

İKEA Azərbaycanca niyə gəlmir?!

İKEA mənim ən yaxından izlədiyim [brendlərin](#) siyahısında birinci yerdədir. Olduğum hansısa xarici ölkədə bu brend varsa mütləq orda oluram, yeni kataloqları çıxanda mütləq əldə edirəm (2008-ən bu yana çıxan bütün kataloqları məndə var), TV reklamlarını bütün ölkələrdə maraqla gözləyirəm və ən əsası biznes prosesləri daim öyrənməyə çalışıram... dostlar Sizə səmimi deyim... dərin insan zəkasını bu brendin bütün dəyər zəncirində hiss etməmək mümkün deyil. Bəs Sizcə bu brend niyə Azərbaycanda yoxdur?!

Əvvəlcə mən [İKEA brendi](#) haqda Sizlərə məlumat verəcəm, sonra isə bu brend Azərbaycanda olmadığı üçün düşündüyüm səbəblərdən danışacam.

İKEA 1943-cü ildə indiki əfsanəvi biznesmen, o vaxtlar isə sadəcə “kəndçi” olan İngvar Kampland tərəfindən yaradılmışdır. Burada əlbətdə yadınıza salmalıyam ki, İKEA sözü İngvar Kamplandın inisialları və yaşadığı Ağunnüründə yerləşən Elmtaryd kəndi deməkdir, İ.K.E.A.

İngvar müsahibələrdə hər zaman “bizdə marketinq” yoxdur deməklə, necə güclü marketoloq olduğunu sübut edir. Sizə İKEA ilk sloqanını da deyim “*Fermerlər üçün ucuz qiymətə mebel!*”. Bugün İKEA-ın [marketinqinin gücünü](#) göstərən bir neçə ciddi arqumentlər var, məsələn:

- **İKEA** ilk dəfə mebel sənayesində sərgiləmə konsepsiyasını ortaya qoymuşdur ([Aysberqin görünən tərəfi](#)). Məhz İngvar Kamplandın düşüncəsi ilə İKEA salonlarında mebellər tam yaşam halında göstərilir. Məsələn mebellər kiçik mənzillərə yığılır və çöldə bu tip yazılar olur: “Salam mənim adım, filankəsdir... bura mənim evimdir. Cəmi 54 kv.m. amma baxın mən burda necə yaşayıram”. Bugün bütün

mebel sektoru merçandayzinqi bu brend öyrənir!!! (bu arada İKEA salonlarında şəkil çəkmək tam sərbəstdir... o qədər şəkil çəkmişəəm...)!

- **İKEA** bütün dünyaya dəyər bazlı qiymət qoyma məntiqini izah etmişdir ([qiymətqoyma haqqında buradan](#) oxuyun). İlk dəfə İKEA-a məhsulun qiyməti ona olan real dəyər təyin olunduqdan sonra yaradılır. Vacib deyil bu neçəyə başa gəlir, vacib odur ki, müştəri bu məhsula nə qədər ödəmək istəyir. Bundan başqa İKEA pərakəndə şəbəkədə unikal hədəf qoyma metodoloqiyası hazırlanmışdır... “orta çəkə” görə hədəf qoyma. Bu haqda bir vaxt ətraflı danışaram...
- **İKEA** ilk dəfə mağazalarda uşaqlar üçün oynama yerləri, restoran yaradan pərakəndəçi brenddir. Bununla mağazalarda alış prosesini əyləncəyə sinonim etmək tendensiyası dünyada öz aktuallığını almağa başlamışdır... yenədə bunu bizə öyrədən İKEA-ır! Bundan sonra digər brendlər bunu bençmarkinq etdilər.
- Məhz **İKEA**-ın yaratdığı horizontol qablaşdırma məntiqinə görə mebelin qiyməti ucuzlaşdırma bildi: çatdırılma və qurlaşdırma xidmətinin təxirə salmaqla. Brend elə qablaşdırma edir ki, mebellər minik avtomobillərinə yığışır, içəndəki mebelin qurulma təlimatının sadəliyi isə mebelin evdə rahat qurulmasını təmin edir.
- **İKEA**-a yeni [məhsul yaradılma](#) prosesi dünyaca məşhur dizaynerlər tərəfindən hazırlanır. Bu dizaynerlərin istedadı heçdə qeyri-adi bir şeylər hazırlamaq deyil, sadəcə məhsulu ucuz qiymətə daha münasib edə bilirlər!
- **İKEA** mebelçilərə başa salmışdır ki, bu sektorda ən güclü reklam məcrası kataloqdur!!! İKEA kataloqları dünyada ən çox nəşr edilən çap məhsuludur.

Mənim özümün İKEA salonlarında valeh olduğum bir fakt deyəcəm. İKEA restoranında olan bütün stollarda və mənim olduğum bütün İKEA-da standart belə bir yazı olur: *“Əziz müştəri sən bilirsən ki, bizdə qiymətlər ucuzdur. Bunun üçün biz işçi xərclərinə qənayyət edirik. Əgər İKEA-da belə qiymətləri daim görmək istəyirsəndə xahiş edirik, yediklərini zibil qabına*

atın. Biz qiymətləri ucuz edirik, Siz çirkli qabları zibil qabına tullayırsız... hərə öz işini görməlidir!"

Əlbətdə belə brendin Azərbaycanda olması çox yaxşı olardı. Mən düşünürəm ki, İKEA-nı bizim ölkəyə gəlməməkdə bir neçə ciddi arqumentləri var.

1. İKEA əsas gücünü Avropa bazarlarına yönəltmişdir. Məsələn post-sovet ölkələri içərisində brend yalnız Rusiyada fəaliyyət göstərir. Buda məşhur MEQA layihəsi hesabına bazara girmişdir. İKEA Rusiyada tam özü biznesi aparır və françayzing vermir. İkinci girəcəyi ölkə əlbətdə ki, Ukrayna olacaq. Çünki bu bazar İKEA dizayn tərzinə daha uyğundur. Azərbaycan bazarında İKEA sadəliyini sadəcə başa düşməyə bilərlər.
2. İKEA təhcizatçı qaynaqlarının yaxın olduğu ölkələrdə işləyir. Azərbaycan belə ölkə deyil. Bizdə ki gömrük sistemini nəzərə alsaq... ümumiyyətlə bu brendin bazara girməsi mümkünsüz görünür.
3. Azərbaycan bazarı çox kiçikdir. Belə bazarlar İKEA kimi global brendlər üçün maraqlı görünmür, çünki brend post-sovet ölkələrində françayzing verməyəcək (qorxur) özü üçündə... belə demək mümkünsə "bizim bazar bu əziyyətə dəymir"
4. Azərbaycan bazarında yerli istehsalçılar digər post-sovet ölkələri ilə müqayisədə daha sistemli fəaliyyət aparır. Həqiqətəndə bu belədir, məsələn Azərbaycanda olan qədər xırda mebel istehsalçısı, digər post-sovet ölkələrində yoxdur və əlbətdə ki burada [Embawood haqqında](#) sonsuz qədər müsbət sözlər demək olar...

Bir sözlə hesab edirəm ki, yaxın 3-4 ildə İKEA-nı yalnız xaricə gedəndə görəcəyik.

ƏLAVƏ OXUYUN:

- [Media Markt və Saturn](#)
- [P&G: Həqiqət anı](#)

- [Azərbaycan mebel sənayesi – inkişaf perspektivləri](#)
- [AĞILLI mağaza nədir?!](#)