

WalMart haqqında sadə həqiqətlər

Əlbəttə mən bilirəm ki, bizim bloqun oxucularınının bir çoxu WalMart haqqında kifayət qədər informasiyaya sahibdir. Azdan-çoxdan məndə bilirəm, amma bu yazıda mən Sizə dünyanın ən böyük pərakəndə şəbəkələrindən olan WalMart-ın daha kiçik dövrləri barədə, daha doğrusu sektor lideri olmadığı vaxtlar barədə məlumat vermək istəyirəm. Söz verirəm, şirkətin əsas uğur səbəblərini daha aydın görəcəksiniz.

İlk əvvəl qeyd etməliyəm ki, hansısa böyük şirkətin biznes proseslərini və ya uğur sirlərini açıq başa düşmək üçün mütləq tarixə, o şirkətin hələ lider olmadığı dövrlərə nəzər yetirmək lazımdır. Məsələn əgər Siz:

- Embawood necə mebel imperiyası (yaxşı mənada) qurmağını bilmək istəyirsinizsə mütləq 2000-2006-ci illəri təhlil etməlisiniz;
- [Romantic](#) necə sektor liderli olduğunu bilmək istəyirsinizsə, mütləq 2008-2012-ci illəri təhlil etməlisiniz;
- İdeal necə gücləndiyini bilmək üçün, mütləq 2009-2012-ci illər təhlil edilməlidir;
- FAB boyanın uğurunu başa düşmək üçün, gərək 2002-2008-ci illərə qayıdaq və s.

Eləcədə xarici brendlərdə bu belədir. Əmin olun, [Ikea-lar](#), P&G-ər, BMW-ər, ALDİ və ya Walmartlarda birdən birə olmayıblar. Amma məni Walmart brendinin tarixində hər zaman bir məsələ düşündürürdü: “Necə olub ki, kiçik bizneslə işə başlayan Sem Uelton diskont sektorda uğur qazana bilib?”

Bu sual heç cür beynimdən çıxmırdı... açığını deyim tuta bilmirdim... axı ucuz məhsul təklif etmək üçün, mütləq kütlədən qazanmaq lazımdır... kütlədən qazanmaq üçün isə böyük satış rəqəmləri olmalıdır. Bəs Walmart?! Axı Walmart ilk

mağazalarını Amerikada 100 mindən aşağı əhalisi olan yerlərdə açırdı. Bəs bu məntiqlə kütlədən qazanmaq necə mümkün ola bilərdi? 100 minlik şəhərlərdə necə çox satmaq mümkün ola bilərdi?

Əslində bu tip suallar bir çox sahibkar düşüncəli adamın heç cürə cavab verə bilməyəcəyi cavablardır... amma Sem Ueltonun [\(sahibkar\)](#) elə istedadı onda edi. Walmart bu məsələləri aşağıdakı yollarla həll etdi. Diqqət edin, son dərəcə maraqlı və öyrədicidir.

1. Walmart ilk dəfə olaraq eyni vaxtda 100 minlik əhalisi olan şəhərlərdə 6 mağaza açır. Ərazinin kiçik olduğu üçün, аренда qiymətləri ucuz olur.
2. Paralel olaraq Walmart Amerikada ilk dəfə (dünyada həmçinin) mərkəzləşdirilmiş mağaza idarəedilməsi məntiqini yaradır. O vaxtlar Walmart-ın amansız rəqibi olan Kmart mərkəzləşdirilmə strateqiyasının tam əksi olan fərdi idarəetməni seçir. Kmart mağazaların yerlərdə fərdi gərəklər verməyə icazə verdiyi halda, Walmart bütün prosesləri mərkəzləşdirir.
3. Açdığı hər 10 mağaza üçün bir regional anbar yaradan Walmart mağaza daxilində anbar məntiqini ləğv edir. Bunun əvəzinə şirkətin yük daşıyıcı avtomobilləri hər gün marşrut üzrə hərəkət edir. Bunun nəticəsində Walmart mağaza adminstrasiyasına yalnız mağaza daxili səliqəni və satış prosesini etibar edir. Yerdə qalan bütün proseslər mərkəzi olur. Bununla əslində Walmart yuxarıda dediyimiz suala cavab vermiş olur: "100 minlik şəhərlərdə xırda mağaza heç bir alış etmir. Alışı mərkəzi qaydada edildiyi üçün, kütlədən rahat qazana bilir"
4. Rəqibləri bütün investitsiyanı brendə, işçilərə qoyduğu zaman, Walmart sektorlarında görünməyən İT platforma yaradır. Dünyada ən mükəmməl anbar qalıqlarından idarəetmə məntiqinə sahib olan şirkət gündən-günə kütlədən daha çox gənayət etmiş olur. Biznes daha

rentabelli olur!

5. [Pərakəndə sektorunda](#) bütün iştirakçılar skaynerlərdən istifadəni sadəcə qiymətliklərin idarəedilməsi üçün istifadə etdiyi halda, Walmart bir daha xüsusi İT platforma yaradır. Bununla artıq mağazada olan hər bir hadisə bir-başə olaraq kompyuter sistemində əks olunur. Daha sonra biz bilirik ki, Walmart bu məlumatları baha qiymətə təhcizatçılara satır.

Unutmaq olmaz ki, hər bir böyük uğurun arxasında ciddi xırda, görünməz əməliyyatlar durur. Bu baxımdan düşünürəm ki, hər bir brendi təhlil etdiyimiz zaman mütləq daha arxa tarixə baxmalıyıq.

Biz bu yazıda Walmart brendinin gördüyü xırda işlərin bir qismi barədə yazdıq.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Məhəllə marketləri barədə](#)
- [Rusiya pərakəndəçiləri barədə](#)
- [Pərakəndəçilikdə yeni səhfə](#)
- [Çox bilmiş satıcılar barədə](#)