

# #RealBiznes Bakı gəzintisi...

Bloqumuzun oxucularının bildiyi kimi, biz gördüklərimiz və etdiklərimiz işlər barədə Sizinlə silsilə şəkildə söhbətlər edirik. Daha əvvəldə dediyim kimi, biz təxminən 2 ay bundan əvvəl özümüz üçün tamamiylə yad və “savadsız” olduğumuz sahədə biznesimizi genişləndirmək istədik. Bugün Sizinlə sözü gedən biznes istiqamətində öyrəndiklərim barədə danışacam. Maraqlıdırsa oxuyun, yaxşı?

Bizim əsas fəaliyyət istiqamətimiz mebel olmaqla yanaşı, 2 ay bundan əvvəl Yevlaxda ([ətraflı burdan oxu](#)), təxminən 15 gün əvvəl isə Tərtərdə məişət texnikası salonlarını açdıq. Çox balaca... cəmi 140-150 kv.metrlik salonlar və hər ikisi mebel salonumuzla qonşuluqda. Bununla biz düşünürük ki, kross-satışlardan istifadə edərək, bir kvadrat metrə olan satış rəqəmlərimizi artıracağıq. Əslində ilk aylar fikrimiz doğru olduğunu sübut edir... indi qalır biznesin ən vacib tərəfi – icra. Bilirsizdə biznesdə ideyanın dəyəri 1-disə, icranın dəyəri (təsiri) 99-a bərabərdir. Nəyisə düzgün düşünmək azdır, bunu düzgün icra etmək lazımdır. Düzgün icranı öyrənmək üçün, bugün günümün yarısını Bakımızda olan məişət texnikası salonlarında keçirdim.

İkinci velosiped ixtira etməyi 100% istəmədiyimlə əvvəlcədən istəyirəm [Size deyim...](#) ümumiyyətlə Qurban olduğumdan gizlin deyil... da Sizdən niyə gizlin olsun... gördüyümüz bütün işləri kimlərdənsə “kopyalamışıq”. Məsələən:

- [German Studio](#) tam olaraq Rusiyalı dost ailənin biznes modeli kopyalanıb, özləridə bilir, “halallıq” verib!)
- Marketing AIR – Steinbeis təlim modeli kopyalanıb...
- Bloq... tam kopyadır... birinci Kraynovdan, sonra uje, onun tərzini xoşuma gəlmədi, özüm həyatımdan yazıram!)
- Mebel mağazası + məişət texnikası – kopyadır... Almanların bütün mebel satanlar buna bənzər nəşə edir və s.

... və təbii olaraq məişət texnikasında kimdənsə uğurlu alətləri kopyalamaq üçün bugün gəzdiyim mağazalar barədə Sizləri məlumatlandırmaq istəyirəm. Nə olar ki... bugün mənim vaxtım oldu, gəzdim, Siz bilin, sabah Sizin vaxtınız olar, gəzirsiniz, mən bilərəm. Düzdür?) Başlayaq, gördüklərim yerləri haqqında olan söhbətə...

**Bakı Elektroniks.** Gəzintimi çox uzağa getmədən Şərifzadə küçəsindən başladım (İnşaatçılar metrosunun yaxınlığı) və təbii olaraq ki, bu yerin “gözü” Bakı Elektroniksın mükəmməl ərazisi və yerləşməsi olan yeni salonudur. Salonun ümumi mərcaydayzinqində problem 100% var. Əminəm ki, tezliklə BE bunu bir əncam çəkəcək, çünki bunu mənim kimi “savadsız” adam belə hiss edirsə, gör illərin təcrübəsini “çiyinlərində” daşıyan dostlarımız nə vaxtdan bilir. Kiçik ev alətlərinin ikinci mərtəbədə olması..., mağazanın ümumi olaraq “boş” görünməsi, salon daxili naviqasiya sisteminin zəifliyi mənə ciddi problemdir. Əminəm ki, o kvadraturadan daha çox satış çıxarmaq olar.

Müsbət tərəf kimi, yeni kampaniyasının salondan hiss edildiyini demək lazımdır. Həmçinin ümumi olaraq faizsiz kredit şərtlərinin son dərəcə rahat olması və ümumi görüntüdə hiss edildiyini demək olar. Açığını desəm... bu salon xoşuma gəlmədi!))

**Nano Elektroniks.** Salon kiçik olsada, son dərəcə gözəl formada mərcaydayzinq edilmişdi, qiymətliliklərin informativ olması, personalın diqqətlə yanaşması məni müsbət tərəfdən təəcübləndirdi. Qiymətlər... super! Bunlar necə edirlər, belə ucuz satırlar?!

Düşünün ki, [Sədərekədə](#) 250 (topdan), 265 pərakəndə manat olan 80 sm. LG televizorlarının 12 aylıq faizsiz kreditlə... cəmi 339 manata qoymuşdular. Super təklifdi... Əminəm ki, hal-hazırda bazarda Nano kimi ucuz kredit şərtləri təklif edən ikinci şirkət yoxdur. Yenə deyirəm, bu mənim qeyri-profesional formada dediklərimdir. Səhv edirsə... üzrlü hesab edin. Mən bu

yazıda qətiyyən bazarın monitoring edilməsini qarşıma məqsəd kimi qoymamışam, sadəcə gördüklərimi deyirəm!)

**Arçelik.** Bu “dostlarımızın” qiymətləri son dərəcə baha görünürdü, mağaza içərisində aktivlik hiss edilmirdi. Arçelikdə ən xoşuma gələn tərəfi satıcılarının son dərəcə savadlı və özündən arxayincasına brendlərini tərifləməyi oldu. Televizorlarının 400 Hz. olması, (müqayisə üçün LG-də bu cəmi 100 Hz. olur) vuruqlayaraq brendin son dərəcə güclü keyfiyyətə məxsus olduğunu və bu brendin “öz müştərisi” olduğunu məni izah edə bildi. Çox xoşum gəldi personaldan.

**Magnit.** Magnitə girdikdə həqiqətəndə “gülməyimi” saxlaya bilmədim. “Qardaşlar” açıq-aşkar 10 manatlıq məhsulu 25 manata (ən yaxşı halda) “faizsiz” kredit sözü ilə satmağı bacarırsa – halal olsun. Həqiqətən... bizim bloq istehlakçı bloqu deyil. Biz burda biznesdə, ticarətdən yazırıq və bu böyük məharətdir ki, maya dəyəri 200 manat olan məsələn TV-ni 570 manat, faizsiz kreditlə təklif edə biləsən... Magnitdə olan satıcılarda çox xoşuma gəldilər. Hətta onlarla belə dialoqum oldu...

*Mən: Çətin deyil?!*

*Satıcı: Nə müəllim?*

*Mən: Belə baha satmaq... axı bu mal Sədarəkdə 400 manatdır, sən bunu necə 960 təklif edə bilirsən..*

*Satıcı: Bu mal?! Yooox. Bizim mallar Sədarək malı deyil axı (halal olsun satıcıya, tam səmimi deyirəm – mənim fikrimdir), bura böyük şirkətin mağazasıdır. Sabah bir problem olsa, biz malımızın arxasında dururuq... amma Sədarəkdə bu sadəcə adi bir sahibkardır... bağlayıb qaçacaq...*

Bunu mənimlə danışan cavan oğlan dedi... və Sizə deyim ki, Magnitdə bunu hazırlayan adamın necə əziyyət çəkdiyi görünür. Neysə... Magnitdən və Arçelikdə yalnız satıcıların güclü olması öyrəndim.

Növbəti həftələrdə digər Elektronika mağazalarına baş çəkəcəm, çalışaram yenə gördüklərimi Sizinlə bölüşüm. Hə birdə, Şərifzadədə Smart Home deyilən bir salondada oldum... çox xoşuma gəldi. Həm düzülüş, həm brend seçimi, həm orda olan satıcının müştəriyə verdiyi texniki bilginin keyfiyyəti... sadəcə super edi.

Qarşıdan yeni il gəlir... gədim məndə öz mağazalarımız üçün edəcəyimiz kampaniyanın son dizayn eskizlərini incələyim... kampaniya başlasın, nəticələrini Sizinlə bölüşəcəm. Bu arada hal-hazırda Yevlax və Tərtərdə etdiyim kampaniyanın effektivliyi barədədə gələn yazılırdə danışacam. Mənim yadımdan çıxsada, Siz yadıma salın, xahiş edirəm!)

*P.S. Yazdıqlarım heç bir şəkildə sözü gedən şirkətlərin fəaliyyətlərini əks etdirəcək bir məlumat ola bilməz. Çünki bir salona baxmaqla və ya bir nəfərə görə şirkət haqqında fikir yürütmək ən azı, səhv olur!)*

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Pərakəndəçilərin xərcləri barədə](#)
- [Aldi və dm barədə](#)
- [Wallmart haqqında](#)
- [Məhəllə marketlərinin gələcəyi barədə](#)