

Mobilya Sektörü Bayi Yapısının Analizi

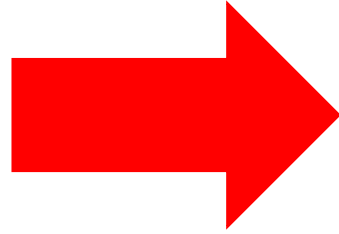
Faruk Şener

www.faruksener.com.tr



- İncelenen Markalar (15 Marka):

- İstikbal
- Doğtaş
- Enza home
- Kelebek
- Weltew
- İpek
- Kilim
- Ergül
- Alfemo
- Saloni
- Konfor
- Lazzoni
- Nill's
- Casa
- Fuga



Bu markaların bayi yapısı

- Múnhasır Bayiliktir.
- Sözleşmeli çalışılır.
- Konsept Mađaza vardır.
- Mađaza cepesinde tabela vardır.

Genel Görünüm

- İnelenen 15 markanın Toplam Bayi Sayısı :**2133**
- İlk 6 markanın bayi sayısı toplam bayi sayısının **%79,2'dir**.
- İl Bazında Penetrasyonu en yüksek markalar
 - İstikbal (81 il)
 - Doğtaş (74 il)
 - Enza home (69 il)
 - Kelebek (69 il)
- Penetrasyon liderliği İstikbal Mobilya'dadır.
- İl başına düşen ortalama bayi sayısında İstikbal Mobilya 8,3 ile liderdir.
- En yakın rakibi Doğtaş'ta bu sayı 3,7'dir.
- 30 Büyükşehirde toplam bayısı 1551'dir. Sıralama aynıdır.
- Diğer Şehirlerde İpek ve Kilim'in bayi sayısı Kelebek ve Enza Home'un üstündedir.
- Marmara Bölgeden sonra en çok bayi İç Anadolu Bölgesindedir.
- En az bayi G.Doğu Anadolu'dadır.

Marka	Bayi Adet	Oran	Toplam Oran
İstikbal	673	31,6%	79,2%
Doğtaş	274	12,8%	
Enza home	234	11,0%	
Kelebek	236	11,1%	
Weltew	150	7,0%	
İpek	123	5,8%	
Kilim	122	5,7%	
Ergül	119	5,6%	
Alfemo	63	3,0%	
Saloni	53	2,5%	
Konfor	38	1,8%	
Lazzoni	14	0,7%	
Nill's	14	0,7%	
Casa	11	0,5%	
Fuga	9	0,4%	
Toplam	2133		

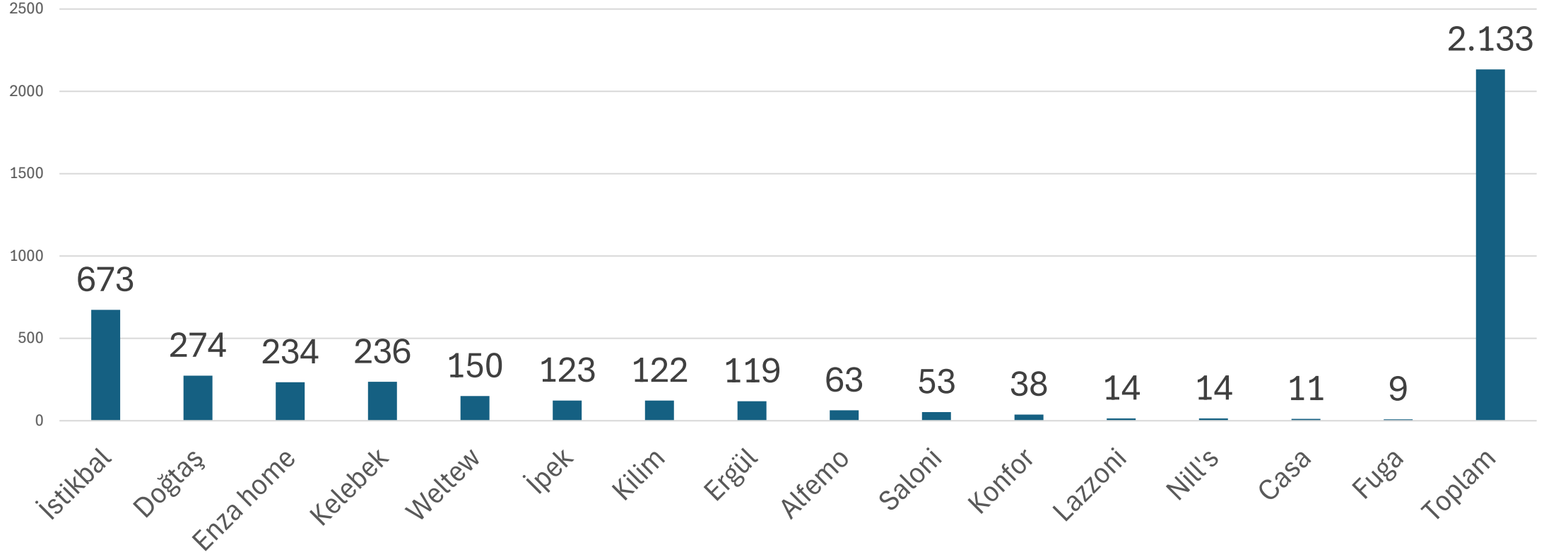
- Nüfus potansiyeline göre bayi sayısının eksik olduğu 2 il var:
 - Sakarya(9) ve Eskişehir(14)
- Bu iki ilde yeni bayi açma potansiyeli vardır.

Bölge	Şehir Segmenti	İl	Nüfus (2022)	Toplam Bayi
Marmara	Büyük Şehir	İstanbul	15.907.951	234
İç Anadolu	Büyük Şehir	Ankara	5.782.285	96
Ege	Büyük Şehir	İzmir	4.462.056	81
Marmara	Büyük Şehir	Bursa	3.194.720	44
Akdeniz	Büyük Şehir	Antalya	2.688.004	49
İç Anadolu	Büyük Şehir	Konya	2.296.347	24
G.Doğu	Büyük Şehir	Adana	2.274.106	22
G.Doğu	Diğer	Şanlıurfa	2.170.110	19
G.Doğu	Büyük Şehir	Gaziantep	2.154.051	23
Marmara	Büyük Şehir	Kocaeli	2.079.072	36
Akdeniz	Büyük Şehir	Mersin	1.916.432	38
D.Anadolu	Büyük Şehir	Diyarbakır	1.804.880	19
Akdeniz	Büyük Şehir	Hatay	1.686.043	17
Ege	Büyük Şehir	Manisa	1.468.279	22
İç Anadolu	Büyük Şehir	Kayseri	1.441.523	33
Karadeniz	Büyük Şehir	Samsun	1.368.488	24
Marmara	Büyük Şehir	Balıkesir	1.257.590	28
G.Doğu	Büyük Şehir	Kahramanmaraş	1.177.436	21
Ege	Büyük Şehir	Aydın	1.148.241	33
Marmara	Büyük Şehir	Tekirdağ	1.142.451	19
D.Anadolu	Büyük Şehir	Van	1.128.749	20
Marmara	Büyük Şehir	Sakarya	1.080.080	9
Ege	Büyük Şehir	Denizli	1.056.332	14
Ege	Büyük Şehir	Muğla	1.048.185	38
İç Anadolu	Büyük Şehir	Eskişehir	906.617	8

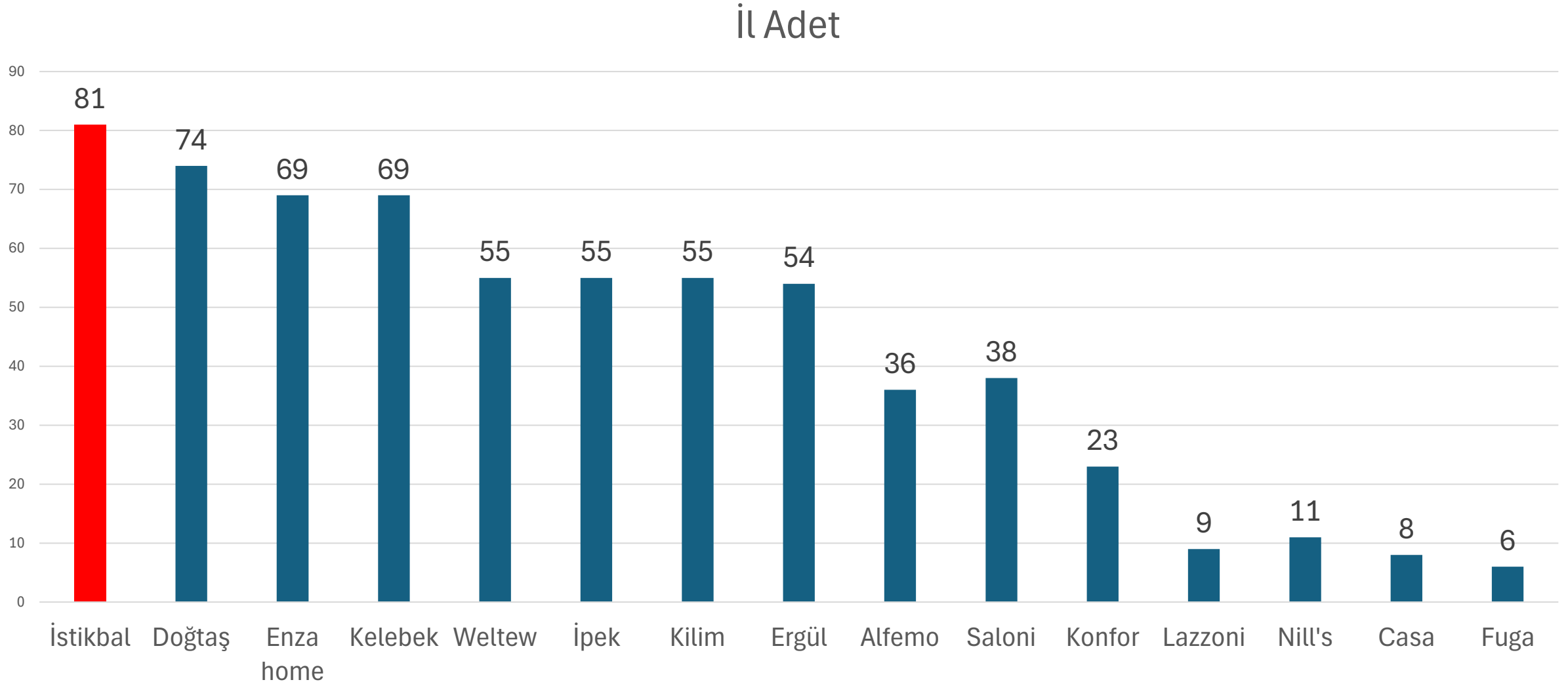
Markaların Bayi Adetleri

	İstikbal	Doğtaş	Enza home	Kelebek	Weltew	İpek	Kilim	Ergül	Alfemo	Saloni	Konfor	Lazzoni	Nil's	Casa	Fuga
Toplam Bayi Adet	673	274	234	236	150	123	122	119	63	53	38	14	14	11	9
İl Adet	81	74	69	69	55	55	55	54	36	38	23	9	11	8	6
İl Başına Ortalama Bayi Adet	8,3	3,7	3,39	3,42	2,73	2,23	2,218	2,20	1,75	1,39	1,65	1,56	1,27	1,375	1,5

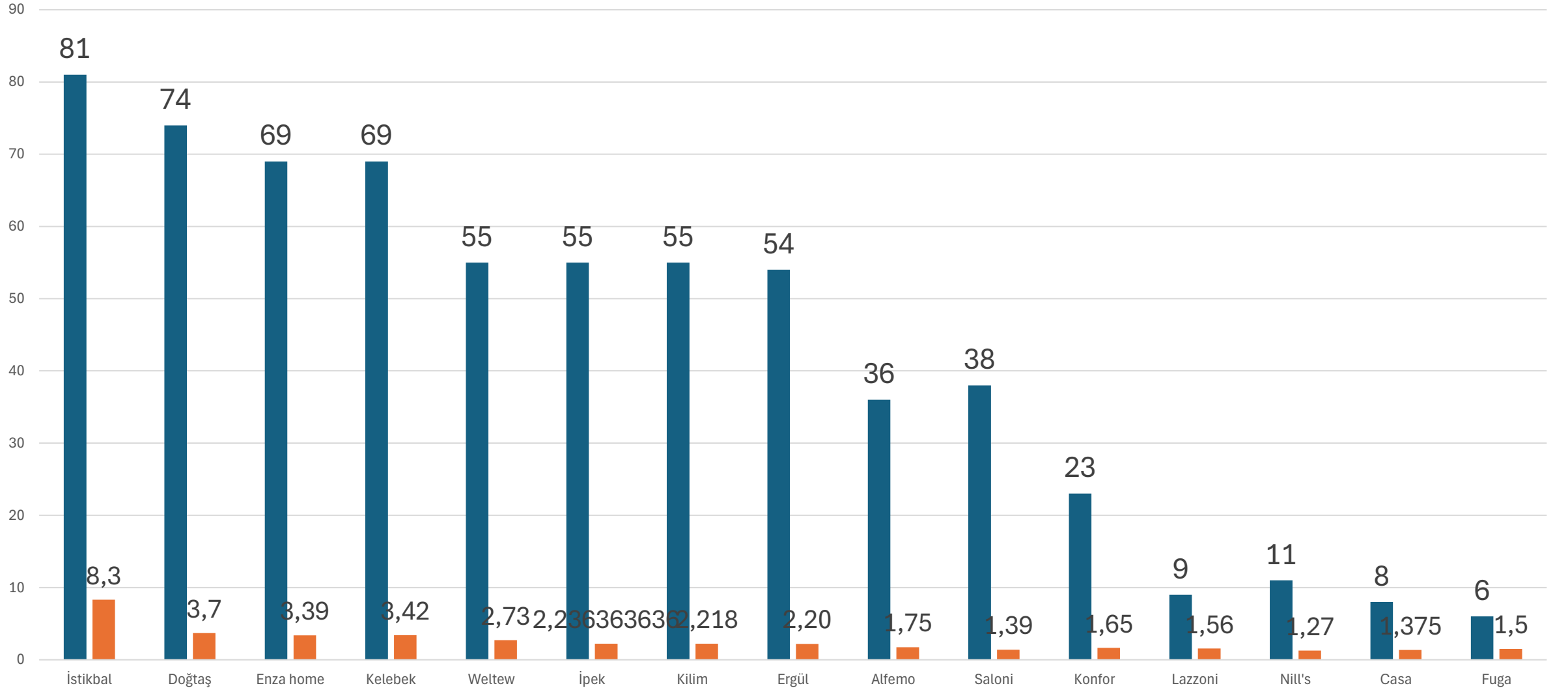
Toplam Bayi Adet

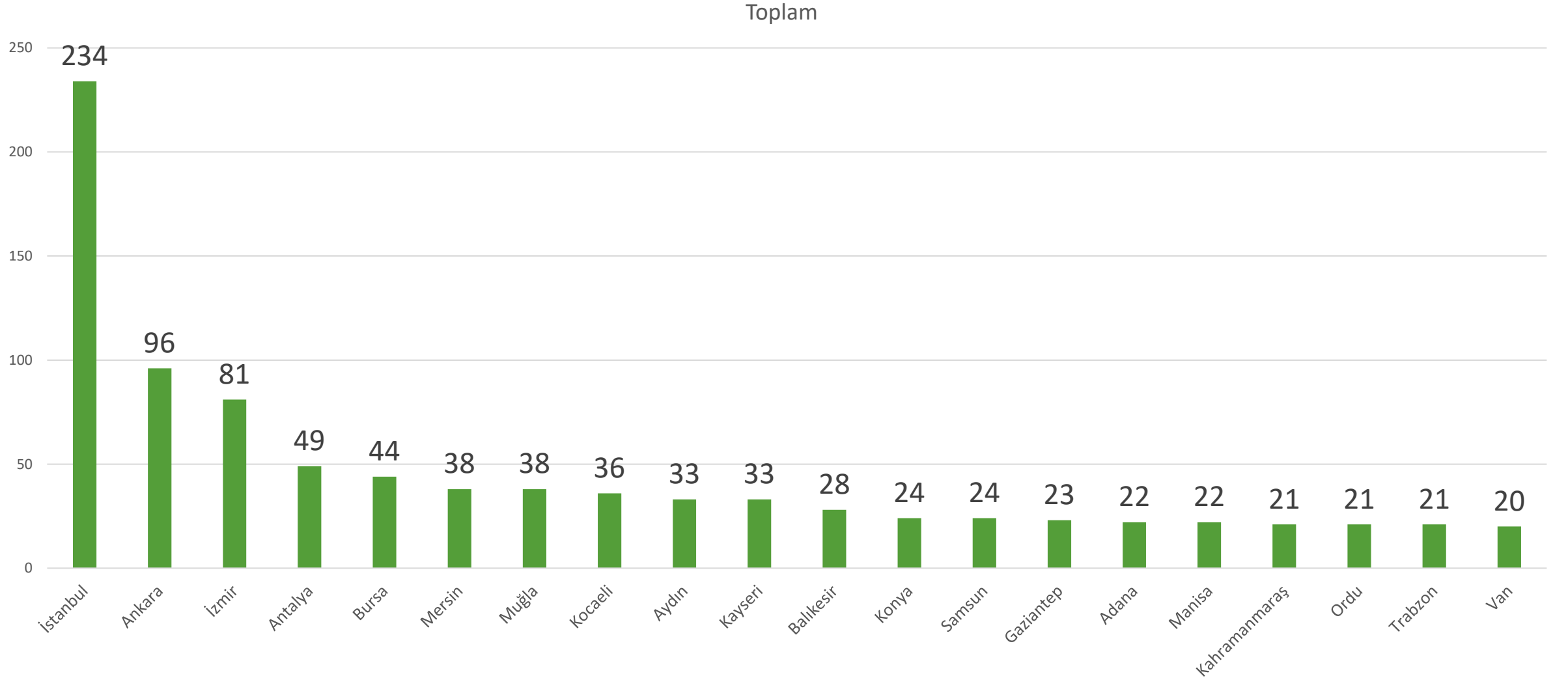


Markaların Bayilerinin Olduğu İl Sayısı (Penetrasyon)



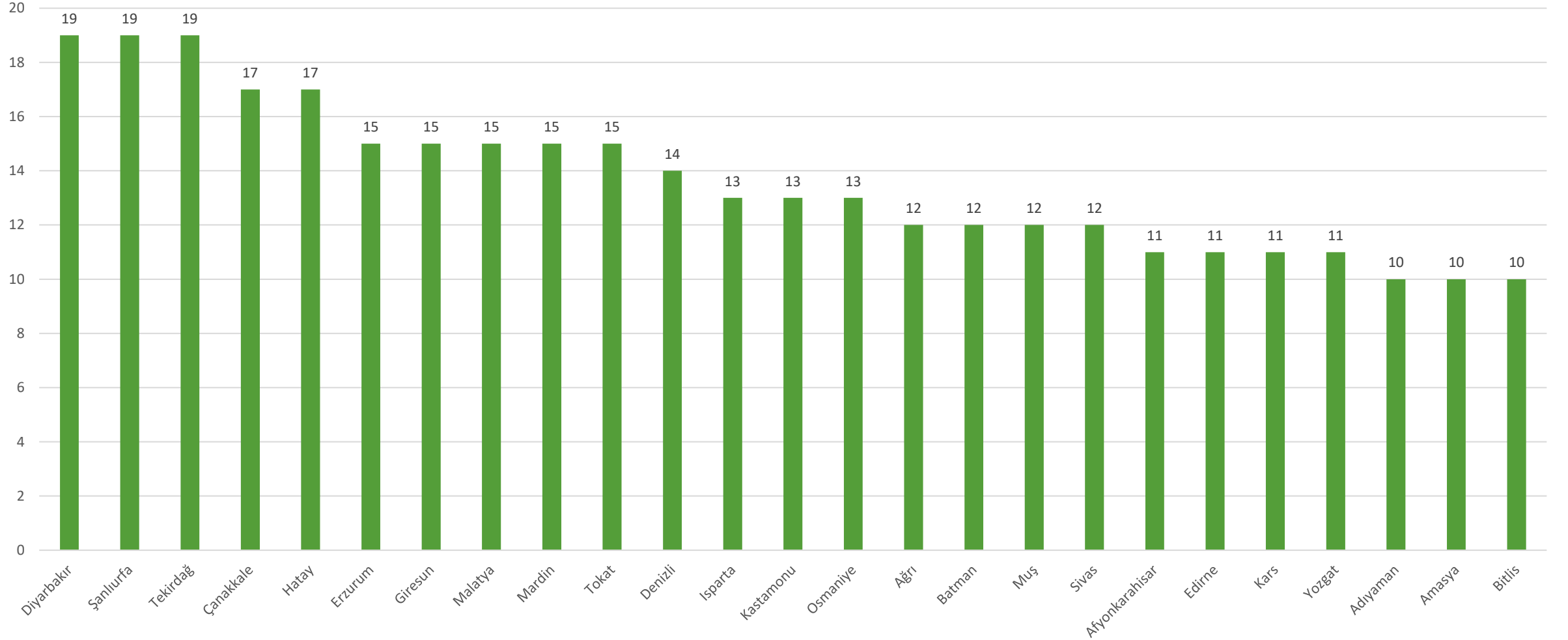
İl Başına Ortalama Bayi Adet



İl Bazında Bayi Sayıları¹ (Bütün markaların toplamı)

İl Bazında Bayi Sayıları² (Bütün markaların toplamı)

Grafik Başlığı



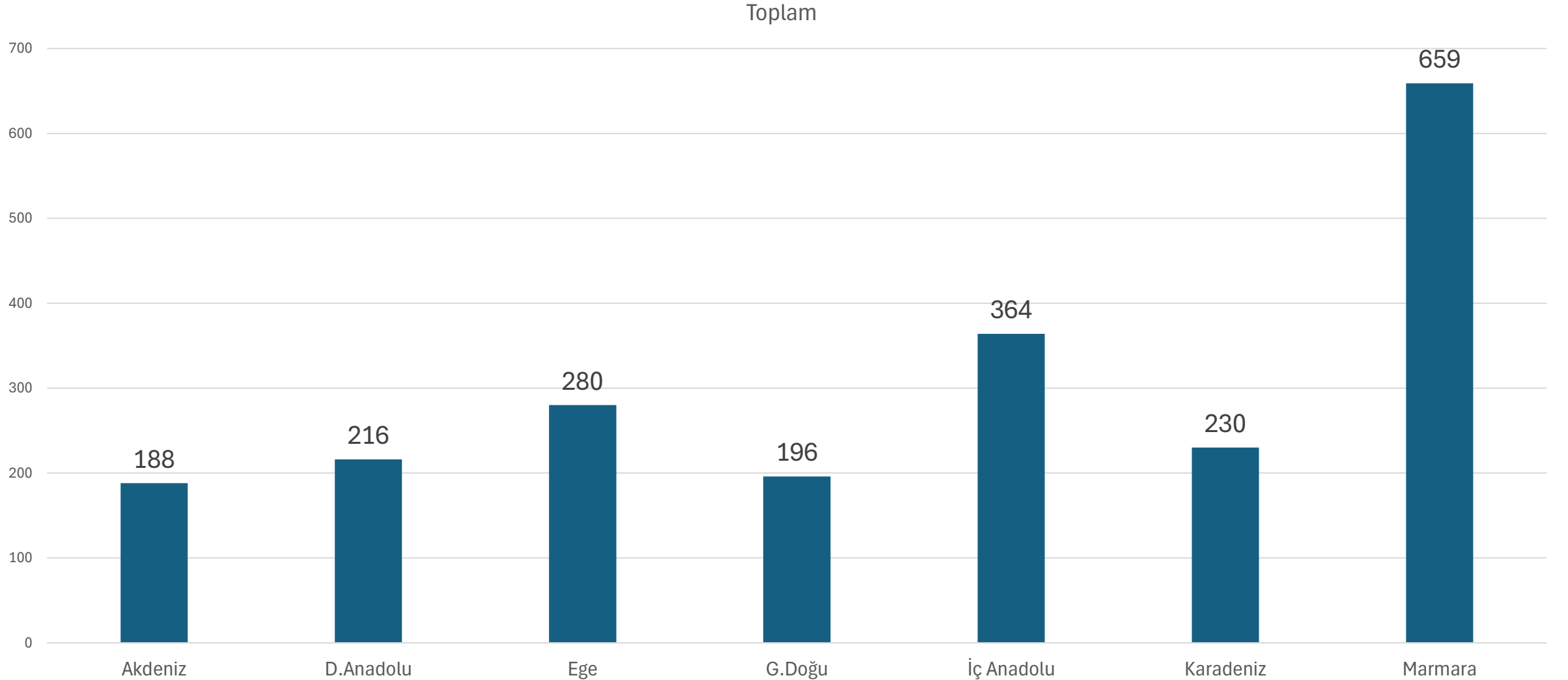
Büyük Şehirlerde Bayi Sayıları

Şehir Segmenti	Nüfus (2022)	İstikbal	Doğtaş	Enza home	Kelebek	Weltew	İpek	Kilim	Ergül	Alfemo	Saloni	Konfor	Lazzoni	Nill's	Casa	Fuga
Büyük Şehir	66.653.949	498	211	182	188	108	66	64	75	44	41	26	14	14	11	9
Diğer	18.625.604	175	63	52	48	42	57	58	44	19	12	12				
Genel Toplam	85.279.553	673	274	234	236	150	123	122	119	63	53	38	14	14	11	9

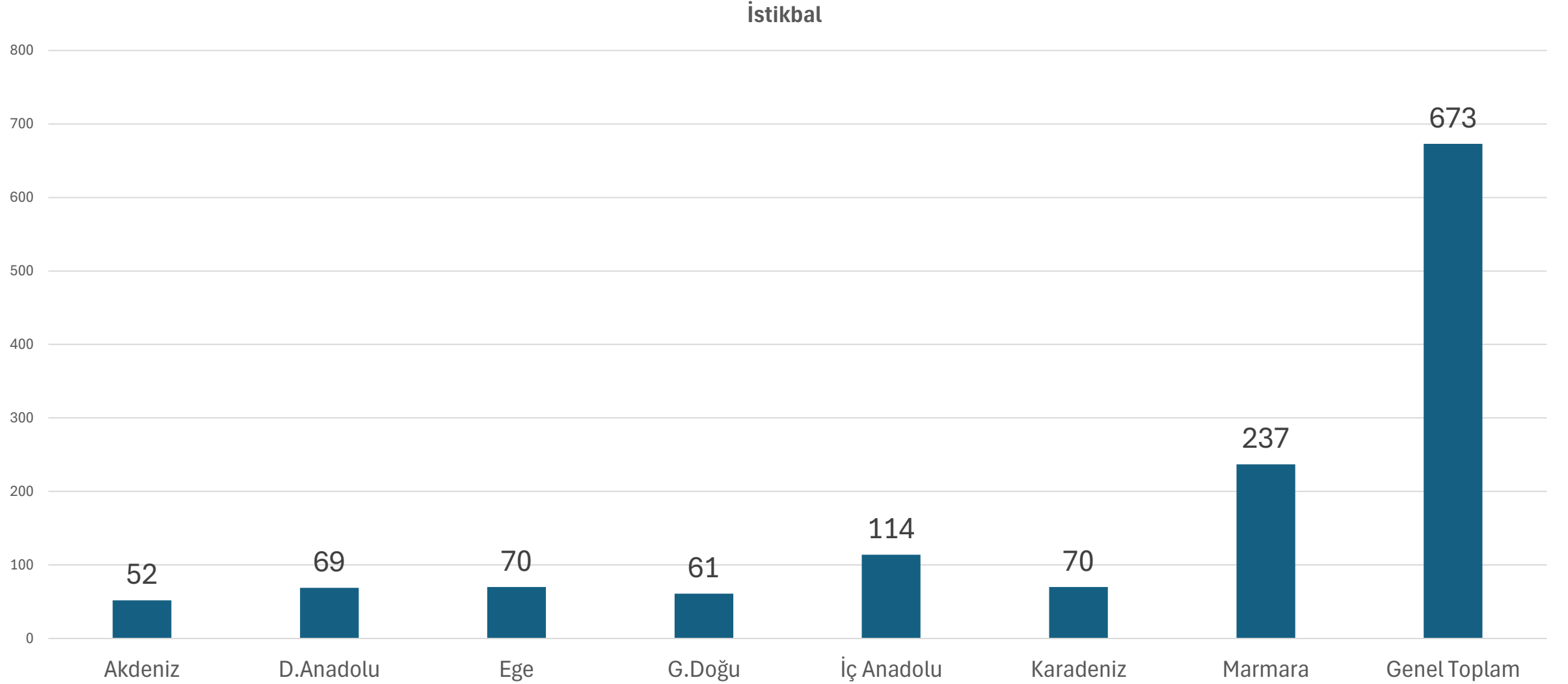
Bölge Marka Bazlı Bayi Sayıları

Bölge	Nüfus (2022)	İstikbal	Doğtaş	Enza home	Kelebek	Weltew	İpek	Kilim	Ergül	Alfemo	Saloni	Konfor	Lazzoni	Nil's	Casa	Fuga	Toplam
Akdeniz	7.569.008	52	26	21	22	12	16	5	15	4	6	3	2	2	1	1	188
D.Anadolu	7.795.418	69	22	11	16	20	17	30	12	8	6	5					216
Ege	10.886.803	70	35	38	38	19	13	10	14	14	10	11	1	2	4	1	280
G.Doğu	10.744.893	61	18	12	15	14	27	12	19	6	5	2	2	1	1	1	196
İç Anadolu	14.605.758	114	51	33	47	23	14	23	24	13	7	5	3	3	2	2	364
Karadeniz	6.867.056	70	23	24	17	13	21	33	18	3	4	1	2	1			230
Marmara	26.810.617	237	99	95	81	49	15	9	17	15	15	11	4	5	3	4	659
Genel Toplam	85.279.553	673	274	234	236	150	123	122	119	63	53	38	14	14	11	9	2133

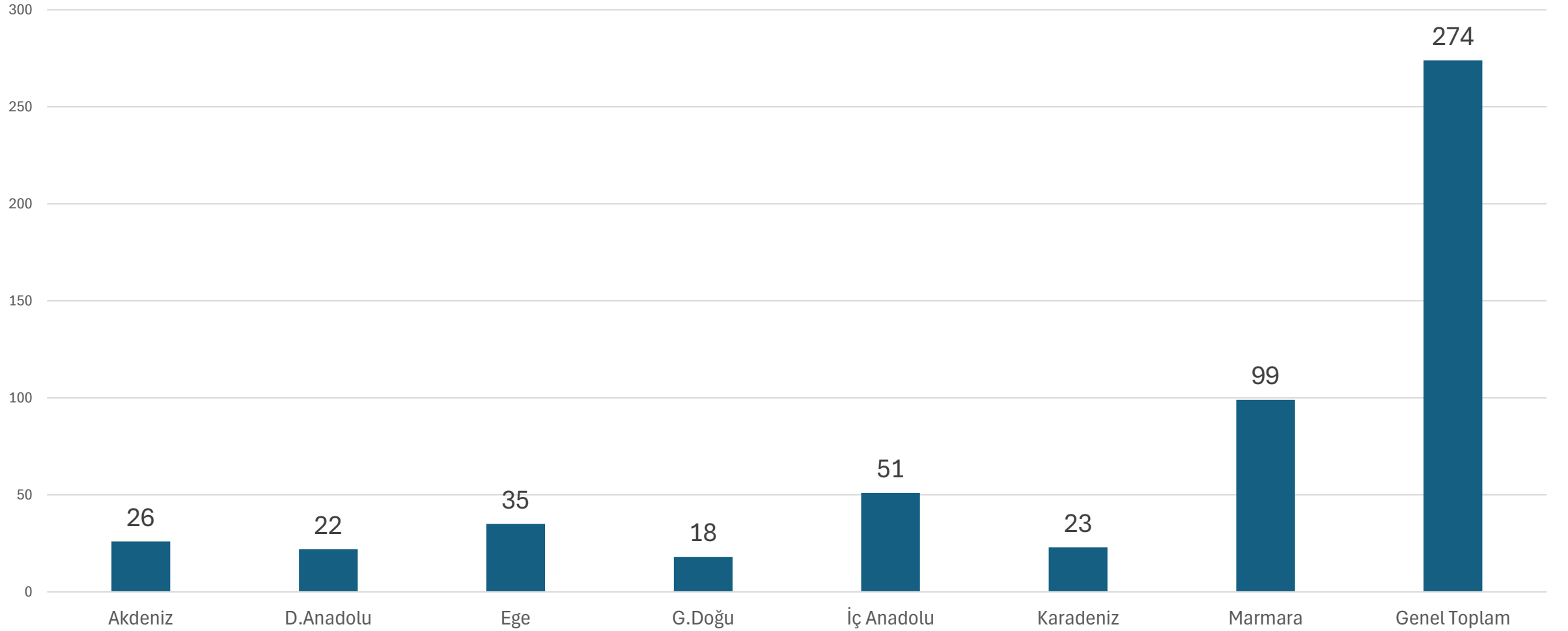
Bölge Bazlı Toplam Bayi Sayıları



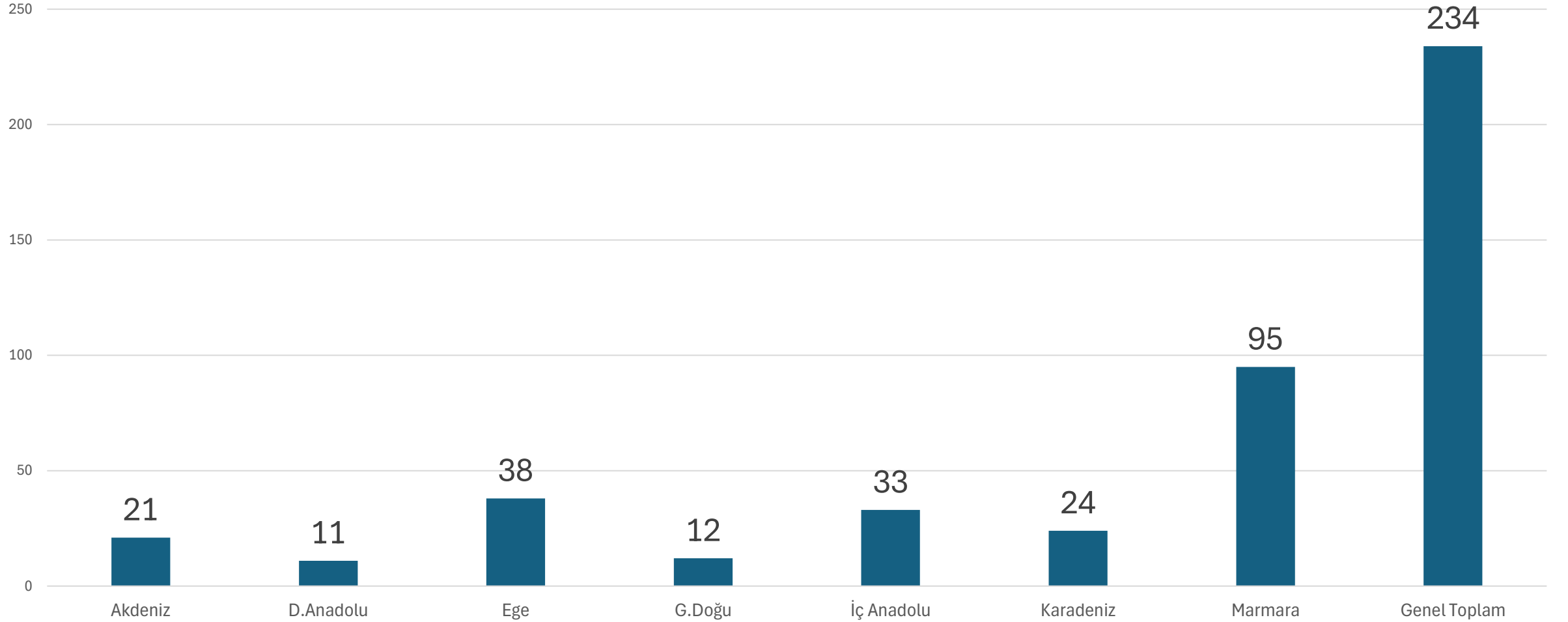
Markaların Bölge Bazlı Bayi Sayıları



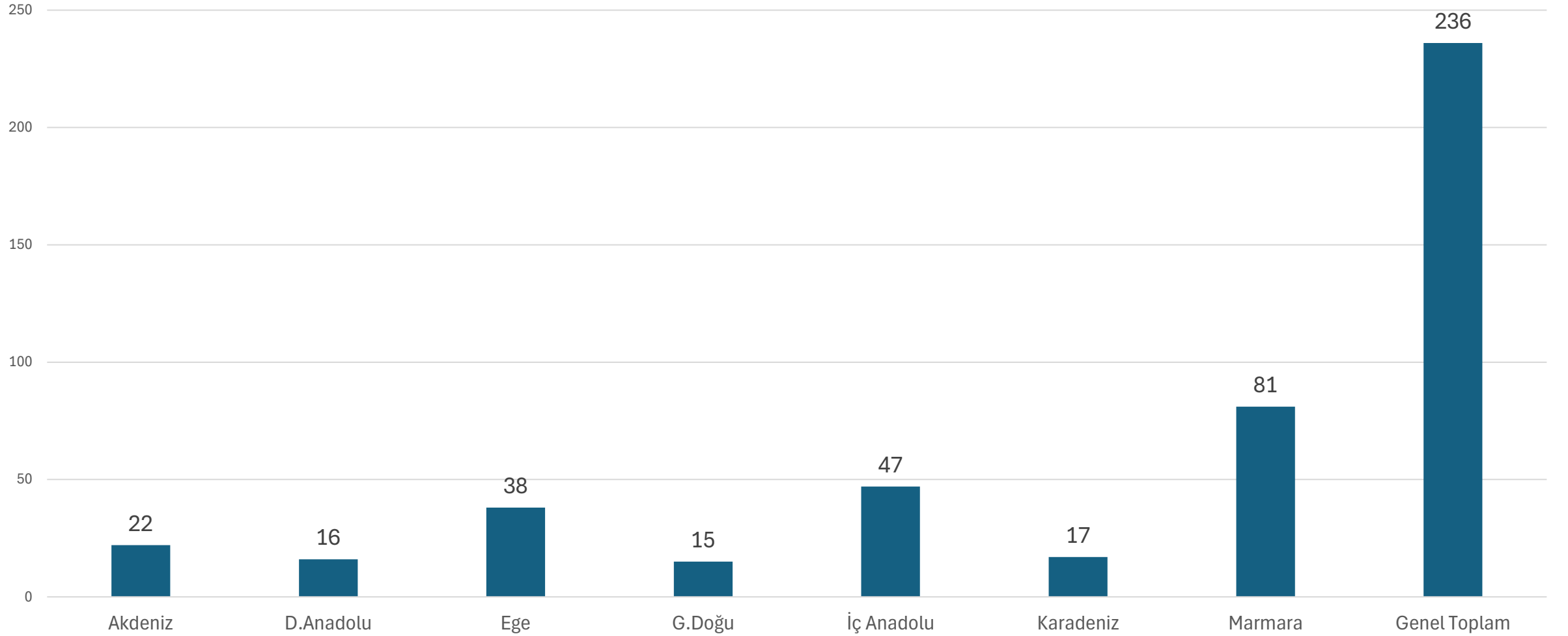
Doğtaş



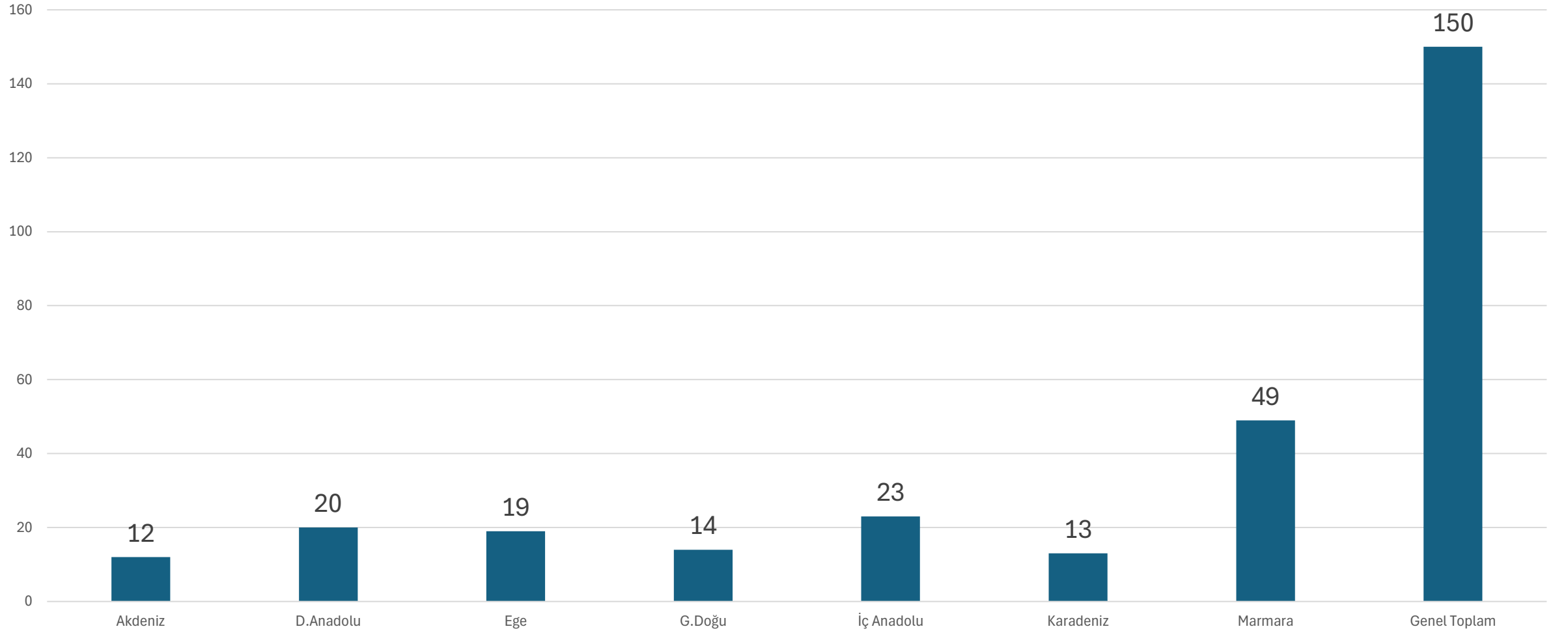
Enza home



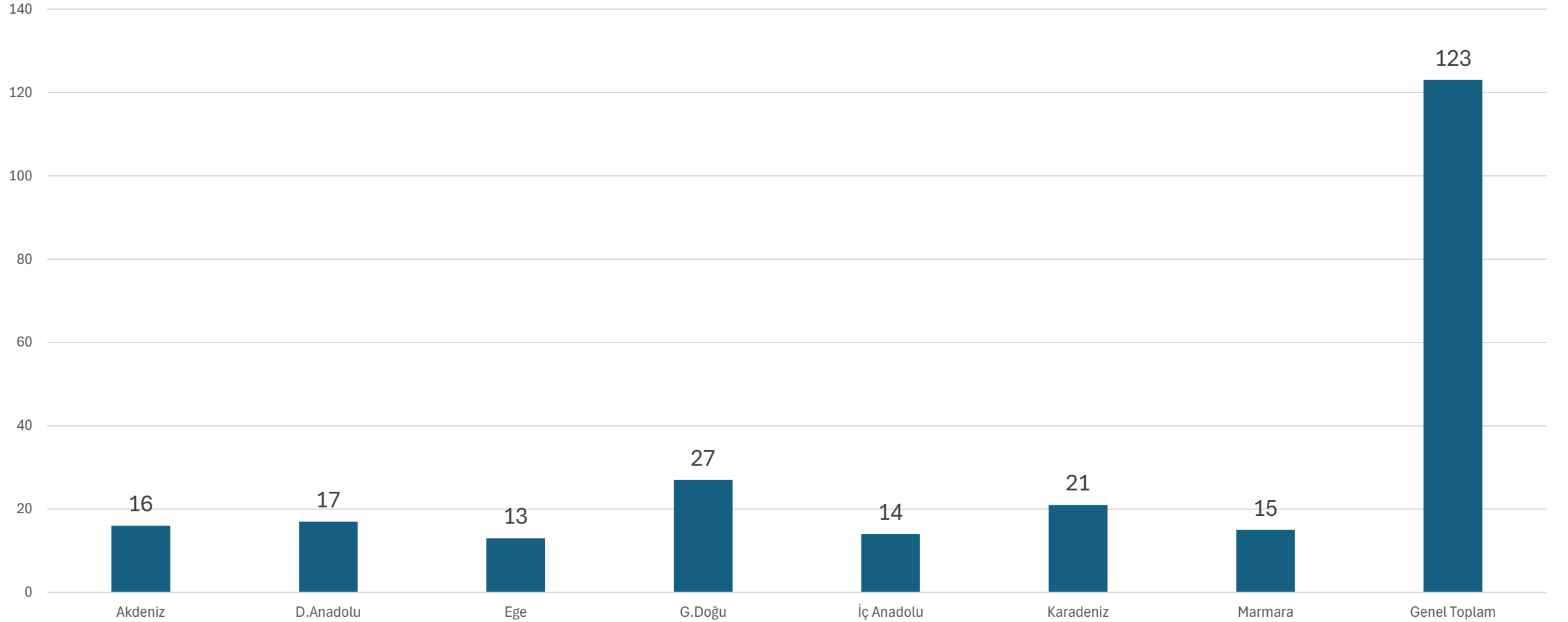
Kelebek



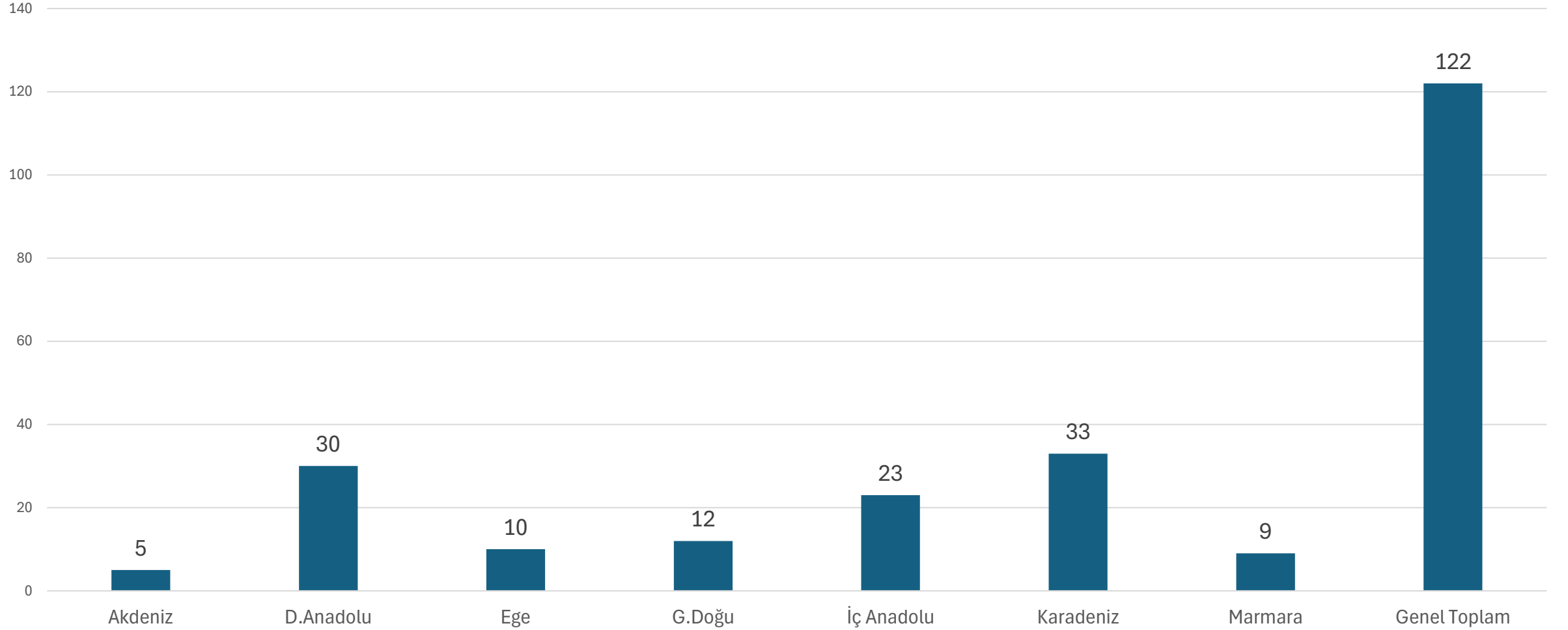
Weltew



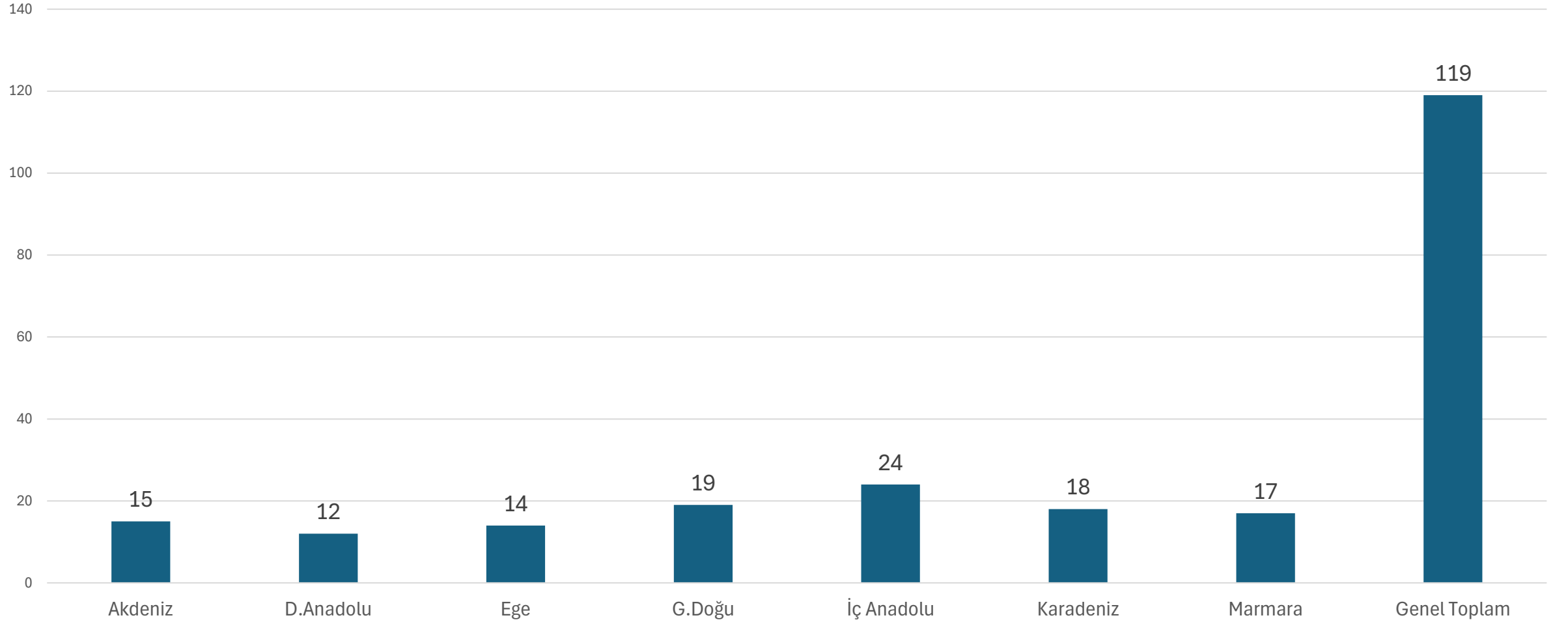
İpek



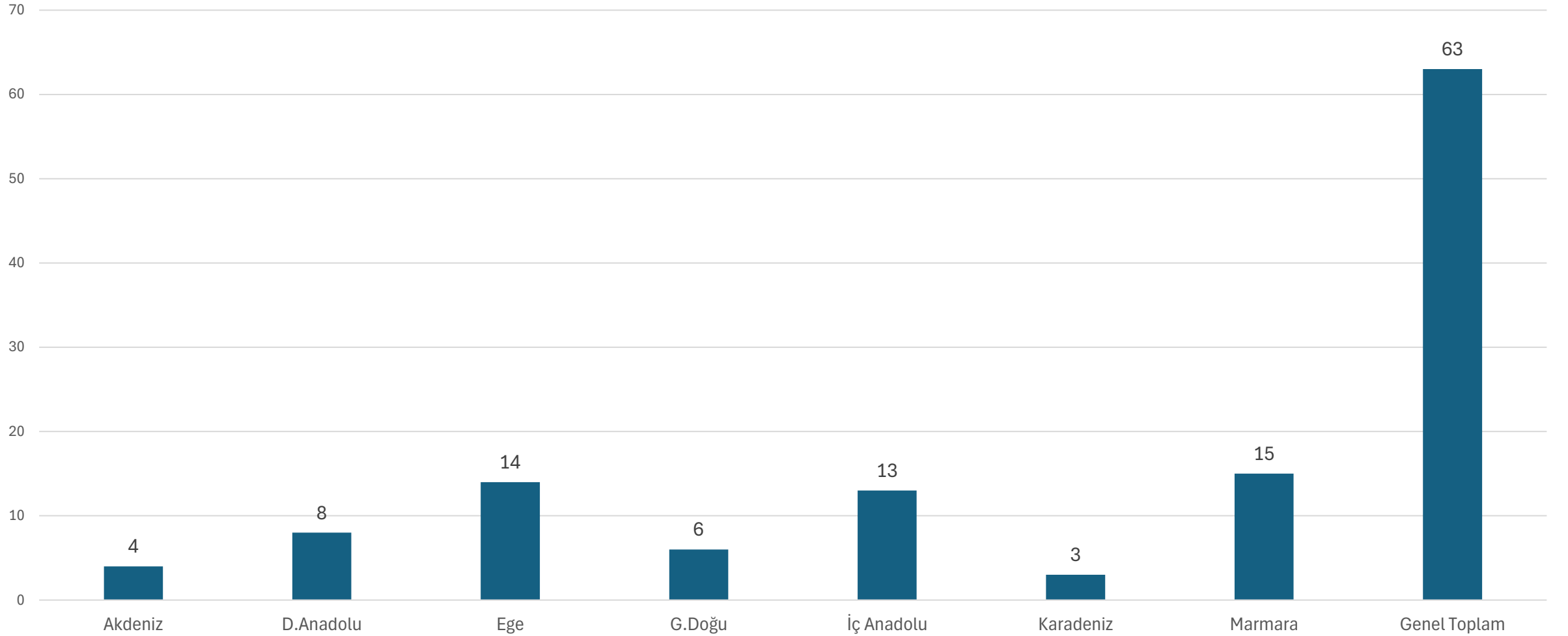
Kilim



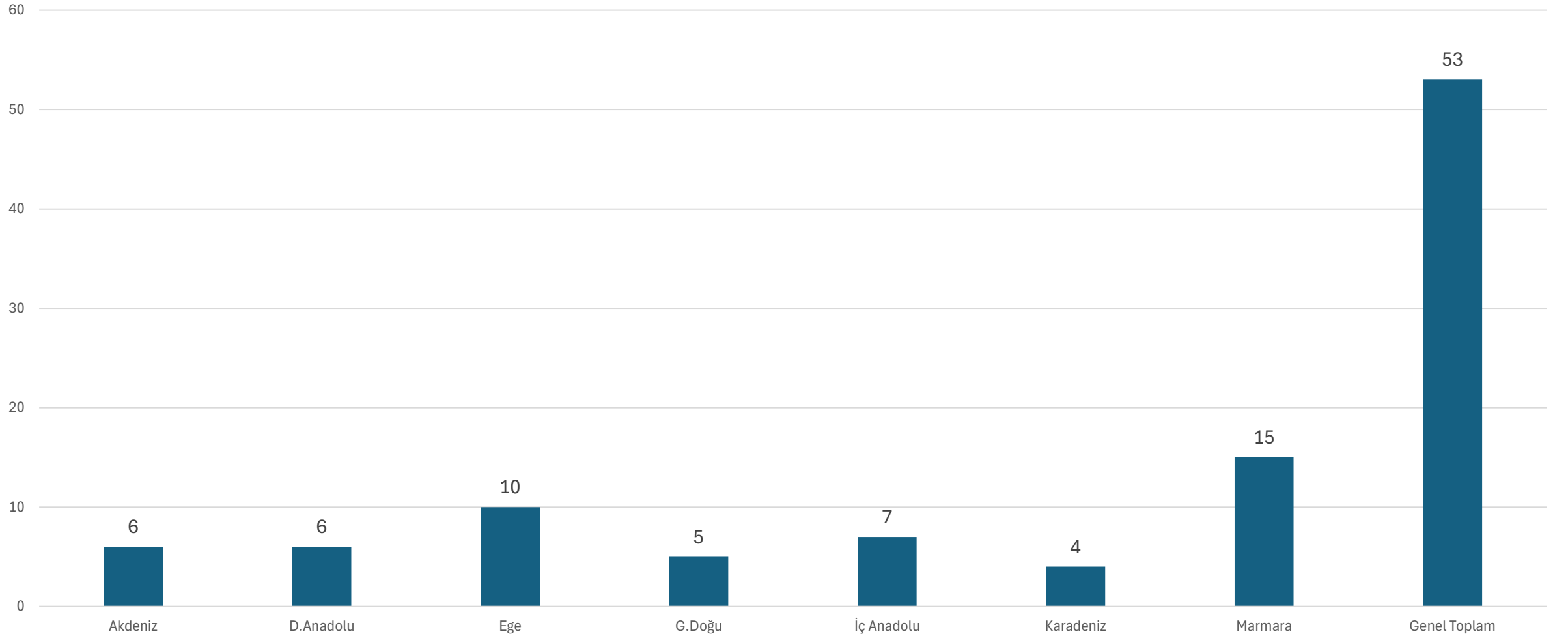
Ergül



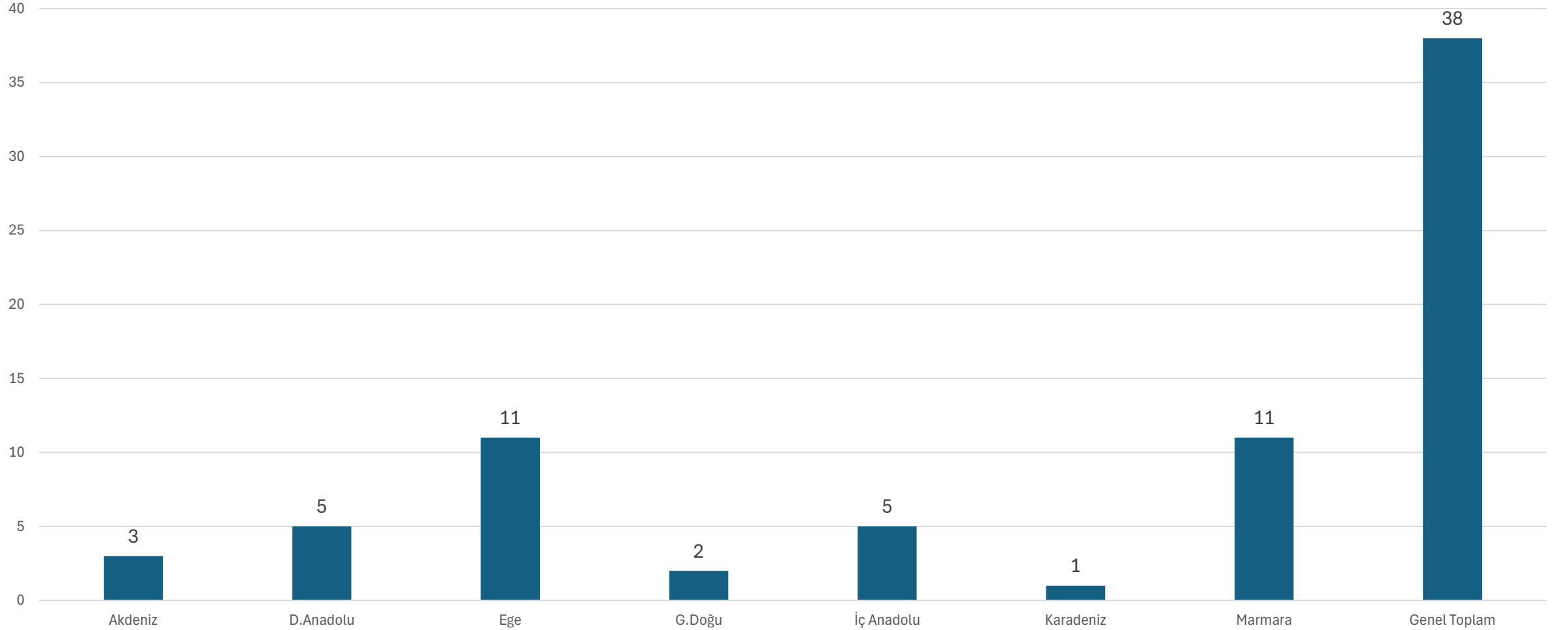
Alfemo



Saloni

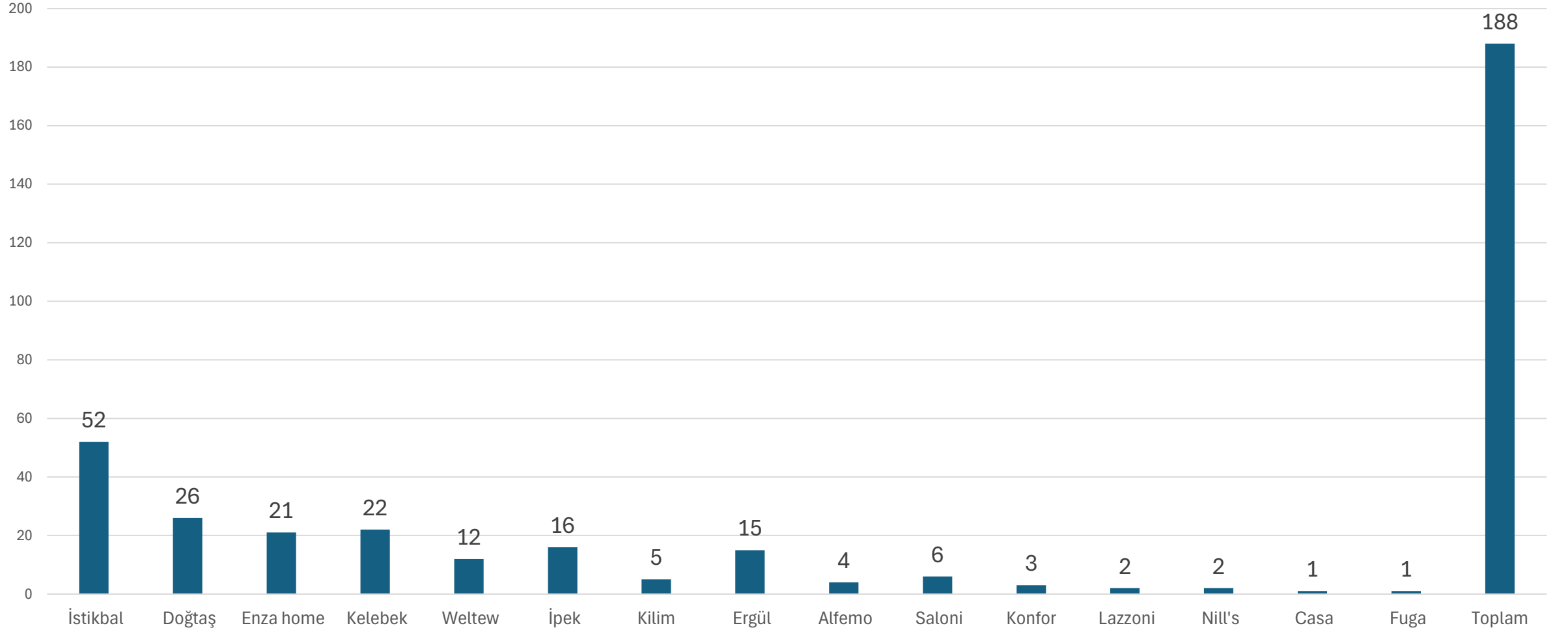


Konfor

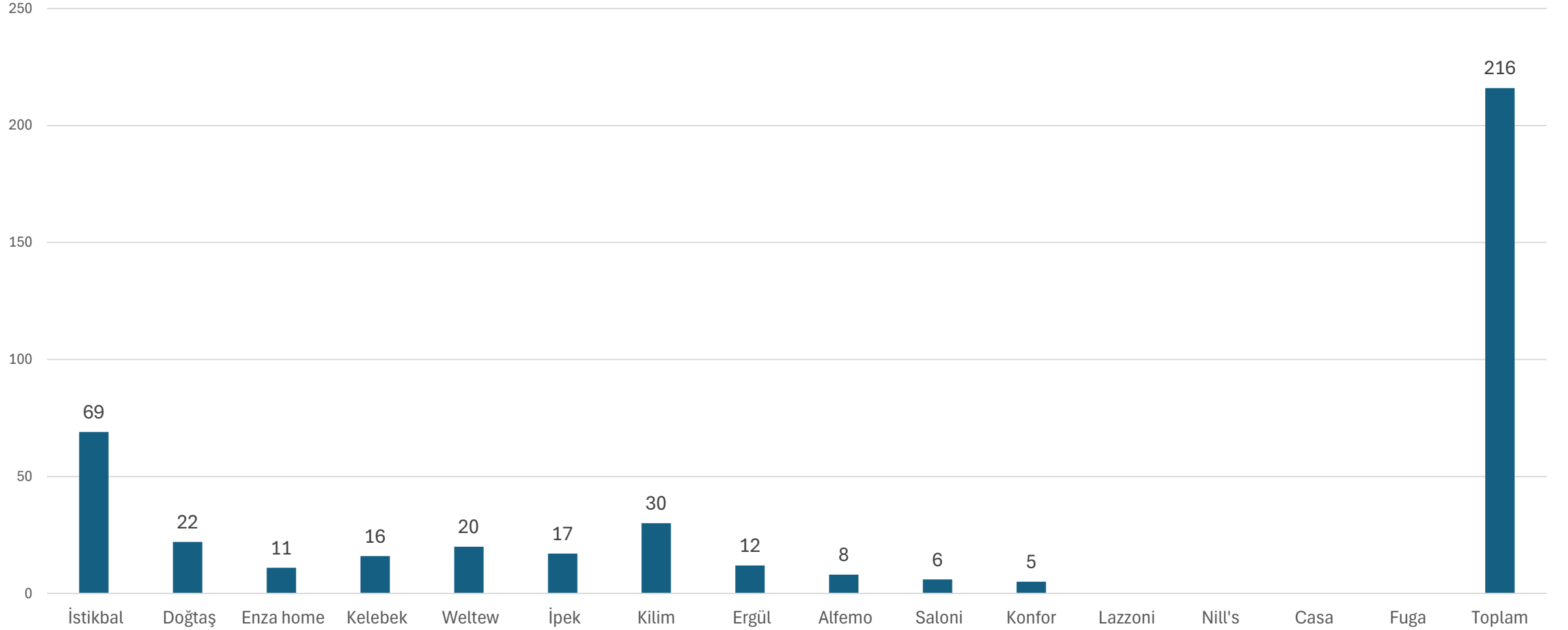


Bölgelerde Markaların Bayi Sayıları

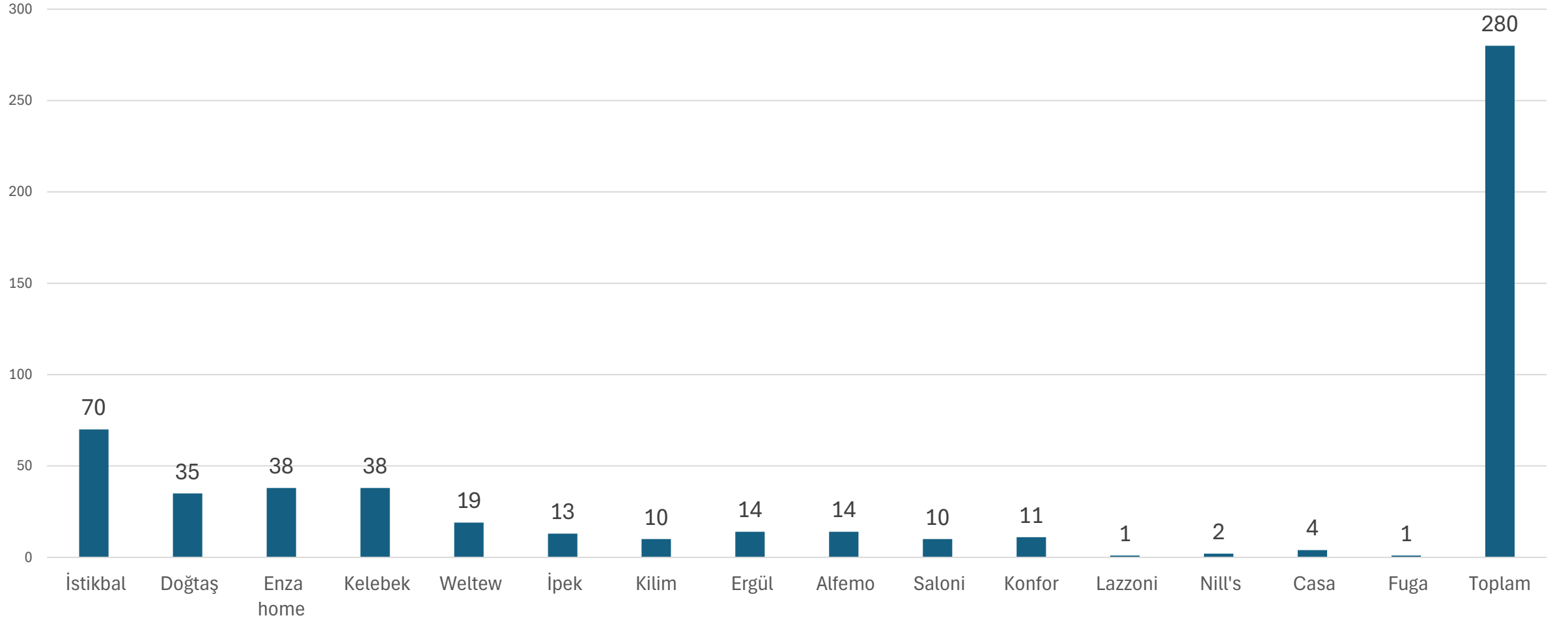
Akdeniz



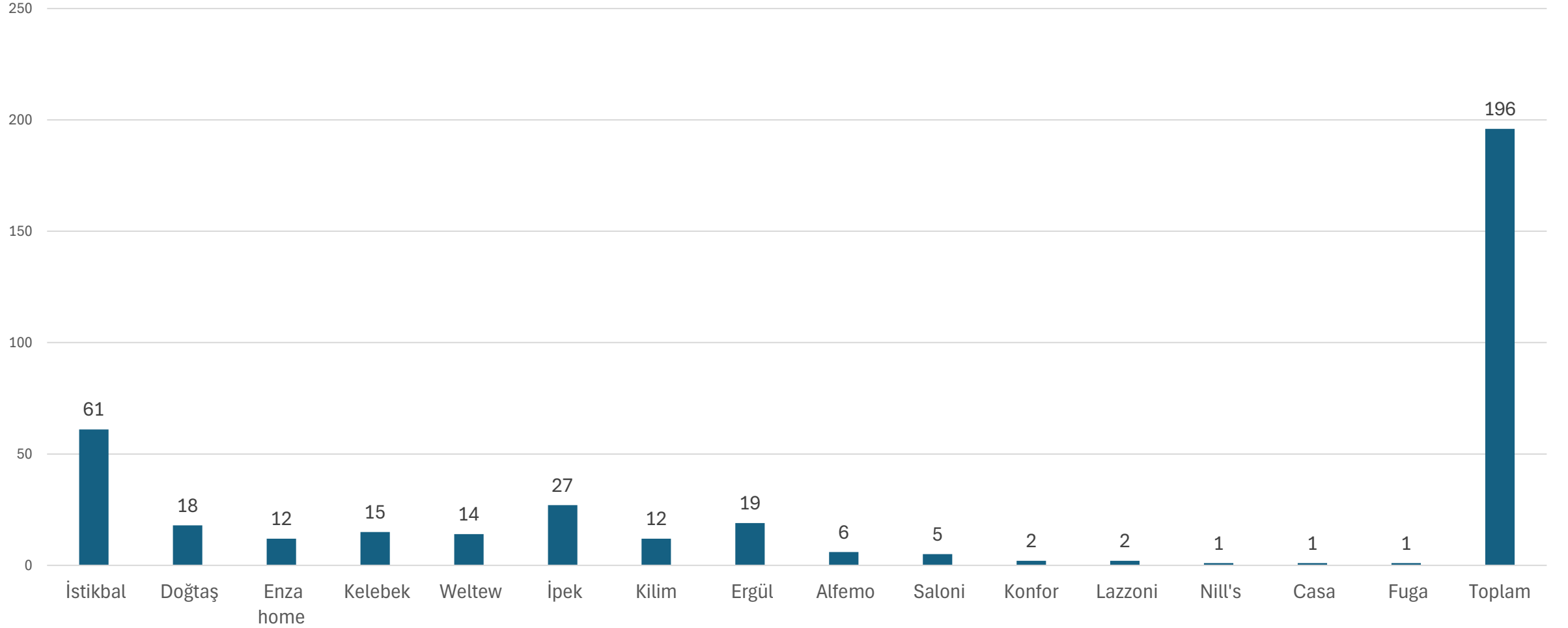
D.Anadolu



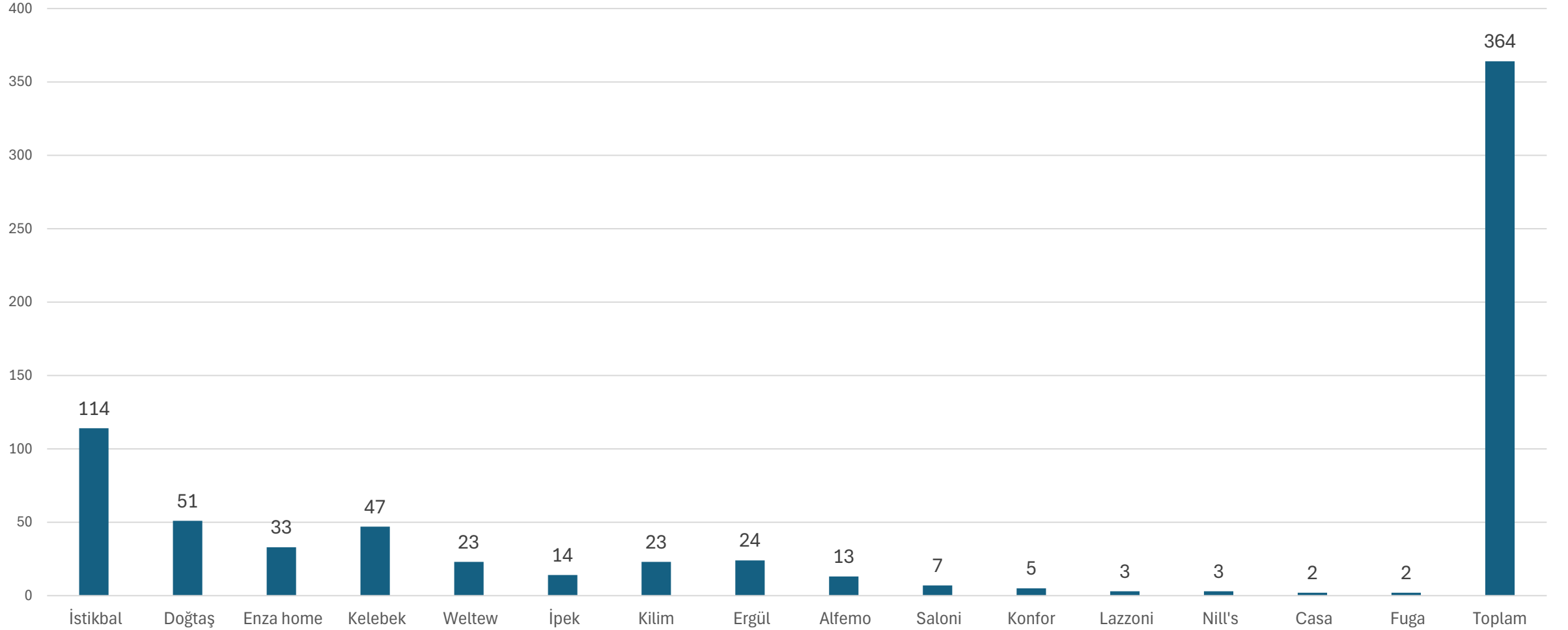
Ege



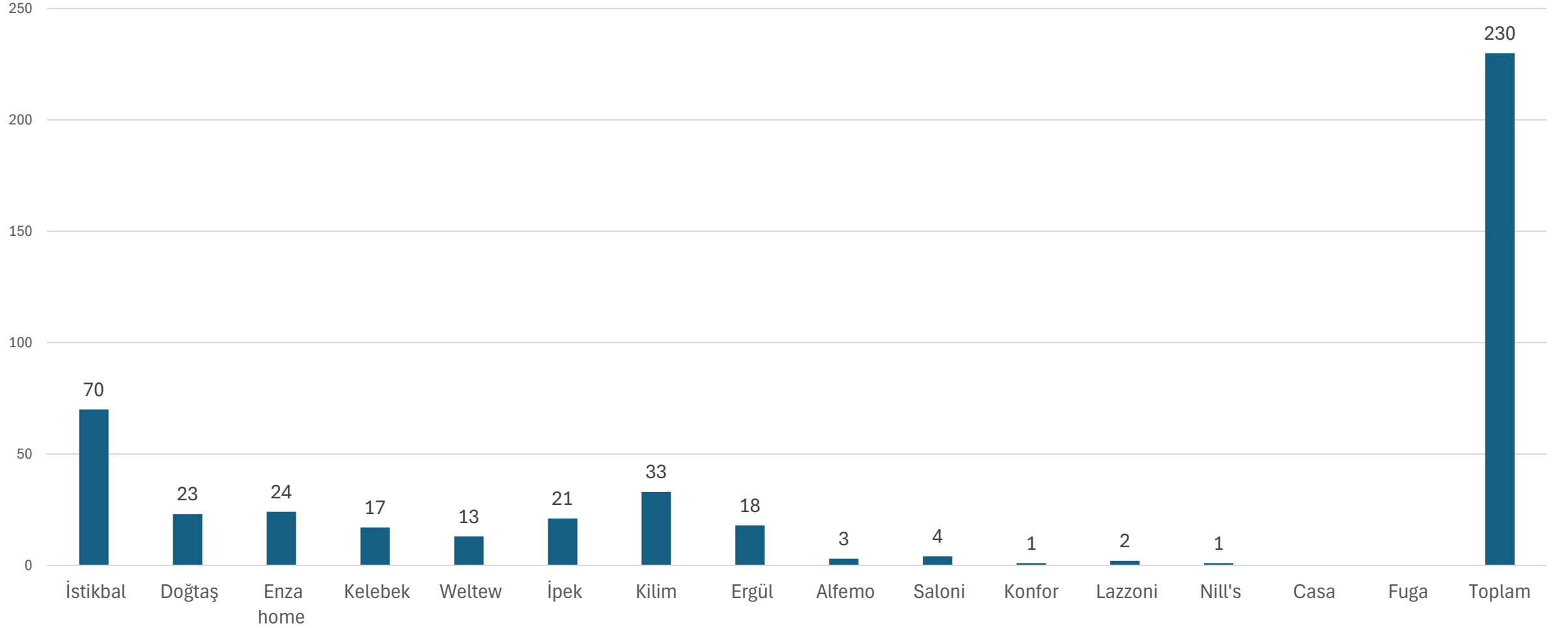
G.Doğu



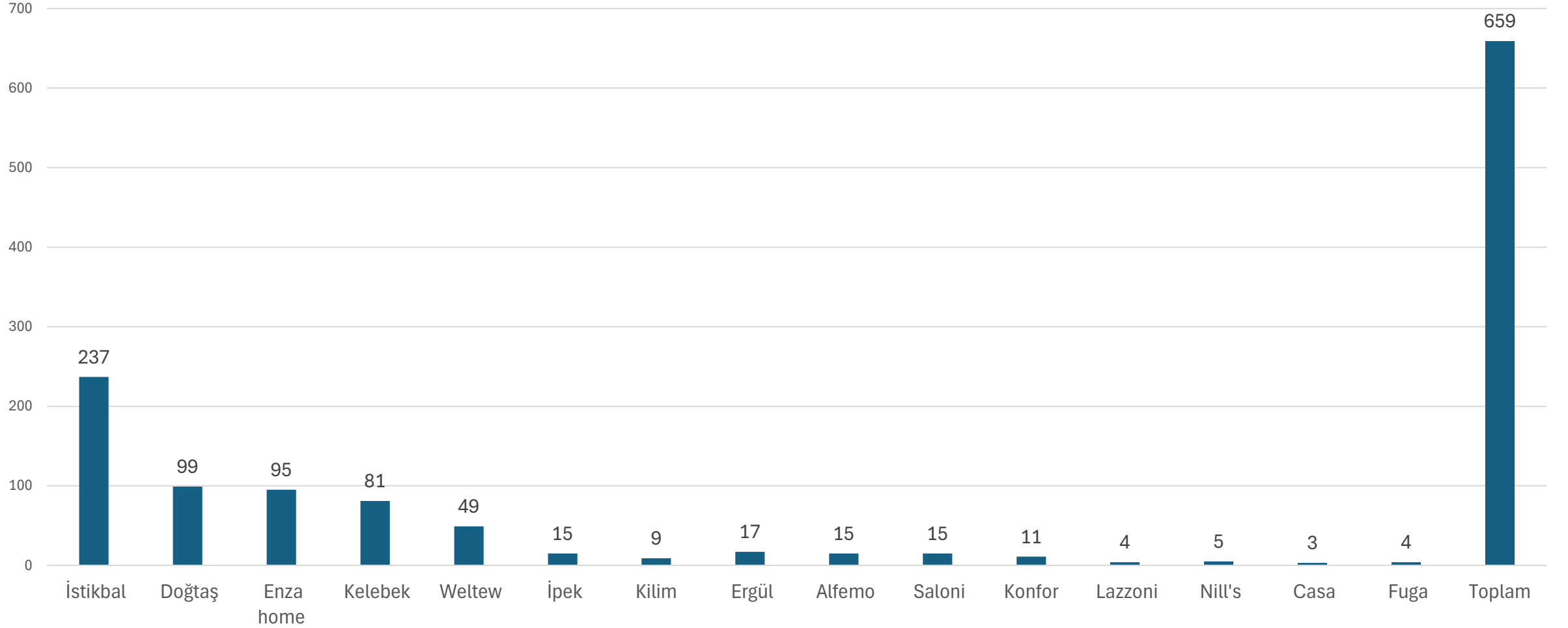
İç Anadolu



Karadeniz



Marmara



Bayi
Kanalıyla
Büyüme
Danışmanlığı
Hizmetleri

- Bayilik sisteminizin
 - Mevcut durumunu tespit etmek
 - Bayilik sisteminde dönüşümü gerçekleştirmek
 - Bayilik sisteminizin rekabet gücünü arttırmak
 - Bayi kanalında satış potansiyelinizi geliştirmek için
- Danışmanlık hizmetlerimizden yararlanabilirsiniz.

Bayi
Kanalıyla
Büyüme
Danışmanlığı
Hizmetleri

- Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı
- Bayi Yönetimi Danışmanlığı
- Bayi Denetimi Danışmanlığı

Bayi Yapılanma Stratejisi Geliştirmek

Sıfırdan Bayi Teşkilatı Kurmak ve Bayi Yayılımını Genişletmek

Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı

- Bayi kanalı ile hedeflenecek iş hacmini belirlemek
- Bu hedefi gerçekleştirecek bayi sayısını bölge-il detaylı belirlemek
- Bayi bazında satış hedeflerini oluşturmak ve 5 yıllık satış hedefleri oluşturmak
- Şirkete, ürüne uygun doğru bayi adaylarının bulunacağı sektörler ve iş kolları tanımlamak
- Bayilik bölgelerini (bölge-müşteri-ürün bazlı) tanımlamak
- Bayi yönetim modelini detaylıca tanımlamak
- Bayi şirket ilişkisinin ticari ve hukuki statüsünü belirleyecek ve tanımlayacak olan bayilik sözleşmesi hazırlamak
- Bayi Yapılanması ve yönetimini sağlayacak satış ekibinin organizasyonu için planlama yapmak
- Bayi kazanımı için bir strateji ve model oluşturmak
- Bayi adaylarının değerlendirilmesi ve seçimi sürecinde kullanılacak bir analitik model geliştirmek
- Potansiyel bayi adaylarına sunulmak üzere "bayilik teklif paketi" hazırlamak
- Yeni bayilik aksiyonlarını planlamak
- Yeni bayilik görüşmeleri yapmak

Profesyonel dönemde yeni bayilikler açmış ve sıfırdan bayi teşkilatı kurmuş danışman olarak deneyimlerimi paylaşmaya hazırım.

Saha çalışmaları ile geliştirdiğim ve sınıdığım yöntem ve tekniklerim ile bu konudaki ihtiyaçlarınıza hızlı çözümler getirebilirim.

Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı İçin Nasıl Çalışıyorum?



Kanal Üyeleri ile mülakat

Kanal haritasının çıkarılması
Kanal üyelerinin sorunlarının, beklentilerinin, ihtiyaçlarının analizi
Doğru bayi segmentlerinin belirlenmesi



Firma, ürün, müşteri, rakip analizi

Güçlü yanların ve avantajların tespiti
Boşlukların ve karşılanmamış ihtiyaçların tespiti
Rekabetçi bir yaklaşımın geliştirilmesi



Strateji Çalışması

Bayi Değer Önerisinin geliştirilmesi
Bayi Yönetim Politikalarının hazırlanması
Büyüme Planı
Bayi Teklif Paketi



Süreç Çalışması

Bayi yapılanma süreçlerinin kurgulanması
Bayi Sözleşmesinin hazırlanması



Uygulama Dönemi

Aktif bayilik çalışmasının başlatılması
Satış ekibi ile birlikte birebir veya toplantılar ile görüşmelerin yapılması
Aday havuzunun oluşturulması



Değerlendirme ve Seçim

Değerlendirme Kriterlerine göre adayların değerlendirilmesi
Sözleşmelerin yapılması

Bayilerin Satış Performansını Geliştirmek

Bayi Yönetimi Danışmanlığı

- Bayilik sistemini ve bayi yönetim politikalarını değerlendirmek ve revize etmek
- Bayi ticaret ilkelerini değerlendirmek ve geliştirmek
- Bayi performans sistemi kurmak ve bayi prim sistemi kurgulamak
- Bayilik sözleşmesini ve teminat politikasını değerlendirmek
- Bayi segmentasyonu yapmak
- Şirket ile bayiler arasındaki mevcut ve potansiyel çatışma alanlarını belirlemek
- Şirketin bayiler üstündeki gücünü değerlendirmek
- Bayilerin şirket karşısındaki gücünü değerlendirmek
- Şirketin güç uygulamalarını değerlendirmek
- Şirkete özel "bayi yönetim modeli" geliştirmek
- Sell-in ve Sell-out Stratejiler Geliştirmek
- Bayi Destek Programı geliştirmek
- Bayi Yönetim modeli ve reel yönetim pratiğini kurgulamak
- Bayilerde uygulanacak görsel kimlik unsurlarını belirlemek
- Bayilerde uygulanacak satış kolaylaştırıcı uygulamaları belirlemek
- Bayi geliştirme aksiyonları planlamak
- Bayi-şirket iletişimini düzenleyici kurallar önermek
- Bayi Yönetim Ekibini değerlendirmek

Bayilik sisteminizin satış etkinliğini ve müşteri erişiminizi arttıracak çözümler ile büyüme sürecinize destek oluyorum.

Bayilerin Satış Gücünü Tespit Etmek

Bayi Denetimi Danışmanlığı

- Kanal liderlik gücünün ölçümü
- Bayi sözleşmelerinin incelenmesi
- Bayi satışlarının analizi
- Bayilerin güçlü ve zayıf olduğu Pazar kesimlerinin belirlenmesi
- Bayilerin satış verimliliğinin analiz edilmesi
- Bayi performans sisteminin analizi
- Bayilerin kurumsal kimliğe uyum derecelerinin ölçümü
- Bayi ile şirket arasındaki mevcut ve potansiyel çatışma kaynaklarının tespiti ve analizi
- Bayi kanalının rekabetçi gücünün ölçümü
- Şirketin bayiler karşısındaki gücünün analiz edilmesi
- Şirketin güç uygulamalarının tespiti
- Bayilerin şirket karşısındaki gücünün ölçülmesi
- Bayi yönetim politikalarının analizi ve değerlendirilmesi
- Bayi geliştirme süreçlerinin değerlendirilmesi
- Bayi şirket iletişim süreçlerinin değerlendirilmesi
- Bayi sadakat programlarının incelenmesi
- Bayi tipolojilerinin tespiti ve analizi

Bayilik sisteminizi A'dan Z'ye değerlendirerek güçlü ve zayıf yönlerini tespit ediyor ve Satış potansiyelini geliştirecek çözümler sunuyorum.

Danışmanlık Tecrübelerim

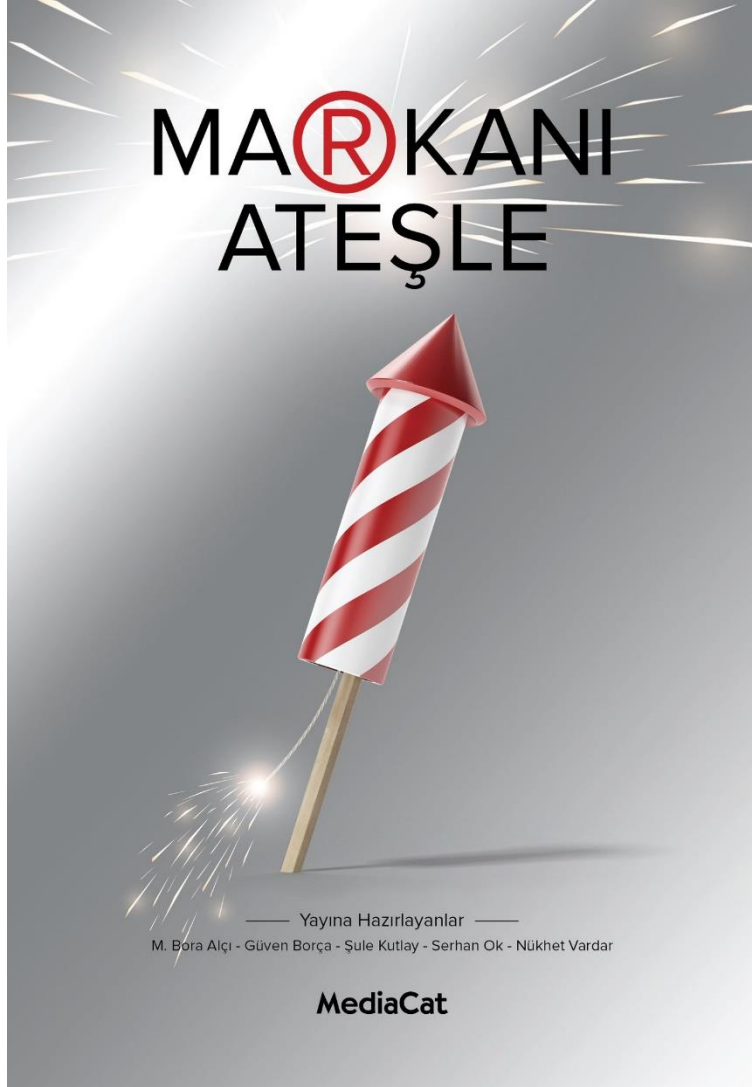
Firma/Marka	Sektör	Konu
Artaş	Endüstriyel Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Furkan Ofset	Matbaa/Basım	Büyüme Stratejisi
DİA Yazılım	ERP	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Aktaş İnşaat	İnşaat	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
AO Smith	Evsel Su Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
İhlas Ev Aletleri	Küçük Ev Aletleri	Bayilik Sistemi Reorganizasyonu
Vidco Yazılım	Yazılım	B2B Satış Stratejisi ve Satış Yönetimi
Filli Boya	Boya	Bayi/Kanal Stratejileri
Hekagro	Gübre-Bitki Besleme	Büyüme Stratejisi, Bayi Yönetimi ve Yapılanması, Satış Organizasyonu
May Tohum	Tohum	Marka Yönetimi (Markam)
Selva Gıda	Gıda	Marka ve Distribütör Yönetimi
Özanadolu Kimya	Tekstil Boyası	B2B Satış Stratejisi (Referans Noktası)
PMS	Plastik	Satış Yönetimi (Referans Noktası)
Gentest	Koruyucu Tıp	Marka Stratejisi
Libart	Mimari Sistemler	Büyüme Stratejisi
Oğuz Ambalaj	Oluklu Mukavva Ambalaj	Yeni Ürün Pazar Analizi ve Büyüme Planı
Çelikel Tarım Makinaları	Tarım Makinaları	Satış Yönetimi ve Organizasyonu

Bayi yapılanması ve bayi kanalıyla büyüme konusunda Türkçe'de ki ilk ve tek kitap!



“Büyüme için dağıtım ağının genişletilmesine, dağıtım ağının genişlemesi içinde yeni bayilere ihtiyaç vardır.” İyi yönetilen ve iyi kurulan bir bayi teşkilatı büyüme sürecinin en önemli halkasıdır. Bu kitapta bayi yönetiminin kritik süreçleri ve yeni bayi organizasyonunun nasıl kurulacağı 25 yıllık deneyimin ışığında değerlendiriliyor. Kitapta her sektörde uygulanabilecek bir model geliştirilmesi amaçlanmıştır. Kitabın, bayi teşkilatı kurmak isteyen veya mevcut bayi teşkilatını geliştirmek isteyen firmalara kaynak olması hedeflenmiştir.

Katkıda Bulduğum Kitaplar



İletişim için;

Faruk Şener

Pazarlama Danışmanı

www.faruksener.com.tr

faruk@faruksener.com.tr

faruk_sener@hotmail.com

0.532.620 60 40

