

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları

01.09.2021

ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Ümit Koşkan Masalci

umit.masalci@actioncoach.com

umitkoskan@ihracatkocu.com

0 212 230 00 79 - 0 532 306 51 75

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Bölüm

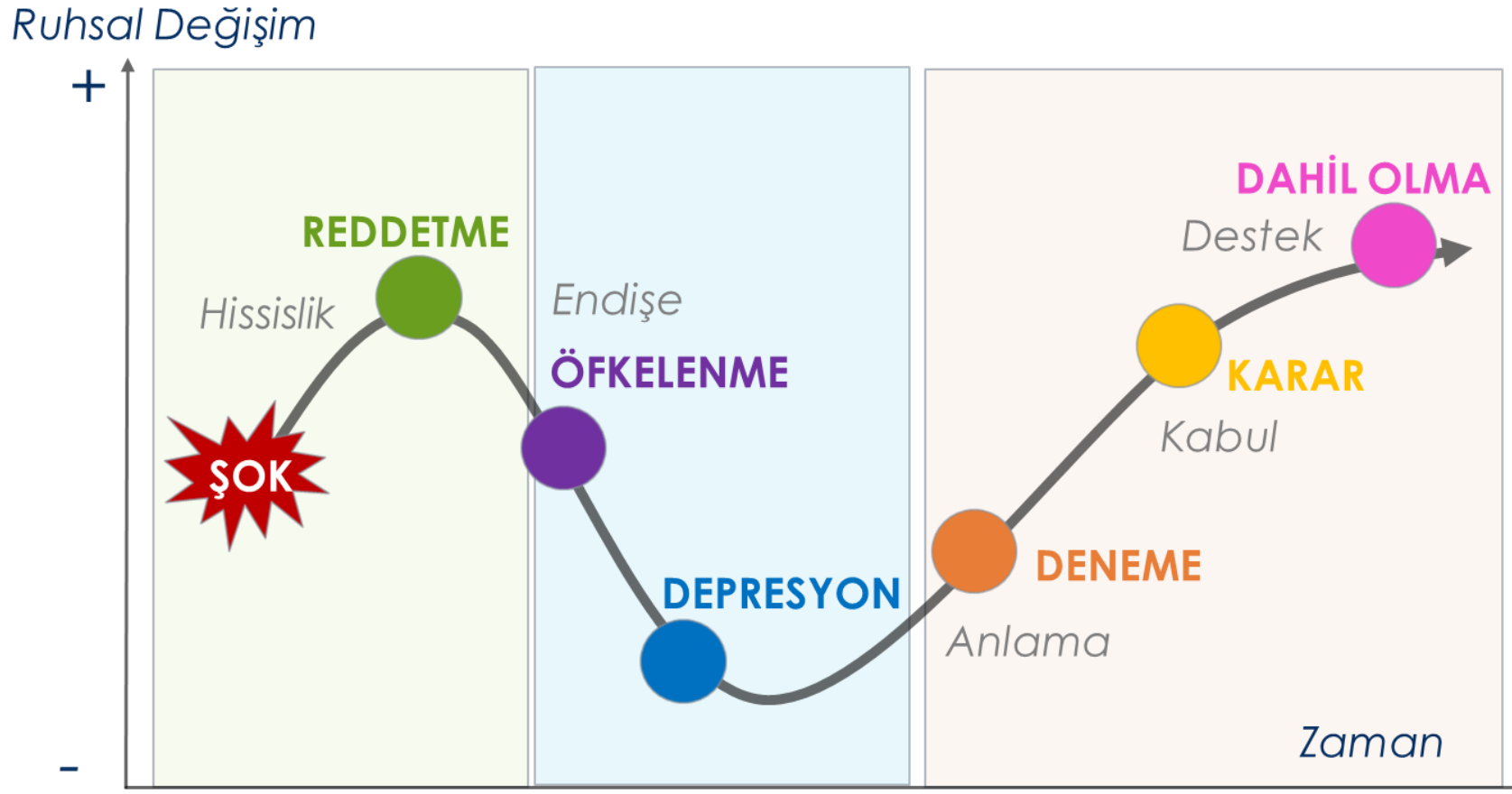
1. **Büyük Resim ve İletişim**
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama

2. Bölüm

6. Yeni Dünyada Satış
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. Ekip Yönetimi
9. Bakış Açısı (Mind Set)
10. Geleceği Planlama

Büyük Resim ve İletişim...

Kaostan kurtulma ve çıkışa geçiş ...Önce zihinsel



Büyük Resim ve İletişim...

"Bu kriz ne kadar sürecektir bilmiyorum ancak bundan daha güçlü çıkmak zorunda olduğumuzu biliyorum."



Brad Sugars
ActionCOACH
kurucusu

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Büyük Resim ve İletişim...

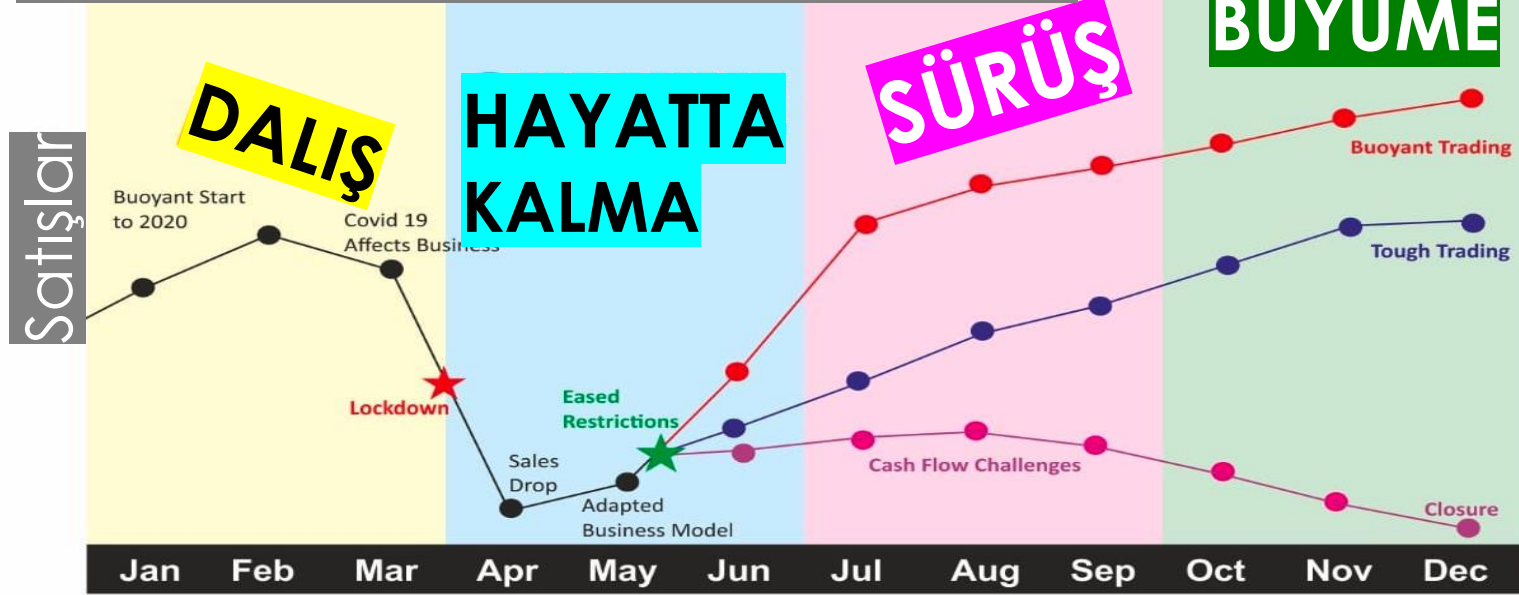
Kaostan kurtulma ve çıkışa geçiş ...

- Önce ayakta kalın
- Sonra çıkışa geçin
- Farklı şeyler yapın, ezber bozun
- Pazarı analiz edin
- İşinizi yeniden tasarlayın



Büyük Resim ve İletişim...

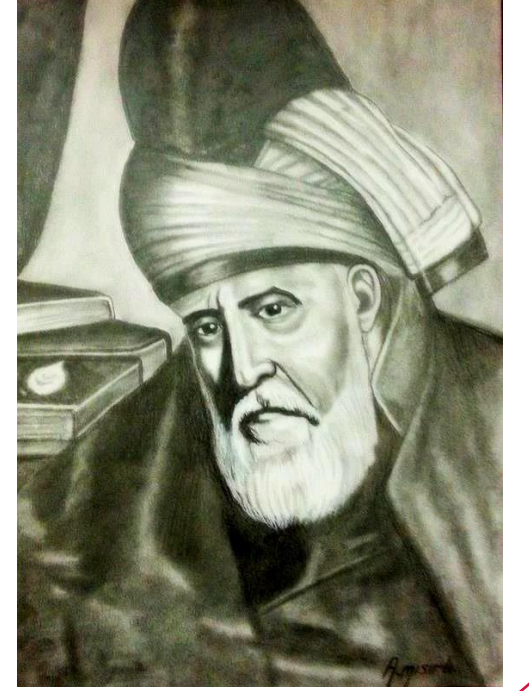
İşletmenizin yönünü
belirleme zamanı



Büyük Resim ve İletişim...

" Düzenim bozulur, hayatım alt üst olur diye endişe etme..

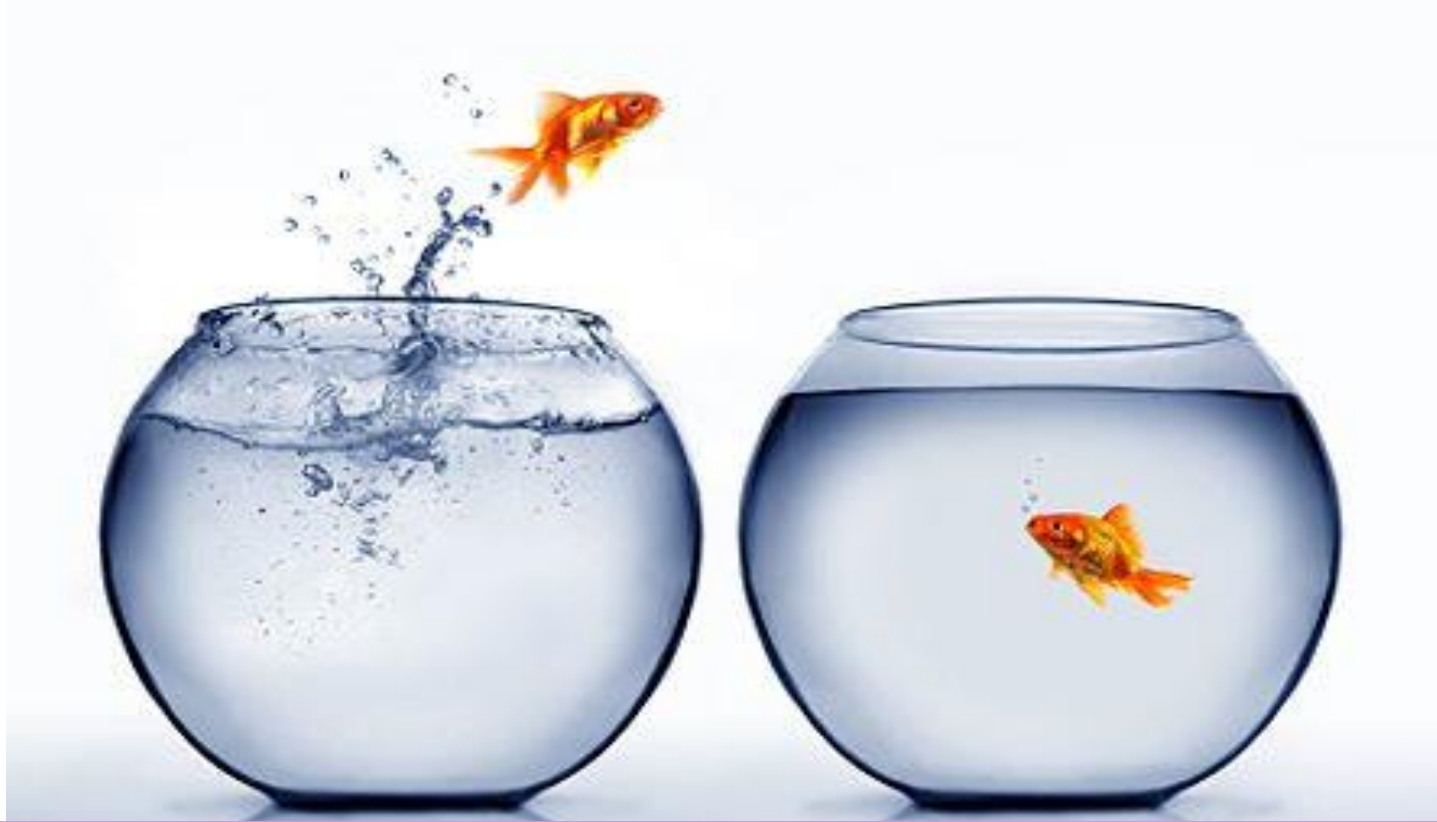
Nereden biliyorsun hayatın altının üstünden iyi olmayacağını. "



Şems-i Tebrizi

Mutasavvif

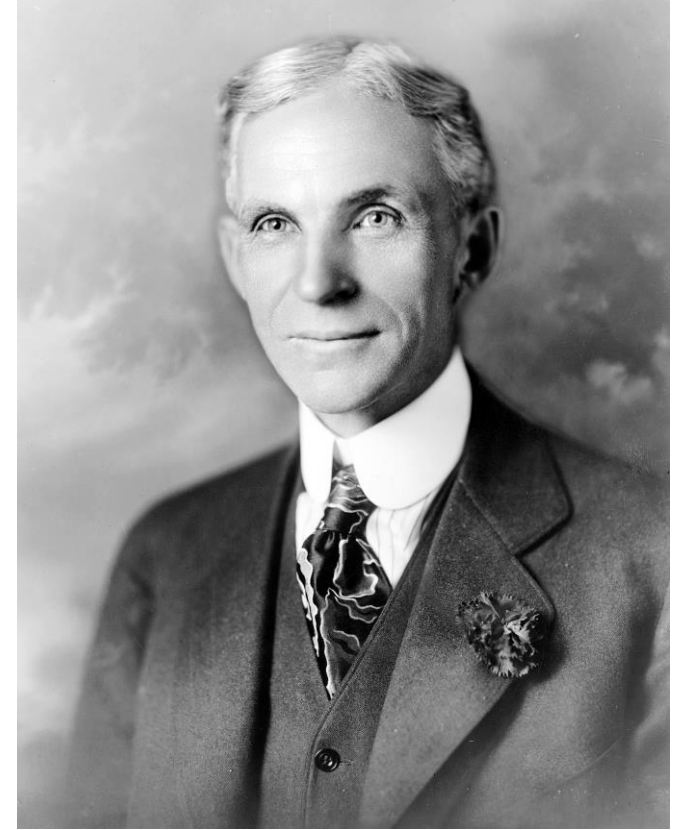
Büyük Resim ve İletişim...



Hayatınız şans eseri değil,
DEĞİŞİMLE daha iyi hale gelir... Jim Rohn

Büyük Resim ve İletişim...

"Eğer yapabileceğinize ya da yapamayacağınıza inanıyorsanız her şekilde haklısınız."



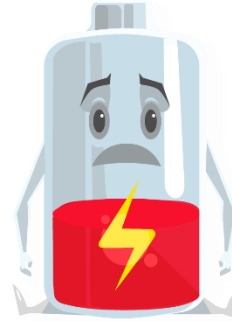
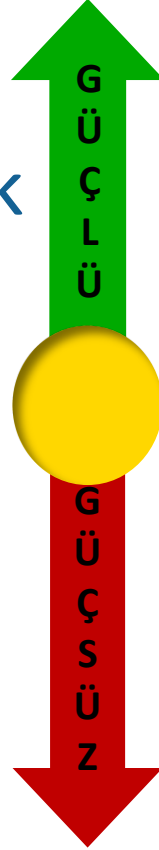
Henry Ford
Ford'un kurucusu

Büyük Resim ve İletişim...

BAŞARI NOKTASI

Sahiplenme
Hesap Verebilirlik
Sorumluluk

Suçlama
Mazeret
İnkâr

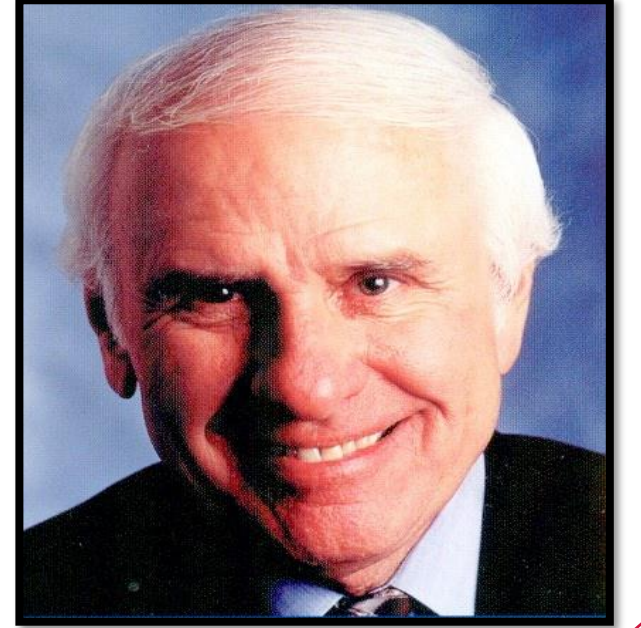


KURBAN

Sonuçlar
Nedenler

Büyük Resim ve İletişim...

**“Hayat ve iş değişen mevsimler gibidir.
Mevsimleri değiştiremezsiniz, fakat
kendinizi değiştirebilirsiniz.
Muhteşem bir hayatınızın olması da
bununla ilgilidir.”**



Jim Rohn

Girişimci, yazar,
motivasyon
konuşmacısı

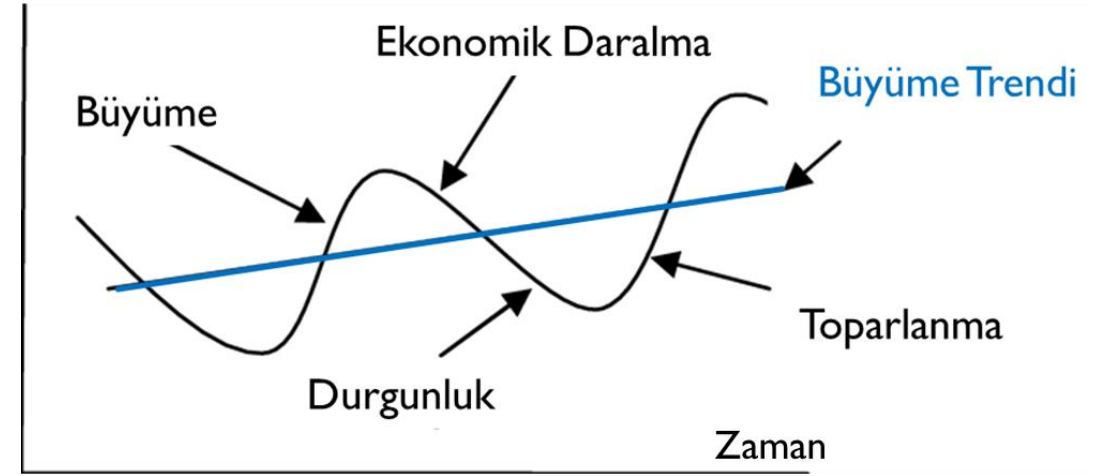
Büyük Resim ve İletişim...

Ekonomik döngüler..

- Yaz
- Sonbahar
- Kış
- İlkbahar
- Sektörünüzü araştırın
- 7-10 yıl



Bu kriz bir gün elbette bitecek...



Büyük Resim ve İletişim ...

“Eğer eğitimin pahalı olduğunu düşünüyorsanız, cehaleti deneyin.”

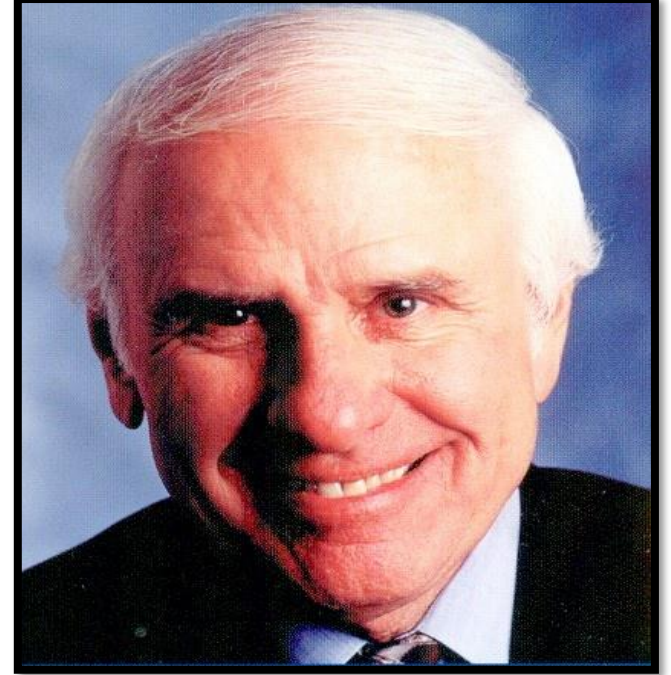


Derek Curtis Bok
Eğitimci, Harvard Üni.
Eski başkanı

Büyük Resim ve İletişim ...

“Asla hayatınızın daha kolay olmasını dilemeyin... Daima **KENDİNİZİN** daha iyi olması için çalışın.”

İşinizden çok kendiniz üzerinde çalışın.”



Jim Rohn

Girişimci, yazar,
motivasyon
konuşmacısı

Büyük Resim ve İletişim...

ÖNCE ÖĞREN SONRA KAZAN...

- Okuyun
- Öğrenin
- Gelişmeye devam edin
- Daha iyi bir iş insanı olun



Büyük Resim ve İletişim...

Girişimcilik merdiveni...

seviye 5 - Girişimci

seviye 4 - Yatırımcı

seviye 3 – İşletme sahibi

seviye 2 - Yönetici

seviye 1 – İş Sahibi

seviye 0 - Çalışan

seviye -1 - Öğrenci

Büyük Resim ve İletişim...

ActionCOACH'un BAŞARILI İŞLETME tanımı...

SİZ e bağımlı olmadan da

Tıkır tıkır çalışan

Ticari, Karlı, İşletme

Büyük Resim ve İletişim ...

6 Adım Metodolojisi...



Büyük Resim ve İletişim ...

“Kriz iletişimi söz konusu olduğunda müşterileriniz,
hayranlarınız ve takipçilerinizle daima ilişki içinde
olmaya odaklanırsanız;
kendiniz her zaman doğru yönde
iletişim kurarken bulacaksınız.”



Melissa Agnes

Kriz yönetimi Lideri

Büyük Resim ve İletişim...

İLETİŞİM...

Doğru iletişim aldığımız cevaplardır...

- Ekip
- Tedarikçiler
- Müşteriler
- Avukat / Mali müşavir / işyeri sahibi
- Ekosistem
- Aile / arkadaşlar



Büyük Resim ve İletişim...

İletişim planınız...

- Hassasiyet
- Liderlik / vizyon, hedef; odak
- İyimserlik
- Tutkulu
- İnsancıl
- Teknoloji



Büyük Resim ve İletişim...

"Kelimeler ilham verir, düşünceler kışkırtır,
yalnızca **AKSİYONLAR** sizi hayalinize
yaklaştırır."



Brad Sugars
ActionCOACH
kurucusu

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Büyük Resim ve İletişim...

SORU : Ekibiniz, tedarikçileriniz, müşterileriniz ile

yarından itibaren iletişimi geliştirmek için ne yapacaksınız ?

Kaybetmemek için mi, yoksa KAZANMAK için mi oynayacaksınız?



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

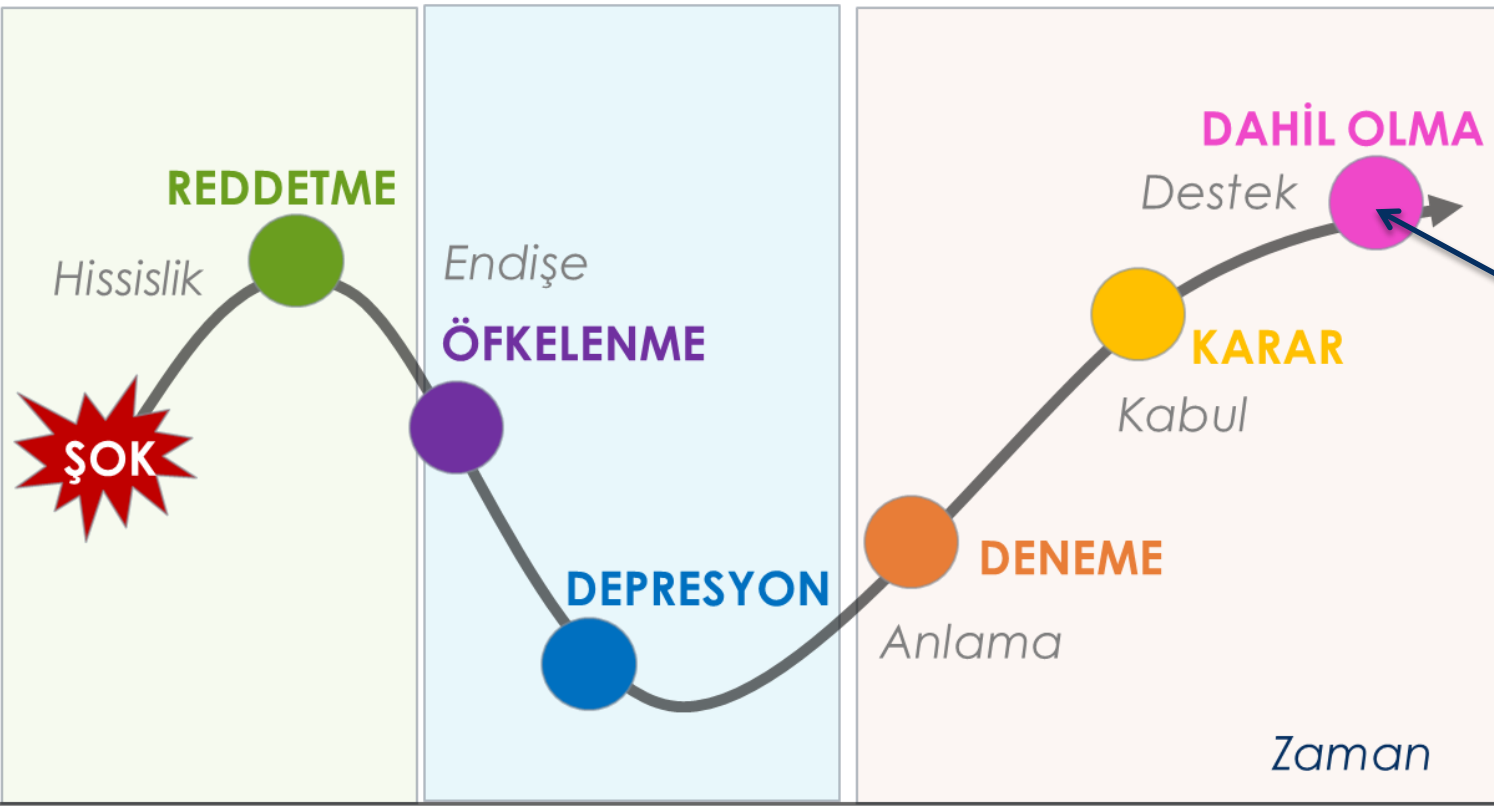
1. Büyük Resim ve İletişim
2. **Yaşamda kalmak için değişim**
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kaostan kurtulma ve çıkışa geçiş için Değişim...

Ruhsal Değişim

+



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Değişim Formülü...

$$(M \times V) + i > D$$



$$(M \text{ emnuniyetsizlik} \times V \text{ izyon}) + i \text{ lk Adım} > D \text{ irenç}$$

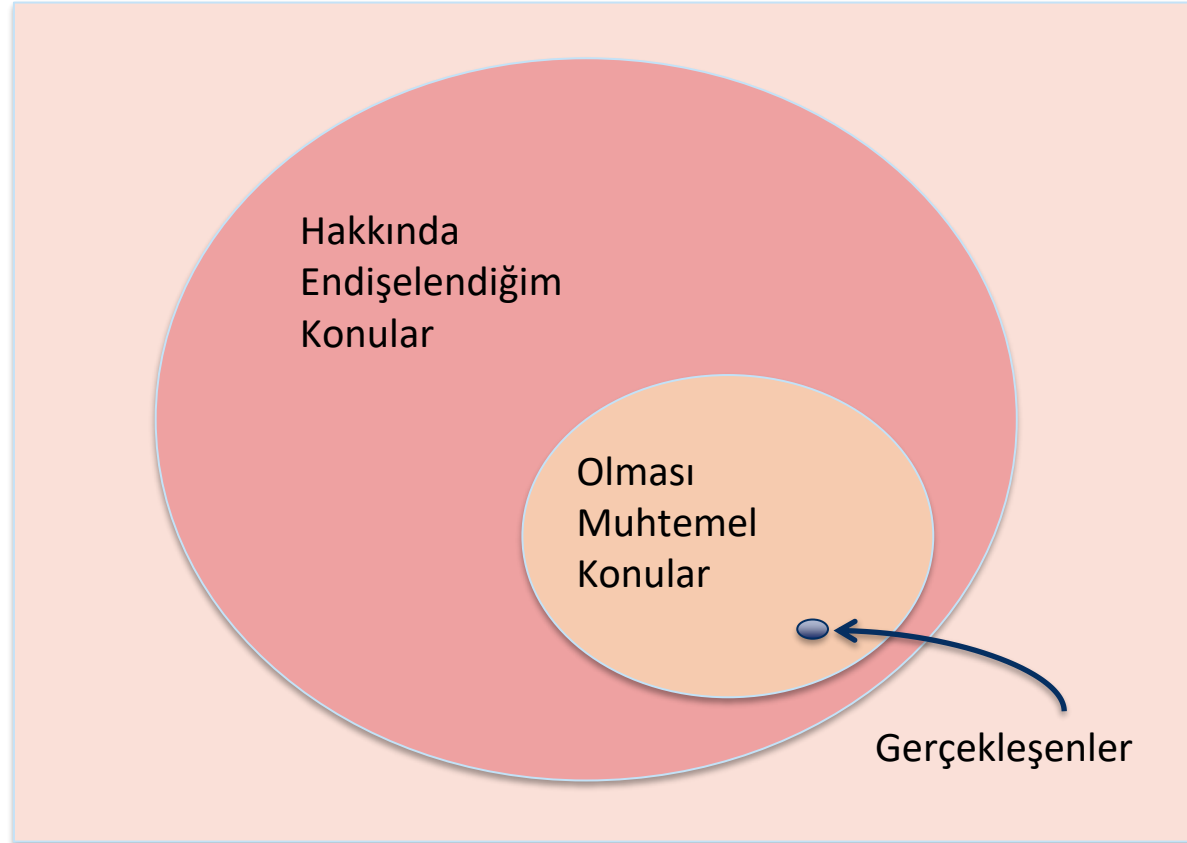
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Değişime Direnç

False
Expectations
Appearing
Real

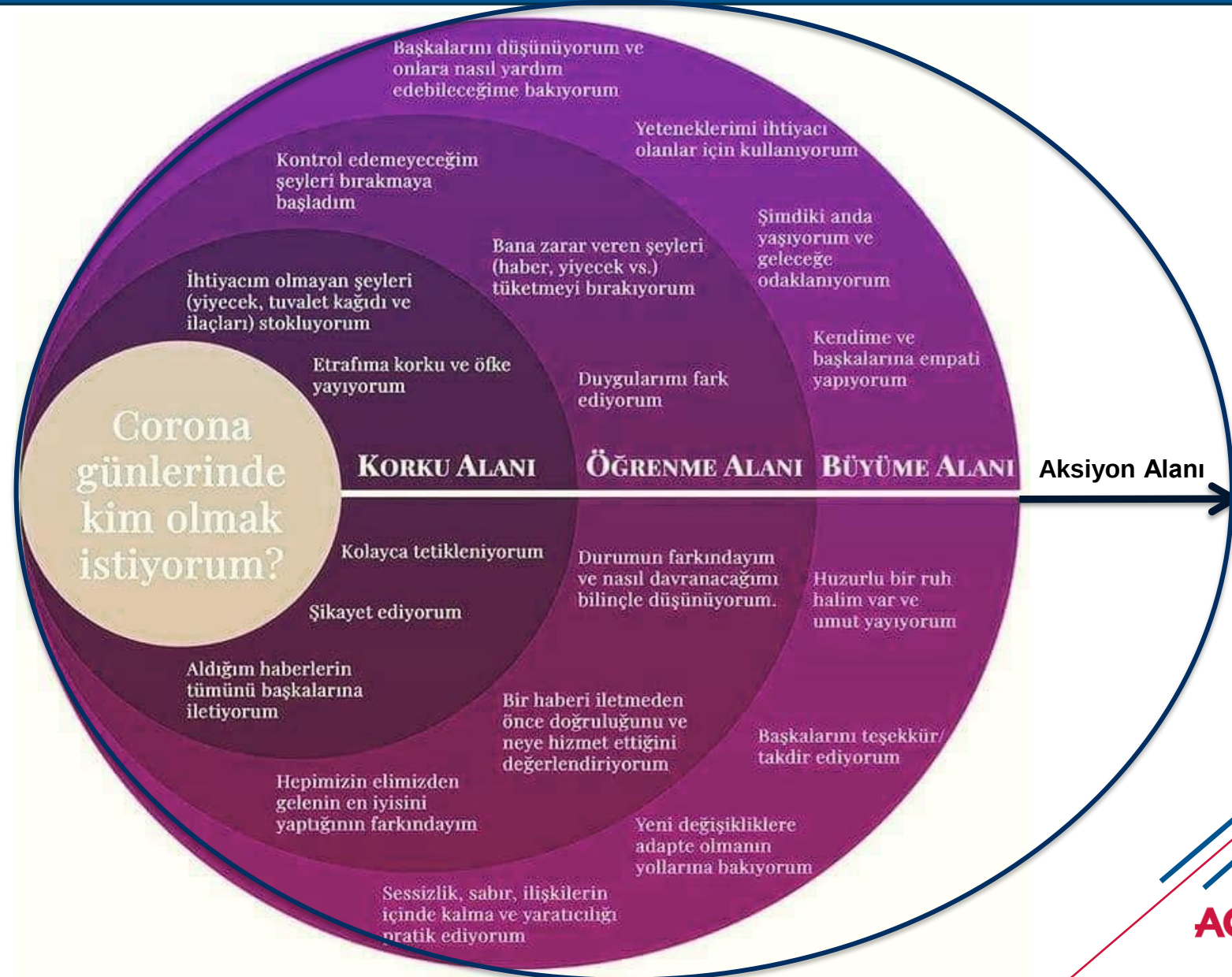
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Korkularımız



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Konfor Alanımız



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Küçük Değişiklikler x 100...

PIVOT

“Vizyonda değişiklik olmadan stratejide yapılan bir değişikliktir.”
Eric Ries

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Neden Pivot ?



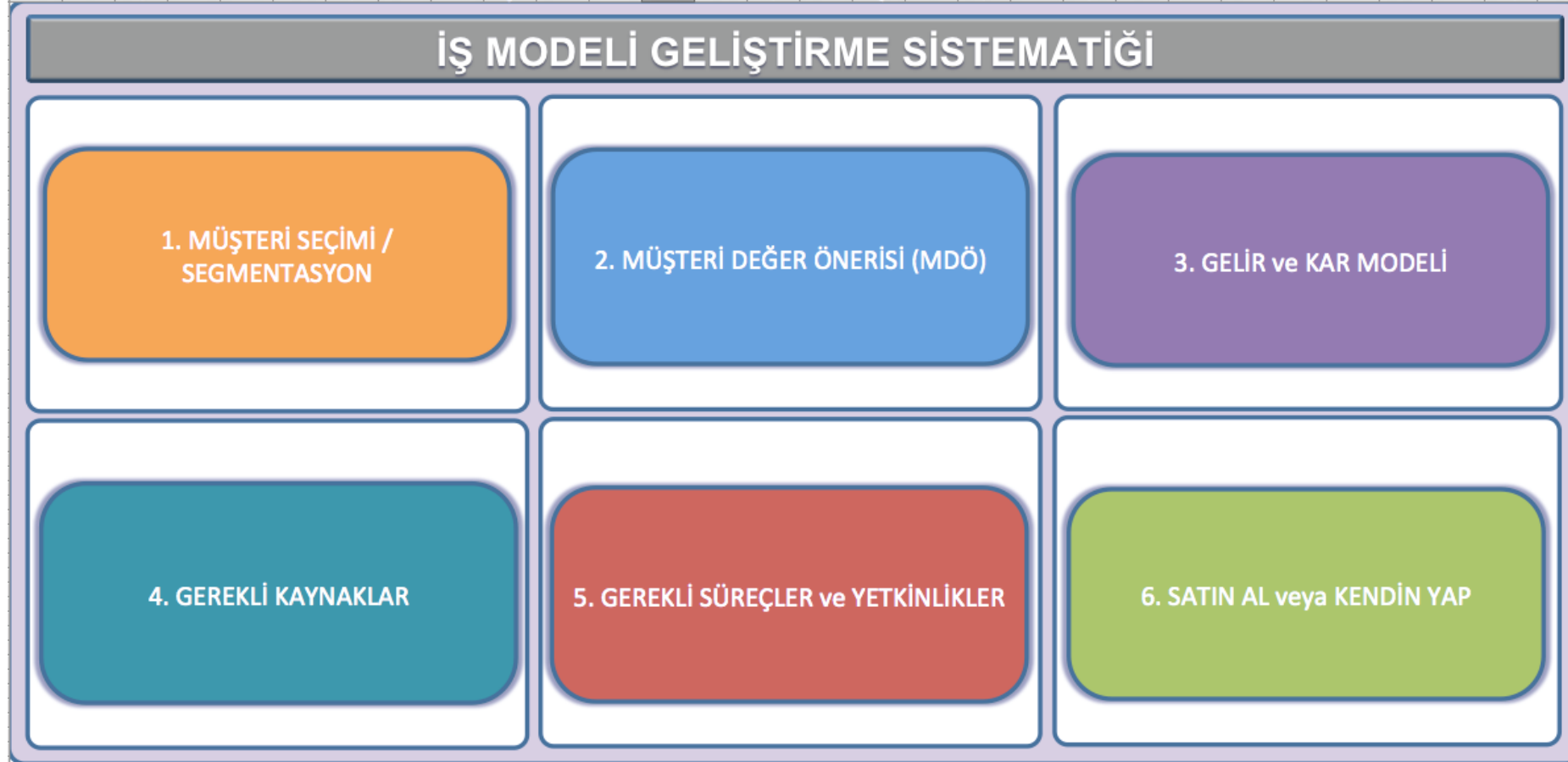
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Küçük Değişime Uğrayabilecek Alanlara Örnekler...



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

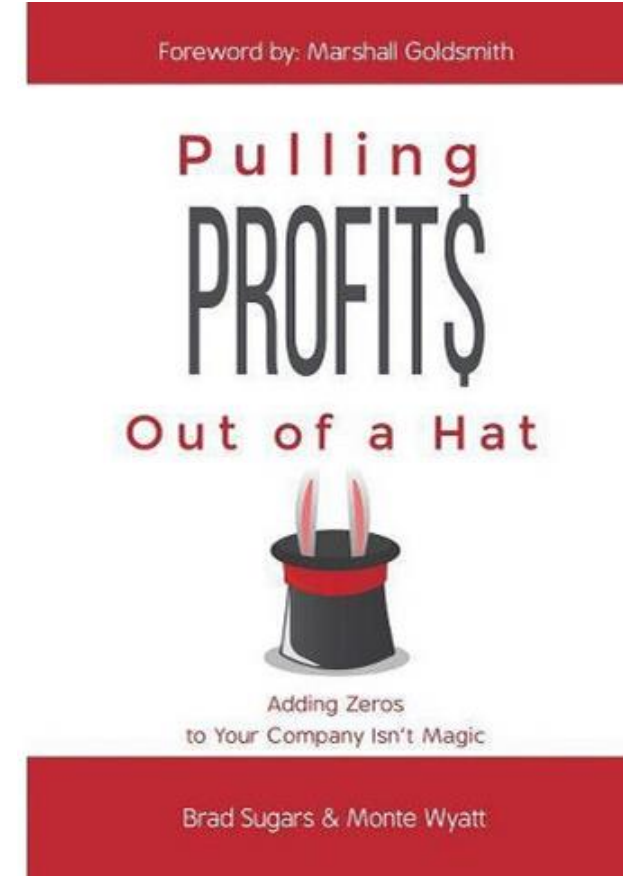
Krizlerde İş Modelini Gözden Geçirme



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Stratejiler

- Kaldıraç
- Ölçeklenebilirlik
- Fırsatlar
- Pazarlanabilirlik



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kaldıraç...

İşi bir kez yap, sonsuza kadar ödeme al...

- Ürün / Servis
- Girişimciler / Ekip



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Ölçeklenebilirlik...

Bir sonraki satışın maliyetinin daha az olması ve satışın görece daha kolay olması...

- Daha az maliyet
- Daha Kolay satış



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Fırsatlar...

Pazarın büyüklüğünden yararlanın... Daha büyük düşünün...

- Yeni Hedef Kitle
- Yeni ürün ve servisler
- Yeni Kanallar
- Yeniden uyumla

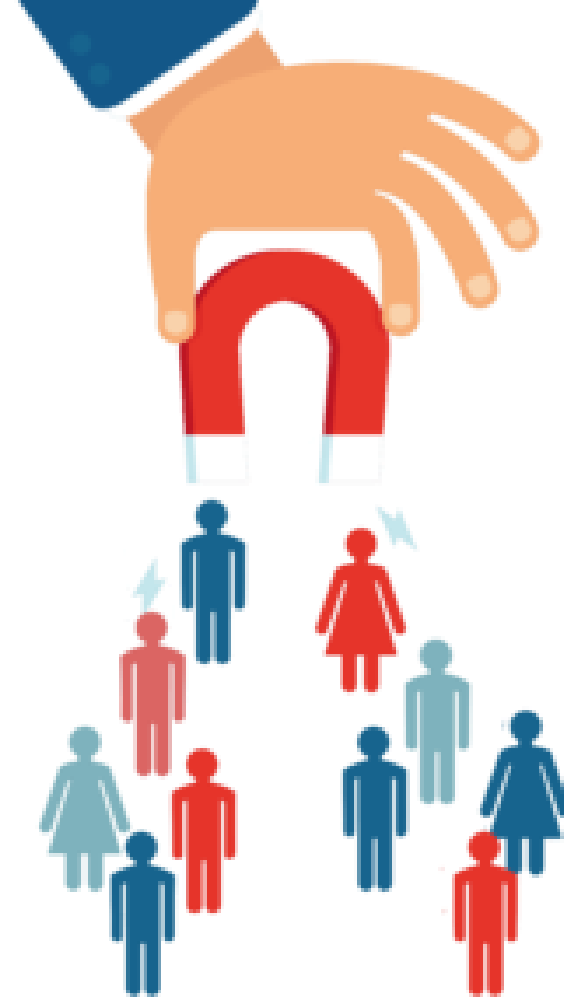


İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Pazarlanabilirlik...

Kendi kendine satılabilen...

- Yeni İhtiyaçlar
- Çözümler
- Yeni İş Dünyası
- Yeni Teknolojiler
- Dijitalleşme



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Krizin yarattığı duruma göre Swot Analizi

Özellikle
Şirketimin
Çekirdek yeteneği
nedir?



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Değişime değişik karakterlerden tepkiler

Aceleçiler: Hemen Şimdi!

Tembeller: Bir iki ufak fayda için bu kadar yorulmaya değer mi?

Hiççiler: Boş ver. Değiştirmek sana mı kaldı?

Bahaneciler: Ben değişirim ama başkaları karşı çıkar.

Benciller: Değişim iyi hoş da, bana faydası ne olacak?

Huzurcular: Her şey aynı kalırsa huzurumuz bozulmaz.

Karamsarlar: Burası Türkiye! böyle gelmiş, böyle gider...

Kanaatkarlar: Mevcut durum o kadar da kötü değil...

Korkaklar: Ya değişelim derken elimizdekileri de kaybedersek...

Edilgenler: Değişim gerekiyorsa, büyüklerimiz yapar herhalde...

Komplocular: Bizi değiştirip her şeyimizi elimizden alacaklar...

Umutsuzlar: Burnuma bir felaket kokusu geliyor.

Direnenler: Değişmek mi asla! Değişmek döneklidir...

Ertelemeciler: Değişim lazım ama, biz buna henüz hazır değiliz.

İstisnacılar: Değişim başkaları için iyi olabilir, ama biz farklıyız.

Kıskançlar: Değişimden başkaları yararlanacaksa, ben karşıyım.

Uyanıklar: Değişimin zahmetini biz çektik, nimetini başkaları kaptı.

İnatçılar: Biz doğruyuz, yanlışlık bizi değiştirmek isteyenlerde.

Tutucular: Eski köye yeni adet gerekmez!

Yorgunlar: Bugüne kadar değiştik de ne oldu: Eski tas, eski hamam...

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

* **Almanız Gereken Aksiyon - Ödev**

“Kelimeler ilham verir, düşünceler provake eder, ancak sadece aksiyon almak sizi hayallerinize yaklaştırır” - Brad Sugars

- Vizyonu gözden geçirin
- Hedefleri gözden geçirin
- Hangi değişiklikleri devreye alacaksınız
- Değiştirilmesi gereken stratejiler ve taktikler



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kitap Önerisi

“İş Dünyasında Zirveye Giden Yol”

Marshall Goldsmith



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. **Dijital Yeni normalimiz**
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Olumlu taraflar...

- Hiç kimse için YENİ bir şey değil...
- Sosyal olarak birbirimizden uzak kalma gibi dezavantajlar var
- Düşük maliyet (ofis, temizlik, yol, yemek, vb..)

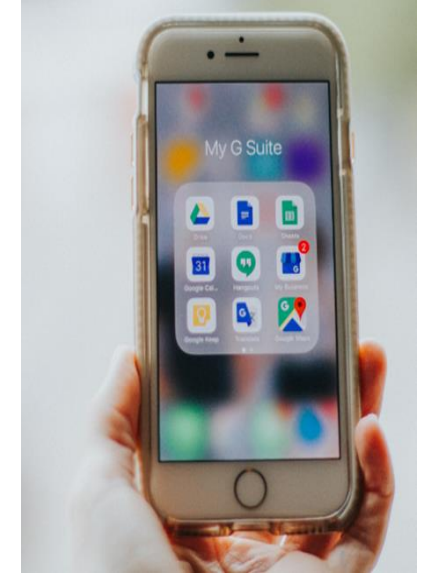
**Bu krizin etkisi fikirlere ve davranışlara
bağlı olacaktır ...**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Teknoloji...

- Donanım
- Yazılım

Office 365



Yeni gerçeğimizin 2 faktörü...

- **Korku** (Şirketin geleceği, bu durumlara uymayacağımız ve yetersizlik imajı vs...)
- **Yalnızlık** (alışık olduğumuz rutinlerden uzaklaşmak ve odaklanamamak nedeniyle yalnız hissetmek)

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Ritüellerin önemi...



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Uygulamanın (Execution) 3 adımı...

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Yönetim... Yetkinlik ve Verimlilik...

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

İnsanların yönetilmeye ihtiyacı vardır (mikro yönetim)

- **Rehberlik** => Ne yapacaklarını bilirler
- **Eğitim** => Nasıl, ne zaman, vb.. Yapacaklarını bilirler

**Yetkinlik ne kadar yüksek olursa
yönetim ihtiyacı da o kadar az olur!**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Verimlilik...

.... aşağıdaki 3 noktaya dayanır:

- Dikkat ve odaklanma kapasitesi
- Çaba ve disiplin
- Çevre

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama

S Sizi
i İşinizi
S Sürdürülebilirlikle
T Tüm
E Enerjinizi
M Muhafaza eder

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Verimlilik teknikleri...

- Günlük listeler
- Pazartesi sabah toplantıları (LION)
- Her bir ekip üyesiyle birebir buluşmalar

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

ActionLIST

İsim: _____ Tarih: _____

Her gün gitmeden önce, ertesi gün yapmam ve başarmam gereken her şeyin bir listesini yazarım...

	BUGÜN YİYECEĞİM KURBAĞA	
---	--	--

6 Aylık hedeflerime katkıda bulunan bugün yapmam gereken işler:

1. _____	☐
2. _____	☐
3. _____	☐
4. _____	☐
5. _____	☐
6. _____	☐

Takip edilen Aramalar/E-mailer:

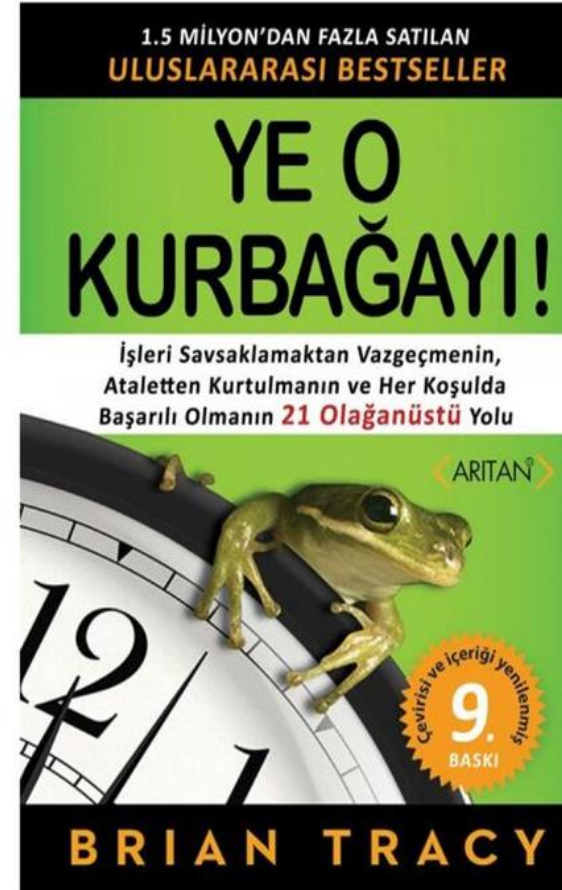
_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐

Diğer İşler ve Projeler:

_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐
_____	☐

actioncoachturkey.com

ActionCOACH
BUSINESS COACHING



- Yönetim
- Sistem
- Planlama

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

ZAMAN ÇİZELGESİ (TIME LOG)							
Saat	Pazartesi	Salı	Çarşamba	Perşembe	Cuma	Cumartesi	Pazar
08:00							
08:30							
09:00							
09:30							
10:00							
10:30							
11:00							
11:30							
12:00							
12:30							
13:00							
13:30							
14:00							
14:30							
15:00							
15:30							
16:00							
16:30							
17:00							
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

İş	Haftalık Toplam Saat	YÜZDE %
MÜŞTERİ ZİYARET	14,5	27%
HAFTALIK DEĞERLENDİRME-KENDİNİ	1,0	2%
MAIL KONTROL- CEVAP	7,0	13%
KİTAP OKUMA	6,0	11%
HAFTALIK PLANLAMA	3,0	6%
SATIŞ TOPLANTISI	5,0	9%
TEKLİF HAZIRLA-İNCELE	2,0	4%
MÜŞTERİ TELEFONLARI	5,0	9%
SEKTÖR İNCELEME-GELİŞMELER	1,5	3%
ÜRÜN ARAŞTIRMA	1,5	3%
MÜŞTERİ GÖRÜŞME RAPORU	4,0	7%
TEKNİK ÇALIŞMA	1,0	2%
FİRMA ARAŞTIRMA-HAZIRLIK	2,5	5%
İş Toplam SAAT	54	100%

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

LION Toplantıları

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		Last Week	Issues & Solutions	Opportunities	Next Week	Next Week -2-		
2	27 Kasım - 4 Aralık	Geçmiş Hafta	Problemler & Çözümler	Fırsatlar	Gelecek Hafta (27 Kasım - 4 Aralık)	Gelecek Hafta -2- (4 Aralık - 11 Aralık)		
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								

Last Week
Issues
Opportunities
Next Week
Systems

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Birebir Görüşmeler...

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

- Yönetim
- **Sistem**
- Planlama



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Planlama...

- Yönetim
- Sistem
- **Planlama**



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Planlama...

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

GrowthCLUB **90 Günlük Planlama** **ActionCOACH** business coaching

Planınızı Oluşturun

HEDEF 1
HEDEF 2
HEDEF 3
HEDEF 4

HEDEF	1	2	3	4	5	6	HAFTA	7	8	9	10	11	12	13
1														
2														
3														
4														

TAN **KONTROL** **İLGİNÇ DEĞİL Mİ?**

ActionCOACH business coaching

‘Başarısız olmayı değil **Başarılı olmayı Planlayın**’

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Hayatta kalmak için Pivotla...

"Kelimeler ilham verir, düşünceler kışkırtır,
yalnızca **AKSİYONLAR** sizi hayalinize
yaklaştırır."



Brad Sugars
ActionCOACH
kurucusu

Hayatta kalmak için Pivotla...

Görevler...

- Hala sanal ortamda çalışmaya başlamadıysanız, artık bugünden sonra neleri farklı yapmalısınız?

İşinizi Kaostan Kurtarıp Çıkışa Geçmenin 10 Adımı

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. **Para Yönetimi**
5. Yeni Dünyada Pazarlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Ciro cazibelidir, kar gösterişlidir,
NAKİT İSE KRALDIR!



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1



"Giderleri düşürmek, krizde en öncelikli konu olmalıdır. Krizi çözmenin anahtarı; giderleri akıllı ve esnek bir şekilde düşürmek, böylece olumsuz uzun vadeli geri dönüşleri en aza indirmektir."

- Hermann Simon

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

MALİYETLER...

Yeniden görüşün, müzakere edin.
Azaltın
Durdurun
Erteleyin



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

NAKİT GİRİŞLERİ İÇİN ...

Müşterilerinize ödeme için farklı araçları kullanma seçenekleri sağlayın.

Web siteniz üzerinden satın alma ve ödeme imkanı tanıyacak düzenlemeleri ertelemeyin.

Büyük tutarlı alım yapabilecek müşterilerinize peşin alım için seçenekler sunun.

Eski müşterilerinizle iletişime geçin ve onlara teklifler sunun.



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1



**Tüm Borçlarınızı ve
Müşteri Ödeme
Koşullarını GÖZDEN
GEÇİRİN!**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Yeni Stok Yaratmayın!!



**Eski
Stokları
Kullanın**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

FİYATLAMA STRATEJİNİZ...

Fiyat politikanızda İNDİRİM değil, İLAVE DEĞER sunmak önceliğiniz olsun. Karlılığı ve marjlarınızı korumayı hedefleyin.



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Gereksiz **Yeni** Harcama Yok!



**YENİ
HARCAMA
POLİTİKASI
OLUŞTURUN!**

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

FİNANSAL RAPORLAMA...

Hızla aksiyon almanıza ve yön değiştirmenize imkan tanıyacak sıklıkta finansal verilerin size raporlanmasını sağlayın.

Nakit giriş ve çıkışları gibi verilerin çok daha sıklıkla, hatta günlük raporlanması kritik.



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

**Kaynaklarınızı (GELİR) ve
Kullanımlarınızı (GİDER) ...**

Bütçeleme

**ile Kontrol Edin ve Yönetin
Birim/Departman bütçeleri oluşturun**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

XYZ A.Ş.	Oca.19	Şub.19	Mar.19	Nis.19
GELİRLER				
SATIŞLAR	100	150	300	350
SMM- Hammadde	20	40	60	70
SMM- Ücretler	8	15	24	27
SMM- Diğer	4	8	15	18
TOPLAM SMM	32	63	99	115
BRÜT KAR	68	87	201	235
%	68%	58%	67%	67%
GENEL GİDERLER				
Müşavirlik	4	4	4	4
Kira	10	10	10	10
Harçlar	2	3	3	3
Ofis Giderleri	5	6	6	6
Diğer	4	7	7	7
TOPLAM GENEL GİDERLER	25	30	30	30
NET KAR	43	57	171	205

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

XYZ A.Ş.

Oca.19

Şub.19

Mar.19

Nis.19

SATIŞLAR

Bütçe	100	150	300	350
Gerçekleşen	90	165	320	340
Sapma	-10	15	20	-10
Kümülatif Sapma	-10	5	25	15

SMM

Bütçe	32	63	99	115
Gerçekleşen	25	60	100	114
Sapma	-7	-3	1	-1
Kümülatif Sapma	-7	-10	-9	-10

GENEL GİDERLER

Bütçe	25	30	30	30
Gerçekleşen	25	28	32	24
Sapma	0	-2	2	-6
Kümülatif Sapma	0	-2	0	-6

NET KAR

Bütçe	43	57	171	205
Gerçekleşen	40	77	188	202
Sapma	-3	20	17	-3
Kümülatif Sapma	-3	17	34	31



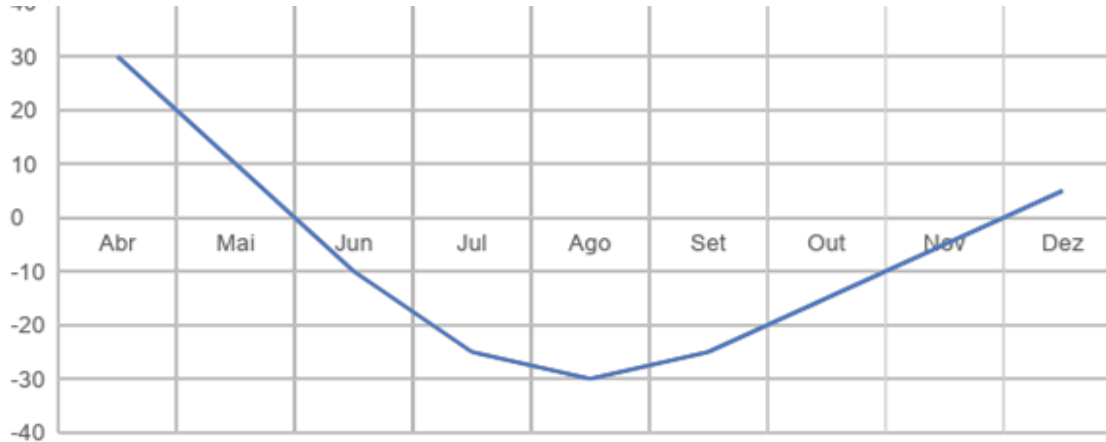
**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

TAHMİNİ NAKİT AKIŞI...

Aylar	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
Sabit Maliyetler		-25	-25	-35	-35	-35	-35	-35	-35
Değişken Maliyetler		-5	-5	-20	-30	-40	-45	-45	-45
Satışlar		10	10	40	60	80	90	90	90
Toplam		-20	-20	-15	-5	5	10	10	10
Kümülatif	30	10	-10	-25	-30	-25	-15	-5	5



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Finansman (Kaldıraç) Fırsatları Takip Et!



a. Kredi
Limiti?

b. Krediler

c. Faiz
İndirimleri

d. Daha uygun
Faiz Oranları

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Finansman (Vergi) Fırsatlarını Takip Et!



KDV

- Gelir Vergisi
- Çalışan SSK Primleri
- Yeniden Ödeme

Planları

- Devlet Hibe ve Teşvikleri
- AR-GE Teşvikleri

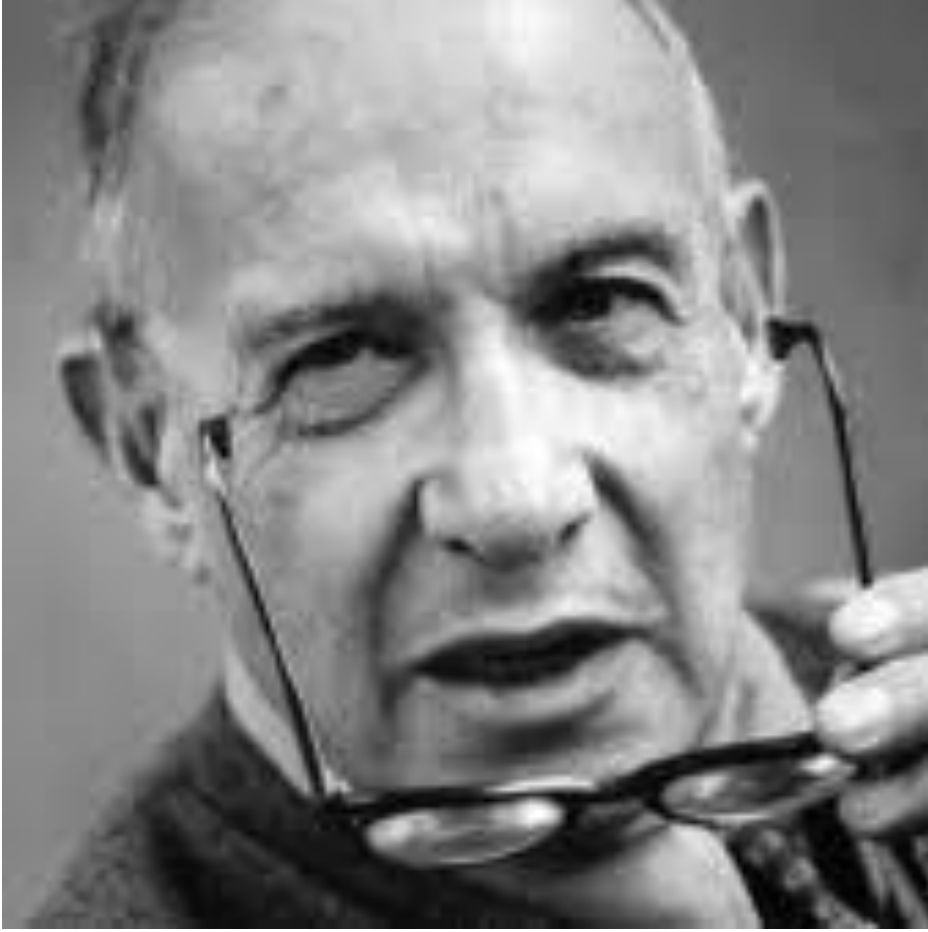
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

NAKİT YÖNETİMİNİZDE NE DEĞİŞTİ?...

Yeni Sabit Maliyetler
Yeni Marjlar
Yeni Satışlar
Yeni Başabaş Noktanız
Yeni İşletme Sermayesi
İhtiyaçlarınız...



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1



“Hiç yapılmaması
gerekten bir şeyi verimli
yapmak kadar işe
yaramaz bir şey yoktur”
- Peter Drucker

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

VAKİT NAKİTTİR



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

VERİMLİLİK...

İnsan kaynağını optimum kullanmak için pozisyon ve yetkinlikleri gözden geçirin.

Çalışanların rutin olarak yaptıklarını gözden geçirip, bunların yerine karlılık odaklı ne yaptırabileceğinizi düşünün. Geliri artırıcı veya giderleri azaltıcı hangi görevler verilmeli değerlendirin.



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

VERİMLİLİK...

Neyin yapılması durdurulmalı?

Ne yapılmasına başlanmalı?



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

VERİMLİLİK...

Yeniden eğitim

Zaman takip kayıtları

Ekibin tek seferde
doğru şeyi yapmasını
/ doğru yerde
olmasını sağlamak



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

HEDEFLER ...

Şirketimizin hedefleri yazılı ve tanımlı mı?
Ekibimiz şirket olarak nereye gitmeyi hedeflediğimizi biliyor mu?

Hedefler yeterince net mi ve günlük, haftalık olarak yeterli sıklıkta iletişimi yapılıyor mu?

Hedefleri ve yönü sıkça değiştirmek durumunda kalabiliriz. Bunun eşanlı iletişimi yapılıyor mu?



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1



Sizin İşinizin "Hayati" Sinyalleri

Finansal:

- **Gelir** – Satışlarınız artıyor mu?
- **Kar** – Para kazanıyor muyum?
- **Nakiş akış tahmini**– İşim yeteri kadar nakit üretiyor mu?
- **Özkaynak** – İşim değer kazanıyor mu? Kaybediyor mu?
- **Oranlar** – Alacak devir hızı, alacak yaşlandırması, cari oran, etc.

Finansal Olmayan:

- Müşteri hizmetleri memnuniyeti ölçümü
- Şirket değerlerine ve vizyonuna ilişkin diğer ölçümler

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

TEMEL GÖSTERGELER NELER OLABİLİR? ...

- ✓ Bankadaki paranız
- ✓ Alacaklarınızı tahsil süreniz
- ✓ Yapılan görüşme adedi
- ✓ Ortalama fatura tutarı
- ✓ Aylık giderleriniz
- ✓



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kai Zen

変 善

Change Good

$$1.01^{365} = 37.8$$
$$0.99^{365} = 0.03$$

İşinizi Kaostan Kurtarıp Çıkışa Geçmenin 10 Adımı

4. Gün Nakit Akışını Yönetme

* **Almanız Gereken Aksiyon - Ödev**

“Kelimeler ilham verir, düşünceler provake eder, ancak sadece aksiyon almak sizi hayallerinize yaklaştırır” - Brad Sugars

- Sizin ve ekibinizin vaktinin, nakit karşılığını artırmak için hangi aksiyonları alacaksınız?
- Hangi verilerin hangi sıklıkta raporlanması ve iletişimi için aksiyon alacaksınız?

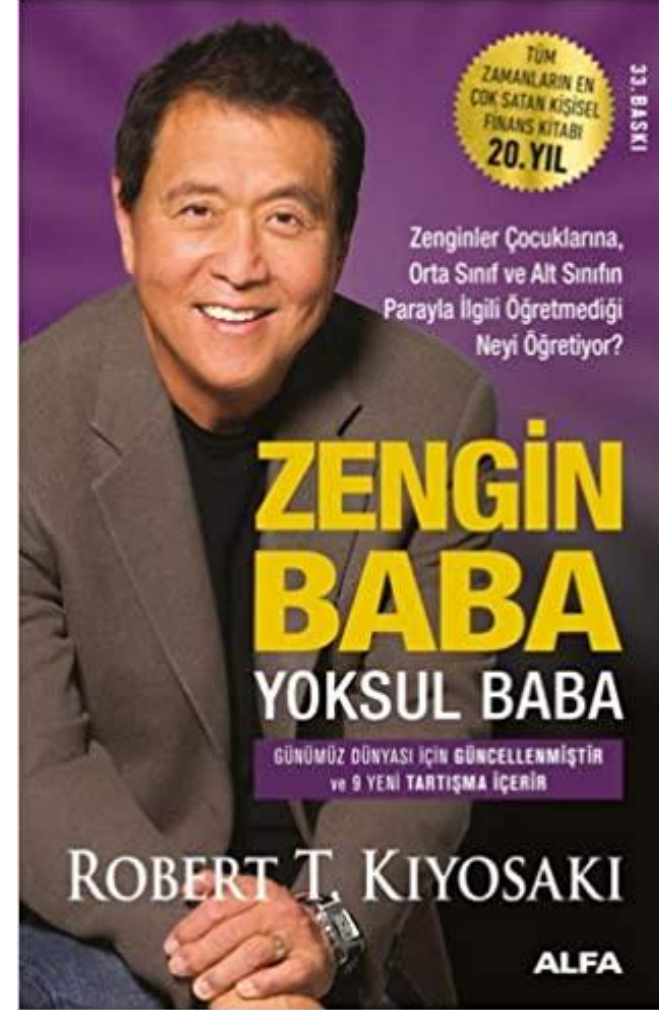


İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kitap Önerisi

“Zengin Baba Yoksul Baba”

ROBERT KİYOSAKI



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. **Yeni Dünyada Pazarlama**
6. Yeni Dünyada Satış
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. Ekip Yönetimi
9. Bakış Açısı (Mind Set)
10. Geleceği Planlama

Pazarlama...

Pazarlama ilk alımdan çok önce başlar ve son satışın ötesinde devam eder!



PAZARLAMA yön değiştirmek ZORUNDA.



NEDEN?

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Pazarlama Değişmeli

İnsanların İhtiyaçları Değişti!

COVID- 19
ÖNCESİ



‘Kararı Öteleme’

1. ODAK
2. KORKU
3. GÜVEN İHTİYACI

COVID- 19
VE SONRASI

Pazarlama Değişmeli

Nasıl Tepki vermeli?...

Empati göster, sempati kazan!

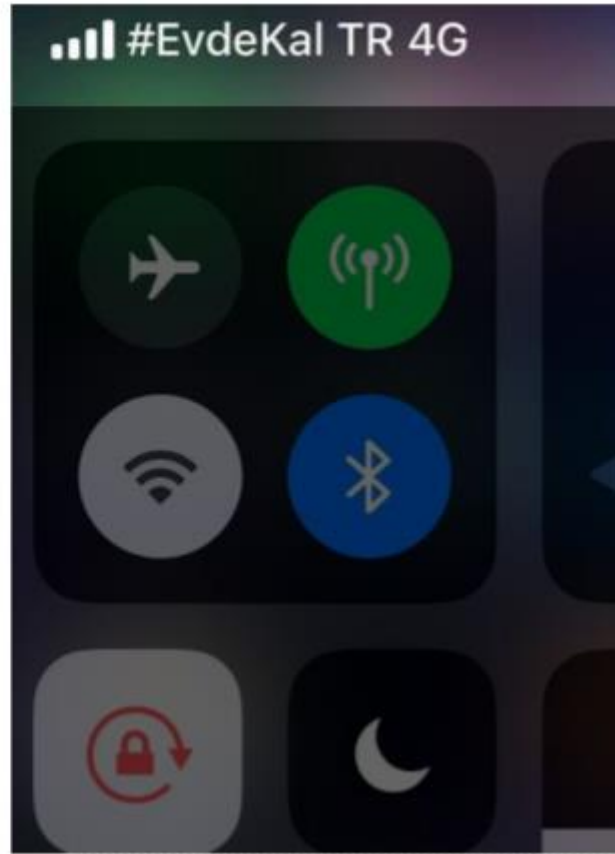
- ✓ Nasıl samimi ve duyarlı olursun?
- ✓ Pazarın ve müşterilerin duygusal veya fiziksel **hangi ihtiyacına veya arzusuna çözüm sunuyorsun?** USP/UVP?
- ✓ Nasıl Olumlu bakış açısı geliştirmesine destek olabilirsin?
- ✓ **Neden ŞİMDİ alsın?**



Mesajını
değiştir

Pazarlama Değişmeli

Markalar Nasıl Tepki Verdi?



Pazarlama Değişmeli

Markalar Nasıl Tepki Verdi?



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Pazarlama Değişmeli

Markalar Nasıl Tepki Verdi?



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Pazarlama Değişmeli

Markalar Nasıl Tepki Verdi?

BurgerKing
McDonalds'a
meydan okudu ve
işbirliği teklifinde
bulundu.
O da KFC'i davet
etii. Onlara Domino's
Pizza, Little Caesars
ve Kahve Dünyası
katıldı!

Bizim için gecesini gündüzüne
katan sağlık çalışanlarımızın
#yanındayız
Zaman birlik zamanı
@mcdonaldsturkiye gelin bu
hareketi birlikte büyütelim 🍔🍟
#sağlıkçalışanlarıiçinyanyanayız

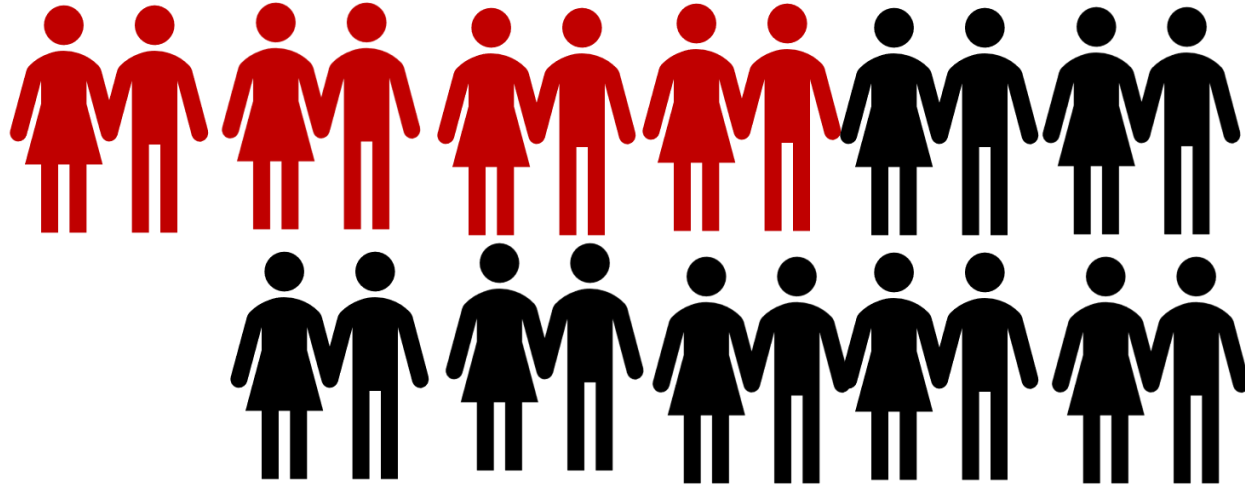


Pazarlamayı kesmek, herşeyi kaybetmeyi göze almak demek!

Krizde müşteri kaybedebilirsiniz

Mevcudu Korumak ve yeni kazanmak için...

DAHA FAZLA PAZARLAMA !



Pazarlama değişmeli

Yeni hedef pazar...



- Büyüyen pazarlar ve ihtiyaçlar hangileri?
- Sermaye nasıl el deęiřtiriyor?
- **Yeni potansiyel müşteriniz kimler olabilir?** Kimler **değil**?
- Kimler gerçekten şirketinizin deęerini bilir?
- Herkes **dijitalde**, ya siz? ZAMAN-PARA ve ENERJİ HARCA!
- **Web sitenizi** fit duruda mı? İletişim diliniz – Biz – Siz?
- **SEO**'nuz iyi mi?
- Sosyal medya hesapların ne kadar aktif? **Viral etki** nasıl sağlanabilirsin?

'PAZARLAMA' NEDİR?

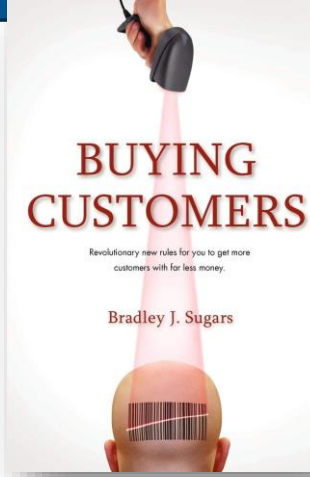
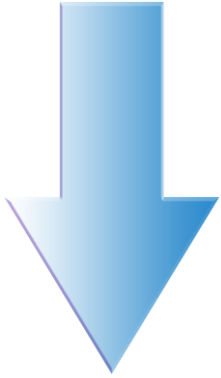
PAZARLAMA = MÜŞTERİ SATIN ALMAK (YAŞAM BOYU)

1 Müşterinin Değeri...

Satınalma
Maliyeti



Yaşam Boyu
Değeri



Pazarlamanın
amacı size bir
müşteriden bir kere
kazandırmak değil.

**Ömür boyu
kazandıracak
müşteriler satın
almanı sağlamak**

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

. Criar

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

PAZARLAMA YATIRIMI < MÜŞTERİ YAŞAM BOYU DEĞERİ

Ne Kadar Harcayarak,
Ne Kadar Müşteri Kazanıyorsunuz?



#1 NE KADAR HARCİYOR

#2 KAÇ KERE

#3 KAÇ YIL

#4 Referansıyla size KAÇ müşteri kazandırıyor?

Pazarlama = Matematik

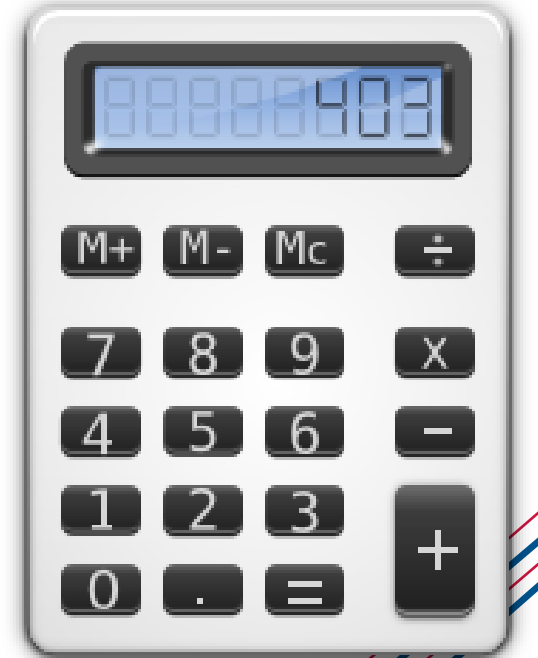
Neyi ölçümlerseniz onu geliştirirsiniz!

Ne kadar ölçümlerseniz o kadar verim elde edersiniz...



Pazarlama = Matematik

Hesap makinalarınızı hazırlayın!



Pazarlama

ActionCOACH 'un İşletme Şasisi...

Hayatınızda öğreneceğiniz en önemli işletme SIRRI...

Aynı şasi üstüne bir Porsche yada bir Volkswagen Kaplumbağa inşa edebilirsiniz!

Siz hangisine sahip olmak istersiniz?



ActionCOACH'un İşletmenizi BÜYÜTECEK 5 Yolu

$$\begin{aligned} &\text{POTANSİYEL MÜŞTERİ} \\ &\quad \times \\ &\quad \text{DÖNÜŞ ORANI} \\ &\quad = \\ &\quad \text{MÜŞTERİ SAYISI} \\ &\quad \times \\ &\quad \text{İŞLEM ADEDİ} \\ &\quad \times \\ &\quad \text{ORTAMA SATIŞ TUTARI} \\ &\quad = \\ &\quad \text{CİRO} \\ &\quad \times \\ &\quad \text{KAR MARJI} \\ &\quad = \\ &\quad \text{KAR} \end{aligned}$$



Rakamlara bakalım...

Potansiyel Müşteri	20.000
X	X
Dönüş oranı	%25
=	=
Müşteri Sayısı	<u>5.000</u>
X	X
İşlem Adedi	3
X	X
Ortalama Satış Tutarı	250TL
=	=
Ciro	<u>3,750,000 TL</u>
X	X
Kar Marjı	%20
=	=
Kar	<u>750.000TL</u>



Sadece 10% artış ile ...

Potansiyel Müşteri	20.000	22.000
X	X	X
Dönüş oranı	%25	%27.5
=	=	=
Müşteri Sayısı	<u>5.000</u>	<u>6,050</u>
X	X	X
İşlem Adedi	3	3.3
X	X	X
Ortalama Satış Tutarı	250TL	275TL
=	=	=
Ciro	<u>3,750,000 TL</u>	<u>5,490,375 TL</u>
X	X	X
Kar Marjı	%20	%22
=	=	=
Kar	<u>750.000TL</u>	<u>1,207,882TL</u>



%21 MÜŞTERİ

%46 CİRO ARTIŞI.

% 61

KAR Artışı...



Pazarlama

10 x 10 Pazarlama Yaklaşımı...

- . Hedefinize uygun 10+ strateji seçin!
- . Ölçmeye başlayın!



Pazarlama

Pazarlama Kampanyasının 3 BACAĞI...



1. HEDEF KİTLE? (Kim - Nerede)

2. TEKLİF? (NE - Neden)

3. METİN? (Nasıl - Kelimeler-İfadeler)



Pazarlama

Pazarlama Stratejinizi deęiřtirin, Değişim Mimarı olun!

- İnsanlar önceliğiniz olsun
- Empatiyi artır
- Hızlı olun
- Rakamlarınıza hakim olun
- Test edin, ölçün
- **VE**
- **FARKLI bir şey yapın, şİMDİ!**



Pazarlama Değişmeli

* **Almanız Gereken Aksiyon - Ödev**

“Kelimeler ilham verir, düşünceler kışkırtır, sadece AKSİYONlarınız sizi hayallerinize yaklaştırır.

” - Brad Sugars

- **İşinizi büyütmek için 5 Adım Rakamlarınızı çıkarın**
 - Potansiyel Müşteri Sayısı; Dönüşüm Oranı ;
 - Ortalama satış tutarı & Ortalama satış adeti / müşteri
 - Kar Marjı
- **10 Pazarlama stratejisi belirleyin**

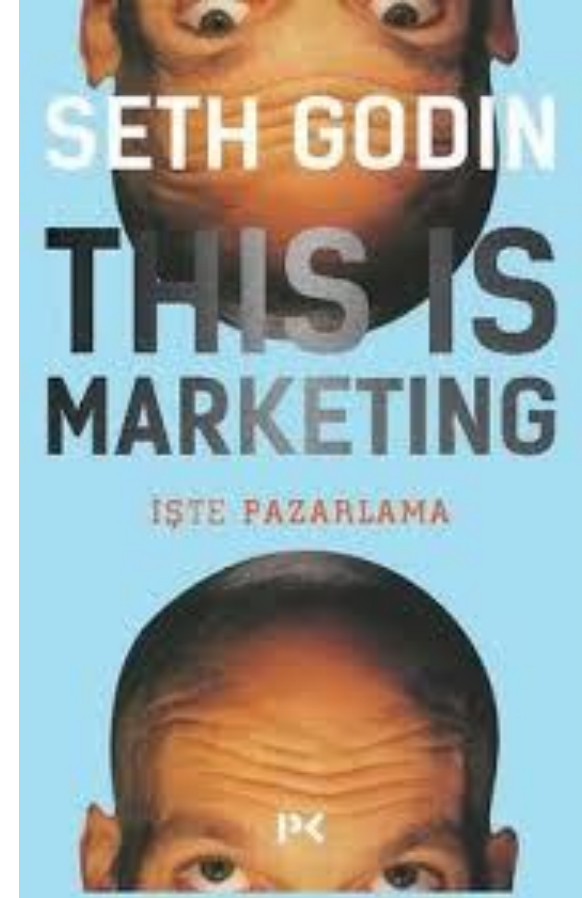


İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -1

Kitap Önerisi

“This is Marketing ”

İşte Pazarlama! Seth Godin



Hemen Şimdi AKSİYONA GEÇME ZAMANI...

TEŐEKKÜRLER..

Sorularınız için;

Ümit Koşkan Masalci

Umit.masalci@actioncoachturkey.com

umitkoskan@ihracatkocu.com

0532 306 51 75

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama
6. **Yeni Dünyada Satış**
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. Ekip Yönetimi
9. Bakış Açısı (Mind Set)
10. Geleceği Planlama

Krizlerde Satış için... «Satışta duyarlılık» Satış IQ'nuz - Yetkinlikleriniz

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

İhtiyaçlar hala var, yeni işler aldığınızdan emin olun.

- Şu an en iyi müşterileriniz mevcut müşterilerinizdir...
- Şimdiye dek veri bankanızda yer alan kaç aday müşteri ile bağlantı kurdunuz? Yalnızca Mevcut Müşteriler İçin Yeni teklifler hazırlayın.
- Daha iyi dinleyin, anlayışlı olun, hassasiyet gösterin.
- Önceliğiniz İnsanlar Olsun, önemsedığınızı hissettirin.
- İletişim satış için Hayatidir!
- 80/20 Kuralını Unutmayın

Satışı kolaylaştıran ...

DÜŞÜNCE YAPINIZ

SİZİN DOĞRU olarak nitelediğiniz şeyler...

Buzdağınızın altı!

- Sizden ürün/hizmetinizi satın almalarının en önemli nedenleri neler?
- Şu an neden alsınlar?

SATIŞ'ın Tarifi ...

Profesyonel Olarak
İnsanların Satın Almasına
Yardım Etmek

SATIŞIN AŞAMALARI

- I. Alıcının karşılanmamış ihtiyaçlarını ve kaygılarını belirlemesine;
- II. Alternatif çözümler bulmasına;
- III. Alternatif çözümleri incelemesi ve değerlendirmesine;
- IV. En iyi çözüm veya çözümlere karar vermesine;
- V. Kararı uygulamasına;
- VI. Sonuçları değerlendirmesine

YARDIMCI OLMAKTIR...

Değişim Formülü... Satış davranışsal değişimdir...



$$(M \times V \times A) + i > D$$

(Memnuniyetsizlik $\times$ Vizyon $\times$ Aciliyet) + İlk Adım

> Direnç

**İSTEK
VS
İHTİYAÇ**

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

- Bir müşterinin “isteği” açıkça belirttikleri , “**arzuladıkları**” sonuçlardır...
- Bir müşterinin “ihtiyacı” ise isteklerinin altında yatan “**değer**” ve “**fayda**” beklentileridir.

Theodore Levitt meşhur “Marketing Myopia” makalesinde, “İnsanların ihtiyacı duvarda bir delik açmaktır; matkap değil.” demişti. Seth Godin’e göre asıl ihtiyaç duvara açılan delik de değil... **Kendi kendine bir iş başarmak, bir düzen kurmak ve sevdiklerinin takdirini kazanmanın vereceği his,**

Satın alma Kararlarının Dayanağı ... ?

%20

Mantık

%80

Duygu

**İnsanlar
Sevdikleri ve Güvendidikleri Kişilerle
İş yapar**



İLETİŞİM

Doğru iletişim, aldığınız yanıtlardır...

Satışı basitleştiren ...

SORULAR



Konuştüğünüzün iki katı sıklığında dinleyin...
ürününüz/hizmetiniz kendisini satar ...

Soru Sorma Süreci ...



Daha Derine ...

Daha Derine ...

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

Soru Hunisi

Kim?
Nerede?
Ne?
Ne Zaman?
Neden?
Nasıl?



Meraklı
Ol
Derine
İn

Anlatılanın İçinde Benim için Ne Var?

Soru Döngüsü ...

Soru Sor

Olumlu Etki/Duygu

Cevabı Dinle

DISC Davranış Profili

Sizin ve diğer insanların, davranış ve satın alma karakteristikleri konusunda sizi eğitmek için tasarlanmıştır ...

Dışa Dönük

Aktif ve hızlı-tempolu

Durumu kontrol edebileceğini ve değiştirebileceğini hisseden

D

ominant

Baskın

i

z Bırakan

Etkili

Görev
Odaklı

İnsan
Odaklı

C

iddi

Kuralcı

İstikrarlı

S

adık

İçe Dönük

Sakin tempolu, sessiz ve tedbirli

Durumu kontrol edebilecek ve
değiştirebilecek gücü olmadığını hisseden

REAL PEOPLE.

REAL RESULTS.®

Dışa Dönük

Dominant

- Başarı Odaklı
- Hırslı
- Güçlü
- Talepkar
- Atılgan

- Risk Alan
- Kendisine
- Güvenen
- İşi Başlatan
- Kararlı

İz Bırakan

- İyimser
- Konuşkan
- Etkileyici
- İkna Eden
- Arkadaş Canlısı

- İletişimci
- Kendisine
- Güvenen
- Yardımsever
- Hareketli

Kontrol Edilmesi Gereken Ortam

Rahat ve Güvenli Ortam

- Kuralcı
- Sistemli
- Uyumlu
- Çatışmaz
- Mükemmелci

- Tedbirli
- Hata Bulucu
- Onay Bekleyen
- Mantıklı
- Detaycı

- Güven Odaklı
- Sabırlı
- Sadık
- İyi Dinleyici

- Statükocu
- Güvenilir
- Tutarlı
- Hoşgörölü

Ciddi

Sadık

İçe Dönük

İletişim ve Öğrenme Tarzları ...

Görsel

%40

İşitsel

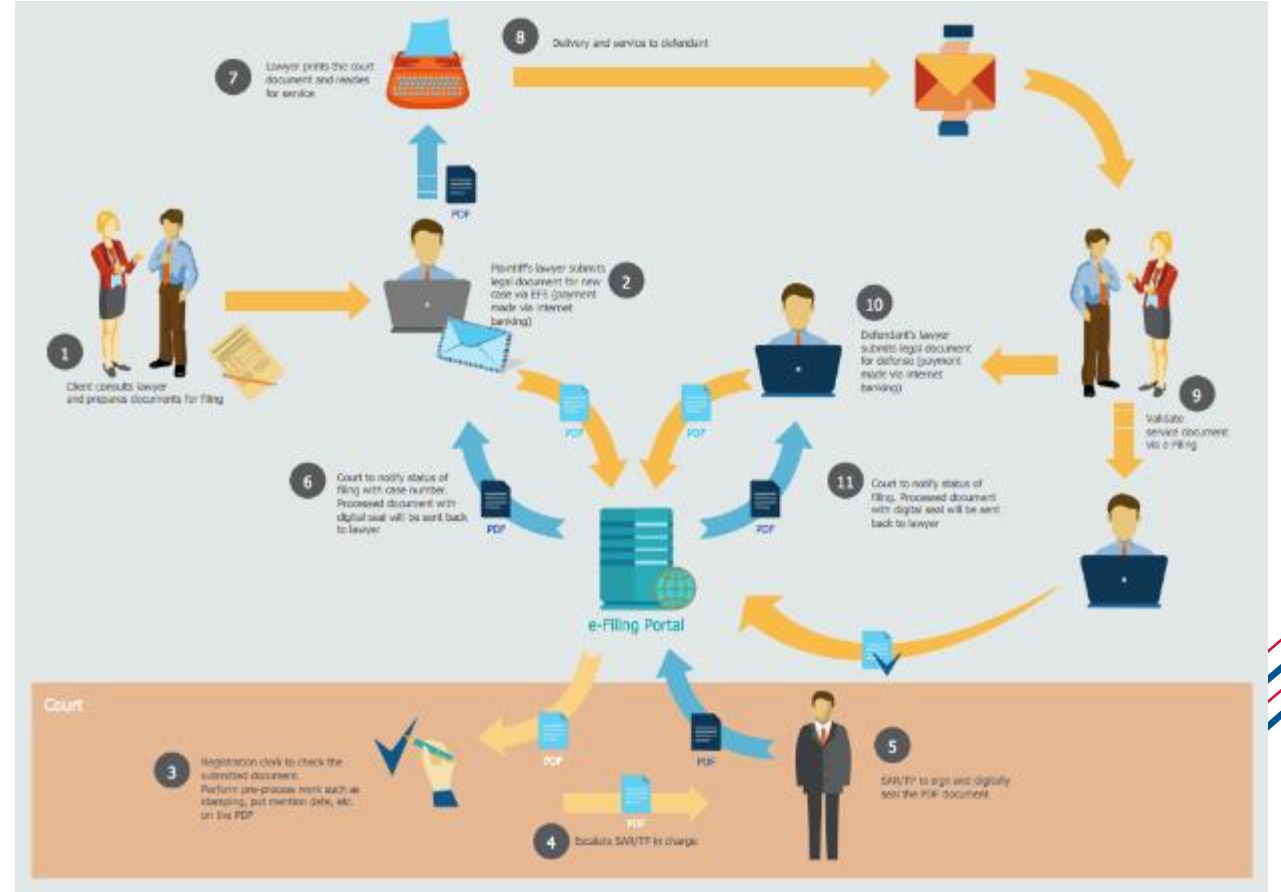
%20

Kinestetik

%40

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

Satış akış Sürecinizi Oluşturun...



Müşterilerinizin

Görüşleri

Video, Görsel, Yazılı...

TESTIMONIAL



İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

* **Almanız Gereken Aksiyon - Ödev**



- ▶ Satış Soru Huninizi oluşturacak soruların listesini yapın ...
- ▶ Satış Seanslarınızdan birini Kayda alın ve Satış Süreci'ndeki Becerilerinizi dinleyin, kendinize geri bildirim oluşturun ...
- ▶ Ekipleriniz için SATIŞ Süreci akışı ve senaryosu hazırlayın...
ve öğretin

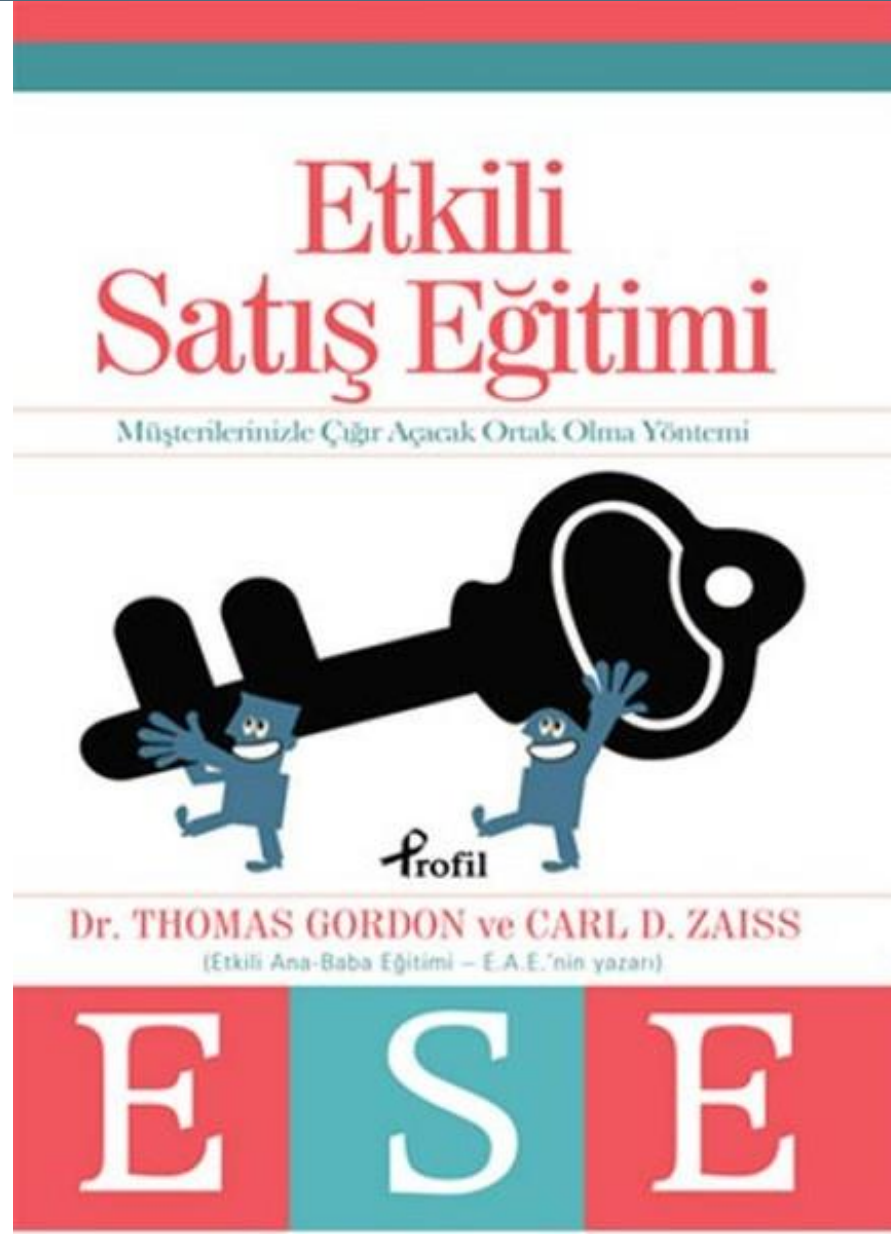
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

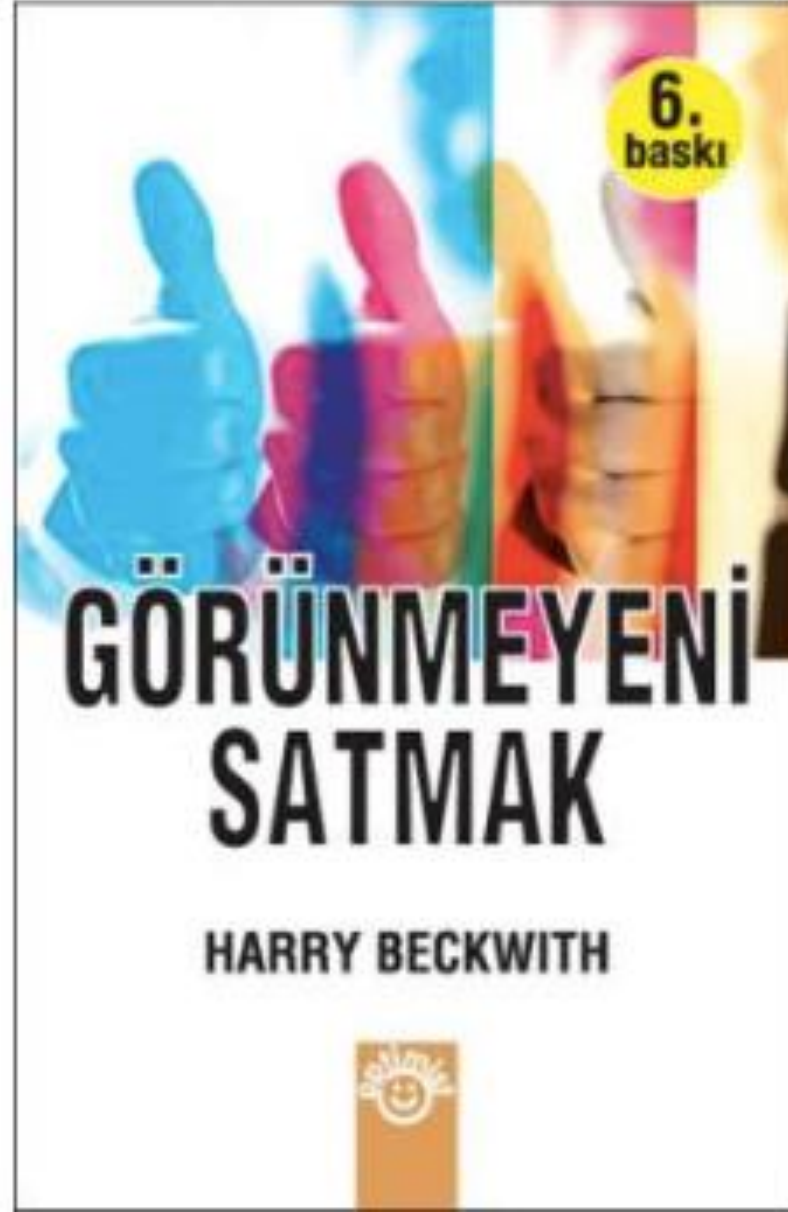
İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

“Kelimeler ilham verebilir, düşünceler kışkırtabilir, fakat sadece **Aksiyonlar** hayallerinizi gerçeğe dönüştürür”



- *Bradley J. Sugars,*
Chairman of
ActionCOACH

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama
6. Yeni Dünyada Satış
7. **Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet**
8. Ekip Yönetimi
9. Bakış Açısı (Mind Set)
10. Geleceği Planlama

Basamak atlamak için...

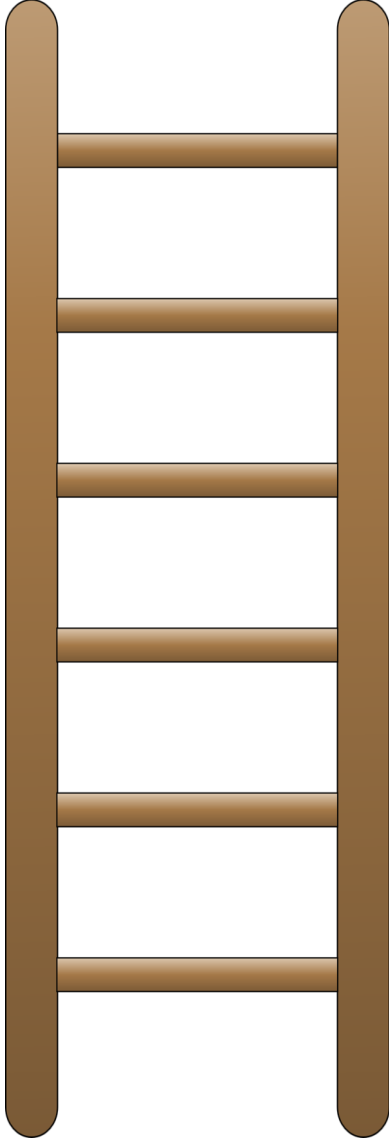
MÜŞTERİ ile...

İLİŞKİNİZİ KİŞİSELLEŞTİRMELİSİNİZ!

AMAÇ : Bir Daha Getirmek...

BAĞLILIK YARATMAK

SADAKAT MERDİVENİ



ÖZEL MÜŞTERİ

(Üye)

MÜŞTERİ

(Birden fazla Alışveriş)

ALICI

(Bir Ürün Almış)

POTANSİYEL

(Aradığınız Müşteri)

ÜMİT VERİCİ

(Hedef Müşteri)

ÖZEL MÜŞTERİ

İŞ YERİNİZİ
KENDİ YERİ GİBİ GÖRÜYOR
ise,

0 kişi sizin için
ÖZEL(exclusive) MÜŞTERİ'dir...

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Basamak atlamak için...

ONA ÖZEL
Öncelikler & Avantajlar
OLUŞTURUN

Kendisini Markanıza ait hissetsin

*ÖZEL ÜYELİK KİTLERİ

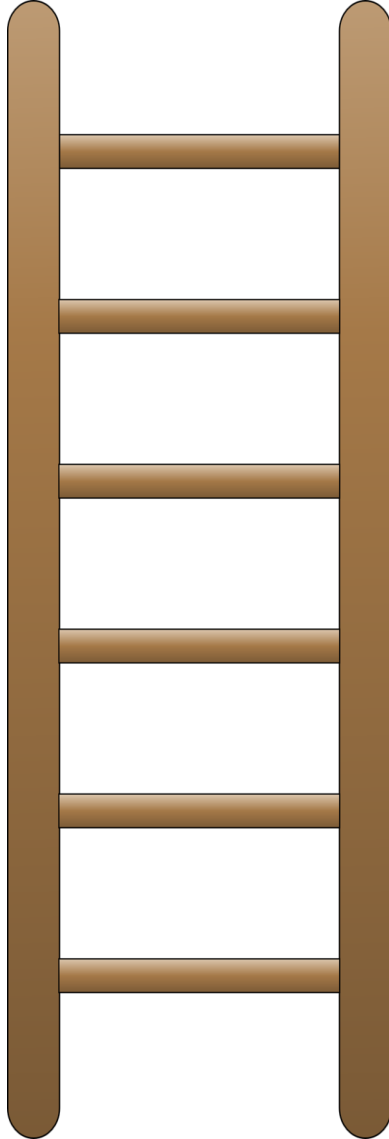
Çünkü, İnşa Ettiğiniz Şey...

İLiŞKi



İLiŞKİLER, İLETİŞİM GEREKTİRİR!

SADAKAT MERDİVENİ



ARABULUCU

(Avukat)

ÖZEL MÜŞTERİ

(Üye)

MÜŞTERİ

(Birden fazla Alışveriş)

ALICI

(Bir Ürün Almış)

POTANSİYEL

(Aradığınız Müşteri)

ÜMİT VERİCİ

(Hedef Müşteri)

ARABULUCU



Firmanızdan

BAŞKALARINA BAHSEĐĐYOR

ise,

O kişi sizin için **ARABULUCU'dur...**

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Müşteri NE İSTER?

MEMNUNİYET...

Ancak Beklentilerinden Fazlasını
Aldıklarında...

Sizi konuşurlar!

Basamak atlamak için...

SOSYAL MEDYA

FB YORUMLARI

GOOGLE YORUMLARI

...

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

SADAKAT MERDİVENİ

FANATİK

ARABULUCU

(Avukat)

ÖZEL MÜŞTERİ

(Üye)

MÜŞTERİ

(Birden fazla Alışveriş)

ALICI

(Bir Ürün Almış)

POTANSİYEL

(Aradığınız Müşteri)

ÜMİT VERİCİ

(Hedef Müşteri)

Sizin için
SATIŞ YAPIYOR
ise,
O kişi sizin için
FANATİK'tir...

Görevimiz...

FANATİKLERİN
FANATİK OLARAK
KALMASINI
SAĞLAMALISINIZ!

BUNUN İÇİN...

ORTAK EDİN!

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

EV ÖDEVLERİ

- 1. Müşteri Databasenizi SADAKAT MERDİVENİ'ne göre kategorize edin.**
- 2. Müşterilerinizi SADAKAT MERDİVENİ'nde bir sonraki basamağa çıkarmak için siz ne yapacaksınız?**
- 3. İLETİŞİM STRATEJİNİZ? (İçinde bulunduğumuz döneme özel bir İletişim Stratejisi oluşturmalsınız!)**

Kitap Önerimiz



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama
6. Yeni Dünyada Satış
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. **Ekip Yönetimi**
9. Bakış Açısı (Mind Set)
10. Geleceği Planlama

İşletmenizi Ekonomik Krizlerin Etkilerinden Korumanın Adımları -2

Girişimcilik merdiveni...

seviye 5 - Girişimci

seviye 4 - Yatırımcı

seviye 3 – İşletme sahibi

seviye 2 - Yönetici

seviye 1 – İş Sahibi

seviye 0 - Çalışan

seviye -1 - Öğrenci

*Hepimizin Hikayesi
yada
"Bu benim işim değil"*

*Yapılması gereken önemli bir iş vardı ve **HERKES, BİRİSİ**'nin o iş yapacağından emindi. **HERHANGİ BİRİ** o iş yapabilirdi ama **HİÇKİMSE** yapmadı.*

***BİRİSİ** buna çok kızdı, çünkü bu **HERKES**'in işi idi. **HERKES, HER-HANGİ BİRİ**'nin o iş yapabileceğini düşündü, fakat **HİÇKİMSE, HERKES**'in yapmadığını farketmedi. **HERHANGİ BİRİ**'nin yapabileceği iş **HİÇKİMSE** yapmayınca, **HERKES BİRİSİ**'ni suçladı.*

BİR ÇOK İŞLETME SAHİBİ DİYOR Kİ...

- Ben işin başında olmayınca hiç bir şey yolunda gitmiyor!
- Çalışanlardan, ekiplerimden hiç memnun değilim / şikayetçiyim!
- 7 x 24 çalışıyorum, hiç bir işe yetişemiyorum, istediğim sonuçları alamıyoruz!
- Artık özgür olmak istiyorum, İşin dışına çıkmak istiyorum!
- Yeteri kadar satış yapamıyorum!
- Kontrolsüz büyüyoruz, endişeliyim, işleri takip etmekte zorlanıyorum!
- Yüksek satışlara rağmen karsız iş yapıyoruz!

Ekip Yönetimi

İşletme Koçunuz size bazen
duymak istemediklerinizi de söyler.

Eğer iyi insanları bulamadığınızdan
şikayet ediyorsanız, hakettiğiniz
insanları bulduğunuzu bilmelisiniz.

İyi liderler, iyi insanları çekerler.



Maařların

34% ü



çöpe atılıyor !

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

MUTSUZ
BAĞSIZ %30

BAĞLI DEĞİL %59

GÖNÜLDEN
BAĞLI %11



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

Gallup

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

BAŞARININ SIRRI...

Ekip Yönetimi



- DOĞRU İNSAN
- DOĞRU İŞ
- DOĞRU SİSTEM

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Ekip Yönetimi

- Uyumlu bir takım çalışması
- Kimlikler, etiketler, ünvanlar olmadan; takımın bütün elemanları.



Ekip Yönetimi

İyi insanlarla başlayın, kuralları belirleyin, çalışanlarınızla iletişim kurun, motive edin ve ödüllendirin.

Tüm bunları etkili bir şekilde yaparsanız, başarılırsınız. ”

- Lee Iacocca



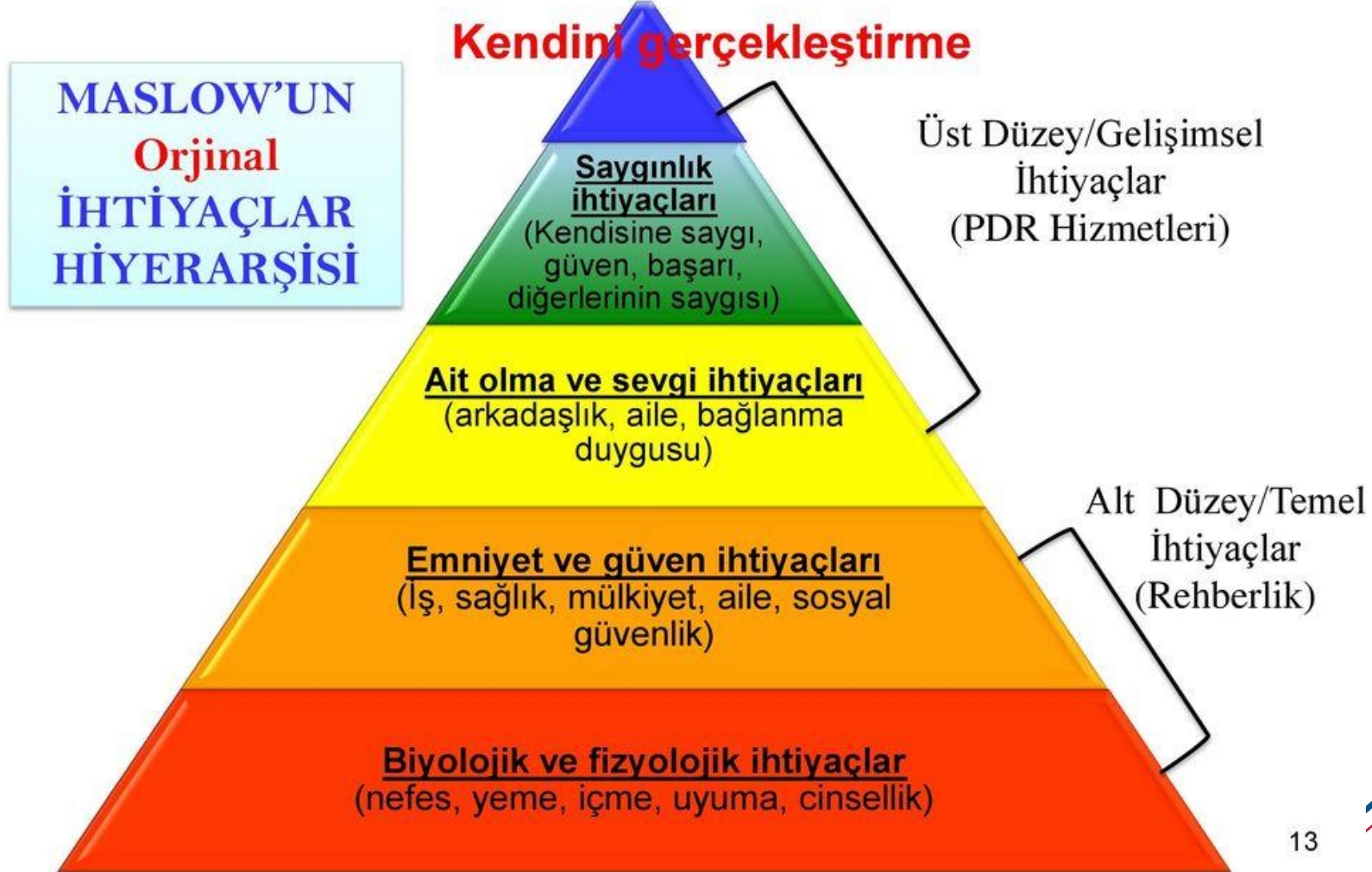
ÇALIŞANLARIMIZ...

EN DEĞERLİ KAYNAĞIMIZ

Çalışanlarınıza nasıl liderlik edeceğinizi bilmelisiniz.



MASLOW'UN İHTİYAÇLAR HİYERARŞİSİ



Ekip Yönetimi

1- Korkuyu Odaklanmaya Dönüştür.

odak

korku

Hangi tarafta olmak istiyoruz?

2 -Yeni standartlar belirleyin.

- Yeni kurallar
- Çalışma koşulları
- Yeni performans göstergeleri
- Sanal toplantılar
- İletişim



3 – Masraf merkezlerini kar merkezine dönüştürün.

- - Satınalma- Sözleşmeleri gözden geçirin.
- - Muhasebe- Tahsilatlarınızı ve nakit seviyenizi en üst düzeye çıkarın. Ödemelerinizi gözden geçirin.
- -Pazarlama- Online kampanyalar / Web seminerleri
- -Lojistik - Daha hızlı teslimat.

Ekip Yönetimi

4 - Lider olarak görünür olun.

- İletişim kurun
- Görünür olun
- Harekete Geçin



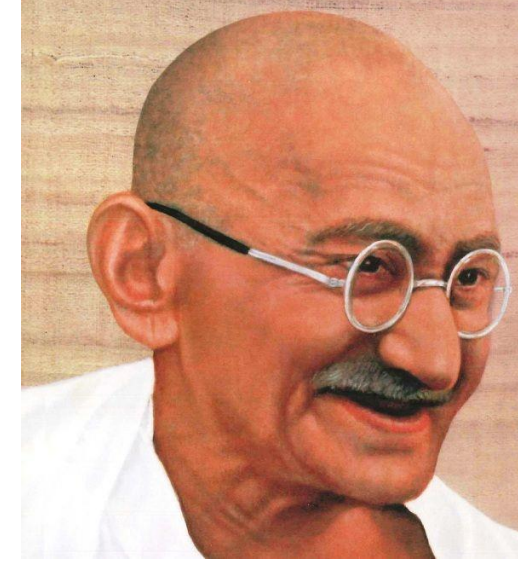
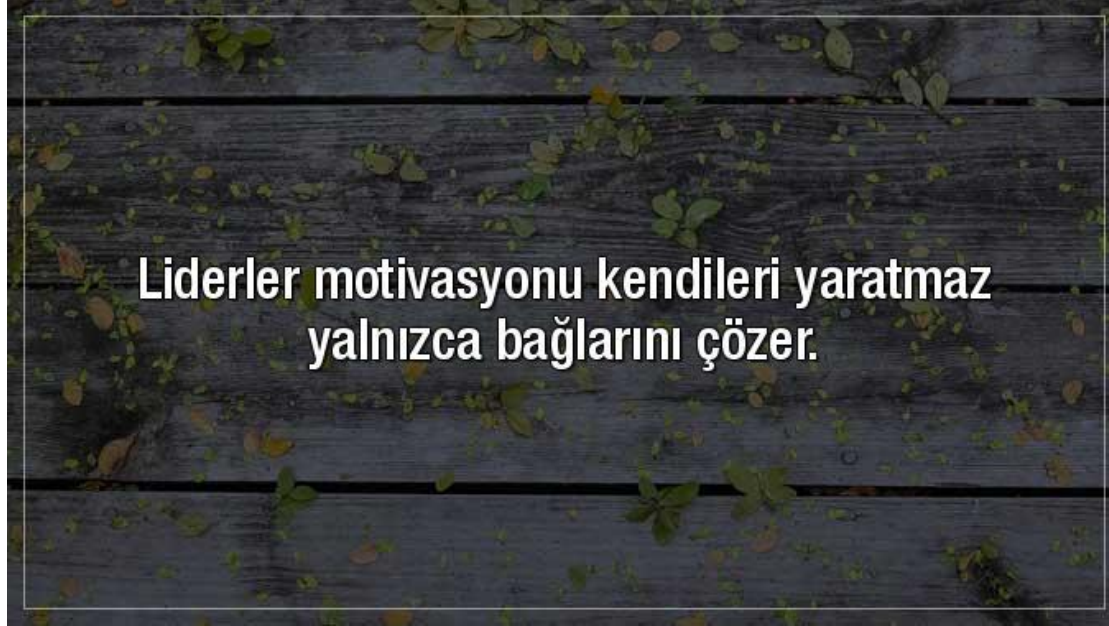
...KAZANAN TAKIM İÇİN 6 TEMEL UNSUR

1- Güçlü liderlik



...KAZANAN TAKIM İÇİN 6 TEMEL UNSUR

1- Güçlü liderlik



Mahatma Gandhi

...KAZANAN TAKIM İÇİN 6 TEMEL UNSUR

- 1- Güçlü liderlik
2. Ortak hedef
3. Oyunun Kuralları
4. Aksiyon Planı
5. Risk Almak için Teşvik
- 6.% 100 Katılım



**ÖNCE HAYATTA KALMAK İÇİN ÇALIŞTIK.
ŞİMDİ SIRA BÜYÜMEYE GELDİ.**

YENİ ELEMANLARA İHTİYACINIZ OLABİLİR.

Ekip Yönetimi



Otobüse doğru insanları bindirin.

Ekip Yönetimi

5- İşe alımlar:

- Kimi işe almak istiyoruz?
- İlan vermek
- Elemek
- En iyisini bulmak



Ekip Yönetimi

Eğitim – Yeniden Eğitim

- Şirketin Tarihçesi / Vizyonunu
- Şirket kültürü ve Değerleri
- Çalışanlarınızla bir arada olun.
- Gerekli beceriler.



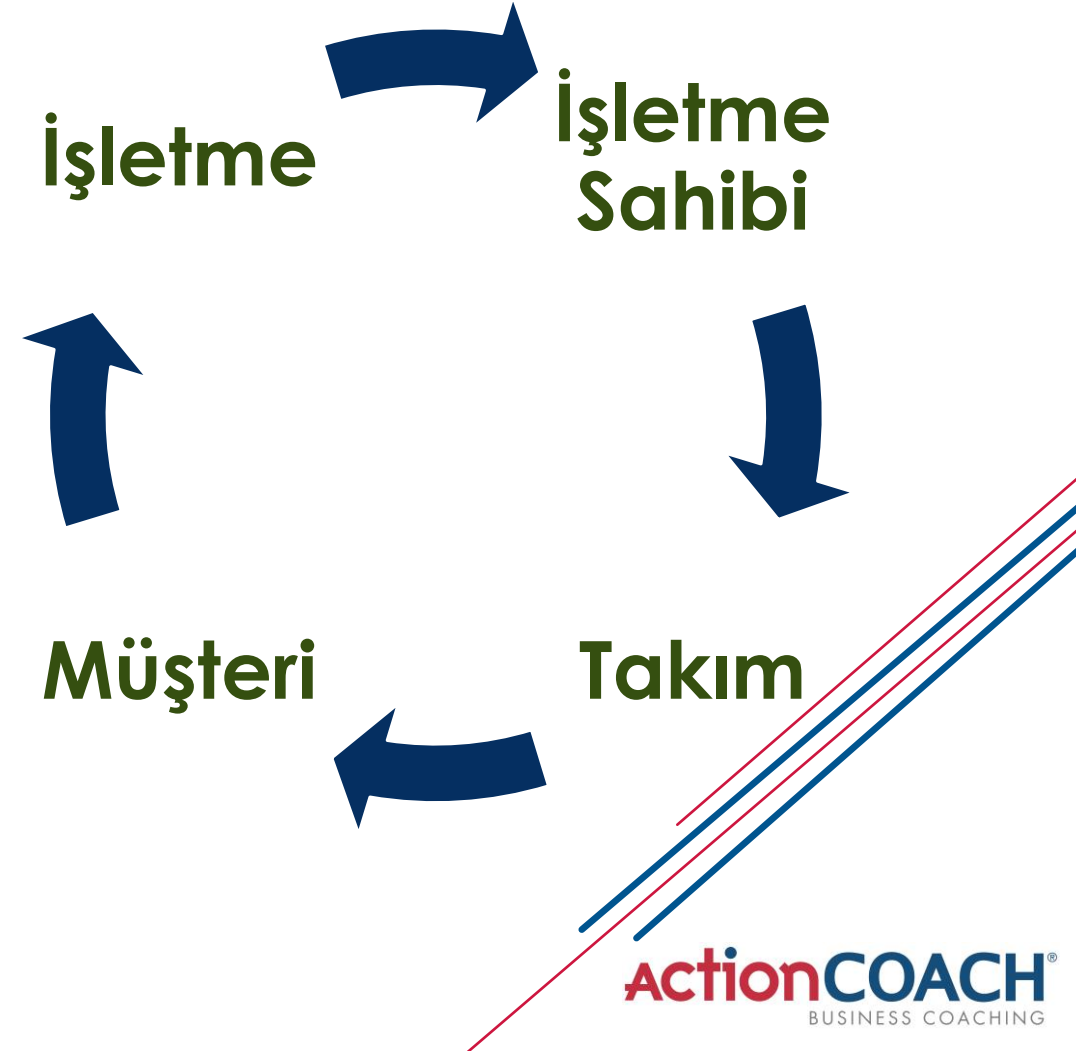
6- İşten Çıkarmalar

- Şefkatli olun.
- Kaçınılmaz ise işten çıkarmaları tek seferde yapın.
- Mümkün olduğu kadar çalışanlarınızı kazanmaya çalışın.
- Güçlü Olun. Kararlarınızın arkasında durun.



İŞ DÖNGÜSÜ

- Ekibinize odaklanın.
- Eğer ekibinize iyi bakarsanız, onlar da müşterilerinize ve işinize iyi bakacaktır.
- Çalışanlarımızın yeteneklerini doğru kullanırsak, işimizi bizim için inşa ederler.



Ekip Yönetimi

Avustralya Grand Prixinde Ferrari takımının pit-stop'unu gösteren bu resimler, takım çalışmasının en başarılı ve kısa örneklerinden biri belki de... Aracın dört lastiğinin değiştirilmesi, sadece 2 saniye sürüyor.

Daha sonra başka bir takım bu süreyi 1.88 saniyeye düşürdü.



* Alınması gereken aksiyon - ÖDEV

“Kelimeler ilham verebilir, düşünceler kışkırtabilir, ama sadece EYLEM sizi hayallerinize yaklaştırır. ” - Brad Sugars

- Ekibinizin zorlukları neler?
- Şirketinizi kimler bir üst lige taşır?



Ekip Yönetimi

ÖNCE BÜTÜN KURALLARI YIKIN

**DÜNYANIN EN ÖNEMLİ YÖNETİCİLERİ
NELERİ FARKLI YAPIYOR?**

GALLUP KURULUŞUNUN 400'Ü AŞKIN ŞİRKETTEN 80.000
YÖNETİCİYLE YAPTIĞI AYRINTILI GÖRÜŞME SONUÇLARINI
TEMEL ALAN, **KONUNUN EN KAPSAMLI ARAŞTIRMASI**

**MARCUS BUCKINGHAM
CURT COFFMAN**

 Remzi Kitabevi



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama
6. Yeni Dünyada Satış
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. Ekip Yönetimi
9. **Bakış Açısı (MindSet)**
10. Geleceği Planlama

Güçlü Bakış Açısına Sahip Olmak...

Zihninizin gücü çaresizliğinizin derinliğini belirler. Zihin zayıfladığında çaresizlik de derinleşir- **Mehmet Murat ildan**

1. OLAYLAR + TEPKİLER = SONUÇLAR
2. BEN x YAPTIKLARIM = SONUÇLAR
3. BUZDAĞINIZ'ın ALTI
4. BAŞARININ FORMÜLÜ
5. KRİZ EĞRİSİ

OLAYLAR + TEPKİLER = SONUÇLAR

TEPKİLERİMİZ :

1) POZİTİF

2) FIRSATLAR

3) EMPATİK

4) SAĞLIĞINIZ



DÜŞÜNCE YAPIMIZ

BEN x YAPTIKLARIM
= SONUÇLAR



ÖRNEK

1) PARA KAZANMAK İSTİYORUM = EĞİTİM ALMIYORUM&KİTAP OKUMUYORUM X
ÇOK AMA ÇOK ÇALIŞIYORUM

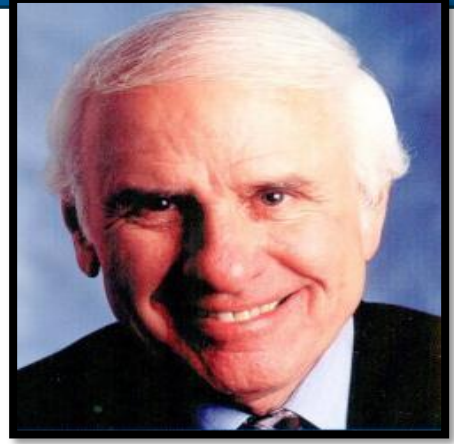
2) PARA KAZANMAK İSTİYORUM = LİDERLİK EĞİTİMİ X İŞE SAAT 11:00'DA
GİDİYORUM

3) PARA KAZANMAK İSTİYORUM = LİDERLİK EĞİTİMİ X İŞİME ZAMANINDA
GİDİYORUM

Jim Rohn ...

“Asla hayatınızın daha kolay olmasını dilemeyin... Daima KENDİNİZİN daha iyi olması için çalışın.”

“İşinizden çok kendiniz üzerinde çalışın”



DÜŞÜNCE YAPIMIZ

BUZDAĞI'NIZIN ALTI

Sonuçlar

Sonuçlar

Yaptıklarım

Aksiyon - Kararlar

Davranışlar

Yetenekler

İnançlar

Değerler

Kimlik

Ben...

Çevre

DÜŞÜNCE YAPIMIZ

Dreams / Düşle

Goal / Hedefe çevir

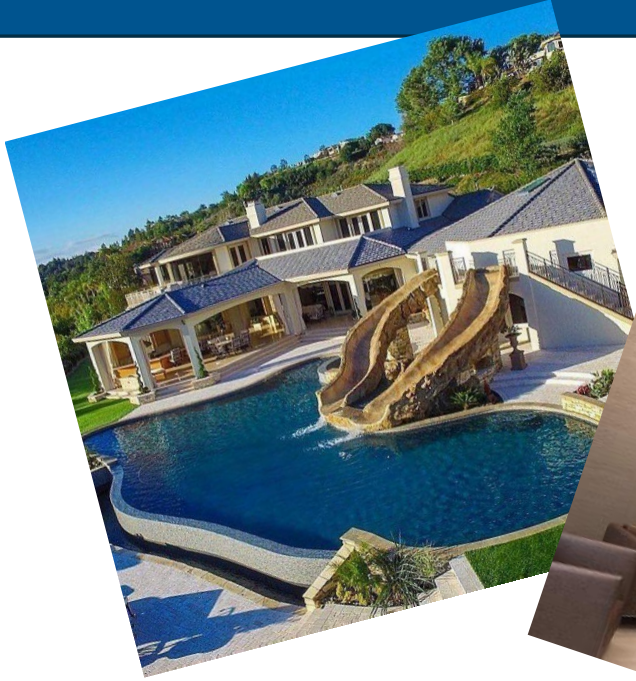
Learn / Öğren

Plan / Planla

Action / Harekete Geç



HAYAL ETMEK



**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

HEDEFLER

SPECİFİK.....Spesifik
MEANINGFUL.....Anlamlı
ACHIEVABLE.....Ulaşılabilir
RELEVANT.....İlgili
TIME-BOUND.....Zamanı Belli
EVALUATE.....Ölçülebilir
READJUST.....Yenilikçi

ÖĞRENMEK

Güçlü Yönler:

- Çok iyi iletişim kurma yeteneği
- Yüksek düzeyde yaratıcılık
- Geçmişte yapılan işlerde elde edilen başarılı sonuçlar
- Dünyada kabul gören eğitim kurumlarında alınan diplomalar
- Dijital teknolojilere konusunda deneyim ve bilgi birikimi

Zayıf Yönler:

- Mesleki ve kişisel gelişim konularına yeterince odaklanamamak
- Öz güven eksikliği
- Sabırsızlık
- Sonuçlarını irdelemeden hızlı karar verme
- Yetersiz yabancı dil bilgisi

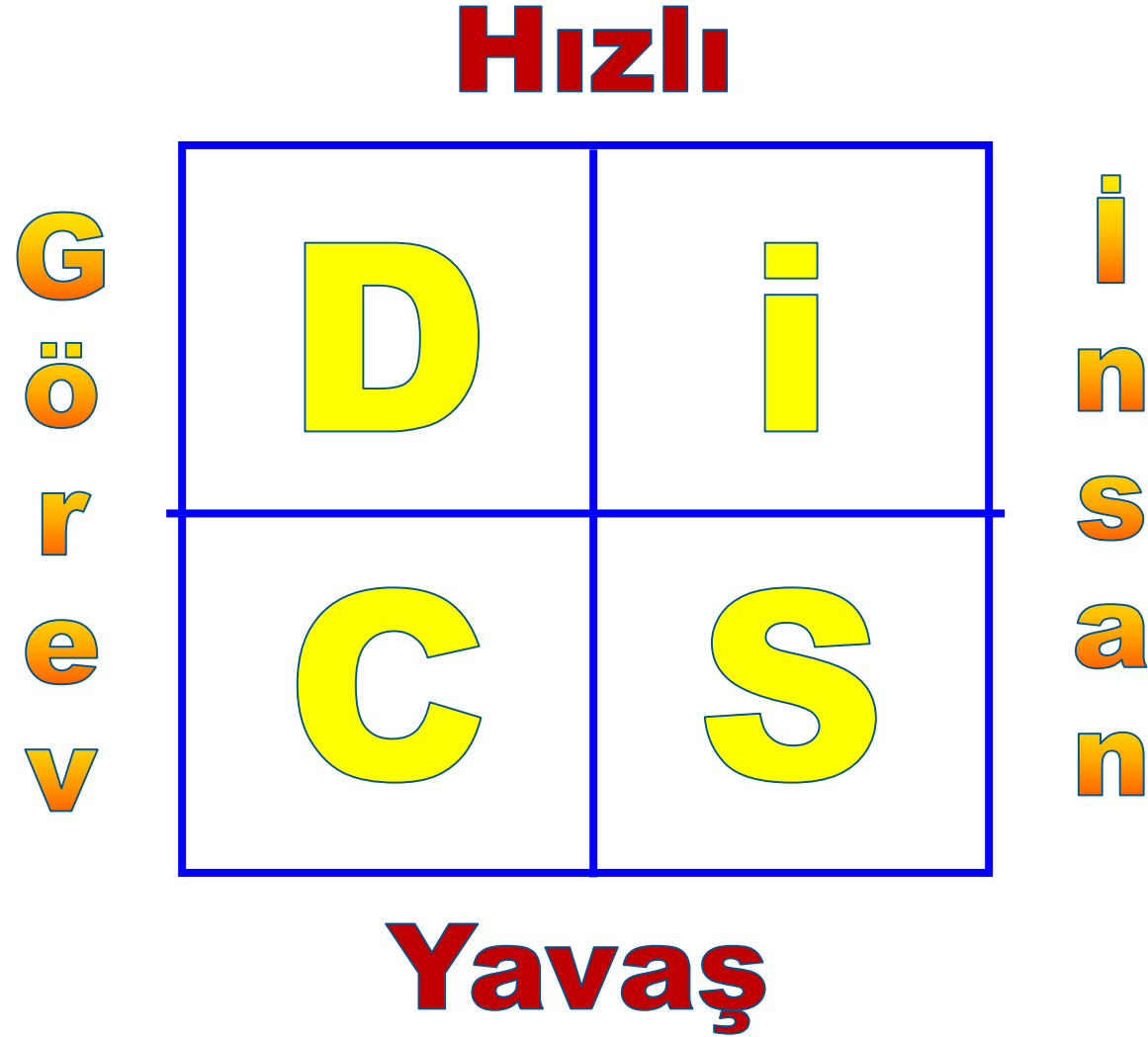
Fırsatlar:

- Şirket içinde boşalacak üst düzey pozisyonlar
- Dış talep artışına paralel olarak şirketin yurt dışındaki temsilcilerini artırma gereksinimi
- Pazarlama alanında yüksek lisans eğitimi için burs imkânı

Tehditler:

- Ekonomik darboğaz ve kötü piyasa koşulları nedeniyle artan işten çıkarılma olasılığı.
- İkiye katlanan iş yükü nedeniyle performansta düşüş olasılığı
- Çalışanlara mesleki gelişim olanağı sağlamayan bir yönetim tarzı.
- Ucuz iş gücü nedeniyle iş güvenliğinin tehlikeye girmesi

DAVRANIŞ STILLERİ ...



PLANLAMA

Planlama...

- Yönetim
- Sistem
- Planlama

GrowthCLUB **90 Günlük Planlama** **ActionCOACH** business coaching

Planınızı Oluşturun

HEDEF 1
HEDEF 2
HEDEF 3
HEDEF 4

HEDEF	1	2	3	4	5	6	HAFTA	7	8	9	10	11	12	13
1														
2														
3														
4														

TAN **KONTROL** **ILGINÇ DEĞİL Mİ?**

ActionCOACH business coaching

‘Başarısız olmayı değil **Başarılı olmayı Planlayın**’

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

AKSİYON ALMAK & BAŞARI

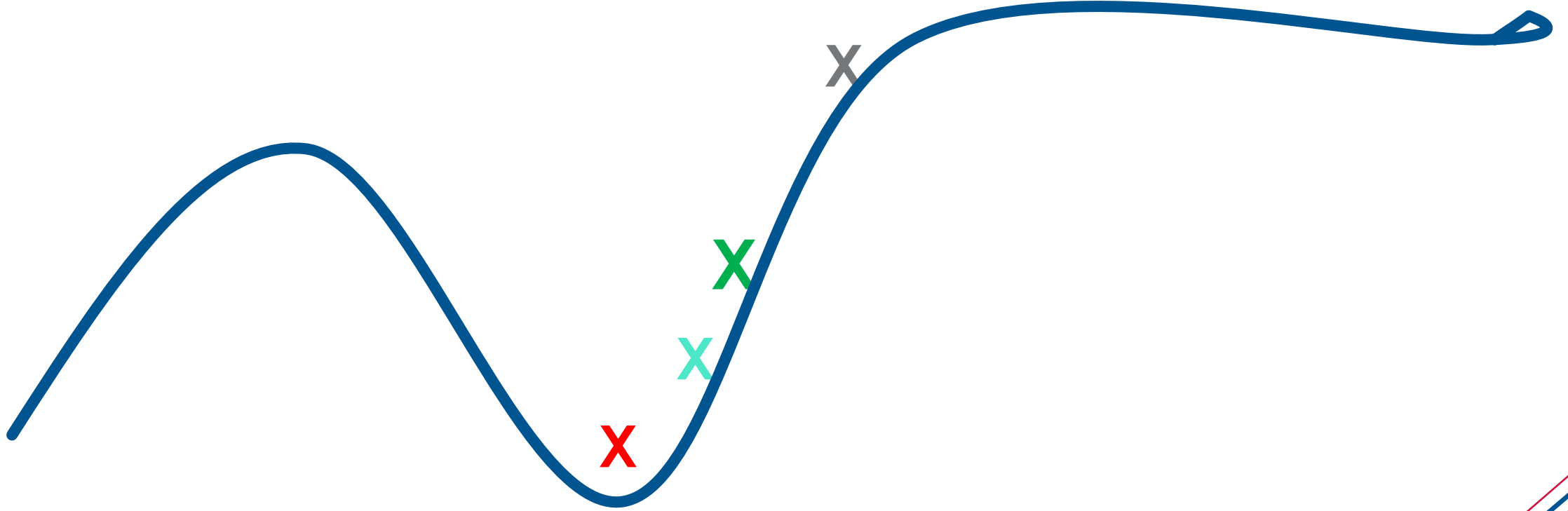


**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

KRİZ EĞRİSİ

OYUNDA KALMAK MI SEYİRCİ OLMAK MI?



Alınması gereken aksiyon - ÖDEV

1) İşinizle ilgili en büyük hayaliniz nedir ?Lütfen yazınız.

2) Hayalinize ulaşmak için kendinize 2021 /Aralık sonuna kadar 3 hedef belirleyiniz. (SMART)

25. YILINDA TÜM DÜNYADA 25 MİLYONUN ÜZERİNDE SATIŞ

Etkili İnsanların 7 ALIŞKANLIĞI



'İyi'den 'Mükemmel' Şirkete kitabının yazarı
Jim Collins'in önsözüyle

Stephen R. Covey

61. Baskı

AperatifKitap
Pazarlama, Eğitim ve Danışmanlık A.Ş.

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

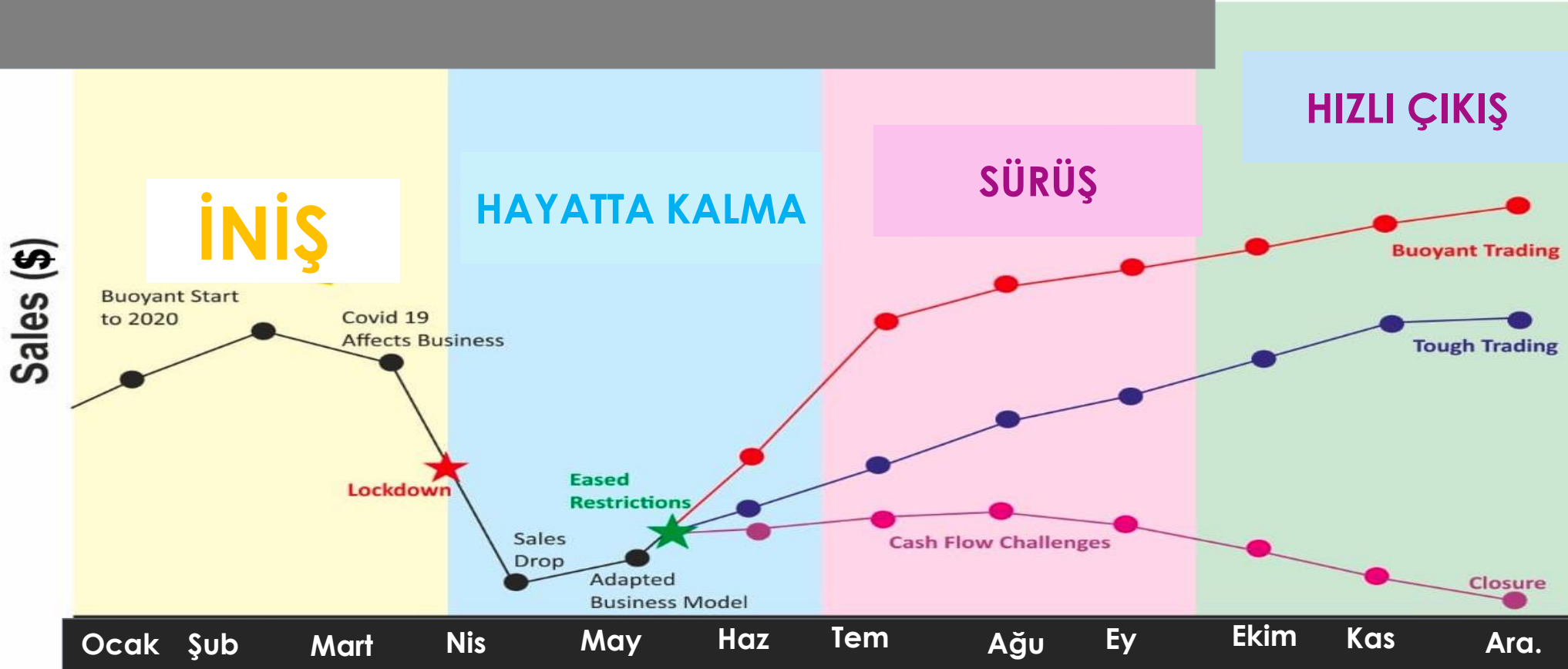
Panik Yapma! Plan Yap!

"Çoğu insanın olmadığı yere ulaşmak istiyorsanız, çoğu insanın yapmadığı şeyi yapın." - Bill Gates

1. Büyük Resim ve İletişim
2. Yaşamda kalmak için değişim
3. Dijital Yeni normalimiz
4. Para Yönetimi
5. Yeni Dünyada Pazarlama
6. Yeni Dünyada Satış
7. Müşteri Hizmetlerinde mükemmeliyet
8. Ekip Yönetimi
9. Bakış Açısı (MindSet)
10. **Geleceği Planlama**

HANGİ FAZDASINIZ? ...

ŞİRKETİNİZİN YÖNÜNE **ŞİMDİ** KARAR VERİN!



REA

R



KİŞİSEL

- Aile
- Kişisel Bakım
- Kişisel Finansallarımız
- Zihin Yapısı
- Enerji

- Yetkinliklerimiz
- On-line kurslar
- Koçluk
- Öz disiplin

- Default Diary(zaman planı)
- Zihin Yapısı
- Mental Olarak Hızlanma Fazına Hazırlık
- Kişisel Bakım

- Enerji
- Netlik
- Odaklanma
- Taahhüt verme
- Sahiplenme

- Tutarlılık
- Denge
- Eğlence

PHASE 1

KRİZ

PHASE 2

EĞİTİM

PHASE 3

ISINMA

PHASE 4

HIZLANMA

PHASE 5

REKABET VE BÜYÜME

TIME

Karantina Bitmesi

İŞİMİZ

- Ekibimiz
- İşimizin Finansalları
- Koruma/Rölemleri
- Hükümet Destekleri

- Vizyon Misyon
- Ürün ve Servislerin Gözden geçirilmesi
- Pazarlama Stratejileri
- Finansal Güvenceler

- İşe dönüş hazırlık
- Pazara giriş
- Pazarlama
- Farklılaştırma
- Yeni fırsatlar

- Öncü Liderlik
- Maksimum efor
- Mevcut müşterilere odaklanmak
- Yeni Pazarlama
- Test ve Ölç

- Sürekli gelişme
- Sistem ve Prosesler
- Büyüme Planları
- Pazarlama Optimizasyonu
- Siz olmadan da tıkr tıkr çalışan işletme

EKİBİNİZ, TEDARİKÇİLERİNİZ, MEVCUT VE POTANSİYEL MÜŞTERİLERİZ İLE SÜREKLİ İLETİŞİM

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

KRİZLERİN DEĞİŞKENLERİ ÇOK FARKLI ...

TÜKETİCİ
DAVRANIŞLARI

TÜKETİCİ
ÜRÜN/SERVİS
TERCİHLERİ

ALİŞVERİŞ
KANALLARI

ÖDEME
ARAÇLARI

SERVİS HIZI

LOJİSTİK
İHTİYAÇLARIMIZ

TÜKETİCİ
HARCAMALARI

TEDARİK ZİNCİRİ

EKİPLERİN
MOTİVATÖRLERİ

YENİ
TEKNOLOJİLER

ÇALIŞMA
ŞEKİLLERİ

HIZLI ADAPTASYON ÖNEMLİ...Kriz yönetim ve Planlama Kası

Yeni regölasyonlar – Kanunlar - Kurallar

Değişen iş yapış tarzları

Seyahat Kısıtlamaları –Aşı - Yeni Kurallar

Doğal Felaketler – İklim Değişiklikleri ve Etkileri -
Sürdürülebilirlik

Hammadde ve Lojistik Maliyet artışları - Az
bulunurluk -

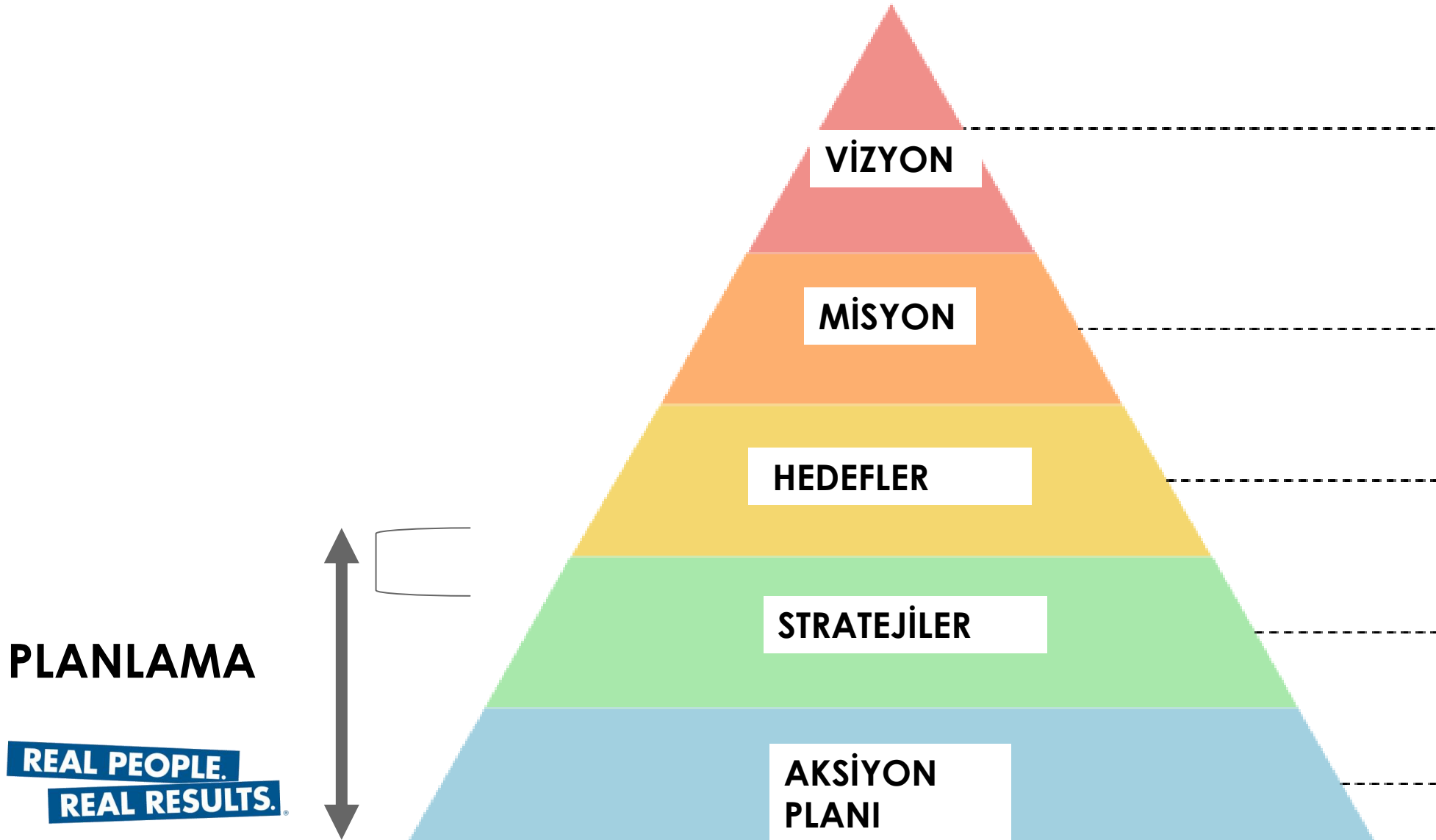
ÖNCE HAYATTA KALMA, SONRA HIZLI ÇIKIŞ!



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

HEDEF- STRATEJİ – AKSİYON (TAKTİK)...



ÖNÜMÜZDEKİ 90 GÜNLÜK PLAN ...

GrowthClub 90 Günlük Planlama



growthCLUB
Büyüyen ve Akademi, İşletme ve Kişisel Gelişim

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

**Bir Şeyi yapmak isterseniz, bir
yolunu bulursunuz.
İstemezseniz de bir bahane
bulursunuz.**

Jim Rohn

HEDEFİ OLMAYAN GEMİYE RÜZGAR BİLE YARDIMCI OLMAZ ...

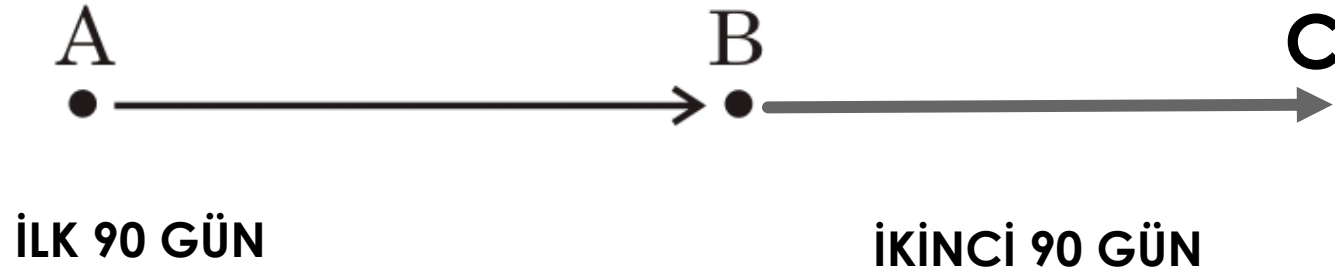


**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

İLK ADIM HEDEF KOYMAKTIR ...

**Zihninizde önce
FİNAL ile başlayın...**



HEDEF NASIL OLMALI ?...

S

- Specific, Net, anlaşılır, 5 Yıllık hedeflerle başla...

M

- Measurable, Hedefi vurduğunuzu gösteren ölçülebilir bir değeriniz olmalı...

A

- Achievable, Zorlayıcı olmalı, bununla beraber ulaşılabilir olmalı...

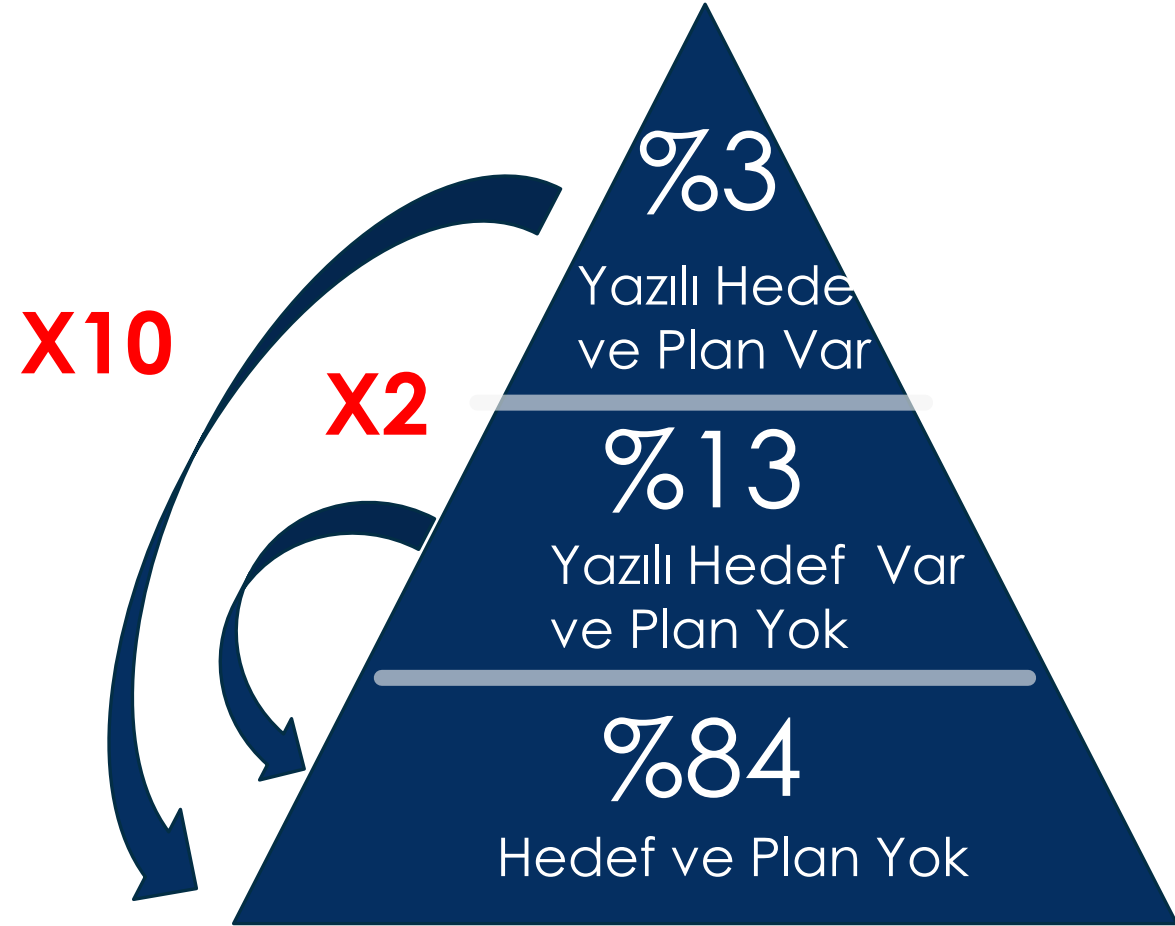
R

- Realistic-Relevant, Gerçekçi olmalı, sonuca odaklanmalı, faaliyete değil,

T

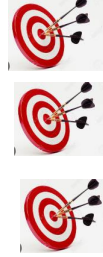
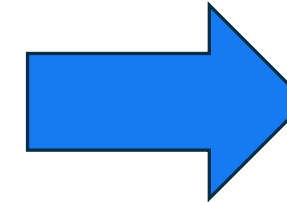
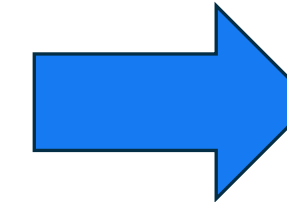
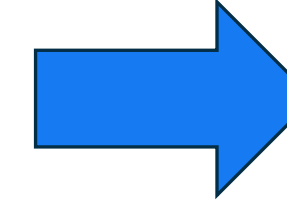
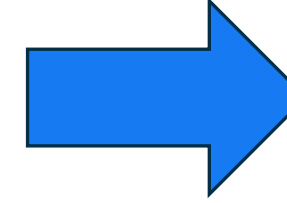
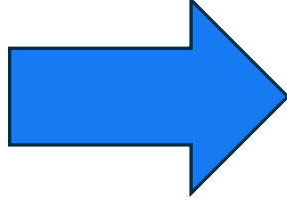
- Time, Bir hedef belirli bir Zaman aralığına dayanmalı, zamana bağlamazsan aciliyet kazanmaz.

BİLİYOR MUSUNUZ?...



HEDEFLER, MİKRO HEDEFLER VE PERFORMANS KRİTERLERİ...

GÜNLÜK
PERFORMANS
KRİTERLERİ



FİNANSAL

MÜŞTERİ

SİSTEM&PROSES

ÖĞRENME & GELİŞİM

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

HEDEF Mİ? NİYET Mİ? ...



7 ALANDA 90 Günlük PLANLAMA ...

- 1 FİNANSALLAR
- 2 ÜRÜN /HİZMETLER
- 3 DAĞITIM
- 4 İNSAN KAYNAĞI
- 5 PAZARLAMA
- 6 SATIŞ
- 7 DESTEKLER



Somut bir İş Planı ...



Planlama süreci:
1. Hedef
2. Gözlemler
3. Gözlemler
4. Zamanla ilgili
5. Çözüm
6. Teorik destek/destek

90 Günlük Planlama

HEDEF 1	
HEDEF 2	
HEDEF 3	
HEDEF 4	



HEDEF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1													
2													
3													
4													



Her gün 84.603 saniye ile ne yapacaksınız? Her hafta 5 saat için kontrolde kalmanız için 6.5 haftaya denk geleceğini biliyor muyunuz? Bu da (6.5x24x60) 936 saat eder...

İLGİLİ DEĞİL MİYİ?

"Tasarruflar evlilikte olduğu gibi, sadece adlar ve amellerle değil, planlarla değil." Peter F. Drucker

"Kasıtlı yaparsanız iyi, kasıtsızla hazrettiğiniz yaparsanız kötü." Benjamin Franklin

"Hayal gücü ve niyetlerinizle adanmış, kasıtlı olarak yapacağınız şeylerdir. Hayal düşünce, kasıtlı olarak planlanarak yapılır." Denis Diderot



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

İŞİNİZ NE ZAMAN VE NASIL BİTECEK_?...



*SİZ olmasanız da
Tıkır tıkır çalışan*

Ticari, Karlı, İşletme

MÜTHİŞ SONUÇLAR İÇİN... 6 ADIM



GİRİŞİMCİLİK MERDİVENİ...FARKLI ZİHİN YAPISI

Z
İ
H
İ
N

Y
A
P
I
S
I

GİRİŞİMCİ

Yatırımcı

İşletme Sahibi

Yönetici

İş Sahibi

Çalışan

Başka kişilerin fikirlerinden, yatırımlarından networkden para kazanır

Paradan Para Kazanır

Kardan para kazanır

İnsanları ve demirbaşları yöneterek para kazanır

Kendi için para kazanır

İşinden Para kazanır

GÜÇLÜ BİR ZİHİN YAPISI OLUŞTURUN..

BEN $\times$ YAPTIKLARIM
= SONUÇLAR



ZİHİN YAPINIZ ŞİRKETİNİZİN SEVİYESİNİ BELİRLER

BEN

Girişimci

Yatırımcı

Yönetici

İş Sahibi

Çalışan

Temel

Niş

Kaldıraç

Ekip i

Sinerji

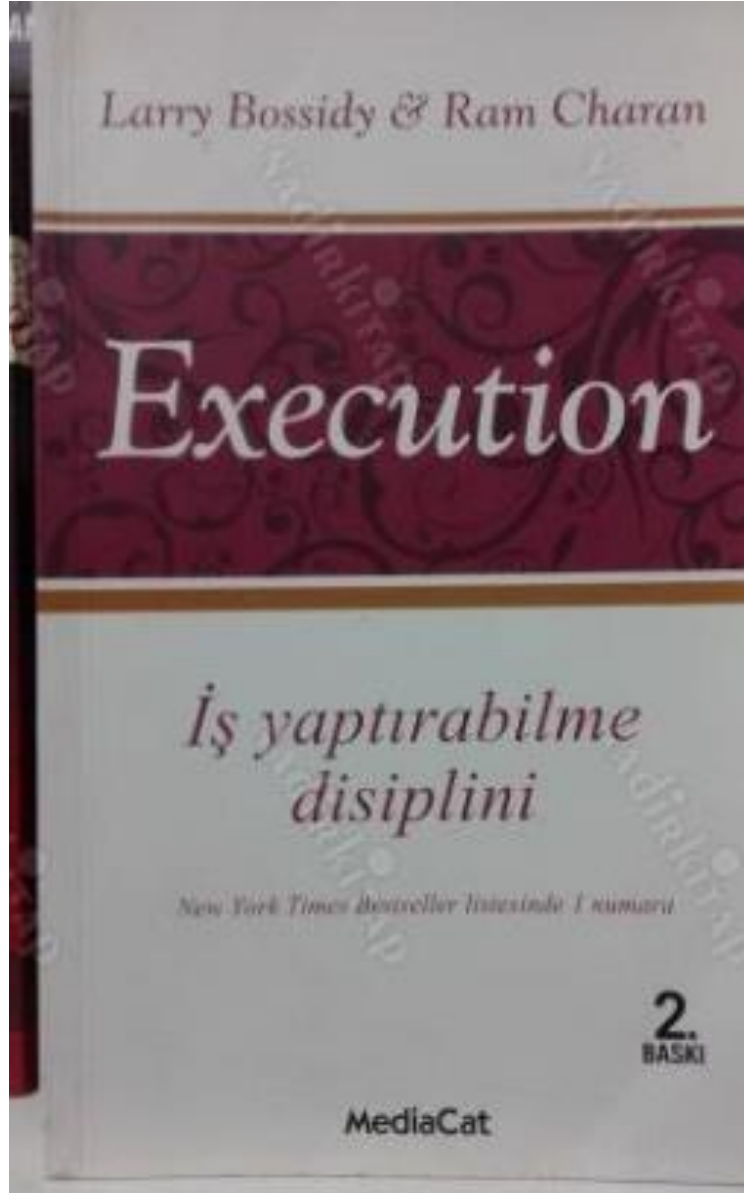
Sonuçları

SONUÇLAR

Siz Olmasınız da
Tıkır Tıkır Çalışan
Ticari ve Karlı
İşletme

YAPTIKLARIM

KİTAP ÖNERİM....



REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

PLANLAMA – KRİZ PLANI

Aksiyon / ÖDEV

- 90 Günlük planınızı oluşturun
- Kriz anında acil eylem planınızı oluşturun
- Bu programdan öğrendikleriniz uygulayın..



PLANSIZ STRATEJİ, AKSİYONSUZ PLAN OLMAZ...

"Kelimeler ilham verir, düşünceler kışkırtır, yalnızca **AKSİYONLAR** sizi hayalinize yaklaştırır."



Brad Sugars
ActionCOACH
kurucusu

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Hemen Şimdi AKSiYONA GEÇME ZAMANI...

REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING

Hemen Şimdi AKSİYONA GEÇME ZAMANI...

TEŐEKKÜRLER..

Sorularınız için;

Ümit Koşkan Masalci

umit.masalci@actioncoachturkey.com

umitkoskan@ihracatkocu.com

0532 306 51 75