



**FIRAT FİDAN**  
FDN Grubu  
Yönetim Kurulu Üyesi



## DAHA ÇOK VERİM VE KAZANÇ İÇİN İŞ MODELLERİMİZİ DEĞİŞTİRMELİYİZ

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de trendler değişmeye devam ediyor. Özellikle uzun zamandan beri yetkili satıcılık faaliyetlerini sürdüren firmalar olarak kazanç elde etmek ve yapılan işlerden daha çok verim almak için iş modellerimizi değiştirmek zorundayız.

### TEK SATICI ÇOK MARKA MODELİ

Otomotiv sektöründe yetkili bayi, servisler ve 2. elde geçmiş senelerde elde ettiğimiz kâr oranlarını iş yapış şeklimizi gözden geçirmez ve artan rekabete oranla mevcut stratejilerimizi değiştirmez ise elde edemeyeceğimiz düşüncesindeyim. Değişimin ise tek taraflı olması mümkün değil. Bu nedendir ki üreticisi, distribütörü ve yetkili satıcısıyla otomotiv sektöründeki tüm oyuncuların iş yapış şeklini gözden geçirmesi gerekiyor.

Örneğin dünyada, özellikle Batılı ülkelerinde otomobil satan plazaları gezdiğimizde, firmaların tek marka değil, çoklu marka satışına odaklandığını görüyor, aynı plazada birçok markanın satıldığını gözlemliyoruz. Buradan yola çıkarak, batıdaki yetkili satıcıların tek plaza çoklu marka yöntemiyle değişen şartlara rağmen aynı gelirleri elde etmeyi başardığını söylemek çok da yanlış olmayacaktır.

### 2.EL DEPARTMANLARI KURULMALI

Sektörümüzde, daha önceleri sadece sıfır otomobil satışını arttırmak için yapılan ikinci el satış faaliyeti, günümüzde sıfır otomobil ve servis kârlılıklarının düşmesiyle daha fazla önem kazandı ve artık yetkili satıcıların ana işi konumuna geldi. 2017 yılı Ocak-Mayıs döneminde toplam pazar yüzde 9 oranında daralarak satışlar 325 bin adet düzeyinde gerçekleşirken, bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 10 oranında daraldı ve 240 bin adet olarak gerçekleşti. Bu sırada trafiğe kaydı yapılan araç sayılarında da gerileme gözlemlendi. Örneğin Nisan'da geçen yıla kıyasla trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısında %7,2 azalma kaydediliyor. Bu nedenle karlılıklarını korumak, satıştan para kazanmak isteyen yetkili satıcıların, artık mutlaka kendi 2. el departmanını kurup profesyonellerle çalışması gerekiyor.

2. el satışlarının en önemli kanallarından bir olan takas alımlarında da filo sayılarındaki artış sonrası bir düşüş gözlemleniyor. Bu nedenle takasa girecek araç sayısını artırmak için dış alımlara ihtiyaç duyuyoruz. Bu konuda önemli bir kaynak olan internet satışları ve toplu ihale yapan firmalar ile bir fiyat standardı da yakalanmış oldu.

### GÜNLÜK ARAÇ KİRALAMA TRENDİ

2017 yılında günlük araç kiralama talepleri artacak. Çünkü artık insanlar günlük işlerini çözmek için araç satın alma ve bu gibi bir yatırıma girmek yerine günlük hatta saatlik kiralamalara yöneliyorlar. Ülkeye giriş yapan bir çok car sharing, ride sharing ve saatlik kiralama

modelleriyle iş yapan start up hizmetleri yeni trendler arasında yer alıyor. Aktif mobil kullanım nedeniyle akıllı telefonların her konuda kullanıcılara destek olması, kiralama alanında da çeşitli Start Up'ların uygulamalarının kullanıma alınmasını bir zorunluluk olarak getiriyor.



Yeni jenerasyon araç sahibi olmak istemiyor, genel bir değerlendirme yapacak olursak sahiplik kavramı değerini yitiriyor. Müşteriler günlük işlerini çözmek için araç satın alma ve bu gibi bir yatırıma girmek yerine günlük hatta saatlik kiralamalara yöneliyorlar. Bu nedenle anlık çözümlerin daha ön planda yer aldığını söyleyebiliriz.

### ARAÇ KİRALAMADA ÖNE ÇIKAN TRENDLER

Müşterilerimiz araç kiralarken doğrudan fiyata odaklanmamalı. Değerlendirme yaparken fiyatın asıl etkeni olan hizmet kalitesine odaklanmalı ve tercihlerini bu kaliteyi baz alarak yapmalılar. Müşteriler yeri geldiğinde yaptıkları yanlış tercih ve karşılığında aldıkları kötü hizmeti düzeltmek için araç kirasından çok daha fazla meblalarda harcama yapabiliyorlar.

Bu yüzden tercihlerinde güvenilir, kaliteli hizmet anlayışına sahip kurumsal firmaları ön planda tutmalarını tavsiye ediyoruz. Ayrıca yine araç kiralarken, şu kalemlere de dikkat etmek gerekiyor:

- Kiralama yapacağınız şirketin servis ve bakım noktalarının lokasyon olarak size yakın olmasına özen göstermek,
- Otomobilin kilometresini kontrol etmek,
- Lastiklerin yıpranmışlığı ve aracın herhangi bir arızası var mı kontrol etmek,
- Mutlaka araç kiralama sözleşmesi yapmak,
- Aracın kasko ve diğer sigortalarının tam olduğundan emin olmak.

Özetle, yetkili bayiiler ve servisler olarak birçok markayı tek çatı altında toplamadıkça, 2.el alım-satım faaliyetlerinde bulunmadıkça; sermaye ve gider analizi yaparak araç kiralama konularında çalışmadıkça klasik satış sonrası hizmet ile para kazanma devrinin artık kapandığını düşünüyorum. Stratejileri yıllık, 3 yıllık ve 5 yıllık olarak belirlemek ve uzun vadeli hedeflere ulaşabilmek için bu hedefleri kısa vadeli hedeflere bölerek ilerlemek, daha çok verim ve kazanç sağlamaya çalışırken çeşitlendirdiğimiz iş modellerini kurgular ve yönetirken unutmamak gereken kalemler arasında ilk başta yer alıyor.