

OKYAR GÖKPINAR VE KÂR KÖPRÜSÜ

Okyar Gökpınar'ın kitabının reel sektörel deneyimle yazılmış ender kitaplar arasında yerini alacağına inanıyorum. Satışın hızlı hâli olan hızlı tüketim ürünleri sektöründeki satış deneyimlerini yazan Okyar, önemli bir katkıda bulunmuş olacak.

İş hayatında iki tür profesyonel olduğumu düşünürüm. Birincisi işini yapan, ikincisi işini yapan ancak yaptığı iş üzerine düşünen, daha iyi nasıl yapılacağını araştıran, işini yaparken çıkarımlar yapan ve yorumlayanlar. Bu ikinci grup daha azdır ama kitap yazarları, eğitimciler ve danışmanlar genelde bu gruptan çıkar.

Okyar da bu ikinci gruptan biri olmuş. Okyar'la tanışmamız kitabımı okuması sayesinde oldu. Kitabımla ilgili düşüncelerini paylaşan bir linkedin mesajından sonra tanıştık ve daha ilk görüşmemizde dahi derin ve doyurucu bir sohbet yaptık. Satış ve pazarlamaya dair tespitlerimiz, yorumlarımız, çıkarımlarımızın ortaklığını görünce ortak projeler yapma kararı aldık.

Okyar, Hızlı Tüketim Ürünleri sektörüne ilişkin bir kitap çalışmasını tamamladığını söylediğinde çok merak etmiş ve hemen okumak istemiştim. Kitabı okumayı beklerken Okyar, kitabın editörlüğünü üstlenmemi istedi. Okyar'ın bu isteğinden onur duydum ve bu görevi büyük bir memnuniyetle yerine getirmeye çalıştım.



Bu kitap Hızlı Tüketim Ürünleri sektöründeki satış hakkında olmakla birlikte satış sürecinde aracı kanallar kullanan her sektöre hitap etmektedir. Ama sektörü ne olursa olsun her satış elemanının ve satış yöneticisinin ilgisini çekeceğine inanıyorum.

Kitabı okurken, yazarının satış operasyonu yapan büyük bir şirketin üst yöneticisi olarak görev yaptığını ve çalıştığı şirketlerin ciro ve pazar payı artışına ciddi katkıları olan bir yönetici olduğunu unutmamanızı öneririm. Okyar, ciro ve kârlılık arttıran satış uygulamalarını birinci elden anlatmaktadır. Süreçler, yöntemler ve teknikler konusunda sonuç alınmış uygulamalar kitabın ana konusudur.

Okyar, yıllardan beri satış sürecinde yaşadığı problemler ve sıkıntılara dair aldığı notlardan yararlanarak kitabını yazdığını ifade ediyor. Bu deneyimleri okurken bunu siz de hissedeceksiniz.

Kitapta beni çok şaşırtan ve çok beğendiğim, çarpıcı ve özgün çıkarımlar ve yaklaşımlar oldu. Bu yönü ile kitabın okuyucularının mesleki vizyon ve içgörülerini geliştireceğine inanıyorum.

Satış elemanları, kitapta satış süreci ve satışın mantığı konusunda pratik öneriler bulacaklar. Satış yöneticilerinin ise ekiblerine anlatmakta zorlandıkları konuları metodik bir şekilde nasıl anlatacaklarına dair bir yaklaşım bulacağına inanıyorum.

Kitap, satışı sadece şirket cephesinden değil aynı zamanda distribütör cephesinden de ele alıyor. Distribütölerin nasıl çalışması gerektiğini, ciro ve kârlılık artışı için nelere dikkat etmesi gerektiğini anlatan bölümlere Okyar geniş yer vermiş. Bildiğim kadarı ile kitap bu yönü ile bir ilki temsil ediyor.

Bu kitapta, hiçbir kitap ve eğitimde bulamayacağınız bilgiler bulacaksınız. Bu yönü ile büyük bir boşluğu dolduracağına inanıyorum.

Faruk ŞENER
Pazarlama Danışmanı

