

SUNUŞ

İnsan yaşamında üretim önemli bir konudur. Ürünlerin nasıl olsa satılacağını ve müşterilerin ürünlere kolayca ulaşabileceğini, ürünleri raflarda bulabileceklerini varsaymak ise birçok üretici işletme tarafından yapılan önemli bir hatadır. Ürünlerin doğru zamanda, doğru dağıtım kanalları ile müşterilerine doğru yerde ulaşması gerekmektedir. Hızlı tüketim ürünleri sektörü açısından bu konu varlık, sürdürülebilirlik meselesidir. Bu süreci iyi yönetemeyen, kaliteli üretim yapan birçok işletmenin yeterli büyümeyi sağlayamadıkları, düşük kârlılık ve rekabet içinde yok olup gittikleri görülmektedir.

Satış ve dağıtım süreçlerinin öneminin farkında olan işletmeler çoğu zaman bu ağları kendileri kurmak ve yönetmek zorunda kalmakta ancak bu süreçte önemli sorunlar ile karşılaşmaktadır. Bir satış kanalı belirlemek, bir distribütör ile çalışmak veya bir distribütör işletme olmak sanılanın aksine çok karmaşık ve özenli yürütülmesi gereken bir süreçtir. Başlı başına kendine ait kuralları olan, sürekli takip gerektiren ve gelişen ekonomik koşullara hızla uyum yeteneğine sahip profesyonellerce yürütülmesi gereken bir süreç özelliği taşımaktadır. Her stratejinin, doğru yapılan her hamlenin kârlılık ve sürdürülebilirlik üzerinde doğrudan etkisi vardır.

Günümüz dünyası, mobil teknolojilerde ve yapay zekâ alanında yaşanan teknolojik gelişmelerle tüm sektörlerde olduğu gibi satış ve dağıtım kanallarının yönetimi konusunda da



önemli yenilikler ve fırsatlar sunmaktadır. Bu alana yatırım yapan, teknolojiyi doğru ve etkin kullanan şirketler bir adım öne geçeceklerdir. Kâr hedeflerinin yakalanmasında etkin teknolojilere sahip olmak ve doğru stratejileri kullanmak önemli bir köprü niteliğindedir. Teknolojinin, doğru stratejilerin varlığı ile gerçek bir anlam kazanacağı açıktır.

Kâr Köprüsü, hızlı tüketim ürünleri satış ve dağıtım süreçlerinin içinde çalışan, yönetici ve işveren olarak bulunan herkesin zevkle okuyacağı bir çalışma olmuştur. Kendilerine en önemli noktalar, kârlılığa giden yolda temel yapı taşları özet olarak sunulmuştur. Kitap, doğru satış kanallarının ve distribütörlerin seçimi, doğru çalışma stratejileri oluşturulması, sürdürülebilir ve yüksek kârlılığın sağlanması gibi önemli noktaları ortaya koyan değerli bir çalışma niteliğindedir. Sonuçta satış yapabilmek çok önemlidir. Bu konuda hem evrensel hem de bölgesel olarak müthiş deneyimlere sahip biri tarafından yaşanan tecrübelerin aktarılması çok değerlidir. Bu tecrübelerden bizlerin de yararlanması fırsatını sağladığı ve bu çalışmayı uzun yılların birikimi ve özverisi ile bizlere sunduğu için değerli dostum Okyar Gökpınar'a ve çalışmada emeği olan herkese teşekkürlerimi sunarım.

Prof. Dr. Serhat YANIK

