



KURUMSAL GERİ DÖNÜŞÜM

**Satışı Kolaylaştıran - Alımı Güçlendiren
Akıllı Döngü**

Satış yapan firmalar için hız, alım yapan firmalar için bütçe avantajı.



Piyasadaki Gerçek Problem

NEDEN BU KAMPANYA?



Bugün hem satış yapan firmalar hem de alım yapan firmalar aynı sorunla karşı karşıya:



Satış yapan firmalar

- Müşterinin elindeki eski ürünlerle uğraşmak istemiyor
- “Onu biz almıyoruz” dendiğinde müşteri başka firmalara yöneliyor
- Müşteri, yeni tedarikçiyi bulunca gelecek alımlarını da oradan yapıyor



Alım yapan firmalar

- Elleriindeki eski ürünleri nereye satacağını bilmiyor
- 10 farklı yerle muhatap olmak istemiyor
- Tek noktadan, güvenli ve hızlı çözüm arıyor

BÜTÇE GERÇEĞİ



SORUN

Yüksek Sıfır Ürün Fiyatları

- **Döviz ve maliyet artışları nedeniyle:**
 - Sıfır ürün almak her firma için zorlaştı
- **Pek çok firma:**
 - Yatırım kararını ertelemek zorunda kalıyor
 - Aslında elinde değerli bir eski envanter bulunmasına rağmen bunu değerlendiremiyor

ÇÖZÜM

Bu kampanya ile:

- **Alım yapan firmalar:**
 - Eski ürünlerini tek adresten satıyor
 - Elde ettiği bütçeyle sıfır ürün alımını kolaylaştırıyor
- **Satış yapan firmalar:**
 - “Biz eski ürün almıyoruz” demek zorunda kalmıyor
 - Müşterisini kendi satış sürecinin içinde tutuyor
 - Müşteri kaybı yerine sadakat kazanıyor

Nasıl Çalışıyoruz

BASİT VE NET SÜREÇ



Alım yapacak firma, elindeki eski ürünleri bildirir

Eski ürünlerden elde edilen bütçe:

- Doğrudan firmaya kazanç sağlar

Satış yapan firma:

- Müşterisini kaybetmeden satışını tamamlar



Biz eski ürünleri:

- Yerde teslim / güvenli kargo ile alırız
- Piyasa değerine göre fiyatlandırırız

Firma:

- Güçlenen bütçesiyle sıfır ürün alımını rahatlatır

SATIŞ YAPAN FİRMALAR İÇİN KAZANIMLAR



Bu kampanya, satış yapan firmaların satış sürecinde karşılaştığı engelleri ortadan kaldırarak müşteri kaybını önleyen ve satış hacmini artıran bütüncül bir çözüm sunar.



Kazanımlar

ALIM YAPAN FİRMALAR İÇİN KAZANIMLAR



Bu kampanya, alım yapan firmaların elindeki eski ürünleri değere dönüştürerek bütçelerini güçlendirmelerini ve yeni ürün yatırımlarını daha kolay planlamalarını sağlar.



KLASİK BAĞIŞ VS BU MODEL



Kriter	Klasik Süreç	Tek Adres Kampanya Modeli
Eski ürünlerin satışı	Farklı kişi ve firmalar aranır	Tek merkezden, tek muhatap
Yeni ürün alım süreci	Ayrı satıcılarla ilerler	Satış ve alım aynı döngüde
Süreç yönetimi	Karmaşık ve zaman alıcı	Basit, hızlı ve kontrollü
Müşteri deneyimi	Dağınık, güvensiz algı	Net, güven veren yapı
Satış yapan firma açısından	Müşteri başka firmalara yönelir	Müşteri elde tutulur
Alım yapan firma açısından	Bütçe yetersizliği satışları erteler	Eski ürün geliriyle alım kolaylaşır
İletişim & operasyon	Çoklu temas noktası	Tek adres, tek süreç
Uzun vadeli etki	Parçalı ve sürdürülemez	Sürekli ve sürdürülebilir



**KURUMSAL
GERİ DÖNÜŞÜM**

**Tek adres. Akıllı döngü.
Sürdürülebilir kazanç.**

Bu kampanya ile satış yapan firmalar satışını büyütür, alım yapan firmalar bütçesini güçlendirir ve piyasa sürdürülebilir bir ticari döngüye kavuşur.



kurumsalgeridonusum.com



info@kurumsalgeridonusum.com