

24 SORU 24 CEVAP

ConnectiX tam olarak ne yapar?

01

ConnectiX; Kamu Kurumları ve Büyük Ölçekli organizasyonlara yönelik yazılım, teknoloji ve hizmet satışlarında firmaların satış süreçlerini kuran, yöneten ve hızlandıran profesyonel bir satış ve iş geliştirme partneridir.

ConnectiX bir satış ajansı mıdır?

Hayır. **ConnectiX** bir ajans değildir. Satış sürecini uçtan uca yöneten, firmayı sahada temsil eden ve uzun vadeli ticari ilişki kuran stratejik bir iş ortağıdır.

02

Neden aylık hizmet bedeli talep ediyorsunuz?

03

Çünkü **ConnectiX** yalnızca satış sonucu değil; satışa giden tüm süreci (strateji, erişim, temsil, görüşmeler, kurum içi yönlendirme, ihale öncesi hazırlık) aktif olarak yönetir.

Sadece satıştan pay alarak çalışamaz mıyız?

Hayır. Satıştan pay, gerçekleşen ticari sonuç içindir. Aylık hizmet bedeli ise satış sürecinin profesyonel şekilde kurulması ve yönetilmesi için gereklidir.

04

Aylık hizmet bedeli neyi kapsar?

05

- Üst düzey kamu ve kurum erişimi
- Stratejik satış planlaması
- Firma ve ürün konumlandırması
- Sahada birebir temsil
- Satış görüşmeleri ve karar verici temaları
- Süreç ve fırsat takibi

Kendi bünyemize Satış Müdürü almak daha mantıklı değil mi?

Türkiye şartlarında nitelikli bir satış müdürünün toplam aylık maliyeti 350-400 Bin TL. bandındadır. **ConnectiX**, bu maliyetin altında, 2 kıdemli ve 4 uzman, 2 junior sektör tecrübeli profesyonelle hizmet verir.

06

24 SORU 24 CEVAP

ConnectiX Ekibi kaç kişiden oluşur?

07

ConnectiX projelerde en az 1 Kıdemli, 1 Uzman satış profesyoneliyle aktif olarak görev alır.

ConnectiX'in tecrübesi nedir?

Kurucu ve ekip toplamda 25 yıla yakın Kamu Satış tecrübesine sahiptir ve Türkiye'de Yerel Yönetimler ile Kamu Kurumları ekosistemini yakından tanır.

08

6 ayda hiç satış olmazsa ne olacak?

09

Kamu satışları süreçlidir. 6 ay içerisinde satışa giden zemin hazırlanır, temaslar kurulur, ihtiyaçlar netleştirilir ve fırsatlar olgunlaştırılır. Aynı risk, firma bünyesine alınan bir Satış Müdürü için de geçerlidir.

ConnectiX satış garantisi veriyor mu?

Hayır. **ConnectiX** satış garantisi değil, doğru pazara erişim, doğru temsil ve profesyonel süreç yönetimi taahhüt eder.

10

Sözleşme süresi neden minimum 6 ay?

11

Kamu ve Kurumsal satışlarda sağlıklı sonuçların alınabilmesi için 6 ay minimum değerlendirme süresidir.

ConnectiX hangi sektörlerle çalışır?

Başta yazılım, bilişim, teknoloji, dijital dönüşüm ve kamuya yönelik çözüm üreten firmalarla çalışır.

12

24 SORU 24 CEVAP

Aynı sektörde birden fazla firmayla çalışır mısınız?

13

Hayır. Çıkar çatışması oluşmaması adına aynı segmentte doğrudan rakip firmalarla eş zamanlı çalışılmaz.

ConnectiX firmamızı nasıl temsil eder?

Firmanın vizyonu, ürünleri ve kurumsal dili **ConnectiX** ekibi tarafından öğrenilir ve sahada birebir firma temsilcisi gibi hareket edilir.

14

Satış payı oranları nasıl belirlenir?

15

Satış payı oranları; ürün, proje büyüklüğü ve satış modeli dikkate alınarak makul ve sürdürülebilir seviyelerde belirlenir.

ConnectiX pazarlama da yapar mı?

ConnectiX doğrudan reklam veya dijital pazarlama ajansı değildir; ancak satışa yönelik stratejik yönlendirme ve geri bildirim sağlar.

16

İhale süreçlerinde ConnectiX'in rolü nedir?

17

İhale öncesi ihtiyaç analizi, Kurum temaları, doğru konumlandırma ve stratejik hazırlık süreçlerinde aktif rol alır.

ConnectiX ile çalışmanın en büyük avantajı nedir?

Zaman, maliyet ve insan kaynağı tasarrufu sağlarken; tecrübeli bir satış ekibini hemen sahaya indirebilmenizdir.

18

24 SORU 24 CEVAP

Çalışma modeli esnek midir?

19

Temel model nettir:
Aylık hizmet bedeli + satış payı +
minimum 6 ay. Bu yapı, sürdürülebilir
sonuç için zorunludur.

ConnectiX hangi firmalar için uygun değildir.

Sadece satıştan pay almak isteyen,
sürece yatırım yapmadan kısa vadeli
sonuç bekleyen firmalar için **ConnectiX**
uygun değildir.

20

ConnectiX firmamızın iç ekibiyle nasıl çalışır?

21

ConnectiX, firmanın mevcut satış, ürün ve
yönetim ekipleriyle entegre çalışır. Rakip
değil, tamamlayıcıdır. İç ekipten gelen
teknik bilgi ve geri bildirimleri sahaya taşır;
sahadan gelen ihtiyaç ve sinyalleri firma
içine düzenli olarak aktarır. Böylece kopuk
değil, senkron bir satış organizasyonu
kurulur.

ConnectiX hangi aşamada sürece dahil olur?

ConnectiX, ürün henüz pazara çıkmadan
önce konumlandırma ve strateji aşamasında
da; halihazırda satışı yapılan bir ürünün
kamu tarafında ölçeklenmesi sürecinde de
devreye girebilir. En ideal senaryo, satış
hedefi netleştiği anda sürece dahil
olunmasıdır.

22

ConnectiX raporlama ve şeffaflık sağlar mı?

23

Evet. Görüşmeler, temas edilen kurumlar,
oluşan fırsatlar ve ilerleme durumu
düzenli olarak raporlanır. Firma, sahada ne
yapıldığını yalnızca sonuçtan değil; sürecin
tamamından şeffaf biçimde takip eder.

ConnectiX ile çalışmak markamıza nasıl bir değer katar?

Zaman, maliyet ve insan kaynağı tasarrufu
sağlarken; tecrübeli bir satış ekibini hemen
sahaya indirebilmenizdir.

24