

Satış Bir Departman mı? Uzmanlık mı?

Neden Satış Fonksiyonunu,
Dış Kaynaklı Bir **Uzman Ekibe** Devretmek Gerekir?

Türkiye'de Çok Tanıdık Bir Refleks

“Biz bunu içeride yaparız.”



- Yazılımı içeride yaparız

- Satışı da içeride yönetiriz

- Kontrol bizde olsun

İlk bakışta mantıklı...

Ama gerçekten öyle mi?

Aynı Yanılgı, Farklı Alanlar

Bugün yazılım, ürün,
insan kaynakları ve pazarlama kadar
Satış da uzmanlık gerektiriyor.



Satış = **Deneme/Yanılgı** ile
öğrenilecek bir alan değildir.



Satış Bir İş Değil, **Bir Disiplindir**

Satış, Süreç + Deneyim + Network işidir.

Strateji

Metodoloji

Sektörel Bilgi

İlişki Yönetimi

Zamanlama

Güven

İçeride Satış Kurmanın Görünmeyen Maliyetleri

 Görünmeyen Ama **Çok Pahalı** Maliyetler

DOĞRU
KİŞİYİ
BULMA
SÜRESİ

ORYANTASYON
VE
ÖĞRENME
EĞRİSİ

YANLIŞ
MÜŞTERİ
HEDEFLEME

KAYBEDİLEN
FIRSATLAR

MARKA
YIPRANMASI

Satışta En Kritik Hata

Yanlış Hedef Müşteri



Yanlış Kurum,
Yanlış Muhatap, =
Yanlış Zaman

Doğru Ürün Bile
Başarısız Olur.

“Satış İçeride Yapalım” Kararının Ekosisteme Etkisi

- Aynı Hatalar Tekrar Tekrar Yapılır
- Deneyim Kurumsallaşmaz
- Pazarda Yanlış Algı Oluşur
- Ürün Potansiyelinin Altında Kalır





Doğru Satış da Bir Uzmanlıktır

Nasıl ki;

- Yazılım için uzman firma
- Hukuk için danışman
- Finans için denetçi

Satış için de **Uzman** ekip gerekir.

İşte Bu Noktada **ConnectiX**

ConnectiX, Firmaların Satış Fonksiyonunu:

- Dışarıdan yöneten
- Stratejik olarak konumlandırıran
- Ölçen, geliştiren ve büyüten



UZMAN
BİR
İŞ
ORTAĞIDIR.

ConnectiX Ne Yapmaz?

- ✗ Sadece müşteri aramaz
- ✗ Rastgele randevu almaz
- ✗ Kısa vadeli satış kovalamaz

Biz
Satış
Yapmayız,
Satış
Sistemleri
Kuruyoruz.

ConnectiX Ne Yapar?

- Satış stratejisi oluşturur

- Hedef pazar ve müşteri tanımlar

- Karar verici seviyelere erişir

- Güven ilişkisi kurar

- Süreci yönetir

- Satışı sürdürülebilir hale getirir

Neden Satış Dış Kaynak Olmalı?

- DAHA HIZLI SONUÇ

- DAHA DÜŞÜK RİSK

- DAHA AZ MALİYET

- DAHA YÜKSEK VERİM

- ÖLÇÜLEBİLİR PERFORMANS

İç Kaynak mı, Uzman Partner mi?

İçeride Satış

↓ Öğrenme süresi uzun

↓ Kişiyeye bağımlı

↓ Deneme–yanılma

↓ Yüksek gizli maliyet

ConnectiX

↑ Hızlı başlangıç

↑ Kurumsal yapı

↑ Kanıtlanmış yöntem

↑ Şeffaf model

RIGHT



Asıl Soru

HER ŞEYİ **İÇERİDE** YAPMAK MI?

YOKSA; **DOĞRU İŞİ, DOĞRU UZMANLA** YAPMAK MI?



WRONG

Satış bir departman değil,
BİR UZMANLIK ALANIDIR.

ConnectiX, Bu Uzmanlığı Sizin Adınıza Yönetir.

CONNECTIX

Geleceği Birlikte Şekillendiriyoruz.

CONSULTING

www.connectix-turkiye.com | www.connectix-europe.com

connect@connectix-turkiye.com

0212 427 51 51 | 0533 955 58 16

Mecidiyeköy Mahallesi, Lati Lokum Sk. 2. Meriç Sitesi No: 30, 34387 Şişli/İstanbul



CONNECTix

C O N S U L T I N G