

TİCARETİN SIRLARI

ÜRETİLEN MADDENİN DEĞERİNİ BİLMEK

Ticarette hedef alıcının ihtiyaç ve zevklerini tanıyarak, ilgisini o madde üzerine çekmek olmalıdır. Özetle şunu söylemek mümkündür: “ticaret tek taraflı bir iş” değildir.

Sermaye ve fabrikaları, İngiliz fabrikalarından daha küçük, mamulleri de daha kalitesiz olan bazı sanayi ülkeleri, müşterilerinin zevklerine hitap ettiklerinden dolayı dünya piyasalarında söz sahibi olmuşlardır.

Kendi görüş ve zevkleri doğrultusunda imal ettiği malı hiçbir satıcı müşterisine satamaz. Çünkü alıcının zevki ve ilgisi daha önce gelir ve satıcı her şeyden önce “alıcı”yı incelemeye dünyanın en meşhur satıcılarından Marechal Feeld’in sözü bu konu ile ilgili çok güzel bir örnektir:

“Müşteri her zaman haklıdır, kendi isteğinizi değil, onun istediğini veriniz.”

ALICI · SATILAN ŞEY

Bütün ticari işlerde “alıcı”, “satıcı”, “satılan şey” yani “sermaye”, “piyasa”, “sanayi” ölçülü şekilde birbirleriyle ilişkide olursa, bütün girişimler kâr ile neticelenecektir.

Bir fabrikanın büyümesi ve bol kazanması için sermaye, sanayi, satıcı unsurları gereklidir. Bu unsurlar birbirlerinin yerine geçemeyeceği gibi fabrikanın ilerlemesi ve çok kazanması için tam bir uyum içinde olmaları gerekir. Bu unsurlar birbirlerine zıt düşerlerse fabrika iflas eder.

Sermaye sahibi yalnız, mali işlerle uğraşmalıdır. Yani bankaları ve diğer fabrikalarda olan münasebetleri idare edip düzene koymalıdır.

İkinci unsurun görevi de üretim maddelerini temin etmek ve üretimin artırılmasına masrafın en aza indirilmesine çalışmaktır, yani imal etmektir. satışla ve sermaye ile ilgisi yoktur.

Üçüncü ve en önemli unsur, satıcıdır. Bunun görevi müessese ile alıcı arasındaki ilişkileri düzenleyerek idare etmektir. Satıcının mali işlerle ve üretim ile ilgisi olmaz.

ARZ TALEP KURALLARI VE MODANIN ETKİSİ

Fiyat konusunun bu konu ile de yakından ilgisi vardır. Örneğin üretilen ürün az ise fiyatı yüksek olur. Buna halkın isteklerini, zevklerini ve modaya uygunluğunun göz önüne alınarak üretildiğini de eklersek, o ürün piyasada önemli bir yer teşkil edecektir.

İnsan ticaretin geçerli kaideleri haricinde isterse bir ürünü piyasada çokken azaltabilir.

İhtiyacı fazlasıyla hissedilen bir ürünün piyasadan aniden çekilmesi, müşterilerin ilgisin artıracaktır. Bu ticarete bir çeşit zeka oyunudur. Bir ürün üzerine çoğunluğun dikkatini çekmek büyük başarıdır.

TÜKETİM KAYNAKLARINI BULMAK

Ticarete gözetilecek önemli noktalardan biri de “Tüketim Kaynakları” bulmaktır.

Daima yeni müşteriler bulmak ve tüketim sahasını genişletmek gerekir. Bunu da reklamlarla yapmak mümkündür.

“marka ve firma”ların da müşteri ve sürüm üzerinde büyük rolü vardır. Örneğin, herhangi bir ipek fabrikasının mallarının reklamı yapıldığı zaman müşterinin mağazaya girince: “-Bana şu fabrikanın ipeğinden yapılmış bir buluz veriniz” demesini sağlamalıdır.

Şayet müşteri, mala bu sebeple talip olursa, fiyatlar yükselir, tüketim artar, fabrika zenginleşir.

Piyasaya çıkarılan malın birinci kaliteden olması şart değildir. Asıl önemli olan, o malın güzel bir şekilde lanse edilip, sunuluşunda başarılı olacaktır.

MÜŞTERİYİ NASIL ETKİLEMELİ

Satış, müşterinin ilgi ve ihtiyaçlarından doğar. Müşterisiz bir malın piyasaya çıkarılmasının anlamı yoktur. Reklamın satış sanatına da etkisi büyüktür.

“Satış sanatı” sayesinde yeni tüketim kaynakları bulabiliriz. Yeni şeyler icad eden kişiler, icad ettikleri projeyi veya hizmeti fabrikaya satarlar. Bundan sonrası fabrikatörün görevidir.

Satış sanatı müşterinin dikkatini ve ilgisini çekecek reklamları öğretir. Zira müşteri o malın reklamı yapılmadan önce onu tanımıyordu ve o mamule sırtını dönmüştü.

Satış sanatını bilen tezgahlar müşterinin malı alıp-almama konusundaki kararsızlığı yıkarak almasını sağlayacaktır. Bu sebeple tezgahlar müşteriye çekebilmek için şunlara dikkat etmelidir:

1. Güler yüzlü olmak.
2. İlgiyi çekecek sözler söylemek.
3. Malları göstermekten çekinmemek ve yorulmamak.
4. Müşteriye, malı gösterirken zahmete girdiğini sezdirmemek.
5. Müşterinin istediği açıklamayı memnuniyetle yapmak.

YÖNETİM GİDERİ VE ÜRETİM MALİYETİ

Yönetim girdisiyle üretim maliyeti dengeli olmalıdır. Sektörlere göre farklılık arz etse bile her işin üretim maliyeti ile genel yönetim girdileri arasındaki belirli oran daima muhafaza edilmelidir. Aksi halde, o işletme iflasa gidiyor demektir.

İdari işleri kurarken, lüzumsuz giderlerden kaçınmak şarttır. Bazı kurumlar vardır ki, gideri maliyet fiyatını karşılamak şöyle dursun, kârı yutacak kadar yüksektir.

Bugünkü işletmeler, büyük düşündükleri oranda büyük giderlere katlanmak mecburiyetinde. Her teşebbüsün başlangıcında büyük giderler vardır.

SERMAYEDAR KÂRINI EN SON ALMALIDIR

Sermaye sahibi bir işletmenin başında bulunup, çalıştırdığı insanlar üzerine tahakküm etmek isteyen adam değil; bilakis işletmenin ve dolayısıyla dünyanın en ağır yüklerinden birini omuzlarına alan adam demektir. Üzerine aldığı bu ekonomik ve sosyal sorumluluklar nedeniyle feragat ve fedakârlık örneği sergilemelidir.

Sermaye sahibi yapacağı işin projesini hazırlar. İşe karşılık olarak sermayesini, bilgisini ve tecrübesini ortaya koyar. Onun sermayesiyle oluşturduğu istihdam ortamından bir çok insan yararlanır. İşçiler, hizmetliler, muhasebeciler, teknisyenler, yöneticiler, müdürler ve diğer ilgililer. Ve her türlü;

1. Kazalara,
2. Yangınlara,
3. Tabii afetlere,
4. İflas

tehlikelerine karşı tedbirlerini alır, göğsünü gerer, sermayesini riske atmak suretiyle bütün felaketleri önler. Sermayedarları iki kısma ayırabiliriz:

1. Ticaret aleminin güvenini kazanan, kendini herkese sevdiren, hakiki iş adamı sermayedarlar.
2. İş yapan ve başarılı olan kimseleri görerek para kazanmak isteyen mir takım “heveskâr”lar.

Ticaret ve sanayi alanındaki icadlar, makineler ve faydalı keşifler insana servet getirir, sermaye sahibi yapar. Bunda;

1. Tahsilin,
2. Zekanın,
3. Doğru düşünmenin,
4. Geleceği görmenin,
5. Kişisel kabiliyetin,
6. Düşünce ve tecrübenin de rolü vardır.

Sermaye çok çalışkan bir işçi demektir; işçinin bizzat kendisidir. “Sermaye olmasa, işçi olmazdı.” Sermayenin yükü ve gücü hiçbir şeyle ölçülemez.

KÂR SERMAYEYE GÖREDİR

Her konuda olduğu gibi ticarete de hata yapmamak ve yanılmamak söz konusu değildir. herhangi bir iş yapmak için onun riskini de göze almak gerekir. özellikle sermaye sahibi bunu hesap etmek mecburiyetindedir.

“Sermayesi çok olan, çok kazanır”.

Bu prensip ticarete vazgeçilmez ve sarsılmaz bir temeldir. Elinizde sermaye bulundukça bu prensibe uymaktan kendinizi men edemezsiniz.

Ticaret yolu sermayeyi risk etmekle başlar. Biz adımlarımızı buna göre atmalıyız. Unutulmamalıdır ki, riskin büyümesi, kârın artması demektir. En ince hesaplar bile olumsuz netice verebilir. Çünkü ilerisini bir dereceye kadar görebiliriz. Bir insanın mütehassıs olmadığı işlerde kendi görüşüne göre hareket etmesi doğru değildir. Bununla beraber başkalarının fikrini aynen tatbik etmesi de doğru olmaz.

TİCARET YAPMAK VE BAŞARMAK

Ticaret zor oynanan bir oyun gibidir. Oyunun kurallarını bilmeyenler yenilmeye mahkumdurlar. Ticaret hayatında, yeni fikirler ve usullerle çalışmayı öğrenmek başarının vazgeçilmez şartıdır. Başarının en kolay yolu, başkalarının durduğu zaman yürümeye devam etmektir.

İdarenin esası plandır. Her idarenin bir sistemi olmalıdır. Gelişen teknolojiye ayak uydurulmalıdır.

- ⇒ Yetki başkadır, idare başkadır. Emir vermek bir işi iyi idare etmek manasına gelmez. Mesela doğru emretmektir. İdareye sahip olmak bir hak değil, görevdir.
- ⇒ Danışma şarttır. Sadece kendisi söyleyen, başkalarını dinlemeyen, kuvvetli bir çenesi fakat kötü işiten bir kulağı olan idareci, istihbarat gibi kıymetli bir vasıtayı kaybeder.
- ⇒ Her müessesenin geleceğe yönelik planların yapıldığı ve tartışıldığı bir şubesi olmalıdır.
- ⇒ Küçük ücretler her zaman kâr veya tasarruf değildir.
- ⇒ Çifte idareden kaçılmalıdır. Ne sebeple olursa olsun bir müessesenin iki idarecisi olmaz. Her çalışan, her müdüre aynı şekilde bağlı olamayacağından sırf bu yönden bile çift idarenin büyük sakıncaları vardır.
- ⇒ Herhangi bir zarardan dolayı suçlu aramadan önce bir aynanın önünde durup “suçlu işte burada!” diyebiliyorsanız, size başarının yolları açık demektir.
- ⇒ Başarının bir diğer şartı durmamaktır. İş suya benzer. Akmak ister. Durursa, kokar. Zorluklar yenmek için vardır. Kaçmak için değil.
- ⇒ Müessese başarı için, yıllık raporları beklememelidir. Aylık hatta günlük raporlar daha önemlidir.
- ⇒ Yeni fikirler ve usullerle çalışmayı öğrenmek, başarının vazgeçilmez şartıdır.
- ⇒ Mükemmel bir planlama yapınız. Mükemmel bir plan şubesi oluşturunuz.

⇒ Müessesede görev aşkı meydana getirilmelidir.

Yelkenli bir gemi düşünün. Bu geminin yol alması için rüzgar gereklidir. Ama gemide işler yolunda değilse, ahenk bozulmuşsa, rüzgar gemiyi batırır. Fakat rüzgar yelkenli gemiyi ileri götürmeli, ancak faydalanmayı bilirse götürür.

TİCARETTE BİRLEŞMEK ŞARTTIR

Bir ülkede ticaretten gelişmesi için her şeyden önce oranın ticaretini teşkilatlandırmak şarttır.

Ticaretin yaşandığı hayat henüz pek kısadır. Bunu daima göz önünde tutmalıdır. Çünkü ticaret her yerde şartlarına uygun olan bulamamıştır.

Çok meşhur olan ticaret müesseseleri bile, uzun yaşamından sonra siyasetçilerin hile veya beceriksizliği yüzünden yıkılıp gitmiştir. Onun için ticarete birleşmek şarttır.

Başarılı olan ticaret müessesesi, bir diğer kârlı işin peşinde koşar. Onun gayesi kendi sahasına hakim olmaktır.

Ticari sözleşmelerde de dikkat edilmesi gereken hususlar vardır:

1. Lüzumsuz ayrılıklara düşmemek.
2. Halkı gücendirmemek.
3. Faydalı gördüğü fikirleri kabul etmek.
4. Girdiği birliklerde alçakgönüllülükle çalışmak.
5. Bu hususlara uyulduğu takdirde, o müessesenin çok yaşamasına mani bir sebep kalmaz. Her sermayedar birliklere ancak bu amaçlarla girmelidir.

TİCARET HAYATINDA PSİKOLOJİNİN ÖNEMİ

İş hayatında psikolojinin önemini anlayan ve anlatan insanlardan biri olan Sheldon, pazarlamacılığa ait dersleri ile bir anda dikkatleri çekmişti. Onun üzerinde durduğu en can alıcı şey, bir pazarlamacının kendi ve başkalarını iyi tetkik etmesi ve tanınmasıdır. Sheldon'da göre her pazarlamacı şu dört şeyi bilmek zorunda idi.

1. Kendini,
2. Müşteriyi,
3. malını,

4. Doğru dürüst bir satış yönetimi.

BAŞARININ 10 KURALI

Psikolojinin bir iş adamına faydalı olması ancak 10 kuralla mümkün olabilir:

1.Satış İmkanlarımızı Elverişli Hale Getirmek

Bizim en belli başlı konularımızdan biri de müşterilerimizin hoşnutluğunu kazanmaktır. Bu sebeple sürekli araştırmalar yapmak ve müşterilerin ne beklediğini ortaya koymak zorundayız. Eğer müşterinin istek ve arzuları bizim sahibi olduğumuz mekanda karşılanamıyorsa anlayışımızda bir terslik var demektir. Müşteri her zaman en önemli kanun koruyucudur. Böylelikle satışlarımız artar ve işletmemiz daha çok kazanarak hizmete dönük işler yapar.

2. İlanlarımızın Etkili olmasını Sağlamak

Her dönemin kendine göre ilan teknikleri vardır. Bugünlerde ilan levhaları çok işe yarıyor. Bununla birlikte resimlerin önemini de göz ardı edemeyiz. Biz de bütün imkanlardan yararlanarak amacımıza ulaşabiliriz.

3. Mallarımızı Teşhir Etmeyi Öğrenmek

Ambalaj sanayi eskiye oranla daha dikkat çekici hale geldi. Elektrik ışığına ayarlı bu çalışmalar sayesinde parlak renkler malın cazibesini daha da artırıyor. İşyeri sahipleri bu durumun farkına varmış olacaklar ki, satış işinde deneyimli insanları seçerek, ambalajı onlara tanıttırıp müşteri çekmenin yollarını arıyor.

4. İhracatı Arttırmak

İşyerlerinin ferdi çabaları ülkelerin arzularıyla birleşince ortaya güzel sonuçlar çıkabiliyor. Biz, yurt dışı ticaretimizi artırmanın yollarını aramak zorundayız. Eğer yabancı ülkelerin ne tür mallara ihtiyaç duyduğunu öğrenebilirsek onların ne düşündüğünü ve bizim hakkımızdaki görüşlerini de öğrenmiş oluruz.

5. Yeni ve İşe yarar İşçiler Almak

Son yıllarda işe alınanlar arasında sınav şartı getirildi, bu yöntem henüz gelişmedi ancak yine de en kötüyü ayırmak ve hatayı en aza indirmek için gerekli olmaya başladı.

6. Çalışanları İyi Yönetebilmek

İş hayatının en önemli meselelerinden biri de yığınlar halinde çalışan insanlardan en üst seviyede yararlanmayı bilmektir. Bunun için yöneticilik bir sanat, bir okul olmalıdır. İşçilerin psikolojisini araştırarak birimlerin bu konuda çok titiz ve çalışanlarla ilişkili olması en birinci görevidir.

7. Çalışma Şartlarını İyileştirmek

Bir işçi verimli çalışabilmek için birçok şeye ihtiyaç duyar. Bunların başında da işyeri güvenliği, temizliği ve iş sahibinin ilgisi gelir. Bir patron işçilerinin ne istediğini bilmek zorundadır. Tam gün aynı iş yerinde çalışan insanların ne istediğini bilen yönetici başarısını ikiye katlamış olur.

8. Fikir Gelişmelerine Açık Olmak

Her başarının arkasında düşünen beyinler vardır. Bu sebeple düşünmenin ne olduğunu bilmek ve onu iyi öğrenmek gerekir. Fikir üretmek ve bu fikirleri hayata geçirmek için sürekli bir hareket alanı ararız. İş yerlerimiz bunun için iyi birer mekan olabilir.

9. Yeni İcatların Önünü Açmak

Her öğrendiklerimize kendi kuvvet ve kudretimize göre yeni şeyler katarız. Başkalarını taklit ederek hiçbir şeyin başılamayacağını iyi biliriz. Kendi halinde olan ve yeni şeyler ortaya koymaya çalışan biri için ikinci durumda olmak hoş bir şey olmasa gerek.

10. Karakter Meydana Getirmek

Bütün sosyal mücadelelerin en yüksek hedefi, daha yüksek seviyeli insanlar oluşturmaktır. En büyük sermayelerden daha büyük bir şey, insan karakteridir.

İnsanları iyi idare etmek, başkaları ile ilişkileri iyi burmak ve devam ettirmek bu başarının altın anahtarıdır.