

# 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

---

- Güven ilişkisi kurar

---

- Hedef pazar ve müşteri tanımlar

---

- Süreci yönetir

---

- Karar verici seviyelere erişir

- 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](http://www.connectix-turkiye.com) | [www.connectix-europe.com](http://www.connectix-europe.com)

[connect@connectix-turkiye.com](mailto: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