

# Satış şöbədir, **yoxsa ixtisas?**

Satış funksiyası niyə mütəxəssislər  
**qrupuna həvalə edilməlidir?**

# Türkiyədə çox tanış bir refleks

"Bunu içəridə edəcəyik."



- Program təminatını daxili olaraq inkişaf etdiririk.
- 

- Həmçinin satışları daxili olaraq idarə edirik.
- 

- Nəzarətdə olmalıyıq.
- 

İlk baxışdan məntiqlidir...

---

Bəs həqiqətən də belədirmi?

# Eyni Yanlış Təsəvvür, Fərqli Sahələr

Bu gün satış, proqram təminatı,  
məhsul inkişafı, **insan resursları və  
marketing qədər təcrübə** tələb edir.



Satış, sınaq və səhv yolu ilə  
öyrənilə bilən bir sahə deyil.



# Satış bir iş deyil, **bir intizamdır.**

**Satış** bir **proses** + **təcrübə** + **şəbəkələşmə** biznesidir.

Strategiya

Metodologiya

Sənaye  
Məlumatı

Münasibətlərin  
İdarə Edilməsi

Zamanlama

Etibar

# Daxili Satış Şəbəkəsinin Qurulmasının Görünməyən Xərcləri

 Görünməyən, lakin çox bahalı xərclər

DÜZGÜN İNSANI  
TAPMAQ ÜÇÜN  
LAZIM OLAN  
VAXT.

---

ORİENTASIYA  
VƏ  
ÖYRƏNMƏ  
ƏYRİSİ

---

YANLIŞ  
MÜŞTƏRİ  
HƏDƏFLƏMƏSİ.

---

İTİRİLMİŞ  
FÜRSƏTLƏR

---

BRENDİN  
ZƏDƏLƏNMƏSİ

---

# Satışda Ən Kritik Səhv

Səhv Hədəf Müştəri



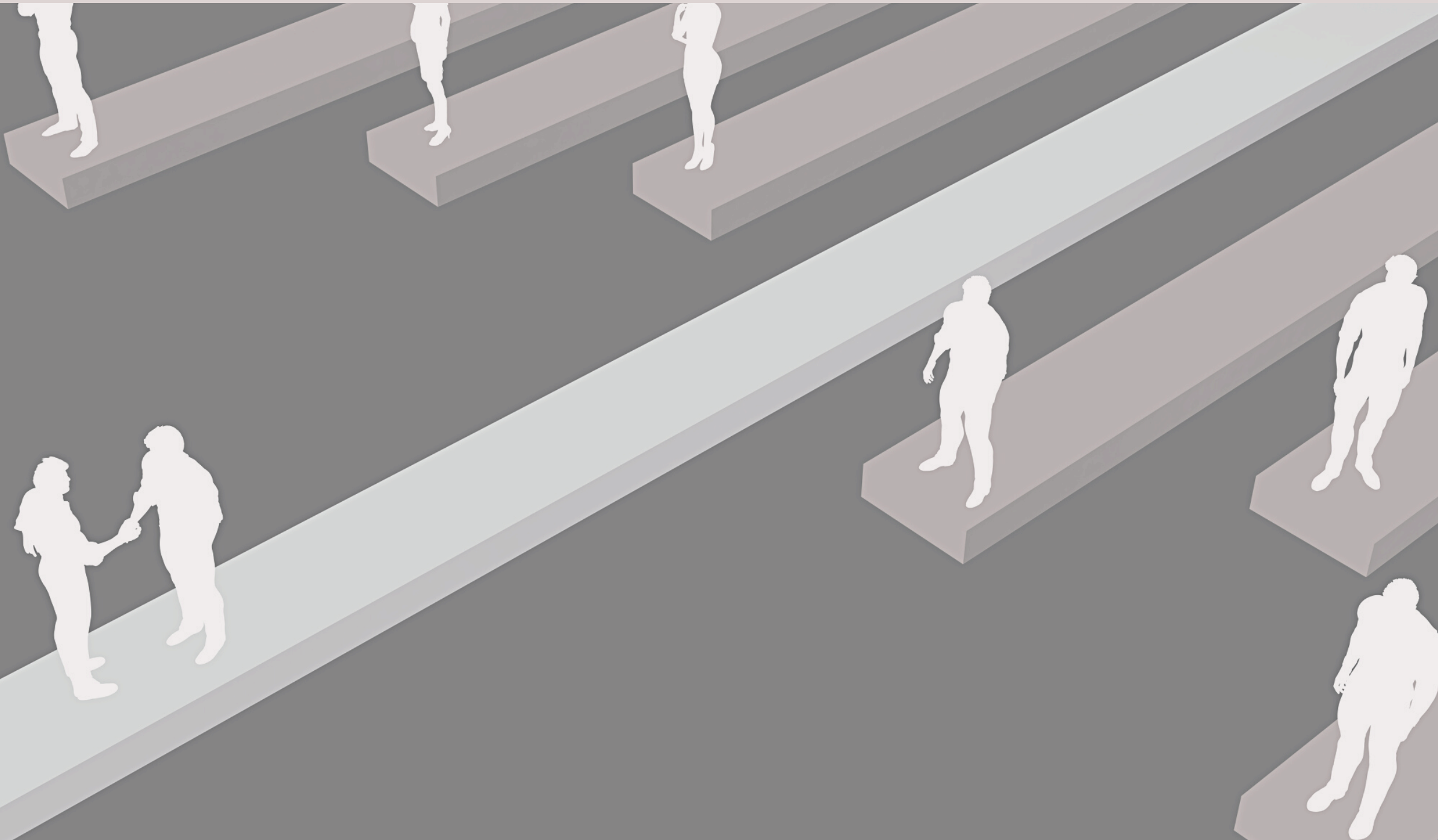
**Səhv** Qurum,  
**Səhv** Əlaqə Şəxsi,  
**Səhv** Vaxt

=

Hətta düzgün  
seçilmiş məhsul belə  
uğursuz ola bilər.

# "Gəlin Satışı İçəridə Edək" Qərarının Ekosistemə Təsiri

- Eyni səhvlər dəfələrlə edilir
- Təcrübə institutlaşdırıla bilməz.
- Bazarda yanlış təsəvvür yaranır.
- Məhsul öz potensialına uyğun deyil.





# Düzgün satış etmək də bir bacarıqdır.

**Eynilə;**

- Proqram təminatı üzrə mütəxəssis firması
  - Hüquq məsləhətçisi
  - Maliyyə auditoru

Satış şöbəsinə də peşəkar  
komanda tələb olunur.



**CONNECTIX**  
STRATEGİYA, SATIŞ & MARKETİNG

# ConnectiX-in işə düşdüyü yer budur.

**ConnectiX** şirkətlərə satış funksiyalarını təkmilləşdirməyə imkan verir:

- Xarici idarə olunan
- Strateji mövqeləndirilmiş
- Ölçülmüş, təkmilləşdirilmiş və böyüdülmüş



**EKSPERT  
BİZNES  
TƏRƏFDAŞIDIR.**

# ConnectiX NƏ İŞLƏMƏYİR?

✗ Yalnız müştəri axtarmır

---

✗ Təsadüfi görüş təyin etmir.

---

✗ Qısamüddətli satış sifarişlərinin ardınca düşmür.

Biz satış etmirik,  
**satış sistemləri qururuq.**

# ConnectiX nə edir?

- Satış strategiyası yaradır
- 

- Hədəf bazarını və müştəriləri müəyyən edir.
- 

- Qərar qəbuletmə səviyyələrinə çatır

- Etibar münasibətləri qurur.
- 

- Prosesi idarə edir
- 

- Satışları davamlı edir

# Niyə Satışı Outsorsinq Etməlisiniz?

• DAHA SÜRƏTLİ NƏTİCƏLƏR

---

• DAHA AŞAĞI RISK

---

• DAHA AŞAĞI QIYMƏT

---

• DAHA YÜKSƏK SƏMƏRƏLİLİK

---

• ÖLÇÜLƏ BİLƏN PERFORMANS



# Daxili Resurslar, **yoxsa Ekspert Tərəfdaş?**

## Daxili Satışlar

↓ Öyrənmə müddəti uzundur.

---

↓ İnsandan asılı

---

↓ Sınaq və səhv

---

↓ Yüksək gizli xərc

## ConnectiX

↑ Tez başlanğıc

---

↑ Korporativ struktur

---

↑ Sübut olunmuş metod

---

↑ Şəffaf model

RIGHT



**Əsl Sual**

HƏR ŞEYİ **İÇƏRİDƏ** EDİRSİNİZ?

YOXSA BU, **DÜZGÜN MÜTƏXƏSSİSLƏ DÜZGÜN İŞİ GÖRMƏKLƏ** BAĞLIDIR?



WRONG

Satış bir şöbə deyil,  
**İXTİSASLAŞMIŞ SAHƏDİR.**

**ConnectiX bu təcrübəni sizin adınızdan idarə edir.**

**CONNECTIX**

Biz gələcəyi birlikdə formalaşdırırıq.

**STRATEGİYA, SATIŞ & MARKETİNG**

[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**

**STRATEGİYA, SATIŞ & MARKETİNG**