



**Yaşar
Süngü**

ysungu@yenisafak.com.tr

İnsanın tek
düşmanı
kendisidir,
onu da
cesaretiyle
yenebilir.
**Winston
Churchill**

Poşetle müşterileri bağladı

Müşterinin gözünde, bir marketteki ürünlerin konulduğu poşet, en az ürünlerin kalite ve fiyatı kadar önemlidir.

Marketin gücünü, güvenilirliğini, kalitesini önce **poşetin kalitesi** ile ölçer.

Yarı yolda yırtılan içi ürünlerle dolu **maylon poşetin** müşteriye bıraktığı zor durumu gözönüne getirin.

Satın aldığı ürünlerle doldurduğu marketin poşeti her an yırtılacak gibi duruyorsa o **müşteri** bir daha o **markete** kolay kolay gitmez.

Bu yüzden poşet marketin imajıdır.

★★★
Müşteri onu **krizin** en ağır döneminde **poşetlerinin** sağlam oluşundan tanıdı ve ısındı.

Mahalleye yakın oluşu, onu müşterinin **bakkal amca** gibi algılamasını sağladı.

Bir dönem **semt pazarlarından** alışverişini bile onun poşetleriyle yaptı.

Çöp bidonlarında atılan poşetlerin büyük çoğunluğu ona aitti.

2001 ekonomik krizinde müşterinin en fazla rağbet ettiği mağaza olunca ismi krizle birlikte anılır oldu.

O dönemde genellikle **yoksul ve dar gelirlinin** tercih ettiği mağazaydı.

Bugün müşteri profilini toplumun her katmanına yaymayı başardı.

★★★
1995'de kıyıda köşede açılan ve ürünlerin koliler içinde satışa sunulduğu **21 mağaza** ile perakende sektöründe faaliyete geçtiğinde kimse onun Türkiye'nin en büyük cirolu şirket olacağını tahmin edemezdi.

Aradan geçen **12** sene içinde

mağaza sayısını **1.454'e**, çalışan sayısını da **7.903'e** çıkardı.

Kuruluşundan 10 yıl sonra hisselerinin yüzde 44'ünü borsada halka açtı.

Şu anda ülkenin **yüzde 85'inde** mağazaları bulunuyor.

Bu yıl ilk yurt dışı mağazalarını **Fas'ta** açacak.

★★★
Birleşik Mağazalar A.Ş. (**BİM**) Üst Yöneticisi **Jos Simons'a** göre, **BİM** yoksul insanların değil, akıllı insanların mağazası.

Somons 2001 kriz döneminde **BİM'in** başına getirildi.

Ondan önce **Aldi** mağazalarının başındaydı.

Küresel dalgalanın etkisinin sınırlı olacağını düşünen **Simons**, reformların uluslararası dalgalan-

malara karşı Türkiye'yi çok güçlü hale getireceğine inanıyor..

Şirket ilk kez dün basın toplantısı ile kamuoyuna açıklama yaptı.

BİM Operasyon Komitesi

Başkanı Galip Aykaç, çok büyüdüklarını artık yazılı açıklama ile yetinemeyeceklerini ve bundan sonraki süreçte bu tür toplantılarla kamuoyunun karşısına çıkacaklarını söyledi.

Geçen yılın ilk 9 ayında **yüzde 35** büyüdüklerine dikkat çeken **BİM Operasyon Komitesi Üyesi ve Finansman Direktörü Haluk Dörtluoğlu** ise, aynı performansı bu yıl da göstereceklerine inanıyor.

Cüneyt Zapsu ve ailesi **2001'de** hisselerini satıp ayrıldı. Ağabey **Aziz Zapsu** ise **2005** yılına kadar yönetici olarak kaldı. **BİM'in** halka arzından bir süre sonra görevinden ayrıldı.

Hayırlı Cumalar

Gösterişe hiç önem vermiyor

■ Mülkiyet yerine kiraliyor. **Ana cadde yerine sokağı tercih ediyor.** Dekorasyona harcama yapmıyor. **Tanıtımı asgari düzeyde tutuyor.** Gereğinden fazla eleman çalıştırmıyor. **İş yükünün bir kısmını yarım gün çalışan elemanlarla karşılıyor.** Dağıtımı kendi yapıyor. **Az ürünle satın almada pazarlık gücünü artırıyor.** Kendi ürettiği özel ürünlere ağırlık veriyor. **Maliyet hesabını günlük tuttuğu için gelişmelere müdahale edebiliyor.**

Sattığı ürünün yarısı kendisinin

■ **1997'de** kendi ürettiği ilk özel markalı ürün olan **Dost Süt** ile başlayan üretim mecrası bugün toplam satılan ürünlerin **yüzde 49.5'ine** ulaştı. Sattığı **600** ürün bir ailenin temel ihtiyaçlarının **yüzde 80'ini** karşılıyor. Tanınmış firmalara kendi markasıyla ürettiği ürünler arasında **Sırm zeytinyağı, Sole ayçiçek yağı, Bahar çamaşır yumuşatıcısı, Yurdum domates salçası, Sinbat kurumuş ve kağıt peçete** çeşitleri bulunuyor