

"TÜRKİYE'YE GELİYORUZ!"

Bill Lennie

DÜNYA'NIN en büyük yapı market zincirlerinden **Home Depot**, Eylül'de Türkiye'ye geliyor. Yapı Market Tedarikçilerinin Fuarı için ziyaretçi olarak Türkiye'ye gelecekleri-ni ifade eden Home Depot Başkan Yardımcısı Bill Lennie, organizasyonun Türkiye pazarını tanımak açısından büyük yarar getireceğini söylüyor. **Sayfa 4'te**



"Pazar büyüyecek"

Ahmet Işıkgece

TEKZEN GENEL MÜDÜRÜ Ahmet Işıkgece, yapı market pazarının geleceğine yönelik, "Pazar kesinlikle büyüyecektir. Yeni oyuncuların piyasaya girmesi, mevcut olanların alacağı tedbirler, lokal işletmelerdeki birleşmeler ve ayrılmalar tüketicilere yeni seçenekler yaratacaktır" dedi. **Sayfa 20'de**



Yapı Market

Home Improvement & DIY Tedarik

• Eylül-Ekim 2010 • Yıl: 1 • Sayı: 1 • 8 TL Profesyonellerin Gazetesi

DEV SEKTÖRE Yeni Fuar;



Yapı Market Tedarikçilerinin Fuarı 16-19 Eylül de CNR da

Yapı marketler tedarikçileri ile buluşuyor

MEDYA FORS FUARCILIK tarafından organize edilen Yapı Market Tedarikçilerinin Fuarı'nı Türkiye'de bulunan uluslararası yapı market ve yerel market yetkililerinin yanı sıra Home Depot, Mr. Bricolage ve Birgma mağazalarının satın almacıları da ziyaret ediyor. **Sayfa 4'te**

Mr.Bricolage Gözü bu fuarda!


Amandine Giner


Jérome Spinelli

Mr. BRICOLAGE Uluslararası Satın Alma Sorumluları Amandine Giner ve Jérome Spinelli, fuarın ürün tanıma ve tedarikçilerle tanışmak için önemli bir fırsat olduğunu vurguluyorlar. **Sayfa 4'te**



Lefebvre: "Herkesin ilgisi karşısında çok mutlu olduk"

LEROY MERLİN Türkiye Genel Müdürü Pascal Lefebvre, "Projemizin hayat bulması, pek çok yeteneğin bir araya gelmesiyle mümkün oldu." **Sayfa 12'de**



Praktiker müşteri memnuniyetine odaklandı

TÜRKİYE'YE girdiği ilk günden bu yana müşteri odaklı bir politika izleyen Praktiker, son yıllarda stratejisini tamamen tüketici beklentileri ve ihtiyaçları üzerine kuruyor. **Sayfa 18'de**



Doç. Dr. Abdullah Okumuş

"Pazarın beklentileri hala karşılanabilmiş değil!"

YAPI MARKET pazarının giderek geliştiğini ve büyüdüğünü ifade eden Doç. Dr. Abdullah Okumuş, buna rağmen müşterilerin beklentilerinin hala karşılanamadığını söylüyor. **Sayfa 61'de**

Yatırımda 9.ülke Türkiye



Martin Essl-Baumax AG Yönetim Kurulu Başkanı

Jörg Bierlein - Baumax Türkiye Genel Müdürü

AVRUPA'NIN önde gelen yapı marketlerinden Baumax, yatırımlarını Türkiye pazarına kaydırdı. Samsun'daki ilk mağazanın açılışını Baumax AG Yönetim Kurulu Başkanı Martin Essl ve Türkiye Genel Müdürü Jörg Bierlein yaptı. **Sayfa 8'de**

Yapı market pazar panorama

ÖNÜMÜZDEKİ 10 yıl içerisinde Türkiye'de her yıl iki yeni şube açmak isteyen **Bauhaus,** bütçe olarak 500 milyon euro ayırmış durumda. **Koçtaş** bu yıl üç yeni mağaza ile 30 bin metrekare daha genişleyecek. **Sayfa 34'te**

BAUHAUS

koçtaş

AKADEMİK BAKIŞ

Yapı market pazarının giderek geliştiğini ve büyüdüğünü ifade eden Doç. Dr. Abdullah Okumuş, buna rağmen müşterilerin beklentilerinin hala karşılanamadığını söylüyor.

"Pazarın beklentileri hala karşılanabilmiş değil!"



Doç. Dr. Abdullah Okumuş, yapı marketlerle ilgili ilk akademik çalışmayı yapan akademisyenlerden.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Abdullah Okumuş, 'Yapı Market Müşterilerinin Mağaza Hizmet Kalitesine Yönelik Değerlendirmeleri' ve 'Yapı Market Müşterilerinin Hizmet Kalitesi Değerlendirmelerine Göre Pazar Bölümlerinin İncelenmesi' isimli makaleleriyle yapı marketlerle ilgili ilk akademik çalışmayı yapanlardan. Doç. Dr. Okumuş'un asistanı Bahar Karçiga ile birlikte kaleme aldıkları çalışmalar o günkü pazar ortamına ışık tutucu nitelikte. Okumuş, o günden bugüne pazarda müşteri beklentilerine yönelik ne gibi değişimlerin olduğunu şöyle anlatıyor:

"Yapı market pazarının gelişimiyle yeni iş modelleri de ortaya çıkacaktır!"

"Geleneksel dağıtım kanalları içerisinde yer alan nalburiyeler küresel değişim karşısında oldukça zorlanıyorlar. Küreselleşme, sermaye ve bilgi sahipliği, ortaya çıkan yeni dağıtım kanalları (internet vb.), yeni tüketim alışkanlıkları, yaşam tarzı, kentleşme ve sosyo-ekonomik gelişmeler yapı market sektöründe önemli ve kaçınılmaz değişimleri de beraberinde getiriyor. Yapı marketlerdeki gelişimin önümüzdeki on yıl içerisinde daha da artacağını düşünüyorum. Bu değişim ve gelişimler yeni iş modellerini de ortaya çıkartacaktır."

"Modern pazarlama ve satış uygulamalarından yararlanılmıyor!"

"Yapı marketlerin bu gelişim karşısında müşterilerinin beklentilerini 2006'dan bugüne tam olarak karşılayamadıklarını söylemek mümkündür. Bunların önemli bir bölümü modern pazarlama ve satış uygulamalarından yeterince yararlanamıyor.

Yapı marketlerin çalışan personeline daha fazla eğitim veriyor ve bu personelin müşterileri profesyonel bir şekilde bilgilendiriyor olması gerekir. Bu konuda eksiklikler var. Ayrıca, şu an itibariyle yapı marketler ürün/firma tanıtım kampanyalarını maalesef etkin bir şekilde yapamıyor."

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Doç. Dr. Abdullah Okumuş, müşterilerin beklentilerini karşılayabilmek için yapı marketlere çözüm önerileri sunuyor. Okumuş, bunların birkaçını şu başlıklar altında topluyor:

- Müşterilerin deneyim yaşamalarını sağlayıcı, birlikte olabilecekleri etkinlikler ve bilgilendirici tanıtımlar yapılmalı,
- Müşterilerle birebir temas daha etkin hale getirilmeli; yapı market tarafından müşteriye 'değerli' olduğu hissi verilmeli,
- Ürünler konusunda müşteride güven duygusu oluşturulmalı,
- Türk tüketicisinin yapısına yönelik stratejiler geliştirilmeli, (Örneğin; monte edilmemiş ürünlere karşı Türk tüketicisi olumlu kanaatlere sahip değil. Bu yüzden tamamlanmış ürünler konusundaki mesajlara (görsel ve işitsel) daha fazla yer verilmeli ve bunlar uygulamaya geçirilmeli)
- Ürünlerin tüketici ihtiyaçlarına yönelik çözüm getirici işlev gördüğünün vurgusu yapılmalı,
- Mağaza tasarımı müşteriye rahat ve ferah bir ortam sunuyor olmalı,
- Mağaza marka imajı sürekli olarak yeni deneyimlerle güçlendirilmeli,
- En iyi kalite ve uygun fiyat mesajı tüketici algılaması ile örtüşmeli ve
- Yeni kullanım alışkanlıkları oluşturulup tüketicilerin bunlara güdülenmesine yönelik kampanyalar düzenlenmeli...