

BİTMEYEN YARIŞ DEVAM EDİYOR...

Havayolları – Alkollü bir içecek: Rakı - Yöneticiler...

Yazımıza sizlerinde iş dünyasından, hareketlerini çok yakından hissettiğiniz hava yollarında yaşanan rekabete bir göz atarak başlayalım ;

10 yıl önce Türkiye’de tek bir hava yolu vardı. Bu hava yolları resmi, diplomatik ve aynı zamanda uluslar arası standartlarda olması nedeni ile pek de ekonomik olmayan bir hava yoluymuştu. Seferleri genellikle dolu olurdu. İstanbul – Adana – İstanbul seferi, hatırladığım kadarıyla 300 liranın üzerindeydi. Zaman zaman acil durumlarda uçak kullanmak gerekse bile, ekonomik şartlardan dolayı tercih edilemiyordu. Bu durum daha ne kadar böyle giderdi ? Saltanat gibi, hiç kimse size bir öneride bile bulunamıyor. Ve 70.000.000 nüfuslü bir ülkede pazarında da siz teksiniz, dilediğinizi yapın...

Bir gün birileri çıktı ve dedi ki; ben insanları yollardan kurtaracağım, gitmek istedikleri yerlere sadece 69 liraya uçuracağım. Uçaklarım var, kiraladım. Benim de pilotlarım var, hosteslerim, yer hizmetlerim var ve ben de gayet güzel hizmet vereceğim” dedi. Ve bu pazara, hızla ve lafı fazla uzatmadan girdi. Birkaç denemeden sonra uçakları gayet dolu ve tam seferler yapmaya başladılar. Kısa bir dönem sonra tabii ki yolculardan bilgi ve görüş alınmaya başlandı, gelen yorumlar gayet güzel;

- Gayet güvenli uçuş,
- Servis fena değil,
- Biraz rotarlılar galiba...
- Fiyatlar çok ekonomik,
- Hem zaman hem de para tasarrufu v.b.

İster istemez siz de böyle bir girişimci olsanız ve bu yorumları kısa bir zamanda duysanız hoşunuza gider, aynen onların da hoşuna gitmiş olacak ki tam sevinirlerken biri daha çıkmasın mı piyasada !!!

Kocaman afişlerle duyurdular “bizimki 77 cm.” veya bir başka “Kıbrıs meselesini çözdük” gibi sloganlarla çok dikkat çektiler. Fiyatlar, ilkinden epeyce ekonomik, ikincisinden ise birazcık yukarıda. Yukarıda olmasının açıklaması ise net: servis kalitesi ve çeşitler... ama en önemlisi ☺ güler yüzümüz dediler...

Kıran kırana bir rekabet kendi aralarında yaşana dursun, hadi biri daha geldi ki servis otobüsü hizmetleri ile, ekonomik biletleriyle...

Bu şirketler, kendi aralarında Türkiye’de müşterilerini tutmak için türlü türlü stratejiler belirleye dursunlar, bu defa daha da ilginç bir şey çıktı : **easy jet – Londra – İstanbul- Londra 70 Euro. Eyvah !** evet, eloğlu geldi böyle oldu...

İşte bu sadece havayollarında yaşanan bir vaka, peki ya alkollü içecek sektörüne ne dersiniz ?

Rakı içeniniz varsa bilir, yıllarca şişesi bile değişmedi, ama şimdi yaş üzümü var, fasıl müzikli olanı var, kadehli olanı var, değişik fiyat aralıklarında olanı var...

Peki rekabetten en avantajlı çıkan kim ?
Tabii ki tüketici, müşteri...

Bu işin kaymağı müşteriye yarıyor. İsteddiği kalitede ürün veya hizmeti, ekonomik olarak elde ediyor. Bu durumda da en çok yorulanların işletme sahipleri olduğu düşünüyorum.

Yıllardır klasik bir anlayışla yönettiğiniz şirketler, şimdiki piyasa şartlarında müşteri kaybediyor. İşletme sahiplerinin sorumluluğu büyük, çalışanları ile beraber yüzlerce ve belki de binlerce kişinin sorumluluğunu taşıyorlar. Yük arttıkça manevra kabiliyeti azalır. Manevra kabiliyetinizi arttırmak için kendi donanımlarınızı gözden geçirmeniz faydalı olur.

- Şirket içinde, tek başınıza, rekabet stratejileri geliştirmek için ne kadar etkin olabilirsiniz ?

Rekabet edebilmek için şirket içindeki dinamiklere bakmak gerekir. Bu dinamikleri dinç ve dinamik tutabilmek yöneticinin görevidir. Peki yönetici, organizasyonu dinç ve dinamik tutabilmek için, kendisini ne kadar dinç ve dinamik tutmaktadır ?

Tavsiye ediyoruz, yapın !

- Tek başınıza çırpınmayın, el elden üstündür, çalışanlarınızı tanıyın ve hareket kabiliyetlerini ve becerilerini tanıyın,
- Güzel ve seçkin bir yönetim kadrosu oluşturun, akıllı ve güzel fikirli kişileri kadronuza dahil edin,
- Düzenli, gündemli ve sonuç odaklı toplantılar yapın ve sonuçlarını mutlaka takip edin,
- Ayda en az 2 defa sadece rekabet şartlarını gözden geçirmek üzere, yeni fikirler üzerinde tartışmalar yapın,
- Piyasadan haberdar olmak için taksiye binin ve şoförlerle konuşun, hiç ummadığınız haberleri elde edersiniz...☺

Görüşmek üzere,

FIRAT ÇAPKIN

fiyat@fiyatcapkin.com.tr