



BAKKAL AMCA



Esnaflar ve Sanatkarlar, Ahilik geleneklerini yaşayarak, bilgi ve teknolojiyi kullanarak, AB standartlarının üzerine çıkabilir. Hasan YANÇIL

SAYI : 31

www.bakkallarodasi.org

MART 2007

İL SAĞLIK MÜDÜRLÜĞÜ'NE ZİYARET



Odamız Yönetim ve denetim kurulu üyeleri, ilimiz sağlık müdürlüğüne atanan sayın Mehmet ÇALIŞKAN'ı makamında ziyaret ettiler.

Ziyaret esnasında Odamız başkanı sayın Hasan YANÇIL ve arkadaşları sayın Sağlık Müdürüne başarı temennisinde bulundu.

SİGARA ZAMMINDA Kİ BUZ DANSI

Geçtiğimiz günlerde sigara zama geldi. 14 ay sonra gelen bir zamdı. Bu zam aylar öncesinden konuşuldu. Ha bu gün geliyor ha yarın geliyor denildi. Firmalar sizlere mal stoklattı. Ama zam gelmedi. Zam gelmedikçe zor durumda kalınız.



**Bakkallar Odası Başkanı
Hasan Yancil**

Firmalar zaman zaman gerçek dışı bilgiler yayarak ellerindeki stokları gayri ahlaki bir şekilde sizin depolarınıza itiyorlar. Sizde onları satmakla cebelleşiyorsunuz. Zaten bu gayri ahlaki de olsa bir satış pazarlama tekniğidir. Bu tuzaga düşmemek gerekiyor. Her duyduğumuza, her bilgiye inanmamalıyız.

Zam geleceği kesinleşince firmaların tavrı size değişiverdi. Malum sabit toptan satıcı her zaman istediğin kadar sigara verirken nedense ÖTV zammı açıklandığı gün sabahtan satışları durdurdu. Bazı esnaf arkadaşların bu konuyu Tekel Başmüdürlüğü'ne ilettiğini duydum. Öğleden sonra herhalde zam gelmeyeceğini anlayınca sınırlı miktarda satış yapmaya başladı. Diğer firmalar her zamanki gibi bir önceki faturalar kadar satış yaptı.

BALBAK ise ÖTV'nin açıklandığı gün ve zam gelinceye kadar isteyene istediği kadar satış yaptı. Bu satışları Balbak çek ve kredi kartı ile de yapmaya devam etti. Üstelik cep telefonu olan bütün üyelere Hasan YANÇIL imzalı "zam geliyor hazırlıklı olun" uyarı SMS'i gönderildi. Sizi önceden haberdar ettik. Teşekkür ettiğinizi duyar gibiyim. Size helal olsun.

Küreselleşmenin etkisi altında olan ülkemizde daralan pazarlarda, artan rekabette, tüketicinin çok önemli olduğu bir zamanda ayakta kalmanın bir yolu var güç birliği ve iş birliği. Bu zor bir iş. Ancak bu zoru başaranlar kazanacaktır. Gururu, kibri, enaniyeti, saplantıları bir tarafa bırakıp ortak menfaatlerde birleşenler kazanacak. Sizlerde kazananlardan olmak istiyorsanız, her türlü proje, öneri ve teklife, açık olduğumu bu vesile ile iletiyorum. Sıra sizde...

ÖDÜLLÜ MUHASEBE



Hesap Makinesi

Evrak Çantası

Basit usule tabi mükellef olan, muhasebesi Bakkallar Odası tarafından tutulan, 2007 yılı muhasebe ücreti olan 120 YTL.'yi 31 Mart 2007 tarihine kadar peşin olarak ödeyen üyelerimizin her birine **Evrak Çantası** ve **Hesap Makinesi** ödül olarak verilmektedir.

Konuyla ilgilenen ve odamızca muhasebesi tutulan üyelerimiz muhasebe memurluğundan ve Genel Sekreterlikten bilgi alabilirler.

MÜŞTERİ KİMDİR?

Müşteri ister şahsen gelsin ister posta aracılığıyla ulaşsın bu dükkânda ki en önemli kişidir. Müşteri bize bağımlı değildir, biz ona bağımlıyız. Müşteri işimizi bölen biri değil, işimizin amacıdır.

Hizmet ederek ona bir iyilik yapmıyoruz, o bu şansı vererek bize bir iyilik yapıyor.

Müşteri tartışacağımız ya da akıl yarıştıracağımız biri değildir. Şimdiye dek hiç kimse müşteri ile yapılan bir tartışmayı kazanmamıştır.

Müşteri bize isteklerini aktaran kişidir. Bu istekleri hem onun hem bizim yararımıza olacak şekilde yerine getirmek bizim işimizdir. L.L. Bean (Poster)



DÜNYA DEĞİŞTİKÇE KİMLER KAZANDI?

- 1960' larda **Üretim üstünlüğü** olanlar kazandı.
- 1970' lerde **Maliyeti düşük** olanlar kazandı.
- 1980' lerde **Kalite üstünlüğü** olanlar kazandı.
- 1990' larda **Müşteri ilişkilerine** önem verenler kazanıyor.

Hızlı değişen dünya bir dünyada hareketsizseniz, geriye bir adım daha yakınsınız demektir! Değişime göz yumma, ayak uydur! Çünkü değişime kayıtsız sonun başlangıcıdır.

DÜNYA DEĞİŞTİKÇE MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI DA DEĞİŞİYOR

Her sabah Besmeleyle açılır dükkanımız.
Hakk'a iman ederiz, Müslümandır şanımız.
Eğrisi varsa bizden, doğrusu elbet sizin.
Hiylesi hurdası yok, helalinden malımız.
Müşterilerimiz velinimet, yaranımız yârimiz.
Ziyade zarar verir, kanaattir kârımız.

Dünün Müşterisi; • Mal ve hizmete aç,

- Fazla beklentisi olmayan (olamayan)
- Bulduğu ürün ve hizmetten memnun olmayan (olmak zorunda kalan)
- Fazla eleştirmeyen (eleştirmeye hakkı olmayan)

Bugünün Müşterisi; • Daha bilgili,

- Düşünce ve davranışları hızla değişiyor,
- Daha fazla istekte bulunuyor, daha nazlı,
- Hizmet konusunda yüksek beklentileri var,
- Zamanları kıstıtlı, daha fazla kolaylık istiyor,
- İyi ilişkiler kurmak istiyor,
- Marka bağlılığı, müşteri sadakati oluşturmak daha zor.

MÜŞTERİ ŞİKAYETLERİ

Şikayet; bir mal veya hizmetten beklenen faydanın, karşılanmayan kısmı için yapılan, bir memnuniyetsizlik ifadesidir.

Unutma! Müşteriler, genellikle karşılaştıkları problemleri işletmelere değil, diğer müşterilere anlatırlar.

Satışta başarı %80 satıcının tavrıyla, %20 becerileriyle ilgilidir.

Akıllı Tacir; "Müşterilerini daha başka şikayetlerini söylemeleri için cesaretlendirir. Şikayet kanallarını sürekli açık tutar"

"BANA HATALARIMI SÖYLEYEN, EN İYİ DOSTUMDUR." Hz. Ömer

UNUTMA! EĞER, SİZ MÜŞTERİYİ MEMNUN EDEMEZSENİZ, BİR BAŞKASI MUTLAKA EDECEKTİR.

HER ŞİKAYET BİR ARMAĞANDIR

Şikayet ile müşteri, işletmenizde ne gibi bir sorun olduğunu ve bu sorunu nasıl düzelteceğiniz hakkında, parayla bile satın alamayacağınız bilgileri sunar. 1.Kural: Müşteri daima haklıdır.

2.Kural: Müşterinin haksız olduğu durumlarda 1. kural geçerlidir. Capezio ve Morehouse

BALIKESİR BAKKALLAR VE BAYİLER ESNAF ODASI



BAKKAL AMCA

Esnaf ve Sanatkarlar Ahilik geleneklerini yaşayarak, bilgi ve teknolojiyi kullanarak, AB standartlarının üzerine çıkabilir. Hasan YANÇIL

Mesleki Eğitim ve Haber Gazetesi

Sayı : 31

Mart 2007

Balıkesir Bakkallar ve Bayiler Esnaf Odası Yayın Organıdır.

SAHİBİ: Balıkesir Bakkallar ve Bayiler Esnaf Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı Hasan YANÇIL

SORUMLU MÜDÜR: ABDURRAHMAN İNAN **YAYINA HAZIRLAYAN:** UMUT AKIN

YAYINA KATKIDA BULUNANLAR: AHMET AY, MEMDUH YILMAZ, HALİL KÖSE, ABDULLAH YENİLMEZ

Bu gazete basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Dergiye gönderilen yazılar yayınlansın, yayınlanmasın geri verilmez. Yazıların düşünsel sorumluluğu yazarlarına aittir.

Talep edilmedikçe telif ücreti ödenmez. Gazetemiz para ile satılmaz.

Adres : Hasanbaba Çarşısı Kat: 3 No: 310 BALIKESİR

Tel : 241 02 19

www.bakkallarodasi.org

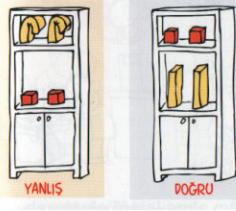
Basım Yeri : P PETEK OFSET MATBAACILIK LTD. ŞTİ. Tel: (0266) 221 30 35-36 Fax: 221 30 37

BAKKAL NASIL KURTULUR?

Bakkallara rekabette yararlı olacak bazı ipuçları

Malları raflara çeşitlerine ve boylarına göre yerleştirin.

Raflar ürün grubuna (deterjan, makarna, yağ bir arada) ve ambalaj boyuna (3kg'lık Omo, Ariel, Goldhand'ler bir arada) göre düzenlenmeli.



Malları ilişkilendirin.

Birbirini tamamlayan ürünler (şampuan ve krem gibi) yan yana konulmalı. Ayrıca tüketici tarafından planlı satın alınan ürünler ile plansız satın alınan ürünler ilişkilendirilmeli.

Örneğin, makarnalar ile ketçaplar yan yana sergilenerek makarna almaya gelen tüketiciye ketçap bu yolla hatırlatılmalı. İhtiyaç olmadan alınan ürün gruplarının karlılıkları her zaman ihtiyaç gruplarına göre daha yüksek olduğunu unutmayın.



Yerlere ürün koymayın. Satılan her ürün müşterinin görebileceği şekilde sergilenmelidir. Yerlere konan mallar müşterinin dikkatinden kaçtığı gibi, diğer ürünlere de ulaşımı zorlaştırır.



Paranın eridiğini unutmayın.

Cebinizdeki paranın bile bir maliyeti ve getirisi vardır. Ürünü aldığınız fiyat ile sattığınız fiyat arasındaki fark karınızı değildir. Ürünü elinizde tuttuğunuz zamanında bir maliyeti vardır.

Market Müşterileri



Bakkal Müşterileri



Müşterinize önem verin.

Siz müşterinizi tanıyorsunuz. Halbuki market zincirleri onları tanımıyor.

Marketlerde çalışanlar için sadece

müşteri. Sizin için müşteri aynı zamanda bir komşu. İsmen tanıdığınız, halini hatırını sorduğunuz, alışveriş tercihlerini bildiğiniz birisi.

Market zincirleri de bunun farkında olmalı ki bu eksiklerini gidermek için şimdi mağaza kredi kartları çıkarıyorlar. Sizde marketlerin bu açığının farkına varın ve müşterilerinize gereken önemi vererek onarı size daha çok bağlayın

Peşin aldığınız ürünü peşin satın.

Peşin aldığınız malı veresiye vermek durumundaysanız kayıtlara ürünün o günkü fiyatını tahsil edin.



Türkler, Türk malı alınız. Türk parası, Türk toprağında kalsın. (Mustafa Kemal ATATÜRK)

Saygıdeğer Tekel Dostu,

%100 yerli sermayeye sahip bir kuruluş olarak 145 yıldır piyasada olmak bize gurur veriyor. En son teknolojiyi kullanarak yüksek kalite standartlarında üretim yapma anlayışımızı her geçen gün geliştiriyor, halk sağlığı için üzerimize düşen görevi yapma adına, üretim sürecimizde hiçbir masraftan kaçınmadan tamamen doğal katkı maddeleri kullanıyoruz.

Türkiye için önemli bir kuruluş olduğumuz bilinci ile, çalışmalarımıza her zaman ülkenin çıkarları doğrultusunda yön veriyor, Türkiye'ye sağladığımız istihdam ve ödediğimiz vergiler ile de Türk insanının geleceğine sürekli yatırım yapıyoruz.

Cumhuriyet öncesinde ve Cumhuriyet sonrasında sürekli Türk insanı ile omuz omuza hareket ettik. Bundan sonra da, yenilenen yüzümüz, her geçen gün modernleşen en son teknoloji ile donatılmış entegre tesislerimiz ile, üreticinin, tüketicinin ve en önemlisi Türk halkının yanında olmaya devam edeceğiz. Birlikte hem siz, hem biz, hem de Türkiye'miz kazanacak

TEKEL

Kendini seviyorsan yerli malı kullan

Çocuğunu seviyorsan yerli malı kullan

Torununu seviyorsan yerli malı kullan.

"Oğluma, kızıma iş bulmak için kime gitsem?" diye düşünmemek için yerli malı kullan.

Yabancı malına verilen para, bir daha dönmek üzere sınırlarımızı terk eder.

Yabancı askerin işgalini istemiyorsak, önce yabancı malın işgalini önlemeliyiz.

"Sen tüket, geleceğini düşünme yalnızca tüket" diye reklamları dayatanlara en iyi cevap tutumlu olmak ve yerli malı kullanmaktır.

OCAK AYI YENİ ÜYELERİMİZ

Ocak 2007 yılı içerisinde Bakkallık mesleğine adım atan 41 meslektaşımıza işlerinde başarılar ve bol kazançlar diliyoruz.



Fevzi MEMİŞ



Hatice SARI



Musa AKBAŞ



Serkan ATAY



Taner SAVAŞ



Mehmet BOZACI



Mesut ÇAKIR



Ali ÇAPAN



Fahriye KOCA



Raif ZORLU

Sevgi
KANDEMİRMustafa
TOPSAKALOĞLU

Serpil KAYGISIZ



İsmail ATAN



Seyfullah DUMAN



Pakize GÜNEY



Ahmet ATIKLER

Armağan
BOYLUCAŞaban İlker
SAVURANMehmet Emin
AÇAN

Özcan Koç



İlknur ÖZBEK



Sedat ŞEREMETLİ



Nuray AKKUŞ



Fatma SEVER



Necmiye BİLAL

Neşe Dursun
PARMAKSIZAbdülbaki
BAYRAKÖ.Zehra
GÜNDOĞAN

Rüstem AYDOĞDU



Faruk YILDIZLI



Cemal ALCAN



Şevket IŞIK



Süleyman ÖZ



Ahmet BAŞARAN



Arzu ÖNDER

Mehmet Ali
SAKAR

Murat YAKAR



Ali İhsan EMEL



Kadir BAYATA



Gülen KAYA

“Emin, dürüst, Müslüman tacir, kıyamet günü şehitlerle beraberdir.” Hz. Muhammed (SAV)

“Tüccar, milletin emeğini ve üretimini kıymetlendirmek için eline ve zekâsına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken adamdır.” Mustafa Kemal Atatürk

BALIKESİR BAKKALLAR VE BAYİLER ESNAF ODASI 2006 YILI ÜYE YENİ KAYIT VE KAPANIŞ VERİLERİ

2006 yılı içerisinde odamıza yeni kayıt olan meslektaşlarımız 180 kişi, mesleki faaliyetini sona erdirip üyeliğini sildiren üye sayımız 411 kişidir.