

YSBS Satış Oyunu, Gratis'te Hem Eğitim Hem de Mağazalar Arası Satış Turnuvası İçin Kullanılıyor

MÜŞTERİ HİKAYESİ



Gratis,
satış personelinin eğitimi ve motivasyonu için etkili yöntemler kullanmaktadır.

Perakende sektörünün hızına ve enerjisine uygun eğitim çözümlerinden biri olan **"Yağ Satarım Bal Satarım" Satış Oyunu,** gratis yöneticileri tarafından benimsenerek kurum için özelleştirilmiş ve personel eğitimlerinin bir parçası haline getirilmiştir.



Gratis Hakkında

Gratis Nisan 2009'da Sedes Holding'in bir şirketi olarak kurulmuştur. Şirket Temmuz 2009'da perakende zincir mağazalarının ilk halkasını oluşturan mağazasını açmıştır. Faaliyet gösterdiği sektöre de liderlik için hedef koyan Gratis mağazalarında 4.000'in üzerinde kalem mal satışa sunulmaktadır.

Mevcut Durum

5 yılda 100 milyonluk yatırım yaparak büyümeyi hedefleyen şirket, bu dönemde 5.000 kişiye eğitim vermeyi planlıyor. Kişisel bakım pazarının Türkiye'de büyüyerek 2.5 milyar dolara ulaşmasıyla birlikte uzman mağazacılığın önemi artmış ve bu pazarda lider konuma gelmeyi hedefleyen Gratis önemli yatırımla büyük adımlar atmıştır.

Kurum, kendine koyduğu bu iddialı büyüme ve gelişim hedefine ulaşmak için satış süreçlerinin iyileştirmeleri ile birlikte, satış ekiplerinin motivasyonuna yönelik etkili ve yoğun programlar uygulamaya başlamıştır. Programların etkili olması ve hızlı sonuç vermesiyle

konan hedeflerin gerçekleşmesi mümkün olacaktır.

Şirketin tümünde basit ama etkili bir proje hem motivasyon hem de satış cirolarında yükselmeye vesile olacaktır.

Satış Turnuvası

UNICON Danışmanlık, Gratis İnsan Kaynakları Bölümü ile görüşerek etkili bir program tasarladı. Uygulaması hızlı ve basit olan, ancak elde edilecek etkinin de bir o derece güçlü olduğu bir aracın kullanılması, genç dinamik ve hızlı büyüyen İnsan Kaynaklarının tam olarak istediği bir çözümdü.

Gratis **"Yağ Satarım Bal Satarım" Satış Oyunu**'nu kullanmaya başladı.

Oyun öncelikle Gratis prosedürlerine uygun olacak şekilde uyarlanmıştır. Daha sonra mağazalar arasında rekabetin de güçlendirdiği bir turnuva organize edilmiştir. Uygulama sırasında ekipler, birçok farklı unsuru bir arada görerek bakış açılarını genişletme fırsatı yakalamışlardır. Farklı uygulamalar, başarılı deneyimlerin paylaşımı, takım çalışması, özgüven gelişimi ve



YSBS Satış Oyunu, Gratis'te Hem Eğitim Hem de Mağazalar Arası Satış Turnuvası İçin Kullanılıyor



iletişim, oyunun düzenli kullanımı esnasında ekiplerin bir arada yaşadığı ve geliştirdiği yetkinliklerdir.

Sadece bir turnuva olarak değil içinde barındırdığı ve Gratis'in temelini oluşturan bilgilerle personelin bu aracı çabuk benimsemesi, oyun sırasında anlatılan bilgilerin de kalıcı olmasına imkan vermektedir.

Tam bir yapıcı rekabet içinde devam eden Gratis Satış Turnuvası tüm mağazalardaki yöneticilerin olumlu görüşleri ile desteklenmekte ve satış personelinin tam katılımı ile en etkili şekilde devam etmektedir.

Sonuçlar

Mağazalar arasında düzenli uygulamaların ardından, pozitif etkilerin kısa zamanda oluşmaya başlaması ve bunların da nihai hedef olan satış rakamlarına yansımaları, Gratis'te uygulanan programın en doğal sonucu olarak beklenmektedir.



UNICON  DANIŞMANLIK

