

# COLIN'S Kurum İçi Satış Eğitimlerini Nasıl Daha Etkili Hale Getirdi?



## MÜŞTERİ HİKAYESİ COLIN'S

*COLIN'S sürdürülebilir bir büyüme için, satış personeline düzenli olarak eğitimler vermektedir.*

*Kurumsal eğitim ve gelişimin bir parçası olarak, satış danışmanlarına verilen eğitimlerin, daha akılda kalıcı ve pekiştirici olabilmesi için, **Yağ Satırım Bal Satırım Satış Oyununu**, eğitimlerin bir parçası haline getirmiştir.*

### COLIN'S Hakkında

COLIN'S Eroğlu Holding'e ait bir aile şirkettir ve 1983'te 5 Eroğlu kardeş tarafından İstanbul Kumkapı'da kurulmuştur. COLIN'S kendi marka prensiplerini hem organizasyonda hem de perakende operasyonlarının sahne arkasında uygular ve böylece sürdürülebilir ve önemseyen bir şirket olmanın gereklerini yerine getirir. Şirket gelecekle ilgili küresel endişeler ve rekabetçi pazar ortamı için gerekli değişimlere kendisini adapte eder ve böylece kendi değer ve vizyonundan uzaklaşmaz. Eroğlu Holding'in bir parçası olmasına rağmen, COLIN'S markası bağımsız bir markadır. Bu bağlamda bağımsızlığın büyüme ve yaratıcılığı güçlendireceğine inanmaktadır.

### Mevcut Durum

30 seneye yakın iş hayatında büyük başarılar imza atmış olan Eroğlu Holding'in amiral gemisi COLIN'S'in şu anda 40 ülkede 530 noktada satışı bulunmaktadır. Hazır giyim ve perakende sektörü 2009 yılında

yüzde 20 küçülürken COLIN'S yüzde 32 büyüyerek 300 milyon dolar ciro elde etmiştir. Büyümeyi sürdürmeye devam eden COLIN'S 2011 yılında her hafta 2 mağaza açmayı planlamaktadır. 2015'teki hedefi 50 ülkede kurulu 1500 mağaza, 10 bin çalışan ve 1.5 milyar dolar cirodur. Sürdürülebilir bir büyümeyi hedefleyen COLIN'S in hedeflerine ulaşmada büyük rol oynayan mağaza satış ekibinde standart bir satış eğitimi, ve yetkinlik geliştirici faaliyetleri uygulayarak satış cirolarını artırmaları gerekmektedir.

### Kullanım Şekli

UNICON Danışmanlık, şirketle görüşmeye giderek, kendi tasarım ve kurgusu olan **Yağ Satırım Bal Satırım Satış Oyunu'nun** kullanımını tavsiye etmiştir. Oyun daha önce aldığı sonuçlarla kendini ispatlamış, satış danışmanlarının motivasyon ve ilgisini yüksek seviyede tutan ve platform üzerinde oynanan interaktif bir satış simülasyon oyunudur. YSBS Satış Oyunu teorik bilgilerin güncel hayatta nasıl kullanılabileceğini gösteren, aynı zamanda akılda kalıcılığı artıran ve daha önemlisi ihtiyaç



# COLIN'S Kurum İçi Satış Eğitimlerini Nasıl Daha Etkili Hale Getirdi?



duyulduğunda kullanılan bilgilerden oluşmaktadır. Oyunda satış danışmanlarının karşılaşılabilecekleri olası vakalar ve çözümleri, yöneticilerle belirlenmekte ve en uygun olanları standartlaştırılmaktadır. COLIN'S'in kendi know-how'ı ile geliştirilen ve satış danışmanlarına uygulanan satış programının, daha etkili hale getirilmesi ve eğitimin akılda kalıcılığının artırılması için **YSBS Satış Oyunu** bu programa dahil edilmiştir. Programın belirli bölümlerinde anlatılanların pekiştirilmesi ve motivasyonun artırılması için uygulanan oyunda, satış danışmanlarının mağazada müşterilerle yaşadıkları olayları anlatmaları ile oyunun etkililiği artırılmıştır.

*"Kurumsal olarak geliştirdiğimiz satış programımızın etkisini daha da artıracak güçlü bir araca ihtiyacımız vardı. YSBS Satış Oyunu tam da bu noktada yardımcı oldu."*

Kurumsal eğitimlerle birlikte mağazalarda düzenli kullanımı ve getirdiği sonuçlar üzerine yapılan bir çalışma ile oyunun satış danışmanları üzerinde yarattığı

etkiler de ölçülmüştür. 3 farklı mağazada 4 hafta boyunca **YSBS Satış Oyunu** düzenli olarak uygulanmıştır. Oyun öncesinde satış danışmanlarında gelişmesi istenen beceri/yetenekler belirlenmiştir.

## Sonuçlar

Elde edilen sonuçlar açısından **YSBS Satış Oyunu**, yaygınlaştırılmasının getireceği olumlu sonuçları göz önüne sermiştir. Oyunun **Rusça versiyonu Rusya ve Eski Rusya Cumhuriyetlerindeki mağazalar** için devreye alınmıştır. Bu mağazalarda elde edilen benzer sonuçlar program ve oyun içeriğinin ne denli doyurucu olduğu hakkında gösterge olmuştur.

Düzenli kullanım sonucunda elde edilen sonuçlar ise oldukça çarpıcıdır. Oyun öncesinde satış danışmanlarında geliştirilmesi istenen yetki/becerilerde iyileşme ile birlikte, mağazaların satış cirolarında ve adet satışlarında artışlar ölçülmüştür. Bununla birlikte finansal ölçüt olarak, yatırımın geri dönüş oranı ile yatırımın geri dönüş süresi hesaplanmış ve yönetimi memnun edecek sonuçlar elde edilmiştir.

UNICON  DANIŞMANLIK

