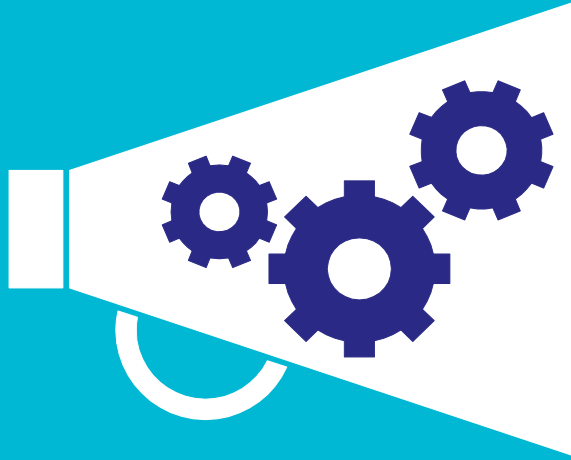




Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı

Sürdürülebilir büyüme? *Yolunu biliyoruz.*

Avrupa Birliği, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası ve Türkiye Cumhuriyeti'nin desteği ile, Kayseri'de şarküteri zinciri olarak faaliyet gösteren Çemen's Gurme'ye yeni bir pazarlama stratejisi oluşturması konusunda yardım ettik.



Gurme şarküteri zinciri, Türkiye

Kayseri’de faaliyet gösteren Çemen’s Gurme’nin yeni bir pazarlama stratejisi oluşturarak müşteri profilini çeşitlendirmesine destek verdik. Projenin tamamlanmasından bir yıl sonra firmanın karlılığında %53 oranında artış gözlemlendi.

Çemen’s Gurme 2012 yılında şu an firmada genel müdür olarak görev yapan Hülya Tiritioğlu ve ortağı Ömer Başyazıcı tarafından kuruldu. Firma şarküteri ürünleri ve hamur işi üretimi ve satışı yapmaktadır. Çemen’s Gurme’nin ürün yelpazesinde önemli bir yere sahip olan pastırma ve mantının Kayseri’nin en meşhur ürünleri olması, bölgede yeme içme sektörünü hayli rekabetçi bir hale getirmektedir.

Çemen’s Gurme butik bir anlayışa sahiptir ve yöneticisi Hülya Tiritioğlu kuruluştan bu yana kaliteli ve doğal ürünler satmak için ekstra çaba göstermektedir. Firma bu sayede yöredeki diğer rakiplerinden ayrılarak önemli bir büyüme göstermiştir. Ancak yüksek kalite standartları fiyatları pazar ortalamasının üzerinde tutma zorunluluğu getirmiş, bu da firmanın kısıtlı bir müşteri profiline hitap edebilmesine neden olmuştur. Sürdürülebilir bir büyümeye ulaşabilmek için, firma faaliyet gösterdiği pazarı daha iyi analiz ederek pazarlama stratejisini güncellemek istiyordu.



Yeni pazarlama stratejisi sayesinde, şirket müşteri profilini çeşitlendirerek ciro ve karlılık rakamlarını arttırdı.

EBRD Çemen’s Gurme’yi pazarlama alanında oldukça tecrübeli bir yerel danışmanla bir araya getirdi.

Danışman:

- Firma için bir SWOT analizi uyguladı ve sonuçları yönetim ile paylaştı.
- Pazarda var olan ürün gruplarını, fiyat aralıklarını, sektör trendlerini ve de rakiplerin pazar paylarını, dağıtım ve satış stratejilerini içeren detaylı bir pazar analizi çalışması yürüttü.
- Anketler aracılığı ile müşterilerin marka ve ürün algısı ile satın alma davranışlarını gözlemledi.
- Firmanın hali hazırdaki müşteri profilini ve de potansiyel ve hedef müşteri gruplarını belirledi. Buna göre bir fiyatlandırma ve tanıtım stratejisi oluşturdu. Satış ve karlılık hedeflerini belirledi.
- Yeni stratejinin kolay bir şekilde uygulanabilmesini sağlamak için şirket yönetimi ve personeli için pazarlama teknikleri, etkili sunum ve iletişim, mağaza içi sergileme ve marka faaliyetleri konularında eğitimler düzenledi.

Projenin uygulanmasının ardından Çemen’s Gurme’nin performansında gözle görülür bir artış gözlemlendi ve firma Kayseri’de 3. mağazasını açmaya karar verdi. Şu an ise İstanbul’da yeni bir mağaza açılışı için hazırlıklar sürüyor.

Çemen’s yine Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı kapsamında; finansal planlama, strateji ve organizasyon alanlarında uzun süreli danışmanlık/koçluk hizmeti alıyor.

Şirket yöneticisi Hülya Tiritioğlu program kapsamında kendisine atanan mentoru ile gelişim hedefleri üzerine kişisel çalışmalar da yürüttü.

www.kadinisletme.com

Karlılık

+%53

Ciro

+%45

Müşteri sayısı (yıllık)

+%15

Projenin toplam maliyeti

7.747 Euro

Firma katkı payı

2.602 Euro