

Tech-tronic Club

Verimli Bir Yıla Merhaba Dedi

Tech-tronic Club, 2005 yılının ilk toplantısını 13 Nisan'da İstanbul'daki Maslak ofisinde gerçekleştirdi. Oldukça verimli geçen toplantıda bu yıl içinde yapılması planlanan aktiviteler ile ana başlıklar oluşturuldu.



Toplantıya Tech-tronic Club üyesi olan altı yetkili satıcı katıldı. Bir workshop ortamında geçen ve benzin enjeksiyon sistemleri ile ilgili detaylı pazar bilgilerinin konuşulduğu toplantıda stratejik kararlar alındı. Toplantının öğleden sonraki bölümünde test cihazları ile ilgili bilgi verildi.

Kulübün 2005 aktiviteleri

Tech-tronic Club, 2005 yılında toplam 4 toplantı yapmayı planlıyor. Bu bağlamda, yetkili satıcıların kolaylıkla katılım sağlayabileceği coğrafi

bölgelerde gerçekleştirilmesi düşünülen toplantıların ikincisi Bolu ya da Çanakkale'de düzenlenecek. Tech-tronic Club üyelerine özel logo ile basılacak promosyonlar da haziran ayında üye bayilerin kullanımına sunulacak. Kulübe üye olan yetkili satıcıların sahip olacağı bir diğer avantaj ise seyahat ve hediye kampanyaları olacak. Tech-tronic Club üyeleri, toplantıların gerçekleştirileceği yerlerde günün yarısını da ilgili bölgeyi gezerek geçirecek. Böylelikle kulüp, hem kültürel geziler düzenlemeyi hem de

yoğun bilgi aktarımı sağlamayı hedefliyor.

Üye bayilerde çalışan satış temsilcilerine talepleri doğrultusunda teknik ve satışa yönelik ürün eğitimleri de verilecek. Ayrıca her ay düzenli olarak, üye olan yetkili satıcılara jetronik ve ateşleme grubuyla ilgili alımların istenilen seviyenin altında olduğu ürünler hakkında yönlendirme ve bilgilendirmeler yapılacak. Tech-tronic Club, tüm bu aktiviteler ve kulüp ayrıcalıklarıyla birlikte 2005 yılının oldukça verimli geçmesini planlıyor.

2004'ün En Büyüğü "Bosch Türkiye"

"Robert Bosch Türkiye Otomotiv Yedekparça Satış Departmanı" (RBTR/SAA), "European IAM Champions League"de rakiplerini geride bırakarak birinci oldu.

"Robert Bosch Automotive Aftermarket" bünyesinde düzenlenen "European IAM Champions League", tüm Avrupa genelinde 17 satış organizasyonunun amansız mücadelesine sahne oldu. "Robert Bosch Türkiye Otomotiv Yedekparça

Satış Departmanı" (RBTR/SAA), tüm rakiplerini geride bırakarak "2004 yılı Şampiyonlar Ligi Şampiyonu" oldu. Turnuvada katılımcılar aylık bazda; ciro, test cihazı satışı, Bosch Car Servis adedi, ESI-Tronic abone sayısı, hızlı satılan ana ürün grupları bazında

satış adetleri ve net kârlılık kriterleriyle değerlendirildi. 10 ay üst üste liderliği kimseye kaptırmayan ve son ayda yaptığı atakla liderliği tekrar ele geçiren "Robert Bosch Türkiye Otomotiv Yedekparça Satış Departmanı" büyük ödülün sahibi oldu. Yapılan değerlendirme sonucunda Belülük (Belçika, Hollanda, Lüksemburg) Satış Organizasyonu ikinci, Romanya Satış Organizasyonu ise üçüncü oldu. AA-IAM Doğu Avrupa Satış Direktörü Georg Wollny'den teslim alınan ödül, gerçekleştirilecek çeşitli projelerde kullanılacak. Satış departmanı çalışanları; Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü M. Gürcan Karakaş'ın da katılımıyla gerçekleşen bir partiyle şampiyonluklarını kutladı.





Bayilerinin 140 satış temsilcisine HP Compaq nx9020 diz üstü bilgisayar dağıtan Bosch, yetkili satıcılarını pazarın değişim sürecine başarıyla adapte etmeyi hedefliyor.

Bosch Otomotiv'den Yetkili Satıcılarına Teknoloji Desteği

Geleceğe şekil veren teknoloji devi Bosch, müşterilerine hızlı ve etkin hizmet verebilmeleri ve konforlu çalışabilmeleri amacıyla yetkili satıcılarına diz üstü bilgisayarlar dağıtıyor.

Her geçen gün gelişen teknoloji, küreselleşme, rekabet, pazarda lider olma yarışı, ekonomik koşullar, kültürel ve hukuksal çevre, sosyal eğilimler, müşteri taleplerindeki çeşitlilik gibi etkenler insanları ve organizasyonları değişime zorluyor. Geleceğe hazır olabilmek ve hayatımızın her döneminde ortaya çıkan yeni ihtiyaçlarımızı giderebilmek için değişmek artık şart.

Bu anlayıştan yola çıkan Bosch otomotiv, yetkili satıcılarının Bosch bayilerinin 140 satış temsilcisine HP Compaq nx9020 diz üstü bilgisayar dağıtımına başladı.

Satış temsilcilerinin kişisel gelişimlerini desteklemeyi ve iş yaşamlarını kolaylaştırmayı amaçlayan Bosch, aynı zamanda yetkili satıcılarını pazarın değişim sürecine başarıyla adapte etmeyi de hedefliyor.

Bu amaçla, 9 Nisan'da Ritz Carlton'da

projenin lansmanı gerçekleştirildi. Değişim sürecinde yetkili satıcıların motivasyonuna katkıda bulunan lansmana paralel; 9-10 Nisan tarihlerinde İstanbul / Eresin Topkapı Otelinde eğitimler düzenlendi. Bu eğitimlerle, diz üstü bilgisayarlar kullanıma hazır olarak sunulan İnteraktif Tanıtım CD'si, 2005 CD Fiyat Listesi, Elektronik Ürün Kataloğu, ESI-Tronic, Garanti CD'si gibi Bosch uygulamaları; bilgisayar ve MS Office kullanımlarıyla ilgili temel bilgiler yetkili satıcılara aktarıldı.

Amaç daha iyi hizmet

Bu hizmetle Bosch yetkili satıcılarının satış sorumluları Bosch'un geniş ürün gamını ve hizmetlerini daha iyi tanıyabilecek ve tanıtabilecek. Yine satış sorumluları Bosch ürünlerinin farkını pazarda eksiksiz vurgulayabilecek, müşterilerini yeni Bosch ürünlerine yönlendirebilecek.

Bu sayede artık sayfalar dolusu kitap ve katalog taşımaktan kurtulan satış sorumluları, CD fiyat listesinden yararlanarak fiyat verebilecek, diğer üretici ve orijinal ürün kodlarından Bosch ürün kodlarına; araç bilgilerinden komple sistem detay parçalarına ve teknik özelliklerine kolaylıkla ve doğru biçimde erişebilecekler. Konusunda kendilerine daha çok güvenilen, uzmanlaşmış, daha başarılı ve mutlu çalışanlar yaratmayı hedefleyen Bosch otomotiv; değişim lideri olarak yetkili satıcılarına piyasa değeri 300 bin euro olan bir hizmeti gururla sundu.

Bosch Tech ile yetkili satıcıların teknolojik altyapılarını geliştirmek ve pazara daha hızlı, daha etkili hizmet sunabilmeleri için yapmaları gereken maliyetler azalacağı gibi, bundan sonraki dönemde ciro ve kârlılıkları da artacak.