



Bayilerimize bize
güvenin diyoruz. Bu
güvenceyi de tabi ki
Maptriks'le
verebiliyoruz.

Semiha Demiral

Komagene | Genel Müdür Yardımcısı
| Yönetim Kurulu Üyesi



komagene
etsiz çiğ köfte



MAPTRIKS

KOMAGENE YER SEÇİMİ

Komagene olarak 2005 yılından beri Çiğ Köfte sektöründe hizmet vermekteyiz. Şu an Türkiye’de Sektörün Lideri konumundayız. Türkiye’de 4 bölgemiz ve 1700’e yakın şubemiz bulunuyor. Her bölgenin başında Franchise ve Operasyon müdürlerimiz görev alıyor.

Gebze’de henüz çok yeni açtığımız fabrikamızla birlikte toplamda 10 tane depomuz bulunuyor. Depolarımız Ankara, Konya, Kayseri, Eskişehir, Bursa, Antalya ve İzmir illerinde yer almaktadır.



Komagene olarak sektörde lider konuma gelmemizin tesadüfi bir başarı olmadığını düşünüyorum.



Çiğ köfte üretimini sadece Gebze fabrikamızda yaparak ara depolarımıza ya da doğrudan şubelerimize sevk etmekteyiz. Dolayısıyla 1700’e yakın şube ve ara depolarla birlikte çok büyük bir lojistik ağ yönetiyoruz.

10 tır ve 50 ara araçla Türkiye’nin her bir noktasına şubelerimizin kapısına kadar sevkiyat yapıyoruz. Çiğ köfte sektöründe de bizi rakiplerden ayıran en önemli özelliğimiz soğuk zincir kırılmadan şubelerimize ürünlerimizi teslim edebilmemizdir.



**"10 depo, 10 tır
50 ara araç"** komagene
etsiz çiğ köfte

Semiha Demiral | Komagene
Genel Müdür Yardımcısı
Yönetim Kurulu Üyesi

Komagene her gün üzerine bir şey koyarak ilerleyen bir marka. Sahada Maptriks’le olan çalışmalarımızda hep nasıl daha yararlı, nasıl daha aktif ve en verimli şekilde sistemi kullanabiliriz üzerine durduk.

Komagene her anlamda bu şekilde büyüyen bir marka. Biz kendimizi geliştirirken 10 yıl öncesi ile bir karşılaştırma yapmıyoruz. Geçen sene, geçen ay, geçen hafta ile karşılaştırıyoruz.

Çünkü her an bir adım öteye ilerleyerek büyütüyoruz. Şu an aktif 1700’e yakın şubemiz bulunuyor.

Şu an aktif 1700’e yakın şube ile birlikte onların erişim alanlarına ve paket servis alanlarına hizmet veriyoruz. Bunu yaparken en dikkat ettiğimiz şeylerden biri şubelerin büyümesinde kendi satışlarını koruyabileceği ortamı sağlamak. Bu noktada harita alt yapısına ve onun sunduğu araçlara ihtiyaç duyuyoruz.

Şube sayımız arttıkça yer seçiminde öngörülerimizden çok bilimsel verilere dayanmanız gerekiyor. Aksi takdirde mevcut bayileri üzebilir ve satışları etkileyebiliriz. Biz şu an mevcut bayinin 300 metre ilerisine yeni bayilik verebiliyoruz. Bayilerimize bize güvenin, bir sıkıntı yaşamayacaksınız diyerek güvence veriyoruz.

O güvenceyi de tabi ki Maptriks’le söyleyebiliyoruz. Aksi takdirde bunu bilmek tecrübeyle mümkün olacak bir şey değil. Bizde sahada kullanılan en önemli araçların bir tanesi harita altyapısı. Hem bayilik görüşmeleri sırasında hem de satış arttırma anlamında mevcut franchise yapısına sistem üzerinden planlarını bu harita altyapısı ve sistemi ile yapıyoruz.

KOMAGENE YER SEÇİMİ

Maptriks'in bize kattığı çok fazla şey var. Öncelikli olarak lokasyon analizi raporuna bakıyoruz. Değerlerimizin dışında ise şube açmıyoruz. Harita uygulamasında geçen yıl grid modele başladık. Grid modeli yıllık planları yaparken çok net kullandık.

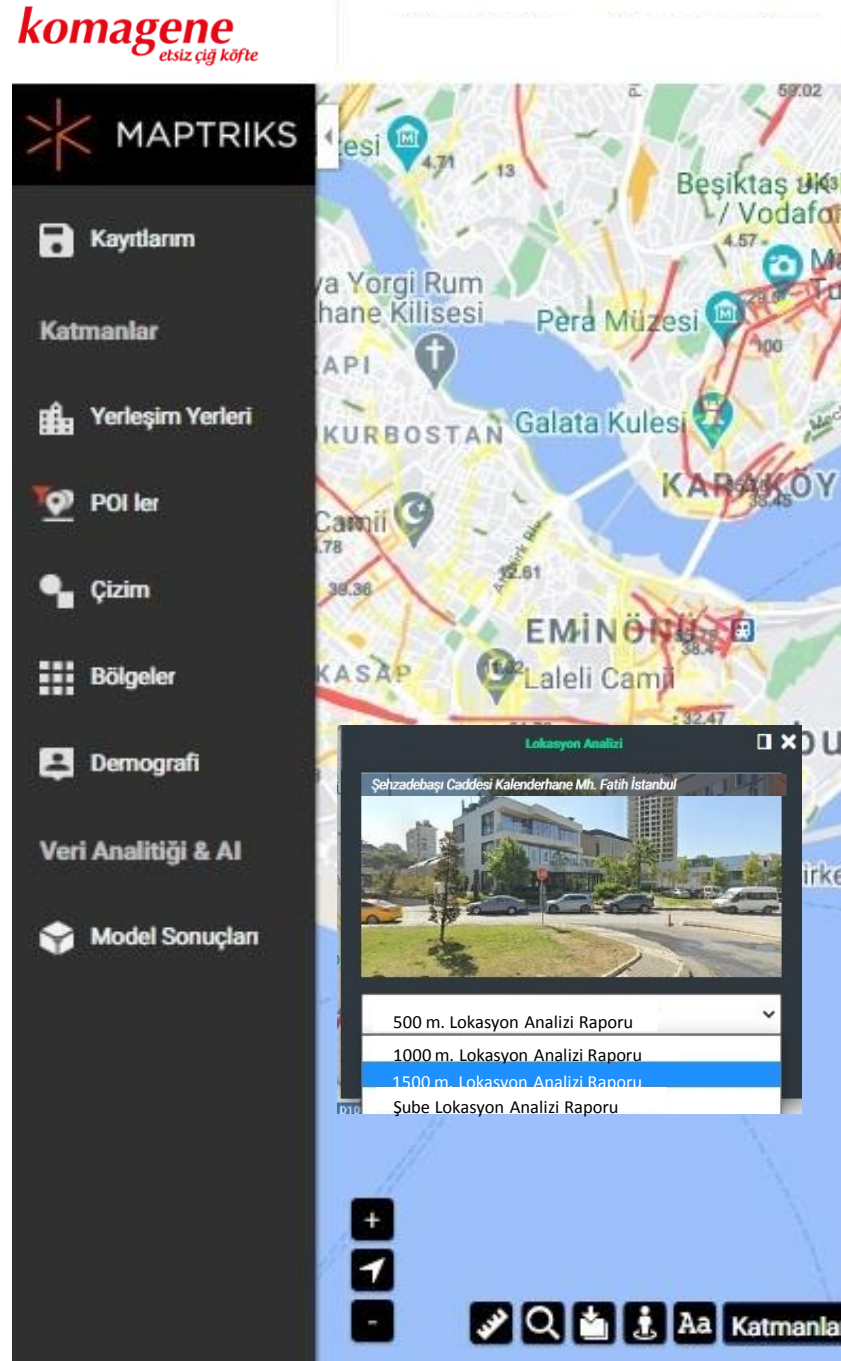
Modelde uygun görünen potansiyel noktaları gidip sahada incelediğimizde büyük ölçüde uygun olduğunu ölçtük. Yine aynı şekilde taşınma işlemlerinde çok fazla sistemi ve grid modeli kullanıyoruz.



Harita sistemi üzerinden aldığımız lokasyon analizi raporuna bakılmadan bizde şube açılmıyor.

!!

Performansı düşük şubelerimiz için grid model üzerinden potansiyel alanlara bakıyoruz. Harita sisteminde kullandığımız model sonuçlarından çok memnunuz. Bayiye şu an olduğun konum 20 puanlık, iki sokak ötede 50 puanlık daha iyi bir yer var diyerek yönlendiriyoruz. İzmir, Ankara gibi çok iddialı büyüdüğümüz noktalarda da modeli özellikle kullanıyoruz. Geçen yıl harita uygulamasını kullanarak Ankara'da 60 şube açtık. Her bir şube ortalamamızın üzerinde ciro yapıyor.



**"%80'e yakın
iyileşme"**

komagene
etsiz çiğ köfte

Aslında şubelerden aldığımız rakamlar performans artışını tam olarak destekliyor. Doğru yer seçimi ile aslında çok net bir şekilde kapanış sayılarımızda da azalma gördük.

Yılda 150 tane şube kapatıyorsak şu an bu sayı aylık 3'e düştü yani yıllık ortalama 30-40 şubeye indirdik. %80'e yakın bir iyileşme. Tabi ki farklı etkenler de mevcut.

Maptriks'i çiğ köfte sektöründe kullanmak bir inovasyon.

Bunlara değişen ekonomik koşullar ve paket servislerdeki artışı söyleyebilirim. İnovatif bir marka Komagene. Bugün takoyla çiğ köfteyi sunan, doritosu çiğ köfte içine koyan dinamik ve gençleşen bir marka. Dolayısı ile rakiplerden çok fazla ayrışıyoruz. Bana göre Maptriks'i kullanmak çiğ köfte sektöründe bir inovasyon.

Biz yaklaşık 5 yıldır bu çalışmalara çok ağırlık veriyoruz. Markamızı uluslararası markalar içine sokmak için çok gayret ettik. Nielsenin geçen yıl Kasım ayı sonunda çıkan bir araştırma sonucunda biz paket servisinde en fazla tercih edilen ikinci ürünü. Kebapçılardan sonra çiğ köfte ve Komagene var. Hızlı adımlarla yurtdışında da büyük atılımlar planlıyoruz.

Semiha Demiral | Komagene
Genel Müdür Yardımcısı
Yönetim Kurulu Üyesi



MAPTRIKS

Location Analytics

İstanbul • Breda • Londra

www.maptriks.com

info@maptriks.com