

Maptriks'in sunduğu veriler
yol gösterici. Elde ettiğimiz
data ve birlikte oluşturduğumuz
modellerle yatırım kararı
aldığımız için %80-90
oranında başarılı oluyoruz.

Melih Aksoy

GOODYEAR Ticari Pazarlama Müdürü



GOODYEAR X MAPTRIKS



23 ülkede 55 fabrikası bulunan dünyanın en büyük lastik şirketlerinden The Goodyear Tire & Rubber Company; Goodyear Lastikleri Türk A. Ş. ismiyle 1961 yılından beri Türkiye pazarında. 2000'e yaklaşan çalışanı ile Adapazarı ve İzmit fabrikalarında Goodyear, Fulda, Sava, Debica ve Kelly markaları çatısı altında tüketici lastikleri ve ticari lastikler üretiyor.

Avrupa'dan Amerika'ya ihracat operasyonlarını gerçekleştiriyor. Sektörün öncü şirketlerinden olan ABD menşeli firma aynı zamanda iç pazarın en önemli tedarikçilerinden biri olarak kabul ediliyor. Azerbaycan, İsrail ve Türkmenistan ile ticari faaliyetlerinde ve kış lastiği pazarında oldukça hareketli günler geçiriyor.

SATIŞ POTANSİYELİ TAŞIYAN KONUMLAR BELİRLENİYOR

2015 yılından beri birlikte başarılı çalışmalar gerçekleştiren Goodyear ve Maptriks, öncelikle danışmanlık modelleri oluşturarak lastik satış potansiyeli taşıyan konumları belirliyor. Bu sistemde üst ve alt ölçekli modeller bulunuyor. Modellere göre mevcut, aday ya da rakip lokasyonların skorlarına bakılıyor. Hazırlanan model skorlarında; lokasyonlardan raporlar üretilerek bayi çevresindeki rakip sayıları ve demografik verileri, modeller üzerinden görüntüleniyor. Bayilerin hinterlandına (erişim alanı) göre catchment analizi yapılarak; yer seçimi kararı belirleniyor ve böylelikle hedeflere uygun yatırım kararları alınıyor.



VERİNİN GÜCÜNE GÜVENİN

Bütün bu çalışmalara ek olarak oluşturulan sistemde kapanan satış noktaları ve rakip lokasyonlar güncelleniyor. Özellikle saha ekipleri bu raporları kullanarak yer seçimi kararlarını veriyor. Bu da mevcut pazarda verinin gücüne güvenen Goodyear'ın rakiplerine göre avantaj kazanmasını sağlıyor.

TruckForce ismiyle ticari lastikler için verilen bir servis noktası hizmeti mevcut. Özellikle filolar ve bireysel kamyon kullanıcılarının servise kolay ulaşım sağlayabilmeleri için çalışıyorlar. TruckForce, söz konusu servis noktalarının nerelerde olması gerektiği, kamyon ve otobüs kullanıcılarına nerelerde hizmet verebilecekleri, ihtiyaçlarını nasıl karşılayabileceklerini Maptriks ile çözüme kavuşturmayı hedefliyor.

Goodyear Ticari Pazarlama Müdürü Melih Aksoy yaklaşık 7 yıldır Türkiye pazarında bir dönüşüm içinde olduklarını ve başından beri Maptriks ile çalışmaya devam ettiklerini belirtiyor. Aksoy "Bir yapılanma sürecinde, eksik olunan tarafların bilinmesi ve tüketiciye nerede ulaşılabilceğinin öngörülerine ihtiyacımız vardı. 2015'te Maptriks ile entegrasyonu gerçekleştirdik ve aktif olarak çalışmaya başladık." diyor.

Maptriks'in Goodyear için ürettiği çözümleri Melih Aksoy "Maptriks bize nerelerde lastikçi olduğunu, hangi bölgelerin bizim için potansiyel fayda sağlayabileceğini; tüketicilerin hangi ilişkiler, hangi demografik verilere göre lastik alım kararını verdiğini paket halinde sundu. Bu paket çerçevesinde de belirli korelasyonlar, algoritmalar oluşturularak 'grid' alanlar belirlendi. Modeller ile Goodyear'ın tüketiciye ulaşabildiği ve ulaşamadığı alanlar noktalar çerçevesinde modellendi. Tematik analizler, satış noktalarının bulunurluğu ve 'rut' planlamalarının oluşturulmasına kadar çeşitli çözümler sundu. Buraya yatırım yapılır mı? Reklam değeri var mı? Bunların hepsinin sonunda yatırım kararını veriyoruz; bize ana bayi açılış kararı geldiği zaman mutlaka Maptriks analizi elimizde olmak zorunda." sözleriyle açıklıyor.

Tüketici odaklı dağıtım modelinde saha ekipleri çok önemli. Aksoy "Data odaklı çalışmamız lazım" diye ekliyor. Geliştirdikleri sistemde saha satışı hedefleri için Maptriks sistemine giriyor; önceden oluşturulan analiz ve veriler üzerine çalışabiliyor. Böylelikle nerelere yatırım planlaması yapılması gerektiğini belirleyerek doğru satış planlaması oluşturabiliyor.

Maptriks'in arkasında durarak sahip çıkmalıyız. Çünkü Maptriks bize henüz var olmayan bir datayı bulmaya çalışıyor.

MAPTRIKS SAYESİNDE YÜKSEK ORANDA BAŞARILI OLUYORUZ

Ticari Pazarlama Müdürü Aksoy “Maptriks’in sunduğu veriler yol gösterici. Elde ettiğimiz data ve birlikte oluşturduğumuz modellerle yatırım kararı aldığımız için %80-90 oranında başarılı oluyoruz.” sözleriyle Maptriks’i tavsiye ediyor: “İnanılmaz bir güç. Gideceğiniz noktaya nasıl gitmeniz gerektiği konusunda her türlü desteği sağlıyor. İhtiyaçların doğru belirlenmesi noktasında sizi dinliyor, alternatif modeller geliştirmeye çalışıyor. Maptriks’in arkasında durarak sahip çıkmalıyız. Çünkü Maptriks bize henüz var olmayan bir datayı bulmaya çalışıyor.”

Doğru araştırma ve planlama yöntemleriyle; Maptriks tecrübesini deneyimlemek, farklı sektör ve ölçeklerde ihtiyaçları olan işletmeler için başarıya ulaşmanın bir yolu. Kriterlerinizi belirleyin, sizin için en uygun veriyi oluşturalım. Verimli ve doğru lokasyonu garantileyerek başarıya bir adım daha yaklaşmanız için hızlı ve güvenilir veriler Maptriks’te!



www.maptriks.com

info@maptriks.com