



İlknur Koç

HERBALIFE GİRİŞİMCİ

Doğrudan satış sektörü bizim işimizden öte yaşam tarzımız haline geldi.

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

39 yaşındayım .19 yaşında bir oğlum var ve evliyim. Eski bir iş kadınıyım. Doğrudan Satış ile 2012 yılında ürün müşterisi olarak tanıştım. Tek amacım hızlı ve besin içeriği yüksek bir öğün ile güne başlamakti. Kullandığım ürünleri çevremle paylaşmaya başladım. O yıllarda, mevcut piyasa koşulları nedeniyle işlerim de çok yolunda gitmiyordu. Bu sebeple, doğrudan satış işini 2013 yılında tam zamanlı değerlendirmeye karar verdim. Eşim de part time olarak bana destek oldu. Son 2 yıldır çalıştığım bankadan istifa etti ve tam zamanlı olarak işimizi yürütmeye devam ediyoruz.

Doğrudan satış yapmaya nasıl karar verdiniz?

Doğrudan satış öncesinde klasik ticaretle uğraşıyordum ve gerçekten küçük kârlar etmek adına büyük riskler alıyorduk. Bu durum, beni rahatsız ediyordu. Oysaki, doğrudan satış bana risk almadan çalışabileceğim özgür bir ortam sunuyordu. Aynı zamanda, insanlarla birebir ilişki kurmak destek olmak ürün sonuçlarımızı pekiştiriyor, memnun müşteri sayısını artırıyordu ve bu tam bana göreydi.

Kaç yıldır doğrudan satış yapıyorsunuz?

8 yıldır doğrudan satış sektörünün içerisindeyim.

Koronavirus sürecinde nasıl etkilendiniz?

Covid-19 tüm sektörlerde olduğu gibi bizde de kısa süreli bir panik havası yarattı. Fakat ardından, inanılmaz bir momentumun içerisine girdik çünkü doğrudan satış insanların sokağa çıkmadan bizlerden alışveriş yapmasına olanak sunuyordu. İletişim kanallarımızı online olarak güncelledik ve teknoloji sayesinde insanlara ulaşmaya, onlara eğitim vermeye, hizmetlerimizi ve ürünlerimizi kullanmaya davet etmeyi sürdürdük.

Odaklı ve plânlı çalışmak sihirli bir ivme yarattı ve bu dönemde, işimiz yaklaşık %25 lik bir büyüme gösterdi.

Beraber çalıştığınız şirketten ne tür eğitimler aldınız ?

Şirketimiz ise başladığımız ilk günden beri hem yerel hem de ulusal etkinliklerle bize işimizi nasıl yapacağımızı ve ötesinde vizyon sahibi insanlar olmayı öğretti.

Eğitim, doğrudan satışta çok önemli ve firmamız bu konuda oldukça hassas. Özellikle korona virüs döneminde online bir eğitim destek sistemi de kurarak her zaman yanımızda olduk. Üyeleri ile sürekli iletişim içinde kalıp, onların sorunlarına hızlı çözümler bularak her zaman güvende hissetmemizi sağladılar.

Sizi doğrudan satış sektöründe kalmaya neler motive ediyor?

Doğrudan satış sektörü bizim işimizden öte yaşam tarzımız haline geldi. En büyük motivasyon kaynağımız sonuçlarına

güvendiğimiz eşsiz ürünlerimizdir. Aynı zamanda, özgür ve esnek çalışma saatleri, performansa bağlı olarak artan gelir ve kariyer fırsatları bizi her zaman motive tuttu.

Doğrudan satış yapmanın zor yanları nelerdir?

Doğrudan satış sektöründe, herkes bağımsız bir üye. Dolayısıyla, patronsuz çalışıyoruz ve bazen rahatlık alanında uzun süre kalabiliyoruz. Bu durum, işimizi olumsuz etkiliyor ve bazen faaliyet kurallarına uygun çalışmayan üyelere, sistemi sıkıntıya sokabiliyorlar.

Doğrudan satış sistemine girmeden önce satış ve pazarlama konusunda eğitim veya çalışmanız oldu mu?

Hayır, özel bir eğitim almadık. Fakat, çok araştıran ve çok okuyan insanlarız. Her ne yaşta olursak olalım öğrenmeye devam etmek gerektiğini biliyoruz. Firmamızda bize çok özel eğitim imkanları sunuyor. Açıkçası doğrudan satış işine başladıktan sonra kişisel yeteneklerinizi geliştirebilecek bir çok imkan bulabiliyorsunuz.

Neden üreticiler doğrudan satıcıdan ürün almalılar? Perakende noktası daha kolay değil mi?

Perakende noktaları da şüphesiz bir tercihtir. Lâkin, doğrudan satış üyeleri tavrı ve ürünlerine olan inançları ile müşterilerini edinebilir ve koruyabilirler. Sonuçta insanlar satın alma yaparken kişisel ilişkilere önem verirler .Birebir ilgi, takip, hızlı çözümler sunmak ve ürünlerin kalitesi doğrudan satışı tercih edilir kılar.

Son olarak bu sektöre girişimci olarak girmek isteyenlere ne söylemek istersiniz?

Doğrudan satış sektörü planlı, disiplinli, sabırlı yapılmış bir kaç yıllık çalışma ile insanlara sıra dışı hayatlar yaşatabilir. Sadece ürünleri indirimli tüketmek ve çevrelerindeki birkaç dostuna ürün sağlamak amacı ile de sistemde yer alabilirler. Lâkin, finansal özgürlük elde etmek için muhteşem bir fırsattır. Kimseyi ayırt etmez ve sadece para değil, size kişisel gelişim , vizyon ve hayata yeni bir bakış açısı da kazandırır.

Bu Ülke için ÇALIŞIYORUZ

SELDIA verilerine göre,
Türkiye 2019 yılında Avrupa'da **en fazla girişimciyi destekleyen** ikinci Doğrudan Satış ekonomisi oldu.

