

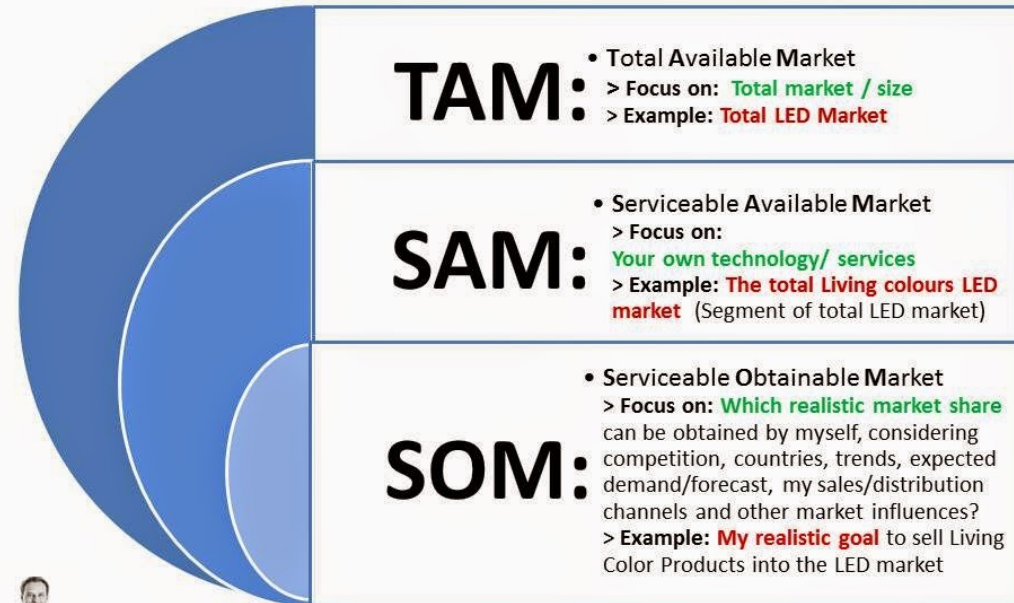
# PAZARLAMA

DR. BORA AKINCE

# TAM SAM SOM

---

## TAM SAM SOM Market Evaluations - Easily Explained



Explanation by Carsten Schade, Dipl./ B.A., Marketing Manager Europe, Middle East & Africa  
Questions? Just contact me on: [carstenschade@hotmail.com](mailto:carstenschade@hotmail.com)

# TAM

---



Total Available Market



TAM sunacağınız hizmete yönelik talebin olduğu tüm pazarınızdır.



Pazarın tamamı anlatılır ve alıcılar ve satıcılar da dahil olmak üzere tüm pazarın büyüklüğünden bahsedilir.



TAM büyük bir pazardır ve eğer çok başarılıysanız buraya ulaşabilirsiniz.

# SAM

---

Serviceable Available  
Market (Hizmet Verilebilir  
Mevcut Pazar)

Coğrafi erişiminiz dahilinde  
ürün ve hizmetlerinizin  
hedeflediği TAM  
segmentidir.

SAM'de iş modelinizin hitap  
ettiği ve değer önerinizi  
tanımladığınız TAM'ın belirli  
bir kısmı anlatılmaktadır.

Pazarın tamamı (TAM),  
ürününüzün bulunduğu  
pazardır. TAM'ın yaklaşık %1  
ila %10'unu anlatır.

SAM potansiyelinizi 10 yıl  
içinde göstermelidir. SAM  
bir coğrafi bölge, bir ülke  
olabilir. Ancak pazar çok  
büyükse daha gerçekçi  
açıklama yapmanız gerekir.

---

# SOM



Serviceable Obtainable Market (Hizmet Verilebilir Elde Edilebilir Pazar)



SAM'da yer alabileceğiniz pazar. Ürününüzün hangi pazarda yer alacağı açıklanmaktadır.



SOM gerçekçi olmalıdır. Ürünü nereye ve kime satacaksınız?



Özellikle 1-3 yıl içerisinde satış yapabileceğiniz bir yer olmalıdır.

# AŐAĐIDAN YUKARIYA YÖNTEMİ

- Örnek: Bir fast food restoranı açmak istiyorsanız.
- Öncelikle pazarınızı tanımlayın. Örneğin Kayseri, Sivas ve Yozgat bölgeleri
- SOM:Kayseri ilinin Talas ilçesindeki fast food müşterileri. SOM için müşteri tespitinde birebir görüşme ve anket yapılabilir.
- SAM: Fast food sektörü TR72 bölgesinde Kayseri, Sivas ve Yozgat'ta
- TAM:Türkiye'de fast food sektörü

---

# UBER

TAM: Dünya taşımacılığı 5,7 trilyon dolar (bu sektör deniz, kara, hava taşımacılığı)

SAM: Taksi ve limuzin endüstrisi 4,2 milyar ABD doları (UBER taksi ve limuzini seçti)

SOM: 1 milyar dolarlık gelire pazar lideri olmayı hedefliyoruz ve şansımız yüksek

10 araba ve 100 müşteriyle çalışmak için San Francisco'da lüks taksi hizmeti sunmak için yola çıkmış

2019 geliri 14,15 milyar ABD doları

# PAZARLAMA STRATEJİLERİ

---

Fikri Sınai Mülkiyet Hakları - Monopol

Direkt Satış

Distribütör - Aracı

Fuarlara Katılma

Agents



# SATIŞ PLANI

Başbaşı Noktası = Sabit Giderler (kira, maaş, SGK, pazarlama giderleri) / (Birim Satış Fiyatı – Birim Değişken Gider (Örneğin: Enerji gideri, hammadde gideri, işçilik gideri))

• Sabit ve değişken giderler: Sabit giderler, üretim miktarına ve faaliyet konusuna bağlı olarak değişmeyen genel yönetim, sigorta, vergi, kira vb. giderlerdir.

Değişken maliyetler, üretim miktarıyla orantılı olarak değişen malzeme ve işçilik maliyetleridir.

Birim satış fiyatı: 1 ürünün satış fiyatı

• 5 yıl içinde kar elde edemezseniz yapmayın 😊

Çalışmanızın sermayesinin banka faizinden daha yüksek getiri sağlaması gerekir.



THANK YOU

