

ETKi

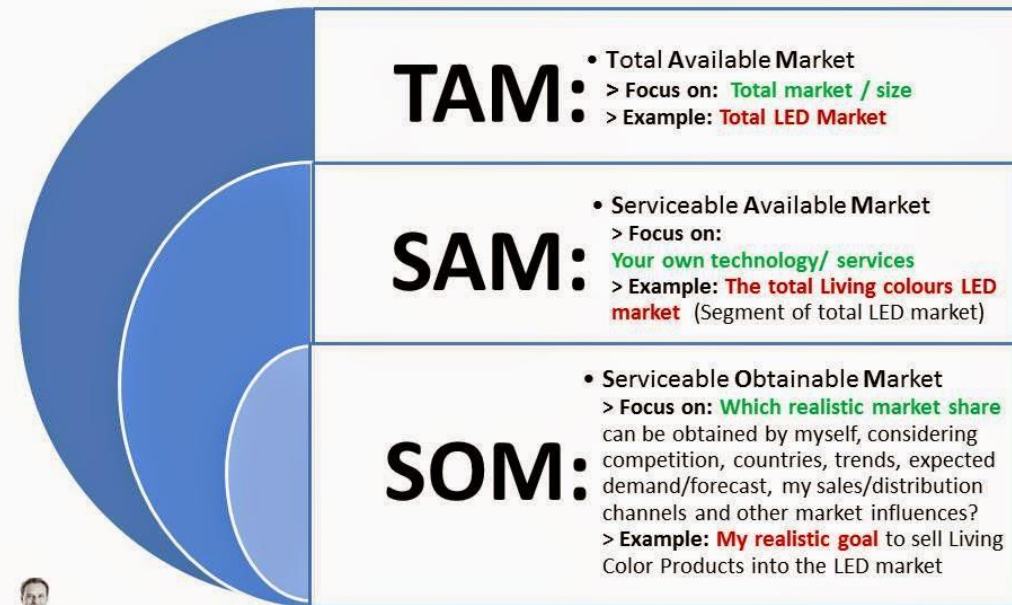
Kayseri Kafkas Derneği Avrupa Birliği Projesi

PAZARLAMA

DR. BORA AKİNCİ

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

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.

AŞAĞIDAN 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 gelirle pazar lideri olmayı hedefliyoruz ve şansı 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

Distributor - Aracı

Fuarlara Katılma

Agents

SATIŞ PLANI

Başabaş 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.

A top-down view of several wrapped Christmas gifts on a wooden surface. The gifts are wrapped in various patterns including red hearts, snowflakes, and geometric designs. Some are tied with red ribbons, while others use twine or checkered ribbons. A vertical white line is positioned to the left of the central text.

THANK YOU

