

Satışta Problemi Bireysel Performansa Bağlamanın Maliyeti

Problemi Analiz Etmemenin Maliyeti



Aynı çeyrekte bazı satış yöneticileri hedefi tutuyor, bazıları tutturamıyor.

1. Yanlış Yönetim Kararları

- Performans farkı kişisel zannedilir
- Baskı, hedef revizyonu, prim oynamaları yapılır
- Asıl yapısal problem yerinde kalır

💰↑ Yanlış çözümlere zaman ve kaynak harcanır

2. Adaletsizlik ve Kültürel Aşınma

- “Aynı şartlarda değiliz” algısı oluşur
- KPI'lara ve prim sistemine güven azalır
- Motivasyon değil, minimum efor yaygınlaşır

💰↓ İnsanlardan alınabilecek potansiyel düşer

3. Başarının Çoğaltılamaması

- Hedefi tutanların başarısı kişisel kalır
 - Kurumsal standarda dönüşmez
 - Aynı performans tekrar edilemez
- 💰↓ Şirket büyüyemez, sadece günü kurtarır

4. Karar Kalitesinin Düşmesi

- Sezgisel kararlar artar
 - Yanlış dersler çıkarılır
 - Her çeyrek daha belirsiz başlar
- 💰↓ Büyüme tahmine dayanır



**«Analiz yapılmadan
geçen her çeyrek,
satış değil yanlış
karar maliyeti üretir.»**

Kurumsal Kapasite Kaybı -Asıl Risk-



Şirketin, aynı kaynaklarla **tekrar edilebilir ve öngörülebilir sonuç üretme yeteneğidir.**

1. Öğrenme Kapasitesi

- Başarı ve başarısızlık nedenleri netleşmez
- Şirket aynı hataları tekrar eder

 Her çeyrek yeniden öğrenme maliyeti

2. Ölçeklenebilirlik Kapasitesi

- Performans kişilere bağımlı kalır
- Sistem büyüdükçe karmaşa artar

 Büyüme mümkün olmaz

3. Yönetim Dikkati Kapasitesi

- Üst yönetim strateji yerine semptomlarla uğraşır
- Yangın söndürme kalıcı hale gelir
- ❌ Stratejik fırsatlar kaçırılır

4. Kültürel Kapasite

- Güven ve adalet algısı zedelenir
- KPI'lar çalışmaz hale gelir
- 💰↓ Kurum içi enerji düşer

5. Gelecek Kapasitesi

- Yanlış davranışlar normalize edilir
- Yanlış liderlik modelleri ödüllendirilir
- ⊘ Bugün çalışan yapı, yarın çalışmaz

**Ciro düşmeden önce
kapasite düşer.
Kapasite düştüğünde
ciro kaçınılmazdır.**

“Bugün satış
değil,
satış yapabilme
kapasitemizi
koruyor muyuz,
asıl mesele bu.”