YÖNETİM ÖZETİ

Haftalık ihracat raporu

İki sektördeki alıcı görüşmeleri, teklif bekleyen dosyalar ve yönetimden beklenen kararlar.

100	20	10	20
Firma dosyası	**Teklif bekliyor**	**Teklif iletildi**	**Olumsuz sonuçlandı**

Bu hafta neye odaklanmalı?

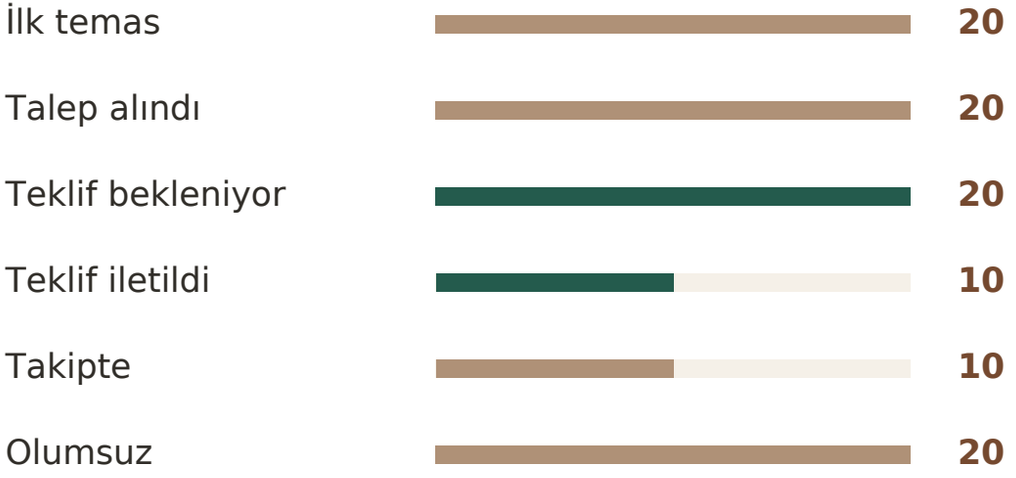
Öncelikli teklif	Firma 002 yazılı fiyat bekliyor. İlk görüşmedeki 30 ton ve teknik ekibin istediği 500 kg ambalaj, fiyatlandırmanın başlangıç noktası.
Karar takibi	Firma 055’e teklif ulaştı. Bir sonraki temasın amacı satın alma ekibinin değerlendirme tarihini öğrenmek.
Kaynak planı	Firma 006 alımı erteledi. Firma 004 ise dosyanın kapanmasını gerektiren olumsuz dönüş yaptı.

PORTFÖY VE FAALİYET

100 dosyanın satın alma aşaması

12 Kasım kapanışındaki dağılım ile 6–12 Kasım arasında kaydedilen temaslar ayrı gösterilmiştir.

Dosyaların güncel dağılımı



Hafta içindeki kayıtlar

28	Gelen e-posta
8	Giden e-posta
45	Toplantı
4	Telefon görüşmesi

Nasıl okunmalı?
Her dosya bir güncel aşamada sayılır. Aynı firmayla birden fazla temas kurulabildiği için sağdaki rakamlar etkinlik sayısıdır. Ayrıca 120 iç not kaydedilmiştir.

ÖNCELİKLİ TEKLİF / SEKTÖR A

Firma 002 | Yazılı fiyat bekleniyor

A serisi ince toz · Örnek Ülke 3 · Dosya ÖR-A-002

30 ton	500 kg	%97	12 Kasım
İlk parti görüşmesi	Büyük torba	Demo ilgi puanı	Son durum notu

Görüşmenin gelişimi

05 Kasım Satın alma yetkilisi ilk parti için 30 ton düşündüklerini bildirdi.

06 Kasım Teknik ekip 500 kg büyük torba istedi. Kabul kriterleri ürün föyü üzerinden görüşüldü.

12 Kasım Alıcı miktarı netleştirdi ve yazılı fiyat istedi.

Karar için gerekenler

Tedarikçiden birim fiyat, ambalaj bedeli ve sevkiyata hazır olma süresi istenmeli.

Teslim noktası ile numune ihtiyacı yazılı teyit edilmeli. CRM’de onaylanmış birim fiyat bulunmuyor.

Sıradaki adım

TMT teklif kalemlerini toparlasın. Tedarikçi koşulları teyit ettiğinde satın alma yetkilisine tek bir yazılı teklif iletilsin.

TEKLİF TAKİBİ / SEKTÖR B

Firma 055 | Teklif satın almada

B serisi yüzey malzemesi · Örnek Ülke 1 · Teklif ÖR-B-005-T1

45 ton	500 kg	%85	09 Kasım
Teklif talebi	İstenen ambalaj	Demo ilgi puanı	Teklif iletimi

Görüşmenin gelişimi

07 Kasım Laboratuvar değerlendirmesi için numune ve analiz belgesi istendi.

08 Kasım 45 ton için birim fiyat, teslim süresi ve ödeme koşulları talep edildi.

09 Kasım Teklifin alındığı teyit edildi. Dosya satın alma değerlendirmesinde.

Karar için gerekenler

Yeni fiyat çalışmasından önce alıcının hangi kalemde açıklama beklediği öğrenilmeli.

Numune ve analiz belgesi talebi kayıtta var. Gönderim ya da teknik kabul teyidi ayrıca aranmalı.

Sıradaki adım

Satın alma ekibinden değerlendirme tarihi ve teknik ekibin açık soruları istenmeli. Sipariş teyidi geldiğinde aşama güncellenmeli.

ERTELEME / SEKTÖR A

Firma 006 | Alım dönemi ertelendi

A serisi hammadde · Örnek Ülke 2 · Teklif ÖR-A-006-T1

50 ton	1 ton	%51	Takipte
Görüşülen miktar	Büyük torba	Demo ilgi puanı	Güncel aşama

Görüşmenin gelişimi

09 Kasım Yazılı teklif satın alma ekibine ulaştı.

10 Kasım Komite alternatif ambalaj maliyetinin ayrı gösterilmesini istedi.

12 Kasım Görüşme bir sonraki satın alma dönemine ertelendi.

Karar için gerekenler

Ambalaj farkını ayrı kalem olarak saklamak, sonraki görüşmede aynı hesabın tekrar yapılmasını önler.

Yeni satın alma tarihi kaydedilmediği için bu dosyadan kısa vadeli sipariş öngörülmemeli.

Sıradaki adım

Bir sonraki alım dönemini sorup takip tarihi belirleyin. Revize fiyatı ancak miktar ve ticari koşullar yeniden teyit edilince sunun.

TALEP GELİŞTİRME

İki teknik talep, iki ayrı ürün

001 ve 051 numaralı firmalar benzer bilgi istedi. Gönderilecek ürün belgeleri iki farklı sektöre ait.

Firma 001

A serisi granül

5 Kasım görüşmesinde ilk parti için 25 ton gündeme geldi. Teslim noktası ve ambalaj tercihi soruldu.

12 Kasım’da teknik bilgi ve temin koşulları istendi. ÖR-A-001 dosyasına ürüne özel föy ve tedarikçinin hazırlık süresi eklenmeli.

Firma 051

B serisi granül taş

5 Kasım görüşmesinde ilk parti için 25 ton gündeme geldi. Teslim noktası ve ambalaj tercihi soruldu.

12 Kasım’da teknik bilgi ve temin koşulları istendi. ÖR-B-001 dosyasına ürüne özel föy ve tedarikçinin hazırlık süresi eklenmeli.

Yanıtın kapsamı

Her iki firmada da demo ilgi puanı %73. Teknik bilgi gönderildikten sonra miktar ve ambalajın halen geçerli olup olmadığı ayrıca sorulmalı.

OLUMSUZ DÖNÜŞLER

Firma 004 | Görüşme kapatıldı

A serisi granül · Daha önce fiyat isteyen bir firmanın kapanış gerekçesi ve portföye etkisi.

40 ton	25 kg	%8	Olumsuz
Geçmiş fiyat talebi	Görüşülen torba	Son ilgi puanı	12 Kasım durumu

07–08 Kasım	Laboratuvar için numune ve analiz belgesi istendi. Ardından 40 ton için birim fiyat, teslim süresi ve ödeme koşulları soruldu.
12 Kasım	Firma bu dönem yeni tedarikçi değerlendirmeyeceğini bildirdi. Son durum önceki fiyat talebinin yerini aldı.
Yönetim kararı	Dosyayı kapalı tutun. Eski talep miktarını açık iş hacmine eklemeyin; yeni bir talep gelirse görüşmeyi o tarihle yeniden açın.

Portföydeki yeri

İki sektörün her birinde 10 olumsuz dosya bulunuyor. Tüm olumsuz kayıtların aynı gerekçeyle kapandığı varsayılmamalı.

YÖNETİM İÇİN TAKİP SIRASI

Önümüzdeki haftanın iş planı

Önerilen sıra, alıcının son yazılı talebine ve tedarikçiden beklenen bilgiye göre belirlenmiştir.

1 / Firma 002	Tedarikçi fiyat ve teslim süresini teyit etsin. TMT, 30 ton ve 500 kg ambalaj esaslı teklifi satın alma ekibine iletsin.
2 / Firma 055	TMT teklifin inceleme tarihini sorsun. Laboratuvar numunesi veya analiz belgesi için açık kalan kalemler netleştirilsin.
3 / Firma 001 ve 051	Teknik föyler ayrı ayrı iletilsin. Alıcıların miktar, ambalaj ve teslim yeri yanıtları ilgili firma kartına kaydedilsin.
4 / Firma 006 ve 004	006 için sonraki satın alma dönemi teyit edilsin. 004 kapalı dosya olarak kalsın; yeni bir satın alma sinyali beklenmeli.

Kaynak ve kapsam

Rapor kurgusal demo CRM’deki firma kartlarından ve tarihli görüşme notlarından hazırlanmıştır. İlgi puanları örnektir; satın alma taahhüdü veya satış tahmini değildir.