



# İŞ ORTAKLIĞI EL KİTABI



## Hakkımızda

Seç Marketleri, Bizim Toptan Satış Mağazaları'nın karşılıklı "kazan-kazan" ilkesine dayanan ticari bir ortaklıktır.

Cash & Carry (Organize Toptan Ticaret) sektörünün en yaygın şirketi Bizim Toptan Satış Mağazaları bayilerin ana tedarikçisi konumundadır. Bizim Toptan, var olan ve/veya yeni açılacak Seç Marketlerde kurumsal kimlik oluşturulmasını, mağazaların tek bir marka altında birleşerek satın alma gücünde ve rekabette öne çıkmasını sağlar.

Seç Market, Türkiye'nin her bölgesinde ve hemen her ilde hizmet vermektedir. Uygun fiyatları, piyasa lider markaları ve kendi özel markalı ürünleri ile müşteri memnuniyetini ön planda tutmaktadır.

Her aşamada önceliği koşulsuz müşteri memnuniyeti olan Seç Marketleri, müşterilerine güvenli, mutlu ve keyifli bir alışveriş imkânı sunmak için var gücüyle çalışmaktadır.



# *Bizim Toptan Bayilik İş Modelinin Ana Prensipleri*

Bizim Toptan'ın bayilere vereceği hizmetlerle;

- Tüm ihtiyaçlara cevap verebilecek ürün çeşitliliği sunması,
- Rekabetçi olması,
- Müşterilerine standart üstü kalitede hizmet sunabilmesi

Bizim Toptan SEÇ Market bayilik sisteminin ana prensibidir.



1

## Bayilik Modelimiz

Bizim Toptan bayilik modeli iki farklı ticari kuruluş arasındaki girişim ve gelişim formülüdür. Seç Market; Bizim Toptan'ın “kazan-kazan” ilkesine dayanan rekabetçi, kârlılığı arttıracak, kurumsal bir kimlik kazandıracak ve kazançlı bayilik modelidir.

Amacı; her gün yeni ve farklı oyuncuların katıldığı, değişime ayak uydurmamanın yok olduğu perakende piyasasında küçük işletmecileri ve yeni yatırımcıları gözetmektir.





2

## Seç Bayi Olma Kriterlerimiz

Model karşılıklı “kazan-kazan” ilkesine dayandığından bayi başarısı, sistemin sürekliliği için önemli bir etkidir. Bu nedenle;

- a. Sermaye yapısı yeterli (Banka teminat mektubu verebilecek),
- b. Devlet ve finans kurumlarında ticaret yapmaya sicil engeli olmayan,
- c. Girişimcilik ve liderlik özelliklerine sahip, gelişime açık,
- d. Tercihen ekip yönetiminde tecrübeli ve perakende / hızlı tüketim malları sektöründe deneyimi olan adaylar bayilik için öncelikli tercih edilecektir.



## 3

## Bayi Olacak Mağazalarda Aradığımız Kriterler

- a. Mağaza yeri (yapılacak lokasyon analiz sonuçlarına göre) yatırıma uygun potansiyel konumda,
  - *Hane ve iş yeri sayısı, toplam nüfus, nüfusun gelir seviyesi dağılımı, yeni konut ve ticari proje sayısı, rekabet analizi vb.*
- b. Standart ölçümler sonrasında yaya trafiğinin yoğun olduğu lokasyonlarda,
- c. 150 ile 250 m<sup>2</sup> arası net satış alanı olan (lokasyona ve mağaza yapısına göre değişiklik göstermektedir),
- d. Tercihen düz giriş (zemin kat) olan.

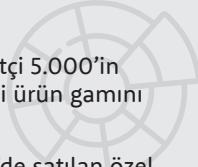
Bu standartları sağlayan lokasyonlar, yatırımın hızlı geri dönüşünü ve müşteri beklentisine uygun alışveriş ortamını sağlayacağından öncelikli olarak değerlendirilir.

Bu standartlara uymayan lokasyonlar profesyonel ekiplerimiz tarafından detaylı incelenerek, yatırımın verimliliğine göre değerlendirilecektir.



## Geniş Ürün Gami

- Piyasada lider, bilinirliği yüksek, rekabetçi 5.000'in üzerinde üründen portföy seçerek kendi ürün gamını oluşturabilme imkânı,
- Sadece Bizim Toptan ve ŞOK Marketler'de satılan özel markalı (Bizim, Ona, Komili, Alpella, Halk, Obaçay, Besler, Süzz, Ömür, Aytaç, Altın Hasat, Marifet, Vanesa, Mis, Mintax, Piyale, Amigo, vb.) ürünler,
- Spot ürün, sürpriz ürün olarak bilinen non food ürünlerin de tedarik imkanı,
- Tedarikçilerle ortak proje yaparak Seç'lere özel karma koli ve in & out ürün tedariki.



## Lojistik ve Düzenli Sevkiyat Desteği

- Bizim Toptan'dan mağazaya sevkiyat imkânı.  
Yaklaşık 1.000 üründe tedarikçiden transit sevkiyat desteği,
- Yaklaşık 1.500 üründe lojistik merkezlerden düzenli sevkiyatlarla mağazaya teslimat,
- Bizim Toptan'dan uygun fiyata ürün temin edebilme imkânı.

## Finansal Destekler

- Bayilere farklı ödeme ve finansman seçenekleri ile finansman yükü azaltma desteği.
- Kapalı devre kredi kartımız olan "Bizim Profesyonel Kart (BPK)" ile taksitli veya vadeli alışveriş yapma imkânı,
- Bizim Toptan'da geçerli, bayilerimize tanımlanmış 35 gün vadeli faturalı alışveriş yapma imkânı,
- Kredi kartlı satışlarınızın masrafsız olarak 2 gün vade ile bayilerimizin cari hesabına aktarılması,
- Teminat mektubu, nakit, vb. teminat araçlarıyla açık hesap alım limitlerinin arttırılması.



## Profesyonel Satış Ekibi Desteği

- Türkiye genelinde yer alan bölgesel saha satış ekiplerince düzenli ziyaret ve profesyonel destek sağlanması,
- Gelişmiş iş modelleri ve profesyonel kadrolarla güçlü bilgi kaynağı desteği,
- Mağaza kurulum aşamasından itibaren maksimum m<sup>2</sup> verimliliğini sağlamak için öneri ve uygulamalar.



## Pazarlama ve İletişim Faaliyetleri

- Bayilere özel ürün ve hedef kampanyaları ile destek prim uygulaması,
- Sosyal medyada Seç Market Kurumsal kimliğiyle yapılan paylaşımlar ile müşteri kazanımına dijital platform desteği,
- Bayilerin yeni müşteri kazanmaları ve mevcut müşterileri tutundurmaya yönelik kampanya destekleri sağlanmaktadır:
  - Seç bayilerine özel aylık insertler,
  - Seç bayilerine özel haftalık insertler,
  - Talep edilmesi halinde bayiye özel insert desteği,
  - Yeni açılış yapan bayilerimize açılış insert desteği.
- Yeni mağaza açılışlarında ücretsiz tabela ve giydirme desteği,
- Yeni açılış veya tanıtım amaçlı açık hava iletişimleri için destek sağlanması.

## İletişim ve İş Birliğini Sağlayacak Bilgi Sistemleri

- Bayilere özel geliştirilen bilgi sistemleriyle bayi ve merkez arasında etkin iletişim,
- Sistem üzerinden sipariş verme ve takibi, stok sayım yapabilme,
- Sistem üzerinden kredi kartıyla ödeme yapabilme,
- Cep telefonundan portala bağlanma,
- Pazarlama aktivitelerinin duyuru ve takibi,
- Şirket içi haber ve duyuruların paylaşılması,
- Talep, öneri ve şikayetlerin iletilmesi ve takibi,
- Cari hesapların izlenmesi.

## 6

## Yatırım Maliyeti

Perakende müşteri, modern, temiz, aradıkları ürünleri rahat bulabilecekleri ve ürün grupları anlaşılır şekilde düzenlenmiş mağazalardan alışveriş yapmayı tercih eder.

Mevcut mağazanızın Bizim Toptan uzman kadroları tarafından oluşturulan konsepte dönüştürülmesi, mağazanızın müşteri trafiğini ve satışlarını arttırarak m<sup>2</sup> verimliliğinizi maksimize etmenizi sağlayacaktır.

Bayilik talep edilen lokasyonun inşaat, demirbaş ve ekipman ihtiyaçlarına göre yatırım maliyeti belirlenecektir.

- *Mağazada marka dönüşümü mevcut duruma göre maliyetlendirilir.*

Bayi adayının mevcut yeri olmadığı durumlarda, ilk görüşmenin olumlu olması ve adayın talebi halinde Bizim Toptan bayi adayının belirttiği lokasyonlarda ve Bizim Toptan'ın elindeki portföyde yer alan yukarıda 3. maddede belirtilen kriterlere uygun mağaza yeri bulunması konusunda destek verir.

# Bayiliklere AçılıŖta Bedelsiz Verilecek Hizmetler

Mağazaların ilk kuruluşunda aŖağıdaki hizmetler ücretsiz olarak bayilerimize (bir seferlik) verilir.

- Mağazanın standart SEÇ Market konseptinde projelendirilmesi,
- Mağaza layout (yerleşim) planının yapılması,
- Profesyonel ürün yerleşiminin (planogram) yapılması,
- SEÇ Market tabelası (1x1 ölçülerinde 9 m),
- Mağaza içi reyon yönlendirme tabelaları ve profesyonel uygulamalar,
- Diğeri mağaza içi profesyonel uygulamalar,
- Kırılğıç bayrak ve süsleme.





## Röportaj



“ Hem internet üzerinden hem de birebir ilişkilerde son derece profesyonel olan, sektöründe lider Yıldız Holding’in kuruluşlarından Bizim Toptan Market ile çalışmanın avantajlarını kullanıyoruz. ”

**Bilal Demircan**  
Seç Market İşletmecisi • Malatya



“ Pazar araştırması yaparken Seç Market’in markalı ürünleri sattığını gördük. Seç Market’in arkasında Bizim Toptan ve Yıldız Holding olması bize yüzde yüz güven verdi. İki tarafın da kazandığı iş modeli olan “Seç Market”i tercih ettik. ”

**Ömer Bayram**  
Yatırımcı • Çağlayan

Bu doküman bilgilendirme amacıyla hazırlanmış olup detaylı bilgileri mağazalarımızdan, bayi temsilcilerimizden ve merkezimizden temin edebilirsiniz.



[www.secmarket.com.tr](http://www.secmarket.com.tr)

———— **444 82 40** ————

Bizim Tiptan burada yazan taahhütleri gerektiğinde değiştirme hakkını saklı tutar.