

REYSAD bülten

Sayı 21 / 2016 6 Ayda bir yayınlanır / Haziran - Aralık

Efsane Sedan Megane

Kids Club

Yetkili Satıcılar Toplantıları

Genç Reysad



RENAULT

DRIVE THE CHANGE



WEB SİTENİZİN! 2.EL KISMINI BİZE EMANET EDİN

İŞ GÜCÜNDEN VE ZAMANDAN TASARRUF EDİN.

Zugo Impetus sisteminden girmiş olduğunuz 2.El araçlarınız otomatik olarak yayınlanır. Arama motorları için optimize edilmiş yeni 2.el sayfanızla daha çok müşteriye ulaşın.

Alıcı müşteri talepleri Impetus LMT takip sistemine düşer. Bu sayede hiçbir fırsatı kaçırmaz tüm akıştan haberdar olursunuz.

Yıllık

999 \$
+KDV



MÜŞTERİLERİNİZE RESPONSİVE WEB TASARIMLARIMIZ İLE
HER İNTERNET PLATFORMUNDAN, HER ZAMAN ULAŞIN.

İÇİNDEKİLER



Yönetim Kurulu

06



Yetkili Satıcılar Toplantısı

12



Efsane Sedan Megane

14



Kids Club

16



Genç Reysad

18

Başkanın Mesajı

Çok kıymetli meslektaşlarım,

Ülke olarak çok zor günler yaşadığımız 2016 yılının ilk dokuz ayı sonunda sektörümüz bir önceki yıla göre otomobil ve hafif ticari araç satışlarında %4 küçüldü. Otomobil pazarı ilk 9 ayda %2,3 küçülerek 490 bin adet, hafif ticari araç pazarı ise %9,2 küçülerek 147 bin adet olarak gerçekleşti.

Toplam olarak ilk dokuz ay sonunda sektörümüz 636.500 adetlik bir satış

hacmine ulaşabilmiştir. Türkiye pazarında bulunan tüm markalar için, sektörümüzün çok önemli paydaşı olan biz yetkili satıcıların esas zorlandığı konu; otomobil satışlarının büyük bir oranının filo satışlarından oluşmasıdır. Perakende satışlarının toplam satışlardan aldığı payın küçülmesi özellikle filo satışların daha az yapılabilirdiği bölgelerdeki meslektaşlarımızı gerçekleştirdikleri ticarete çok zorlamaktadır. Umarım ki; yılın son üç ayında daha fazla perakende ticaret yapabiliriz ve biraz olsun önümüzdeki günlere daha umutla bakabiliriz.

Sevgili arkadaşlarım,

Renault Yetkili Satıcıları olarak bizler bu ay kavuşacağımız yepyeni ürünümüz Megane Sedan 'ın getireceği güç ve yenilenmiş Clio IV modelimizin yapacağı katkı ile önümüzdeki 2016 yılının son 3 ayına daha umutla bakabiliriz. Tabii ki birçok sorun ve beklentilerimiz bulunmakta. Reysad Yönetim Kurulu olarak tüm sorunlarımızı ve beklentilerimizi Renault Mais Aş. Yönetimi ile paylaşmaktayız. Düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz toplantılarda Renault Mais Aş. Yönetimi bizleri dinlemekte, anlamakta ve eldeki olanaklar nispetinde destek vermeye çalışmaktadır. 2016 yılının son üç ayında yeni ürünlerimizin pazara sunulmaya başlamasıyla birlikte perakende ticaretin çok daha fazla destekleneceğini hep birlikte hissedebileceğiz. Umarım ki; son üç ayda gerçekleştireceğimiz ticaret yılın ilk dokuz ayındaki olumsuzlukları kapatabilir.

Sevgili dostlarım,

Bu duygu ve düşünceler ile en içten selam, sevgi ve saygılarımı sunar, hepimize sağlıklı, huzurlu ve mutlu bir son üç ay dilerim.

En içten selam, sevgi ve saygılarımla,

Ali Barut





Çok Kıymetli Yetkili Satıcılarımız,

Her ay başka bir olaya şahit olduğumuz 2016 yılının son iki ayına girdik. Tüm yaşanan olaylara rağmen çok kuvvetli bir pazar var ve muhtemelen rekor bir toplam pazar ile yılı kapatacağız.

Ekim sonu itibarıyla Türkiye'miz de 719.499 adetlik toplam satış adedi oluştu.

Renault : 87.869 adet ve Dacia : 34.840 adet olmak üzere

Toplam : 112.709 adet otomobil ve ticari aracı birlikte sattık.

Çok uzun zamandır perakende satışlarımızda eksikliğini hissettiğimiz en büyük segmentteki en güzel oyuncu olan Megane Sedan'ın da aramıza katılmasıyla yıl sonuna yaklaşıyoruz.

Fethiye'de hep birlikte hoşgeldin dediğimiz Megane daha önce olduğu gibi yine satış rekorları kırarak hem son iki ayda hem de yeni yılda bizlerle olacak ve en büyük kozumuz olarak bize güç katmaya devam edecek.

Sevgili Dostlar,

Fethiye'de belirtmişim ; yeni yılda markalarımızı artık birbirinden daha fazla ayıracağız. Gerek fiziksel alanlar ve gerekse konularında uzmanlaşmış satış ekipleri ile her iki markayı da hem daha karlı hem daha fazla satmak hedefimiz var.

Renault markamızda ; binek ve ticari araçlarımızı , yıl başında lanse edilecek yeni satış takip modülü yardımıyla , daha karlı , daha fazla ve birbirinden ayrı ekipler ile satmak istiyoruz.

Şimdiden bu hazırlıkları yapmak , özellikle ticari araç satış ekiplerimiz eksik ise mutlaka tamamlamak lazım.

Daha önce söylemişim , bir kez de yazayım ; aynı satış danışmanının hem master , hem duster , hem symbol ve hem de talisman aracımızı aynı uzmanlık ile satabilmesi mümkün değil maalesef ve bu durum karlılığımıza direkt etki ediyor bence. Müşteri beklentileri farklı , müşteri özellikleri farklı ; ürünü satabilmek için özelliklerini çok iyi bilmek ve müşterileri çok iyi takip edebilmek gerek , aksi takdirde ürünü değil fiyatı satarız ve karlılık asla mümkün olmaz. Ekiplerimizden her ayın kardeşimizin bizlere olan maliyeti bu anlamda da çok yüksek ; işimiz insan ve birlikte çok emek ve masrafla yetiştirdiğimiz kadrolarımızı en iyi şekilde korumak , işlerimizin düzeni açısından çok kritik.

İş yerlerimizde konuk ettiğimiz müşterilerimizin memnuniyeti bizim için en önemli kriter şüphesiz ve her koşulda bunu farketmek öncelikli hedefimiz. İhtiyaçlara uygun çözümleri üretirken , ticaretimizin yarılarının teminatının , müşterilerimizin tavsiyesi olduğunu bir kez daha anımsatmak istiyorum. %100 müşteri memnuniyeti hedefi ile hem showroomlarımızda hem de servislerimizde şu ana kadar yaptığımızdan fazlasını yapmaya çalışacağız ve hizmet anlayışımızı yeni ürünlerimizin bize kazandırdığı yeni müşterilerin beklentilerine paralel , geliştireceğiz. Store ile güzelleşen iş yerlerimizde , çok güzel olan yeni ürünlerimiz ile ve yükselen hizmet kalitemiz ile geleceğimizi güven altına alacağız.

Son iki ayda artan satış müşteri girişlerimizi serviste kış kampanyası ile destekleyeceğiz. Ticaretimiz yükselecek ve yıl boyunca yaşadığımız kayıpları telafi etmek şansımız olacak. Bu nedenle son iki ayı çok iyi değerlendirmek gerek.

Hepimiz için yılın en keyifli zamanı geldi. Bir daha aynı dönem tam bir yıl sonra , dolayısıyla her günün her saatin kıymetini bilelim. Hepimize önce sağlık ve mutluluk , sonra da ticaret dolu , çok başarılı son iki ay diliyorum.

Bu ay içinde bölge toplantılarında bu konuların tümünü detaylı olarak konuşacağız.

Saygı ve sevgilerimle,

En derin selam ve sevgilerimle,

Barış ÖZKAN

Reysad Yönetim Kurulu

Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Çeşitli bölgelerden yetkili satıcı sahiplerinin katılımı ile Reysad genel merkezinde Yetkili satıcı stok finansman toplantısı gerçekleşti.



Yoğun ilginin olduğu toplantıya daha sonra Thomas Dubruel'de katıldı.

Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Reysad ofiste Yönetim kurulu toplantımızı gerçekleştirdik.



HABERLER

Reysad Bölge Toplantıları

Reysad Yönetimi ve Mais A.Ş. üst yönetimi yaklaşık 35 yetkili satıcımızın katılımı ile yeni kar bileşenleri yapısını konuştular, çalıştılar ve karar altına aldılar.



Reysad Yönetim Kurulu

Reysad Bölge Toplantıları

Reysad 1. Bölge toplantımızı 23 Şubat tarihinde gerçekleştirdik.



Reysad Yönetim Kurulu

Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Reysad İzmir 3 . bölge toplantısı 22 Şubat da İzmir de gerçekleşti. Toplantıya yoğun bir ilgi oluştu.



Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Reysad Yönetim Kurulu 2 mart tarihinde Reysad ofiste toplandı. Toplantının ardından akşam yemeği yenildi.





Reysad Bölge Toplantıları

Reysad 2,4 ve 5. Bölge toplantılarımız 26 Şubat tarihinde Ankara da gerçekleşti.



Reysad Bölge Toplantıları

Reysad Yönetim Kurulumuz 9 Nisan tarihinde Reysad genel merkezinde toplandı.



Reysad Bölge Toplantıları

26 Temmuz tarihinde Reysad yönetimi Trabzon'da toplandı.



Reysad Yönetim Kurulu

HABERLER

Reysad Yönetim Kurulu

Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

Renault Mais A.Ş. üst yönetimi ve Reysad, Renault Global Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Mr. Bolero ile dünya ticareti, otomotiv sektörünün gelişimi ve Türkiye otomotiv pazarı hakkında bir toplantı yemeğinde bir araya geldiler.



Reysad Yönetim Kurulu Toplantısı

22 Haziran tarihinde saat:11 de Reysad Yönetim Kurulumuz Sn.Ali Barut Başkanlığında toplandı. Toplantının öğleden sonraki oturumunda ise Satış ve Pazarlama Komisyon toplantısı yapıldı. Bu Toplantıya ise Mais Üst yönetimi de Katılımlarıyla katkı verdiler. Daha sonra iftar yemeğine geçildi.



HABERLER

Megane HB Satış ve Servis Müdürleri Toplantısı 4-5 Mart'da gerçekleşti

Hyatt Regency Ataköy'de 4-5 Mart tarihlerinde gerçekleşen toplantıya şebekemizin Satış ve Servis Müdürleri katıldı.



Yeni Megane HB'in satışa sunulma coşkusunu hep birlikte yaşadığımız toplantıya yaklaşık 240 kişi katıldı.



5 Mart günü gerçekleşen Müşteri Memnuniyeti C@re 2.0 Toplantısında ise "Hedef Zirve" sloganı ile, Müşteri Memnuniyeti için aksiyon planı şebeke ile paylaşıldı. Öğleden sonra ise Care 2.0 Atölye çalışmaları yapıldı.



Satış ve Servis Müdürleri Toplantısı

HABERLER

Yetkili Satıcılar Toplantısı

Yetkili Satıcılar Toplantısı



2015 yılının değerlendirilip, 2016 yılı hedeflerinin paylaşıldığı Yetkili Satıcılar Toplantısı, 16 Ocak 2016 tarihinde İstanbul Raffles Hotel'de yapıldı.

Yetkili Satıcıların patronları ve eşleri ile Renault Mais Yönetimi ile toplantıda 250 kişilik bir katılım gerçekleşti. Toplantının ilk bölümünde 2015 yılının değerlendirilip, 2016 yılı hedefleri paylaşılırken; ikinci bölümde ise Müşteri memnuniyetine yönelik **C@re 2.0** Projesi ve projenin önemi Yetkili Satıcılar ile paylaşıldı.

Gala Gecesinde sahne alan Aşkın Nur Yengi şarkıları ve performansı ile katılımcılara keyifli bir gece yaşattı.

HABERLER



Efsane Sedan Megane



Megane Sedan Konvansiyonları 19-22 Ekim tarihlerinde gerçekleşti

2016 yılının en önemli ürünü Megane Sedan için, 19-20 Ekim tarihlerinde Yetkili Satıcıların katılımı ile Fethiye Liberty Hotel Lykia'da Megane Sedan Yetkili Satıcılar Toplantısı yapıldı. Toplantıya OYAK'tan da üst düzey katılım oldu. OYAK Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Taş, OYAK Genel Müdürü Süleyman Savaş Erdem, OYAK Genel Müdür Danışmanı Şenol Gezer, MAİS Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Aybar ve MAİS Yönetim Kurulu Üyesi Fatma Canlı'nın katıldığı toplantıda toplam 135 kişi misafir edildi.

20-22 Ekim tarihlerinde ise şebekemizin satış müdürleri, servis müdürleri, satış ve servis danışmanları ile PDS'lerin katılımı ile Megane Sedan Şebeke Toplantısı gerçekleşti. 590 kişinin katılımı ile gerçekleşen toplantının gecesinde Atiye sahne aldı.

HABERLER



Kids
ClubRenault, Kıbrıs'ta "Kids Clup"
ile bambaşka...

KKTC'de Renault'un tek yetkili bayisi olan Özok Otomotiv sahip olduğu özel tesis ile fark yaratırken, çocuklara yönelik uyguladığı "Renault Kids Clup" ile de ilgi merkezi oldu.



Agustos 2014'de başlayan Kids Clup projesi bugün halen devam etmekte. Her cumartesi Renault'un eşi benzeri olmayan Özok Otomotiv tesislerini bu amaca ayıran yetkili firma, saat 10.00 -12.00 arasında 03 -12 yaş arası çocuklara ücretsiz hizmet vermekte.

Özok Renault Kids Club her hafta farklı bir etkinlikle gerek Renault araç sahiplerine gerekse dışarıdan farklı araçlara sahip ailelerin çocuklarına kapılarını açıyor. Özok Renault tesisi içerisinde bulunan sinema salonunda, çocuklara yönelik keyifle izlenen film gösteriminin yanı sıra, çocuklara eğlenirken öğreten etkinlikler, uzman kişiler eşliğinde yapılmakta. Sosyal aktivitelerle, Kıbrıs'ta Özok Renault ailesini büyütmeyi ve geleceğimiz olan çocuklarımıza sahip çıkmayı hedefleyen Özok Group, zaman zaman Kids Clup etkinliklerini Renault tesisleri dışına da taşıyarak, özel günlerde kamuoyunda adından sıkça söz ettiriyor.

Örneğin Babalar Gününe özel, Başkent Lefkoşa'nın en işlek caddesi olan Dereboyu'nda gerçekleşen "Babasını kapan gelsin..." etkinliğinde Babalar ve çocukları bir konvoy halinde Lefkoşa sokaklarında yanlarında ise yeni ve eski kuşak Renault araçlarla yürüyüş gerçekleştirmişlerdi. Bu etkinlik KKTC kamuoyunda da büyük beğeni toplamıştı.

Özok Renault tesisi ve Kids Clup modeli Kıbrıs'ın sınırlarını aşacağı benziyor...



Genç Reysad



Hoşgeldiniz gençler....
Geleceğin Renault'cuları...

Genç Renault Yetkili Satıcılar Derneği üyeleri olarak 2015 yılının son toplantısını 19 Aralık 2015 tarihinde gerçekleştirdik. Dünya Ticaret merkezinde bulunan REYSAD ofisimizde üyelerimiz ile birlikte buluştuk. Genç REYSAD olarak yaptığımız toplantılarda sektörün duayen isimlerinin bizlerle birlikte olmasını ve mümkün olduğunca tecrübelerini aktarmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda organize ettiğimiz toplantılarımızın en son konukları hepimizin çok yakından tanıdığı Renault Mais Genel Müdür Yardımcısı Sayın Thomas Dubruel ve İstanbul Bölge Direktörü Sayın Aydoğın Apak'tı.

Sabah saat 10 sularında toplantımıza Aydoğın Bey'in sunumu ile başladık. Aydoğın Bey aynı zamanda üniversitelerde, çeşitli kurum ve kuruluşlarda da eğitim verdiğinden dolayı dinlemesi çok keyifli, akıcı ve bilgi dolu bir sunum yaptı. Ana fikir olarak nesiller arası farklılıklara vurgu yapan Aydoğın Bey şirketlerin geleceğinde gençlerin rolünün önemine değindi. Özellikle ikinci el ticaretini, hazırladığı slaytta bütün ticari faaliyetlerin merkezine koyması otomobil ticaretinin gidişatı ile ilgili hepimize fikir verdi. Bu keyifli sunumun ardından soru cevap seansı ile birlikte ilk sunumumuzu tamamlamış olduk.

Kısa bir öğlen arasından sonra Thomas Bey'in sunumu ile günün ikinci yarısına devam ettik. Thomas Bey yaptığı sunumda otomotiv sektörünün küresel durumu ile ilgili bilgiler verdi. Güncel veriler ile markalar ve ülkeler bazında açıklamalarda bulundu. Gelecekte otomotiv sektörünün kendi markamız ve diğer markalar adına gidişatını yorumladı. Bu keyifli sunumu soru cevap seansı ile birlikte noktalamış olduk. Dolu dolu geçen bu keyifli günün ardından üyelerimiz ve katılımcılarımız ile birlikte akşam yemeği için restorana doğru harekete geçtik. Akşam yemeğinde bir yandan üyelerimizle hasret giderdik bir yandan da katılımcılar ve arkadaşlarımızla beraber keyifli sohbetler yapıp organizasyonumuzu tamamladık.

Her organizasyonumuzda olduğu gibi bu organizasyonda da gerek katılımlarıyla gerek destekleriyle bizim yanımızda olan başta Barış Özkan, Thomas Dubruel ve Aydoğan Apak olmak üzere tüm Genç REYSAD üyesi arkadaşlarıma, Ali Barut'a, Renault Mais üst düzey yetkililerine ve Renault Finans yetkililerine saygı, sevgi ve şükranlarımı sunuyorum. En kısa zamanda yeni organizasyonlarda görüşmek dileğiyle...

Genç REYSAD Yönetim Kurulu adına

Ali Özerinç



Genç Reysad

**1968'DEN BUGÜNE
MİLYARLARCA KİLOMETREYİ BERABER KATETTİK.**

VE YOLCULUĞUMUZ DEVAM EDİYOR...



RENAULT'nun tercihi **eif**

