



FOR
A BETTER
WORLD

SATIŞ DÜNYASI DEPREM BÖLGESİ İÇİN TEK YÜREK ÇÖZÜM PROJELERİ İÇİN ORTAK AKIL WORKSHOP RAPORU

24 ŞUBAT 2023. BU RAPOR SALES NETWORK İÇİN ÖZEL OLARAK HAZIRLANMIŞTIR. ©ARGUS GROWTH AGENCY & SALES NETWORK.



ARGUS
Growth Agency

RAPOR İÇERİĞİ

01

AMAÇLAR VE KURGU

- 1 ► SN DEPREM İÇİN TEK YÜREK
- 2 ► WORKSHOP AMAÇLARI
- 3 ► WORKSHOP KURGUSU

02

WORKSHOP ÇIKTILARI

- 1 ► SOSYAL FAYDA PROJESİ
- 2 ► İSTİHDAM ÖNCELİĞİ PROJESİ
- 3 ► AFETE HAZIR BİR SATIŞ TOPLULUĞU YARATMA PROJESİ

BÜYÜK BİR TOPLULUK OLMANIN

GÜCÜNÜ HAREKETE GEÇİRMEK

Sales Network Topluluğu'nun temel ülküsü satış ekosistemini DAHA İYİ BİR DÜNYA İDEALİ için harekete geçirmek. Bu ülkü, yaşam kalitesinin sürdürülebilirliği için daha yüksek standartlarda buluşmayı önceliklendiriyor.

6 Şubat 2023 sabahı, Türkiye'nin güneydoğu illerini sarsan depremlerle yıkılan hayatlara, bir birinden kopmuş ailelere ve alt üst olmuş şehirlere uyandık. Milyonlarca insanımızın hayatını etkileyen bu afet karşısında hepimizin verdiği ilk tepki, en acil ihtiyaçlar için bir an önce bu bölgelerin yardımına koşmak oldu. Ancak yaşanan felaket kısa vadeli veya her birimizin tek tek yapacağı yardımlarla çözülebilecek boyutların çok ötesinde. Bu zorluğun üstesinden gelmek için daha fazla güç birliği yapmamıza, sahip olduğumuz imkanları daha yüksek sinerji ile bir araya getirmemize ihtiyaç var.

Şimdi Sales Network, depremin yaralarını sarmak için işbirliğinin gücünü harekete geçiriyor. Tüm üyelerini güçlü kurumsal kaslarıyla, daha iyi bir Türkiye için tek yürek olmaya davet ediyor.

WORKSHOP AMAÇLARI

01/2

Bu workshopun amacı, yaşanan deprem felaketi karşısında Sales Network topluluğunun ortak hareket edeceği ve odaklanacağı alanları belirlemek ve kalıcı iyileşme sağlayacak somut çözüm önerileri geliştirmektir.

Argus bu amaç için kendi tescilli toolsetleri yardımıyla workshop katılımcılarının ortak bir noktada buluşmalarını kolaylaştırmayı ve odaklanılan konu başlıklarında somut/ hayata geçirilebilir uygulama fikirleri geliştirmelerine destek olmayı hedeflemiştir. Moderasyon, Argus'un kıdemli danışmanı Bora Alçı tarafından yapılmıştır.

WORKSHOP KATILIMCILARI

(Şirket isimlerinin alfabetik sıralaması ile)

Çağatay Güven	AnadoluNet İletişim
Selim Arıçdalı	Bel Karper
Güneş Özkan	Brandworks
Deniz Dikkaya	Divan
Zafer Kaşıkara	Draeger
Aslı Unsal	Eczacıbaşı Yapı Gereçleri
Nevra Onursal Karaağaç	Hitit
Emre Kuzlu	I-AM
Ebru Timur	Kidzania
Evren Çam	KoçZer
Ahmet Canlı	La Lorraine
Didem Şekerel Erdoğan	Nielsen IQ
Gökçe Korkmaz	Otokoç Otomotiv
Burcu Alın Ardalı	Pegasus Havayolları
Rana Kaplan	Rana Kaplan Academy
Serda Gökgör	Safilo
Öykü Pişkin	Safilo
Ergün Güler	Sales Network
Utku Korkmaz	Solarçatı
Korhan Şengün	Şengün & Partners
Asude Baran	TAV

WORKSHOP'TAN KARELER

01/2



WORKSHOP, SALES NETWORK'ÜN KURUMSAL ÜYELERİNDEN DİVAN'IN EV SAHİPLİĞİNDE, DİVAN İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

WORKSHOP KURGUSU

01/3

Workshop iki aşamalı olarak yürütülmüştür. İlk aşamada tüm katılımcılar serbest şekilde deprem bölgesine yönelik çözüm fikirlerini ve yaklaşımlarını paylaşmıştır. Sonrasında Sales Network topluluğunun konumu ve rolü değerlendirilerek çözüm yaklaşımları iki ana başlık altında toplanmıştır. Bu noktadan sonra katılımcılar iki gruba ayrılarak bu başlıklar üzerinde proje fikirleri geliştirmiştir. Grup çalışmaları sonucunda ortaya üç proje çıkmıştır:

PROJE 1

DEPREMZEDE ÇOCUKLAR İÇİN AKTİF REHABİLİTASYON



PROJE 2

DEPREMZEDEYE İSTİHDAM ÖNCELİĞİ



PROJE 3

AFETLERE HAZIR BİR SATIŞ EKOSİSTEMİ



PROJE 1

AKTİF REHABİLİTASYON

Bu büyük afete yakalanmış herkes yoğun duygusal bir travmaya maruz kaldı. Acı, öfke, korku, çaresizlik, belirsizlik, endişe ve üzüntü. Gerçek ve kalıcı iyileşme sürecini başlatmak için bu olumsuz duyguları yok saymak değil, onları yapıcı bir alana kanalize etmeliyiz. Sales Network Topluluğu, özellikle depremzede çocukları yeniden hayata ve geleceklerine bağlamak için sanat, bilim ve spor atölyelerinin kurulmasına öncülük ediyor. Çocuklarımızın potansiyelini yeniden harekete geçirmek için güç birliği yapıyor.

PROJE 1 / AKTİF REHABİLİTASYON

02/1

Deprem sonrası süreçte yardıma ihtiyaç duyulan alanlar çok fazla. Ancak bunların arasında özellikle iyileşmesi en zoru ise bu afetin insanların hayatlarında açtığı duygusal yaralar. Sales Network topluluğu önceliği, bu alanda üyeler arasında farkındalık yaratmak ve şirket/markaların KSS projeleri ile örtüşen alanlarda daha bütünleşik bir aktif rehabilitasyon programını devreye almak olmalı.

1

Daha iyi bir dünya için
SANATLA
İYİLEŞTİR

2

Daha iyi bir dünya için
BİLİMLE
İYİLEŞTİR

3

Daha iyi bir dünya için
SPORLA
İYİLEŞTİR



PROJE 1 / AKTİF REHABİLİTASYON

02/1

Bu proje tasarlanırken, odakta depremzede 0-18 çocuklar ve ikinci halkada ise anneleri önceliklendirildi. Sales Network'ün bu kapsamındaki rolünün üyeler arası etkileşim, farkındalık ve kolaylaştırıcılık olduğu üzerinde duruldu. Projenin ana fikrini ise, depremzede çocukları yeniden hayata bağlayacak ve kendi ilgi alanlarında hayata aktif şekilde katılabilecekleri uzun soluklu etkinlikler ve workshoplar düzenlemek oluşturdu.

HANGİ TEMEL İHTİYAÇ?

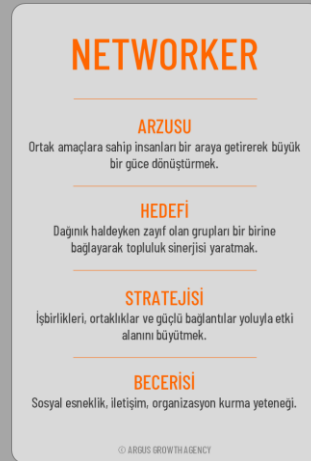


- Sana sahip çıkan bir el var. Yalnız değilsin.



- Bu zorluğu aşarken yanındayız. Seni hala güzel bir gelecek bekliyor.

SALESNETWORK'ÜN ROLÜ?



- Daha büyük sosyal fayda yaratmak için üyeleri bir araya getirme. Güç birliği yaratma. Şirket/ markaların tek tek yaptığı KSS projelerinin etki alanını büyütme. Grup içinde ve dışında farkındalık yaratma. Kolaylaştırıcı olma.

SALESNETWORK'ÜN ÇÖZÜMÜ?



- Daha iyi bir gelecek hayalini besleyen fikirleri önce bir tohum gibi en baştan büyütme, geliştirme ve kalıcı hale getirme. Sosyal Yaşam Projeleri



DEPREM SADECE EVLERİ DEĞİL,
İNSANLARIN GELECEK HAYALLERİNİ DE
YIKTI. TOPLULUK OLARAK, İNSANLARIN
YENİDEN HAYATA TUTUNMASINA DESTEK
OLMALIYIZ.

PROJE 1 / AKTİF REHABİLİTASYON

02/1

Bu projenin depremzelere yaratacağı fayda beş başlık altında gruplandı. Alt projeler şekillendirilirken farklı alanlara odaklanmış STK'larla işbirliği yapılabileceği öngörüldü. Örneğin 6 yaştan küçük çocuklar için AÇEV, daha büyük çocuklar için TEGV, bilim ve teknoloji gibi eğitim alanları için Öğretmen Akademisi Vakfı vb. Çocuklar yaşlara göre ayrılabilceği gibi ilgili alanlarına göre de gruplanabilir. İhtiyaca göre, farklılaşan STK'larla işbirlikleri veya yeni programlar süreç içinde çeşitlendirilebilir.



- ▶ Depremzede çocukların yetenekleri ve ilgi alanlarına göre katılabileceği etkinlikleri çeşitlendirir.

- ▶ Hem SN üye şirketlerinin, hem de depremzedelerin doğru alana erişmesini kolaylaştırır. Bir platform üzerinden bilgi alışverişini mümkün kılar.

- ▶ Şirketlerin/markaların kendi KSS alanları ile örtüşen projeleri deprem bölgesine odaklamasını sağlar.

- ▶ Sistematik etkinliklerle, depremzede çocukların aktif katılımıyla duygusal travmayı, yaratıcı enerjiye dönüştürür.

- ▶ Depremin yarattığı duygusal travmayı ve insanlardaki çaresizlik duygusunu küçültür.

PROJE 2 İSTİHDAM ÖNCELİĞİ

Türkiye ekonomisinin yaklaşık %10'unu oluşturan bir bölgede iş hayatı ve ticaret kesintiye uğradı. Onlarca işyeri yıkıldı. Yüzbinlerce insan deprem bölgesinden göç etmek zorunda kaldı. Devlet destekleri ile kısa vadede koruma altında olsalar da depremden etkilenen insanların hayatlarına devam edebilmeleri için hala kendilerini güvencede hissedebilecekleri bir işe ve yeni bir hayat kurmaya ihtiyaçları var. Sales Network topluluğu olarak, istihdamda depremzedeleri önceliklendirerek çözüme aktif şekilde katkı yapmalıyız.

PROJE 2 / İSTİHDAM ÖNCELİĞİ

02/2

Sales Network'ün kurumsal üyeleri olarak şirketlerimizdeki iş imkanlarını öncelikle depremzedelere açarak bu konuda önemli bir katkı sağlayabiliriz. İstihdam önceliği alanında öncelikle topluluk nezdinde farkındalık yaratmaya, şirketlerin tek tek başlattığı benzer girişimlerin sinerjik bir çatı altında iletişimini yapmaya ve ilerleyen süreçte de bir online platform üzerinden iş arayanlarla işverenleri bir araya getiren bir havuz/arayüz oluşturmaya ihtiyaç var.

1

Sales Network üyeleri
arasında
FARKINDALIK
YARAT

2

Bu alana destek veren Sales
Network üyelerine
İLETİŞİM
DESTEĞİ SUN

3

Sales Network üyelerine açık
bir dijital **PLATFORM**
GELİŞTİR

PROJE 2 / İSTİHDAM ÖNCELİĞİ

02/2

Bu proje tasarlanırken, odakta depremzede olan yetişkin kadın ve erkekler önceliklendirildi. Sales Network'ün bu kapsamındaki rolünün üyeler arası etkileşim, farkındalık ve kolaylaştırıcılık olduğu üzerinde duruldu. Projenin ana fikrini ise, depremzedelere kalıcı bir iş bulmalarına destek vermek oluşturdu.

HANGİ TEMEL İHTİYAÇ?



- ▶ İş arayan depremzelerle işveren SN üyesi şirketlerin bir birlerine erişmesini kolaylaştıran ortak bir havuz oluşturmak

SALESNETWORK'ÜN ROLÜ?

NETWORKER

ARZUSU
Ortak amaçlara sahip insanları bir araya getirerek büyük bir güce dönüştürmek.

HEDEFİ
Dağınık haldeyken zayıf olan grupları bir birine bağlayarak topluluk sinerjisi yaratmak.

STRATEJİSİ
İşbirlikleri, ortaklıklar ve güçlü bağlantılar yoluyla etki alanını büyütme.

BEKERİSİ
Sosyal esneklik, iletişim, organizasyon kurma yeteneği.

HEPİMİZ BİR ARAYA GELİRSEK DAHA BÜYÜK BİR GÜÇ OLURUZ.

© ARGUS GROWTH AGENCY

- ▶ Üyeler arasında farkındalık ve güç birliği sağlayarak yaratılan toplam faydayı büyütme, daha sistematik ve görünür kılmak

SALESNETWORK'ÜN ÇÖZÜMÜ?



- ▶ İş arayan-işveren ve SN üyesi şirketler arasında köprü oluşturmak. İhtiyaçlarla çözümleri bir araya getirmek.

%85

DEPREM KONUSUNDA ÖZEL ŞİRKET VE
MARKALARIN YARDIMLARINI KISMEN
YETERLİ VEYA YETERSİZ BULANLARIN ORANI

KAYNAK: IPSOS DEPREM ARAŞTIRMASI, ŞUBAT 2023

PROJE 2 / İSTİHDAM ÖNCELİĞİ

02/2

Bu projenin depremzelere yaratacağı fayda beş başlık altında gruplandı. Depremden etkilenen kişilerin hayatlarına kaldıkları yerden devam edebilmek için kalıcı bir işe, barınmaya ve ailelerin ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri maddi/sosyal imkanlara ihtiyaçları var. Bu yüzden hız, kolaylık ve ulaşılabilirlik en öne çıkan faktörler olarak tanımlandı.



- ▶ Depremzedelerin bir işe erişme sürelerini hızlandır.



- ▶ Hem SN üye şirketlerinin, hem de depremzedelerin bilgiye erişmesini kolaylaştır.



- ▶ Şirketlerin istihdamda depremzedeleri önceliklendirmesini sağla.



- ▶ Hem SN üye şirketlerinin, hem de depremzedelerin bir araya gelmelerinin önündeki engelleri kaldır.



- ▶ Tüm SN şirketlerini bir araya getir. Bu sayede yaratılan sosyal ve ekonomik etkiyi büyüt.

PROJE 3

AFETE HAZIR BİR SATIŞ EKOSİSTEMİ

Kahramanmaraş depremi bir kere daha İstanbul'da olacak büyük depreme ve doğal afetlere karşı ne kadar hazırlıksız ve savunmasız olduğumuzu hepimize hatırlattı. İstanbul büyüklüğünde bir şehirde benzer bir felaket olması durumunda milyonlarca kişiye yardım ulaştırmak mümkün olamayacak. Bu yüzden satış ekosistemindeki tüm çalışanlarımızı afetlere hazır hale getirmek için eğitmeli ve olası bir doğal afet anında kendisini ve ailesini koruyacak/kurtaracak temel önlemleri alabilmesini sağlamalıyız.

PROJE 3 / AFETE HAZIR BİR EKOSİSTEM

02/3

İşyeri güvenliği tüm şirketler için önemli bir standart. Ancak büyük afetler çalışan güvenliğinin işyerinin dışında başladığını yeniden hatırlatıyor. Çalışanlarımızın can güvenliği için olası bir felaket anında her nerede olurlarsa olsunlar, temel güvenlik önemlerini alabilmeleri ve gerektiği hallerde temel ilk yardım yapabilmeleri gerekiyor. SN üyeleri olarak bu alanda öncelikle topluluk olarak ön almalı ve tüm diğer şirketleri de çalışan güvenliği konusunda duyarlı olmaya davet etmeliyiz.

1

Sales Netwok üyeleri
arasında
FARKINDALIK
YARAT

2

Bu alana destek veren Sales
Netwok üyelerine
İLETİŞİM
DESTEĞİ SUN

3

Sales Netwok üyelerine açık
sistemantik bir eğitim
PLATFORMU
GELİŞTİR



PROJE 3 / AFETE HAZIR BİR EKOSİSTEM

02/3

Bu proje tasarlanırken, odakta SN üyesi şirketlerin çalışanları önceliklendirildi. Sales Network'ün bu kapsamındaki rolünün üyeler arası etkileşim, farkındalık ve kolaylaştırıcılık olduğu üzerinde duruldu. Projenin ana fikrini ise, tüm SN ekosistemindeki çalışanları olası bir afet/felakete karşı hazırlıklı kılmak ve böyle bir olay anında soğuk kanlılıkla kendisine ve yakın çevresindekilere yardım edebilmesini sağlayacak temel bir eğitimden geçirmek oluşturdu.

HANGİ TEMEL İHTİYAÇ?



- Hayatın akışını kesintiye uğratabilecek unsurları ayıklamak. İnsanları büyük zorluklara karşı hazır hale getirerek hayatlarını kolaylaştırmak.

SALESNETWORK'ÜN ROLÜ?

ÖNCÜ

DAHA PARLAK BİR GELECEK İÇİN HER ZAMAN SONSUZ İHTİMAL VARDIR.

© ARGUS GROWTH AGENCY

- SN ve üye şirketler tüm satış/iş ekosistemini harekete geçirmek konusunda öncü bir rol üstlenmeli.

SALESNETWORK'ÜN ÇÖZÜMÜ?



- SN, tüm üye şirketlerin temel standartlarda ortaklaşmış bir afete hazırlık ve ilk yardım eğitimine ulaşmasında birleştirici bir çözüm sunmalı.

%43

TÜRKİYE'DE YAŞADIĞI ŞEHİRDE "ÇOK BÜYÜK İHTİMALLE" BİR FELAKETİN GERÇEKLEŞECEĞİNE İNANANLARIN ORANI

KAYNAK: IPSOS DEPREM ARAŞTIRMASI, ŞUBAT 2023

PROJE 3 / AFETE HAZIR BİR EKOSİSTEM

02/3

Bu projenin SN kurumsal üyelerine yaratacağı fayda beş başlık altında gruplandı.



- ▶ Şirketlerin depremlere/afetlere hazırlık sürecini hızlandır.



- ▶ SN üyesi şirketlerin çalışanlarının hayatlarını kolaylaştır.



- ▶ Tüm üye şirketlerin ve satış ekosisteminin çalışan güvenliği eğitimleri konusunu gündemine almasını sağla.



- ▶ SN üye şirketlerinin afete hazırlık ve ilk yardım eğitimi alanında ciddi ve uzman çözüm ortaklarına erişimini sağla. Bu eğitimlerden daha önce geçenlerin deneyim ve değerlendirmelerini, sonrakiler için ulaşılabilir kıl.



- ▶ Tüm SN şirketlerini bir araya getir. Bu sayede yaratılan duyarlılığı ve etkiyi büyüt.



ARGUS
Growth Agency

argusga.com

Innovation champions in growth consulting