Festival ve Pazara Hazırlanıyorum

Satış gününden önce hedefini, ürünlerini ve iş bölümünü netleştir.

Etkinlik / tarih / yer: _____

01 Hedefim ve ürün seçimim

Kime ulaşacağım? Satış / öğrenme hedefim ne? Hangi ürün, kaç adet?

02 Stant düzenim

Masa ölçüsü / ürün yerleri / fiyatların görünürlüğü / stok alanı. Küçük bir kroki çiz.

03 Fiyat ve ürün bilgim

Ürün kodu / fiyat / malzeme / ölçü / bakım bilgisi. İndirim sınırım ne?

04 Ödeme ve satış hazırlığım

Ödeme yöntemi / bağlantı / şarj / bozuk para / belge düzeni. Neyi önceden deneyeceğim?

05 Taşıma ve iş bölümüm

Kutu / paket / etiket / ayna / masa örtüsü. Kim taşıyacak, kim satacak? Saat ve ulaşım?

06 Son kontrolüm

Organizatör koşulları / stant ücreti / elektrik / kurulum / güvenlik / hava planı. Eksik iş ve sorumlusu?

Etkinliğe özel koşulları organizatörden öğren. Ürün sayısı ve fiyatlar kendi kapasitenle uyumlu olmalı; tek gün için gereksiz stok üretme.

Gün Boyunca Kaydediyorum

Aynı sayfayı her etkinlik için yeniden kullan. Satış, ödeme ve ilgiyi ayrı takip et.

01 Ürün, satış ve stok kaydı

Ürün / model	Getirilen	Satılan	Kalan	Birim fiyat (TL)	Satış tutarı (TL)	Ödeme / not

Kalan = getirilen - satılan - hasarlı / kayıp. İade ve sonradan alınan siparişi ayrıca not et.

02 Etkinlik giderleri ve tahsilat

02 Gider kaydım

Stant / ulaşım / yemek / ödeme kesintisi / diğer:
Kalem, bütçe, gerçekleşen tutar ve ödeme tarihi.

03 Ödeme kaydım

Nakit: başlangıç, satış, gider, gün sonu kasa.
Kart: satış, kesinti, net alacak ve vade.

04 İlgi ve öğrendiklerim

Kaç ürün sorusu geldi? En sık sorulan neydi?
Fiyat / ölçü / renk / kullanım / teslim itirazları?

05 Sonuç ve sonraki adım

Satış - satılan ürün maliyeti - etkinlik giderleri:
Harcanan toplam saat / devam-değiştir-bırak / neden:
Sonraki adım ve tarihi:

Gün sonu kasa = başlangıç nakdi + nakit satış - kasadan gider - kasadan alınan para. Kart alacağını kasa hesabına ekleme.

Dokuma Bileklik: Etkinliğe Hazırlık

Dolu örnek: bir günlük el emeği pazarı için öğretici varsayımlar. Gerçek saha sonucu değildir.

Etkinlik / tarih / yer: Yerel el emeği pazarı / tarih ve yer teyit edilecek

01 Hedefim ve ürün seçimim

Hediye arayan ziyaretçiler. 2 model dokuma bileklik:
A: 20 adet, B: 10 adet. Toplam 30 adet.
Hedef: 12 satış ve 10 ürün sorusunu kaydetmek.
Harcama tavanı: 1.100 TL; hedef satış garantisi değil.

02 Stant düzenim

Sol: A modeli ve açık fiyat etiketi.
Orta: B modeli, malzeme ve ölçü kartı.
Sağ: ayna ve ödeme / paketleme alanı.
Kapalı yedek stok masa altında; geçiş yolu açık.

03 Fiyat ve ürün bilgim

A modeli: 200 TL; B modeli: 250 TL.
Etikette ürün kodu, fiyat ve malzeme yer alacak.
Ölçü ve bakım bilgisi küçük kartta.
Bu denemede indirim yok; fiyatlar örnek tutarlar.

04 Ödeme ve satış hazırlığım

Nakit + kart; bağlantı ve işlem önceden denenecek.
Kart kesintisi örnek varsayımı: %3.
300 TL bozuk para ayrı kaydedilecek; gider değil.
Belge, vergi ve ödeme koşulları teyit edilecek.

05 Taşıma ve iş bölümüm

Ürünleri sayıp model bazında kutula.
Etiket, bakım kartı, paket, ayna, şarj cihazı.
08.30 taşıma / 09.00 kurulum / 10.00 açılış.
Üretici satışta; yardımcı taşıma ve mola desteğinde.

06 Son kontrolüm

Masa ölçüsü, ücret kapsamı ve kapanış sorulacak.
Elektrik, iptal / yağmur koşulu teyit edilecek.
Ürün güvenliği ve satış yükümlülükleri kontrol.
Eksik: organizatörden yazılı koşulları almak.

Etkinliğe özel koşulları organizatörden öğren. Ürün sayısı ve fiyatlar kendi kapasitenle uyumlu olmalı; tek gün için gereksiz stok üretme.

Dokuma Bileklik: Gün Sonu Hesabı

Öğretici hesap örneği. Tahsilat, satış tutarı ve kazanç aynı şey değildir.

01 Ürün, satış ve stok kaydı

Ürün / model	Getirilen	Satılan	Kalan	Birim fiyat (TL)	Satış tutarı (TL)	Ödeme / not
A / dokuma bileklik	20	10	10	200	2.000	Nakit 1.200 / kart 800
B / dokuma bileklik	10	4	6	250	1.000	Kart: 1.000

Kalan = getirilen - satılan - hasarlı / kayıp. İade ve sonradan alınan siparişi ayrıca not et. Örnekte hasar, kayıp ve iade yok.

02 Etkinlik giderleri ve tahsilat

02 Gider kaydım

Stant 600 + ulaşım 200 + yemek 150 = 950 TL.
Kart kesintisi: 1.800 × %3 = 54 TL.
Toplam etkinlik gideri: 1.004 TL.
Paket maliyeti ürün maliyetinde; tekrar eklenmedi.

03 Ödeme kaydım

Satış: 3.000 TL = nakit 1.200 + kart 1.800.
Karttan net beklenen: 1.746 TL; henüz yatmadı.
Hesaba geçiş tarihi ödeme kuruluşundan teyit.
Kasada: 1.500 TL (300 başlangıç + 1.200 satış).

04 İlgi ve öğrendiklerim

16 ürün sorusu; 5 kişi daha uzun ölçü sordu.
12 satış hedefi, 14 satış gerçekleşmesi (örnek).
İlgi satış değildir; ad / telefon toplamak gerekmez.
Ürün sorularını isim yazmadan kaydettim.

05 Sonuç ve sonraki adım

Satılan ürün maliyeti: 10 × 80 + 4 × 100 = 1.200 TL.
3.000 - 1.200 - 1.004 = 796 TL ara sonuç.
Bu net kâr değil; tüm giderler henüz dahil değil.
Sonraki adım: uzun ölçü için küçük deneme.

Örnekte kasadan gider ödenmedi. Etkinlikte geçen zaman, genel gider ve vergiler ara sonuçta yok; kalan ürünler satılmış sayılmaz.

Nasıl Kullanırım?

Hazırlığı sade tut. Etkinliğin sonunda yalnız satışa değil, zamana, giderlere ve öğrendiklerine de bak.

01 Önce uygunluğu kontrol et

Ziyaretçi profili ürününe uygun mu? Stant bedeline masa, elektrik veya tanıtım dahil mi? Kurulum, iptal ve hava koşullarını sor. Ücret ödemeden kapsamı ve koşulları netleştir.

02 Az ve anlaşılır sun

Önce birkaç ürün modeli seç. Fiyat ve temel ürün bilgisi görünür olsun. Stantta deneme, ödeme ve paketleme alanlarını ayır. Örnek ürün ile satılabilir stoğu karıştırma.

03 Gerçek koşulları dene

Ödeme bağlantısını, cihazı ve şarjı önceden kontrol et. Nakit başlangıcını kaydet. Taşıma, kurulum ve mola için sorumlu belirle. Satış ve ürün güvenliği yükümlülüklerini teyit et.

04 Satışı stokla eşleştir

Her model için getirilen, satılan ve kalan adedi say. Hasar, kayıp ve iadeyi ayrı yaz. İleri tarihli sipariş stoktan satış değildir; teslim tarihi ve ödemesini ayrı takip et.

05 Ciroyu kâr sanma

Satış tutarından satılan ürün maliyetini ve etkinlik giderlerini düş. Kart kesintisini iki kere sayma. Kalan ürünün maliyetini satılmış gibi düşme. Kendi zamanın ve genel giderler de önemlidir.

06 Bir karar çıkar

En sık sorulanı, iyi görünen ürünü ve tereddüt nedenini kaydet. Sonraki etkinlik için tek değişiklik seç. Kişisel veri toplamadan da ilgi ölçebilirsin; pazarlama mesajını izinsiz gönderme.

Birlikte kullan: Ürün Maliyeti ve Satış Fiyatı • Malzemem ve Stoğum Yeterli mi? • Sipariş ve Üretim Takibim. Bu sayfa etkinlik hazırlığı ve öğrenme içindir; tam muhasebe kaydı yerine geçmez.

Boş çalışma sayfaları: 1-2 • Dolu örnek: 3-4 • Yazdırma: A4 yatay, gerçek boyut / %100. Tek etkinlik için hazırlık ve sonuç sayfalarını birlikte sakla.