Görsel düzenleme (VM) uzmanı

Görsel düzenleme (VM) uzmanı, bir moda markasının ürünlerinin mağazada ve vitrinde nasıl yerleşeceğini, hangi kombinlerle sergileneceğini planlayan ve bu görsel standardı merkezden mağazalara taşıyan kişidir.

> **Düzen güzelliğiyle kurulur, satış verisiyle değerlendirilir.**

Kart özeti

- Vitrin ve reyon kurgusu hazırlar, planogram ve fotoğraflı talimat yazar.
- Uygulamayı kontrol eder, satış verisine göre yerleşimi yeniden kurar.
- Sezon ritmi: kurgu, talimat hazırlığı, açılış, sezon ortası değişiklik, kampanya, sezon geçişi.
- En önemli belgeler drop takvimi, dağıtım listesi, planogram ve görsel düzen talimatı, uygulama fotoğraflarıdır.
- Talimatı dağıtım listesiyle eşleştir; eksik ürün için yedek düzen ver.
- Talimatın zamanında doğru uygulanması ve yerleşim sonrası satış hareketiyle değerlendirilir.

Bir sezonda

1. **Sezon öncesi:** Koleksiyon ve drop takvimi öğrenilir; temalara göre vitrin ve reyon kurguları çizilir.
2. **Talimat hazırlığı:** Örnek alanda kurulan düzen fotoğraflanır; planogram ve görsel düzen talimatı mağazalara gider.
3. **Sezon açılışı:** Mağazalar yeni düzeni kurar; fotoğraflar gelir, farklar düzeltilir.
4. **Sezon ortası:** Satış verisine göre yerleşim değişir; biten beden ve renkler için düzen yeniden kurulur.
5. **Kampanya ve indirim:** İndirim alanı ve kampanya vitrini kurulur; yeni sezonun ilk ürünleriyle aynı mağazada dengelenir.
6. **Sezon geçişi:** Eski sezon toparlanır, yeni sezonun vitrini açılır; mağazadan gelen notlar bir sonraki talimata ders olur.

Bir iş günü

- **09.00** Mağazalardan dün akşam gelen düzen fotoğraflarına bakarsın; talimattan ayrılan noktaları işaretlersin.
- **09.30** Haftalık satış raporunu okursun: hangi ürün öne çıktı, hangi masa yavaş, hangi bedenler bitti.
- **10.30** Merchandiserla görüşme: gelecek haftanın sevkiyatı, yeni giren ürünler, indirime girecek ürünler.
- **11.30** Örnek alanda yeni temanın masasını kurarsın; kombinleri dener, fotoğraflarsın.
- **13.30** Planogramı ve görsel düzen talimatını yazarsın: ürün kodu, yer, sıra, renk ve beden düzeni, fotoğraf.
- **15.00** Bir mağazayı ziyaret edersin: mağaza ekibiyle duvarı birlikte kurar, düzenin nedenini anlatırsın.
- **16.30** Mağaza müdürüyle beden eksikliği yüzünden kurulamayan alanları konuşur, yerine geçecek düzeni kararlaştırırsın.
- **17.30** Dijital pazarlamayla vitrin ve lansman görsellerini eşler, yarının talimatlarını gönderime hazırlarsın.

Elinden geçen belgeler

Belge	Kimden	Kime	Ne için
Sezon ve drop takvimi	Koleksiyon sorumlusu ve merchandiser	VM uzmanı	Hangi ürün grubunun ne zaman mağazaya gireceği; vitrin değişiminin tarihi buradan çıkar.
Sevkiyat ve ürün dağıtım listesi	Merchandiser ve planlama	VM uzmanı	Hangi mağazaya hangi ürünlerden ne kadar gideceği. Düzen, mağazanın gerçekten alacağı ürünle kurulur.
Görsel düzen rehberi	Merkez görsel düzenleme ekibi	Mağazalar	Markanın sabit kuralları: askı yönü, renk sırası, katlama, manken ve vitrin dili.
Planogram ve görsel düzen talimatı	VM uzmanı	Mağaza ekibi	Masa, raf, duvar ve vitrin için ürün yerleşimi; fotoğraflı ve ürün kodlu.
Uygulama fotoğrafları	Mağaza ekibi	VM uzmanı	Talimatın doğru uygulanıp uygulanmadığını uzaktan kontrol etmek.
Mağaza ziyaret notu	VM uzmanı	Mağaza müdürü ve merkez	Görülen düzen, yapılan düzeltmeler, mağazanın ihtiyaçları ve bir sonraki talimata öneriler.

İş akışı

1. **Sezonun ürünlerini ve tarihlerini öğren.** · girdi: Sezon ve drop takvimi, ürün listesi · çıktı: Tema ve tarih bazlı vitrin planı · teslim: Merchandiser
2. **Mağazaya gidecek adetleri kontrol et.** · girdi: Dağıtım listesi, mağaza alanları · çıktı: Alana göre ürün ihtiyacı notu · teslim: Planlama uzmanı
3. **Örnek alanda kur, fotoğrafla, talimat yaz.** · girdi: Ürünler, görsel düzen rehberi · çıktı: Planogram ve fotoğraflı talimat · teslim: Mağaza satış danışmanı
4. **Vitrin ile dijital lansmanı aynı hikâyede buluştur.** · girdi: Vitrin planı, lansman takvimi · çıktı: Eşlenmiş vitrin ve paylaşım görselleri · teslim: Dijital pazarlama ve içerik uzmanı
5. **Uygulamayı kontrol et, farkı düzelt.** · girdi: Mağaza fotoğrafları, ziyaret · çıktı: Düzeltme listesi ve ziyaret notu · teslim: Orta düzey yönetici
6. **Satışa göre yerleşimi güncelle.** · girdi: Satış raporu, stok durumu · çıktı: Güncel yerleşim ve öneri · teslim: Merchandiser

Sahada sık yapılan hatalar

- **Talimatı mağazanın alacağı ürünlere bakmadan yazmak.** Sonucu: Mağaza düzeni kuramaz; boş kalan alanlar rastgele doldurulur. Önlem: Talimatı dağıtım listesiyle eşleştir; eksik ürün için yedek düzen ver.
- **Kombinde satışta olmayan ya da mağazada bulunmayan ürünü kullanmak.** Sonucu: Müşteri mankendeki parçayı arar, bulamaz. Önlem: Kombindeki her ürünün kodunu ve mağaza stokunu kontrol et.
- **Sezon geçişinde eski ve yeni ürünü karışık bırakmak.** Sonucu: Mağazada tema kaybolur; yeni ürün görünmez kalır. Önlem: Geçiş için sıralı bir plan yaz: hangi alan önce boşalır, yeni sezon hangi alandan başlar.
- **Düzeni yalnız güzelliğine göre değerlendirmek.** Sonucu: Satan ürün arkada, yavaş giden önde kalabilir. Önlem: Her yerleşim değişikliğinden sonra satış verisine bak.
- **Talimatı yalnız yazıyla göndermek.** Sonucu: Her mağaza farklı yorumlar; aynı marka farklı görünür. Önlem: Fotoğraflı planogram ve ürün kodlu liste gönder.

Vakalar

Yeni sezon vitrininde bir kaban öne çıkıyor. Bir mağazadan haber geliyor: kabanın orta bedenleri ilk iki günde bitmiş, vitrinde hâlâ duruyor. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: Merchandisera durumu satış ve stok verisiyle bildirirsin; ek sevkiyat mümkün mü öğrenirsin. Bu sırada mağaza müdürüyle vitrine aynı temadan stoğu yeterli bir ürünü almayı kararlaştırırsın, değişikliği fotoğrafla kayda geçirirsin.

Gönderdiğin planogramda bir masada altı renk var. Küçük bir mağazanın müdürü masaya ancak dört renk sığdığını söylüyor. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: Satış verisine göre en iyi giden dört rengi seçip küçük mağazalar için ayrı bir planogram hazırlarsın; kalan iki rengin nerede duracağını da yazarsın. Bir sonraki talimatta mağaza büyüklüğüne göre seçenek verirsin.

Dijital pazarlama yeni koleksiyonu açık renkli bir temayla tanıtıyor. Senin hazırladığın vitrin planı aynı hafta koyu renklerle kurulmuş. Ne yaparsın?
İyi bir cevap: Dijital pazarlamayla lansman görsellerini ve vitrin planını yan yana koyarsın. Aynı ürünleri ve aynı ana fikri taşıyacak şekilde vitrini güncellersin; tarihleri birlikte takvime bağlarsın.

Kariyer yolu

1. Mağazada satış danışmanı ya da VM asistanı
2. Görsel düzenleme (VM) uzmanı
3. Bölge VM uzmanı ya da kıdemli VM uzmanı
4. Orta düzey yönetici (görsel düzenleme)

Sözlük

- **Planogram:** Mağazada ve vitrinde hangi ürünün hangi rafta, askıda ya da masada, hangi kombinle duracağını gösteren yerleşim planıdır.
- **Visual merchandising:** Ürünün mağazada ve vitrinde nasıl sergileneceğini, raf düzenini ve manken kurgusunu planlama işidir.
- **Merchandising:** Doğru ürünün doğru fiyat, adet ve zamanda satışa çıkmasını planlama işidir.
- **Sezon (İY/SK · SS/AW):** Koleksiyonların satış dönemine göre gruplanmasıdır: İlkbahar-Yaz (SS, Spring/Summer) ve Sonbahar-Kış (AW, Autumn/Winter).
- **Drop:** Bir koleksiyonun tek seferde değil, belirli tarihlerde parça parça satışa çıkarılmasıdır.
- **Kapsül koleksiyon:** Belirli bir tema ya da iş birliği etrafında kurulan, az sayıda parçadan oluşan küçük koleksiyondur.
- **Line plan:** Bir sezonun her kategorisinde kaç model, hangi fiyat bandı, kaç renk ve kaç adetle çıkılacağını gösteren koleksiyon planıdır.
- **Sell-through (satış oranı):** Bir dönemde satılan adedin aynı dönemde satışa sunulan adede oranıdır.