



Etkin bir yatırımcı toplantısı için neler yapılmalı

Yatırımcı ilişkileri uzmanlarının şirketlerini anlatmak için kullanabilecekleri en etkin araç bire-bir yatırımcı toplantıları. Peki, bu toplantıları nasıl en etkin şekilde kullanabiliriz? Öncelikle toplantı için toplantı öncesinde fon hakkında detaylı bilgi alınmalı. Eğer fon ile ilk kez görüşecekseniz özellikle yatırım stratejileri, fonun Türkiye'deki pozisyonunun büyüklüğü ve sektörünüzden herhangi bir hisseye yatırım yapıp yapmadığını araştırmakla başlayabilirsiniz. Bu bilgiler genelde erişilmesi çok kolay olan bilgiler değildir. Görüşme talebi hangi aracı kurumdan geliyorsa görüşme talebi yapan fonun satış tarafında kimin müşterisi olduğunu öğrenerek ve onunla konuşarak işe başlayabilirsiniz. Bu bilgileri edindikten sonra toplantı yapacağınız sunum stratejinizi belirlemeniz gerekir. Unutmayalım ki ajandayı yöneten toplantıyı da yönetir aynı zamanda.

Stratejinizi belirlerken fonun yatırım stratejisi önem kazanmaktadır. Eğer büyüme ağırlıklı yatırım kriterleri varsa şirketinizin büyümeye yönelik geçmişte aldığı aksiyonlar, sonuçlar ve gelecek stratejilerine değinebilir eğer fon kârlılık ağırlıklı bir yatırım stratejisi izliyor ise buna yönelik bir anlatım stratejisi oluşturmanız gerekecektir.

Eğer görüşme yapacağınız fon ile daha önceden görüşmüşseniz bir önceki toplantınızda aldığınız notların üzerinden gitmeniz ve anlatım stratejinizi bu yönde belirlemeniz gerekmektedir. Tabii toplantı öncesinde fona toplantıyı soru-cevap şeklinde mi yoksa sunum veya sadece anlatım olarak mı gerçekleştirmek istediğinizi sormanız da faydalı olacaktır. Bu tip toplantılarda CRM datası almanız da faydalı olacaktır. Bu tip bilgiler hem bir sonraki toplantı için giriş konusu olacak hem de bir yıl için de çok sayıda firma ile görüşmüş fonun aklında kalmanızı sağlayacaktır.

Toplantı esnasında saati görebileceğiniz ve dikkatiniz ve konsantrasyonunuzun dağılmayacağı bir yer seçimi yapmanız faydalı olacaktır. Toplantıların genelde 60 dakika olarak gerçekleştirildiği düşünülecek olursa çok kısa sürede şirketiniz hakkında vermeniz gereken mesaj için sadece 45 dakikanız var demektir. Son 15 dakikanın soru cevap kısmına ayrılmasında fayda vardır. Bu aynı zamanda sunum esnasında altını çizmek istediğiniz konuların üzerinden bir kez daha geçmeniz ve not almanız için fırsat verecektir. Eğer 5 kişiden daha fazla oluşan bir grup toplantısı yapıyor iseniz toplantı grubunun şirketiniz hakkında aynı seviyede bilgi sahibi olup olmadığını kontrol edin ve olmadığını göz önünde bulundurup farklı soruların gelmesine hazırlıklı olmalısınız.

Toplantı sonrasında eğer vaktiniz var ise size bir sonraki toplantıda hatırlatıcı olması amacıyla toplantıyı özetleyen kısa notlar alın. Konferans ve roadshowdan sonra toplantıya katılanlara toplantı esnasında yapılan sunumu da gönderinize ekleyerek şirketinize göstermiş olduğu ilgi ve alaka için teşekkür eden bir mail atın. Bu nazik bir jest olarak algılanacak olup aynı zamanda o gün 8-10 toplantı yapan bir yatırımcı için diğer yaptığı toplantılardan farklı bir yer sağlayacaktır hafızasında.

Verda Beste TAŞAR

Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.

Yatırımcı İlişkileri Direktörü