

Satıcı Bir Firma için En Önemli Kriter Sattığı Ürüne İnanmaktır

“Maestro gibi bir markanın çatısı altında olmak bizim için çok büyük bir gurur kaynağı”



Maestro Kapı ve Pencere Sistemleri İç Anadolu Bölge Distribütörü Winas PVC Satış ve Pazarlama Müdürü Namık YILDIRIM ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide sorularımızı şu şekilde yanıtladı;

Öncelikle firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

2015 yılı Haziran ayında Winas PVC Alüm. Ltd. Şti. ünvanıyla kurulan yeni bir firmayız. Ancak firma ortaklarımız uzun yıllar meslek tecrübesi olan, sektörün inceliklerini iyi bilen ve tabiri caiz ise adeta atölyenin, PVC'nin tozunu yutmuş denebilecek tecrübeye sahip saygın iş adamlarıdır.

Firmanızın son dönemdeki çalışmaları ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Firmamız yukarıda da belirttiğim gibi 2015 yılı Haziran ayında kuruldu. İç Anadolu Bölgesi PVC pazarı açısından oldukça hareketli ve dinamik bir bölge. Tabi ki bölgeyi seçmemizde bu dinamizm etkili oldu.

Sıfırdan başlayan yeni bir firma olmanın dezavantajlarını mesleki tecrübelerimizle oldukça hızlı bir şekilde aştık. Bölgemizde faaliyet gösteren yerel aktörlerin yetersizliği önümüzü açtı.

2015 yılı sonuna kadar olan kısa vadeli hedeflerimizi oldukça başarılı bir performansla gerçekleştirdik. Bu başarılı performans sonrasında orta vadeli hedeflerimizi gerçekleştirmede çıtayı biraz daha yukarılara taşıdık.

Bayiliğini sürdürmekte olduğunuz Maestro ürünleri ve kullanıcı yaklaşımları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Maestro, Türkiye pazarındaki etkinliğini giderek artırmaktadır. Bir yandan pazar payını artırırken, diğer yandan ürün kalitesinden taviz vermeden bu politikasını sürdürmektedir. Koşulsuz müşteri memnuniyeti önde gelen ilkesidir.

Nihai tüketici tarafından bakıldığında yüksek oranda bir memnuniyet göze çarpmaktadır. Sorunlara hızlı ve pratik çözümler üretilmekte, müşteri odaklı yapı önemsenmektedir.

Maestro ile kullanıcılarınıza çözüm ortaklığı sunmaktasınız. Maestro markasının kalite ve hizmet noktasında size sağlamış olduğu avantajlar hakkında neler söylemek istersiniz?

Satıcı bir firma için en önemli kriter sattığı ürüne inanmaktır. Bu kapsamda bu ürünü satarken en küçük bir endişe duymuyoruz. Bugüne kadar ürünün kalitesi ile ilgili gerçek bir müşteri memnuniyeti oluşmuş. Bu bizim için çok büyük bir kolaylık.

Bayi ziyaretlerine çıktığımızda aldığımız tepkilerde de bunu görmekteyiz. Neredeyse yüzde yüze yakın bir müşteri memnuniyeti görülmekte ve bu da satışlarımızı olumlu yönde etkilemektedir.



“ Kısa sürede kazanmış olduğumuz bu ivmeyi daha da yukarıya taşımak ve pazarda etkin bir biçimde yer almak bizim için çok önemli ”

Satış ve pazarlama stratejileriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Pazarda yeni bir firma olmamıza rağmen kısa sürede bölgedeki dengeleri değiştirdik. Kısa vadeli hedeflerimizi gerçekleştirmede sorun yaşamadık. Şimdi orta vadeli bir planlama içerisindeyiz.

2016 yılı sonuna kadar da çok ciddi adımlar atacağımızı ve hedeflerimize ulaşacağımızı tahmin ediyorum. Hedefimiz, bölgemizde sektörün en iyisi olmak. Bizim için en önemli strateji güvenilir bir partner olmak, açık ve şeffaf bir tavır takınmak, dolayısıyla da bayiye güven vermektir.

Firmanızı sektördeki diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Maestro gibi bir markanın çatısı altında olmak bizim için çok büyük bir gurur kaynağı. Grubun gücü ve marka algısı pazardaki diğer aktörler arasında bizlere büyük bir avantaj sağlamaktadır. Bu güvenle Winas PVC olarak markamızın saygınlığına yakışır bir duruş sergilemek zorundayız.

Sattığımız ürünün ismi, markaya olan güven, müşteri memnuniyeti, satış sonrası destek, sevkiyatlarımızdaki hız rakiplerimiz karşısındaki en önemli avantajlarımız olarak ortaya çıkmaktadır.

2016 yılına ait hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kısa sürede kazanmış olduğumuz bu ivmeyi daha da yukarıya taşımak ve pazarda etkin bir biçimde yer almak bizim için çok önemli. 2016 yılı sonuna kadar mevcut hedeflerimizi gerçekleştirme konusunda bir endişe taşımıyoruz. Bu yıl yapılanmamızı tamamlamak istiyoruz. Bizim için asıl hedef 2017 yılıdır.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Mevcut ekonomik koşullar izin verdiği sürece müşterilerimize her zaman kaliteli ürün ve kaliteli hizmet vermek aynı zamanda da ülke ekonomisine olumlu manada katkıda bulunmak istiyoruz.

