**Lidya Grup Grafik Sanatlar Satış Direktörü Adem Öz,**

**“Müşteriler, tek bir noktada her çeşit baskı işlerini yaptırmayı istiyor”**

Günümüz, müşteri odaklı iş yapma dönemi. Teknolojideki gelişmelere bağlı olarak, elindeki mobil telefondan aradığı ürün veya hizmete dair onlarca seçeneği karşısında bulan müşteriler, bir firmaya veya markaya karşı geçmişte olduğu gibi sadakat gösteremeyebiliyor. Bu dönemde, müşteriye daha fazla temas edebilmek ve mükemmel bir müşteri deneyimi sunabilmek büyük önem kazanıyor.

Müşterilerin tek bir noktadan her çeşit baskı işlerini yaptırmayı istediğini kaydeden Lidya Grup Grafik Sanatlar Satış Direktörü Adem Öz, şunları söyledi:

“Bir holding, bir kobi veya bireyler olsun, artık herkes tek bir noktada her çeşit baskı işleri yaptırmayı talep ediyor. Zira, ‘Biz bu işi yapmıyoruz’ diyerek çevirdiğinizde, o müşterinin diğer işlerini de kaybetmeye başlayabiliyorsunuz. O nedenle, en küçük baskı merkezlerinin de, kabiliyeti yüksek teknolojik makineleri kullanarak, ürün çeşitliliğini arttırması ve müşteri taleplerine olabilecek en üst düzeyde olumlu yanıt vermesi önem kazanmıştır. Türkiye distribütörlüğünü yaptığımız Xerox ve Epson makineleri, baskı merkezleri için olmazsa olmazlar arasında bulunuyor. Distribütörü olduğumuz diğer markamız EFI, daha endüstriyel iş yapan büyük ölçekteki işletmelerin ihtiyacına cevap veriyor” dedi.

**2018’de hedeflerimizin tutacağı, başarılı bir yıl olacak**

Geçtiğimiz yıla ve bu yıla ilişkin açıklamalarda bulunanLidya Grup Grafik Sanatlar Satış Direktörü Adem Öz, konuşmasına şöyle devam etti:

“Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğini ve son çeyreğini başarılı geçirdik. Aradaki 6 ayda bir durağanlık oldu. Ancak, özellikle 2017’nin son çeyreğini rekor bir ciroyla kapattık diyebiliriz. Nitekim pazardaki en yüksek adette endüstriyel UV kurulumunu gerçekleştirdik. Özetle geçen yıl, Türkiye distribütörlüğünü yaptığımız Xerox, Epson ve EFI markalarında hedeflerimizin tuttuğu bir yıl oldu. Aynı başarıyı bu yıl da göstereceğiz ve 2018 yılında hedeflerimize ulaşacağız. Bu yıl, endüstriyel pazarda yaklaşık %30 bir büyüme gösterebiliriz. Grup olarak, bu yılın sonunda %20 büyüme hedeflemekteyiz. Başarımızın altında; güçlü sermayemiz, iş yapabilme kabiliyetimiz, yetişmiş insan gücümüz, bilgi birikimi ve tecrübemiz bulunuyor. Projelerimizdeki servis anlaşmalarında 4 saatte makineye ulaşma ve 24 saatte çözme garantisi vermemiz, başarımızın ülkemiz dışına taşmasına neden oldu. Temsil ettiğimiz 3 dünya markasının, global çaptaki en başarılı distribütörleri arasında yer alıyoruz. Bu gurur, Lidya Grup ailesinin, müşterilerimizin ve ekosistemimizde yer alan herkesin başarısıdır. Ülkemizde elde ettiğimiz deneyimleri de, Londra üzerinden dünyaya açmak için çalışmalar yapıyoruz. Gelecekte, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine hizmet vermeyi planlamaktayız” diye konuştu.

**EFI, Xerox ve Epson’da başarıya imza atacak**

--EFI’nin yeni teknolojiler ile ürün ailesini geliştirdiğini belirten Adem Öz, şunları kaydetti:

“ABD kökenli uluslararası teknoloji şirketi olan EFI’nin, endüstriyel dijital baskı sektöründe 20’nin üzerinde modeli bulunuyor. Bu makinelerin fiyatları 150 bin dolar ile 3.5 milyon dolar arasında değişiyor. EFI, bu yıl Berlin’deki Fespa fuarında yeni teknolojilerini sergilemeye devam edecek. EFI markası, ileri teknolojiye sahip ve endüstriyel pazardan yoğun talep alıyor. Aynı zamanda, 2019 yılında seçimlerin olması nedeniyle de, bu yıldan gelecek yıla hazırlık yapma noktasında sektördeki yatırımlar sürecektir. Lidya Grup olarak EFI’de bu yıl, görüşmelerin satışa döndüğü başarılı bir yıl bekliyoruz. Fuarlara katılmanın yanı sıra, Brüksel’deki demo merkezine müşteri adayları ile birlikte tanıtım etkinlikleri düzenlemeye devam edeceğiz” dedi.

--Xerox’un geçtiğimiz yıl aynı anda 29 ana ürünün lansmanını yaptığını hatırlatan Adem Öz, şunları anlattı:

“ABD kökenli uluslararası bir teknoloji şirketi olan Xerox, geçtiğimiz yıl yaptığı organizasyonla bütün ürün ailesini yeni jenerasyona geçirdi ve akıllı multifunction’a dönüştürdü. Xerox’un, 30’un üzerinde model bulunuyor ve fiyatları 3 bin dolar ile 4 milyon dolar arasında değişiyor. Xerox, pazardaki hemen hemen her türlü ihtiyaca çözüm üretebilecek geniş bir ürün gamına sahip. Bugün en küçük baskı merkezinin bile, bir tane Xerox Versant 80 makinesine sahip olması gerekir. Teknolojinin gelişmeyle birlikte, dijital baskı merkezleri, müşterilerinin birçok ihtiyacına cevap verebilir duruma gelmiştir. Geçtiğimiz yıl Xerox’da hedeflerin tuttuğu başarılı bir oldu. Bu yıl, büyüme trendinin devam edeceği bir yıl olacaktır” dedi.

--En yakın rakibine oranla, Epson’un pazarda 3 - 4 kat daha fazla talep görmekte olduğunu ifade eden Adem Öz, şunları söyledi:

“Japon kökenliuluslararası bir teknoloji şirketi olan Epson’un, 20’nin üzerinde modeli bulunuyor. Bu makinelerin fiyatları, 3 bin Euro ile 50 bin Euro arasında değişiyor. Wide formatta kalitesiyle tanınan Epson’da, kaliteli baskılar alınırken, bu makineleri satın alma maliyetinin daha ekonomik olması da, yoğun talep görmesine neden oluyor. Örneğin B serisinde son 2,5 yılda birçok kurulum gerçekleştirdik. B serisiyle birlikte baskı merkezlerinin maliyetlerini 10’da/1 oranında düşürdük. Böylece, hem baskı merkezleri bu alanlarda hizmet vermeye başladılar, hem karlılıkları yükselmiş oldu. Bu yıl da, geçtiğimiz 2,5 yılda olduğu gibi hedeflerimizin tutacağı başarılı bir yıl olacaktır” dedi.