**Lidya Grup Kurumsal Satış Direktörü Betül Kayacık,**

**“Müşteriler, ekipman değil, sistem satın almak istiyor”**

Günümüzde müşterilerin ekipmanı değil, bir sistemi satın almayı istediğini ifade eden Lidya Grup Kurumsal Satış Direktörü Betül Kayacık, şunları söyledi:

“Müşteriler artık; ekipman değil, sistem satın almak istiyor. Güvenli baskı, maliyet tasarrufu ve tüm makine parkurunun tek noktadan yönetilmesi gibi beklentilerin yanında, kendileri tarafından herhangi bir manuel işlem yapılmadan her şeyin otomasyon üzerinde yönetilmesi bekleniyor. Günümüzde bilgi ve doküman güvenliği, şirketler için büyük öneme sahiptir. Şirketler için tüm dokümantasyon sürecinde, kişisel ve şirket bilgilerinin gizliliğinin ve güvenliğinin sağlanması konusunda da gerekli önlemleri almaları bir zorunluluk haline gelmiştir. Aynı zamanda, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Sertifikasyon sürecinde, güvenli baskının önem arz etmesi sebebiyle, holdingler ve kurumlar için tercih sebebi olmuştur. Ayrıca, maliyetlerin kontrolü ve raporlanabilir olması da, güvenli baskı çözümlerinin tercih edilme nedenlerindendir. Özetle, ISO 27001 sertifikasyonundan dolayı, bu sertifikayı almak isteyen tüm kurumlardan güvenli baskıya talep olmaktadır. En çok sanayi ve üretim sektöründe faaliyet gösteren kurumlardan talep gelmektedir ve bunu eğitim sektörü izlemektedir” dedi.

**Lidya Grup’ta hiçbir şey şansa ve tesadüfe bırakılmaz**

Dijital baskı sektörünün lideri olduklarını ve global standartlarda iş süreçlerini yönettiklerini belirten Betül Kayacık, şunları kaydetti:

“Her yeni yıl başlangıcında; yıllık, çeyreklik, aylık, haftalık ve günlük iş planları oluşturmaktayız. Bu planlar, her departmanın kendi bünyesindeki yöneticileri ve ekipleri ile beraber hedefler doğrultusunda hazırlanmakta ve bahse konu zaman dilimlerine göre beklentiler ve öngörüler dikkate alınarak belirlenmektedir. Hedeflerimiz doğrultusunda yapılan bu planlamalar; günlük, haftalık ve aylık değerlendirmeler marifetiyle takip edilmekte, hedeflerden olası sapma durumunda acil önlemler alınmasına yardımcı olmaktadır. Bu çalışma prensibi ve iş model sayesinde, Lidya Grup olarak hiçbir şeyi, şansa ve tesadüfe bırakmadan operasyonlarımızı sağlıklı ve planlı biçimde yürütmekteyiz” diye konuştu.

**Servis memnuniyet oranı minimum %93’tür**

Dijital baskı sektöründe Xerox, Epson ve EFI markalarının Türkiye distribütörlüğünü yapmakta olduklarını anlatan Betül Kayacık, konuşmasına söyle devam etti:

“Lidya Grup olarak, dünyaca ünlü global markaların Türkiye distribütörlüğünü yapıyoruz. Yapılan anlaşmalar gereği temsil edilen markaların dünya genelindeki servis standartlarını Türkiye’de aynen uygulanmakta olurken, bu standartlara ilave olarak Lidya Grup’un uzun yıllara dayanan tecrübelerinin sahaya yansıması olan kendisinin belirlediği hizmet standartlarını ekliyoruz. Lidya Grup ile çalışmayı seçmiş olan bir müşterinin, operasyonunun kesintiye uğramaması esasına dayanan servis anlayışımız, servis standartlarına yeni bir anlayış getirmiştir. Kurulumundan başlayarak yaşamı boyunca takip edilen müşteri cihazları, hızlı müdahale süresi, minimum çözüm süresi, arıza tekrar oranı gibi pek çok servis parametreleri ile ölçümlenirken, cihazların kullanıcısı olan müşterilerin memnuniyetleri de bağımsız kuruluşlara yaptırılan anketler ile takip edilmektedir. Yüksek yedek parça ve sarf stoku ile desteklenen deneyimli teknik kadro ve müşterinin kolay ulaşabileceği çağrı merkezleri ile müşteri ihtiyaçlarına en hızlı şekilde cevap vermektedir. Verdiğimiz bu kaliteli hizmetlerin dönüşü kendisini anketlerde de göstermekte ve yüksek müşteri memnuniyeti elde edilmektedir. Lidya Grup’ta, minimum servis memnuniyet oranı %93’tür” dedi.

**Kurumsal satış departmanı, başarılı bir yıl geçiriyor**

Geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yılın da başarılı bir yıl olacağını belirten Betül Kayacık, şunları söyledi:

“Kurumsal Satış kanalımız, beş bölgede kendi içinde ayrı ayrı satış müdürleri ve ekipleri ile yönetilmektedir. Ayrıca; her bölgedeki presales destek birimimiz, projelerde satış kadrolarına müşteri analizi konusunda destek vermektedir. Kurumsal satış departmanımız, yılın ilk yarısında hedeflerine uygun iyi bir performans sergilemiştir. Yılın ikinci yarısında ise, hali hazırda ciddi analizlerin ve çalışmaların yapıldığı projelerimiz bulunuyor. Bu projeleri de hedeflerimiz doğrultusunda tamamlayarak, bu yılı iyi bir sonuçla kapatmayı bekliyoruz” şeklinde konuştu.