**Lidya Grup İstanbul Kurumsal Satış Müdürü Özge Öktem,**

“**Çok hızlı aksiyon alıyoruz, dijital baskı sektörüne öncülük ediyoruz”**

2001 yılından itibaren baskı süreçlerinde ciddi bilgi birikimine ve tecrübeye sahip olduklarını kaydeden Lidya Grup İstanbul Kurumsal Satış Müdürü Özge Öktem, şunları söyledi:

“Baskı teknolojileri, dijitalleşme, mobilite, otomasyon gibi günümüzün değişen ve gelişen ihtiyaçlarını, müşterilerimize ulaştırma konusunda çok hızlı aksiyon alıyoruz ve sektöre öncülük ediyoruz. Güçlü sermaye birikimine sahip olmamız sayesinde, müşterilerimize anlık fiyatlama yapmak yerine sürdürülebilir fiyat politikası anlayışıyla hizmet veriyoruz. Aynı zamanda, müşterilerimiz olası ilave ihtiyaçlarında da sürpriz fiyatlar ile karşılaşmıyor” dedi.

**Kurumsal müşterilerin ihtiyaçlarını, Xerox markası ile çözüyoruz**

Kurumsal müşterilerin baskı ihtiyaçlarını Xerox markası ile çözmekte olduklarını ifade eden Özge Öktem, şunları belirtti:

“Xerox, yönetilebilir baskı hizmetlerini hayata geçirmeden önce, tüm ülkelerde, çoklu lokasyon ve yüksek adete sahip müşterilerinin iş yapış şekillerini değerlendirmiş ve özellikle ilgili departmanların karşılaşmış oldukları sorunları ele almıştır. Çoklu lokasyon ve yüksek adete sahip bir parkurun, bir yazılım olmadan yönetilmesi, hem kullanıcıların, hem de baskı süreçlerini yöneten departmanların fiziksel olarak cihazın başına giderek, sarf ihtiyaçlarının veya arıza tespitlerinin yapılması gibi zaman yönetimini olumsuz etkileyebilecek bir sürece dönmesine sebep olduğu gözlemlenmiştir. Bununla birlikte, her bir cihaz üzerinden sayaç alınması, hem verimliliği düşürmekte, hem de genel ve düzenli sayaç raporu alınmasına engel olmaktadır. Bu durum, şirketlerin bu hizmet için ne kadar para harcadıklarını ve bir sonraki yıl nasıl bir bütçe ayırmaları gerektiğinin belirlenmesini de zorlaştırmaktadır. Ya da bu raporu hazırlayabilmek için günlerce ilgili birimin hazırlık yapması gerekmektedir. Şirketimiz, kurumsal müşterilerimizin baskı ihtiyaçlarına, üstün teknolojik gelişmelere sahip Xerox’un donanım ve web tabanlı yazılımları ile çözümler üretmektedir. Özetleyecek olursak, Xerox, verimlilik, maliyet, çevresel sürdürülebilirlik ve güvenlik olarak belirlemiş olduğu 4 ana başlık altında yönetilen baskı hizmetleri yazılımı sayesinde, müşterilerimiz asıl işlerini daha verimli bir şekilde yapabilmeleri ve baskı süreçlerinin tamamıyla profesyonellerce yapılması sağlanmıştır. Yine otomasyon sistemi ve birçok şirketin baskı ve kişisel verilerin güvenliği için aldıkları yazılım önlemleri ile müşterilerimizin %30 seviyelerinde tasarruf ettiği gözlemlenmiştir. Küçük ölçekli müşterilerden büyük ölçekli müşterilere kadar önemli bir ürün ailesine sahip olması sayesinde de, müşterilerimizin ihtiyacına uygun cihazların önerilmesine imkan vermektedir. Xerox, kurumsal tüm cihazlarında ConnectKey teknoloji sayesinde, mobilite, kullanıcı bazlı şifreleme ile güvenli baskı imkanı, tablet ekran ile kullanım kolaylığı, birçok dilde tercüme imkanı ve müşterilerimizin kendi iş akışlarını kolaylaştıracak yeni uygulamalar oluşturulmasına olanak sağlayan bir platformu ile müşterilerine ek faydalar sağlamaktadır” diye konuştu.

**İhtiyaçları belirliyoruz, analiz ediyoruz, çözüm önerisini sunuyoruz**

Lidya Grup olarak müşterilerde ilk olarak ihtiyaçların belirlendiğini anlatan Özge Öktem, şunları kaydetti:

“Firma değerlerimiz ve bakış çerçevesi doğrultusunda, ilk kez irtibata geçtiğimiz müşteriler de, öncelikli amacımız mevcut çalışma şeklini öğrenmek ve müşteri ihtiyaçlarını belirlemektir. Müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi için, fiziksel ve yazılım desteği ile mevcut durumun analizlerini yapıyor ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini bilhassa kendilerinden dinliyoruz. Yapılan tüm değerlendirme ve analizler neticesinde, yeni cihaz ve hizmet modellerini belirleyerek, çözümlerimiz hakkında detaylı bilgiler paylaşıyoruz. Nitekim, ISO 27001 Bilgi Güvenliği kapsamında, güvenli baskı alınabilmesi için gerekli tüm donanım ve yazılım alternatiflerimizi de müşterilerimize sunuyoruz. Müşterimiz ile, karşılıklı olarak yaptığımız değerlendirmelerin sonucunda gerçekleşen anlaşmamız ile, yerinde kurulum ve son kullanıcı hizmeti ve anlaşma dahilinde servis, yedek parça ve sarf malzeme ihtiyaçları yine hizmet kapsamında sağlanmaktadır. Özellikle, büyük ölçekli müşterilerimiz de, iş akışlarının optimize edilmesi ve proaktif bir yönetim tarzı için uzaktan yönetim araçları kullanılmaktadır. Böylece, çoklu lokasyonlarda ve yüksek adetli cihaza sahip yapılarda, cihaz yönetimi tek bir web arayüzü ile sağlanabilmektedir ve bu da ilgili departmanların iş akış süreçlerinde verimliliğini artırmaktadır” dedi.

**Müşteriler, yatırımlarını ertelemek yerine, fırsatları değerlendirmeyi tercih ediyor**

Son yıllarda yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve bu yılı etkisi altına alan pandemiyi değerlendiren Özge Öktem, konuşmasına şöyle devam etti:

“2018 yılından bu yana ekonomik dalgalanmalar, müşterilerimizin rahat bir şekilde yatırım yapmasını engellese de, Lidya Grup olarak bu dönemlerde de müşterilerimize birçok hizmet ve ödeme alternatifleri sunmuş bulunmaktayız. Bu sebeple, çoğu müşterimiz, yatırımlarını ertelemek yerine, bu fırsatları değerlendirmeyi tercih etti. Mart ayı itibariyle dünyayı etkisi altına alan pandemi, bizlerin ve müşterilerimizin iş yapış şekillerinde önemli değişkenliğe sebep oldu. Bazı müşterilerimiz evden çalışmaya devam ederken, üretim yapan bazı müşterilerimiz ise, pandemi sürecinde alınan güçlü ek önlemler ile çalışma süreçlerine devam ettiler. Bizlerde, müşterilerimizin baskı ve servis ihtiyaçlarını karşılamak noktasında hazır bulunduk. Covid-19 sebebiyle, ülkemizce alınan kararlardan biri faizlerde önemli seviyede indirim yapılması oldu. Bu durum, müşterilerimizin ertelemiş oldukları yatırımları yeniden gündeme almalarını sağladı. Bu kapsamda, İstanbul Kurumsal müşterilerimizi değerlendirdiğimizde, müşterilerimizin ihtiyaçlarını bu dönemde de karşılamaya, yeni projeleri değerlendirme ve çözüm sunmaya devam ettik ve devam ediyoruz. İş hacmi büyüyen müşterilerimizin baskı projelerine değer katmayı sürdürüyoruz” şeklinde konuştu.