**Lidya Grup İzmir Bölgesi Müdürü Ertan Uzun,**

**“Lidya Grup ile çalışmak, müşterilerimizi güvende hissettiriyor”**

Firma olarak dijital baskı sektöründe satış şirketi olmanın ötesinde, süreç ortağı olduklarını ifade eden Lidya Grup İzmir Bölgesi Kurumsal ve Grafik Sanatlar Satış Müdürü Ertan Uzun, şunları söyledi:

“Dijital baskı sektöründe tedarikçiyiz ve satış şirketiyiz. Fakat bizim için satış, müşteriden hizmetin ya da ürünün parasını aldığımızda değil, müşterimiz teşekkür ettiğinde tamamlanıyor. Biz yaptığımız işin özünde, aslında bir süreç ortağıyız. Çünkü, bizim işimiz yapılan bir satış sonrasında fatura kesildiği zaman bitmiyor, aslında o zaman daha yeni başlamış oluyor. Temsil ettiğimiz markaların her bir modelinin, teknik servis hizmetini ülkemiz genelinde veriyoruz. Siz, isterseniz dünyanın en pahalı ve en yüksek teknolojiye sahip olan bir cihazını satın alın, eğer ürünün arkasında sizin ihtiyacınız olduğunda bir tedarikçi ve süreç ortağı yoksa, yanlış bir yatırım yapmış olduğunuzu düşünürsünüz. Bunun gibi birçok artı değerler bir araya gelince, Lidya Grup ile çalışmak müşterilerimizi güvende hissettiriyor. Müşteri portföyümüzde ise, çok çeşitli alanlarda çalışan firmalar bulunuyor. Bunların içinde, yılda milyonlarca baskı yapan perakende sektörünün öncüleri veya binlerce çalışanını çok farklı lokasyonlarda içinde barındıran grup şirketleri veya yaptığı işin kalitesi yeryüzünde +50 dereceden 20.000 fit yükseklikte veya -50 dereceye kadar farklı ortamlarda, makinelerin aynı performansı vermesi zorunda olan işletmeler mevcuttur. Yine, internetten günde binlerce kişiye kargo gönderen müşterilerimiz, kendi alanında lider konumdadır ve iş sürecinde aksaklık olmaması gerekmektedir. Yine, Türkiye’nin en büyük zincir marketlerinde fiyat etiketlerini eksiksiz görüyorsanız veya internetten satın aldığınız bir baskı size hızlıca ulaşıyorsa, bunun arkasında Lidya Grup’un teknik desteği bulunmaktadır” dedi.

**e-Ticaretteki artış, tüm sektörler gibi, dijital baskı sektörünü de olumlu etkiledi**

Ege Bölgesi olarak 2020 yılını genel olarak değerlendiren Ertan Uzun, şunları kaydetti:

“Ege Bölgesi olarak, 2020’nin ilk çeyreği bizim için beklentilerimizle paralel gitti ve başarılı geçti. Özellikle, kurumsal ofis cihazlarında, çok verimliydi. Mart sonu, Nisan ve Mayıs ayları daha tedbirli geçti. Fakat bu dönemlerde, özellikle online olarak işimizden kopmadık. Ofislerine gelemeyen müşterilerimizin, gerek bilgi birikimiz, gerekse teknik desteğimiz ile daima yanlarında olduk. Ayrıca bu dönemde, ekibimize gerek satış, gerekse teknik açıdan donanımını artırmak için eğitimler düzenledik. Özellikle, böylesine değerlendirilebilecek bir zamanı, başka dönemlerde bulamazdık. Bilindiği üzere içinde bulunduğumuz dönem, satış tekniklerini ve müşteri tercihlerini de bir şekilde değiştirdi. Bu değişimlerin bir kısmı geçici olsa da, bir kısmı kalıcı olabilir. Bu süreçte, dijital baskı merkezlerinin iş yapış şeklinden tutun da, değişen normal hayatta karşılarına çıkabilecek fırsatları da derleyip toparlıyoruz ve bu sonuçları müşterilerimiz ile de paylaşmaktayız. Yaptığımız tüm çalışmalar, başarıya imza atmamıza neden oluyor. Örneğin, geçtiğimiz aylarda Xerox’un yeni nesil ve üst düzey baskı cihazı İridesse satışını gerçekleştirdik. Bu satışın bizim için ayrı bir önemi oldu. Bu yatırım, müşterimizin pandemi döneminde, kendi iş kolundan ayrılmadan, işini farklı şekilde yaparak iş hacmini kat be kat artırabileceğini gösterdi. Özetle, işini artıran müşterimiz, hızlı bir şekilde yatırım kararını aldılar ve kısa bir süre sonra başka yatırımları da beraberinde getirdi. Bu olay bana ve tüm ekip arkadaşlarıma şunu gösterdi ki, pandemi gibi bir kriz dönemi bile, kendi fırsatını oluşturabiliyor. Neredeyse tüm dünyanın kontağını kapattığı bir dönemde bile, fırsatlar bir yerlerde duruyor. Özellikle, internetten satış yapan müşterilerimizin, önce sarf kullanımlarında, sonra da cihaz taleplerinde bir artış oldu. Evine kapanan insanların çoğu belki ilk defa internetten bir şeyler satın aldılar. Bizim sektörümüzle bağlantılı olarak da, tablo, kişiye özel kart ve çeşitli baskılı ürünlerinin satışları gerçekleşti. Bu zamanlara kadar internet satış yapmayan müşterilerimiz ise, hızlıca kendilerini e-ticarete adapte etmeye başladılar. Bu durum bizim, hem ekipman, hem de sarf malzeme satışımızda olumlu etkisi oldu. Pandeminin e-ticaret kullanımına etkisi, tüm sektörler gibi, dijital baskı sektörünü de olumlu etkiliyor ve dijital baskı makineleri satışını hızlandırıyor. Buna ek olarak, eski tedarikçilerini değiştiren yeni müşterileri kazanmaktayız. Nitekim, birçok konuda sorun yaşayabilen sektör firmaları, herhangi bir teknik ihtiyaç konusunda kendilerini daha güvende hissetmek için Lidya Grup ile işbirliği kararı aldılar. Nitekim müşteriler, sorunsuz çalışan dijital baskı makinelerini, hızlı sarf malzeme tedariğini ve hızlı teknik ekip desteğini görmeyi istiyorlar” diye konuştu.

**Yılın son çeyreği, daha verimli geçiyor**

Yılın son çeyreğinin daha verimli ve yoğun geçmekte olduğunu anlatan Ertan Uzun, konuşmasına şöyle devam etti:

“Bilindiği üzere, İzmir Bölge olarak, 7-11 Eylül tarihleri arasında, Teknoloji Şöleni 2020 organizasyonunu düzenledik. Randevulu, tedbirli ve kişiye özel olarak yapılan teknoloji günlerimize, İzmir’in yanı sıra, Manisa, Muğla, Denizli’nin aralarında bulunduğu çevre illerden ziyaretçi katılımı oldu. Ziyaretçiler, demoları yapılan cihazları rahatlıkla inceleme ve demo baskılarını alma fırsatı buldular. Özetle, Eylül ayı başında yaptığımız etkinlik ve katılımın yoğunluğu nedeniyle, hareketli bir döneme de girmiş olduk. Genel olarak, son çeyrek bizim için her sene hareketli geçmiştir. Bu sene ertelenen yatırımlar ve Eylül ayında yaptığımız teknoloji şöleniyle birlikte, yılın son çeyreğinin daha verimli geçeceğini düşünmekteyiz. Bizler sahadayız ve müşterilerimizi gerek bilgi, gerekse teknik destek yönünden yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Bugüne gelindiğinde, ticari hayat, pandemi dönemlerine karşı artık aşılı oldu. İnsanlar ve piyasalar, pandemi gibi bir dönemde, nasıl çalışmaları gerektiğini ve nasıl önlem almaları gerektiğini öğreniyorlar. Bu yılın son çeyreğinde ivme kazanmaya başlayan yatırımların, gelecek yıl daha cesaretli bir şekilde yapılacağını düşünmekteyiz” şeklinde konuştu.