

KOBİ AKTÜEL

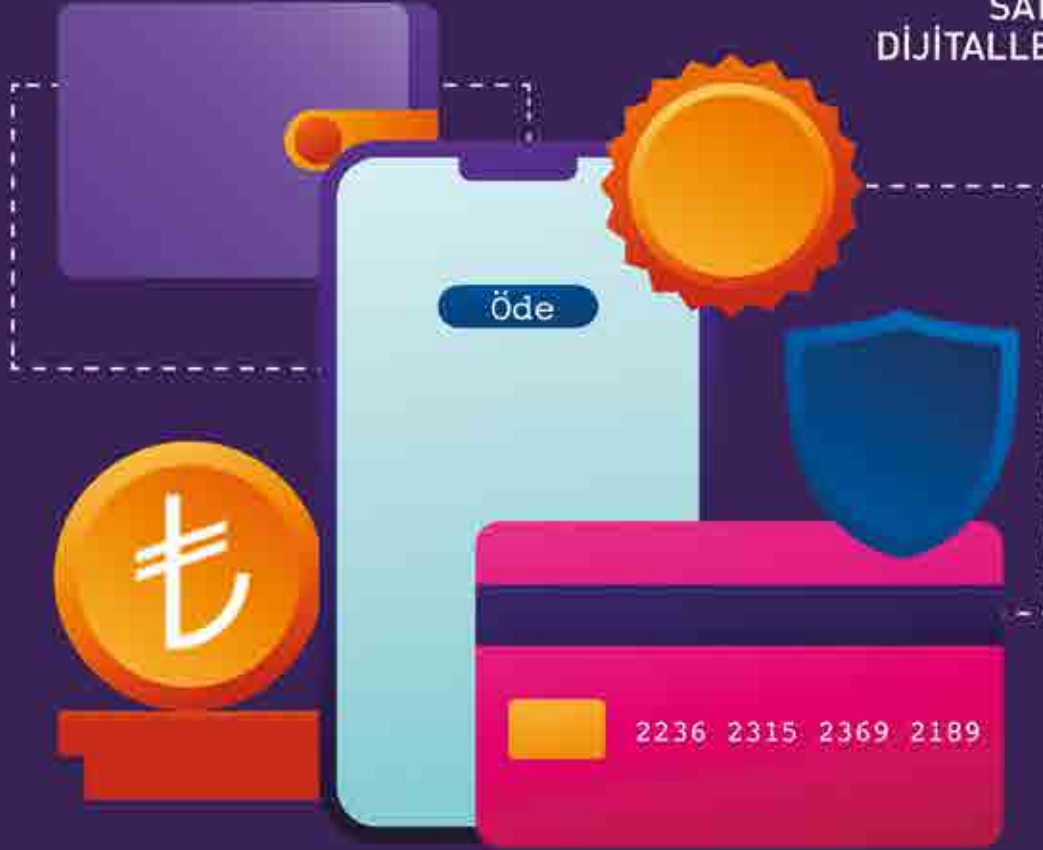
TEMMUZ 2024 | FİYAT 55 TL
www.kobiaktuel.com.tr

AYLIK İŞ DÜNYASI VE EKONOMİ DERGİSİ

DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE
SÜRDÜRÜLEBİLİR İNOVASYON
VE BÜYÜME HEDEFLERİ

GELECEĞİN MESLEKLERİ
VE DİJİTAL DÜNYANIN YENİ
KAHRAMANLARI

KOÇER, TÜRKİYE'DE
SATIN ALMAYI
DİJİTALLEŞTİRMEYE
KARARLI



MOBİL BANKACILIKLA

Finansal Özgürlüğünüz Cebinizde

KoçZer, Türkiye'de satın almayı dijitalleştirmeye kararlı

Krizlerin birbirini izlediği iş dünyasında, sürekliliğin ve dayanıklılığın ön koşuluna dönüşen satın alma ve tedarik yönetimini ve şirketlerin değişen satın alma alışkanlıklarını, 45 bini aşkın tedarikçisi ve 130 farklı kategorideki satın alma uzmanlığıyla Türkiye'nin satın alma ve tedarik zinciri yönetimi alanında ilk şirketi KoçZer'in Satış ve Dijital Platformlar İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Orçun Güven ile konuştuk.



Yakın zamanda şirketlere özel online pazaryeri ZerGO'yu hizmete açtınız. Nasıl yola çıktığınızı, neler hedeflediğinizi konuşmadan önce bize KoçZer'i kısaca anlatır mısınız?

21 yıl önce kurulan KoçZer, 45 bini aşkın tedarikçisi ve 130 farklı kategorideki satın alma uzmanlığıyla Türkiye'de satın alma ve tedarik zinciri yönetimi alanında lider ve benzeri olmayan bir şirket. Koç Topluluğu şirketiyiz ancak Topluluk dışından da pek çok şirketin satın almalarını ve ihalelerini yönetiyoruz. 1,5 milyar doları aşan ticaret hacmimizle, Fortune 500'de ilk 100 şirket arasında yer alıyoruz. KoçZer olarak, lojistikten malzeme satın almalarına uzanan geniş bir sektör aralığında şirketlerin tedarik süreçlerinin daha dayanıklı, esnek ve verimli hale gelmesini sağlamak için çalışıyoruz.

Yeni platformunuz ZerGO'ya gelirsek... Nedir ZerGO, nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?

Pandemi biliyorsunuz online ticarete büyük bir patlamaya sebep oldu ve bu trend alışkanlığa dönüşerek kalıcı oldu. Araştırmalar e-ticaretin 2027 yılına kadar küresel perakende satışların %41'ini oluşturmasını bekliyor. 2017'de aynı rakam %18'di. Arada müthiş bir fark var. Benzer bir eğilimi iş dünyasında da görüyoruz. B2B'de de çok çarpıcı bir rakam var: 2022'de 20,4 trilyon dolar değerinde olan küresel B2B e-ticaret pazarnın büyüklüğü, B2C pazarnın 5 katından fazla. Burada basit bir değişim değil, çok önemli bir paradigma değişikliği söz konusu... Çünkü artık B2B müşteriler, son kullanıcı olarak dijitalde yaşadığı deneyimleri, bulduğu fırsatları, B2B'de de talep ediyor. Anlaşmayı kapatana kadar bir şirket yetkilisiyle iletişim kurmayı beklemiyor. Fiyatları görmek, karşılaştırmak, bir kanaat karar oluşturduktan sonra tedarikçiyle iletişime geçmek istiyor.

Bu içgörünün ardından nasıl bir yol aldınız dersiniz...

Satış ekibimizden aldığımız geri bildirimler bizi birçok noktada buluşturdu. Bir yanda o an ihtiyaç duyduğu ürünler için uzun vadeli anlaşmalar yapmak yerine anlık alım yapmayı tercih eden şirketler vardı. Diğer yanda da o an piyasada sınırlı adetlere özel

fiyat verebilen satıcılar...B2C pazaryerlerinde tek seviyeli fiyatlandırma nedeniyle alıcıların toplu alım yaparken müşteri ilişkileriyle iletişime geçerek özel fiyat talebinde bulunduğunu gördük.

Bu noktada da KoçZer'in 21 yıllık B2B deneyimini, ekosistemini ve güvenilirliğini bir araya getiren ZerGO fikri ortaya çıktı. Alan ve satan arasında kolay takip edilebilen, alıcıya ve satıcıya farklı avantajlar sunan, dijital ve güvenli bir satın alma altyapısına sahip, işyeri ihtiyaçlarına özel ürünler sunan, şirketlerin kullanacağı online bir pazaryeri. İş güvenliğinden ofis sarf malzemelerine, hırdavatı teknik ürünlere pek çok kategorideki kurumsal ihtiyaca zengin tedarikçi portföyümüzle yanıt veriyoruz.

ZerGO, online ticarete nasıl faydalar sunacak? Hem alıcı hem de satıcılar açısından anlatabilir misiniz?

ZerGO'yu işyeri ihtiyaçları dikeyinde kurguladığımız için hem alıcıyı hem de satıcıyı gözetken avantajlar sunuyoruz. Satıcı açısından bakarsak; satın alma adedine göre fiyat belirleme özelliği sayesinde, satıcı şirketler ürünlerini sergilerken, adet arttıkça müşteriye özel avantajları kendileri saptayabiliyor. Daha büyük pazarlara ve yeni müşterilere ulaşabiliyor. Kendi şirketlerine ait online ticaret kanallarını kurma ve yönetme maliyetini üstlenmeyerek, halihazırda altyapısı belirli kurallara göre kullanıcı talebine göre oluşturulmuş bir pazaryerinde, online olarak keşfedilebilir oluyor. Farklı anlaşmalar ile reklam desteğini KoçZer'den alabiliyor ve rekabeti güçlendiren bir yapının içinde kendini temsil etme imkanı buluyor. Alıcılar ise spot alımlardan çoklu alımlara kadar, her ölçekte satın alma yapabiliyor. Sipariş takibi, faturalaştırma, taksitle ödeme ya da açık hesapla ödeme gibi değişik alternatiflere sahip. Ayrıca, faturalama ve ödeme süreçlerinde kolaylıklar ile geniş bir ürün yelpazesine güvenilir şekilde ulaşma fırsatını sunuyoruz. Lansmana özel olarak sunduğumuz vade farksız 6 taksit imkanımız var şuan... ZerGO şimdiden birçok tedarikçimizin ürünlerini sergilemek ve rekabetçi fiyatlar sunmak için radana girdi, alıcı ağıımız da günden güne genişliyor. Tedarikçiler açısından da KoçZer güvencesi ile pek çok kuruma ulaşma şansı doğuyor.