



## B2B ticaretin dijital dönüşümü

KLASİK TİCARET YÖNTEMLERİNE ORANLA, DİJİTAL PLATFORMDA B2B İŞ MODELİNİ UYGULAYAN İŞLETMELER HEM TÜRKİYE HEM DE GLOBAL ÇAPTA HİZMETLERİNİ GENİŞLETEREK BÜYÜK AVANTAJ ELDE EDİYOR. BU İŞ MODELİ, ONLINE TEDARİK VE SATIŞ YÖNTEMİYLE ŞİRKETLERİN İHTİYAÇ DUYDUĞU HER TÜRLÜ ÜRÜN VE TEKNOLOJİNİN ŞİRKETLERE GÜVENİLİR VE HIZLI BİR ŞEKİLDE ULAŞMASINI SAĞLIYOR

Tuğba Kaya Mursalıoğlu / tugba.kaya@platinonline.com

**K**oçZer, dijital stratejilerine yönelik yaptığı girişimlerle; iş yeri ihtiyaçlarına göre kurgulanmış B2B pazaryeri ZerGO ile işletmelere özel e-ticaret imkanı sunmayı hedefliyor. Bu platform, alıcı ve satıcı şirketleri güvenli ve dijital bir ortamda buluşturuyor. "İş yerinizin ihtiyaçları için durmayın, ZerGO'layın!" mottosuyla işletmelerin kullanımına açılan ZerGo, kullanıma açılır açılmaz çok sayıda tedarikçinin de dikkatini çekti. Önümüzdeki dönemde daha fazla şirketin dijital platformlara yönelmesiyle ZerGO'nun iş yeri ihtiyaçları dikeyinde en yeni pazaryeri olarak yerini aldı. KoçZer Genel Müdürü Serhan Turfan; kurumsal satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde, dijital pazarda yaptıkları stratejik ve teknolojik atılımlar ile B2B iş modelini üst konumlara ulaştırmak için yaptıkları çalışmalar aktarıyor.

**• B2B pazaryeriniz ZerGO ile nasıl bir hizmet sunmayı amaçlıyorsunuz?**

Pandeminin online ticareti nasıl büyüttüğünü hep birlikte izledik. Perakendedeki bu yön değişikliği, B2B pazarında da kendine bir yol buldu. Çünkü artık B2B müşterileri, anlaşmayı kapatma zamanı gelene kadar bir yetkililiyle iletişim kurmayı beklemiyor, talep etmiyor. Daha da önemlisi, B2C müşteri olarak karşılaştıkları dijital deneyim ve özellikleri, B2B kanalda da bulmayı bekliyor. Satın alırken kazanmak, şirketleri rekabette de öne çıkıyor. Bu yüzden daha çok şirketin, ihtiyaçlarını karşılamak için online alışverişe yöneleceğini tahmin ediyoruz. Alıcı ve satıcı arasında kolay takip edilebilen, alıcı ve satıcıya farklı avantajlar sunan, dijital ve güvenli bir satın alma altyapısı kurmaya karar verdik ve online pazaryerimizin adını da ZerGO koyduk. ZerGO ile B2B ticaretin odağı olan güven unsurunu temel aldık.

**• Kurumsal alıcı ve satıcıları güvenli ve dijital bir ortamda buluşturduğunuz ZerGO alıcılara nasıl bir ürün yelpazesi sunuyor?**  
ZerGO ile iş güvenliğinden kırtasiye ve ofis sarf malzemelerine, tekstil ve gıdadan temizliğe, hırdavatı teknik ürünlere ve elektroniğe

kadar pek çok kategorideki kurumsal ihtiyaca zengin tedarikçi portföyümüzle yanıt veriyoruz. Kişisel koruyucu donanımlar, boyalar, ambalaj malzemeleri, çay, kahve ve atıştırmalıklar, cep telefonları ve kımlar... ZerGO ile geniş bir yelpazede 130 binden fazla ürüne, farklı ödeme seçenekleriyle erişilebiliyor.

**• Bu platform sayesinde iş yerleri, ihtiyaç ve beklentilerine yönelik olarak nasıl avantajlara sahip olacak?**

İş yeri ihtiyaçları dikeyinde kurgulanan ZerGO, hem alıcıyı yani işyerlerini hem de satıcıyı gözeten avantajlarla birlikte geliyor. Satıcılar, daha büyük pazarlara ve yeni müşterilere ulaşabiliyor. Kendi şirketlerine ait online ticaret kanallarını kurma ve yönetim maliyeti yerine, hâlihazırda altyapısı belirli kurallara göre kullanıcı talebine göre oluşturulmuş bir pazaryerinde, online olarak keşfedilebilir oluyorlar. Farklı anlaşmalar ile reklam desteğini KoçZer'den alabiliyor ve rekabeti güçlendiren bir yapının içinde kendini temsil etme imkanı buluyorlar. Satın alma adedine göre fiyat belirleme özelliği sayesinde, ürünlerini sergilerken, adet arttıkça müşteriye özel avantajları kendileri belirleyebiliyorlar. Alıcılar ise öncelikle güvenilir bir iş ortağının güvencesi ve sunduğu kullanıcı dostu bir altyapıyla, daha fazla tedarikçiye tek noktadan ulaşabiliyor.

**• Yurt dışına yönelik planlarınız neler?**

Yurt dışı açılımımızın ilk ayağını Promena oluşturuyordu. Promena'nın 2013 yılında KoçZer bünyesine katılmasıyla, global satın alma platformları arasında rekabet etmeye başladık. Distribütörlük yapısıyla ve stratejik partner anlaşmalarıyla da bu yayılımı sürdürüyoruz. KoçZer tarafında ise bir süredir yurt dışı ticari hizmetleri sürdürüyoruz. Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler için dünyanın herhangi bir ülkesinden tedarik edilmesini istedikleri ürünü buluyor ve geliştirilecek işbirliğine aracılık ediyoruz. Ayrıca, 15 ülkede yer alan stratejik partnerlerimiz sayesinde, bu ülkeler başta olmak üzere dünyanın herhangi bir yerinden gelen talebin tedarikçi sayısı 45 bine ulaşan KoçZer'in kayıtlı, güvenilir tedarikçi ağı üzerinden tedarik edilmesi süreçlerini yürütüyoruz.

**YENİ BÜYÜME HEDEFİMİZ : ROMANYA**

"Bu adım atılmasında hem topluluk içinden birçok şirketimizin Romanya'da faaliyetinin olması hem de mevcut müşterilerimizin iştiraklerinin bu ülkede yerleşimi bizi limited bir şirket kurma hedefine yönlendirdi. Yurt dışı faaliyetlerimizi de bu bölgeden gerçekleştirmeye başlıyoruz. Medya satın alma alanında Türkiye reklam verme pazarının %11'ini yöneten bir şirket olarak medya ve üretim alanlarında da yatırım yaptık. KoçZer olarak yeni nesil üretim ajansı Digital Panorama'yı bünyemize kattık. Dijital medya satın alma alanında faaliyet gösteren, KoçZer'in içinden doğan şirketimiz Ingage ile de 'Agency of Exporters' hedefimizle Orta Doğu ve Avrupa'da yatırımlara hazırlanıyor ve şirketlerin online kanallardan ürünlerini öne çıkarmasına ve ticareti artırmalarına destek olmayı hedefliyoruz."



**SERHAN TURFAN**  
KOÇZER GENEL MÜDÜRÜ

**Uzmanlığımızı kullanarak hem şirketlerin hem de ülkemizin ekonomisine daha fazla katkıda bulunmak istiyoruz. Bunun için de mevcuttaki uygulamalarımız Promena, ZerOnline ve yeni kullanıma sunduğumuz online B2B pazaryerimiz ZerGO ile online ticaretin ve satın alma süreçlerinin gelişmesini destekliyoruz."**