

İnternette porselen satışını yurtdışına da taşıyacak

Porselensepeti.com, Türkiye'de porselene odaklı ilk ve en büyük dikey e-ticaret sitesi. Mart 2012'de satışlara başlayan şirket, geniş ürün gamının da avantajını kullanarak tüm Türkiye'ye dağıtımına başlamış. Porselensepeti.com'un kurucusu Gülden Güral, ağırlıklı satışları büyük illere yapmalarına karşın köylerden de kendilerine ciddi talepler geldiğini söylüyor. Sektörde ciddi bir büyüme potansiyeli olduğuna işaret eden Güral, amaçlarının sadece Türkiye içinde değil, yurtdışında da e-ticarette ilerleyerek genişlemek olduğuna dikkat çekiyor.

...

Türkiye'de internette alışveriş arttıkça bu sektörde iş yapan firmalar da artıyor. porselensepeti.com da bu şirketlerden biri. Ancak şirket adından da anlaşılacağı üzere porselen ürünleri satışı konusunda uzmanlaşmış. Çok geniş bir ürün gamı olan şirket, müşterilerine kişiselleştirilmiş ve logo uygulamalı ürünler de satıyor.

Porselensepeti.com'un kurucusu Gülden Güral, müşterilerine rakiplerinden farklı bir alışveriş deneyimi sunduklarını belirtiyor. Müşterilerin istekleri doğrultusunda ilerlemeye devam edeceklerini belirten Güral, sürekli yeni projeler geliştirdiklerini ve iş fikirleri peşinde koştuklarını vurguluyor. Güral ile, sitenin ortaya çıkma öyküsünden marka konumlanmasına kadar pek çok konuyu konuştuk...

Porselensepeti fikri nasıl doğdu?

Her geçen gün teknolojinin geliştiği günümüzde e-ticaretin kazandığı önem yadsınmaz. Biz de NG Grup olarak teknolojik gelişmeleri

sürekli takip ediyor ve çağa ayak uydurmaya çalışıyoruz. Porselensepeti.com bu vesile ile 2011 yılında müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına hızlı çözüm üretmeye yönelik olarak kurulmuş, yeniliklere açık ve büyüyen bir şirket.

İlk satışlarımız 2012 Mart ayında başladı. Ancak buna rağmen sektörde ilk olmanın avantajlarını yakaladık diyebilirim. Çünkü porselene odaklı bir dikey e-ticaret sitesinin öncüsü olduk. Bir diğer avantaj da çok geniş bir ürün gamına sahip olmamız. Türkiye'nin en büyük porselen mağazası olarak satışların oldukça iyi olduğunu gördük. Porselensepeti.com olarak, e-ticaretteki yenilikleri ve gelişmeleri takip ederek ticaret hayatımızda ilerleme kat ediyoruz.

Dünyada benzer örnekler var mı?

Porselensepeti.com, Türkiye'nin ilk ve en büyük porselen mağazası. Dünyada sitemize benzer konumda olan e-ticaret siteleri de mevcut. Yak-



laşık 10 yıl öncesine kadar Avrupa bu konuda çok öndeydi ancak günümüze

baktığımızda, Avrupa'da üretim yapan firma sayısı yok denecek kadar az. Çünkü porselen üretiminde her ne kadar son teknolojiye sahip olsanız da oldukça emek isteyen, yoğun bir sektör. İşçi maliyetleri her geçen gün arttığı için Avrupa markaları da ya tamamen tasfiye sürecine girdi ya da üretimlerini Asya ülkelerine kaydirdi.

Bu siteyi farklılaştıran yönler neler?

Porselensepeti.com olarak alanımızda ilk ve öncüyüz; sadece alışılmış ürünleri değil farklı beklentileri de düşünerek yeni ve özel tasarımları müşterileriyle buluşturuyor, sunduğumuz farklı alışveriş deneyimi sayesinde rakiplerimizden ayrılıyoruz.

Fark yaratan hizmetlerimiz sayesinde en çok tercih edilen porselen satış sitesi olmayı hedefliyor, sadece ürün gamımızla değil sunduğumuz

cazip hizmetlerimizle de her yaşa ve profile hitap etmeyi amaçlıyoruz. Porselensepeti.com olarak firmaları da düşünerek firma sahipleri, çözümler ortakları, çalışanlar ve mağaza çalışanlarının taleplerini karşılamaya yönelik olarak 'kurumsal satış' hizmeti de sunuyoruz. Gerek kişiselleştirilmiş veya logo uygulamalı ürün siparişleri, gerekse herhangi bir kişiselleştirme uygulamaksızın belirli adette verilen siparişleri, Porselensepeti.com üzerinden karşılamaktayız.

Marka algısına yönelik ne gibi çalışmalarınız var?

Online alışveriş, her ne kadar internet üzerinden çalışma da olsa, müşterilerinizle karşılıklı ilişkiye dayalıdır. Müşterilerimizin beklentilerine her zaman kulak verineli ve kendimizi müşterilerimizin yerine koyarak bu beklentiler doğrultusunda geliştirmeliyiz. Biz bu konuda sadece alışılmış ürünleri değil farklı beklentileri de düşünerek yeni ve özel tasarımlarla müşterilerimizin karşısına çıkmaya çalışıyoruz.

Bunun yanı sıra farklı tanıtım stratejileriyle, mesela sosyal medya mecralarını kullanarak farklı profillerle de internet müşterimize ulaşıyoruz. Ayrıca takiplerimizi değerlendirerek müşterilerimizin istekleri doğrultusunda ilerlemeye çalışıyoruz. Bu sayede müşterilerimizin sürekli takip ettiği bir site haline geliyoruz.

En çok hangi ürünler ilgi görüyor?

Sitede ağırlıklı olarak porselene yer veriyoruz. Şu an Türkiye'de bu alanda ilk ve en büyük sanal porselen mağazasıyız. Porselen haricinde yer alan ürünlerin amacı, müşterilerimizin siteye girdiği anda sofraya dair ihtiyaçlarını buradan temin edebilmesi. Siteyi açarken ki amacımız sofradan önce ilk aklı gelen site olabilmektir ve bu sebeple ürün gamımızı bu doğrultuda oluşturduk.

Bu sayede kişiler de ihtiyaçlarını tek bir adresten temin edebilmenin rahatlığını yaşıyor. Dönemsel olarak



Gülden Güral

den puzzle setlere; çatal-bıçak takımlarından vazo ve şekerliklere kadar yüzlerce koleksiyon tüketicilerin beğenisine sunuluyor.

Satışların yüzde 70'ini yemek grubu ürünleri, yüzde 25'ini ise içecek grubu oluşturuyor. Yemek grubu içerisindeki dağılımda ise, yemek takımları yüzde 50, kahvaltı takımları yüzde 35'i oluşturuyor. Sektörün büyümesine paralel olarak biz de büyümeye devam edeceğiz. Amacımız sadece Türkiye içinde değil, yurtdışında da e-ticarette ilerleyerek genişlemek. Çünkü uluslararası pazarda büyük potansiyel var ve biz de bundan pay almalıyız.

Mağazadan satışlarla internetten satışlar arasında tercih farkları var mı?

İnsanların online alışverişe karşı korkusu olduğu açık. Ancak gün geçtikçe e-ticaret, kendi kurallarını oluşturup dünya ekonomisinin yeniden şekillenmesinde etkili oluyor. Yapı-

Satışta İstanbul ilk sırada

İllere göre satış yüzdelere bakıldığında en çok satış yüzde 45 seviyesiyle İstanbul'a yaptıklarını söyleyen Güral, şöyle devam ediyor: "Ankara ve İzmir yüzde 10, diğer Anadolu illeri ise yüzde 35 oranında. Her ne kadar büyük iller başı çekse de tüm Anadolu şehirlerine ve köylere kadar ulaşıyoruz. Örneğin köyde yaşayan ve dışarıya ulaşım imkanı çok olmayan kişilerden de talepler geliyor. Hatta yurtdışından gelen yoğun talepler sonucu yurtdışı gönderimlerine de başladık."

talep gören ürünlerin değiştiğini gözlemliyoruz. Örneğin; son iki aydır özellikle çeyiz paketlerimize ilginin arttığını söyleyebiliriz. Buna paralel olarak yemek takımı ve çatal bıçak takımı gibi büyük parçalı ürünlerin satışlarında da artış yaşanıyor.

El yapımı kahve fincanlarımız ise hediyelik olarak dönem ayırt edilmeksizin en çok beğenilen ürünlerimizi oluşturuyor.

Ürün gamınızda başka neler yer alıyor?

Yemek, içecek, cam, dekorasyon, pişirme, hediyelik, tek parça, temalı ve kurumsal gruplarına ait tüm ihtiyaçlara uygun ürünler de yer alıyor. Ateşe dayanıklı porselen tencereler-

lan müşteri testlerine baktığımızda, özellikle güvenlik ve kişisel bilgi vermek istememe sıkça karşılaşılan kriterler olarak karşımıza çıkıyor.

Ancak elektronik ticaretle birlikte sektörlerde rekabetin özellikle yönü ve şekli değişime uğradı. Örneğin; ödeme sistemlerinde farklılaşmalar başladı. Müşteri kredi kartlarını tek bir sistemli karta bağlayarak, kart numarası vermeden alışveriş yapabiliyor.

Kargo firmaları da kendilerine özellik ekleyerek kapıda ödeme almaya başladılar. Bunlar müşteri memnuniyetinde öne çıkan kriterler olduğundan online alışveriş gün geçtikçe ivme kazanıyor.