

Avea, mobil dönüşümün nabzını İPZ'de tuttu

Avea, ana destekçileri arasında bulunduğu İPZ 2013'te mobil teknolojilerde geline noktaı anlattı...

Türkiye'nin en yenilikçi operatörü Avea, bu yıl 8.'si düzenlenen İnteraktif Pazarlama Zirvesi'nde "Akıllı Müşteri" ve "Yeni Nesil Operatör İş Alanları" başlıklarıyla iki ayrı oturumda yer alarak; mobil teknolojilerdeki dönüşümü ve bu dönüşümün nedenlerini anlattı.

Ömer Şen: "Mobil İnternet kullanım hacmi, kullanıcı sayısından daha hızlı artıyor"

"Akıllı Müşteri" başlığındaki sunumunda, geçtiğimiz yıl ülkemizde akıllı cihaz satışının, bir önceki yıla kıyasla yüzde 58 artış gösterdiğinin altını çizen Avea Mobil Uygulamalar ve İçerik Yönetimi Departman Müdürü Ömer Şen, söz konusu artışın sebebinin ise eskiden bir trend olarak görülen mobil hayat kavramının, artık bir yaşam tarzına dönüşmesi olduğunu söyledi.

Dünyada her gün doğan çocuk sayısının 4,5 katı kadar akıllı cihaz kullanılmaya başladığını ifade eden Şen; "Günümüzde mobil İnternet kullanımı adeta bir yaşam tarzı haline geldi. GSMkullanıcıları, telefonlarıyla artık hayatını kolaylaştıracak her şeyi yapmayı istiyor. Bunun sonucunda da Türkiye'de 2012 yılında telefon-dan İnternet kullanıcı sayısı yüzde 109 artarken; bilgisayardan mobil İnternet kullanıcı sayısı yüzde 23'lük bir artış yakaladı. Aynı yıl, toplam 15 Milyon DVD kapasitesinde mobil İnternet kullanıldı. Mobil İnternet kullanım hacmi, kullanıcı sayısından daha hızlı artıyor." dedi.

"Avealılar yüzde 47'si haftada en az 6 gün GSM'den İnternet'e giriyor"

Sunumunda Avea'nın akıllı telefon penetrasyon oranındaki liderliğine de değinen Ömer Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Avea olarak, yüzde 30 kullanım oranımızla akıllı telefon kullanımında sektörün lideriyiz. Birbirinden avantajlı ve çeşitli paketlerle birleştirerek müşterilerimize sunduğumuz akıllı cihaz kampanyalarıyla; akıllı

telefon kullanmak "en akıllıca seçim" oldu. Müşterilerimiz, akıllı cihazlarından hızlı ve kaliteli bağlantının keyfini çıkarırken; sonradan yüksek faturayla karşılaşma korkusu da yaşamıyorlar. Akıllı telefonlarından İnternet kullanan müşterilerimizin yüzde 47'si haftanın en az altı günü telefondan İnternet kullanıyor."

"Google mobil aramalarının yüzde 73'ü değer yaratan aksiyonlara dönüşüyor"

Günlük hayatın karmaşası içerisinde her şeye vakit ayırmanın zorluğuna değinen Şen, yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Zaman en büyük servet. Müşterilerimiz, mobil dünyanın tüm verimliliğinden yararlanıyor. Mobilleşen hayatlar artık daha pratik. Örneğin, müşterilerimizin yüzde 82'si mobil İnternet'i araştırma bazlı kullanırken; yüzde 79'u telefondan sosyal medyaya bağlanıyor. Yine Nielsen tarafından hazırlanan "2012 Life 360 Mobile Search Moments Q4" araştırmasına göre, değer yaratan aksiyonların yüzde 63'ü bir saat içerisinde gerçekleşiyor. Öte yandan, mağaza içerisindeyken ulaşan mobil reklamların hatırlanma oranı evdekine kıyasla yüzde 50 daha fazla."

Gökhan Uslu: "2020'de milyarlarca cihaz birbirleriyle haberleşecek"

İPZ kapsamında "Yeni Nesil Operatör İş Alanları" başlığında yaptığı sunumda "Operatörler kendi yetenekleri ile evrimleşiyor, dönüşüm geçiriyor, DNA'sı değişiyor" diyen Avea Kurumsal Pazarlama Ürün Yönetimi Müdürü Gökhan Uslu; "Operatörler, teknoloji ortakları ve ARGE çalışmaları ile yenilikçi ve farklı sunumlarla müşterilerin karşısına çıkıyor. Bu alandaki gelişme hızı inanılmaz. 2020'de on milyarlarca cihaz birbirleriyle haberleşecek. Artık operatörler tarafından içerikler lisanslı ve İnternet paketi içinde bir şekilde kullanıcıya

sunulurken, tüm haberleşme çeşitlerinin tek bir yerden yönetileceği platformlar da abonelere sunuluyor. Yine, sanal yaşam çözümleriyle birlikte bilgisayar, tablet bilgisayar veya akıllı telefon üzerinden 7 gün 24 saat evin uzaktan kontrol edilmesi mümkün kınıyor. Evcil hayvanlar uzaktan takip edilebiliyor; evin sıcaklığı ve ışıkları uzaktan ayarlanabiliyor" dedi.

Mobil ödeme sistemleriyle birlikte birçok ülkede Google Play ve diğer uygulama marketlerinin tahsilatlarını mobil finans ile yaptığına dikkat çeken Uslu; temassız ödeme sistemleri ile telefonların artık kredi kartı olduğunu ifade etti.

Uslu; "Sayısız ürün ve hizmet, bugün mobil ödeme ile tahsil edilebiliyor. Bu noktada Avea olarak, teknolojinin her alanında olduğu gibi, makineler arası haberleşmede de inovatif çözüm odağıyla, yenilikçi projelerin mimarı oluyoruz. Bünyemiz altında çıkardığımız Avea Mobil Dergi ile mobil teknoloji gündeminin nabzını tutarak, müşterilerimize ulaştırıyoruz" dedi.

Yiyecek-içecek ve eğlence sektörünün duayenleri "Girişimci Kulübü"nün ikinci toplantısında sektörün geleceğini çizdi

Türkiye'de girişimciliği özendirme ve destekleme öngörüsüyle kurulan ve girişimcileri bir araya getirip hedef paylaşımlarına olanak sağlayan Girişimci Kulübü'nün ikinci toplantısı, Avea Genel Müdürü Erkan Akdemir, Girişimci Kulübü Başkanı Nevzat Aydın ve Capital ve Ekonomist Dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş'in ev sahipliğinde gerçekleşti.

Ana teması "Türkiye'de yiyecek, içecek ve eğlence sektörünün geleceği" olan toplantının yöneticiliğini Nord Holding Türkiye Başkanı Servet Topaloğlu yaptı. Toplantıda House Café Kurucu Ortağı Canan Özdemir, Eksen Group Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kaynar, D-ream Genel Müdürü Levent Veziroğlu ve İstanbul Yiyecek ve İçecek Grubu Kurucu Ortak ve Genel Müdürü Mehmet Gürs gibi Türkiye'de yiyecek, içecek ve eğlence sektörüne yön veren isimler, sektörün geleceğini masaya yatırdı.

Rekabet kaliteyi, kalite ise daha çok müşteri getirir

Toplantının ev sahiplerinden Avea Genel Müdürü Erkan Akdemir, yaptığı konuşmada yeme içme sektörünün en çok girişimci alan sektörlerin başında geldiğini sadece İstanbul'da yeme içme sektöründe 10 bin civarında işletme faaliyet gösterdiğini; Türkiye'de ev dışı yiyecek içecek sektöründe yıllık 17 milyar dolara varan bir ciro bahsedildiğine dikkat çekti. Bu sektörün kaynak yarattığı turizm sektöründeki





gelirlerin ise 30 milyar dolara ulaştığını da sözlerine ekleyen Akdemir; "Bu rakamlar aslında sektörün ulusal ekonomide nasıl bir yere sahip olduğunu kanıtlar nitelikte. Tıpkı bilişim sektöründe olduğu gibi, bu sektörde de müşteriler, artık hizmeti bir bütün olarak algılayıp değerlendirmesini buna göre yapıyor; beklentilerini de yine buna göre belirliyor."

Yeni teknoloji kullanımına hızlıca uyum sağlayan işletmeler rekabette birkaç adım önde oluyor

Yeni teknolojileri hızlıca keşfeden, uygulayan ve kullanmaya başlayan işletmelerin, müşterileri gözünde çok daha saygın bir konuma geldiği noktasının altını çizen Erkan Akdemir yapılan araştırmalarda, restoranlardan büyük çaplı gıda firmaları ve küçük-orta işletmelere kadar yüzde 28'lik bir kısmın artık mobil hizmetlere geçtiğini gösterdiğine dikkat çekti. Konuyla ilgili olarak Akdemir şunları söyledi: "Gıda, yeme-içme sektörüne baktığımızda diğer birçok sektöre göre mobil hizmetlere geçişte oldukça ön sıralarda olduğunu görüyoruz. Çünkü Mobilleşme ile işletmeler operasyon maliyetlerinin düşürülmesinden, bilgi alışverişinin hızlandırılmasından; süreçlerinin yeniden tanımlanmasından, insan

kaynaklarının etkin bir biçimde yönetilmesine tüm haberleşme ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayan bir mekanizmaya sahip oluyorlar. Kesin olan bir gerçek var ki geleceğin şirketleri de, mobil olarak yönetilebilir olanlar olacak. Müşteri memnuniyetini sağlamaya önemli bir katkı sağlayan mobil teknoloji kullanımı, işletmelere rekabette birkaç adım önde olma ayrıcalığını da sağlıyor."

"Geleceğin restoran masası etkileşimli olacak"



Aveya'nın Turkish Do&Co ile yürüttüğü Aveya Araç Takip sistemi ve Yemek Sepeti için oluşturulan IVR-Etkileşimli Ses Tanıma altyapısının şirketlere sağladığı avantajları da aktaran Erkan Akdemir; Aveya'nın kurumların ihtiyaçlarına özel ürün ve çözümler geliştirdiğine de dikkat çekerek sektöre özel dikkat çekici bir uygulama olan Etkileşimli Yemek Masası'na da değindi. Akdemir konu hakkında "Mobilleşen dünyada geleceğin restoran masalarının da bundan etkilenmemesi düşünülemez. Aveya olarak Etkileşimli Yemek Masası uygulamamızla müşteriler, garsona ihtiyaç duymadan yemeklerini kendileri sipariş ederek, yemeklerinin mutfakta nasıl hazırlandığını izleyebilecekler. Sistem aynı zamanda müşterilerin, yemekleri servis edilene kadar geçen bekleme süresince oyun oynamalarına da olanak sağlıyor. Hatta yemek sonunda hesaplarını mobil ödemeyle bütünleştirip hesap ödemelerini gerçekleştirebiliyorlar. Bir teknoloji üreticisi olarak bilgi alışverişini hızlandırıp kolaylaştıran, insan kaynaklarının etkin bir biçimde yönetilmesini sağlayan 'yeni teknoloji'ler konusunda akla gelen ilk ve tek adres olmaya devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.

Topaloğlu: "Türkiye'de dışarıda yeme içme kültürü, son yıllarda hızlı bir gelişmeyle şekillenmeye başladı"

"Türkiye'de yiyecek, içecek ve eğlence sektörünün geleceği" ana temasıyla düzenlenen toplantının yöneticiliğini yapan Nord Holding Türkiye Başkanı Servet Topaloğlu; toplantıya dair görüşlerini şöyle aktardı: "Dünyayı keşfetmenin en güzel yollarından biri de dünya mutfaqlarını ve farklı tarzları denemektir. Bu keşfi kaliteli bir yemek ve eğlence kültürü etrafında birleştirebilmek için hem restorancılık anlamında hem de e-ticaret ve uluslararası alanlarda alınacak çok yol var. Türkiye'de dışarıda yeme içme kültürü, son yıllarda hızlı bir gelişmeyle şekillenmeye başladı. Bu anlamda girişimciliğin sürekli gelişen yiyecek-içecek ve eğlence sektöründeki fırsatları keşfetmesi büyük önem taşıyor."

Özdemir: "Restoran yöneticiliği günümüzde en prestijli meslekler kategorisinde"

Toplantıda konuşan House Café Kurucu Ortağı Canan Özdemir: "Ülkemizde son on yılda sektör genelinde inanılmaz bir gelişme söz konusu. Günümüzde, restoran işletmeciliğinin sektördeki en prestijli meslekler kategorisine girmesi mutluluk verici. Bizler içinse sevdiğimiz mesleği yapıyor olmamız başından beri önemliydi. Yiyecek içecek sektörü yapısı gereği çığır, dinamik ve bir o kadar da eğlenceli bir sektör. Sürekli yaratıcılığa ve gelişime açık olmasının yanında ciddi bir finans kontrolü de gerektiriyor" dedi.

Kaynar: "Sektörün kısır döngüye girmemesi için çığır girişimcilere ihtiyacı var"

Sektördeki kar oranını hesaplama noktasında, yemeğin tabağa gelene kadar geçirdiği sürece bakmak gerektiğine değinen Eksen Group Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kaynar, sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde sektör genelinde özellikle son yıllarda yaşanan gelişmeyle birlikte; kurumsal yapıların sayısı da artmaya başladı. Bizim sektörümüzde hevesli, heyecanlı olmak ve girişimci ruhu taşımak önemli. Risk almak ve hedefi doğru tanımlamak da yolun seyrini değiştirecek diğer etkenler arasında yer alıyor. Ancak, tüm risklerine rağmen sektörün daha da büyüyerek gelişmesi ve kısır döngüye girmemesi için çığır girişimcilere her zaman ihtiyacı vardır."

Veziroğlu: "Önemli olan sektörün yaratıcı ruhunu kaybetmeden kurumsallaşmak"

Türkiye'de hem genç nüfus hem de çalışan sayısının artmasıyla birlikte; yeme içme alışkanlıklarının da değişmeye başladığını belirten D-ream Başkanı Levent Veziroğlu; "Artık dışarıda yemek yemeye ciddi bir talep var. Dolayısıyla, artan talebe paralel olarak sektör de büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Bu noktada, büyüme sürecinde, sektördeki



işletmelerin hem rekabette avantajlı duruma gelebilmek hem de sundukları hizmeti geliştirebilmek adına yaratıcı bir bakış açısına sahip olmaları ve kurumsallaşma sürecine de girmeleri gerekiyor. Önemli olan sektörün yaratıcı ruhunu kaybetmeden, kurumsallaşmayı tamamlamak” dedi.

Gürs: “Sektör, ülkemiz için de önemli bir istihdam kaynağı”

Toplantıda yaptığı konuşmada restoran işletmeciliğinin yalnızca hesap-kitap işi olmadığını belirten İstanbul Yiyecek ve İçecek Grubu Kurucu Ortak ve Başkanı Mehmet Gürs; “Restoran işletmeciliği, tutkuyla yapılması gereken bir meslek. İşte bu, sahip olduğumuz girişimci ruhtan kaynaklanıyor. Adrenalin yüksek, farklı bir sektör. Yaratıcılık, ego ve kurumsallık denklemi üzerine kurulu. Öte yandan, toplumun her kesimi için aslında önemli de bir istihdam kaynağı. Örneğin, ABD’de en fazla istihdam yiyecek içecek sektörü tarafından sağlanıyor” dedi.

Avea, Konyalı KOBİ'lere mobilite ile verimliliği artırmanın yollarını gösterdi

Avea'nın Capital ve Ekonomist Dergileri ile işbirliği kapsamında hayata geçirdiği “Gelecek Bizde Buluşmaları”nın ikincisi, 5 Eylül Perşembe günü Konya’da gerçekleştirildi.

Avea Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Balcı'nın ev sahipliğinde, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ve Ekonomist-Capital Dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş olmak üzere çok sayıda Konyalı sanayici ve işletme sahibinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda, Prof. Dr. Deniz Gökçe “Kobiler için Ekonominin Yarını ve Zor Dönemde Şirket Yönetimi” başlıklı bir konuşma yaparken; Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral da “Ulusal Bir Marka Nasıl Yaratıldı?” başlıklı sunumuyla şirketin markalaşma sürecini anlattı.

Konyalı sanayici ve işletmelerin ülke sınırını aşmaları ve küresel pazardan daha fazla pay



Hüseyin Balcı



almaları için başta M2M olmak üzere mobil teknolojilerle ilişkilerinin masaya yatırıldığı toplantıda, ayrıca Avea'nın küçük büyük her sektördeki işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik, özel olarak geliştirdiği ‘terzi işi’ inovatif çözümlerine Konya özelinde de değinildi.

Hüseyin Balcı: “Gelecekte de var olmak isteyen şirket ve işletmeler mobilleşmeli”

Toplantıda yaptığı konuşmada yeni nesil mobil teknolojilerle, KOBİ'lerin varlıklarını teknolojiye bağlı olarak sürdüreceklerinin altını çizen Hüseyin Balcı; Anadolu'daki işletmelerin yeni nesil mobil teknolojilerin kendilerine sağladığı avantajlardan daha fazla yararlanarak; iş süreçlerindeki verimlilik oranlarını ciddi şekilde artıracaklarını belirtti. Balcı konuşmasına şöyle devam etti; “Mobilleşen düzende verimlilik, istihdam ve değer yaratmanın yolu; teknolojiyi en önemli sermaye olarak görmek. Bu noktada geleceği elinizde tutmak istiyorsanız, şirketlerinizi teknoloji ile mobilize etmeniz gerekiyor Çünkü gelişen mobil teknolojilerle iş dünyasının temelleri, oyunun kuralları kökten değişmeye; şirketlerin odak noktaları ve sektörün eğilimleri de bu bağlamda şekillenmeye başladı. Mobilleşen yaşamda bireyler gibi kurumlar da teknoloji sayesinde operasyon maliyetlerinin düşürülmesinden, bilgi alışverişinin hızlandırılmasından; süreçlerin yeniden tanımlanmasından, insan kaynaklarının etkin bir biçimde yönetilmesine kadar birçok alanda fayda sağlayan tüm haberleşme ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayan bir mekanizmaya sahip oluyorlar. Yapılan araştırmalar doğru teknolojiye sahip firmaların maliyetlerinin düşerken, verimliliklerinin ise önemli ölçüde arttığını gösteriyor. Mobilite özellikle de sanayinin, turizmin geliştiği Konya gibi şehirler için son derece önem taşıyor.”

Ülke ekonomileri için tasarrufun de en önemli adresi mobilite

Ülke olarak teknolojiyi desteklemenin, gelişmesi için önünü açmanın önemine dikkat çeken, şirketlerin buna yatırım yapması gerektiğini belirten Balcı, “Çünkü aklın yolu bunu işaret ediyor. Örneğin;2012 yılında Türkiye’de ulaşımdaki yakıt tüketimi yaklaşık 60 milyar TL. Trafik kazalarında yılda 4 bine yakın kurban veriyoruz. Enerji ithalatımız 60 milyar Dolar’ın üzerindeyken elektrikte kayıp-kaçak oranımız bazı bölgelerde yüzde 70’e varıyor, işlenmiş su kaybımız ise yaklaşık yüzde 50’yi buluyor. Bunun yanında, kronik hasta sayımız 22 milyon; örneğin diyabetin devlete maliyeti yılda ortalama 13-14 milyar TL’yi buluyor. Yeni nesil teknolojilerle tüm harcama, tüketim ve kayıpları azaltmak, hatta önlemek mümkün” dedi.

“Pusula mobil teknolojileri gösteriyor; M2M’in rotasını Avea çiziyor”

Bireysel müşterilerdeki hassasiyetlerini kurumlara da yansıtan bir öngörüyle, tüm sanayici ve işletmelere mobil teknolojilerle verimlilik katmaya devam ettiklerine değinen Hüseyin Balcı; “Sektörlerin ihtiyaçları doğrultusunda Araç Takip, Eşya Takip, Mobil Pos, Kronik Hastalık Takibi, Savaş Okuma Sistemleri gibi servislerimizi çözüm ortaklığı ekosistemimizde hizmet sektöründeki müşterilerimize de sunuyoruz. Öte yandan, geleceğin akıllı şehirlerinin sosyal ve kültürel yön vericisi olmak için de çalışmalarımız sürüyor. Avea olarak geleceğin şehirlerini tasarlarlarken kaynakları, doğayı ve insanları düşünerek, hayatı kolaylaştıracak inovatif teknolojiler geliştiriyoruz. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz M2M uygulamaları sayesinde doğalgaz ve elektrik tüketiminde ciddi miktarlarda tasarruf fırsatı sağlanıyor; araçlar için lokasyon ve lojistik bilgilerinin

raporlanması ve sürücülere uzaktan destek gibi hizmetlerin sunulmasını sağlayan araç takip sistemi ile maliyetler düşürülüyor; verimlilik artışı ve güvenli sürüş deneyimi yaratılıyor. Daha da önemlisi mobil sağlık alanında, hastaların ve hastalıkların uzaktan takibini de mümkün kılan bu sistemler sayesinde; hem hastalara hem de doktorlara zamandan ve emekten tasarruf etme imkanı yaratılıyor. Özetle, gelecek pusulası mobil teknolojileri gösteriyor ve M2M pazarının rotasını, yenilikçi çözümleriyle yine Avea belirliyor.

KOBİ'ler için "BİZ" diyor

Bulut bilişim kapsamında verdikleri hizmetlerle de KOBİ'lere önemli oranda tasarruf sağladıklarını belirten Balcı, bu anlamdaki çalışmalarını şu şekilde aktardı: "Kurduğumuz "BİZ" platformu ile kurumsal müşterilerimize yönelik rekabet güçlerini artıran avantajlar sunarak sabit, mobil, her türlü konuşma, mesajlaşma ve İnternet ürünleri ile bulut çözümlerini en yüksek servis seviyesi ile veriyoruz. "BİZ"in mobil ayağı Avea olarak temel haberleşme ürün ve servislerimizin yanı sıra; araç takip, telemetri, mobil saha (personel takip), mobil akademi (eğitim), mobil ödeme sistemleri, kamera ve güvenlik çözümleri gibi iş yönetimi çözümleri ve toplu kısa mesaj, konum bazlı sms, izinli veri tabanı, Barındırmalı CRM gibi müşteri yönetimi çözümleri ile teknolojiyi şirketlerin ayağına getiriyoruz. CRM Ofis uygulamamız; her ölçekte firmanın rekabet ettiği, sektöre özel bir müşteri yönetim yapısına sahip, ticari olarak erişilebilir, sektörel ihtiyaçları karşılayabilecek yapıda hazırlanmış, satış sonrası kurumsal destek sunabilen ve mobil bütünleşmesi sayesinde her yerden erişilebilen bir uygulama. Hosted (Barındırma) CRM uygulamamız ise; KOBİ'lerimize maliyet avantajı sağlarken, aynı zamanda haberleşme giderlerini azaltma ve mobil iş gücü verimliliklerini de artırma imkanı sunuyor. Büyüklüğü ne olursa olsun tüm ticari işletmeler finansal bir yatırıma ihtiyaç duymadan profesyonel ofis deneyimini mobil olarak yaşayabilirken, bunu hiçbir ek yatırıma girmeden, "0" yatırım maliyeti ile yapabiliyorlar."

"Durak otomasyon sistemi ile Konya'da güvenli ve düzenli toplu taşıma hizmetinin mimarı olduk"

Gerçekleştirdikleri tüm yatırımları da bu kapsamda şekillendirerek; satış ağını güçlendirmeyi bölgeye sağladığı istihdam açısından da önemli gördüklerini belirten Balcı sözlerine şöyle devam etti: "Başarılı iş çözümleri ile iş ortaklarımızın farklılaşmalarını sağlıyoruz. Örneğin; Avea'nın en iddialı olduğu M2M alanlarından biri olan Araç Takip Sistemi üzerinden geliştirdiğimiz "Durak Otomasyon Sistemi", toplu taşıma araçlarının güzergah, süre ve sıra takibi gibi konularda kolaylık sağlarken; durak yönetimlerine ve araç sahiplerine de ekonomik faydalar sunuyor. Şu an Konya genelinde toplam 10 durakta tam

242 araç, bu sistem ile takip ve kontrol edilerek yönetiliyor."

Kütükcü: "Sürdürülebilir bir büyüme için sanayiye daha fazla önem vermeliyiz"

Milli ekonominin büyümesi için KOBİ'lerin de büyümelerinin şart olduğunu belirten Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü: "Ülkemizde ortalama 3 milyon 440 bin işletme var, yani her 22 kişiye 1 işletme düşüyor. Toplam işletmelerin yalnızca yüzde 12'si imalat sektöründe faaliyet gösteriyor. Sürdürülebilir bir büyüme için sanayiye daha fazla yönelmeliyiz. Ülke büyümesinde KOBİ'lerin rolü önemli. Kobilerin işletmelerini büyütebilmeleri için daha fazla imkan sunulmalı. Özetle, ülke büyümesinde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yapmalıyız" dedi.

Gökçe: "İkinci çeyrekte pozitif yatırım rakamlarını yakalamak önemli"

Toplantının ana konuşmacıları arasında yer alan Prof. Dr. Deniz Gökçe, "Kobiler için Ekonominin Yarını ve Zor Dönemde Şirket Yönetimi" başlığı altında gerçekleştirdiği sunumunda, Türkiye'nin ikinci çeyrek dönem finansal sonuçlarına ilişkin, tahminlerini de paylaştı. Yılın ikinci çeyreğinde ülke ekonomisinde yüzde 3-3.3 arası bir büyüme beklendiğini belirten Gökçe: "10 Eylül günü, 2013 yılının ikinci çeyrek dönemine ait finansal sonuçlar açıklanacak. 2013 yılının ilk çeyreğinde ülke olarak, iyi tüketim rakamları elde etmiş olmamıza rağmen, yatırım rakamlarında bir zayıflama gözlemlenmekteydi. Dolayısıyla, yılın ikinci çeyreğinde pozitif yatırım rakamlarına ulaşmak önemli. Öte yandan, yüzde 3'ün üzerinde bir büyüme oranı yakalayarak ülkemizin Avrupa'da en çok büyüyen iki ülkeden biri olacağını tahmin ediyorum" dedi.

Nafi Güral: "Tükenmeyen hazine itibardır"

Toplantıda, Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral da, "Ulusal Bir Marka Nasıl Yaratıldı?" başlıklı konuşmasıyla küçük ve orta ölçekli işletmelere Kütahya Porselen özelinde markalaşma süreciyle ilgili bilgi verdi. Tecrübelerin nesilden nesle aktarılacak

büyüdüğünü belirten Güral, bu durumun şirketleri markalaşma sürecinde başarıya götürdüğünü söyledi. Güral, sözlerine şöyle devam etti: "Kütahya Porselen olarak markalaşmaya değil; kendimizi ve ürünlerimizi geliştirmeye odaklandık. Markalaşma sürecimizin püf noktası da buydu. Başarıya giden yolda girişimcilere tavsiyem, kendilerine güvenmeleri, başaracaklarına inanmaları, doğru yönetim felsefesini benimseyerek çok çalışmalarıdır. Öte yandan, markalaşma sürecinde özellikle itibar yönetimine de önem verilmelidir. Çünkü her zaman söylediğim gibi tükenmeyen hazine itibardır."

Beyaz Yakalılara yakışacak en "Profesyonel Tarifeler" Avea'dan

Avea, müşterilerine özgür haberleşmenin keyfini yaşatmak üzere birbirinden avantajlı teklifler sunmaya devam ediyor. Özellikle beyaz yakalıların haberleşme ihtiyaçlarını tek bir tarifiede ve avantajlı fiyatlarla karşılamak için oluşturulan Avea Profesyonel Tarifeler, yüksek kotalı mobil internet teklifi ile dikkat çekiyor.

Avea Profesyonel Tarifeler'den yararlanmak isteyen beyaz yakalılar, 600 dk konuşma + Her yöne 1000 kısa mesaj + 4 GB telefondan İnternet kullanımı içeren tarifieden ayda 39TL'ye; 1200 dk konuşma+ Her yöne 1000 kısa mesaj + 4 GB telefondan İnternet içeren tarifieden ise ayda 49 TL'ye yararlanabiliyorlar.

Ünlü oyuncu Murat Serezli'nin yer aldığı Avea "Profesyonel Tarifeler" reklamında oyuncu, iş hayatına yeni atılan stajyerlere beyaz yakalı olmanın inceliklerini anlatan tecrübeli müdür rolünü üstleniyor.

"LinkedIn Mülakati" ile iPad Mini Kazanma Fırsatı

Avea, LinkedIn üzerinden yapılan eğlenceli bir mülakat ile beyaz yakalıların LinkedIn unvanlarını belirliyor. LinkedIn unvanları ile ne derecede bir LinkedIn kullanıcısı olduğunu öğrenip mülakat sonucunu paylaşan kullanıcılar arasından 4 kişi, iPad Mini kazanma fırsatı yakalıyor.