

“Yegane amacımız bugüne ait olmak”

1889'DA KURULAN VE 130 YILI AŞKIN BİR HİKAYEYE SAHİP OLAN TEVFİK AYDIN SAAT'İN ÜÇÜNCÜ NESLİ ÖMER FATİH AYDIN, PLATİN DERGİSİ'NİN SORULARINI YANITLADI. AYDIN, “İŞİNİ SEVEREK YAPAR VE MÜCADELEYE DEVAM EDERSEN GÜN OLUR YÜZYIL OLUR” YORUMUNDA BULUNUYOR

Ali Demirtaş / ali.demirtas@platinonline.com

Markanızı dünden bugüne taşıyan ve 100 yıllık köklü geçmişinizle bütünleşen ana değerlerinizi özetler misiniz?

Öncelikle faaliyet konumuzdan bahis etmek isterim. İkisi de artık çağdaş ürün kabul edilmeyen kaliteli mekanik saatler ve yazmayı unutmayanlara kalem satışı ile ilgili ithalat, toptan, perakende konularında hizmet veriyoruz. Güven, kalite ve samimi müşteri ilişkileri tabii ki markamızın en önemli değerleridir. Mekanik saat satışının olmazsa olmazı, “Mekanik saat alan servisini de birlikte alır” görüşünden hareketle, müşteri ilişkilerinin sürekliliğini sağlayacak saat servis hizmetini ilave edip markamızın konusunda bir ihtisas mağazası, markası olmasına vurgu yapmak istedik.

• **Üçüncü kuşak olarak markanızın yeni nesillere aktarılması konusunda nasıl bir misyon üstleniyorsunuz?**

Markanızın geleceği genç müşterilerinin olmasına bağlıdır. Dolayısıyla her geçen gün dijitalleşen dünyamızda iletişim ve sosyal medya önem kazanıyor. 10 yılı aşkın süredir şirketimizin ve ürünlerimizin tanıtımında www.tevfikaydin.com websitemiz, saatlere ve kaleme dair yazdığımız www.ustasaati.com bloğumuz, Facebook, Twitter ve Instagram hesaplarımız üzerinden de müşterilerimizle internet ortamında da birebir temas halindeyiz. Dijital dönüşüm sürecinde stratejimizi ‘her zaman



ÖMER FATİH AYDIN
TEVFİK AYDIN SAAT'İN ÜÇÜNCÜ NESLİ

“Bugün ve gelecekte de kaliteli markalarla çalışmak, geçici trendlere heves etmemek, müşterinin ne sorduğuna ve istediğine dikkat etmek ve daima ulaşılır olmak, yeni bir girişimde bulunurken her zaman bize kılavuzluk eden prensiplerimizden olmuştur ve olacaktır”

ulaşılabilir olmak’ prensibi üzerinden kurguluyoruz. Özellikle genç müşterilerimiz için bunun önemini kavradık. Yegâne amacımız olan ‘bugüne ait olmanın’ baş şartı bu.

• **“YERİNDE DURMAK DA GERİLEMEKTİR”**

• **Yeni nesil ile birlikte yönetim süreçlerinde nasıl dönüşüm süreci içerisine girildi?**

Şirketimiz dördüncü nesli kızım Canan bizimle çalışmaya karar vermeden önceki yıllarda tanıtım ve reklam faaliyetlerine yeterince öncelik vermediğimiz konusunda endişelerim artmıştı. İletişim konusunda kendisine güvendiğim Canan'ın aramıza katılmasıyla tanıtım, marka bilinirliği, dijitalleşme ve tabi sonrasında online satış konusunda epey yol katettiğimizi düşünüyorum. Mağazamıza her gelen müşteriye zevkle saatlerin hikayesini anlatıyoruz ama bunu daha geniş kitlelere yaymak için günümüzde dijital iletişim kanalları en etkili yöntem haline geldi. Canan'la beraber firmamızda, sattığımız ve hatta satmadığımız saat ve kalemlerin hikayelerini dijital ortama taşıyabildik ve bu sayede birçok kişiye ulaştık. Bizi şahsen hiç tanımayan, yalnız dijital ortamda haberleştiklerimiz ve bizden çokça alışveriş yapan birçok müşterimiz oldu. Sektörde yüzyılı aşkın bir firma olup artık işin her detayına hakim olduğunuzu da düşünüseniz; değişime ayak uydurmak için yeni nesillere şans vermelisiniz. Yerinde durmak da gerilemektir en nihayetinde.

