

"Amacımız Dünya Markası Olmak"

Kaç yıldır iş hayatındasınız? İşinizi kurmadan önce ne iş yapıyordunuz?

İşimizi kurmadan önce aile şirketimiz vardı. Yaklaşık 8 senedir iş hayatı içerisindeyim, bunun 6 senesi aile şirketinde geçti. Aile şirketinde yeterince tecrübe kazandıktan sonra kendi şirketimizi kurduk.

Elde ettiğimiz tecrübelerle dayanarak, şal ve eşarp sektöründe marka bilinirliği, satış potansiyeli gibi kriterlerden oluşan istatistiklere baktığımız zaman Türkiye'de 3.sırada, Dünya'da ise 25. Sırada yer alıyor olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



QAFIYE PRIVE

ESTAB TEKSTİL BAŞARI HİKAYESİ



Genç yaşta tekstil firması kurduunuz. Girişimci ve ihracatçı olmaya nasıl karar verdiniz?

Bu işe eşimle birlikte başladık. İçerinde bulunduğumuz koşullar bize bir rota çizdi. Biz de bu sektörü tutunabileceğimiz sektör olarak düşündük, Allahın da nasip etmesiyle eşarp ve şal ürünleri üzerine tekstil firmamızı kurduk. Ürettiğimiz ürünlere aldığımız olumlu dönüşler ve memnuniyetler bizi de mutlu etmeye başladı. Bu memnuniyetler sonucundaysa ihracata başlama fikri doğdu.

"Bizleri hayallerimize ve başarıya götürecek en önemli şey müşterilerimizin memnuniyeti..."



Çalışma hayatınızda prensipleriniz nedir?

Zaman bizim için çok değerli bir kavram. Her işin zamanında yapılması bizim için çok önemlidir.

Geç kalınan işlerin telafilerinin hemen ve düzgün bir şekilde yapılması bizim için çok önemlidir, her şeyin zamanında ve düzgün bir şekilde yapılması bizim olmazsa olmazımız.

Bu çalışma prensibi içerisinde de amacımız Dünya markası olabilmek, bizi başarıya götürecek bu çalışma prensiplerini uygulamak için de çaba sarf ediyoruz.

İşe başladığınızda ne gibi zorluklar yaşadınız? Bu zorluklar size ne gibi tecrübeler kazandırdı?

Biz bu sektöre e-ticaret ile başladık. İnsanların e-ticarete alışmaları, insanların internet alışverişine inanmaları, güvenmeleri, kargo süreçlerinin oturması bizim için zaman aldı. Müşteriye ürününü zamanında teslim edemezseniz ve müşterinizi memnun edemezseniz müşteri hırçınlaşıyor ve sorunlar büyüyerek ilerliyor. Biz de iş dünyasına E- ticaretle başladığımızdan dolayı bu konulardan çok etkilendik fakat üretim sektörüne girerek müşterimize ürünleri hemen tedarik ettik böylece karşılaştığımız zorlukların önüne geçtik.

"Bu hayattaki temel motivasyon kaynağımız çocuklarımız, her şey çocuklarımız için..."



Yakın gelecekte kendinizi nerede görüyorsunuz? Bu konuda kendinize nasıl bir rota oluşturduunuz?

Başarının en önemli kriterlerine sahibiz. Vizyonumuz, misyonumuz, projelerimiz, emeklerimiz, hatta istatistiklerle orantılı çalışmalarımız var. Ticaretin ucu yok bu yüzden kendimizi hem yurt içi hem de yurtdışında iyi yerlerde görüyoruz. Amacımız Dünya markası olmak... Hayallerimizi süsleyen büyük hedeflerimiz var. Tabi bu durum o günün mevcut koşul ve konjonktürüne de bağlı...

İş hayatınızda temel motivasyon kaynağınız nedir?

Aslında bu hayattaki temel motivasyon kaynağımız çocuklarımız, her şey çocuklarımız için... Bununla beraber zor süreçlerden geçtiğiniz dönemlerdeyse ürettiğiniz ürünü kullanılırken görüyorsanız çok mutlu oluyorsunuz. Bu mutluluğun tarifi yok. Yine zor günler geçirdiğimiz bir süreçte, tam bitti dediğimiz bir anda, İstanbul'da otogarda bir hanımefendinin başında ürünümüzü görünce çok mutlu olmuştum. Bu mutluluğun vermiş olduğu güçle, gücümüze güç katarak ilerlememiz gerektiğinin önemini anlamış oldum.



"İhracat yapmak, bir ürünü alıp yurt dışına götürmek değil, hayalleri, umutları ürünle birlikte yurt dışına göndermektir."

İhracat yapmayı düşünenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

İhracat yapmak, bir ürünü alıp yurtdışına götürmek değil, hayalleri, umutları ürünle birlikte yurtdışına göndermektir.

Biz ürünlerimizi müşterimize ilettikten sonra onları arayıp ürünlerimizden memnun kalıp kalmadıklarını soruyoruz. Biz müşterilerimizin memnuniyetini sorarken onlardan hayallerimizin ve umutlarımızın yerini görmüş oluyoruz.



İhracat yapan kişiler de ihracat yapma fikrini sadece ürünü yurtdışına satma fikri olarak düşünmemelerini tavsiye ederim.

Yurtdışına ürünü sattıktan sonra müşteri memnuniyetini analiz ederek hayallerine ve umutlarına cevap alıp almadıklarını teyit etmemeliler çünkü bizleri hayallerimize ve başarıya götürecek en önemli şey müşterilerimizin memnuniyetidir.