

Firmaların satış sonrası bakım anlaşmaları tercih noktasında önem kazanıyor



İpek İpekçi

Pom Otel Danışmanlığı ve Proje Yönetimi Proje Direktörü, Yönetici Ortak

Yeni otel projelerinin planlama aşamasından otelin açılışına kadar olan süreçte, otel danışmanlığı, tasarım yönetimi, inşaat yönetimi, test ve devreye alma, yangın danışmanlığı hizmetleri sunuyoruz. Otel danışmanlığı hizmetlerinde işletme markası seçimi ve marka entegrasyonunun sağlanması, tasarım yönetimi hizmetlerinde işletme markası ya da işverenin taleplerinin projeye doğru şekilde aktarılması, proje koordinasyonunun sağlanması, projelerin süperpoze edilmesi, FF&E ve OS&E

malzemelerinin satın alma danışmanlığı, inşaat aşamasında ise teknik uygulama yönetimi, ihale ve satın alma yönetimi, kalite kontrol yönetimi, zaman yönetimi, sözleşme yönetimi, hakediş ve bütçe yönetimi, test ve devreye alma hizmetleri vermekteyiz. Otel projelerinde, tedarikçi firmaların seçimi esnasında en çok dikkat ettiğimiz nokta hem satış aşamasında hem proje ve inşaat sürecinde hem de işletme aşamasında yanımızda olabilecek ekiplerle çalışmak. Diğer yandan, tedarikçi firmanın otel inşaatının iş programına ve kalite standartlarına uyum sağlaması, ürünlerin sürdürülebilirliği, çözümsel yaklaşımlarının olması da dikkat ettiğimiz konular arasında yer alıyor. İş birliği yapacağımız firmaların satış sonrası yönelik bakım anlaşmaları, garanti sürelerini uzatmaları, servis hızı konusundaki yaklaşımları gibi hizmetler tercih noktasında önem kazanıyor. İnşaat aşamasında ise ürünlerin nakliyesi, depolaması gibi ilave maliyet ya da iş yükü olarak gözükken iş kalemlerini üstlenmesi firmanın ön plana çıkmasını sağlıyor. Proje sürecinin ihtiyaçları doğrultusunda, kimi zaman bizler kimi zaman da tedarikçiler bizlerle iletişime geçiyor. Firmamız şu anda, İstanbul Kurtköy'de 219, İzmir'de 200, Ankara'da 80, Düzce ve Samsun'da yaklaşık 100 odalı otel projelerinde hizmet vermektedir. Kurtköy ve İzmir projelerinin

2021, Düzce ve Samsun projelerinin 2020, Ankara projesinin ise, 2019 son çeyreği olarak açılış planlamasını yapmaktayız.

Sadece bir ürünün tedarikindeki gecikme, ardında bekleyen onlarca işi etkiliyor

Turizm sektöründeki yatırımların düşüş ve artışları hem yatırımcıların hem de tedarikçilerin yaklaşımlarını ve bakış açılarını bir nebze de olsa değiştirdi. Markalı otel projelerinde, markanın standartları gereğince istenen ürünlerin alımı için tedarikçi firmalar alternatif ürünler sunmaya çalışırken yatırımcılar da aynı kategorideki ürünler için düşük fiyat sunabilecek tedarikçilere yöneldiğini görüyoruz. Otel projelerinde tedarik aşamasında en sık karşılaştığımız sıkıntılar, planlanan zamanda üretimin tamamlanamaması veya tedarik edilen üründe yaşanan üretim veya nakliye süreçlerindeki gecikmelerdir. Sadece bir ürünün tedarikindeki gecikme, ardında bekleyen onlarca iş kalemini etkilediğinden zamanlama konusu büyük önem taşıyor. Tedarikçi firmalardan beklentimiz ise ilk yapılan görüşmeden son ana kadar müşteriye doğru bilgilendirmesi, işletme markalarının istediği sertifikaların sağlanması, fiyat-fayda dengesinin sağlanacağı şekilde yönlendirmesi hem hizmet hem de ürünün arkasında durulmasıdır.

İthal ürünlere getirilen ek mali yükümlülüklerden dolayı talep yerli ürünlere yöneliyor

HannaHome, kurulduğu 2009 yılından bu yana dünyanın lider, kaliteli, yenilikçi ve fark yaratan ithal duvar kağıdı ve parke markaları ile yaşam alanlarına değer ve estetiği bir arada sunan bir dekorasyon firmasıdır. Zaman zaman turizm sektöründe yaşanan dalgalanmalar, yatırımların da bu paralelde planlanmasına neden oluyor. Yaşanan krizlere ve değişimlere hızlı adapte olabilmek, riski azaltmak adına planlı davranmak çok önemli... Uzun yıllar boyunca çalıştığımız yatırımcılar ile ilişkilerimiz bu dalgalanmalardan etkilenmese de çoğu tedarikçinin projeyi kaybetmemek adına düşük fiyat politikası uygulaması, bazı yatırımcıların ürünün kalitesinden ödün vererek onları tercih etmesine sebep oluyor. Yatırımcılar, seçilen ürünün kalite ve teknik özelliklerine, uluslararası sertifikalara sahip olmasına, ürünün dayanıklılığı, herhangi bir sorunda firmanın ürünlerinin arkasında durması ve krizleri hemen çözümlenebiliyor olması gibi noktalara eskisinden daha çok önem veriyor olsa da ithal ürünlere getirilen ek mali yükümlülüklerden dolayı ürün fiyatları artmış ve sektördeki talebin yerli ürünlere yönelmesine sebebiyet vermiştir. Projeye seçilen ürünün projeye teslim edileceği tarih, iş akışlarındaki diğer aksamalar nedeni ile çoğu zaman önceden planlanamıyor. Bu yüzden de satışını gerçekleştirdiğimiz yüklü bir metraj ürün depomuzda uzun süre bekliyor ki bu da depo hacmimizin dolmasına neden oluyor.



Nilhan Gürtuna

HannaHome Pazarlama İletişimi Yöneticisi