



Yarına hazır işletmeler anlatıyor
Vodafone

Teknolojiyle, uzaklar çok daha yakın oldu!

Türkiye'de 4800 noktaya lens ürünleri satış ve pazarlaması yapan Opak Lens, dijitalleşme sayesinde 15 dakika içerisinde 800 optik mağazaya ulaşabiliyor.

Hem sağlık hem de estetik için son yıllarda hızla yayılan kontakt lens kullanımı, büyüyen bir ekonomik pazar oluşmasını da sağlıyor. 2004 yılında kurulan Opak Lens, son dört yıl içerisinde hızlı bir büyüme trendi yakalıyor. Opak Lens İş Geliştirme Direktörü Fatma Küçüktaş, lens sektörünü ve şirket vizyonlarını şöyle anlatıyor: "Opak Lens olarak 15 ayrı ilde bulunan 21 depomuz üzerinde tüm Türkiye'ye hizmet veriyoruz. Dünyanın önde gelen 4 markasına ek olarak kendi markalarımızın da satış ve pazarlamasını yapıyoruz. Toplamda 180 kişiye yakın bir kadromuz var. Amacımız Türkiye'deki kontakt lens sektöründe üstün kaliteyle tüm müşterilerimize hızlı hizmet sunabilmek. Bu yüzden 55 kişiden oluşan saha ekibimizin güçlü ve müşteri taleplerine anında yanıt verebilen bir durumda olması gerekiyor."



müşteriyi biraz bekletilip, bizden hızlıca sipariş geçiyor. Bizim bu aşamada hızlı davranıp, sahadaki arkadaşımızı kısa süre içerisinde optik mağazaya yönlendirebilmemiz gerekiyordu."

Büyük balık değil, hızlı balık kazanır!

Küçüktaş, rekabetin zorlu olduğunu ve optik mağazaların kendilerine güven duymasını gerektiğini belirterek şöyle diyor: "Sahada çalışan arkadaşlarımız her bir ziyaretlerinde bize hızlıca bilgi verebilmeliydi. Bizim genel merkezden müşteri taleplerini ve ihtiyaçlarını anlık olarak takip edebilmemiz gerekiyordu."

Müşteri beklemez, hızlı olmalıyız

Küçüktaş'a göre saha ekibi ile hızlı iletişim, kontakt lens sektöründe başarılı olmanın anahtar kuralı: "Elinde reçete ile kontakt lens almaya gelmiş müşteri beklemez. Bu yüzden Optik mağazalar bizimle sürekli iletişim içerisinde olmak, anında ürün tedarik edebilmek istiyor. Mağazasına gelen

Maliyetleri artırmadan, teknolojiyle büyümek mümkün

İşletmelerin artık daha az kaynakla daha fazla iş yapabilmesi gerektiğini belirten Küçüktaş şöyle diyor: "Uzun vadeli planlamalar ile büyümek ve sektörde kalıcı olmak önem verdiğimiz başlıca konu. Bizim ürün sayımız artarken, tüm Türkiye'de optik mağazaların sayısı da artmış oluyor. Saha ekibini büyütme aynı zamanda ekstra maliyet demek. Akılcı olan, aynı saha ekibi ile hızla artan ürün sayımızı ve giderek çoğalan müşterilerimizi memnun etmeye devam edebilmek. Bizim gibi işletmeler için teknolojiyi kullanmanın en önemli amacı, var olan kaynaklarımız ile daha fazlasını yapabilmek."



Fatma Küçüktaş
Opak Lens İş Geliştirme Direktörü

Opak Lens
Dijitalleşme Endeksi

%87

Opak Lens dijital dönüşüm hikayesi

İHTİYAÇ

Dijitalleşme Endeksi'ne göre ihtiyacı, saha ekibinin hızlı bir şekilde optik mağazalara ürünü ulaştırmasını sağlamak ve merkez ofisten tüm saha ekibini yönetmek.

VODAFONE ÇÖZÜMÜ

Vodafone Süpernetli akıllı cihazlar kullanmaya başlayan saha ekibi, Vodafone Mobil Saha Yönetim yazılımı ile tüm ürünlere, stoklara ve sipariş bilgilerine cep telefonlarından erişmeye başladı.

BAŞARI

Opak Lens'in Dijitalleşme Endeksi %47'den %87 yükseldi. 15 dakikada 800 optik mağazaya ulaşabilir hale geldi. Saha ekibinin sayısı aynı kalarak, daha fazla optik mağaza ziyareti gerçekleştirilmeye başladı, satışlar %24 oranında arttı.

DİJİTALLEŞME ENDEKSİ NEDİR?

Dijitalleşme Endeksi, tüm işletmelerin, yarinahazirim.com adresindeki 5 dakikalık bir anketle verimliliklerini artırmak için teknoloji ihtiyaçlarını ücretsiz öğrenebilecekleri bir uygulamadır.

Vodafone İle İşinde Fark Yarattı

Vodafone Yarına Hazırım Ekibi, Opak Lens'in müşteri ile iletişimini hızlandıracak, tüm süreçlerin kontrol edilebilmesini sağlayacak kuruma özel teknolojileri hayata geçirdi.



1 Müşteri temsilcilerinin ziyaret planları uzaktan takip edilebiliyor. Optik mağazalardan gelen talepler anında ekranda görülebiliyor.



2 Siparişler Vodafone Mobil Saha Yönetimi uygulaması ile takip ediliyor. Saha ekibi sisteme veri girebilmek için müşterinin adresine giderek kaydını yapıyor.



3 Optik mağaza ziyaretlerinde tüm talepler anında akıllı cihazlar üzerinde genel merkeze iletiliyor, merkezde satış rakamları anında takip ediliyor.

Rakamlarla Opak Lens

15 dakikada
800 satış noktasına ulaştı

Vodafone Mobil Saha Yönetimi

uygulaması kullanmaya başlayan

55 kişilik saha ekibi

Vodafone Süpernet'li akıllı cihazlar ile donatıldı.

Satışlar **%24** oranında arttı



Fatma Küçüktaş

Cem Seymen

yarinahazirim.com Başarı hikayenizi Türkiye'ye anlatalım

Hemen www.yarinahazirim.com adresini ziyaret ederek Dijitalleşme Endeksinizizi hesaplayın. Başarı hikayenizi Türkiye'ye anlatalım.

İşOrtağım

* Yarinahazirim.com'da yer alan Vodafone Dijitalleşme Endeksi uygulaması; işletmenizin teknolojik çözümlere olan ihtiyacına göre puanlama yapan web ve mobil tabanlı bir uygulamadır. Vodafone Mobil Saha uygulaması ve Süpernet ile ilgili detaylı bilgi için: Vodafone Cep Merkezleri ve vodafone.com.tr