

BİLGİTAŞ

Bilgitaş, 48 olan bayi sayısını artırmayı hedefliyor

FOTOKOPİDE PAZAR LİDERİ



Türkey Terzgil, Bilgitaş'ın hedefini Türkiye'de basılan her kağıttan mümkün olduğu kadar daha fazla pay almak olarak açıklıyor.

Kycocera'nın Türkiye Distribütörü Bilgitaş, çok fonksiyonlu fotokopi, geniş format yazıcı, doküman üretim sistemleri, dijital renkli baskı makineleri, lazer yazıcılar ve yazılım ürünlerinin satışını gerçekleştiriyor. 1982 yılında kurulan firma, Bilgitaş Büro Makinaları, Bilgitaş Teknik Servis ve Bilgitaş Kağıt olmak üzere 3 şirket ve toplam 204 çalışanıyla faaliyet gösteriyor.

Bilgitaş Pazarlama ve İş Geliştirme Koordinatörü Türkey Terzgil, yaygın satış ve servis ağıları bulunduğunu söylüyor. Terzgil, Bilgitaş'ın İstanbul'daki merkezinin yanı sıra Ankara ve İzmir'de ofisleri, Türkiye çapında ise satış ve servis hizmeti sunan 48 tane yetkili bayisi bulunduğunu ifade ediyor. Koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesiyle servis hizmeti verdiklerini aktaran Terzgil, "İstanbul'da Bilgitaş Çağrı Merkezi'ne gelen servis talepleri, araç takip sistemleri ile izlenen mobil servis araçlarımıza anında iletiliyor. 19 tane servis aracımız var. Araçlar online olarak takip ediliyor. İstanbul'da taleplere yanıt süremiz 2 saate kadar inmiş durumda. Türkiye'nin en önemli özel ve kamu kuruluşlarıyla çalışıyoruz" diye konuşuyor.

Terzgil, Kyocera Mita ürünlerinin maliyet avantajları, her müşteri ihtiyacına yönelik dokümantasyon çözümü sunabilmesi ve ürün geliştirilirken ekolojiye verilen önem nedeniyle öne çıktığını hatırlatıyor. Terzgil, hedeflerini şöyle açıklıyor: "Biz Kyocera markasıyla fotokopi ürünlerinde pazar lideriyiz. Fotokopi pazarında 2009 yılında yüzde 11-12 pazar payına sa-

3 şirket ve 204 çalışanıyla baskı sistemlerinde faaliyet gösteren Bilgitaş, 2009 yılını 20 milyon Euro ciroyla kapattı.

hibiz, adetsel satış anlamında pazar liderliğimiz var. İçinde bulunduğumuz bölgede Kyocera'nın en büyük iş ortağıyız. 2010 yılı hedefimiz 2008 yılını yakalamak. İkinci hedefimizse fotokopi pazarındaki liderliğimizi devam ettirmek, renkli fotokopi pazarında satış adetlerini artırmak. Ayrıca yüksek hacimli doküman üretim sektöründe kendimizi geliştirmek istiyoruz."

Özel projeler yürütüyor

Büyük hacimli firmalara yönelik özel projeler de yürüttüklerini belirten Terzgil, şöyle devam ediyor:

"Müşteri isterse makineyi satın alabilir veya kiralayabilir. Sayfa başı maliyet anlaşmalarında makinenin toner, bakım, servis maliyetlerini biz karşılıyoruz. Makineler üzerinde sayaç var, biz de her ay o makinelerde basılanların miktarına göre ücret alıyoruz. Bazı firmalar kısa zamanda çok baskı yapmak istiyor, onlara da hizmet sunuyoruz."

Bilgitaş, Kurumsal Baskı Destek Merkezi, Doküman Takip Sistemi ve Ödeme Kartlı Sistem gibi geniş bir hizmet ağına sahip. Terzgil, değişken veri basımı, kişiye özel baskı sistemleri gibi işlemleri de yazılımlar yoluyla gerçek-

leştirdiklerini ve güvenli baskı çözümleri sunduklarını aktarıyor.

Kyocera'da ürünlerin dubleks baskı yapabildiğini, dokümanları kağıdın arkasına ve önüne basabildiğini dile getiren Türkey Terzgil, bu özelliğin şirketlerin kağıt tüketim maliyetlerini yüzde 50 düşürebileceğine dikkat çekiyor. Ürün alınırken toplam satın alma maliyetinin düşünülmesinin önemini vurgulayan Terzgil, baskı işine harcanan maliyetin bilinmesinin satın



KYOCERA
fotokopi & yazıcı

almacılar ve finans müdürleri için avantaj olduğunu da vurguluyor.