

“Çeşitli senaryolar özelinde aksiyon planlarımızı belirledik”

“Yüksek kapasiteli yeni tesislerimiz sayesinde salgının ülkemizde yayılmaya başlamasıyla beraber olası karantina ve izolasyon uygulamalarından dolayı oluşabilecek üretime ara verme periyodlarını öngördük ve stok seviyesi oluşturduk. Bu sayede gelen talebi karşılayamama riskini minimize ettik.”



Dilek Çolakoğlu
Polisan Kansai Boya Pazarlama
ve Kanal Strateji Direktörü

Gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak için tüm üretim ve hizmet faaliyetlerini sürdürülebilirlik yaklaşımıyla gerçekleştirmekte olan **Polisan Kansai Boya**, Türkiye genelinde 13 bölge müdürlüğü ve 96 kişilik satış ekibi ile içerisinde bulunduğumuz salgın döneminde de sosyal mesafe ve izolasyon kurallarına uyumlu bir şekilde çalışmalarını sürdürmektedir.

Polisan Kansai Boya Pazarlama ve Kanal Strateji Direktörü Dilek Çolakoğlu ile dosya konumuz çerçevesinde bir röportaj çalışması gerçekleştirdik. Gündeme dair merak ettiklerimizi kendisinden dinlediğimiz sayın Çolakoğlu'na teşekkür ediyoruz.

Tüm dünyayı etkisi altına alan salgın hastalık şirket faaliyetlerinizi nasıl etkiledi?

Tüm dünyayı etkisine alan korkutucu bir sağlık tehdidi ve belirsizlik ile karşı karşıyayız. Belirsizlik, ister kişisel hayatımızla,

ister iş hayatımızla ilgili olsun istenmeyen bir durumdur. Öncelikle, kurumlar için sürece uyumlanma, çevik olma ve daha hızlı karar alma kabiliyeti çok daha önemli hale geldi. ‘Yeni Normal’ kavramının ön plana çıktığı bu süreç; markanın özünden ayrılmadan tüketicinin beklentilerine cevap veren ürün ve hizmetlerle yeni şeyler söylemek gerektiğini; samimi, duyarlı ve şeffaf iletişimle güçlü bağ kurmanın sihirli gücünü hepimize hatırlattı.

Polisan Kansai Boya olarak yeni üretim tesislerimizde 2019 yılında fiili üretime başladık. Endüstri 4.0 kalibrasyonundaki tesislerimizde kullanılan siber fiziksel sistemler sayesinde ERP, üretim otomasyon sistemi ve tüm üretim ekipmanlarının entegrasyonu, haberleşmesi sağlanıyor. Reçete yönetim sistemiyle operasyonel verimlilik maksimum düzeye çıkarıldı. Üretim parametreleri gerçek zamanlı olarak izlenebilir hale getirildi ve işlenen verilerin analiziyle öngörü yeteneğimizin artırılması sağlandı. Yüksek kapasiteli yeni tesislerimiz sayesinde salgının ülkemizde yayılmaya başlamasıyla beraber olası karantina ve izolasyon uygulamalarından dolayı oluşabilecek üretime ara verme periyodlarını öngördük ve stok seviyesi oluşturduk. Bu sayede gelen talebi karşılayamama riskini minimize ettik. Kriz masası oluşturmak suretiyle çeşitli senaryolar özelinde aksiyon planlarımızı belirledik.

Üretim, sevk ve yeni ürün çalışmaları noktasında şu anki çalışma yapınızdan biraz bahsedermisiniz?

Türkiye genelinde 5000 bayimizle yaygın bir ağıımız var. Talebi karşılamaya yetecek stok seviyemizi oluşturmak suretiyle üretimlerimizi planladık ve gerçekleştirdik. Fabrika depomuz ve Türkiye genelindeki 11 Lojistik depomuzdan sevkiyatlarımızı sürdürüyoruz.

Satış ve pazarlama noktasındaki faaliyetlerinizi nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

İletişimimizi ağırlıklı olarak dijital kanal üzerinden sosyal medya hesaplarımızdaki takipçilerimizle gerçekleştiriyoruz. Hedef kitemizi yakaladığımız en önemli yer, di-

jital. **Polisan Kansai Boya** olarak; tüketicinin nezdinde iletişim tonumuzda samimi olmak, yanınızdayız mesajı vermek, bu dönem evde vakit geçiren tüketicilerin eylem ve duyu dünyasını yansıtan ve onların gerçek anlamda hayatına değer katacak, yardımcı olacak ürünlere dair içerik hazırlamak en önemli önceliğimiz.

TR genelindeki 13 Bölge Müdürlüğümüz ve 96 kişilik satış ekibimiz aracılığıyla sosyale mesafe ve izolasyon kurallarına uyumlu bir şekilde bayilerimizle temaslarımızı sürdürüyoruz. Çalışanlarımızın, bayilerimizin, tedarikçilerimizin aileleriyle birlikte sağlıklı ve güvende olması konusu birinci önceliğimiz.

Bu süreçte özellikle antibakteriyel ve antialerjik ürünlerinize karşı bir talep değişikliği oldu mu? Ya da bu ürünleriniz özelinde farklı çalışmalarınız bulunuyor mu?

‘Hijyen’ kavramı hayatımıza kalıcı olarak girerek, üst sıraya oturdu. Tüm markalar sürdürülebilir sağlık kavramını ürünlerine nasıl entegre edeceklerine yoğunlaştılar. Tüketici yolculuğu tanımları radikal bir değişim içine girdi.

17 yıldır üretimini gerçekleştirdiğimiz Elegans iç cephe ürünümüz, antibakteriyel, antimikrobiyel ve küf önleme özellikleriyle Sağlık Bakanlığı tarafından da onaylı ve sağlık teması ile herkesin radarına girmiş durumda. Bu ürünümüzü farkındalık yaratma anlamında tüm dijital platformlarımızda ön plana çıkarıyoruz.

Önümüzdeki döneme dair öngörünüz nedir?

Pandemi esnasında ertelenen ya da karşılanmayan talep birikiminin realize olacağını öngörüyoruz. Bu da 2018 Ağustos ayından beri süre gelen daralmaların rahatlaması ve geri kazanımı olarak düşünülebilir.

Bu yıl için tasarladığınız plan ve projeleriniz var mı?

Genel olarak çalışma prensibimiz günlük işlerimizi gündemin gerektirdiği aksiyonlarla yürütürken geleceği planlamak. Bu yıl için de aynı şekilde hedeflerimize uyumlu hareket edip paydaşlarımıza değer kazandırmayı sürdürmeyi amaçlıyoruz.