

Her firma dijitalleşme ve e-ticarete önem vermeli



thi – Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Meclis Üyesi Ahmet Kazaz, dünyadaki ekonomik sıkışıklıktan daha az etkilenmek için firmaların kendi bünyelerinde bazı tedbirler alması gerektiğini vurgulayarak,

“Ekonomik krizde bile büyüyen sektörlerle baktığımızda firmaların mutlaka dijitalleşme ve e-ticarete yatırım yapmaları gerektiği ortaya çıkıyor” dedi.

TTSO Meclis Üyesi Ahmet Kazaz, ekonomik verilerin iyi okunmasının ekonomik sıkışıklıkta tedbir alınmasını kolaylaştıracağını da vurgulayarak, şunları söyledi:

“Kendinizi koruyabilmeniz için çevrenizde ne olduğunuz farkında olmalısınız. 32 ana sektör içinde güçlü görünen 3 sektör var. Tablo ne olursa olsun bu sektörler hep pozitif durumda oluyor. Biri güvenlik. Diğer internet üzerinden yemek siparişi, üçüncüsü de internet üzerinden alışveriş. Yani e-ticaret dediğimiz sistem. Bu 3 sektör tüm ekonomik senaryolarda pozitif çıkıyorlar. Dijitalleşme ve teknolojiyi kullanmak artık ticaretin kaçınılmaz bir alanı haline gelmiş durumda. Herkes yaptığı iş kolunda bu alanla ilgili bir şeyler yapmak zorunda.”

TTSO Meclis Üyesi Kazaz, tüm uluslararası verilerin dünya ekonomisinde 2019’un zor bir yıl olacağını gösterdiğini belirterek, “Kendi kurumlarımızda neler yapabiliriz diye mutlaka değerlendirme yapmalı ve bunları uygulamalıyız. Her işadamı işiyle ilgili verimlilik matematiğini çok sıkça yapmalı, sadece muhasebe yönetimi değil finans yönetimini de iyi değerlendirmelidir. Genel karlılığı aşağıya çekiyorsa

verimsiz şubeler kapatılmalıdır. Stok- maliyet döngüsü çok iyi yönetilmeli, stok maliyeti yaratan ve satışı zor gerçekleşen ürünleri kar payı gözetmeksizin nakite çevirmenin yöntemleri aranmalıdır. Güvenilen ve sürekli çalışılan, bilinen firmalardan ürünleri ile iş yapılmalıdır. Peşin ve İskontolu satış seçilip, hızlı satılan ürünlere yönelmeli, vadeli satıştan uzak durulmalıdır. Giderler kontrol altına alınmalı ama ticaret geriletilmemelidir. Devlet teşvik ve faydaları iyi takip edilmeli, doğru şekilde faydalanılmalıdır. Her işadama meslektaşlarıyla sürekli ve açık iletişimde bulunmalıdır. Müşteri kriz psikolojisi ile ürün fiyatlarının ekonomik olduğu noktalara yöneldiği için kampanya ve fiyat politikalarına dikkat edilmeli, müşteri memnuniyetini mutlaka yüksek tutulmalıdır. Çalışanların olduğu ortamlarda, ekonomideki problemlerle ilgili onların duyacağı şekilde kesinlikle konuşulmamalıdır. Çalışanların bireysel performansı çok iyi takip edilmelidir. Deneyimli, yaratıcı ve başarılı geçmişi olan çalışanların görüşleri dikkate alınmalıdır. Her patron işinin başında olmalı, çalışanlarla çok temas etmeli, rakiplerini gözlemlemeli, ekonomik gelişmeleri iyi takip etmeli, banka ve finans kuruluşları ile temas halinde olmalıdır.”