

KOBİ

TEMMUZ 2014

 **Garanti**

GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

İNOVATİF GİRİŞİMCİLİK PATENT İLE YÜKSELİYOR

*Patent başvuruları neden artıyor?
Nasıl patent alınır?
Patent almak ne gibi avantajlar sağlıyor?*

'Engelsiz tekstil' için özel
sektör-üniversite işbirliği

Organik ürün arayışı
mekan açtırdı



5 işletmeden 4'ü sosyal
medya kullanıyor

Türk sanatçı ABD'de
dövme stüdyosu açacak

YATIRIM FIRSATI: YURTDIŞINDAN 28 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

Kadın girişimci **ikinci el araç sitesi kurdu**

İkinci el otomotiv satışı yapan Oto.net'te operasyonel kiralama şirketleri, araç filosuna sahip şirketler, bayiler, bankalar ve kamu kuruluşları, satmak istedikleri araçları Türkiye genelindeki ikinci el galerilere ve otomotiv bayilerine online olarak sunabiliyor. Sitenin kurucusu kadın girişimci Yonca Ulusoy Zaimoğlu, bine yakın galeri ve yetkili satıcı sözleşmeli üyelerinin olduğunu belirtiyor.



Türkiye'de ikinci el araç piyasasıyla ilgili net bir rakam bulunmuyor. Ancak 2014 yılında 4,5 milyon aracın el değiştireceği tahmin ediliyor. İkinci el otomotiv satışını online'a taşıyan Oto.net, şirketlere ikinci el araçlarını hızlıca pazarlayabilecekleri bir platform sunuyor. Bu platformda operasyonel kiralama şirketleri, araç filosuna sahip şirketler, bayiler, bankalar ve kamu kuruluşları sahip oldukları ve satmak istedikleri araçları Türkiye genelinde farklı şehirlerde yer alan ikinci el galerilere ve otomotiv bayilerine online olarak sunabiliyor ve hızla satışını gerçekleştiriyor.

Sitenin yaratıcısı, Yonca Ulusoy Zaimoğlu. Bir süredir aile şirketi Projectz'te internet şirketlerine yatırım yapan Zaimoğlu, yurtdışında çalışan iş modellerini Türkiye şartlarına adapte ederek hayata geçirmeyi hedefliyor. Zaimoğlu, Silikon Vadisi'nde çalıştığı yıllarda sıfır ve ikinci el otomobil satışı yapan sitelerle ilgilenmişti. Özellikle re-marketing (araçların tekrar satışı/yeniden pazarlama) konusunda hala yapacak çok şey olduğunu düşünen Zaimoğlu, bu amaçla oto.net'i hayata geçirdi.

Komple hizmet sunuyor

"Hedefimiz online araç pazarlama konusunda çözüm ortağı olmak" diyen Zaimoğlu, bu yılın sonuna doğru da C2C/B2C segmentine servis verecek bir modeli sunmayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor. Kullanıcılardan gelen geri bildirimleri inceleyerek sitenin içeriğini her geçen gün geliştirdiklerini ifade eden Zaimoğlu, Oto.net'in belirli saat aralıklarında ihaleleri olduğunu söylüyor.

Sitede işleyiş tam olarak şöyle: Oto.net'e üye olan alıcılar ihalelere katılabiliyor. Bu ihaleler üyelere istedikleri iletişim kanalı ile haber veriliyor. İhale öncesi Oto.net ekibi satıcı üyenin sahasında araçların kaporta boya ekspertizlerini yapıp, araçların detaylı fotoğraflarını çekiyor. Sitede araçlar bu bilgilerle sunuluyor. Üye alıcı galerilerde araçların ekspertizlerini, fotoğraflarını ve trafik verilerini inceleyerek satın alımlarını yapıyor.

Sadece açık artırma ile değil, hemen al ve teklif sistemiyle de satış gerçekleştiriliyor. İhaleden sonraki süreç de tamamen oto.net tarafından yönetiliyor. Araç bedellerinin tahsilatından nakliye ve satış devir işlemlerine kadar ihale Oto.net tarafından yönetiliyor.

2 bin üye hedefliyor

Türkiye genelinde bine yakın galeri ve yetkili satıcı sözleşmeli üyelerinin olduğunu ifade eden Zaimoğlu, 2014 sonunda yaklaşık 2 bin üyeye ulaşmayı planladıklarını belirtiyor. Güçlü bir satış ekibi ile etkin bir network yönetimi yaptıklarını belirten Zaimoğlu, üyeler için de bir sadakat programı oluşturduklarını anlatıyor. Üyelerin aldıkları her araçtan OtoPuan kazandıklarını vurgulayan Zaimoğlu, Oto.net üzerinden satış ve alış gerçekleştiren kullanıcıları yakından takip ettiklerini sözlerine ekliyor. Üç değişik satış modelini birlikte sunabildiklerine dikkat çeken Zaimoğlu, şöyle devam ediyor:

"Hemen Al' modelimiz şeffaflık ve güven algısı yarattığı için çok ilgi gördü. Bu Türkiye pazarında bir yenilikti aslında, rakiplerimiz hep fiziki ve online açık artırma yapıyorlardı. Son iki aydır bazı rakiplerimiz de bu modeli sunmaya başladılar veya sunmak için üstünde çalışıyorlar. Bunun yanı sıra nakliye konusu özellikle üyelerimiz için tercih faktörü oluyor. İstanbul için nakliyeyi biz karşılıyoruz. Üyelerimiz ofislerinden çıkmadan mesailerinden sadece 15 dakikalık bir zaman ayırarak araç işlemlerini tamamlıyorlar. Çoğu zaman araç bedellerini yatırdıkları takdirde araçlar akşamüstü kapılarında oluyor. Bu özellikle İstanbul gibi bir şehirde büyük bir lüks."

İkinci el piyasası hareketlendi

Otomobilde ÖTV oranlarının artmasının ve döviz kurundaki yükselişin sıfır araç piyasasına darbe vurduğunu söyleyen Zaimoğlu, bazı verilere göre 2014'ün ilk üç ayında sıfır otomobil piyasasının yüzde 25 gerilediğini belirtiyor. Sıfır otomobil piyasasının ilk altı ayının oldukça durgun

İnternete ilgisi Silikon Vadisi'nde başladı

Yonca Ulusoy Zaimoğlu, 1993 yılında Robert Kolej'den mezun olduktan sonra Macalester College'da ekonomi ve psikoloji dallarında çift ihtisas yaptı. Daha sonra Amerika'nın teknoloji ve internet sektörlerinde önde gelen yatırım bankası Piper Jaffray'nin Silikon Vadisi ofisinde üç yıl yatırım bankacısı olarak çalıştı. İnternet sektörüne olan ilgisi sayısız internet ve teknoloji şirketinin halka arzına aracılık yapmasıyla başladı. Bu üç yıllık tecrübeden sonra Kellogg School of Management'da MBA yaptı. Kellogg'da özellikle girişimcilik, internet iş modelleri ve pazarlama üzerine dersler aldı. Mezun olduktan sonra Türkiye'ye dönen Zaimoğlu, yatırım bankacılığına Global Menkul Değerler'de devam etti. Ardından ABD menşelli Oliver Wyman'da altı yıl yönetim ve strateji danışmanlığı yaptı. 2011 yılında aile şirketi Projectz'de çalışmaya başlayan Zaimoğlu'nun oto.net hikayesi de bu şirkette çalışırken gelişti.

geçtiğini, ikinci el oto pazarının ise hareketlendiğini kaydeden Zaimoğlu, "Sektör ikinci ele odaklandı. Özellikle sıfır araç satışı azaldığı için takasa gelen ikinci el piyasası da daraldı. Bu da sektörde kiralama ve filo sahibi şirketlerin araçlarına ilgiyi artırdı. Bununla paralel bu araçların yeniden pazarlamasını yapan bizim gibi platformlara ilgi de çok arttı" diyor.

Oto.net olarak sektörün tamamına hizmet vermek istediklerini belirten Zaimoğlu, B2B tarafında 2014 sonuna kadar 7 bin aracın satışına aracılık etmeyi hedeflediklerini sözlerine ekliyor. Zaimoğlu, "Otomobil ve insanın buluştuğu her noktada olmak ve akıllı sistemlerle hem alıcıya hem de satıcıya avantajlar sağlamak istiyoruz. Bunları doğru zamanda piyasaya sürerek kalıcı bir şirket olmak amacındayız" şeklinde konuşuyor.

