*Teknik hizmetler, satın alma karar süreçlerinde en ön sıralarda…*

**Lidya Grup Genel Müdür Yardımcısı Aykut Savbol,**

**“Dünya standartlarının üzerinde teknik servis hizmeti veriyoruz ve bunu Türk iş aşkı ile harmanlayarak sağlıyoruz”**

Dijital baskı sektörünün lideri Lidya Grup, temsil ettiği Xerox, Epson, Efi, Kongsberg, Sutec global markaları, bilgi birikimi, tecrübesi, organizasyon yapısı ve finansal gücü ile Türkiye’de liderliğe otururken, EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika) bölgesinin sayılı birkaç firmasından birisi olarak konumlanıyor. Dünya standartlarının üzerinde teknik servis hizmeti veren Lidya Grup’un başarısı, ülkemizin en ücra köşelerinde bile aynı standart ve kalitede ve kesintisiz hizmet vermesiyle farklı bir düzeye erişmiş durumda.

Lidya Grup’un ülkemizin ve bulunduğumuz coğrafyanın en yetkin teknik servislerinden birisi olduğunu ifade eden Lidya Grup Genel Müdür Yardımcısı Aykut Savbol, şunları söyledi:

“Teknoloji çağındayız ve teknolojilerin ilerlemesiyle artık ekipmanlar arasındaki yetkinlikler ve özellikler birbirine çok yaklaştı. Beğenilen bir marka olmaktan tercih edilen olmaya doğru gerçekleşen yolculukta, teknik hizmetlerin önemi en ön plana çıktı ve satın alma tercihlerini direk etkiler oldu. Artık şöyle diyoruz; Ürün kalitesi dikkati çeker, servis kalitesi ise değer katar. Dünyada pek çok iş standartlaşmış, belirli kurallar ve prosedürler çerçevesinde icra edilirken, ülkemiz insanı önyargılar, tarihsel bilinçaltı engeller, jeopolitiğimizin neden olduğu krizler nedeniyle bu standartların dışındaki şartlarda iş yapmak zorunda. Bu durum bizleri daha mücadeleci olmaya, daha yaratıcı düşünmeye mecbur bırakıyor. Sonuç; biz her şeyi daha iyi, daha kaliteli ve de daha ekonomik yapmak zorundayız.” dedi.

**Türk insanı bir şekilde tüm olumsuzluklara karşı özgün çareler üretiyor**

Türk insanın bir şekilde tüm olumsuzluklara karşı özgün çareler üretmeye çalıştığına vurgu yapan Aykut Savbol, şunları kaydetti:

“Avrupa’da ve Amerika’da işlerin kuralları ve prosedürleri bellidir ve süreçte görev alan herkes bu kapsamda işlerini yaparlar. Bu durum bazen avantaj gibi gözükse de, işin içine müşteri ihtiyaçlarının çeşitliliği ve zaman baskısı girdiğinde standart kurallar ve işleyişler eksik kalıyor. Bizler işte burada Türk iş mantığına uygun çözümler ekleyerek açık ara öne geçiyoruz. Örneğin, yurtdışında bir teknisyen mesaisi bitince veya gereken yedek parça yoksa makineye müdahalesi ertelenir. Türkiye’de ise bizler gerekirse sabaha kadar çalışarak, yedek parça gelene kadar makineyi nasıl çalıştırabilirim kafası ile yoğun emek ve mesai harcayarak, bir şekilde imkansızlıklara karşı çaresini buluruz. Lidya Grup olarak, dünya standartlarının üzerinde teknik servis hizmeti veriyoruz ve bunu Türk iş aşkı ile harmanlayarak sağlıyoruz. Bizde “Şu Çılgın Türkler” bitmez. Lidya olarak, kendi sektörümüzde “Şu Çılgın Türkler” arasındayız. Ve bununla gurur duyuyoruz” diye konuştu.

**Satın alma maliyetini unutun, toplam sahip olma maliyetine bakın…**

Günümüz dünyasında, alternatiflerin ve teknolojilerin yarıştığı yerde müşterilerin çok bilinçli olması gerekiyor. Alacağı ürün ile ilgili bilinç düzeyi eksik müşteri yüksek bedeller ödeyerek ihtiyacı dışında ya da ihtiyacının altında ürün seçebilir. Sadece ürün fiyatına bakıp tercih yapıldığında aslında ucuz değil, çok pahalı bir tercih de yapılmış olabilirler.

“Özellikle bizim sektörümüzde her hangi bir ürünü satın alırken, ürünün sadece satın alma maliyetine değil, toplam sahip olma maliyetine bakılması gerekiyor” diyerek sözlerini sürdüren Aykut Savbol, şunları anlattı:

“Bir ürünün satış fiyatı, başlangıçta daha ekonomik olabilir. Ancak bir ürünü alırken, satın alma maliyetinden öte, toplam sahip olma maliyetine bakılmalıdır ve bu konu masaya yatırılmalıdır.

Satın alınan ürünün fiyatının yanında, satış sonrası hizmet kalitesi ve yaygınlığı, ürünün ömrü, çalıştırma maliyetleri, enerji tüketimi hatta sağlığa etkisi gibi faktörler değerlendirilmez ise uzun vadede kar değil zararın ortaya çıktığı görülür. Nitekim, dijital bir baskı makinesinin sürdürülebilir şekilde çalışması, sunulacak teknik servis hizmetinin uzman ekipler tarafından kesintisiz ve kaliteli bir şekilde alınması, makinelerin uzun ömürlü olması, işletmelere değer ve kar sağlar. Müşteriler ve iş insanları bu konuda ciddi bir farkındalığa sahiptir ve yaşadıkları tecrübelerin paralelinde, özellikle de bir dijital baskı makinesi satın almadan önce, kendilerine sunulacak teknik servis hizmetinin kalitesini değerlendirmektedirler. Eğer, teknik servis hizmetlerin yetersiz ve organize olmadığı durumlarda; işlerini kesintisiz yapamayacaklarını, makinelerinin ömrünün kısalacağını ve makinenin ikinci el değerinin çok düşeceğini bilmektedirler.” dedi.

**Deneyimli teknik kadrosu ve güçlü organizasyon yapısı bulunuyor**

Lidya Grup’un deneyimli teknik kadrosu ve güçlü organizasyon yapısıyla, cihazlarda olası bir arıza oluşmadan müdahale eden proaktif bir servis standartlarının bulunduğuna dikkatleri çeken Aykut Savbol, konuşmasına şöyle devam etti:

“Dijitalleşen dünyada artık baskı makineleri de internet dünyasına bağlanmış durumdadır. Bu bağlantı onların daha hızlı servis almasını, arıza ve ihtiyaçlarını insana gerek duymaksızın bildirmesi, yaptığı faaliyetleri raporlaması, uzaktan servis alma imkanına kavuşmaları anlamına geliyor. Lidya Grup, bir pc gibi çalışan cihazları için deneyimli analist ekipleri ile bu bağlantının sürekli olmasını sağlıyor. Lidya olarak tecrübelerimizden yola çıkararak, dünya standartlarının üzerindeki teknik servis hizmetimize ek olarak, cihaz kullanıcılarının eğitimini birinci planda tutan, cihazları arızalı olmadığı zamanlarda da izleyerek henüz olası bir arıza oluşmadan müdahale eden ve arıza sıklığını azalan proaktif bir servis standardını sunuyoruz. Uzun yıllar grubumuzda çalışan tecrübeli ve deneyimli teknik servis ekiplerimiz ile ülkemiz geneline hizmeti sanata dönüştürme mottosuyla hizmet vermeye devam edeceğiz.” şeklinde konuştu.