

# SEKTÖREL ANALİZ

## RÖPORTAJ



**Çorlu TSO Dinamik Dergisi** olarak bu ay ki röportajımızı **AZZO Deri Mağazası Yetkilisi Seda ARAM** ile gerçekleştirdik

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

28.02.1985 yılında İstanbul'da doğdum, evliyim. Derici bir ailenin kızıyım. Rahmetli babam dericiydi, vefatından sonra ağabeyim, Önder Şen işleri devam ettirdi. 2007 senesinden beri ağabeyimle birlikte çalışıyorum, kendi firmamız olan Özşen Deri'de işletme müdürlüğü yaptım. Daha sonra kendime farklı bir yol çizmek istedim ve ağabeyimin desteğiyle kendi işimizle bağlantılı bir sektörde 'AZZO' markamızı oluşturarak ilk mağazamızı açtık. Markalaşma yolunda ilk adımlarımızı atmaya 'AZZO' ile başladık.

### Firmanızın kuruluş öyküsünden bahsedermisiniz?

Sadece dericilik değil farklı sektörlerde de atılmak istedik. Mevcut işimizle bağlantılı olan, %100 deri ayakkabı, çanta, mont gibi ürünlerin bulunduğu perakende sektöründe ilerlemek istedik. Deri fabrikamızın dışında, İstanbul ve Kırklareli'nde Türkiye'nin sayılı markalarına ayakkabı üretimi yapan iki firmamız bulunmaktadır. AZZO, ismini ağabeyimin kızı AZRA'dan aldı. Biz kendisine 'AZO' deriz, markamızın ismi biraz daha vurgulu olsun diye çift 'Z' kullandık ve 'AZZO' ismi ortaya çıktı.

### Bölgemizde deri ürünlerinin satışı ve potansiyeli ne durumdadır?

Çorlu, Deri Sanayi bakımından Türkiye'de hatırı sayılır durumdadır. Gerek dış piyasa gerek iç piyasa koşulları nedeni ile sektörde sıkıntılar yaşanmaktadır. Fakat bunlar her sektörde yaşanması muhtemel sorunlardır. Perakende sektörüne gelince, bizler deri ürünlerinin bu sektörde daha fazla yer almasını taraftarız. Genelde fiyattan kaynaklı sebeplerden dolayı son dönemlerde suni deri olan ürünlere talep artmıştır. Biz AZZO markamız ile uygun fiyatlı %100 orijinal deri olan ürünlere talebi arttırmak istiyoruz, perakende sektörüne atılmakta geç bile kalmış olabiliriz ama başarılı olacağımıza inanıyoruz.

### Mağazacılık ve Deri sektörünün çalışma şartları nasıldır?

İki sektör arasında farklı ama benzer yönleride bulunmaktadır. Deriyi ham hali ile alıp işliyoruz ve üreticilere satıyoruz. Perakende sektöründe ise bitmiş ürünleri müşteri ile buluşturuyoruz. Deri işleme işi büyük oranda şans işidir. Üretim her sektörde olduğu gibi deri sektöründe de zor ve riskli bir iştir.

Perakende daha farklı bir alan, daha çok yeniyiz, zorluklarını yeni yeni keşfediyoruz ama işimizi severek büyük bir ciddiyetle yapıyoruz. Bence perakendenin püf noktaları; kaliteli doğru ürün ve her koşulda müşteriye karşı güler yüzlü olmaktan geçiyor. Mağazamızda yoğun bir çalışma temposu içindeyiz, 7 gün çalışıyoruz.

### Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Sattığımız ürünlerin kalitesi ve tüketici memnuniyeti ile Türkiye'nin önde gelen firmaları arasına girmeyi hedefliyoruz. Mağazamıza gelen müşterilerimize ürünlerimizin %100 deri olduğunu vurgulamak amacı ile ilk mağazamızı DERİ OSB'deki fabrika binamıza açtık. İnternet alışverişlerinin her geçen gün artış göstererek ilerlemesi sebebi ile [www.azzo.com.tr](http://www.azzo.com.tr) adresi ile sitemizi Nisan ayında hizmete sunacağız. Dizi sponsorlukları ve çeşitli reklamlarla markamızı tanıtmaya çalışıyoruz. Hedefimiz kalite ve müşteri memnuniyetimizi artırarak AZZO mağazalar zincirini oluşturmaktır.

