

Fuar Genel Olarak Olumlu Geçti

“

Ziyaretçi profili genel olarak profesyonellerden oluşuyordu, ayrıca çevre ülkelerden de bir hayli gelen olduğundan Ukrayna dışından da yeni bağlantılar yapma fırsatı bulduk.

”



Sezer Metal Firma Sahibi Murat SEZER ile Primus Ukrayna Fuarı'yla ilgili gerçekleştirdiğimiz röportajımızda sorularımızı yanıtlayan SEZER; "Fuar genel olarak bizim için çok olumlu geçti, yeni ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk, iyi miktarda da sipariş aldık diyebiliriz. Hedefimiz bu yıl fuarın da katkısıyla satış miktarımızı 2 katına çıkarmaktır" dedi.

Fuara kaçınıcı kez ve kaç metrekarelik bir alanla katılıyorsunuz?

Fuara ilk kez 15 m2 stant ile katılıyoruz. Fuarı genel olarak değerlendirirseniz neler söylemek istersiniz?

Krizden sonra fuar tek salonda yapılmaya başlandı, katılımcı sayısı az ama ziyaretçi sayısı hemen hemen geçmiş yıllarla aynı, dolayısıyla çok kalabalık oldu. Birçok firmanın katılmadığı için pişman olduğunu duyduk.

Ukrayna'nın ticaret anlayışıyla ilgili ne düşünüyorsunuz? Bu pazarla ilgili yapılanmanız ne şekilde devam ediyor?

Ukrayna'ya mal satabilmek için pazarı iyi tanımak gerekiyor, biz 10 yıla yakın

zamandır Ukrayna ve diğer BDT ülkeleri ile iş yapıyoruz. Ukrayna'da zaten müşterilerimiz mevcut, müşterilerimizden biriyle ortak çalışıyoruz da diyebiliriz. Daha küçük ölçekli alıcılar için lojistik destek alıyoruz. Sık sık ziyaretlerde bulunup pazarın taleplerini yakından takip ediyoruz.

Fuarda hangi ürünlerinizi sergilediniz? Fuarda ilk kez sergilemiş olduğunuz bir ürün var mı, bahsedermisiniz?

Kendi imalatımız, ciddi fiyat avantajı olan yeni bir ürün sergiledik, yoğun ilgi gördü ve iyi de sipariş aldık, ne olduğunu şimdilik söylemeyelim.

Fuarın ziyaretçi profili hakkında neler söylemek istersiniz?

Ziyaretçi profili genel olarak profesyonellerden oluşuyordu, ayrıca çevre ülkelerden de bir hayli gelen olduğundan Ukrayna dışından da yeni bağlantılar yapma fırsatı bulduk.

Fuardan beklentileriniz nelerdir?

Daha önce bir firmayla ortaklık denememiz oldu ve ayrıldık, kendi firmamızı ise yaklaşık 1 yıl önce kurduk ve ilk ihra-

catımızı da zaten Ukrayna'ya yapmıştık. Öncelikle ilk amacımız yeni firmamızı tanıtmak idi, Ukrayna'da kişisel olarak beni çok insan tanır ama biz firmamızın da tanınmasını istedik.

Fuar genel olarak bizim için çok olumlu geçti, yeni ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk, iyi miktarda da sipariş aldık diyebiliriz. Hedefimiz bu yıl fuarın da katkısıyla satış miktarımızı 2 katına çıkarmaktır.

2011 yılında satış, pazarlama ve tanıtım gibi konularda nasıl bir yol izlemeyi düşünüyorsunuz?

Bütün firmalar aynı pazarlarda rekabet ediyor ve bu yüzden kar marjı sürekli azalıyor. Biz de eski müşterilerimizin yanı sıra yeni pazarlar arayışı içinde olduk ve belki de kimsenin aklına gelmeyen ülkelere müşteriler bulduk.

2011 yılı için de stratejik pazarlama planımız doğrultusunda yeni Pazar arayışımıza devam edeceğiz. Bu anlamda internet ve basılı reklam aracılığı ile tanıtım faaliyetlerimizi arttırmayı kararlaştırdık.