

AUTOROLA
Türkiye *10. yıl*

Autorola Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Aslı Göker: ŞİRKETLERİN İŞ SÜREÇLERİNİ UÇTAN UCA DİJİTALLEŞTİRİYORUZ

BU YIL, 10'UNCU YAŞINI KUTLAYAN AUTOROLA TÜRKİYE, 2. EL SEKTÖRÜNÜN DİJİTALLEŞMESİNDE VE ÜLKEMİZİN GLOBAL PAZARLARLA AYNI MODELLERİ KULLANMASINDA PAZAR YAPICI BİR ROL ÜSTLENMEYE DEVAM EDİYOR. 10 YILDIR SEKTÖRÜN DÖNÜŞÜM VE DEĞİŞİMİNE ÖNCÜLÜK ETTİKLERİNİN ALTINI ÇİZEN **AUTOROLA TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ASLI GÖKER**, YAZILIM VE ÇÖZÜMLERİNİ ŞİRKETLERİ "DİJİTAL, AKILLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR" İŞLETMELERE DÖNÜŞTÜRMEK ÜZERE TASARLADIKLARINI SÖYLÜYOR.



Autorola Türkiye olarak 2023 yılının ilk yarısı nasıl geçti? İçinde bulunduğunuz sektörü bu anlamda değerlendirir misiniz?

2023 yılına global olarak araç tedarikindeki sıkıntılarının devam edeceği, arzın talebe göre düşük kaldığı bir yıl olacağı tahminiyle başlandı. İlk altı ayda yeni araç satışı geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 56 artarken, 2. el araç satış adetlerinde yaklaşık yüzde 35 oranında bir artış yaşandı. Autorola Türkiye olarak biz de online araç açık artırma platformumuzda geçen senenin aynı dönemiyle kıyasladığımızda satışlarımızda yüzde 50 artış gerçekleştirdik. Dolayısıyla araç satışı anlamında sektör olarak yoğun bir ilk yarıyı geçtik. Tedarikte büyük sıkıntı yaşanmaması halinde veya beklenmedik düzenlemeler getirilmemesi halinde hem yeni araç hem de 2. el araç pazarının geçen senenin üzerinde kapanacağı düşünüyorum.

Sektörün bu kadar hareketli olduğu bu dönemde 2. el araç pazarında hizmet sağladığımız iş ortaklarımız büyüyen iş hacimlerini doğru ve kolay yönetebilmek, hareketli ve anlık değişen pazara göre verilerle aksiyon alabilmek, iş süreçlerinde daha fazla verimliliği sağlayabilmek için bizimle olan dijital yatırımlarını arttırdılar. Bizimle daha önce iş birliği olmayan sektör oyuncuları ise 2. el araç yönetimlerinde yazılım ve operasyonel çözümlerimizle tanıştılar ve şirketlerindeki dijital dönüşümü başlattılar. Bu yılın bizim için ayrı bir önemi ise; şirketimiz bu sene Türkiye'deki 10. yılını kutluyor. Sektörün 2. el pazarındaki dijitalleşmesini sahiplenerek geçtiğimiz bu 10 yılda sektörün dönüşüm ve değişimine öncülük ettiğimizi, yazılımlarımızın sektör oyuncuları tarafından tüm iş süreçlerinde aktif ve yoğun olarak kullanıldığını ve onlarla birlikte sağlam ve güçlü adımlarla büyüdüğümüzü görmekten büyük mutluluk duyuyoruz.

Sektör hızlı bir dijital dönüşüm içerisinde. Autorola Türkiye olarak bu dönüşümün neresindediniz? Sizi sektörde farklı kılan unsurlar nelerdir?

Autorola Türkiye olarak sektöre sunduğumuz tüm yazılımlarımız ve iş modellerimiz 27 yıllık global bilgi birikimine, yüksek teknolojik altyapı temeline dayanıyor. Global pazarda hizmet verdiğimiz iş birliklerimizde uyguladığımız iş modelleri ve dijital çözümlerinden ülkemiz için uygun olanları sektörümüze sunmayı çok önemsiyoruz. Bizi farklı kılan en önemli unsur sektörü dijitalleştirme, ülkemizi global pazarlarla aynı modelleri kullanan konumuna taşıma anlamında pazar yapıcı bir rol üstlenmemiz. Birkaç örnek vermem gerekirse; ▲ 2013 yılında Türkiye'de faaliyete başladığı-

mız ilk yılımızda online 2. el araç alım-satım iş modelini (Online Açık Artırma Platformu) sektörümüzde uygulayan ve sektörümüze kazandıran ilk firmayız.

▲ 2016 yılında 2. el bir aracın yeniden pazarlanma sürecini dijital bir ortamda takibini performans ve verimliliğini ölçmeyi sağlayan ilk yazılım çözümünü, Filo Monitörü'nü sektörümüze sunduk.

▲ 2017 yılında yapay zekâ, makine öğrenmesi ve büyük verinin birleşiminden oluşan 2. el araç değerlendirme ve pazar analizi yazılımı Indicata'yı sektörümüzle tanıştırdık.

▲ 2018 yılında tüm yazılımlarımızın birleştirilerek entegre olarak çalıştığı 3600 eko sistem ile sektörümüze uçtan uca yazılım çözümü sunmaya başladık.

▲ 2022 yılında büyük veri analizimizi Power BI teknolojisi ile birleştirerek sektörümüze verilerle doğru karar almalarını sağlayan Dijital Raporlama Platformu'nu sunduk.

▲ Yine 2022 yılında 2. el araç takas alım süreçlerinde her marka model aracın bilgilerini, ekspertiz bilgilerini ve fotoğraflarını girerek dakikalar içinde satın alma fiyatı sunduğumuz Takas Alım Uygulamasını (Trade-in App) sektörle tanıştırdık.

▲ 2023 bu yıl Chatbot teknolojisini yapay zekâ yazılımımızla birleştirerek WhatsApp üzerinden 2. el Araç Değerleme uygulamasını sektörümüzle buluşturan ilk firmayız.

Türkiye'de araç kiralama şirketlerine hangi hizmetleri sunuyorsunuz? Markaların sizinle bu platformda çalışmaları onlara ne gibi faydalar sağlıyor?

Kısa dönem ve operasyonel kiralama firmalarına yeni araç tedarikinden başlayan, filo araçlarının kira süresince yönetimiyle devam eden,

kira süresi sona erince araçların 2. ele devir (de-fleet kararı) ve araçların yeniden pazarlanması için hazırlık süreci, fiyatlanması, satış kanalı seçimi, araçlarının buldukları yerde, ek bir maliyet oluşturmadan, üyemiz olan yüksek adetteki alıcı grubuna online olarak ulaşmasını sağlayan iş modelimiz bulunuyor. Bu modelle araçların en hızlı sürede en iyi fiyata toptan satış kanalında satılmasının sağlanması, perakende satış imkanı ve satış sonrası operasyonel süreçlerin takibine kadar ki tüm araç yaşam döngüsünü online bir platformda 3600 yönetmelerini sağlayan, sunduğumuz dijital çözümlerle firmalara zaman kazandıran, kârlılıklarını maksimize etmelerini, verimliklerinin artmasını sağlayan bir iş ortağıyız. Bu 360 ekosistemde, araçların kirada oldukları süre boyunca filo değerlemelerini, kira sonunda 2. el değerinin yani RV (Residual Value) değerinin ne olacağını hesaplanması, firmaların filolarına dahil etmeyi düşündükleri araç setlerinin sıfır ve 2. el araç fiyat trendlerinin takibi, kira bedellerinin belirlenmesinde kullanabilecekleri RV matrislerinin paylaşımı gibi hizmetler sağlıyoruz.

Biz hem kiralama şirketleri hem de markalar ve yetkili bayilerine hizmet sunan bir şirketiz. Analizini yaptığımız Türkiye 2. el araç pazarı güncel ve geçmiş dönem büyük verisi ve online araç açık artırma kanalımızda gerçekleşen araç satış bilgileri ile her firmaya segment, marka, model, yaş, motor, şanzıman gibi bazında fiyat değişimi, fiyat trendi, pazarda gördüğü ilgi, bulunurluğu, yeni araç karşısındaki 2. eldeki değeri, ileri tarihli gerçekleşecek değer tahminlemesini sunabiliyoruz. Kiralama şirketleri onlara sağladığımız bu analiz ve bilgileri filolarına hangi yeni araçları dahil edebileceklerine karar verirken, araçların de-fleet aşamasında en doğru fiyattan ve doğru satış kanalıyla satılması kararı verirken kullanıyorlar. Markalar da tüm modellerinin pazardaki diğer markaların modelleriyle fiyat değişim trendini, 2. el değerlerini, lansmanını yapacakları yeni bir modelde bu aracın aynı segmentteki diğer araçlarla birlikte RV değer karşılaştırmasını takip edebiliyorlar. Bu da onlara kiralama şirketleriyle filo satışları hakkında görüşmeden önce değerli bir analiz sağlamış oluyor.

Müşterilerinize sunduğunuz yeni ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi Chatbot teknolojisi çok yaygın



bir şekilde hayatımızda kullanılmaya başlandı. Türkiye'de Chatbot teknolojisinin en çok kullanıldığı mesajlaşma platformu WhatsApp. WhatsApp'ın kullanım oranı tüm mesajlaşma kanalları içerisinde yüzde 83 seviyesinde. Biz de bu teknolojiyi kendi yazılımlarımız ve iş modellerimizle nasıl birleştirebiliriz diye düşündük ve Indicata Lead Generator ürünü ile bu teknolojiyi entegre ettik. Geçtiğimiz sene testlerini tamamladıktan sonra lansmanını yaptığımız ve sektörde yine bir ilk olan "WhatsApp Chatbot ile 2. El Araç Değerleme" uygulamasını müşterilerimizle buluşturduk. Bu uygulamada 2. el aracını satmak isteyen tüketicisi WhatsApp ile mesajlaşır gibi aracının bilgilerini girerek Indicata'nın 2. el araç değerlendirme modülüyle bir ön fiyat alabiliyor. Ardından aracının ekspertizini yaptırmak için kendisine en yakın lokasyondaki satış noktasını seçerek randevu oluşturabiliyor. İsteddiği zaman canlı desteğe bağlanarak bu süreci canlı da yürütebiliyor. Indicata Lead Generator'ı web sitelerine entegre ederek online bir satış kanalı elde eden müşterilerimiz WhatsApp Chatbot ile yeni bir 2. el online satış kanalına daha sahip oluyorlar. Diğer bir yeni ürünümüz ise aslında yıllardır globalde birçok ülkede kullandığımız, yeni araç satışı ve 2. el araç takas alım hacmini arttırmak için geliştirdiğimiz ve sektöre buluşturduğumuz "Takas Alım Uygulaması" (Trade-In App). OEM'ler, bayi grupları, yetkili satıcılar ve kiralama firmalarının takas alım süreçlerini dijitalleştiren bu uygulama; araç bilgilerinin, detaylı ekspertiz bilgilerinin kolayca girilmesine, uygulamanın yönlendirilmesiyle araca ait fotoğrafın her açıdan çekilmesine, tüm bu bilgiler girildikten sonra,

kurumların araç üzerinde, belirli satış stratejilerine göre yapılandırılmış uluslararası fiyatlandırma dinamikleri aracılığıyla gerçek zamanlı, araç alım-satım fiyatını öğrenmesine olanak tanıyor. IOS ve Android sistemleriyle uyumlu, web tabanlı yönetim paneli ile tüm takas sürecinin detaylı bir şekilde izlenmesine, raporlanmasına imkân tanıyan uygulama, internetin olmadığı ortamlarda da çevrimdışı çalışma özelliğiyle takas alım sürecinin aksadan hızlıca tamamlanmasını sağlıyor.

Autorola Türkiye olarak önümüzdeki yıl hedefleriniz, projeleriniz nelerdir? Hangi konular üzerinde ağırlıklı olarak duracaksınız?

Otomotiv sektörü büyük bir değişim ve dönüşüm içerisinde. Bu değişim sürecinde özellikle dijitalleşmenin sürdürülebilirliğin bir gerekliliği olduğunu düşünüyoruz ve sektörde kendimizi 3600 eko sistem kurucusu olarak tanımlayıp, online iş modelleriyle değişimi sahiplenerek bu doğrultuda yazılım ve çözümlerimizi şirketlerin iş süreçlerini uçtan uca dijitalleştirerek onları "dijital, akıllı ve sürdürülebilir" işletmelere dönüştürmek üzere tasarlıyoruz. Önümüzdeki dönemde mevcut yazılımlarımıza yeni özellikler eklemek, yazılımlarımızdan bazılarının yeni sürümlerini devreye almak, 2. el araçların perakende kanalda satışı konusunda dijital iş modelleri geliştirmek, elimizdeki büyük pazar verisini müşterilerimize sunduğumuz çözümlerimiz içinde daha aktif kullanmak ile ilgili hedeflerimiz var. Diğer yandan genel merkezimizden global tarafta hayata geçireceği ve kendi pazarımızda kullanabileceğimizi düşündüğümüz bir yeni ürün, yeni bir iş modeli olursa mutlaka bu fırsatı da değerlendiriyor oluruz.



Türkiye'de 10 Yıldır
2. El Araç ve Filo Yönetiminde
Dijital Çözümler Sunuyoruz!



www.autorolaturkiye.com.tr