

KAYALAR

BÜLTEN

15

Departman Günlükleri:
Yurt İçi Satış ve Pazarlama

22

Bayi Röportajları:
Egeli Boya



#KALİTEBİZİMKİMYAMIZDA

Her anınızda hep yanınızda.

Always by your side at every moment.

Kayalar Kimya, mobilya boya ve verniklerinden ahşap bakım sistemlerine, dekoratif boyalardan sanayi ve zemin boylarına kadar tüm markalarıyla her anınızda, hep yanınızda.

Kayalar Kimya is always by your side at every moment, with all its brands, from furniture paints and varnishes to wood care systems, from decorative paints to industrial and floor paints.



GENÇ
BOYA • VERNİK


düfa
Boyanın Ustası

GENÇ NOROO

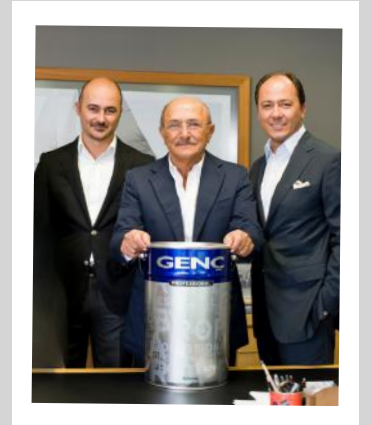
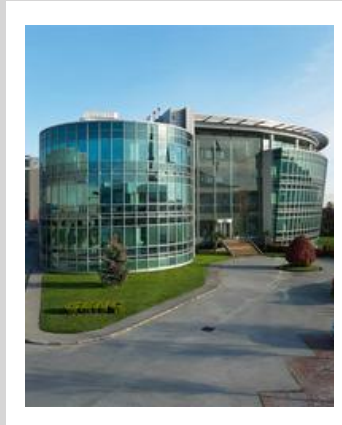
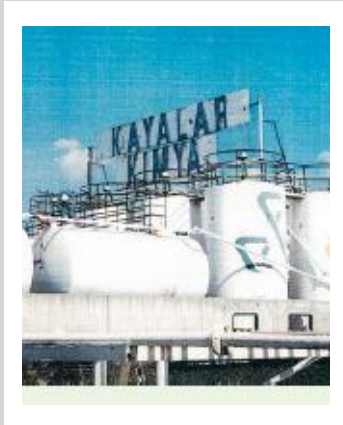

WOOD
SOL

 **Kayalar**

www.kayalarkimya.com.tr



Kayalar Kimya 49 Yaşında...



GENC
BOYA • VERNİK



GENC NOROO



İÇİNDEKİLER

Ersin Kenan Kayalar'dan	02
Bizden Haberler	03
Etkinliklerimiz	08
Fuarlarımız	14
Departman Günlükleri: Yurt İçi Satış ve Pazarlama	15
Bayi Röportajları: Egeli Boya	22
Bizden Fotoğraflar	25



Ersin Kenan Kayalar
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli İş Ortağımız,

2025 yılının ilk iki ayı gerçekten çok hızlı geçti. Ocak ayında, şirketimizin 49. yaşını kutlamanın gururunu yaşadık. Neredeyse yarım asırlık bir geçmişe sahip olan Kayalar Kimya, hala ilk günkü heyecan ve enerjiyle iş alanlarımızda fark yaratmak için durmaksızın çalışıyor. 49 yıl boyunca edindiğimiz sektör tecrübesi, markalarımızdan aldığımız güç, büyüyen ekibimizin azmi ve gelişim arzumuz ile hem yerel hem de global alanda fark yaratmaya devam ediyoruz. Paydaşlarımızla daha nice başarılarla dolu yıllar geçirmeyi diliyoruz. Bu dönemde, değerlendirme ve strateji toplantılarımız sayesinde hem çalışanlarımızla hem de paydaşlarımızla

bir araya gelerek önümüzdeki dönem için önemli odak noktalarımızı belirledik. Bu toplantılar, iş operasyonlarımızı ve globaldeki değişimlere nasıl hızlı ve etkili bir şekilde adapte olacağımızı netleştirmemize büyük katkı sağladı.

Ayrıca, Şubat ayı sonunda bayilerimizle gerçekleştirdiğimiz verimli buluşmalar, onların değerlendirmeleri ve beklentileri doğrultusunda iş yapış şeklimizi daha da iyileştirecek aksiyonlar almamıza olanak tanıdı. Bu görüşmeler, mevcut stratejilerimizi gözden geçirmemizi sağlarken, aynı zamanda yeni fırsatlar yaratma konusunda da bize ilham verdi.

2025 yılının, globaldeki değişimler ve zorluklar nedeniyle kolay geçmeyeceğini başından itibaren öngörüydük. Ancak her zamanki gibi azim ve kararlılıkla hem yerel hem de global ölçekte büyüme yolculuğumuzu daha sağlam adımlarla sürdüreceğimize olan inancımız tam. Bu dönemde aldığımız aksiyonlar ve stratejik hamleler, Kayalar Kimya'nın sektördeki yerini pekiştirmeye ve tüm paydaşlarımıza daha fazla değer sunmaya yönelik önemli adımlar olacaktır.

Dergimizin bu sayısında, 2025'in ilk iki ayında elde ettiğimiz başarıları ve gerçekleştirdiğimiz projeleri sizinle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. İlerleyen dönemde, daha güçlü bir gelecek için attığımız adımlarla sektördeki rekabet gücümüzü artırmayı hedefliyoruz.

Bu vesileyle, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü de kutlamak isterim. Kadınların iş dünyasında, toplumda ve hayatın her alanında gösterdikleri azim ve başarı, bizlere ilham vermektedir. Başta şirketimizdeki kadın çalışanlarımız olmak üzere, tüm kadınların emekleri ve katkıları için teşekkür eder, birlikte daha eşitlikçi ve güçlü bir geleceğe adım atmayı temenni ederim.

Dergimizi keyifle okumanızı dilerim.

MİRKA İLE STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ



Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar ve Mirka Genel Müdürü Alphan Altın sektöre yön verecek stratejik bir iş birliği anlaşması imzaladılar. Bu anlaşmayla yüzey finisajı teknolojisinde dünya lideri Mirka, Genç Boya ve Vernik bayilerindeki yerini alacak.

Mirka Ahşap Sektörü Ürünlerinin Satışı Genç Boya Vernik Bayilerimiz ile Gerçekleşecek

Mirka ile yaptığımız anlaşma çerçevesinde, Mirka'nın dünya çapında tanınan yüksek kaliteli yüzey finisajı sistemleri ve tamamlayıcı ürünlerinin satışını üstleniyoruz. Bu iş birliği, Kayalar Kimya'nın güçlü bayi ağı, sektörel deneyimi ve geniş müşteri kitlesiyle birleşerek, Mirka ahşap sektörü ürünlerinin Türkiye pazarında daha geniş bir kitleye ulaşmasını sağlayacak. Aynı zamanda Kayalar Kimya'nın mevcut pazar gücünü artırarak sektördeki büyüme fırsatlarını daha verimli şekilde değerlendirmesine olanak tanıyacak.

Güçlü Ortaklık, Global Hedeflere Doğru Adım Atıyor

142 bin tonluk üretim kapasitemiz, güçlü AR-GE merkezimiz ve sektördeki liderliğimiz ile hem Türkiye'de hem de global pazarda önemli bir konumda yer alıyoruz. Mirka ile yapılan bu stratejik ortaklık ile global büyüme hedeflerimize katkı sağlayacak, rekabet gücünü artıracak ve her iki şirketin daha geniş müşteri kitlelerine ulaşmasını mümkün kılacağız. Büyüme stratejimiz doğrultusunda sektördeki liderliğimizi daha da güçlendirecek ve sürdürülebilir büyümeye yön vereceğiz.

YILMAZ KAYALAR BULVARI'NDA AĞAÇLANDIRMA ÇALIŞMALARI BAŞLADI 🌱

Kurucumuz ve Onursal Başkanımız Yılmaz Kayalar'ın adını taşıyan Yılmaz Kayalar Bulvarı'nda, 350 adet huş ağacı fidanının dikilmesiyle ağaçlandırma çalışmalarına başladı. Bu adım, hem bölgenin estetik görünümünü güçlendirecek hem de iklim değişikliğiyle mücadeleye katkı sağlayarak bulvara yeni bir kimlik kazandıracak.

Yeşil alanların çoğaltılması ve kentin daha yaşanabilir hale gelmesi adına Erbaa Belediyesi tarafından yürütülen bu proje, şehir estetiğine katkı sağlıyor. Yeni dikilen ağaçlar sayesinde bulvar, daha ferah ve sağlıklı bir yaşam alanına dönüşerek hem bölge halkına hem de ziyaretçilere huzurlu bir atmosfer sunacak.

[İlgili haber için tıklayın.](#)



YÖNETİM KURULU BAŞKANIMIZ ERSİN KENAN KAYALAR, HATAY YAŞAMKENT'TEKİ KAYALAR MAHALLESİ'Nİ ZİYARET ETTİ



Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar, 6 Şubat depremlerinden sonra bağışçı şirketlerin destekleri ile kurulan Hatay Yaşamkent'teki şirketimizin adını taşıyan Kayalar Mahallesi'ni ziyaret etti.

İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği ziyaret sırasında, yaşam alanlarının iyileştirilmesi ve halkın ihtiyaçlarının karşılanması için atılabilecek yeni adımlar da değerlendirildi.

Kayalar Mahallesi, depremin ardından oluşturulan güvenli yaşam alanlarından biri olarak bölge halkına yeni bir başlangıç sunuyor. Burada gerçekleştirilen çalışmalar, toplumun dayanışma gücünü bir kez daha gözler önüne seriyor.

Bizden Haberler

HER KADIN AYRI BİR RENK, AYRI BİR GELECEK

8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nü Kayalar Kimya olarak bir iyilik hareketine dönüştürmek istedik. Bu özel günde, değerli kadın çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederken, hediyelerimizi anlamlı bir amaca hizmet etmesi için Darüşşafaka Cemiyeti'nden seçtik.

1863 yılından bu yana, annesi veya babası hayatta olmayan ve maddi imkânları yetersiz çocuklara nitelikli eğitim fırsatı sunan Darüşşafaka, onlara parlak bir gelecek için umut oluyor. Kadın emeğini onurlandırdığımız bu özel günde, eğitime katkı sağlayan ve geleceği değiştiren bu kuruma destek vermekten büyük gurur duyduk.

Ayrıca, şirketimizdeki kadın çalışanlarımızla birlikte keyifli bir video çekimi gerçekleştirdik. Bu çekimle, şirketimizdeki kadın çalışanlarımızın enerjileri ve iş yapış biçimleriyle yarattıkları farkı da vurgulama fırsatı bulduk. Kadınların hayatın her alanındaki güçlü katkılarını onurlandırırken, daha eşit ve adil bir dünya için adımlar atmaya devam edeceğiz.



KAYALAR KİMYA WEB SİTEMİZ YENİLENDİ!



Kayalar Kimya olarak, dijital dünyadaki varlığımızı güçlendirmek amacıyla web sitemizi yeniledik.

Yeni tasarımımla modern bir görünüm ve özgün bir deneyim sunarak, kullanıcı dostu bir platform oluşturmayı amaçladık.

Markamızın kimliğini en iyi şekilde yansıtan web sitemizi ziyaret etmek için [buraya tıklayabilirsiniz](#).

Bizden Haberler

LUVBIOWOOD PROJEMİZ İLE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SAHNESİNDE YERİMİZİ ALDIK



Brüksel’de gerçekleşen INN-PRESSME Final Etkinliği’nde AR-GE Koordinatörümüz Ebru Ergüven, Alman Proje partnerimiz ile birlikte biyobazlı UV kürlenabilir hibrit ahşap kaplama projemiz “LUVBioWood”u tanıttı.

Sürdürülebilir ahşap kaplama çözümleriyle geleceği şekillendiriyoruz.

EĞİTİME DESTEK VERMEYE DEVAM EDİYORUZ



Çerkezköy Trakya Anadolu Lisesi'ne yeni bir laboratuvar kazandırmanın gururunu yaşıyoruz. Çerkezköy Kaymakamı Nazmi Günlü ve okul yönetimi katılımıyla düzenlenen açılıшта, İnsan Kaynakları, İdari İşler, Kalite Yönetim Sistemleri ve SEÇ Direktörümüz Dilek ÜN, Kayalar Kimya adına plaket aldı.

Kayalar Kimya olarak, eğitimin ve bilimin gücüne inanıyor ve bu alandaki desteklerimizi sürdürme kararlılığımızı yineliyoruz.

Gençlerimizin daha aydınlık bir geleceğe ulaşmasına katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Etkinliklerimiz

2025'E BİRLİKTE RENKLİ BİR MERHABA 🎉



2025 Yeni Yıl etkinliğimizde tüm çalışanlarımızla bir araya gelerek unutulmaz bir güne imza attık. Lezzetli ikramlar ve müzik eşliğinde keyifli dakikalar geçirirken, çekilişler ile heyecan dolu anlar yaşadık. Yeni yıla hep birlikte, neşeye ve coşkuyla renkli bir merhaba dedik.

Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar ve Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar'ın da çalışanlarımızla bir araya gelerek 2024 yılı değerlendirmesi ve 2025 yılı için temennilerde buldukları etkinlikte tüm yöneticilerimiz de yıl sonu mesajlarını çalışanlarımız ile paylaştılar.

Tüm ekip arkadaşlarımıza ve organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ederiz.



Etkinliklerimiz



MİMARİ OFİS GÖRÜŞMELERİYLE GÜÇLÜ BAĞLANTILAR KURUYORUZ



Yapı Kataloğu iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz mimari ofis ziyaretleri, markamızın sektördeki prestijini artırarak stratejik iş birliklerimizi güçlendiriyor. Bu ziyaretler, sektördeki profesyonellerle doğrudan etkileşim kurmamıza olanak tanıyarak bir araya geldiğimiz mimarların da doğru ürün seçiminde daha bilinçli kararlar almalarına yardımcı oluyor.



Proje bazında sunduğumuz teknik destek hizmeti ile iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına özel çözümler geliştiriyor, uzun vadeli iş birlikleri ve sağlam referanslar oluşturarak sektördeki konumumuzu güçlendiriyoruz.

İSTANBUL SERBEST MİMARLAR DERNEĞİ İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ'NDE MİMARLARLA BULUŞTUK



27 Kasım'da İstanbul Serbest Mimarlar Derneği tarafından düzenlenen İkili İş Görüşmeleri 2024 etkinliğine, Genç ve Düfa ekiplerimizle katıldık.

Mimari ofis kurucuları ile yapı malzemesi sektörünün önde gelen temsilcilerini bir araya getiren bu etkinlikte, ürünlerimizi ve yeniliklerimizi tanıtmaya fırsat yakaladık. Gün boyu süren görüşmelerde, şirketimize katma değer sağlayacak 20 mimari ofis ile doğrudan temas kurarak, sektördeki iş birliklerimizi güçlendirdik.

İNDER ETKİNLİĞİNDE SEKTÖR TEMSİLCİLERİYLE BULUŞTUK



19 Şubat'ta İnşaatçılar ve Gayrimenkul Derneği (İNDER) tarafından düzenlenen etkinliğe katılarak, inşaat ve gayrimenkul sektörünün önde gelen temsilcileriyle bir araya geldik. Etkinlik sırasında, sektörün güncel gelişmeleri ele alınırken, olası iş birlikleri ve ortak projeler üzerine verimli görüşmeler gerçekleştirdik.

Kayalar Kimya olarak, inşaat sektörüne yönelik yenilikçi çözümler sunmayı sürdürürken, sektördeki iş birliklerimizi güçlendirmek ve sürdürülebilir projelere katkı sağlamak amacıyla bu tür organizasyonlarda aktif olarak rol almaya devam edeceğiz.

KAYALAR KİMYA, GENÇ BOYA VERNİK BAYİLERİYLE KIBRIS'TA BULUŞTU



Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar, Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar, Yurt içi Satış ve Pazarlama Müdürümüz Bedri Büyüктаşkın, müdürlerimiz ve bayilerimizin katılımıyla, Kıbrıs'ta 2024 yılını değerlendirdiğimiz ve 2025 yılı için stratejilerimizi belirlediğimiz bayii toplantımızı gerçekleştirdik.

Toplantıda, bayilerimizle geçen yılın başarıları ve gelişim alanları üzerine yoğunlaşarak, gelecek dönemdeki adımlarımızı hep birlikte planladık. Ayrıca talep ve beklentileri de değerlendirme fırsatı bulduk. Bizimle çalışmaya başladıkları yıl bazında bayilerimize takdim ettiğimiz plaketler ile başarılarını taçlandırırken, aynı zamanda iş birliğimizi pekiştirip geleceğe yönelik güçlü adımlar da attık.

Organizasyona katılan değerli bayilerimize teşekkür ederiz.

SATIŞ VE TEKNİK EĞİTİM TOPLANTISI İLE GELECEĞE GÜÇLÜ ADIMLAR



Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar'ın liderliğinde, 6-7 Şubat tarihlerinde düzenlenen Bölgeler Satış ve Teknik Eğitim Toplantısı'nda ekiplerimizle bir araya geldik.

Bu önemli organizasyonda, satış ve teknik ekiplerimizle sektörümüzün dinamiklerini değerlendirdik. Pazar trendleri, yenilikçi çözümler ve müşteri beklentilerine yönelik stratejilerimizi gözden geçirerek, geleceğe yönelik güçlü adımlar atmak için stratejilerimizi gözden geçirdik.

İnovasyon, müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilir büyüme odaklı çalışmalarımızla önümüzdeki dönemde başarılarımızı daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.

Katılım sağlayan ve toplantımıza değerli katkılar sunan tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz. Birlikte daha güçlüyüz! 🚀

TUZLA FABRİKAMIZDA BAŞARIYLA GERÇEKLEŞTİRİLEN ACİL DURUM TATBİKATI



Tuzla fabrikamızda, acil durumlara karşı hazırlıklı olmak amacıyla kapsamlı bir Acil Durum Tatbikatı gerçekleştirdik. Resmi kurum temsilcilerinin ve tüm çalışanlarımızın katılımıyla düzenlenen tatbikat kapsamında tahliye, toplanma, yangın, yaralı müdahalesi ile çevresel yayılmaya karşı alınacak aksiyonlar başarıyla uygulandı.

Etkinliklerimiz

DÜFA İLE İLK INFLUENCER İŞ BİRLİĞİMİZİ GERÇEKLEŞTİRDİK! 🎉

DÜFA markamız ile dijital dünyadaki etkimizi artırmak ve daha geniş kitlelere ulaşmak amacıyla, ilk influencer iş birliğimizi hayata geçirdik. 🎨 ✨ Bu projede, markamızın renklerini en iyi şekilde yansıtan özel bir içerik hazırladık.

Bu ve benzeri iş birlikleri ile hedef kitemize daha yakın olmayı, markamızı daha geniş kitlelere tanıtmayı amaçlıyoruz.

Siz de çalışmamızı görmek ve tüm paylaşımlarımızı keşfetmek için Instagram hesabımızı ziyaret edebilirsiniz! 💙📱

SOSYAL MEDYA ETKİNLİĞİNDE BULUŞTUK! BEĞEN, PAYLAŞ, ETKİLEŞİME GEÇ 🚀



Tuzla ve Gebze fabrikalarımızda düzenlediğimiz sosyal medya etkinliğimizde, çalışma arkadaşlarımızla bir araya geldik. Etkinlik kapsamında, sosyal medya hesaplarımızı tanıtarak bu platformları daha etkin ve verimli kullanma konusunda kısa bilgiler sunduk. Çalışanlarımızın değerli katkılarıyla, sosyal medya hesaplarımızda daha fazla etkileşim sağladık.

Sosyal medyanın gücünden daha etkin şekilde faydalanmak ve şirketimizin güncel paylaşımlarını takip etmek için katılım gösteren tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

Fuarlarımız

RUSYA MEBEL FUARI'NI BAŞARIYLA TAMAMLADIK



18-22 Kasım 2024 tarihleri arasında, Rusya'nın başkenti Moskova'da düzenlenen MEBEL Fuarı'na katıldık. 2024 yılının son fuarını, sektör profesyonelleriyle bir araya gelerek ve yeni iş bağlantıları kurarak başarıyla tamamladık.

Bu tür uluslararası etkinlikler, Kayalar Kimya'nın büyümesine ve küresel pazardaki varlığımızı güçlendirmemize önemli katkılar sağlıyor. Fuar süresince standımızı ziyaret eden tüm misafirlerimize ve değerli ekip arkadaşlarımıza özverili çalışmalarından dolayı teşekkürlerimizi sunarız.

FUAR SOHBETLERİ VE GÜÇLÜ İŞ BİRLİKLERİ



Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı'nda, değerli müşterilerimizle bir araya gelerek iş birliklerimizi güçlendirdik.

Ziyaretimiz sırasında, iş ortaklarımızla potansiyel iş fırsatları üzerine verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Bu süreç, mevcut iş ilişkilerimizi geliştirmek ve yeni fırsatlar yaratmak adına önemli bir adım oldu.

YURT İÇİ SATIŞ VE PAZARLAMA



Bedri BÜYÜKTAŞKIN

Yurt İçi Satış ve Pazarlama Müdürü

Yurt İçi Satış ve Pazarlama departmanının yapısı nasıldır ?

Kayalar Kimya'yı sektörde öne çıkaran en önemli özellik nedir?



Departman soruları

Bedri Bey merhaba, öncelikle güzel bir 2025 yılı olmasını diliyoruz ve röportajımıza yurt içi satış stratejilerinizde bu yıl odaklandığınız öncelikli hedefler nelerdir bunları öğrenerek başlamak istiyoruz.

Ben de herkese başarılı, huzurlu ve sağlıklı bir yıl diliyorum. Yurt içi satış stratejilerimizde bu yıl odaklandığımız alanlar dijitalleşme ve e-ticaret kanallarının güçlendirilmesi, müşteri deneyimine odaklanılmaya devam edilmesi, pazarda farklılaşabilmek için yeni ürün ve hizmetler geliştirmesi, farklı bölgelere yönelik satış stratejilerini gözden geçirerek ihtiyaç duyulan alanlarda yeni stratejiler geliştirilmesidir. Bunun yanı sıra, bu yıl bizim için B2B satış da öncelikli hedefler arasında yer alıyor. Kurumsal müşterilere yapılan satışların artırılması, daha etkili iş ortaklıkları ve distribütörlük anlaşmaları sağlanması, veri odaklı pazarlama ve satış ile hedeflenmiş ve kişiye özel pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ve müşteri segmentasyonumuzun daha verimli hale getirilmesi de öncelikli konularımız arasında yer almaya devam edecek.

Bu alanların çoğunda zaten başarılıyız ancak önümüzdeki dönemde de hedeflerimiz büyük olduğu için stratejilerimizi de buna göre gözden geçireceğiz. Gerekli yerlerde, içinde bulunduğumuz koşullara göre değişiklikler yaparak ilerleyeceğiz.

Pandemi ve sonrasında sektörümüzde dinamikler değişti. Bu değişimleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Kayalar Kimya bu değişimlere nasıl uyum sağladı?

Pandemi ve sonrasında birçok sektörde dinamikler büyük ölçüde değişti. Kimya sektöründe de bu değişimler bazı belirgin eğilimleri ortaya çıkardı. Öncelikle dijitalleşme hız kazandı ve tedarik zinciri süreçlerinde değişimler oldu. Sürdürülebilirlik de eskisinden daha önemli bir odak noktası haline geldi. Kayalar Kimya olarak bu değişimlere hızlı bir şekilde uyum sağladık. Dijital dönüşüm sürecini hızlandırarak dijital satış kanallarımızı geliştirdik ve online platformlarda daha geniş bir erişim yakaladık. Tedarik zincirindeki aksaklıkları minimize etmek için alternatif tedarik kaynakları oluşturduk ve lojistik süreçlerimizi optimize ettik. Bu stratejiler, üretim süreçlerimizde kesintilere yol açmadan müşteri taleplerine hızlı bir şekilde yanıt verebilmemizi sağladı.

Departman soruları

Sürdürülebilirlik de pandemi ile birlikte daha fazla önem kazandı. Kayalar Kimya olarak çevre dostu ürünler ve yeşil üretim süreçleri her zaman öncelikliğimizdi ancak bu değişimle birlikte bu alana daha çok yatırım yapmaya başladık. Çevreye duyarlı yeni ürünler geliştirdik ve daha az kaynak tüketen bu ürünlerle sektördeki talep değişimlerine hızlıca uyum sağladık.

Son olarak, tüketici davranışlarındaki değişimler her marka için ürün gamına yeni ürünler eklenmesini zorunlu hale getirdi. AR-GE yatırımlarımızı artırarak yeni ürün formülasyonları ve farklı kullanım alanlarına yönelik çözümler geliştirdik. Tüm bu adımlar, Kayalar Kimya'nın pandemi sonrası dönemde rekabet gücünün artırmasına ve sektördeki liderliğini sürdürmesine olanak tanıdı. Zor bir dönemdi ancak esnekliğimiz ve değişime hızlı ayak uydurmamız sayesinde bu dönemi başarılı bir şekilde tamamladığımızı düşünüyorum.



Pandemi sonrası dönemde yurt içi satışlarda nasıl bir dönüşüm yaşadınız? Bu dönemde elde ettiğiniz başarılar ve öğrenimler nelerdir?

Daha önce de belirttiğim gibi pandemi, geleneksel satış kanallarından dijital satışa geçişi hızlandırdı. Fiziksel mağazaların kapanması ve sosyal mesafe önlemleri, tüketicilerin online alışverişe yönelmesine yol açtı. Bu, hem B2C (Business to Consumer)

hem de B2B (Business to Business) satışlarında büyük bir dönüşüm anlamına geldi. Dijital platformların ve online müşteri etkileşiminin önemini daha derinlemesine anlamış olduk. Müşterilerin alışveriş alışkanlıkları değiştiği için dijital dönüşümün sürdürülebilir bir strateji haline gelmesi gerektiğini fark ettik. Dijital satış sistemimizi güçlendirerek, müşteri taleplerine hızlı ve etkili bir şekilde yanıt verme yeteneğimizi artırdık. Bu sayede online satışlarımızda büyük bir artış elde ettik.

Tüketici davranışlarındaki değişikliklerle birlikte, hijyen ve sağlık odaklı ürünlere olan talep arttı. Bu doğrultuda, biz de ürün yelpazemizi çeşitlendirerek bu alandaki pazar payımızı büyüttük.

Pandemi sürecinin getirdiği esneklik ve hızlı adaptasyon gerekliliğine de hızlıca yanıt verdik. Tedarik zinciri süreçlerimizi optimize ederek, üretim hatlarımızı hızlıca değişen koşullara uyum sağlayacak şekilde organize ettik. Bölgesel pazar stratejilerimizi geliştirerek yerel pazarda daha güçlü bir konum elde ettik.

Bu adımlar, tedarik zincirindeki aksaklıkları minimize etmemizi ve müşteri taleplerine hızlı bir şekilde cevap verebilme yeteneğimizi artırmamızı sağladı.

Müşteriler, sadece ürün satın almakla kalmayıp, aynı zamanda daha fazla bilgi, destek ve rehberlik talep etmeye başladılar. Bu değişimi göz önünde bulundurarak, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) sistemlerimizi güçlendirdik ve satış sonrası destek süreçlerimizi iyileştirdik. Müşteri odaklı yaklaşımımızı derinleştirerek, güven kazandık ve uzun vadeli ilişkiler kurmayı başardık.

Pandemi sonrası öğrendiğimiz en önemli ders, dijitalleşmenin ve müşteri odaklı yaklaşımın sürdürülebilir bir strateji haline getirilmesi gerektiğidir. Ayrıca, esnek, hızlı adapte olabilen ve çevre dostu ürünlere odaklanan bir iş modelinin, zorlu dönemlerde bile başarıyı sürdürebilmenin anahtarı olduğunu fark ettik. Bu dönüşüm sürecinde edindiğimiz deneyimler, gelecekteki büyümemiz ve rekabetçi avantajımız için temel oluşturuyor.



Müşteri memnuniyeti ve sadakatini artırmak için ne gibi stratejiler geliştiriyorsunuz? Gelecekteki satış stratejileriniz hakkında neler paylaşabilirsiniz? Özellikle uzun vadeli hedefleriniz neler?

Müşteri memnuniyeti ve sadakati, Kayalar Kimya olarak her zaman önceliğimiz. Başarılı olabilmek için, sadece müşterilerimizin beklentilerini karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda onlara değerli bir deneyim sunduğumuzu hissettirmemiz gerektiğinin bilincindeyiz. Müşteri sadakatini artırmak için geliştirdiğimiz stratejiler, her aşamada onlara özel çözümler sunmaya yöneliktir.

Departman soruları

İlk adım, müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde anlamak. Düzenli olarak müşterilerimizle iletişimde kalarak geri bildirim alıyor, bu geri bildirimleri ürün ve hizmetlerimizi geliştirmek için kullanıyoruz. Ayrıca, hızlı ve etkili müşteri desteği sağlayarak sorunları en kısa sürede çözüme kavuşturuyoruz. Proaktif iletişim ise müşteri memnuniyetini artıran önemli bir unsur. Müşterilerimizi olası aksaklıklar veya değişiklikler hakkında zamanında bilgilendirerek güven ilişkisi kuruyor ve sadakatlerini pekiştiriyoruz.

Ürün ve hizmet kalitemizi sürekli olarak iyileştiriyoruz. Müşteri geri bildirimlerini dikkate alarak her geçen gün kalitemizi artırmaya devam ediyoruz. Tüm bu stratejilerle, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkararak uzun vadeli sadakat ilişkileri kuruyoruz.

Uzun yıllardır Kayalar Kimya'dasınız. Şirketimizin marka değerini ve bilinirliğini artırmak için attığınız adımlardan hangileri en başarılı oldu? Deneyimlerinizi paylaşabilir misiniz?

Bu soru beni işe ilk başladığım zamanlara götürdü. Kayalar Kimya'ya katıldığımda, bu markanın bir parçası olmanın ve ona değer katmanın ne kadar büyük bir sorumluluk olduğunun bilincindeydim. Burada bulunduğum 25 yıla yakın süredir, farklı markalarımızın ürün süreçlerinden, markalaşma ve sahada yerini alma aşamalarına kadar pek çok farklı adımın bir parçası oldum. Her bir süreçte emeğimizin bir izi olduğunu görmek, beni her geçen gün daha da motive etti.

Başarımızın sırrının, ekip olarak her birimizin markalarımızı sahiplenmesi olduğunu düşünüyorum. Bu zihniyetle müşterilerimizle güvene dayalı sağlam ilişkiler kurarak, onlara doğru zamanda doğru yerde olup gerekli desteği vererek marka bilinirliğimizi önemli ölçüde artırdık. Müşterilerimize sadece bir ürün değil, aynı zamanda onlara değer veren bir marka sunduk. Onların ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamak, bizi yalnızca bir iş ortaklığı değil, bir güven kaynağı haline de getirdi.

Ürün kalitemize sürekli yatırım yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıdık. Bu, yalnızca ticari başarı değil, aynı zamanda yaptığımız işin her bir parçasına olan bağlılığımızın bir yansımasıydı. Aynı zamanda sürdürülebilir üretim süreçlerine geçiş yaparak çevre dostu ürünler sunduk ve bu durum çevre bilincine sahip müşterilerimiz tarafından oldukça olumlu karşılandı. Kayalar Kimya olarak, sadece bir sektör lideri olmak değil, aynı zamanda çevremize, doğaya ve topluma karşı da sorumluluklarımızı yerine getirmek istedik. Bu da bize ayrı bir gurur kaynağı oldu.

Net bir vizyon ve misyon belirleyerek markamızın değerlerini daha güçlü bir şekilde vurguladık. Bu süreç, sadece işimize olan bağlılığımızı artırmakla kalmadı, aynı zamanda şirketimizin geleceği için sağlam temeller attı. Kayalar Kimya büyüdükçe biz de büyüdük, geliştikçe biz de geliştik. Bu süreçteki her adımda birlikte başardık, birlikte zor zamanları aştık ve birlikte güçlendik. Bu yolculuk, her geçen gün daha anlamlı hale geldi ve beni hem profesyonel hem de kişisel olarak tatmin etti. Kayalar Kimya'da geçirdiğim her an, bana hem şirketimizin hem de kendi potansiyelimin sınırlarını keşfetme fırsatı sundu.

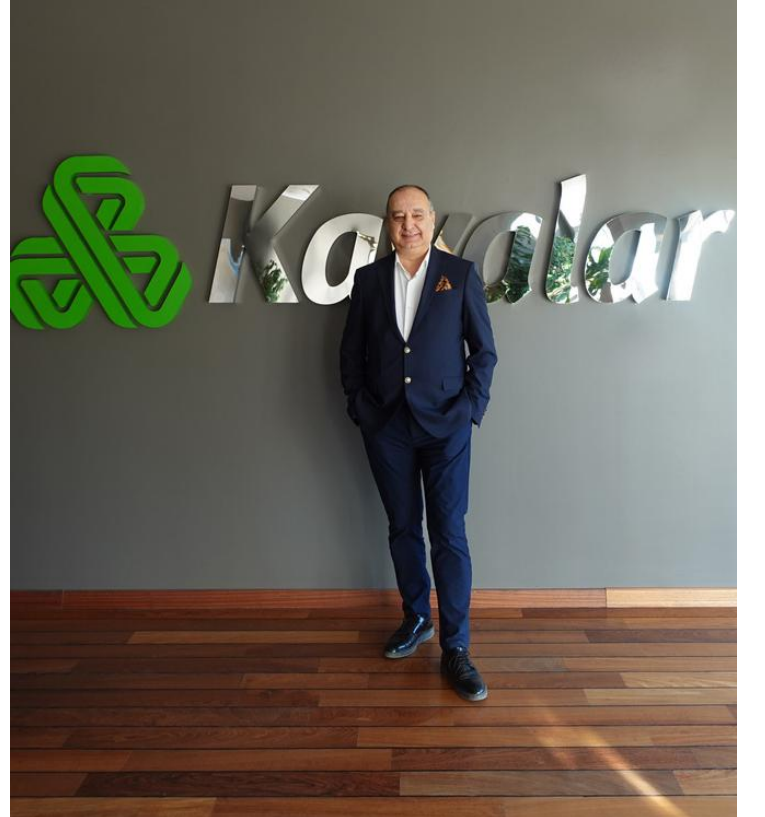
Ekip içi iş birliği ve motivasyon sağlamak adına neler yapıyorsunuz? Ekibinizle güçlü bir sinerji oluşturmak için hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

Ekip içi iş birliği ve motivasyonu artırmak için açık ve etkili iletişim sağlayarak düzenli toplantılar ve birebir görüşmelerle ekip arkadaşlarımızın fikirlerini özgürce paylaşmalarını destekliyoruz.

Ayrıca, ortak bir amaca yönelmelerini sağlamak için yıllık hedefler belirliyor ve bu hedeflere ulaşmak için birlikte planlar yapıyoruz. Çalışanlarımızın gelişimlerini desteklemek adına düzenli eğitim ve seminerler düzenliyoruz ve kişisel gelişimlerine yatırım yapıyoruz. Esnek çalışma fırsatları ve güven odaklı bir ortam oluşturarak çalışanlarımızın motivasyonlarını artırıyoruz.

Ekibimizde, hem şirkette çok uzun yıllardır çalışan hem de yeni katılan arkadaşlarımız var. Bu çeşitlilik ekibin her üyesinin birbirinden bir şeyler öğrenmesi ve şirket kültürünü eski çalışanların yenilere aktarması açısından çok kıymetli. Aynı şekilde, yenilerin de taze bakış açısıyla eski çalışanlara katkıda bulunması çok önemli. Yönetici arkadaşlarım ile birlikte, bu öğrenme sürecini en iyi şekilde desteklemek ve herkesin birbirinden öğrenmesini sağlamak en büyük önceliğimiz.

Tüm bu yöntemlerle güçlü bir sinerji oluşturarak ekip içindeki iş birliği ve motivasyonu sürekli kılmayı hedefliyoruz ve başarıya da bu sayede ulaşıyoruz.



Departman soruları

Son dönemde şirketimize katılan genç çalışma arkadaşlarımıza, kariyer yolculuklarında rehberlik edecek hangi tavsiyeleri vermek istersiniz?

Kayalar Kimya'ya yeni katılan genç çalışma arkadaşlarıma öncelikle “ekibe hoş geldiniz” diyorum. Dinamik, esnek, paylaşımcı ve güven ilkesine dayalı ilişkiler geliştiren bir ekibin parçası olacaksınız. Sürekli öğrenmeye açık olmak ve sektördeki gelişmeleri takip etmek size büyük avantaj sağlayacak. Boya sektörü çok hızlı değişiyor, eğer bu dinamikleri takip eder ve bunlara adapte olabilirsiniz kariyerinize bir adım önden başlarsınız.

Ayrıca, etkili iletişim ve takım çalışması becerilerini geliştirmenin, ekip içinde güçlü ilişkiler kurmaları anlamında önemli olduğunu düşünüyorum. Proaktif olmaları, sorumluluk alarak çözümler üretmeleri ve karşılaştıkları zorluklar karşısında sabırlı olmaları da önemli. İş ve özel hayatımızda problem çözmek, yaşamımızın önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu gerçeği bilerek, probleme odaklanmak yerine çözüme odaklanmak hepimiz için önemli. Ayrıca daha tecrübeli iş arkadaşlarından her zaman destek alabileceklerini unutmamalılar.

Bir mentor edinmek ve geri bildirim almak, kariyer yolculuklarında önemli bir fark yaratır. Biz de pek çok tavsiye alarak ancak sonunda kendi bildiklerimize odaklanarak bir kariyer geliştirdik. Onların da kendilerine güvenmelerini, hedeflerine odaklanmalarını ve fırsatları değerlendirmelerini dilerim. Yaptığımız hatalar, daha güçlü bir gelecek inşa etmemizi sağlıyor. Bu nedenle hata yapmaktan da asla korkmasınlar. Kayalar Kimya'daki 25 yıla yaklaşan deneyimimde, hataların da beni bugün olduğum yere getirdiğini defalarca deneyimledim.

Her birinize başarılarla dolu bir kariyer diliyorum.

BAYİ RÖPORTAJLARI

EGELİ BOYA



Bültenlerimizde bayilerimizin sektörel deneyimlerini, başarı hikayelerini ve hedeflerini sizlerle paylaştığımız Bayi Röportajları serimizin dördüncü konuğu Egeli Boya'nın sahibi Öznur Bayer oldu. Bu röportajı gerçekleştiren İletişim ve Pazarlama Uzmanımız Ceren Önder'e teşekkür ederiz.

Öznur Hanım merhaba, öncelikle röportaj teklifimizi kabul ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Bize kendinizden ve ticaret hayatınızdan biraz bahseder misiniz?

41 yaşındayım ve İzmir doğumluyum. Ticaret, ailemizin her bireyinin farklı sektörlerde yer aldığı köklü bir gelenek. Ben de bu geleneği sürdürerek Anadolu Üniversitesi Muhasebe ve Finansman bölümünden mezun oldum. Şu anda eğitimime Uluslararası Ticaret ve Finans Yönetimi yüksek lisans programında devam ediyorum. İş hayatına boya sektöründe başladım ve

uzun yıllar sarf malzeme lojistiği ve satış bölümlerinde görev aldım. 2018 yılında, sektörde edindiğim deneyim ve vizyonla kendi şirketimi kurdum. Başlangıçta sarf malzeme satışıyla yola çıktık ancak müşteri talepleri doğrultusunda boya satışına da yöneldik. Zamanla bu alan işimizin merkezine oturdu ve Kayalar Kimya ile yollarımız bu süreçte kesişti.



Ne kadar zamandır Kayalar Kimya ile çalışıyorsunuz?

Kayalar Kimya ile 2023 yılının Mayıs ayından beri çalışıyoruz 1 buçuk yıllık nispeten yeni bir iş birliği ancak iki tarafın da çok memnun olduğunu söylemek isterim.

Neden bizimle çalışmayı tercih ettiniz?

Kayalar Kimya, sektördeki yenilikçi yaklaşımı, kaliteli ürünleri ve müşteri odaklı hizmet anlayışı ile öne çıkan bir marka. Güçlü AR-GE çalışmaları sayesinde sürekli gelişen ve yenilikçi çözümler sunan bir şirket ile iş birliği yapmak, hem müşterilerimize daha iyi hizmet vermemizi sağlıyor hem de sektördeki rekabet gücümüzü artırıyor. Kayalar Kimya'nın sürdürülebilir kalite anlayışı, profesyonel ekibi ve geniş ürün yelpazesi, iş ortaklarına büyük avantajlar sunuyor. Biz de Egeli Boya olarak, müşterilerimize en iyi çözümleri sunmak için Kayalar Kimya ile çalışmayı tercih ettik.



Hangi ürün veya hizmetleri bayınız üzerinden sunuyorsunuz?

Sanayi ve oto boya ları, satış ve uygulama hizmeti sunuyoruz.

Müşteri memnuniyetini artırmak için hangi yöntemleri veya stratejileri kullanıyorsunuz?

Müşteri odaklı yaklaşımımız ve kaliteli hizmet anlayışımız sayesinde, müşterilerimizin güvenini kazanarak onlarla uzun soluklu iş birlikleri kurmaktan gurur duyuyoruz. Egeli Boya olarak, sektörün gereksinimlerine en hızlı şekilde yanıt vererek, müşteri memnuniyetini daima en üst

seviyede tutmayı amaçlıyoruz. Bizim için en önemli unsur, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamak ve onlara en iyi çözümleri sunmaktır.

Bu kapsamda, müşteri ilişkilerini güçlendirmek adına düzenli olarak geri bildirim alıyor, teknik destek ve eğitimlerle müşterilerimizin her zaman yanında oluyoruz. Kaliteli ürünler, profesyonel uygulamalar ve güvenilir hizmet anlayışımızla müşterilerimize en iyi deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz.

Bizimle çalışan tüm paydaşlarımızın memnuniyetini sağlamak ve onların istek ve beklentilerinin üzerine çıkmak, en büyük önceliğimiz.

Boya sektöründe kadın yönetici olmak sizce nasıl bir fark yaratır?

Boya sektörü, genellikle erkek egemen bir alan olarak görülse de bir kadın yönetici olarak bu algıyı kırmaktan ve sektöre farklı bir bakış açısı kazandırmaktan büyük gurur duyuyorum. Kadınların iş hayatındaki detaycılığı, titizliği ve çözüm odaklı yaklaşımı, boya sektöründe de fark yaratıyor.

Ben, bir kadın yönetici olarak sadece iş süreçlerini yönetmekle kalmıyor, aynı zamanda sektörde kadın istihdamını artırmak ve kadınların bu alandaki varlığını güçlendirmek için de çalışıyorum. Kadınların liderlik ettiği işletmelerde müşteri ilişkileri daha güçlü, organizasyon daha düzenli ve yeniliklere adaptasyon çok daha hızlı oluyor. Ayrıca, kadın bakış açısının sektöre getirdiği en önemli katkılardan biri de estetik ve kaliteye verilen önemdir. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en ince ayrıntısına kadar anlamaya ve onların beklentilerini aşan çözümler sunmaya odaklanıyoruz. İşimizi sadece bir ticari faaliyet olarak değil, aynı zamanda bir sanat ve mühendislik kombinasyonu olarak görüyorum.

Elbette bu yolculukta zorluklarla da karşılaşıyorum. Ancak, bu zorluklar beni daha da motive ediyor ve sektörde kadınların güçlü bir şekilde var olabileceğini kanıtlamak için çalışmaya devam ediyorum. Sadece bir işletme yöneticisi olarak değil, aynı zamanda sektördeki diğer kadınlara ilham veren biri olarak da yoluma devam etmek istiyorum.

Kadınların cesaretle ve kararlılıkla her sektörde başarılı olabileceğine inanıyorum. Boya sektörü de bu anlamda değişime açık ve biz kadın yöneticiler, bu değişimin öncüsü olmaktan gurur duyuyoruz.

Son olarak, Kayalar Kimya ve Genç Noroo hakkında okuyucularımıza iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Kayalar Kimya ve Genç Noroo, yenilikçi teknolojileri, çevre dostu üretim süreçleri ve yüksek kaliteli ürünleri ile sektörde fark yaratmaktadır. Bu iş birliği sayesinde müşterilerimize en iyi çözümleri sunarken, sektördeki gelişmelere de öncülük etmekten büyük gurur duyuyoruz.

Kayalar Kimya'nın güçlü teknik altyapısı ve Genç Noroo'nun estetik ve inovatif yaklaşımı, boya sektörünü bir adım öteye taşıyor. Bu iş birliği, sadece kaliteli ürünler sunmakla kalmayıp, aynı zamanda sürdürülebilirlik, verimlilik ve müşteri memnuniyetine dayalı bir vizyon oluşturuyor.

Egeli Boya olarak, bu güçlü markalarla çalışmaktan büyük mutluluk duyuyor ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Kalite ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan Kayalar Kimya ve Genç Noroo markası ile çalışmak bizim için büyük bir ayrıcalık.

Bizden Fotoğraflar





SOSYAL MEDYA HESAPLARIMIZI TAKİP EDİYOR MUSUNUZ?



[@Kayalar Kimya A.S.](#)



[@kayalarkimyaas](#)



[@kayalarkimyaas](#)
[@kayalarboya](#)
[@gencboyavernik](#)

[@dufa_boya](#)
[@gencnoroo](#)
[@woodsol](#)



[@dufaboaya](#)



[@kayalarboya](#)
[@DufaBoya](#)

[@Gencboyavernik](#)
[@woodsol.kayalar](#)



[@Düfa Boya](#)
[#DüşleriniBoyarkenDinlenecekŞarkılar](#)



[@gencboyavernik](#)
[@dufaboaya](#)

[@gencnoroo](#)
[@woodsol](#)



[@Kayalarkimyaas](#)
[@GencBoyaVernik](#)

METİNLERE TIKLAYARAK SOSYAL MEDYA
HESAPLARIMIZA ERIŞEBİLİRSİNİZ.

ENDÜSTRİYEL TUTKAL VE BAĞLAYICILAR ÜRÜN GRUBUMUZ İLE



TANIŞTINIZ MI?



QR Kodu okutarak veya
bu metne tıklayarak
Endüstriyel Ahşap Tutkalları
Broşürümüze erişebilirsiniz.

www.kayalarkimya.com.tr