

EGE YAPI, SATIŞ ve PAZARLAMA FAALİYETLERİNİ DİJİTAL SATIŞ OFİSİ'NE TAŞIDI

Teknolojik gelişmeleri yakından takip eden ve projelerinde uygulamaya geçiren **Ege Yapı**, Koronavirüs salgını sürecinde çalışanların ve müşterilerinin sağlığını düşünerek satış ofislerini bir süreliğine kapatma kararı aldıktan sonra tüm satış ve pazarlama süreçlerini, **Dijital Satış Ofisi'**ne taşıdı.

Hızlı, Kesintisiz ve Profesyonel Dijital Hizmet Anlayışı

Ege Yapı, akıllı ev teknolojileri ile inşaat ve teknolojiyi bir araya getirdiği yenilikçi çalışmalarına müşteri görüşme ve satışlarının gerçekleştirilebileceği **Dijital Satış Ofisi'**ni de ekledi.

Ege Yapı, mevcut inşası ve satışı devam eden **Cer İstanbul, ÇamlıYaka Konakları** ve **Kordon İstanbul** projelerine dair satış ekiplerinin görüntülü sunum yapabileceği, proje planlarının inceleneceği, tüm daire seçimlerinin görüntüleneceği ve kaparo ödemeleri gibi tüm süreçleri **Dijital Satış Ofisi'**ne taşıyarak taleplere hızlı ve profesyonel bir şekilde dijital platformlar üzerinden cevap veriyor.

“Gayrimenkul Sektörünün Dijital Dönüşümüne Katkı Sağlıyoruz”

Uzun yıllardır teknolojiye yatırım yapan markalardan biri olarak Koronavirüs salgını ile dijitalleşen yeni dünya düzenine tam ve eksiksiz olarak adapte olmaya özen gösterdiklerinin altını çizen **Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı H.İnanç Kabadayı**, şunları dile getirdi:

“En önemli önceliğimiz bu dönemde çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığı oldu. Bu süreçte satış ofislerimizi kapattık ancak talepleri dijital satış kanallarımız ile karşılamaya karar verdik. Normalde yüz yüze ve telefon üzerinden yapılan görüşme ve satış işlemleri artık görüntülü Dijital Satış Ofisi üzerinden yapılacak. Bunun için gelişen teknoloji ile pratik çözümler sunan, entegre ürün ve yazılım sistemleri kullanıyoruz.

Tüketiciler bu dönemde evde bulunmaları sebebiyle internet ve sosyal medyada daha çok zaman geçiriyorlar. Gayrimenkul almak isteyen tüketiciler de benzer bir eğilim içindeler. Biz de müşterilerimizin satış ofisine gelmeden projelerimiz hakkında online bilgi alabilmelerini sağlıyoruz. CRM ile bağlantılı çalışan sistemde satış ekiplerimiz uygun daire seçeneklerini, vaziyet planını, dairenin fiyatını ve ödeme alternatiflerini müşterilerine online sunabildiği gibi, tüm bu bilgileri müşterinin talebi doğrultusunda tek bir tık ile teklif dosyasına çevirerek de gönderebiliyorlar. Projenin sunumları tamamlandıktan sonra müşterinin isteği ve seçimi doğrultusunda sanal pos uygulaması ile daire için kaparo ödemesi alınabiliyor.



Ege Yapı olarak teknolojinin tüm imkanlarından yararlanan, bu konuda takipçi değil öncü olan bir vizyonla hareket etmeye devam edeceğiz. Bu günler son yıllarda gelişen gayrimenkul(proptech) ve inşaat(contech) teknolojilerinin önümüzdeki yıllarda çok daha etkin kullanılacağını da göstermiş oldu.” dedi.