



► EKONOMİ ◀

## İŞ İNSANLARININ İLK YARI DEĞERLENDİRMESİ



Elif Aksoy Yenidünya

### Tamoniki.com CEO'su Elif Aksoy Yenidünya

#### EKONOMİK ANLAMDA MUTLU EDEN BİR TABLO YAKALADIK

Tamoniki.com olarak 2019 yılı sonundaki en büyük hedefimiz, kullanıcılarımıza en doğru bilgiyi en hızlı şekilde ve ücretsiz olarak sunabilmek. Teknolojimizin gücü ile firmaları ve teminatlarını anlık olarak takip edip, en anlaşılabilir hale anında çevirerek kullanıcıya ulaştırma hedefiyle yola çıktık. Yılın ilk 6 ayında da bu hedef doğrultusunda çalıştık ve ekonomik anlamda da bizleri mutlu eden bir tablo yakaladık. Bu ay 50 bin tekil kullanıcı sitemizi ziyaret ederek bizden doğru bilgileri aldı. Bu rakamın yıl sonunda aylık 200 binlere ulaşmasını hedefliyoruz.

Teknoloji yatırımlarımız hız kesmeden devam ediyor. Geçtiğimiz ay içerisinde karekod uygulamasını hayata geçirerek kasko ve trafik sigortası teklifi almak isteyen araç sahiplerinin bu işlemi çok hızlı bir şekilde gerçekleştirebilmelerini sağladık. Satışlarımız için şu ana kadar her ay bir önceki aya göre koyduğumuz yüzde 100 büyüme hedefini gururla yakaladık. Yılın geri kalanı için her ay bir önceki aya göre yüzde 50 büyüme hedefimiz var ve planladığımız şekilde faaliyetlerimize devam ediyoruz.

#### TAMONİKİ'Yİ EN ÇOK KULLANILAN MARKA HALİNE GETİRMEK İSTİYORUM

Tamoniki.com'un Türkiye'ye getirmiş olduğu yeni iş modeli, sigortacılıkta dijitalleşme yönünde sağladığı katkılar beni son derece heyecanlandırıyor. Bir yandan müthiş keyif aldığım bir işi yönetirken diğer yandan da Türkiye pazarı adına önemli bir değişimin tam merkezinde yer alıyorum. Bundan sonraki ana kariyer hedeflerimin arasında Tamoniki'yi pazarda en çok bilinen ve kullanılan marka haline getirmek ve bunu yaparken sigorta firmalarının dijital dönüşümünü en doğru şekilde destekleyecek iş ortağı haline getirmek bulunuyor.

### Tepe Home Genel Müdürü Levent Çapan

#### YÜZDE 29 ORANINDA BÜYÜME GERÇEKLEŞTİRDİK

Mobilya sektöründe genel olarak yaklaşık yüzde 30 büyüme gözlemliyoruz. Elbette, bu kurumsal şirketler için büyük bir avantaja dönüşüyor. Ekonomik parametrelerle kırıma noktasına gelen küçük firmalara karşılık, kurumsal markalar daha ön plana çıkıyor. Tüketicinin güven ve kaliteyi tercih ettiği sektörde Tepe Home olarak biz de 50 yılı aşkın tecrübemizin de verdiği sağlam temeller ile bu süreçte yüzde 29 oranında bir büyüme gerçekleştirdik.

#### “DAİMA DAHA İLERİYE, EN İYİYE”

Kariyer planında benim için en üst nokta yoktur. Her zaman olduğunuzdan daha iyisini hedefleyebilir, hedefinize ulaştığınızda daha halen gidecek yolunuz olduğunu görürsünüz. Limit koymamanın bireyi kısıtlayan bir etken olduğuna inanıyorum. İş hayatındaki bu yolculuğumda en önem verdiğim değer insana saygıdır. Kişisel misyonum ise mümkün olduğunca çok lider yetiştirmek, gelecekte bayrağı devralabilecek zihinleri kendi tecrübelerimle eğitmektir. Bilkent Holding'in Kurucusu İhsan Doğramacı'nın mükemmel bir şekilde ifade ettiği gibi “Daima daha ileriye, en iyiye.”



Levent Çapan