

Bakı Rəqəmsal İpək Yolunda mühüm qovşağa çevrilir

Aprelin 9-da "Azərbaycanda Elektron ticarət günü" (E-commerce Day of Azerbaijan) keçirilib. Tədbirdə Azərbaycanın elektron ticarət ekosistemi və Türkiyənin ən böyük elektron ticarət brendləri və təşkilatlarının nümayəndələri iştirak ediblər. Builki konfransa 350-dən çox iştirakçı qatılıb.

"Trendyol Group"un vitse-prezidenti Ozan Acar bildirib ki, Türkiyədə "e-ticarət" sahəsində fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayı 550 mindir. Azərbaycanda isə bu rəqəm 1000-ə çatır. Hədəf ölkəmizdə "e-ticarət" in inkişafına dəstək vermək, bu platformanı ən yüksək səviyyədə təqdim etməkdir. Türkiyə prezidenti Rəcəb Tayyib Ərdoğanın iki ölkə arasında ticarət dövryyəsinin həcmnin 15 milyard dollara çatdırılmasına dair qarşıya qoyduğu vəzifəni xatırladan O.Acar bu istiqamətdə mühüm işlərin icra olunduğunu bildirib. O, Türk Dövlətləri Təşkilatına üzv ölkələrlə müştərək layihələrin sayının artırılmasının vacibliyini qeyd edərək bunun gələcəkdə vahid bazar qaydalarının hazırlanmasına və ticarət prosesində sadələşdirmə tədbirlərinə müsbət təsir edəcəyini vurğulayıb.

"Umico" şirkətinin məhsul üzrə baş direktoru Mixail Şeqlov bildirib ki, Azərbaycanda elektron ticarət dövryyəsinin dəyəri təxmi-

nən 15 milyard manatdır, potensial isə bundan ən azı 4 dəfə çoxdur. Yaxın 5 il ərzində bu sahədə orta illik artım tempinin təxminən 13 faiz olacağı gözlənilir. O, həmçinin Azərbaycanda şirkətin tərəfdaşlıq strategiyası barədə ətraflı məlumat verib.

Azərbaycanda şirkətlərin təcrübəsini sadəcə satış prosesində deyil, eyni zamanda daha fərdi şəkildə təqdim etməyə, müştərilərlə emosional əlaqə qurmağa üstünlük verdiyini vurğulayan "Turkcell Global Bilgi" şirkətinin Biznesin İnkişafı və Müştəri İdarəetməsi üzrə baş direktor müavini Hande Zop Erol bunun çox yaxşı nəticələr verdiyini deyib. Onun fikrincə, Rəqəmsal İpək Yolunda mayak olan Azərbaycanın elektron ticarət sektoru son illər sürətlə inkişaf edir və yerli şirkətlər bu prosesdə rəqəmsal transformasiyanı sadəcə texnologiya deyil, mədəniyyət və insan resursları ilə birlikdə həyata keçirməyə çalışırlar. Rəqəmsal transformasiya insan və mədəniyyət əsaslı yanaşma ilə tətbiq olunmalıdır. Bu da öz növbəsində, elektron ticarət sektorunun davamlı inkişafına zəmin yaradır. Biz tərəfdaş şirkətlərə həmişə deyirik: "Sizin veb saytınız deyil, müştərinin sizinlə keçdiyi yol vacibdir". İlk təmas necə qurulub? Müştəri saytda nə axtarır, çətinlikləri nədən ibarətdir, nə qədər tez və effektiv dəstək mexanizmləri tətbiq



olunur, məhsulları əldə edəndən sonra təkrar sizə müraciət edirmi? Bütün bu suallar üzərində aparılan müşahidə və analizlər əsasında müştəri mərkəzli yol xəritəsini təkmilləşdirmək və yaxud yenidən formalaşdırmaq mümkündür. Rəqəmsal transformasiya dedikdə yalnız texnologiyalar nəzərdə tutulmur, şirkət mədəniyyəti də əsas götürülür. Ən müasir texnologiyaları belə şirkətə gətirərsəniz, əgər əməkdaşlar bu prosesi mənimsəmirsə və prosesə daxil deyilsə, uğur əldə etmək mümkün deyil.

"Starex Qlobal" şirkətinin Biznesin inkişafı üzrə direktoru Pərviz Əzimov bildirib ki, əsas məqsəd müştəri mərkəzli strategiyaya riayət etmək, optimallaşdırılma həlləri üzərində ardıcıl iş aparmaqdır. Şirkət artıq ABŞ, Türkiyə, Çin, Yunanıstan, Özbəkistan, Gürcüstanda fəaliyyət göstərir. Azərbaycanda

isə ölkə üzrə 200 pudo məntəqələri ilə əhatə olunub. Bu ilin aprel ayından etibarən artıq işğaldan azad olunmuş ərazilərə "cargo" xidmətləri həyata keçirilir.

Türkiyəli iqtisadçı-məsləhətçi Murat Sağman hazırkı dövrdə ABŞ prezidenti Donald Trampın tətbiq etdiyi yeni tarif siyasətinə diqqət çəkərək gələcəkdə bunun mümkün nəticələri barədə proqnozları açıqladı.

"PAŞA Bank"ın nümayəndəsi Bəhmən Orucovun sözlərinə görə, bank Azərbaycanda korporativ müştərilərə xidmətdə öncül sıralarda yer alıb. Ölkəmizdə "e-ticarət" in inkişafına dəstək vermək, müştəri mərkəzli strategiyanı davam etdirmək və yeni texnoloji həllər yaratmaq üzərində iş aparılır.

Aygün İBRAHİMOVA,
"Respublika".