

AKSUVİTAL

Bülten



Shiffa Home®

NATURAL
Hekimce

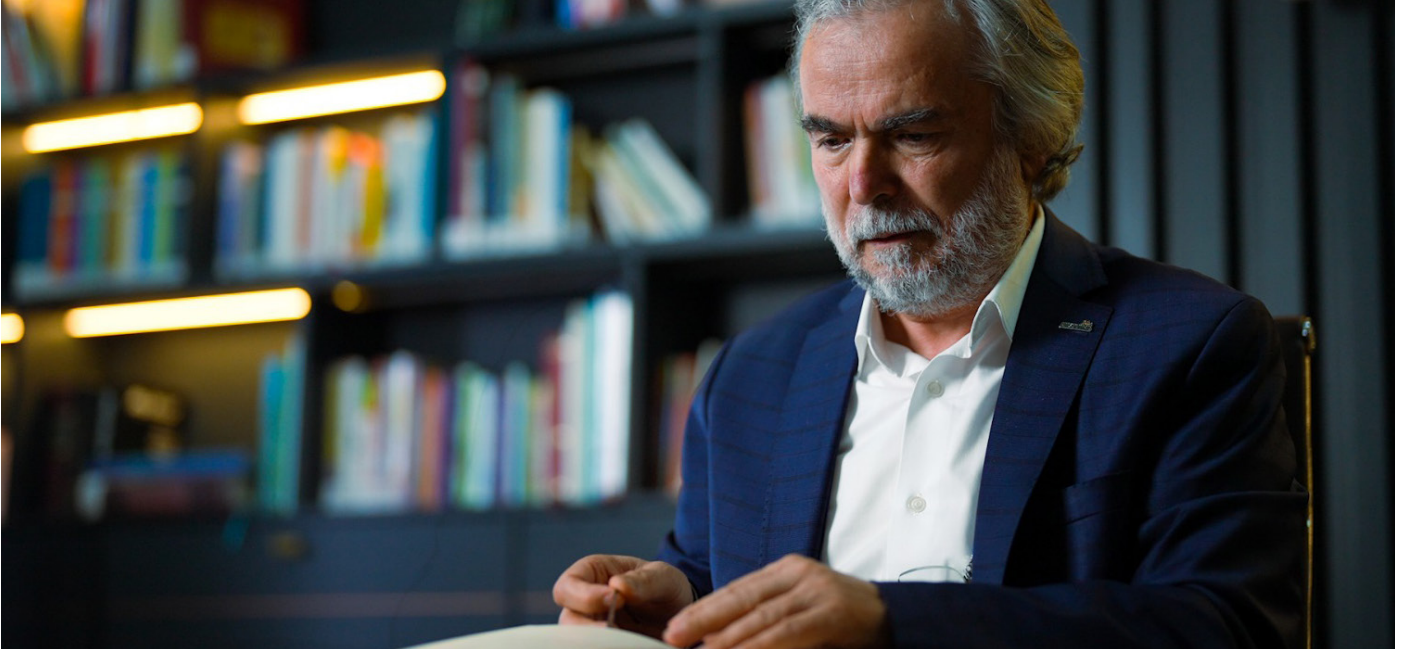
Softem®

ez nevita

Avicenna hayvita

Vitalest

Editor: Hanne Karakoç - Grafiker: Şeyma Keleş



Uzun bir aradan sonra merhabalar...

Söz; her ne kadar kıymetli olsa ve ilk önce SÖZ var olsa da yazının kalıcılığı ve dili açısından ayrı bir kıymeti vardır. Her ne kadar gönülden geçeni yazıya dökmek maharet ve meleke ister, bunu başarmaya yazıya dökme sanatına edebiyat dediler. Bizde öyle yapmayı deneyelim. Mademki söz uçar yazı kalır, bizde kendi meşrebimizce bundan her sonrası satır için ne yazacağımızı bilmiyorum olsam da tarihe not düşmeye başlamış olduk bile.

Değerli dostlar,

Her ne kadar akışa uygun gibi kullanmış olsam da DOST kelimesini, insanın kalabalıklar arasında yalnızlaştığı bir zaman diliminde, kendinize en büyük iyilik olarak dost bulun dostlar edinin demek istedim. Elbette dost bulmak ve dostlar edinmek hiç kolay olmasa da bunun en isabetli yolu; dost olmayı ve dost kalmayı denemek bunun için gönül ve yürek dökmek belki de yakmak gerekiyor. Bunu yapmak dost beklemekten hem daha samimi ve hem de daha doğru bir başlangıç olabilir.

Dost kelimesinin anlamlarından bir tanesi de gönüldaş demek. Yani gönül arkadaşlığı, yani yanında büyük durmak ve görünme ihtiyacı hissetmediğin, yüzünün ve yüreğinin makyajsız haliyle görüşebildiğin. Ona karşı mahreminin olmadığı, sırlarına hem aşına hem de haza sırdaş. Dostu adına yaralanmayı, yara taşımayı, yâre taşınmayı göze alan, tutan eli gören gözü gibi olan, ikilikten vazgeçip birlik, beraberlik tahtına kurulan.

Arkanı kollamak zorunda olmadığın bir dost bulmak. Gecenin kasvetli zamanlarında ve de gündüzün stresli anlarında gönlünün derininde hep seninle, alınan nefes gibi olan. Böyle bir dost olunur mu ya da bulunur mu dersiniz eğer, derim ki olmayı göze alanlar bulmanın yoluna girmiş demektir demiştim ya; dost bulunmaz olunur. Olanlar zaten bulmuş olacaklardır.

Ben bir tane biliyorum, Kaf Dağı'nın ardında falanda değil. Bazılarının şah damarından da yakınmış. Öyle bir dostluk ki, hep bin misliyle mukabele edermiş. Hele bir o aşkınlığı hissettiğinde, dostlar deryasına buyur edilir. İster seç al ister ol seç ya da her ikisinden de beri ol, bırak deryaya gönlünü derya içre meftun olsun.

Biliyorum, akademyanın fildişi kulesinden bizim mahalleye bir sinyal salıverdim. Cevabının ve mahiyetinin sözün ve yazının mekânından ve makamından hayli ötelede olduğunu da tahmin ediyorum. Ne yapalım, söylemeyelim yazmayalım da güller bizar, gülistan mahsun mu kalsın?

Evet dostlar,

Dostluğun mektebi İNSAN 'la başlar demiştik. Olmanın en zorlarından, kalmanın ise Ferhat'ın dağı delmesi gibi bir şey. Olmanın ne demek olduğunu bilemesem de yazmanın bile keyif verdiğini söyleyebilirim.

Bir hastalık düşünün ki, ilacın olsun. Bir derde dūçar olun ki, sizin dermanınız olsun ve siz bundan bihaber olun. Yana yakıla aradığınız şey sizde olan hep yanınızda olan bir şey. Ne acı bir fakirlik ve acınası yoksunluk; dermanı heybesinde dertdaş olmuş haller.

Biliyorum, ne alaka bizimle ya da makamınızla diyecek olanlara; bugün bir kereliğine birazcık sizi size davet etmek, ayırıcı, ayırt edici taraflarınızdan hürleşerek ser azat olmanızı istemek istedim. Belki başaramadım sorun yok ama denedim...

Selamlarımla.

Yönetim Kurulu Başkanı
Yunus Aksu

“Yatırımların En Değerlisi: Çalışanlarımızın Gelişimi”

Eğitimler, personelin bilgi ve becerilerini güncelleyerek hem iş süreçlerinde daha etkili olmalarını sağlar hem de yenilikçi çözümler geliştirmelerine olanak tanır. Örneğin, yeni bir üretim teknolojisi hakkında eğitim alan bir çalışanın, bu teknoloji sayesinde iş süreçlerini daha verimli hale getirmesi işletmenin üretim hızını artırabilir. Burada eğitim, sadece bir maliyet değil, işletme için bir “yatırım” olarak düşünülmelidir.

Günümüzün hızla değişen iş dünyasında, şirketlerin rekabet gücünü koruması ve artırması için en önemli faktörlerden biri, insan kaynağının sürekli gelişimidir. Eğitim, bu gelişimin temel taşıdır ve şirketimizin geleceğine yapılan en değerli yatırımlardan biridir.

Eğitim, sadece teknik bilgi ve becerilerin artırılması değil, aynı zamanda çalışanlarımızın kişisel gelişimlerine de katkı sağlayan bir süreçtir. Bu süreç, çalışanlarımızın potansiyellerini keşfetmelerine, yeni fikirler üretmelerine ve kariyerlerinde ilerlemelerine olanak tanır.

Tıpkı bir elmas madeni gibi, eğitim de çalışanlarımızın içindeki cevheri ortaya çıkarır ve parlatır. Eğitim, kısa vadede üretimden küçük bir zaman alsa bile, uzun vadede iş süreçlerini hızlandırarak daha büyük kazanımlar sağlar.

Eğitimin şirketimize sağladığı faydalar çok yönlüdür:

1. Verimlilik Artışı: Eğitimler sayesinde çalışanlarımız işlerini daha etkin ve hızlı yapabilir hale gelir. Bu da üretkenliği artırır ve maliyetleri düşürür.

2. İnovasyon: Yeni bilgi ve becerilerle donanmış çalışanlar, problemlere yaratıcı çözümler üretebilir ve inovasyon süreçlerine katkıda bulunabilir.



3. Çalışan Bağlılığı: Kendisine yatırım yapıldığını gören çalışanların motivasyonu ve şirkete olan bağlılığı artar. Bu da iş gücü devrini azaltır.

4. Uyum Yeteneği: Sürekli eğitim, çalışanlarımızın değişen pazar koşullarına ve yeni teknolojilere hızla adapte olmasını sağlar.

5. Liderlik Gelişimi: Eğitimler, geleceğin liderlerini şirket için yetiştirmesine olanak tanır. Eğitim, aynı zamanda çalışanlarımızın hayatlarına dokunur ve onlara kalıcı değer katar. Örneğin, iletişim becerileri üzerine alınan bir eğitim, sadece iş hayatında değil, kişisel ilişkilerde de fayda sağlar. Stres yönetimi eğitimi, çalışanlarımızın hem iş hem de özel hayatlarında daha dengeli ve mutlu olmalarına yardımcı olur.

Eğitim, sadece rekabet avantajı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda çalışanlarımızın potansiyellerini maksimize ederek, onların ve şirketimizin birlikte büyümesini ve gelişmesini sağlar. Unutmayalım ki, bilgi paylaştıkça çoğalır ve bizi daha güçlü kılar. Eğitime verilen önem, geleceğe olan hedeflerin ve vizyonunun bir göstergesidir. Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî'nin şu sözüyle konuyu sonlandırmak isterim: “Bir mum, başka bir mumu tutuşturmakla ışığından bir şey kaybetmez.” Bu özlü söz, bilginin, eğitimin ve iyiliğin paylaşıldıkça eksilmediğini, aksine çoğaldığını zarif bir şekilde ifade etmektedir.

İNSAN KAYNAKLARI DEPARTMANI

KURUMSAL NEZAKETİN İYİLEŞTİRİCİ ETKİSİ

Başkalarına karşı saygılı ve nazik davranma, incelik, düşünceli davranma anlamına gelen nezaket, özellikle pandemi sonrasında stresin ve kaygının hâkim olmaya başladığı dünyamızda daha da önemli bir hale geldi. Kurumsal nezaket, iş yerinde birbirimize karşı saygılı, nazik ve düşünceli davranmak anlamına gelir. Basitçe söylemek gerekirse, iş arkadaşlarımızla nasıl iletişim kurduğumuz, onları nasıl dinlediğimiz ve birlikte nasıl çalıştığımızla ilgilidir. Yani, kurumsal nezaket; iş yerinde bir başkasına “günaydın” demek kadar basit bir şeyden, fikirlerini ciddiye alıp onlara destek olmaya kadar uzanan geniş bir yelpazeyi kapsar. Bugüne kadar gözlemlediğim ve işe yaradığını bizzat deneyimlediğim, olumlu bir iş yeri kültürü oluşturmadaki kurumsal nezaketin birkaç örneğini sizlerle paylaşmak isterim izinizle:



1. KİBAR İLETİŞİM

- E-posta Görgü Kuralları: E-postalarda uygun selamlama ve kapanış ifadeleri kullanmak çok önemli. Örneğin, bir e-postaya “Sayın [Ad]” ile başlamak ve “Saygılarımla”, “[iyi Çalışmalar]” ile bitirmek alıcıya saygıyı gösterir.

- Aktif Dinleme: Başkaları konuşurken tam olarak katılmak, geri bildirim sağlamak ve bakış açılarını kabul etmek saygı ve dikkati ifade eder. Aktif dinleme, özellikle iş birliğinin ve ekip çalışmasının çok önemli olduğu kurumsal bir ortamda etkili iletişimde önemli bir rol oynar.

2. ZAMANA SAYGI

- Dakiklik: Toplantılara zamanında gelmek başkalarının programlarına saygıyı gösterir. Örneğin, bir ekip toplantısı sabah 10’da yapılacaksa, birkaç dakika erken orada olmak olumlu bir ton oluşturabilir. Ya da geç kalınacaksa mutlaka öncesinde haber vermek katılımcıların kendilerini değerli hissetmeleri açısından büyük bir önem taşır.

- Zamanında Yanıtlar: E-postalara ve mesajlara derhal, ideal olarak 24 saat içinde yanıt vermek, gönderenin zamanına ve çabasına değer verdiğinizi gösterir. Hatta burada hemen o işi yapamıyorsanız ne zamana yapabileceğinizi belirtmek karşınızdaki kişiye olan olumlu tavrınızın ve iş birliği çabanızın göstergesi olarak kabul edilir.

3. KATKILARI KABUL ETME

- Onaylama ve Takdir: Ekip toplantılarında veya şirket bültenlerinde meslektaşların sıkı çalışmalarını takdir etmek ve herkese açık olacak şekilde onaylamak, takdir kültürünü teşvik eder. Örneğin, “Proje-ki olağanüstü çalışmaları için [Ad]’a teşekkür etmek istiyorum” demek morali artırır.

- Önemli Anları Kutlama: İş yıldönümlerini, doğum günlerini veya proje tamamlamalarını basit bir tebrik kartı veya grup onayıyla kabul etmek, aidiyet duygusu yaratabilir.

4. YARDIM TEKLİF ETME

- Kaynak Paylaşımı: Bir meslektaşınıza görevlerinde yardımcı olabilecek yararlı bilgiler veya araçlar sağlamak, kurumsal nezaket göstermenin bir başka yoludur.

- Destekleyici Olma: Bir iş arkadaşınız zor bir gün geçiriyorsa, bir kahve ısmarlamak veya kısa bir molaverip sohbet etmek, onun kendini daha iyi hissetmesini sağlayabilir.

5. PROFESYONEL GÖRÜNÜM VE DAVRANIŞ

- Giyim Kurallarına Saygı: Şirketin giyim kurallarına uymak, iş yeri ortamına ve içindeki insanlara saygı gösterir. Toplantılar için uygun şekilde giyinmek, profesyonelliği iletmenin basit ama etkili bir yoludur.

- **Olumlu Tavır:** Olumlu bir tutum sergilemek ve ulaşılabilir olmak, dostça bir iş yeri atmosferini teşvik ederek iş arkadaşlarının rahat ve değerli hissetmelerini sağlar. Ofise girdiğinizde, iş arkadaşlarınıza içten bir “günaydın” demek veya toplantı başında küçük bir nezaket cümlesi kurmak, samimiyetin ve saygının ilk adımıdır.

6. ÇATIŞMA ÇÖZÜMÜ

- Sorunları Saygılı Bir Şekilde Ele Alma: Çatışmalar ortaya çıktığında, bunlara nazik ve yapıcı bir şekilde değinmek, saygılı bir iş yerinin korunmasına yardımcı olur. Örneğin, suçlamada bulunmadan duyguları ifade etmek için “ben” ifadeleri kullanmak daha üretken bir sohbeti teşvik edebilir.

- Birlikte Çözüm Aramak: Bir çözüm bulmak için başkalarıyla iş birliği yapmak, ekip çalışmasına bağlılığı ve farklı görüşlere saygıyı gösterir. Öyleyse, hemen şimdi bugün küçük bir nezaket hareketi ile başlayın. Belki de iş arkadaşınıza bir kahve ısmarlayarak ya da sadece “Nasılsın?” diye sorarak... Emin olun, bu basit davranışlar hem sizin hem de iş yerinizin daha mutlu ve başarılı olmasına yardımcı olacak! “Sözlerdeki nezaket, güven yaratır. Düşüncede nezaket, derinlik yaratır. Nezaketi vermek, sevgi yaratır.” demiş Lao Tzu. *Ben de yazımı sonuna kadar okuma nezaketini gösterdiğiniz için size içtenlikle çok teşekkür ederim.*

Satış ve Pazarlamanın Önemi ve Birlikte Çalışmasının Gerekliliği

İş dünyasında başarı için satış ve pazarlamanın uyum içinde çalışması kritik öneme sahiptir. Bu iki departman, müşteri kitlesini büyütmek, gelirleri artırmak ve pazarda güçlü bir konum elde etmek için birbirini tamamlar. Ancak, birçok şirket bu iki alanı ayrı tutarak beklenen sonuçları elde edememektedir. Oysa, satış ve pazarlamanın el ele çalışması, başarıyı yakalamanın en etkili yoludur. Şimdi sizlere bu iki departman için kritik alanlar hakkında bilgi vermek isterim.

Satış ve Pazarlamanın Önemi

Pazarlama: Markalaşma ve Talep Yaratma Pazarlama, bir ürün veya hizmetin doğru kitleyle buluşmasını sağlar ve markanın değerini vurgulayarak müşteriyle güçlü bir bağ kurar. İyi bir pazarlama stratejisi; pazar araştırması, içerik üretimi, rekabet analizi ve dijital stratejiler gibi araçları içerir. Bu süreçler, markalaşma ve müşteri talebi yaratma amacına hizmet eder.

Satış

Gelir Artışı ve Müşteri İlişkileri Satış departmanı, pazarlamanın oluşturduğu ilgiyi satışa dönüştürerek gelir sağlar. Satış ekipleri, potansiyel müşterilerle birebir iletişim kurarak onların güvenini kazanır ve sürdürülebilir ilişkiler geliştirir. Bu süreç, müşteri geri bildirimlerinin toplanması ve bu verilerin pazarlama stratejilerinin iyileştirilmesine katkı sağlaması açısından önemlidir.

Satış ve Pazarlamanın Birlikte Çalışması

Ortak Hedefler ve Stratejiler Satış ve pazarlama ekiplerinin ortak hedeflere yönelmesi, işbirliğinin temelini oluşturur. Ortak hedefler, koordinasyonu artırarak kaynakların en verimli şekilde kullanılmasını sağlar. Pazarlama ekipleri, satış ekiplerinin geri bildirimlerini dikkate alarak, hedef pazarları belirler ve stratejik planlar geliştirir.

Bilgi ve Verilerin Paylaşımı Satış ve pazarlama arasındaki bilgi paylaşımı, her iki departmanın performansını yükseltir. Müşteri geri bildirimleri ve satış verilerinin paylaşımı, stratejilerin iyileştirilmesine yardımcı olur. Ortak kullanılan CRM sistemleri, müşteri ilişkilerini ve satış fırsatlarını daha etkili yönetmeye olanak tanır.

Koordinasyon ve İletişim Etkili iletişim, satış ve pazarlama ekiplerinin uyum içinde çalışmasının anahtarıdır. Düzenli toplantılar, proje grupları ve başarılı kampanyaların paylaşımı, ekipler arasındaki işbirliğini güçlendirir ve motivasyonu artırır.

Bütçe Yönetimi

Başarılı bir pazarlama stratejisi için bütçe yönetimi kritik bir rol oynar. Doğru planlama ve bütçe dağılımı, hedeflere ulaşmayı kolaylaştırır. Bütçe planlaması, tüm pazarlama faaliyetlerinin maliyetlerini kapsar ve kaynakların etkin kullanılmasını sağlar. Bütçenin doğru dağıtılması, dijital pazarlamadan geleneksel medyaya kadar tüm alanları kapsar.

Marka ve Ürün Bilinirliğini Artırma

Marka ve ürün bilinirliğini artırmak, işinizin büyümesi için kritik bir adımdır. İçerik pazarlaması, sosyal medya stratejileri ve influencer işbirlikleri gibi çeşitli yöntemler kullanılarak marka bilinirliği artırılabilir. Ürün lansmanları, ürün yerleştirme ve müşteri yorumları, ürün bilinirliğini artırmanın etkili yollarıdır.

Gelecek Yıllarda Pazarlama: Eğilimler ve Gelişmeler

Gelecekte pazarlama dünyasında, teknoloji ve tüketici davranışlarındaki değişimlerle birlikte büyük dönüşümler yaşanacak. Yapay zeka ve makine öğrenmesi, pazarlamada kişiselleştirilmiş deneyimler sunma kapasitesine sahiptir. Veri gizliliği ve güvenlik, şeffaflık ve güven sağlamayı için önemli olacak. Dijital Deneyim ve Etkileşim Dijital dünyada sanal ve artırılmış gerçeklik gibi yeni teknolojiler, müşteri deneyimlerini zenginleştirecek. Etkileşimli içerikler, kullanıcılarla daha derin bağlar kurmayı mümkün kılacak.

Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk Tüketiciler; çevresel ve sosyal sorumluluk sahibi markalara daha fazla değer verecek. Bu tür stratejiler, marka imajını güçlendirecek ve müşteri sadakatini artıracaktır.

Gelecek Yıllarda Pazarlama: Eğilimler ve Gelişmeler

Gelecekte pazarlama dünyasını şekillendirecek birçok heyecan verici trend ve gelişme bizi bekliyor. Teknolojinin hızla ilerlemesi, tüketici davranışlarının değişimi ve küresel trendlerin etkisiyle pazarlama stratejileri de büyük bir dönüşüm geçirecek. İşte önümüzdeki yıllarda öne çıkması beklenen bazı önemli pazarlama trendleri:

1. Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi

Yapay zeka (AI) ve makine öğrenmesi (ML), pazarlama dünyasında büyük bir devrim yaratıyor. Bu teknolojiler, kullanıcı davranışlarını analiz ederek, kişiselleştirilmiş deneyimler sunma konusunda inanılmaz bir potansiyele sahip.

•Kişiselleştirilmiş Deneyimler: AI ve ML, müşteri segmentasyonu ve veri analizi konusunda büyük ilerlemeler sağlıyor. Artık pazarlama mesajları, kullanıcıların ilgi alanlarına göre özelleştirilebiliyor. AI tabanlı chat botlar ve sanal asistanlar, müşteri hizmetlerini 24/7 destekliyor ve kişisel alışveriş asistanı olarak görev yapıyor.

•İçerik Üretimi: AI, içerik üretimi ve düzenlenmesinde de önemli bir rol oynuyor. Otomatik içerik üretim araçları sayesinde, haber bültenleri, sosyal medya gönderileri ve raporlar gibi içerikler daha hızlı ve etkili bir şekilde oluşturulabiliyor.

2. Veri Gizliliği ve Güvenlik

Veri gizliliği, günümüzde tüketiciler için her zamankinden daha önemli hale geldi. Şirketlerin veri toplama ve kullanma süreçlerinde şeffaf ve güvenilir olması gerekiyor.



Tekin Kızılkaya
Satış ve Pazarlama
Direktörü

•**Şeffaflık ve Güven:** Tüketiciler, kişisel verilerinin nasıl toplandığı ve kullanıldığı konusunda daha bilinçli. Bu nedenle, şirketlerin veri gizliliği konusunda şeffaf olmaları ve GDPR gibi yasal düzenlemelere uymaları büyük önem taşıyor. Güven oluşturan markalar, müşteri ilişkilerini güçlendirecek ve marka sadakatini artıracak.

•**Veri Koruma Teknolojileri:** Veri güvenliğini sağlamak için şifreleme, anonimleştirme gibi koruma yöntemleri kullanılacak. Bu alandaki teknolojik gelişmeler, müşteri verilerini güvende tutmanın yollarını daha da iyileştirecek.

Yeni Teknolojiler ve Yükselen Kanallar Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, pazarlama kanalları da genişliyor ve çeşitleniyor.

•**Blockchain Teknolojisi:** Blockchain, veri güvenliği ve şeffaflık sağlamak için pazarlama alanında kullanılabilir. Reklam sektöründe dolandırıcılığı önlemek ve şeffaflık sağlamak için blockchain uygulamaları geliştirilecek.

•**Sesli Arama ve Asistanlar:** Sesli arama ve akıllı asistanlar, kullanıcıların bilgiye erişim şekillerini değiştiriyor. Markalar, sesli arama optimizasyonu (VSEO) stratejileri geliştirerek bu yeni kanallardan tüketicilere ulaşacak.

8. Kişisel Veriler ve Etik Pazarlama

Veri etiği, markalar için giderek daha önemli hale geliyor.

•**Etik Veri Kullanımı:** Tüketiciler, kişisel verilerinin etik bir şekilde kullanıldığını görmek isteyecek. Şirketler, veri toplama ve işleme süreçlerinde etik standartlara uymalı ve bu konuda şeffaf olmalıdır.

•**Duygusal Bağ Kurma:** Markalar, tüketicilerle duygusal bağlar kurmak için hikaye anlatımı ve empati gibi stratejiler kullanacak. Bu, müşteri sadakatini artıracak ve markanın toplumsal değerlerle uyumunu güçlendirecek.

Sonuç

Gelecek yıllarda pazarlama dünyasında teknoloji, veri gizliliği, dijital deneyimler, içerik stratejileri, sürdürülebilirlik ve etik veri kullanımı gibi konular ön planda olacak. Markaların bu trendlere uyum sağlaması, rekabet avantajı elde etmelerini ve müşteri deneyimlerini iyileştirmelerini sağlayacak. Teknolojik gelişmeleri ve değişen tüketici beklentilerini yakından takip etmek, başarılı pazarlama stratejileri oluşturmanın anahtarı olacak. Bu süreçte, markalar hem inovasyonu hem de tüketici güvenini ön planda tutarak, pazarda güçlü bir konum elde edebilirler.



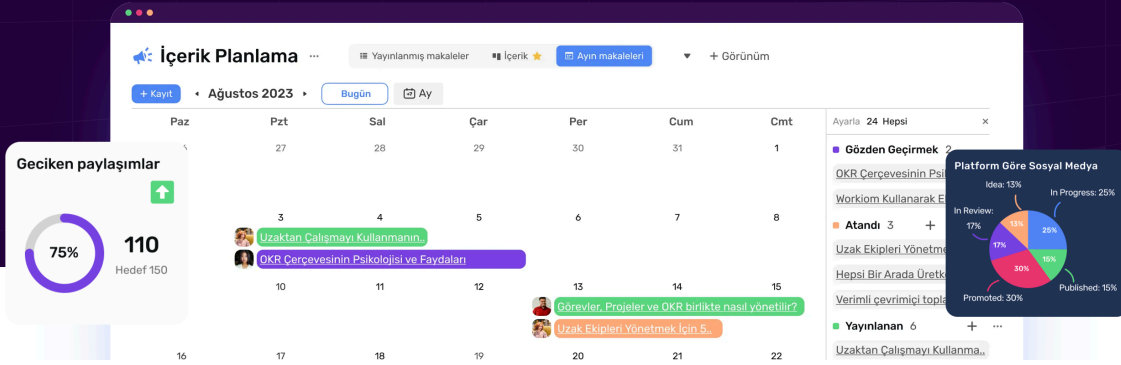
Yenilik yapın & uyum sağlayın: Hızlı değişim için görevleri & verileri basitleştirin

Ekibinizin iş birliği ihtiyaçları için esnek ve tamamen özelleştirilebilir

Şimdi başlayın →

İletişime geçin

Kredi kartı bilgisi gerekmez



“Aksuvital’den Dijital Dönüşüm: Yapay Zeka Dönemi”

Değerli Aksuvital Ailesi ve İş Ortaklarımız, Teknolojiyle güçlenen dünyamızda, iş süreçlerimizi daha verimli ve yenilikçi hale getirmek için önemli bir adım atmış bulunuyoruz. Pazarlama departmanımızın da dahil olduğu Yapay Zeka sistemini, dijital çalışma alanımıza entegre ettik. Bu sistem ile birlikte CRM, Görev Yönetimi, İş Takibi ve Pazarlama süreçlerimizi tek bir platformdan yönetmenin heyecanını yaşıyoruz.

Bu yenilik sayesinde artık tüm süreçlerimizi dijitalleştirerek hem zamandan tasarruf ediyor hem de verimliliğimizi en üst seviyeye taşıyoruz. Otomasyon özellikleriyle, tekrarlayan işleri azaltıyor ve stratejik kararlara daha fazla odaklanabiliyoruz. Özellikle yapay zekanın entegre olduğu bu sistem, süreçlerimizi analiz ederek bizlere olumlu ve olumsuz geri bildirimlerde bulunuyor. Böylelikle, hem iş yükümüzü hafifletiyor hem de şirket performansımızı daha etkili bir şekilde ölçebiliyoruz.

Büyük verimizi (big data) kurarak, veriye dayalı kararlar alma sürecimizi hızlandırdık. Bu da bizim için iş süreçlerimizi daha akıllı, daha hızlı ve daha güvenilir hale getiriyor.

Aksuvital olarak, bu dijital dönüşümün gücüne inanıyoruz ve tüm iş ortaklarımızın bu yenilikçi süreçten en iyi şekilde faydalanacağına eminiz. Hep birlikte daha güçlü bir geleceğe doğru ilerlemeye devam edeceğiz.

Sevgi ve saygılarımızla,
Erkut ŞAHİN
Pazarlama Yöneticisi

Aksuvital, 2024 Türkiye Vücut Geliştirme Fitness Şampiyonası ve Dünya Şampiyonası Milli Takım Seçmeleri'nde!

Aksuvital olarak, yeni çıkardığımız Vitalest sporcu ürünlerimizi tanıtmak için 2024 Türkiye Vücut Geliştirme Fitness Şampiyonası ve Dünya Şampiyonası Milli Takım Seçmeleri'ne katıldık. Vitalest'e gösterilen yoğun ilgi, ürünlerimizin sporcular tarafından beğenildiğini görmek bizi çok mutlu etti.

Ürünlerimizin içerik kalitesi ve performans destekleyici özellikleri, fuar katılımcılarının beğenisini toplarken, sporcuların ihtiyaçlarına hitap eden çözümler sunmaktan gurur duyduk.

Bu önemli organizasyonda yer alarak, sporcu besinleri konusundaki uzmanlığımızı ve yenilikçi yaklaşımımızı bir kez daha gösterdik. Aksuvital olarak, sporcuların performansını destekleyecek en iyi ürünleri sunma misyonumuzu sürdüreceğiz.



Aksuvital Collagen Ürünümüzün Lansmanını Kahvaltı Etkinliği ile Taçlandırdık!

Aksuvital olarak, yeni Collagen Toz ürünümüzün lansmanını Vilayetler Evi'nde 100'den fazla diyetisyenin katılımıyla keyifli bir kahvaltı etkinliği eşliğinde gerçekleştirdik. Ünlü diyetisyen Dilara Koçak'ın sunumlarıyla renklendirilen etkinlikte, ürünümüzün cilt sağlığına katkıları ve kullanım alanları hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Kahvaltı boyunca diyetisyenlerin yoğun ilgisi ve samimi sohbetler, lansmanımızı daha da özel kıldı.

Aksuvital TÜYAP WorldFood Fuarı'nda Yerini Aldı!

Aksuvital olarak, sağlıklı ve doğal ürünlerimizi tanıtmak üzere TÜYAP'ta düzenlenen WorldFood Fuarı'nda standımızı açtık. Fuarda sergilediğimiz geniş ürün yelpazemizle, ziyaretçilerimize yenilikçi ve sağlıklı yaşam çözümleri sunmanın mutluluğunu yaşadık. Standımıza gösterilen yoğun ilgi, ürünlerimizin müşterilerimiz tarafından ne kadar beğenildiğini bir kez daha gösterdi. Fuar boyunca hem mevcut iş ortaklarımızla buluşma hem de yeni iş birliklerine kapı aralama fırsatı bulduk. Sağlıklı yaşama önem veren tüm ziyaretçilerimize ve iş ortaklarımıza teşekkür ederiz.

Hazırlayan
Şüheda KARACA



AYIN ÜRÜNÜ “Hayvita ile Her Gün Daha Sağlıklı Patiler!”

Multivitamin Kitten Paste: Yavru ve anne kediler için geliştirilen bu multivitamin malt macunu, 12 vitamin, Omega-3 ve taurin içeriği ile bağışıklık sistemi, deri ve tüy sağlığını destekler, tüy yumağı oluşumunu önler ve sindirim sistemine katkı sağlar.

Derma Paste: Kedilerin deri ve tüy sağlığını destekleyen bu malt macunu, Omega 3-6, çinko ve biyotin içerir. Dermatolojik problemlerin giderilmesine yardımcı olur, cildi nemlendirir ve tüy yumağı oluşumunu engeller.

Glukozamin Malt Paste: Kedilerin eklem, kas ve kemik yapısını güçlendiren bu macun, glukozamin, kondroitin sülfat ve MSM içerir. Eklem sağlığını destekleyerek kedilerin hareket kabiliyetini artırır.

Multivitamin Malt Paste: Kediler için multivitamin malt macunu, 12 vitamin, çinko, demir ve taurin içerir. Bağışıklık sistemini güçlendirir, deri ve tüy sağlığına katkıda bulunur ve metabolik gelişimi hızlandırır.

Fish Oil: Kedi ve köpekler için balık yağı, Omega 3-6 içerir ve kalp, deri, tüy sağlığı ile sinir sisteminin gelişimini destekler. Hücresel zarların oluşumuna yardımcı olur ve enerji sağlar.

B Complex Drop: Kedilerin tüy sağlığını desteklemek için geliştirilmiş bu multivitamin damlası, 8 vitamin, çinko, bakır ve L-metiyonin içerir. Tüylerin canlılığını artırır ve bağışıklık sistemini destekler.

Hazırlayan
Şüheda KARACA



Kurum İçinden Ayın Konuğu Üretim Sorumlusu Cihat Erdem CAN

Aksuvital'deki çalışma deneyiminizden ve kendinizden bahseder misiniz?

Selçuk Üniversitesi'nde kimya mühendisliği bölümünde 2014 yılında lisansımı 2018 yılında yüksek lisansımı tamamladım. Ankara'da 4 yıl tuz firmasında ARGE sorumlusu olarak çalıştım. Daha sonra kozmetik ve ilaç sektörlerinde çalıştım. Erte Kozmetik firmasında 1 yıl kalite kontrol uzmanı olarak çalıştım. World Medicine firmasında 1,5 yıl üretim uzmanı olarak çalıştım. Şu anda 2,5 yıldır Aksuvital firmasında üretim sorumlusu olarak görev yapıyorum.

Aksuvital Üretim alanında yapılan yenilikler nelerdir?

Ben firmaya ilk geldiğimde üretim alanı tek kattan oluşuyordu. Çalışma sürecimde 2. kat oluşturuldu. Bu kat daha sonradan Sağlık Bakanlığı'na ve GMP standartlarına uygun hâle getirildi. Bunun için büyük yatırımlar yapıldı. Ekipman olarak, otomatik kapsül, film tablet kaplama makineleri ve otomatik şişe sayımı gibi yeni makinelerin temini yapıldı. Stok kontrolleri zordu. Yeni bir dijital stok sistemi ile stok takibi iyileştirildi. Bunun için Kiosk Sistemi kuruldu. İş merkezleri açıldı. Yapılan her işin takibi oradan yapılıyor. İş planı oluşturulup çalışanın ne kadar iş çıkardığı takip ediliyor.

Aksuvital 'in Üretim alanında yeni hedefleri nelerdir?

Üretim alanında genellikle dakikada kaç adet ürün ürettiğimizi ölçüyoruz. Aylık olarak 200.000 adet ürünü çok rahat üretiyoruz. Hedefimiz aylık 300.000 veya 400.000 adet ürün üretmek. Bunu yaparken müşteri şikayetlerini minimuma indirmek. Yeni teknoloji makineler edinmek. Özellikle tablet grubuna ait makineleri edinmek önemli. Bu makinelerde uzmanlaşmış vasıflı personeller firmamız için gereklidir. Bunlar firmamız için gelecek hedeflerimiz arasındadır.

Ekip yönetimi ve motivasyonu hakkında ne düşünüyorsunuz?

Ekibinizle etkili bir iletişim ve iş birliği nasıl sağlıyorsunuz?

Öncelikle, şirketimizde asla mobbing yapılmamaktadır. Üretim sorumlusu olarak, ast üst ilişkisi yerine karşılıklı sevginin olduğu samimi iletişim kurmayı tercih ediyorum. Herkesin eşit olduğu, yatay bir iletişim kullanıyoruz. Herkesin, görevi bellidir. Herkes yapması gerektiği işi, iş birliği ve açık iletişim kullanarak yapar.

Üretim süreçlerinden bahseder misiniz?

Üretim süreçlerinde sürekli iyileştirme için neler yapıyorsunuz? Yeni süreçler veya yöntemler geliştirme konusunda nasıl bir yaklaşımınız var?

Üretim süreci tartım işlemi ile başlıyor. Ürün formuna göre önce karıştırma işlemi yapılıyor. Daha sonra kendi dolun veya baskı odalarına alınıyor. Bu üretim prosesin 2. aşamasıdır. Eğer ürün grubu Softjel ise önce jelatin ve iç fazın hazırlığı yapılıyor. Bu işlemlerde sonra, dolun işlemi yapılıyor. Daha sonra 3. proses olan ambalajlama aşamasına geçilmektedir. 2 tip ambalajlama işlemi vardır; primer ambalajlama ve sekonder ambalajlama.



Kutulu ürünlerde blisterleme işlemi yapılıyor, şişeli ürünlerde sayım makinesinde sayım işlemi yapılıyor. Tüm üretim süreçleri makinelerde hijyenik olarak yapılmaktadır. Sürekli olarak ürünlerin, kontrolleri ve analizleri yapılmaktadır. Ürün geliştirmeler düzenli olarak yapılıyor. Hammadde değişikliği yapılmakta ve pilot üretimler gerçekleştirilmektedir.

Yeni başlayanlar veya üretim alanında kariyer yapmak isteyenler için önerileriniz neler?

Üretim proseslerini iyi bilmesi gereklidir. Üretim sorumlusu olarak, bir işi personele yaptırabilmek için o işi en az personel kadar iyi bilmesi gerekli. İletişimi iyi olmalıdır. Ayrıca, bu işi sadece seviyorsa yapabilir. Herkes sevdiği işte başarılı olabilir.

Röportajı Hazırlayan
Hanne Karakoç

Müşterilerimizden Geri Dönüşler

HAKAN KAYA- ATAŞEHİR BAHARATÇISI

Aktar sektöründe Aksuvital markasını nasıl görüyorsunuz?

Aksuvital markası aktar sektöründe öncü , kaliteli ve kurumsal bir firmadır. Diğer firmalarla karşılaştığınızda Aksuvital ürün kalitesi ve hizmet açısından lider olduğuna düşünüyorum.

Kampanya süreci nasıl geçti? Kampanyalarımızı nasıl buldunuz ve bu süreçte size yardımcı olabildik mi?

Yapılan kampanyaların faydalı olduğu ve "Yaparsa Aksuvital yapar" sloganından sonra rakip firmalarında dikkatini çekmiştir. Taklit edilen hale gelmiştir.

Ürün veya hizmetlerimizden genel olarak memnun musunuz? Hangi yönleri özellikle beğendiniz veya beğenmediniz?

Aksuvital'in ürün kalitesinden çok memnunum. Bizi yoran kısmı sipariş adetlerin koli bazlı olması ürün çeşitliliğinizi azaltıyor.

Aksuvital'in gelecekte hangi ürünleri sunmasını veya hangi alanlara odaklanmasını istersiniz?

Extract grubunda en az 5-6 çeşit olması gerektiğini düşünüyorum.

Röportajı Hazırlayan
Ersoy ATALAY



Aksuvital' de Bu Ay Neler Oldu

AKSUVİTAL

SERDAR DUYGUN
SATIN ALMA YÖNETİCİSİ

Serdar Duygun, 1983 yılında İstanbul'da doğmuştur. İstanbul Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olmuştur. İstanbul Üniversitesi İşletme bölümünde Yüksek Lisans yapmıştır. Continental Company şirketinde Satın Alma Uzmanı, Tamek Gıda ve Özler Plastik şirketlerinde Satın Alma Şefi olarak görev almıştır. 02.09.2024 tarihinden itibaren Satın Alma Yöneticisi olarak aramıza katılmıştır.

AKSUVİTAL

Değerli çalışma arkadaşlarımız, Fason Satış departmanı çalışanlarımızdan Merve Birkan'ın 22.08.2024 tarihinde Yavuz isimli çocuğu dünyaya gelmiştir.

Kendisini ve ailesini bu mutlu haberdan dolayı tebrik ediyor, bebeklerine sağlıklı ve hayırlı bir ömür diliyoruz.

HOŞGELDİN
YAVUZ BİRKAN

AKSUVİTAL

Değerli çalışma arkadaşlarımızdan, Uğur Kavak ve Nur Kavak 01.09.2024 tarihinde evlenmiştir. Çalışma arkadaşlarımızı tebrik ediyor ve hayırlı olmasını diliyoruz.



Röportaj: Diyetisyen Semanur ARIK

1.Aksuvital'in gıda takviyeleri arasında hangi ürünlerini ön planda buluyorsunuz ve bu ürünlerin sağlığa katkıları nelerdir?

Aksuvital'in doğal ve etkili gıda takviyelerinin hepsini öneriyorum. Özellikle Propolis, Çünkü bağışıklığı güçlendirir. Soğuk algınlığı ve grip de çok faydası vardır. Arı Sütü enerji verir ve cilt yenilenmesine yardımcı olur. Omega-3 Balık Yağı, kalp ve beyin sağlığı için ideal. Zencefil ve Zerdeçal sindirimi rahatlatır ve eklemeleri destekler. Ayrıca, Keçiboynuzu Özü enerji verirken, Multivitaminler genel sağlığı destekler.

2.Gıda takviyelerinde kullanılan doğal bileşenlerin etkinliği hakkında ne düşünüyorsunuz? Aksuvital'in ürünleri bu konuda nasıl bir standart sunuyor?

Doğal bileşenlerin etkinliği doğal takviyelerin faydası yönünden oldukça önemlidir. Çünkü kullanılan bileşenlerin kalitesi ve doğru dozajla ilgilidir. Propolis, zerdeçal, zencefil ve omega-3 gibi maddelerin bilimsel olarak etkili olduğu kanıtlanmıştır. Örneğin; zerdeçalın piperinle kullanılması vücutta emilimini arttırmaktadır.

3.Aksuvital'in vitamin ve mineral takviyeleri, günlük beslenme eksikliklerini gidermede nasıl bir rol oynayabilir? Özellikle hangi vitaminler ve mineraller bu ürünlerde öne çıkıyor?

Aksuvital'in vitamin ve mineral takviyeleri, günlük beslenme eksikliklerini gidermeye yardımcı olur. Çünkü; stres, hastalıklar veya özel diyetler nedeniyle bu besinlerin emiliminde eksiklik olur. Bu gıda takviyeleri, işlenmiş gıdalardan kaynaklanan besin eksikliklerini tamamlar. Bağışıklık sistemini güçlendiren C vitamini ve çinko gibi bileşenler sunar. Ayrıca, B vitamini kompleksi ve demir, enerji üretimini artırarak yorgunluğu azaltır. Kalsiyum ve D vitamini ise kemik sağlığını korumada önemli bir rol oynar.

4.Gıda takviyelerinin üretim standartları hakkında neler biliyorsunuz? Nelere dikkat edilmeli ?

Aksuvital'in standartlarını ele alırsak; Aksuvital, doğal ve saf içerikler kullanarak kimyasal katkılardan kaçınıyor. Üretim süreçlerinde GMP ve ISO standartlarına uyuyor. Ar-Ge çalışmalarıyla daha etkili formüller geliştiriyor, böylece doğal bileşenlerin sağlığa katkısını artırıyor. Gıda takviyelerinin kalitesi ve güvenliği için üretim standartları önemlidir. İyi Üretim Uygulamaları (GMP), hijyen ve doğru ekipman kullanımını gereklidir. HACCP, potansiyel tehlikeleri kontrol ederken, ISO sertifikaları kaliteyi garanti eder. Hammaddelerin kalitesi, doğru dozaj ve üçüncü taraf testleri, ürünlerin etkinliğini artırır. Etiketlerde şeffaflık önemli; olası yan etkiler ve kullanım bilgileri açıkça belirtilmeli. Tüketiciler böylece yüksek kaliteli takviyeleri güvenle kullanabiliyor. Sonuçta, bu standartlar Aksuvital gibi markaların güvenli ve etkili ürünler sunmasını sağlıyor.

5.Diyet ve gıda takviyeleri arasında bir denge kurmak nasıl bir önem taşıyor? Aksuvital'in ürünleri bu dengeyi sağlamada nasıl bir rol oynuyor?

Sağlıklı bir yaşam için diyet ve gıda takviyeleri arasındaki dengeyi kurmak çok önemlidir. Aksuvital ürünleri, tam da bu noktada destek sağlıyor. Günlük beslenmeyle alamadığınız vitamin ve mineralleri doğal içeriklerle tamamlıyor. Propolis, arı sütü, zencefil gibi doğal bileşenlerle formüle edilen ürünler, vücudun ihtiyaçlarını karşılamak için ideal. Üstelik, ürünler kolay kullanım ve doğru dozajla sunuluyor, böylece güvenle tüketilebiliyor. Dengeli ve bilinçli bir şekilde kullanıldığında Aksuvital takviyeleri sağlıklı beslenmenin güçlü bir destekçisidir.

6.Gıda takviyeleri ile ilgili son bilimsel araştırmalar neler gösteriyor? Aksuvital'in ürünleri bu araştırmalar ışığında nasıl değerlendiriliyor?

Gıda takviyeleri üzerine yapılan bilimsel araştırmalar, takviyelerin sağlığa olan etkilerini daha iyi anlamamızı sağlıyor. Özellikle bağışıklık sistemi, antioksidan özellikler ve mental sağlık üzerinde olumlu sonuçlar elde ediliyor. Aksuvital'in ürünleri de bu araştırmalar ışığında formüle ediliyor. Propolis, zerdeçal, zencefil ve omega-3 gibi doğal içerikler, bilimsel olarak kanıtlanmış faydaları ile öne çıkıyor. Ayrıca, probiyotikler gibi sindirim sağlığına yönelik ürünler hem bağırsak sağlığını destekliyor hem de genel sağlık üzerinde olumlu etkiler sağlıyor. Aksuvital, güvenli ve etkili ürünleriyle bilimsel gelişmeleri takip ediyor.

7.Gelecekte gıda takviyeleri sektöründe hangi trendleri ve gelişmeleri bekliyorsunuz?

Gıda takviyeleri sektörü, hızla gelişen bilim ve değişen tüketici talepleri doğrultusunda gelecekte önemli yenilikler vaat ediyor. Özellikle veri tabanlı sağlık izleme, kişisel sağlık bilgilerine dayalı öneriler sunarak takviye kullanımını daha verimli hale getirebilir. Bitkisel ve vegan alternatiflere olan talep artarken, çevre dostu ve temiz etiketli ürünler de ön plana çıkacaktır. Aksuvital, bu trendlerin merkezinde yer alarak doğal ve sürdürülebilir içeriklerle tüketicilere hitap ediyor. Özellikle adaptogener, nootropikler, anti-aging takviyeleri ve stres-uyku yönetimi için geliştirilen ürünler gibi alanlarda yenilikçi çözümler sunma potansiyeline sahip. Telomer destekleyici ve biyoçeşitliliği koruyan ürünler de gelecekte öne çıkacak alanlar arasında. Aksuvital, gelişmiş biyoyararlanımlı formülasyonlar ve fonksiyonel takviyelerle sektörün öncü firmalarından biri olabilir.

Röportajı Hazırlayanlar
Nur KAVAK
Murat KARAHALİL