

Colin's bin mağaza yolunda

“Sadık müşteri” kavramına inanıyor musunuz? Sizde müşteri sadık olur mu? Sizin sadık müşterileriniz var mı?

Sadık müşteri kavramı tabii ki doğru... Tüketiciler genellikle bir ürün alıp ondan mutlu kaldılarsa o ürüne sadık kalıyorlar. Mesela bir jean markası olarak Colin's'ten jean alan müşteri hem kesim hem de ürün özelliklerinden kaynaklı olarak onun müdavimi oluyor ve jean ihtiyacı olduğu zaman “Colin's'te vardır” diyor. Çok gezmek ya da aramak, bulduğunda ise memnun kalmamak gibi ikilemlere düşmemek için müşteri beğendiği markaya sadık kalıyor. Bizim de Colin's olarak sadık müşterilerimiz var.

Haftada 2 mağaza açılışı

Son olarak popüler bir programa sponsor oldunuz ve mağazalarınızda da “Survivor” stantları kurdunuz. Etkileşimleri neler oldu, nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Çok olumlu tepkilerle karşılaştık. Markanın değerine değer kattık. Colin's'in genç ve dinamik yüzünü geniş kitlelere ulaştırdık.

Colin's müşterisini anlatır mısınız bize, nasıl bir profil çiziyor müşterileriniz? Kimler alışveriş yapıyor?

18 yaş üstü herkese hitap edebilen bir markayız. Hatta son zamanlarda 18 yaş altında da çokça tercih ediyoruz. Erkek ve kadın ürünlerimiz ile müşterilerimize her yaşta zevke uygun jean ve tamamlayıcı ürünler sunuyoruz. Spesifik olarak bir yaş ortalaması vermek doğru olmaz ama 18- 25 yaş arası gençler bizden en çok alışveriş yapan kitleyi oluşturuyor.

Lokasyon seçimlerinizde hangi kriterler önem taşıyor? AVM'leri mi yoksa caddeler mi önceliğinizde? Neden?

Böyle spesifik bir önceliğimiz yok. Bölge-

nin ve tüketicinin eğilimlerine göre AVM ve cadde olmak üzere her iki mağazacılık konseptinde de varlığımızı sürdürüyoruz. Bizim için cadde ve AVM diye bir ayırım yok. Markamıza, bize ve tüketiciye uygun olan her lokasyonu değerlendiriyoruz.

Colin's'de en çok hangi ürünler satılıyor?

Bir jean markası olarak Colin's'de en çok satılan ürünümüz jean'lerimiz. Bunun yanında tamamlayıcı ürünlerimiz olan tişörtlerimiz de eşit oranda satılıyor.

2012 yılı Colin's için nasıl geçti? Beklentilerinizin neresindesiniz?

Colin's 2012 sonu itibarıyla 150 bin metrekare satış alanında faaliyet gösteriyoruz. Çalışan sayımız 4 bin 500 ve bu sayı her gün artıyor. Türkiye'de toplam 156 Colin's mağazası bulunuyor. 2012 yılı itibarıyla hedeflerimizi tutturduğumuza inanıyoruz.

2013 yılından beklentileriniz nelerdir? Örneğin mağaza hedefiniz var mı?

Yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere haftada ortalama 2 mağaza açarak ilerliyoruz.



Yavuz Eroglu

