



YOYOLAMAK DEMEK ARAÇ PAYLAŞIMI DEMEK

YoYo'nun üç ortağından ikisi **Berkman Çavuşoğlu ve Yavuz Barkın**, otomobil kullanmada, son dönemin en fazla dikkat çeken yöntemlerinden biri olan "Araç Paylaşımı"nın yakın gelecekte "Yoyolamak" ile eşanlamlı olacağını iddia ediyorlar.

Türkiye'de araç paylaşım tipindeki kiralama ilk olarak YoYo ile gördük sanırım; doğru muyum?

Berkman Çavuşoğlu: Bu sistem 12 yılı aşkın süredir dünyanın çeşitli ülkelerinde uygulanıyor. Bu bizim keşfimiz değil. Biz, bu sistem neden Türkiye'de uygulanmıyor? dedik ve araştırdık. Bu işin 3 farklı ayağı var. Bir; filo yönetimi yani otomobiller. İki; pazarlama ve abone yönetimi. Üçüncüsü de; teknoloji yani e-ticaret. Biz, Türkiye'de bu işi yapmaya başlayan üçüncü firmayız ancak hem ileriye dönük planları, hem gelişimi hem de eğlence faktörüyle en iyi durumda olan biziz.

Otomobil sektöründen bu

üçünü bilen birileri var mı?

B.Ç.: Bu üçünü bilen kimse yok çünkü bambaşka şeyler. Bizim şansımız, bu üç konuyu da bilen kişiler olarak bir araya gelmemiz. Bugüne kadar çok atıl kalmış bir alandı bu tipteki kiralama. Yavuz Barkın, bence filo kiralama konularında, hem çevresi olup hem de bu işi iyi bir ticarete dökmüş en başarılı kişisidir. Diğer ortağımız Can Turanlı ise Markapon sitesini kurmuş, geliştirmiş kişidir. Ben 7 senedir Digitürk'te idim. CRM ayağımı da benim deneyimim tamamlıyor. Bu üç noktayı, kendi alanlarında bu üç başarılı ortakla yürütüyor.

Neden YoYo adını tercih ettiniz?

Yavuz Barkın: Biz çok isim düşündük. YoYo sevimli idi. YoYo'yu bırakırsın, geri gelir, istediğin zaman oynarsın. Aslında bizim otomobillerimizle de olan ilişkimiz gibi. Daha çok da akılda kalıcı bir isimdi.

B.Ç.: Marka ararken hem özne hem yüklem hem de zamir olabilmesi de önemliydi. Sosyal medyada ve genç kitle arasında da bir farkındalık yaratsın istedik. Bu sistemin jenerik adı olsun. Çünkü bu sistemin adı "Car Sharing" yani "Araç paylaşımı". Ne demekse? Biz YoYo dendiğinde Araç Paylaşımı, Araç Paylaşımı denildiğinde de YoYo aklagsin istedik!

Araç paylaşımı demek siz-

ce de antipatik değil mi, ben neden kişisel bir eşyayı paylaşayım ki?

B.Ç.: Çok doğru çünkü bu sayede daha sempatik bir hale geliyor iş. Araç paylaşım demiyorsunuz da; "Yoyolamak" diyorsunuz. Yoyolamanın maliyetini, bir otomobile gerçekten sahip olmakla karşılaştırırsanız bunu daha net olarak göreceksiniz.

Araç paylaşımı artık otomobil üreticileri için bile bir alan. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Y.B.: Özellikle elektrikli otomobillerde buna rastlıyoruz. Pilleri maliyetli olan bu otomobiller, gerektiği kadar kullanılıncaya faydalı oluyorlar.

Şu an sadece İstanbul'da

ma hizmet veriyorsunuz?

B.Ç.: Evet çünkü en büyük pazar burası ve operasyonel anlamda daha da büyümenin anlamı fazla yok.

Kaç üyeniz var?

Y.B.: 5 Mart 2012'de başladık ve şimdilerde 3.000 civarında üyemiz var. Bu iş biraz kademeli. Kanyon AVM'de başladık. Derken Akmerkez AVM ve sonrasında üniversitelere girdik.

Bunlar haricinde kaç kişiye ulaşabildiniz sizce?

B.Ç.: 3 katı kadar da takipçimiz var.

Önceden planlama yapıldığı takdirde; istediğimiz yerden alıp istediğimiz yere bırakabiliyor muyuz araçları?

Y.B.: Zaten rezervasyon yaparken, bunları belirtebiliyorsunuz. Başka bir yere bırakmaya da scooter ile alın-bırakın seçenekleri var olur ancak bu noktalarda ekonomikliğinden uzaklaşıyor, konfora yaklaşıyorsunuz. Başka bir yere bıraktığınızda ekstra ücret ödüyorsunuz. Bu kaçınılmaz. Filo arttıkça bu işlemler daha da kolaylaşacaktır.

Kaç otomobiliniz var?

Y.B.: 60 adedi geçtik. Önümüzdeki aylarda bu sayı daha da artacak. Başlangıçta BMW ve MINI vardı. Şimdilerde filomuza Citroen DS3 ve DS4'leri ekledik. Renault, bizim için özel olarak Clio HB'ler üretti. Onları da sunmaya başladık. Bir de Volkswagen'den The Beetle ve Golf var.

Otomobil firmaları size yeni modellerini tanıtım amaçlı veremezler mi?

Y.B.: Biz, ulaştığımız kitle düşünüldüğünde bu yönde ilerliyoruz. Satın alma imkanı da olan ancak denemeden buna karar vermek isteyenler YoYoluyorlar. Zaten bir süreden sonra da, üye sayısına da bağlı olarak YoYolamak, firmalar için de pazarlamanın bir parçası olabilir. Baştan otomobil firmaları pek sıcak değillerdi ancak artık görüyoruz ki; yakında bizi kendi pazarlama faaliyetleri için kullanmak isteyecekler.

İşler tahmininizden iyi mi

YoYo'nun MINI, BMW 1 Serisi ve VW Golf gibi araçlardan oluşan filosuna yakın zamanda Mercedes-Benz CLA gibi modeller de eklenecek.

gidiyor? Sanki bendeki izleniminiz iyi olduğu yönünde...

Y.B.: İşin gerçeği evet. Ancak kolay bir iş değil. Özellikle de operasyonel kısmı çok zorlu. Çok zorlandığımız noktalar oldu.

Sponsorlarınız var mı?

B.Ç.: Yapı ve Kredi ve Avea ile çalışmaya başladık. Kendi ürün ve kampanyaları aralarına bizleri de dahil ettiler. Yenileri de eklenecek.

Kullanıcılar için benzinli ya da dizelin farkı var mı?

Y.B.: Hayır, her ikisi için de aynı yakıt gideri alınıyor. Zaten araçlarda taşıt tanıma sistemi var. Shell'den alınıyor akaryakıt.

Saat yerine, gün ya da hafta bazında daha da uygunlaşıyor mu fiyatlar?

Y.B.: Evet, elbette. Mesela "Gece Kuşu" tarifemiz var. Üniversiteden geç çıkanlar çokça kullanıyor. Üç kişi kiralayınca da çok avantajlı oluyor. 5 saatten sonra günlük fiyata kaydırıyoruz.

İleride şirket çalışanları için de kurumsal olarak YoYolamak düşünülebilir mi?

Y.B.: Ashına bakılırsa bizim planlarımızın başlangıcında, üniversite öğrencileri ilk olarak geliyordu. Derken yeni işe girmiş, para kazanmaya başlamış ancak otomobil satın alamayacak olanlar. Üçüncü ayak da kurumsal olacak. Gelen taleplere göre deniyoruz. Altyapısı daha farklı.

Her yeni kiralamada neden kredi kartı bilgilerimizi yeniden giriyoruz?

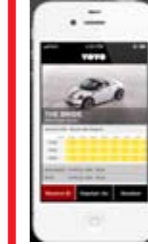
B.Ç.: Bizim sistemimiz pratikliğe dayalı. Biz bu sistemi kurarken tüketici memnuni-

HIRSIZ GİRSE ÇALIŞTIRAMAZ

YoYo'daki otomobillerinin kapıları, üyelikle aktif hale gelen kartlarla açılıyor. Kapağı, camdaki kart okuyucudan açıp, içeri giriyorsunuz. Anahtarı olmayan otomobillerde sadece start butonuna basıyor ve yola çıkıyorsunuz. Eğer siz aracı bir yere park edip karttan kapıları kilitleerseniz, aynı kartla giriş yapılmadığı takdirde araç çalışmıyor.



TELEFONDAN KAPILARI AÇIN-KİLİTLEYİN



Akıllı telefonlara yüklenilebilen YoYo uygulaması sayesinde hem rezervasyonlarınızı yapılabiliyor hem de rezerve ettiğiniz otomobilin kapılarını uzaktan açabiliyorsunuz.



FİYATLANDIRMADA 4 ELEMENT

YoYo'nun araç filosu 4 farklı gruba ayrılmış durumda. Bunlardan Ateş, MINI Cooper Coupe ve BMW 118'den oluşurken saatlik ücretler 15 TL'den başlıyor. Hava Grubu'ndaki BMW 116i, Citroen DS4 ve Volkswagen The Beetle için minimum fiyat 12 TL iken, Su Grubu olan Citroen DS3, MINI One ve Volkswagen Golf için minimum 10 TL veriyorsunuz. YoYo'daki en uygun fiyatlı araç olan reault Clio Special Edition'lardaysa fiyatlar 9 TL'den başlıyor.

BİZ DE DENEDİK!

Biz de "Yoyoladık"! YoYo'nun internet sitesinden üye olduktan sonra yine site üzerinden rezervasyonumuzu yaptık. YoYo kartımıza aracı tanımladıktan sonra aracı, bizi bekleyen otoparka gittik. Üye kartımız aracın kapılarını açmamızı sağladı ve start butonuna bastığımız gibi yola çıkmaya hazırız. MINI One ile işimiz bittikten sonra aracı aldığımız yere bıraktık. Hafta içi, saati 10 TL tutan bu işlem haricinde bir ücret ödemedik (Üyelik ücreti haricen).



yeti üzerine düşündük. Böyle bir sistemde bir kere üye olmak ve bir defa daha görüşmek kolaylık sağlayacaktı. Biz de biraz bunu yapmak istedik. Ancak Türkiye'deki kredi kartı mevzuatından ötürü, her yeni araç kiralamanızda kredi kartı bilgilerinizi girmeniz gerekiyor. Bu sistemi değiştiremiyoruz. Bir de eğer araç

sizdeyken bir hasar durumu olursa, bunun tahsili için de gerekiyor. 1.000 TL'ye kadar olan hasarlarda bu geçerli. 250 TL'lik bir de depozito alıyoruz ki; akaryakıt, köprü-otopol geçişleri ya da hasar durumlarında tahsilatı kolaylaştırması adına bu gerekiyor.

Yazı: Birkın Demir Çalışkan
Fotoğraflar: Fatih Tan