

E-Bülten
O C A K 2 0 2 3

PROASİST

T E K N İ K H İ Z M E T L E R

İçindekiler

- 01** YÖNETİMİN MESAJI
- 02** PROASİST ÇÖZÜM PLATFORMU
- 03** PROASİST SMART SCREEN
- 05** MÜŞTERİ YÖNETİMİ VE OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ
- 07** ATAMALAR
- 08** MÜŞTERİ YÖNETİMİ VE OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ
- 10** HİZMETLERİMİZ
- 11** MÜŞTERİ YÖNETİMİ VE OPERASYON DİREKTÖRLÜĞÜ
- 13** MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ
- 15** MR USTA
- 16** TÜKENMİŞLİK SENDROMU
- 19** BİZDEN HABERLER

Cumhuriyetimizin 100. Yılına Yakışır Hedeflerle Yeni Yıla Hazırız

Sevgili dostlarım,

Gündemin çok hızlı değiştiği, zorlu bir yılı geride bırakıyoruz. Her yıl, geçen yılın bir muhasebesini yapmak adettendir. Omega Grup olarak, 2022 yılı tüm zorluklarına rağmen bize fırsatlar, hediyeler sunan, yeni atılımlar yaptığımız, yeni başarılarla imza attığımız bir yıl oldu. Pandemi nedeniyle ertelenen veya iptal edilen hizmetlerin yeniden devreye girmesiyle iş yükümüzde bir talep patlaması yaşadık. Sadece ProAsist'in iş hacminde yüzde 64 artış oldu. Gerek bu talebi karşılamak üzere genişlettiğimiz işgücünün finansmanı, gerekse ekonomik koşullar sebebiyle maliyetlerdeki artış bizi zorlasa da artan hizmet talebini alnımızın aklıyla karşıladık. Hizmet ağımıza yeni yol arkadaşları dahil oldu; ProAsist'te çözüm ortaklarımız ve tedarikçilerimizin sayısı 500'ü geçti. Perakende, bankacılık, yeme-içme, giyim, e-ticaret gibi farklı sektörlerden aralarında Trendyol, A101, Alshaya Group - Starbucks, Doğtaş - Kelebek Mobilya, Türkiye Finans Katılım Bankası gibi firmaların olduğu yeni kurumsal müşterilerimiz oldu, Vakko Fabrika, Opet Marmara Ereğli Dolum tesisi gibi birçok yeni bina veya tesisin bakım hizmetlerini üstlendik.

Öner Çelebi
Yönetim Kurulu Başkanı

Bu yıl da yolumuzu aydınlatan kutup yıldızımız *"Yaşayan Şirketlerin, empati ile çözüm üreten güç kaynağıyız,"* söylemimiz oldu. Bu söyleme yakışır şekilde, tüm paydaşlarımıza "ortak fayda" sağlayacak çözümlerin peşinde olduk.

Bu vizyonla, 2022 yılında ayrıca şemsiyemiz altındaki 4 firmamızda da çok önemli bir dönüşümü de başlattık. Uzun dönem stratejilerimizi ve bunlara uygun hedeflerimizi belirleyerek, kurumsal yönetim, insan kaynakları, hukuk, kurumsal finansman, yatırım, stok yönetimi, IT, reklam, RPA Robotik yazılım ve PR alanlarında danışmanlık almaya ve operasyon gücümüzü artıracak hamleler yapmaya başladık.

Çünkü ülkemize fayda sağlamak, hepimizin sorumluluğu

Tüm çabalarımız kendimiz için olduğu kadar ülkemiz için de. Bu topraklarda doğmuş, bu toprakların değerleriyle yoğrulmuş, buradaki kaynaklar sayesinde bugünkü konumuna ulaşmış bir kurum olarak Atatürk'ün armağanı güzel Türkiye'mizi payidar kılmanın bizim için sorumluluktan ziyade bir zorunluluk olduğunu düşünüyorum.

Cumhuriyetimiz 100 yıldır, tüm dünyaya ilan edilen bağımsızlığımızın, ulusal egemenliğimizin sönmeyen meşalesi olmuş, bilimin ve sanatın ışığında dünya ülkelerine örnek teşkil edecek müreffeh bir ülke olmamızın yolunu açmıştır. Cumhuriyeti kurmak kadar yaşatmanın da önemli olduğunu vurgulayan Mustafa Kemal Atatürk, bu görevi hepimize devretmiş ve başaracağımıza yönelik inancı her zaman bizi teşvik etmiştir.

Omega Grup olarak, istihdam sağlayarak, işimizi en katma değerli şekilde yaparak, günü kurtarmanın değil değer yaratmanın peşinde olarak biz de bu kutsal görevi en iyi şekilde yerine getirmeyi amaçlıyoruz. Bize düşen ülkemizin kalkınmasına destek olmak ve ulusumuzun itibarını

korumak için üretmeye devam etmek, yılmadan çalışmak; düşüncede, bilgide, sağlıkta güçlü ve yüksek karakterli koruyucular olarak bize bırakılan eseri gelecek nesillere daha ileri bir noktada teslim etmektir.

Bu yüzden Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılında, yüz yıllık cumhuriyetimize bir saygı duruşu olarak daha çok çalışmamız daha çok emek göstermemiz gerekiyor.

Yeni yılda yeninin peşindeyiz

Bu duygularla, Atatürk'ün izinde bireyler olarak 2023 yılında da Ata'mızın ilke ve inkılapları doğrultusunda çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. O'nun gösterdiği muasır medeniyetler seviyesini yakalamak, takip eden değil takip edilen olmak için odağımızda hizmet sektöründe bizi farklı kılan "dijitalleşme" olacak. Tüm aktivitelerimizi dijital ortama taşımanın ve RPA Robotik akıllı teknolojilerden yararlanmanın yanında yeni pazarlara açılmak ve çevre kirliliğini önleyen sosyal sorumluluk projelerinde yer almak ve sürdürülebilir bir yönetim sistemi de gündemimizin en üst sıralarında yer alacak.

Çalışanlarımız ve çözüm ortaklarımız en büyük gücümüz

Önümüzde yoğun ama keyifli bir süreç var. Önceki yıllara baktığımda, 2023 yılını da sizlerin sayesinde pırl pırl başarılarla taçlandıracağımıza inanıyorum. Çok şanslıyız ki, biz birbirine profesyonel anlamda da özel hayatta da destek olan, kötü gününde de iyi günündeki gibi birbirinin yanında yer alan, çalışkan, özverili, çözüm odaklı büyük bir aileyiz.

Her birinize katkılarınız ve yüksek motivasyonunuz için yürekten teşekkür ediyor, yeni yılınızı içtenlikle kutluyorum.

Sevdiklerinizle bir arada, sağlıklı, huzurlu bir yıl dilerim.

Sevgi ve saygılarımla.

PROASİST
ÇÖZÜM
PLATFORMU

Merak değişimin ilk adımıdır!



"Hiçbir özel yeteneğim yok. Yalnızca tutkulu bir meraklıyım," demiş Albert Einstein.

Einstein'ın değerini düşündüğümüzde merakın, gelişimimiz ve değişimimiz için önemini nasıl da net ve mütevazı bir şekilde ifade ettiğini daha çok takdir ediyorum.

Bir şeyi merak ettiğinizde, zihniniz onunla ilgili sorular sorar ve cevaplar arar. Merak ettiğiniz konuyu araştırır, yeni fikirler üretirsiniz. Merak ettiğinizde, yeni olasılıkları görür, yeni kapıları aralarsınız. Meraklıysanız her zaman dikkatinizi çeken yeni bir şeyler olur, dolayısıyla tabiri caizse kendinize her zaman oynayacağınız yeni bir oyuncak bulursunuz. Hayatınız tekdüzelikten kurtulurken etrafınıza da ilham olursunuz. Merakınız sayesinde sorularınıza yanıt buldukça çok yönlü yenilikçi çözümler üretir, artı değer yaratırsınız.

Bugünün iş dünyası, artı değer yaratmaya, hızı, uzmanlığa ve yeni stratejilere ihtiyaç duyuyor.

Araştırmalar, merakı teşvik eden işletmelerin şaşırtıcı sonuçlar elde ettiklerini ortaya koyuyor. Merak, işyerinde sorunlara daha iyi çözümler bulunmasını sağlarken stresin azalmasını ve daha iyi iş performansı elde edilmesini de sağlıyor. Çünkü çalışanlar soru soruyor, bağlantı kurmanın yollarını arıyor ve sonunda müşterilerinin ihtiyaç duyduğu yenilikçi çözümleri buluyorlar.

ProAsist olarak sadece teknik hizmet işinde değil, aynı

Mustafa Güngör

ProAsist Yönetim Kurulu Üyesi
Omega Grup Genel Koordinatörü

zamanda yaşam mühendisliği işindeyiz. Merakımıza empatimizi de kattık... Böylece sadece, günü kurtarmıyor, aynı zamanda ihtiyaçları öngörerek geleceği de kurguluyoruz.

MERAKINIZI UYANDIRMAK İÇİN PROASİST ÇÖZÜM PLATFORMUNU DAHA SIK KULLANMAYA DAVETLİSİNİZ!

ProAsist Çözüm Platformu, tüm paydaşlarımız için çok yönlü çözümler üretmek ve herkesin birlikte sürdürülebilir değer üretmesini sağlamak için oluşturduğumuz dinamik bir ekosistem.

Ticaret olduğu kadar bilgi akışı, eğitim ve dayanışmaya dayalı bu platformumuzun çatısı altında ProAsist Smart Screen, ProAsist Teknik Akademi ve ProAsist Online Market ile tüm müşteri ve çözüm ortaklarımızı üretici, distribütör, danışman ve etkileycilerle buluşturuyoruz. Kimin neye ihtiyacı varsa, birlikte çözüm üreterek, tüm paydaşların birlikte kazanmasına imkan yaratıyoruz.

PROASİST SMART SCREEN, MÜŞTERİLERİMİZ VE ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ İÇİN DEĞER YARATMAYA DEVAM EDİYOR

Kendi geliştirdiğimiz ProAsist Smart Screen hizmet yazılımı ile tüm iş akış süreçlerini yönetiyoruz, iş emirlerini yakından takip ederek müşterilerimize detaylı raporlama yapıyoruz.

PROASİST TEKNİK AKADEMİ'DE KENDİNİZE DEĞER KATIN, HEP BİRLİKTE GELİŞELİM

Teknik hizmetler sektörünü sürdürülebilir itibar sağlayacak şekilde dönüştürmek ve el emeğine değer katmak hedefiyle 2020 yılında ProAsist Teknik Akademi'yi (PTA) hayata geçirdik. PTA çatısı altında bugüne kadar 74 adet teknik eğitim ve 17 adet kişisel gelişim eğitimi yer alıyor. Tüm sektör

çalışanlarının kullanımına açık olan dijital akademimizde, dilediğiniz eğitimleri zaman ve mekan sınırlaması olmadan alabilir ve sertifikalar ile kariyerinizde ilerleme kaydedebilirsiniz. Ayrıca kapsamlı online kütüphanemiz ile ihtiyacınız olan tüm içerik her an elinizin altında.

PROASİST ONLINE MARKET, ZENGİN ÜRÜN GAMIYLA HİZMETİNİZDE

ProAsist Çözüm Platformu kullanıcıları, elektrik, mekanik vb. işlerde sıklıkla kullanılan birçok malzemenin yanı sıra klima, kombi gibi ürünleri ProAsist Online Market'ten (POM) satın alabiliyorlar. Kredi kartı, havale ile ödeme seçeneklerinin yanı sıra mevcut cari hesap alacaklarınıza mahsuben de alım yapmanız mümkün. Tek yapmanız gereken PSS kullanıcı adı ve şifreleri ile siteye giriş yapmak.

Lütfen hep aklınızda olsun. ProAsist Çözüm Platformu sadece bir tık uzağınızda...

DÜNYA NÜFUSUNUN YAKLAŞIK YARISI SOSYAL MEDYA KULLANIYOR. PEKİ YA SİZ?

Çoğumuz kişisel sosyal medya hesaplarımızı aktif olarak kullanıyoruz. Ama sosyal medyayı işiniz için de kullanabilirsiniz. Aşağıdaki linklerden ProAsist sosyal medya hesaplarımızı takip ederek eğitimlerimizden, etkinliklerimizden haberdar olabilir, bilgilendirici makalelerimiz ile kendinize yatırım yapabilirsiniz.

<https://www.linkedin.com/company/proasist>
<https://tr-tr.facebook.com/ProAsist/>
<https://www.instagram.com/proasistteknikhizmetler/>
<http://www.proasist.com.tr/data/e-bulten2023ocak.pdf>

2023 merakımızın kabardığı, daha sık iletişimde olduğumuz bir yıl olsun...



PSS ile birlikte şeffaf çalışma kültürünü inşaa ediyoruz.

*Bu nedenle her
platformda
'bilgi' birkaç tık
ile yanınızda...*

Yapmanız gereken
tek şey, sadece bir
kullanıcı edinmeniz.



*Kendi talebinizi oluşturun
ve işi uzmanına bırakın...*

İsterseniz bir kaç tıkla, isterseniz mobil sesli
talep butonu ile çağrınızı oluşturabilirsiniz.

Ender Durmaz

Kurumsal Mimari Uzmanı ve PSS Yöneticisi



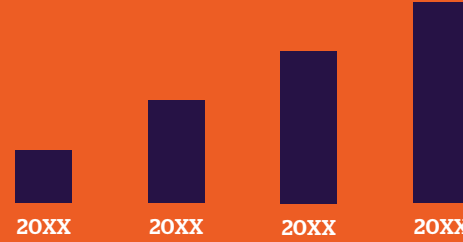
Bulut deneyimi ve kesintisiz büyüyen bir data...

TIER 3 standartlarında bulut alt yapısı ile uzun zamandır güvende ve sorunsuz olarak çalışmaya devam ediyoruz.

TIER3 veri merkezi nedir?

Yedek elektrik şebekesi içerir. Yedek enerji ve soğutma sistemleri içerir. Yedek hizmet sağlayıcıları içerir.

"PSS de aylar veya yıllar içinde nelerin değiştiğini görebilmek için size özel hazırlanan rapor taslağını kullanabilirsiniz."



PSS sınırsız yükleme kapasitesine sahip olduğu için bakımlarınızı yerindeymiş gibi izlemenize olanak sağlamaktadır. 5. yıl boyunca dokümanlarınızı saklıyoruz.

Büyüyen veri ile beraber ölçümlenebilir, öngörülebilir, bütçelendirilebilir deneyimler sunmaktadır.

Her yerden, her cihazdan çalışmak artık mümkün...

ProAsist olarak dijital dönüşümün teknik hizmetler ayağını sürdürülebilir kılmak için, sistematik ve bütüncül bir alt yapı oluşturmak amacıyla çıktığımız bu yolculukta, dijital farkındalığımızın zamanla sektörü dönüştüren ve yönlendiren bir fenomene doğru olgunlaştığı söylenebilir.

PSS, hibrit çalışma veya uzaktan farketmeksizin karma çalışma prensibi içinde iş disiplini ve teknolojiyi harmanlamayı model edinmiştir.

"Sahanın mobilde teknoloji ile hız seferberliğinde olması, finansın müşteri ve çözüm ortakları ile balans ayarlı nakit akış kaynağına yön ve imkan sağlaması... PSS, bu şeffaflık içinde oluşan ekosistemin kendisidir..."

Müşterilerimiz, çözüm ortaklarımız ve çalışanlarımız için,

<https://pss.proasist.com.tr>



→ PROASİST

Müşterilerimizi artık proje bazlı yönetmeye başladık.



Günümüz şartları, artan iş hacmimiz, büyüyen Çözüm Ortağı yapımız ve müşteri beklentilerindeki değişim ve gelişimler, bizim de kendi iç yapımızda organizasyon değişikliğine gitmemizi gerektirdi. Haftalar süren çalışmalar sonucunda en uygun modelimizi belirledik ve Aralık ayının ilk haftası uygulamaya geçirdik.

Peki nedir bu yeni model?

Müşterilerimizi artık proje bazlı yönetmeye başladık. Müşteri Yönetimi ve Operasyon kadrolarımızı bu yetkinliğe uygun şekilde birleştirdik. Şu anda 13 Müşteri Yöneticimiz, kendi müşterilerinin tüm süreçlerinden sorumlu oldular. Artık iş özelinde sahayı da takip edecekler. Yine iş özelinde Çözüm Ortakları ile görüşecek, teklifleri Çözüm

Ortaklarımızdan direkt alıp, içeriğine göre yine direkt müşterimiz ile paylaşabilecekler. Böylece iç süreçlerimizdeki kademelerimizi önemli oranda azaltmış olduk.

Hedefimiz; artan iş hacmimiz ve değişen müşteri beklentileri ile orantılı bir Çözüm Ortağı yapısına ulaşmak.

Bölge Yöneticilerimiz ise tamamen Çözüm Ortağı yapımızın genişletilmesine, mevcut Çözüm Ortaklarımızın verimliliğini arttırmaya odaklanacaklar. Çözüm Ortaklarımız ile daha çok vakit geçirecek, onlara daha yakın olacaklar. Hedefimiz; artan iş hacmimiz ve değişen müşteri beklentileri ile orantılı bir Çözüm Ortağı yapısına ulaşmak.

Geçen bu kısa süre zarfında müşterilerimizden ve Çözüm Ortaklarımızdan aldığımız geri bildirimler oldukça

memnuniyet verici. PSS ile ilgili düzenlemelerimiz de tamamlanınca oluşturduğumuz bu yapıyı sistemselsel olarak da destekler hale geleceğiz.

Ocak ayının ilk haftası 850’li Çağrı Merkezi hattımız da devreye girmiş bulunmaktadır. Cumhuriyetimizin 100. yılına yakışır bir numara tahsis ettik: 0850 470 1923.

Bu sene yapmış olduğumuz önemli değişikliklerden biri de Çağrı Merkezimiz. Ağustos ayında profesyonel, konusunda uzman bir Çağrı Merkezi firması ile anlaşılıp, personel eğitimleri düzenledik. Hem kadromuzu hem eğitimlerimizi

Emel Ada

ProAsist Müşteri Yönetimi ve Operasyon Direktörü
Yönetim Kurulu Üyesi



“Bugüne kadar başardıklarımız, yarın birlikte başaracaklarımız için önemli referanslarımızdır.”

tamamladık. Şu anda Çağrı Merkezimiz, 6 kişi ile 8:00-23:00 saatleri arasında hizmet veriyor. İş emirlerinin doğru analiz edilip, doğru ekiplere atanmasında ve doğru planlama yapılmasında Çağrı Merkezimizin büyük ve önemli bir rolü bulunuyor. Her bölgemizin Çağrı Merkezi personeli ayrı. Bu şekilde bir yapılanma bize Çağrı Merkezi personellerimizin bölgelerindeki Çözüm Ortaklarına hakim olmasını sağladı. Ocak ayının ilk haftası 850’li Çağrı Merkezi hattımız da devreye girmiş bulunmaktadır. Cumhuriyetimizin 100. yılına yakışır bir numara tahsis ettik: 0850 470 1923.

Diğer yeniliğimiz ise bakım, denetleme ve raporlama ekibimiz. Süpervizörlerimizden oluşan bu ekibimizi daha da kuvvetlendirip, bu ekip ile özellikle tüm bakım iş emirlerinin denetlenmesini sağlayacağız. İş emri

ancak bu denetimden sonra kapatılacak; böylece bakımlarda tespit edilen eksiklikler ve arızalar ile ilgili süreçler daha doğru yönetilecek. Bu sayede müşterilerimizden aldığımız olumsuz geri bildirimleri de en aza indirmeyi planlıyoruz.

Daha önceki dergi yazılarımda da paylaştığım bir düşüncemi bu yazıda tekrar paylaşmak istiyorum.

Hep Birlikte Çalışarak Daha İyisini Başaracağız!

ProAsist sıradan bir teknik hizmet firması değildir. Bu farklılığı şirketimizin her kademesinde hissediyorsunuz. “Biz” in “Ben” den büyük olduğunu tüm çalışanlarımız benimsemiş durumda. Şu anda 31 bin lokasyona hizmet veren bir firmayız. Böyle bir işi üstlenmek için elbette işini seven, çalışkan, deneyimli ve kararlı bir ekibe ihtiyaç vardır. İşte, sahip olduğumuz bu ekiple ve anlayışla, müşterilerimizin memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak en önde gelen hedefimizdir.

Bugüne kadar başardıklarımız, yarın birlikte başaracaklarımız için önemli referanslarımızdır.

2023 yılında herkes için mutluluk, huzur ve başarı diliyorum. Yapılan her işten keyif alacağımız, ProAsist ailemizi daha da büyüteceğimiz mutlu yıllarımız olsun.



Operasyon Direktörü olarak görev yapan Emel Ada;
MÜŞTERİ YÖNETİMİ VE OPERASYON DİREKTÖRÜ olarak atanmıştır.



Satın Alma Müdürü olarak görev yapan Sezer Selçuk;
SATIN ALMA VE LOJİSTİK DİREKTÖRÜ olarak atanmıştır.



Operasyon Grup Yöneticisi olarak görev yapan Ferhat Işık;
OPERASYON MÜDÜRÜ olarak atanmıştır.



Müşteri Grup Yöneticisi olarak görev yapan Çetin Duman;
MÜŞTERİ YÖNETİMİ MÜDÜRÜ olarak atanmıştır.



Kurumsal Satış ve Pazarlama Yöneticisi olarak görev yapan Gürol Erdem;
SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ olarak atanmıştır.



Mobil Ekip Saha Teknisyeni olarak görev yapan Nail Yavaş;
SÜPERVİZÖR olarak atanmıştır.

1 Ocak 2023 tarihi itibarıyla görev değişiklikleri gerçekleşti.
Arkadaşlarımıza yeni görevlerinde başarılar dileriz.



“Bu yoğun, karmaşık ve çok aşamalı iş süreçlerimizde, ProAsist Çözüm Platformu işlerimizi oldukça kolaylaştırıyor ve hızlandırıyor.”



“Proasist’in diğer iş tecrübelerime kıyasla farkı, burada her şeyin belli bir sistemde yapılması, görev ve sorumlulukların net olarak herkes için belli olması ve iş yükünün herkes için homojen dağıtılması.”

Merhaba Kerem Bey, sizi biraz yakından tanıyalım. ProAsist öncesinde neler yaptınız? Eğitiminiz ve iş hayatınızdan bahsedermisiniz?

3 Aralık 1993, İstanbul doğumluyum. Lise öğrenimimi Maçka Akif Tuncel Anadolu Teknik Lisesi Elektrik-Elektronik Teknolojileri bölümünde tamamladım. Lisans eğitiminde ise Yozgat Bozok Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesinde Elektrik- Elektronik Mühendisliği eğitimini tamamlayarak, elektrik elektronik mühendisi unvanını aldım.

Kerem Çokol
Müşteri Yöneticisi

İş hayatıma Çözümser Teknik Servis Hizmetleri AŞ’de proje yöneticisi olarak başladım. Burada 1 yıl çalıştıktan sonra, ISS Turkey şirketine yine yaklaşık 1 yıl bakım onarım sorumlusu olarak görev aldım. ProAsist öncesinde, 1 yıl kadar da Boğaziçi Elektrik Dağıtım A.Ş. ’inde laboratuvar sorumlusu olarak tecrübem var.

ProAsist Teknik Hizmetler’e katıldıktan sonra iş hayatınızda bir fark yaşadınız mı? ProAsist sektördeki diğer firmalara göre neleri farklı yapıyor?

ProAsist, diğer iş tecrübelerime kıyasla gerçekten çok farklı. En önemli farkı, burada her şeyin belli bir sistemde yapılması, görev ve sorumlulukların net olarak herkes için belli olması ve iş yükünün herkes için homojen dağıtılması.

ProAsist’in sektördeki diğer firmalardan farkı sorusuna ise “bakış açısı” diye cevap verebilirim.

Her firma elbette kâr etmek, büyümek ister. Çoğu firma sadece kendi kârlılığını, büyümesini önemserken, ProAsist kendiyile birlikte çözüm ortaklarını ve kendi çalışanlarının

faydasını da gözetiyor. Onlarla birlikte nasıl büyürüz, gelişiriz, daha iyi noktaya geliriz diye kafa yorup, bu doğrultuda aksiyon alıyor. Bu yönüyle de sektörde ayrışıyor.

Size gelen taleplerden sonra iş süreçleriniz nasıl? Bu iş süreçlerinde ProAsist Çözüm Platformu’nun etkilerini görüyor musunuz?

Talep bize geldiği an, planlama ekibimiz gelen işin kapsamına ve içeriğine göre en uygun ve doğru ekibe atama yapar. Bu atamadan sonra, bu iş PSS sisteminde çözüm ortaklarımızın ekranlarına düşer ve onlar da diğer kendi işlerine göre planlamaya alırlar. Eğer iş çok acil ise burada biz proje yöneticileri olarak biz devreye gireriz ve çözüm ortağımıza işin aciliyetini anlatıp, diğer işlerini de aksatmayacak şekilde bu işi öne aldırırız. Çözüm ortağımız mağaza ya da şubeye gittiği zaman bazı işler kompleks ya da standart dışı olabilir. Bu durumda tarafımıza teklif iletirler. Biz de bu teklifi değerlendirip, uygun hale getirip, müşterimizin onayına sunarız. Müşteri onayı sonrası iş yapılır; çözüm ortağımız PSS’ye görselleri ve servis formunu yükler. Yapılan her şey tarafımızca kontrol edilir ve uygunsa



“Teknik hizmetler sektörü, günlük rutin işlerin aksamaması, kesintisiz devam etmesi açısından kritik bir öneme sahip. ProAsist’te biz bu kritik rolün farkındayız. Şirketleri aynı insanlar gibi ‘yaşayan organizmalar’ olarak görüyoruz.”

iş kapatılır. Böylece çözüm ortağımız bu için tarafımıza fatura kesebilir hale gelmiş olur. Biz de ay sonu bütün yapılan işlerin hakedişini müşterimize sunarak, onayları doğrultusunda faturamızı keseriz. Bu yoğun, karmaşık ve çok aşamalı iş süreçlerimizde ProAsist Çözüm Platformu işlerimizi oldukça kolaylaştırıyor ve hızlandırıyor.

Teknik hizmetler sektörü ile ilgili ne söylemek istersiniz? Sektörün sorunları/eksikleri neler?

Teknik hizmetler sektörü, günlük rutin işlerin aksamaması, kesintisiz devam etmesi açısından kritik bir öneme sahip. Örneğin, bir banka şubesinde yaşanabilecek elektrik arızası, bırakın o anlık gecikmeleri, aksaklıkları uzun vadede bile telafisi mümkün olmayan sorunlara sebep olabilir. Kıyafet aldığımız mağazada bile, elektrik arızası sebebiyle çalışmayan kasa, kuyrukların birikmesine, mutsuz müşterilere sebep olur. İşte teknik hizmetler sektörü, düzenli bakımlarla bu tip aksaklıkların oluşma riskini düşürür, olduğu zaman ise hızlı ve uygun müdahale ile sorunu giderip hizmet sürekliliğini sağlar.

ProAsist’te biz bu kritik rolün farkındayız. Şirketleri aynı insanlar gibi ‘yaşayan organizmalar’ olarak görüyoruz. Bize göre, şirketler de yaşadıkça üretir katkı sağlar, zamanla yorgun düşüp yıprandıklarında ise yaşamlarını sürdürebilmeleri için, bağımsızlık sistemlerinin güçlendirilmeleri gerekir. Tam da bu sebeple kendimize “yaşayan şirketlerin empati ile çözüm üreten güç kaynağı” olarak tanımlıyoruz.

Ancak elbette sektördeki her firma bu kadar bilinçli yaklaşmıyor. Sektörün en önemli eksikliğinin yeterli sayıda donanımlı ve yetkin personel olmaması olduğunu düşünüyorum. Bu eksikliği gidermeye yönelik çalışmalar yapılması gerekiyor. Örneğin farklı uzmanlıklara yönelik sertifika programları, eğitimler düzenlenebilir.

Sektörün bir diğer sorunu da zaman zaman yapılan işlerin, verilen hizmetlerin zorluklarının ve değerinin müşteriler tarafından tam olarak anlaşılmaması. Donanımlı personel yetişmesinin bunun da önüne geçeceğine inanıyorum. Müşteriler kaliteli iş ile kalitesiz işin farkını deneyimledikçe işimizin değeri de daha iyi bilinecektir.

Sorunların çözümü için neler yapmak gerekiyor? ProAsist’in yaptığı çalışmalar belirttiğiniz eksikleri/sorunları gidermek için faydalı oluyor mu?

ProAsist olarak, sıradan bir teknik hizmet firması değiliz. Müşterilerimizin elektrikle ilgili sorunlarına çözüm getiriyoruz ama bunun ötesinde elektrik uzmanlığımıza, mekanik yetkinliğimizi ve empati yeteneğimizi de ekleyerek, yüzlerce firmanın kesintisiz hizmet vermesini sağlıyoruz. ProAsist’te donanımlı personel ihtiyacına yönelik, hem çalışanlarımıza hem çözüm ortaklarımıza yönelik eğitimlerimiz var. ProAsist Teknik Akademi ile çalışanlarımıza ve çözüm ortaklarımıza zengin eğitim içerikleri sunuyoruz. Dijital akademi, tüm sektör çalışanları, zaman ve mekan sınırlaması olmadan eğitimleri alabiliyor ve sertifikalar ile kariyerlerinde ilerleme kaydedebiliyorlar. Çalışanlarımız yeni beceriler öğrenerek yeni sorumluluklar alabiliyorlar.

ProAsist olarak ayrıca dijital altyapımızla da hizmetimize hız katıyoruz, daha sistematik yürümesini sağlıyoruz.

Tüm firmaların bu bilince gelmesi sorunları çözecektir. Bunun yanında bu sektörde hizmet veren firmaların birlik olması gerektiği kanaatindeyim. Teknik hizmetler sektörü için bir sendika kurularak hem işveren hem de işçiler adına ortak kararlar alınıp bunlar uygulamaya koyularak belli bir standardizasyon yakalanabilir diye düşünüyorum.

1

Elektrik Sistemleri

AG-OG Trafo Merkezleri
Elektrik Panoları
Kompanzasyon Sistemleri
Busbar Tesisatları
Aydınlatma Sistemleri
Telefon ve Data Sistemleri
Kamera Sistemleri
Yangın Sistemleri
Seslendirme Sistemleri
UPS
Jeneratörler

2

Mekanik / HVAC Sistemleri

Split Klimalar
VRV Sistemleri
Klima Santrali
Fan Coil
Isı Pompası
Hava Perdesi
Aspiratör/Fan
Kazan, Brülör
Hidrofor Pompa
Yangın Pompası

3

Kestirimci Bakım Hizmetleri

Termal Kamera Taraması
Titreşim Ölçümü ve Trend Analizi
Enerji Kalitesi Ölçümü
Ultrasonik Hava Kaçak Testi

4

Yasal Kontroller

Yüksek Gerilim İşletme Sorumluluğu
Topraklama Ölçümü
Paratoner Ölçümü
Aydınlatma Şiddeti Ölçümleri
Basınçlı Kaplar
Baca Gazı Analizi
Lift, Asansör vb.
Kaçak Akım Röle Testleri

5

Teknik İşletme Hizmetleri

Elektrik
Mekanik
Sıhhi Tesisat

→ PROASİST

“ProAsist’te çok çeşitli hizmet alanları var, bu iş kollarını da öğrenerek iş tecrübeme tecrübe kattım.”



Mehmet Bey sizi tanıyarak röportajımıza başlayalım. Bize kendinizden bahseder misiniz?

Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu Endüstriyel Elektronik bölümü mezunuyum. Sektöre girişim 2014 yılında, DemirDöküm’de, Kurumsal Hizmetler bölümünde Ankara Bölge Sorumlusu olarak işe başlamam ile oldu. Daha sonra 2017 yılında ProAsist ile yollarımız kesişti. Aslında DemirDöküm’de çalışırken, ProAsist iş ortağımızdı; elektrik ile ilgili tüm konularda birlikte çalışıyorduk. Bu nedenle yabancılık çekmedim. Ancak ProAsist’te çok çeşitli hizmet alanları var, bu iş kollarını da öğrenerek iş tecrübeme tecrübe kattım. ProAsist’te daha çok sahada Çözüm Ortaklarımızın yanında olma şansı yakaladım. Bu da bana, işimi doğru yapabilmem için çok önemli bir katkı sağladı.

ProAsist bünyesinde görev ve sorumluluklarınız neler?

Ankara Bölge Yöneticisi olarak görev yapıyorum. Çözüm Ortaklarımız ile ilgili tüm süreçlerin yönetiminden sorumluyum. İç Anadolu, Batı, Orta ve Doğu Karadeniz

Mehmet Gökhan Yelken
Ankara Bölge Yöneticisi

illerinde tüm Çözüm Ortaklarımız ile temas halinde, işlerimizi sorunsuz, güvenilir doğru şekilde yürütmesi için çalışıyoruz.

İş süreçleriniz nasıl ilerliyor? Bir proje size geldiğinde hangi departmanlarla, nasıl iş süreçleri yürütüyorsunuz?

Süreçlerimiz, müşterimizin bize arıza ya da bakım talebini bildirmesi ile başlıyor. Bu gelen talebi karşılayıp, ilgili ekiplere yönlendiriyoruz ve bundan sonrasında sıkı bir şekilde takip ediyoruz. Tüm bu aşamalar zaman zaman keyifli zaman zaman ise zorlu oluyor. İşin yapısına göre, birçok departman ile iletişim içindeyiz. Satın alma ile malzeme süreci, Çözüm Ortağı ile iş süreci, proje yönetimi ile teklif süreci, bilgi işlem bölümü ile PSS ekipman süreci gibi farklı departmanlarla farklı ortak çalışmalar yürütmemiz gerekiyor. İş birliği ve uyum içinde çalışmalarımızı tamamlıyoruz.

ProAsist Çözüm Platformu, her anlamda hayatımızı kolaylaştıran çok yönlü bir platform.

ProAsist Çözüm Platformu hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu platformda yer alan hizmetleri ve uygulamaları kullanıyor musunuz?

ProAsist Çözüm Platformu, her anlamda hayatımızı kolaylaştıran çok yönlü bir platform. Şemsiyesi altındaki ProAsist Smart Screen ile iş süreçlerinin sorunsuz ilerlemesini ve takibini sağlıyoruz. İşin bütün muhatapları işin hangi aşamada olduğunu görebiliyor. ProAsist Teknik Akademi, kapsamlı eğitimleriyle gelişimimizi destekliyor. ProAsist Online Market ise Çözüm Ortaklarımızın ihtiyaçlarına hızlı ve güvenli şekilde ulaşmalarına imkân veriyor. Kullanımı gayet rahat ve basit. İnternet olan her yerden her zaman diliminde rahatlıkla erişiliyor. Ben de aktif bir kullanıcısıyım.

“Sektördeki ilklerde hep ProAsist’in imzası var.”



“ProAsist Çözüm Platformu, her anlamda hayatımızı kolaylaştıran çok yönlü bir platform. Ben de aktif bir kullanıcısıyım.”

Sizce ProAsist'i sektörde farklı kılan nedir?

Burada çalıştığım için söylemiyorum ancak ProAsist bu sektörde birincidir. Her şeyden önce PSS, bizi tüm diğer sektör oyuncularından farklı bir yere koyuyor. Diğer rakiplerimizde böylesi bir dijital sistem yok. Bunun dışında, çözüm ortaklarımız ile iletişimimiz de çok güçlü. Onları yol arkadaşlarımız olarak görüyor ve hak ettikleri değeri görmeleri için çalışıyoruz. Her yıl düzenli olarak onlarla buluşuyor, değerlendirmeler yapıyoruz. Sesinin duyulduğunu bilmek, değer verildiğini görmek onları çok motive ediyor ve işlerini daha şevkle yapıyorlar. Sektördeki, bu ve bunun gibi ilklerde hep ProAsist'in imzası var.

Birden fazla il size bağlı. Ankara Bölgesi olarak yaşadığınız zorluklar oluyor mu? Bölgenizi nasıl tanımlarsınız?

Aslında eskiye göre bu sorunlar azaldı. Mevsim şartları uzun yıllardır bu bölgede değişiklik gösteriyor. O bildiğimiz Ankara ayazı yok artık. Bizim bölgemizde klima ile ısınmak pek mümkün değil. Müşterilerimizde ısıtma cihazları diğer bölgelere göre daha fazla. Bu yüzden Ankara Bölgesi kış

mevsimine geçişlerde diğer bölgelere göre oldukça yoğun oluyor. Bir de soğuğu sevmeyen bir millet olduğumuzu düşünürseniz, talepleri oldukça hızlı karşılamak zorundasınız. Çok şükür ki yaygın ve yetkin çözüm ortağı yapımız sayesinde işlerimizi sorunsuzca yürütüyoruz.

Son olarak unutmadığınız bir anınızı soralım. Operasyon sırasında başınızdan geçen bir olay var mıdır?

ProAsist'te işe ilk başladığım dönemde, Ankara dışında bir ilden çok acil bir talep gelmişti. Bölgedeki Çözüm Ortaklarımız planlı işlerdeydi, iptal edemiyorduk. Ama bu acil talebi de karşılamamız gerekiyordu. Yapacak bir şey yoktu, iş başa düşmüştü. Atladım arabaya Ankara'dan, kendim gittim mağazaya. Tüm sorunları da giderdim. Laf aramızda müşterimizden de teşekkür yazısı almıştık. Böyle bir aksiyon almamız, Çözüm Ortaklarımızı da çok mutlu etti. Ne kadar büyük bir firma olduğumuzu, Çözüm Ortaklarımızın ve müşterilerimizin her zaman her koşulda yanlarında olduğumuzu gösterdik. Bu mutluluk paha biçilemezdi.



“ProAsist, iyi günde kötü günde ne zaman ihtiyacımız olursa yanımızda”

ProAsist ile nasıl tanıştınız, birlikte çalışmaya karar vermenizde neler etkili oldu?

Proasist ile Eren Perakende öncesinde çalıştığım şirket bünyesinde Perakende Mağazaların Bakım Onarım İhalesi sürecinde tanışmıştım. Olumlu referanslar, o dönemde kararımızda oldukça etkili olmuştu. Perakende sektöründe mağazaların aksamadan hizmet vermesi hayati öneme sahip. Proasist, bilgi birikimi, deneyimi ve tecrübeli ekibi ile alt yapılarımızın tıkr tıkr işlenmesini sağladı. ProAsist Smart Screen hizmet yazılımı ile sağladıkları dijital destekler ise hayatımızı kolaylaştırdı. Tanıştığımız ilk andan itibaren bilgi paylaşımları ile ne kadar şeffaf olduklarını da gördük. Ayrıca iyi günde, kötü günde ne zaman ihtiyacımız olursa yanımızda olacaklarını hissettirdiler ve öyle de oldu.

“İhtiyaçlarımızı anlayan ve buna gören çözüm üreten gerçek bir çözüm ortağı”

ProAsist ile ne kadar zamandır çalışıyorsunuz?

ProAsist ile farklı kurumlar bünyesinde yaklaşık 5 senedir çalışma şansım oldu. Eren Perakende bünyesinde ise 2

Görkem Süer

Eren Perakende
Mağazalar Satın Alma Yöneticisi

yıldır çalışıyoruz. ProAsist, sadece hizmet veren bir firma değil işlerimizi kesintiye uğramadan, önceden öngörerek teknik sorunların önüne geçebilen, ihtiyaçlarımızı anlayan ve buna gören çözüm üreten gerçek bir çözüm ortağı.

“Daha efektif bir bakım-onarım takibi yapmaya başladık”

ProAsist’ten hangi hizmetleri alıyorsunuz? Keşke şu da olsaydı dediğiniz bir hizmet var mı?

ProAsist ile olan çözüm ortaklığımız Eren Perakende mağazalarının mekanik cihaz ve sistemlerinin yıllık periyodik bakımları ile mağazaların elektrik panolarının periyodik bakımlarını kapsıyor. ProAsist ihtiyaç duyabileceğimiz tüm teknik hizmetleri tek bir çatı altında toplayan bir firma. Dolayısıyla saydığım bu ana başlıklar dışında dönemsel olarak ihtiyaç duyduğumuz spesifik farklı konularda da destek alıyoruz.

ProAsist ile çalışmaya başladığınızdan beri neler değişti?

ProAsist ile çalışmaya başlamadan önce mağazalarımızın güncel bakım onarım durumlarını, periyodik bakım

takvimini ve yıllık/aylık bakım onarım bütçelerini dijital olarak takip edemiyorduk. Aslında zaman zaman müdahaleyi geciktiren daha hantal bir takip sistemimiz vardı. ProAsist ile çalışmaya başladıktan sonra ProAsist Smart Screen kullanarak bakım-onarım verilerine dijital olarak ulaşmaya başladık. Verilere anında ulaşarak daha efektif bir bakım-onarım takibi yapmaya başladık.

“ProAsist, sıkıntı ve krizlerimizi bizimle birlikte yaşıyor”

Eren Perakende olarak ProAsist sayesinde çözölen bir kriziniz ya da unutulmaz olarak tanımlayabileceğiniz bir anınız var mı?

Her mağazanın ve lokasyonun kendi özelinde acil ve kriz konuları bulunmaktadır. Özellikle iklimlendirme açısından yaz aylarında kriz sayısı artış göstermektedir. ProAsist, pek çok farklı ihtiyaca çözüm sunuyor. Tek bir konu özelinde belirtmek yerine ProAsist desteğini geniş kapsamda değerlendirirsek çözüm sağlanan bir hayli konu başlığı olduğunu söyleyebilirim. Bence asıl önemli olan gerek duyduğumuz anda ihtiyaçlarımıza anında cevap veriyor olması. ProAsist, sıkıntı ve krizlerimizi bizimle birlikte yaşıyor, sunduğu hızlı çözümlerle işimizin aksamdan devam etmesini sağlıyor.

ProAsist’i diğer markalara önerir misiniz?

Proasist’i kesinlikle çözüm ortağı olarak tavsiye ediyorum. Çünkü ProAsist özetle, sorumuzu sadece çözmekle kalmıyor, her gün bizden biri gibi işimizi birebir yaşıyor ve kalıcı çözümlerle işimizin sürdürülebilirliğini sağlıyor.

Ücretsiz ilk bakım ve
termal görüntüleme.

*Free of charge for first maintenance
and thermal-imaging.*



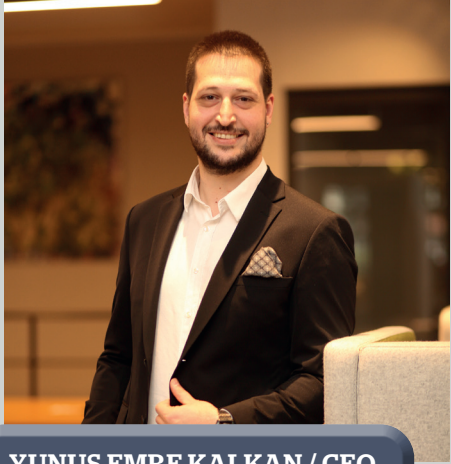
5 yıla kadar
garanti seçenekleri

*Warranty options
up to **5 years***



Güvenilir ve garantili çözümleriyle tüketicinin hayatını kolaylaştıran Mr Usta'nın 2022'de en çok aranan hizmetleri:

Taşınma, Kuru Temizleme ve Tesisat



YUNUS EMRE KALKAN / CEO

İŞİN EHLİ USTALARIYLA HAYATI KOLAYLAŞTIRACAK HİZMETLERE HIZLI BİR ŞEKİLDE ULAŞILMASINI SAĞLAYAN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ MR USTA YIL BOYUNCA MÜŞTERİLERİNDEN EN FAZLA TAŞINMA, KURU TEMİZLEME VE ELEKTRİK TESİSATI KONULARINDA RAĞBET GÖRDÜ.

ProAsist ortaklığıyla Dubai'den sonra Türkiye'ye giriş yapan Mr Usta pilot bölge olarak İstanbul'da sınırlı sayıda ilçede ve hizmetle, 2022 yılı başında hizmet vermeye başlamıştı. Kısa zamanda, yenilikçi çözümleriyle pazarda sağlam adımlarla etki alanını ve hizmet kapsamını genişleten Mr Usta, bugün taşınma, elektronik tamir, temizlik, usta elektrikçi, usta tamirci, boya & badana, ofis temizliği, boş ev temizliği,

cep telefonu tamiri, kuru temizleme, çamaşır yıkama ve ütüleme, TV montajı, sıhhi tesisat, klima ve kombi bakımı, mobilya montajı gibi pek çok kategoride güvenilir, hızlı, garantili ve çözüm odaklı hizmet sunuyor.

2022 yılı boyunca Mr Usta'nın gerek mobil uygulaması gerekse internet sitesi üzerinden, en yoğun arama yapılan ve en çok hizmet talep edilen kategoriler taşınma, kuru temizleme ve elektrik tesisatı oldu. Bununla birlikte yakın bir zamanda hizmet yelpazesine dahil edilen mobilya montajı da gördüğü yoğun taleple kategoriler arasında üst sıralara yerleşti.

MR USTA'NIN FARKI: SUNULAN HİZMET STANDARDININ YÜKSEK OLMASI

Mr Usta'nın gördüğü yüksek talepte de en büyük etken, klasik bir pazar yerinden ve benzer platformlardan farklı olarak, sunduğu hizmetlerin yüksek bir standarda sahip olması. Platform ayrıca, sabit fiyat politikası ile sürpriz masrafların önüne geçiyor. Bununla birlikte tüketici, eve gelen usta yerine Mr Usta'ya kredi kartı ile ödeme yapabiliyor. Mr Usta, alınan hizmetten memnun kalınmaması durumunda ise aynı ya da farklı bir usta yönlendirilerek sorunun çözümünü sağlıyor. Kısacası Mr Usta'da sunulan tüm çözümler, Mr Usta güvencesi ve garantisi altında.



YENİ KATEGORİLER EKLENECEK, FARKLI ŞEHİRLERDE YAYGINLAŞACAK

Hızla büyümeye devam eden Mr Usta hem çözüm sunduğu kategorileri hem de hizmet verdiği şehir sayısını artırma yönünde çalışmalarını sürdürüyor. Çok yakında Mr Usta'da halı yıkama, koltuk yıkama, panjur tamiri, peyzaj düzenleme, havuz bakımı gibi şu anda planlama aşamasında olan birçok yeni kategori hizmete girecek. Yeni şehirlere açılma hedefi doğrultusunda ise Ankara ve İzmir açılışları planlıyor.

Bir sonraki bültenimizde tüm bu yeni hizmet ve şehirlerin duyurularını yapmak dileğiyle...

Piliniz Tükenmesin İstiyorsanız; Şarj Etmelisiniz

Hepimizin başına gelmiştir, bazen canımız hiç çalışmak istemez. İş deyince ayaklarımız geri geri gider. Hatta normalde kariyerimizden, başarı duygusundan aldığımız keyfi, geleceğe dair umudumuzu kaybederiz. Enerjimiz de modumuz da düşüktür. Kendimizi yorgun, karamsar ve bitkin hissederiz.

Yaşadığımız bu fiziksel, zihinsel ve duygusal olarak tükenme durumuna “Tükenmişlik Sendromu” deniyor.

Genellikle yoğun stres altında ortaya çıkan bu durumun, Dünya Sağlık Örgütü tarafından Uluslararası Hastalıklar Sınıflandırmasına dahil edilmesinin pandemi dönemine denk gelmesi hiç de rastlantı değil. Çünkü pandemi döneminde evden çalışma sebebiyle çoğu çalışanın yükü katlandı, çalışma ve dinlenme saatleri arasındaki sınırlar ortadan kalktı ve sosyal iletişim başta olmak üzere kendisini rahatlatacağı, tabiri caizse şarj olacağı etkinlikler azaldı.

Ama “tükenmek” için pandemi kadar yoğun bir sürece ihtiyaç yok!

Kaldırabileceğimizin üzerinde bir iş yoğunluğu, üstleri veya çalışma arkadaşları tarafından mobbinge maruz kalma, tatmin etmeyen bir maaş ya da pozisyon, tükenmişlik sendromunu tetikleyebilir.

Depresyondan farklı olarak, tükenmişlik sendromu sadece çalışma hayatıyla ilgili bir durumdur. Yani kişi iş dışındaki hayatında enerjik ve mutludur. Ancak elbette, herhangi bir önlem alınmazsa tükenmişlik sendromu depresyona dönebilir, kalp hastalığı, diyabet gibi fiziksel rahatsızlıklara yol açabilir.



Peki böyle bir durumda çalışma şevkimizi nasıl yeniden kazanacağız?

İLK ADIM: ÖZ ŞEFKAT

Aslında sorunun cevabı, tükenmemize sebep olan durumlarda gizli. Onları ortadan kaldırdığımızda tükenme hali de doğal olarak gidecektir.

Tabii tükenmiş biri için “sebepleri ortadan kaldırın” demek, Kraliçe Marie Antoinette’nin aç olduğunu söyleyen yoksul halka “Ekmek bulamıyorlarsa pasta yesinler” demesi gibi gerçeklikten uzak bir yaklaşım olabilir.

Bu yüzden, ilk olarak durumu kabullenin ve kendinize şefkat gösterin. İyi hissetmek zorunda olduğunuz baskısını ortadan kaldırmak bile sizi inanılmaz rahatlatacaktır. Siz çalışma şevkini kaybetmiş ne ilk insansınız ne de son olacaksınız. Evet, şu anda kendinizi kötü hissediyorsunuz ama geçecek.

DESTEK ALMAK, CAN SİMİDİ OLABİLİR

Şimdiye kadar her şeyi kendiniz halletmiş olabilirsiniz. Ama şimdi bu kadar güçsüz, isteksiz hissederken kendinize iyi gelecek seçenekleri de kolay göremeyebilirsiniz. Çevrenizde size yardım eli uzatabilecek, olayları dışarıdan görebilen, bulunduğunuz çıkmazdan daha kolay kurtulmanızı sağlayacak sevenleriniz mutlaka vardır. Bu bir profesyonel de olabilir, eş, dost, akraba ya da çalışma arkadaşınız da.

Hatta, bazı şirketlerin çalışan psikolojisini destekleyen esenlik programları ya da psikolojik destek birimleri de bulunuyor. Bu programlara dahil olmak strese sebep olan durumu ortadan kaldırmasa da duygusal yükünüzü hafifletecektir. Sadece duyulmak, görülmek, anlaşılmak bile iyileşmek için çok önemli bir adım.

SAĞLAM KAFA SAĞLAM VÜCUTTA BULUNUR

Bir hobi ile uğraşmak, spor yapmak, yoga, müzik aleti çalmak gibi faaliyetler suya düşen bir damla mürekkebin tüm suya dağılması gibi tüm hayatınıza sirayet edecek bir mutluluk hali getirebilir. En azından sizi zor durumlara karşı daha güçlü ve dayanıklı kılar. Bu sebeple size nefes aldırarak, ruhunuza iyi gelecek bu molaları ihmal etmeyin. Piliğiniz tükenmesin istiyorsanız, kendinizi sık sık şarj edin.

UYKU VE İYİ BESLENME ÖNEMLİ

Araştırmalar güçlü bir psikolojinin, 8 saat düzenli uyku ile doğrudan ilgisi olduğunu gösteriyor. Çünkü uyku dinlenmemizi, tazelenmemizi, mutluluk için gerekli hormonları salgılamamızı sağlar.

Sağlıklı ve dengeli beslenme de en az uyku kadar önemli. Eğer enerjiniz düşük, çalışma isteğiniz azsa anlık mutluluk veren şekerli, karbonhidratlı gıdalar, kafeinli içecekler durumu daha kritik hale getirecektir. Üstelik stresli durumlarda bağışıklığımız düşer. Sağlıksız gıdalar ve uykusuzluk hastalığa davetiye çıkarabilir. Bu sebeple, mevcut durumu daha derinleştirecek bir hayat tarzından kaçınılmalıdır.

SORUNU GİDERMEK

Tüm bu öneriler aslında bize durumu anlamak ve gerekli adımları atmak için gereken iç görüyü ve gücü sağlayacak. Kendinizi hazır hissettiğinizde neden mutsuz ve umutsuz hissettiğinizi masaya yatırabilir, bunun için çözüm yolları düşünebilirsiniz.

SADECE DUYULMAK, GÖRÜLMEK, ANLAŞILMAK BİLE İYİLEŞMEK İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR ADIM.



EĞER TÜKENMİŞLİK SENDROMU YAŞAYAN ÇEVRENİZDEN BİRİYE, BUNLARI ASLA SÖYLEMEYİN!

"Bu da bir şey mi?", "Biraz şımarıklık yapıyorsun" gibi duyguyu önemsizleştiren, "Her şey düzelecek" gibi genel "Şimdi bunları düşünme. Eğlenceli şeyler yapalım" gibi hisleri yok sayan

ifadeler kişiyi daha mutsuz ve umutsuz hale getirebilir. Yapması gerekenleri sıralamak ise kişinin eksik ve yetersiz hissetmesine sebep olabilir.

Bunlar yerine sadece dinlemek, onu anladığını hissettirmek ve "Nasil yardımcı olabilirim?" diye sormak yeterlidir. Tükenmişlik sendromu yaşayanlara yapılacak küçük jestler, örneğin çiçek göndermek, kurabiye-çay ikram etmek, şakalaşmak, yaptığı işi takdir etmek de büyük farklar yaratabilir.

Eğer siz bu kişinin arkadaşıysanız; çocuk bakmak, ev temizlemek, yemek yapmak, alışveriş gibi iş dışındaki yüklerini hafifletecek destekleri sağlayabilirsiniz.

Eğer çalışma arkadaşı ya da üstüyseniz; iş yükünü başka bir çalışana yönlendirerek, birlikte yeni bir çalışma planı oluşturarak, ekip çalışmasına yönlendirerek de destek olabilirsiniz.

%100 Müşteri Memnuniyeti

Tesadüf değil, mühendislik eseri

26 yıldır, anahtar teslimi elektrik taahhüt projelerinizi uygun ticari şartlarda ve doğru teknik çözümler ile tamamlıyoruz...

Yenilikçi bir yaklaşım ve en son teknolojiyle uyumlu şekilde zamanında ve eksiksiz ilerliyoruz.



www.omegamuhendislik.com.tr
0212 324 29 41



Çözüm Ortaklarımızla Bir Araya Geldik

2022 yılının son günlerinde Türkiye genelinde hizmet veren çözüm ortaklarımızla bir araya geldiğimiz toplantılarımızı gerçekleştirdik.

ProAsist Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Öner Çelebi ve tüm yönetim kurulu üyelerimizin katılımlarıyla gerçekleşen toplantılar İstanbul, İzmir ve Ankara'da gerçekleşti.

ÇÖZÜM ORTAKLARI BULUŞMASI

İSTANBUL



ÇÖZÜM ORTAKLARI BULUŞMASI

İZMİR



Omega Grup Yönetim Grubu Başkanımız Sn. Öner Çelebi Aralık ayında Elektrik Tesisat Mühendisleri Derneği (ETMD) tarafından gerçekleştirilen 'Sektörümüzde Fark Yaratıcılar' programına canlı yayın konuğu olarak katıldı.



Kurumsal Bowling Lig'de Yarıştık

Toplamda 125 takımın katıldığı ve yarı final etabına kalmaya hak kazanan 24 takım arasında 12. sırayı elde ederek final etabında yarıştığımız Kurumsal Bowling Lig'de ekibimiz ProAsist'i başarıyla temsil etti. Eleme turlarında en yüksek puanı toplayan erkek oyuncu listesinde Tolga Aydoğan arkadaşımız 11. sırayı aldı.

YILBAŞI YEMEĞİNDE BİR ARADAYDIK



Yılbaşı Yemeğinde Bir Araya Geldik

Gerek sahada, şantiyede, çözüm ortaklarımız, taşeronlarımız ile gerek ofislerimizdeki tüm çalışanlarımız ile özverili bir yılı daha geride bırakmaya hazırlandığımız senenin son haftasında Omega Grup Ailesi olarak yılbaşı yemeğimizde bir araya geldik.

HERKESİN SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞER ÜRETMEİ ADINA BİR EKOSİSTEM YARATTIK



Omega Grup Yönetim Kurulu Başkanımız Öner Çelebi, Hizmetix Dergisi Aralık sayısına verdiği mülakatta ProAsist Çözüm Platformu'muz ile ilgili detayları ve Omega Grup 2023 yılı hedeflerimizi aktardı.

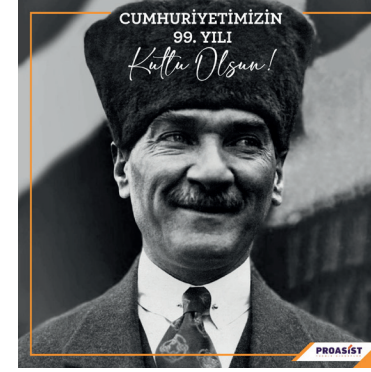
Omega Grup Genel Koordinatörü Mustafa Güngör, Doğalgaz Dergisi'nin son sayısında yer alan röportajında Omega Grup çatısı altında verdiğimiz hizmetler ve 2023 yılı hedeflerimizden bahsetti.

GENEL KOORDİNATÖRÜMÜZ MUSTAFA GÜNGÖR, DOĞALGAZ DERGİSİNE KONUK OLDU.



Sosyal Medya Paylaşımları

E-Bülten / OCAK 2023



29 Ekim

Büyük lider Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde nice fedakarlıklar neticesinde elde edilen zaferlerle kurulan Cumhuriyetimizin 99. yılı kutlu olsun!



21 Aralık En Uzun Gece

Soğuk kış günleri öncesi iklimlendirme ekipmanlarınızın periyodik bakımlarını yaptırdınız mı?



Çözüm Ortakları

Teknik hizmetler alanındaki uzmanlığınızı ProAsist çatısı altında sürdürmek için sahadaki yüzümüz olan Çözüm Ortaklarımız arasına katılın.



ProAsist Smart Screen

ProAsist Smart Screen, sesli talep sistemi desteğiyle en kolay yoldan iş talebinizi oluşturmanızı sağlar.

ProAsist Teknik Hizmetler

Adına Sahibi

Öner Çelebi

Genel Yayın Yönetmeni

Mustafa Güngör

Yayın Kurulu

Öner Çelebi, Mustafa Güngör
Tülay Gülensoy, Ender Durmaz,
Emel Ada

Yayın Türü

3 Aylık

İçerik Planlaması ve Üretimi

Pura Vida İletişim
www.puravidaiiletisim.com

Yaratıcı Çözümler ve Tasarım

Pep Creative Design Studio
www.pepistanbul.com

**Bizi
sosyal
medyada
takip edin!**

ProAsist Teknik Hizmetler 

proasistteknikhizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler 

ProAsist Teknik Hizmetler A.Ş. 

