**Labrys 2021’de hizmetleriyle 15 ülkeye ulaşacak**

**Pazarlama ve müşteri deneyimi alanlarında sunduğu bütünleşik hizmetlerle yeni nesil danışmanlık şirketi olarak çalışmalarını sürdüren Labrys, stratejik danışmanlık, teknoloji çözümü ve uygulama servislerini bir potada eriterek çözüm üretiyor. Girişimci bir şirket olarak yola çıkan ve geldiği noktada 3 kıtada müşterileri için proje geliştiren Labrys, 2021’de yüzde 20 büyürken ulaştığı ülke sayısını 15’e yükseltmeyi hedefliyor.**

Kitle pazarlaması, pazarlama otomasyonu ve müşteri deneyimi alanlarında strateji geliştiren ve uygulamalar arasında köprü kuran Labrys, pazarlama ve işletme bilgisini, teknoloji birikimiyle harmanlayan yeni nesil bir danışmanlık şirketi olarak müşteri deneyimi dönüşümü projelerine imza atıyor. Labrys, 2013 yılında bir girişimci şirket olarak kuruldu. Geldiği noktada İstanbul ve Dubai ofisleriyle 3 kıtada hizmet sunan Labrys, 2021 yılında müşterilerine ulaştığı ülke sayısını 15’e çıkarmayı hedefliyor.

Orta ve Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu, Afrika ve Rusya’da operasyonlarını sürdüren Labrys, halihazırda 13 ülkede, 15’i aşkın sektörde 50’nin üzerinde projeye imza atmış durumda. Danışmanlık, teknoloji seçimi, teknoloji uyarlaması ve entegrasyonlar ile stratejik servisler olmak üzere dört ana başlık altında çözüm sunan Labrys, bu hizmetlerle ulaştığı müşteri sayısını yükseltmeyi hedefliyor.

Şirketin çalışmaları ve gelişimi hakkında bilgi veren **Labrys Kurucu Ortağı Hakan Akkaya**, şunları aktardı:

“Şirketimizin kuruluş noktasında hedefi müşteri lokasyonlarında kurulan iş uygulamaları için danışmanlık yapmaktı. Teknoloji dünyasının geçirdiği hızlı değişim ve iş ortaklığı yaptığı teknoloji firmalarının stratejilerindeki değişiklikleri zamanında görüp değerlendiren şirketimiz, çalışma metodolojisini pivot ederek çok kısa bir süre içerisinde bulut altyapısı üzerinde çalışan müşteri deneyimi teknolojileri ile ilgili hizmetler verebilmek için yetkinlik geliştirmeye başladı. 2016 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen ve bölgede de ilk olan projelerle başlayan bu süreç, 2017 yılından itibaren ivme kazanarak Türkiye sınırlarını aştı. Bu paralelde 3 yıllık bir sürede 6 kat büyümeyi gerçekleştirerek, ciddi bir başarı hikayesi yarattık.”

Pandemi döneminde birçok kurumun çok önemli değişimleri kısa sürede gerçekleştirmek zorunda kaldığını belirten Akkaya, “Yapılan çeşitli araştırmalara göre yaklaşık 8-10 yıl sürecek bir dönüşümü 2-4 ayda gerçekleşti. Bu şirketler açısından önemli bir adaptasyon sorunu getirdi. Labrys’in kurguladığı tüm hizmet yapısı ise pandemi öncesinde bile bu yapıları ayağa kaldırmak ve pazarlama tarafındaki dijital dönüşümü en verimli şekilde gerçekleştirmek amacıyla kurgulanmıştı. O nedenle müşterilerimizin taleplerine çok hızlı yanıt verebildik. Bu süreçte yeni denetim ürünümüz “CX & Digital Marketing Audit”i sunduk. Bu ürünle müşterilerimizin bu yeni dünyaya hazır olup olmadıklarını 7 ayrı başlık ve 65’in üzerinde soruyla denetleyip açıklıkları belirliyoruz. Daha sonra ise bu açıklıkları gidermek için neler yapılabileceği konusunda birlikte yol haritaları çıkartabiliyoruz” dedi.

**Sinan Günal: “Bütünleşik çözümlerimizle doğru iş ortağıyız”**

Labrys’in bütünleşik hizmet anlayışına dikkat çeken **Labrys Yönetici Ortağı Sinan Günal**, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Şu anda pazardaki oyuncuların hepsi işin sadece bir yerinden tutuyor. Sistem entegratörleri sadece teknolojinin çalışmasını önemsiyor, medya ajansları en çok medya harcaması yapmaya ve markanın varlıklarına trafik çekmeye odaklanıyor. Danışmanlık şirketleri aklı verip çoğunlukla uygulamayı yapamıyor. Ancak biz Labrys olarak, özellikle, içlerinden geldiğimiz müşteri deneyimi ve pazarlama alanlarında çalışan ekiplerin sıkıntılarını bilerek, yine içinden geldiğimiz teknoloji çözümlerinin hangi stratejilerle en etkin şekilde çalışır duruma getirileceğini belirliyor ve hayata geçiriyoruz. Diğer taraftan, pazarlama ve müşteri deneyimi dünyasının teknoloji ile evliliğinde başarı çıkması ancak teknoloji hayata geçtikten sonra da müşteri tarafındaki ekiplerin yanında olup sistemi işletme, teknoloji kullanımını mevcut iş yapış şekillerine uydurma ve olası süreç değişiklik ihtiyaçlarını göstermekle mümkün. Labrys’in fark yarattığı en önemli alanlardan bir tanesi de burası.”

**2021’de yüzde 20 büyüme hedefi**

2020 yılını büyüme ile tamamlayan Labrys, 2021 yılında da yüzde 20’nin üzerinde bir büyüme oranı yakalamayı hedefliyor. 2020’de kadrosunu yüzde 50 büyüten şirket, 2021’de bu ivmeyi koruyarak İK profilini çokuluslu hale getirmeyi ve yüzde 25 oranında büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyor.

**Güçlü iş ortaklıkları**

Labrys bugün Oracle Müşteri Deneyimi ve Pazarlama Bulutu, Adform, Tealium, Cake ve çeşitli mobil hizmet sağlayıcılarla teknoloji alanında iş birliği yapıyor. Müşteri Deneyimi, Reklam ve Pazarlama Teknolojileri konusundaki iş ortaklıklarını uygun biçimde artırmak ve tamamlayıcı alanlarda yeni iş ortaklıkları yapmak, şirketin sadece 2021'de değil, gelecek dönemde de her zaman gündeminde olacak.

**İlgili Kişi:**     
Ceren Moral, Garaj PR

[ceren@garajpr.com](mailto:ceren@garajpr.com)

0533 9214353

**Labrys hakkında**

Labrys, kitle pazarlaması (audience marketing), pazarlama otomasyonu ve müşteri deneyimi alanlarında strateji geliştiren ve uygulamalar arasında köprü kuran, pazarlama ve işletme bilgisini, teknoloji bilgisi ve yetenekleriyle harmanlayan yeni nesil bir danışmanlık şirketidir. 2013 yılında kurulan Labrys'in Dubai ve İstanbul'da ofisleri bulunmaktadır. Labrys, teknoloji ve profesyonel hizmet danışmanlarından oluşan geniş ekibi ile Orta ve Doğu Avrupa, Türkiye, Afrika, Rusya bölgesi ve Ortadoğu'da dijital dönüşüm, müşteri deneyimi, pazarlama ve reklam teknolojileri alanlarında müşterilerinin iş ortağı olarak hareket etmektedir.

Müşteri deneyimi dönüşümü alanında stratejik danışmanlık, teknoloji seçimi ve uygulanması ile kurulum sonrası stratejik servisleri sayesinde en karmaşık pazarlama dönüşüm projelerini başarıyla gerçekleştiren Labrys, 2017, 2018 ve 2019 yıllarında art arda üç yıl "Oracle CX Cloud Partner of the Year" ödülüne layık görülmüştür. Oracle, Google, Tealium, Adform, Cake Technologies ve dikey uzmanlığı olan farklı teknoloji sağlayıcılarla iş ortağı olan Labrys, CIO Applications Europe Dergisi tarafından 2020 yılı Top 10 Oracle Çözüm Sağlayıcısı, CEOViews Dergisi tarafından da 50 Most Innovative Companies to Watch in 2021 olarak seçilmiştir.  [www.labrys.global](http://www.labrys.global)