



McNicholl Karavanları

Rakamlarla İşletme

Kuruluş yılı: 1980

İşletme sayısı: 6 karavan parkı

Konumlar: 2'si Kuzey İrlanda'da, 2'si İskoçya'da ve 2'si İrlanda Cumhuriyeti'nde

Çalışan sayısı: 16

Maliyetlerin %'si olarak enerji: %5

Dijital Kanal Varlığı: TikTok, Instagram, Facebook ve web sitesi.

İşletmeye Genel Bakış

McNicholl Caravans, Mid Ulster'da bulunan bir aile şirkettir. 1980 yılından bu yana şirket istikrarlı bir şekilde büyümüş ve karavan sektöründe tanınan bir isim haline gelmiştir. Bugün, grup Kuzey İrlanda, İskoçya ve İrlanda Cumhuriyeti'nde altı karavan parkı işletmektedir.

Sürdürülebilirlik günlük operasyonlarda nasıl görünür hale geliyor?

Şirket, ofislerinde ve her bir karavan parkında LED aydınlatma kullanmaktadır. Her karavan parkında ayrıca, açıkça işaretlenmiş çöp kutuları bulunan bir geri dönüşüm noktası mevcuttur ve kullanıcılara atıklarını uygun şekilde geri dönüştürme imkânı sunulmaktadır.

Gıda israfı nasıl izleniyor veya azaltılıyor ?

Gıda israfı merkezi olarak izlenmemektedir. Bu, her bir karavan sahibinin takdirine bırakılmıştır.

Yerel tedarikçinin rolü nedir?

Şirket İrlanda genelinde karavan parkları işlettiği için yerel tedarik önemli bir rol oynamaktadır. Mümkün olduğunda, McNicholl Caravans, teras döşeme tedarikçileri ve tesisatçılar gibi zanaatkarlar dahil olmak üzere yerel tedarikçilerden ve hizmet sağlayıcılardan yararlanmaktadır.

İşletmeyi büyütmek ve tanıtmak için dijital araçlar nasıl kullanılıyor?

Şirket daha önce müşteri tabanıyla şirket, müşteri tabanıyla iletişim kurmak için posta hizmetlerine güveniyordu. Artık personel, tedarikçiler ve müşterilerle iletişimin çoğunu e-posta yoluyla yürütmekte ve bankacılık işlemlerinin %90'ı çevrimiçi olarak gerçekleştirilmektedir. Pazarlama ve satış alanında McNicholl Caravans, hizmetlerini tanıtmak için sosyal medyayı yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Potansiyel alıcılara sanal bir deneyim sunmak için karavanların içini gezdiren videolar hazırlamakta ve tanıtım faaliyetlerinin bir parçası olarak podcast'lerden de yararlanmaktadır.

Kilit kararlar için hangi veriler kullanılıyor?

Yönetim ekibi, şirket muhasebecisinden düzenli olarak finansal güncellemeler almaktadır. Bu güncellemeler arasında satış rakamları, kâr marjları, maliyetler ve doluluk oranları yer almaktadır. Ekip, bu bilgileri karar verme sürecini desteklemek için kullanırken, aynı zamanda sektör trendlerini, müşteri taleplerini ve müşteri geri bildirimlerini de takip etmektedir.

Enerji veya atık takibi için hangi araçlar kullanılıyor?

Tek tek karavanların içindeki enerji ve atık takibi, her karavan sahibinin takdirine bırakılmıştır. Vaka çalışması, bu alana yönelik şirket çapında merkezi bir takip aracından bahsetmemektedir.

Sosyal medya, müşteri ilişkilerini nasıl şekillendiriyor?

Sosyal medya, şirketin mevcut ve potansiyel müşterilere hizmetlerini satış ve pazarlama şeklini değiştirmiştir. McNicholl Caravans, potansiyel müşterilerle iletişim kurmak için TikTok, Instagram, Facebook ve kendi web sitesini kullanmaktadır. Akıllı telefonları kullanarak özenle hazırlanmış gezi videoları üreten şirket, potansiyel alıcılara sadece resim ve metinden daha güçlü bir sanal deneyim sunmaktadır.

Gelecek nesil müşterilerle nasıl bağlantı kuracaksınız?

Aile şirketinin gelişimine yeni nesil şimdiden dahil olmuştur. Şirket, mevcut ve potansiyel müşterilerle iletişimde kalmak için güncel iletişim araçlarını benimsemiştir ve yeni fırsatlara ayak uydurmaya devam etmeyi planlamaktadır. Yakın zamanda gerçekleştirdiği bir podcast deneyiminden olumlu geri bildirimler almıştır ve bunu daha da geliştirmeyi düşünmektedir. Sürdürülebilirlik konusunda şirket, İskoçya'daki bir karavan parkında elektrikli araç şarj noktası ve dört karavan parkında güneş enerjisi tesisatı kurmayı araştırıyor; bunlardan biri halihazırda yapım aşamasında. Ayrıca gelecekte kamp ve gezi alanları ekleme seçeneğini de değerlendiriyor.

Liderlik tarzınızı tanımlayın. Günlük kararlarınızı hangi ilkeler yönlendiriyor?

McNicholl Caravans, kendisini 45 yıl önce ebeveynler tarafından kurulan ve şu anda yeni nesil ile onların ortaklarının da dahil olduğu bir aile işletmesi olarak tanımlamaktadır. Şirket, tüm görüşlerin dinlendiği ve nihai eylem planı üzerinde anlaşmaya varılmadan önce önemli kararların ayrıntılı olarak tartışıldığı kapsayıcı bir yönetim tarzına değer vermektedir.

Zorlukların üstesinden nasıl geldiğinize dair bir örnek veriniz

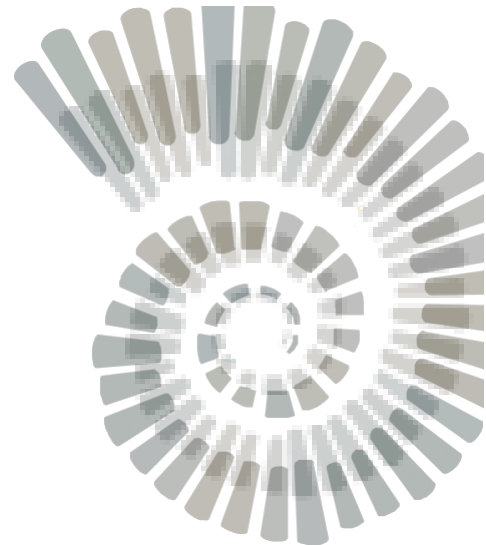
Şirket, zorlukların en net örneği olarak COVID krizini gösteriyor. Tüm tesislerin uzun süreli kapanışı sırasında aile, işlerine devam etti, hem Kuzey İrlanda hem de İrlanda Cumhuriyeti'ndeki hükümet yönergelerine uydu ve ilgili bilgileri müşterilere anında iletti. İletişim kanalları bu süre boyunca açık kaldı, müşteri endişeleri derhal ele alındı ve parklarındaki bakım çalışmaları devam etti.

Markalaşma ve hikaye anlatımında amaç nasıl yer alıyor?

Şirket, iş kimliğini açıklık, güven ve detaylara özen gösterme gibi aile değerleriyle birleştirir. Ayrıca, çalışanlarına ve müşterilerine olan bağlılığını, mükemmelliğe yönelik daha geniş kapsamlı bir taahhülle ilişkilendirir; bu sayede olağanüstü bir hizmet sunmayı ve her müşterinin kendini değerli ve takdir edildiği hissetmesini amaçlar.

Sürdürülebilirlik müşterilere nasıl aktarılıyor?

McNicholl Caravans, tesis içinde açıkça işaretlenmiş geri dönüşüm noktaları ve doğru geri dönüşümün nasıl yapılacağını açıklayan talimatlar aracılığıyla sürdürülebilirliği aktarmaktadır.



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.