

Doğal ürünler, girişimciler için fırsat penceresi açıyor

Hobi olarak başlayan doğal sabun merakı girişimci yaklaşımla birleşince, oluşan bitkisel doğal sabun projesi, yurtdışına açılan "Sabuni" markasını yarattı.



Sabun yapan kişi anlamına gelen "Sabuni" markasının oluşum hikayesi, yıllarca farklı bir sektörde görev alan bir profesyonelin doğal ürünler ve doğal sabunla olan ilgisi ile başlıyor. Bu hikayenin yaratıcısı Birkan Sunar'a göre de herşeyin başlangıcı bu merak. Hobi olarak ilgilendiği doğal sabunlar üzerine araştırmalar yapan Sunar, 2001 yılında yaptığı araştırmaları, sabun tarihi ve sabun yapımına yönelik ilk ve tek doğal sabun sitesi olan www.dogalsabun.com

isimli Internet sitesinde topladığını belirtiyor. Sunar, bu merakın ürüne dönüşmesinin ise, bir kimyagerden aldığı destek ile evinde yaptığı ilk doğal sabun deneme çalışmaları ile başladığını dile getiriyor. 2002 yılında Turuncu Doğal Ürünler adı ile kurulan ve bitkisel doğal sabun üretimi ve pazarlaması yapan atölye ile bu merakını farklı bir noktaya taşıyan Sunar, bu dönemde özgün bir

yaklaşımla ürettiği ürünlere de eski dilde sabun yapan anlamına gelen "Sabuni" markasını veriyor. Turuncu Doğal Ürünler atölyesinde bugün siparişe yönelik butik konsept hizmet verilerek aylık 10-12 bin adet sabun üretimi yapılabiliyor.

Pazarda doğal sabun adı altında birçok değişik ürünün yer aldığına dikkat çeken Sunar, "Satışı artırmak amaçlı ürün etiketinde 'Doğal' ibaresi bulunan bütün ürünler gerçekten doğal ürün değildir. Biz bu markayı yaratırken bir yandan da doğal sabun bilincini oluşturma misyonunu yükledik" diyor. Sabuni Bitkisel Doğal Sabun'larının geleneksel el üretimi yapıldığını belirten Sunar, "Yapım aşamasında ürünlerin doğal ortamda havalandırılarak asgari 40-50 gün kurutuluyor. İçerdiği hammaddelerin (su dahil) birinci kalite sofralık ürünler baz olarak birinci kalite Ege Bölgesi sofralık zeytinyağı kullanılıyor ve bunlar bitkisel yağlar ve özleri ile zenginleştiriliyor" diye konuşuyor.

Sabuni'yi kendine ve çevresine değer veren ve korumak isteyen kullanıcılar için yarattığını dile getiren Sunar, hedeflerinin öncelikle Türkiye genelinde satış noktalarını artırarak daha fazla kullanıcıya ulaşabilmek olduğunu ifade ediyor. Sunar, "Satış ve dağıtım çalışmalarımızı Ankara merkezden gerçekleştiriyoruz ve ekolojik ürün mağazaları, eczaneler, güzellik salonları, oteller ve spa merkezler olmak üzere 45 satış noktasında son kullanıcıya ulaşıyoruz" diyor. Amerika, Almanya ve Japonya'ya ihracat yaptıklarına da değinen Sunar, "Daha çok kullanıcıya ulaşmak arzusu ile 2007 yılında pazarımızı daha da büyütmeyi hedeflemekteyiz. Bu bağlamda Sabuni pazarlama çalışmalarını satış noktası ve bayilik olmak üzere iki ayrı kategoride değerlendiriyoruz" açıklamasında bulunuyor.