StratejiCo.

Sampaş

Müşteri: SAMPAŞ

Sektörler: İnşaat ve Altyapı

> StratejiCo. olarak, kentsel dönüşüm firması **[Sampaş]**'ın hem yatırımcılar hem de mülkiyet sahipleri açısından karşılıklı fayda sağlayacak bir çözüm bulması konusunda bir algı araştırması yaptık ve bir bağlılık programı yürüttük.

Sorun

Kentsel planlama ve dönüşüm firması **Sampaş**, İstanbul'daki en büyük kentsel dönüşüm projelerinden birini yürüten konsorsiyumu yönetiyordu. Projenin gerçekleşmesi için ise semtteki mülkiyet sahiplerinden en az %70'inin resmi onayı gerekiyordu. Bunun yanı sıra, rakip yatırımcılar projeden daha fazla pay almak için birbirleriyle rekabet halindeydiler. Bu yüzden Sampaş'ın hem rekabetçiliğini koruması hem de yerel topluluğun desteğini alması gerekiyordu. Bunun için de Sampaş, hak sahipleri ile iletişim kurmalı, **algı yönetimi ve topluluk bağlılığı kampanyası** yürütmeliydi.

Çözüm

İlk aşamada durum analizi ve **bağlılık arttırma faaliyetleri** danışmanlığı sunduk. Önce durumlara ilişkin algıyı anlamak için proje yetkilileriyle birebir görüşmeler yaptık. Daha sonra hak sahipleriyle **odak grup görüşmeleri** ve **saha araştırması** gerçekleştirdik. İnsanların beklentilerini anlamak için ortaya çıkan veriler analiz edildi. Bulgulara dayanarak hak sahiplerinin projeyi desteklemelerini sağlayacak bir yol haritası çizdik.

Sonuç

Araştırma sonuçları, bölgede yaşayan insanların kentsel dönüşümün yaratacağı etkiler hakkındaki algılarının yüksekliğini gösterdi. Bölgenin özelliklerinin analizi ve saha araştırmasına ek olarak yaptığımız odak grup çalışmalarının sonucunda, genel bir **stratejik yol haritası** ve **iletişim programı** hazırlayarak uygulamaya koyduk.