

Misyonumuz:

Varolma nedenimiz; yatırım yapılan her alanda olmak ve bu yatırımları finanse etmektir,

Mali kaynaklarımızı ve deneyimlerimizi, kısaca tüm kaynaklarımızı verimli ve karlı yatırımların finansmanına tahsis edeceğiz.

1.Kurumsal stratejimiz; şirketin faaliyetleri sonucu oluşacak fonların faaliyetlere yönlendirilmesi yoluyla istikrarlı büyümenin sağlanması,

2. İş yapma stratejimiz; rekabet bazlı faaliyetler yerine, işbirliğine dayalı ilişkilerle iş yaratmaktır. İşbirliği koşullarının oluşturulacağı ve geliştirileceği başlıca alanlar; Satıcılarla ve mevcut kiracılarla iyi ilişkilerin geliştirilmesi, satıcıların şirketimize yeni müşteriler kazandırmasının temin edilmesi, mevcut kiracıların yeni yatırımlarının da finanse edilebilmesi için ilişkinin sürekli aktif tutulması, mevcut kiracılar tarafından yönlendirilecek yeni firmaların kazanılması yönünde faaliyet göstermek, Tekstilbank şubeleri tarafından yönlendirilecek Tekstilbank müşterilerinin kazanılması.

3. Pazarlama stratejimiz;

- Mevcut satıcılarımızla;
 - Kurulmuş olan iyi ilişkileri devam ettirilmesi,
 - Daha önce yönlendirmiş oldukları işlerde, operasyonlarımızla hem satıcılarda hem de müşterilerinde tatmin sağlanması,
 - Küçük yapımızdan kaynaklanan “girişimci” yönümüzün öne çıkarılması. Bir anlamda “patrondan-patrona” kolay ilişki kurabilmemiz sayesinde müşterilerimize verdiğimiz önemi doğrudan ifade edilebilme yeteneğimizin ön plana çıkartılması.
- Portföyümüze sürekli yeni satıcılar eklenmesi;
 - Bunun için sürekli sektör taramalarının yapılması, girmek istediğimiz sektörlerdeki satıcılarla ilişki kurup şirketimizin tanıtılması,
 - Başka kanallardan gelen işlerin satıcıları ile ilişki geliştirilmesi,
 - Tekstilbank’ın müşterisi olan satıcılarla, ilgili Tekstilbank şubesinin yardımlarıyla ilişki kurulması suretiyle yeni satıcıların portföyümüze eklenmesi ve finansman ihtiyacı duyan müşterilerinin şirketimize yönlendirilmesinin sağlanması,
 - Sektörel fuarlara giderek satıcılara şirketimizin tanıtılması,
- 12 yıllık kurumsal geçmişimizin pazarlamada sağladığı üstünlüklerden yararlanmak: Müşteri memnuniyeti yaratarak ve mevcut ilişkilerimizi iyi yöneterek mevcut müşterilerimizle yeniden işler yapmak,
- Tekstilbank’ın müşterisi olan ve performansı dikkat çekici olan firmaları belirleyip ilgili şube temsilcileri yardımıyla ilişkiye geçmek,
- Sektör taramaları sırasında ilişki kurulan firmalarla ilişkiyi canlı tutmak ve yatırım kararları olduğunda mutlaka bize bildirmelerini sağlamak,

4. İnsan Kaynakları Stratejimiz: Analiz yeteneğimizin yüksek seviyelerde tutulması, iç ve dış olguların doğru şekilde anlamlandırılabilmesi, farkındalık düzeyinin yükseltilmesi, erken uyarı için nirengi noktalarının (benchmarking) belirlenmesi ve bu algılamalara yerinde ve zamanında tepki verilmesini sağlayacak kurumsal refleksin önceden geliştirilmesi. Tüm bu saydıklarımızın; doğru, derinlikli ve sürekli analiz yapılabilir bir kurumsal atmosfer ve öğrenen kurum oluşturulmasına bağlı olduğunu farkında olmak ve bunun koşullarını oluşturacak düzenlemeleri yapmak.

Performans Kriterleri:

Başarılarımızın;

- Titizlikle kuracağımız ve yöneteceğimiz güçlü müşteri ilişkilerine,
- Sunduğumuz hizmeti müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun hale getirebilecek esnekliğe sahip olabilmeye, işlemleri kiracılarımızın durumlarına uygun hale getirecek şekilde özelleştirme ve kişiselleştirebilmeye,
- Bilgiye sistematik olarak ulaşmaya, ulaştığımız bilgileri kullanılabilir hale getirebilme kapasitesine sahip olmaya ve deneyimlerimizi bizi yönlendirecek, geliştirecek bilgiler haline getirebilme yeteneğimize bağlı olduğunun her zaman farkında olacağız,

İşe yaklaşımımız; Etik kurallar, yasalar ve kurumsal değerlerimiz tarafından sınırlanan yaşam alanımızda güvenli ve karlı sözleşmeler yapmaktır.

Başarılarımızın ölçüsü;

- Müşterilerimizin memnuniyeti,
- Çalışanlarımızın mutluluğu,
- Hissedarlarımızın tatmininin sağlanması olacaktır.