

293

www.dagitimkanali.com.tr



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Kasım 2023 / Yıl: 25 / ISSN 1302 308X

CUMHURİYETİN
KÖKLERİYLE
BÜYÜYEN
NESİL,
1 9 2 3
'T E N
B E R İ
GELECEĞE
UMUTLA
BAKIYOR!

arnica™



CUMHURİYETİMİZİN

100★.YILI

KUTLU OLSUN!

TEŞHİR ÜRÜNLERİ İLE KALİTEYİ UYGUN FİYATLARLA ELDE EDİN!

TEŞHİR ÜRÜN NEDİR?

Teşhir ürünü, mağazalarda veya satış noktalarında sergilenen ve müşterilerin dikkatini çekmek veya deneyimlemelerini sağlamak amacıyla kullanılan ürünlerdir. Bu ürünler genellikle vitrinlerde, raflarda veya özel teşhir alanlarında sergilenir.

TEŞHİR VE OUTLET ÜRÜNLERİ NEDEN TERCİH ETMELİSİNİZ?

Daha Ekonomik Fiyatlar: Teşhir ürünleri, genellikle indirimli fiyatlarla satılır. Bu, tüketicilerin aynı kalitedeki ürünleri daha uygun bir maliyetle satın almalarını sağlar.

Çevre Dostu: Teşhir ürünleri, sürdürülebilir bir seçenektir çünkü kullanılmış ürünlerin atık olmasını önler ve kaynakları korur.

Garanti ve Güvence: Teşhir ürünleri genellikle sınırlı garanti ile birlikte gelir, böylece tüketicilerin ürünlerine güvenmelerini sağlar.

Tüm bu nedenlerle, teşhir ürünleri hem ekonomik hem de çevre dostu bir seçenek olarak tercih edilebilir.

BİRLİKTE ÇALIŞTIĞIMIZ MARKALAR



Tefal



BRAUN

Rowenta

KENWOOD



WEB'E GİR

Dünya'da İlk ve Tek
Teknoloji:

Çiğ Sütten Direkt Yoğurt Yapımı

Mutfağınızda damak tadınıza uygun yoğurtlar yapmak istiyorsanız, Fakir'in üstün Alman teknolojisiyle ürettiği **çiğ sütten direkt yoğurt yapabilen Pasteur Yoğurt Makinesi** tam da size göre!



fakirvaletleri
fakir.com.tr



Fakir
HAUSGERÄTE



DESIGNED, TESTED AND
APPROVED IN GERMANY



Temizliğin King'i



4 YIL
GARANTİ



İçindekiler

6 Söyleşi

Türkiye ütü ve süpürge satışlarıyla dünyada ilk 10 ülke içerisinde yer alıyor

Ozan Nuri Kaya GfK Tüketici Elektronik Lideri

Erva Bayrak GfK Küçük Ev Aletleri Danışmanı

8 Dosya

Türkiye Süpürge Pazarı

Türkiye Ütü Pazarı

12 Kahve Kokusu

E-ticaret müşterilerinin tercihi kahve

Türk Kahvesi filtre kahveye yenildi mi?

16 Sektör Haberi

26 Bayi

Beko, Cumhuriyet'in 100. yılında 100 kadın bayi hedefine ulaştı

28 Sektör

Nilfisk'te yenilikler kapıda...

Soner Durak Nilfisk Türkiye Ev Tipi Ürünler Satış Müdürü

32 Sektör

LG her zaman yatırımcıları için kazanç sağlayıcı fırsatlar yaratmaya devam edecek

34 Sektör

Arzum, Cumhuriyetin 100. yılını Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası ile kutladı

36 Dernek

TÜRKESD: "İhracat hedeflerinin anahtarı iç pazardaki canlılık"

40 Ürünler

44 SineMadem

En İyi Öğretmen Filmleri

Milli hedef belli olmuştur. Ona ulaşacak yolları bulmak zor değildir. Denebilir ki, hiçbir şeye muhtaç değiliz. Yalnız bir tek şeye çok ihtiyacımız vardır:

ÇALIŞKAN OLMAK!



ŞENOCAK

Hesaplı Tazelik

Bir asrı aşkın tecrübesi,
derin dondurucudaki uzmanlığı,
teknolojisi ve kalitesiyle
rakipsiz...

Özenle hazırladığınız
sofraların tazeliği,
1915'ten beri güvenilen
kaliteden geçer...



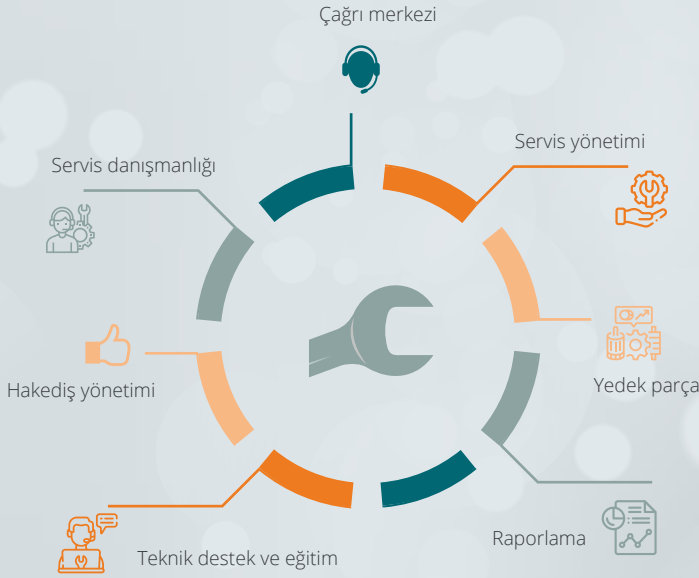
Sevgi, Saygı ve 1881-1930
Özlemle Anıyoruz

Gücü Elinizde Tutun!



İş ortaklarımız faaliyet konularına odaklanırken, HTS, uzman kadrosu ve ileri teknoloji altyapısı ile, onlara ve müşterilerine 15 yıldır en iyi servis hizmeti vermeye devam ediyor.

HTS, klima, elektronik, beyaz eşya, ankastre ürünler ve küçük ev aletleri konularında Türkiye'nin en iyi hizmet veren 1200 servis noktası ile müşteri memnuniyeti ve sadakati için çalışıyor. Siz de bu güce katılın...



HTS Teknik Hizmetler San. Tic. A.Ş.
Meclis Mah. Semih Sancar Caddesi no:11/A Sancaktepe/ İST./TÜRKİYE
Telefon : (0216) 527 82 83
www.htsteknik.com

SUNUŞ



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirim.soylez@dagitimkanali.com.tr

Süpürge ve ütü pazarında son durum...

Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız bu günlerde, bize bu vatani armağan eden Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve Silah Arkadaşlarını saygı ve özlemle anıyor, bu ayki sayımızda dergimize böylesine anlamlı bir kapak tasarımı yapan Arnica markasına teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörünün temel kategorilerinden birini oluşturan ve her evin vazgeçilmez cihazları arasında yer alan süpürge ve ütü, son dönemde de artan bir ivmeyle pazarı domine etmeye devam ediyor. GfK'nın dergimize özel olarak hazırladığı verilere göre süpürge pazarı, 2023 yılının ilk 8 ayında adetsel olarak %23'lük büyümeye gösterdi. Ciro olarak ise, 3 yıldır %70'in üzerinde büyümeye kaydetti. Özellikle Mayıs ve Kasım ayları Anneler Günü ve Black Friday kampanyaları kategorinin hem adetsel hem de ciro olarak yüksek büyümeler göstermesinde etken oldu. 2023 Anneler Günü'nde Pazar 544 bin adetlik satış ile geçen yılki Black Friday dönemini geçirdi.

Ütü pazarı ise 2023 yılının ilk 8 ayında adetsel olarak %28'lik büyümeye gösterdi. Ciro olarak ise, 2 yıldır %100'ün üzerinde büyümeye kaydetti. Covid döneminde gerileyen ütü pazarı, sonrasında toparlamaya başlamıştır. Özellikle Mayıs ayı Anneler günü döneminde 245 bin adetlik satışa ulaşan pazar 2022 Anneler günü dönemine göre adetsel olarak %44 büyüdü.

Konuyla ilgili dergimize röportaj veren GfK Tüketici Elektronik Lideri Ozan Nuri Kaya ve GfK Küçük Ev Aletleri Danışmanı Erva Bayrak, dünyada enflasyonun da etkisiyle neredeyse tüm ürün gruplarında düşüş yaşanırken, ülkemizde ise tersine büyümeye gözlemlendiğini belirttiler. Ütü ve süpürge olarak bakıldığında ülkemizin adetsel olarak büyümeye devam ettiğini ve diğer ülkelere kıyasla çok iyi performans gösterdiğini söylediler. Kendilerine değerli görüşleri için teşekkür ediyoruz. Ütü ve süpürge pazarına dair güncel verileri ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

Küçük bir el süpürgesinden, merkezi temizlik sistemlerine kadar sadece temizlik makinası üreten ve bu alanda uzmanlaşan Nilfisk, birçok yeniliği pazara sunmayı hedefliyor. Şirketin güncel durumu ve çalışmaları ile ilgili bilgileri Nilfisk Türkiye Ev Tipi Ürünler Satış Müdürü Soner Durak'tan aldık. Röportajımızı ilgiyle okuyacaksınız.

LG Electronics, iş ortakları ile yaptığı verimli çalışmalarla Türkiye'de büyümesine devam ediyor. LG'nin her zaman yatırımcılara kazanç sağlamaya devam edeceğini ifade eden LG Electronics Türkiye Beyaz Eşya, TV ve Ses Sistemleri Satış Direktörü Bülent Bülbul ile yaptıkları çalışmaları konuştuk.

Cumhuriyeti hamleleriyle ileri taşıyan kadın satranç sporcuları 15 yıldır aralıksız destekleyen Arzum, Cumhuriyetin 100. yılını, Türkiye'nin kadınlarına yakışır bir şampiyona ile kutladı. 16-22 Ekim'de, İzmir Çeşme Aya Haralambos Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası finallerinde Türkiye'nin dört bir yanından 100'e yakın sporcu dokuz tur boyunca kıyasıya mücadele etti. Bu önemli projeye ilgili detayları da ilerleyen sayfalarımızda bulabilirsiniz.

İyi okumalar...

TÜRKİYE'NİN AR-GE YILDIZLARI ARASINDAYIZ, GURURLUYUZ!

Türkiye Ar-Ge 250 sonuçlarına göre,
Türkiye iklimlendirme sektöründe 3. sıradayız!
AR-GE'ye en iyi yatırımı yapan ve değer veren
250 firma arasında ilk 100'de yer alıyoruz.



Türkiye ütü ve süpürge satışlarıyla dünyada ilk 10 ülke içerisinde yer alıyor

“Dünyada enflasyonun da etkisiyle neredeyse tüm ürün gruplarında düşüş yaşanırken, ülkemizde tersine büyüme gözlenmiştir, ütü ve süpürge olarak baktığımızda da ülkemiz adetsel olarak büyümeye devam etmekte ve diğer ülkelere kıyasla çok iyi performans göstermiştir.”



Ozan Nuri Kaya GfK Tüketici Elektronik Lideri

Türkiye ütü ve süpürge pazarını genel olarak değerlendirir misiniz?

Her iki kategorinin de, küçük ev aletleri sektörünün temel taşları olduğunu söyleyebiliriz. Covid döneminde insanların evde kalması ile beraber ütü pazarına olan taleplerde düşüş görmüştük. 2020 yılında adetsel olarak %10 küçülmüştü, ancak 2021 yılıyla beraber yavaştan toparlamaya başladığını görüyoruz. Tabi ki Covid etkisinin tamamen geçmesiyle beraber büyüme oranı da gittikçe arttı ve 2023 yılı ilk 8 ayında ütü kategorisi

1,3 milyon adetle %28'lik adetsel büyüme gerçekleştirdi.

Süpürge pazarına baktığımızda ise, gelişen teknoloji ve yeniliklerin etkisiyle sürekli bir büyümede olduğunu söyleyebiliriz. Covid'in başladığı dönemde Robot süpürgelerin pazara bir anda girişiyle beraber 2020 yılında süpürge pazarı %35'lik adetsel büyüme gerçekleştirdi ve büyüme trendini hiç bozmadı diyebiliriz.

İnsanların günlük hayatında en fazla kullandığı ürünlerden biri olmasıyla

beraber süpürge kategorisinde her yıl yeni bir teknolojik gelişme görüyoruz. Kategori toplamına da baktığımızda, 2023 ilk 8 ayında 3,1 milyon adetlik satışla beraber %23'lük büyüme gerçekleştirdi.

Her iki ürün grubunda da Türkiye'nin dünyadaki yeri ve buradan çıkartabileceğimiz sonuçlar nelerdir?

Dünyada enflasyonun da etkisiyle neredeyse tüm ürün gruplarında düşüş yaşanırken, ülkemizde tersine büyüme gözlenmiştir. Ütü ve Süpürge olarak



Erva Bayrak GfK Küçük Ev Aletleri Danışmanı

baktığımızda da ülkemiz adetsel olarak büyümeye devam etmekte ve diğer ülkelere kıyasla çok iyi performans göstermiştir.

Türkiye üt ve süpürge satışlarıyla dünyada ilk 10 ülke içerisinde yer almaktadır. Yüksek büyüme oranlarıyla beraber ülkeler içerisindeki sırasını da yukarılara taşıyor. Ayrıca dünyada küçük ev aletleri sektörü cirosal olarak %8 pay alırken, bu oran ülkemizde %15 seviyelerindedir.

Ütü ve süpürge öne çıkan segmentler hangileri?

Aslında üt kategorisinde iki segmentin payı, yani kazanlı ütüler ve buharlı ütüler, aşağı yukarı yıllardır aynı seviyede kalmaktadır. Kazanlı ütüler geçen yıl ilk 8 ayda üt pazarı içerisinde cirosal olarak %35 pay alırken bu sene 1 puan arttırarak %36 seviyesine çıkmıştır. İki segmentin büyümelerini incelediğimizde ise; burada yine kazanlı ütüler ön plana çıkmaktadır. Geçen yıl ilk 8 aya göre kazanlı ütüler adetsel olarak %38 büyümektedir, geleneksel buharlı ütüler ise %26'lık adetsel büyüme gerçekleştirmiştir. Son olarak, kırışıklık gidericiler (buharlı düzleştiriciler) ilk 8 ayda yaklaşık 125 milyon TL'lik bir ciroya ulaşmıştır.

Süpürge kategorisine baktığımızda ise; bu yılın yıldız segmenti şarjlı dik süpürgeler

oldu. Süpürge pazarı içerisindeki cirosal payını geçen yıl ilk 8 aya göre 14 puan arttırmıştır ve şu anda pazarı içerisinde cirosal olarak %35 paya sahiptir.

Robot süpürge pazarındaki artış devam ediyor, süpürge pazarı gelecekte ne tür bir teknolojiye doğru evrilecektir, düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Robot süpürgeler 2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde süpürge pazarında adetsel olarak %4 Pazar sahipken, Covid dönemi ile birlikte 2021 yılında hızlıca %18'lere ulaşmıştır. 2022 yılından itibaren de %17-%16 seviyelerini korumuştur.

2023 yılı ilk 8 ayda geçen yıla göre süpürge kategorisi içerisindeki tüm segmentler adetsel bazda büyüme gösteriyor. Buradaki büyüme oranları %10 ile %80 bandında değişiyor. Robot süpürgelere baktığımızda ise %11'lik bir adetsel büyüme gözlemledik. Şu anda süpürge pazarını en fazla büyüten segmente baktığımızda karşımıza şarjlı dik süpürgeler çıkıyor. Adetsel olarak geçen seneye göre %77 büyüme gösteren şarjlı dik süpürgeler pazarda daha kuvvetli bir yere geldi ve bunu sürdürüyor. Henüz pazara daha yeni yeni entegre olsa da, ıslak-kuru dik süpürgelerin de hızlı bir şekilde geldiğini

görüyoruz. Dünyada bir süredir trend olan ıslak-kuru dik süpürgeler, özellikle hem kullanım hem de multi fonksiyon açısından ülkemizde de trend haline gelmeye hazır diyebiliriz.

Bu pazarlarda E-ticarete olan eğilimi nasıl gözlemliyorsunuz?

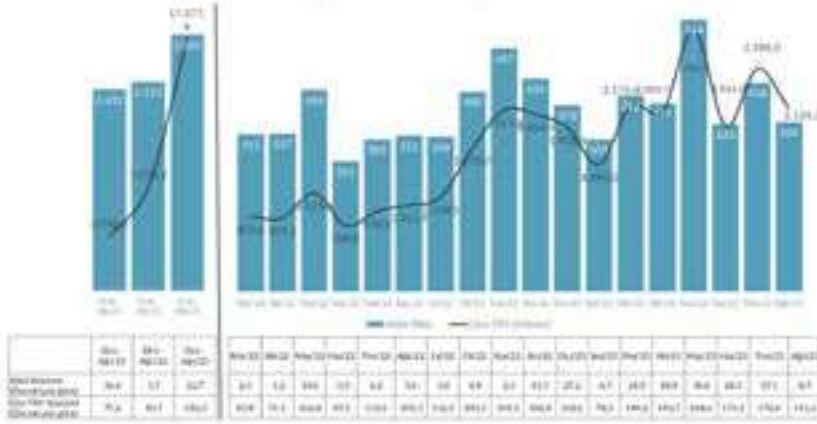
Tüm küçük ev aletleri kategorilerinde online eğilim birçok tüketici elektroniği sektörlerine göre çok daha fazla diyebiliriz. Hem fiyat hem de ürün boyutu anlamıyla diğer sektörlerle göre daha kolay alınabilir ve daha ulaşılabilir. Bu anlamda online dünya Küçük ev aletleri için oldukça büyük bir öneme sahiptir.

Süpürge kategorisi için baktığımızda Online Pazar 40% seviyelerinde devam etmektedir, artık bir trende oturduğunu düşünüyoruz, tabi ki dönem dönem kampanya etkileriyle artıp azalabilecektir. Geçen yıl Kasım ayına baktığımızda, süpürge pazarı içerisinde Online satışların payı %47 seviyelerine kadar ulaşmıştı.

Ütü kategorisi ise diğer Küçük ev aletleri kategorisine göre biraz daha geleneksel kalıyor. Buradaki online pay, %20-%30 bandı içerisinde seyrediyor. Özellikle geçen yıl Black Friday döneminde artarak %34 seviyelerine ulaşmıştı. Yine burada kampanya etkilerinin online da yüksek olduğunu gözlemliyoruz.

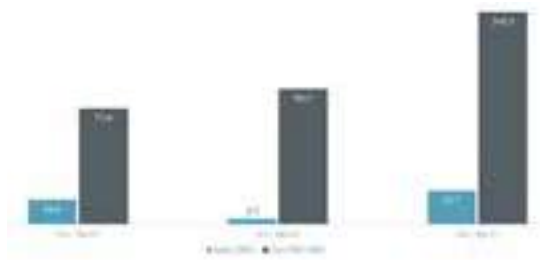
Türkiye Süpürge Pazarı

Süpürge Pazarı Sektör Gelişimi



Süpürge pazarı, 2023 yılının ilk 8 ayında adetsel olarak %23'lük büyümeye göstermiştir. Ciroasal olarak ise, 3 yıldır %70'in üzerinde büyümeye göstermiştir. Özellikle Mayıs ve Kasım ayları Anneler Günü ve Black Friday kampanyaları kategorinin hem adetsel hem de ciroasal olarak yüksek büyümeler göstermesinde etken olmuştur. 2023 Anneler Günü'nde Pazar 544 bin adetlik satış ile geçen yılki Black Friday dönemini geçmiştir.

Süpürge Pazarı Büyüme % (Önceki Yıl)



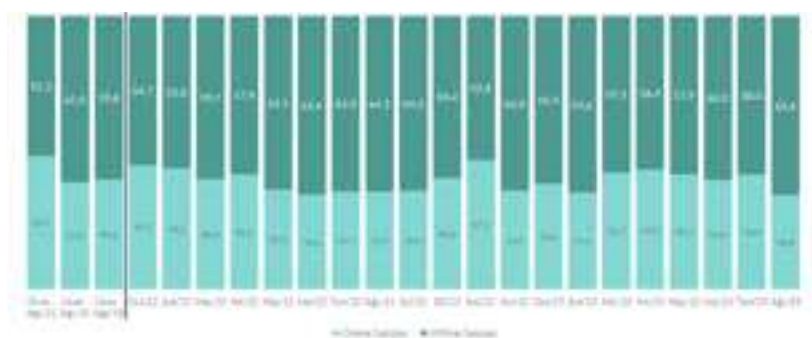
Süpürge pazarı 2022 yılının ilk 8 ayında, 2021'in ilk 8 ayına göre adetsel olarak tek haneli büyürken, ciroasal olarak çift haneli büyümeye göstermişti. Ancak 2023 yılı ilk 8 ayına baktığımızda süpürge pazarı hem adetsel hem de ciroasal olarak son 3 yılın en yüksek büyümeye oranlarına ulaşmıştır.

Süpürge Pazarı Büyümesinde Öne Çıkan Segmentler



Süpürge Pazarı Segment Büyümeleri; Süpürge pazarı içerisinde en fazla büyüyen segment şarjlı dik süpürgeler oldu. Geçen yıla göre adetsel olarak %77 büyüyen şarjlı dik süpürgeler ciroasal olarak da %306 büyüdü. Bu segmentin yanısıra İslak&Kuru ve Robot süpürgeler de büyümeye devam ediyor.

Süpürge Pazarı Online/Offline Payları Ciro%



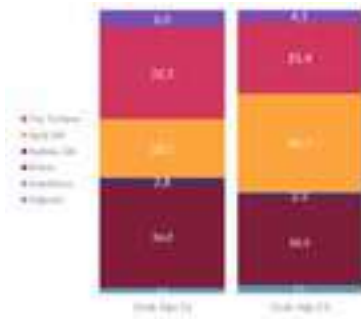
Süpürge pazarında, özellikle Black Friday dönemi kampanyaları Online satışlar için önem ifade etmektedir. 2022 yılında Covid sonrası normalleşme döneminin etkisiyle Online satış oranında biraz gerileme yaşanmıştı. Ancak, 2023 yılında gerileme biraz daha toparlandı ve ortalama olarak 40% seviyelerinde kalmaktadır.

Süpürge Pazarı;

Toz Torbalı Süpürgeler
Toz Torbasız Süpürgeler
Şarjlı Dik Süpürgeler

Kablolu Dik Süpürgeler
Robot Süpürgeler
İslak&Kuru Süpürgeler

Süpürge Pazarı Kategori Payları Ciro%

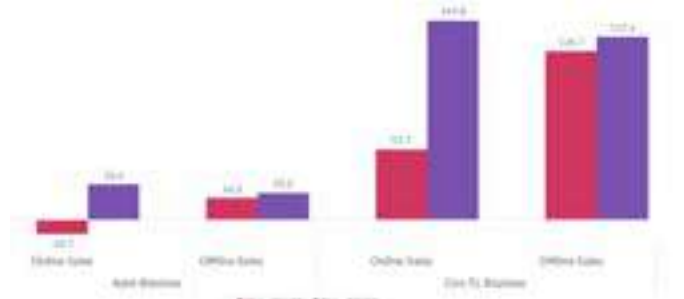


Süpürge Pazarı Kategori Büyümeleri Ciro%



Türkiye'deki süpürge pazarını segment bazında ele aldığımızda, önceki yıllarda robot süpürgeler birinciliği korumaktaydı, gelişen teknolojilerle beraber ilk defa 2023 yılında Şarjlı Dik süpürgeler pazarda en yüksek paya sahip segment haline geldi. 2023 yılının ilk 8 ayında en fazla büyüyen segment Şarjlı Dik süpürgeler, onu takip eden segment ise İslak&Kuru süpürgeler oldu. İslak&Kuru süpürgelerde ise şarjlı dik tipteki ürünler ön plana çıkarak bu segmenti büyüttü. Bu iki segmentteki ürünlerin fiyatlarının yüksek olmasıyla beraber Süpürge pazarını da ciroasal olarak oldukça pozitif etkiledi.

Süpürge Pazarı Online/Offline Büyüme % (Önceki Yıl)



Türkiye süpürge pazarında, birçok Küçük Ev Aletleri sektöründe olduğu gibi Online satışlar çok büyük önem taşımaktadır. 2022 yılına baktığımızda 2021 yılının baz etkisiyle Online satışlar adetsel olarak %11 küçülme yaşamıştı ancak 2023 yılı ilk 8 ayda Online satışlar %26 büyüdü. Offline satışlar da büyümeye devam etmesine rağmen, ciroasal büyümesi Online'ın altında kaldı.

Süpürge Pazarı Ortalama Fiyat



Süpürge pazarında ortalama fiyatlar Eylül 2022 döneminden itibaren neredeyse hep %100'un üzerinde büyümeye göstermiştir. Burada hem Şarjlı dik, robot süpürge gibi yüksek fiyatlı segmentlerin etkisi hem de fiyat artışlarının etkisini gözlemliyoruz. Temmuz 2023 dönemiyle birlikte ortalama fiyatlar 6000 TL bandına çıkmıştır.



An NIQ
Company

Beat uncertainty with unbiased insights
for any market and any audience.

Independent and trusted.

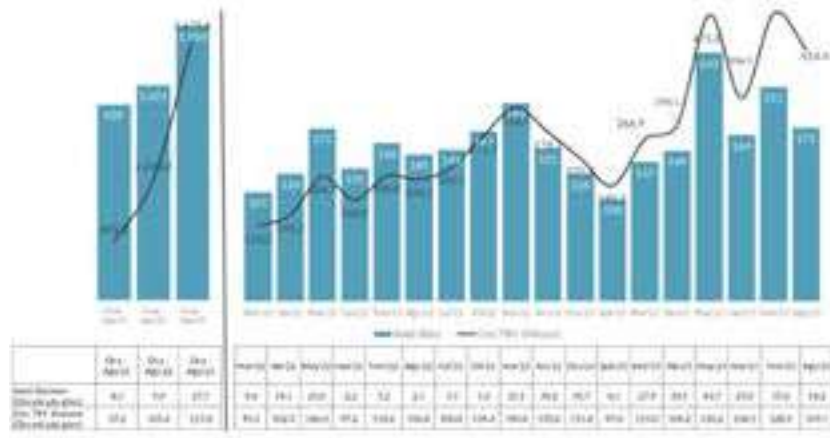
Visit our website



SCAN QR CODE

Türkiye Ütü Pazarı

Ütü Pazarı Sektör Gelişimi



Ütü pazarı, 2023 yılının ilk 8 ayında adetsel olarak %28'lik büyüme göstermiştir. Ciroasal olarak ise, 2 yıldır %100'ün üzerinde büyüme göstermiştir. Covid döneminde gerileyen ütü pazarı, sonrasında toparlamaya başlamıştır. Özellikle Mayıs ayı Anneler günü döneminde 245 bin adetlik satışa ulaşan pazar 2022 Anneler günü dönemine göre adetsel olarak %44 büyümüştür.

Ütü Pazarı;
Geleneksel Ütüler
Buhar Kazanlı Ütüler

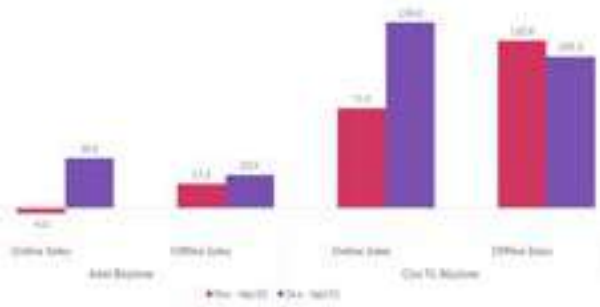
Ütü Pazarı Kategori Payları Ciro%

Süpürge Pazarı Kategori Büyümleri Ciro



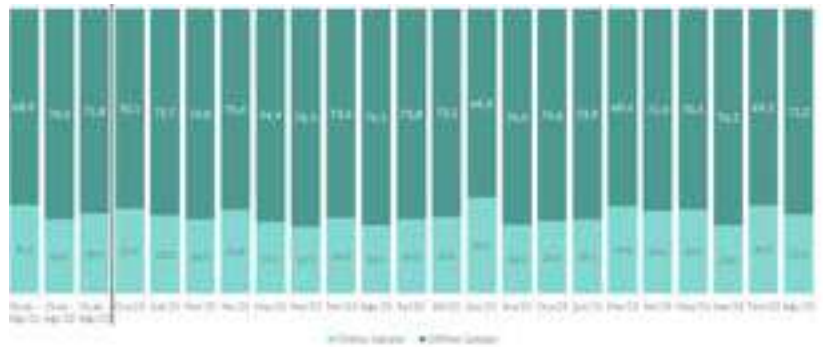
Türkiye'deki ütü pazarını segment bazında ele aldığımızda, segmentlerin pazar içerisinde oturmuş olduğunu görüyoruz. Pazarın büyük çoğunluğunu geleneksel ütüler oluştururken, 2023 yılı ilk 8 ayda buhar kazanlı ütüler pazar içerisindeki ağırlığını arttırmaya devam etmiştir.

Ütü Pazarı Online/Offline Büyüme % (Önceki Yıl)



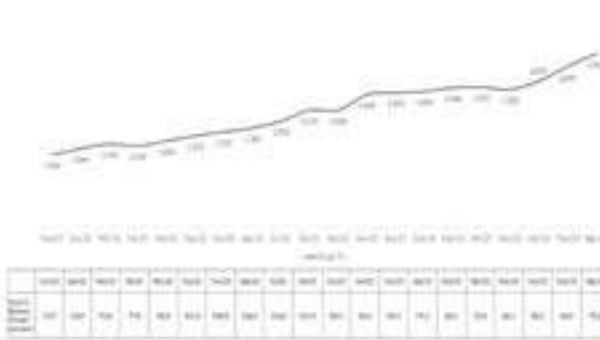
2022 yılına baktığımızda 2021 yılının baz etkisiyle Online satışlar adetsel olarak %4 küçülme yaşamıştı ancak 2023 yılı ilk 8 ayda Online satışlar %36 büyüdü. Ciroasal olarak baktığımızda ise, hem Online hem de Offline Pazar 2023 yılı ilk 8 ayında %100'ün üzerinde büyüme göstermiştir.

Ütü Pazarı Online/Offline Payları Ciro%



Ütü pazarında, offline pazar oldukça yüksek bir paya sahiptir. 2023 yılı ilk 8 ayında Online pazarın payı geçen yıl aynı döneme göre 2 puan artarak %28 seviyelerine gelmiştir.

Süpürge Pazarı Ortalama Fiyat



Süpürge pazarında ortalama fiyatlar Eylül 2022 döneminden itibaren neredeyse hep %100'ün üzerinde büyüme göstermiştir. Burada hem Şarjlı diik, robot süpürge gibi yüksek fiyatlı segmentlerin etkisi hem de fiyat artışlarının etkisini gözlemliyoruz. Temmuz 2023 dönemiyle birlikte ortalama fiyatlar 6000 TL bandına çıkmıştır.

GfK Ölçümleme Metodolojisi;

GfK, tüketici teknolojisi ürünleri pazarını temsili Perakende panelleri metodolojisi ile ölçümlemektedir. Bulgular GfK perakende paneli tarafından düzenli olarak yapılan araştırmalara dayanır.

Perakende paneli tüm dünya genelinde 425.000, Türkiye'de 10.000 civarında satış noktasından alınan datalardan modellenmek sureti ile oluşmaktadır.

İndirim marketleri, bazı sektörlerde Kurumsal (B2B) satışlar, ve Bölgesel ya da lokal marketler kapsam dışı olduğu için tüm pazar değil pazarın anlamı ve belli bir yüzdesi temsil edilebildiğinden Panelmarket olarak adlandırılmaktadır. Marketplace satışları da Panelmarket'e dahil edilmektedir.

Sektörlerin Pazar kapsamaları %70 ila %90 arasında gerçekleşmektedir.

GfK Perakende Panel verilerine dayalı tahmini Pazar büyüklükleridir.

*Dünya ile ilgili veriler GfK'nın ölçüm yaptığı ülkeleri kapsamaktadır.

GfK Panel Araştırmaları temeline dayanan tablolara ilişkin metodolojik ihtiyaçlar söz konusu olursa bilgi vermenizi rica ederiz.

GfK Türkiye Araştırma Hizmetleri A.Ş



Electrolux

Güçlü performans hafif tasarım

700 Serisi Animal Kablosuz Süpürge

2.2
KG

Yalnızca 2,2 kg ağırlık ile
ergonomik ve kolay kullanım

50
DAKİKAYA
KADAR
ÇALIŞMA

50 dakikaya kadar çalışma*
ile tek şarjla kesintisiz temizlik



5 kademeli toz ayırma ve
filtreleme ile mikro tozları
hapsetme ve kapsamlı temizlik



PetPro+ Evcil Hayvan Başlığı ile
koltuk, yatak vb. döşemelerden
mükemmel tüy toplama
performansı

*Yalnızca el ünitesinin başlıksız olarak min modunda kullanımı ile.



DESIGN
AWARD
2023



reddot winner 2023



For better living, designed in Sweden.

www.electrolux.com.tr
0 850 250 35 89

E-ticaret müşterilerinin tercihi kahve

Türkiye'nin öncü e-ticaret platformu n11, 1 Ekim Dünya Kahve Günü'nün ardından n11 kullanıcılarının çay ve kahve tercihlerini açıkladı. Verilere göre; n11'de Ocak ayından bu yana kahve sipariş eden müşteri sayısı, çay tercih edenlerin iki katına çıktı.



Türkiye'nin öncü e-ticaret platformu n11, 1 Ekim Dünya Kahve Günü'nün ardından n11 kullanıcılarının çay ve kahve tercihlerini açıkladı. Verilere göre; n11'de Ocak ayından bu yana kahve sipariş eden müşteri sayısı, çay tercih edenlerin iki katına çıktı.

Çay ve kahve, Türkiye'nin kültürel dokusunun ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilirken, bu içecekler arasındaki dengenin değişmeye başladığı satış rakamlarından açıkça görülüyor. Son veriler, kahve kültürünün hızla yayıldığını ve kahve tutkunlarının sayısının arttığını gösteriyor. n11 paylaştığı verilerine göre, 2023 yılının başından bu yana kahve sipariş eden müşteri sayısının, çay sipariş edenlerin iki katına çıktığını açıkladı.

Kahve satışı, Ağustos ayında zirvede!

n11 platformu üzerinde çay-kahve satın alanların rakamları aylara göre karşılaştırıldığında; kahve tutkusunun bahar aylarında artış kaydederek, yazın daha çok tüketildiğini gösteriyor. Kahve satın alanların sayısı Ağustos ayında en yüksek

oranlara çıkıyor. Bu farkı yaratan en büyük etkenin ise kahvenin yaz aylarında soğuk olarak da severek tüketilmesinde yatıyor.

En çok kahveyi İstanbullu içiyor, Gaziantep 3. sırada

n11'in verilerine göre en fazla kahve siparişi İstanbul'dan geliyor. Megakent, kahve satışının başını çekiyor. Onu ikinci sırada Ankara takip ederken, baklavasının yanı sıra Menengiç kahvesiyle meşhur olan Gaziantep ise üçüncü en çok kahve tüketen şehir. Onu sırasıyla Elazığ, Zonguldak, Antalya, İzmir, Kayseri ve Kocaeli izliyor.

Çekirdek kahvenin yükselişi dikkat çekiyor

n11'in açıkladığı verilere göre kahve türleri arasında yüzde 29 tercih oranıyla çekirdek kahvenin birinci sırada yer aldığı görülüyor. Onu yüzde 25 ile Türk kahvesi takip ediyor. Çekirdek kahve ve Türk kahvesinin

ardından en çok tercih edilen kahve olarak üçüncü sırada filtre kahve yer alıyor. Granül kahve ve yeni nesil kahve makineleri için kapsül kahve ise tüketicinin tercihlerinde sırasıyla 4. ve 5. sırada yer alıyor.

Türk kahve makineleri revaçta

n11 kullanıcılarının 2023 yılı kahve makinesi tercihi ise Türk kahve makineleri ile cezveler oluyor. Ardından da filtre kahve makineleri ve kahve öğütücüleri geliyor. Dikkat çeken verilerden biri ise bir önceki yıla göre espresso ve cappuccino makinelerinin talebindeki artış oluyor.



Miele



TRIFLEX

3ⁱⁿ¹
INNOVATION

ÇOK ESNEK. ÇOK GÜÇLÜ. ÇOK HIZLI.

GÜRSES
KURUMSAL

Birik Mah. M. Akif İnan Cad. No.4 Gürses Plaza K.2 Esenler - İstanbul
Tel: 444 95 96 | gurseskurumsal.com.tr



gurseskurumsal



gurseskurumsal



WhatsApp Hattı: 0532 413 43 63

ELEKTRİKLİ ARAÇ ŞARJ İSTASYONLARI İLE VESTEL TEKNOLOJİSİ DÜNYA YOLLARINDA

Geleceğe güç vermenin gururuyla...

#ElalemDeğilVestelYapmış



Vestel, Türkiye’de ürettiği elektrikli araç şarj istasyonlarını Türkiye pazarına sunmasının yanı sıra dünyanın farklı ülkelerine ihraç etmekte olup, ürünlere ait görseller ve ürünlerin yer aldığı mekanlar temsili olarak kullanılmıştır. Vestel’e ait ve Vestel’de üretilen farklı marka ve tasarımdaki ürünler farklı ülkelerin farklı şehirlerinde bulunabilir. Ayrıntılar vestel.com.tr’de.



Siemens Türkiye iş ortakları Sürdürülebilirlik Yolculuğu Programı başladı



Eylem Korucuoğlu
Elektrik Ürünleri İş Birimi ve Pazarlama Direktörü

Siemens Türkiye, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak hedefi ile yeni bir adım daha atarak Siemens İş Ortağı Sürdürülebilirlik Yolculuğu'na başladı. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Elektrik Ürünleri İş Birimi ve Pazarlama Direktörü Eylem Korucuoğlu, Siemens Türkiye'nin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için çalışmalarını kararlılıkla çalışmalarını sürdürdüğünü belirterek şunları söyledi: Dünya dinamiklerinin hızla değiştiği günümüzde sürdürülebilir olmak her dakika önem kazanırken daha iyi bir gelecek için biz de Siemens Türkiye olarak önemli bir adım attık. Hayatımızın ayrılmaz

bir parçası olan sürdürülebilirlik konusuna iş alanlarımızda hayat vermeye özen gösterirken çevremizi ve bu yolda beraber ilerlediğimiz tüm paydaşlarımızın da ortak fayda da buluşabilmesine önem veriyoruz. Geleceğimizi sağlam temeller üzerine kurabilmek ve daha yaşanabilir bir dünya için iş ortaklarımızı sürdürülebilirlik yolculuğumuza davet ederek endüstrilerini dönüştürebilmeleri noktasında onlara destek vererek beraber büyüme ve iyileşmenin adımlarını atma amacını taşıyoruz. Tüm bu hedefler doğrultusunda Siemens Türkiye olarak Siemens İş Ortağı Sürdürülebilirlik Yolculuğu'nu başlatıyoruz. Bu program ile iş ortaklarımız sürdürülebilirlik

konusunda farkındalık kazanarak enerji tasarrufu, atık yönetimi, su tüketimi, yenilenebilir enerji kullanımı, sürdürülebilir ürün tercihi gibi birçok konuda bilgi sahibi olmakla kalmayıp aynı zamanda uzman eğitmenlerden iş alanlarında uygulanabilecek eğitimleri de alarak işletmelerinin dönüşüm hareketini öncülük edecekler. Siemens İş Ortağı Sürdürülebilirlik Yolculuğu ile dönüşüm ve değişim sürecini iş ortaklarımız için başlattık. Programımızın ilk etabına 20 iş ortağımız katıldı. Önümüzdeki dönemde tüm iş ortaklarımızın katılımı ile çalışmalarımızı genişleterek sürdüreceğiz. Üretkenliğimizi ve dönüşümümüzü hep birlikte inşa edeceğimiz inancıyla çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz."

Siemens Türkiye, Siemens İş Ortağı Sürdürülebilirlik Yolculuğu ile iş ortaklarına ölçümlenebilir kriterler sunarak yıl boyunca değişim ve dönüşüme odaklı eğitimler vermeyi hedefliyor. Bir yıl sonunda programda yer alan paydaşların sürdürülebilirlik performansları detaylı analizler sonrasında yetkili kurumlar tarafından raporlanarak verimlilik ölçümleri sağlanacak.

Siemens İş Ortağı Sürdürülebilirlik Yolculuğu kapsamında iş ortakları yıllık enerji maliyetleri, atık maliyetleri, su maliyetleri, malzeme ve ürün maliyetlerinden tasarruf sağlamanın ötesinde sürdürülebilir iş planlarını hayata geçirerek çalışan verimliliklerini artırma fırsatı da yakalayacak.



Koç Holding "Dünyanın En İyi İşverenleri" listesinde ülkemizi temsil eden tek şirket oldu

Koç Holding, iş ve ekonomi dünyasının önde gelen yayınlarından Forbes tarafından 2017'den bu yana gerçekleştirilen "Dünyanın En İyi İşverenleri" araştırmasında bu yıl da Türkiye'nin en iyi işvereni seçildi. 7 yıldır üst üste bu unvanını koruyan Koç Holding, bu yıl araştırmada ülkemizi temsil eden tek şirket olarak yer aldı.

Araştırma kapsamında 50'den fazla ülkeden 170 binin üzerinde çalışan, hem kendi şirketlerini hem de bulundukları sektördeki şirketleri değerlendirdi. Dünyanın en çok çalışılmak istenen şirketlerini; ekonomik değer yaratma, yetenek geliştirme, iş-yaşam dengesi, toplumsal cinsiyet eşitliği ve sosyal sorumluluk projeleri geliştirme gibi kriterler açısından inceleyen araştırma sonucunda dünyanın en iyi işverenleri belirlendi.

Umut Günel: "Çalışma arkadaşlarımızın

ihtiyaçlarını doğru anlamayı ve farklı çözümler sunmayı her zaman odağımızda tutuyoruz." Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörü Umut Günel, "Enerjiden finansa, otomotivden perakendeye kadar 10'dan fazla sektörde, 50'den fazla ülkede, 120 bini aşkın çalışma arkadaşımızla farklı kültür ve iş yapış biçimlerini barındıran küresel bir Topluluğuz. Her dört çalışma arkadaşımızdan biri dünyanın farklı ülkelerinde görev alıyor. Bu çeşitliliğe sahip bir Topluluk olarak, CEO'muz Levent Çakıroğlu'nun liderliğinde sürdürdüğümüz kültürel dönüşüm ve insan odaklı yaklaşımımızla, çalışma arkadaşlarımızın ihtiyaçlarını merkeze alıyor ve farklı çözümler sunmayı odağımızda tutuyoruz. Bu anlayışımız sonucunda, ülkemizin ve dünyanın en iyi işverenleri arasında uzun yıllardır başarıyla yer alıyoruz. Forbes'un bu yıl 7'ncisini

gerçekleştirdiği araştırmada ülkemizi temsil eden tek şirket olmanın gururunu yaşıyoruz." dedi.



Umut Günel
Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörü

En iyi Tasarımlar

Geniş Ürün Yelpazesi

Yüksek performans, dijital modlar,
yıkanebilir sepet, geniş hazne,
ısınmayan tutma sapı

Goldmaster

AIR FRYER



LAVIS

1700W, 7 Litre

yeni



RIVOLI

1500W, 5 Litre

yeni





Yorglass 78 puanla Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde yerini aldı

Yorglass, geliştirdiği çözümlerle sektöre değer katmaya devam ederken çalışanlarının gelişimi ve mutluluğuna da yatırım yapıyor. Bu yatırımlarının sonucunda Yorglass, Great Place to Work Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen Türkiye'nin En İyi İşverenleri araştırmasında 78 puanlık yüksek bir skor ile sertifika almaya hak kazandı. Yorglass çalışanlarının katılımının yüzde 85 ile oldukça yüksek düzeyde gerçekleştiği araştırma, çalışanların yüzde 87 gibi oldukça büyük bir kısmının Yorglass'ta çalışmaktan gurur duyduğunu gösterdi.



Semavi Yorgancılar
Yorglass Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

Farklı nesilleri ortak kurum kültürü değerlerinde buluşturan dinamik bir mekanizmaya sahip politikasıyla çalışanlarının mutluluğu ve gelişimine odaklanan Yorglass'ın bu yaklaşımı Great Place to Work Enstitüsü (GPTW) tarafından tescillendi. Şirket, GPTW tarafından gerçekleştirilen araştırma kapsamında elde ettiği 78 puanlık yüksek skorla Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde yerini aldı. İnsan odaklı yönetim anlayışıyla

çalışanlarının mutluluğunu önceliklendirerek kariyer yaşamlarına sürdürülebilir bir yapı kazandıran şirket bu yaklaşımıyla çalışanları tarafından gururlandırıldı.

"Çalışanlarımızın mutluluğu önceliğimiz"

Yorglass olarak çalışanlarının yaratıcılıklarını ortaya çıkarırken yeteneklerini geliştirebilecekleri, özgürce fikirlerini paylaşabilecekleri son derece şeffaf bir çalışma ortamı yarattıklarını kaydeden Yorglass Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Semavi Yorgancılar, konuya ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Cam dünyasının global ve güvenilir tedarikçisi olarak camın sürdürülebilirliğini ispat eden çalışmalara imza attığımız yolculuğumuzda çalışanlarımız her zaman en önemli önceliğimiz oluyor. Müşteri memnuniyetinin çalışan memnuniyetinden geçtiğinin bilinciyle hareket ederek, çalışanlarımızın Yorglass'ta çalışmaktan mutluluk duyduğunu söyleyebileceği bir iş ortamı yarattık. Her çalışanın yenilikçi bir ortamda kendini geliştirebileceği, harekete geçmek için gerekli desteği bulacağı ve profesyonel gelişim fırsatlarından yararlanacağı ekosistemimiz sayesinde genç yeteneklerin çalışmak isteyeceği bir şirket konumuna ulaştık. Tüm kuşakların ihtiyaçlarını anlayarak çözüm üretebilecek, farklı nesilleri Yorglass kültüründe ortak değerlerde buluşturabilecek dinamik bir mekanizmaya sahibiz. Kapsayıcılık, ortak kalkınma ve sürekli gelişim kültürümüzün bir yansıması olarak dijital dönüşüm, fonksiyonel yetkinliklere dayalı eğitimler ve iş başında öğrenme programları ile çalışanlarımızın kariyer yolculuklarında gelişimlerini ön planda tutuyoruz. Geleceğin vizyoner hedeflerine ancak mutlu çalışanlarla ulaşabileceğimizi çok iyi biliyoruz. Bu yaklaşımımızla Türkiye'nin

En İyi İşverenleri listesinde yerimizi almaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" dedi.



Ayşe Doğruöz
Yorglass İK Direktörü

Çalışanları için daha iyi bir gelecek yaratmaya odaklanıyor

Yorglass'ın geleceği referans alan çalışma kültürü ve yenilikçi insan kaynakları politikasıyla çalışanları için daha iyi bir gelecek yaratmaya odaklandığını kaydeden Yorglass İK Direktörü Ayşe Doğruöz ise "Yorglass çalışanları çeşitliliği esas alan özgür bir şirket kültürü içinde kendilerini rahatça ifade edebilirken, süreç bazlı düşünmeyi öğrenip gelişimlerine katkı sağlayabilecekleri bir kariyer inşa edebiliyor. Şirketimiz bu yönüyle çalışanları için hem bir iş yeri ve hem de okul olma anlamını taşıyor. Teknolojinin de gücünden faydalanarak tüm çalışanlarımız arasında yarattığımız güçlü sinerjiyle kurum kültürümüzü sürekli yeniliyor ve geliştiriyoruz. Çalışanlarımızın kendilerini özgürce ifade edebildikleri iş ortamımız, yarattığımız ortak çalışma kültürümüz ve sunduğumuz gelişim fırsatlarıyla çalışanlarımızın sadece kariyerlerini değil yaşamlarını da şekillendiriyoruz" diye belirtti.



Kärcher Türkiye'de Tedarik Zinciri Direktörlüğüne Turhan Gökhan Geyik getirildi

Kärcher Türkiye'de Lojistik Müdürü olarak görev yapmakta olan Turhan Gökhan Geyik, Tedarik Zinciri Direktörlüğüne atandı. Haliç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 2005 yılında mezun olan Turhan Gökhan Geyik, 2009 - 2010 yılları arasında Marmara Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finans Yönetimi Bölümü'nde yüksek lisans eğitimi tamamladı.

Turhan Gökhan Geyik, çalışma hayatına 2006 yılında Karınca Lojistik'te Operasyon

bölümünde başladı. 2007 yılında İthalat Uzmanı olarak Sürtir Uluslararası Taşıma A.Ş. bünyesine katıldı. 2008 yılında ise Tatko Otomotiv'in Operasyon ekibine katıldı. Turhan Gökhan Geyik, 2011 yılında Kärcher Türkiye'de üstlendiği Tedarik Zinciri Süpervizörlüğü görevinde gösterdiği başarılar sayesinde 2016 yılında Tedarik Zinciri Müdürlüğü görevine getirildi. 1 Ağustos tarihinden itibaren de Kärcher Türkiye'de Tedarik Zinciri Direktörlüğüne atanan T. Gökhan Geyik, iyi derecede İngilizce biliyor.



Turhan Gökhan Geyik
Kärcher Türkiye Tedarik Zinciri Direktörü

Tefal

XFORCE FLEX-15.60

TEFAL'İN ÇEKİŞ GÜCÜ KATLANDI!



**OTOMATİK
GÜÇ AYARI**



**FLEX
TEKNOLOJİSİ**



**ŞARJ
İSTASYONU**



‘Açık Mutfak’ Vestel Müşteri Hizmetleri’ne ödül getirdi



Türkiye’nin teknoloji devi Vestel’in Müşteri Hizmetleri, bu yıl 10’uncusu düzenlenen ‘Sürdürülebilir İş Ödülleri’nde ‘Açık Mutfak’ ekibiyle ‘Çalışan Katılımı’ kategorisinde ödül kazandı.

Vestel Müşteri Hizmetleri, sürdürülebilir gelecek için iş dünyasının ekonomik, çevresel ve sosyal etki yaratan projelerini ödüllendirmek amacıyla düzenlenen Sürdürülebilir İş Ödülleri’nde ‘Çalışan Katılımı’ kategorisinde ödül aldı. Vestel Müşteri Hizmetleri, her yıl 16 farklı kategoride dağıtılan ve bu yıl 10’uncusu gerçekleştirilen ödüllerde, multidisipliner inovasyon ekibi

‘Açık Mutfak’la ödüle layık görüldü.

Açık Mutfak ekibi, Vestel Müşteri Hizmetleri’nde inovasyon, yenilenme ve yaratıcılık kültürünü desteklemek, fikir üretilen ortamlar tasarlamak, moderasyon ve kolaylaştırıcılık ile tüm fikir üretme süreçlerini güçlendirmek, metotlar ile geliştirmek ve



yaygınlaştırmak, projelerin sonuç odaklı ve çevik şekilde yürütülmesini sağlamak amacıyla 2017 yılında kurulmuştur.

Açık Mutfak ekibi, her yıl 12 ila 15 kişiden oluşan yeni bir ekiple çalışmalarını yürütüyor. Üst yönetimle yapılan değerlendirme sonucunda oluşturulan Açık Mutfak ekibi, vizyoner, yenilikçi, iletişim gücü yüksek, organizasyon yönetimine ve takım çalışmasına yatkın, multifonksiyonel kişiler arasından seçiliyor.

Kurulduğu günden bu yana pek çok çalıştay ve fikir yarışması düzenleyen Açık Mutfak Ekibi, 2022’de TIK TAK projesi ile 900 yenilikçi fikir geliştirdi, 2023’ün ilk yarısında ise 575 yenilikçi fikir ortaya çıkarttı. 2023’te Açık Mutfak faaliyetleriyle üretilen fikir sayısı Vestel Müşteri Hizmetleri’nde üretilen tüm fikirlerin yüzde 57’sini oluşturuyor.

Vestel Müşteri Hizmetleri, Sürdürülebilir İş Ödülleri’nde daha önce 2019 yılında da ‘Fikirler Fora’ fikir üretim platformu ile yine ‘Çalışan Katılımı’ kategorisinde ödül almıştı.



BSH Türkiye, “Bilim Ordusu” ile Cumhuriyet’in hizmetinde

Cumhuriyet’in 100. yıl dönümü yaklaşırken BSH Türkiye, çalışanları ve yatırımlarıyla bugüne kadar bilim ve teknolojinin gelişimine sunduğu katkıları “Bilim Ordusu” çatısı altında sıralıyor. Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk’ün sözünden ilhamla ve ülkemizi bugünlere taşıyan bilim neferlerinin tamamına duyduğu büyük minnetle; BSH, Cumhuriyeti bilimin gücüyle geleceğe taşımak için çalışıyor.

Çeyrek asrı aşkın süredir Türkiye’de uluslararası deneyimi ve yerel gücüyle faaliyetlerini sürdüren BSH Ev Aletleri Türkiye, Cumhuriyetin 100. yılını “Bilim Ordusu” çatısı altında bir dizi proje ile kucaklamaya hazırlanıyor.

Büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün; “Toplumu gerçek amacına, gerçek mutluluğuna ulaştırmak için iki orduya gerek vardır. Biri vatanın hayatını kurtaran asker ordusu, diğeri ulusun geleceğini yoğuran bilim ordusudur” sözlerinden ilhamla yola çıkan BSH, bugüne kadar sunduğu eğitim ve istihdam fırsatlarının, bilim ve teknoloji

yatırımlarının yanı sıra Cumhuriyetin 100. yılına özel projeleri de hayata geçiriyor.

100. yılda BSH’den dev “Bilim Ordusu” Cumhuriyet’in 100. Yılı özel çalışmalarını paylaşan BSH Gelişen Pazarlar Bölgesi CEO’su Gökhan Sığın, “Ülkemizin dört bir yanında sahada görev alan, Çerkezköy’ü global bir üretim üssüne çeviren, imza attıkları ilklerle Türkiye’yi global arenada zirveye taşıyan ekiplerimizle Cumhuriyet’in 100. yıl dönümünü dev bir ‘Bilim Ordusu’ olarak kutluyoruz. Bilim ve teknolojiyi evlerimizin vazgeçilmez bir parçası kılan adımlarımıza her geçen gün yenilerini eklemeye devam edeceğiz.” dedi.

BSH Türkiye’nin bugüne kadar çocuklar ve gençlere sunduğu eğitim olanaklarının yanı sıra staj ve istihdam fırsatları ile gelecek yüzyılların “Bilim Ordusu”na katkıda bulunduğunu vurgulayan Sığın, başlıca projelerin nüfuzu üzerine konuştu. “Geleceği Kodlayanlar programımız bugüne kadar 5 bin çocuğumuzu yeni nesil teknolojilerin temeliyle tanıştırdık. Teknik Okullarla Stratejik İş Birliği projemizle Türkiye’nin farklı noktalarından genç yeteneklerin teknik

becerilerini geliştirerek beyaz eşya sektöründe istihdam edilebilirliklerini artırıyoruz. We Power programımızla 2021’den beri 15 bin öğrenciye ulaşıyor, mühendislik ve satış alanında kadın istihdamına destek oluyoruz. 12 yıldır sürdürdüğümüz Generation BSH programımızla ise 1500 öğrenciye eğitim verdik, kariyerlerine destek olduk. Çevresel, toplumsal ve kurumsal yönetim yaklaşımımızla bilimin gücünü ülkemizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz.”



Gökhan Sığın
BSH Gelişen Pazarlar Bölgesi CEO’su

PHILIPS

sonicare

Ağız ve Diş Bakımı

Diamond Clean 9000 ile 10 kata kadar* daha temiz dişler

30
GÜN
para iade
garantisi

*manuel diş fırçasına kıyasla

Kampanya 31.12.2023 tarihine kadar geçerlidir. www.philips.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.



4 Mod:

- Günlük Temizlik
- Beyazlatma+
- Diş eti bakımı
- Derinlemesine Temizlik +



3 günde
daha beyaz dişler**



Tüm Sonicare
başlıklarıyla
uyumludur



Fırça başlığı
değiştirme hatırlatıcısı



Basınç Sensörü



2 Dakikalık
Akıllı Zamanlayıcı



30 saniyede bir
yer değiştirme uyarısı



2 şarj arasında
14 gün kullanım



Kompakt ve şık seya-
hat çantası



Şık Renk Geçişli
Tasarım



Sonicare App ve
İlerleme Raporu

*Manuel diş fırçasına kıyasla; gerçek sonuçlar değişebilir

**Önde gelen beyazlatıcı bir diş macunu kullanılarak Beyazlık+ Modunda

Altus,
yaşam tarzınıza uygun
teknolojiler sunmaktan

iyi anlar



GÜRSES
KURUMSAL

Birlik Mah. M. Akif İnan Cad. No: 4 Gürses Plaza K: 2 Esenler / İstanbul • Tel: +90 444 95 96 • www.gurseskurumsal.com.tr

WhatsApp Hattı
/ 0532 413 43 63
/ gurseskurumsal
/ gurseskurumsal



0850 210 0 888

altus.com.tr



/altustr



SAMSUNG

Samsung beyaz eřyalar **yenilikçi teknolojileri ile** **evinizde**



GÜRSES
KURUMSAL

 /gurseskurumsal

 /gurseskurumsal

 WhatsApp Hattı: 0532 413 43 63

Birlik Mah. Akif İnan Cad. No:4 Gürses Plaza K: 2 Esenler / İstanbul | Tel: +90 444 95 96 | gurseskurumsal.com.tr



Arçelik, Erasmus + Hibe programıyla meslek lisesi öğrencilerine yurt dışında staj imkânı sağlıyor

Arçelik; yurt dışında eğitim-öğretim, profesyonel gelişim gibi faaliyetlerle kurumlar arasında sınır ötesi değişim ve iş birliği fırsatı sunan Erasmus+ programı kapsamında, AB Eğitim ve Gençlik Programları Merkezi Başkanlığı (Türkiye Ulusal Ajansı) tarafından sağlanan hibe ile 2022 yılından itibaren Türkiye’de 4 Mesleki ve Teknik Anadolu lisesinden 181 öğrenciye yurt dışında staj imkânı sağladı.

Avrupa Birliği’nin Mesleki Eğitim Öğrencisi ve Personel Hareketliliği Erasmus+ hibe programı altında düzenli olarak hibe almaya hak kazanan Arçelik, iş hayatındaki profesyonellerin ve mesleki eğitim alan öğrencilerin uzmanlık alanlarıyla ilgili beceri ve yeterliliklerini yurt dışında geliştirmelerine imkân sunuyor.

Erasmus+ programı kapsamında 2022 yılında, İstanbul Atalar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Eskişehir Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Bolu Mimar İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nden toplam 79 öğrenciye, Romanya ve Çek Cumhuriyeti’nde 28 güne varan staj imkânı sağlandı. 2023 yılında ise bu okullara Sultanbeyli Çok Programlı Anadolu Lisesi de katılarak, 102 öğrenciye, Romanya, Çek Cumhuriyeti ve Avusturya’da 21 günlük staj fırsatı verildi. Bu stajlar süresince Arçelik, Romanya’daki kendi üretim tesislerinde öğrencilere en yeni teknolojiler ile staj olanağı sunarken, aynı zamanda



katılımcılara farklı kültürleri yakından tanıma imkânı veriyor.

Arçelik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Akın Garzanlı, program ilişkin açıklamasında şunları söyledi:

“Dünya çapında mükemmel müşteri deneyimi sunmayı hedefleyen bir şirket olarak ihtiyaç duyulan insan gücünün ve yetkinliklerinin geliştirilmesine büyük önem veriyoruz. Bu kapsamda yaşanan nitelikli insan kaynağı açığının azaltılması ve meslek lisesi öğrencilerinin gelişimine destek verebilmek amacıyla çeşitli projeler hayata geçiriyoruz. Erasmus+ programları ile hayata geçirilen hareketlilik faaliyetleri akademik, mesleki ve kişisel donanımda katma değer kazandırırken, aynı zamanda

farklı kültürlerle etkileşim sağlıyor. Bu çerçevede Arçelik olarak, kurduğumuz konsorsiyum ile yaptığımız başvuru sonucunda, Avrupa Birliği tarafından, kurum ve kuruluşlara mesleki ve teknik eğitimler için sınır ötesi değişim ve iş birliği fırsatı sunan Erasmus+ programında akreditasyon aldık. Bu akreditasyon sayesinde, 7 proje dönemi boyunca, yurt dışında yapılacak staj faaliyetleri için hibe alımı kolaylaştırıldı. Bu hareketlilik faaliyetleriyle meslek lisesi öğrencilerimizin, mesleki ve kişisel gelişimlerine büyük katkı sağlıyoruz. Arçelik, yeni proje dönemlerinde meslek liseleriyle yaptığı iş birliğini sürdürerek, öğrencilerin mesleki bilgi ve becerilerine katkı sunmaya devam edecek.”



Koçtaş Genel Müdürlüğüne Oğuzkan Şatıroğlu atandı

Ev geliştirme perakendeciliğinin lideri Koçtaş’ta Genel Müdürlük görevine Oğuzkan Şatıroğlu atandı. Şatıroğlu, 1 Ekim 2023 tarihi itibarıyla yeni görevine başladı.

Ev geliştirme perakendeciliğinin lideri Koçtaş, üst yönetimde önemli bir atama gerçekleştirdi. Koçtaş Genel Müdürlüğüne 1 Ekim 2023 tarihi itibarıyla Koç Topluluğu şirketlerinden Düzey Pazarlama A.Ş.’de Genel Müdür olarak görev yapan Oğuzkan Şatıroğlu getirildi.

Oğuzkan Şatıroğlu, 1994 yılında İstanbul Üniversitesi’nde İngilizce İşletme Bölümü’nü bitirdikten sonra Gazi Üniversitesi’nde Üretim Yönetimi ve Pazarlama alanında yüksek lisansını ve İstanbul Ticaret

Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü’nde ise doktorasını tamamladı.

Kariyerine 1996 yılında Beko Ticaret A.Ş.’de Satış Temsilcisi olarak başlayan Şatıroğlu, daha sonra Arçelik A.Ş.’de Pazarlama Bölümünde görev aldı. 2002-2008 ve 2008-2012 yıllarında sırasıyla Arçelik’in Çin Halk Cumhuriyeti’ndeki ve Rusya’daki iştiraklerinin Genel Müdürlüğünü yaptı. 2012-2015 yılları arasında ise Avrupa’ya ihracattan Sorumlu Direktör olarak atandı. 2015-2018 yıllarında Beko Türkiye’nin ve 2018-2021 yıllarında ise Arçelik Türkiye’nin Satış Direktörlüğünü yaptı. 2021 yılında Düzey Pazarlama A.Ş.’de Genel Müdür olarak görev alan Şatıroğlu, 1 Ekim 2023 tarihi itibarıyla Koçtaş’ın Genel Müdürü oldu.



Oğuzkan Şatıroğlu
Koçtaş Genel Müdürü

HAYATIN İÇİNDE RENKLERİMİZLE VARIZ



Her renkte çelik boyama işlemi yapıyor,
renklerin sınırsız gücüyle hayatın içinde yer alıyoruz.

Beko, Cumhuriyet'in 100. yılında 100 kadın bayi hedefine ulaştı

Kadınları girişimciliğe teşvik etmeyi ve bayi ekosistemindeki kadın oranını artırmayı amaçlayan Beko 100 Kadın Bayi projesi, Cumhuriyetin 100. yılında 100 bayi kadın hedefine ulaştı. Ankara'da 3. Beko Kadın Bayi Zirvesi'nde bir araya gelen bayiler, Anıtkabir'i ziyaret etti. Beko'nun 2019 yılında başlattığı proje ilk hedefine ulaşmasının ardından yolculuğuna "Kadının İşi, Gücü" adıyla devam edecek.



Beko, kadınları girişimciliğe teşvik etmek ve bayi ekosisteminde kadın temsiliyetini artırmak üzere 2019 yılında başlattığı Beko 100 Kadın Bayi Projesi'nde ilk hedefine ulaştı. Beko'nun 100 kadın bayisi Cumhuriyetin 100'üncü yılına özel olarak Ankara'da düzenlenen 3. Beko Kadın Bayi Zirvesi'nde bir araya geldi. Bayiler, Arçelik ve Beko yöneticileriyle birlikte Anıtkabir'i ziyaret etti.

Can Dinçer: "Bayilerimiz dünya kadınlarına ilham veriyor"

Zirve kapsamında bayilere seslenen Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer, "Özellikle Anadolu'da sosyal ve ekonomik hayatın şekillenmesinde bayilerin önemli rolü var. Projeye başladığımızda satış teşkilatımızın belkemiğini oluşturan bayi ekosisteminde kadın oranımız %1'in altındaydı. 4 yıl içinde bu oranı %10'a yükselttik. Cumhuriyetimizin 100. yılında 100 kadın bayi hedefimize ulaşmış olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Bugün 102 kadın bayimizin, 117 mağazası bulunuyor. Koç Holding öncülüğünde destekçisi olduğumuz Birleşmiş Milletler Kadın Birimi Nesiller Boyu Eşitlik Platformu taahhütlerimiz arasında Beko bayileri arasındaki kadın oranını 2026'ya kadar %25'e yükseltmek de bulunuyor. Bayilerimiz böyle bir taahhüdün parçası olarak dünya kadınlarına da ilham veriyor" dedi.

Can Dinçer: "Bayilerdeki kadın istihdamını da artırıyor"

Bayilerin, yarattıkları ekonomik değer ve istihdamla ekonomiye önemli katkı sağladığına dikkat çeken Can Dinçer sözlerine şöyle devam etti: "Böyle bir yapıda daha fazla kadının yer alması, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması yolunda çok önemli bir adım. Halihazırda kadın bayilerin sağladığı istihdamın yarısından fazlasını yine kadınlar

oluşturuyor. Böylece proje bayilerdeki kadın istihdamını da arttırıyor. Kadınlar birbirlerine rol model olarak da başarıyı birlikte büyütüyor, çarpan etkisiyle güçlü bir dönüşüm yarattığımıza inanıyorum. Mesleğin cinsiyeti olmaz diyoruz, nihai hedefimiz ekosistemimizdeki kadın oranını bayi kadın şeklinde bir ifadeyi kullanmamızla gerek kalmayacak seviyelere taşımak."

Sınırların Ötesine Geçen Kadınlar

Etkinlik kapsamında UN Women Türkiye Ülke Direktör Yardımcısı Zeliha Ünal ve Yazar-Girişimci Şermin Yaşar'ın katılımıyla Sınırların Ötesine Geçen Kadınlar Paneli düzenlendi. Zeliha Ünal, Nesiller Boyu Eşitlik Platformu ve Eylem Koalisyonu'nun hedeflerinden söz ederek, şunları söyledi: "BM Kadın Birimi (UN Women), Nesiller Boyu Eşitlik Forumu altında, toplumsal cinsiyet eşitliğine gidilen yolda, daha hızlı yol alabilmek için 6 kritik alanda küresel eylem koalisyonları oluşmasına aracılık etmiştir. Toplumsal cinsiyet eşitliği için teknoloji ve inovasyon bu eylem koalisyonlarından birisidir ve giderek dijitalleşen dünyamızda eşitlik için kilit öneme sahiptir. Koç Holding'in liderlik ettiği bu koalisyon, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasının önündeki engellerin kaldırılması amacıyla teknoloji ve inovasyon alanında dönüştürücü müdahaleler ve somut projeler üzerinde çalışıyor. Bu çerçevede, Beko'nun uygulamakta olduğu "Kadının İşi, Gücü Projesi" kadınların ekonomik olarak güçlenmesi ve teknoloji alanında da potansiyellerinin görünür kılınması açısından örnek bir girişimdir. Toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşmak için bu çabaları hep birlikte hızlandırmak ve daha geniş kapsamlı bir etki yaratmak için dayanışma içerisinde olmalıyız."

Ankara'da, Kelime Müzesi'nin ardından, yakın bir zamanda Anne Müzesi'ni açmak

için çalışmalarına devam eden yazar-girişimci Şermin Yaşar ise girişimcilik üzerine konuşurken: "Benim gördüğüm, çocukların nasihatten çok iyi örneklerle ihtiyacı var. Bir kadın, anne ve bir kız çocuğu olarak elimden geldiğince hayallerimi gerçekleştirmeye, yapabileceklerimi sürekli artırmaya ve iyi örnek olmaya çalışıyorum. Ben de bir esnaf torunuyum. Bu sebeple öykülerimde de hep esnaf hikayeleri vardı. Örneğin bugün 700 bin baskı yapmış olan Dedemin Bakkalı çok sevilen bir kitap. Kitabımın kahramanı hayalleri olan ve onları gerçekleştirmeye çalışan bakkal çırağı bir kız çocuğu. Hikayelerimde cinsiyetçi kalıplara sığmayan, kendilerini bununla sınırlamayan kahramanlar var." dedi. Beko bayileri Aysel Kahvecioğlu, Ebru Akan ve Çiğdem Karadağ Soba'nın da ilham veren öykülerini paylaştıkları zirvede, çeşitli kategorilerde başarılı olan bayilere de ödülleri takdim edildi.

Bugüne kadar 10 binden fazla başvuru yapıldı

Beko'nun girişimci kadınlara destek vermek üzere 2019 yılında başlattığı proje, bugüne kadar büyük ilgi gördü ve 10 binden fazla başvuru aldı. Başvurular öncelikle bölgedeki bayi ihtiyacına bakılarak değerlendiriliyor ve sektör deneyimi aranmıyor. Proje kapsamında kadın girişimciler, mağaza keşif ve altyapısından başlayarak, mentorluk ve eğitime, satış ve pazarlamadan, depolamaya kadar birçok teşvik ve destekten yararlanıyor. Kira desteği, 2 yıl süreli ilave prim desteği, reklam ve tanıtım alanında desteklerden yararlanan bayiler, Yeni Nesil Liderlik eğitimi de alıyorlar. Proje kapsamında 2023 yılında bayi ve çalışanlarından oluşan 372 kişiye yüz yüze ve online eğitimler verildi.

Arzum Airtasty ile Lezzeti Yağında Değil Havasında



Nilfisk'te yenilikler kapıda...

“Çok özel bir ülkede, çok özel ve rekabetin inanılmaz yüksek olduğu bir piyasada çalışıyoruz. Her gün diğerinden farklı şartlara sahip. Bu değişkenlikler işimizi zorlaştırdığı kadar fırsatlarda sunuyor. Kısa vadeli planlar içinde bile boşluklar oluşmaması imkansız olan şartlar altında, çabuk kararlar alma zorunlulukları doğuyor.”

Kısaca markanızdan ve genel süpürge pazarından bahseder misiniz?

Nilfisk, P. A. Fisker ve H. M. Nielsen tarafından orijinal adı Fisker & Nielsen olarak Danimarka'da kuruldu. İsim daha sonra her iki kurucunun isimlerinin bir kombinasyonu olan “Nilfisk” oldu. Nilfisk, en yüksek kalitede ürünler üretme vizyonu üzerine kurulmuştur. 100 yılı aşkın bir süredir, yenilikçi çözümlerle dünya çapındaki müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına uyum sağladık.

Bugün Nilfisk, yüksek basınçlı yıkayıcılar, ıslak ve kuru elektrikli süpürgelerin yanı sıra profesyonel temizlik ekipmanları da dahil olmak üzere geniş bir birinci sınıf tüketici temizlik ürünleri yelpazesi sunmaktadır.

Türkiye’de genel süpürge pazarı içinde küçük bir pazar payına sahibiz. Tarihsel geçmişimiz ve kullanıcı memnuniyeti bizim pazarda varolmamızı sağlıyor. Biz biliyoruz ki; Nilfisk kullanan bir tüketici, yeni bir süpürge ihtiyacı olduğunda tekrar Nilfisk talep eder.

Doğruyu söylemek gerekirse, pazarda değişkenliklere, çeşitlemeye geç tepkiler veriyoruz. Ama son dönemde hızlı ve akılcı tepkiler oluşmaya başladı. Bunun pazara yansımaları yakın zamanda göreceğiz. Kısaca, yenilikler kapıda.

Nilfisk süpürgeinin diğer süpürgelerden ayrılan özellikleri nelerdir?

Her şeyden önce Nilfisk küçük bir el süpürgesinden, merkezi temizlik sistemlerine kadar sadece temizlik makinası üreten, bu konuda uzmanlaşmış bir firma. Siz bizim makinalarımız için süpürge tanımlı kullanırsınız, biz kendi içimizde temizlik makinası olarak tanımlarız. Tanım gerçeği yansıtır; biz kendimizi, süpürmek için makina üreten değil, temizlik yapmak için makina üreten bir firma olarak tanımlarız. Biz temizleriz. Açık alandan makine içine çektiğimiz toz, makine içinde kalır. Makinalarda kaliteli malzeme, iyi ve uzun ömürlü motor, hava kaçaklarını sıfırlayan akıllı tasarım ve en kaliteli filtre kullanmak Nilfisk’in farkını ortaya koyar.

Nilfisk olarak bu pazarın neresindesiniz ve bu yıl sizin için nasıl geçti?

Net olarak; elektrikli temizlik makinası olarak pazarın niş tarafındayız. Çok özel bir ülkede, çok özel ve rekabetin inanılmaz yüksek olduğu bir piyasada çalışıyoruz. Her gün diğerinden farklı şartlara sahip. Bu değişkenlikler işimizi zorlaştırdığı kadar fırsatlarda sunuyor. Kısa vadeli planlar içinde bile boşluklar oluşmaması imkansız olan şartlar altında, çabuk kararlar alma zorunlulukları doğuyor. Yapımız itibarı ile, daha önce bir büyüğümüzden aldığımız ders “balina değil, pirana ol” kuralını uyguluyoruz. Daha önce dediğim gibi, elektrikli temizlik makinası



Soner Durak
Nilfisk Türkiye Ev Tipi Ürünler Satış Müdürü

pazarında geç tepki verdiğimiz boşlukta, ürün çeşidimiz içinde bulunan ama bizim çok ilgi göstermediğimiz basınçlı yıkama makinalarımızı devreye soktuk. Doğru ürünlerle, doğru zamanda yaptığımız bir işi ve karşılığını yükselterek aldık, alıyoruz. Bu segmentteki ürünlerimizin kalitesi, kullanıcıya kolaylık sağlayan avantajları, gerek satın alırken gerek kullanırken sağladığı ekonomik avantajlar ve çeşitliliğimiz bize inanılmaz bir güç kattı. Yeni oyuncular, yeni pazar bize de ayrı bir heyecan getirdi. Sorunuza “Nilfisk olarak” diye başlamıştınız; 2023 yılında total olarak son 10 yılın adet satış ve döviz cinsinden ciro anlamında en iyi dönemini geçirdik.

Tüketicilerle Bağlantı Kurmanın En Hızlı Yolu

pozitera

Türkiye'nin **81** ilinde, aylık **50.000**'den fazla mağaza ziyareti, **1.500**'den fazla çalışanı ve perakende dünyasındaki öncü rolüyle: sahadaki partneriniz



444 50 70
www.pozitera.com



Pazara basınçlı yıkama makinasını sokan bir firmasının bu pazarın gelişimi nasıl?

Öyle bir iddiada bulunmadık. Bu pazara basınçlı yıkama makinasını biz sokmadık, sonradan dahil olduk. Bu pazarı daha önce genişleten, büyüten firmalar var ve çok başarılılar. Hala genişletmek için ciddi çalışmalar yapıyorlar. Ülke nüfusu ve konut stoğuna baktığınız da hala emekleyen bir pazarın var olduğunu söyleyebilirim.

Biz basınçlı yıkama makinası olarak adlandırıyoruz ama halk arasında araba yıkama makinası olarak geçiyor. Bu tanımlamayı bile değiştirmemiz gerekiyor. Tanımı değiştirmemiz, kullanım alanının ne kadar geniş olduğunu öğretmemiz pazarı kat kat genişletecektir.

Nilfisk kaliteli makine üretir. Bu ürün gurubunda da Nilfisk kalitesi hep üst düzey olacak, çeşitleme ve tüketicinin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler ile pazarda iyi bir oyuncu olarak gelişimini sürdürecektir. İnanıyorum ki pazarın gelişiminde bizim de ciddi katkımız olacaktır.

Robot süpürge ve dik süpürge pazarı her yıl büyüyerek artıyor bu pazar sizce nasıl evrilecek?

Samimi olmak gerekirse bir tüketici olarak ve aynı zamanda bu işin bir profesyoneli olarak farklı düşüncelere sahip olduğumu söyleyebilirim. Tüketici olarak seçimim belli ve sınırlı. Umarım tüketicilerin çoğu benim gibi düşünmüyordur.

Gelişen pil teknolojisi, her alanda yenilikçi ürünlerin pazarda yer almasını sağladı. Bizim sektörümüzde bu ürün süpürge olarak gelişti.

Şu anki batarya teknolojisi "temizlik" anlamında geleneksel kablolu süpürge ile pilli süpürge arasındaki farkı kapatacak durumda değil. Bunun için zamana ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Ama diğer taraftan robot süpürge ve dik kablolu süpürge tüketiciye kattığı özgürlük hissi de paha biçilmez. Tüketici sahip olduğu bu kablolu özgürlükten vazgeçmeyecektir. Ama bu makinalar her evin tüm temizlik ihtiyacını karşılayacak "Tek" ürün olmaktan hala çok uzak olma gerçeğini değiştirmiyor.

Elbette robot süpürge ve dik süpürge pazarımızı büyüten yenilikçi ürünler. Daha önce evlerimizde tek süpürge var iken, bu sayı 2'ye 3'e çıkmış durumda. Pil teknolojisinin değişimi, gelişimi bizim sektörümüze ciddi etki etmiş ve edecektir. Bataryalı süpürgelerde vakum (kpa) değerlerinin yüksekliğini konuşmaya başladığımız zaman asıl farklılaşma başlayacaktır. Bir profesyonel olarak da mutluluk verici olacaktır.

Nilfisk olarak 2024 yılında nasıl bir yenilik düşünüyorsunuz, hedefleriniz nedir?

2024 yılı bizim için yine hem adet hem de ciro bazında yine bir büyüme yılı olacak. Zamana ayak uydurmakta geciksek, zamanın ötesinde ürünler üretme gücüne sahibiz. Her iki pazarda, hem süpürge hem de basınçlı yıkama pazarında, çoklu yeniliklerle yeni yıla ve yeni zamana şimdiden hazırız.

Hedeflerimiz doğrultusunda, rekabet içinde pazara katkı yapmak, pazardan pay almak bizi mutlu edecektir.



simfer'in tescilli **AirFry®**
teknolojisiyle
yeni ankastre serisi



Geniş
İç Hacim



5 Farklı
Raf Konforu



AirFry®

simfer

@ /simferturkiye
www.simfer.com.tr

LG her zaman yatırımcıları için kazanç sağlayıcı fırsatlar yaratmaya devam edecek

LG olarak yakın zamanda geliştirdiğiniz yeni teknolojiler ve bu teknolojiler ile piyasaya sunduğunuz yeni ürünleriniz nelerdir?

LG Electronics olarak temel amacımız tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına uygun, hayatlarını kolaylaştıracak ve günlük hayatın koşturması ve yükünü bir nebze de olsa hafifleterek kendilerine ayıracakları kıymetli zamanları çoğaltacak ürünler sunmak. Bu doğrultuda, tüketicilerimizden gelen geri bildirimleri özenle değerlendiriyor ve en uygun teknolojileri geliştirmek için çaba sarfediyoruz. Bildiğiniz üzere geçirdiğimiz pandemi döneminde en önemli ihtiyaç öncelikle hijyendi. Tüketicilerimiz hijyeni ön planda tutan ürünlere yöneliyordu. İşte tam da bu dönemde buhar teknolojisi ile ekstra hijyen sağlayan çamaşır makinemiz, bulaşık makinemiz ve kurutucularımız, ileri teknolojisi ile yüzde 99.9 oranında sanitizasyon sunan klima ve PuriCare hava temizleyicimiz, yiyecekleri uzun süre bozulmadan muhafaza edebilen Nature Fresh özellikli buzdolaplarımız ön plana çıktı. Ayrıca, iş ve eğitim dahil tüm günlük yaşantının bir dönem eve taşınması yine tüketicileri büyük ekranlı ve çok fonksiyonlu TV'lere yöneltti. Büyük ekranlı TV'lerimiz okula, toplantılar için ekrana, kimi zaman bir spor salonu ya da oyun oynamak için güzel bir araca dönüştü. Daha sonra enerji tasarruflu ürünler hem dünyamızın enerji sıkıntısı yaşadığı hem de enerjinin oldukça pahalı olduğu dönemde tercih nedeni oldu. Tüm bunların yanı sıra, cihazlarımızın uzaktan kontrolüne imkan tanıyan ThinQ teknolojimiz rahatlık arayan tüketicilerimiz için önemli bir teknoloji halini aldı.

Diğer yandan tüketiciler, evlerine cihaz seçerken dizayn unsurlarına da önem vermeye başladılar. Hem taşınabilmesi hem tasarımı ile öne çıkan StandbyMe televizyonumuz, dünyanın ilk kablosuz OLED TV'si olma özelliği gösteren M3 model TV'lerimiz bu unsurun en güzel örnekleri arasında yer alıyor.

Tabi bir diğer taraftan da, highend ürünlere olan ilgi devam ediyor. SIGNATURE serimizin gördüğü ilgi, her geçen yıl bizleri bu seriyi yeni ürünler eklemeye davet ediyor.

Genel olarak yılın ilk 3 çeyreğini değerlendirebilir misiniz? Yılın kalan üç ayında sektörel beklentileriniz nelerdir?

Müşterilerimizin talep ve beklentilerine en iyi şekilde cevap verecek bir mükemmellik anlayışını benimseyerek, fark yaratan, kaliteli ve güvenilir ürün ve hizmetler sunmayı kendimize misyon edindik.

Bu bakış açımız ile 2023 yılında toplamda 94 mağaza sayısına ulaştık. Şu an açılış süreci devam eden mağazalarımız ile bu yıl 110 mağaza ile tamamlayabileceğimizi öngörüyoruz. Doğru iş ortaklıkları yaratma noktasında çok titiz çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Sadece bayi mağazası açılış ve sayısına odaklanarak değil, doğru iş ortaklıklarıyla karşılıklı olarak sağlıklı bir şekilde iş hacmimizi büyütmek isteğindediz. Ciro bazında bakıldığında ise yaklaşık 3 katlık bir büyümemiz mevcut. Son dönemde Türkiye'nin her bölgesinden yoğun yatırım talepleri almaya devam ediyoruz. Her bölgede uzun soluklu iş ortaklıkları inşa ederek, yatırımcılara da sağlayacağımız destekler ve fırsatlarla birlikte karşılıklı olarak geliştireceğimiz planlamalar ile yatırımcıların da iş hacmini yüksek cirolara çıkartmayı

planlıyoruz. Bayilerimizi stok-satış denkleminde sürekli olarak kontrol ediyor ve atıl stoklarla başetmelerini engelliyoruz. Bayilerimizin stoklarını ödeme vadelerinden önce satışa çevirecek planlamalar ve aktiviteler yapıyoruz. Bu sayede satış performanslarını artırıcı faaliyetler ile vadesinden önce satışlarını gerçekleştirmek öncelikli hedeflerimiz arasında. Bu noktada yatırımcının atıl stok ve finansal problemler ile uğraşmadan, potansiyel iş hacmini genişletmeye odaklanmalarını sağlıyoruz. Tüm planlamalarımızı bayilerimizin taleplerine göre ve onların çok hızlı satış yapacağı ürünlere göre yapıyoruz. 2024 yılı planlamalarının yapıldığı ve sonuçlandığı bugünlerde biz 2023 yılının kalan süresinin satış anlamında hızlı geçeceğini ve tüm iş ortaklarımızda ciddi büyümeler sağlayarak yılı kapatacağımızı öngörüyoruz. Yılı bayilerimizde minimum stok ve maksimum cirolar ile kapatacak tüm planlamalarımızı yaptık. Kalan süre için heyecanlıyız.

Geleneksel kanalın dayanıklı tüketim eşyaları sektöründe önemi nedir?

Geleneksel kanallar, beyaz eşya sektöründe hem mağaza sayısı, hem sağlamış oldukları istihdam ve aynı zamanda son tüketicilere sunmuş oldukları hizmet ve çeşitli ödeme kolaylıklarından dolayı çok önemli bir yer tutuyor. Tüketicinin tüm ürünleri doğru ürün karması ve bilgilendirme ile test etmesi, ürünleri deneyimlemesi, satış sonrasında alacağı tüm hizmetler ile uçtan uca müşteri deneyimi sağlanması açısından en önemli noktalar oluyor. Günümüzde alışveriş tercihleri çeşitlilik göstermesine rağmen en güçlü kanal olarak tüm pazarda liderliğini sürdürüyor. Bizler kıymetli bayi yatırımcılarımızın öneri ve yönlendirmeleri ile işimizdeki kaliteyi artırmaya çalışıyoruz. Pazarda tecrübeli yapıları ve öngörülerini ile işimizi geliştirmede yüksek seviyede katkıları oluyor.

Yeni açılan LG Brandshop mağaza yatırımcılarına sağladığınız ayrıcalıklar nelerdir?

Biz öncelikle sadece markaya yatırım yapmak değil, yatırımcılara da yatırım yapma sloganı ile yola çıktık. Öncelikle LG Brandshop mağazalarına yüzde 80'e yakın kiralama desteği sağlıyoruz. Bu bakış açısıyla mağaza içi uygulamalara yönelik tüm stant tasarımları LG Electronics tarafından gerçekleştiriliyor. Yeni açılan mağazalarımızda özellikle iletişimin ve tüketici trafiğinin artırılması açısından bayilerimiz ile birlikte çok ciddi bir pazarlama aktiviteleri ve promosyon kampanya çalışmaları yürütüyoruz. Sosyal medyada, yazılı basında ve tüm mecralarda tanıtım çalışmalarını yürütüyor ve destekliyoruz.

Bunun yanı sıra açılış döneminde ve takip eden üç ayda bayilerimiz için çok faydalı çalışmalar gerçekleştiriyoruz, bu sayede süreçte yatırım için yapmış oldukları harcamalarını ilk üç ay içerisinde amorti edebiliyorlar. En önemlisi sermaye maliyetini çok iyi biliyoruz. Bu noktadan sonra artık bayilerimize atıl stok göndermiyoruz. Yürüttüğümüz faaliyetlerle, bayilerimizin ciro ve metrekare verimliliğini çok kısa sürede artırarak, bayilerimizin son tüketici nezdinde avantajlı alışveriş noktaları olarak algılanmasını hedefliyoruz. Bayilerimiz bulundukları her yerde bayrağımızı dalgalandırıyorlar. Bu nedenle meselelere iş ortaklığı felsefesi ile bakıyoruz ve sürekli olarak iş geliştirme çalışmalarına devam ediyoruz.

Son olarak, LG Brandshop mağaza sayısını artırmayı planlayan mevcut yatırımcılarınıza ya da yeni mağaza açmak isteyen yatırımcılara ne söylemek istersiniz?

Öncelikle bizlere iş geliştirme çalışmalarına fırsat veren, yol arkadaşlığı yapan, markaya ve bizlere güvenen iş ortaklarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunmak isterim. Her yıl yeniliklere imza atan, birçok alanda liderlik sağlayan ve sağlıklı büyüyen markamıza da güvenlerini sürdürmelerini isterim. Yolumuz uzun, biz bu yolda asla yalnız yürümeyeceğimizi de biliyoruz. Yazdığımız bu hikayenin paydaşı olmaya devam etmelerini istiyoruz. Her zaman yinedeğümüz gibi LG markası her zaman yatırımcıları için kazanç sağlayıcı fırsatlar yaratmaya devam edecektir.

Bülent Bülbül

LG Electronics Türkiye Beyaz Eşya, TV ve Ses Sistemleri Satış Direktörü

Hayatı güzelleştiren teknolojileri
LG Brandshop mağazalarında deneyimleyin



Life's Good.

Arzum, Cumhuriyetin 100. yılını Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası ile kutladı

Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası'nın 15 yıldır aralıksız bir şekilde sponsorluğunu üstlenen Arzum, Cumhuriyetin 100. yılını Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyona finali ile kutladı. "Kadınların Her Hamlesi, Cumhuriyetin Karesi" mottosunda Türkiye Satranç Federasyonu iş birliği ve Arzum ev sahipliğinde gerçekleştirilen şampiyonanın birincisi Ceren Tırpan olurken, Arzum sponsorluğunun 15. yılı kapsamında 17 kadın sporcuya "Satrançta Fark Yaratan Kadınlar" ödülü verildi.



Cumhuriyeti hamleleriyle ileri taşıyan kadın satranç sporcuları 15 yıldır aralıksız destekleyen Arzum, Cumhuriyetin 100. yılını, Türkiye'nin kadınlarına yakışır bir şampiyona ile kutladı. 16-22 Ekim'de, İzmir Çeşme Aya Haralambos Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası finallerinde Türkiye'nin dört bir yanından 100'e yakın sporcu dokuz tur boyunca kıyasıya mücadele etti. 22 Ekim 2023 Pazar günü düzenlenen ödül töreninde şampiyona birincisi Ceren Tırpan, şampiyona ikincisi WIM Hayale İsgenderova ve şampiyona üçüncüsü WCM Elif Zeren Yıldız, ödülleri Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Safa Koçoğlu, Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray ve Türkiye Satranç Federasyonu (TSF) Başkanı Gülnaz Tulay'ın ellinden aldı.

Düzenlenen ödül törenine Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Safa Koçoğlu, Önceki Dönem Gençlik ve Spor Bakanı ve İzmir Milletvekili Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu, Çeşme Kaymakamı Mehmet Maraşlı, Türkiye Satranç Federasyonu Başkanı Gülnaz Tulay, Çeşme Belediye Başkanı Ekrem Oran, Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray, İzmir Gençlik ve Spor İl Müdürü Murat Eskici, sporcular, veliler ve basın mensupları katıldı.

"Bütün imkanlarımızla satranç sporcularının yanındayız"

Törende konuşma yapan Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Safa Koçoğlu, "Bakanlığımızın bütün imkanlarıyla satranç sporcularımızın yanındayız. Pascal'ın şu sözlerini belirtmek istiyorum, 'Satranç tahtası insan zihninin jimnastik salonudur.' Bu sporda kariyer yapmak büyük başarı ve burada sizlerle birlikte olmanın mutluluğunu yaşıyorum. Hepinize tekrar başarılar diliyorum" ifadelerine yer verdi.

"Cumhuriyetimizin 100. yılını kadınlarımızın başarısı ile kutlamak istedik"

Şampiyonanın ödül töreninde konuşma yapan Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray, "Arzum olarak kadın satranç sporcu sayısının her geçen gün artması için Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası sponsorluğumuzu 15 yıldır aralıksız bir şekilde sürdürüyoruz. Bu yıl, Cumhuriyetimizin 100. yılı şerefine özel "Kadınların Her Hamlesi, Cumhuriyetin Karesi" mottosuyla düzenlediğimiz şampiyona ile Cumhuriyetimizin 100. yılını, kadınlarımızın başarısı ile kutlamak istedik. Cumhuriyet kadınlarının ve kadın satranç sporcularının her an arkasında olduğumuzu belirterek böylesi önemli bir tarihi ölümsüzleştirmek istedik. Kadınlarımızın atacağı her adımın, yapacağı her hamlenin Cumhuriyetimizi ileri taşıyacağı düşüncesi temelinde; genç nesillerin, kadın satranç sporcularımızın başarılarını kendilerine örnek almasını amaçladık. Şampiyonamızın yanı sıra sponsorluğumuzun, hayalleri ve yapmak istedikleri konusunda birçok kadına cesaret verdiği inancındayız. Aldığımız dönüşler bu inancımızı kanıtlıyor ve motivasyonumuzu artırıyor. Şampiyonada mücadele eden birçok kadın satranç sporcu, belki de hiç tanımadığı onlarca kadına rol model olacak. Birçok küçük kızımızın satranca başlamasına vesile olacak. Rol modeli başarılı bir satranç sporcusu olan kadınlarımız, istediğinde neler başarabileceğini, yapılmaz denilenleri yapabileceğini herkese gösterecek." diye konuştu.

"Türk satrancının yükselişinde kadınların imzası var"

2023 Arzum Türkiye Satranç Şampiyonası'nda ödül alan tüm sporcuları tebrik eden Türkiye Satranç Federasyonu Başkanı Gülnaz Tulay, "Türk satrancının yükselişinde kadınların imzası var" dedi. Satranç Türkiye'de geliştirmek için büyük sorumluluk üstlendiklerini belirten Tulay şöyle konuştu: "Türkiye Satranç Federasyonu'nun, 2012 yılında, ilk kadın başkanı oldum. Büyük sorumluluğumuz ve de hedefimiz vardı: Türkiye'deki genç kızlarımıza rol model olabilmek ve Türkiye'de satranç sevgisini büyütmek. Altyapıya yaptığımız yatırımlarla büyüdük. Bugün bunu gururla da söylüyorum ki başardık. Türkiye satrancı seviyor. Dünyada Türk satrancı, Türk yıldızlarının başarısı konuşuluyor. Lisanslı sporcu

sayısında 1 milyon 200 bin sporcumuzla tüm spor dallarının önündeyiz. Düşünün 2012 yılında 189 bindi bu rakam. Kadın sporcu sayımız ise 47 bin civarındaydı. Şimdi ise 400 bine yaklaşan lisanslı kadın sporcu sayısı ile de tüm spor dallarının önündeyiz. Satranç büyük bir aile. 24 bin 800 kadın antrenörümüz ve 3 bin 230 kadın hakemimiz var. Ünvanlı kadın sayımız her geçen gün artıyor. Avrupa'nın örnek ülkesiyiz. Gururla izlediğimiz kadın ustalarımız var, gençlerimiz turnuvalarda rüzgâr estiriyor. Arnavutluk'ta düzenlenen Avrupa Okullar Satranç Şampiyonası'nda, 6 Avrupa şampiyonluğu, 4 gümüş, 5 bronz olmak üzere kazanılan 15 madalyanın 5'inde ve "Türkiye Avrupa'nın en başarılı ülkesi" ünvanında onların imzası var. Sayısız şampiyonada varlar. Türk satrancının başarı hikayesinde biz varız. Yönetim kurulumuzda 6 kadın üyemiz var. Federasyonumuzda her üç çalışanımızdan birisi kadın. Başarı hikayemizi büyütmek için çalışıyoruz. Yol arkadaşlarımızın, sponsorlarımızın bu başarıda payı büyük. Arzum ile Türkiye'nin en prestijli satranç şampiyonalarından "Türkiye Kadınlar Şampiyonası'nı" 15 yıldır birlikte hayata geçiriyoruz. Onlara bize güvendikleri için tekrar teşekkür ediyoruz. Daha iyisi için beraber mücadele edeceğiz. Genç kızlarımızın hayatına 'satranç' ile dokunabilmek, ülkemize gurur öykülerini kazandırmak için çalışacağız. Arzum ile iş birliğimizin 15. yılı kapsamında ödül alan tüm sporcularımızı tek tek yürekten kutluyorum."

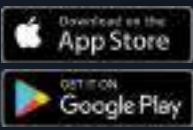
Arzum sponsorluğunun 15. yılında, "Satrançta Fark Yaratan Kadınlar" ödülleri kapsamında, Cumhuriyetimizin 100. Yılında Dünya ve Avrupa Şampiyonaları'nda Aldıkları Başarılar ile Fark Yaratan Kadın Sporcular WFM Zeynep Çiftçi, Selin Torun, Zeynep Acar, WCM Elifnaz Akat, WCM İşıl Can ve Arya Aydoğan, "Cumhuriyetimizin 100. Yılında Azmiyle Zorluk Tanımayan Kadın Sporcu" ödülleri, WCM Elif Zeren Yıldız, Masal Budumlu, WCM Dila Baloğlu, Hena, Karadaş, Beren Kalyoncu, Beren Nisa Karabaş aldılar. "Olimpiyat Heyecanında Ülkemize İlkleri Yaşatan Kadın Sporcular" kategorisinde WFM Gülenay Aydın, Hatice Aslı Muştı, Elifnaz Akat ödül aldılar. "Arzum Türkiye Kadınlar Şampiyonası'nda En Fazla Şampiyon Olan Sporcu" ödülünün sahibi WGM Betül Cemre Yıldız Kadıoğlu olurken, "Satrançta Mücadelesiyle Engel Tanımayan Sporcu" ödülünün sahibi ise WCM Handenur Şahin oldu.

MICASmart

"Dünyanın Her Yerinden Yönetilebilen Akıllı UFO"

UFO Isıtıcınızı Mobil Uygulama ile Dilediğiniz Gibi Yönetin

- Açma/Kapama
- Zamanlayıcı
- Ev Yönetimi
 - Akıllı Mod
- Manuel Mod
- Çocuk Kilidi



UFO®



ufotr.com
0850 888 28 36

TÜRKBESD: “İhracat hedeflerinin anahtarı iç pazardaki canlılık”

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD), iç pazardaki canlılığı destekleyecek uygulamaların ihracatta da büyümeyi getireceğini öngörüyor. İç pazarda kredi kartı taksit sayılarının artırılması, kredi faiz ve komisyon oranlarının düşürülmesi gibi iyileştirmeler beklenirken, AB ile yakın ilişkilerin getirdiği mevzuat uyumlandırmaları Türkiye'nin ihracatta rekabet gücünü artıracak. TÜRKBESD iç pazar ve ihracatta yakalanacak denge ile sanayi ve istihdam hacmini koruma taahhüdünü de yineliyor.



Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD), düzenlediği basın toplantısında sektörün 2023'ün ilk 9 ayında aldığı sonuçları değerlendirdi. İthalatçı ve üretici firmalardan oluşan yerli ve uluslararası üye şirketleriyle (Arçelik, BSH, Dyson, Electrolux, Groupe SEB, Haier Europe, LG, Miele, Vestel) Türkiye'de beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörünün %90'ını temsil eden TÜRKBESD'in paylaştığı bilgilere göre, 2023'ün ilk 9 ayında, 6 ana üründe yurt içi satışlar geçen yılın aynı dönemine göre %18 arttı. TÜRKBESD'e üye firmaların ihracatları ise bu dönemde %12 oranında düşüş gösterdi. Yılın ilk 9 ayında altı ana üründe ihracat ve iç satışlardan oluşan toplam satışlar yaklaşık 24 milyon adet olarak gerçekleşti ve geçen yılın ilk 9 ayına göre %4 oranında azalma gösterdi. Üretim miktarı da bir önceki döneme göre %1 azaldı.

Beyaz eşya sektörü olarak küresel konjonktür sebebiyle ihracat daralması ile karşı karşıya kalınan bu dönemde üretim hacmi ve istihdamı koruma çabası içerisinde olduklarını belirten **TÜRKBESD Başkanı Gökhan Sığın**, konuşmasında şu ifadelere yer verdi: “Türkiye, 2028 yılı için önüne 400 milyar dolar ihracat hedefi koydu. Biz de beyaz eşya sektörü olarak bu hedefe önemli bir katkı

sağlayacağımıza inanıyoruz. Ayrıca yeşil ve dijital dönüşümü de odağına alan yeni Orta Vadeli Planda yer verilen düzenleme ve teşvikleri memnuniyetle karşıladık. Ülkemizin kalkınması için gerekli olan yeşil dönüşümün teşvik edilmesi kaynakların sanayiye dönmesi rekabetçiliğimizi güçlendirecektir. Sektör olarak zaten gelişmiş ülke pazarlarına uygun ürünler üretiyoruz, yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm süreçlerini AB ile eşzamanlı gerçekleştirmek için büyük çaba içindeyiz, ARGE gücümüz bizi dünyanın en büyük ikinci üreticisi konumuna getirdi, bu çalışmalarımızın devam etmesi ihracat hedefine de katkı sunacaktır. Beyaz eşya sektöründe hacim aynı zamanda istihdam demektir. Büyüme süreklilik arz ettikçe istihdam da korunmuş olacaktır. Üretim hacmimizi ve istihdamımızı koruma çabası içerisinde, ülkemize katma değer sağlamaya devam ediyoruz” dedi. Sığın sözlerine şöyle devam etti: “İhracattaki azalmanın üretim üzerine negatif etki yapmasını engellemenin yolu iç pazarın kaldırıcı etkisinden faydalanmaktır. İhracattaki düşüşü bu zamana kadar iç satışlar büyük oranda dengeledi. Böylece üretim ve istihdam yapımızı koruyabildik. Geline nokta tüketimi kısma yönelik; kredi kartı taksit sayılarının azaltılması, kredi faiz

ve komisyon oranlarının yükseltilmesi gibi uygulamalar bulunduğunu gözlemliyoruz. Bunların yaygınlaştırılması, sektörümüzün bu yıl itici gücü olan iç piyasa dinamizmini etkileyerek üretim ve istihdam dengemizi riske atabilecektir.”

Gökhan Sığın: “Cumhuriyetimizin ilk yüzyılı boyunca ülkemizin yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz”

TÜRKBESD Başkanı Gökhan Sığın, Türk beyaz eşya sanayisinin 1950'lerde montaj sanayi ile başlayan serüveninin bugün küresel alanda rekabet edebilir hale geldiğine dikkat çekerek, “Türkiye, beyaz eşya üretiminde Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise ikinci en büyük üretim üssü konumunda. Bu başarı, ülkemizin endüstriyel potansiyelini ve rekabet gücünü ortaya koyan önemli bir gösterge. ” diye konuştu. Beyaz eşya sanayisinin Cumhuriyetin 100 yıllık yolculuğunda önemli bir gelişim ve dönüşüm göstererek büyük bir başarı hikâyesi yazdığını ifade eden Sığın, şunları söyledi: “Sanayi ve istihdamın yanı sıra toplumsal kalkınmaya destek olmanın gururunu da taşıyoruz. Cumhuriyetimizin ilk yüzyılında eğitimden toplumsal cinsiyet eşitliğine, spor faaliyetlerinden doğal afetlere kadar her alanda ülkemiz bize nerede, ne zaman ihtiyaç duyduysa sektör olarak mutlaka orada, ülkemizin yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz.”

Fatih Özkadı: “SKDM'de cezai yaptırımlara maruz kalmamak için doğru raporlama kritik”

Ekim itibarıyla başlayan Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması geçişini değerlendiren **TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Özkadı** ise “Global tedarik zincirindeki rekabet dikkate alındığında, tedarikçi konumundaki şirketlerimizin ve KOBİ'lerimizin, raporlamalar için gerekli olan bilgileri eksiksiz olarak sağlaması son derece önemli olacaktır. Zira bu dönemde, raporlamadaki hatalar nedeniyle cezai hükümler söz konusudur. Bu nedenle, tedarikçilerle iletişim halinde olarak hazırlanmak son derece

Mükemmel lezzetlere sağlıklı ve hızlı yoldan ulaşın

Explore 6 AirFry

500 TL

MIGROS

Dijital Alışveriş
Kodu Hediye*

300 TL

MIGROS

Dijital Alışveriş
Kodu Hediye*

Electrolux Explore 6 AirFry



7 lt ve 4,5 lt hazne seçenekleri



8 adet otomatik pişirme fonksiyonu



Bulaşık makinesinde yıkanabilir
pişirme haznesi ve sepeti

*Kampanya şartı ve koşulları için www.electrolux.com.tr web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

kritiktir. İlerleyen süreçte SKDM'den muaf olmak için ülkemizde de AB ile uyumlu bir ETS'nin tesisi ve toplanan gelirlerin yeşil dönüşüme aktarılması önem taşımaktadır" dedi.

Mehmet Yavuz: "Girdi maliyetlerini etkileyen politikalar kritik hale geliyor"

Üretimin korunmasının öncelik olduğu bir dönemde girdi maliyetlerine dikkat çeken **TÜRKESD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yavuz** sektörün temel girdisi olan yassı çelikte gümrük vergilerinin giderek artırıldığına işaret etti. Yavuz bu dönemde üretimin itici gücünün iç tüketim olması sebebiyle yerli ve ithal tedarik maliyetinin yükseldiğini, bu durumun birim fiyatlara yansımalarının kaçınılmaz hale geldiğini, sektörün üzerinde zaten GEKAP gibi vergi benzeri yükümlülükler bulunduğunu söyledi. Yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm için ülkemizin kaynaklarının sanayileri desteklemek üzere kullanıldığının altını çizen Yavuz, "Kaynaklarımızdan en fazla verimi elde edebilmek için destek ve maliyet konularına bütüncül bakılması gerektiğini düşünüyoruz, sanayi teşvikleri korumacı ticaret politikaları ile etkisiz hale getirilmemelidir" dedi.

Semir Kuseyri: "Yetkili servis bilgilerine SERBİS üzerinden ulaşmak mümkün"

TÜRKESD Yönetim Kurulu Üyesi Semir Kuseyri ise aldatıcı servis hizmetleri yüzünden yaşanan tüketici mağduriyetlerinin önüne geçebilmek için Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen Servis Bilgi Sistemi - SERBİS uygulamasının önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Beyaz eşya sektörü dev bir ekosistemin merkezinde yer alıyor. Sanayimiz sadece üretim ve satıştan ibaret değil. Sonrasında da ürünlerimizin bakım ve onarım servislerini de üstleniyoruz. 15 bin bayimiz ve 3500 yetkili servisimizle tüm Türkiye'de tüketicilerimize ulaşıyoruz. Bu noktada yetkili servislerimize erişim çok önem verdiğimiz bir konu. Yetkili olmadığı halde yetkili servis gibi kendilerini tanıtan ve asıl amaçları dolandırıcılık olan kişiler nedeniyle çok sayıda tüketici mağduriyetine ve ürün kaybına şahit oluyoruz. Bu olumsuz durum ayrıca firmaların ticari itibarlarına ve marka değerlerine de zarar verebiliyor. Bu nedenle yetkili servis bilgilerine güvenilir bir platformdan doğru bir şekilde erişim sağlanması önemli hale geldi. Bu kapsamda, tüketici yetkili servislere ilişkin bilgilere doğru ve kolay bir şekilde erişim sağlanmasını temin etmek için Ticaret Bakanlığı tarafından Servis Bilgi Sistemi - SERBİS kullanıma açıldı. Aldatıcı servisler yüzünden yaşanan tüketici mağduriyetlerinin önüne geçilebilmesi için herkesi www.servis.gov.tr adresli bu site üzerinden servislere ulaşmaya davet ediyoruz."

Ocak - Eylül Dönemi (bin adet)

(Buzdolabı, Çamaşır Makinası, Bulaşık Makinası, Fırın)

	2022	2023	Yüzde Fark
İç Satış	5.572	6.331	%13,6
İhracat	16.437	14.624	%-11,0
Üretim	21.556	21.190	%-1,7

2023 Ocak - Eylül

Ürün	Üretim	İthalat	İç Satış	İhracat
Buzdolabı	6.097.262	74.260	1.955.918	3.993.863
Çam. Mak.	6.287.605	99.845	2.014.043	4.307.565
Bulaşık Mak.	4.435.491	17.197	1.539.661	2.845.482
Fırın	4.370.339	13.023	822.170	3.477.931
Derin Don.	1.352.646	16.504	630.979	706.100
Kurutucu	1.862.561	189.640	553.532	1.465.271
TOPLAM	24.405.904	410.469	7.516.303	16.796.212



2022 Ocak - Eylül

Ürün	Üretim	İthalat	İç Satış	İhracat
Buzdolabı	6.337.747	22.381	1.747.754	4.721.825
Çam. Mak.	5.397.689	42.306	1.561.932	4.127.884
Bulaşık Mak.	5.267.609	15.613	1.411.251	3.935.497
Fırın	4.553.027	9.516	851.232	3.652.046
Derin Don.	1.029.105	79.832	546.152	795.435
Kurutucu	1.965.060	58.685	240.403	1.787.478
TOPLAM	24.550.237	228.333	6.358.724	19.020.165

KUMTEL® ile Hacimli ve IşıI IşıI Saçlar



Arzum Crust Mix Neo Stand Mikser ile usta şeflere taş çıkarın



Arzum'un, çırpıcı, hamur yoğurucu ve karıştırıcıyı tek bir üründe sunduğu Arzum Crust Mix Neo Stand Mikser, yeni tarifler denemekten zevk alanların mutfaktaki en büyük yardımcısı olacak. Yeni tarifleri daha konforlu, güvenli ve hızlı bir şekilde hazırlayacağınız bu stand mikser ile usta şeflere taş çıkarın.

Arzum Crust Mix Neo Stand Mikser, güçlü motoru ile her türlü karışımın, pratik ve

homojenize bir şekilde hazırlanmasına yardımcı olur. Çırpıcı, hamur yoğurucu ve karıştırıcı olmak üzere üç farklı karıştırma aparatı ile hazırlanacak lezzetlerin sınırlarını size bırakır. Omletlerden krepe, keklerden kremaya, ekmekten pasta, humus ya da soslara kadar onlarca farklı lezzetin hiçbir güç harcanmadan hazırlanmasını sağlar. 5 litrelik paslanmaz çelik karıştırma haznesi ile kalabalık sofraların ihtiyacını tek seferde karşılar. Altı farklı hız ayarı sayesinde istenen karışımların yoğunluğunu, karıştırma süresini size bırakır. Farklı reçetelerin yoğunluk ihtiyacına farklı çözümler sunar.

Tek el ile kontrol edilebilen motor gövdesi kaldırma düğmesi sayesinde üst gövde kolayca yukarı hareket eder. Sıçrama önleyici kapağı sayesinde en yüksek hızlarda bile mutfak her zaman tertemiz kalır. Kapakta bulunan besleme haznesi ile makineyi durdurmadan ya da motor gövdesini kaldırmadan karışıma malzeme eklenmesine imkân tanır. Vakumlu ayakları sayesinde zemine tutunur, makine her zaman bıraktığınız yerde kalır, makinenin düşme riski ortadan kalkar. Dağınıklığın ve malzeme israfının önüne geçer. Gövdeden ayrılabilen çelik karıştırma haznesi bulaşık makinesinde kolayca yıkanır. Temizliğe pratiklik kazandırır. Siyah ve kırmızının yanı sıra okyanus ve gün batımı renk seçenekleri ile hem mutfakları hem de hayatları renklendirir.

Goldmaster Royal Home Set ideali size sunuyor



Goldmaster Royal, içeriğinde bulunan birbirinden yenilikçi ürünleri ile öne çıkıyor. 1.2L demlik ve 2.4L ısıtıcı haznesi ile çay makinesi, 180 °C açılabilir gövdeye sahip tost makinesi, 3in1 özelliklere sahip blender seti, ve 5 fincan kapasiteli yeni Türk kahve makinesi ile gerçek bir home set!

Hoover, H-DRY 500 kurutma makinesi geleceği evinize taşıyor

Size özel çözümler sunan akıllı kurutma machines' H-DRY 500 zaman ve enerji tasarrufu sağlarken, ekstra sessiz ve hassas kurutma sayesinde yepyeni bir kurutma deneyimi sunar.

Yenilikçi tambur izolasyon teknolojisi, titreşimi ve gürültüyü 10 db(A)'ya kadar azaltır. 125 L kapasiteli tambur ile çamaşırlarınızı eşit ve nazik bir şekilde kurutur. Isı pompalı kurutma teknolojisine sahip H-DRY 500 Professional, A+++ enerji verimliliği seviyesinde tasarruflu ve verimli kurutma yapmanızı sağlar. H-DRY 500 Professional sınıfının en iyi kurutma makinesi olmasının yanı sıra, çevre dostudur.

Hoover hOn Uygulaması, Wi-Fi ve Bluetooth ile makinenizi uzaktan kontrol etmenizi, yeni ve faydalı özelliklere erişmenizi sağlar. Makinenizi başka bir odadayken veya evde olmadığınızda bile yönetebilirsiniz. Akıllı telefonunuz ile makinenizi açabilir / kapatabilir veya ek programlara erişebilirsiniz. Yeni nesil Eco-Power Inverter Motor, dayanıklı,

uzun ömürlü ve güçlü motor teknolojisidir. Bu fırçasız motor, titreşimleri ve sürtünmeleri azaltan standart motorlara kıyasla 4 kat daha sağlamdır, makinenin ömrünü uzatır, maksimum sessizliği ve daha uzun süre mükemmel sonuçları garanti eder. Ayrıca en iyi kurutma sonuçlarını sağlarken, standart motorlara kıyasla %60 daha verimlidir.

Auto Care Akıllı Programlama teknolojisi, gelişmiş algoritması sayesinde, çamaşırlarınızın dokusu ve yük miktarına göre en uygun kurutma programı otomatik olarak ayarlar, zaman ve enerji verimliliği garanti eder. Kurutma makinelerinde biriken suyun boşaltılması zorken; Hoover kurutma makineleri kapaklarında yer alan 5 litrelik yüksek hacimli, patentli Aquavision Su Tankı sayesinde, makinede biriken suyun anlık olarak görülmesini ve kolayca yerinden çıkartılarak boşaltılmasını sağlıyor. Özel kurutma programları sayesinde istenilen seviyede kuruluk sağlayarak, daha kolay ütöleme olanağı sunar.

H-DRY 500, ayakkabı kurutma rafı sayesinde 4 adet spor ayakkabıyı aynı anda hijyenik ve zahmetsiz olarak kurutmanıza olanak sağlar.



arnica™

AIRFRYER / SICAK HAVA FRİTÖZLERİ

GH22230



GH22200



LEZZETİN
İNCELİKLERİ
AIRFRYER
/ SICAK HAVA
FRİTÖZLERİ NDE
BULUŞUYOR!

GH22240



3 yıl
garanti



Miele Elektrikli Süpürgeler ile her evin ihtiyacına uygun çözümler



Beyaz eşya ve ankastre ürünlerinin dünyaca ünlü Alman markası Miele, zamana meydan okuyan zarif tasarımlı elektrikli süpürge seçenekleriyle konforlu bir kullanım sunuyor. Miele elektrikli süpürgeler, uzun süreli temizleme gücü, benzersiz filtreleme özelliği ve yüksek performansı ile evlerin vazgeçilmezi oluyor. Bağımsız ürün testlerinde övgüler toplayan Miele üst düzey elektrikli süpürgeler, torbalı veya torbasız, kablolu dikey ve tam otomatik robot modelleriyle farklı yüzeylerde, halı ve kilimlerde komple bakım sağlayarak temizlik deneyimini bir üst seviyeye taşıyor.

Miele kablolu dikey süpürgeler, hafif yapısı ve kullanım kolaylığı ile zahmetsiz bir temizlik konforu yaşıyor. PowerUnit başlığı ile kolay temizlik imkanı sunan dikey süpürgeler, borusuz ve elektrikli fırça olmadan pratik şekilde kullanılabilir. PowerUnit başlığı alt tarafına monte ederek geniş alanlarda; üst tarafına monte ederek ise alçak mobilya altları ve tavanlarda kusursuz temizlik sağlıyor. Miele



kablolu dikey süpürgeler, aynı zamanda HEPA Lifetime filtre özelliği sayesinde mikroskobik boyutlardaki partikülleri ve alerjenleri yakalayıp %99,999'dan fazla hava temizliği de sunuyor.* Tek şarjda 120 dakikaya varan çalışma süresine sahip model alternatifleriyle Miele kablolu elektrikli dikey süpürgeler, Comfort Clean özelliği sayesinde de sık temizleme ihtiyacını ortadan kaldırıyor.



Konforlu tutma kolları, tutma yeri kontrolleri, ayak pedalları ve kablo yönetim sistemleri gibi özellikleriyle kullanıcı dostu olan Miele kablolu süpürgeler, zengin aparat alternatifleri ile farklı zemin türleri için kapsamlı temizlik çözümleri sunuyor. Ergonomik ve rahat

bir kullanım sağlayan kablolu süpürgeler, kokuları etkili bir şekilde gidererek, uzun kablosu sayesinde geniş bir alanda kolay bir temizlik imkanı sağlıyor. Torbalı ve torbasız seçenekleriyle farklı ihtiyaçlara göre tasarlanan Miele kablolu elektrikli süpürgeler, zengin renk alternatifleri ve özellikleri ile dikkat çekiyor.

Goldmaster GrandJet Buharlı Ütü, gelişmiş özellikleri ile size ütü yapmayı sevdirecek...

Goldmaster Grandjet ütü; 3200W güçlü performansı, gold seramik taban kaplaması ile beraber sizlere üstün kayganlık teknolojisi sunuyor. 360 derece dönebilen kablosu, hareket kolaylığı sağlıyor. Dikey ve yatay pozisyonda otomatik kapanma özelliğine sahip olan ürün, stand tasarımı sayesinde dik pozisyonda devrilme endişesi olmadan ütü yapmanızı kolaylaştırır.



Profilo'dan su tasarrufu şampiyonu bulaşık makinesi

Profilo su tasarrufu şampiyonu bulaşık makinesi, tasarruflu su tüketimi sayesinde hem aile ekonominizi hem de doğayı korur. Profilo su tasarrufu şampiyonu bulaşık makinesi her yıkamada sadece 6,7 litre su tüketirken, doğal kurutma özelliği bulaşıkların kendi kendine enerji israfı olmadan kurumasını sağlar. Yıkama bittikten sonra bulaşık makinesinin otomatik açılan kapağı sayesinde bulaşıklarınızda su lekesi bırakmadığı gibi enerjiyi de israf etmez. Profilo'nun Su Tasarrufu Şampiyonu bulaşık makinesinde yer alan otomatik program, bulaşıkların kirlilik derecesi ve miktarına göre su sıcaklığını ve durulama süresini otomatik olarak ayarlar. Yıkama esnasında sadece gerektiği kadar su kullanarak su ve enerjiden tasarruf etmenizi sağlar.





HOOVER'DEN YÜKSEK ENERJİ VERİMLİ KURUTMA TEKNOLOJİLERİ



A
↑
G **A+++**

- Muffle Drum tambur teknolojisi ile daha sessiz kurutma.
- Active Dry teknolojisi ile tazelenmiş çamaşırlar.
- Spor ayakkabıları kolayca kurutan ayakkabı kurutma rafı.
- hOn Uygulaması ile uzaktan yönetim ve ek programlara erişim.



En İyi Öğretmen Filmleri

1. Dead Poets Society – ABD - 1989

Günü Yakala! Rahmetli Robin Williams'dan eşsiz bir oyunculuk gösterisi.

Konfor ortamından çıkmanın, gelişmenin, dostluğun kılavuz filmlerinden. 50'lerin sonunda özel ve prestijli bir özel okulda geçen film, komedi ve trajedide doruklara ulaşıyor.

Konformizme ve otoriteye karşı özgür düşüncenin bayrağını açan modern bir klasik. Bir dönem tüm öğrencileri sıraların üstünde ayakta diken film.



2. Dalga- Almanya - 2008

Bir lise öğretmeni, diktatörlük altında bir topluluğun nasıl çıktığını uygulamalı olarak öğrencilere göstermek ister. Bunun için de, çok tehlikeli olaylara yol açacak psikolojik bir deney başlatır sınıfındaki öğrencilerle.

Faşist yönetimin (daha açıkçası Nazizm döneminin) insanları nasıl insanlıktan çıkardığını, hayatları nasıl kararttığı çok çarpıcı bir şekilde resmedilmiş. Hayatınıza yumruk gibi inip, bir süre sizinle kalan filmlerden.



3. Vurun Kahpeye- Türkiye - 1964

Halide Edip Adıvar'ın ünlü romanından uyarlama. Günümüzde de Cumhuriyetimizin başına bela olan yobazlık virüsünün o dönemde de alçaklığıyla iyi ve güzel olan her şeye saldırışının ve ihanetin öyküsü.

Gencecik bir Hülya Koçyiğit, günümüzdeki halini yadsırcasına tam bir Cumhuriyet kadınına can verirken; filmin asıl ağır topu müthiş bir kötü adam olan Ali Şen. Üç kez sinemaya aktarılan romanın en iyi uyarlaması bu.



4. To Sir, With Love- İngiltere- 1967

Mühendislik eğitimi alırken, Londra'nın varoşlarındaki tamamı beyaz öğrencilerden oluşan bir sınıfa atanan Amerikalı siyahi öğretmen rolünde Sidney Poitier, kariyerinin en önemli rollerinden birini veriyor.

Aynı zamanda "Shogun" gibi bestseller romanların da yazarı olan senarist-yönetmen James Clavell'den dokunaklı bir dönem draması.



5. School of Rock – ABD - 2003

Gerçek hayatta da bir Rock grubunun solisti olan Jack Black'ten çok eğlenceli, nefis hard rock müzikleri ile bezeli bir film.

Zengin çocuklarının devam ettiği özel bir okula atanan yedek öğretmen, çocukları Rock'ın asi ve özgür dünyası ile muhteşem müzikler eşliğinde tanıştırıyor. Indie filmlerinin tanınmış yönetmeni Richard Linklater'dan.



6. Lean On Me – ABD - 1989

Morgan Freeman, her yönü ile dökülen bir devlet okuluna atanan sert ama adil müdürü canlandırmaktadır. Rocky ve Karate Kid filmlerinin yönetmeni John G. Avildsen'den yine birinci sınıf bir drama.

Freeman'ın rolü senaryoda biraz klişe olarak çizilse de, muhteşem oyunculuğu ile yine sıradışı bir çizgi yakalıyor usta oyuncu.



KASIM 2023 • SAYI: 293

İmtiyaz Sahibi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Yıldırım SÖYLEMEZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Yıldırım SÖYLEMEZ
yildirim.soylemez@dagitimkanali.com.tr
+90 542 215 31 37

Yazı İşleri Müdürü
Kağan DEMİRGİL
haber@dagitimkanali.com.tr

Reklam ve Halkla İlişkiler Direktörü
Funda SÖYLEMEZ
funda.soylemez@dagitimkanali.com.tr

Editör
Eren KILIÇ
İbrahim TUFAN

Grafik
Ali ANIL
aliosmananil@gmail.com

Yönetim Yeri ve Adresi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sok.
Metropol İstanbul A Blok No:2E K.21 D.331
Ataşehir / İstanbul
Tel: (0216) 709 70 80 Faks: 0850 522 34 03

Baskı
Şan Ofset Matbaacılık
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 289 24 24

Dağıtım
Etkin Dağıtım

Yayın Danışmanı
AJANS DİJİTAL KALEM

Dijital Kalem

ISSN 1302 - 308X

www.dagitimkanali.com.tr

Tüm yayın hakları Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı'na aittir. Dağıtım Kanalı, dayanıklı tüketim malları sektöründe aylık olarak yayımlanır. Basın kanununa göre yerel-sürelî yayındır.

Kaynak göstermek kaydıyla alıntı yapılabilir. Reklam ve uzman yazıları firmaların kendi sorumluluğundadır.

Bu dergide yayımlanan herhangi bir haber veya yazar görüşü, reklam alanları hariç hiç bir şekilde reklam olarak kabul edilemez. Bu yüzden firmalar arasında doğacak ihtilaflardan Dağıtım Kanalı dergisi sorumluluk kabul etmez.

Dağıtım Kanalı dergisi Basın Meslek İlke ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.

LUXELL



88 LİTRE Platinum



A SINIFI
ENERJİ

%10
DAHA FAZLA
ENERJİ TASARRUFU

ISI DAYANIMI YÜKSEK
HOMOJEN YÜZEY KAPLAMA

YAĞ VE KİR
TUTUMUNU AZALTAN
ÖZEL YÜZEY



Çeyrek Asırdır Devam Eden Bir Hikaye

Vestel 160'tan fazla ülkedeki teknolojileri ile aralıksız 25 yıldır
sektöründe Türkiye ihracat şampiyonu.

#DünyaAnladı



Elektrik-elektronik sektöründeki ihracat şampiyonluğu ödülü, Vestel'in 2022 yılı ihracat gelirlerine göre Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından verilmiştir. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, "Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı" araştırma verileri baz alınmıştır.