

**Tasarladık
Geliştirdik
Ürettik**



Yenilenmiş Ürün Akıllı Seçim!



Çalıştığımız Markalar

SAMSUNG

DeLonghi

Tefal

Rowenta

KRUPS

WMF

+90 (216) 520 10 00
+90 (216) 520 12 00

www.efselektronik.com



Robert RS 830 Plus

Kendine Zaman
Ayıranların Teknolojisi



Geniş Su Tankı
Kapasitesi



Kendi Kendini
Temizleme



Sıcak Hava ile
Mop Kurutma



Tam dolunda
7 saat kullanım,
sadece **4₺** harcayın!

Furioso Evaporatif Hava Soğutucu



0850 850 5464

king.com.tr KING

f t i s /KingEvAletleri



Belirtilen veriler, standart oda sıcaklığında ve ev tipi enerji tarifi ile yapılan testlere dayanmaktadır.

İçindekiler

6 Söyleşi

Sersim olarak tüketicilere özelleştirilmiş ürünler sunabiliyoruz

Mehmet Ustaoglu
Sersim Yönetim Kurulu Üyesi

8 Kahve Kokusu

Tchibo ile kahve tutkusu dolu 75+ yıl!

10 Dosya

Türkiye Süpürge Pazarı

34 Söyleşi

Hobi artık bireysel değil, toplumsal bir dönüşüm aracı

Sinem Kınran Parlak
Singer Türkiye Genel Müdürü

38 Sektör Haberi

42 Ürünler

44 SinemaDem

THUNDERBOLTS*

instagram.com/dagitimkanali

youtube.com/dagitimkanali

facebook.com/dagitimkanali

x.com/dagitimkanali

Kahraman Türk kadını,
sen yerde sürünmeye değil,
omuzlar üzerinde göklere
yükselmeye layıksın.





Electrolux

Çok yönlü mükemmel temizlik toza temas etmeden kolay bakım

800 Serisi Hepsi-Bir-Arada İstasyonlu Kablosuz Süpürge



10 YIL
MOTOR
GARANTİ*

90
dakikaya varan
kesintisiz
temizlik**



Toza temas etmeden
tek tuşla
hazne boşaltma



Hijyenik Toz Torbası
ile 8 haftaya kadar
bakım gerektirmez***



Filtreleri istasyonda
temizleme imkanı
sunan bakım hortumu



Aksesuar saklama
çantası ile
kolay erişim

*Şart ve koşullara tabidir. Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr

**Yalnızca el ünitesine motorlu bir başlık takılmadan yapılan IEC 62885-4 temizlik alanı ve süresi testi.

***Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr

For better living. Designed in Sweden.

www.electrolux.com.tr



ÜRÜNÜNÜZÜ SATIN SERVİS HİZMETİNİ BİZE BIRAKIN!



TSE
İşlemleri



81 il
1200
servis



Eğitim



Servis
Denetimi



Yedek Parça
Yönetimi



Servis
Yönetimi



Servis Hakediş
Yönetimi



Teknik
Destek



Çağrı
Merkezi



Online Veri
Yönetimi



Raporlama

HTS, uzman kadrosu ve ileri teknoloji altyapısı ile 17 yıldır en iyi servis hizmeti vermeye devam ediyoruz.

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

(0216) 527 82 83 www.htsteknik.com

Site Mh. Adıvar Sk. No: 24 Ümraniye - İstanbul



SUNUŞ



YILDIRIM SÖYLEMEZ

yildirim.soylezmez@dagitimkanali.com.tr

Dönüşümün merkezindeki dinamik kategori Türkiye Süpürge Pazarı

Hijyenin ve yaşam konforunun ön planda olduğu günümüzde, ev teknolojileri arasında süpürge segmenti, beyaz eşya sektörünün en hızlı evrilen alanlarından biri olarak öne çıkıyor. Gelişen teknolojiler, değişen tüketici alışkanlıkları ve artan beklentiler bu kategoriye olan ilgiyi her geçen gün artırıyor. Bu da süpürge pazarını hem üreticiler hem de satış ve dağıtım kanalları açısından stratejik bir öneme taşıyor.

Bu sayımızda Türkiye süpürge pazarını derinlemesine mercek altına aldık. Geniş kapsamlı dosya çalışmamızda; sektörel eğilimleri analiz ettik, mevcut zorlukları irdledik ve geleceğe dair öngörüler geliştirdik. Bu süreçte; pazara yön veren markaların temsilcileriyle, yerel bayi yöneticileriyle ve satış kanalı uzmanlarıyla kapsamlı röportajlar gerçekleştirdik.

Dosyamıza değer katan en önemli unsurlardan biri, dünya genelinde pazar araştırmaları konusundaki güvenilirliğiyle bilinen GfK'nın sunduğu özel veri setleri oldu. Bu sayede, Türkiye süpürge pazarının gelişim dinamiklerini istatistiksel verilerle destekleyerek objektif ve derinlemesine bir analiz sunma fırsatı yakaladık.

Görüşme yaptığımız sektör temsilcileri, ürün çeşitliliğindeki artıştan çevre dostu ve enerji verimli modellere olan talebe, e-ticaretin satın alma alışkanlıklarını nasıl dönüştürdüğünden dijitalleşmenin saha operasyonları üzerindeki etkilerine kadar birçok önemli noktaya değindi. Aynı zamanda yerel dağıtım kanallarının önemi ve satış sonrası hizmetlerin müşteri memnuniyetine etkisi gibi konularda da dikkate değer bilgiler paylaşıldı. Bu dosyada fikirlerini paylaşan tüm sektör paydaşlarına teşekkür ederiz.

Bu sayımızda dergimize konuk olan bir diğer isim de Sersim Yönetim Kurul Üyesi Mehmet Ustaoglu oldu. Sektöre dair değerlendirmelerde bulunan Ustaoglu Sersim'in son dönemdeki faaliyetlerini de bizlerle paylaştı. Bu keyifli röportajları ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

Güney Afrika Cumhuriyeti'nin Ankara Büyükelçisi Sayın Dipuo Letsatsi Duba, MERS DTM Başkanı Sayit Zengin'i elçilik binasında ağırladı. İki ülke arasında karşılıklı ticaretin geliştirilmesi, yatırım olanaklarının artırılması ve ortak girişimlerin geleceği açısından son derece önemli bu toplantı hakkındaki detayları da sizler için dergimize taşıdık.

Hobi pazarı tüm dünyada büyümeye devam ederken bu pazarın en önemli oyuncularından olan Singer de yeni ürünlerle müşterilerine yeni dünyalar sunmaya devam ediyor. Singer Türkiye Genel Müdürü Sinem Kınran Parlak markanın yeni çalışmalarını dergimize verdiği özel röportajla aktardı.

İyi okumalar

DERİN DONDURUCU USTASINDAN ALINIR!

Her ihtiyaca ve mekana uygun onlarca çeşit Uğur Derin Dondurucu,
size en yakın Uğur mağazalarında ve ugur.com.tr'de.



 **UGUR**

 444 84 87

    /UGURSOGUTMA

Sersim olarak tüketicilere özelleştirilmiş ürünler sunabiliyoruz

“Her ülke kendine özgü bir renge sahip; geleneklerimiz, tercihlerimiz ve alışkanlıklarımızla dünyanın çeşitliliğini oluşturuyoruz aslında. Biz de bu renklere yakışır ürünlerle karşılık veriyoruz. Bölgelerin tüketim alışkanlıklarına ve tercihlerine göre özelleştirilmiş, farklılaştırılmış ürün tercihleri sunabiliyoruz.”

Beyaz eşya sektörünün en önemli oyuncularından olan ve hem yurt içinde hem de dışında geniş bir alanda faaliyetlerini sürdüren Sersim’in faaliyet alanları ve yapılanmasından bahsedermisiniz?

Sersim, sektöre 1977’de adım attı ve o günden bu yana sürekli kendini geliştirerek bugün beyaz eşya alanında dünya genelinde 1.200’den fazla markaya üretim yapan, güçlü bir çözüm ortağı haline geldi. Solo pişirici ürünleri, ankastre setler, derin dondurucular, ticari ve ev soğutucular gibi geniş ürün yelpazesi ile faaliyet gösteriyoruz. Şirketin yapılanması oldukça dinamik ve müşteri odaklı. Her projeye özel çözümler üretiyor, hızlı sevkiyat kabiliyeti ve kaliteli üretimiyle sadece ürün değil, güven de sunuyoruz.

Hangi faaliyet alanlarında, hangi markalar özelinde hizmet sunuyorsunuz?

Sersim olarak beyaz eşya sektöründe hem kendi markalarımızla hem de OEM üretim iş birliklerimizle sektörün en aktif oyuncularından biriyiz. Tasarım ve üretim süreçlerinin her aşamasında bizim imzamız olan Tecna ve Usto markaları da bugün pazarda kendine sağlam bir yer edinmeye başladı. Ayrıca geçmişte uzun yıllara dayanan, global ölçekte bilinirliğe sahip, köklü bir beyaz eşya markası da son dönemde Sersim bünyesine dahil edildi.

Diğer yandan; dünya çapında tanınmış, sektörünün öncüsü olan birçok global marka için de OEM üretim gerçekleştiriyoruz. Bu sayede hem kendi markalarımızla hem de güçlü iş birliklerimizle pazarda çok yönlü bir duruş sergiliyoruz.

Sizi rakiplerinizden ayıran temel özellikleriniz nelerdir?

Sektördeki güçlü konumumuzu ve farkımızı yetenekli, alanında donanımlı ve çözüm odaklı ekibimiz ve müşteri taleplerine uyum sağlayabilme esnekliğimiz ile



pekiştiriyoruz diyebilirim. Uzun yıllardır birlikte çalıştığımız lider global markalar ile güvene dayalı bir bağ oluşturduk ve bu bağın bize kattığı profesyonellik; samimiyeti kaybetmeden iş ortaklarımıza güven duygusu sağlayabilmemize de olanak sağladı. Öte yandan; ülke genelinde zorlu ekonomik koşullardan geçtiğimiz 2024 yılını dahi büyüyerek, yeni yatırımlar yaparak, yenilikçi teknolojileri ürün gamımıza katarak kapatmış olmamız da bu güven bağını sağlamlaştırmaktadır.

150’den fazla ülkeye ihracat yapıyorsunuz. Bu alandaki çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Bildiğiniz gibi, her ülke kendine özgü bir renge sahip; geleneklerimiz, tercihlerimiz ve alışkanlıklarımızla dünyanın çeşitliliğini oluşturuyoruz aslında. Biz de bu renklere yakışır ürünlerle karşılık veriyoruz. Bölgelerin tüketim alışkanlıklarına ve tercihlerine göre özelleştirilmiş, farklılaştırılmış ürün tercihleri sunabiliyoruz.

215.000 m² ÜRETİM ALANI

SOĞUTUCU

PİŞİRİCİ

Yakın dönem yaptığınız ve önümüzdeki dönemde yapacağınız yatırımlar nelerdir? Nasıl bir strateji ile hareket ediyorsunuz?

Yakın dönemde, özellikle Ortadoğu pazarının büyük ilgisini çeken yeni buzdolabı yatırımlarımızı hayata geçirerek üretim ve sevkiyat süreçlerine başladık. Bildiğiniz gibi serbest bölgede 215.000 m²'lik pişirici ve soğutucu üretimi yapan fabrikamız mevcut. Şu anda ise bulaşık makinesi üretimi için 50.000 m²'lik ayrı bir fabrika kurma çalışmalarımız devam etmektedir. Bu yatırımlar, pazar taleplerine hızlı yanıt verme ve ürün portföyümüzü genişletme stratejimizin temel taşlarını oluşturuyor. Ayrıca organize sanayi bölgesinde de 25.000 m²'lik fabrika alımı ile iç piyasa pişirici ürünlerinin üretimine mayıs ayı itibarı ile başladık.

Enerji verimliliği alanında 1,5 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirdik.

Sadece pompa değişimiyle yılda 241.200 kWh tasarruf elde ettik. Fabrika çatımıza kurulan güneş panelleriyle aylık 435 MWh enerji üretimi hedefliyoruz. Bunun yanında, yeni nesil kompresörlerle basınçlı hava sistemlerinde %25'e kadar enerji azaltımı, LED sistemlerle ise aydınlatma enerjisinde %60 tasarruf sağlanması öngörüyoruz.

Dijital dönüşüm alanında da ciddi çalışmalarınız bulunuyor. Bu alanda nasıl bir yol izliyorsunuz?

Son iki yılda geçtiğimiz ERP ve CRM sistemleri, süreçlerde şeffaflık ve verimlilik sağlayarak dijital dönüşüm kapasitemizi artırdı diyebiliriz. Bu sayede hem süreç optimizasyonu sağladık, hem daha iyi Pazar-maliyet-karlılık analizlerine sahip olduk. Yeni ürünler ve projelere ilişkin riskleri değerlendirmek amacıyla Ar-Ge departmanında Failure Mode and Effects Analysis (FMEA) yöntemini aktif olarak kullanmaktayız. Bu süreci yapay zekâ destekli çözümlerle güçlendirmek üzere çalışmalara da devam ediyoruz. Tabii bu dijital dönüşümü, ürünlerimize de yansıtarak Wi-Fi teknolojisini fırınlarımıza getirdik. Dijital dönüşüm yatırımları kapsamında elektronik kart fabrikamızı da kurduk.

Sersim olarak sürdürülebilirlik, çevre ve enerji alanlarında da önemli yatırımlarınız var. Bu alandaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Sürdürülebilirlik, bizim için vizyondan ziyade bir sorumluluk. Bu bilinçle; enerji, çevre ve sosyal alanda çok boyutlu bir sürdürülebilirlik stratejisi yürütüyoruz. ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ve ISO 14064 Sera Gazı Hesaplama ve Raporlama Sistemi şirketimizde aktif olarak uygulanıyor. 2023 yılı karbon ayak izi hesaplamalarını tamamladık, 2024 doğrulama süreçlerimiz ise devam ediyor. Bugüne kadar 9 çevre, 9 enerji ve 41 sosyal sorumluluk projesini başarıyla tamamladık. 2021'den bu yana sahip olduğumuz Sıfır Atık Belgesi kapsamında tüm atıklarımızı lisanslı tesislerde geri dönüştürüyor, çalışanlarımıza düzenli eğitimler veriyoruz. Yıllık ortalama 3.100 ton tehlikesiz, 40 ton tehlikeli atığın geri dönüşümünü sağlıyor, plastik ve alüminyum fireleri bazı proseslerde %100 oranında geri kazanıyoruz.

Enerji verimliliği alanında 1,5 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirdik. Sadece pompa değişimiyle yılda 241.200 kWh tasarruf elde ettik. Fabrika çatımıza kurulan güneş panelleriyle aylık 435 MWh enerji üretimi hedefliyoruz. Bunun yanında, yeni nesil kompresörlerle basınçlı hava sistemlerinde %25'e kadar enerji azaltımı, LED sistemlerle ise aydınlatma enerjisinde %60 tasarruf sağlanması öngörüyoruz.

Yeni bulaşık makinesi fabrikamızda, fosil yakıtlı fırınlar yerine elektrikli infrared fırınlarla üretim yaparak hem karbon emisyonunu sıfırlıyor hem de verimli enerji kullanımı sağlıyoruz. Yağmur suyu ve gri su sistemleriyle atık su geri kazanımı, karbon filtreli emisyon sistemleri, merkezi soğutma ve proses suyu geri dönüşümü gibi projelerle doğal kaynak kullanımımızı minimumda tutuyoruz.

Ürünlerimizde de sürdürülebilirliği odağa alıyoruz: Life test uygulamalarıyla ömürlerini uzatıyor, EPS Free ambalaj çözümleri geliştiriyor ve her bir ürünümüzde yüksek oranda sertifikalı geri dönüştürülmüş plastik (%23) ve metal (%17) hammaddelere yer veriyoruz. Ürünlerimiz, geleneksel kullanım yöntemlerine göre ortalama 115 litreye kadar su tasarrufu sağlayarak çevresel etkilerini azaltıyor.

Tüm bu çalışmalar, sadece bugünü değil, gelecek nesilleri de düşünerek attığımız somut adımların bir göstergesi.

Önümüzdeki dönem için marka özelinde nasıl bir strateji ile hareket edeceksiniz?

Güncel tablomuzda, OEM markalı iş birliklerimiz daha ön planda ve markalı satışlarımız onu takip ediyor. Açıkçası önümüzdeki dönemde toplam hacmimizdeki markalı satışların oranını arttırmayı planlıyoruz. Tüm marka yatırımlarımız, pazarlama planlarımız ve pazarda edinmeye çalıştığımız yer bu hedefi destekler şekilde ilerliyor.

Tchibo ile kahve tutkusu dolu 75+ yıl!



Tchibo, hayatın sıradan anlarını keyifli deneyimlere dönüştüren yolculuğunun yıldönümünde kahve severlere "Bu Tutku Kutlanır" diyerek sesleniyor. Tchibo Türkiye'nin, yeni yıl itibarıyla ses getiren iletişim kampanyası ile başlayan ve farklı noktalarda tüketicilerle buluşan 75. yıl kutlamalarının yeni durağı Grand Pera oldu. Markaya özel olarak hazırlanan "Tchibo Kaffee No.75" etkinlik alanında Tchibo'nun 75 yıllık mirası gözler önüne seriliyor. Kahve posaları ile sabun yapımı, mono baskı ile bardak altlığı kişiselleştirme, kolaj teknikleri ile kahve temalı poster hazırlama gibi atölyelerin yanı sıra özel sergiler ve sürpriz hediyelerle dolu Tchibo Kaffee No.75; tüm kahve tutkunlarına kapılarını açıyor. Ziyaretçiler, Tchibo'nun büyüdü dünyasından özel tadımlar ve unutulmaz deneyimler eşliğinde keyifli anlar yaşıyor.



Burak Deniz
Tchibo Türkiye Genel Müdürü

"Önümüzdeki 5 yıl içinde, Türkiye'de 50 milyon Euro yatırım ile çift haneli büyümemizi sürdüreceğiz"

75 yılı aşan küresel başarı hikayesinin mirasını gururla taşıdıklarını ifade eden Tchibo Türkiye Genel Müdürü Burak Deniz, markanın gelecek vizyonunu şu sözlerle anlattı: "Global kahve pazarının en önemli oyuncularından biri olan Tchibo'nun hikayesi, 1949'da Almanya'da evlere posta yoluyla kahve gönderimi yaparak başlıyor. Bize göre kahve, her yudumda bir hikâye saklayan,

insanları birbirine yakınlaştıran ve ruhları ısıtan evrensel bir tutku. Bu tutkuyu 75 yıldır kahve severlerle birlikte büyüttük. Bu sene aynı zamanda Türkiye'deki varlığımızın 20'nci yılı. Türkiye'deki 20 yıllık başarı hikâyemizle de kahve pazarının gelişiminde öncü rol oynadık ve 'Kahve denince Tchibo' algısını güçlendirdik. Farklı damak tatları ve hazırlama yöntemlerine uygun paketli kahve seçeneklerimizden, Alman kalite ve güvencesini yansıtan kahve makinelerimize, kahve keyfini tamamlayacak eşlikçi ürünlerimize ve kahve barı seçeneklerine kadar kahveye dair her şeyi sunuyor ve kahve severlerin eşsiz kahve keyfini yaşamaları için büyük bir tutkuyla ilerliyoruz. Türkiye'de ve dünyada kahve kültürünün gelişimine öncülük ederken, tüketicilerimize en iyi kahve deneyimini sunmak için her adımda özenle çalıştık. Premium kahve kategorisindeki öncü konumumuzu güçlendirirken, sürdürülebilir büyüme hedefimizle yatırımlarımıza devam edeceğiz. 20 yıllık başarılarımızdan ve 75 yılı aşan tutku dolu yolculuğumuzdan aldığımız güçle 2028 vizyonumuza ilerlerken, büyümemizi kararlılıkla sürdüreceğiz. Bu kapsamda, önümüzdeki 5 yıl için hedefimiz, 50 milyon Euro yatırım ile çift haneli büyümeye devam etmek."

"En büyük gücümüz; insan kaynağımız"

"Tchibo'nun Türkiye'deki 20 yıllık serüveninde en büyük gücü, çalışanlarının tutkusu ve yeteneği oldu. Kurumsal kültürümüzün temelinde, insan kaynağına verdiğimiz değer ve çeşitliliğe olan inancımız yatıyor. Global uzmanlığımızdan aldığımız güçle kurduğumuz Tchibo Akademi ile kendi yeteneklerimizi geliştirirken bir yandan da sektörümüzün geleceğine yön verecek yetenekleri de yetiştiriyoruz. Özellikle gurur duyduğumuz bir başka nokta ise kadın istihdamına verdiğimiz önem. İnsan kaynağımızın yaklaşık %55'ini kadınların oluşturması tesadüf değil, bilinçli bir tercih. Kahve kültürünü yaygınlaştırırken, kadınların iş dünyasındaki varlığını güçlendirmeyi temel değerlerimizden biri olarak benimsedik. Bu yaklaşım, yalnızca kurumsal kültürümüzü zenginleştirmekle kalmadı, aynı zamanda pazarda farklılaşmamızı ve yenilikçi bakış açılarıyla büyümemizi sağladı."

"Gençlere ve kahve tutkunlarına özel deneyimler"

75. yıl kutlamalarına gençlerle başlayan Tchibo, üniversite öğrencilerine 10 Şubat'tan bu yana mağazalarındaki tüm içeceklerde geçerli yüzde 25 indirim fırsatı sunuyor. İstanbul'daki seçili mağazalarında yenilikçi konseptiyle kahve deneyimini farklı bir boyuta taşıyan marka, Nisan ayı itibarıyla taze fırın ürünleriyle zenginleştirdiği atmosferiyle de dikkat çekiyor. Tchibo, üniversite öğrencilerinden yeni nesil kahve tutkunlarına, sabahın ilk ışıklarından günün son dakikalarına kadar kahvenin büyüsunü yaşamak isteyen herkes için, yıl boyunca yenilikçi yaklaşımlar, özel fırsat ve kampanyalar sunmaya devam edecek.





Tecna ile
mutfakta
bütünlük...

Yeni nesil pişirme teknolojisi Steam Assist ile içi yumuşak, dışı çıtır yemekler.
Gelişmiş 6 kademeli raf sistemi, pişirme alanınızı ihtiyaçlarınıza göre şekillendirmenizi sağlar.
Pratik cam kapak tasarımı sayesinde temizlik zahmetini unutabilirsiniz. Sağlıklı ve
lezzetli sonuçlar için AirFry tepsi ise mutfağınızın vazgeçilmezi olacak.

tecna
sersim kuruluşunun bir markasıdır.

    TecnaTürkiye

DOSYA Türkiye Süpürge Pazarı:

Değişen ihtiyaçlara uyum sağlayan dinamik bir segment

Ev teknolojilerinde hijyenin ve konforun önem kazandığı günümüzde, süpürge segmenti beyaz eşya sektörünün en hızlı dönüşüm yaşayan alanlarından biri olarak dikkat çekiyor. Geniş ürün yelpazesi, teknolojik gelişmelere paralel olarak artan kullanıcı beklentileri ve tüketici alışkanlıklarındaki değişim, bu kategoriye hem üreticiler hem de dağıtım kanalları için stratejik bir öncelik haline getiriyor.

Dağıtım Kanalı dergisi olarak bu sayımızda, Türkiye süpürge pazarını tüm yönleriyle ele aldığımız kapsamlı bir dosya hazırladık. Bu çalışmada, pazardaki güncel trendleri değerlendirmek, karşılaşılan zorlukları analiz etmek ve geleceğe yönelik öngörüler oluşturmak amacıyla sektörün önde gelen markalarının temsilcileri, yerel bayi yöneticileri ve satış kanalı uzmanlarıyla röportajlar gerçekleştirdik.

Dosyamıza değer katan bir diğer unsur ise, pazar araştırmaları alanında global ölçekte güvenilirliği ile tanınan GfK'nın sağladığı özel veri setleri oldu. Bu sayede, süpürge segmentinin Türkiye'deki gelişim dinamiklerini somut rakamlarla destekleyerek, okuyucularımıza objektif ve derinlemesine bir analiz sunmayı amaçladık.

Görüştüğümüz sektör paydaşları, ürün gamındaki çeşitliliğin artması, tüketicilerin çevre dostu ve enerji verimli ürünlere yönelmesi, e-ticaretin etkisiyle değişen satın alma davranışları gibi konularda önemli değerlendirmelerde bulundular. Aynı zamanda, yerel dağıtım ağının önemi, satış sonrası hizmetlerin müşteri memnuniyetindeki rolü ve dijitalleşmenin saha operasyonlarına etkisi gibi konularda da değerli görüşlerini paylaştılar.

Bu dosya sayesinde, Türkiye süpürge pazarına dair güncel verileri ve sahadan alınan içgörülerini bir araya getirerek, sektörel farkındalık oluşturmayı hedefliyoruz. Süpürge segmentinde faaliyet gösteren tüm iş ortaklarımızın başarılarını görünür kılmaktan ve bu dinamik pazardaki dönüşüm sürecine tanıklık etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz.

Yıldırım Söylemez

Dağıtım Kanalı Dergisi İmtiyaz Sahibi





Yeni yüzümüz ile daha güçlü ve yenilikçiyiz.

100 yılı aşkın köklü geçmişimizden güç alarak, güvenin, dayanıklılığın ve inovasyonun izinde ilerliyoruz. Şimdi geleceğin teknolojisi ve üstün performans yeni kimliğimizle buluşuyor!

Hoover ile her şey yolunda



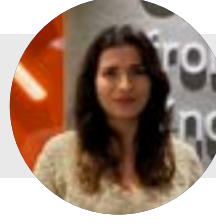
DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Hazırlayanlar:

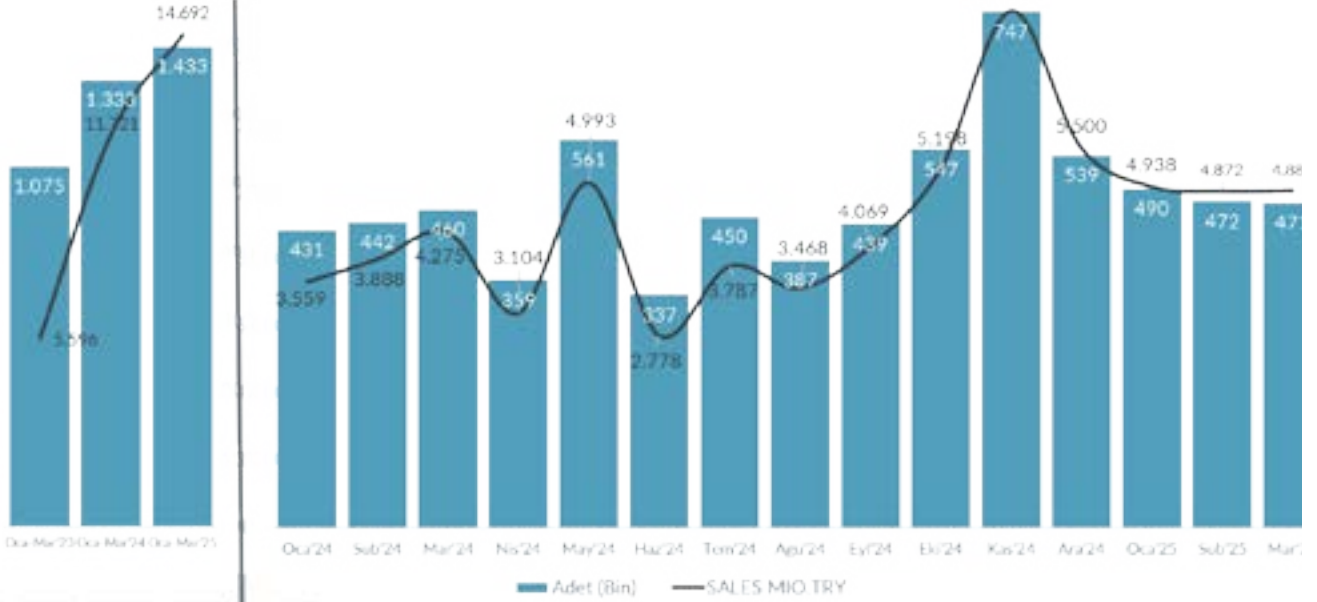


Ozan Kaya
Tüketici Elektroniği Lideri :an NIQ Company



Erva Bayrak
Küçük Ev Aletleri Sektör Sorumlusu :an NIQ Company

Süpürge Pazarı Sektör Gelişimi



	Oca-Mar'23	Oca-Mar'24	Oca-Mar'25
Adet Büyüme (Önceki yıla göre)	17,4	24,1	7,5
Ciro TRY Büyüme (Önceki yıla göre)	129,2	109,5	25,3

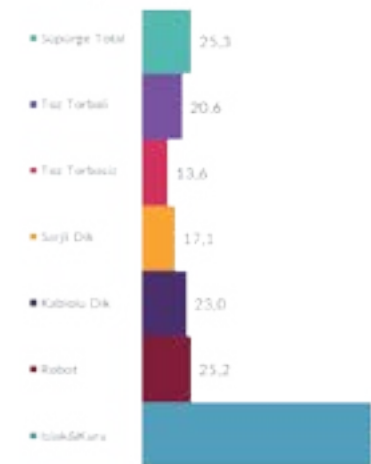
	Oca'24	Sub'24	Mar'24	Nis'24	May'24	Haz'24	Tem'24	Ağu'24	Eyl'24	Ekim'24	Kas'24	Ara'24	Oca'25	Sub'25	Mar'25
Adet (Bin)	431	442	460	359	561	337	450	387	439	5198	747	539	490	472	47
SALES MIO TRY	3.559	3.888	4.275	3.104	4.993	2.778	3.787	3.468	3.87	4.069	5.198	7.488	5.500	4.938	4.88

Süpürge pazarı, 2025 yılının ilk 3 ayında adetsel olarak %8'lik büyüme göstermiştir. Ciroasal olarak ise, son 3 yıldır %100'ün üzerinde büyüme gösterirken, bu sene ciroasal büyüme oranı %25'e gerilemiştir. 2024 yılının genel olarak güçlü geçmesinden sonra neredeyse tüm kategorilerde büyüme yavaşlarken, aynı durum süpürge kategorisinde de gözlemlenmiştir. Özellikle Şubat ve Mart 2025 aylarında adetsel büyüme tek haneliye düşmüştür.

Süpürge Pazarı Kategori Payları Ciro%



Süpürge Pazarı Kategori Büyüme Ciro%



Türkiye'deki süpürge pazarı, yeni teknolojilere hızla adapte olan dinamik bir yapıya sahip. Robot süpürge segmenti, önceki yıllarda hızla hayatımıza girerek önemli bir yer edindi. Yeni teknolojilere sahip ürünlerin piyasaya çıkmasıyla birlikte, bu segment ciroasal olarak büyümesini sürdürüyor. Bunun yanı sıra Türkiye'de en revaçta olan segmentlerden birisi de Islak&Kuru süpürgeler. Özellikle dik modeller, hem süpürme hem de su tankları sayesinde silme fonksiyonlarını bir araya getirerek günlük temizlikte büyük kolaylık sağlıyor. Bu özellikleriyle, Türkiye pazarında en hızlı büyüyen segment olarak öne çıkıyor.

Süpürge Pazarı Büyümesinde Öne Çıkan Segmentler



Islak Kuru Süpürgeler	
Adet Büyümesi:	Ciro Büyümesi:
58%	117%



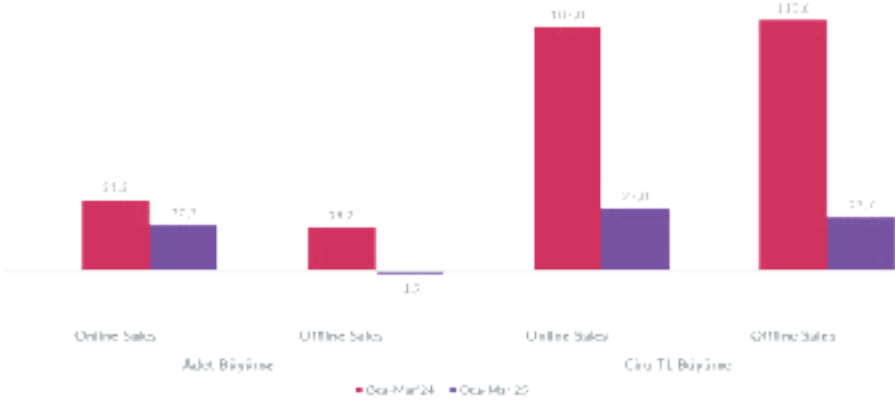
Robot Süpürgeler	
Adet Büyümesi:	Ciro Büyümesi:
-3%	25%



Şarjlı Dik Süpürgeler	
Adet Büyümesi:	Ciro Büyümesi:
13%	17%

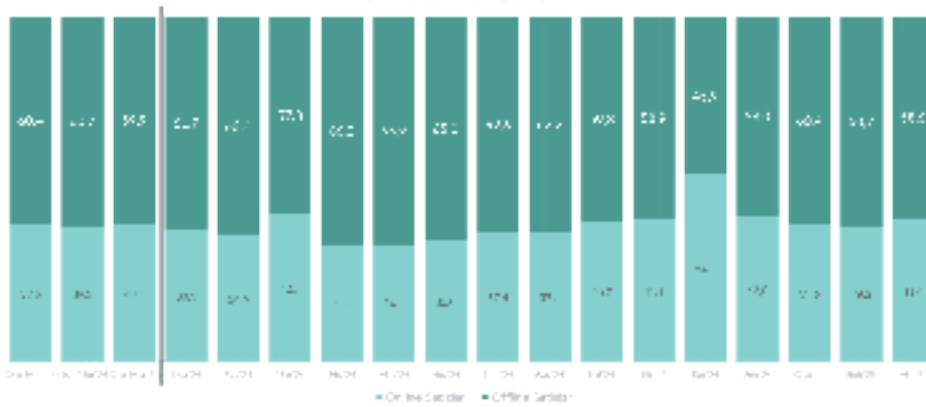
Islak & kuru süpürgeler, hem ciro hem de satış adetleri açısından en hızlı büyüyen segment oldu. Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğine kıyasla adetsel %58 oranında büyüme kaydetti. Öte yandan, pazardaki en fazla paya sahip olan şarjlı dik süpürgeler ise hem adetsel hem de ciroasal olarak daha istikrarlı bir büyüme süreci izliyor.

Robot süpürgelere gelince, gelişen teknoloji sayesinde yeni modeller daha fazla fonksiyona ve daha yüksek güce sahip. Bu gelişmeler, ürün fiyatlarının önceki dönemlere göre daha yüksek seviyelere ulaşmasına sebep oluyor. Bunun sonucunda, robot süpürge pazarı ciro açısından çift haneli büyüme gösterirken, satış adetlerinde %3 oranında bir küçülme yaşanıyor.

Süpürge Pazarı
Online-Offline Büyüme % (Önceki Yıl)

2025 yılının ilk çeyreğinde süpürge pazarında online satışlar, adet bazında %20,2 oranında büyürken, ciroda %27,8'lik bir büyüme kaydetti. Bu oranlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla büyümenin yavaşladığını gösterse de, online satışların hala güçlü bir ivmeye sahip olduğunu ortaya koyuyor. Öte yandan, offline satışlar geçen yıl adet bazında %19 büyüme gösterirken bu yıl ilk çeyrekte %2 küçülme gösterdi; ciroda ise %23,7'lik bir artışla büyüme sağlandı.

Süpürge Pazarı Online / Offline Payları Ciro %



Akıllı bağlantı (connectivity), sensör teknolojileri ve sürdürülebilirlik süpürge teknolojilerine yön veriyor

Giderek daha fazla süpürge modeli mobil uygulamalar üzerinden yönetilebiliyor, temizlik verileri takip edilebiliyor ve bakım zamanı geldiğinde kullanıcı bilgilendiriliyor. Sensör destekli temizlik sistemleri ise yüzey türünü algılayarak emiş gücünü otomatik ayarlama gibi gelişmiş özelliklerle kullanım kolaylığı sağlıyor.



Sermin Kaya
Gürses Kurumsal
Proje ve İş Geliştirme Yöneticisi

Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Türkiye süpürge pazarı, özellikle son yıllarda ciddi bir dönüşüm geçirdi. Geleneksel elektrikli süpürgeler hâlâ önemli bir paya sahip olsa da, dikey süpürge segmentlerinde hızlı bir büyüme gözlemliyoruz. Tüketici alışkanlıklarındaki değişim, teknolojiye olan ilginin artması ve yaşam alanlarındaki pratiklik ihtiyacı, bu dönüşümün temel itici güçleri arasında yer alıyor. Ayrıca enerji verimliliği, sessizlik ve hijyen konuları da satın alma kararlarında giderek daha fazla ön plana çıkıyor.

Miele olarak biz, pazarda "premium segment"te konumlanıyoruz. Kalite, uzun ömür, güçlü performans ve hijyen odaklı çözümlerimizle özellikle bilinçli ve seçici tüketici kitlesi tarafından tercih ediliyoruz. Almanya'daki Ar-Ge merkezimizde geliştirilen teknolojilerle ürünlerimizi sürekli olarak güncelliyor, sadece bugünün değil geleceğin ihtiyaçlarına da cevap vermeye odaklanıyoruz. Türkiye'de güvene dayalı, uzun vadeli müşteri ilişkileri kurmak Miele'nin temel stratejilerinden biri.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Son dönemde süpürgelerde tüketicilerin öncelik verdiği özellikler arasında kullanım kolaylığı, kompakt tasarım, yüksek emiş gücü, sessiz çalışma ve etkili filtreleme sistemleri öne çıkıyor. Özellikle HEPA filtre gibi alerjenleri tutan sistemler, evde hijyenin ve sağlığın giderek daha fazla önemsenmesiyle birlikte ön plana çıkıyor.

Ürün tercihinde ise açık bir kayma gözlemliyoruz: Tüketiciler kablolu geleneksel süpürgelerden, dikey şarjlı modellere yöneliyor. Bu dönüşümün arkasında pratik kullanım, hızlı şarj – uzun süreli





performans beklentisi ve evde daha fazla zaman geçirilen bir yaşam tarzı etkili. Özellikle şehir yaşamında alanların daralması ve temizlik süreçlerinin daha verimli yönetilme ihtiyacı, bu geçişi hızlandırıyor. Miele olarak bu beklentileri karşılayan kablolu modellerimizle pazarda fark yaratıyoruz. Bununla birlikte, geleneksel torbalı süpürgelerimizin sunduğu yüksek hijyen ve uzun ömürlü performans da hâlâ geniş bir tüketici kitlesi tarafından tercih ediliyor. Yani aslında pazarda çift yönlü bir talep mevcut: Hem teknolojik yenilik hem de güvenilir klasikler.

En büyük farklarımızdan biri, üstün Alman mühendisliğiyle geliştirilmiş uzun ömürlü ürünler üretmemiz. Miele süpürgeleri, 20 yıla kadar kullanım ömrü hedefiyle test edilerek pazara sunuluyor. Ayrıca yüksek emiş gücünü sessiz çalışma ile birleştiren teknolojiler, gelişmiş HEPA filtre sistemleri ve detaylara gösterilen titizlik ile sağlanan üst düzey hijyen, kullanıcılarımızın bizi tercih etme nedenleri arasında.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Süpürge teknolojileri, önümüzdeki dönemde kullanıcı deneyimini daha da kişiselleştiren, enerji verimliliğini artıran ve hijyen standartlarını yükselten bir yöne evriliyor. Bu dönüşümde üç ana eksen bahsedebiliriz: akıllı bağlantı (connectivity), sensör teknolojileri ve sürdürülebilirlik.

Giderek daha fazla süpürge modeli mobil uygulamalar üzerinden yönetilebiliyor, temizlik verileri takip edilebiliyor ve bakım zamanı geldiğinde kullanıcı bilgilendiriliyor. Sensör destekli temizlik sistemleri ise yüzey türünü algılayarak emiş gücünü otomatik ayarlama gibi gelişmiş özelliklerle kullanım kolaylığı sağlıyor.

Ayrıca karbon ayak izinin azaltılması ve geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı gibi çevresel faktörler, artık sadece bir tercih değil; markalar için bir sorumluluk haline geliyor. Bu doğrultuda sessiz çalışma, daha az enerji tüketimi ve daha uzun ürün ömrü gibi sürdürülebilirlik odaklı iyileştirmeler göreceğiz.

Miele olarak biz de bu alanda öncü adımlar atıyoruz. Bu yıl pazara sunduğumuz yeni torbalı Guard süpürge serimiz, özellikle Comfort CL modeli ile birçok açıdan fark yaratıyor. Bu model, Miele'nin geleneksel yüksek emiş gücü ve hijyen standartlarını korurken, bağlantılı teknolojileri de entegre ederek kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıyor.

Ayrıca tüketicilerin beklentileri artık yalnızca performansla sınırlı değil; ev içi estetik de önemli bir tercih kriteri haline geldi. Guard ailesi tam da bu noktada öne çıkıyor. Modern, zarif ve yaşam alanlarına uyum sağlayan tasarımıyla, sadece bir süpürge değil, yaşam alanlarının bir parçası olarak konumlanıyor. Tüketiciler artık bu ürünleri gizlemek istemiyor; aksine görünür şekilde sergilemekten keyif alıyor. Biz de bu içgörüyü, işlevselliği şıklıkla buluşturan bir tasarım anlayışı benimsedik.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Miele olarak temel farkımız, "Daima daha iyi – Immer Besser" felsefemizden geliyor. Bu anlayış, yalnızca ürünlerimizde değil, sunduğumuz hizmette ve müşteri ilişkilerimizde de kendini gösteriyor. Tüketicilere sadece bir süpürge değil, yıllarca güvenle kullanabilecekleri bir temizlik çözümü sunuyoruz.

En büyük farklarımızdan biri, üstün Alman mühendisliğiyle geliştirilmiş uzun ömürlü ürünler üretmemiz. Miele süpürgeleri, 20 yıla kadar kullanım ömrü hedefiyle test edilerek pazara sunuluyor. Ayrıca yüksek emiş gücünü sessiz çalışma ile birleştiren teknolojiler, gelişmiş HEPA filtre sistemleri ve detaylara gösterilen titizlik ile sağlanan üst düzey hijyen, kullanıcılarımızın bizi tercih etme nedenleri arasında.

Bunun yanında, Miele ürünlerini satın aldıktan sonra da farkı hissettiren bir müşteri deneyimi sunuyoruz. Servis kalitesi, kullanıcı dostu uygulamalar ve satış sonrası destek süreçleri ile tüketici memnuniyetini en üst seviyede tutmayı hedefliyoruz. Bizim için ürünün kalitesi kadar, ürünün arkasında durmak da bir marka vaadidir; çünkü Miele, yalnızca işlevsel değil, aynı zamanda evleri bir başyapıtı dönüştüren ve kullanıcılarına her gün bir başyapıtın içinde yaşama hissi sunan bir deneyimdir.



DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Tüketiciler artık sadece temizlik değil, konfor ve zaman tasarrufu da istiyor

Yasemin Biçer
Arnica Ürün Geliştirme Koordinatörü



Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Küçük ev aletleri sektöründeki ürünlerde süpürge grubu çok önemli bir yer tutuyor. Türkiye süpürge pazarı, özellikle son yıllarda robot süpürgeler ve kablosuz dikey süpürgeler gibi yenilikçi ürünlerin etkisiyle ciddi bir dönüşüm yaşıyor. Tüketicilerin temizlik alışkanlıkları değiştikçe, teknolojiye entegre çözümler daha fazla tercih ediliyor.

Biz marka olarak, bu dönüşümün merkezinde yer alıyor; ürün geliştirme stratejilerimizi kullanıcı ihtiyaçları ve teknolojik trendler doğrultusunda şekillendiriyoruz. Özellikle, enerji verimli ve kullanıcı dostu ürünlerimizle pazarda fark yaratıyoruz. Yüzde 100 tüketici memnuniyeti hedefiyle piyasaya sunduğumuz Arnica ürünleri kalitesiyle tercih ediliyor.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Gelişen teknoloji ve değişen yaşam koşulları, günlük olarak sıklıkla kullandığımız ürünleri de etkiliyor. Süpürge grubundaki ürünler de bu değişim sürecinde yaşam konforunu artıracak yeni özelliklerle sunuluyor. Çünkü tüketiciler artık sadece temizlik değil, konfor ve zaman tasarrufu da istiyor. Bu ürünlerde en çok tercih edilen özellikler arasında “kablosuz kullanım ve uzun pil ömrü, sessiz çalışma, yüksek emiş gücü, akıllı sensörler ve haritalama teknolojisi, evcil hayvan tüylerine özel başlıklar ve kendi kendini temizleyebilen sistemler” öne çıkıyor.

Tüketicilerin yeni aldıkları ya da almayı arzu ettikleri ürünler arasında robot süpürgeler ve şarjlı dik süpürgeler yer alıyor. Robot süpürgeler yoğun çalışan bireyler ve aileler için kolaylık sağlıyor. Yerden tasarruf sağlayan pratik temizlikte yardımcı olan dikey kablosuz süpürgeler de farklı özellikleriyle tercih ediliyor. Ayrıca süpürme işlevinin yanı sıra silme olanağı da sağlayan mop özellikli ürünler çok revaçta. Bu ürünlere yönelik talep giderek artıyor.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Gelecek dönemde süpürge teknolojilerinde “yapay zeka destekli temizlik algoritmaları, nesnelerin interneti (IoT) ile tam akıllı ev entegrasyonu, kendi kendini boşaltan ve temizleyen robot süpürgeler, gelişmiş haritalama ve engel tanıma sistemleri ile daha sessiz ve enerji verimli motor teknolojileri” gibi değişimler bekleniyor. Ayrıca iklim krizi konusundaki hassasiyetler ve değişen müşteri davranışlarının da güçlü etkisiyle çevre dostu malzemelerle üretilmiş ve karbon ayak izini azaltan ürünlerin de pazarda daha fazla yer bulması öngörülüyor.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Arnica'nın en güçlü olduğu kaslardan biri Ar-Ge ve tasarımı. Yaşam konforunu artıran ürünlerimizi tasarlarken kaliteden ödün vermeyerek kullanım kolaylığını en üst seviyede tutmayı amaçlıyoruz. Tüketicilerimizin geri bildirimlerine göre hızlı, pratik ve uzun ömürlü ürünlerimizi

geliştirme süreçlerini planlıyoruz. Her yeni ürünümüzde kullanıcı deneyimini iyileştiren ergonomik tasarımlar, yüksek verimlilik sağlayan motor teknolojileri, mobil uygulama üzerinden tam kontrol, modüler yapı ile kolay bakım ve temizlik noktalarına özen gösteriyoruz. Yerli Ar-Ge yatırımlarımız sayesinde pazara özel çözümler geliştiriyor, Türkiye'nin ihtiyaçlarına uygun ürünler sunuyoruz.

Tüm Arnica Solara ürünlerinde güçlü çekim gücüne sahip BLDC motor ve yıkanabilir multisiklon filtre özellikleri sunuyoruz. Tüketicilerin son dönemde yoğun ilgi gösterdiği silme özelliğine de sahip Solara Pro Mop ürünümüz, soğuk buharlı yapısıyla zeminlerin kolaylıkla silinebilmesini sağlıyor. Arnica Solara Hybrid modelimiz de hem dikey hem yatay kullanıma uygun bir kablosuz süpürge. Yüksek çekim gücü ve çift batarya desteğiyle sunan bu ürünümüz, kısa bir süre önce estetik tasarımıyla 'Silver A'Design' ödülünü kazandı.

Ayrıca tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak yeni ürünler tasarlamaya da devam ediyoruz. Kısa bir süre sonra kendi kendini temizleyen dikey süpürgeyi de Arnica kalitesiyle piyasaya sunmaya hazırlanıyoruz.



arnica

Dünyada İlk, Evinizde Tek, Ödüllü Tasarım!

Arnica'nın ister yatay ister dikey kullanım kolaylığı sunan
kablosuz süpürgesi Solara Hybrid, uluslararası prestijli
A Design Award tasarım ödülünü kazandı!



SOLARA HYBRID

arnica.com.tr

DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Teknoloji ancak insana zaman kazandırıyorsa anlamlıdır

Baki Keçeci

Fanset Elektrikli Ev Aletleri Fabrika Müdürü



Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Türkiye elektrikli süpürge pazarı; pazarın büyüklüğü, gelişimi ve işleyişi açısından büyüme gösteren ve rekabetin yoğun olduğu bir pazardır.

2023-2024 yılları arasında pazar, hem adet bazında hem de ciro bazında büyüme göstermiştir. Elektrikli Süpürge ürünlerine artan taleple birlikte, tüketicilerin kriterleri de değişiklik göstermeye devam ediyor.

Son 2-3 yılda en fazla büyüyen segment ise dikey (stick) süpürgelerdir. Fantom olarak Türkiye süpürge pazarında uzun yıllardır yer almaktayız. Günlük hayatın tam içinde yer alarak, ihtiyaçlara çözüm sunabilmek adına sürekli gelişmeye devam ediyoruz. Yerli bir marka olmanın avantajıyla, Türkiye pazarında olduğu gibi dünya pazarında da tüketici beklentilerini yakından takip ederek ihtiyaçlara hızlıca cevap verebiliyoruz. Fantom, küresel pazarda da hızla büyüyen bir marka olarak, yenilikçi teknolojilerini dünyanın dört bir yanındaki kullanıcılara ulaştırıyor.

Kalite, fiyat ve performans dengesine sahip ürünlerimiz ile geniş kitlelere ulaşabiliyoruz. Bu sayede, Fantom ürünleri, Global pazarda tercih edilen ve güvenilen markalar arasında yerini alıyor. Dikey süpürgeler, Endüstriyel tip süpürgeler, halı yıkama ve ıslak-kuru modeller gibi segmentlerde oldukça güçlü bir pozisyondayız.

Elektrikli Süpürge kategorisinde, Türkiye Pazarı 2024 yılının ilk çeyreği GFK pazar araştırması sonuçlarına göre Fantom dikey süpürgemiz,

piyasada en fazla satılan süpürge olarak tespit edilmiştir. Tüketicilerin bizden beklentisi; kalite, dayanıklılık, kullanım kolaylığı, ulaşılabilir fiyat, satış sonrası teknik destek, erişilebilirlik ve geniş servis ağı.

Bizim işimiz sadece ürün üretmek değil, aynı zamanda hayatı daha konforlu hâle getirmek. Bu yüzden her zaman tüketicilerimizi dinleyerek yol alıyoruz. Bugün olduğumuz noktada, Fantom olarak pazarda güçlü, güvenilir ve tercih edilen bir marka olduğumuza inanıyoruz. Bu da bize geleceği de güvenle planlama cesareti veriyor.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Son dönemlerde kullanıcılar ürün satın alırken sadece güçlü vakumlama yapsın demiyor. Hafiflik, kolay kullanım, kablesiz yapı, sessiz çalışma ve filtresiz ve kolay temizlenebilen ürünler gibi özellikler tercih ediliyor. Özellikle dikey süpürgelere büyük bir yönelim var. Günlük kullanımda oluşabilecek toz ve partikülleri hızlıca süpürüp ürünü yerine kaldırılıyorsunuz. Sessiz çalışan ürünlerde, evde çalışan biri varsa, çocuk uyuyorsa veya sabahın erken saatleriyse ses konusu önemli bir beklenti hâline geliyor. Sessiz ama çekim gücü güçlü ürünler, kullanıcıların tercihleri arasında.

Evcil hayvanı olanlar için tüy toplama performansı, alerjisi olanlar için HEPA filtreli ürünler, sağlıklı yaşam alanını korumada önemli rol oynuyor. Rahat ve kısa süreli temizlikte ise gerçek konfor yeni nesil akıllı ürünlerle mümkün. Fantom akıllı süpürgeler halıyı, koltuğu fark eder, hangi odayı nasıl temizleyeceğini bilerek en verimli şekilde çalışır. Evdeki temizlik artık bir zorluk olmaktan çıkıp, hızlıca halledilebilen bir iş haline geliyor. Böylece her şey kontrol altında, sadece temizlik değil, zaman da kazanılıyor. Fantom 'un Akıllı teknoloji kontrol özelliğiyle, temizlik siz neredeyse orada başlar.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Süpürge teknolojileri gün geçtikçe gelişmeye devam ediyor. Biz de Fantom olarak bu değişime yön veriyoruz. Süpürgelere olan ihtiyacın yoğun olmasıyla birlikte; daha hafif, daha uzun süre çalışan ve birkaç işlevi tek üründe bir araya getiren ürünler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz. Geliştirdiğimiz yenilikçi teknolojilerle temizlik, hem daha hızlı hem de daha verimli hale geliyor;

Akıllı sensörler, süpürgein bulunduğu yüzeyi tanıyarak nasıl temizlik yapması gerektiğine karar veriyor. BLDC motor teknolojisi sayesinde süpürgeler hem daha güçlü hem de daha sessiz çalışıyor. Üstelik bu motorlar daha az enerji harcayarak çevreye de katkı sağlıyor. Toz haznesi temizliği de artık daha pratik. Yeni tasarım sayesinde hazne kolayca boşaltılıyor, temizlik sırasında toza fazla temas etmeye gerek kalmıyor.

Toz tutma sistemi, tozu filtreleyip havaya karışmasını önler; temizlik daha hijyenik hale gelir. Özellikle alerjisi olan kullanıcılarımız için; havadaki tozları ve zararlı partikülleri daha iyi tutan filtreler geliştirmeye odaklanıyoruz. Temizlik artık sadece görününe değil, solunan havaya da dokunmalı.

Fantom olarak temizlik teknolojilerine yönelik Ar-Ge çalışmalarımızda, kullanıcı ihtiyaçlarını ve çevresel sürdürülebilirliği merkeze alarak akıllı, verimli ve hijyenik çözümler geliştiriyoruz. Yeni nesil süpürgelerimizde yer verdiğimiz akıllı sensör teknolojileri, zemini tanıyarak temizlik şekline kendiliğinden karar verebilen sistemlerle donatılıyor. Bu sensörler, zemin türüne göre çekim gücünü optimize ederek hem daha etkili temizlik sağlıyor hem de enerji kullanımını minimumda tutuyor. Daha sessiz, daha akıllı ve daha sağlıklı çözümler sunan teknolojiler geliştiriyoruz. Bu yenilikleri herkesin evine taşıyabilmek için Fantom Ar-Ge ekiplerimiz yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyor.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Fantom olarak en büyük farkımız; teknolojiyi sadece ürünün içinde değil, insanın hayatında da anlamlı hâle getirmemiz. Çünkü bizce teknoloji ancak insana zaman kazandırıyorsa anlamlıdır. Fantom, güvenilir, kullanıcı dostu ve ulaşılabilir bir marka olmanın ötesinde; insanların hayatında diğerlerinden farklı, küçük ama etkili farklar yaratmayı hedefliyoruz.

Bu da bizi ayıran en önemli şey. Fantom olarak tüketicilerimize sadece ürün sunmuyoruz; onların günlük yaşamını kolaylaştırarak, güven verecek ve uzun ömürlü çözümler geliştiriyoruz. Yerli üretim yapmanın verdiği güçle sadece kaliteli ürünler sunmakla kalmıyor; ulaşılabilir fiyatlar ve güçlü servis desteğiyle kullanıcılarımızın yanında kalıyoruz. Çünkü ürün satmak kadar, ürünün arkasında durmak da bizim için önemli. Kısacası biz Fantom 'da bir süpürgeyi sadece elektrikli bir cihaz değil, insanların evinde rahat nefes almalarını sağlayan bir yardımcı olarak görüyoruz. İşimizi severek yapıyoruz, çünkü ürünlerimizin evlerde nasıl kolaylık sağladığını biliyoruz.

Fantom
PROFESSIONAL

PROWASH

Şarjlı Yüksek Basıncılı Yıkama



40 dk'ya Kullanım Süresi

25 Bar Maksimum Basınç

5 Fonksiyonlu Püskürtme Başlığı

12 L Su Kapasitesi

Aksesuarları Saklama Kolaylığı



**GÜÇLÜ BASINÇ
KUSURSUZ TEMİZLİK !**

Temizlik konusunda oldukça talepkâr ve bilinçli bir kitle var

Ege Pekınran
Groupe SEB Türkiye Genel Müdürü



Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Bizim için tüketicinin nabzını tutabilmek ve kendimizi bu doğrultuda geliştirmek çok önemli. Bunun için çok yakın bir zamanda Papillon araştırma şirketi ile “Temizlik Tüketici Kullanım Alışkanlıkları” araştırması gerçekleştirdik. Araştırmaya dahil olan yedi ülke arasında en yüksek penetrasyon oranına sahip ülkelerden biri Türkiye’yi ve süpürge pazarının ne kadar dinamik ve temizlik bilincinin ne denli yüksek olduğunu ortaya koydu.

Verilere göre, Türkiye’de süpürme işlemi neredeyse her gün yapılıyor – haftada ortalama 5 defadan fazla. Dünya genelinde bu rakam haftada ortalama 3,4. Yine araştırmaya göre Türkler haftada 3 saatten fazla süreyi ev temizliğine ayırıyor ve %70’i en az 2 elektrikli süpürgesine sahip olduğunu dile getiriyor.

Dolayısıyla karşımıza çıkan tabloda, temizlik konusunda oldukça talepkâr ve bilinçli bir kitle var. Ev temizliğini yalnızca hijyen değil, aynı zamanda bir gurur meselesi olarak görüyorlar.

Bu yüksek beklentiler doğrultusunda pazarda da performansa, dayanıklılığa ve fonksiyonelliğe odaklanan ürünlere yönelim de dikkat çekiyor. Tefal olarak biz de bu beklentilere uygun, yenilikçi ve güçlü süpürge

çözümleri sunarak kendimizi doğru yerde konumlandırıyoruz.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Araştırma bulguları, Türk tüketicisinin süpürge tercihlerinde güçlü performans, çoklu fonksiyon, kullanım kolaylığı ve hafiflik gibi özellikler aradığını gösteriyor. Yine önemli bir veri olarak, fiyattan çok performansa odaklı bir tercih eğilimi de mevcut.

Ülkemizde çoklu yüzeylerde ve farklı zeminlerde kullanılabilen robot ve dikey süpürgeler son yıllarda çıkış yaptı ve yapmaya devam edecek. Ek olarak süpürme ve yıkama/buharla temizleme özelliklerini bir arada sunan ikisi bir arada özellikli cihazlar ise kullanım kolaylığı açısından yüksek potansiyele sahip.

Kısacası, tüketiciler, farklı temizlik ihtiyaçlarına aynı cihazla cevap verebilmek istiyor. Bu nedenle çok işlevli ürünlerin tercih edilme sıklığı da giderek artıyor.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Gözlemlediğimiz tüketici davranışları ve

teknolojik gelişmeler ışığında, süpürge pazarının geleceğinde akıllı fonksiyonlar, çoklu temizlik yeteneği ve enerji verimliliğinin öne çıkacağını söyleyebiliriz.

Dikey süpürgeler hiç kuşkusuz yükselişini sürdürecektir, şarj süresi daha kısa, batarya ömrü daha uzun ve daha hafif ama daha güçlü modeller kullanıcı beklentilerini karşılamak üzere gelecek.

Gelişmiş sensör teknolojileriyle donatılmış, yüzey tanıma ve otomatik güç ayarlama özelliklerine sahip modeller yaygınlaşacak. Aynı zamanda yapay zeka destekli robot süpürgeler, daha yüksek temizlik hassasiyeti ve haritalama kabiliyetiyle ev yaşamında daha fazla yer bulacak.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Tefal olarak kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştıran çözümler sunma misyonuyla hareket ediyoruz. Tüm ürünlerimizde güç, kalite ve kullanıcı dostu tasarımları bir araya getiriyoruz.

2016’dan bu yana yenilikçi, çoklu performans sunabilen cihazlara doğru bir yönelim olduğunu görüyoruz ve bu yönde ürünler geliştiriyoruz. “2’si 1 arada” fonksiyona sahip modellerimiz hem süpürme hem yıkama işlemiyle kullanıcılara zamandan tasarruf sağlıyor. Dikey süpürgelerde sunduğumuz güç ve hafifliği aynı anda barındıran tasarımlar, kullanıcıların konforunu artırıyor.

Bizim için önemli olan sadece ürün satışı değil, iyi bir deneyim sunmak. Servis ağımızı, satış sonrası hizmetlerimizi ve müşteri memnuniyetimizi sürekli üst seviyeye taşımak bizim için çok değerli.

Buna ek olarak, Groupe SEB olarak her zaman pazara inovasyon katmayı önceliklendiriyoruz. Çok yakın zamanda pazara sunduğumuz, sektörde benzeri olmayan X-Clean 10 ürünüümüz bunun en yeni örneği çünkü bu ürün ile temizlikte yepyeni bir dönem başlattık diyebiliriz. Tefal X-Clean 10 Islak Sert Zemin Temizleyici Süpürge hem katı hem sıvı kirleri tek geçişte temizliyor. 180 derece yatabilen esnek tasarımı, tek tuşla kendi kendini temizleyip kurutabilme gibi yenilikçi özelliklere de sahip.

Pozitera'yla Her Temas, Satışa Dönüşür!

Eğitimli ekiplerle, markanızı tüketiciye doğru şekilde ulaştırarak satışlarınızı artırıyoruz.



Pozitera
Pozitera Perakende
Geliştirme Hizmetleri

pozitera

444 50 70

Şık ve Yeni Tasarımıyla

AIRFEL 24.000 BTU INVERTER
SALON TİPİ KLİMA

2 Yıl Cihaz
3 Yıl Kompresör

24 Saat Zamanlayıcı

Arıza Tanımlama

110°
Hava Üfleme

R32
Çevre Dostu Gaz

Turbo Modu

i-Clean

Cold Catalyst
Filtre



PANALI DAY. TÜK. MALL. SAN. VE TİC. A.Ş.

Airfel Marmara Bölge Distribütörü

Yenidoğan Mah. Abdi İpekçi Cad.

No: 159 Bayrampaşa / İstanbul

0555 963 14 49 / www.panali.com.tr



1W Enerji Tüketimi



Turbo Modu



A++ Enerji Sınıfı



24 Saat Zamanlayıcı



*2 Yıl Cihaz
3 Yıl Kompresör*



Arıza Tanımlama



Uyku Modu



*Düşük Sıcaklıkta
Çalışma*



Çevre Dostu Gaz



AIRFEL Klimalarla *Bahar Ferahlığı Evinizde*



airfel
Daima senden yana

PANALI DAY. TÜK. MALL. SAN. VE TİC. A.Ş.
Airfel Marmara Bölge Distribütörü
Yenidoğan Mah. Abdi İpekçi Cad.
No: 159 Bayrampaşa / İstanbul
0555 963 14 49 / www.panali.com.tr



DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Ürünlerimizi “akıllı yardımcı” konseptiyle geliştiriyoruz

Ping Li

Roborock APAC Bölgesi Satış Direktörü



Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Türkiye robot süpürge pazarı, son yıllarda kullanıcı beklentilerindeki değişimle birlikte hızlı bir dönüşüm yaşıyor. Kalite, teknoloji, estetik ve satış sonrası hizmet, artık tüketicilerin karar süreçlerinde temel kriterler haline geldi. Roborock olarak, bu gelişmeleri yakından izleyerek Türkiye'yi öncelikli büyüme pazarlarımızdan biri olarak konumlandırıyoruz. 2024 yılında Roborock, IDC'nin Q4 Küresel Akıllı Ev Cihazları Raporu'na göre global pazarda satış hacminde %16, gelirden ise %22,3 pazar payıyla liderliğini sürdürdü. Türkiye ise bu küresel başarının merkezindeki stratejik pazarlardan biri.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Tüketiciler artık sadece güçlü emiş gücü değil, aynı zamanda günlük yaşamı kolaylaştıran akıllı özellikler, estetik tasarım ve kapsamlı servis ağına da önem veriyor. Özellikle Türkiye'deki kullanıcılar, çok yüzeyli temizlik yapabilen, yüksek performanslı ve düşük profilli robot süpürgelere yöneliyor.

Yeni Saros serimiz bu beklentilere doğrudan yanıt veriyor. 22.000 Pa emiş gücüne sahip HyperForce teknolojisi ve ultra ince gövdesiyle parke, mermer ve uzun tüylü halılarda bile etkili temizlik sunarken, OmniGrip mekanik kol teknolojisiyle üç boyutlu temizlik anlayışını bir üst seviyeye taşıyor.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Süpürge teknolojileri artık sadece temizlik değil, yaşam konforu ve kullanıcı etkileşimi odaklı ev içi çözümler sunmaya evriliyor. Önümüzdeki dönemde robot süpürgelerde yapay zekâ destekli navigasyon sistemleri, daha hassas sensör teknolojileri, çok yüzeyli temizlik optimizasyonları ve mobil uygulama entegrasyonu gibi gelişmeler öne çıkacak.

Roborock olarak, bu dönüşümün öncüsü olmayı hedefliyoruz. Ürünlerimizi “akıllı yardımcı” konseptiyle geliştiriyor, robot süpürgeleri yalnızca temizlik cihazı olarak değil, günlük hayatın aktif bir parçası haline getiriyoruz.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Roborock'un en güçlü farkı, teknolojiye sadece mühendislik açısından değil, kullanıcı deneyimi odaklı yaklaşması.

Geliştirdiğimiz her üründe gerçek kullanıcı geri bildirimlerine göre hareket ediyoruz. Türkiye'ye özel yaşam alanları, zemin yapısı ve temizlik alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak çözümler sunuyoruz.

Ayrıca, Türkiye'de marka bilinirliğimizi artırmak için yerel alışveriş noktaları, online platformlar ve KOL (Key Opinion Leader) iş birlikleriyle tüketicilerle doğrudan temas kuruyor; deneyim odaklı medya projeleriyle teknolojiyi daha anlaşılır ve ulaşılabilir hale getiriyoruz.



PHILIPS

Kıl kökü seviyesinde yakın tıraş, Ultra hassasiyet

Tıraş edilmesi en zor bölgelerde bile



¹Kaynak: Euromonitor International Limited, perakende satış hacmi, tıraş makinesi kategori tanımı baz alınarak, 2024 verileri, Ekim 2024 ayında yapılan araştırmaya göre.

DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Arzum: "Robot süpürgeler segmenti büyük bir ivme geçiriyor"



Genel olarak Türkiye süpürge pazarını değerlendirir misiniz? Marka özelinde bu pazardaki genel konumunuz nedir?

Türkiye süpürge pazarı, küçük ev aletleri sektörünün en çok ciro getiren pazarı. Arzum olarak bu yıl bizim de "varız" demek istediğimiz ve yeni ürünlerimiz ile iddialı giriş yapmak istediğimiz pazar. Burada yıl sonuna doğru tüketicilerimizi gerçekten katma değerli ürünlerle buluşturacağımızdan bahsedebiliriz.

Arzum olarak, elektrikli ev aletleri sektöründeki yarım asrı aşan deneyimimiz ve köklü marka geçmişimizle birçok ürün grubunda liderliğimizi istikrarlı bir şekilde sürdürüyoruz. Türkiye süpürge pazarı ise küçük ev aletleri kategorisi içerisinde en yüksek ciroya sahip segmentlerden biri olarak öne çıkıyor.

Tüketici ihtiyaçlarının hızla değiştiği ve beklentilerin teknolojik gelişmelerle birlikte her geçen gün arttığı bu dinamik pazarda, süpürge kategorisinde de güçlü bir konum elde etmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, kısa bir zaman önce BLDC motor teknolojisiyle donatılmış ve yüksek emiş gücüne sahip dikey şarjlı süpürgelerimizi, ürün geliştirme ve mühendislik gücümüzün somut bir örneği olarak kullanıcılarımızla buluşturduk.

Yılın geri kalanında da ürün gamımızı daha yenilikçi ve kullanıcı odaklı modellerle genişletmeyi sürdüreceğiz. Hedefimiz, yıl sonuna kadar tüketicilerimizi katma değeri yüksek, teknolojik ve fonksiyonel ürünlerle buluşturarak süpürge segmentinde de fark yaratan bir marka konumuna ulaşmak.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Süpürge pazarının en çok tercih edilen kategorisi şarjlı süpürge kategorisi. En çok tercih edilen özellikler yüksek emiş gücü, kullanışlı aksesuarlar, kolay kullanım, kolay hazne boşaltma vs.

Günümüzde süpürge pazarında tüketici tercihlerinin belirgin şekilde yöneldiği segment, şarjlı dikey süpürgeler kategorisi. Bu ürünler hem kullanım kolaylığı hem de teknolojik donanımları sayesinde günlük temizlik rutinlerinde büyük kolaylık sağlıyor.

Süpürge teknolojilerinde önümüzdeki dönemde hangi değişiklikler olacak? Ne tür teknolojiler ve özellikler pazara sunulacak?

Önümüzdeki dönemde süpürge teknolojilerinde hem temizlik performansını artıran hem de kullanıcı deneyimini iyileştiren çözümlerin ön plana çıkacağını öngörüyoruz. Özellikle kendi toz haznesini otomatik olarak boşaltabilen, yani entegre çöp konteynerine sahip robot ve şarjlı süpürgeler, pazarda dikkat çeken yenilikler arasında yer alıyor. Bu tür sistemler, tüketiciye temizlik sırasında minimum müdahale ile maksimum konfor sunuyor.

Robot süpürgeler tarafında ise mobilite çözümleri ve yapay zekâ teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte, bu segment hızlı bir evrim geçiriyor. Günümüzde yalnızca bu alana odaklanan uzman markaların pazara

yön verdiğini görüyoruz. Süpürmenin yanı sıra zemin silme gibi fonksiyonlarla donatılan bu ürünler çok işlevli hale gelirken, önümüzdeki dönemde ev güvenliği, yaşlı bakımı gibi alanlarda da entegre çözümler sunmaları bekleniyor.

Böylelikle sadece teknolojik bir dönüşüm değil; aynı zamanda zamandan tasarruf ve kullanım kolaylığı açısından da önemli bir ilerlemeyi beraberinde geliyor. Biz de Arzum olarak bu yenilikleri yakından takip ediyor ve ürün geliştirme süreçlerimizde bu trendleri merkeze alıyoruz.

Siz marka olarak tüketicilere ne tür farklılıklar sunuyorsunuz?

Arzum olarak tüketicilere yüksek performans, kullanım kolaylığı ve yenilikçi tasarımı bir arada sunan ürünler geliştirmeye odaklanıyoruz. Özellikle şarjlı süpürge kategorisinde 500 Watt gibi oldukça yüksek bir emiş gücüne sahip modellerimizle pazarda fark yaratıyoruz. Bu seviye, segmentine göre dikkat çekici bir performans sunuyor ve günlük temizlik ihtiyaçlarını zahmetsizce karşılıyor.

Bununla birlikte, geniş aksesuar seçenekleriyle farklı yüzeylerde etkili temizlik imkânı sağlıyor; tek tuşla hazne boşaltma özelliğiyle kullanıcı deneyimini sadeleştiriyoruz. Kolay saklama aparatları sayesinde ise ürünlerimizin ergonomik kullanımı kadar pratik muhafazası da öne çıkıyor.

Gelecek dönemde piyasaya sunacağımız yeni modellerde de bu yüksek emiş gücü ve kullanıcı dostu fonksiyonları standart olarak sunmaya devam edeceğiz. Amacımız her kullanıcıya kendi yaşam tarzına uygun, işlevsel ve güvenilir çözümler sunmak.



500W Emiş Gücüne Sahip Yeni Arzum Magiclean Propower

Multi-Cyclone filtreleme sayesinde yüksek emiş gücü
ve BLDC motoru ile eviniz tertemiz.



**500
WATT**



arzum

DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Süpürgede online pazar yerlerinin rekabeti pazarda hissediliyor

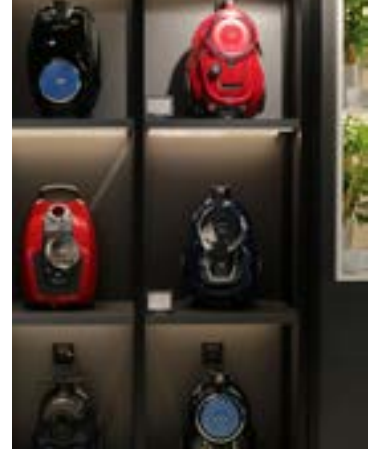
Akın Gazeteci - Muğla

Süpürge satışlarınız ne durumda? Geçen yıllarla karşılaştığınızda nasıl bir değişim söz konusu?

Yeni bir bayi olduğumuz için geçen yıla dair verimiz mevcut değil fakat sektördeki tecrübemize istinaden şu yorumda bulunabilirim; tüketici davranışlarıyla birlikte ürün gamından beklentide değişmektedir. Torbalı süpürgeler önce torbasız, sonra robota ve şimdi de dik şarjlı süpürgeye evriliyor. Bu durum kanal tercihi de yansıtmaktadır. Her ne kadar küçük ev aletleri büyük ürünlere nazaran daha çok deneyime dayalı bir gam olsa da kolay kargo, aralıklı fiyat makasları, sürekli kampanya dönemleri gibi sebeplerden online pazar yerlerinin rekabeti pazarda hissedilmektedir.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Torbalı ve torbasız süpürgelerde; filtre özellikleri (Yıkabilir/HEPA hijyenik vs) hazne kapasitesi, mükemmel temizleme sonuçları ve düşük enerji tüketimini bir arada sunan quattroPower teknolojisi ön plana çıkarken, dik şarjlı süpürgelerde batarya ömrü, sayısı ve şarj süresi, ıslak/kuru zemin temizleme, emiş gücü, maksimum çalışma süresi ve ağırlık gibi içeriklerde avantajlı markalar/modeller tercih edilmektedir.



Tüketiciler daha hafif, daha kullanımı kolay, daha sessiz ve hızlıca kullanabileceği süpürgeleri tercih ediyor

Burçak Köker Erdoğan - İstanbul

Süpürge satışlarınız ne durumda? Geçen yıllarla karşılaştığınızda nasıl bir değişim söz konusu?

Süpürge ürün gamında artış trendi var, Son 5 yılda özellikle pandemi döneminde başlayan "evde hijyen" farkındalığıyla birlikte süpürge satışları yükselişe geçti. Bu trend, günümüze kadar devam etti. Dikey Süpürge talebi patladı. Geleneksel torbalı süpürgelerden kablosuz, dikey ve akıllı süpürgelere yöneliş çok net. Robot süpürgelerde ise ilk bir iki yıl yoğun talep oldu, ancak son dönemde pazar bence nispeten doygunluğa ulaştı. Ancak yine de orta-üst segmentte hâlâ ilgi görüyor.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Tüketiciler daha hafif, daha kullanımı kolay, daha sessiz ve hızlıca kullanabileceği süpürgeleri tercih ediyor. Kablosuz ve Dikey Tasarım yöneliminin daha yüksek olduğunu düşünüyorum. Alerjen ve hassas bünyeler için filtreler daha çok dikkat edilmeye başlandı. Toz haznesi kolay çıkan, yıkanabilir filtreli modeller tercih ediliyor. Torbasız kullanım hâlâ önde, ürünün hızlı şarj edilebilirliği ve şarjının dayanıklılığı da gözlemlendiğim talepler arasında. Tabii bunun yanı sıra tüketiciler güvenilir markalar ve mevcut kampanya ve ekstra hediyeleri de örneğin yedek filtre, ekstra başlık hediyesi vb. göz önünde bulundurarak alım yapıyorlar.



Son dönemde dik süpürge satışlarında artış var

Gül Deneç - İstanbul

Süpürge satışlarınız ne durumda? Geçen yıllarla karşılaştığınızda nasıl bir değişim söz konusu?

Satışlarımız geçen yıla göre satış oranımız aynı diyebiliriz. Dik süpürge satışlarında artış var. Yeni ürün gamı ile birlikte birçok müşterimize hitap edebiliyoruz. Torbalı modellerimiz sessiz olması özelliği ile torbasızlara göre daha fazla tercih ediliyor.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Genel olarak süpürge ürün grubumuzu incelemeye ve almaya gelen tüketicilerimizin yönelttiği sorular şu şekilde oluyor; Sessiz mi, çekim gücü nedir, hepa filtreli mi, torbasız var mı. Bu noktada rakiplerimizde olan tüm özellikleri içeren ürün gamımız mevcut. Mutlaka müşterimize hitap eden bir model sunabiliyoruz. Son olarak da şarjlı dik süpürgelerimiz ve robot süpürgelerimiz çok soruluyor ve günlük kullanım için tercih ediliyor.



Inverter



Simfer A++ Split Klimalar ile
Dört Mevsim İdeal Sıcaklık!



simfer

DOSYA

Türkiye Süpürge Pazarı

Müşteri profilini kendimiz belirleyip, onları hayatlarını kolaylaştıracak süpürgelere yönleltmemiz gerekiyor

Bilal Arapoğlu - Sakarya

Süpürge satışlarınız ne durumda? Geçen yıllarla karşılaştırdığınızda nasıl bir değişim söz konusu?

Öncelikle süpürge satışlarımız geçen senelere göre aynı oranda devam etmektedir. Fakat mevsimler arası değişiklik gösterebiliyor. Örnek vermek gerekirse ilkbahar ve Sonbahar aylarında satışlarımızın oranı yaz ve kış aylarına göre daha fazla. Geçen yıllara kıyasla süpürge satışlarımızdaki en büyük etkenler müşterilerimizin istekleri oluyor. Müşteri istekleri güncel reklam ve yeni ürünlere göre değişiklik gösterebiliyor. Önceden süpürge satışlarında emiş gücü gibi işin teknik detaylarını müşterilerimize sunarken şimdi ise süpürgelerin nasıl hayatımızı kolaylaştırdığından bahsediyoruz. Bu sebeplerden dolayı süpürge satışlarımız için bizlerin de trendleri takip edip nasıl bir kolaylık sağladıklarını bilmemiz lazım.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Müşterilerimizin artık bir süpürge aradığı en önemli özellik az emek harcıyıp birçok işi aynı anda ve iyi yapmak. Bundan dolayı hem süpüren hem silen hem de sildikten sonra kendi silme başlığını yıkayabilen makineler tercih ediliyor. Bu makinelerde de müşterilerimizde fikir ayrılıkları olabiliyor. Örnek vermek gerekirse vakitsizlikten kaynaklı robot süpürge ihtiyacı olan müşterilerimiz varken ben ne süpürdüğümü göreceğim düşüncesinde olan müşterilerimizde var. Bu müşterilerimizi de isteğini karşılamak bizlerin elinde. Müşteri profilini kendimiz belirleyip, onları hayatlarını kolaylaştıracak süpürgelere yönleltmemiz gerekiyor.



En çok tercih edilen ürünler; kablosuz, şarjlı, hafif ve sessiz çalışan dikey süpürgeler

Yağmur Metin - İstanbul

Süpürge satışlarınız ne durumda? Geçen yıllarla karşılaştırdığınızda nasıl bir değişim söz konusu?

Son yıllarda süpürge kategorisinde ciddi bir dönüşüm yaşanıyor. Özellikle dikey şarjlı süpürgelerin yükselişiyle birlikte geleneksel toz torbalı veya torbasız modellerin satışlarında bir miktar düşüş gözlemliyoruz. Buna karşın, toplam süpürge satışlarımızda önceki yıllara kıyasla artış söz konusu. Bu artışta tüketici alışkanlıklarının değişmesi, kompakt ve pratik ürünlere yönelim ile teknolojik gelişmelerin etkisi büyük. Özellikle pandemi sonrası dönemde evde geçirilen sürenin artması, temizlik ürünlerine olan ilgiyi artırdı. 2024 yılı itibarıyla bir önceki yıla göre süpürge satışlarımızda yaklaşık %5-10 oranında bir artış yaşadık.

Son dönemde süpürgeler özelinde en çok tercih edilen özellikler nelerdir? Tüketiciler daha çok hangi ürünlere yöneliyor, neden?

Tüketiciler artık sadece temizlik performansına değil, aynı zamanda kullanım kolaylığına ve teknolojiye de büyük önem veriyor. Bu doğrultuda son dönemde en çok tercih edilen ürünler; kablosuz, şarjlı, hafif ve sessiz çalışan dikey süpürgeler oldu. Özellikle uzun pil ömrü, HEPA filtre, sessiz çalışma özelliği ve LED aydınlatmalı başlık gibi teknolojik donanımlar dikkat çekiyor. Ayrıca toz kapasitesinin kolay temizlenebilir olması ve kompakt tasarım da tüketicinin seçiminde belirleyici oluyor. Robot süpürgelere de ilgi devam ediyor; özellikle çalışan ve evde çok vakit geçiremeyen kullanıcılar için zaman kazandıran bu ürünler tercih sebebi.



Bayi Ağına Katılın

Türkiye Pazarına Yeniden Ağırlık Veriyoruz!

En köklü yerli ısıtıcı markası olan **UFO**, yurtdışı başarılarının ardından Türkiye pazarına yeniden ağırlık vererek faaliyetlerine devam edecektir.

UFO'nun ayrıcalıklı dünyasına katılarak bu heyecan verici dönemin bir parçası olun! **QR** kodunu tarayarak veya web sitemizi ziyaret ederek '**Bayi Başvurusu**' bölümünden başvurunuzu yapabilirsiniz.

Şimdi harekete geçin, bu benzersiz fırsatı kaçırmayın!



UFO SAĞLIKLI DIR



UFO EKONOMİKTİR



UFO UZUN ÖMÜRLÜDÜR



UFO®



Her mevsim yanınızda olan **Akıllı teknoloji**



Bayim Ol



Sektöre Liderlik Eden Ürün Kalitesi



Yüksek Müşteri Memnuniyeti



Yenilikçi Üretim Anlayışı



Geniş Servis Ağı



7/24 Müşteri Desteği

İletişim : info@ufotr.com



/ufokurumsal



www.ufotr.com

Güney Afrika ve Türkiye arasında bir iş birliği daha kuruldu

Türkiye ile Güney Afrika arasında yeni bir köprü olacak yatırım hamlesi ve ortak gelecek vizyonu kuruldu.

Güney Afrika Cumhuriyeti'nin Ankara Büyükelçisi Sayın Dipuo Letsatsi Duba, MERS DTM Başkanı Sayit Zengin'i elçilik binasında ağırladı. Toplantı, iki ülke arasında karşılıklı ticaretin geliştirilmesi, yatırım olanaklarının artırılması ve ortak girişimlerin geleceği açısından son derece verimli geçti.

Görüşmede şirketimizin Cape Town'da bünyesine kattığı Şekerleme fabrikası ve Toptan Pazarlama şirketleriyle ilgili detaylı bilgi paylaşılırken, bu yatırımların bölgeye sağlayacağı istihdam ve ekonomik katkılar vurgulandı. Taraflar, Türk ve Güney Afrikalı iş insanlarını buluşturacak, karşılıklı yatırımlara

rehberlik edecek bir yapı kurulmasının önemine dikkat çekti. Bu doğrultuda ortak çalışma programı belirlenmesi konusunda fikir birliğine varıldı.

Toplantının bir diğer önemli gündem maddesi ise Cape Town'da üretilecek özgün bir şekerleme ürünüydü. Dubai Çikolatası ya da Belçika çikolatası gibi ülkeye özgü ve turistlerin ilgisini çekecek bir marka ürün yaratılması kararlaştırıldı. Bu ürünün hem Güney Afrika'nın tatlı kültürünü dünyaya tanıtması hem de Cape Town'un simgelerinden biri haline gelmesi hedefleniyor.

Ayrıca firmamızın inşaat, lojistik, gıda ve madencilik gibi çeşitli sektörlerde Güney Afrika'da gerçekleştirmeyi planladığı yatırımlar hakkında da bilgi verildi. Bu girişimler, Türkiye ile Afrika arasındaki ekonomik ilişkilerin derinleşmesine katkı sunacak stratejik adımlar olarak değerlendiriliyor.

2026 yılı ortalarında Cape Town'da 20.000 m²'lik bir alanda kurulması planlanan Turkish Trade Center projesi de toplantının dikkat çeken başlıklarındandı. İçerisinde 200 m²'den 5.000 m²'ye kadar Türk Markalarının showroomlarına sahip olacak bu merkez, Türkiye'nin Afrika'daki ticari ve kültürel vitrini olmayı hedefliyor.

Bu anlamlı buluşma, yalnızca ticari değil, aynı zamanda kültürel bir köprü kurma niyetinin de önemli bir göstergesi oldu.



Dipuo Letsatsi Duba
Güney Afrika Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi

Sayit Zengin
MERS DTM Başkanı





LG ART COOL™

Daha Sıcak, Daha Serin,
DUAL ile Daha İyi.



10 Yıl Inverter
Kompresör Garanti

ThinQ™



MERS



+90.212.2381008
+27.68.020 4345



www.mersdtm.com

Küçük Piyale Mah. Fişekhane Deresi Cad No: 2/3 İstanbul / Türkiye

Connaught park A12 Beaconvale, Cape Town, South Africa

Hobi artık bireysel değil, toplumsal bir dönüşüm aracı

“Yeni nesil hobi anlayışı, dijitalleşme, bireyselleşme ve sürdürülebilirlik gibi kavramlarla iç içe geçmiş durumda. İnsanlar yalnızca estetik değil, aynı zamanda anlamlı, çevreci ve kişiselleştirilmiş ürünler ortaya koymak istiyor. Bu dönüşüm, ürün geliştirme vizyonumuzu da şekillendiriyor. Biz artık sadece bir dikiş makinesi sunmuyoruz; kullanıcıyı üretmeye teşvik eden, ilham veren, sürdürülebilir bir yaşam biçiminin parçası olan çözümler geliştiriyoruz. Özellikle kadın kullanıcıların, evlerinde ürettikleri ürünleri satarak ekonomik özgürlüklerini kazandığına, sosyal medyada büyük topluluklar kurduğuna ve bu süreçte ilham verdiklerine tanıklık ediyoruz. Hobi artık bireysel değil, toplumsal bir dönüşüm aracı.”

Hobi pazarı oldukça geniş bir dünya. Singer olarak bu pazarda hangi kategorilere hitap ediyorsunuz? Kimleri kapsayan bir ekosistemden söz ediyoruz?

Hobi pazarı gerçekten de çok katmanlı, çok renkli ve her geçen gün daha da büyüyen bir dünya. Singer olarak biz bu dünyaya yalnızca bir ürün üreticisi olarak değil, aynı zamanda ilham veren bir yol arkadaşı olarak yaklaşıyoruz. Hobi pazarındaki varlığımızı, dikiş makineleri, nakış makineleri, hobi kesim makinesi ve aksesuarlar gibi çok geniş bir yelpazeye yaydık. Ekosistemimize baktığımızda ise sadece bireysel kullanıcıları değil, aynı zamanda üretim odaklı düşünen, bu işten gelir elde etmek isteyen girişimcileri de kapsayan bir topluluktan söz ediyoruz.

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, hobi ürünlerinde de akıllı ve çok fonksiyonlu çözümler öne çıkıyor. Singer bu teknolojik dönüşümün neresinde?

Singer olarak kurulduğumuz günden bu yana inovasyon, markamızın temel taşlarından biri. Kullanıcılar artık daha zeki, hızlı ve işlevsel ürünler arıyor. Biz de bu beklentiye uygun olarak, makinelerimizi dijital ekranlı, çok fonksiyonlu, farklı dikiş ve kesim özelliklerine sahip olacak şekilde geliştiriyoruz.

Örneğin, yeni hobi kesim makinemiz Memento, teknolojinin gücünü kullanıcı dostu bir arayüzle birleştirerek, profesyonel kalitede üretimi herkes için mümkün kılıyor. Singer Memento, programındaki hazır projeler sayesinde zahmetsiz tasarımlar oluşturmayı mümkün kılıyor. Farklı yüzeylere baskı yapma özgürlüğü sunarak camdan ahşaba, kâğıttan kumaşa kadar geniş bir malzeme yelpazesinde yaratıcı projeler üretme imkânı sağlıyor. Modadan dekorasyona ve organizasyon malzemelerine kadar geniş bir kullanım alanı sunarak da yaratıcılığın her alanına dokunuyor.

Yeni hobi kesim makineniz Memento, kullanıcılara hangi inovatif imkânları sunuyor? Hangi malzemelerle çalışılabilir, ürünü kimlere öneriyorsunuz?

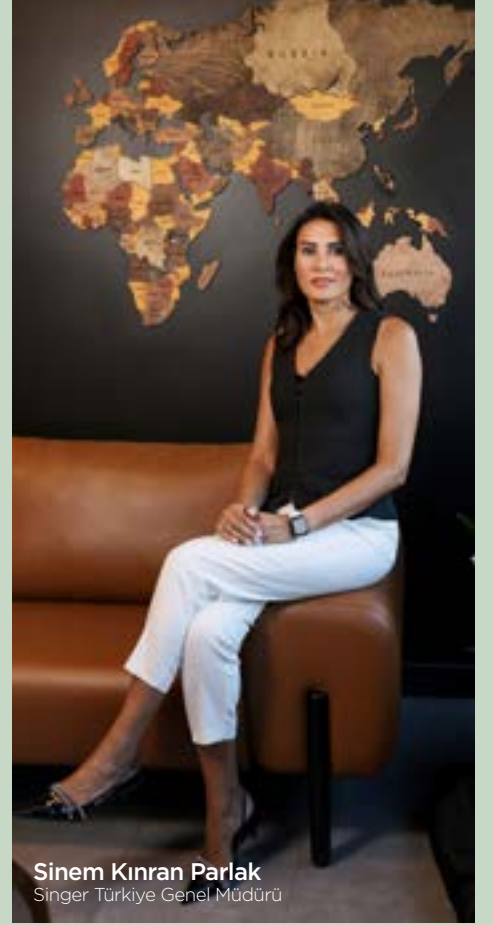
Memento, Singer'in hobi dünyasındaki yeni nesil ürünlerinden biri ve piyasaya sunduğumuz en yenilikçi çözümlerden. Özellikle kişiselleştirilmiş ürünler üreten girişimciler için bu ürün, zaman ve maliyet açısından büyük avantaj sağlıyor. Aynı zamanda öğretmenlerden el işi eğitimlerine, organizasyon firmalarından butik üreticilere kadar çok farklı profiller için uygun.

Memento ile hangi alanlarda, ne gibi tasarımlar oluşturmak mümkün?

Memento ile yapılabilecekler, tamamen kullanıcının yaratıcılığına kalıyor. Kırtasiye ürünlerinden hediyeelik eşyaya, iç mekân dekorasyonundan şık organizasyonlara kadar pek çok alanda yaratıcı projeler hayata geçirilebiliyor. Örneğin; kişiye özel kıyafetler ve ev tekstili ürünleri, düşünler için kişiselleştirilmiş davetiyeler, butik oteller için masa üstü menüler, çocuk odaları için özel duvar aksesuarları veya bir doğum günü partisi için tematik süsler tasarlanabiliyor.

Bu tür makineler çoğu kullanıcıya “teknik” gelebiliyor. Memento’yu ilk kez kullanacak biri için süreç nasıl işliyor? Kullanımı ne kadar kolay ve yönlendirme desteğiniz var mı?

Memento'nun en önemli farklarından biri, son teknolojiyi kullanan ama bir o kadar da yalın bir arayüz sunması. Bu sayede önceden teknik bir bilgiye sahip olmayan bir kullanıcı dahi, makineyi açtığı andan itibaren rahatça projelerine başlayabiliyor. Bilgisayar ile entegre çalışan cihazda, adım adım yönlendirme ve içerik desteği sunuluyor. Yani kullanıcı önce tasarımını belirliyor, malzemesini takıyor ve tek tuşla kesim sürecine geçebiliyor.



Sinem Kınran Parlak
Singer Türkiye Genel Müdürü

Hobi ürünlerinde kişiselleştirme en çok talep gören özelliklerden biri. Memento ile kişiselleştirme konusunda nasıl bir özgürlük sunuyorsunuz?

Günümüzde insanlar, göz önünde olduklarında kullandıkları ürünlerden günlük eşyalarına kadar her şeyin kendilerine özel olmasını bekliyor. Memento tam da bu ihtiyacı karşılamak üzere geliştirildi. Çünkü cihaz, her kullanıcının kendi yazı stilini, kendi motifini veya kendi adını dahi malzemeye işleyebilmesini sağlıyor. Düşün şekerlerinden bebek anı kartlarına, kişiselleştirilmiş tişörtlerden telefon kılıflarına kadar pek çok ürünün üzerine istenilen tasarım kolaylıkla uygulanabiliyor. Kullanıcı, çizim veya yazı karakterini kendi seçiyor, boyutlandırıyor ve hangi malzemeye uygulanacağına karar veriyor.

Memento’yu malzeme kullanımında geri dönüşüm ve sürdürülebilirlik açısından nasıl yorumluyorsunuz?

Singer olarak sürdürülebilirlik konusunu sadece çevresel değil, sosyal ve ekonomik boyutlarıyla da ele alıyoruz. Memento’yu geliştirirken de bu ilkelerden ayrılmadık. Ürün, kullanıcıların artık kumaş parçalarından ambalaj kartonlarına kadar pek çok malzemeyi yeniden değerlendirmesine

imkân sağlıyor. Bu da sadece bireysel tasarruf sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda kullanıcıya “yeniden dönüşüm” yaratma tatmini de veriyor.

Singer olarak kullanıcılarınıza sadece ürün değil, aynı zamanda bilgi ve eğitim desteği de sağlıyorsunuz. Türkiye genelinde kaç ilde, kaç kişiye ücretsiz eğitim desteği sunuyorsunuz? Eğitim destek modeliniz hakkında neler söylersiniz?

Singer olarak, eğitim çalışmalarına uzun yıllardır büyük önem veren bir markayız. Yıllardır, köy köy gezerek ev ev eğitimler gerçekleştirdik. Bu geleneği halen sürdürüyoruz ve Türkiye'nin dört bir yanında etkinlikler düzenliyoruz. Bu çerçevede dikiş makinesi kullanımı artırmak amacıyla geniş bir eğitim yelpazesi sunuyoruz. Eğitimlerimizi çeşitli lokasyonlarda, halk eğitim merkezlerinden meslek liselerine, belediye kurslarından üniversitelere ve özel dikiş atölyelerine kadar birçok yerde gerçekleştiriyoruz. Ayrıca, Singer Türkiye YouTube kanalımızda eğitim videolarımız da mevcut; bu videolarda dikiş makinelerinin ve dikiş ayaklarının kullanımına dair detaylı içerikler sunuyoruz.

Eğitim çalışmalarımız kapsamında farklı sivil toplum dernekleri ve akademik kurumlarla da iş birliği gerçekleştiriyoruz. Örneğin, Habitat Derneği ile iş birliği yaparak özellikle deprem bölgelerinde eğitimler gerçekleştiriyoruz. Ayrıca, Kariyer Eğitim Kurumları ile geçmişte workshop'lar yaptık. Üniversitelerde moda tasarımı bölümleriyle workshop'lar düzenliyoruz ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Kadın ve Aile Hizmetleri ile iş birliği yaparak belediyenin kadın kurs merkezlerinde eğitimler veriyoruz. Ayrıca Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü ile protokollerimiz çerçevesinde meslek liselerine makine bağışında bulunuyor ve atölye açılmasına katkıda bulunuyoruz. Bununla birlikte öğrencilere burslar sağlıyoruz ve dikiş ile ilgili bölümleri olan meslek liselerinde düzenli olarak çanta dikim workshop'ları gerçekleştiriyoruz.

Türkiye genelinde bugün itibarıyla neredeyse her ilde aktif olarak yüz yüze eğitimler ve



makine workshop etkinlikleri düzenliyoruz. Bu etkinliklerde yılda yaklaşık 5 binden fazla kadına ulaşıyoruz. Ayrıca dijital platformlar üzerinden yürüttüğümüz eğitimlerle de bu sayının ötesine geçiyoruz.

Singer olarak hem gelenekseli temsil ediyor hem de yeni nesil teknoloji ile geleceğe yatırım yapıyorsunuz. Momento, bu iki yaklaşımın neresinde? Önümüzdeki dönemde hobi ürünleri alanında nasıl bir vizyonunuz var?

Singer'in 170 yılı aşkın tarihine baktığınızda, bir yandan geleneksel el işçiliğinin zarafetini

taşıyan, diğer yandan da endüstri 4.0 düzeyinde çözümler sunan bir marka görürsünüz. Momento ise bu iki yaklaşımın somutlaşmış hali diyebilirim. Momento, teknoloji ile duyguları ve yaratıcılığı buluşturan bir ürün. Kullanıcıya nostaljik bir el emeği hissi verirken, yeni nesil teknolojilerle hayallerinizi hayata taşımanızı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde hobi segmentindeki vizyonumuzu daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Momento ile başlayan bu yeni dönem, bizim için sadece bir ürün lansmanı değil, yaratıcılığın önündeki tüm engelleri kaldırma vizyonumuzun da bir yansıması.





LG ile Yaz Boyu Temiz Hava ve Akıllı Konfor: Evinizi Geleceğe Taşıyan Teknoloji

Yaz aylarının yaklaşmasıyla birlikte Türkiye genelinde sıcaklıklar hızla artarken, serin ve sağlıklı iç mekanlar oluşturma ihtiyacı da aynı oranda önem kazanıyor. Akdeniz ve karasal iklim kuşaklarının etkili olduğu Türkiye, yaz aylarında yüksek sıcaklık ve nem seviyelerine maruz kalıyor. Bu durum hem yaşam konforunu hem de sağlığı doğrudan etkiliyor. LG ise bu ihtiyaca yönelik geliştirdiği akıllı klima ve hava temizleme çözümleriyle fark yaratıyor.

Dünyanın önde gelen teknoloji markalarından LG, hem estetik hem de teknolojik açıdan üstün ürün gamıyla, sıcak yaz günlerinde serinliği, yıl boyu ise hijyenik ve sağlıklı hava kalitesini kullanıcılarına sunuyor.



LG ARTCOOL™: Şıklık, Sağlık ve Verimlilik Bir Arada Sunuyor

LG'nin ThinQ™ özellikli Split Klima serisinin dikkat çeken modeli **LG ARTCOOL™**, yalnızca güçlü performansı ile değil, aynı zamanda şıklığıyla da öne çıkıyor. Aynalı dış yüzeyi sayesinde bulunduğu ortama modern bir görünüm kazandıran ArtCool, fonksiyonel olduğu kadar estetik de bir çözüm sunuyor.

En dikkat çekici özelliklerinden biri ise Sağlık Bakanlığı onaylı **UVNano™ teknoloji**sine. Bu teknoloji, klimanın içindeki fanı sterilize ederek %99,99 oranında bakteri ve küf oluşumunu engelliyor. Çok aşamalı filtreleme sistemi sayesinde zararlı partikülleri, kötü kokuları ve havadaki alerjenleri etkisiz hale getirerek iç mekan havasını tazelerken, otomatik iç temizlik özelliğiyle cihaz her zaman hijyenik kalıyor.

Ayrıca **Aktif Enerji Kontrolü** fonksiyonu, odadaki kişi sayısı ve aktivite seviyesine göre 4 kademe enerji yönetimi sağlayarak %57'ye kadar enerji tasarrufu sunuyor. LG ThinQ™ uygulaması sayesinde ArtCool, uzaktan kontrol edilebiliyor ve yaşam alanınızı siz eve varmadan ideal sıcaklığa getiriyor.

LG DUALCOOL™ Plus: Akıllı Enerji Yönetimi ile Yüksek Performans

LG DUALCOOL™ Plus, DUAL Inverter teknolojisiyle donatılmış ve enerji verimliliğini ön planda tutan bir klima serisi olarak dikkat çekiyor. Cihaz, ortamı hızlıca istenilen sıcaklığa getirirken enerji tüketimini %70'e kadar azaltıyor. Plasmaster™ İyonizer+ teknolojisi sayesinde ise iç mekandaki bakterileri, virüsleri ve kötü kokuları etkisiz hale getirerek daha sağlıklı bir hava ortamı sağlıyor.

Ayrıca LG ThinQ uygulamasıyla tam uyumlu çalışan DUALCOOL™ Plus, kullanıcılara zamandan tasarruf, konfordan ise ödün vermeden klima deneyimi sunuyor.

LG DUALCOOL™ Sirius: Geniş Alanlar İçin Maksimum Güç ve Sessizlik

Büyük ve ferah alanların iklimlendirmesinde performans ve estetik arayanlar için geliştirilen **LG DUALCOOL™ Sirius**, geniş hava üfleme kapasitesi, modern tasarımı ve düşük ses seviyesi ile öne çıkıyor. UVnano™ teknolojisiyle hijyen standartlarını en üst seviyeye çıkaran Sirius serisi, güçlü motoruyla geniş metrekarelerde dahi hız ve eşit hava dağılımı sağlıyor.

LG DUALCOOL™ Eco: Çevre Dostu ve Bütçe Dostu Seçenek

Çevreci teknolojiyi uygun fiyat avantajıyla sunan **LG DUALCOOL™ Eco**, temel iklimlendirme ihtiyaçları için ideal bir model. DUAL Inverter teknolojisi sayesinde enerji tüketimini minimize ederken, sessiz çalışma özelliğiyle kullanıcıların konforunu artırıyor. Ekonomik, verimli ve güvenilir bir çözüm arayanlar için LG DUALCOOL Eco, akıllı bir yatırım.

LG SalonTipi Klima(v): Geniş Mekanlar İçin Maksimum Konfor

Özellikle büyük salonlar, açık ofisler, kafe ve mağaza gibi yarı ticari alanlarda güçlü iklimlendirme ihtiyacına özel olarak geliştirilen **LG AP-H48GTLA0 48.000 Btu salon tipi klima**, yüksek performansı ve geniş etki alanıyla öne çıkıyor. 48.000 BTU kapasitesiyle büyük hacimli alanlarda dahi hızlı soğutma/ısıtma sağlayan bu model, zarif dikey tasarımı sayesinde mekan estetiğini de koruyor.

Enerji verimliliği, sessiz çalışma ve kolay bakım gibi özellikleriyle ticari kullanıcıların da beğenisini kazanan LG Salon Tipi Klima, LG'nin ileri inverter teknolojisiyle donatılmış durumda. Bu sayede, uzun süreli kullanımda hem işletme giderlerinden tasarruf sağlıyor hem de çevreye duyarlı bir çözüm sunuyor.

Total Air Care yaklaşımıyla, bu salon tipi klima LG PuriCare™ 360° hava temizleyicileriyle birlikte kullanıldığında, geniş alanlarda bile her köşeye eşit dağılmış, serin, temiz ve sağlıklı hava sağlamak mümkün hale geliyor.





LG PuriCare™ 360°: Temiz Havanın Yeni Tanımı

Yaz aylarında sadece sıcaklık değil, artan toz ve polen gibi alerjenler de yaşam kalitesini düşürebiliyor. LG bu noktada devreye girerek **PuriCare™ 360° Hava Temizleyici** serisiyle evlerin havasını dönüştürüyor. True HEPA filtre sistemi, 0.3 mikrona kadar olan partiküllerin %99,97'sini temizleyerek özellikle astım ve alerji gibi solunum rahatsızlığı yaşayan kullanıcılar için sağlıklı bir atmosfer sunuyor. Clean Booster özelliği sayesinde temiz hava 7,5 metreye kadar ulaşılabilir ve 360° hava akışı, bulunduğu alanın her köşesini etkili şekilde kapsıyor.

LG ThinQ™ desteği sayesinde hava temizleyici cihazlar da uzaktan kontrol edilebiliyor; hava kalitesi anlık olarak izlenip gerektiğinde cihaz otomatik olarak devreye giriyor.

LG, yalnızca sıcaklık kontrolü değil, aynı zamanda iç mekan hava kalitesine yönelik bütünsel çözümler sunarak **"Total Air Care"** ile tam hava bakımı anlayışını hayata geçiriyor. LG klimalar, ortam sıcaklığını ideal düzeyde tutarken; LG PuriCare hava temizleyiciler, aynı anda havadaki zararlı partikülleri, tozları ve alerjenleri yok ederek iki yönlü bir yaşam konforu sağlıyor. Böylece kullanıcılar, yıl boyunca hem serin hem de hijyenik bir atmosferin tadını çıkarabiliyor.

LG ThinQ™ ile Akıllı Yaşam Elinizin Altında

LG Wi-Fi özellikli tüm klima ve hava temizleyici ürünleri, **LG ThinQ™** uygulaması sayesinde mobil cihazlardan kontrol edilebiliyor. Bu teknoloji sayesinde kullanıcılar; cihazlarını uzaktan açıp kapatabiliyor, enerji tüketim analizlerini görebiliyor ve kendi kullanım senaryolarına göre otomasyonlar tanımlayabiliyor. Bu da sadece konfor değil, aynı zamanda enerji tasarrufu açısından da önemli bir avantaj sağlıyor.

Yaz Aylarında Serinlik, Yıl Boyunca Sağlık LG ile Evinizde

Türkiye'nin sıcak yaz koşulları düşünüldüğünde, iç mekanlarda serin, temiz ve konforlu bir hava yaratmak artık bir tercih değil, bir gereklilik. LG, UVnano teknolojilerinden enerji verimliliğine, estetik tasarımdan mobil kontrollere kadar geniş bir yelpazede sunduğu çözümlerle bu ihtiyaca cevap veriyor.

Eviniz ya da iş yeriniz için akıllı, sağlıklı ve çevre dostu bir iklimlendirme ve hava temizleme çözümü arıyorsanız; LG'nin inovatif ürünleri sizi geleceğin yaşam konforuna davet ediyor.



444 6 543

www.lg.com/tr



LG Klimalar



Daha Fazla Bilgi



Arnica Solara Hybrid, estetik ve teknolojiyi buluşturan tasarımıyla A'Design Awards'da ödül aldı

Dünyanın en kapsamlı ve prestijli tasarım yarışmalarından biri olarak kabul edilen A'Design Award&Competition, yalnızca estetik değil, aynı zamanda fonksiyonellik, sürdürülebilirlik ve kullanıcı deneyimi gibi çok katmanlı kriterlere göre kategorileri değerlendiriyor. Solara Hybrid; hem dikey hem yatay kullanıma uygun hibrit yapısı, yüksek çekim gücü ve çift batarya desteği ile temizlik alışkanlıklarını dönüştüren bir deneyim sunması ve estetik tasarımı ile Silver A'Design ödülüne layık görüldü.

Tasarım ve Ar-Ge DNA'sında var

Arnica, kuruluşundan bu yana yalnızca teknolojiyi değil, kullanıcı beklentilerini de odağına alan inovatif ürünleriyle fark yaratıyor. Arnica Tasarım Ekibi tarafından geliştirilen Solara Hybrid de, bu yaklaşımın somut bir örneği. Enerji verimliliği, kullanım esnekliği ve estetik formun uyumunun ön planda tutulması ve sürdürülebilirlik, Solara Hybrid'e ödül getiren özellikleri oldu.

Arnica Yönetim Kurulu Başkanı Senur Akın Biçer ödülle ilgili şunları söyledi: "Bu başarı, markamızın sadece üretim değil; aynı zamanda tasarım ve Ar-Ge yatırımlarına verdiği stratejik önemin bir yansımasıdır. Arnica olarak fonksiyonelliği yalnızca teknik bir özellik olarak değil, kullanıcı deneyimini şekillendiren temel bir değer olarak görüyoruz. Solara Hybrid ile sadece bir süpürge değil, kullanıcılarımızın yaşam kalitesini artıracak, zamandan tasarruf sağlayan ve görsel estetiğiyle



yaşam alanlarını zenginleştiren bir çözüm tasarladık. Tasarım odaklı inovasyona ve insan hayatına dokunan teknolojilere yatırım yapmaya devam edeceğiz."

Arnica, önümüzdeki dönemde tasarım odaklı Ar-Ge stratejisini daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Marka, kullanıcı alışkanlıklarını yakından takip ederek geliştirdiği çözümlerle yalnızca bugünün değil, geleceğin yaşam ihtiyaçlarına da yanıt vermeye odaklanıyor.



Kärcher, yeni mağazalarla Türkiye'de büyümeye devam ediyor...

Temizlik teknolojileri alanında dünyanın öncü markaları arasında yer alan Kärcher, Türkiye'de yeni mağaza açılışlarına devam ediyor. Büyüme stratejisi kapsamında yatırımlarını sürdüren Kärcher, Türkiye genelindeki 2'nci Kärcher Shop konsept mağazasını İstanbul Aksaray'da hizmete açtı. Marka, böylece diğer Kärcher Center mağazalarıyla birlikte, toplamda 16'ncı mağazasının kapılarını tüketicilerine açmış oldu.

Açılıшта bir konuşma yapan Kärcher Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gökmen, "Temizlik teknolojileri lideri Kärcher olarak en büyük amacımız, tüketicilerimize ileri teknolojinin yarattığı konforla en iyi temizlik deneyimini sunmak. Bunu yaparken Türkiye'deki tüketicilerimizin beklentilerini anlayarak, temizlik teknolojilerinde dünya standartları ile Alman kalitesini bir araya getirmeyi önceliğimiz kabul ediyoruz. Mağazalarımızı sadece ürün satış noktaları değil, tüketicilerimizle buluştuğumuz ve onları en doğru çözümlerle buluşturduğumuz deneyim alanları olarak tanımlıyoruz. Yenilenen Kärcher Shop Aksaray konsept mağazamız da bu vizyonumuzun önemli bir yansıması. Kurumsal kimliğimizle uyumlu, şık ve modern tasarımıyla hizmete açtığımız mağazamızda, tüketicilerimize ileri teknoloji çözümlerimizi deneyimleyebilecekleri özel alanlar sunuyoruz. Türkiye'deki büyümemizi destekleyen bu adımla, ülkemize yatırıma devam etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Mağazalaşma hamlemizi, doğru noktalarda açacağımız yeni mağazalarla sürdüreceğiz." şeklinde konuştu.

Yeni mağazada Kärcher'in ev ve bahçe ürünleri tüketicilerle buluşuyor...

Kärcher, yeni açılan Aksaray mağazasında, ev temizliği ve bahçe bakımı için geliştirdiği geniş ürün yelpazesini tüketicilerle buluşturuyor. Robot süpürge, dikey süpürge, buharlı temizlik makinesi, sert zemin temizleme makinesi, çim biçme makinesi ve basınçlı yıkama makinesi gibi birçok teknolojik ürün, mağazada özel oluşturulan deneyim alanlarında test edilebiliyor. Ayrıca ürünler hakkında detaylı bilgi almak isteyen tüketicilere, özel eğitilmiş satış personelleri destek veriyor.



Kärcher; İstanbul, Ankara, Antalya ve İzmir'deki konsept mağazalarının yanı sıra Türkiye genelinde 100'ün üzerinde bayi ve teknik servis ağıyla tüketicilerine yüksek kalitede hizmet sunmaya devam ediyor.

Tazeliđi Koruyan Akıllı Teknoloji

Simfer No-Frost Buzdolabı



635 Litre
Net İç Hacim



Inox
Yüzey



simfer

Geleceğin kapıları Ortaca ve Dalaman'da açıldı

Siemens Ev Aletleri, Muğla'daki en büyük deneyim mağazalarını Ortaca ve Dalaman'da açtı.



Zamanın ötesinde teknolojileri ve tasarımları ile eşsiz Siemens deneyimini yaşatmak için Akse DTM bünyesinde hizmet vermeye başlayan mağazaların açılışına Dalaman Belediye Başkanı Sezer Durmuş, Siemens Ev Aletleri Türkiye Kıdemli Satış Direktörü Ali Evren Dinç, Siemens Ev Aletleri Büyüme ve Strateji Yönetimi Müdürü Mustafa Çelenk, Siemens Ev Aletleri Batı Anadolu Bölge Satış Müdürü İbrahim Yazgan, Siemens Ev Aletleri Batı Anadolu Bölge Satış Alan Yöneticisi Barış Karakoç, Siemens Ev Aletleri Batı Anadolu Bölge Satış İş Geliştirme Sorumlusu Can Barlas, Siemens Ev Aletleri Batı Anadolu Bölge Satış Kanal Gelişim Sorumlusu Taylan Yorulmaz, Siemens Ev Aletleri Kuzey Anadolu Bölge Satış Müdürü Ceyhun Ertunç, Siemens Ev Aletleri Güney Anadolu Bölge Satış Müdürü Gökhan Koç, BSH Ev Aletleri Türkiye Ticari Pazarlama Müdürü Kasım Talip Topuz, BSH Ev Aletleri Batı Anadolu Bölge Servis Müdürü Alper Zengin, BSH Ev Aletleri Güney Anadolu Bölge Servis Müdürü Rafet Kızılkaya, BSH Ev Aletleri Türkiye Müşteri Değer Yönetimi Direktörü Ferhat Sarı, BSH Ev Aletleri Türkiye Müşteri İlişkileri Müdürü Doğan Algül, BSH Ev Aletleri Türkiye Proje Satış Müdürü Barış Gürcüoğlu, Türkiye'nin çeşitli şehirlerinden katılan BSH Ev Aletleri Yetkili Satıcıları ve Yetkili Servisleri'nin de aralarında bulunduğu çok sayıda davetli katıldı.

Açılışta mağaza yetkilileri Akın & Selin Gazeteci çifti konuklarla yakından ilgilenirken, mağaza hakkında da bilgi verdiler.



KUMTEL®

Lezzetleri Zamanın Ötesine Taşıyın

Her Mevsim, Her An Sofranızda!

HFR-160
160L 5 Çekmeceli
Derin Dondurucu



Dreame X50 Ultra: Dünyanın ilk geri çekilen biyonomik ayaklara sahip robot süpürgesi şimdi Türkiye’de

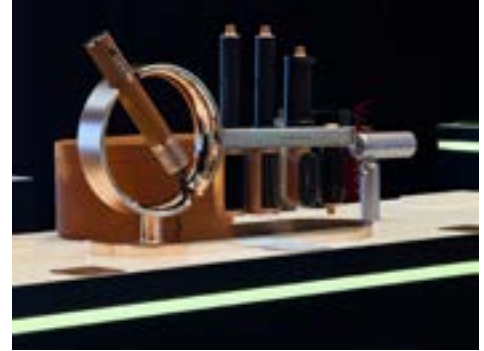
Dreame Technology, düzenlediği basın lansmanı ile şimdiye kadarki en güçlü robot süpürgesi X50 Ultra Complete ile birlikte akıllı ev temizliği ve kişisel bakım kategorisinde yer alan yeni ürünlerini tanıttı.

Geri çekilen biyonomik ayakları sayesinde 6 santimetreye kadar olan eşikleri kolaylıkla aşma özelliği sunan ProLeap Teknolojisi, kenar ve köşe temizleme özelliği sağlayan SideReach ve MopExtend teknolojisi, en yoğun kirleri dahi kolaylıkla süpürebilen 20,000Pa güçlü emiş gücü, tamamen otomatik temizlik istasyonu, saç ve tüy dolanmayı önleyici TriCut fırça ve akıllı haritalama teknolojisi ile kullanıcıların deneyimine sunulan ve Dreame’nin yeni ‘amiral gemisi’ olarak adlandırılan X50 Ultra Complete; halı, fayans ve ahşap gibi farklı zemin türlerine uyumlanarak etkili temizlik performansı sergilemesiyle öne çıkıyor. Dreame, X50 Ultra Complete ile birlikte H14 Dual Islak ve Kuru Süpürge, Z30 Kablosuz Dikey Süpürge, PM20 Akıllı Hava Temizleyici ve AirStyle Pro Saç Şekillendirme ürünleri ile zincir mağazalarda ve online satış kanallarında satışa başladı.

Ev içi temizlik teknolojilerinde inovasyonun sınırlarını zorlama iddiası taşıdıklarını ifade eden Dreame Türkiye Ülke Müdürü Engin Cesurer, “Dreame Technology olarak Türkiye pazarına sunduğumuz her yeni ürünle, tüketicilerimizin hayatını kolaylaştırmayı ve ev teknolojilerinde fark yaratmayı hedefliyoruz. Bugün tanıtımını gerçekleştirdiğimiz X50 Ultra Complete ve diğer ürünlerimiz, bu vizyonun en güçlü yansımalarından sadece birkaçı. Gelişmiş

yapay zeka teknolojisi, eşik atlama özelliği sunan ProLeap Sistemi, olağanüstü emiş gücü ve tam otomatik istasyonu X50 Ultra Complete, sadece bir robot süpürge değil; aynı zamanda evinizin akıllı bir temizlik asistanı. Tüm temizlik sürecini kullanıcıdan bağımsız şekilde neredeyse otonom hale getiren bu robot süpürge, temizlik deneyimini gerçek anlamda zahmetsiz hâle getiriyor.” dedi. Dreame’nin global vizyonu hakkında konuşan Cesurer, “Dreame olarak, yapay zeka destekli temizlik teknolojilerinde global ölçekte öncü bir rol üstleniyoruz. Çin’de bulunan akıllı üretim ve Ar-Ge merkezimizde, 1000’in üzerinde mühendisle birlikte, her yıl milyonlarca dolarlık yatırımla ev yaşamına değer katacak çözümler geliştiriyoruz. Bugün lansmanını gerçekleştirdiğimiz ürünler yalnızca donanım performansı ile değil, yazılım zekâsıyla da öne çıkıyor.” dedi.

Türkiye pazarına yönelik hedeflerinden söz eden Cesurer, “Türkiye pazarı bizim için stratejik öneme sahip. Ülkemizde yaşayan herkesin yüksek teknolojiyle buluşması gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle ürünlerimizi satışa sunmakla birlikte aynı zamanda Türk kullanıcılarının beklenti ve ihtiyaçlarına göre adapte ediyor, yerleştiriyor ve sürekli olarak iyileştiriyoruz. Dreame’nin globaldeki Ar-Ge gücü ve inovasyon odaklı yaklaşımını, Türkiye’deki güçlü iş ortaklarımız, müşteri memnuniyetine dayalı servis yapımız ve lokal iş birliklerimizle geliştiriyoruz. Çünkü bizim için teknoloji yalnızca bir araç değil, yaşam kalitesini artıran bir çözümdür.” dedi.



Hoover olarak, yenilenen marka kimliğimiz ile daha güçlü ve yenilikçiyiz

100 yılı aşkın deneyimimizi, yeni Hoover marka kimliğimiz ve yeni logomuzla birleştirip, aynı köklü mirası koruyoruz. Daha yenilikçi, daha güçlü performansla, daha ileriye yürüyoruz.

Zaman ilerledikçe, biz de geliyoruz ve her gelişimi tüketicilerimizin daha iyi bir hayat yaşamaları, Hoover ürünlerinin kolaylığını ve yeni teknolojilerini deneyimlemeleri için yapıyoruz.

Yıllardır güvenin, dayanıklılığın ve inovasyonun simgesi olarak ilerlediğimiz yolculukta, köklü geçmişimizden güç alarak, ürünlerimiz ve teknolojilerimizle milyonlarca eve dokunmaya devam ediyor ve hayalini kurduğumuz yenilikleri büyük bir heyecanla hayata geçiriyoruz

Performans verimliliği ve optimum kullanım süresinin mümkün olan en iyi kombinasyonunu sunmak için çözümler tasarlayıp uzun süreli performans sağlıyor, teknolojilerimizi ve ürünlerimizi sürekli geliştiriyoruz.

İlerlememizin modernliğini temsil eden yeni logomuz ile beraber köklü geçmişimizi geleceğe dönük vizyonumuz ile harmanlıyoruz ve kullanıcı deneyimini en üst seviyeye taşıyoruz.



Akıllı temizlik çözümleri markası Mova, gençlerin önündeki temizlik engelini kaldırıyor

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün gençliğe emanet ettiği 19 Mayıs Gençlik ve Spor Bayramı, bu yıl da heyecan ve coşkuyla karşılanırken, ülkemizin geleceğinin inşası için, gençlerin fikirlerine ve üretkenliğine ihtiyaç duyuluyor. Bu anlamlı günde, gençlerin enerjilerini ev işi gibi zaman alıcı işlere harcamak yerine; bilim, sanat, spor ve inovasyon gibi alanlarda hayallerine yönlendirilmeleri gerektiği bir kez daha gündeme taşınıyor. Tam da bu noktada devreye giren akıllı temizlik çözümleri markası MOVA, yapay zeka desteğiyle ürettiği akıllı robot süpürgeleriyle temizliğin zahmetini üstlenerek gençlerin zaman ve enerjilerini geleceklerine yatırım yapmak için kullanmalarına olanak tanıyor.

MOVA Türkiye Bölge Müdürü Toni Xia, bu yaklaşımı şöyle açıklıyor: "Gençlerin enerjilerini bilgi, beceri ve üretkenliğe odaklamaları hem bireysel hem toplumsal gelişim açısından kritik. Biz de akıllı süpürgelerimizle onların önündeki temizlik engelini kaldırıyoruz."

"Kullanıcı dostu elektrikli robot süpürgelerimizle gençlerin potansiyellerinin önünü açıyoruz"

McGill Üniversitesi'nin UNICEF, Dünya Bankası ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nden elde edilen verilerden hareketle küresel temizlik kültürüne dair gerçekleştirdiği araştırmaya göre, insanların %86'sı her gün en az 45 dakikasını evlerini temizlemek veya toparlamakla geçiriyor. Bunun yetişkin bireyler için büyük bir vakit kaybı anlamına gelmese de, özellikle gençlerin gelişime ayıracağı vakitlerin önünde bir engel teşkil ettiğini aktaran MOVA'nın Türkiye Bölge Müdürü Toni Xia, şu açıklamada bulundu: "Ev işleri gibi rutin görevlerin zaman yönetimi açısından nesiller üzerinde farklı etkiler yarattığı bir gerçek. Yetişkin bireyler için temizlik günlük yaşamın bir parçası olarak kabul edilse de, gençlerin en verimli çağlarında kişisel gelişimlerine, eğitimlerine, hobilerine ve sosyal aktivitelere ayıracakları kıymetli zamanın önünde önemli bir engel teşkil edebiliyor. Bu yüzden onların enerjilerini ve odaklarını, geleceği şekillendirecek bilgi ve becerileri edinmeye yönlendirmek, bireysel ve toplumsal ilerleme açısından hayati önem taşıyor. Biz de teknolojiyi, inovasyonu ve yapay zekayı merkeze alarak ürettiğimiz kullanıcı dostu elektrikli robot süpürgelerimizle gençlerin potansiyellerini tam anlamıyla gerçekleştirmelerinin önünü açıyoruz."



Yazın temizliği RS20 Pro'ya bırakın

Yaz geldi, yazlıklar açılıyor. Denizin, güneşin ve tatilin keyfini çıkarırken ev temizliğiyle kim uğraşmak ister? EZVIZ'in yeni nesil robot süpürgesi RS20 Pro, yazın sıcaklığında temizlik düşünmeden yaşamak isteyenler için birebir. EZVIZ'in akıllı ev teknolojilerindeki uzmanlığının son ürünü RS20 Pro, yazlık evler için de şehirdeki günlük yaşam için de ideal bir çözüm sunuyor. Zemin fark etmeksizin her alanda üstün temizlik sağlayan RS20 Pro, temizlik sürecini tamamen otomatikleştiriyor. Üstelik neredeyse hiçbir kullanıcı müdahalesi gerektirmeden.

Yüksek performans, derin temizlik

RS20 Pro'nun çok işlevli baz istasyonu; toz haznesini boşaltıyor, paspasları yıkayıp kurutuyor, temiz suyu kendi dolduruyor ve hatta temizlik solüsyonunu bile otomatik ekliyor. Üstelik saç ve tüyleri özel bıçak sistemiyle keserek bakım süresini kısaltıyor. 5 litrelik toz torbası 120 güne kadar değiştirilmeden kullanılabilir.

Kullanıcılar RS20 Pro'yu EZVIZ uygulaması üzerinden yönetebiliyor, farklı parametrelerle farklı temizlik görevleri oluşturabiliyor veya çalışma süresi boyunca kapsamlı bir temizlik randevusu organize edebiliyor. RS20 Pro ile tatil sayfiyedeki evinize gidince ya da tatilden dönünce sürpriz bir temizlik yorgunluğu yaşamıyorsunuz. Uzaktan komut verin o evinizi temizlesin. İster sayfiyede ister şehirde olun, temizlik hep kontrol altında. RS20 Pro, "Hey Google" ya da "Alexa" ile sesli komutlara yanıt veriyor; siz kumdan çıkmadan evi temizliyor.

Güvenlik ve temizlik bir arada

7.200 Pa'lık emiş gücüyle en inatçı kirleri bile çeken RS20 Pro, 10N basınçla çalışan döner paspas pedleriyle zeminleri ilk günkü gibi yapıyor. Halılara geldiğinde ise moplarını otomatik kaldırarak onları koruyor. EZVIZ farkını ortaya koyan en önemli özelliklerden biri de RS20 Pro'nun entegre kamerası. Evde olmadığınızda bile robot süpürge devriye

gezebilir, canlı görüntü aktarımıyla içinizi rahatlatır. Patili dostlar evde yalnız mı kaldı? RS20 Pro ile onlara da uzaktan göz kulak olabilirsiniz.





THUNDERBOLTS*

Thunderbolts*, 2023'de Ant Man and the Wasp : Quantumania ile başlayan MARVEL SİNEMATİK EVRENİ'nin (MCU) 5.safhasının son filmi. MCU'nun da 17. yılındaki 36. Film. Filmin adına son anda eklenen “*” sembolünün filmin sonunda anlayacağınız ama pazarlama kampanyaları yoluyla çoktan ortaya çıkmış bir sırrı var.

Marvel, Black Widow filminde çizgi romanlarda Black Widow'un kocası olarak geçen Alexei'i (Red Guardian) babası yapmıştı. Florence Pugh'ın oynadığı Red Room ajanı karakteri de evlatlık kız kardeşi olarak resmetmişti.

Thunderbolts*, DC'nin Suicide Squad ile yapmayı başaramadığı eskiden kötü olan yeni kahramanları bir araya getirme formülünü bu filmde başarı ile uyguluyor. Merkezde Yelena Belova karakterinde Florence Pugh ile. 1.60 lık bu süper gücü olmayan kara dullar (Scarlet Johansen & Florence Pugh) devasa süper güçlü erkek karakterlerin arasında normalde sırtması gerekirken, eğlence seviyesi düşmüyor eğer kendinizi bu dünyanın kabullerine alıştıırırsanız.

Yelena Belova (aslında çizgi romanda ikinci Black Widow), U.S. Agent ve The Ghost, filmin kötüsü Valentina Allegra de Fontaine tarafından birbirilerini öldürmeleri maksadıyla bir tesiste tuzağa düşürülürler ama beraber çalışarak ve oraya nasıl geldiğini kendinin de bilmediği Bob ile beraber bu tuzaktan kurtulurlar. Daha sonra Winter Soldier ve Red Guardian'ın da onlara katılmasıyla ekip tamamlanmış olur.

Marvel, insan özünü yakalayabildiği filmlerde başarılı oluyor. Bu filmde de başta Yelena ve Aleksey özelinde bunu hemen her karakter için (belki yeterince işlenmeyen kadın karakterler Taskmaster ve Ghost haricinde) başarıyor.

Filmin o kadar da fiziksel gücü olmayan ekibinin karşısına Marvel evreninin en güçlüsü Sentry'yi çıkarmak başlarda kötü bir fikir gibi gözükse de, genelde bu matematik işliyor.

Hayatlarına yeni bir amaç ve yön vermek isteyen anti kahramanlarımız, kötü amaçlara hizmet eden geçmiş yaşamlarındaki gibi tek tabanca takılmak yerine bir ekip olarak yarattıkları sinerjinin farkında olarak Yeni Avengers takımı olma yolundaki ilk adımlarını atıyorlar. Tabii bu takım ancak Marvel'in Superman'i Sentry ile gereken etkiyi yaratacaktır ileride.

Filme 13 yaş sınırı getirilmese, yönetmen daha özgürce film çekebilse çok daha iyi bir sonuç çıkabilirdi ortaya.

MARVEL SİNEMATİK EVRENİ'nin (MCU) 6. safhasının ilk filmi, bu yaz vizyona çıkacak ve daha önce beyazperdeye üç kere başarısız uyarlamalar ile gelen Fantastic Four (First Steps) olacak.

SinemaDem iyi seyirler diler.



HAZİRAN 2025 • SAYI: 312

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

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.



Sektörel Yayıncılar
Derneği Üyesidir.
www.seyad.org

THUNDERBOLTS





**TÜM BANKA
ŞUBELERİNDEN
LÖSEV Bağış**

**ALO LÖSEV
0312 447 06 60**

**ONLINE BAĞIŞ
losev.org.tr**

**Vekaleten kurban
kesiyoruz çünkü...**

**Her
Kurban
Lösemili
Çocuklara
CAN**



Telefonunuzun
kamerasıyla
kodu okutarak
bağış yapabilirsiniz

LÖSEV
SEVGİ • İYİLİK • UMUT

Miele

Temizlikte Üst Düzey Performans:
Miele ve Gürses Güvencesiyle!



TRIFLEX

3ⁱⁿ¹
INNOVATION

ÇOK ESNEK. ÇOK GÜÇLÜ. ÇOK HIZLI.

GÜRSES
KURUMSAL



/gurseskurumsal



/gurseskurumsal



WhatsApp Hattı: 0 531 732 74 40

Birlik Mh. M. Akif İnan Cd. No: 4 Gürses Plaza K:2 Esenler, İstanbul • 444 95 96 • gurseskurumsal.com.tr