

TEKNOSA

2Ç 2023 FİNANSAL
SONUÇLAR SUNUMU

TEKNO **SA**

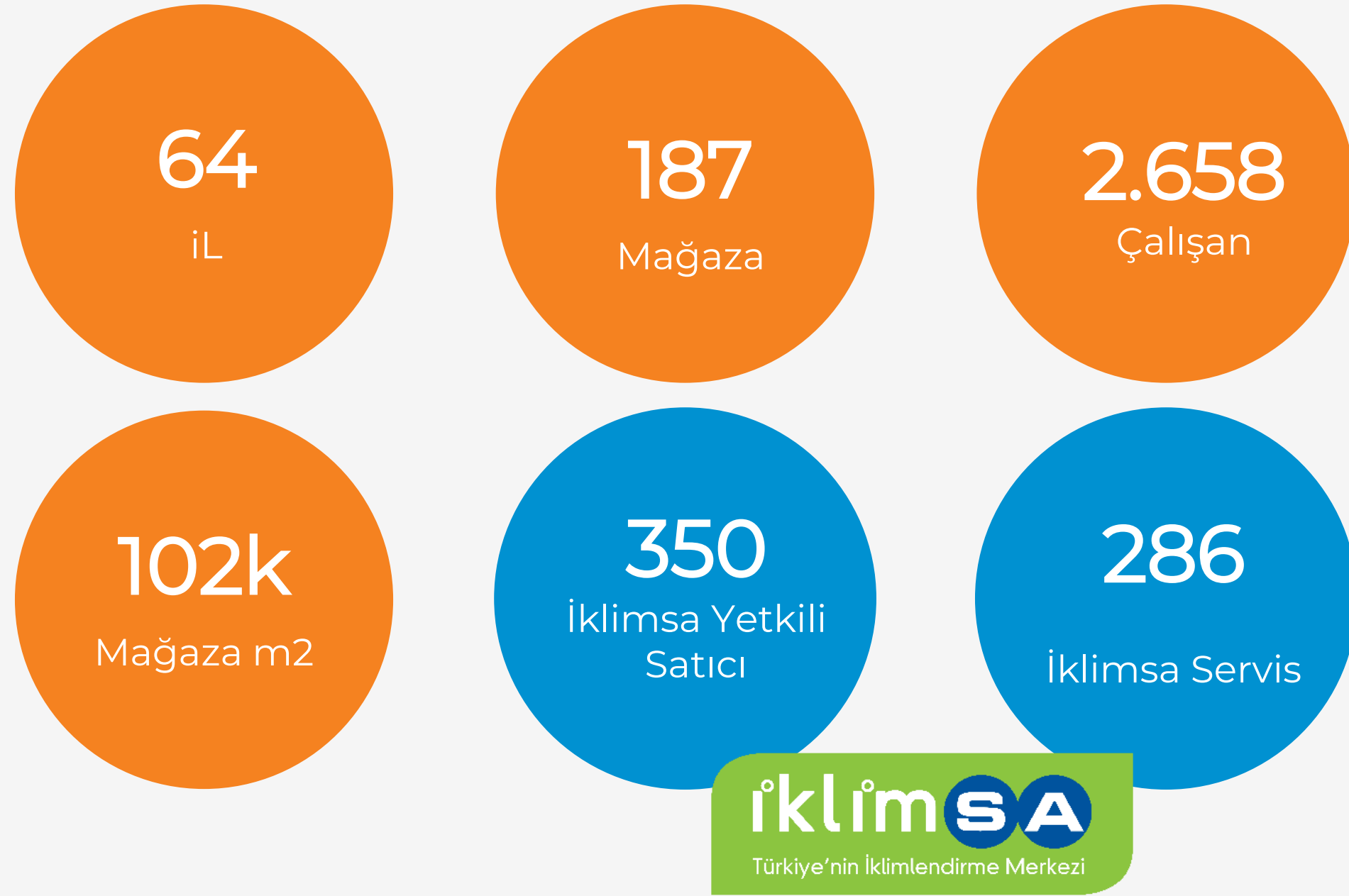
BİR BAKIŞTA TEKNOSA

TEKNOSA

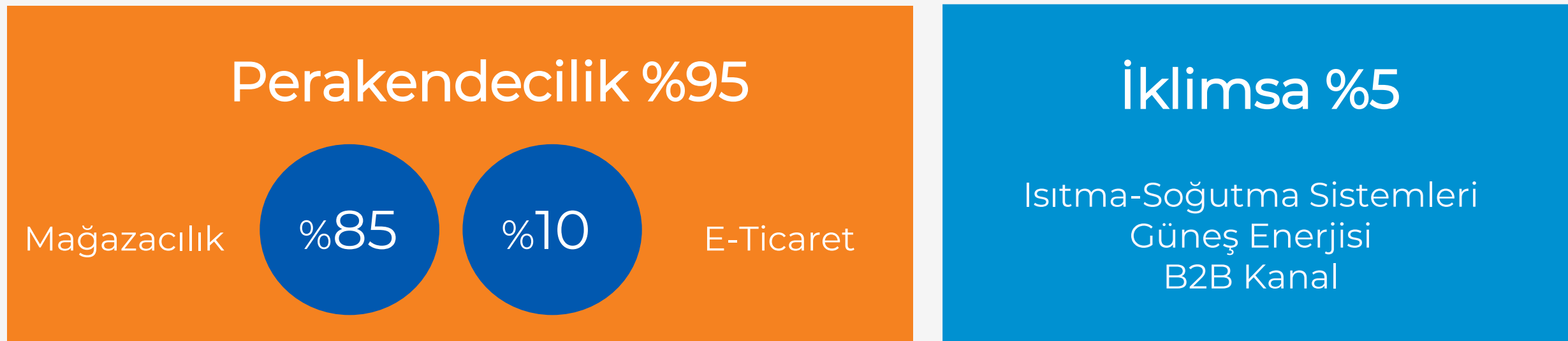


Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

Çoklu Kanal Yapısı



Kanal Bazında Satış Gelirleri, 2022



Fiziksel Lokasyon ve Eşsiz Müşteri Deneyimi sunan Dijital Tüketici Elektronik Perakende Platformu

Geleneksel perakendeciden «Fijital» e dönüşüm

Hem online hem de mağaza içi geniş teknoloji yelpazesi ve eşsiz müşteri deneyimi

«Ürün odaklı müşteri ilişkisi»nden «teknoloji odaklı bütünsel müşteri deneyimine sahip olma»ya geçiş

Dünyanın teknolojisi herkese sunarak mutlu anlar yaratmak için varız



2019'da başlatılan Kapsamlı «Yeni Neslin Teknosa'sı» Dönüşüm Programı ile Güçlü ve Sürdürülebilir Sonuçlar Devam Ediyor

Mevcut İş Geliştirmek







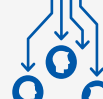






Benzer İşlerle Büyümek

İş Dönüştürmek

✓ Finansal & Operasyonel Dönüşüm (Ağu-Ara '19)

✓ Servis & Özel Marka Dönüşümü ('20-'21)

Devam Ediyor

Kategori Dönüşümü	Satış Dönüşümü	Stok Yönetimi	Maliyet Yönetimi	Yönetişel Dönüşüm
 Tamamlayıcı Ürün Satış Odağı	 Mağaza Performans Yönetimi	 Stok Yönetimi Sistemi	 Kira Müzakereleri	 Hedef & Teşvik Sistemi
 Fiyat ve Promosyon Yönetimi	 Satış İşgücü Verimliliği		 OPEX Kalemlerinde Maliyet Disiplini	 Bütünsel Şirket Performans Sistemi
 Yeni Müzakere Tekniği	 Mağaza Network Optimizasyonu		 Finansal Maliyet Azaltma	
	 E-ticaret Kanalını Güçlendirme			

 Servis Dönüşümü
 Özel Marka Dönüşümü

 İlk Teklif
 Yükseltme: Farklılaştırma Yeteneği
 Tam Teşekküllü Teklif

Kültür Değişimi

Türkiye'nin İlk Teknoloji Odaklı Pazaryeri ile Güçlü Sonuçlar Elde Ediyoruz

Pazaryeri Hedefleri



Brüt Satış Hacminde (GMV) ilk 3 yılda 5 kat artış , en az 300 bin SKU

Pazaryeri'nin Ana Bileşenleri

☑ Başlangıç Uygulaması

☑ Yükseltme: Farklılaştırma Yeteneği

Tam Teşekküllü Uygulama

Satıcı & Ürün
Portföy
Gelişimi

Satıcı
Memnuniyet
Aksiyonları

Web ve Mobil
İyileştirmeleri

Teknosa Sosyal
Ticaret

Pazaryeri
Ürünlerinin
Mağazalardan
Satışı

Teknosa
Partner
Çözümleri

Tüm Temel Göstergelerde Büyüyerek Toplam Marka Değeri Yaratıyoruz

1Y 2023 Ana Kazanımları



26 kat artış ile
130K SKU

340 satıcı



Pazaryeri/Teknosa.com Brüt
Satış Hacmi (GMV) dünya
benchmark'larının (1)
üzerinde



%215 büyüme ile
2,8 milyar TL GMV



Trafikte bir önceki yıla
göre **%39** büyüme

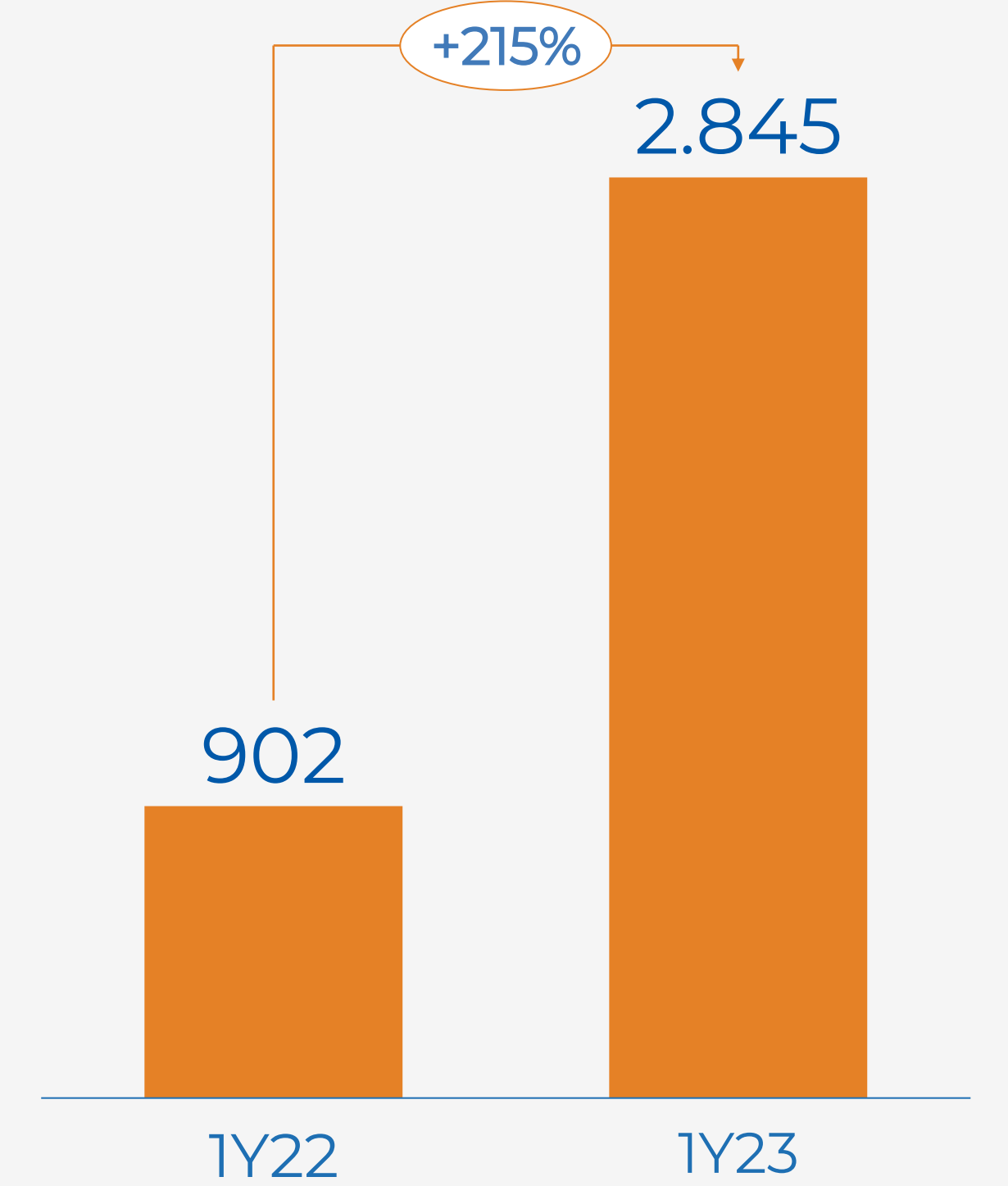


Ziyaretçi sayısında
%37 artış



2,5M
Yeni Müşteri

Brüt Satış Hacmi (GMV)



(1) Benchmarklar : Brezilya' dan Magazine Luiza ve Fransa' dan FNAC ve Darty

Panel ve Techonline Pazarları yılın ilk 5 ayında geçen yıla kıyasla 2 kattan fazla büyüdü

Kanal Payı

%28

%72

Teknoloji Marketleri (TSS)

TEKNOSA

- ▶ Diğer Pazar oyuncuları

Zincir Marketler MASS

- ▶ Hiper/Super Marketler, Yapı marketleri
- ▶ Cash & Carry
- ▶ DIY
- ▶ Pure Online
- ▶ Çok Katlı Mağazalar
- ▶ Online Pazaryerleri

Geleneksel Kanal

- ▶ Tüketici Elektroniği
- ▶ Beyaz Eşya & Küçük Ev Aleti Bayileri
 - ◉ Münhasır
 - ◉ Karma Bayiler

Bilgisayar Bayi Kanalı (CSS)

- ▶ Karma Bilgisayar Mağazaları

Telekom Bayileri (TCR)

- ▶ Cep Telefonu Bayileri

2023 İlk 5 Aylık Yıllık Bazda Pazar Büyümesi

Panelmarket
Techonline



Küçük Ev Aletleri (SDA)

%171
%186



Beyaz Eşya (MDA)
(klima dahil)

%89
%80



Telekom

%99
%90



Tüketici Elektroniği

%89
%84



Bilgi Teknolojileri

%111
%90

Panel Market'de yer alan tüm kanalların online satışları Techonline pazarını oluşturmaktadır.

Kaynak: GFK

TEKNOSA

Teknosa hem Panelmarket hem de Techonline pazarlarının üzerinde büyüme kaydetti

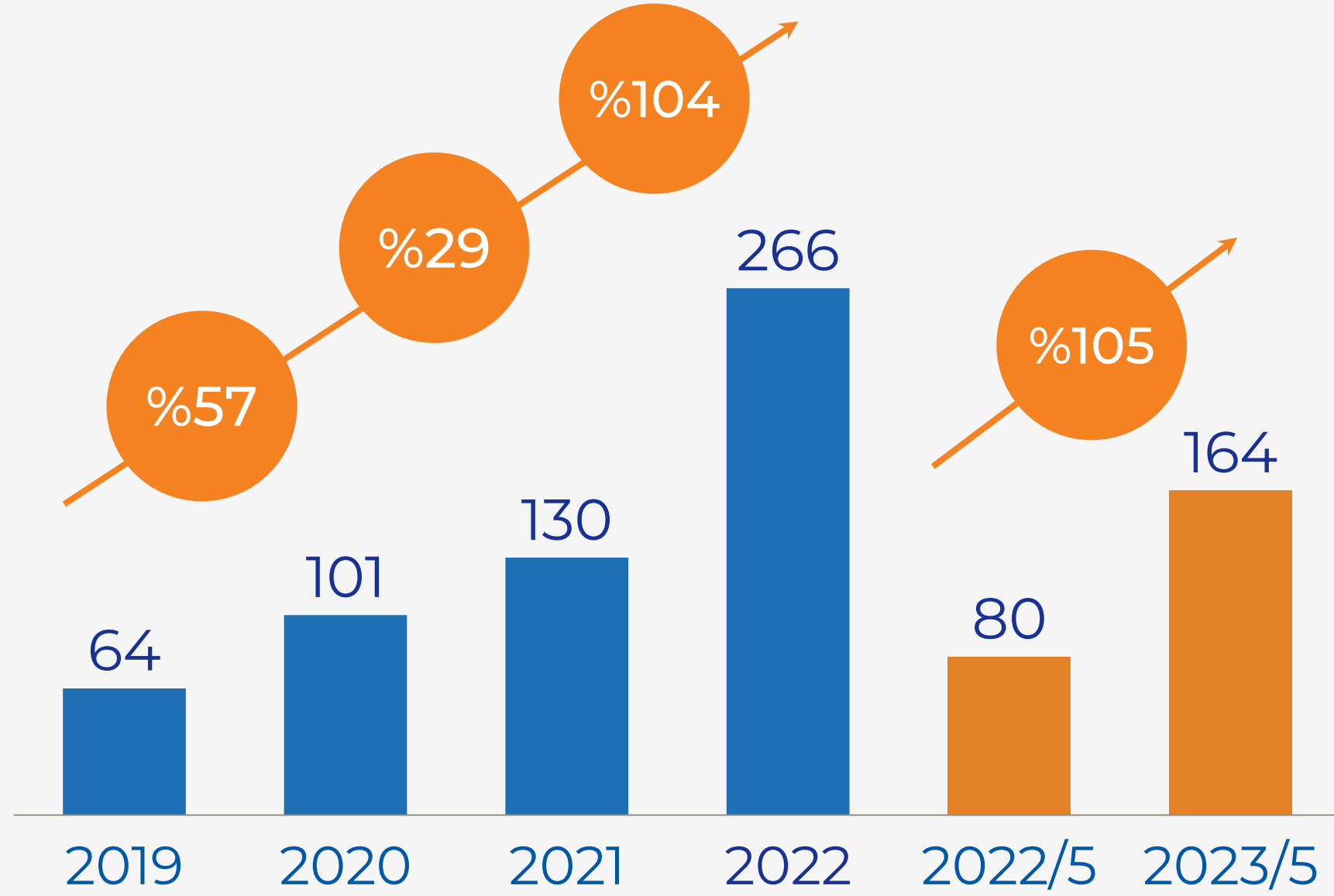
Büyümenin Ana Etkenleri

- Omnichannel stratejisi
- Müşteri Memnuniyeti
- En çok satan SKU odağı
- Pazaryeri
- SKU artışı
- Fiyatlama Stratejisi

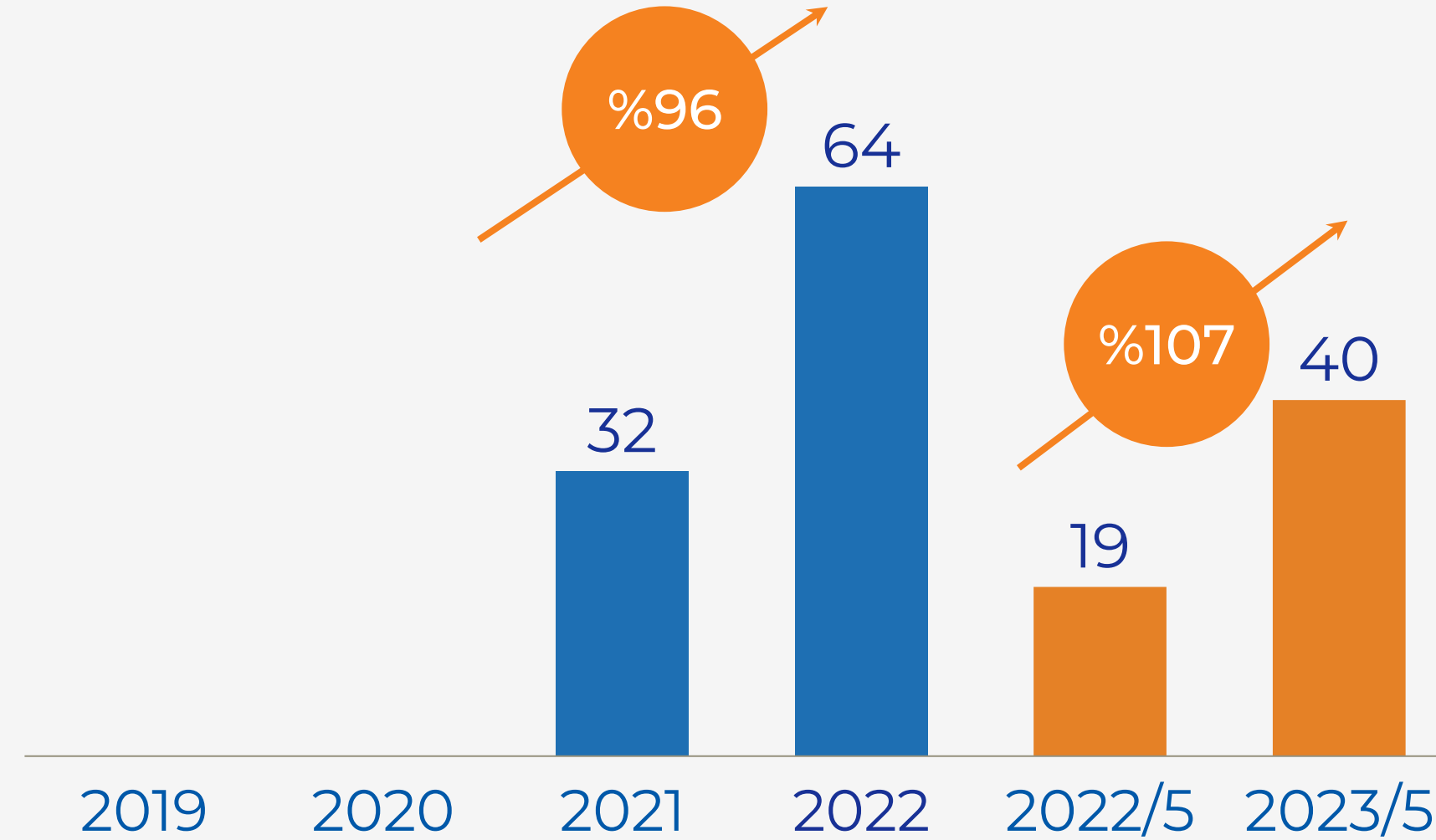
%131
Teknosa İlk 6 Aylık ciro büyümesi

Pazar Hacmi Büyümesi, Milyar TL

Panel Market



Techonline Market *



Kaynak: GFK

*Techonline verileri 2021 yılından bu yana mevcuttur

2.ÇEYREK SONUÇLARI

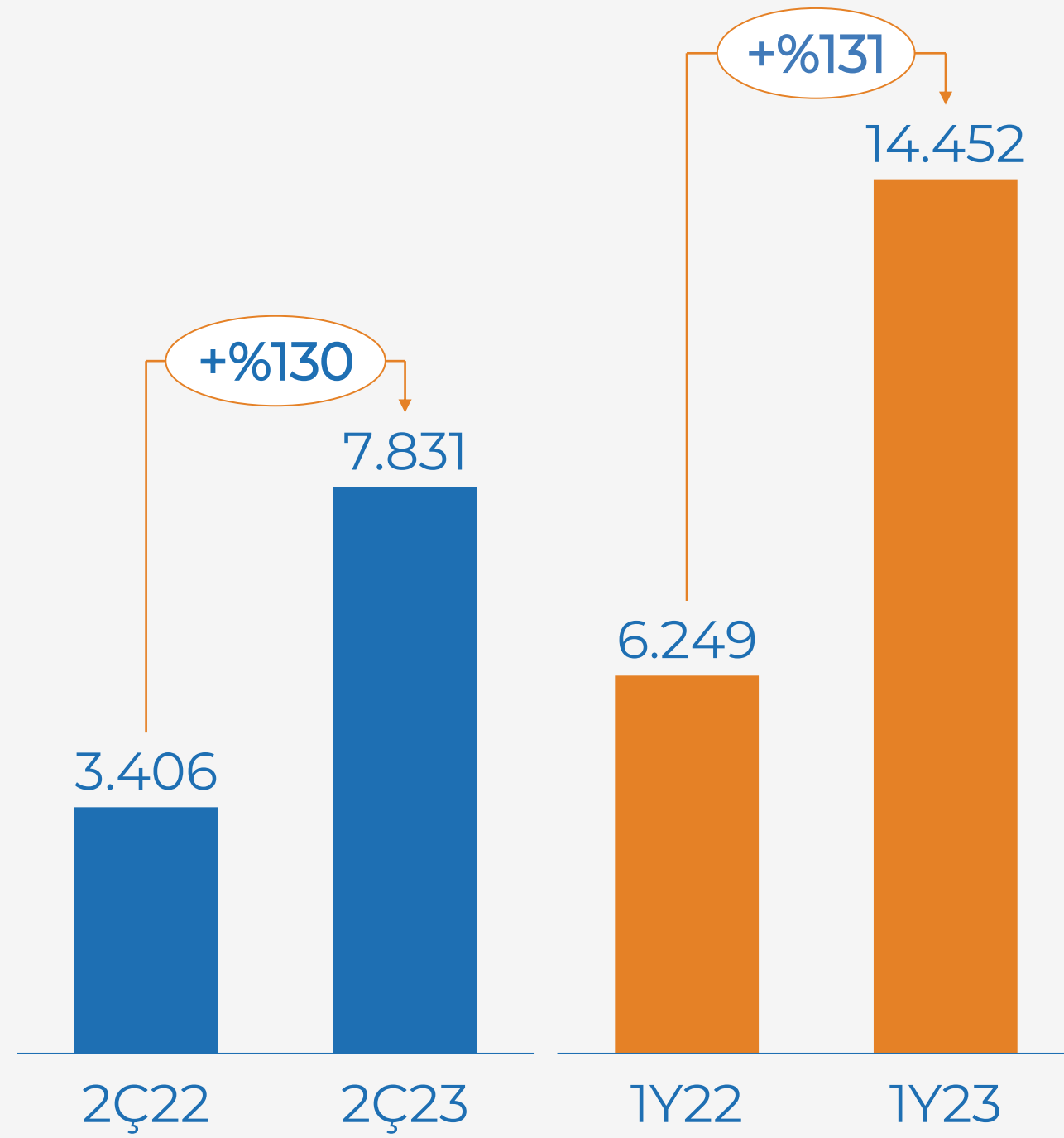


TEKNO SA

Teknosa Güçlü Büyümesini İkinci Çeyrekte de Sürdürdü

(Milyon TL)

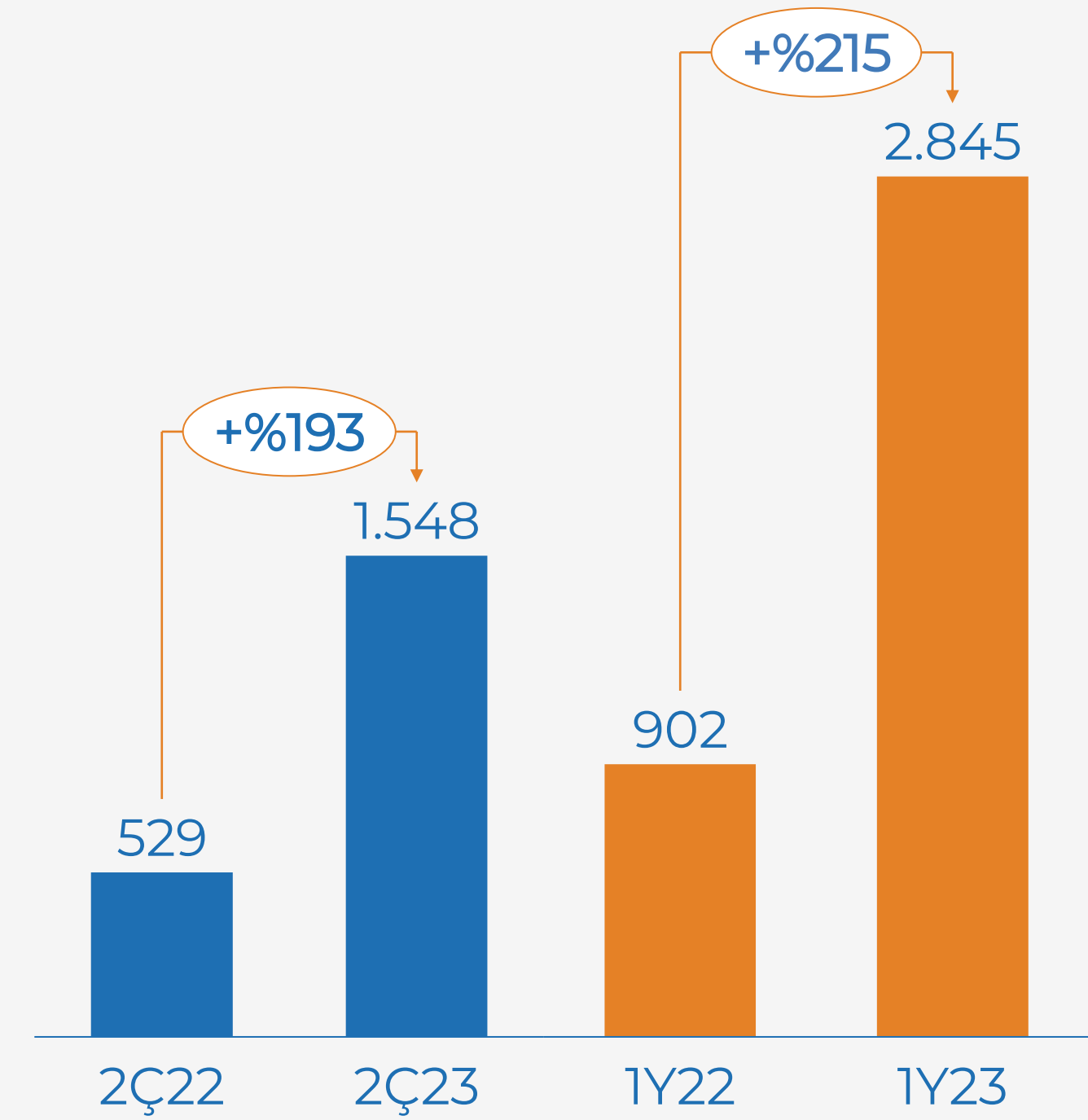
Toplam Satışlar



Satış Kanalına Göre Satışlar



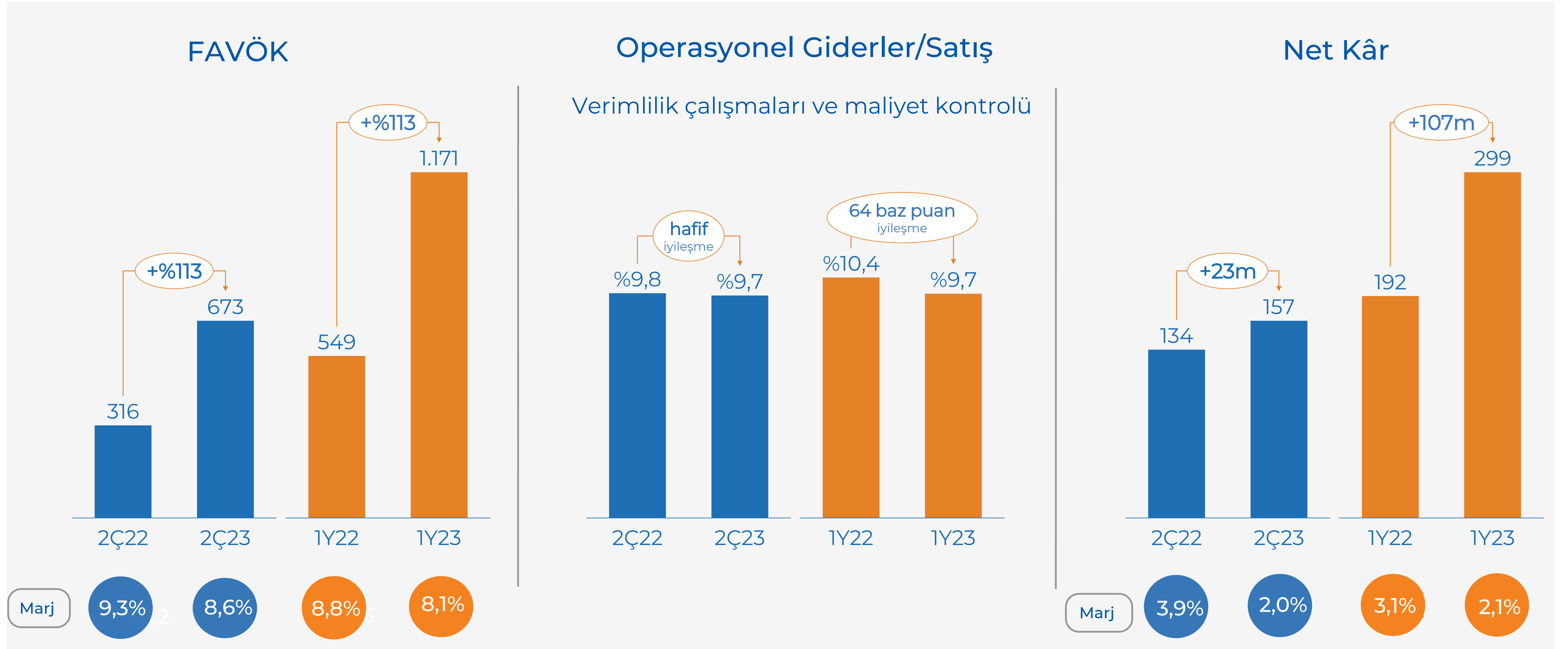
E-Ticaret Brüt Satış Hacmi (GMV)



Geniş ürün yelpazesi, yeni müşteri kazanımı ve etkin fiyatlandırma stratejisi

Etkin Gider Yönetimi Sayesinde Kârlılıkta Sürdürülebilir Büyüme

(Milyon TL)



Olumlu ürün miksi, etkin fiyatlandırma stratejisi ve gider kontrolü sayesinde sürdürülebilir kârlılık

TY 2023 Öne Çıkanlar



Faaliyet gösterilen pazarlardaki büyümenin de üzerinde **büyüme** sağlanması



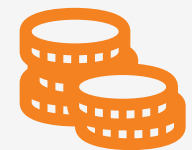
Hem **mağazacılık** hem de **e-ticaret** satışlarıyla desteklenen güçlü ciro büyümesi



Operasyonel mükemmeliyet ile temel metriklerde yakalanan **sağlam performans**



Maliyet optimizasyonu ve **nakit yönetimi**



Sürdürülebilir kârlılık ve **net nakit pozisyonu**nun korunması

Soru & Cevap

Yatırımcı İlişkileri e-mail
yatirimciiliskileri@teknosa.com

