

# TEKNOSA

## YATIRIMCI SUNUMU

---

2Ç 2023 FİNANSAL SONUÇLAR

TEKNO **SA**

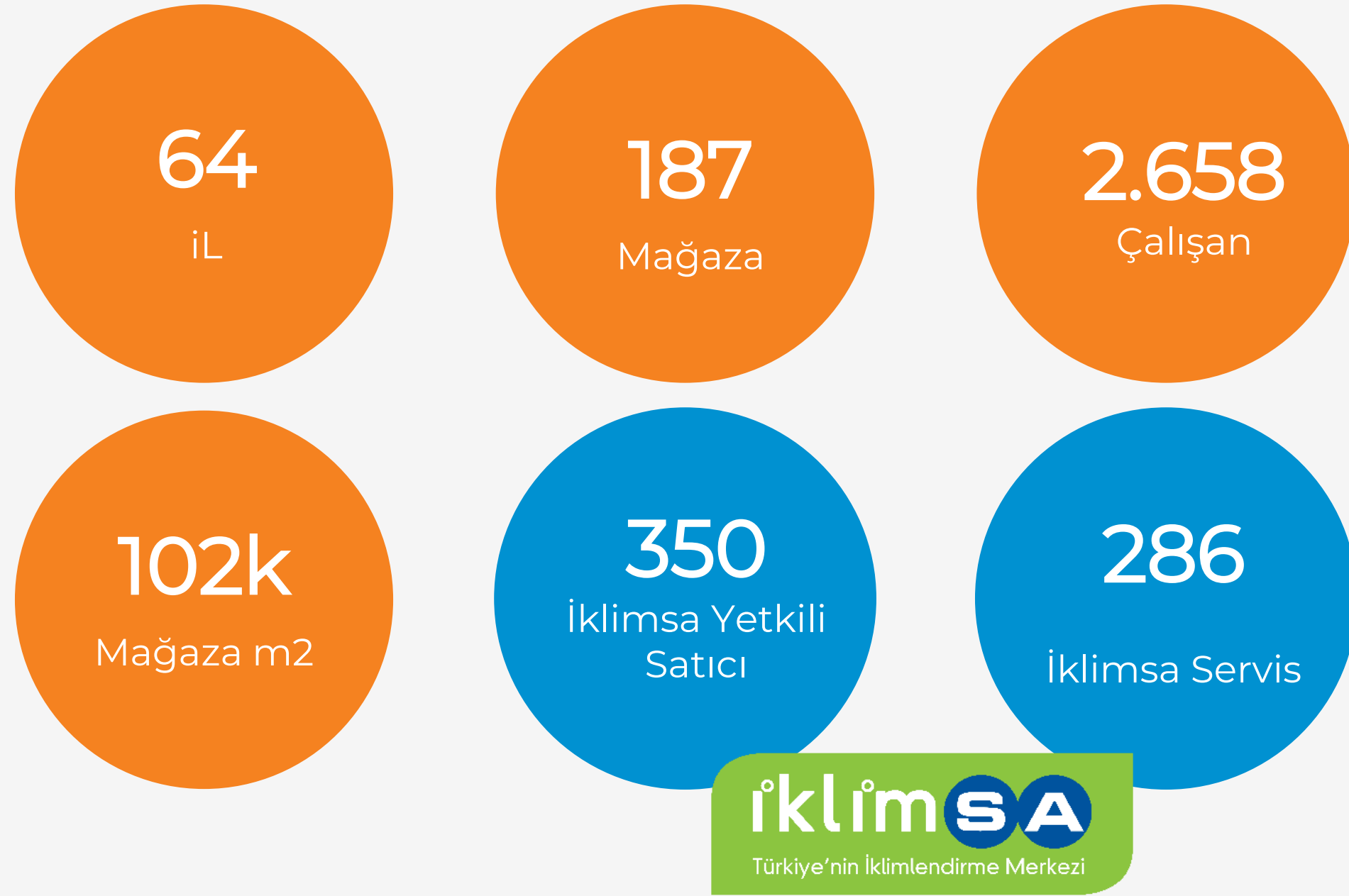
# KISACA TEKNOSA

**TEKNOSA**

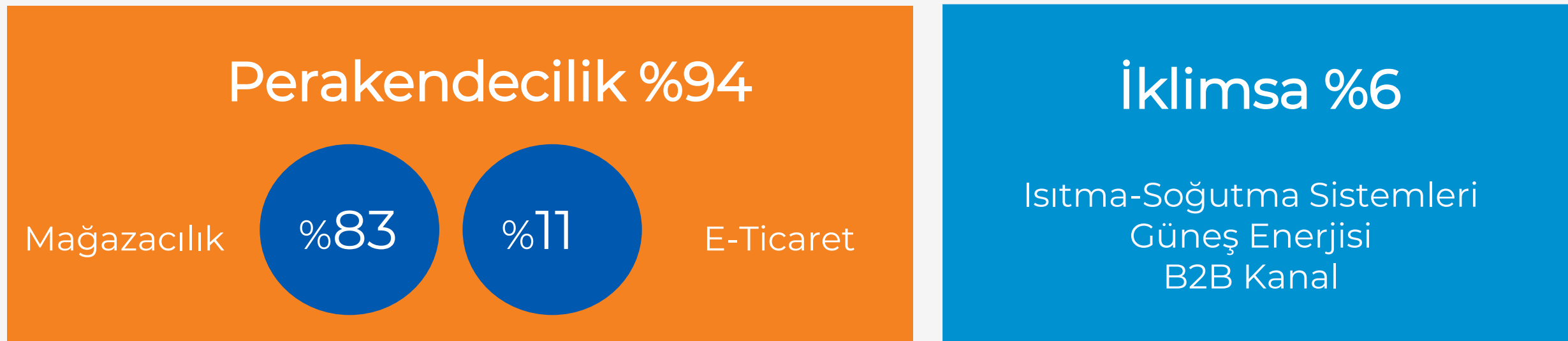


# Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

## 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 benzersiz müşteri deneyimi

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

# Değer Odaklı İşlerle Milyonlarca Müşteriye Ulaşıyoruz

**preo**  
TEKNO SA

**TEKNO SA** CELL

**TEKNO**  
**CLUB**

**TEKNO**  
**HİZMET**

**İKLİM SA**  
Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

Türkiye'nin en kapsamlı teknoloji özel markası

> 1.000  
SKU

Türkiye'nin sanal ağ operatörü

> 400b  
Abone

**Sadakat Programı**

> 2,3 milyon  
üye

TeknoGaranti ve bakım-onarım hizmetleriyle çevresel etkiyi en aza indirme

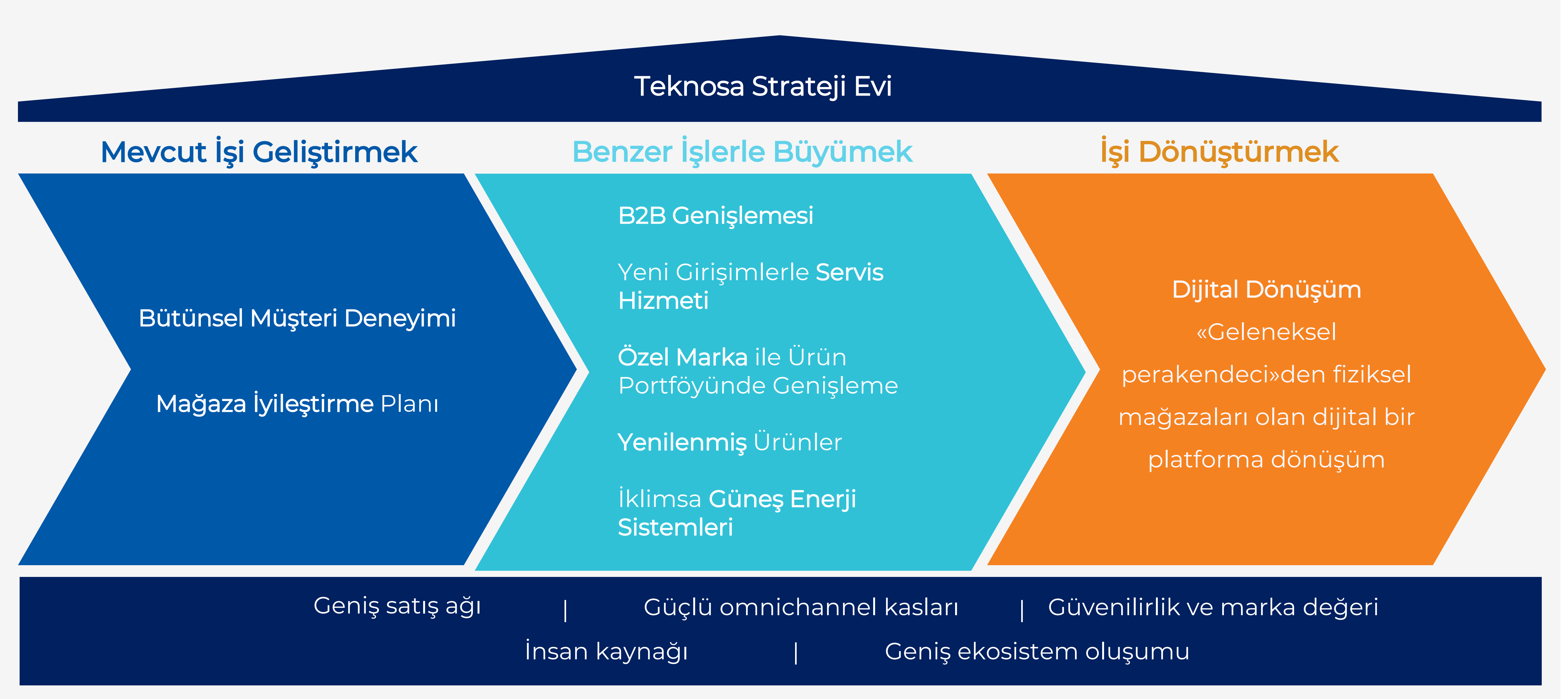
**Yenilenmiş telefon**  
satışı

Kiralabunu.com ile yaklaşık 200 ürün için kiralama hizmeti

Isıtma-Soğutma Sistemleri  
Güneş Enerjisi  
Elektronik Ürünler için B2B Satışlar

5 MARKA  
> 200 MODEL

# Dünyanın teknolojisini herkes ile buluşturarak mutlu anlar yaşatmak 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	Yönetimsel 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

Dokunmatik info ekranlarla őrűn  
özelliĐlerini detaylı inceleme



Mobil Kasa ődeme  
(el terminalleri)



Deneyim Alanları



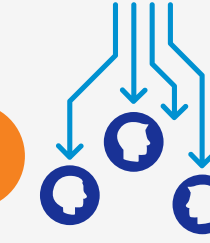
Sürdürülebilirlik  
Duvarı

MűŖTERİ  
DENEYİMİ



Dijital etiket

Görme engelli müşteriler için  
yürüyüş alanları



Fiziksel engelli müşteriler için  
kasada ve Tekno Hizmet alanında  
özel bölümler



MaĐaza iĐi etkileŖimi en őrűn düzeye Đıkarmak ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için maĐaza ve dijital yeteneklerimizi birleŖtiriyoruz.

- ▶ İstanbul City's Kozyatağı
- ▶ Ankara Nata Vega
- ▶ İstanbul İstinye Park
- ▶ İzmir Agora
- ▶ Trabzon Forum







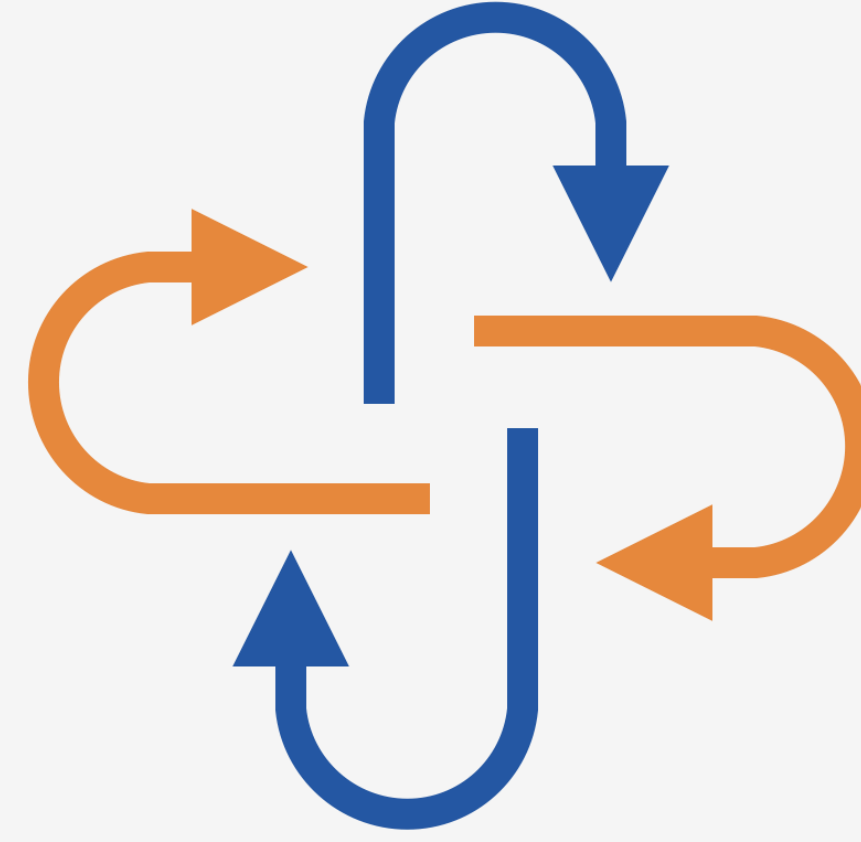
- ▶ İklimsa sürdürülebilirlik odağı çerçevesinde 2022 yılında Güneş Enerji Sistemleri faaliyetlerine başlamıştır
- ▶ Yaygın bayi ve servis ağı ile iklimlendirme sektöründeki tecrübesini ve müşteri havuzunu Güneş Enerji Sistemleri için de kullanarak **yeni bir iş modeli** yaratmıştır.
- ▶ GES alanında, bireysel ve kurumsal müşterilere **uçtan uca hizmet** sunmaktadır:
  - Proje çözüm ve çizim süreçleri
  - Projelerin sahada uygulanması
  - Satış sonrası hizmet

## GES Projelerinin 4 ana aşaması

- 1** **Finansal İşbirlikleri** Finansal alternatifler için tüm sektörleri kapsayacak şekilde -özellikle tarım sektöründe- banka ve finansal çözüm ortakları ile görüşmeler
- 2** **Tedarik Süreci Anlaşmaları** Yeni tedarikçilerin dahil edilmesi
- 3** **Bayi & Servis Eğitimleri** Mevcut personel, bayi ve servis ağı ile güneş panelleri sektör yetkinliği için eğitimler
- 4** **Farklı Proje Tiplerinde Uygulama** Konut, tarımsal sulama, endüstriyel tesislerdeki projeler

Geniş bir ürün ve hizmet çeşitliliğiyle  
"teknoloji alanını" sahiplenir

Mağazacılık kaslarını kullanarak  
omnichannel deneyimi yaşatır



Sadece en iyi kalitedeki  
satıcıları içerir

"Sosyal Ticaret" sayesinde kitlelerin  
gücünü aktif olarak kullanır

Müşteri deneyimini mükemmelleştirmek ve operasyonel verimliliği artırmak için yapay zeka algoritmalarını ve veri analitiğini kullanıyoruz.

## 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

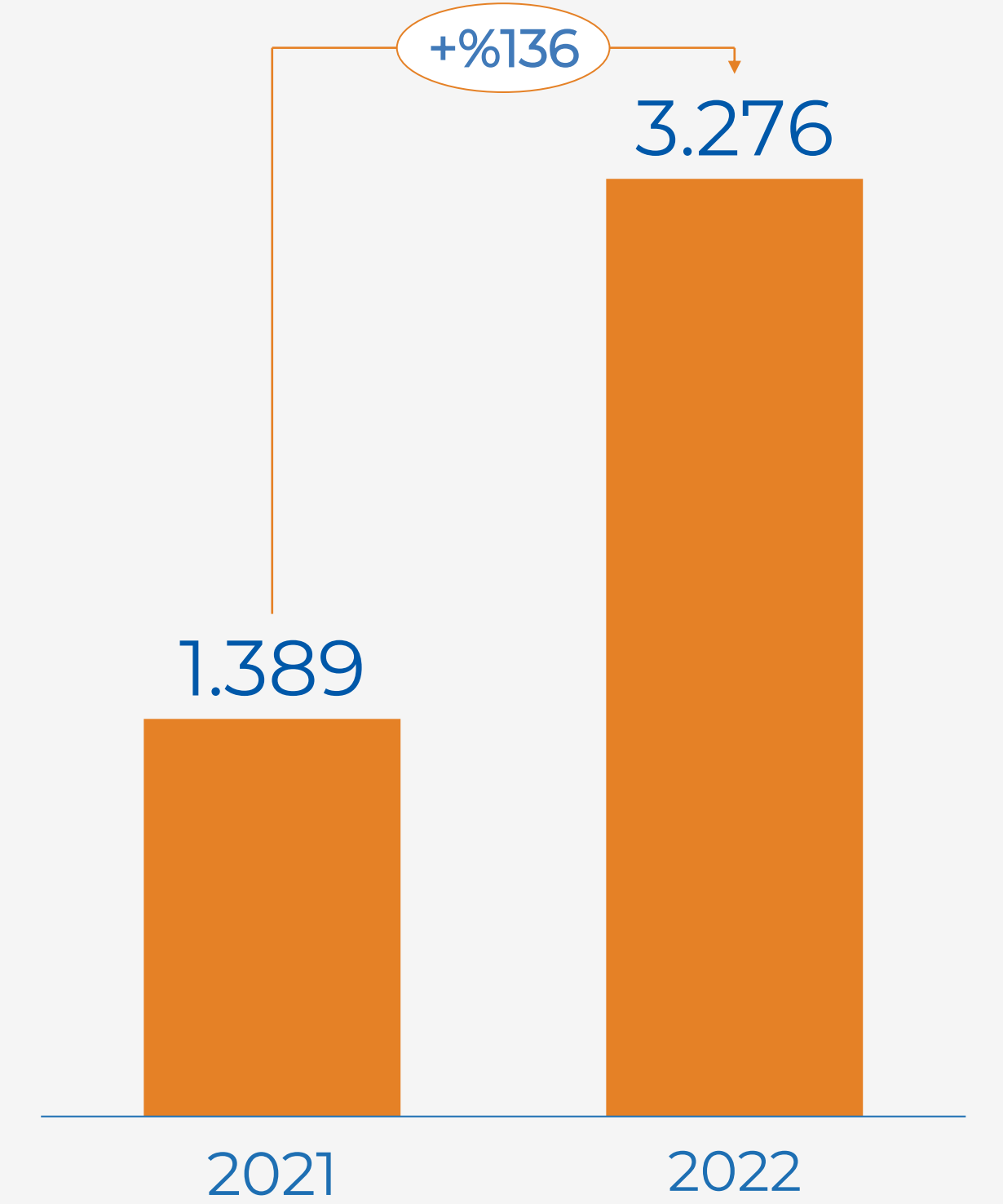
## 2022 Yılı Ana Kazanımları

**22kat**

SKU artışı

~**250 satıcı**Pazaryeri/Teknosa.com Brüt  
Satış Hacmi (GMV) dünya  
benchmark'larının (1)

üzerinde

**%136** büyüme ile **3,3**  
**milyar TL** GMV büyümetrafikte bir önceki yıla  
göre **%38** büyümeZiyaretçi sayısında  
**%17**  
artış**2M**  
Yeni MüşteriBrüt Satış Hacmi  
(GMV)

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

# Panel ve Techonline Pazarları 2022 yılında 2 kat büyüdü

Kanal Payı

%23

%77

## Teknoloji Marketleri (TSS)

TEKNO SA

- ▶ Diğer Pazar oyuncularını

## 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

2022 Yıllık Pazar Büyümesi

Panelmarket  
Techonline



Küçük Ev Aletleri (SDA)

%141  
%118



Beyaz Eşya (MDA)  
(klima dahil)

%107  
%100



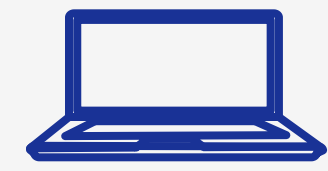
Telekom

%102  
%95



Tüketici Elektroniği

%98  
%82



Bilgi Teknolojileri

%80  
%83

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

Kaynak: GFK

TEKNO SA

# Teknosa hem Panelmarket hem de Techonline pazarlarından fazla büyüme kaydetti

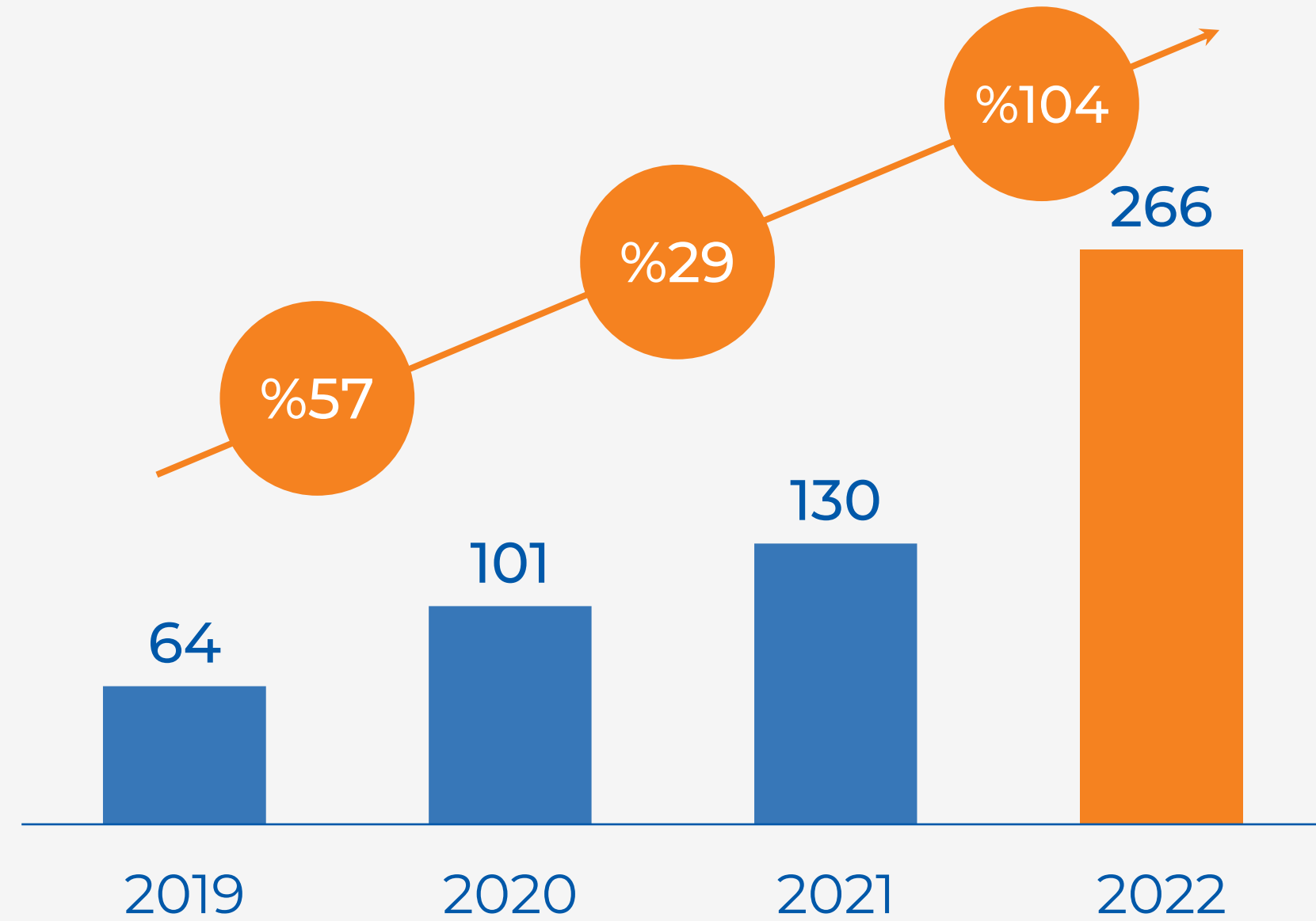
## Büyümenin Ana Etkenleri

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

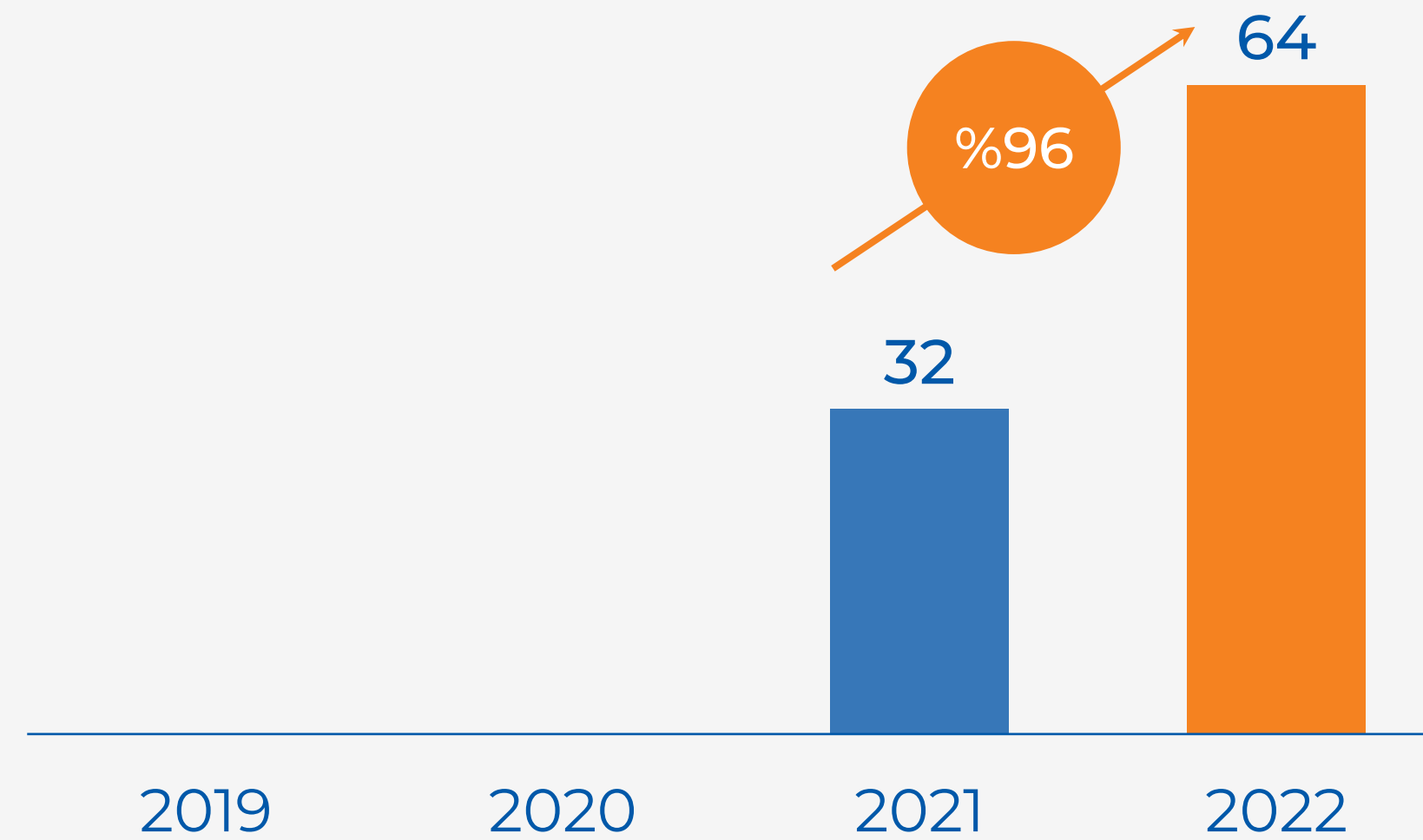
**%132**  
Teknosa yıllık ciro büyümesi

## Pazar Hacmi Büyümesi, Milyar TL

### Panel Market



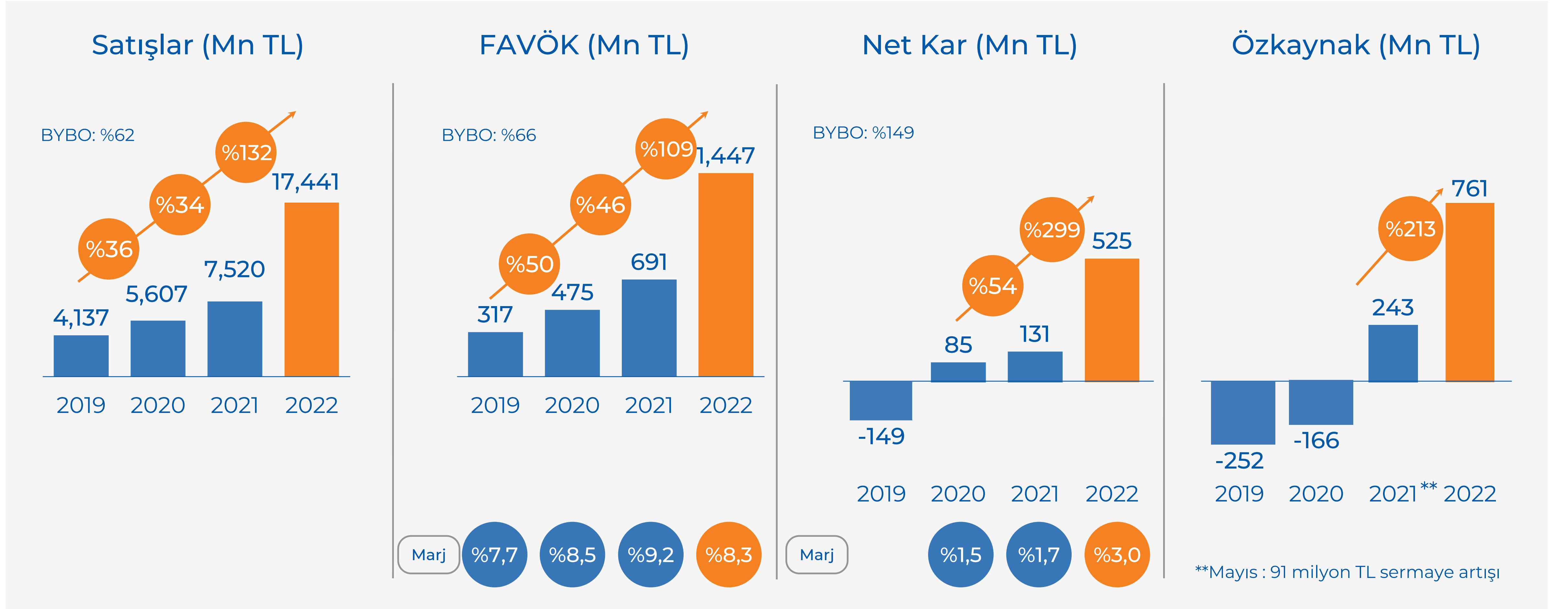
### Techonline Market \*



Kaynak: GFK

\*Techonline verileri 2021 yılından bu yana mevcuttur

# Etkin Dönüşüm Programı sayesinde artarak devam eden güçlü sonuçlar elde edildi\*



\*Dönüşüm Programı Lansmanı-2019

# İşimizle Dünyamıza, Toplumumuza ve Çalışanlarımıza Değer Katıyoruz

2050 yılına kadar tüm operasyonlarımızda Net Sıfır'a ulaşmayı hedefliyoruz.



**26 mn TL**

Çevre Yatırımı



**3,3 mn TL**

Sosyal Yatırım



**170**

Çevre Dostu Ürün ve Hizmet



**630 mn TL**

Çevre Dostu ürün ve hizmetten gelir



**4,59 mn kWh**

Mağaza otomasyon sistemiyle enerji tasarrufu

In support of

**WOMEN'S  
EMPOWERMENT  
PRINCIPLES**

Established by UN Women and the  
UN Global Compact Office



**%33**

Yönetim Kurulumuzda  
**Kadın** yönetici  
(2023 itibariyle)



**%37**

**Kadın** çalışan  
(Yönetici rollerinde)



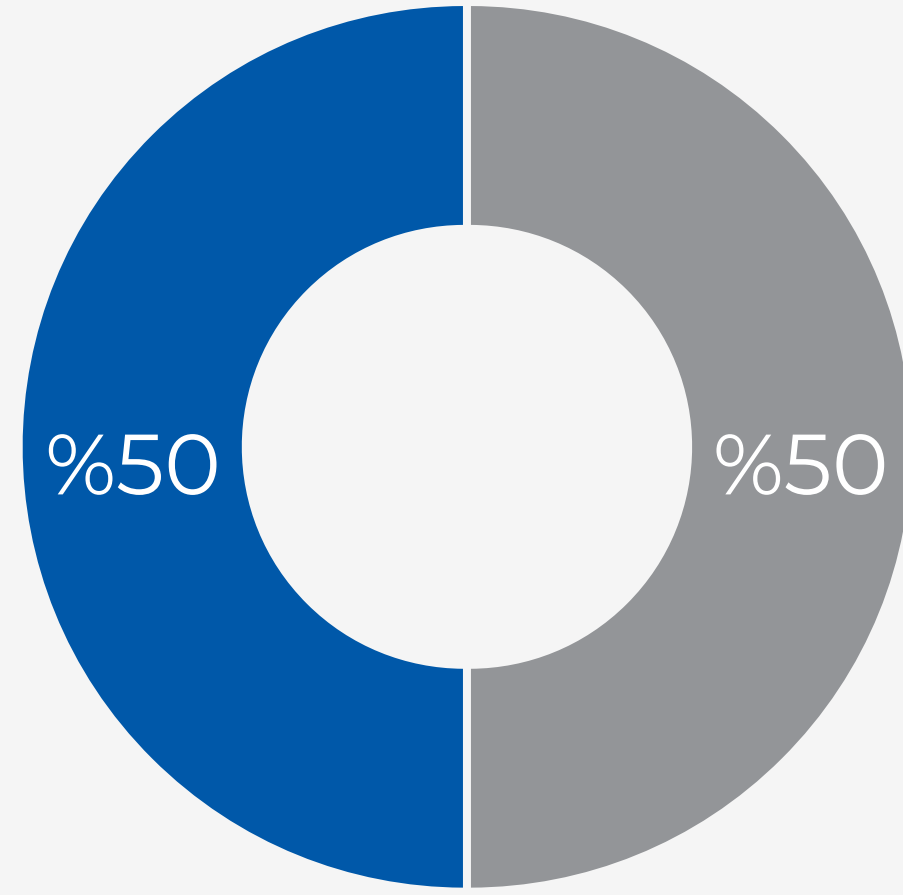
**2,217**

Kadın için Teknoloji ve Herkes  
İçin Teknoloji programlarımızdan  
yararlanan **Kadınlar**

Kaynak: Teknosa Sürdürülebilirlik Raporu, 2022



## Yüksek Halka Açıklık Oranı ile Desteklenen Likidite



■ Hacı Ömer Sabancı Holding ■ Diğer

Fiili Dolaşım: %49,98

## Sabancı Holding Portföyünde Güçlü Konum

**Enerji &  
Hizmetler**



**Sanayi**

Stratejik  
sektörlerin  
ikisinde yer  
alıyoruz

**Finansal  
Hizmetler**

**Dijital**



## Yetkin Yönetim Kadrosu

- Kusursuz olarak icra edilen Dönüşüm Stratejisi ile kanıtlanmış yönetim yetkinliği
- Uluslararası düzeyde tecrübeli üst yöneticilerin getirdiği küresel yaklaşım

## Dijitalleşme ile Değer Yaratma

- Türkiye'nin ilk teknoloji pazaryeri ile güçlenen omnichannel yapısı
- Müşterilere eşsiz bir tecrübe sunmak amacıyla iyileştirilen mağaza içi dijital deneyim
- Teknoloji altyapısı ve sistemlerine sürekli yatırım

## Eşsiz Müşteri Deneyimi

- Etkin ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için yapılan dijital dönüşüm
- Yüksek müşteri memnuniyeti ve sadakati için perakende veri kullanımının iyileştirilmesi
- Bütünsel ve uçtan uca hizmet yetkinliği

## Dönüşümün Getirdiği Sürdürülebilir Kârlılık

- Etkin maliyet yönetimi odaklı büyümeyle pazarın üstünde hacim ve gelir artışı
- Net işletme sermayesi optimizasyonu ile güçlü likidite
- Enflasyonist baskıları dengelemeye yönelik önlemler

# EKLER

**TEKNO**SA

# KİLOMETRE TAŞLARI

**TEKNO**SA



# Kendi Teknoloji Ekosistemimizi Yaratarak Sürekli Gelişme Kaydettik



# 2.ÇEYREK SONUÇLARI



**TEKNO SA**

# 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 oyuncularını

## 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

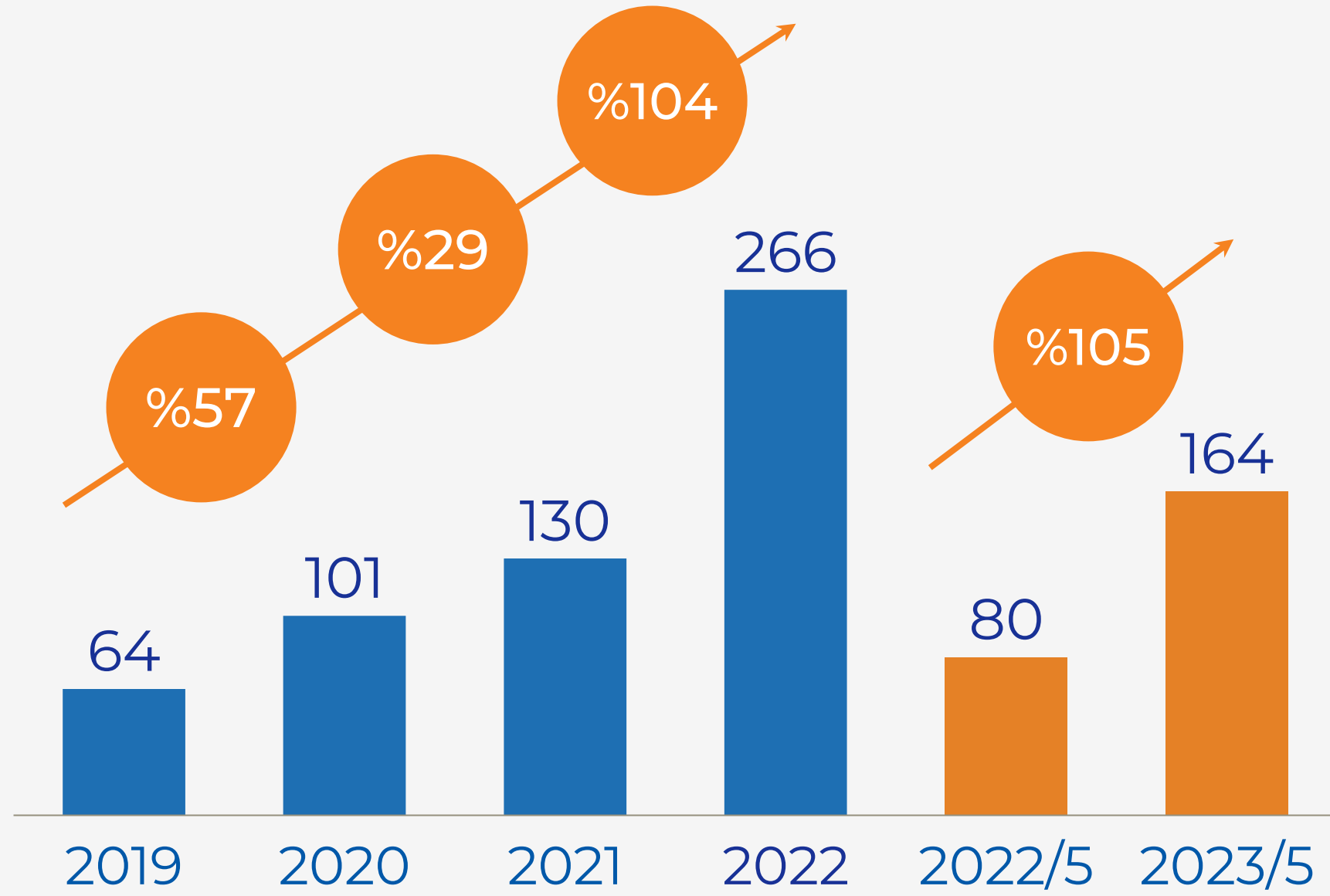
## Büyümenin Ana Etkenleri

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

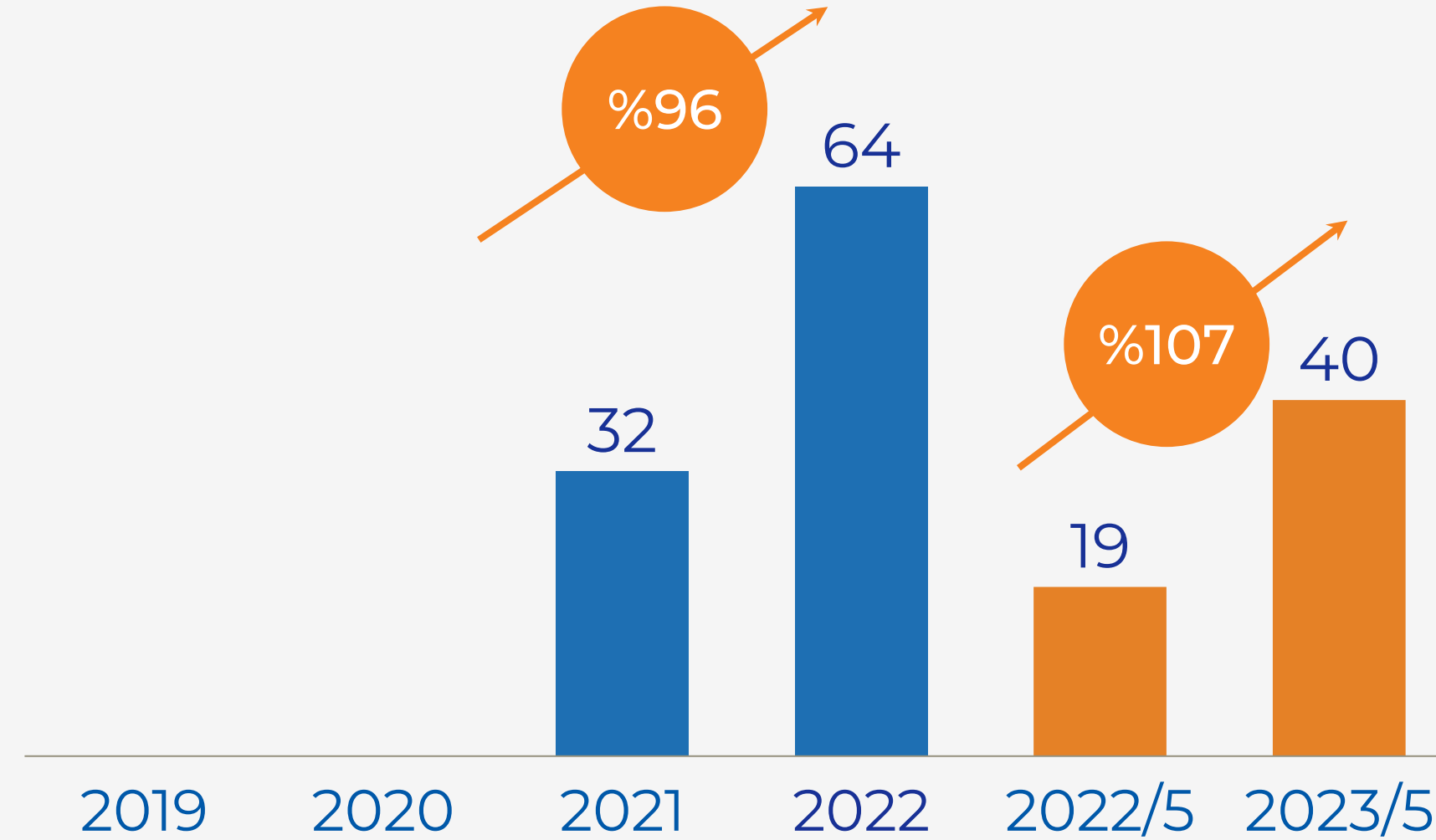
**%131**  
Teknosa İlk 6 Aylık ciro büyümesi

## Pazar Hacmi Büyümesi, Milyar TL

### Panel Market



### Techonline Market \*



Kaynak: GFK

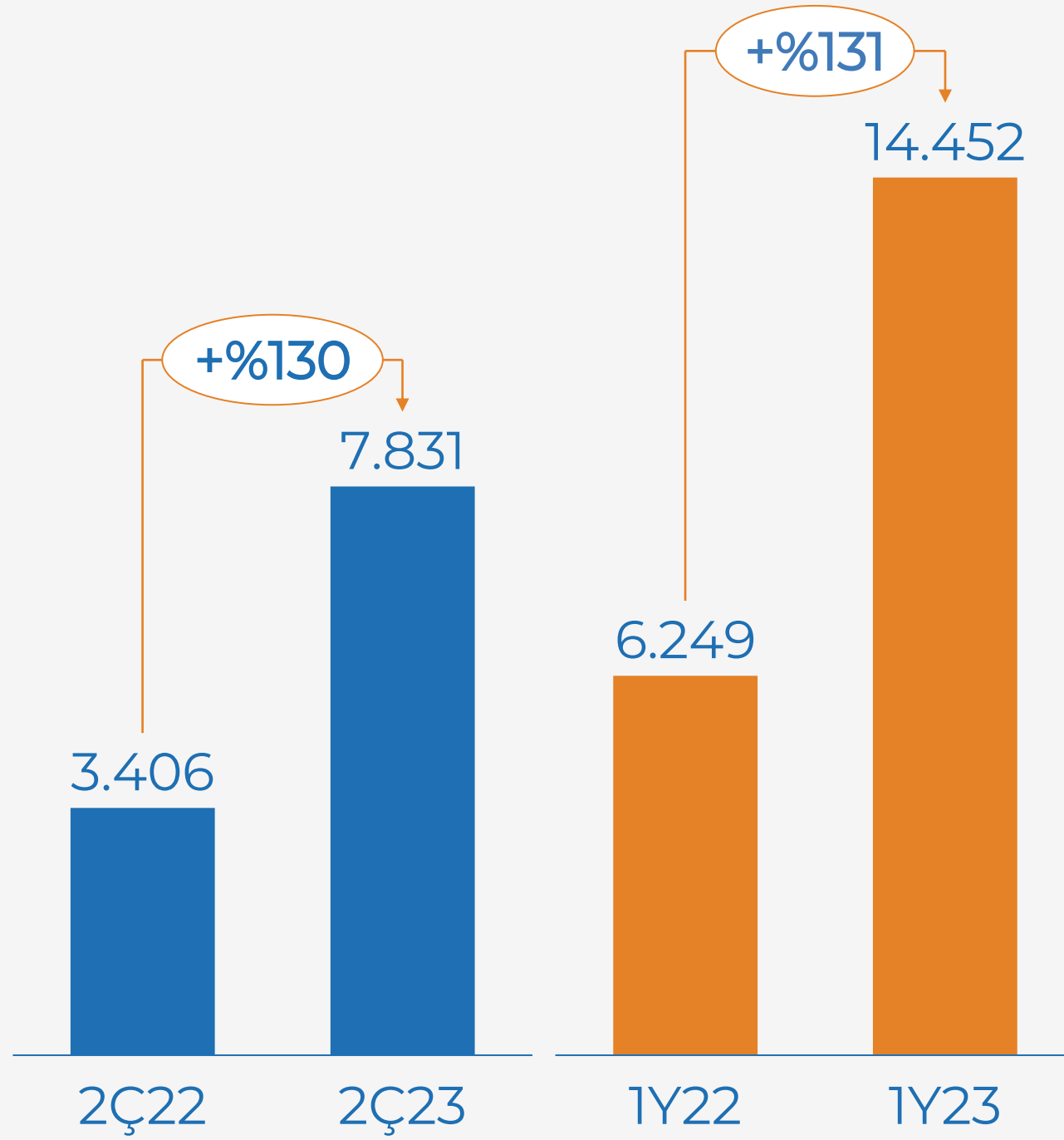
\*Techonline verileri 2021 yılından bu yana mevcuttur



# Teknosa Güçlü Büyümesini İkinci Çeyrekte de Sürdürdü

(Milyon TL)

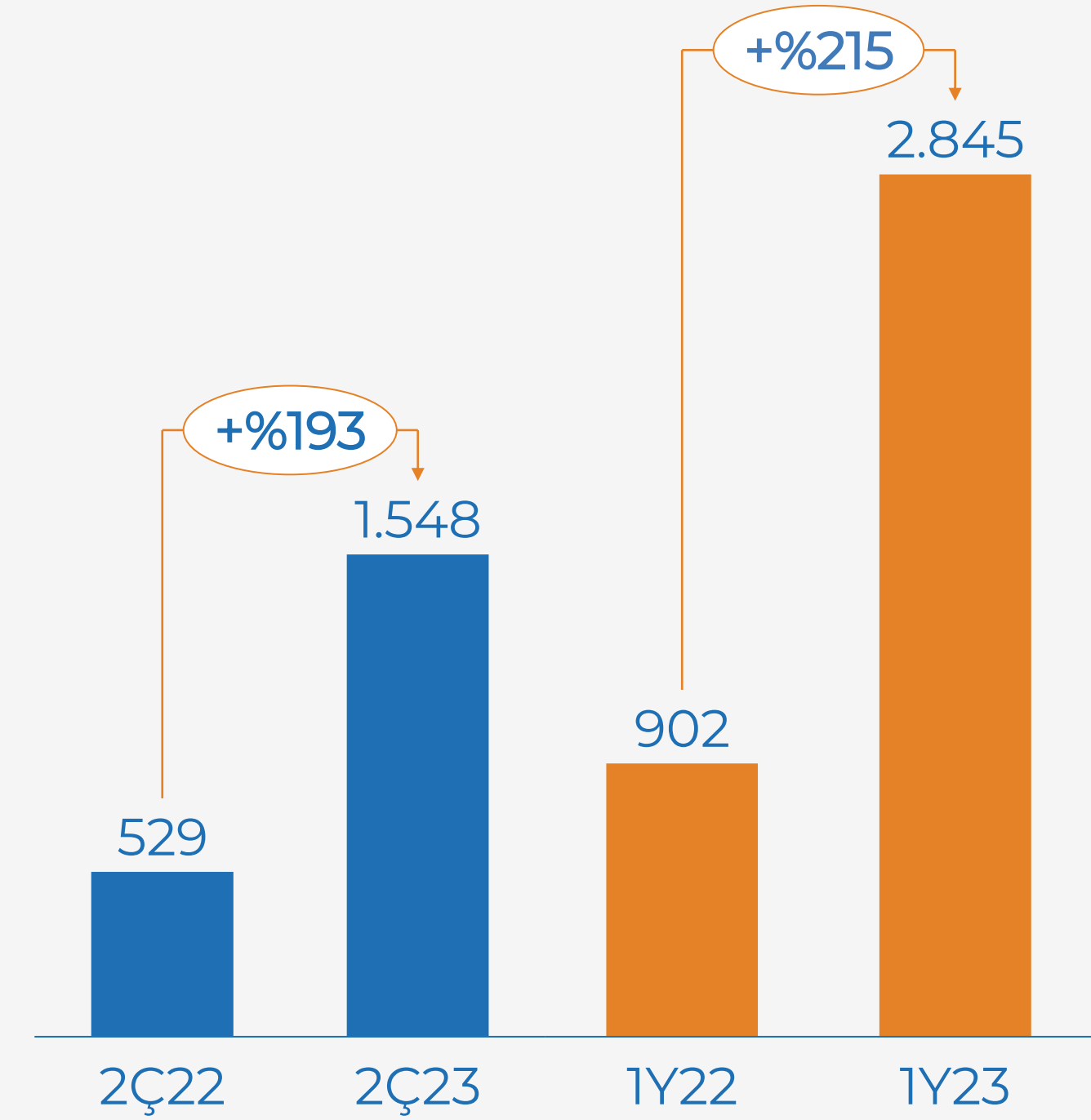
## Toplam Satışlar



## Satış Kanalına Göre Satışlar



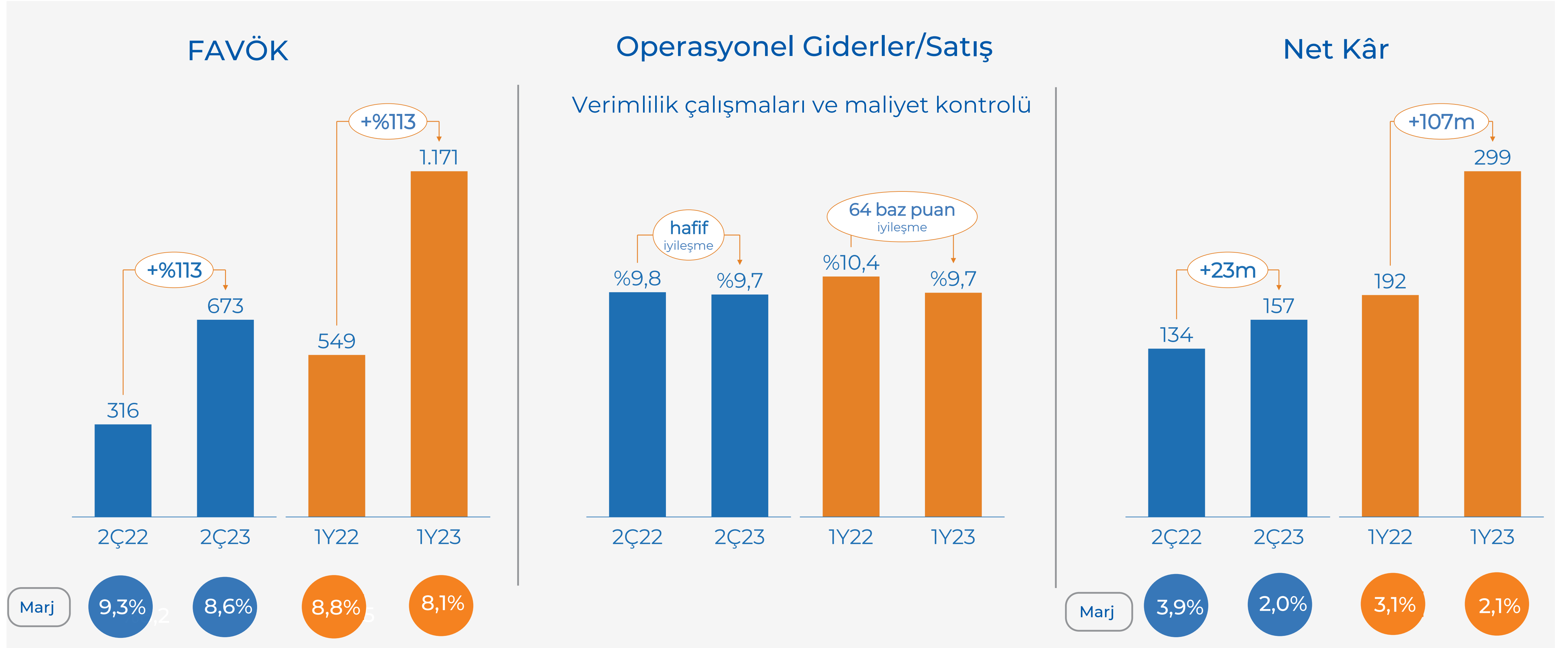
## E-Ticaret Brüt Satış Hacmi (GMV)



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

## İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri websitesi

<http://yatirimci.teknosa.com/homepage>

Yatırımcı İlişkileri e-mail

[yatirimciiliskileri@teknosa.com](mailto:yatirimciiliskileri@teknosa.com)

Bu dokümandaki bilgi ve görüşler Teknosa tarafından güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan sağlanmıştır, ancak, Teknosa bu bilgilerin doğruluğunu, eksiksizliğini ve gerçekliğini açık veya zımni olarak garanti etmez. Bu dokümanda yer alan tüm görüşler ve tahminler verildiği tarih itibariyle Teknosa'nın görüşüdür ve önceden bildirim gerektirilmeksizin değiştirilebilir. Bu dokümanda yer alan bilgiler alıcılara yardım amacıyla sunulmuştur, ancak hukuki olarak bağlayıcı değildir ya da herhangi bir alıcı tarafından yargının uygulanması olarak ikame edilemez. Teknosa, bu belgenin ve içeriğinin herhangi bir şekilde kullanımı dolayısıyla doğrudan veya dolaylı ortaya çıkabilecek herhangi bir zarardan dolayı sorumluluk kabul etmez.