

TEKNOSA

YATIRIMCI SUNUMU

2022 FİNANSAL SONUÇLAR

TEKNO **SA**

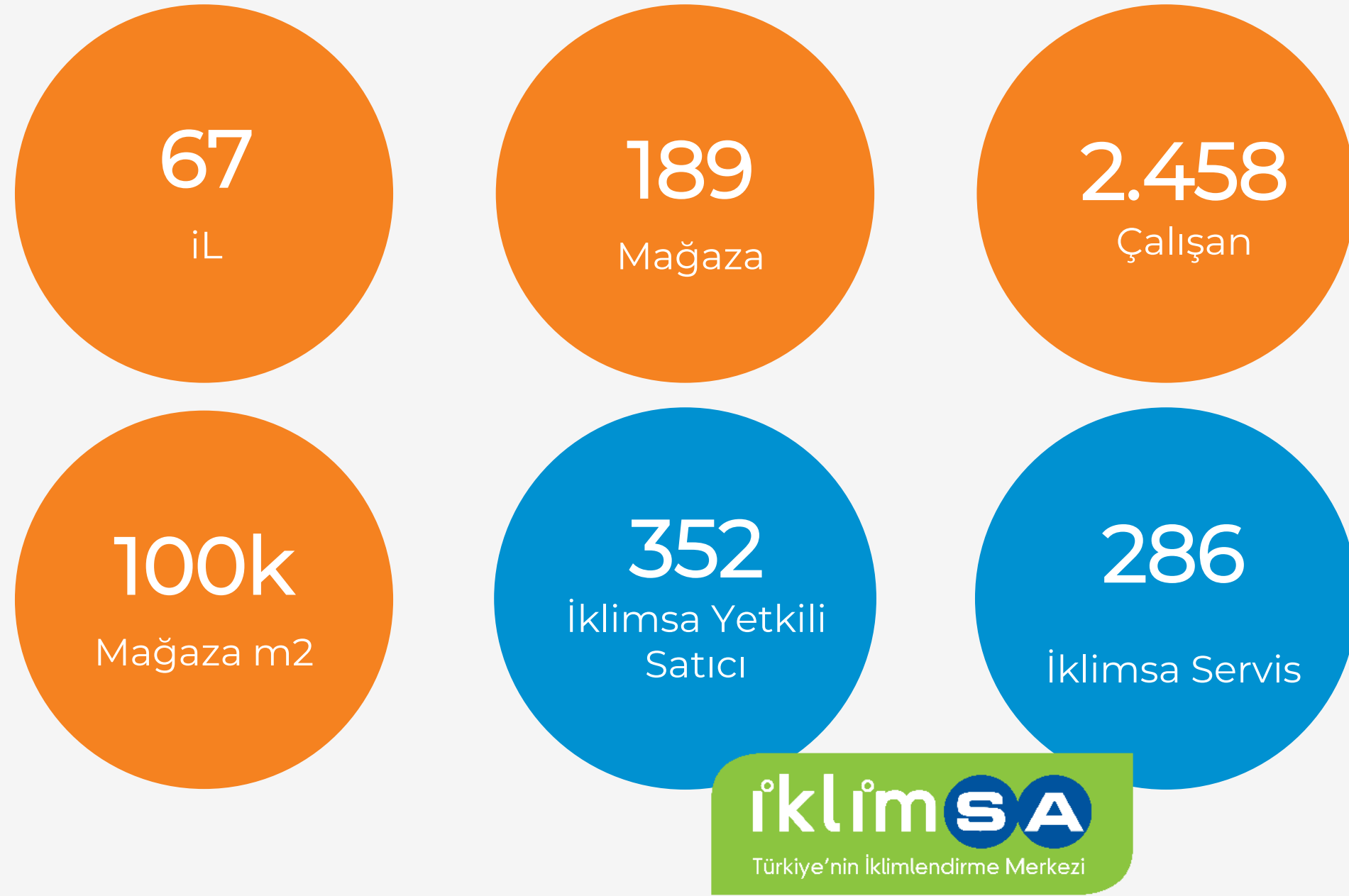
KISACA TEKNOSA

TEKNOSA

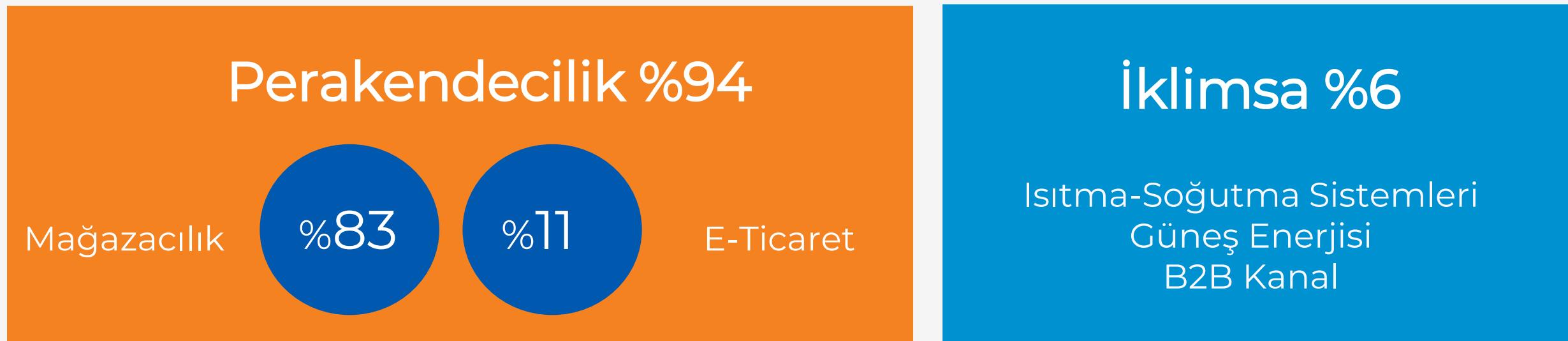


Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

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

> 1,4 milyon
üye

TeknoGaranti ve bakım-onarım hizmetleriyle çevresel etkiyi en aza indirme

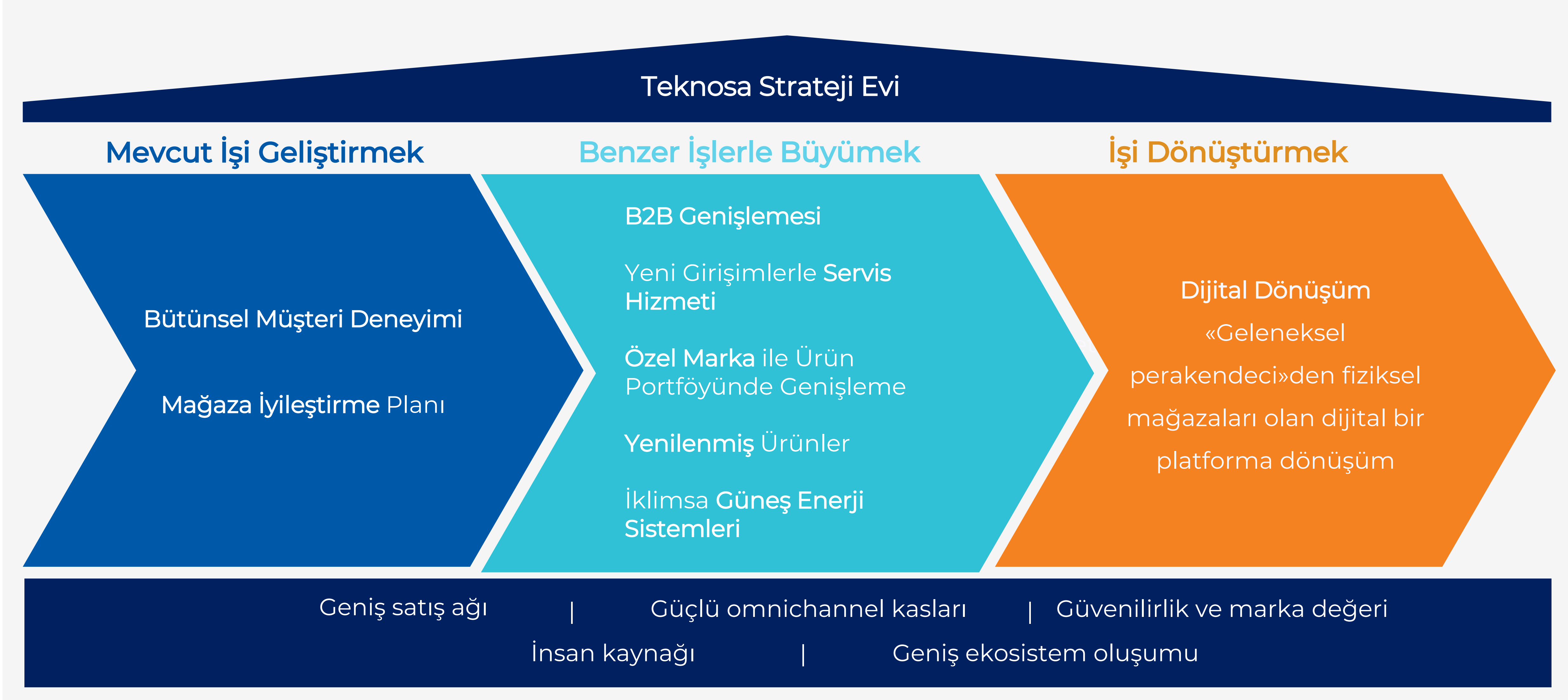
Yenilenmiş telefon
satışı

Kiralabunu.com ile yaklaşık 200 ürün için kiralama hizmeti

Isıtma-Soğutma Sistemleri
Güneş Enerjisi
Elektronik Ürünler için B2B Satışlar

5 MARKA
> 200 MODEL

Dünyanın 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

Dokunmatik info ekranlarla őrűn
özelliklerini detaylı inceleme



Mobil Kasa ődeme
(el terminalleri)



Deneyim Alanları



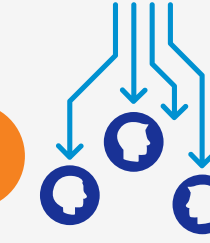
Sürdürülebilirlik
Duvarı

MűŖTERİ
DENEYİMİ



Dijital etiket

Görme engelli műŖteriler için
yürüyüş alanları



Fiziksel engelli műŖteriler için
kasada ve Tekno Hizmet alanında
özal bölümler



Mağaza içi etkileŖimi en őrű düzeye çıkarmak ve benzersiz bir műŖteri deneyimi sunmak için mağaza ve dijital yeteneklerimizi birleŖtiriyoruz.

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





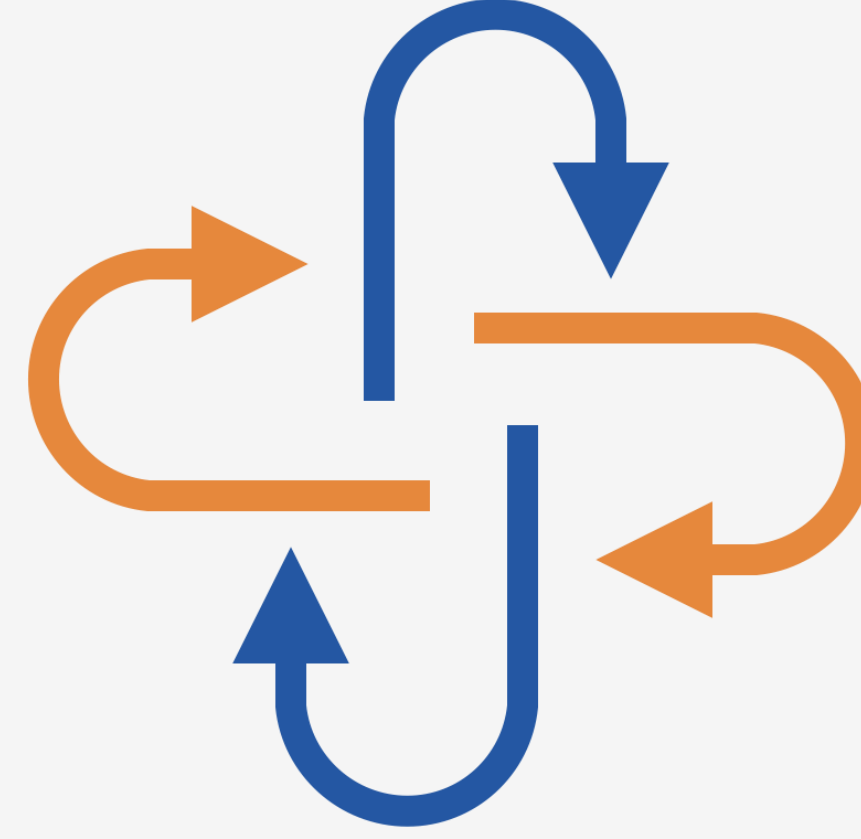
- ▶ İklimsa sürdürülebilirlik odağı çerçevesinde 2022 yılında Güneş Enerji Sistemleri faaliyetlerine başlamıştır
- ▶ Yaygın bayi ve servis ağı ile iklimlendirme sektöründeki tecrübesini ve müşteri havuzunu Güneş Enerji Sistemleri için de kullanarak **yeni bir iş modeli** yaratmıştır.
- ▶ GES alanında, 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

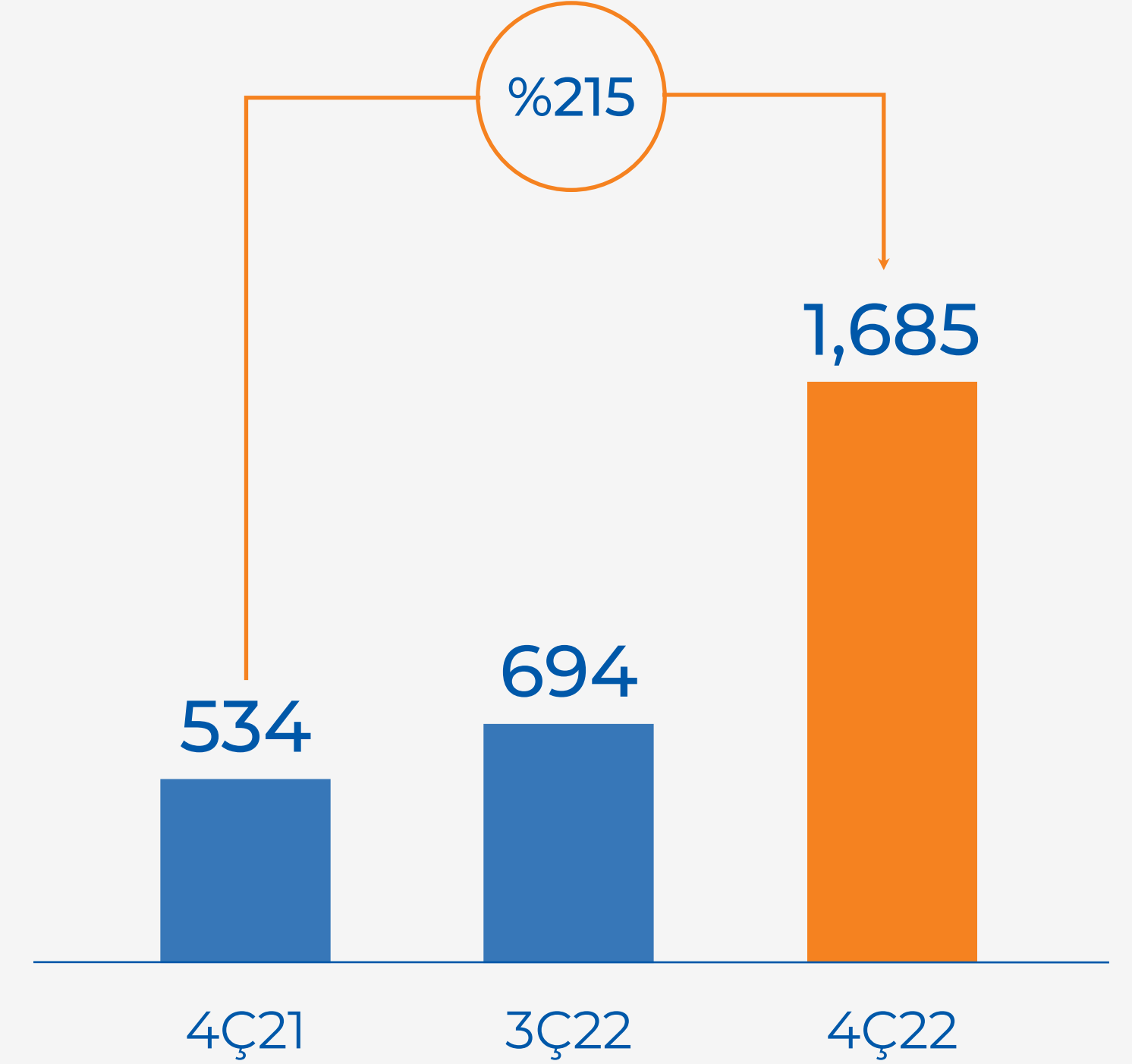
2022 Yılı Ana Kazanımları

**22kat**

SKU artışı

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

üzerinde

**%136** büyüme ile **3,3**
milyar TL GMVtrafikte 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



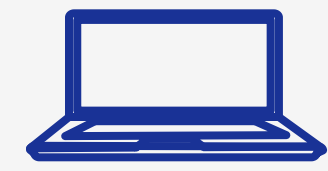
Telekom

%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

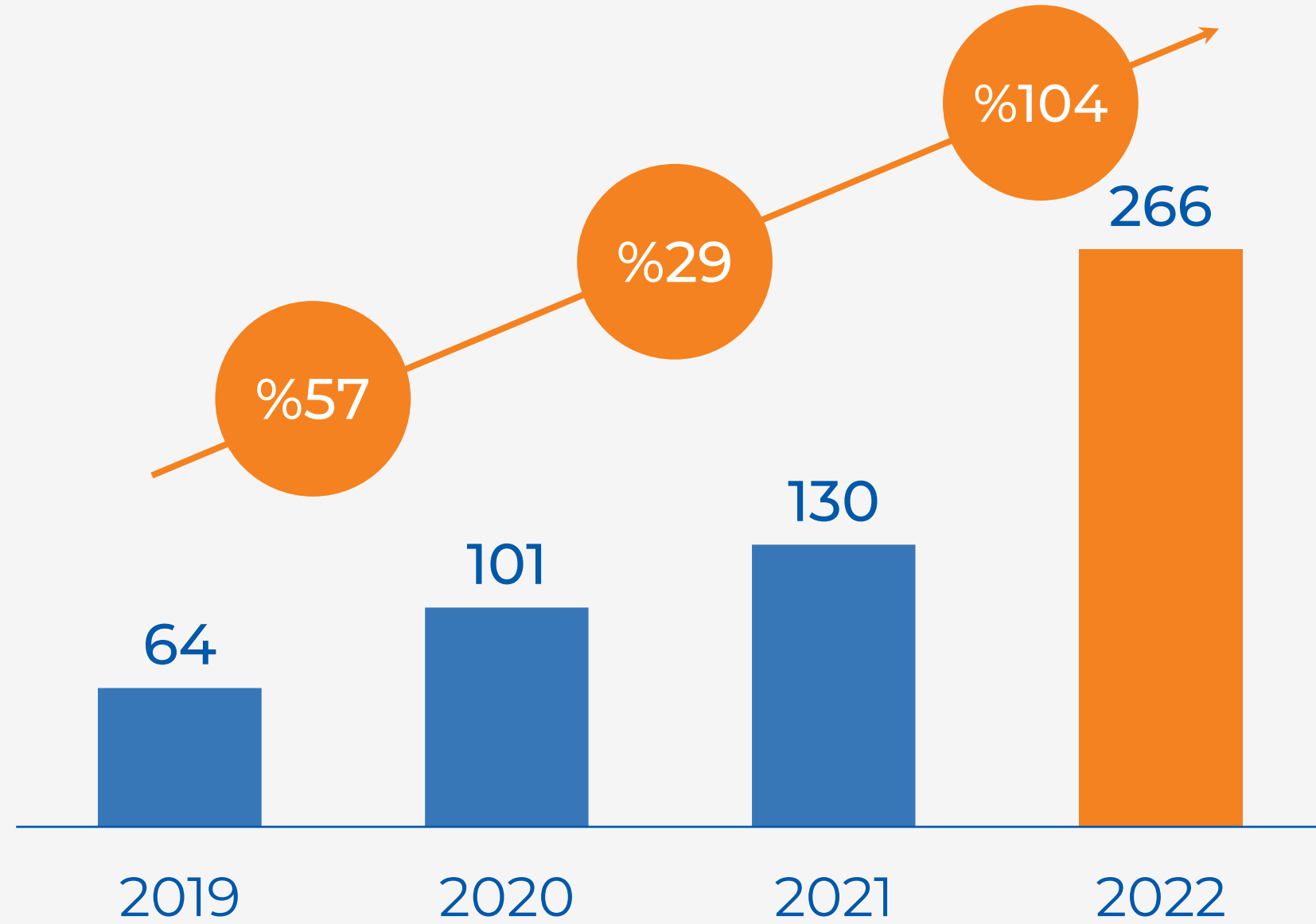
Büyümenin Ana Etkenleri

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

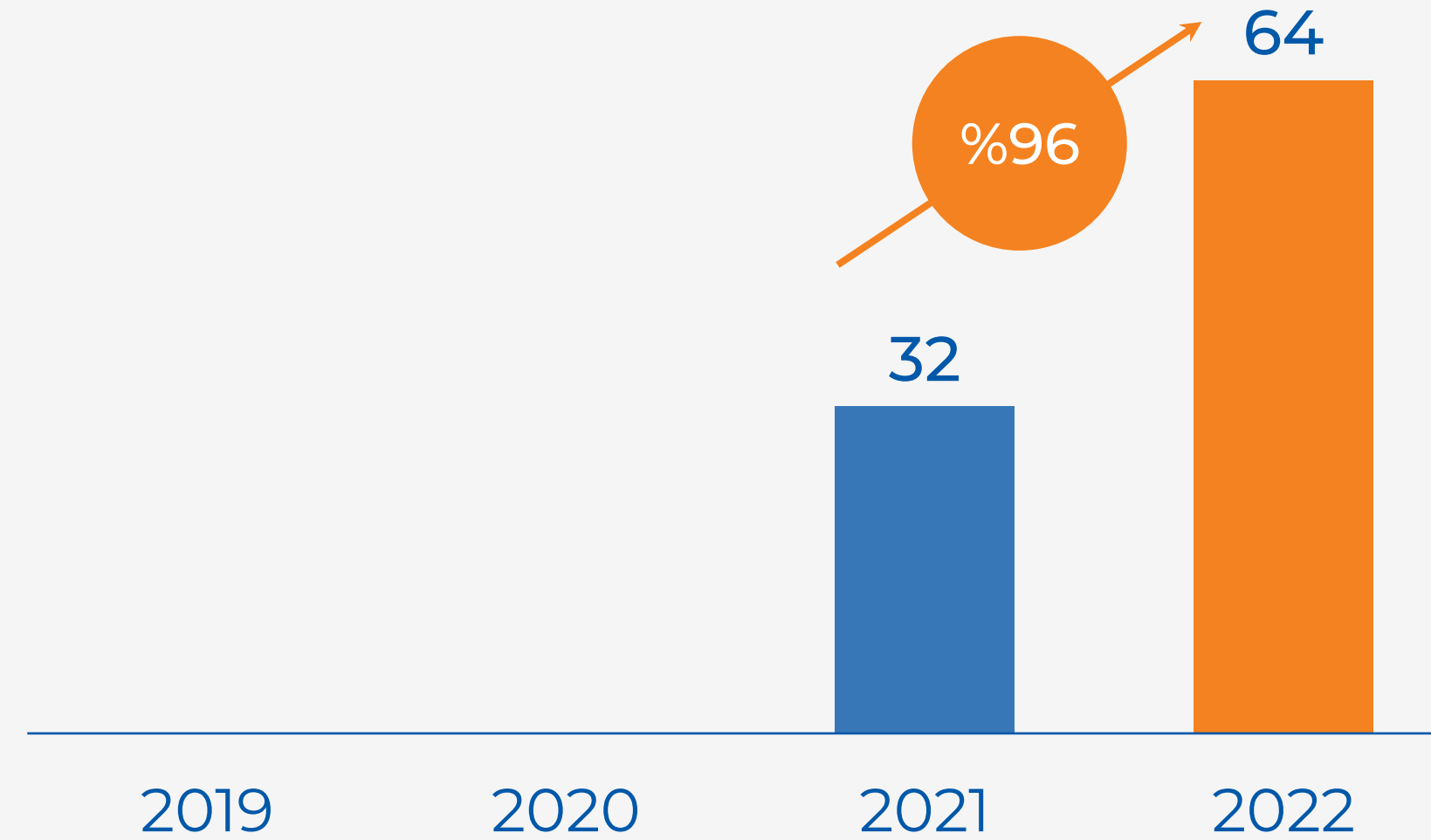
%132
Teknosa yıllık ciro büyümesi

Pazar Hacmi Büyümesi, Milyar TL

Panel Market



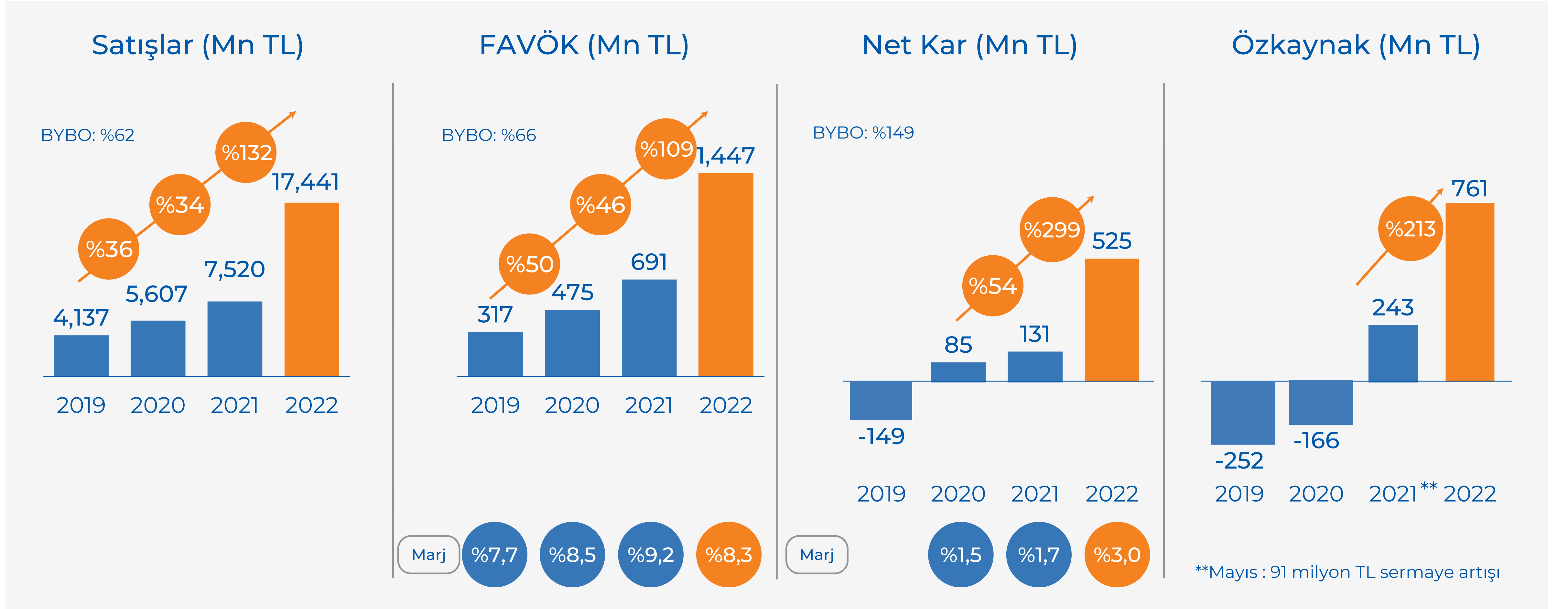
Techonline Market *



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.



12 mn TL

Çevre Yatırımı



1 mn TL

Sosyal Yatırım



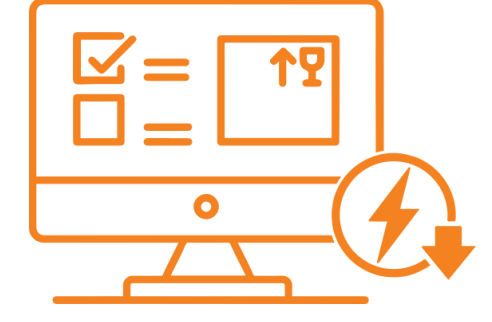
118

Çevre Dostu Ürün ve Hizmet



214 mn TL

Çevre Dostu ürün ve hizmetten gelir



3,65 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)



% 39

Kadın çalışan
(STEM rollerde)



2,651

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

Kaynak: Teknosa Sürdürülebilirlik Raporu, 2022

EKLER

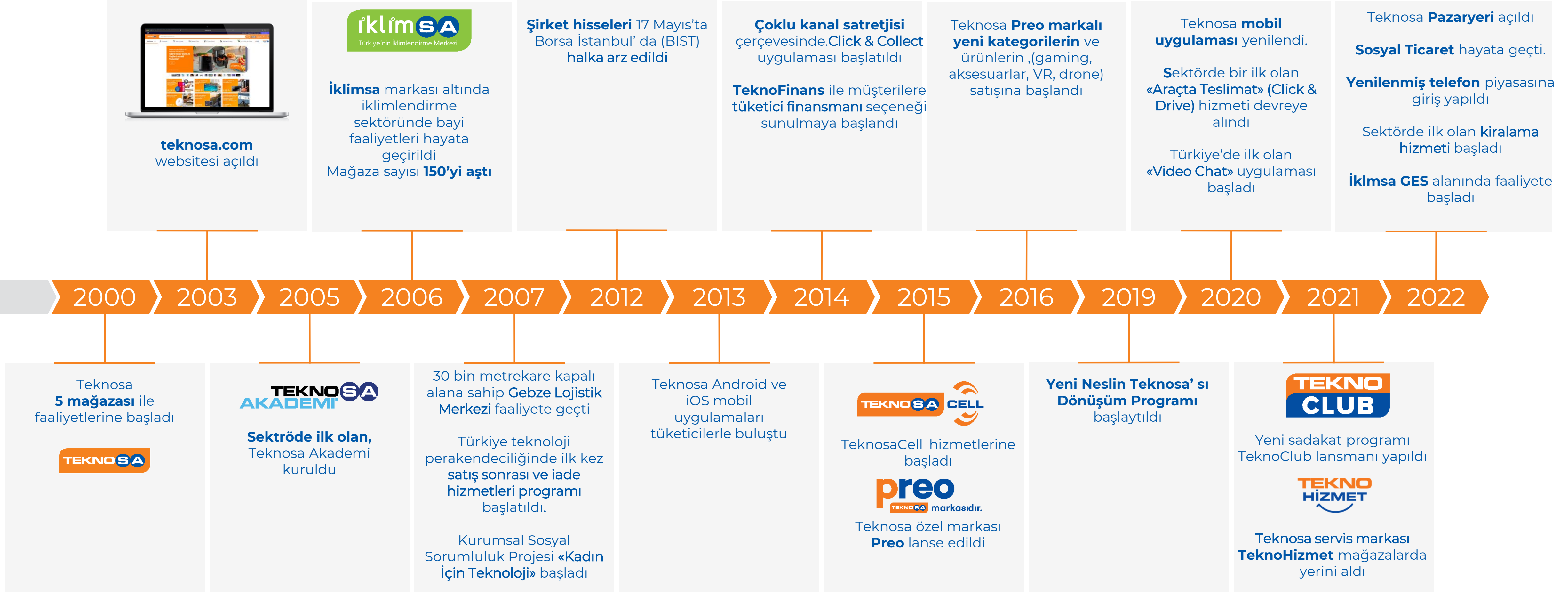
TEKNOSA

KİLOMETRE TAŞLARI

TEKNO SA



Kendi Teknoloji Ekosistemimizi Yaratarak Sürekli Gelişme Kaydettik



2022 MALİ SONUÇLARI

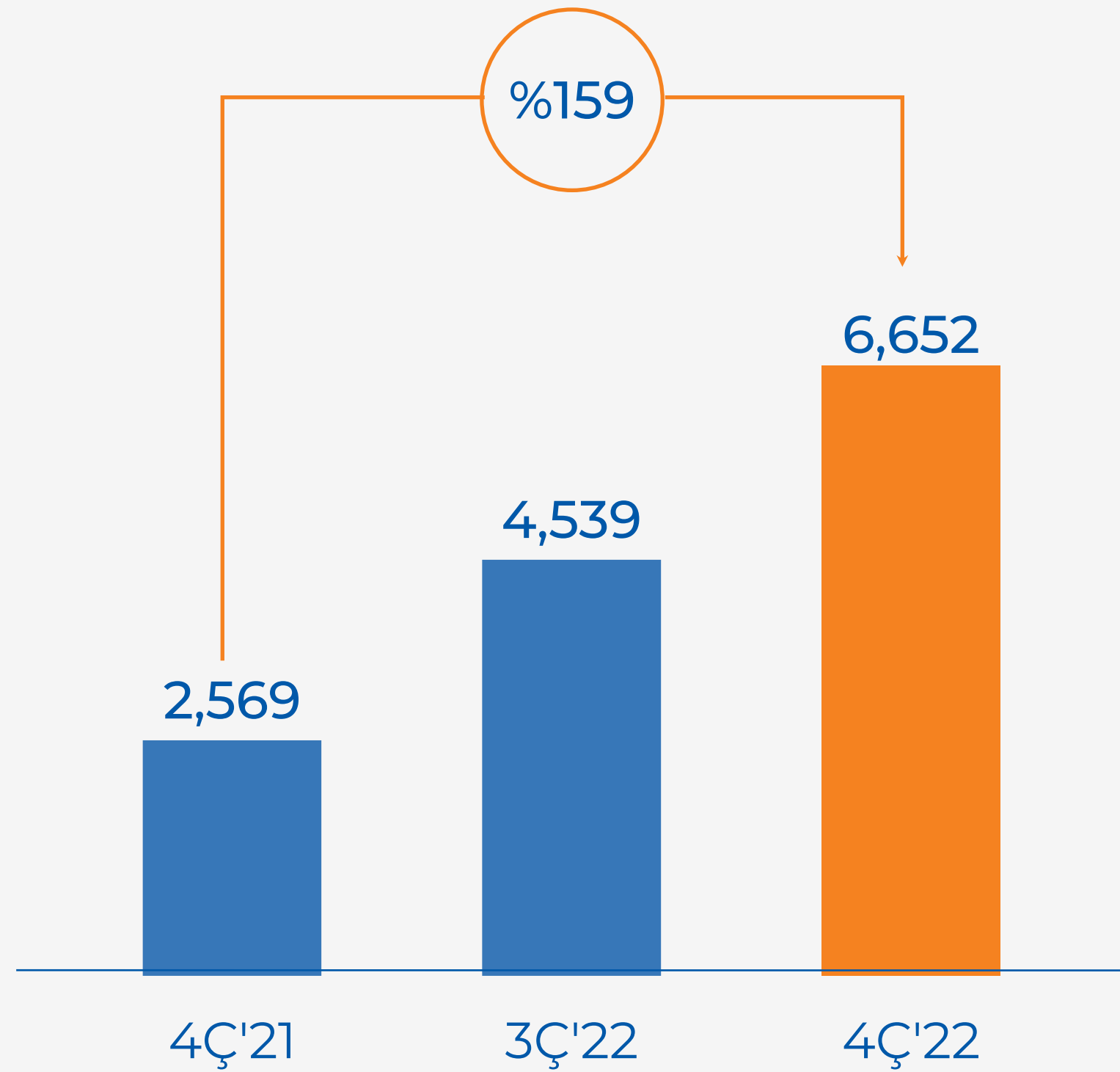


TEKNO SA

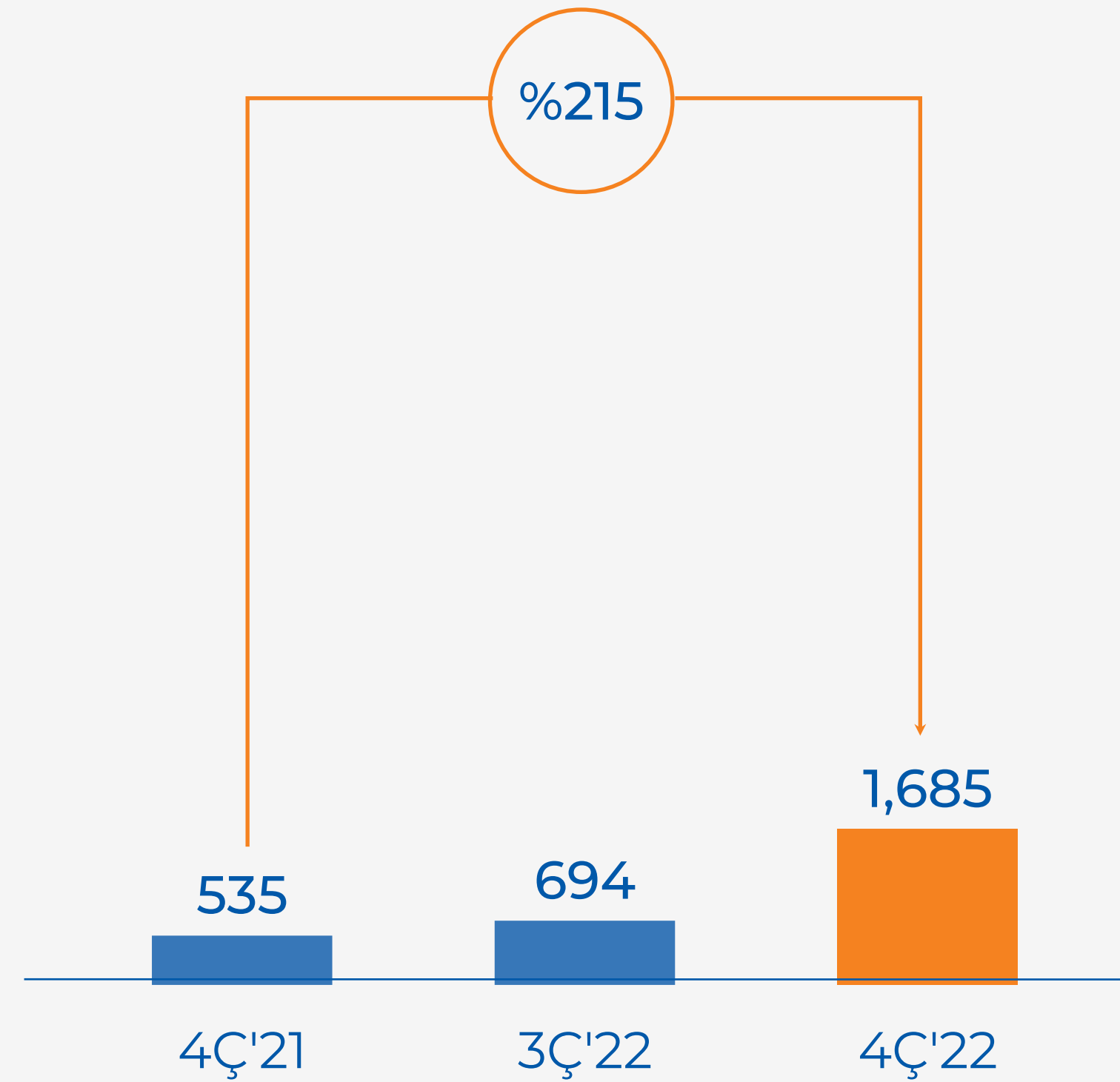
Gelirlerde Çeyrekssel ve Yıllık Bazda Güçlü Artış Kaydedildi

(Milyon TL)

Toplam Satışlar



E-Ticaret Brüt Satış Hacmi (GMV)



Yıllık %136 artış

2022

3,3 Milyar TL

2021

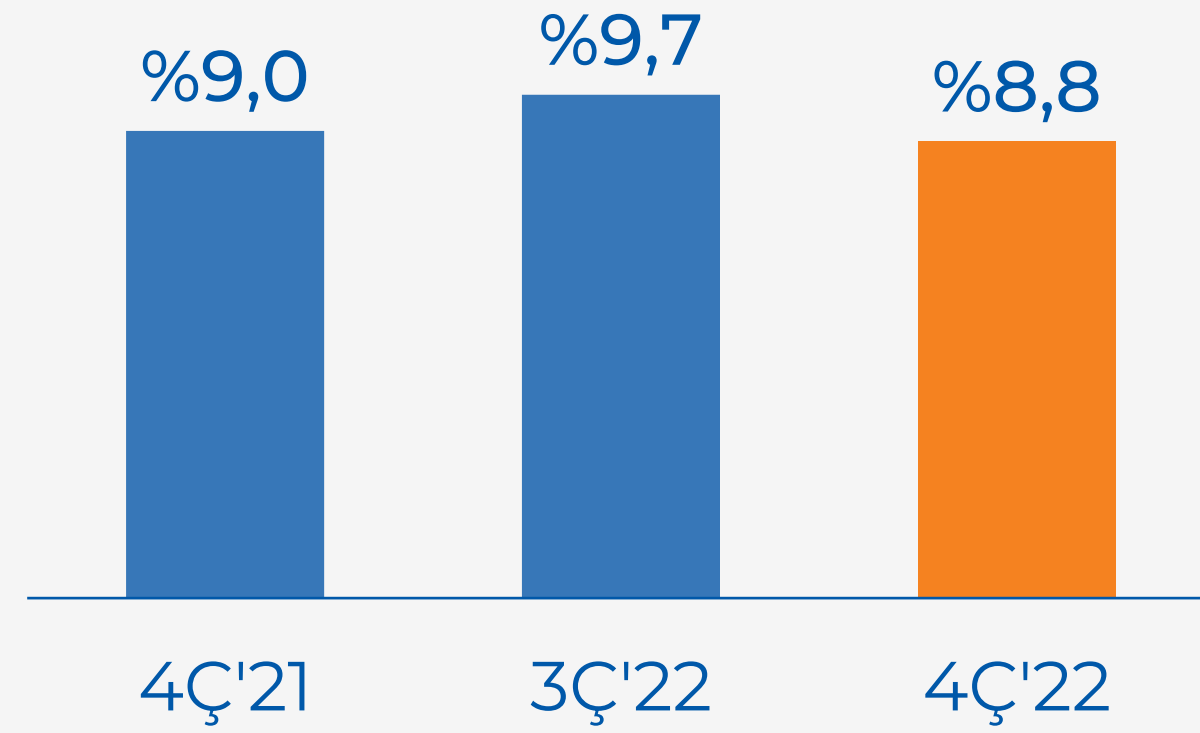
1,4 Milyar TL

Geniş ürün yelpazesi, yeni müşteri kazanımı ve etkin fiyatlandırma stratejisi artışın ana sebepleri oldu.

Sıkı Maliyet Yönetimi İle Desteklenen Karlılık

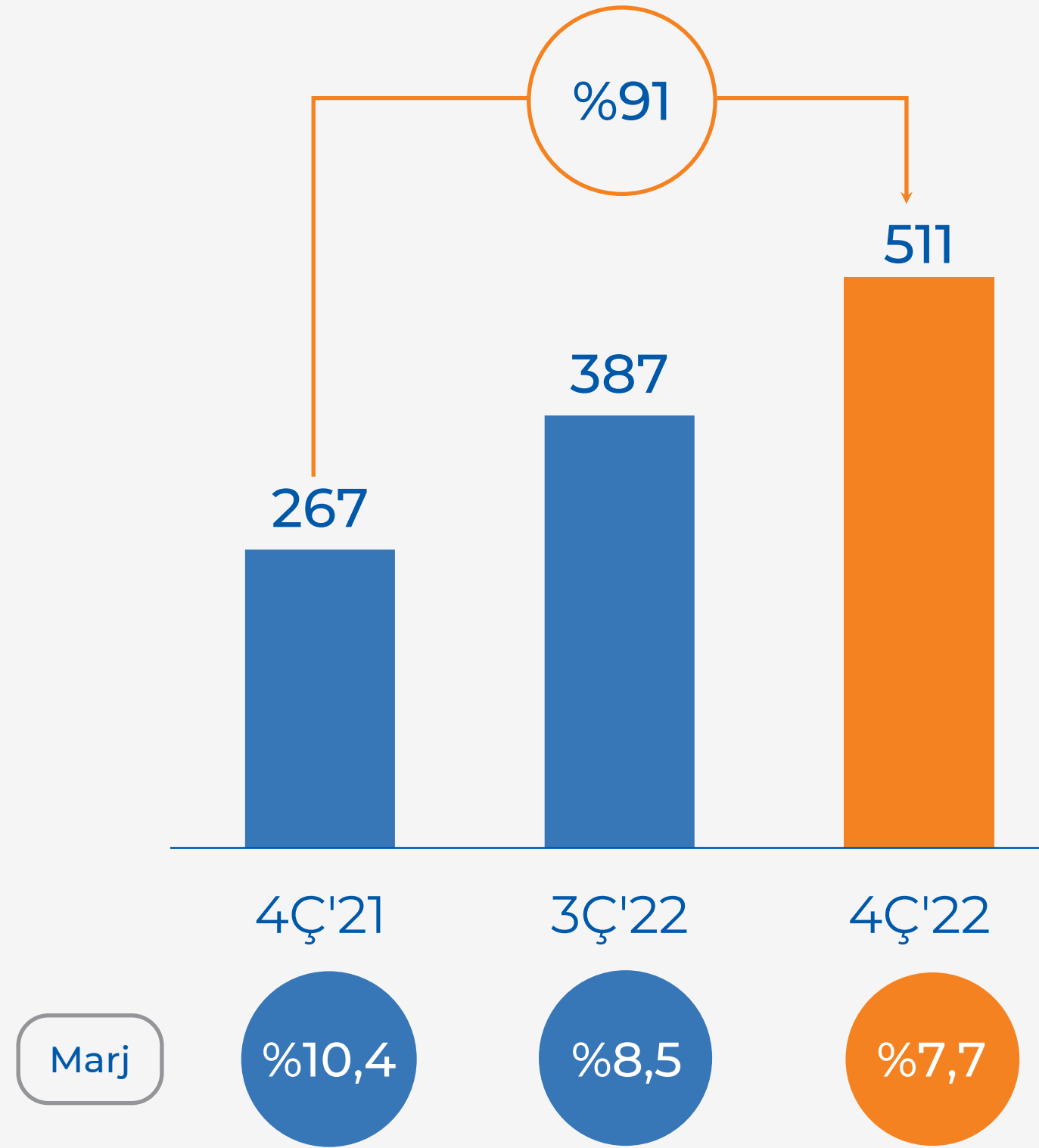
Operasyonel Giderler/Satış

Verimlilik çalışmaları ve faaliyet giderleri kontrolü

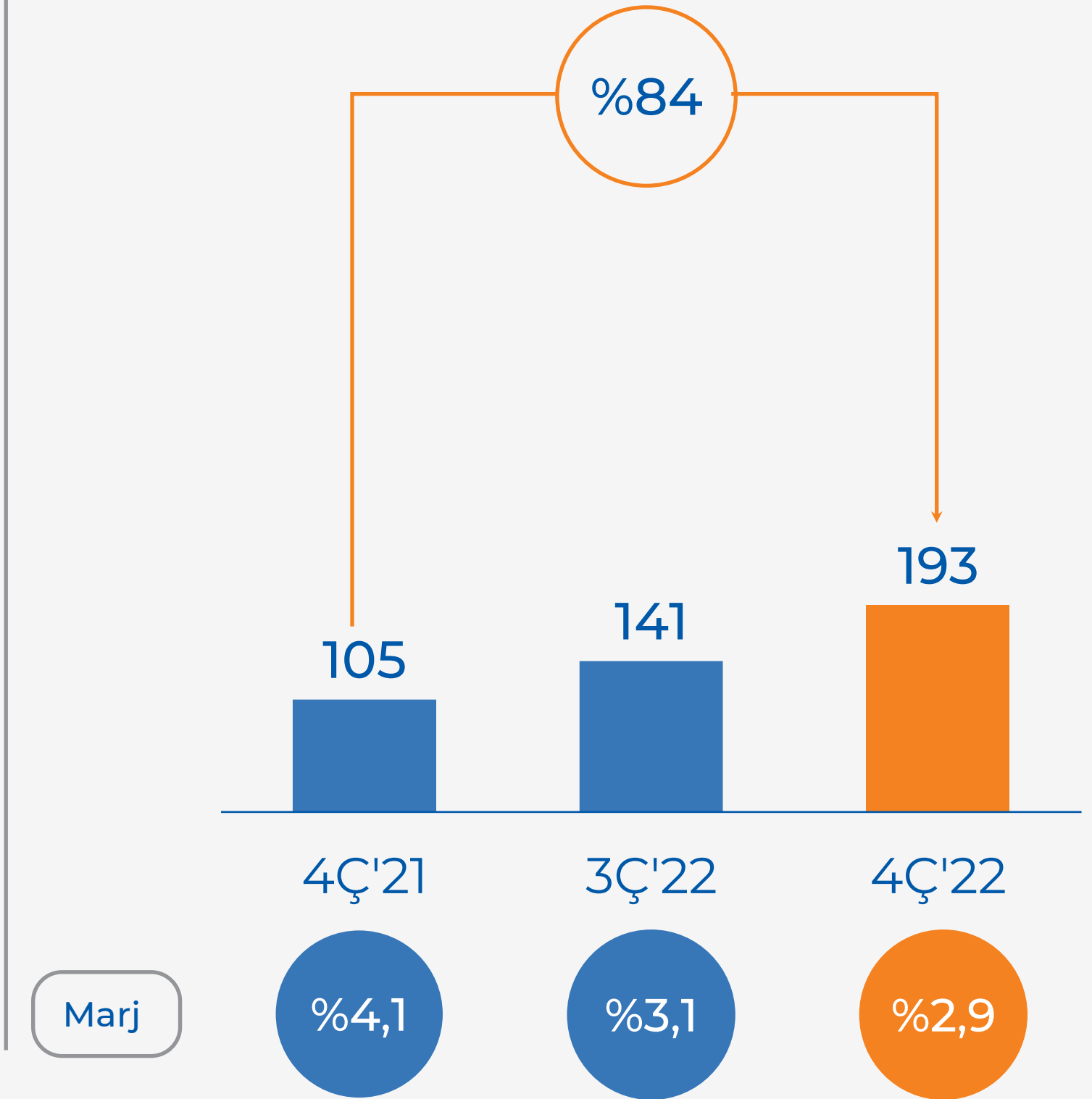


FAVÖK

(mn TL)



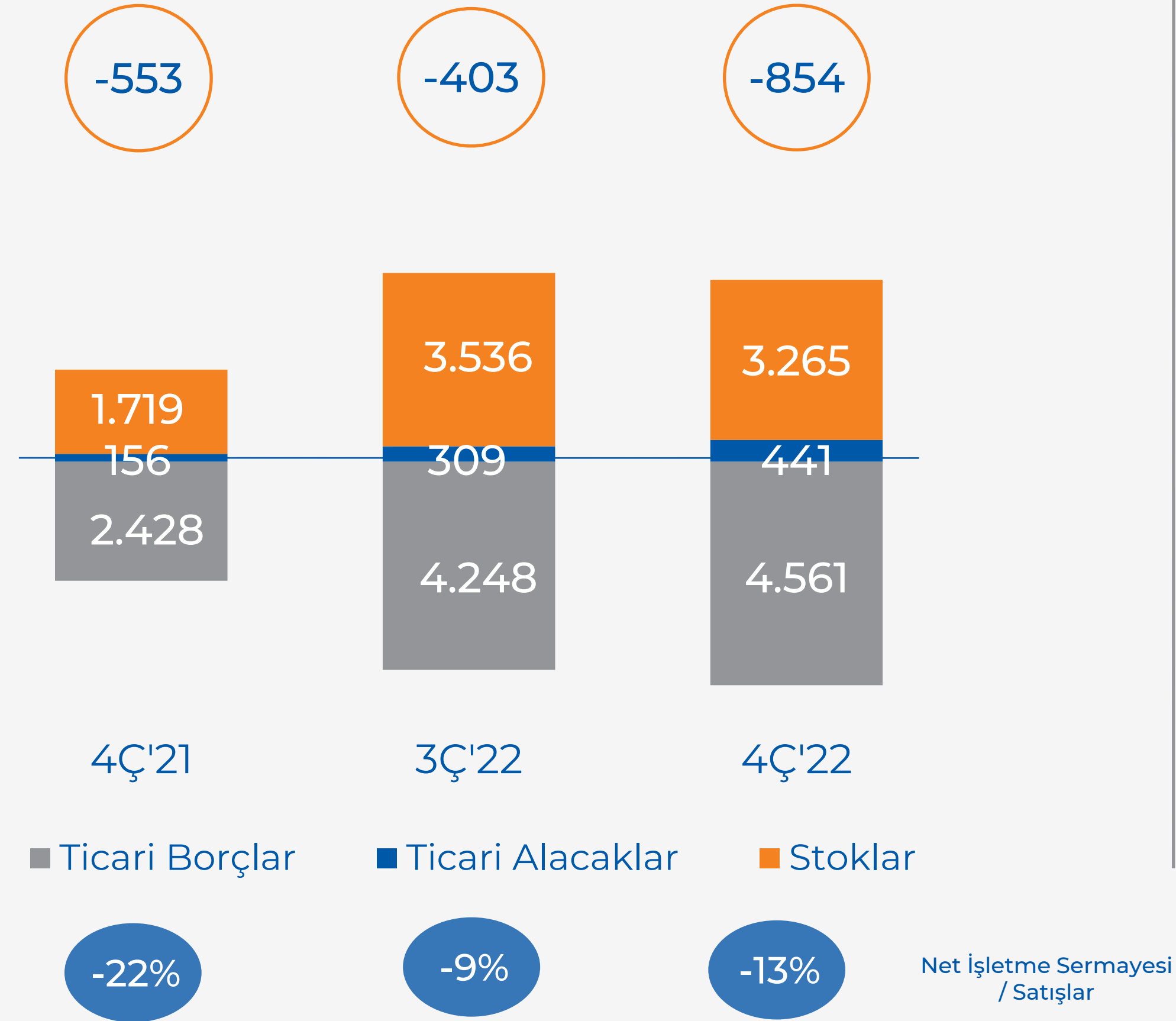
Net Kar



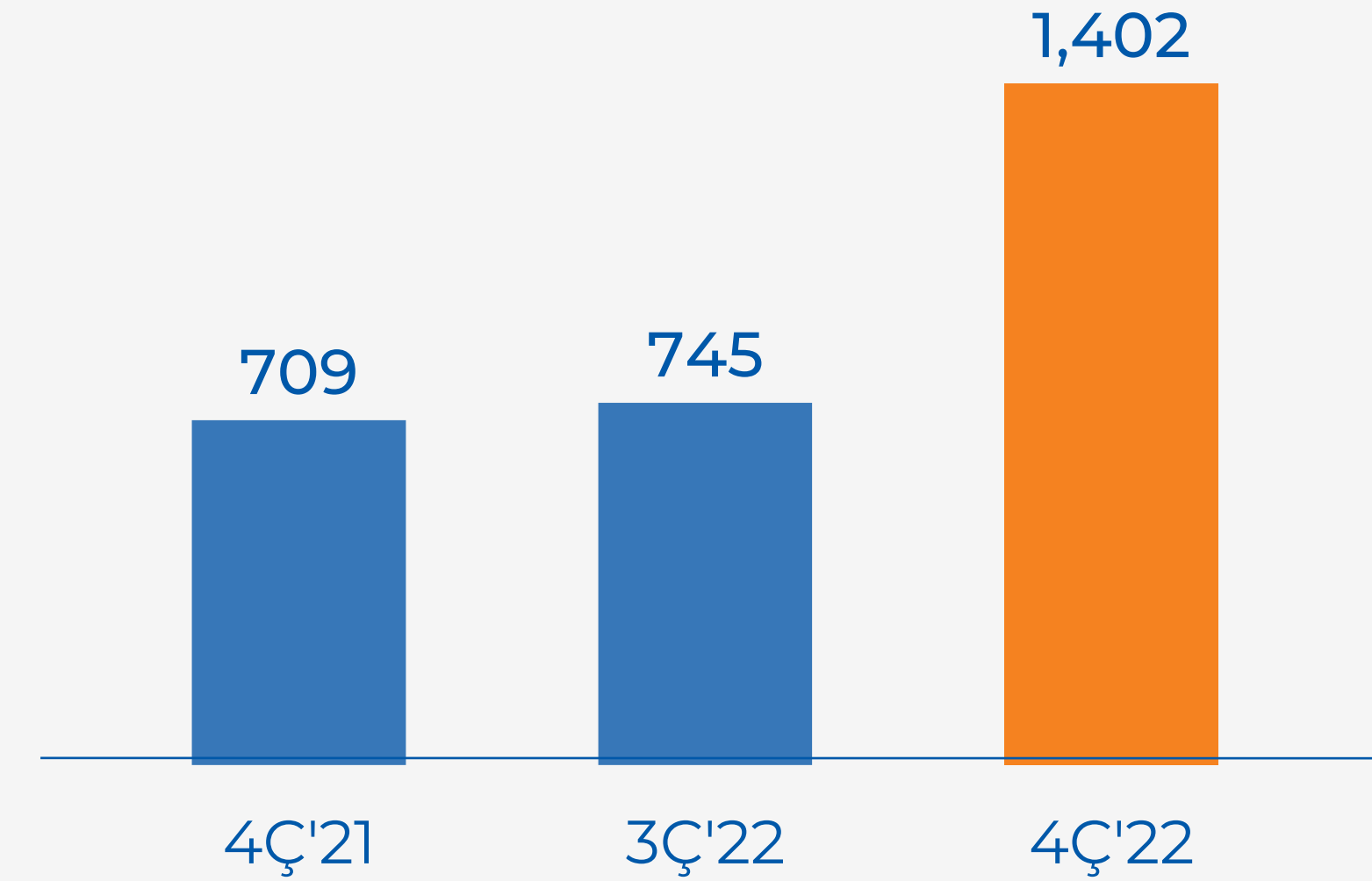
Ürün miksi, etkili fiyatlandırma stratejisi ve güçlü gider kontrolü sayesinde sürdürülebilir kârlılık elde edildi.

Sağlıklı Bilanço Yapısına Ulaşıldı

Net İşletme Sermayesi (mn TL)



Net Nakit (mn TL), UFRS 16 hariç



Artan faiz oranları ve finansman maliyetlerine rağmen alınan tedbirler ve operasyonel verimlilik ile güçlü N.İ.S. Yönetimi yapıldı.

İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri websitesi

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

Yatırımcı İlişkileri e-mail

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.