

Teknosa'dan çoklu kanal stratejisiyle güçlü operasyonel performans

Digital-First şirkete dönüşme hedefiyle çoklu kanalda stratejik yatırımlarına devam eden Teknosa, 2024 yılında da enflasyonun üzerinde bir büyüme sergileyerek, 69 milyar TL ciroyu aştı. Teknosa, altyapısını güçlendirmeye, ürün yelpazesini genişletmeye ve yenilikçi uygulamalarını hizmete sunmaya devam etti.

Sabancı Holding iştiraklerinden Teknosa, dijital dönüşüm ve müşteri deneyimi odaklı yatırımlarıyla 2024 yılında da güçlü bir operasyonel performans ortaya koydu. Hayata geçirdiği yapay zekâ destekli çözümler, dijitalleşme ve optimizasyon projeleri sayesinde operasyonel verimlilikte önemli kazanımlar elde eden Teknosa, çoklu kanal stratejisinin katkısıyla enflasyonun üzerinde bir performans göstererek, cirosunu geçen yıla göre %2 oranında reel artış ile 69,4 milyar TL'ye çıkardı. Müşteri ihtiyaçlarına her kanalda en iyi hizmeti sunma hedefi doğrultusunda hareket eden Teknosa, istikrarlı büyümesini sürdürürken, altyapısını güçlendirmeye, ürün çeşitliliğini arttırmaya ve yenilikçi uygulamalarına devam etti. Teknosa, finansal istikrarı koruyarak ve kontrollü büyüme stratejisi doğrultusunda e-ticarette toplam 13,3 milyar TL brüt işlem hacmi (GMV) kaydetti.

2024 yılında 2,9 milyar TL FAVÖK, yaklaşık 2,2 milyar TL net nakit pozisyonu

Yüksek enflasyon ve faiz ortamında alınan tüm aksiyonlarla başta etkin stok yönetimi ile brüt kâr marjında önemli iyileşme sağlayan Teknosa, disiplinli operasyonel gider yönetimiyle geçen yıla göre %87 oranında artış sağlayarak, 2,9 milyar TL FAVÖK'e (Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kâr) ulaştı. Sağlıklı bilançosunu koruyan Teknosa, etkin net işletme sermayesi yönetimi sayesinde 2024 yılını 2,2 milyar TL net nakit pozisyonuyla tamamladı.

"Dijitalleşme ve müşteri deneyimine 863 milyon TL yatırım yaptık"

Şirketin finansal sonuçlarını değerlendiren Teknosa CEO'su Sitare Sezgin, 2024 yılında yüksek enflasyon ve faiz ortamına rağmen alınan tüm aksiyon ve inisiyatiflerle, sektöründe digital-first olacak şekilde çoklu kanalda hizmet veren bir perakendeciye dönüşme hedefiyle yılı güçlü operasyonel başarıyla tamamladıklarını belirterek, şunları söyledi:

"2019 yılından bu yana sürdürdüğümüz, sektöründe digital-first hedefiyle Yeni Neslin Teknosa'sı dönüşüm programımızın başarılı sonuçlarını görmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımı kutluyorum.

Teknosa olarak 2024 yılında da enflasyonun üzerinde büyümemizi sürdürdük ve ciromuzu 69 milyar TL'nin üzerine çıkardık. Verimlilik odaklı yatırım stratejimizle önceliğimizi dijitalleşme, çoklu kanalda müşteri deneyimi, teknolojik altyapı, bilgi teknolojileri ve gelecek nesil yapay zekâ çözümlerine verdik. Mağaza açılışları ve renovasyonlar dahil olmak üzere toplam 863 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirdik.

Sektörümüzdeki ilk teknoloji odaklı pazaryerini kurarak uzun vadede yeni kategorilerle büyüme hedefimizi sürdürürken, aynı zamanda wellbeing konusunu sahiplenen ve bu alanda kategori açan ilk şirket olduk. Ürün çeşitliliğimizi artırarak, 200 bin SKU'ya ulaştık ve binin üzerinde satıcıyla müşterilerimizin yanında olmaya devam ettik.

Dijital kanallarımızın yanı sıra mağaza ağıımızı deneyim odaklı bir yaklaşımla dönüştürmeye devam ediyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğumuzun bir parçası olarak 2022 yılı ortasında sektöre yön veren dijital mağaza konseptimizi hayata geçirdik. 2024 yılında 23 mağazamıza dokunarak bugüne kadar toplamda 68 mağazamızı dijital konseptimizle yeniledik.

Ayrıca satış gücümüzü destekleyen yeni nesil dijital çözümleri devreye aldık ve 2024 yılında Türkiye'nin ilk yapay zekâ destekli dijital satış danışmanı asistanı Bilge'yi ekibimize dahil ettik. Kısa süre önce, Bilge 2.0 'Satış Sihirbazı' olarak adlandırdığımız aracı da ekiplerimizin kullanıma sunduk. Bilge ile satış ekiplerimizi satış öncesine hazırlarken, Satış Sihirbazı ile ürün teknik bilgileri, kampanyalar, ödeme seçenekleri gibi konuları satış anında gerçek zamanlı olarak sunmaya başladık.

Ayrıca, üretken yapay zekâ tabanlı chatbot ile müşterilerimize en iyi hizmeti yaşatırken, çeşitli kampanyalar ve yenilikçi finansman çözümleriyle de yanlarında olduk. Mağaza ve online kanallarda sunduğumuz kredi kartlı satışların yanı sıra, avantajlı tüketici kredisi imkanlarını artırarak müşterilerimize daha fazla ödeme seçeneği sunduk.”

“CDP İklim Değişikliği Programı'nda A listesine girdik”

Sürdürülebilirliğin iş stratejilerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu vurgulayan Sitare Sezgin, şöyle devam etti:

“Sabancı Grubu'nun da hedefleri çerçevesinde Bilimsel Temelli Hedefler girişimi (SBTi) taahhüdü verdik ve 2030 yılına kadar Kapsam 1 ve 2 emisyonlarımızı mutlak olarak %42 oranında azaltma taahhüdünde bulunuyoruz. 2050 yılına kadar da 'Net Sıfır Emisyon'a ulaşmak istiyoruz.

2024 yılında 'Gelecek Teknosa'da güzel' mottosuyla ilk entegre raporumuzu yayımlarken, CDP İklim Değişikliği Programı'nda en yüksek seviye olan A (liderlik) skorunu alarak A Listesi'ne girdik ve küresel liderler arasında yerimizi aldık. Ayrıca, ilk kez gerçekleştirdiğimiz CDP Su

Güvenliđi raporlamasında elde ettiğimiz B- (yönetim) skoru ile su yönetimi konusundaki farkındalığımızı ortaya koyarak, su yönetimi konusunda güçlü bir başlangıç yaptık. İklimlendirme sektöründeki öncü markamız İklimsa ile Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında toplam 28 MW büyüklüğe ulaşan GES projelerine imza attık.

Toplumsal cinsiyet eşitliğini odağına alan bir şirket olarak, kadın çalışanlarımızın sayısını artırmayı sürdürüyoruz. Genel Müdürlük'teki yöneticilerimizin %52'si ve orta kademe yöneticilerimizin %41'i kadın çalışanlardan oluşuyor. Habitat Derneđi ile 18 yıldır sürdürdüğümüz Kadın için Teknoloji projesi kapsamında bugüne kadar 35 bin kadının hayatına dokunarak, verdiğimiz çeşitli eğitimlerin yarattığı sosyal etkiyi tespit ettik. Yatırımın Sosyal Getirisi (SROI) yöntemiyle yapılan çalışmaya göre, son 3 yılda projeye yapılan her 1 TL'lik yatırımın 4,16 TL değerinde sosyal fayda yarattığını belirledik. Ayrıca, Kadın için Teknoloji projesinde önemli bir adım atarak 'İlham Veren Buluşmalar' etkinliklerini başlattık. Bu yıl da projeye katılan kadınlar ile iş hayatında fark yaratan kadınları farklı şehirlerde bir araya getireceğiz.

2024 yılında yapay zekâ, müşteri deneyimi, e-ticaret, yaratıcılık ve işveren markası gibi birçok alanda 100'e yakın ödüle layık görüldük.

Uzun vadeli büyüme hedeflerimiz doğrultusunda teknoloji odaklı stratejik yatırımlarımızı sürdürerek, içinde yaşadığımız topluma ve paydaşlarımıza değer yaratmaya devam edeceğiz."

Teknosa Hakkında

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. 2000 yılında, teknoloji perakendeciliği sektöründe; elektronik, bilişim, iletişim, kişisel bakım ve optik alanlarında satış ve pazarlama platformu oluşturmak üzere, Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde kurulmuştur. Teknosa, konusunda uzman çalışanlarıyla teknoloji alanında en doğru ürünü, en uygun fiyat ve en üstün hizmet kalitesi ile bütünleştirecek tüketicilere sunmayı hedefleyen bir perakende zinciridir. Türkiye'de teknoloji perakendeciliğinde hizmet veren ilk ve en yaygın mağaza zinciri olan Teknosa, bugün mağazaları, teknosa.com ve mobil platformlarıyla çoklu kanalda kesintisiz hizmet vermektedir. Teknosa, Teknosacell markasıyla mobil hat ve iletişim hizmeti veren tek teknoloji perakende şirkettir. Daha detaylı bilgiye www.teknosa.com adresinden ulaşabilirsiniz.