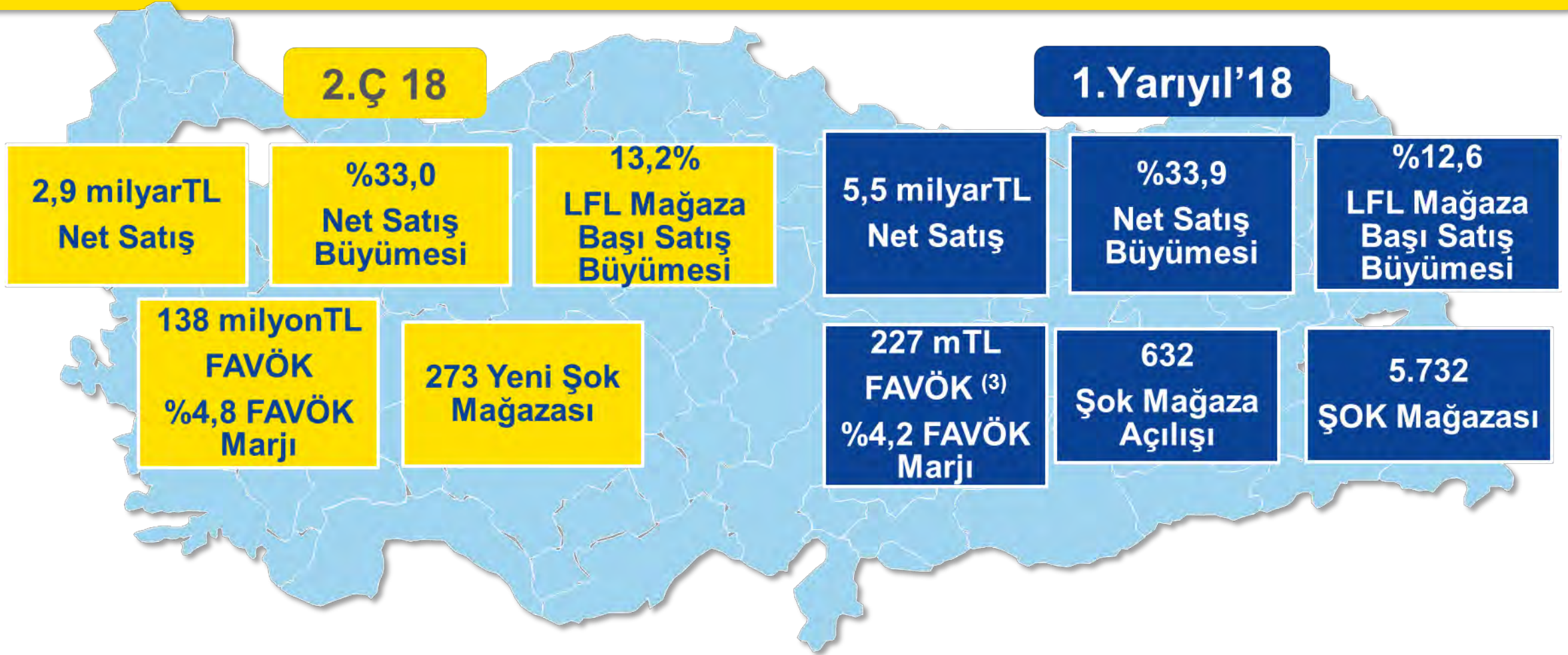


Şok Marketler

Ziya KAYACAN
CFO



Türkiye'nin en hızlı büyüyen perakende şirketi



Avrupa'nın en cazip
perakende pazarında

Farklılaşan formatı ile kazanan
iş modeli

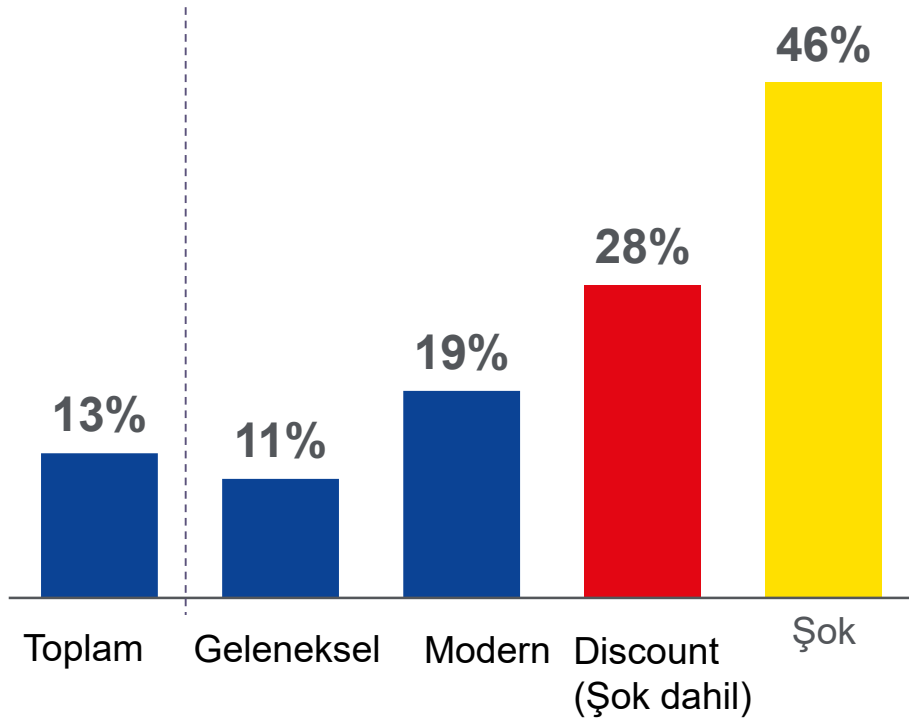
Mükemmel operasyonel
uygulama

Yüksek büyüme ve nakit
yaratma gücü

Karlı büyüme fırsatı



Türkiye Perakende Pazar Büyümesi



Modern kanal pazar payını artırmaktadır

Discount en hızlı büyüyen market formatıdır

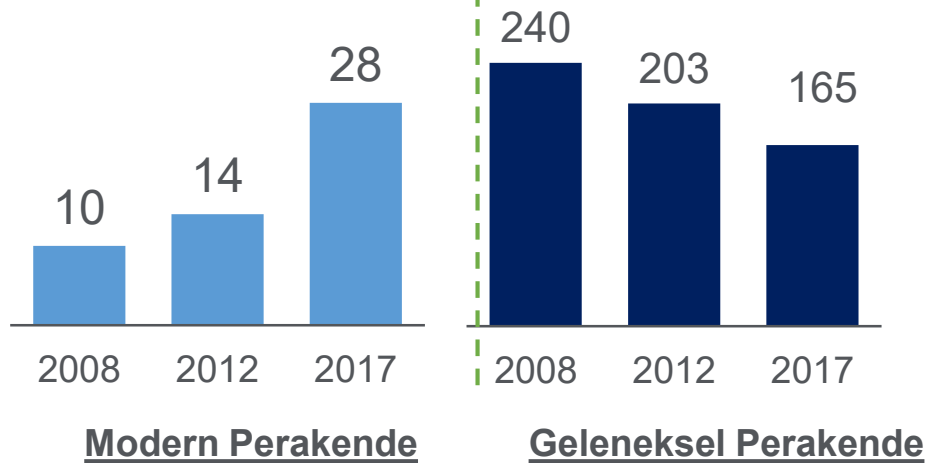
Discount yakınlık ve cazip fiyat açısından müşteri memnuniyeti yaratmaktadır

Modern perakende satış kanalı pazar payını hızla artırıyor.



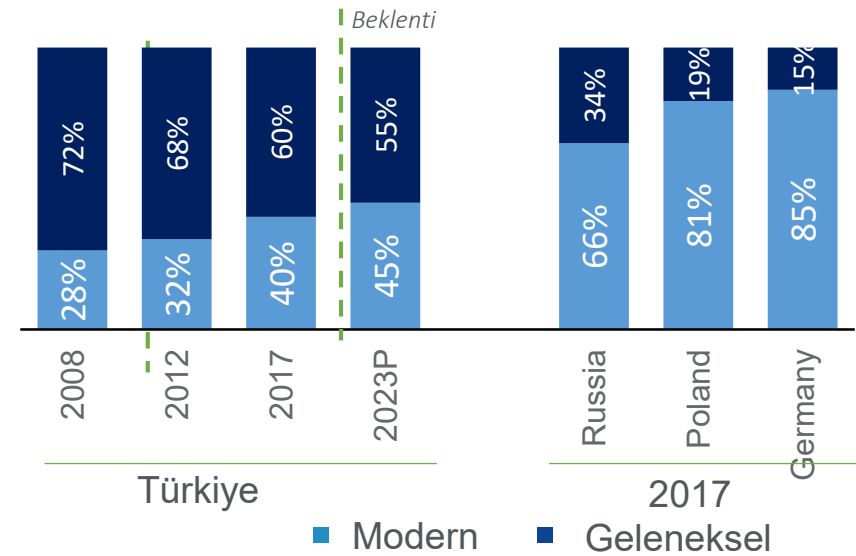
Türkiye perakende pazarında değişim

Satış Kanalına göre Mağaza gelişimi ('000)



Türkiye – Avrupa karşılaştırması

Perakende Pazarı kırılımı



Mevcutta yüksek geleneksel kanal payı

~400 yerel supermarket zinciri, ~8,100 mağaza

Türkiye modern perakende kanalı diğer pazarların önemli ölçüde altında

Modern perakende satış kanalı pazar payını hızla artırıyor.



(2017)	Modern Kanal			Geleneksel Kanal
	Supermarket Ulusal	Supermarket Yerel	Discounter	Bakkal Market ve diğer
Kurum sayısı	2	c.400	3	~166,000
Mağaza sayısı	2,271	8,100	18,250	~166,000
Toplam satış alanı ('000 m ²) ⁽¹⁾	2,265	5,500	4,340	7,111
Ortalama satış alanı ('000 m ²) ⁽¹⁾	c.1,000	c.680	c.240	c.45
Satış Gelirleri (milyar TL) ⁽¹⁾	19	37	45	154
Gelir Büyümesi 2012-2017	17%	12%	28%	11%
Pazar payı	7.5%	14.5%	18.0%	60.0%
Pazar payı değişimi 2012-2017	1.1%	(1.3%)	8.0%	(7.8%)

Source: MK Novo Analysis.

Eylül 26, 2018 | Analist ve Yatırımcı Toplantısı 2018

Müşteri için en uygun iş modeli



Yakınlık

Müşteriye yakın
mağaza ağı



Fiyat

Rekabetçi
«hergün düşük fiyat» ve etkili
promosyonlar



Seçim

Tütün, kişisel bakım ve
sebze meyve reyonları
ile farklılaşan etkili ürün
portföyü



**Özgün
markalar &
Ulusal
markalar**

En iyi Ulusal
Markalar ve
tüketici hafızasında
tarihçesi olan
Özgün Markalar



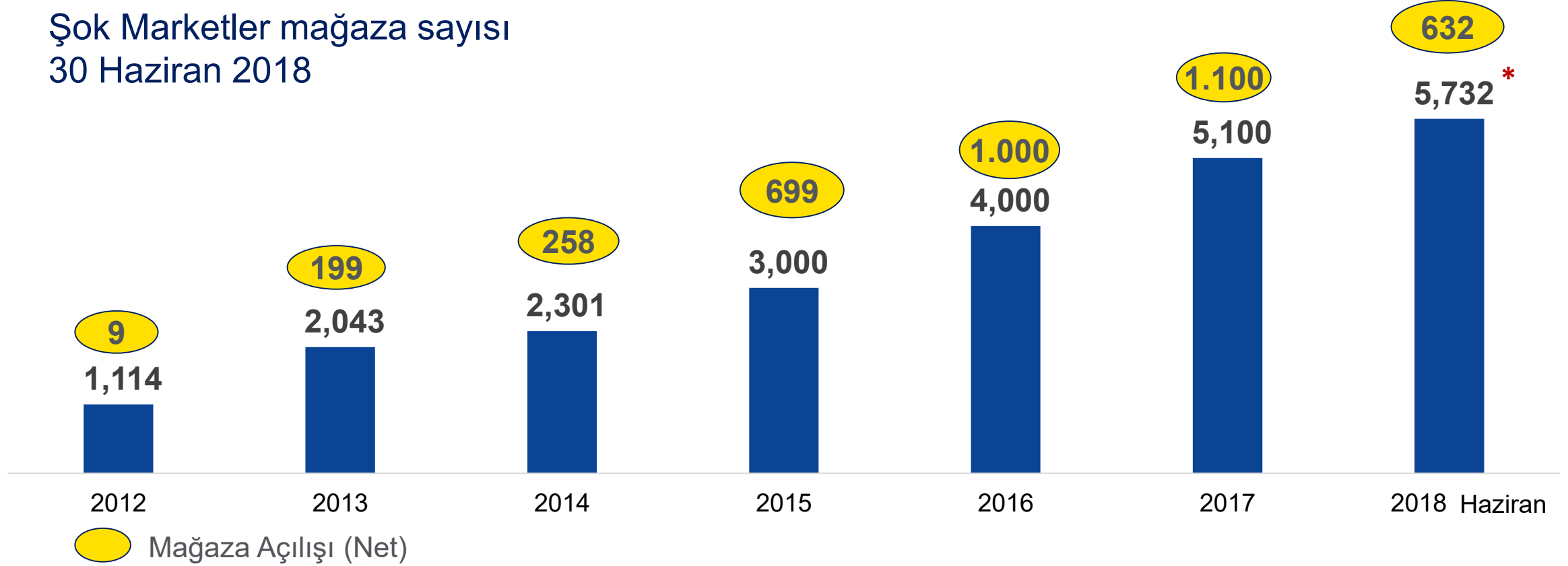
**Alışveriş
deneyimi**

Keyifli bir atmosfer ve
kolay bir alışveriş
deneyimi için dikkatle
tasarlanmış mağaza
yapısı

Mağaza gelişimi yıllık 1000 mağaza açılış hedefiyle paralel ilerliyor

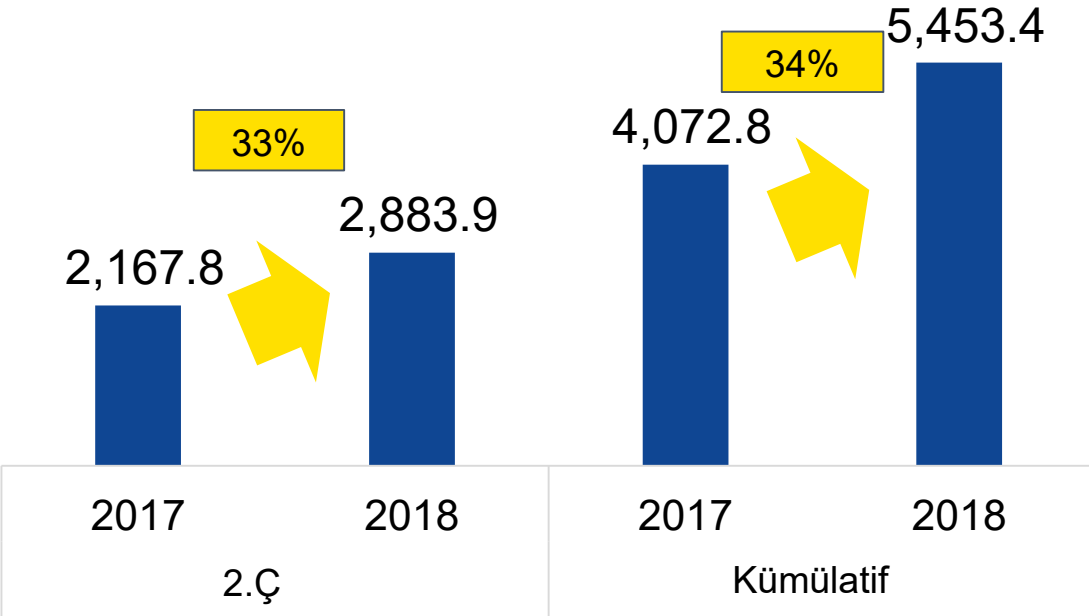


Şok Marketler mağaza sayısı 30 Haziran 2018

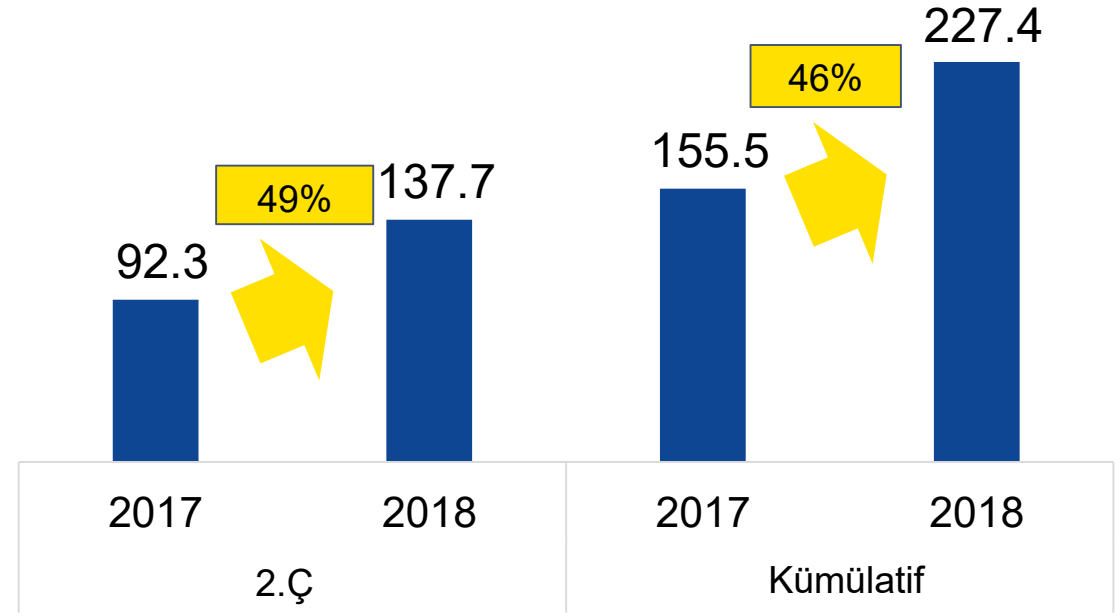


* 208 Şok Mini ve 57 UCZ mağazası ile toplam mağaza sayısı 5.997 adede ulaşmıştır.

Net Satışlar (m TL)



FAVÖK (m TL)



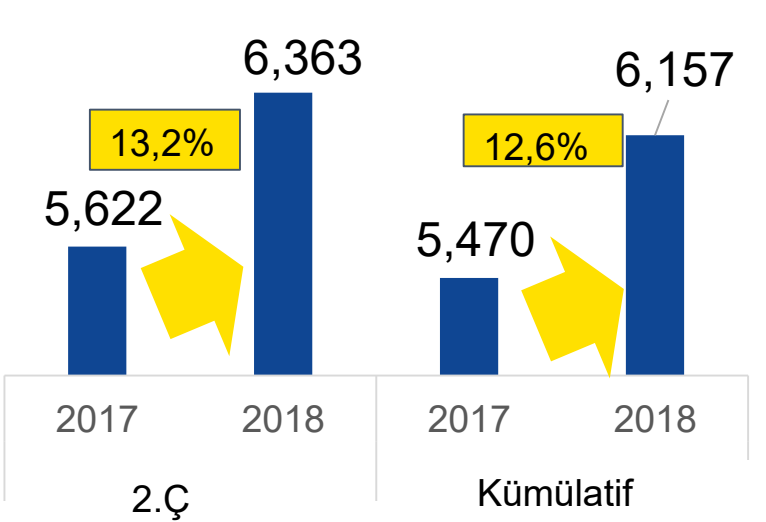
2. Çeyrekte Net Satışlarımızı hem yeni mağazaların hem de LFL mağazaların etkisiyle **33%** artırdık.

Brüt marjımızı büyüterek ve maliyet disiplinimizi devam ettirerek 2. Çeyrekte FAVÖK⁽¹⁾ karlılığımızı da **+49%** oranında artırdık.

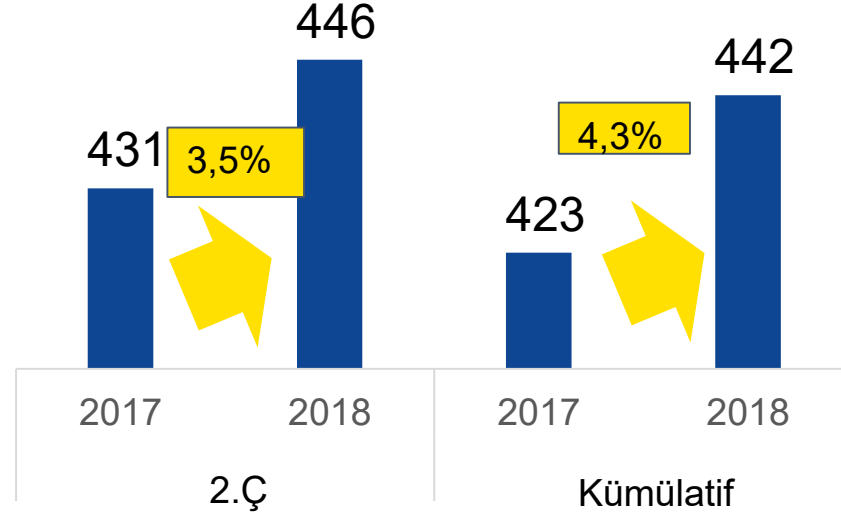
Like-for-Like büyümesi Yeni müşteriler kazanmaya devam ediyoruz



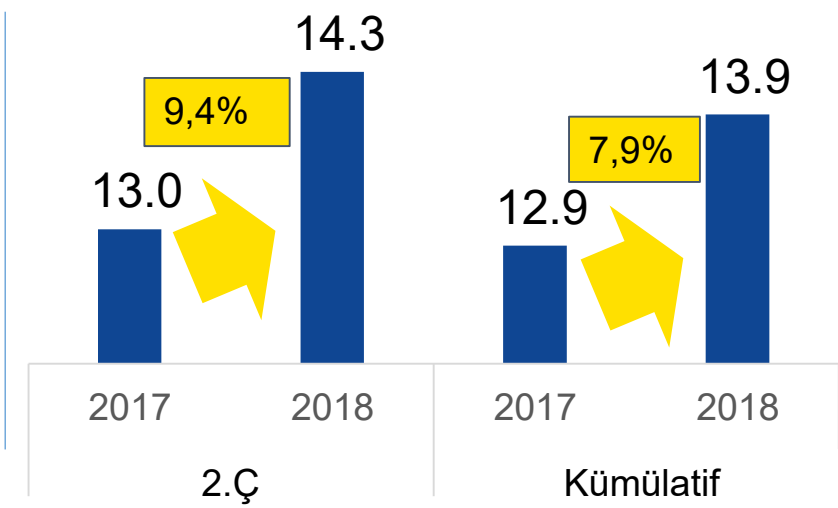
Günlük Ortalama Satış / Mağaza (TL)



Günlük Ortalama Müşteri / Mağaza



Günlük Ortalama Sepet Büyüklüğü / Mağaza (TL)



2. Çeyrekte LFL Mağaza başı günlük ortalama ciromuzu **+13,2%** artırarak **6,4bin TL** seviyesine çıkardık.

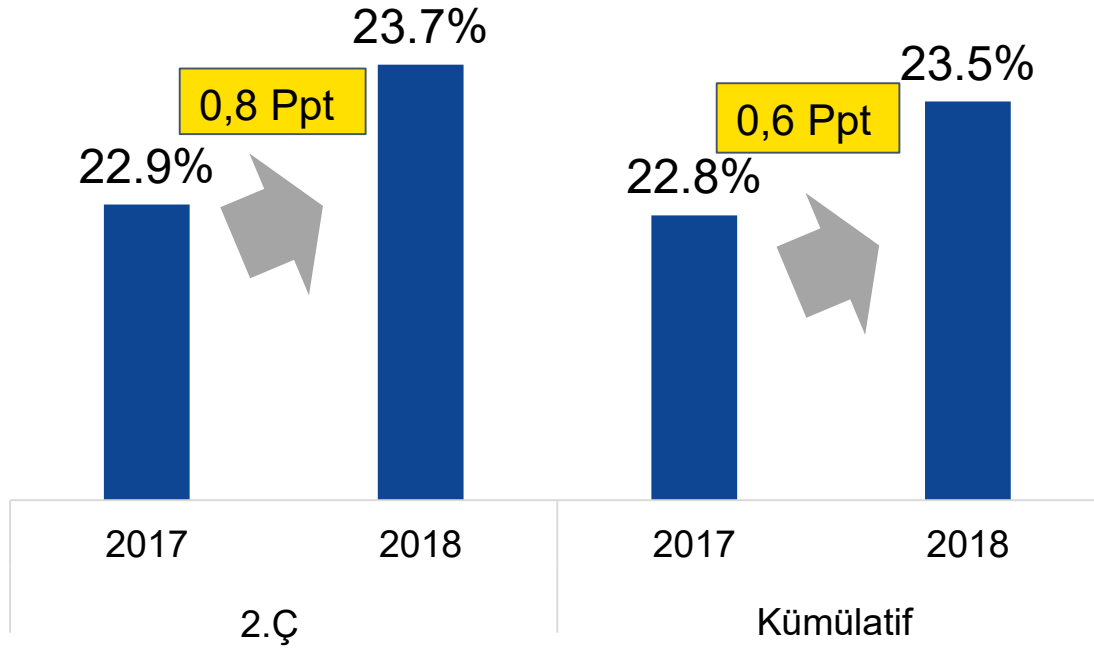
Müşteri sayısındaki artış, ŞOK'un yeni müşteriler kazandığının da önemli bir göstergesi durumunda.

Like-for-Like büyümesi

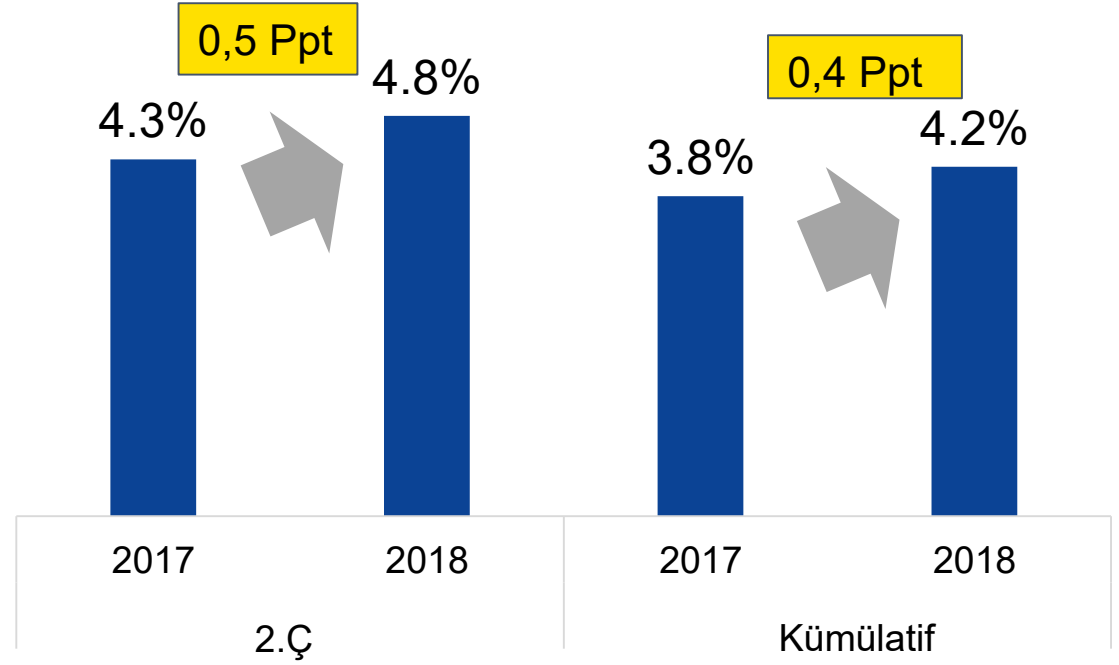
Yeni müşteriler kazanmaya devam ediyoruz



Brüt Kar Marjı %



FAVÖK Marjı %

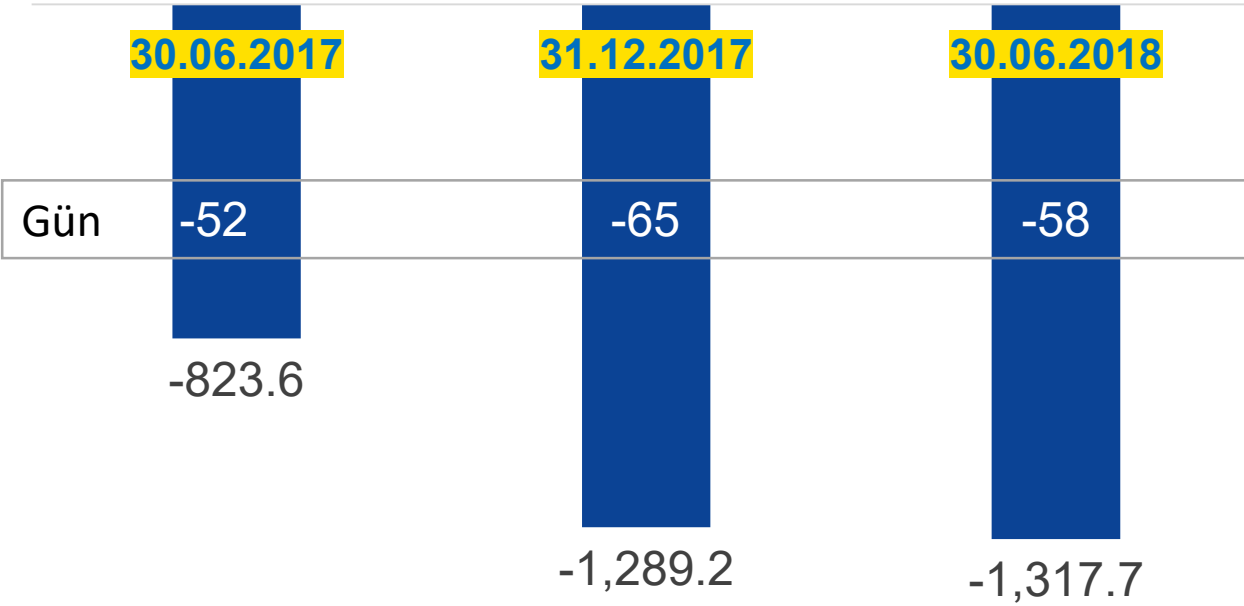


2. Çeyrekte Brüt Kar ve FAVÖK marjimizi geçen sene aynı döneme göre sırasıyla **+0,8** puan ve **+0,5** puan arttırdık.

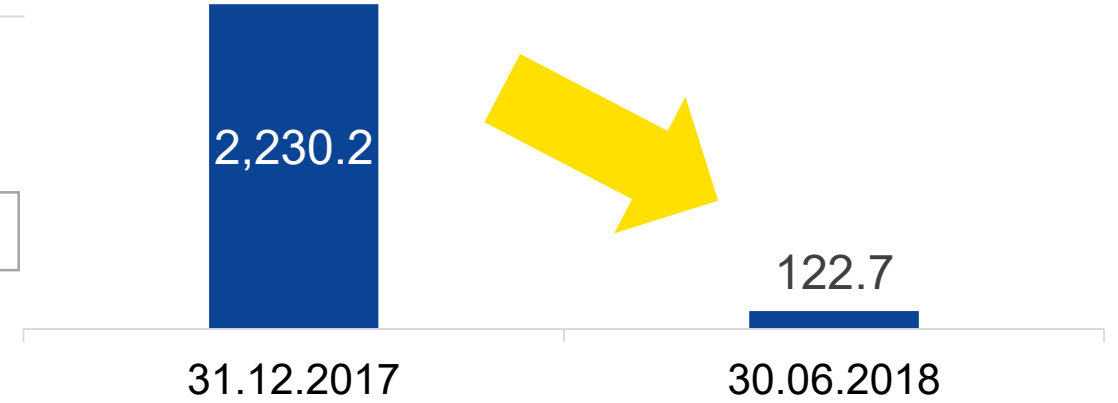
Halka arz gelirleri borçların ödenmesi için kullanıldı



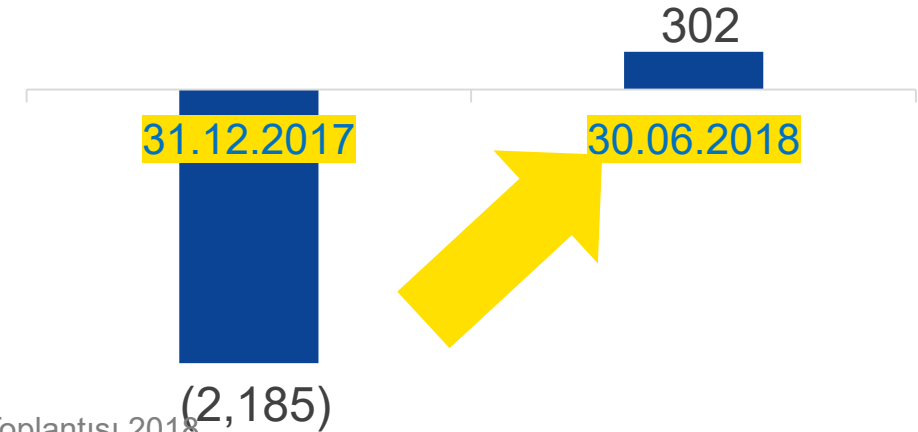
Net İşletme Sermayesi (m TL)



Net Borç (m TL)



Sermaye (m TL)



Mayıs 2018'de halka arz ve sermaye artışı tamamlanmış olup, 2,6 milyar TL ile finansal borçlar kapatılarak daha güçlü ve FX risksiz bir finansal yapı oluşturuldu.

- ✓ **Mağaza açma faaliyetlerimiz** iş planımıza uygun devam etmektedir!
- ✓ Yeni mağaza açılışları ve LFL Mağazaları sayesinde **Güçlü Büyüme!**
- ✓ **LFL Satış Büyümesi** beklendiği gibi artmaya devam ediyor!
- ✓ **Brüt Kar Marjı ve FAVÖK marjı** gelişimimiz devam ediyor!
- ✓ **Finansal Borçlar** büyük ölçüde ödenmiştir.
- ✓ Ertelenmiş Vergi Aktifi Kaydı ile **Net Kar** kaydedilmiştir!
- ✓ **Negatif işletme sermayesi ve nakit yaratma hızı** devam etmektedir!



Yatırımcı İlişkileri

M. Emre Ertürk
Yatırımcı İlişkileri Direktörü
t: +90 216 524 15 24
e: emre.erturk@yildizholding.com.tr
w: www.sokmarketyatirimciiliskileri.com

Ziya Kayacan
CFO
t: +90 850 221 11 00
e: ziya.kayacan@sokmarket.com.tr
w: www.sokmarketyatirimciiliskileri.com

Bu sunum Şok Marketler Tic. A.Ş.'ye (Şok Marketler) ait finansal tablolar, bilgiler ve pazara ilişkin çeşitli bilgi ve analizler içermekte olup, sadece bilgilendirme amacıyla paylaşılmaktadır.

Sunum, geleceğe ilişkin belirli görüşleri, ifadeleri içerebilir. Bu görüşler sunumun hazırlandığı tarihte geçerli olan, makro-ekonomik değerler, pazar koşulları v.b. gibi Şok Marketler'in kontrolünde olmayan ve tam olarak tahmin edilmesi olanaksız çeşitli beklenti ve varsayımlara dayanmakta olup, bu beklenti ve varsayımlarda oluşabilecek değişiklik ve gelişmelerden etkilenebilir ve gerçekleşen sonuçlar ile aralarında önemli farklılıklara neden olabilir.

Bu sunum Şok Marketler'in izni olmadan çoğaltılamaz, paylaşılabilir ya da yayımlanamaz.

Sunumda kullanılan rakamlar kolay gösterim amacıyla yuvarlanabilirler, gösterim nedeniyle yuvarlama farklılıkları oluşabilir.

Şok yönetim kurulu, üst düzey yöneticileri, çalışanları veya herhangi bir diğer kişi bu sunumun kullanılmasından doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamaz.