

10LAR

OTOMOBİL

Temmuz 2025

**YOLLARA YÖN VEREN
MARKALARLA!**



DAHA FA



Selçuklu
ÇİÇEK BAH



ÇİÇEK F
KELEBEKLER VA



SELÇUKLU
BELEDİYESİ

SEL
Sizin

AZLASI

renkleri
HÇESİ'NDE



BAHÇESİ
DİSİ PARKI 'NDA

ÇUKLU
Güzel

Ahmet
PEKYATIRMACI
SELÇUKLU BELEDİYE BAŞKANI

Büyük Hekimoğulları

1985



TARLADAN SOFRALARA

Pazardaki güçlü duruşumuz ve yenilikçi yaklaşımımızla ev dışı un sektöründe öncü konumda yer alıyoruz. Günlük 1.100 ton buğday öğütme kapasitemizle, kalite ve güvenilirliği bir araya getirerek müşterilerimize en üst düzeyde hizmet sunuyoruz.

www.hekimogullari.com

HASTA SERVİS FİLOMUZLA

Şehrin her yerindeyiz



BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
KONYA HASTANESİ

☎ 0332 257 06 06

🌐 konya.baskenthastaneleri.com

📷 [baskenthastanesi_konya](https://www.instagram.com/baskenthastanesi_konya)

📺 [konyaabaskent](https://www.facebook.com/konyaabaskent)

TOYOTA GARANTİ ON'LA TOYOTA'NIZ 10 YILA KADAR ÜCRETSİZ GARANTİ* ALTINDA.



**TÜRKİYE'DE
BİR İLK***

**TOYOTA
GARANTİ
ON**
10 YILA KADAR
ÜCRETSİZ

*Toyota Garanti ON Programı herhangi bir şekilde 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'la belirlenen kapsamda tüketiciye sağlanan yasal veya ihtiyari garanti değildir. Toyota Garanti ON Programı, Makine ve Tesisler Kırılma Sigortası kapsamında sigorta şirketi/şirketleri tarafından sağlanan sigorta poliçesiyle programa dahil olan müşterilere ücretsiz ve özel şartlara bağlı bir ücretsiz onarım menfaati sağlanmaktadır. İlgili aracın tespit edilen önceki arızalarının ya da arıza başlangıçlarının Toyota Garanti ON programına katılım öncesinde Toyota Yetkili Servislerinde giderilmesi gereklidir. Aksi takdirde bahse konu arızalar yada arıza başlangıçları ile bu arızaların gelecekte sebep olabileceği diğer arızalar Toyota Garanti ON program kapsamının dışında bırakılacaktır. Hangi parçaların ve onarımların Toyota Garanti ON Programı'na dahil olduğu ve programa giriş şartları Toyota Garanti ON Programı kataloğunda açık olarak belirtilmektedir. Herhangi bir şüpheye mahal vermemek üzere belirtilmelidir ki işbu Toyota Garanti ON Programı, 6502 sayılı Tüketici Korunması Hakkında Kanun kapsamında belirlenmiş yasal garanti değildir ve bu kanunda belirlenen sürelerin uzatılması anlamına gelmez. Her halükârda ayıba karşı tekeffül hususundaki seçimlik hakların kullanılmasında anılan kanunun 4. maddesinde belirtilen 2 yıllık zamanaşımı süresi tatbik edilecektir. Programdan yararlanma koşulları ve kapsamı yapılacak kontroller ile farklılık gösterebilir. 10 yıl/160.000 km'ye kadar periyodik bakım sonrası hediye edilen Toyota Garanti ON programı Türkiye'de otomotiv sektöründe bir ilktir. Ayrıntılı bilgi toyota.com.tr/de.

Toyota Plaza Otojen

Organize Sanayi Horozluhan Mah. Çevreli Sk. No: 23 Selçuklu / KONYA Tel: (0332) 248 02 48 Faks: (0332) 248 12 48



COROLLA

HER AYRINTIDA DİNAMİZMİ HİSSEDİN!

- Yerli Üretim ✓
- ÖTV Muafiyeti Avantajı ✓
- Yüksek Güvenlik - TSS3 ✓
- 10 Yıla Kadar Garanti İmkânı* ✓



Bu modelin birleşik CO₂ salımı 137-143 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 6,1 - 6,3 lt/100 km değerleri arasındadır. Engellilik derecesi %90'dan az olan bireyler, tam teşekküllü hastanelerden alınan sağlık kurulu raporu ve gerekli belgelerle vergi dairesine başvurarak ÖTV muafiyeti talep edebilirler. Bu işlemler Araç Alıcısı tarafından takip edilecek olup, Şirketimiz ve Bayilerimizin sorumluluğunda değildir. Satışlar stoklarla sınırlıdır; fiyat ve ÖTV muafiyeti sınırı değişikliklerinden Şirketimiz sorumlu değildir. İlanda yer alan modelin görsel ve donanımları Türkiye'de sunulan versiyonlardan farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi Toyota Plazalar ve toyota.com.tr'de.

Toyota Plaza Otojen

Organize Sanayi Horozluhan Mah. Çevreli Sk. No: 23 Selçuklu / KONYA Tel: (0332) 248 02 48 Faks: (0332) 248 12 48

MEDYACTIVE

Kulesite ve Novaland'da Markanızı Binlerce Ziyaretçiyle Buluşturun!

Dijital ekranlarda markanızı binlerce ziyaretçiye ulaştırın!
Yüksek görünürlük ve etkili reklam
fırsatlarıyla hedef kitlenize doğrudan seslenin.
Reklamınızı şimdi konumlandırın ve fark yaratın!



0332 842 00 42



@medyactive



info@medyactive.com



Bedir Mh. Çevreyolu Cad. Evre Plaza No:139
(Koyuncu Petrol Yanı)

ŞU ANDA
KULESİTE'DESİNİZ!
BURADA SİZİ GÖRÜRLER!



MEDYACTIVE
MEDYACTIVE

ŞU ANDA
VALAND'ASINIZ!
BURADA SİZİ GÖRÜRLER!



MEDYACTIVE
MEDYACTIVE

10LAR

Yenigün

KONYA
Yenigün

GAZETESİ YEREL
SÜRELİ ÜCRETSİZ EKİ

Yıl: 11 Sayı: 129

YENİBAHAR İLETİŞİM
YAYINCILIK REKLAM VE SAN.
TİC. A.Ş. ADINA SAHİBİ
MUSTAFA ARSLAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
ABDULLAH BARIŞ YAMAN

GENEL KOORDİNATÖR
FAHRİ ALTINOK

GRAFİK TASARIM
MERVE DURGUT
DİLARA ŞEYMA SAÇLI

SAYI EDITÖRYAL EKİBİ
HACER CEYLAN ZAMAN

BASKI TARİHİ
TEMMUZ 2025

İLETİŞİM
Musalla Bağları Mahallesi
Dereboyu Sokak 10/1
Selçuklu/KONYA
444 5 158
www.konyayenigun.com

BASKI



Fahri ALTINOK
Genel Koordinatör

DİREKSİYON KONYA'DA KALSIN!

Otomobil... Kimimiz için bir ihtiyaç, kimimiz için bir tutku. Ama hepimiz için büyük bir karar. İşte bu kararı verirken, sadece "hangi marka?" ya da "kaç model?" diye sormak yetmiyor artık. "Nereden alıyoruz?" sorusu da en az diğerleri kadar önemli. Çünkü aracınızı Konya'dan alırsanız, para yine şehrinizde kalır. Esnafa, çalışana, sanayiye can olur. Şehrinize kazandırırınız. Otomobil özel sayımızda, Konya'daki pek çok otomobil markasını ve bayilerini tek tek ele aldık. Her birinin öne çıkan yönlerini, hizmet anlayışlarını, müşteri deneyimlerini detaylı şekilde aktarmaya çalıştık. Sadece marka anlatmadık; güveni, emeği ve kaliteyi anlatmaya çalıştık. Çünkü iyi bir araç, sadece teknik özellikleriyle değil, satış sonrası hizmetiyle, servisiyle ve o bayinin duruşuyla da kendini belli eder. Yetkili servis konusu da bu noktada büyük önem

taşıyor. Aracınızın sağlığı, uzun ömürlü kullanımı ve güvenli sürüş için bakımın nerede yapıldığı kritik. Her bakım, aslında geleceğe yapılan bir yatırımdır. Konya'daki yetkili servisler, hem teknik donanımıyla hem de eğitilmiş kadrosuyla bu alanda büyük bir güven veriyor. Dergimizi kısa sürede, ama büyük bir titizlikle hazırladık. En iyisini yapmak için çabaladık. Sayfaları çevirdikçe sadece arabaları değil; bu şehre değer katan markaları, insanları, hizmetleri göreceksiniz. Son bir not: Araç alırken eğer gönlünüze, aklınıza yatan bir marka ve bayi bulduysanız, sırf başka yerde birkaç bin lira fark var diye uzaklara gitmeyin. Fiyat farkı, karşılığında kaybettiklerinizi telafi etmeyebilir. Unutmayın; en ucuz alışveriş, her zaman en kazançlı olan değildir. Direksiyon sizde... Ama bizce yön: Konya!



HER AN BİR HİKAYE.

YENİ BMW X3.



Köprülü Oto

Borusan Otomotiv BMW Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi



ARAÇ ALIMINDA KOLAYLIK, SONRASINDA GÜVEN!

Test sürüşünden araç teslimatına, servisten ikame araca kadar her adımda müşteri memnuniyetini önceleyen Renault, Çelik Motorlu Araçlar ile Konya'da fark yaratıyor! Satış Müdürü Bülent Tutar aktardı



Renault Çelik Satış Müdürü Bülent Tutar, otomotiv sektöründeki son gelişmeleri, müşteri taleplerini ve markanın hizmet anlayışını değerlendirdi. Artık otomobilin bir yatırım aracı değil, temel bir ihtiyaç haline geldiğini vurgulayan Tutar, “Müşterilerimize yalnızca araç değil; güven, kolaylık ve uzun vadeli memnuniyet sunuyoruz” dedi. Uygun kredi koşulları, güçlü satış sonrası hizmet ağı ve test sürüşleriyle desteklenen deneyim odaklı yaklaşımlarıyla dikkat çektiklerini belirten Tutar, Renault’un efsane modelleri ve yeni nesil elektrikli araçlarıyla sektöre yön vermeye devam ettiğini söyledi.

‘ARAÇ ARTIK LÜKS DEĞİL, İHTİYAÇ!’

Otomobil artık bir yatırım değil, bir ihtiyaç. Bu konuda sizin bakış açınız nedir?

Evet, günümüzde otomobil bir yatırım aracı olmaktan çıktı, temel bir ihtiyaç haline geldi. Renault Çelik olarak biz de müşterilerimizin bu ihtiyacını en doğru şekilde karşılayabilmeleri için çalışıyoruz. Herkesin beklentisi farklı olabilir; kimi tasarımıyla ilgileniyor, kimi performansı. Önemli olan doğru aracı doğru şartlarla sunmak. Bu noktada da Renault Finans ile olan iş birliğimiz devreye giriyor. Uygun faiz oranları, hatta sıfır faizli kredi seçenekleriyle müşterilerimize kolaylık sağlıyoruz. Ayrıca takas desteği sunarak mevcut araçlarını değer kaybetmeden değerlendirmelerine imkân tanıyoruz.

Satış öncesi ve sonrası sunduğunuz deneyimlerden bahsedebilir misiniz?

Showroomumuzda tüm modellerimizi yakından inceleyebilir, test sürüşü yapabilirsiniz. Randevulu sistemle çalışsak da anlık gelen ziyaretçilere de elimizden gelen desteği sunuyoruz. Müşterilerimizin zamanına değer veriyor, bekletmeden çözümler üretmeye çalışıyoruz. Araç teslimatlarını ise çoğunlukla aynı gün içinde gerçekleştirebiliyoruz. Teslim sonrası da iletişimimiz sürüyor. İlk 5 gün içerisinde müşterimize ulaşım memnuniyetini teyit ediyoruz. Bu yaklaşım Renault’un genel hizmet stratejisiyle örtüşüyor.

Renault Modelleri ve Hedef Kitlesi
Hangi modeller öne çıkıyor? Hangi müşteri profiline hitap ediyorsunuz?

Clio ve Megane binek araç kategorisinde markamızın en çok tercih edilen modelleri. SUV segmentinde ise Duster ve Austral oldukça popüler. Kompakt SUV tercih edenler için Captur ideal bir seçenek. Tüm modellerimizin kendine özgü bir takipçi kitlesi var. Ticari araçlarda ise ihtiyaçlara göre farklı çözümler sunuyoruz. Express ve Kangoo Van gibi kompakt modellerden, daha büyük hacimli yük taşımaya gerekenler için Trafic ve Master serimize kadar geniş bir yelpaze sahibiz. Ayrıca 5+1 ve 8+1 yolcu taşımaya panelvan modellerimiz de satışta.

Bir de “efsane geri dönüyor” diyorsunuz. Nedir bu efsane?

Gerçekten heyecan verici bir gelişme! Eylül-Ekim ayı gibi yılların efsanesi Master minibüsü yeniden yollarda olacak. Bununla birlikte Kangoo modeli de yenilendi; dizel ve otomatik vites seçenekleriyle geri döndü. Hem manuel hem otomatik seçenekleriyle satışta. Kangoo,



Bülent Tutar





çok daha modern bir yapıyla müşterilere sunuluyor.

YENİ TRENDLER VE ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜM

Türkiye’de ve dünyada otomatik araç pazarında dikkat çeken yenilikler neler? Renault bu trendlere nasıl cevap veriyor?

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de otomobil trendleri ikonik modellere ve elektrikli araçlara yönelmiş durumda. Renault olarak biz de bu değişimi yakından takip ediyoruz. Çok yakında showroomlarımızda yüzde 100 elektrikli Renault 5 modelimizi göreceksiniz. 410 kilometreye kadar menzil sunan bu model, 52 kWh bataryasıyla dikkat çekiyor. 1970’lerin ruhunu taşıyan ikonik tasarımını, günümüzün teknolojik donanımlarıyla harmanladık.

SIFIR ARAÇ ALACAKLARA ÖNERİLER

İlk kez sıfır araç alacaklara nasıl rehberlik ediyorsunuz?

Önceliğimiz müşterimizin ihtiyacını doğru analiz etmek. Aracı kim kullanacak, kaç kişilik aileye hitap edecek, şehir içi mi yoksa uzun yol ağırlıklı mı kullanılacak? Tüm bu detayları birlikte değerlendiriyoruz. Test sürüşüyle müşterimize aracı birebir deneyimletiyor, ardından finansal koşullar ve ödeme seçenekleri hakkında bilgi veriyoruz. Şehir dışından gelen müşterilerimiz için de kredi işlemlerini Renault Finans aracılığıyla tek çatı altında çözüyoruz; başka bankalarla uğraşmak zorunda kalmıyorlar.

MARKA VE BAYİ GÜCÜ: NEDEN RENAULT ÇELİK?

Renault ve Çelik Motorlu Araçlar, müşteriler tarafından neden tercih ediliyor?

Türkiye’de 50’yi aşkın otomobil markası var. Ancak bizi diğerlerinden ayıran en önemli faktör; güven. Biz yalnızca bir araç değil, hizmet, destek ve memnuniyet sunuyoruz. Satış sonrası hizmetlerimizde güçlü bir altyapıya sahibiz. Yedek parça erişimi-
miz hızlı ve her model için stoka sahibiz. 100 kişilik teknik ekibimizle Konya’daki en güçlü servis ağlarından biriyiz. Ayrıca, serviste kalan araçlar için ikame araç uygulamamız mevcut. Müşterilerimizin günlük yaşamı aksamadan devam edebiliyor.

ETKİNLİKLERLE YAKINLAŞAN BİR BAYİ ANLAYIŞI

Müşteriyle temasınızı artıran etkinliklerinizden bahsedermisiniz?

Sadece showroomla sınırlı kalmıyoruz. Karaman’da gerçekleştirdiğimiz özel bir etkinlikte test sürüşleriyle dolu bir gün geçirdik, ardından akşam bir restoranda araç tanıtımı yaptık. Bu tarz aktivitelerle müşteriyle daha doğal bir bağ kuruyoruz. Zaman zaman ilçelere giderek oradaki müşterilerimize de test sürüş imkanı sunuyoruz. Bu yaklaşım, müşterilerimize verdiğimiz değer bir göstergesi. Konya’da uzun yıllardır hizmet veriyor olmamızın da verdiği güvenle tercih edilmekten mutluyuz.

Teşekkür ediyoruz.





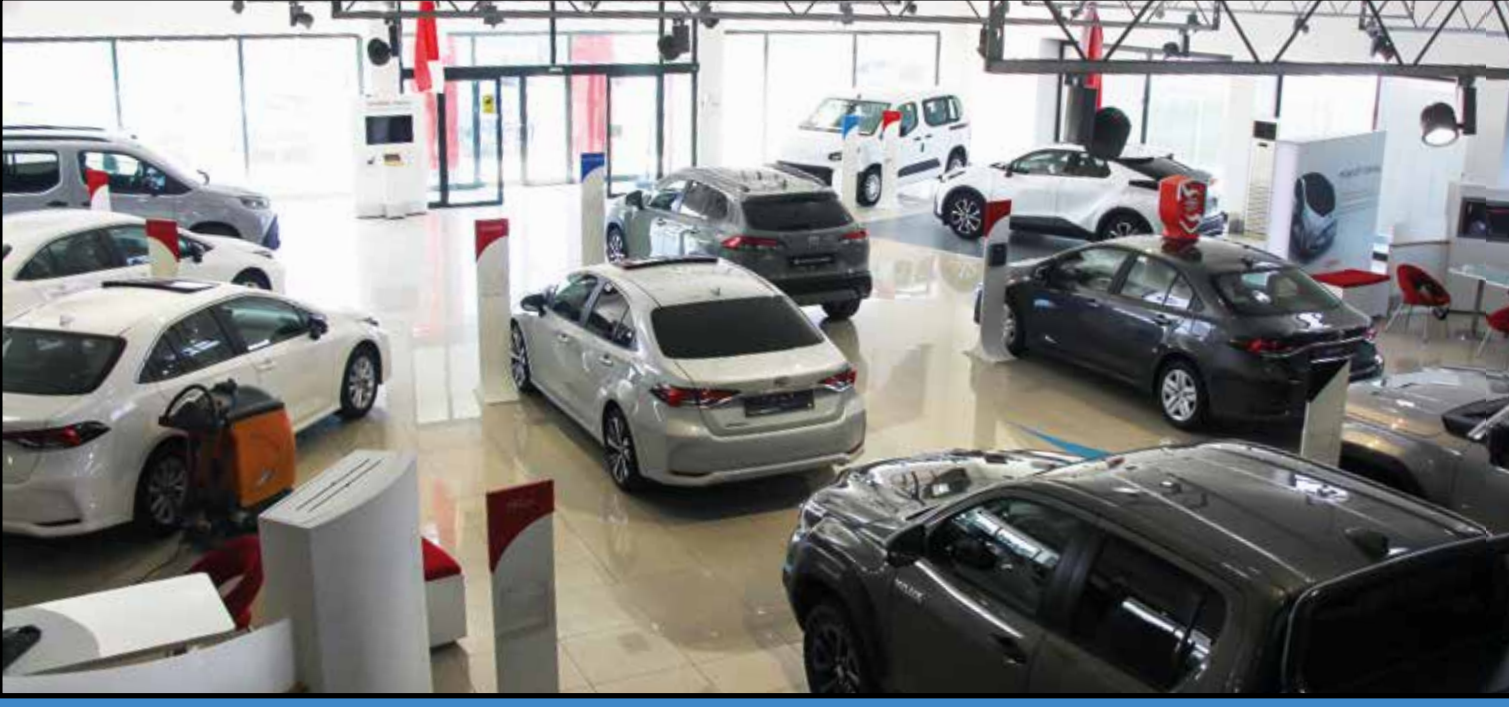
YENİ RENAULT DUSTER

DÜNYASINI KEŞFETMEK İÇİN
ÇELİK MOTORLU ARAÇLAR'A
SİZİ BEKLİYORUZ.



ÇELİK
MOTORLU ARAÇLAR

Konya Plaza Tel: 0332 345 04 85 - Akşehir Plaza Tel: 0332 812 61 62
Ankara Yolu 4. km Büsan Girişi No: 222



TOYOTA VE MÜŞTERİLERİ ARASINDAKİ ÜÇLÜ BAĞ: **GÜVEN, KALİTE VE SADAKAT!**

Toyota'nın en eski bayilerinden Otojen, müşteri sadakatiyle fark yaratıyor. Hem Toyota'nın güçlü marka yapısını hem de müşteri odaklı hizmet anlayışlarını Otojen Satış Müdürü Murat İçil anlattı





Toyota'nın Türkiye'deki en eski bayilerinden biri olan Otojen, 40 yıla yaklaşan Toyota tecrübesiyle Konya'da otomotiv sektörünün öncülerinden biri konumunda. Otojen Satış Müdürü Murat İçil ile markanın bölgedeki güçlü konumunu, Toyota'nın müşteri odaklı hizmet anlayışını ve otomotivde dönüşen trendleri konuştuk.

Otojen, Konya'da tanınan ve köklü bir firma. Hikâyeniz nasıl başladı?

Otojen, 1985 yılında kuruldu. O dönemden bu yana hem otomotiv sektöründe hem de medikal ve sanayi gazları alanında faaliyet gösteriyoruz. Şirketimizin ismindeki "Jen" ifadesi, kuruluşumuzun ilk yıllarında yoğunlaştığı tıbbi ve sanayi gazlarına atıfla Oksijen kelimesinden türetilmişti. Ancak zaman içinde Toyota ile başlayan bayilik sürecimizle birlikte otomotiv sektörü, firmamızın ana odağı haline geldi.

Toyota ile iş birliğimiz, Türkiye'deki en eski bayiliklerden biri olmamıza vesile oldu. Bugün Toyota'nın Türkiye'deki en eski üçüncü bayisi konumundayız. Bu da hem markamıza olan bağlılığımızın hem de Konya'daki otomotiv kültürüne yaptığımız katkının önemli bir göstergesi.



Murat İçil



Toyota bayisi olarak müşterilerinize hangi olanakları sunuyorsunuz?

Toyota Otojen olarak showrooma gelen her müşterimize önce samimiyetle yaklaşırız. Müşteri ilişkilerimizde dürüstlük ve şeffaflık bizim temel ilkelerimizdir. Tüm modellerimiz için test sürüşü imkânı sunuyoruz. Ayrıca finansman konusunda destek arayan müşterilerimiz için ALJ Finans iş birliğiyle, farklı bankalarla uğraşmadan kredi çözümleri sunabiliyoruz.

Sadece satış anında değil, satış sonrasında da müşterimizin yanındayız. Bu noktada Toyota'nın sunduğu 10 yıla kadar garanti, güvenin ve kalitenin en somut örneklerinden biri. Aynı zamanda yerli üretim olması sayesinde servis maliyetlerimiz gayet makul düzeyde. Yedek parça temini kolay ve ekonomik. Bu da Toyota'yı hem ilk kullanıcılar hem de uzun vadeli düşünen tüketiciler için cazip kılıyor.

Peki Otojen olarak Toyota markasını tercih etme nedeniniz nedir?

Toyota ile 40 yıla yaklaşan bir birlikteliğimiz var. Bu süre zarfında markanın kalite, güvenlik ve müşteri memnuniyetine verdiği öncelik bizde de bir kültür halini aldı.

Toyota, Sakarya'daki fabrikasında ürettiği araçların %85'ini ihraç ediyor. Yani Türkiye'de üretilen Toyota'lar dünya pazarlarına gidiyor. Bu da üretim kalitesinin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Türkiye'de satılan %15'lik kısmı ise iç piyasaya sunuluyor. Yerli üretim olması sayesinde ÖTV muafiyeti gibi büyük bir avantajı da beraberinde getiriyor.

Bugün Corolla Sedan, Corolla Hybrid ve C-HR gibi modellerimiz yüzde 50'nin üzerinde yerlilik oranıyla üretiliyor ve bu da onları ÖTV muafiyeti kapsamına sokuyor. Müşterilerimiz bu modelleri daha uygun fiyatlarla ve daha avantajlı koşullarda edinebiliyor. Ayrıca Toyota'nın sunduğu dayanıklılık ve teknolojik donanım, müşteri memnuniyetini sürekli kılıyor. Bir kez Toyota alan kullanıcı, bir sonraki aracını yine Toyota'dan seçme eğiliminde oluyor. Bu da bize çok güçlü bir sadakat oranı kazandırıyor.

Ticari araç segmentinde Toyota olarak hangi modellerle öne çıkıyorsunuz?

Toyota Professional çatısı altında, son dönemde ticari araç segmentinde de güçlü bir ürün gamı oluşturduk. Hilux ile başladığımız ticari yolculuk, Proace City ile devam etti. Şimdi ise portföyümüze Proace Verso



8+1 minibüs, Proace Max 15 metreküp yük hacmine sahip büyük ticari araç ve Proace City Cargo'nun uzun versiyonu gibi yeni modelleri ekledik. Bu modeller hem bireysel kullanıcıların hem de ticari işletmelerin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyor.

Hilux modelimiz ise segmentinde liderliğini uzun süredir koruyor. Sağlam yapısı, arazi kabiliyeti ve sunduğu donanım özellikleriyle hem bireysel hem kurumsal kullanıcılar tarafından tercih ediliyor. Ayrıca şu an kendi segmentinde en uygun fiyatlardan birine sahip.

Günümüzde otomotivde teknolojik dönüşüm hız kazandı. Toyota bu dönüşümün neresinde?

Otomotivde global anlamda en önemli dönüşüm hiç kuşkusuz elektrikli araçlar. Ancak Toyota bu dönüşüme çok önceden hazırlanmış bir marka. 1997 yılında seri üretime geçirdiği ilk hibrit model olan Prius, bu vizyonun bir göstergesi.

Toyota, hibrit teknolojisiyle dünyanın öncülerinden biri. Bugün tam hibrit sistemimiz, hem benzinli hem elektrikli motoru bir arada sunuyor. Frenleme anında enerji geri kazanımı sayesinde araç kendini şarj ediyor, dışarıdan şarj gerektirmiyor. Bu da kullanıcıya pratiklik ve verimlilik sağlıyor. Üstelik çevreye duyarlı bir sistemle çalıştığı için karbon salımını minimuma indiriyor.

Toyota hibrit araçlarımız, şehir içi kullanımda ortalama 3,5 litre gibi oldukça düşük bir yakıt tüketimiyle öne çıkıyor. Bu da hem çevre dostu hem de tasarruflu bir sürüş deneyimi sunuyor.

Otojen olarak müşteri memnuniyetine yönelik ne tür ayrıcalıklar sunuyorsunuz?

Müşteri memnuniyeti bizim için bir pazarlama stratejisinden öte, kurumsal bir ilkedir. Toyota olarak müşterimize sattığımız aracın sadece satış sürecinden değil, tüm kullanım süresince arkasındayız. Toyota araçlara 10 yıl garanti verilebilmesi, zaten bu güvenin en net ifadesidir.

Ayrıca servis hizmetlerimiz ulaşılabilir fiyatlarla sunuluyor ve yedek parça erişimi son derece kolay. Bu da özellikle uzun ömürlü araç kullanımında büyük bir avantaj sağlıyor.

İkinci el araç alım-satımı, takas desteği gibi hizmetlerimizle müşterilerimizin bütçelerine uygun esneklik sunuyoruz. Bayi içinde şeffaflık, güven, güler yüzlü hizmet gibi değerlerimizle araç alan her müşterimizi, ailemizin bir parçası gibi görüyoruz.

Son olarak, Otojen'i sektörde farklı kılan şey sizce nedir?

Otojen olarak Konya'nın otomotiv sektöründeki gelişimine katkı sunan, köklü geçmişle güven veren bir kurumuz. Toyota gibi dünya devinin bayisi olmak büyük bir sorumluluk; biz bu sorumluluğu her müşterimize gösterdiğimiz özenle yerine getiriyoruz.

Yalnızca araç satmıyoruz; güven, kalite ve sürdürülebilir müşteri ilişkileri inşa ediyoruz. Toyota'ya bir kez sahip olan müşteri, genellikle tekrar Toyota'yı tercih ediyor. İşte biz de bu güveni yıllardır koruyarak, her gün üzerine koyarak yolumuza devam ediyoruz.

Teşekkür ederiz.



www.yapali.com.tr

*Bazen
Tek Bir Ses
**Tüm Şehri
Temsil Eder!***





Talha YILDIRIM



Atsanlar Plaza, Chery ile Konya'da otomotivin yeni yüzünü temsil ediyor. 30 yıla yaklaşan tecrübesiyle Atsanlar, Chery markasını Konya yollarıyla buluşturuyor

KONYA'NIN CHERY GÜVENCESİ: ATSANLAR



Konya'da 30 yıla yakın süredir otomotiv sektörünün önemli aktörlerinden biri olan Atsanlar, ulusal markalarla kazandığı deneyimi şimdi Chery ile taçlandırıyor. Chery Atsanlar Satış Müdürü Talha Yıldırım ile hem Chery markasının güçlü çıkışını hem de Atsanlar Plazanın sektördeki yerini konuştuk.

Atsanlar, Konya otomotiv sektörünün yakından tanıdığı bir isim. Sizi biraz daha yakından tanıyabilir miyiz?

Atsanlar, 1996 yılında otomotiv sektörüne adım atan bir Konya markası. O günden bu yana ulusal çapta birçok güçlü markanın satış ve servis hizmetlerini üstlenerek, bölgemizde güven inşa ettik. Sözümüzün arkasında durmamız, müşterimize verdiğimiz değer ve kaliteli hizmet anlayışımız sayesinde bugün sektörün en güvenilir firmalarından biri konumundayız.

30 yıla yaklaşan deneyimimiz, hem iş disiplinimize hem de müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin doğal bir sonucu. Bugün, otomotivin hızla gelişen dünyasında, Chery gibi iddialı bir markayla yolumuza devam etmekten büyük gurur duyuyoruz.

Chery, Türkiye pazarına hızlı ve güçlü bir giriş yaptı. Siz de Konya'da bu markanın bayiliğini üstlendiniz. Neler söylersiniz?

Chery markası, aslında geçmişi Atsanlar ile neredeyse aynı yıllara dayanan bir üretici. Çin'in en büyük otomobil üreticilerinden biri olarak dünya genelinde çok ciddi bir pazar payına sahip.

Geçtiğimiz yıl Türkiye pazarına oldukça iddialı bir giriş yaptı ve biz de Atsanlar olarak bu güçlü markanın Konya'daki yetkili satış ve servis noktası olduk.

Atsanlar Plaza olarak Chery ile çıktığımız bu yeni yolda, hem showroom kalitemizle hem de hizmet anlayışımızla Konya'da fark yaratmayı hedefliyoruz. 'Üstün hizmet' anlayışını benimseyen firmamız, Chery araçlarını sadece satmakla kalmıyor; onları müşterilerimizin hayatına entegre edecek güçlü bir deneyim de sunuyor.





Atsanlar Plaza'da Chery markasına dair ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Yetkili satış ve servis olarak, sadece araç satışı değil, satış sonrası hizmetlerin her aşamasında müşterimizin yanındayız.

Yedek parça tedarikinde hızlı ve etkin bir hizmet sunuyoruz. Bunun yanı sıra kredi, sigorta, ikinci el alım-satım ve takas gibi konularda da destek veriyoruz.

Atsanlar Plaza'da sadece araç değil, güven, kalite ve memnuniyet sunuyoruz. Bu da Chery markasını Konya'da tercih edilir kılan önemli etkenlerden biri.

Ayrıca showroom ortamımız ve deneyimli kadromuzla, müşterilerimize yalnızca bir otomobil değil, keyifli bir alışveriş ve servis deneyimi sunuyoruz.



Chery modelleri son dönemde oldukça dikkat çekiyor. Öne çıkan modelleriniz ve özellikleri neler?

Chery, tasarımı, teknolojisi ve donanım zenginliğiyle çok iddialı bir ürün gamı sunuyor. Özellikle SUV segmentindeki modellerimiz kullanıcılar tarafından büyük ilgi görüyor:

- **Tiggo 8 Pro Max**, markanın amiral gemilerinden biri. Yenilenen LED stopları, çift egzoz çıkışı ve dijital kokpit ile modern bir sürüş vad ediyor. Açılabilir panoramik cam tavanıyla iç mekânda ferah bir atmosfer sunuyor. Head-up display, akıllı hız sabitleme, kör nokta uyarı sistemi gibi gelişmiş güvenlik özellikleri de sürüş konforunu artırıyor.

- **Tiggo 7 Pro Max**, şık tasarımı ve sunduğu donanım özellikleriyle kullanıcıları kendine hayran bırakıyor. Çift renk seçeneği, panoramik cam tavan, elektrikli ve hafızalı sürücü koltuğu, Sony ses sistemi gibi detaylarla segmentinde fark yaratıyor.

- **Omoda 5 Pro** ise genç ve dinamik tasarımıyla öne çıkıyor. 18 inç jantlar, sportif arka tasarım, kablosuz şarj, sesli komut sistemi, ambiyans aydınlatmaları ve ileri güvenlik teknolojileriyle özellikle teknolojiye önem veren kullanıcılar için ideal bir model.

Her üç modelimizde de Chery'nin kullanıcı deneyimini merkeze alan, kaliteli ve erişilebilir araç üretme vizyonunu net bir şekilde görebiliyorsunuz.

Son olarak, hem Chery markası hem de Atsanlar Plazayı diğer bayilerden ayıran en büyük fark nedir sizce?

Chery, globalde kendini kanıtlamış, ancak Türkiye'de henüz yeni tanınan bir marka. Biz, Atsanlar olarak bu markayı en doğru şekilde temsil etmeyi, sadece satışla değil, satış sonrası destekle de müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz.

Atsanlar Plaza'da biz her müşterimizi "bir kez gelen değil, her zaman bizimle kalan" anlayışıyla karşılıyoruz. Deneyimli kadromuz, kurumsal altyapımız, modern tesislerimiz ve çözüm odaklı yaklaşımımızla müşterilerimize sadece bir otomobil değil; aynı zamanda güvenli, huzurlu ve ayrıcalıklı bir otomotiv deneyimi sunuyoruz.

Teşekkür ederiz.



 CHERY | ATSANLAR

CHERY ARAÇLARI ATSANLAR'DA!

TIGGO 7 PRO MAX



TIGGO 8 PRO MAX



OMODA 5 PRO



TAKİP EDİN!



 0 332 346 10 01



Emir Kaan SARGIN
TOGG Konya Grubu Kurucusu

YERLİ GÜCÜN KONYA'DAKİ YANSIMASI: TOGG KONYA GRUBU

7 Kasım 2023'te kurulan TOGG Konya Grubu, kısa sürede 1200'ü aşkın üyesiyle Türkiye'nin en aktif ve etkili TOGG topluluklarından biri haline geldi. Sadece TOGG sahibi bireylerin katılabildiği bu özel grup, yerli otomobil kullanıcılarını Konya merkezli bir çatı altında buluşmasını sağlayarak güçlü bir iletişim ve dayanışma ağı oluşturdu. Grup, 7 kişilik gönüllü bir yönetim ekibi tarafından organize edilmekte ve büyük bir özveriyle yürütülmektedir.

Grubumuzun temel amacı; TOGG kullanıcılarının bilgi alışverişinde bulunabileceği, deneyimlerini paylaşabileceği, sorunlarına hızlı çözüm bulabileceği ve bu süreci keyifli etkinliklerle pekiştirebileceği samimi bir ortam sunmak. Bu doğrultuda düzenlediğimiz konvoylar, aile buluşmaları, tanıtım etkinlikleri ve teknik paylaşımlar, üyeler arasında aidiyet duygusunu pekiştiriyor.

Öte yandan, grubumuz sosyal bir topluluk olmanın ötesine geçerek çözüm odaklı bir misyon da üstlendi. Konya'ya TOGG servisi kazandırılması yönünde 1 yılı aşkın süredir yürüttüğümüz yoğun çabalar

meyvesini verdi. Taleplerimizi kararlılıkla ilettiğimiz TOGG yetkilileri bu çağrıya kayıtsız kalmadı ve Konya servisi için gerekli çalışmaları başlattı. Kısa süre içinde şehrimizde TOGG kullanıcılarına hizmet verecek resmi bir servis noktası açılması bekleniyor. TOGG Konya Grubu, sadece bir araç değil; bir vizyonu, bir yeniliği ve Türkiye'nin yerli teknolojisine olan inancı temsil ediyor. Ve bunu birlikte büyüyen, gerçek bir kullanıcı topluluğuyla yapıyoruz. TOGG Konya Grubu - Sahiplerinin oluşturduğu, gücünü birlikten alan özel bir topluluk.





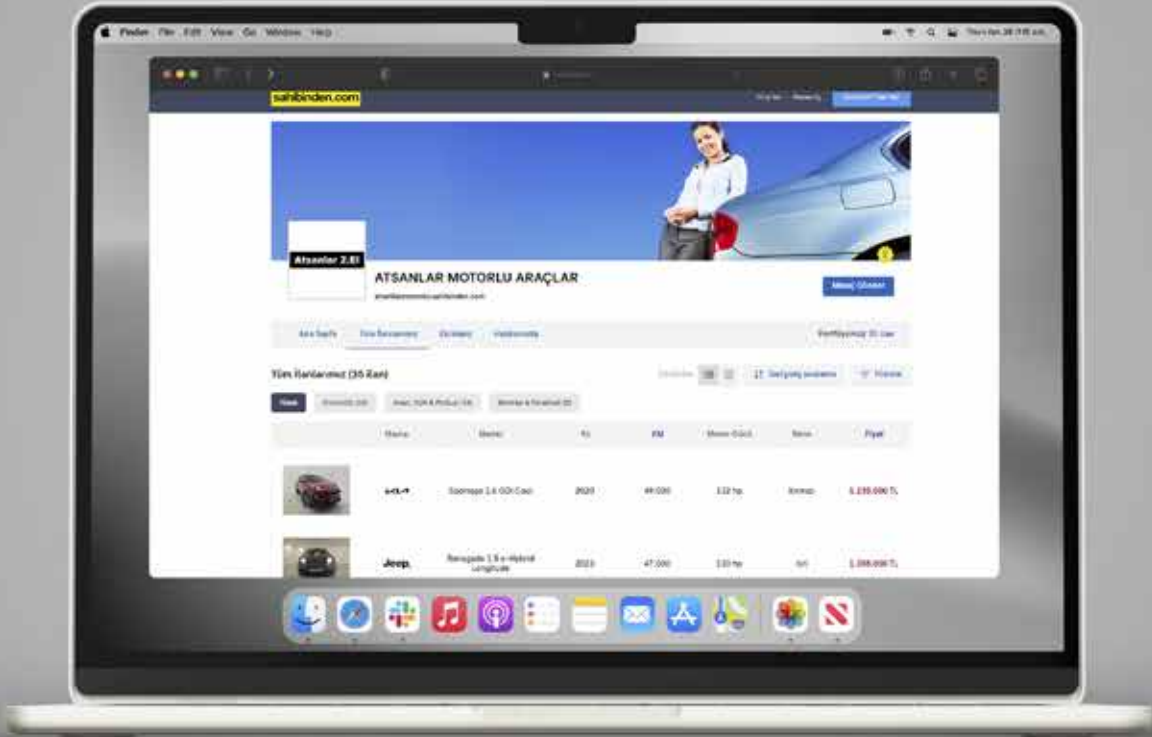
2. ELDE **KONYA'YA** YENİ BİR SOLUK!

MÜŞTERİMİZE DAİMA EN İYİ HİZMETİ
VERMEYİ HEDEFLEMekteyiz.

Güvenilir
Satış!

Expertiz
Garantili
Araçlar.

Seçenek
Çok Karar
Sizin!



ATSANLAR
İKİNCİ EL



'GELECEĞİN YOLUNU KIA İLE AÇIYORUZ'

Elektrikli araç pazarında dikkat çeken yükselişini sürdüren KIA, Motorcu Otomotiv güvencesiyle Konya'da güçlü bir konuma ulaştı. Genel Müdür Mehmet Akyol, markanın batarya teknolojisinden test sürüş stratejilerine kadar birçok ayrıntıyı paylaştı



Otomotiv dünyasında hem globalde hem de Türkiye’de dikkat çeken dönüşümlerin merkezinde yer alan KIA, Konya’da Motorcu Otomotiv güvencesiyle müşterilerle buluşuyor. Markanın bölgedeki yükselişinde büyük pay sahibi olan KIA Motorcu Otomotiv Genel Müdürü Mehmet Akyol ile elektrikli araçlara olan talebi, KIA’nın teknolojik üstünlüklerini ve Motorcu Otomotiv’in sektöre kattığı vizyonu konuştuk. Elektrikli mobilitenin Konya’daki yansımalarından, EV modellerin sunduğu ayrıcalıklara kadar pek çok detay bu röportajda.

KIA markası Motorcu Otomotiv için nasıl bir konumda yer alıyor?

KIA, Motorcu Otomotiv’in adeta amiral gemisi diyebiliriz. 2019 yılından bu yana KIA’nın bayi-siyiz. Marka yaklaşık 3 yıl önce global ölçekte büyük bir dönüşüm geçirdi. Kurumsal yüzünü ve marka kimliğini yeniledi. Bu değişim, tasarım diline de yansıdı. Araçların ön yüzünde artık “Kore Kapları” ifadesinden ilham alınmış oldukça güçlü bir tasarım anlayışı var.

KIA, 80 yıllık köklü geçmişiyle Avrupa’da en çok satan otomobil markalarından biri olmasının yanında hem binek hem de ticari segmentte güçlü bir pazar payına sahip. Türkiye’de ise yüzde 2,5’a yaklaşan bir pazar payıyla her zaman ilk 15 marka arasında yer almayı başardı. Son yıllarda özellikle elektrikli araç yatırımlarıyla dikkat çekiyor.

Elektrikli KIA modelleriyle ilgili satış verileriniz neler söylüyor?

Ocak-Mayıs 2025 döneminde Kia Türkiye pazarında toplamda 10 bin 800 araç satışı gerçekleşti. Bu rakamın yaklaşık yüzde 42’si elektrikli modellerimiz olan EV3, EV6 ve EV9’dan oluşuyor. Bu da aslında elektrikli araçların hem marka hem de kullanıcılar nezdinde ne kadar ilgi gördüğünü gösteriyor.

KIA elektrikli araçları diğer markalardan ayıran temel farklar neler?

En büyük fark, KIA’nın bataryayı kendi üretmesidir. Bugün birçok markanın bataryaları Çin menşeli ve dış kaynaklı. Ancak KIA, bataryasını kendi bünyesinde üreten nadir markalardan biri. Üstelik bunu kendi üretim hattında araçlarla entegre biçimde gerçekleştiriyor.

Araçlarımızda hücresel batarya teknolojisi bulunuyor ve 800 volt batarya altyapısına sahibiz. Bu teknoloji sayesinde, 180 kW üzeri şarj ünitelerinde çok kısa sürede yüksek doluluk oranına ulaşmak mümkün. Örneğin, 20-25 dakikalık bir çay molasında bataryayı yüzde 80 seviyesine kadar şarj edebiliyorsunuz. Bu da günlük kullanımı son derece kolaylaştırıyor.



Mehmet AKYOL





Ayrıca KIA modellerinde turbo motorlar, yüksek güvenlik donanımları, başarılı süspansiyon sistemi ve üstün yol tutuş özellikleriyle kullanıcıların tüm beklentilerini karşılayan donanımlar mevcut.

EV9 modeliyle ilgili özel bir uygulamanız var mı?

Evet. Premium E segmentte konumlanan EV9 modelimizi satın almak isteyen müşterilerimize özel bir deneyim sunuyoruz. Dileyen müşterilerimize bu aracı, ariyet sözleşmesiyle birkaç gün boyunca ücretsiz olarak kullanma imkânı veriyoruz. Bu şekilde müşteriler aracı kendileri ve aileleri ile birlikte deneyimleyebiliyor. Bu uygulama hem güven oluşturuyor hem de satın alma kararını kolaylaştırıyor.

Peki Türkiye’de ve özellikle Konya’da elektrikli araçlara ilgi nasıl?

Türkiye’de elektrikli araçların satış payı Mayıs ayı sonu itibarıyla yüzde 15 seviyesine ulaştı. Bizim kendi satışlarımızda ise elektrikli modeller, toplam satışların yarısından fazlasını oluşturuyor. Bu da açıkça gösteriyor ki Konya’da da artık elektrikli araçlar oldukça kabul görmeye başladı.

Kimler tercih ediyor diye sorarsanız; genellikle şehir içi kullanıma uygun ikinci bir araç isteyen aileler ya da yakıt ekonomisi ön planda olan bireyler elektrikli araçlara yöneliyor.

KIA elektrikli modeller menzil açısından ne sunuyor?

KIA, menzil konusunda da iddialı. Bugün birçok markanın fabrika verisi 300-350 kilometre seviyesindeyken, bizim modellerimiz 580 ila 770 kilometre aralığında fabrika verileri sunuyor. Elbette bu menzil; klima, kalorifer, koltuk ısıtma gibi etkenlerden dolayı kullanım şartlarına göre değişkenlik gösterebilir. Ama genel anlamda uzun menzilli, güçlü, hızlı şarj edilebilen bir elektrikli araç isteyenler için KIA modelleri ciddi bir avantaj sağlıyor.

Son olarak, Motorcu Otomotiv olarak hedefleriniz neler?

Amacımız sadece araç satmak değil. Biz, bağlı olduğumuz markaların Konya’daki pazar payını artırmak, bu şehre değer katmak ve müşterilerimize her anlamda özenli bir hizmet sunmak istiyoruz. Güven, kalite ve sürdürülebilirliği merkezimize alarak hem bireysel hem kurumsal müşterilerimize çözüm sunmaya devam edeceğiz.

Teşekkür ederiz.



KIA EV3

772 km'ye varan menzili, tarzı ve dinamik silüetiyle her yolda gözler üstünde...



MOTORCU
444 7 839

Nissan'ın yenilikçi teknolojisi, Çelik Motorlu Araçlar'ın 40 yıllık güveniyle buluşuyor; Konya'da araç sahibi olmak bir ayrıcalığa dönüşüyor! Nissan kalitesi, Çelik Motorlu Araçlar'ın tecrübesiyle Konya yollarında; sadece araç değil, güven satın alırsınız!

ÇELİK'TEN OTOMOTİVDE EKSİKSİZ HİZMET ANLAYIŞI!

Otomotiv sektöründeki güçlü konumunu yıllardır sürdüren Çelik Motorlu Araçlar, müşterilerine onarım, filo kiralama, hasar servisi, sigorta, satış ve satış sonrası servis gibi birçok alanda kapsamlı hizmet sunuyor. Sunduğu tüm bu hizmetleri kusursuz müşteri memnuniyeti ilkesiyle yürütmeyi temel hedef olarak benimseyen Çelik ile ilgili konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Nissan Çelik Satış Müdürü Ali

Atar, "Müşteri memnuniyetini her şeyin önünde tutuyoruz. Tüm süreçlerde hızlı, kaliteli ve güvenilir hizmet sunmak için titizlikle çalışıyoruz" diyerek, markanın hizmet felsefesini özetliyor. Her alanda profesyonel yaklaşımıyla dikkat çeken Çelik Motorlu Araçlar, otomobil sahiplerine sadece bir araç değil, güven dolu bir deneyim sunmayı vaat ediyor. Nissan Çelik Satış Müdürü Ali Atar ile Nissan gölgesinde keyifli bir röportaj gerçekleştirdik:



Ali ATAR





Nissan Çelik bünyesindeki modeller hakkında bilgi verir misiniz?

JUKE

Nissan Juke, dikkat çeken hatlarıyla hem iç hem de dış tasarımda her zaman farklılığın simgesi olmuştur. Tekna ve Platinum paket seçenekleriyle satışa sunulan yeni Juke modellerimiz, Genel Güvenlik Regülasyonları'na (GSR II) uygun olarak üretilmiş ve Euro NCAP testlerinden yıldız almıştır.

Yeni alaşım jantlar, cesur renk seçenekleri ve modern iç tasarımıyla Juke, segmentinde öne çıkıyor. Geniş bagaj hacmi ve ferah iç tasarımı, günlük yaşamı kolaylaştırırken çok yönlü kullanımıyla da dikkat çekiyor. Yüksek performans beklentisi olan sürücüler için 7 ileri çift kavramalı otomatik şanzıman, geleneksel otomatik şanzımanlara kıyasla çok daha dinamik ve heyecan verici bir sürüş deneyimi sunuyor.

QASHQAI

C-SUV segmentinin liderlerinden ve Nissan'ın amiral gemisi konumundaki Qashqai, hem benzinli hem de e-POWER teknolojisine sahip iki farklı seçenekle sunuluyor. Benzinli modellerde 1.3 litrelik motor ve 158 beygirlik turbo motor alternatifi mevcut.

Nissan'a özgü bir teknoloji olan e-POWER ise 2025 yılına damgasını vurmuş durumda. Elektrikli araç kategorisinde en çok tercih edilen modellerden biri haline gelen e-POWER, dışarıdan şarj gerektirmeden kendi kendini şarj edebilen yapısıyla büyük ilgi görüyor.

X-TRAIL

Nissan X-Trail, üstün konfor sunan ergonomik koltukları, üç farklı ekranı, kablosuz şarj özelliği ve Apple CarPlay/Android Auto gibi kablosuz bağlantı seçenekleriyle modern sürüş ihtiyaçlarına cevap veriyor. Ambiyans aydınlatması ve geniş saklama alanlarıyla her yolculuğu daha keyifli ve konforlu hale getiriyor.

Aile dostu tasarımıyla kalabalık yolculuklarda bile rahatlığı elden bırakmayan X-Trail, tüm yolculara üst düzey konfor sunuyor.

Ayrıca showroomumuza gelen müşterilerimize tüm modellerimiz için test sürüşü imkanı sunuyoruz.

**TOWNSTAR, TİCARİNİN YENİDEN
ÖNCÜSÜ OLACAK!**



“Nissan, ticari araç segmentine güçlü bir dönüş yaptı” diyebileceğimiz yeni modeliniz Townstar hakkında neler söylemek istersiniz?

Nissan Türkiye olarak uzun yıllar hafif ticari araç segmentinde bir model sunmamıştık. Ancak şimdi, bu alana güçlü bir geri dönüş yaptığımız yeni modelimiz Townstar ile sahadayız! Hafif ticari binek segmentinde yer alan Townstar, Türkiye pazarına hızlı ve iddialı bir giriş yaptı. Bu zamana kadar Türkiye pazarında ticari anlamda çok fazla modeli bulunmayan Nissan, 2025 yılında Townstar ile yeniden ticaride yerini aldı. Townstar öncülüğünde ticaride yeniden konuşlanan Nissan, önümüzdeki yıllarda portföyüne yeni modeller ekleyerek hızlı bir atak yapacak.

Townstar, panelvan ve Townstar Combi olmak üzere iki farklı gövde seçeneğiyle sunuluyor. Camlı van versiyonumuz yüzde 100 elektrikli olup, sürdürülebilirlik ve çevreci kullanım açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Panelvan versiyonumuz ise hem benzinli hem de elektrikli seçeneklerle satışta.

Sınıfında nadir bulunan camlı van özelliği, Townstar'ı rakiplerinden ayıran en önemli avantajlardan biri. Panelvan modellerimizde ise 1.3 litrelik, 130 beygir gücündeki benzinli motor seçeneğiyle performans beklentilerine fazlasıyla cevap veriyor. Ayrıca panelvan versiyonlarımızda uzun ve kısa şasi seçenekleri de mevcut, bu da kullanıcıya kullanım amacına göre ideal çözümü sunmamıza olanak tanıyor.

Satış sonrası hizmetler kapsamında neler söylemek istersiniz?

Nissan'ın yetkili servis ağı Türkiye genelinde birçok ilde aktif olarak hizmet vermekte. Konya'da ise yetkili servis olarak biz, müşterilerimize kesintisiz hizmet sunuyoruz. Servisimizde kesinlikle yan sanayi ürünleri kullanılmıyor; yalnızca yüzde 100 orijinal Nissan yedek parçalarıyla kaliteli, güvenilir ve hızlı çözümler üretiyoruz.

Ayrıca, garanti süresi dolmuş, 3 yaş üzeri Nissan araçlara yönelik özel servis kampanyalarımızla da müşterilerimize cazip indirimler sunuyoruz. Bu sayede hem müşteri memnuniyetini sürdürüyor hem de araçların performansını en üst düzeyde tutuyoruz.

Nissan'ın fiyat politikası hakkında neler söylemek istersiniz?

D-SUV segmentinde yer alan Nissan



X-Trail, sınıfındaki en iyi modellerden biri diyebiliriz. Sahip olduğu donanım, teknoloji ve konfora göre fiyatı oldukça rekabetçi. 2024 yılında başlattığımız kampanyamıza bu yıl da devam ederek avantajlı fiyatları koruyoruz.

Aynı şekilde Qashqai modellerimizde de döviz kuru kaynaklı fiyat değişimlerini minimum seviyede tutmaya çalışıyoruz. 2024 model Qashqai'lerde, önceki yıla göre çok büyük fiyat farkı oluşmaması için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Amacımız, müşterilerimizin Nissan kalitesine en uygun koşullarla ulaşabilmesini sağlamak.

GÖZE HİTABET İKİNCİ PLAN!

İlk kez araç alacak müşterilere nasıl rehberlik ediyorsunuz? Hangi önerilerde bulunuyorsunuz?

İlk kez araç alacak müşterilerimiz çoğu zaman araştırma yapmış ve bilinçli geliyor. Ancak yine de bazı durumlarda yalnızca aracın dış görünüşüne bakarak karar verilebiliyor. Bu noktada biz, müşterilerimize yalnızca tasarıma değil; aracın sağlamlığı, güvenlik donanımları, teknolojik altyapısı, servis ağı, ikinci el değeri, Türkiye ve dünya pazarındaki yeri gibi daha geniş bir perspektiften değerlendirmeye yapmalarını öneriyoruz.

Görsellik elbette önemli ama ikinci planda olmalı. Çünkü dış tasarımı etkileyici olan bir aracın, güvenlik ve kalite açısından yetersiz olması mümkün. Kaliteli bir araç, her şeyden önce uzun vadeli memnuniyet sağlar.

Tavsiyemiz; çarpışma ve güvenlik testlerinden alınan sonuçlar, yedek parça erişilebilirliği, servis hizmetlerinin yaygınlığı, ikinci el pazarında el değiştirme hızı ve markanın

pazardaki sürdürülebilirliği gibi kriterlerin mutlaka dikkate alınması yönünde.

Nissan, yaklaşık 30 yıldır Türkiye pazarında ve 1933 yılından bu yana global ölçekte faaliyet gösteren köklü bir Japon markası. Japonlar, birçok sektörde olduğu gibi otomotivde de kaliteyi ön planda tutar. Nissan da bu anlayışın en güçlü temsilcilerinden biri olarak, güvenilirliği ve uzun ömürlü araçlarıyla kullanıcılarına değer sunuyor.

NISSAN VE ÇELİK GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRİYOR!

Araç alımlarında markanın yanı sıra bayinin de önemi büyük. Özellikle satış sonrası süreçte bu durum daha da belirginleşiyor. Bu açıdan Çelik Motorlu Araçlar hakkında neler söylemek istersiniz?

Kesinlikle öyle. Araç alımında tercih edilen marka kadar, o markanın hangi bayi üzerinden alındığı da çok önemli. Çünkü satış sonrası hizmetlerde müşterinin muhatap olduğu ilk yer bayidir ve burada verilen hizmet, aracın uzun vadeli memnuniyetini doğrudan etkiler.

Çelik Motorlu Araçlar, sadece Nissan değil, farklı markaların da bayiliğini yaparak Konya'da geniş bir müşteri portföyüne hitap ediyor. Bu sayede artık kendisi de bir marka haline geldi diyebiliriz. 40 yılı aşkın bir süredir otomotiv sektöründe hizmet veriyoruz. Bu birikim ve tecrübe, elbette satış ve satış sonrası süreçlere de doğrudan yansıyor.

Aslında burada iki ayrı güç birleşiyor: Nissan gibi global bir markayla, Çelik Motorlu Araçlar'ın yerel tecrübesi ve güveni. Bu sinerji, müşterilerimize her açıdan güçlü bir hizmet sunmamızı sağlıyor.

Son olarak araç almayı düşünen müşterilerinize bir mesajınız var mı?

Araç alacak olan müşterilerimize her zaman şu tavsiyede bulunuyoruz: Karar vermeden önce mutlaka birkaç alternatifi değerlendirin. Ancak sadece görsel beğeniyle değil; aracın teknik özellikleri, güvenliği, servis ağı, ikinci el değeri ve markanın pazarındaki sürdürülebilirliği gibi önemli faktörleri de mutlaka göz önünde bulundurun. Unutmayın, araç almak bir yatırım gibidir. Doğru tercih hem güvenliğinizi artırır hem de uzun vadeli memnuniyet sağlar.

Bu keyifli röportaj ve verdiğiniz bilgilerden dolayı teşekkür ediyoruz.





Yeni Nissan Qashqai

Alışılmışı meydan oku



NISSAN ÇELİK

Ankara yolu üzeri Büsan San. Girişi No:220 Karatay / KONYA
0 332 345 13 13 | www.nissancelik.com

Görseller ve donanımlar Türkiye'de sunulan versiyonlarda farklılık gösterebilir. WLTP ortalama CO2 salımı 118-158 g/km, yakıt tüketimi 5,2-7,0 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirtilmiştir. Ayrıntılar www.nissan.com.tr'de.

Konya’da sadece TOGG kullanıcılarının oluşturduğu özel bir topluluk olan TOGG Konya Grubu, 1200 kişiyi aşan üye sayısı ile bir teknoloji aracını toplumsal bir harekete dönüştürdü

YERLİ MARKANIN YEREL GÜCÜ!

Yerli ve milli otomobil TOGG’un sahaya çıkışıyla birlikte Türkiye’nin dört bir yanında kullanıcı deneyimlerini bir araya getiren topluluklar oluşmaya başladı. Bu hareketin en dikkat çeken örneklerinden biri ise Konya’da, Emir Kaan Sargın tarafından kurulan ve kısa sürede 1200 üyeye ulaşan TOGG Konya Grubu. Sadece araç etrafında şekillenen teknik paylaşımlardan öte, güçlü bir sosyal dayanışma ağına dönüşen bu topluluk, yerelde büyük bir başarı hikâyesi

yazıyor.

Türkiye’nin yerli otomobili TOGG’un Konya’daki kullanıcılarını bir araya getirmek için 7 Kasım 2023’te bireysel bir inisiyatifle kurulan TOGG Konya Grubu, aradan geçen sürede yalnızca TOGG sahiplerinin yer alabildiği özel bir platforma dönüştü. Grubun kurucusu Emir Kaan Sargın, bu süreci “Birbirini destekleyen, bilgi paylaşımı yapan ve ortak bilinçle hareket eden bir aile oluşturmak istedim,” sözleriyle özetliyor.

Bugün, 1200’den fazla aktif üyesiyle Türkiye genelinde en büyük ve en organize TOGG kullanıcı gruplarından biri olan topluluk, teknik destekten sosyal etkinliklere kadar birçok alanda faaliyet yürütüyor. Konvoylar, tanıtım sürüşleri, aile buluşmaları ve teknik paylaşımlar, grubun yalnızca dijitalde değil gerçek hayatta da güçlü bir birliktelik sunduğunun göstergesi.

SADECE BİR GRUP DEĞİL, GERÇEK BİR YARDIMLAŞMA AĞI





TOGG Konya Grubu'nun en dikkat çeken yönlerinden biri ise yardımlaşma kültürü. Araçla ilgili bir arıza yaşandığında ilk olarak diğer grup üyeleri teknik destek sunuyor, gerektiğinde ise fiziksel olarak yardıma gidiyor. Bu yönüyle grup, dijital sınırların çok ötesine geçerek gerçek hayatta da omuz omuza duran bir topluluk haline gelmiş durumda.

KONYA'YA TOGG SERVİS NOKTASI GELİYOR

Topluluğun girişimleri yalnızca kendi iç organizasyonlarıyla sınırlı kalmadı. Konya'daki TOGG servis ve satış noktası eksikliğine dikkat çeken grup, hem kullanıcı taleplerini yetkililere iletti hem de yerel yönetimlerle doğrudan temasa geçti. Bu özverili çalışmaların sonucu olarak, Konya'da resmi bir TOGG servis merkezi açılması için adımlar atıldı. Yakında TOGG kullanıcıları için bu hizmet aktif hale gelecek.

TOGG'UN GELECEĞİNE GÜVEN

Sargın, TOGG'un yerli üretim gücünün ve dijital altyapısının kendisini etkilediğini belirtirken, zaman zaman yaşanan küçük teknik aksaklıkların da gelişim sürecinin doğal bir parçası olduğunu vurguluyor. "TOGG'un kullanıcı geri bildirimlerine açık olması, markanın geleceği adına umut verici," diyor. Topluluğun sürdürülebilirliği açısından önemli bir görevi ise 7 kişilik gönüllü yönetici ekibi üstleniyor. Tamamen gönüllülük esasıyla çalışan bu ekip, grubun düzenini sağlarken aynı zamanda etkinliklerin organizasyonunda da aktif rol alıyor.

YENİ HEDEF: ANKARA

Konya'daki başarıyı başka şehirlerde de yaymak isteyen grup, aynı ilkelerle Ankara TOGG Grubu'nu kurdu. Sargın, yalnızca TOGG sahiplerinden oluşan, bu yeni topluluğun ise kısa sürede 500 üyeye ulaştığını ifade etti.





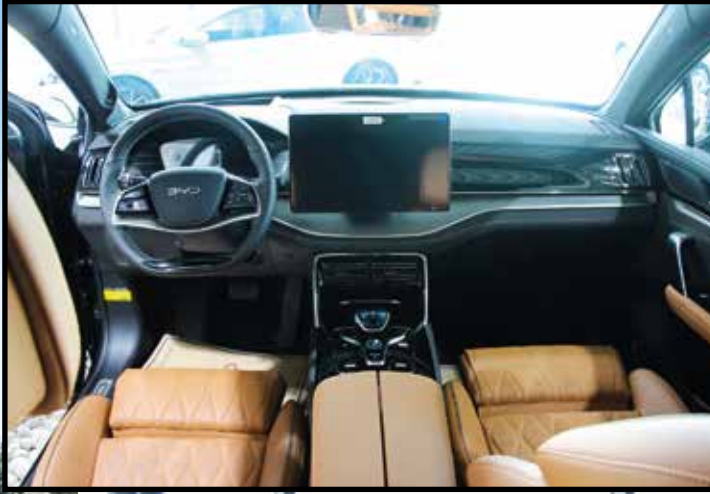
ELEKTRİKLİ OTOMOBİLİN YÜKSELEN YILDIZI: BYD

BYD Koyuncu Satış Müdürü Adem Ödev, markanın Türkiye pazarındaki hızlı yükselişini, güvenli batarya teknolojisini ve Konya’da elektrikli araçlara gösterilen yoğun ilgiyi anlatarak, “Konya’da elektrikli otomobil satışında en çok satan ikinci markayız” dedi





Adem ÖDEV



BYD Koyuncu Satış Müdürü Adem Ödev, BYD'nin Türkiye'deki yükselişini, model yelpazesini ve elektrikli araçlara olan ilgiyi değerlendirdi. Konya'da elektrikli araç satışlarında nisan ve mayıs ayında en çok satan ikinci marka olduklarını da ifade eden Ödev, elektrik teknolojisinde ve batarya sağlamlığında markanın farkını ortaya koyduğunu belirtti.

NİSAN VE MAYIS AYININ EN ÇOK SATAN İKİNCİSİ!

Türkiye'de elektrikli otomobil pazarına güçlü bir giriş yapan BYD, kısa sürede adından söz ettirmeyi başardı. Peki bu başarının ardındaki etkenler neler?

BYD, Türkiye pazarına hızlı bir giriş yaptı ve yalnızca bu yılın ilk dört ayında yaklaşık 14 bin araç satışı gerçekleştirdi. Koyuncu olarak ise nisan ayında başladığımız satışlarla kısa sürede ciddi bir ivme yakaladık. Nisan ayında yüzde 2,04, mayıs ayında ise yüzde 2,44 pazar payına ulaştık. Bu veriler ışığında BYD, Konya'da nisan ve mayıs aylarında binek otomobil segmentinde en çok tercih edilen ikinci marka oldu.

Markamıza duyulan güvenin temelinde, BYD'nin Türkiye'de üretim yapacak olması önemli bir etken. Ayrıca BYD'nin, dünyadaki en güvenli elektrikli bataryalardan birini kendi üretmesi tüketiciler için ayrı bir güven unsuru oluşturuyor. Lityum demir fosfat teknolojisiyle geliştirilen bu bataryalar, çarpma veya kaza anında alev alma riskini minimuma indiriyor ve aynı zamanda diğer bataryalara kıyasla çok daha uzun ömürlü. Araçlarımızda 8 yıl veya 200 bin kilometreye kadar batarya garantisi sunuyoruz. Hibrit modellerimizde ise 6 yıl veya 150 bin kilometre araç garantimiz bulunuyor.

BYD'nin model seçenekleri yalnızca elektrikli ve hibrit olarak mı devam ediyor?

Evet, şu an için BYD yalnızca hibrit ve tam elektrikli modeller sunuyor. Türkiye'de şu anda sadece D-SUV segmentinde plug-in hibrit modelimiz mevcut; diğer tüm modellerimiz yüzde 100 elektrikli. Bu yıl içerisinde ürün gamımıza B segmentinde konumlanan Atto 2 ve daha sportif bir SUV olan Sealion 7 modelleri de eklenecek. Böylece Türkiye'deki model sayımız 9'a ulaşmış olacak.





Türkiye pazarındaki mevcut modellerden kısaca bahseder misiniz?

Türkiye’de en çok tercih edilen modelimiz, plug-in hibrit SEAL U DM-i. Bu yıl ayrıca 4x4 versiyonu da turbo motoruyla satışa sunuldu ve tüketiciler için güçlü bir alternatif oluşturdu.

Elektrikli modeller arasında C segmentindeki Atto 3, segmentine göre geniş yapısıyla öne çıkan B segmenti Dolphin ve filolar tarafından sıkça tercih edilen modellerimiz arasında yer alıyor. Dolphin aynı zamanda şehir içi kullanıma uygunluğu nedeniyle özellikle kadın kullanıcılar arasında da beğeni topluyor.

Premium segmentte ise Tang ve Han modellerimiz mevcut. Bu araçlar, sınıflarındaki rakiplerine göre oldukça güçlü bir fiyat-performans dengesi sunuyor. Sedan tercih edenler için ise hem 4x4 hem de kısa süre önce eklenen 4x2 seçeneğiyle Seal modelimiz satışta. Tüm modellerimiz için test sürüşü imkânı sunuyoruz.



KONYA YENİLİĞE DAHA ÇABUK ADAPTE OLDU

Elektrikli araçlara olan ilgi Konya’da nasıl?

Türkiye genelinde elektrikli araçlara olan ilgi hızla artıyor. Ancak Konya özelinde bu ilginin daha da güçlü olduğunu söyleyebilirim. Elektrikli otomobil satışında, Türkiye’nin yerli markası TOGG’un ardından en çok tercih edilen marka konumundayız. Bu da Konya’nın teknolojik yeniliklere ne kadar açık olduğunu gösteriyor.



Peki satış sonrası hizmetler ve ikinci el araçlarla ilgili çalışmalarınız neler?

Mevcut tesisimiz bünyesinde, düşük kilometreli araçlara özel olarak tasarlanan “Koyuncu Premium İkinci El” showroomumuzu hizmete açıyoruz. Aynı zamanda servis ve yedek parça altyapımızı da tamamladık.

Koyuncu olarak kurumsal kimliğimiz ve bu kimliğin Konya’da oluşturduğu güven ortamı, bizim için çok kıymetli. Bu nedenle öncelikli hedefimiz her zaman müşteri memnuniyeti oldu. Satış öncesi olduğu kadar satış sonrası süreçte de bu memnuniyeti sürdürülebilir kılmak için var gücümüzle çalışıyoruz.



O BİR BYD TEKNOLOJİSİ
**BYD DÜNYANIN
TEKNOLOJİSİ**



BYD | KOYUNCU 0(332) 241 44 44

* SNE Research'ün sağladığı veriler doğrultusunda, 2024 Model ve Ülke Bazlı %100 Elektrikli ve Şarj Edilebilir Hibrit Binek Otomobiller Satış Raporu'na göre, BYD, dünya genelinde en çok satış yapan elektrikli otomobil markasıdır.



SATIŞIN ÖTESİNDE BİR DANIŞMAN: UYARASLAN

KGM SsangYong, Uyaraslan Otomotiv Güvencesiyle Konya Yollarında! "Can güvenliği opsiyon değil" diyen KGM SsangYong, güçlü modelleri ve kapsamlı hizmet ağıyla Konya'da yeni bir otomobil anlayışı başlatıyor





Otomotiv dünyası dönüşüyor. Sürücülerin beklentileri artık sadece performans ve estetikle sınırlı değil. Güvenlik, verimlilik ve ileri teknoloji; bir aracın vazgeçilmez kriterleri arasında. Tam da bu beklentilerin kesişim noktasında konumlanan KGM SsangYong, Konya'da Uyaraslan Otomotiv ile yola çıktı. Sadece yeni nesil araç modelleriyle değil, aynı zamanda satış sonrası destek, ikinci el çözümleri ve filo hizmetleriyle donatılmış komple bir hizmet anlayışı sunuluyor.

56 YILLIK TECRÜBENİN YENİ NESİL TEMSİLCİSİ

Konya'nın köklü otomotiv markalarından biri olan Uyaraslan Otomotiv, 1963 yılında Hacı Mehmet Uyaraslan tarafından kurulmuş bir aile şirketi. 1993'te anonim şirkete dönüşen firma, bugün üçüncü kuşak yöneticiler tarafından geleceğe taşınıyor. Geçmişten aldığı güçle bugünün yeniliklerine entegre olan Uyaraslan, şimdi KGM SsangYong ile yepyeni bir sayfa açıyor. Uyaraslan Otomotiv, KGM SsangYong'un yetkili satıcısı ve servisi olarak markanın tüm modellerini Konya halkıyla buluşturuyor. Üstelik sadece satışla sınırlı kalmıyor; test sürüşlerinden takas desteklerine, ikinci el danışmanlığından filo kiralama hizmetlerine kadar her alanda müşterilerinin yanında oluyor.

GÜVENLİK, PERFORMANS VE TEKNOLOJİ BİR ARADA

KGM SsangYong'un 'Can güvenliği opsiyon değil' sloganı, marka felsefesini özetliyor. Her modelinde standart olarak sunulan ileri düzey güvenlik donanımları, sürüş esnasında maksimum koruma sunarken; dayanıklı gövde yapısı ve akıllı teknolojileriyle rakiplerinden ayrılıyor. Şimdi gelin, Uyaraslan Otomotiv'in Konya'da satışa sunduğu KGM SsangYong modellerine yakından bakalım:



TORRES: YENİ NESİL SUV DENEYİMİ

SUV sınıfında yenilikçi bir bakış açısı sunan Torres, 1.5 benzinli motoru ve 163 beygir gücüyle dikkat çekiyor. 4x2 ve 4x4 seçenekleriyle her türlü sürüş koşuluna uyum sağlarken, sağlam şasi yapısı ve modern tasarımıyla şehirde de arazide de iddiasını ortaya koyuyor.



TORRES EVX: ELEKTRİKLİ GÜVENLİK ÇAĞI

Tam elektrikli SUV segmentinde dikkatleri üzerine çeken Torres EVX, 206 beygirlik gücü ve 635 kilometrelik etkileyici menziliyle kullanıcılarına emisyon sıfır, konforu yüksek bir sürüş sunuyor.

D segmenti SUV kategorisinde 840 litrelik bagaj hacmiyle sınıfının lideri olan model, gövdesinin yüzde 81'inin gergili çelikten yapılmış olmasıyla güvenlikte çığır açıyor. Monokok şasi yapısı ise tek parça çelik bütünsel koruma sağlıyor.

KORANDO: KOMPAKT SUV'DA GÜVENLİK LİDERİ

C segmentinde yer alan Korando, 1.5 litrelik benzinli motoru ve 163 beygir gücüyle konfor ve verimliliği bir araya getiriyor. SUV ile sedan konforunu sentezleyen yapısıyla ideal bir şehir aracı olan model; geri görüş kamerası, 10.25 inç dijital gösterge, bağımsız acil frenleme, şerit takip asistanı, uzun far asistanı, aktif devrilme önleyici ve yokuş kalkış desteği gibi gelişmiş güvenlik sistemleriyle donatılmış durumda. Euro NCAP'ten segmentinde 5 yıldız alarak en güvenli araç unvanına sahip olması da, Korando'yu sınıfının gözdesi haline getiriyor.

MUSSO GRAND: TİCARİ KULLANIMA PREMİUM YAKLAŞIM

Ticari sınıfta yer alan Musso Grand, 2.2 litrelik dizel motoru, 202 beygir gücü ve 444 Nm tork değeriyle hem iş dünyasına hem bireysel kullanıcılara hitap ediyor. 4x2 ve 4x4 seçenekleri, platinum ve platinum plus donanım paketleriyle sunuluyor. Dış tasarımında kaslı omuz kanatları, çevreyi saran LED stoplar ve kasa içi elektrik prizi gibi detaylar yer alıyor. Özel kaplamalı kasa zemini, katlanabilir yük sabitleme halkaları ve işlevsel pratiklik sunan kasa yapısı, Musso Grand'ı ticari segmentte benzersiz kılıyor.

ACTYON: D SEGMENTİNDE PREMİUM KONFOR

Konforu ve teknolojiyi bir arada sunan Actyon, 1.5 motoru, 163 beygir gücü ve 4x4 çekiş sistemiyle tam anlamıyla bir yol tutuş uzmanı. Michelin marka lastikleri, 790 litrelik bagaj kapasitesi ve ısıtmalı-soğutmalı koltuklarıyla hem şehir içi hem uzun yol sürüşlerinde beklentilerin ötesine geçiyor. 360 derece kamera, kör nokta uyarısı, adaptif hız sabitleme sistemi, 12+12 inçlik çift multimedya ekranı ve elektrikli bagaj kapağı gibi ileri teknoloji detayları, Actyon'u D segmentinde premium bir SUV konumuna taşıyor.

SATIŞIN ÖTESİNDE BİR DANIŞMAN: UYARASLAN!

Uyaraslan Otomotiv yalnızca araç satışı değil, otomobil kullanıcılarının her anına eşlik eden bir çözüm ortağı olmayı hedefliyor.

- Test sürüşü imkanı ile araçları deneyimleme fırsatı
- İkinci el destek hizmeti ile değerinde

takas kolaylığı

- Filo ve kurumsal kiralama opsiyonlarıyla şirketlere özel çözümler
- Yetkili servis ağı ile güvenli ve garantili bakım hizmeti

KGM SsangYong'un ileri güvenlik teknolojileri ve Uyaraslan'ın köklü tecrübesiyle

Konya'da yeni bir sürüş deneyimi başlıyor. Konfor, performans ve güvenliği bir araya getiren modelleri yakından görmek ve test etmek için, rotanızı Uyaraslan Otomotiv'e çevirmeyi unutmayın. Çünkü can güvenliği artık opsiyon değil, bir zorunluluk.

Yeni Nesil SUV Deneyimi **Burada Başlıyor!**

Yepyeni KGM modelleri şimdi Uyaraslan'da sizi bekliyor.
Konumumuzu öğrenmek için QR kodu okutun.



NEREDEYİZ?





Otomotiv sektöründe 30 yılı aşkın tecrübesiyle dikkat çeken Buyruk Grup, dünya devi Foton'un yeni nesil aracı Tunland G7'yi Konya'da satışa sundu. Geniş donanımı, dayanıklılığı ve uygun maliyetiyle öne çıkan model, bireysel ve kurumsal kullanıcıların yeni gözdesi oldu

YOLLARIN YENİ GÜCÜ: **TUNLAND G7**





Konya merkezli faaliyetlerini sürdüren ve otomotiv sektöründe 30 yılı aşan tecrübesiyle adından söz ettiren Buyruk Grup, Türkiye ticari araç pazarına yeni bir soluk kazandırıyor. OTOKAR Konya Bayisi Buyruk Grup Satış Müdürü Onur Kunduracioğlu, özellikle Foton markasının Türkiye'ye giriş süreci, Tunland G7 modelinin teknik özellikleri ve bölgedeki kurumsal referansları hakkında önemli bilgiler verdi.

KÖKLÜ GEÇMİŞ, GÜÇLÜ GELECEK: BUYRUK GRUP

1992 yılında traktör satışıyla sektöre giriş yapan Buyruk Grup, kısa sürede ürün yelpazesini genişletti. 1995 yılında ikinci el traktör satışına da adım atan firma, ilerleyen yıllarda kamyon, otobüs, ticari araçlar ve ağır vasıta segmentlerinde güçlü markaların bayiliğini üstlenerek bölgesel bir güç haline geldi.

Bugün Buyruk Grup, sadece Konya ile sınırlı kalmayarak Karaman ve Aksaray illerinde de Renault Trucks bayiliği ile hem satış hem de yetkili servis hizmeti veriyor. Ayrıca Otokar markasının Atlas serisi kamyonları (9, 11, 15 ton) ve son olarak Foton markasının Tunland serisini de portföyüne katarak pazardaki iddiasını artırıyor.

DÜNYA DEVİ FOTON TÜRKİYE'DE: OTOKAR GÜVENCESİYLE

Foton, 1996 yılında Çin'de kurulan ve kısa sürede dünyanın önde gelen ticari araç üreticilerinden biri



haline gelen global bir dev. Otobüs, kamyon, çekici, panelvan, minivan, minibüs gibi 10 nun üzerinde farklı ticari araç segmentinde üretim yapan Foton, dünya genelinde 60'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Ayrıca, dünya devleriyle yaptığı stratejik ortaklıklarla dikkat çekiyor. Bu markanın Türkiye temsilciliğini ise KOÇ HOLDİNG çatısı bulunan ve Savunma Sanayinde de Dünyada önemli bir yere sahip olan OTOKAR yürütüyor.

Türkiye pazarına giriş yapan ilk model ise Foton Tunland G7 oldu. Bu model, 3 yıllık yoğun test ve uyum süreçlerinin ardından Otokar tarafından Türk kullanıcılarının beklentilerine uygun hale getirilerek satışa sunuldu.

TUNLAND G7: ZORLU KOŞULLARA KARŞI YÜKSEK PERFORMANS

Foton Tunland G7, özellikle dayanıklılığı, donanımı ve fiyat-performans dengesiyle dikkat çekiyor. 2.0 litrelik motoru 162 beygir güç ve 380 Nm tork üretiyor. Aracın kalbinde yer alan ZF üretimi 8 ileri tam otomatik şanzıman, dayanıklılığıyla öne çıkıyor. Araç, arkadan itişli olarak (4x2) çalışırken yol koşullarına göre otomatik olarak 4x4 sistemine geçebiliyor. Kumanda panelinden 4x4 High veya Low modlarına geçiş yapılabilir ve 60 santimetreye kadar su geçiş kabiliyetiyle arazi koşullarında üstün performans sergiliyor.

KURUMSAL FİLOLARDA TERCİH EDİLİYOR

Buyruk Grup, Tunland G7 modelini sadece bireysel müşterilere değil, kurumsal filolara da yoğun şekilde sunuyor. KONYA ŞEKER FABRİKASI, KONYA TURİZM gibi büyük firmaların yanı sıra, Tuz Gölü Yeraltı Doğalgaz Depolama Projesi kapsamında faaliyet gösteren Çinli Merkezli China Camc Engineering Company LTD. Çin Halk Cumhuriyeti firmasına da 3 adet araç tedariki sağladı. Arazi, şantiye ve uzun yol performansının yanı sıra ekonomik kullanımı, Tunland G7'yi kurumsal kullanım için ideal hale getiriyor.



BUYRUK GRUP'TAN GÜVENLİ HİZMET, KALICI ÇÖZÜM

Otomotiv sektöründe sadece satış değil, satış sonrası destek, yetkili servis, yedek parça tedariki ve müşteri memnuniyeti gibi alanlarda da güçlü bir altyapıya sahip olan Buyruk Grup, sunduğu her hizmette "müşteri odaklı" yaklaşımı benimsiyor. Kunduracioğlu, konuyla ilgili "Biz araç değil, çözüm satıyoruz. İster bireysel müşteri, ister filo olsun; bizim için önemli olan, beklentileri karşılayan, sürdürülebilir ve güvenilir bir ilişki kurmak. Foton markası da bu vizyonumuza birebir uyum sağlayan bir iş ortağı oldu." dedi.



FOTON TUNLAND V9

Kunduracioğlu aynı zamanda Temmuz ayı içerisinde VIP kullanıma hitap edecek ve şu anda Türkiye pazarında eşi benzeri bulunmayan özelliklere sahip olan yine Foton markasının Amiral Gemisi niteliğindeki Tunland V9 pick up versiyonunu da Temmuz Ayı itibarıyla dost ve müşterilerinin beğenisine sunacaklarını söyledi.

TUNLAND



FOTON

Dört dörtlük pick-up!



Yüksek arazi kabiliyeti, güçlü motor, dayanıklı şasi,
şık tasarım ve şaşırtan konfor: Foton Tunland G7 4x4 Pick-up.
Dört dörtlük performans, dört dörtlük konfor.

Foton Tunland G7 Buyruk Otomotiv'de.
Sizi bekliyor.

Buyruk Otomotiv

Buyruk Plaza, Fevzi Çakmak Mah.
10753 Sok. No:30/H Karatay/Konya
T: 0 332 392 42 42

Otokar

— Doğru karar —



Selçuklu Belediyesi Konya'nın en büyük parklarından biri olan Kelebekler Vadisi Parkı'nda oluşturduğu ve rengarenk çiçekleriyle her yıl binlerce yerli ve yabancı turisti kendine hayran bırakan Selçuklu Çiçek Bahçesi, yeni sezon için kapılarını ziyaretçilere açtı

375 BİN ÇİÇEK GÖRSEL ŞÖLEN SUNUYOR





Selçuklu Belediyesi tarafından Konya'ya kazandırılan Selçuklu Çiçek Bahçesi 27 tür 70 çeşitte 375 bin adet çiçekle bu yıl da ziyaretçilerine görsel şölen sunuyor. Selçuklu Belediyesi Konya'nın en büyük parklarından biri olan Kelebekler Vadisi Parkı'nda oluşturduğu ve rengarenk çiçekleriyle her yıl binlerce yerli ve yabancı turisti kendine hayran bırakan Selçuklu Çiçek Bahçesi, yeni sezon için kapılarını ziyaretçilere açtı. Türkiye'nin en büyük çiçek bahçesi olma özelliğini taşıyan bu eşsiz alan, doğayla iç içe vakit geçirmek iste-

yenler için bu yıl da görsel bir şölen sunuyor. Yeni sezonda farklı türde çiçeklerle zenginleştirilen bahçede, ziyaretçileri hem huzur verici manzaralar hem de fotoğraf çekimine uygun muhteşem alanlar bekliyor. Özellikle karanfiller, papatyalar ve sardunyalara bezenen bahçe, doğa tutkunları için vazgeçilmez bir destinasyon olmaya devam ediyor. Selçuklu Belediyesi Park Bahçeler Müdürlüğü ekipleri tarafından yoğun bir mesai harcanan Çiçek Bahçesi 11 bin 500 metrekare alanda 27 tür, 70 çeşitte 375 bin adet çiçekle donatıldı.





'TÜM ZİYARETÇİLERİMİZİ TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ BAHÇESİNİ GÖRMeye DAVET EDİYORUM'

Selçuklu'nun sembol ziyaret mekanlarından bir tanesi olan Selçuklu Çiçek Bahçesi'ni bu yaz dönemi için özenli bir peyzaj çalışması sonunda hazırladıklarını ifade eden Selçuklu Belediye Başkanı Ahmet Pekyatırmacı, "Konya'nın gözde ziyaret noktalarından biri olan Selçuklu Çiçek Bahçemiz yeni sezonda da renk cümbüşüyle ziyaretçilerini

karşılama başlandı. Türkiye'nin en büyük çiçek bahçesi unvanına sahip olan bu özel alan, Kelebek Vadisi Parkı'nda yer alıyor ve her yıl binlerce yerli ve yabancı turiste ev sahipliği yapıyor. Doğayla iç içe, estetik bir ortam sunan bahçemiz, her sezon yenilenen temaları ve farklı türde çiçekleriyle ziyaretçilerin Konya ve Selçuklu'dan değerli

anılarla ve güzel fotoğraflarla ayrılmasına imkan veriyor. Hem ülkemizden hem de ülke dışından yerli ve yabancı tüm turistleri bu rengarenk çiçeklerin arasında gezme ve bu şölene şahitlik etmeye davet ediyorum" dedi. Selçuklu Çiçek Bahçesi, pazartesi günleri hariç haftanın 6 günü 09.00-20.00 saatleri arasında ziyaret edilebiliyor.





HİZMET PETROL

Yarım asırlık
HİZMET AŞKI

7/24
HİZMETİNİZDEYİZ



**TEK ARACA DEĞİL, HER ARACA
TEK SEFER DEĞİL, HER SEFERİNDE
ANINDA İNDİRİM!**

**HER ZAMAN KALİTE
UYGUN FİYAT
GÜLER YÜZLÜ HİZMET**



HİZMET
PETROL

HİZMET
PETROL



Bizi Facebook'tan da
takip edebilirsiniz!
facebook.com/hizmetpetrol

www.hizmetpetrol.com.tr

Mevlana Civarı Üçler Mezarlığı Karşısı Konya

Tel./Faks: 0332 352 22 41 • E-mail: bilgi@hizmetpetrol.com.tr

Yakıtlarımız **Tüpraş** rafinerileri çıkışıdır.



KURULUŞUDUR

'JEEP RUHUNU YOLLARA TAŞIYORUZ'

Koyuncu Otomotiv, test sürüşünden finansman desteğine, satış sonrası hizmetlerden elektrikli Jeep modellerine kadar sunduğu ayrıcalıklarla Konya'daki SUV tutkunlarının ilk tercihi olmaya devam ediyor





Dünyaca ünlü SUV markası Jeep, özgün tasarımı, üstün yol tutuşu ve her koşula uygun sürüş performansı ile dikkat çekmeye devam ediyor. Jeep markasının Konya'daki güçlü temsilcisi Koyuncu Otomotiv, sadece araç satışıyla değil; sunduğu kapsamlı hizmet, müşteri odaklı yaklaşım ve yenilikçi kampanyalarla da fark yaratıyor. Biz de Jeep Koyuncu Satış Müdürü Metin Derya ile markanın güncel modellerini, müşteri deneyimini önceleyen hizmet anlayışlarını ve Jeep'in elektrikli geleceğini konuştuk.

Koyuncu Otomotiv olarak müşterilerinize ne gibi olanaklar sunuyorsunuz?

Bizim için müşteri deneyimi, satış sürecinin en kritik adımı. Bu nedenle tüm modellerimizde test sürüşü imkânı sağlıyoruz. Çünkü aracı ne kadar detaylı anlatsak anlatalım, kişinin doğrudan deneyimi çok daha etkileyici oluyor. Test sürüşü, müşterinin araca bakışını büyük ölçüde şekillendiriyor.

FİNANSAL KOLAYLIKLARLA ERİŞİLEBİLİR LÜKS

Satın alma sürecinde müşterilerinize ne gibi finansal kolaylıklar sunuyorsunuz?

Dönemsel olarak %0'a varan faiz oranıyla kredi kampanyaları sunuyoruz. Ticari müşteriler içinse %80'e kadar finansman desteği sağlayabiliyoruz. Ayrıca yaklaşık iki ay önce başlattığımız kampanyamızda, leasing sistemiyle peşinatsız ve taksitli alım imkânı sağlıyoruz. Bu da özellikle şirketler açısından oldukça avantajlı bir çözüm sunuyor.

SATIŞ SONRASI DESTEKTE GÜÇLÜ YAPI



Metin DERYA



Satış sonrası hizmetleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Araçlarımızın garanti süresi standart olarak 2 yıl, ancak bu süre tercihe bağlı olarak 4 yıla kadar uzatılabilir. Ayrıca ikinci el araç alım-satımı konusunda da Ko-yuncu İkinci El showroomumuz üzerinden müşterilerimize takas desteği sunuyoruz. Müşterilerimiz mevcut araçlarını değerinde elden çıkararak yeni araçlarına kolaylıkla geçiş yapabiliyor.

JEEP'İN ELEKTRİKLİ YÜZÜ: AVENGER VE COMPASS

Jeep markası elektrikli ve hibrit araçlarda nasıl bir konumda?

Elektrikli araçlara olan güven her geçen gün artıyor ve Jeep bu alanda ciddi bir fark yaratıyor. Bence yakın gelecekte markalar bataryalarını kendileri üretmeye başlayacak ve şarj süreci yerini batarya değişimine bırakacak.

Jeep'in elektrikli modeli Avenger, iki donanım paketiyle sunuluyor:

- **Limited:** Acil fren desteği, trafik işareti algılama, şerit takip sistemi, sürücü dikkat uyarısı gibi gelişmiş güvenlik sistemlerine sahip. Sunroof ise opsiyonel olarak eklenebiliyor.

- **Summit:** Tüm bu özelliklere ek olarak anahtarsız giriş, Seviye 2 otonom sürüş, kör nokta uyarı sistemi ve 360 derece park sensörü ile donatılmış durumda.

Ayrıca hibrit segmentteki Compass North Star modelimiz, 1.5 litrelik 130 beygir gücünde motorla geliyor. Hem performans hem de verimlilik açısından öne çıkıyor.

MARKA DEĞİL, EFSANE: JEEP

Jeep'i diğer markalardan ayıran temel farklar nelerdir?

Jeep, dünyanın yedi kıtasına hitap eden bir marka. Bu evrenselliği, logo-sundaki yedi bölümde bile vurguluyor. Markamızın off-road mirası o kadar güçlü ki, halk arasında arazi araçlarının tamamı "cip" olarak adlandırılıyor. Ancak herkes bilir ki; her cip, bir Jeep değildir. Bu ifade bile markamızın sektör içindeki konumunu özetliyor.

MÜŞTERİ TERCİHİNİ ŞANSA BIRAKMIYORUZ

Araç satın almayı düşünen müşterilerinize ne gibi tavsiyeler veriyorsunuz?

Müşterilerimizin sadece bütçesini değil, kullanım alışkanlıklarını da dikkate alıyoruz. Araçta kaç kişi yolculuk edecek, yılda kaç kilometre yol yapılıyor, daha önce hangi araçlar kullanılmış gibi sorularla detaylı bir analiz yapıyoruz. Bu veriler doğrultusunda en uygun modeli öneriyoruz. Her müşteriye kişiselleştirilmiş bir yaklaşım sunmak temel prensibimiz.

Teşekkür ederiz.



Keşfetmenin Adı Compass, Ruhu Jeep!



kayuncuotomotiv
0332 345 26 33 | 0332 326 23 48

Jeep®

MG'NİN GÜCÜ KONYA'DA MOTORCU İLE BÜYÜYOR

Motorcu Otomotiv'in portföyündeki köklü İngiliz markası MG, sağlamlık, gelişmiş güvenlik donanımları ve yenilikçi teknolojileriyle Konya'da hızlı yükselişini sürdürüyor. Genel Müdür Mehmet Akyol, MG'nin kısa sürede elde ettiği başarıyı ve markanın sunduğu avantajları anlattı





Konya'da otomotiv sektörünün güvenilir isimlerinden biri olan Motorcu Otomotiv, dört farklı markayı aynı çatı altında bulundurarak hizmet veriyor. Şirketin geçmişi ise sektörde köklü bir deneyime dayanıyor. Motorcu Otomotiv, 40 yılı aşkın süredir otomotiv alanında faaliyet gösteren bir firma. Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Motorcu tarafından, sanayi bölgesinde hasar onarımı alanında temelleri atılan şirket, zamanla yedek parça alanına yöneldi. Ardından Ford markasıyla yapılan iş birliğiyle uzun yıllar Ford yetkili servisliği görevini üstlendi. Bugün ise bu deneyim ve güven üzerine inşa edilen yapı, KIA, MG, Suzuki ve Maxus markalarının yetkili bayiliklerini başarıyla yürüterek yoluna devam ediyor. MG'nin sektördeki yerini Motorcu Otomotiv Genel Müdürü Mehmet Akyol anlattı.



Mehmet AKYOL

'İLK TERCİHTE DOĞRU SEÇİM ÖNEMLİ'

"İlk kez sıfır araç alacak kişiler için en önemli konu, ihtiyaçlarını doğru belirlemeleri. Biz Motorcu Otomotiv olarak otomobil grubunda üç, ticari araç segmentinde ise bir markayla hizmet veriyoruz. Ürün yelpazemiz 1,5 milyon TL'den başlayıp 6 milyon TL'ye kadar uzanıyor. Müşterinin şehir içi mi yoksa şehir dışı mı ağırlıklı kullandığı, yıllık kilometresi, performans beklentisi gibi birçok kriteri değerlendirerek en uygun aracı birlikte belirliyoruz. Her bütçeye ve her beklentiye hitap eden seçeneklerimiz mevcut. Bu süreçte asıl önemli olan; aracın kişinin yaşam tarzına ve kullanım alışkanlıklarına gerçekten uygun olması."



ÇİN'İN EURO NCAP TESTLERİNDEN 5 YILDIZ ALARAK GEÇMİŞ TEK MARKASI!

KIA Motorcu Otomotiv Genel Müdürü Mehmet Akyol, MG markasının hikâyesini şöyle anlatıyor:

"MG, 100 yıllık bir İngiliz firması. Adını 'Morris Garages'ten alıyor. Daha sonra Çinli otomotiv devi SAIC Motor ile iş birliğine giderek üretimini Çin'e kaydirdi. Ancak bu

değişim markanın kalitesini daha da ileri taşıdı. Nitekim MG, Çinli markalar arasında Euro NCAP testlerinden 5 yıldız alan tek marka olmayı başardı."

SAIC Motor'un sadece MG için değil, diğer global markalar için de motor üretimi yapan dev bir üretici olduğunu vurgulayan Akyol, MG'nin Türkiye yolculuğuna da değindi:

"Türkiye pazarına Doğan Trend Otomotiv aracılığıyla yaklaşık 3-4 yıl önce giriş

yaptı. Bu kısa sürede yaklaşık 60 bin araç satışıyla güçlü bir çıkış yakaladı. Markamızda elektrikli ve benzinli seçenekler mevcut. Ancak şu an yalnızca benzinli modellerle satış yapabiliyoruz. Elektrikli modeller için bazı yeni düzenlemeler bekleniyor."

MG'nin kullanıcılar tarafından özellikle sağlamlık, yol tutuşu ve sürüş konforu açısından çokça beğenildiğini belirten Akyol, MG'nin gelecekte de adından sıkça söz ettirmeye devam edeceğini ifade ediyor.

MOTORCU OTOMOTİVİ FARKLI KILAN NE?

Motorcu Otomotiv'in dört farklı markayla sürdürdüğü faaliyetlerinde, onu diğer bayilerden ayıran en önemli unsurların başında samimiyet, güven ve müşteriyle kurulan sıcak bağ geliyor. Konya'da uzun yıllara dayanan geçmişiyle bölge halkı için tanınmış ve güvenilir bir yüz hâline gelen firma, showroom kapısından içeri giren herkesin kendini rahat hissedebileceği bir ortam sunuyor.

Genel Müdür Mehmet Akyol bu yaklaşımı şu sözlerle özetliyor: "Biz müşteriye sadece bir satış temsilcisi gibi yaklaşmıyoruz. Showrooma gelen herkesin kendini evinde gibi hissetmesini, aile sıcaklığında bir iletişim kurmasını istiyoruz. Satıştan sonra da sözümüzün arkasında durmak, verdiğimiz hizmetin her aşamasında aynı samimiyetle yanında olmak bizim için temel ilke." Akyol, araç alımının her yerde yapılabileceğini ancak servis ve satış sonrası hizmette sağlanan güvenin asıl farkı yarattığını belirtiyor: "Araç her yerden alınabilir ama biz müşterinin aracına, kendi aracımızmış gibi yaklaşıyoruz. Bu anlayış, Motorcu Otomotiv'i sektörde öne çıkarıyor." Motorcu Otomotiv ayrıca pazar günleri de açık kalarak müşterilerine haftanın her günü hizmet veriyor. Tüm modeller için test sürüşü imkânı sunulmasının yanı sıra, zaman zaman geniş katılımlı test sürüşü etkinlikleriyle de farklı bir deneyim yaşıyor.



YENİ MG HS TURBO BENZİNLİ

Euro NCAP'ten en yüksek puan olan 5 yıldızlı güvenliği, sessiz iç kabini, geniş iç hacmi ve güçlü performansı ile her açıdan mükemmel bir sürüş deneyimi sizi bekliyor.



MOTORCU
444 7 839



Op. Dr. Yılmaz POLAT
Medicana Konya Hastanesi Genel Cerrahı

OBEZİTE BİR TEKNOLOJİ HASTALIĞIDIR

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) obeziteyi, sağlıklı bozacak ölçüde vücutta aşırı yağ birikmesi olarak tanımlıyor. Hızla artan obezitenin dünyada ve ülkemizde bir halk sağlığı sorunu haline geldiğini söyleyen Medicana Sağlık Grubu Genel Cerrahlarından Op. Dr. Yılmaz Polat, "Günümüzde teknolojinin gelişmesi, fiziksel aktivitenin azalmasına neden oluyor. Hem hareketsizlik hem de yanlış beslenme alışkanlıkları obezite vakalarının artmasına yol açıyor. Obezite birçok kronik hastalığı beraberinde getiriyor" dedi.

Obezite, vücudun ihtiyacından fazla kalori alınması sonucunda kişinin boy uzunluğunun kilogram cinsinden ağırlığına olan oranının yani vücut kitle indeksinin 30'un üzerinde olmasıdır. Obezite oluşumunu etkileyen birçok faktör olduğunu ifade eden Medicana Konya Hastanesi Genel Cerrahı Op. Dr. Yılmaz Polat, obezitenin günümüzde çoğunlukla teknoloji hastalığı olduğunu vurguladı.

OBEZİTEYLE BİRLİKTE BİRÇOK HASTALIKTA BERABERİNDE GELİYOR

Giderek daha fazla görülen obezite, sadece fazla kiloları değil, çeşitli hastalıkları da beraberinde getiriyor. Obezitede vücutta artan yağ dokusunun aşırı kilo olarak karşımıza çıktığını söyleyen Op. Dr. Yılmaz Polat, şöyle devam etti: "Obezitenin en önemli sebepleri arasında yanlış beslenme alışkanlıkları ve hareketsizlik yer alıyor. Günümüzde teknolojinin gelişmesi de fiziksel aktivitenin azalmasına neden olduğu için hem hareketsizlik hem de yanlış beslenme alışkanlıkları obezite hasta sayısının artmasına neden oluyor. Obezitenin artması da birçok kronik hastalığı beraberinde getiriyor" diye konuştu.

Obez olan kişilerde genellikle karın bölgesinde daha yoğun olmak üzere tüm vücutta yağ birikimi gözlenir. Artan yağ dokusu vücudun normal işlevlerini bozar. Obezitenin sadece beden değişikliğine yol açmadığını ifade eden Genel Cerrah Op. Dr. Yılmaz Polat, obez insanlarda nefes darlığı, yorgunluk ve halsizlik, eklem ve sırt ağrılarının görülebileceğini söyledi. Ayrıca psikolojik sorunlarında olabileceğini ekleyen Op. Dr. Yılmaz Polat, obezitenin kişinin kendine olan güvenini ve beden imajını olumsuz etkilediğini, bu durumdan dolayı da çoğu kişide depresyon ve anksiyeteye neden olabileceğini kaydetti.

Obezitenin başlıca neden olduğu hastalıkların kalp dolaşım sistemiyle ilgili olduğunu açıklayan Op. Dr. Yılmaz Polat, şöyle devam etti: "Obezite dolaşım

sistemini etkileyerek kalp hastalıkları, kalp krizleri, kalp yetmezliği, hipertansiyon, kötü yağ asitlerinde artış, hiperlipidemiye sebep olabilir. Bunun yanı sıra beyinle ilgili sorunlar yani inme, yürüme bozuklukları ve migrene de yol açabilir. Endokrinolojik olarak neden olduğu en önemli hastalık ise Tip2 Diyabet'tir. Kadınlarda polikistik over sendromu ve bununla ilişkili infertiliteye yani kısırlığa neden olabilir. Solunum sistemini etkileyerek pulmoner emboli ve uyku apnesine neden olabilir. Ayrıca obezite asosyal kişilik bozuklukları ve depresyonun en önemli nedenlerinden biridir. Obezite yaşam için vazgeçilmez olan karaciğerde yağlanmaya, safra taşlarında artışa ve reflü hastalığına da sebep olabilir. Son yıllarda artan kanser hastalıkları da obezite ile ilişkilidir. Özellikle meme, rahim ve kolon kanseri riski obezite ile birlikte artış göstermektedir" dedi.

ÇOK GEÇ OLMADAN HAREKETE GEÇİLMELİDİR

Obezitenin tedavisinde; doğru beslenme alışkanlıklarının kazandırılması, fiziksel aktivite ve egzersiz, davranış değişikliği tedavisi, ilaç tedavisi ve cerrahi tedavi yöntemleri uygulanmaktadır. Genel Cerrahi Op. Dr. Yılmaz Polat obezite hastalarının, hastalıklar gelmeden harekete geçmelerini söyledi ve şu bilgileri verdi: "Obezite tedavisi hekim, diyetisyen, hemşire, psikolog ve fizyoterapist işbirliği içinde olduğu bir ekip tarafından yönetilmelidir. Obezite tedavisinde kullanılan yöntemler, bireyin kilosuna, yaşına, sağlık durumuna ve yaşam tarzına göre değişiklik gösterir. Öncelik her hasta için doğru beslenme alışkanlıklarının kazandırılmasıdır. Bunun yanında fiziksel aktivite ve egzersiz ile desteklenmelidir. Gene de vücut kitle indeksi 30'un altına düşmeyen hastalarımız için Gastrik balon uygulaması tavsiye edilebilir. Bu yöntem, kilo vermeye yardımcı olur ve obezitenin yol açtığı sağlık sorunlarının riskini azaltır" dedi.

Obezite tedavisinde kullanılan cerrahi yöntemler de vardır. Obezite cerrahisinin, diğer tedavi yöntemlerinin yetersiz kaldığı durumlarda başvurulacak bir seçenek olduğunu kaydeden Op. Dr. Yılmaz Polat, "Mide küçültme, midenin boyutunu küçültmekle alınan kalori miktarını azaltan bir cerrahi yöntemdir. Mide by-pass, midenin bir kısmının bypass edilerek ince bağırsığa doğrudan bağlandığı bir cerrahi yöntemdir. Bu yöntem, midenin hacmini küçültür ve besinlerin emilimini azaltır. 60 yaşına kadar her bireyde bu yöntemler kullanılabilir" dedi.

MEDICANA

Sağlıklı yarınlar için sağlıklı tercihler!

MEDICANA INTERNATIONAL ANKARA HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL İSTANBUL HASTANESİ MEDICANA KADIKÖY HASTANESİ
MEDICANA BAĞÇELİEVLER HASTANESİ MEDICANA ÇAMLICA HASTANESİ MEDICANA ATAŞEHİR HASTANESİ MEDICANA AVCILAR HASTANESİ
MEDICANA AIRPORT MEDICAL CENTER MEDICANA ÇAMLICA TIP MERKEZİ MEDICANA INTERNATIONAL İZMİR HASTANESİ MEDICANA ÇEŞME
MEDICANA BURSA HASTANESİ MEDICANA SİVAS HASTANESİ MEDICANA KONYA HASTANESİ MEDICANA INTERNATIONAL SAMSUN HASTANESİ
MEDICANA ZİNCİRLİKUYU HASTANESİ MEDICANA ATAÖY HASTANESİ

0850 460 63 34

www.medicana.com.tr



Yeni nesil SUV anlayışını ileri teknoloji, şık tasarım ve üst düzey güvenlik donanımlarıyla buluşturan Jaecoo 7, Konya'da Koyuncu Otomotiv güvencesiyle otomobil severlerle buluşuyor.

Satış sonrası destekten test sürüşüne kadar her aşamada müşteri memnuniyetini esas alan

Koyuncu, Jaecoo'nun premium duruşunu sahaya yansıtıyor

KOYUNCU, PREMIUM İDDİASINI JAECCO İLE ORTAYA KOYUYOR

Çin merkezli global otomotiv markası Jaecoo, 2024 yılında Türkiye pazarına hızlı bir giriş yaptı. Konya'daki tek yetkili bayisi Koyuncu Otomotiv ise, markanın premium segmentteki temsilciliğini üstlenerek bölgedeki satış ve hizmet başarısıyla öne çıkıyor. Jaecoo Plaza Koyuncu Satış Müdürü Selamet Demirhan ile Jaecoo'nun Türkiye'deki büyüme stratejisini, satış sonrası hizmet anlayışını ve Jaecoo 7 modelinin detaylarını konuştuk.

Jaecoo markasının Türkiye ve Konya'daki yolculuğunu anlatabilir misiniz?

Jaecoo, 2024 yılının Ağustos ayında Türkiye otomotiv pazarına resmi olarak giriş yaptı. Bu yeni ama global vizyona sahip markanın ülkemizdeki temsilcilerinden biri olarak, Koyuncu Otomotiv çatısı altında Aralık ayı ortasında showroomumuzu hizmete açtık.

Jaecoo, premium SUV segmentinde konumlanan bir marka. Sadece satış adetleriyle değil, müşteri memnuniyeti, araç

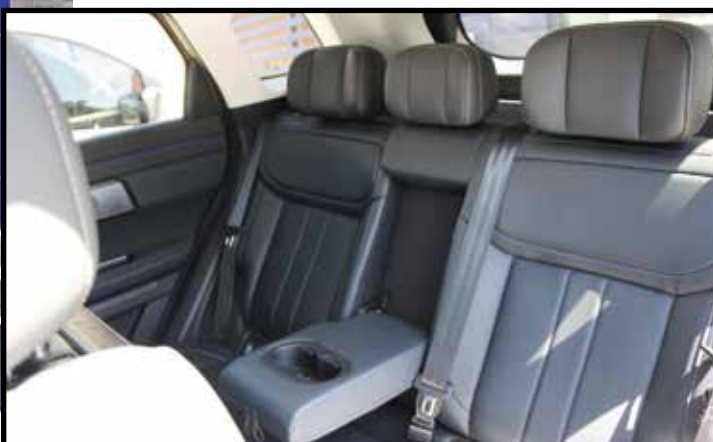
kalitesi ve teknolojiyle de fark yaratıyor. Türkiye genelindeki performansına baktığımızda, kısa sürede sektör ortalamalarının üzerinde bir satış başarısı yakaladığını görüyoruz. Konya yetkili bayisi olarak biz de, bu ortalamanın üzerine çıkan satış adetlerimizle markanın büyüme ivmesine katkı sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz.

Koyuncu Otomotiv olarak, yalnızca bir bayilik değil; markanın bölgedeki yüzü, güven noktası ve deneyim merkezi olmayı hedefliyoruz.





Selamet DEMİRHAN



KOYUNCU OTOMOTİV, SADECE SATIŞTA DEĞİL SATIŞ SONRASI HİZMETTE DE FARK YARATİYOR

Yeni bir markaya dair en çok merak edilen konulardan biri satış sonrası süreç. Siz bu konuda nasıl bir hizmet modeli sunuyorsunuz?

Doğru bir tespit. Türkiye’de yeni pazara giren markalara karşı tüketicilerde doğal olarak “satış sonrası destek” konusuna dair soru işaretleri olabiliyor. Koyuncu Otomotiv olarak bu güven ihtiyacına güçlü bir cevap veriyoruz.

Öncelikle, satış sonrası hizmet altyapımızı Jaecoo markasına uygun şekilde organize ettik. Geniş kapsamlı bir yedek parça stok sistemimiz var. Bunun yanında, stok dışı parçalarda Jaecoo Türkiye stoğunda mevcut ise en hızlı şekilde tedarik sağlıyoruz.

Ayrıca, servis ekibimiz Jaecoo araçlarının bakım ve onarımı konusunda özel eğitimlerden geçirildi. Böylece müşterilerimiz sadece araç alırken değil, aracını kullanırken de Koyuncu güvencesini her adımda hissediyor.

Kampanya tarafında da önemli destekler sağlıyoruz. Özellikle dönemsel olarak sunduğumuz vadeli ödeme seçenekleri ile hem bireysel hem ticari müşterilere ciddi alım avantajları sunuyoruz. Bu da Jaecoo’nun Türkiye pazarında hızlı kabul görmesini kolaylaştıran faktörlerden biridir.

JAECOO 7 İLE SEGMENTİNE YENİ BİR SOLUK

Şu an Türkiye’de satışta olan Jaecoo 7 modelinden bahseder misiniz? Hangi özellikleriyle öne çıkıyor?

Jaecoo 7, markanın Türkiye pazarındaki ilk temsilcisi olarak ciddi bir ilgi gördü. Aracımız 1.6 litrelik benzinli motorla geliyor. 145 beygir güç ve 275 Nm tork üreten bu motor, hem performans hem de yakıt verimliliği açısından kullanıcıların beklentilerini karşılıyor.

Modelin 4x2 ve 4x4 çekiş seçenekleri mevcut. Her iki versiyon da üst donanım seviyesiyle, yani tek ve dolu paket olarak satışa sunuluyor. Jaecoo 7, sadece teknik verileriyle değil, tasarımıyla da premium hissini sonuna kadar yansıtıyor.

Modern mühendislik ürünü bir şasiye sahip olan araç, gelişmiş sürüş destek sistemleri, yüksek çözünürlüklü ekranlar, yapay zekâ destekli yardımcı sistemler ve akıllı bağlantı özellikleriyle donatılmış durumda. Bu da sürüş deneyimini hem şehir içi hem zorlu yol koşullarında konforlu, güvenli ve keyifli hale getiriyor.

Ayrıca aracımıza olan güvenimizin bir göstergesi olarak, 5 yıl ya da 150 bin kilometre garantisi vermekteyiz.



Yakın vadede Jaecoo 7'nin plug-in hybrid versiyonu ve Jaecoo 5'in tamamen elektrikli BEV modeli de Türkiye yollarında olacak. Markanın teknolojiye ve sürdürülebilirliğe olan bağlılığının somut örneklerini bu modellerle daha net göreceğiz.

TASARIM VE ANLAM BÜTÜNLÜĞÜYLE JAECOO

Marka adı olan 'Jaecoo' ne anlama geliyor?

Bu oldukça ilginç ve anlam yüklü bir isim. "Jae" kelimesi Almanca'da korkusuz, çevik ve hedef odaklı anlamına gelirken, "Coo" İngilizce'de cool, yani stil sahibi, etkileyici ve kaliteli anlamlarını taşır. Bu isim, markanın karakterini doğrudan yansıtan bir kavramsal bütünlüğe sahip.

Jaecoo 7 modeline baktığınızda, bu kelime anlamlarının ürüne tam olarak yansıtıldığını görüyorsunuz. Cesur bir tasarım dili, aerodinamik detaylar, teknolojik üstünlük ve sürüş kararlılığı... Tüm bunlar markanın ne kadar iddialı ve vizyoner olduğunun bir göstergesi.

KOYUNCU OTOMOTİV'DE MÜŞTERİ HER ZAMAN ÖNCELİKLİDİR

Müşteri memnuniyetine yönelik yaklaşımınızı nasıl tanımlarsınız?

Koyuncu Otomotiv'in sektörde güvenilir bir marka haline gelmesindeki temel unsur; müşteriye verdiğimiz değer ve önceliklidir. Bizim için her müşteri özeldir. Bu anlayış sadece satış anında değil, satış sonrası hizmetlerde de aynı şekilde geçerliliğini korur.

Showroomumuza gelen bir müşterinin araç alıp almaması bizim için belirleyici değildir. Biz herkesin Jaecoo deneyimini tanınmasını isteriz. Müşterilerimize, yalnızca bir araç değil; güven, destek ve prestij sunuyoruz.

Son olarak Jaecoo markasını merak eden tüketicilere ne söylemek istersiniz?

Otomobil tutkunlarını Jaecoo dünyasını keşfetmeye davet ediyoruz. Koyuncu Otomotiv olarak, teknoloji ve tasarımın bir araya geldiği bu markayı en iyi şekilde temsil ediyoruz. Tüm Konya halkını güzel bir test sürüşü ve off-road deneyimi için showroomumuza bekliyoruz.

Teşekkür ediyoruz.



JAECCO 7
İLE KLASİĞİN ÇOK
ÖTESİNDE BİR SÜRÜŞ
KEYFİNİ DENEYİMLEYİN.

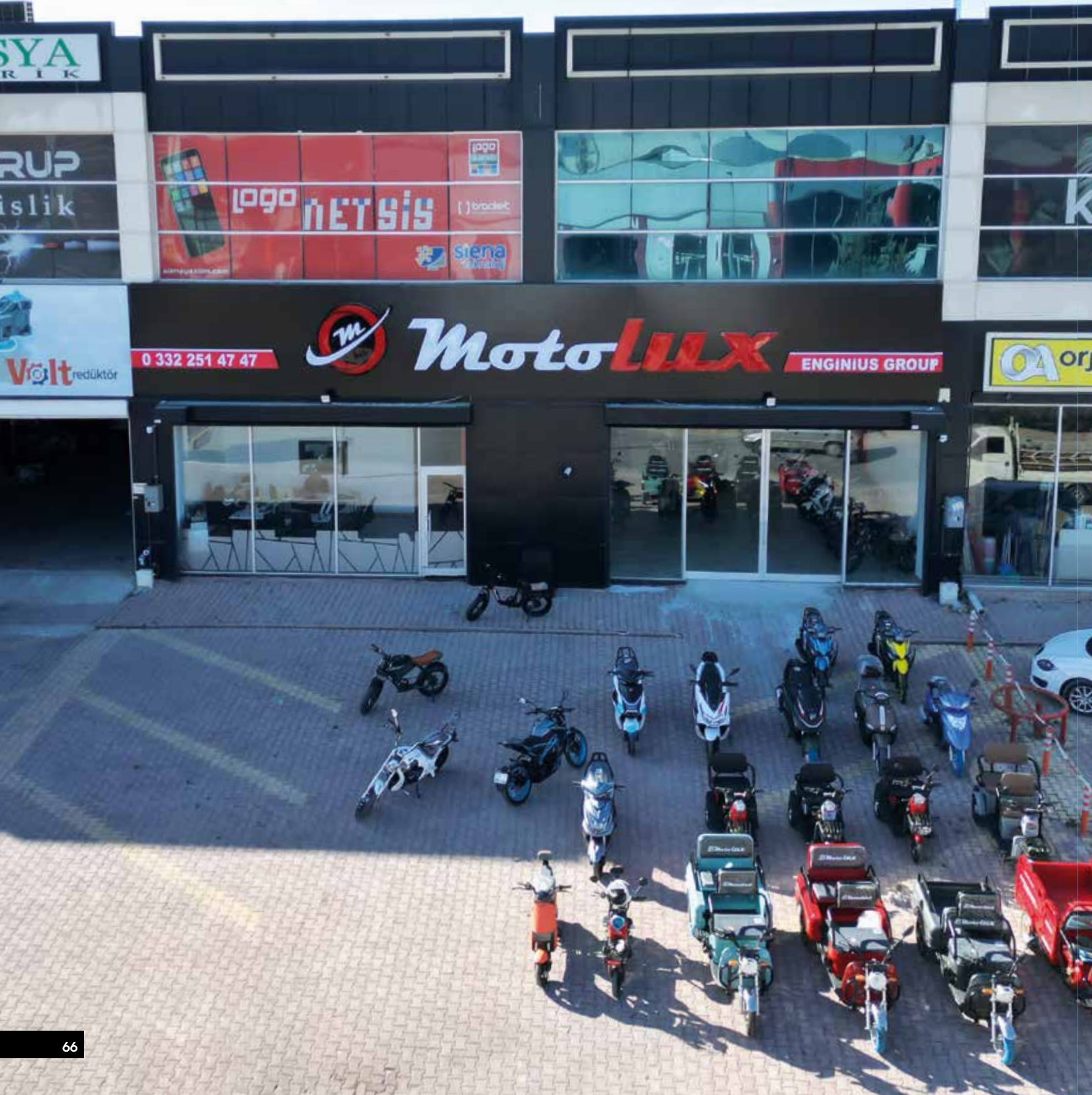


JAECCO

keyuncuotomotiv
0332 545 45 45

Elektrikli motosiklet ve yedek parça üretiminde Türkiye'nin önde gelen yerli markalarından Motolux, Konya'daki yetkili bayisi Enginius Grup ile şehirde sürdürülebilir ulaşım ve yerli üretim anlayışını bir araya getiriyor

İLKLERİN MARKASI ENGİNİUS: MOTOLUX İLE GÜÇLÜ YÜRÜYÜŞ



E-Bike ve motosiklet üretiminde yerli bir marka olan Motolux Konya Yetkili Bayisi Enginius Grup, bünyesindeki diğer üretimleriyle de yerli ve milliyeye verdiği değeri gösteriyor. Enginius Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükkeleş, Motolux bayisi ve üretimleriyle ilgili bilgi verdi. Motolux ürün çeşitliliği, tasarım farklılıkları, kalite anlayışı ve satış sonrası hizmetleri ile sektöre katma değer sağlamayı amaçlayan Motolux, yaklaşık 1 yıl önce

Konya yetkili bayisi Enginius Grup ile birlikte Konya'da geniş kitlelere ulaştı.

Yenilikçi çizgisi ile modern üretim ve pazarlama anlayışını sektördeki deneyimi ile birleştiren Motolux, aynı zamanda motosiklet sektöründe standartları sürekli yükseltmeyi hedefliyor. Geniş model seçeneğiyle görücüye çıkan Motolux; enduro, chopper, scooter, touring, e-grup, cup, e-tricycle, UTV, golf buggy ve çocuk grubundan yaptığı üretimlerle ön plana çıkıyor.

ÇEVRECİ, YENİLİKÇİ VE İDDİALİ

Aksaray'da üretilerek geniş kitlelere ulaşan Motolux, yerli ve milli olmasının yanı sıra çağın gerekliliklerini de içine alan, teknolojiye öncülük eden bir marka halini alıyor. Motolux Konya Yetkili Bayisi Enginius Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükkeleş, bu kapsamda markanın üretimde dikkat ettiği diğer bir kriterin ise 'güvenlik' olduğuna dikkat çekti. Bu kapsamda üstü kapalı modellerde güneş paneli olan motosiklet grubuyla Motolux'un bir yeniliğe daha adım attığını ifade eden Büyükkeleş, kullanılan batarya sistemlerinin ise tamamen çevreci, kaliteli, daha uzun ömürlü olduğunu aktardı.

Enginius Grup olarak yaklaşık 1 yıldır Konya yetkili bayisi olduklarını, ancak hem merkezdeki hem de ilçelerdeki müşteri portföyü ile Konya'da markanın tanınırlığını artırdıklarını ifade eden Büyükkeleş, "Otomobil sektöründe artan fiyatlar ve trafik yoğunluğu dolayısıyla vatandaşlar artık iki tekerlekli veya üç tekerlekli çözümlere yöneliyor. Motosiklet kullanıcısı dünya genelinde bir hayli fazla iken üç tekerlekli motosiklet kullanıcı kütlesi de azımsanamayacak derecede ve geniş bir kullanım alanı sunmasıyla da farklı işler için kullanılmakta: Şehir merkezinde yaşlılar veya çocuklarını okula getirip götürmek isteyen hanımefendiler kullanıyor. İş yerlerinde depolar arasında transfer veya sanayilerde parça transferi yapan işletmeler tercih ediyor.

TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK FORGED (DÖVME) PİSTON ÜRETİCİSİ!

Enginius Grup olarak ana faaliyet alanlarının yedek parça imalatı olduklarını belirterek bu kapsamda Türkiye'de ilk ve tek olan bir üretimi de bünyelerinde bulunduklarını ifade eden Büyükkeleş, "Markamızı, firma ismimiz yaparak bir grup şirketi oluşturduk. Grup şirketimizin içinde yedek parça imalatı, ikinci el otomobil alım satımı ve sıfır motosiklet bayiliği var. İş makinesi, ağır vasıta, otomobil, deniz araçlarına uygun motor pistonları imalatı yapıyoruz.

Üretim hacmimizin yaklaşık olarak yüzde 50'sinin ihracat olduğunu söyleyebilirim. Aynı zamanda Türkiye'de ilk ve tek olarak forged piston (dövme piston) imalatını biz üstleniyoruz!" dedi.

KALİTE VE DAYANIKLILIKTA DÜNYA STANDARTI!

Türkiye'nin ilk ve tek forged piston (dövme piston) üreticisi olarak kısa sürede global arenadaki kalitenin üstünde, Türkiye'deki firmaların tercih ettiği bir marka haline geldiklerini ifade eden Büyükkeleş, bu kapsamda üretim kaliteleriyle ilgili şunları söyledi: "Globalde de dünya üzerindeki bu ürünü yapan firma sayısı oldukça az. Kalite ve dayanıklılık bakımından dünya çapında bir kaliteyle uzun ömürlü ürün üretimi yapıyoruz. Müşteri geri bildirimleri de bu şekilde. Bu kapsamda hem bayisi olduğumuz motosiklet firmasının yerli oluşuyla hem de üretimimizin Türkiye'de bir ilki teşkil etmesiyle yerli ve milliyeye verdiğimiz önemi bir kez daha kanıtladık."



Dacia Çelik, ulaşılabilirlikte ve güvende iddialı! Uygun kredi seçenekleri, takas desteği ve güçlü satış sonrası hizmetleriyle Dacia Çelik, araç sahibi olmak isteyenlere hem ekonomik hem güvenilir çözümler sunuyor

DACIA ÇELİK, ARAÇLA BİRLİKTE ÇÖZÜM DE SUNUYOR





G ünümüzde otomobil artık yalnızca ulaşım aracı değil; aynı zamanda hayatı kolaylaştıran, zaman kazandıran bir zorunluluk. Ancak yükselen fiyatlar ve değişen ekonomik koşullar, araç sahibi olmayı çoğu kişi için daha karmaşık hale getiriyor. Bu noktada, sunduğu uygun finansman çözümleri ve müşteri dostu yaklaşımıyla Dacia Çelik, farkını ortaya koyuyor.

Dacia Çelik Satış Müdürü Bülent Tutar, araç sahibi olmak isteyenlerin karşılaştığı temel sorunlara çözüm üretmeye çalıştıklarını vurguluyor. "İnsanlar yatırımlarını farklı alanlara yönlendirse de otomobil artık bir yatırım değil; doğrudan bir ihtiyaç. Biz de bu ihtiyacı karşılamak için elimizdeki tüm imkanları müşterimizin lehine kullanıyoruz" diyor.

DACIA FİNANS İLE KOLAYLIK VE GÜVEN BİR ARADA



Bülent Tutar





Dacia Çelik'te araç satın alma süreci, yalnızca bir satış işlemi olarak görülüyor. Müşteri ihtiyacına uygun çözümler üreten ekip, finansman konusunda da müşterilerini banka prosedürleriyle uğraştırmadan yönlendiriyor. Tutar, "Dacia Finans ile sunduğumuz kredi şartları piyasaya göre çok daha avantajlı. Sıfırdan başlayan faiz oranlarıyla müşterilerimize destek sağlıyoruz. Hem hızlı işlem, hem güvenli çözüm sunuyoruz" diyerek finans sistemine dair net bilgiler veriyor.

TAKAS DESTEĞİYLE ARAÇ YENİLEMEK ARTIK DAHA KOLAY

Yeni bir araç alırken mevcut aracını değerlendirmek isteyen müşteriler için de Dacia Çelik alternatif sunuyor. Showroomda uygulanan takas sistemiyle, aracın gerçek piyasa değeri üzerinden değerlendirilmesi sağlanıyor. "Müşterimizin aracını değer kaybına uğratmadan almak istiyoruz" diyen Tutar, bu sistemin hem şeffaflık hem de güven sağladığını belirtiyor.

HER MODELDE TEST SÜRÜŞÜ, HER MÜŞTERİYE YAKIN İLGİ

Araç almadan önce deneyimlemek isteyenler için Dacia Çelik'te tüm modeller test sürüşüne açık. Hem showroomda detaylı inceleme imkânı hem de dış alanda deneme sürüşleriyle, müşterilere karar vermeden önce aracı yakından tanıma fırsatı veriliyor. "İlk defa araç alacaklar için bu süreç çok önemli. Biz de bu nedenle süreci aceleyle getirmeden, sorularla ve yönlendirmelerle ilerletiyoruz" diyen Tutar, deneyim temelli yaklaşımı benimsediklerini ifade ediyor.

SATIŞ SONRASI DEĞİL, SERVİS HİZMETLERİ SONRASI DESTEK

Dacia'yı rakiplerinden ayıran en temel özelliklerden biri, satıştan sonra da müşteriyle bağıni sürdürmesi. Servis, bakım, yedek parça temini ve memnuniyet aramalarıyla bu ilişki dinamik tutuluyor. Tutar, "Araç satıldıktan sonra müşteriyle bağımız bitmiyor. Aksine yeni başlıyor. Her hizmetimizi müşterimizin günlük hayatını kolaylaştırmak için sunuyoruz. Güler yüzlü ve çözüm odaklı bir ekiple bu süreci yönetiyoruz" diyor.

KONYA'NIN TERCİHİ: DACIA ÇELİK

Gerek servis altyapısı gerekse güçlü yedek parça stoğuyla Konya'da öne çıkan Dacia Çelik, özellikle ekonomik araç segmentinde tercih edilen markalardan biri haline gelmiş durumda. Bülent Tutar, "Bizim için önemli olan, Dacia markasını sadece satmak değil, her yönüyle arkasında durmak. Müşteri memnuniyetini sadece sözle değil, hizmetle sağlıyoruz" diyerek bayilik anlayışlarını özetliyor.



DACIA

SANDERO STEPWAY

Sandero Stepway, gerçek hayatın zorluklarına meydan okuyor.



Ankara Yolu 4. km Bsan Girişı No: 222
0332 345 04 85

ÇELİK
MOTORLU ARAÇLAR



SON 4 YILDA 64 BİN TASARRUF SAHİBİ FUZUL İLE ARAÇ SAHİBİ OLDU

Fuzul'ün tasarruf finansman modelinin sunduğu kişiye özel ödeme imkânları sayesinde son 4 yılda 64.591 tasarruf sahibi araç sahibi oldu. Gelecek planlarını şekillendirmek için Fuzul'ün finansman modelini seçen her 10 kişiden 7'si araç edinmeyi tercih etti

Araç sahibi olmak, modern yaşamın vazgeçilmez bir parçası ve birçok kişi için önemli bir gelecek planı. Ancak yükselen araç fiyatları ve geleneksel finansman seçeneklerinin getirdiği maliyetler, bu önemli adımı atmayı birçok kişi için zorlaştırıyor. Tam da bu noktada, kişiye özel ödeme imkânlarıyla öne çıkan Fuzul, Türkiye'nin araç edinme yöntemlerine erişilebilir bir soluk getiriyor. 30 yılı aşkın deneyimi ve BDDK lisanslı güvenilir yapısıyla Fuzul, bireylerin kendi bütçelerine uygun, planlı ve güvenilir bir yolla araç sahibi olmalarını sağlayan yenilikçi bir finansman modeli sunuyor.

**ARAÇ FİNANSMANINDA
YÜKSELEN TREND**

Fuzul'ün açıkladığı güncel verilere göre, gelecek planları için tasarruf finansman modelini tercih edenlerin büyük çoğunluğu, araç edinmek amacıyla bu sistemi kullanıyor. 2025 yılı sözleşme adet bazlı dağılımı incelendiğinde, Fuzul'ü tercih eden her 10 kişiden 7'sinin (yüzde 70,82) araç almak istediği, konut finansmanı için tasarruf finansman modelini kullananların ise yüzde 29,18 olduğu görülüyor. Bu oran, Fuzul'ün sadece konut finansmanında değil, aynı zamanda bireylerin araç edinme süreçlerinde de öncü ve yaygın bir çözüm ortağı hâline geldiğini ortaya koyuyor.

**64 BİN KİŞİ FUZUL FİNANSMAN
MODELİYLE ARAÇ HAYALİNE KAVUŞTU**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, 2022 yılından bu yana yaklaşık 70 bin tasarruf sahibinin kendine özel ödeme imkânlarıyla araç sahibi olmasını sağladı.

Fuzul'ün araç finansmanındaki bu güçlü performansı ve sağladığı somut finansman hacmi, tasarruf finansmanı modelinin sadece konut edinme süreçleri için değil, aynı zamanda araç ediniminde de ne kadar önemli ve tercih edilen bir çözüm olduğunu kanıtlıyor. Tasarruf finansman modelinde köklü bir deneyime sahip olan Fuzul, kişiye özel ödeme imkânlarıyla bireylerin gelecek planlarına destek olmaya ve Türkiye ekonomisine değer katmaya devam ediyor.



5 ayda arabamı aldım.

Herkese Fuzul lazım.



fuzul

yeni bir finans

KEFİLSİZ!

FAİZSİZ!

444 63 13 | fuzulev.com



ZAMANA MEYDAN OKUYAN İKİLİ: **FIAT VE KOYUNCU OTOMOTİV**

Koyuncu Otomotiv, Fiat'ın geniş ürün gamını ve ileri teknoloji modellerini, kapsamlı satış ve satış sonrası hizmet anlayışıyla Konya'da müşterileriyle buluşturuyor. Fiat ile konforlu sürüş, ekonomik çözümler ve üstün müşteri deneyimiyle her yolculuk özel hale geliyor





Fiat Konya Yetkili Satıcısı Koyuncu Otomotiv'in Oto Satış Müdürü Emrah Akkuş, hem markanın dönüşümünü hem de müşteri odaklı yaklaşımlarını anlattı. Geleneksel modellerden elektrikli araçlara uzanan geniş ürün yelpazesi ve Konya'daki satış deneyimini konuştuk.

GÜVENİLİR BİR İŞ ORTAĞI OLARAK KOYUNCU OTOMOTİV

Fiat ve Koyuncu Otomotiv'i kısaca tanıyabilir miyiz?

Fiat, dünya çapında tanınan, ulaşılabilirliği ve teknolojiyi bir araya getiren köklü bir otomotiv markası. Koyuncu Otomotiv olarak biz de Konya'da uzun yıllardır Fiat'ın yetkili satıcısı olarak faaliyet gösteriyoruz. Amacımız sadece araç satmak değil; müşterilerimize güvenilir bir çözüm ortağı olmak. Her müşteriye değer katmayı, sadece satış anında değil, tüm süreç boyunca yanında olmayı hedefliyoruz.

FIAT BAYİLİĞİNDE 20 YILI AŞAN DENEYİM

Fiat markasıyla iş birliğiniz ne zaman başladı?

Fiat bayiliğimiz 2002 yılında başladı. O zamandan bu yana hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimize hizmet veriyoruz. Bu süreçte müşteri portföyümüzü genişlettik, satış ve satış sonrası hizmet kalitemizi sürekli geliştirerek Konya'da Fiat markasına olan güveni daha da güçlendirdik.

GENİŞ MODEL YELPAZESİYLE HER İHTİYACA ÇÖZÜM

Fiat modelleri arasında en çok ilgi görenler hangileri?

Şu anda en çok tercih edilen modellerimiz arasında Egea Sedan ve Egea Cross yer alıyor. Tasarımı, performansı ve ekonomik yakıt tüketimiyle bu modeller oldukça ilgi görüyor.

Ayrıca ticari segmentte Doblo ve Scudo modellerimiz, esnaf ve işletmelerin ilk tercihi olmaya devam ediyor.

Yeni nesil modellerimiz arasında ise Fiat 600, elektrikli ve hibrit versiyonlarıyla öne çıkıyor.

Elektrikli versiyon olan 600 La Prima, 54 kWh batarya kapasitesiyle şehir içinde 591 km'ye varan menzil sunuyor. DC hızlı şarj desteğiyle batarya %20'den %80 doluluğa yaklaşık 30 dakikada ulaşıyor.

Hibrit versiyon ise 1.2 litrelik motorla çalışan 48V mild-hybrid sistemiyle ekonomik ve konforlu bir sürüş sağlıyor.



Emrah AKKUŞ





YENİ FİAT PANDA İLE ELEKTRİKLİ ŞEHİR KULLANIMI

Yakın dönemde tanıtılan modellerden biraz daha bahseder misiniz?

Bu yıl tanıtımı yapılan ve Eylül itibarıyla Türkiye’de satışa sunulması planlanan Yeni Fiat Panda, hem elektrikli hem hibrit versiyonlarıyla geliyor.

Elektrikli Panda, kompakt boyutları ve 250-300 km menziliyle şehir içi kullanıcıları için tasarlandı.

Hibrit versiyon ise Fiat’ın güncellenmiş 1.0 Firefly motoru ve 12V mild-hibrid sistemiyle çevre dostu ve ekonomik bir seçenek sunuyor.

HER SEGMENTE UYGUN ARAÇLAR

Araç çeşitliliğiniz hangi kullanıcı ihtiyaçlarına hitap ediyor?

Fiat olarak geniş bir kullanıcı profiline hitap ediyoruz.

Aileler için konforlu ve ekonomik araçlarımız; ticari müşteriler için sağlam, dayanıklı modellerimiz; genç kullanıcılar için ise şehir içi pratikliği ön planda olan kompakt araçlarımız mevcut.

Son dönemde özellikle Egea Cross, 600 La Prima ve Doblo modellerimiz yoğun ilgi görüyor.

ELEKTRİKLİ VE HİBRİT ARAÇLARA ARTAN İLGİ

Elektrikli ve hibrit araçlara talebi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Elektrikli ve hibrit araçlara olan ilgi giderek artıyor. Özellikle büyük şehirlerde çevre hassasiyeti ve yakıt ekonomisi daha da ön plana çıkmış durumda. Fiat olarak bu dönüşümün bir parçasıyız.



Yeni modellerimiz, bu ihtiyaçlara cevap veren yüksek verimlilik ve şarj teknolojileriyle donatılıyor. Bu alandaki ürün gamımız önümüzdeki dönemde de genişlemeye devam edecek.

YENİ TRENDLER: DİJİTALLEŞME VE AKILLI TEKNOLOJİLER

Türkiye otomotiv pazarında sizi en çok etkileyen güncel trendler neler?

Sektördeki en belirgin değişimlerden biri dijitalleşme.

Kullanıcı deneyimi merkezli tasarımlar, bağlantılı teknolojiler ve elektrikli motorlar giderek daha fazla önem kazanıyor.

Ayrıca SUV segmentine olan ilgi her geçen yıl daha da artıyor. Biz de ürün gamımızı bu trendlerle uyumlu şekilde sürekli güncelliyoruz.

FİAT’I FARKLI KILAN ÖZELLİKLER

Fiat markasını diğer markalardan ayıran en önemli unsur nedir?

Fiat, kaliteyi ulaşılabilir fiyatlarla sunabilen nadir markalardan biri.

Yedek parça maliyetleri düşük, servis ağı yaygın ve modellerimiz Türkiye pazarına özel olarak geliştiriliyor. Bu da kullanıcılar açısından büyük bir avantaj. Hem ekonomik hem de güvenilir araçlar arayanlar için Fiat ideal bir tercih.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İÇİN TAKİP VE DESTEK

Müşteri memnuniyetine yönelik özel bir sisteminiz var mı?

Evet, satış sonrası memnuniyeti düzenli olarak ölçüyor ve analiz ediyoruz.

Müşterilerimizden gelen geri bildirimleri doğrudan değerlendiriyor, süreçleri sürekli iyileştiriyoruz.

Ayrıca satış danışmanlarımız, araç tesliminden sonra da müşterilerimizle iletişimini sürdürüyor. Bizim için her müşteri uzun vadeli bir yol arkadaşlığı anlamına geliyor.

SHOWROOMDA KAPSAMLI DENEYİM

Showroomunuzda müşterilere hangi imkanları sunuyorsunuz?

Showroomumuzda müşterilerimize araçları yakından inceleyip test sürüşü yapma imkânı sunuyoruz. Deneyimli satış ekibimiz, her müşterinin ihtiyacına uygun en doğru aracı bulmasında birebir destek sağlıyor. Ayrıca finansman çözümleri, takas hizmeti, konforlu bekleme alanlarımız ve ikramlarımızla satış sürecini keyifli ve güvenli bir deneyime dönüştürüyoruz.” Fiat’la tanışmak isteyen herkesi showroomumuza bekliyoruz.

İLK ARAÇ ALACAKLARA ÖZEL DANIŞMANLIK

İlk kez araç alacak müşterilere nasıl bir rehberlik sunuyorsunuz?

İlk kez araç sahibi olacak müşterilerimize adım adım rehberlik ediyoruz.

İhtiyaçlarını detaylı şekilde analiz ediyor, farklı modelleri test etmelerini sağlıyor ve tüm süreç boyunca yanlarında oluyoruz.

Finansman, sigorta, kullanım alışkanlığı gibi konularda da detaylı bilgilendirme sunarak güvenli ve doğru bir karar vermelerine yardımcı oluyoruz.

Keyifli röportaj ve değerli bilgiler için teşekkür ederiz.



TÜRKİYE'NİN EN ÇOK
TERCİH EDİLEN OTOMOBİLİ

EEGEA



SEDAN VE CROSS SEÇENEKLERİYLE KOYUNCU FİAT'TA SİZLERİ BEKLİYOR.

FIAT

koyuncuotomotiv



HER İŞİN ÖLÇEĞİNE UYGUN FIAT ÇÖZÜMLERİ

Koyuncu Otomotiv, Fiat'ın hafif ve orta ticari araç segmentindeki güçlü modelleriyle farklı sektör ve kullanım ihtiyaçlarına yönelik ideal çözümler sunuyor. Doblo'dan Ducato'ya, kompakt taşımacılıktan yüksek hacimli lojistiğe kadar her ihtiyaca uygun bir seçenek mevcut





Fiat'ın Konya'daki yetkili satıcısı Koyuncu Otomotiv, hafif ve orta segment ticari araç grubunda sunduğu geniş ürün gamıyla iş dünyasının çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Ticari Araç Satış Müdürü İsmail Ceylan, markanın güncel ürün yelpazesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışı hakkında bilgi verdi. "Amacımız sadece araç satmak değil, müşterilerimizin iş süreçlerine değer katan güvenilir bir çözüm ortağı olmak," diyen Ceylan, satış öncesi ve sonrası tüm süreçlerde müşteriye rehberlik ettiklerini ifade ediyor.

İKİ SEGMENTTE ÇÖZÜM: HAFİF VE ORTA TİCARİ GRUBU

Fiat'ın ticari araç gamı, farklı sektör ve kullanım ihtiyaçlarına göre iki segmentte sunuluyor: günlük şehir içi taşımacılığa uygun hafif ticari modeller ve yüksek hacimli yük taşımacılığına hitap eden orta ticari seçenekler. Koyuncu Otomotiv, bu iki kategoride de müşterilerine geniş ürün yelpazesiyle çözüm sunuyor.

HAFİF TİCARİ SEGMENT: PRATİKLİK VE ÇOK YÖNLÜLÜK

Bu gruptaki araçlar, hem bireysel kullanıcılar hem de küçük işletmeler için ideal çözümler sunuyor:

- Doblo Combi: Camlı ve koltuklu yapısıyla hem yolcu hem yük taşımacılığına uygun çok yönlü bir modeldir. Özellikle şehir içi servis hizmetleri, aile kullanımı veya küçük ölçekli ticari faaliyetlerde tercih edilir.
- Doblo Cargo: Kapalı kasa yapısı sayesinde yalnızca yük taşımaya odaklanan bu model, ticaretle uğraşan esnaf ve işletmeler için işlevsel bir çözüm sunar. Geniş iç hacmi ve pratik kullanım özellikleriyle öne çıkar.



İsmail CEYLAN



ORTA TİCARİ SEGMENT: YÜKSEK TAŞIMA KAPASİTESİ VE PROFESYONEL KULLANIM

Daha büyük ölçekli taşımacılık faaliyetleri için tasarlanmış bu segment, farklı kasa hacimleri ve şasi uzunluklarıyla profesyonellere hitap eder:

- Ducato Kamyonet: Farklı ihtiyaçlara yanıt verebilmek adına üç ayrı şasi uzunluğu seçeneğiyle sunuluyor:
 - o 325 cm: Kompakt işler için ideal.
 - o 385 cm: Orta ölçekli yük taşımacılığına uygun.





o 420 cm: Daha büyük hacimli ya da ağır yükler için tercih ediliyor.

Bu esneklik, kullanıcının faaliyet alanına göre en verimli aracı seçmesini sağlıyor.

• Ducato Van: Kapalı kasa yapıya sahip bu model, 11,5, 13, 15 ve 17 metreküp olmak üzere dört farklı iç hacim alternatifiyle sunuluyor. Yurt dışından ithal edilen Ducato Van serisi, özellikle lojistik, nakliye ve dağıtım gibi profesyonel taşımacılık ihtiyaçlarına yüksek performanslı çözümler getiriyor.

YENİ YERLİ ÜRETİMLER: SCUDO VE COMBİ MIX

2023 yılında yerli üretimi başlayan modellerden biri olan Scudo Van, Fiat'ın

orta segmentteki güçlü temsilcisi. Doblo Cargo'dan büyük, Ducato Van'dan küçük olan bu model; kısa ve uzun şasi seçeneklerinin yanı sıra manuel ve otomatik vites alternatifleriyle sunuluyor.

Yine yerli üretim sürecine dahil edilen bir diğer model olan Doblo Combi Mix, 5+1 kişilik, yandan camlı ve tek sıra koltuklu yapısıyla hem ticari hem aile kullanımı için ideal bir çözüm sunuyor. Ceylan bu gelişmeyi şu sözlerle aktarıyor: "Combi Mix modellerimiz artık Türkiye'de üretiliyor. Yerli üretimle birlikte hem fiyat avantajı hem de tedarik kolaylığı sağlandı."

TİCARİ AMA KONFORLU: ULYSSE MODELİ

Fiat'ın VIP taşımacılık segmentindeki temsilcisi olan Ulysse, 8+1 oturma düzeni ve otomobil ruhsatıyla ticari araç kategorisinde dikkat çekiyor. Aile kullanımı ve özel taşımacılık alanlarında fark yaratan bu model, geniş iç hacmiyle öne çıkıyor.

TEST SÜRÜŞÜ İMKÂNIYLA KARAR DESTEK SÜRECİ

Koyuncu Otomotiv, ticari araç tercihinde karar sürecini kolaylaştırmak amacıyla müşterilere test sürüşü imkânı da sağlıyor. Doblo Combi, Scudo Van ve Ulysse modelleri, test aracı olarak showroomda hazır bulunuyor. Böylece müşteriler, gerçek kullanım deneyimiyle aracı yakından tanıma fırsatı buluyor.



'İŞİMİZİ KOLAYLAŞTIRAN ARAÇLAR İÇİN DOĞRU ADRESTEYİZ'

İsmail Ceylan, ticari müşterilere sundukları tüm hizmetleri şu sözlerle özetliyor: "Ticari araç sadece bir taşıma aracı değil, işin vazgeçilmez parçasıdır. Biz de bu bilinçle hareket ediyor; uygun model seçimi, test sürüşü, finansal danışmanlık ve satış sonrası hizmetlerle iş ortaklarımıza güvenli ve uzun ömürlü çözümler sunuyoruz."

FİLO İHTİYAÇLARINIZDA SAĞLAM İŞ ORTAĞINIZ: FIAT PROFESSIONAL AİLESİ



FIAT

keyuncuotomotiv



MAZİYİ KONYA SOKAKLARINA TAŞIYORLAR!

Konya'nın dört bir yanında düzenlediği sergilerle klasik araç tutkusunu geniş kitlelerle buluşturan Konya Klasik Otomobilciler Derneği, nostaljiyle tarihi birleştirerek şehirde farkındalık oluşturuyor



Konya Klasik Otomobilciler Derneği (KKOD), geçmişten günümüze uzanan motor tutkusunu bugünün şehir yaşantısıyla buluşturmaya devam ediyor. Alışveriş merkezlerinden Konya'nın farklı sosyal alanlarına kadar farklı yerlerde düzenlenen klasik otomobil sergileri, otomobil tutkunlarının yoğun ilgisiyle karşılandı. Yaklaşık 20 aracın yer aldığı etkinlikte, otomobil, minibüs ve motosiklet gibi farklı türden nostaljik taşıtlar ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

AMAÇ: SEVDASI OLANLARI BİRARAYA GETİRMEK

Derneğin kuruluşundan bu yana hedefi; klasik araç kültürünü tanıtmak, sevdalılarını bir araya getirmek ve Konya'nın sosyal yaşamına farklı bir renk katmak oldu. Hafta sonuna kadar ziyaret edilebilecek olan sergide, hem göze hem duygulara hitap eden araçlar yer aldı. Kimi katılımcılar çocukluklarında babalarından kalan otomobillerle başlayan tutkularını bugün hâlâ yaşatırken, kimileri satın alıp kendi zevkine göre yeniden tasarladıkları araçları sergiliyor.

ESKİYE FARKINDALIK!

KKOD, yalnızca bir mekânda değil; Konya'nın farklı noktalarında düzenlediği açık ve kapalı alan sergileriyle şehrin çeşitli sosyal kesimlerine ulaşmayı amaçlıyor. Daha önce alışveriş merkezlerinde ve meydanlarda organize edilen etkinliklerle her yaştan vatandaş klasik araç kültürüyle tanıştırdı. Bu sayede sadece otomobil meraklılarının değil, ailesiyle gezenlerin, öğrencilerin ve gençlerin de dikkatini çeken bir farkındalık ortamı oluşturuluyor.

KÜLTÜREL HATIR!

Sergilerde yer alan bazı araçlar, Türkiye'de tek olma özelliği taşıyor ve hâlâ aktif olarak trafikte kullanılabilir. Ziyaretçiler, nadir bulunan bu özel araçlar hakkında bilgi alırken, araç sahipleriyle sohbet etme fırsatı buluyor ve hatıra fotoğrafları çektiyor. Konya Klasik Otomobilciler Derneği yetkilileri, bu etkinliklerin sadece bir araç sergisi değil; aynı zamanda kültürel bir hatırlatma ve gelecek nesillere aktarılan bir miras olduğunu vurguluyor. Dernek, klasik otomobil sevgisinin yanı sıra eskiye dair her değerın korunmasını ve yaşatılmasını amaçlıyor.

KLASİK ARAÇLARLA BİNLERCE YILLIK YOLCULUK: ÇATALHÖYÜK TANITIMINA NOSTALJİK DOKUNUŞ

Konya Klasik Otomobilciler Derneği (KKOD), tarih ve otomobil tutkusunu bir araya getiren anlamlı bir organizasyona daha imza attı. Dernek üyeleri, binlerce yıl öncesine uzanan insanlık tarihinin en önemli yerleşim yerlerinden biri olan Çatalhöyük'ün tanıtımı için klasik otomobilleriyle yola çıktı. Etkinlik kapsamında, farklı dönem ve modellerden oluşan klasik araçlar Çatalhöyük yolu üzerinde kortej oluşturdu. Araçlar, geçmişin izlerini taşıyan tasarımlarıyla Çatalhöyük gibi tarihî bir mekânın önünde sergilenerek ziyaretçilere hem nostaljik hem kültürel bir atmosfer sundu. 'Eskidikçe güzelleşen değerler' temasıyla gerçekleştirilen etkinlikte, klasik araçlar geçmiş yüzyılların mühendislik ve tasarım anlayışını temsil ederken; Çatalhöyük ise 9 bin yıllık geçmişle insanlık tarihinin ilk yerleşim ve kültür izlerini sergiliyor.

TARİH VE KÜLTÜRÜ BİRLEŞTİREN FARKINDALIK

Dernek yetkilileri, bu özel etkinliğin amacının sadece klasik araçları sergilemek değil, Konya'nın tarihî zenginliklerini yeni nesillere ve geniş kitlelere farklı yollarla tanıtmak olduğunu belirtti. Konya'nın geçmişle geleceğini buluşturan bu tarz organizasyonlarla hem nostalji hem tarih bilinci geliştiriliyor.



40 yılı aşkın sektör deneyimiyle Konya’da otomotivin köklü isimlerinden biri olan Motorcu Otomotiv; KIA, MG, Suzuki ve Maxus markalarıyla sadece satışta değil, satış sonrası hizmette de fark yaratıyor. Genel Müdür Mehmet Akyol, doğru araç tercihinden elektrikli araç servislerine kadar birçok konuda önemli bilgiler verdi

TEK FİRMA, KONYA’NIN GÜVENİLİR 4 MARKASI!



Konya otomotiv pazarında uzun yıllardır hem güven hem de hizmet kalitesiyle adından söz ettiren Motorcu Otomotiv, bugün KIA, MG, Suzuki ve Maxus markalarının yetkili bayiliğini yürüterek sektördeki güçlü konumunu sürdürüyor. Kuruluşundan bu yana müşteri memnuniyetini ve samimiyeti merkeze alan firma, satıştan servise, elektrikli araçlardan hibrit modellere kadar geniş bir yelpazede hizmet sunuyor. KIA Motorcu Otomotiv Genel Müdürü Mehmet Akyol ile hem markaların bölgedeki etkisini hem de otomobil tercihinde dikkat edilmesi gereken detayları konuştuk.

Dört farklı otomobil markasını aynı çatı altında bulunduran ve uzun yıllara dayanan deneyimiyle Konya'da güven kazanan Motorcu Otomotiv hakkında neler söylemek istersiniz?

Motorcu Otomotiv, otomotiv sektöründe 40 yılı aşkın bir tecrübeye sahip köklü bir firma. Temelleri, sanayi bölgesinde hasar onarımı üzerine çalışan Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Muammer Motorcu tarafından atıldı. Yedek parça hizmetiyle başlayan yolculuk, uzun yıllar boyunca Ford ile yürütülen yetkili servis iş birliğiyle sürdü. Bugün ise KIA, MG, Suzuki ve Maxus markalarının yetkili bayiliğiyle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İlk kez sıfır araç alacak müşterilere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

Önceliğimiz her zaman müşterinin ihtiyaçlarını doğru analiz etmek. Bünyemizde otomobil segmentinde üç, ticari araç segmentinde ise bir markayla hizmet veriyoruz. Ürün gamımız, 1,5 milyon TL'den başlayıp 6 milyon TL'ye kadar geniş bir yelpazeye sahip.

Müşterimizin kullanım alışkanlıkları, şehir içi veya şehir dışı sürüş yoğunluğu, yıllık kilometre gibi kriterlere göre en uygun aracı belirliyoruz. Bu noktada ihtiyaç analizi, beklenti ve bütçe gibi unsurlar büyük önem taşıyor.

SUZUKİ: GÖRSELLİKTEN DAHA FAZLASI!

Suzuki markası neden bu kadar çok tercih ediliyor sizce?

Suzuki, kökeni Japonya'ya dayanan ve dünya genelinde yılda 4 ila 4,5 milyon araç üreten, global çapta dördüncü büyük üretici konumunda bir marka. Ülkemizde ise özellikle sağlamlığı, donanım kalitesi ve uzun ömürlülüğü ile öne çıkıyor. Suzuki, 10 yıl garanti veren ender markalardan biri olmasıyla da dikkat çekiyor.

Günümüz otomobillerinde tasarımsal ihtişam ön plandayken, Suzuki bu görselliğin ötesine geçerek kullanıcılarına güvenlik, sürüş konforu, yol tutuşu ve dayanıklılık gibi pek çok alanda üstün özellikler sunuyor.

Suzuki modelleri arasında öne çıkanlar hangileri?

Suzuki, içten yanmalı motor grubunda yer alan modelleriyle ekonomik bir sürüş sunuyor.



Mehmet AKYOL



Özellikle Vitara modeli, hem dünya genelinde hem de Türkiye’de en çok tercih edilen seçeneklerin başında geliyor. Satışlarımızın yaklaşık yüzde 40-50’si bu modelden oluşuyor. Ayrıca benzer yapıya sahip ancak farklı ölçülere sahip S-Cross, ve tam hibrit motorlu Swift modellerimiz bulunuyor. Bu hibrit araçlar, düşük yakıt tüketimiyle hem çevre dostu hem de bütçe dostu seçenekler olarak öne çıkıyor.

SATIŞ SONRASI HİZMETTE UZMANLIK VE GÜVEN

Satış sonrası hizmetlerinizde neler sunuyorunuz? Elektrikli araçlara özel çalışmalarınız var mı?

Servis atölyemizde, elektrikli araçlar konusunda eğitilmiş ve sertifikalı dört teknisyenimiz görev yapıyor. Bu araçlara yapılacak müdahaleler, özel koruyucu ekipmanlarla ve izole alanlarda gerçekleştiriliyor. Elektrikli olmayan araçlarımızda da aynı titizlikle, uzman kadromuzla hizmet veriyoruz. Hedefimiz, her müşteriye aracını gönül rahatlığıyla teslim edebileceği güvenli bir servis ortamı sunmak.

MOTORCU OTOMOTİV’İ ÖNE ÇIKAN DETAYLAR

Motorcu Otomotiv olarak sizi rakiplerinizden ayıran unsurlar nelerdir?

En büyük farkımız; kurucularımızdan gelen samimiyet ve güven ortamı. Konya’da yıllardır edindiğimiz tecrübe, bizleri sadece bir bayi değil; müşterilerimizin güvenle başvurabileceği bir çözüm ortağı haline getirdi. Showroomumuzda misafirlerimizin kendilerini evlerinde gibi hissedebilecekleri sıcak bir ortam sunuyoruz.

Satış süreçlerinde müşterilerimize



bir personel değil, adeta bir aile üyesi gibi yaklaşmaya özen gösteriyoruz. Samimiyetin yanı sıra; verdiğimiz sözün arkasında durmak, satış sonrası süreçte de müşterinin yanında olmak bizim için vazgeçilmez bir ilke.

Unutulmamalı ki; araç her yerden alınabilir ama satış sonrası hizmette sağlanan güven fark yaratır. Biz müşterimizin aracını, kendi aracımız gibi görerek

hareket ediyoruz.

Ayrıca, Konya’da hafta sonu, özellikle pazar günleri açık olan nadir bayilerden biriyiz. Tüm modellerimizde test sürüşü imkânı sunuyoruz. Hatta ailelere özel test sürüşü etkinlikleriyle deneyimi daha keyifli ve sosyal hale getiriyoruz.

Teşekkür ederiz.



SUZUKI VITARA

Hızlı ve tasarruflu sürüşün anahtarı
Akıllı Hibrit'i test edin.



MOTORCU
444 7 839



Meram'da yeni görsel şov!

2025 sezonuyla birlikte Meram Lavanta Bahçesi kapılarını yeniden açtı. Lavanta ve çiçekleriyle misafirlerine doyumsuz anlar yaşatan Meram Lavanta Bahçesi, huzur dolu renkleri, insanın içini serinleten kokularıyla ziyaretçilerine görsel bir şölen sunmaya başladı





Merem Belediyesi tarafından Dere Mahallesi'nde hayata geçirilen lavanta bahçesi, yazın gelmesiyle birlikte yeniden açan çiçekleri ve lavantalarıyla ziyaretçilerini büyülüyor. 2025 sezonu için kapılarını yeniden Merem Lavanta Bahçesi, eşsiz bir görsel şölen sunmaya başladı. Lavanta çiçekleri bahçeyi adeta bir düşler diyarına dönüştürdü.

RUHU DİNLENDİREN KOKULAR, FOTOĞRAFLARA SIĞMAYAN MANZARALAR BU BAHÇEDE

Kokusuyla dinlendiren, görüntüsüyle büyüleyen lavantalar, yazın gelişiyle Merem'a adeta yeniden hayat verdi. Her yıl olduğu gibi bu yıl da binlerce misafire ev sahipliği yapması beklenen Merem Lavanta Bahçesi, doğa ile baş başa kalmak, güzel anılar ve fotoğraf kareleri biriktirmek ve kısa bir şehir molası vermek isteyenleri bekliyor. Merem Lavanta Bahçesi, yalnızca lavantaların mor güzelliğiyle değil; içerisindeki çiçekler, su havuzları, seyir ve salıncak terasları, gül kemerleri ve sağlık parkurlarıyla da ziyaretçilerine dolu dolu bir deneyim sunuyor. 20 bin metrekarelik alana yayılan bahçe, 190 metrelik ahşap yürüyüş yolu, gül tünelleri ve oturma alanlarıyla bir yandan fotoğraf tutkunlarını ağırlarken diğer yandan da ailelere ve çocuklara nefes alma imkânı tanıyor.

BAŞKAN KAVUŞ; "MERAM, GÜZELLİKLERİN YÜREĞE İŞLEDİĞİ YERDİR"

Muhteşem güzelliği ile gözlere, yaydığı kokularla gönüllere hitap eden Merem Lavanta Bahçesi'nin, bu yaz mevsiminde de huzur dolu saatler geçirmek isteyenlerin en çok tercih ettiği mekanların başında geleceğine inandığını söyleyen Merem Belediye Başkanı Mustafa Kavuş, tüm Konyalıları ve şehir dışından gelen misafirleri bu eşsiz güzelliğe şahitlik etmeye davet etti. Her mevsim ayrı güzel olan Merem'in en zarif yüzünü bu bahçede gösterdiğini belirten Başkan Kavuş, "Merem demek, huzurun, doğanın ve kültürün iç içe geçtiği bir yaşam demektir. Dere Vadisi'ni gören bu eşsiz noktada lavantalarla dolu bir bahçe, ziyaretçilerine sadece manzara değil, aynı zamanda huzur ve mutluluk vad ediyor." diye konuştu. İlçenin dillere destan güzelliklerinin Meram Gezi Rotası'nda bulunabileceğini belirten Başkan Kavuş, "Meram Bağ'ından başlayan gezi rotası yolculuğu, Lavanta Bahçesi'yle renkleniyor; ardından Kızlar Kayası, Aydınçavuş Tesisi, Tavusbaba Türbesi, Tarihi Meram Aile Çay Bahçesi, Müze Meram, 80 Binde Devr-i Alem Parkı ve Millet Bahçesi ile devam ediyor. Güzel zaman geçirmek isteyen herkesin pusulasını, şehrin en güzel renklerini bünyesinde bulunduran Meram Gezi Rotasına mutlaka çevirmesi gerekiyor. Çünkü Meram'da yaşamak kadar, burada dinlenmek ve eğlenmekte çok özel." ifadelerini kullandı.





Meram LAVANTA BAHÇESİ SİZLERİ BEKLİYOR



DERE MAH.
ÇATIKKAŞ SK.
NO: 24



ALFA ROMEO, **TARZ SAHİBİ SÜRÜŞÜN ADI!**

İtalyan estetiğiyle mühendislik gücünü bir araya getiren Alfa Romeo, Koyuncu Otomotiv güvencesiyle Konya yollarında fark yaratıyor. Test sürüşünden kişiye özel danışmanlığa, avantajlı finansman çözümlerinden satış sonrası hizmetlere kadar her adımda kalite ve tutku bir arada sunuluyor





İtalyan otomotiv geleneğinin en zarif temsilcilerinden Alfa Romeo'nun Konya'daki adresi Koyuncu Otomotiv. Markanın ruhunu yansıtan modelleri, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve dikkat çeken kampanyalarıyla Alfa Romeo Koyuncu Satış Müdürü Metin Derya, merak edilenleri yanıtladı.

MÜŞTERİ DENEYİMİYLE BAŞLAYAN YOLCULUK

Koyuncu Otomotiv olarak müşterilerinize hangi olanakları sunuyorsunuz?

Müşteri memnuniyetini odağımıza alarak hizmet veriyoruz. Satın alma süreci, test sürüşü ile başlıyor. Tüm Alfa Romeo modellerimiz için test sürüşü imkânı sağlıyoruz. Çünkü biz aracı ne kadar iyi tanıtsak da, müşterinin direksiyon başında yaşadığı deneyim çok daha belirleyici oluyor. Bu sürüş, çoğu zaman karar sürecinin en etkili aşaması.

FİNANSAL AVANTAJLAR VE LEASİNG DESTEĞİ

Satın alma sürecinde sunduğunuz finansal kolaylıklar nelerdir?

Dönemsel olarak %0 faizli kredi kampanyaları düzenliyoruz. Ticari alımlar için ise %80'e varan kredi imkânı sunuyoruz. Yaklaşık iki ay önce başlattığımız kampanya kapsamında, leasing sistemiyle peşinatsız ve aylık ödemeli bir model geliştirdik. Bu yöntem, özellikle şirketlerin filo ihtiyaçlarını karşılamada oldukça pratik ve avantajlı bir çözüm sunuyor.

GARANTİ VE BAKIM KONUSUNDA ALFA AYRICALIĞI

Araç garantisi ve bakım süreçleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Araçlarımızın garantisi 2 yıl olarak başlıyor, isteğe göre 4 yıla kadar uzatılabilir. Alfa Romeo'nun bakım aralıkları genellikle her 15.000 kilometrede bir gerçekleşiyor. Elbette, modelin hibrit ya da elektrikli oluşuna bağlı olarak bu süre değişebilir. Ancak genel anlamda, bakım masraflarımızın makul seviyelerde olması da müşterilerimiz açısından bir avantaj. Ayrıca Koyuncu İkinci El showroomumuz sayesinde takas desteği de sunuyoruz.



Metin DERYA





İTALYAN ŞIKLIĞI VE PERFORMANSI: ALFA ROMEO MODELLERİ

Alfa Romeo'nun modelleri ve öne çıkan özelliklerinden bahseder misiniz?

Yeni Junior modelimiz hem elektrikli hem de hibrit motor seçeneğiyle sunuluyor. Tasarım ve zarafetin buluştuğu bu modelde; başlangıç donanımı olan Ibrida ve en kapsamlı paket olan 1.2 Speciale seçenekleri mevcut.

Diğer yandan, son dönemin en çok ilgi gören modellerinden biri olan Tonale, 1.5 litrelik 160 beygir hibrit ve 1.6 litrelik 130 beygir dizel motor alternatifleriyle tercih ediliyor.

Stelvio ve Giulia modellerimiz ise markanın sportif ruhunu yansıtan güçlü seçenekler. Bu iki ikonik modeli 2026 yılında yenilenmiş yüzleriyle tekrar showroomumuzda sunmayı planlıyoruz.

BİR OTOMOBİLDEN FAZLASI: ALFA ROMEO AŞKI

Alfa Romeo'yu diğer markalardan ayıran temel özellikler nelerdir?

Alfa Romeo, yalnızca bir araç değil; tutkuyla bağlanan bir marka. Bu duyguyu her Alfa kullanıcısı iyi bilir. Efsanevi isim Henry Ford'un bir sözü bunu çok güzel özetler:

"Ne zaman yolda bir Alfa Romeo görsen, şapkamı çıkarır onu selamlarım."

Bu bakış açısı, markamızın otomobil dünyasındaki özel yerini ifade ediyor.

KİŞİYE ÖZEL YÖNLENDİRME İLE DOĞRU SEÇİM

Araç satın almak isteyen müşterilerinize nasıl bir yönlendirme sunuyorsunuz?

Müşterilerimizin beklenti ve alışkanlıklarını analiz ederek doğru araca yönlendirme yapıyoruz. Örneğin; araçta genellikle kaç kişi seyahat ediliyor, yılda kaç kilometre yol yapılıyor, önceki araç deneyimleri neler gibi sorularla başlayan bir danışmanlık süreci sunuyoruz. Bu sayede

hem beklentiyi karşılayan hem de uzun vadede memnuniyet sağlayacak bir tercih yapılmasını sağlıyoruz.





JUNIOR

AŞKI YENİDEN KEŞFET!



keyuncuotomotiv

0332 345 26 33 | 0332 326 23 48



HAYALİNİZDEKİ İKİNCİ EL ARACA **OTOKOÇ 2. EL**'İN GÜVENİYLE SAHİP OLUN.



Satışta olan araçlarımızı
görmek için kodu okutun.



Otokoç 2. El Konya



0(332) 255 42 33

BİZ DÖNERİ

Seviyoruz...



www.donercimselman.com

0532 391 72 27



ISILTIDA Her Parkın Ayrı Atmosferi Var

Büyükkayacık OSB Mah. 416 Nolu Sk.
İdari Bina No:1 42160 Selçuklu / KONYA
+90 332 502 10 79
www.isiltiplastik.com
export@isiltiplastik.com

tüm
oyun
gruplarımız
için

