

Cemile

BÜLTEN



*Cemile'den Sezona Şık Merhaba
Yeni Cemile Store'lar
Röportaj: İzak Levi
Marka Marka Yeni Koleksiyonlar*

Camın Büyüsüne Kapılanlar





Özlediğiniz Cemile ile Kaldığımız Yerden

Bir süredir bizden haber alamamıştınız. Ama aslında hep yanınızdaydık. Sadece, sizlere güzel haberler vermek için çok çalışıyorduk. Daha ilk etkinliğimizde iyice emin olduk ki siz de hep bizim yanımızdasınız. Galiba giderek büyük ve köklü eski konak aileleri gibi oluyoruz. Aynı çatı altında acı tatlı ne varsa paylaşıyor ve hiç ayrılmıyoruz.

Artık franchise sistemimizi çok daha kolay uygulanabilir hale getirdik. Yakın zamanda Cemile ailesine yeni üyeler katıldı. Sırasıyla; Ataşehir Brandium AVM, Zeytinburnu Marmara Forum AVM ve Çanakkale 17 Burda AVM'lerdeki yeni Cemile Store'lar iş hayatına başladı. Var olan mağazalarını Cemile Store haline getirmek veya Cemile Corner açmak isteyen müşterilerimizle de görüşmelerimiz yoğun bir şekilde sürüyor.

Bir diğer yeniliğimiz de mekân değişikliğimiz oldu. Atalarımızın sözünü dinledik ve tebdili mekânda ferahlık vardır diyerek, Karaköy Tophane'deki showroomdan züccaciye'nin kalbinin attığı İstoç "ZE Plaza"daki yeni yerimize taşındık.

Anlayacağınız ekibi topluyoruz, hazırsanız, işinizin bereketini artırmak ve biraz daha renk katmak için yeniden başlıyoruz.





Cemile

Sobor Tamamı Parlak
89 PRC. CKB. Seti

Cemile

Guell Arması Altın
89 PRC. CKB. Seti



Cemile

Vintage Sapı Mat Altın
89 PRC. CKB. Seti





- Made In Europe
- 18/10 Stainless Steel
- Durable Coating
- Dishwasher Safe
- 3 Years Warranty



Cemile Ailesi Yeni Franchise'lar ile Büyüyor.

2015 yılı Cemile için başarı grafiğinin yeniden yükselişe geçtiği bir yıl oluyor. Yakın dönemde 3 yeni Cemile mağazası daha sektörde faaliyet göstermeye ba ladı. Hik yelerini kendi ağızlarından dinleyelim.

MARMARA FORUM AVM
NESL HAN UYANIK



“Bunlar Ne  ık  r nler”

Biz Alya Dekor olarak, aile  irketimiz Atreus  irketler grubu bünyesinde inşaat ve havacılık gibi sektörlerde faaliyet gösteriyorduk. Cemile ile perakendeye geçtik ve çok memnunuz. Franchise’ı almadan önce bir alışveriş merkezinin pazarlama m d rl   n  yapıyordum. Cemile markası o AVM’de mağazaya açmak için görüşme-ye gelmişti. Cemile bildiğimiz bir markaydı, Ni anta ı’n-
dan beri tanıyorduk. Görüşmeye geldiklerinde bana hediye kahve fincanı takımı getirmişlerdi. Ak am eve gidip anneme ve ablama gösterdim. Onlara bakarken; “Bunlar ne kadar  ık ürünler, porselen kalitesi ne kadar güzel, bu ürünleri satan bir yer a sak ne kadar keyifli olur” diye d   nd k. Ve ertesi gün pazarlama koordi-
natürü Nuray Hanım’ı arayarak görüşmelere ba ladık. 15 Mayıs 2015 tarihinde de ma azamızı a tık.

Cemile’nin Kurumsal Prati i  ok Başarılı

Cemile’nin en güzel tarafı i  ortaklığı sürecinin çok hızlı ve sorunsuz bir biçimde tamamlanması. Cemile  irket olarak franchising konusunda çok deneyimli olduğu için tüm prosedürleri bir ayda tamamladık.  r n satışından da çok memnunuz. Cemile tüketicisi nezdinde belli bir yer edinmiş, insanlarda olumlu  a rı ımlar bırakan bir marka.



Cemile’nin Kemikle mi  Bir Müşteri Kittesi Var

Cemile’nin ürün yelpazesi çok geniş. Altınlar, varaklar, gerçek porselenler, dolayısıyla nihai t keticimizin aradığı her türlü ürünü bulabileceği butik hizmet anlayışıyla  alı abiliyoruz. Cemile’nin kemikle mi  bir müşteri kitesi var, markayı çok eskiden beri biliyorlar. Çoğu zaman ne aradıklarını bilip alı -



veriş yapılıyorlar. Cemile olmanın verdiği avantaj ile zaten yıllardır alışveriş yaptıkları bir markanın daha yakına gelmiş hali oluyoruz.

Cemile Sektörün Dinamiklerini Takip Ediyor

Cemile ile beraberliğimizi ileride büyüterek devam ettirmek istiyoruz. şu an Marmara Forum gibi büyük alışveriş merkezleriyle görüşüyoruz. Yani 2016 başlamadan önce bir Cemile daha açabiliriz.

ATAşEHİR BRANDIUM AVM ÇİĞDEM TİMA 

Sektördeki Tüm Markalar İçinde En Cazip Olanı Cemile'ydi

Cemile ile iş ortaklığı yapmadan evvel yemek sekt r ndeydim. Ancak işimi değiştirmeyi düşünüyordum. Sofra sanatı, porselen ürünler, ev aksesuarları ve dekorasyon benim özel ilgi alanımdı. Böylece züccaciye sektörüne yöneldim, sektörün araştırmasını yaptım. Bu sektörde marka olarak sınırlı sayıda alternatif var. Bu markaların hepsiyle tek tek görüştüm, konuşt m, şartlarını inceledim. Bu  alışma sonucunda en cazip görünen Cemile markası üzerinde yoğunlaştım. Zaten bir tüketiciler olarak da markaya aşınaydım. Alışveriş yaptığım zevkli ve kaliteli ürünleri olan bir markaydı. Bir Cemile mağazası gördüğümde almasam bile bakmadan ge mezdim. Hem bu sebeplerle hem de franchise koşulları çok uygun geldiği için bir ortak noktada şartlarımızı birleştirdik ve yola çıktık.

İlgi ve talep çok yoğun

9 Mart 2015 te mağazamızı a tık. O gün bugün verdiğimiz karardan çok memnunuz. Araya durgun yaz sezonu ve ramazan girmesine rağmen satışlar yüzümüzü güldürdü. İlgi ve talep



Çok yoğun. Cemile marka olarak her zaman ürününün arkasında olan bir firma. Satış sonrası hizmet destekleri çok fazla. Bir müşteriden şik yet geldiğinde, ellerinden gelen yardımı gösteriyorlar, zaten almamız gereken bir ürün ise hiç müşteriyi yormuyoruz, çoğu zaman şirketi aramıyorum bile o kadar güveniyorum. İşini değiştirmek isteyenlere kesinlikle öneririm. G z  kapalı girebilirler. Her daim satış olan ve karlılık oranı tatmin edici bir sektör.

O Cemile Bu Cemile mi

Ataşehir Brandium'da marka bilinirliği beklemediğimiz kadar iyi. İçeriye girenler hemen markayı tanıyor Nişantaşı Cemile mi diye soruyorlar. Alıcılarımız  r n kalitesinden çok memnunuz. G rsel olarak zevkli, malzeme olarak kaliteli ürün arayan herkes bunu Cemile





le'de bulabileceğinden emin bir şekilde bize geliyor. Satış kampanyaları da çok başarılı. Satışlarımız her zaman kampanyalarla destekleniyor. Zaten bir ya da iki ürünümüz her zaman kampanyalı iken bunun yanı sıra dönemsel indirimler de tüketiciye çok cazip geliyor.

ÇANAKKALE 17 BURDA AVM BELLA IŞIK

 anakkale'de Bir Cemile

Cemile Hanım halam olduğu için bu i e hep bir a inalığımız vardı. Tam olarak içinde olmasak bile içi ve sektörü biliyorduk, karlılığından ve cazibesinden haberdar

olarak uzun zamandır da planlıyorduk. Bu yaz i lettiğim restoranı devrederek halama geldim. Zaten Cemile Hanım da Çanakkaleli. Bugüne dek Çanakkale'de Cemile yoktu, neden olmasın diyerek kolları sıvadık ve 19 Ağustos'ta Çanakkale Cemile'yi a tık

Züccaciye Sektörü Her Zaman Kazandırır

Satışlardan gayet memnunuz.  anakkale umduğumdan daha iyi  ıktı. Markayı biliyorlar. Bu yüzden a ıldığımız günden bu yana m  terimiz artıyor. Cemile'nin geniş ürün gamı ve zevkli ürünlerinin bunda çok büyük payı olduğunu düşünüyorum. Hatta bırakın Türk müşterileri Çanakkale'ye turistik amaçla gelen insanlar dahi ürünlerimize bayılıyor. Zaten züccaciye sektörü her zaman kazandırır. Hele bu zamanda i  yapılacak en iyi sektörlerin başında geliyor.

İlk Fırsatta Mağazamızı B y teceğiz

Cemile'nin yemek takımları çok iddialı. Yemek takımı pazarı da büyük bir pazar aslında ve porselen kalitesini bilen müşteri Cemile'yi tercih ediyor. Ayrıca aksesuar alanında da iddialıyız.  fleme camlar, porselen gruplar, altınlar, varaklar, birinci sınıf ürün kalitemiz var.  u an içinde bulunduğumuz mağaza biraz küçük geliyor, ilerleyen zamanlarda b y tmek ilk hedefimiz. Ya da bir Cemile daha açabiliriz neden olmasın.



Çaya bekleriz...





Cemile'den Sezona Yeni Ürünler İle Merhaba

08 - 15 Eylül tarihleri arasında, İstoç ZE Plaza'daki showroomunda düzenlediği etkinlikle sezonun yeni ürünlerini tanıtan Cemile, yeni franchise'ları ve franchise adaylarıyla da bir araya geldi.

Yoğun bir ilgi ve katılımı ile gerçekleşen lansman'da, birbirinden özel ürünler ve marka markası yeni koleksiyonlar meraklılarıyla buluştu. Şık ve kullanışlı tasarımıyla özel sofraların vazgeçilmez zarafetini tamamlayan Queen Annabel marka porselen yemek takımları en çok dikkat çeken ürünlerden oldu. Cemile, Queen Annabel ile yüksek standartlardaki kalitenin ulaşılabilir fiyatlarla tüketiciyle buluşması hedefliyor. Günlük kullanım için tanıtıma sunulan Camilla sofraları da rengârenk ve neşeli tasarımları ile çok beğenildi. Beş çaylarının gözdesi kek ve pasta takımlarıyla dikkatleri üzerine toplayan Alegria marka zarif takımlar da göz dolduran ürünler arasındaydı.



Etkinlikten Renkli Kareler



“Bir Hikayesi Var...”





QUEEN ANNABEL

Biz onun evimizi güzelleştirebilme ihtimalini sevdik



İki arada bir derede, hem de tam fuar öncesi çok yoğun geçen bir lansman döneminde, bir fırsat bulduk ve hiper ötesi aktif enerjisini zapturapt altına alarak birazdan okuyacağınız bu keyifli röportajı yaptık.

Çok ciddi ve öğretici şeyler anlattı aslında ama biz konuşurken çok güldük. Siz belki sadece iş adamı halini bilirsiniz, ama o bundan biraz daha fazlasıdır; dosttur, arkadaşıştır, sırdaştır, akıl hocasıdır ama hepsinden önemlisi iyi bir insandır.

Zaten onu iş dünyası karmaşasından da bu özelliği ayırır; “İşini mükemmel yapar ama önceliği daima hayattan yanadır”

İzak Levi’den bahsediyoruz;

Cemile’nin büyük patronu, en aktif çalışanı, lokomotif, Levi ailesinin en büyük oğlu, sektörün harika çocuğundan.

Hazır yakalamışken, Cemile’ye ve sektöre dair merak ettiğimiz her şeyi, biz sorduk, o anlattı;

“Başlangıçta Uzun Vadeli Bir Planım Yoktu”

Sohbetimize duygusal başlayalım. Lise yıllarında başladığınız iş hayatınızda, annenizin arkadaşlarına takistile satış yaparak kurduğu Gayrettepe’deki 29 metrekarelik mağazayı, Türkiye çapında bir mağazalar zinciri haline getirdiniz ve Cemile ismini zirveye taşıdınız. Anneniz sizinle gurur duyuyor olmalı. Başladığınız gün buraya gelmeyi planlamış mıydınız?

Aslında ben çok büyük bir şirket ya da şirketler grubu kurmak niyetiyle başlamadım bu işe. İlk andan bugüne dek hep “hata yapmamak” üzerine yoğunlaşarak başladım. Fakat o dönemde yapılan o kadar çok hata vardı ki onları düzelterek devam ettikçe, işler benim bile beklemediğim kadar büyüdü. Ben sadece işimi doğru yapmaya çalıştım. Açıkçası şu anda yaptığım da bundan başka bir şey değil, yine işimi doğru yapmaya çalışıyorum.



“Evdeki Konukseverliğimizi İşimize Yansıtmak Aile Geleneğimizdir”

Bir de şu var tabii, ben çok sevdiğim bir işi yapıyorum. Her zaman dekoratif objelere ilgim vardı. Arkadaşlarım araba dergileri karıştırırken ben dekorasyon dergilerine bakardım. Bu, başarı için önemli bir kıstastır. Gurur meselesine gelince, bizim aile kültürümüzde çalışmak ve bir değer yaratmak çok önemlidir. Yaptığımız işi doğru yapmak, her zaman esnaf olmak ve doğru şekilde davranmak isteriz. Evdeki konukseverliğimizi işimizde de önemsemek aile geleneğimizdir. Bu durum bizim için doğal ve normal olandır. Yani biz her zaman yaptığımız şeyi yaptık ve kendiliğinden böyle şeyler oldu.

kende sektöründen gelmiş hiç kimse yoktu. Şu anda çok normal görünen bu durum o zamanlar bir tabu gibiydi. O sebeple başlangıçta oldukça yadırgadılar. Bir de sektördeki patronların yaş ortalamasını düşününce iş iyice enteresan oluyordu. Onların yaş ortalaması 75 iken benim yaşı 25'ti. Bu yüzden bana çocuk demeleri de gayet normaldi. Aslında şu anda da çocuk demelerini isterdim doğrusu. (gülüyoruz) Ama şimdi sektör de değişti, artık çocuk da değilim ve harika kavramı da daha göreceli bir hal aldı. Her şey gibi bu iş de zorlaştı.

“Şu Anda da Bana Çocuk Demelerini Çok İsterdim”

Sektörde herkes sizi tanıyor ve biliyor, hatta size “sektörün harika çocuğu” dediklerine dair duyumlar alıyoruz, bu yüzden de en başından bugüne dek nasıl geldiğinizi sormayacağız. Ama sıfırdan başlayarak koscoca bir marka yarattığınız bu kadar aşikar olunca insan bu işin sizin için ne anlama geldiğini çok merak ediyor. Hayatınızın kaçta kaç iş?

Bu işe başladığımda, toptancılık uzun zamandır bu işi yapan belli bir kitlenin elindeydi. Bu konuda doğru düzgün bir girişim de yoktu. Özellikle bizim gibi pera-



“Sofralarımıza yaşama sevinci katan şeyler vardır”





camilla
tableware

“Ben Bu Mücadelenin İçinde Nefes Alıyorum”

Hoş ben işin bu zorlu meydan okuma halinden şikâyetçi değilim. İşlerin aynı şekilde gitmesini, kolaylık olsa da, kendini tekrar etmesini istemezdim. Ben mücadeleyi seviyorum, bu mücadelenin içinde nefes alıyorum, yaşadığımı hissediyorum. Bu karakter yapısından ötürü arada işlerin zorlaşmasını seviyorum. Bir şeylerin değişmesi, sürekli yeni fikirler ve yenilenmeler gerekmesi beni özellikle teşvik ediyor ve yenileyerek genç tutuyor. Yani iş hayatındaki zorluklar, içeride hala kaldıysa o harika çocuktan bir şeyler, onun biraz daha hayatta kalmasına, ses çıkarmasına ve bir şeyler becermesine sebep oluyor.

İş sizin için mücadele mi demek?

Mücadele değil yenilik demek; bulmak, keşfetmek ve parlatmak demek, renk katmak demek. Aslında etrafımdaki pek çok kişiye nazaran, iş benim hayatımın tam merkezinde değildir. Ama iş yaptığım zaman sadece iş ya-



parım. İşimi bir ibadet gibi görürüm ve onun kurallarından taviz vermeyim. İş duygusundan çıktığımda da normal hayatımla işimi çok fazla ilişkilendirmem. Bunun tek bir istisnası vardır; mağazacılık anlayışım.

“Ticaret Öğrenilir Ama Esnaflık Bir Gendir”

Dünyanın herhangi bir yerinde, herhangi bir saatte, bu işi yapan herhangi bir mağazaya girdiğimde o kokuyu alırım, o değerlendirmeyi yaparım. Oradaki kaliteyi ve başarıyı ölçerim, başarısız yönleri seçmeye çalışırım. Bu otomatik bir şekilde gerçekleşir. Adeta bir refleks gibidir. Benim fikrime göre ticaret öğrenilen bir şeydir. Zaman içinde geliştirilir. Yetenekleriniz ve ileri görüşünüz neticesinde ticarette başarılı olursunuz. Ama esnaflık daha çok bir gendir, bir DNA’dır, varsa güçlendirirsiniz ve bu yüzden esnaflık yapmamak seçeneğiniz olan bir durum değildir. Esnafsanız esnafsanızdır. Biz de zaten hem kendimizi, hem şirketimizi daha çok esnaf tüccar olarak görürüz.





“Bugünlerde Klasiğe, Altına, Pırlıtya Karşı Bir Eğilim Var”

İş takipleri, yeni marka keşifleri, sektördeki her türlü yenilik ve ürün çeşitliliği için sürekli yurt dışındaki fuarları geziyorsunuz. Kendiniz ya da yeteneğine güvendiğiniz kişiler internette de bir takip halinde. Deli profesörler gibi onunla bunu, şununla ötekini karıştırıyorsunuz ve nasıl bir şey ortaya çıkacak diye merak ediyorsunuz. Giyim sektöründen bile ilham aldığınızı biliyoruz. Dünya piyasasının çok sıkı bir takipçisisiniz. Ürün seçerken nelere dikkat ediyorsunuz. “Evet! Bu ürün bizim piyasada satar” bu cümleyi söyleten şey nedir? Yoksa içgüdü mü?

Bizim ekibimizle beraber yaptığımız iş insanların güzellik duygusuna hitap etmek. İşimizin duyumsal ve duygusal tarafı çok güçlü. Mağazaya girip bir ürünü beğenip satın alan kadın, ki asıl patron odur ve işin başladığı ve bittiği yer de orasıdır, bu işin en önemli kısmı. “Cemile’nin farkı işte tam orada başlar.” Biz o kadının güzellik duygusuna hitap ederiz. Bunu yapabilmek için içimizde sezgisel bir düşünme biçimi gelişti. Kendiliğimizden yöneliyoruz objelere. Bazen biz bile neyi neden seçtiğimizi çok anlayamıyoruz, sadece hissediyoruz ve genellikle olumlu sonuç alıyoruz. Giyim sektöründe ve daha başka sektörlerde de bu olayın böyle geliştiğini öğrendim. Aslında merkezi bir güç yok. Bu sene gri moda olacak demiyor modacılar. Onun yerine daha evvel gerçekleşen trendlerden sonra insanlarda belli bir yöne doğru bir arzu oluşuyor. Ve o yavaş yavaş moda oluyor.

Bu aralar dekorasyonda en moda trend nedir mesela?

Şu anda klasiğe, altına, pırlıtya, gösterişe ciddi bir eğilim var. İnsanlar kendilerini böyle duyurmak bu şekilde ifade etmek istiyorlar. Zaten beni en çok yönlendiren ve seçimlerimi en çok etkileyen konulardan biri; sofralarının, evlerinin dekorasyonlarının kadınlar için aynı zamanda bir kendini ifade ediş tarzı olduğuna inanmamdır.





Diyelim benim sermayem var ve yeni bir girişim peşindeyim, neden bu sektörü seçeyim ve neden Cemile'yi tercih edeyim?

Elbette kimse benim yoğurdum ekşi demez ama bizi tanıyan insanlara göre Cemile'yi tercihin iki tane temel sebebi var. Birincisi zevkli olmamız, ikincisi de içimizdeki esnaflığın ve karakterin de etkisiyle hümanist ve iyi insanlar olmamızdır. Bu durum bazen zararımıza olsa da biz bundan geri adım atmıyoruz.

Tabii bu sektörü seçecek kişinin, aynı bizim gibi, bu işe aşkla bağlı olması ve bu aşkın büyüyeceğine inanması lazım. Bundan haz alması, bir ürüne

dokunmaktan hoşlanması gerek. Yeni bir renk, yeni bir form veya ürün gördüğünde bir heyecan hissetmeli. İçerden böyle bir bağ olmadığında, bu işi çok da önermiyoruz. İnsan faktörünün sermayeden bile daha önemli tutuyoruz bu girişim için. Bu sebeple bir aday olduğunda önce tanımaya çalışıyoruz.

"Franchising Biraz Kız İstemek Gibi Bir Şey"

Franchising olmak için nasıl bir süreç işliyor Cemile bünyesinde? Aradığınız şartlar neler?

Aslında azıcık kız isteme merasimlerine benzer bir süreç işliyor. Yani kimin kız kimin erkek tarafı olduğu da çok belli olmuyor ama şöyle bir karşı karşıya geliyoruz. Karşılıklı olarak neler alabiliriz, neler verebiliriz birbirimize, bir düşünüyoruz. Ve gerçekten elektrik birbirine uyacaksa diğer teknik konulara geliyoruz. Sözleşme hazırlarken en birinci amacımız o sözleşmenin kasadan bir kere bile çıkmasına gerek kalmayacak şekilde yapılması oluyor. Bunun sadece önemli bir eki var, kar marjları, onu da eskiye nazaran çok ciddi yükselttik. Ortalama %100 civarı bir kar marjı tanıyoruz. Ve ürünü satamama yahut parayı gerektiği kadar hızlı çeviremememe durumunda özel iade şartları sunuyoruz. Bunlar ana konular tabii. Öbür türlü bu iş bir münhasır ortaklık. Bunun daha detaylı açıklamalarını karşılıklı görüşmelerde yapmayı tercih ediyoruz.

Cemile giderek büyüyor, her geçen gün Cemile ailesine yeni üyeler katılıyor. Gelecekte bu aileyi neler bekliyor? Hep birlikte büyüme ve kalkınmaya devam mı?



Açıkçası bu konuda uzun süre düşündükten sonra bu işten kopamayacağıma kesinlikle karar verdim. Zaten yapı olarak da bırakmam mümkün değil, istesem de yapamam.

Bu yüzden ürün sayımız, ürün çeşidimiz, ürün ana kalemlerimiz, çalışma şekillerimiz, inovatif fikirlerimiz, çalışma alanımız, bunların hepsi belli bir hızda büyümeye devam edecek. Seneye daha geniş ondan sonraki sene daha da geniş olacağız.

Fakat şurası da kesin; her ne yapıyorsak yine kendi tarzımızda yapacağız. Cemile stiliyle, şık, zarif ve insana yakışan bir şekilde.



"Bu İtalyanların Cazibesine Dayanamayacaksınız"

“Her şey yerli yerinde”







Cemile Classical Interior

- Gold Plated Brass
- Hand Painted Glass
- C.E Certificated
- Renovated By “Cemile Creative Team”





“İlhamımızı doğadan aldık.”



Cemile Dış Ticaret Limited Şirketi

Adres: İstoç 51.Yol Ze Plaza Kat:7 Bağcılar İSTANBUL - Tel: 0212 249 91 34 - www.cemile.com.tr