TAKI • SANAT • MODA

VOIR MAGAZİN



RÖPORTAJ

Rota Gold bu yaz renkli bilezikleriyle ön planda!

HABER

Kerim Güzeliş: Yaz aylarında piyasaların hareketlenmesini bekliyoruz

Retro Luxury

GÜNCEL

Gençoğlu Grup güvencesiyle yeni atölye alanlarına az kaldı

Retro Luxury

www.rotagold.com



ELMAS

KULE

Burası Elmas Kule.
Kuyumculuğun geleceği burada.

Kuyumculuk sektörünün geleceğinin inşa edildiği Yenibosna'da, Kuyumcukent'e 500 metre mesafede yer alan Elmas Kule'de, aradığınız konfor ve ferahlığa ulaşarak yenilenme fırsatı bulacaksınız.

Elmas Kule'de kendinizi modern bir atmosferde, konforlu bir çalışma alanında ve sektörün kalbinde hissetmeniz için her şeyi düşündük ve hayata geçirecek şekilde planladık.

Her açıdan maksimum düzeyde gün ışığı alabilen cam cepheleri, açılabilir şekilde tasarlanan pencere sistemleri, 4,15 metre standart kat yükseklikleri ve tamamen kuyumculuk sektörüne özel olarak tasarlanmış sanayi alt yapısıyla Elmas Kule, sağlam temeller üstünde yükseliyor ve kuyumculuğun geleceğini temsil ediyor.







0212 652 20 20

elmaskule.com

GENÇOĞLU GRUP

ARİŞ®
Pırlanta Sanatı
1906

Gerçek bir fırsat, kaçırılmayacak bir davet!

BİZE KATILIN, BİRLİKTE KAZANALIM!

Neden Ariş Pırlanta?

Ariş Pırlanta 1906'dan bu yana sanatıyla, ustalığıyla, kalite anlayışıyla, rekabetçi fiyatlarıyla hizmet veren güçlü bir markadır. 114 yıllık deneyimini, vizyonuyla, değerleriyle başarılı şekilde buluşturan köklü bir yapının parçası olmak size benzersiz kazanımlar sunar.



ARİŞ MAĞAZALARI

Adana / ARİŞ Seyhan
Ankara / ARİŞ Cepa AVM
Ankara / ARİŞ Bilkent AVM
Antalya / ARİŞ 5M Migros AVM
Antalya / ARİŞ Lara
Bursa / ARİŞ Suryapı Marka AVM
Bursa /ARİŞ Zafer Plaza
Erzurum / ARİŞ
Gaziantep / ARİŞ Prime Mall AVM
İstanbul / ARİŞ Nuruosmaniye
İstanbul / ARİŞ Palladium AVM
İstanbul / ARİŞ Cevahir AVM
İstanbul / ARİŞ Marmara Forum AVM
İstanbul / ARİŞ Mall Of İstanbul AVM
İstanbul / ARİŞ Maltepe Park AVM
İstanbul / ARİŞKadıköy-Altıyol
İstanbul / ARİŞ Metropol AVM
İstanbul / ARİŞ Axis AVM
İstanbul / ARİŞ Vadi İstanbul AVM
İzmir / ARİŞ Optimum AVM
Kayseri / ARİŞ Forum Kayseri AVM
Mersin / ARİŞ Forum Mersin AVM
Berlin / ARİŞ Mall Of Berlin AVM

TÜRKİYE SATIŞ NOKTALARI

Adana / Seyhan Kuyum
Adıyaman / Doğan Kuyum
Ankara / Bahçelievler / Çizgi Kuyum
Antalya / Perge Kuyum
Antalya / Altınışık Kuyum
Antalya / Ömür Kuyum
Antalya / Alanya / Kanaat Kuyum
Aydın / Nero Kuyum
Aydın / Didim / Aydıngold Kuyum
Aydın/ Söke / Yelkenci Kuyum
Balıkesir / Mustafa Kuyum
Balıkesir / Bigadiç / Saran Kuyum
Balıkesir / Bandırma / Mavi Köşe Kuyum
Balıkesir / Edremit / Bilal Kuyum
Çanakkale / Temizay Kuyum
Edirne / Acargold Kuyum
Edirne/ Keşan / Alkan Kuyum
Eskişehir / Ercan Kardeşler Kuyum
Gaziantep / Ender Kuyum
Hatay / İskenderun / Nebil Kuyum
Isparta / Altınış Kuyum
İstanbul / Ataşehir / Erzin Kuyum
İstanbul / Avcılar / Faruk Kuyum
İstanbul / Çekmeköy / Sedef Kuyum
İstanbul / Dudullu / Anadolu Kuyum
İstanbul / Güngören / İpek Kuyum
İstanbul / Kocamustafapaşa / Çilek Kuyum
İstanbul / Maltepe / Cengiz Kuyum
İstanbul / Sultanbeyli / Tuba Kuyum
İzmir / Karşıyaka / Murat Kuyum
İzmir / Kemeraltı / Onur Kuyum
Kahramanmaraş / Sular Kuyum
Kars / Daşdemir Kuyum
Kastamonu / Kısmet Kuyum
Kırklareli / Lüleburgaz / Topaloğulları Kuyum
Kocaeli / İzmit / Ataser Kuyum
Kocaeli / İzmit / Öge Kuyum
Konya / Poçan Kuyum
Manisa /Soma / Seçkin Kuyum
Mardin / Can Kuyum
Mersin / Tarsus / Edip Kuyum
Muğla / Fethiye / Has Kuyum
Nevşehir / Acerler Kuyum
Niğde / Golden Kuyum
Ordu / Es Kuyum
Rize / Serdar Kuyum
Sakarya / Adapazarı / Çoklar Kuyum
Samsun / Vizyon Kuyum
Samsun /Çarşamba / Hamdi Demir Kuyum
Sivas / Saygın Kuyum
Tekirdağ / Rodosto Kuyum
Tekirdağ / Malkara / Alp Kuyum
Trabzon / Altınbaşak Kuyum
Trabzon / Gevheran Kuyum
Van / Bişaroğlu Kuyum
Van / Erciş / Oğuz Kuyum
Zonguldak / Ereğli / Yiğitoğlu Kuyum

YURTDIŞI SATIŞ NOKTALARI

Arnavutluk Tiran
İsviçre Winterthur
Kırgızistan Bişkek-1
Kırgızistan Bişkek-2
Moğolistan Ulanbatur
Romanya Timisoara-1
Romanya Timisoara-2
Romanya Resita
Romanya Piteşti
Romanya Bükreş
Sırbistan Belgrad
Sırbistan Novi Sad

ALMANYA SATIŞ NOKTALARI

Berlin Potsdamer Platz
Berlin Kottbusser Damm
Berlin Badstrasse
Berlin Residenzstrasse
Berlin Tempelhofer Damm
Bielefeld Stapenhorststrasse
Braunschweig Katreppeln
Duisburg Marxloh
Hamburg Lüneburgerstrasse
Hamburg Möllner Landstrasse
Köln Weidengasse
Köln Keupstrasse
Ulm Ulmergasse
Wiesbaden Langgasse

Mail: info@arispirlanta.com Tel: 0 212 520 01 02

Mücevher sektöründe bir asırı aşan deneyimiyle, tasarım gücü ve üretim kalitesi ile Ariş Pırlanta, size kazanmayı vaad ediyor. Birlikte kazanmak, başarıya ulaşmak için neler sunuyoruz;



REKLAM VE TANITIM

- Reklam ve katkı payı olmaksızın, yerel ve ulusal tanıtım desteği
- Yerel reklam çalışmalarında Ariş Pırlanta marka gücünü kullanabilme, %50 finans desteği
- Ariş Pırlanta'nın kreatif ajans desteği ile vitrin ve mağaza görsellerinizin kurumsal standartlara uygun şekilde tasarlanması



ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ

- Pırlanta, elmas ve tüm değerli taşlı ürünlerde 10000'i aşkın rakipsiz model
- "Her ay yeni eklenen trend modellerle güncel çeşit
- Merkezi stok yönetim sistemi ile doğru çeşit ve stok yönetimi
- Türkiye'nin en büyük değerli taş stoğu
- Tüketiciyi etkileyen, hikayeli koleksiyon ve tasarımlar



EĞİTİM

- Her konuda uzman kadro desteği
- Pırlanta ve değerli taş satışı ve perakende mağazacılığı üzerine ücretsiz online eğitimler
- Çalışanlarınıza özel, kısa sürede hızlı tecrübe kazandıran Ariş Pırlanta Merkez ofisinde ve mağazalarında staj imkanı

HIZLI TEDARİK

- Yılda 40000 adet üretim kapasitesi
- B2b.arisdiamond.com online satış platformu ile yeni modellere kolay ulaşım ve sipariş imkanı
- Satılan ürünlerin takibi ve hızlı tedarik imkanı



GÜVEN

- 1906'dan beri, yüz yılı aşkın deneyim
- "Gerçek Kalite Doğru Fiyat" garantisi
- Tüm ürünlerde uluslararası sertifika güvencesi
- İsme özel sertifika ile müşterinizin Ariş Pırlanta ürününün güven altına alınması
- Müşterinizin Ariş Pırlanta ürünlerine 2 seneye kadar bakım garantisi



COINVEST

Kripto Para Alım-Satım



Coinwest

Coinwest

536 513 66 22

Adres:Beyazıt Mh Uncuoğlu Sk.No: 35/1 Fatih/İstanbul
www.coinwest.com.tr

Altına “Genç” Dokunuş

Hemen indirin
App Store

Hemen indirin
Google play








GMR
GENÇ METAL RAFİNERİ
GMR
GENÇ METAL RAFİNERİ
GENC ALTIN
50g
Gold
995.0
SERIAL NUMBER: GMR000314
Saflık / Fineness : 995.0
50,00 g
24 AYAR
GMR
GENÇ METAL RAFİNERİ
GENC ALTIN
20g
Gold
995.0
SERIAL NUMBER: GMR000012
Saflık / Fineness : 995.0
20,00 g
24 AYAR
GMR
GENÇ METAL RAFİNERİ
GENC ALTIN
10g
Gold
995.0
SERIAL NUMBER: GMR000118
Saflık / Fineness : 995.0
10,00 g
24 AYAR
GMR
1,00 g
24 AYAR
GMR
0,50 g
24 AYAR



İÇİNDEKİLER



16

VOIR MAGAZIN

MAYIS - HAZİRAN 2021 / SAYI 85

YÖNETİM YERİ VE İLETİŞİM
Eğitim Mah. Muratpaşa Caddesi
No: 1 Kat: 2 D:2
Ziverbey Kadıköy- İstanbul /
Türkiye
Tel: +90 0536 358 92 77
www.voirmagazin.com
info@voirmagazin.com

VOIR MAGAZİN ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
Burak Gökçül
Tel: +90 0536 358 92 77
burak@voirmagazin.com

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
Nurseli Gökçül

EDİTOR
Beril Karadağ *beril@voirmagazin.com*

GÖRSEL YÖNETMEN
Kamil Yılmaz *kamil@voirmagazin.com*

MODA EDİTÖRÜ
Leyla Akdokur

KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ
A.Faruk Gökçül

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
İlknur Diker

REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Gözde Burcu Top
gozde@voirmagazin.com
Buse Öz *buse@voirmagazin.com*

YAYIN DANIŞMANLARI
Yrd. Doç. Dr. Nuri Sezer
nurisezer@voirmagazin.com
Tülay Top
tulay@voirmagazin.com

EGE BÖLGE TEMSİLCİSİ
Günseli Top Öz

DAĞITIM / DURUPOST

Yayın Türü / Aylık Süreli Yayın

RENK AYRIMI & BASKI
BFN Matbaa

VOIR Magazin'de yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri, yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Bu dergide yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Bu uyarı VOIR Dergisi'nin birinci sayfasından son sayfasına kadar, içinde yer alan tüm haber, yorum, analiz ve öneriler için geçerlidir. İlan ve reklamların sorumluluğu sahiplerine aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.



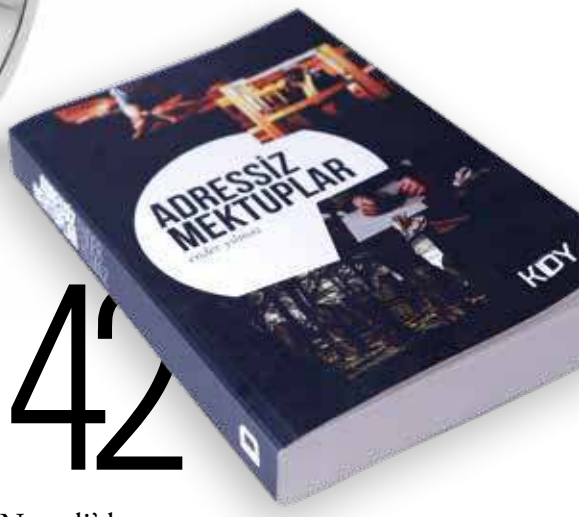
22

VOIR İÇİNDEKİLER













14 Nurseli'den
16 "Bu yaz renkli bilezikler ön planda olacak"
22 Gençoğlu Grup,yarım asırlık sektör tecrübesi ile atölye alanlarını yeniden tanımlıyor...
24 Ariş Pırlanta'dan gelin adaylarına ışıltılı seçenekler...
26 Pırlanta Deyince; Elit Diamond
28 Kripto para alırken nelere dikkat etmek gerekir ?
30 "Koleksiyonlarımızı müşteri taleplerine göre hazırlıyoruz"
32 Mustafa Atayık: Odalar,'Yetki Belgesi' sürecinde yer almalıdır
34 Jewellery Online International Network etkinliğine 100'e yakın ülke katıldı
36 Kerim Güzeliş: "Yaz aylarında piyasaların hareketlenmesini bekliyoruz"
38 Ekol Pırlanta yeniürünleriyle yaza hazır !
40 Sina Pırlanta;"Sağlığınız bizim için her şeyden önem"
42 Yılmaz; Adressiz Mektuplar'ın ardından yeni roman hazırlıklarına başladı
44 Unutulmaz sloganların yaratıcı fikir tasarımcısı; Eda Başol karadağ
46 VOIR Yorum; Handan Duran Keltek
48 Stil sahibi anneler için...
50 VOIR Köşe; Bahadır Benzer
54 Türkiye'nin Maldivleri Salda Gölü...
58 Oscar Töreni'nin Göz kamaştıran mücevherleri



Nurseli Gökçül

Yaz aylarında beklenen hareketlilik yaşanacak mı?

Korona virüs nedeniyle pandemiyle geçen 2. kışı geride bıraktık. Yaygın aşılama ve alınan tedbirler dolayısıyla vaka sayısının hızla gerilemesi, kısıtlamaların da gevşetilmesine neden oldu. Yaz aylarının gelmesi, düğün sezonunun başlamasıyla birlikte, kuyumculuk sektörü de yaz aylarında durgun piyasanın hareketlilik kazanmasını bekliyor. Altın ve döviz fiyatlarının yükselişi ise halkın yatırım ve alım gücünü etkilemeye devam ediyor. Umuyoruz ki sektörün beklediği hareketlilik yaşanır ve eski günlere yeniden kavuşulur…

Bu sayıda neler var?

Voir Magazin içeriğinde yine sektörün önde gelen isimlerinin röportajlarını, gündemle ilgili son gelişmeleri, köşe yazarlarımızdan önemli ipuçlarını ve yeni koleksiyon parçalarını okuyabilirsiniz.

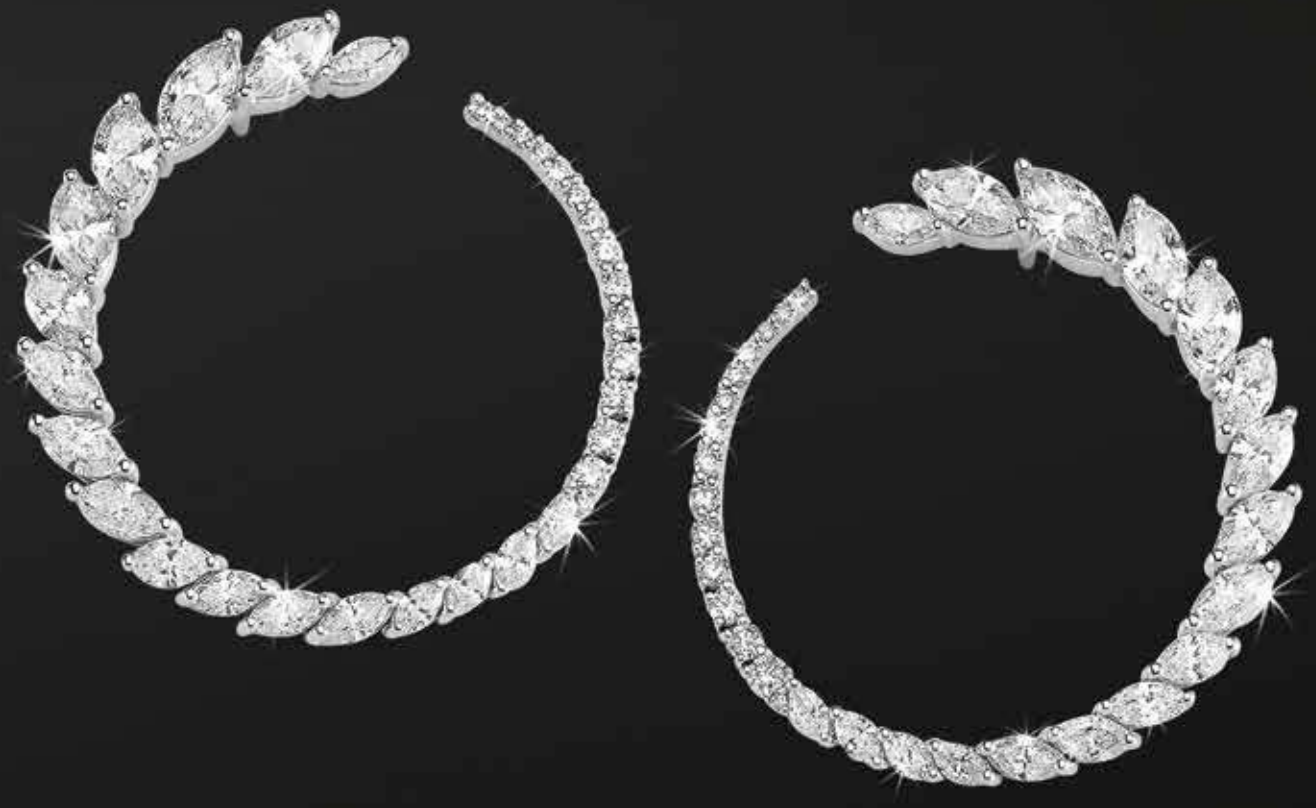
Voir Magazin şimdi de Vodafone Dergilik'de!

Voir Magazin olarak gelişen teknolojinin hayatımızdaki yerini önemsiyor, sürekli siz sevgili okuyucularımıza "en hızlı ve güvenilir şekilde nasıl ulaşırız?" sorusunu araştırıyoruz. Web sayfamız, sosyal medya hesaplarımız, Turkcell Dergilik'in ardından şimdi de Vodafone Dergilik'deyiz! Artık sektör gelişmeleri daha da yakınınızda…

Keyifli okumalar…

EKOL

pırlanta



KAMEROĞLU GROUP

www.ekolgold.com.tr



“Bu yaz renkli bileziklerön planda olacak”





Klasik bilezik algısını günümüz trendleriyle harmanlayarak değiştirmeyi başaran **Rota Gold**, oluşabilecek tüm taleplere hızlı ve etkili şekilde en kısa sürede yanıt vermeyi başarıyor. Genç jenerasyonun tercihi modellere imzasını atan Rota Gold Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Yılmaz, bu yaz renkli bileziklerin ön plana çıkacağını duyurdu.

Yılın ilk yarısını geride bırakmak üzereyiz. Rota Gold pandeminin gölgesinde geçen yarıyılı nasıl geçirdi?

Rota Gold yılın ilk çeyreğini çok sakin geçirdi. Bilezik kategorisi olarak genelde Kasım ayından sonra yavaşlayan işlerimiz, hem altın fiyatlarının dengesizliği, hem de pandemi süreci boyunca yaşanan hafta sonu yasakları ve tam kapanma nedeniyle durgun bir sezon geçirmemizi sağladı. Hafta içi her ne kadar halk için alışveriş yapma imkanı olsa da özellikle beyaz yakalı çalışan kadınlar için hafta sonu yasakları dolayısıyla birçok sektörde olduğu gibi kuyum alışverişleri de imkansız hale geldi. Ayrıca lüks tüketim sınıfına giren takı grubu alışverişlerinde yaklaşık %30 azalma yaşandı.



Pandemi döneminde iş ortaklarınıza ulaşmak, onlara ürünlerinizi daha yakından göstermek adına ne tür çalışmalar geliştirdiniz?

Uzun süren hazırlık aşaması ve titizlikle hayata geçirmiş olduğumuz aplikasyon ve sosyal medya hesaplarımız vasıtasıyla hem iş ortaklarımıza hem de halka güzel bir şekilde Rota Gold'un ismini ve modellerini ulaştırmayı başardık. Ürünlerimizi iş ortaklarımıza ve halka en doğru ve hızlı şekilde göstermeye devam edeceğiz. Seyahat yasağı olmayan bir sektör olduğumuz için bizden talep edilen tüm ürünleri en hızlı şekilde adreslerine ulaştırmaya devam ediyoruz. Bu dönemde geniş ürün yelpazemize yeni modeller eklemeye ve AR-GE çalışmalarımızı sürdürmeye devam ettik. Her zaman ürünlerimizi geliştirerek ve in kaliteli şekilde üreterek markamızın faaliyetlerini sürdürüyoruz.

Gelişen teknoloji ve yenilikleri takip eden bir firmasınız. Sektörü bu konuda değerlendirebilir misiniz? Bu konuda iş ortaklarınızla karşılıklı iş hacmini artırmak adına önerebileceğiniz girişimler var mıdır?

Eminim ki diğer sektör firmaları iş ortaklarımız da, kendi grubunda bu pandemi döneminde daha fazla ürün satışı ve farklı ürünler ortaya çıkarma adına çalışmalarını sürdürüyorlardır. Bu konuda kendi firmam adına uyguladığım en önemli yöntemi sektör firmalarına önerebilirim. O da iş ortaklarını dinlemeleri… İş ortaklarımızla her zaman fikir alışverişinde bulunmalı, istişare içerisinde olmalıyız. Bir araya geldiğimizde mutlaka ürünlere olan talebi, ürün çeşitliliğini ve talep görmeyen ürünlerin nedenlerini konuşuruz. Önemli olan nihai tüketicinin ne istediğini en sağlıklı bir şekilde anlayıp o doğrultuda ürünler üretmek.

Yaz aylarının yaklaşmasıyla birlikte kuyumculuk sektöründe bir hareketlenme bekliyor musunuz? Bu yaz ağırlıklı olarak hangi ürünler ön planda olacak?

Geçen seneki iki aylık tam kapanma döneminden sonra da hiçbir beklentim olmamasına rağmen iş yoğunluğumuz ve gelen talepler bizi mutlu edecek boyutta oldu. Bu yıl ise Haziran ayından sonra yaşanılacak olan bir gevşeme ile alakalı yaz döneminde düğün cemiyetlerinde tekrar bileziğe talep olacaktır. Bunun neticesinde de işlerin hareketlenebileceğini öngörüyorum.

Bu yaz benim düşüncem gösterişli ama hafif ve modern ürünler ön plana çıkacaktır. Her geçen gün bilezikte genç jenerasyonun da talepleri oluyor. Genç kadınların bilezikten yana talepleri de renkli ve gösterişli hafif ürünlerden yönelik oluyor.

Yılın ikinci yarısı için nasıl bir strateji ile ilerlemeyi planlıyorsunuz?

Hiçbir zaman bir plan ya da strateji uygulamayı düşünmedim. Her zaman ortamın durumuna göre hareket etmeyi, bulunduğumuz kabın şeklini almaya önem gösterdiğim bir stratejim var. Her daim tedbirimizi alıyoruz, elimizden geldiği kadar da cevap vermek için çalışmalarımızı yapıyoruz. Her zaman AR-GE çalışmalarımızı yapıyor, yeni modellerimizi oluşabilecek taleplere göre stoklarımızda bulunduruyoruz. Model konusunda oldukça geniş bir vizyona ve ürün yelpazesine sahibiz. Bu nedenle oluşabilecek tüm taleplere yanıt verebiliyoruz.



Kerim Yılmaz








YALIN,ÇARPICI,ELEGAN
RETRO LUXURY
www.rotagold.com



Naim Gençoğlu

Yarım asırlık tecrübesiyle kuyumculuk sektörünün öncüleri arasında yer alan Gençoğlu Grup tarafından, sektördeki yoğun atölye talebini karşılayabilmek amacıyla, Kuyumcukent ve Vizyon Park'ın hemen yanında geliştirilen sanayi imarlı atölye projesi Elmas Kule'nin inşası hız kesmeden devam ediyor.

Gençoğlu Grup, yarım asırlık sektör tecrübesi ile atölye alanlarını yeniden tanımlıyor...



Gençoğlu Grup, sektördeki bu büyük ihtiyacı karşılamak amacıyla çıktığı yolda, sektörün getirdiği hassasiyetleri göz önünde bulundururken, kendi tecrübelerinin yanı sıra, alanlarında yüksek deneyime sahip özel firmalardan da danışmanlık alarak ilerliyor.

Birincil hedef kitlesi olarak belirlenen büyüme potansiyeli ve metrekare ihtiyacı yüksek olan firmalara yönelik şekilde geliştirilen Elmas Kule'de, her açıdan maksimum düzeyde gün ışığı alabilen cam cepheler, açılabilir şekilde tasarlanan pencere sistemleri, 4,15 metre standart kat yükseklikleri ve ferah balkon alanlarıyla daha özgür bir yapı oluşturuluyor.

Üst seviyede güvenlik sistemleri kullanılıyor

Makinelerin dış cepheden de alınabilmesi için özel olarak tasarlanan platform alanları, doğal afet yönetmeliklerine uygun şekilde tasarlanan ileri teknolojili yapılandırma sistemleri, olası yangın ihtimallerine karşı alev almaz nitelikte dış cephe malzemeleri, erken haber alma, sesli anons, otomatik yağmurlama, duman atma ve yazılımla işleyen mekanik basınçlandırma gibi sistemleriyle mevcut standartların ötesinde bir koruma sağlanması hedeflenmiş.

Aralık 2022 itibariyle sahipleriyle buluşması öngörülen, **kat irtifakı kurulmuş ve tapuları hazır** olan Elmas Kule projesi, Kuyumcukent'e 500 metreden az, Vizyon Park'a ise sadece 250 metre mesafede yükseliyor. Basın Ekspres üzerindeki konumu sayesinde E5 ve Tem otoyollarına direkt bağlantı avantajı sunan Elmas Kule, Marmaray ve diğer metro hatlarıyla entegre çalışacak olan yeni metro hattına yakınlığı ile ulaşım kolaylığı sağlayacak şekilde konumlandırılmış.

Mevcut bağlantıların haricinde, projenin bitimi ile eş zamanlı olarak kullanılmaya başlanacak olan proje ile Vizyon Park ve Kuyumcukent arasındaki direkt bağlantı yolunun kullanıma açılması için de hazırlıklar şimdiden başlatılmış.Tüm bina ortak alanlarının, çevresinin ve girişlerinin yüksek çözünürlüklü ve gece görüş özellikli kamera sistemleriyle 7/24 izlenip kayıt altına alınacağı projede, bina girişleri devamlı olarak metal dedektörü ve X-Ray cihazlarıyla kontrol edilecek olup, otopark girişlerinde de özel bariyer sistemleri kullanılarak üst seviyede bir güvenlik planlaması yapılmış.

Gerekli enerjinin yapının her alanına yeterli bir şekilde dağıtılmasını sağlamak amacıyla minimum 4.000 kVA güce sahip trafoların yanı sıra, yapı içerisindeki işleyişin hiçbir koşulda durmamasını sağlamak amacıyla da güç kesintilerinde senkronize olarak devreye girecek ve 24 saat kesintisiz tam besleme yapabilecek kapasiteye sahip jeneratörler tasarlanmış.

Bina içerisinde; atölyelerde üretim aşamasında oluşacak kimyasal atıkların arıtılarak, şebekeye temiz bir şekilde deşarj edilebilmesi için, konusunda uzman danışmanlar eşliğinde projelendirilen bir "Arıtma Tesisi" ve "Atık Alçı Toplama Odaları" teşkil edilmiş.

Proje, kısa sürede yüksek talep gördü

Her bağımsız bölüm için özel olarak tahsis edilmiş, kat başına 16 araçlık otopark alanı sağlanırken, misafir araçlar için ayrılmış özel otopark alanları, otopark alanları ile lobi alanları arasındaki geçiş için 3 adet, zemin kat ile üst katlar arasında dikey sirkülasyonun sağlanması için yüksek hızda 6 adet asansör kullanıma hazır olacak şekilde tasarlanarak, rahatlık ve konfor en üst seviyeye çıkarılmış.

Shell&Core olarak teslim edilecek, 268 ile 3.260 m² aralığında yapılandırılan ve sadece 60 adet bağımsız bölümün yer alacağı Elmas Kule'de, genel olarak komple kat alımı için firmalardan talep geldiğini belirten Gençoğlu Grup, henüz projenin başlarında olmalarına rağmen %53 oranında satışın tamamlandığını, talebin Kuyumcukent ve Vizyon Park ile sınırlı kalmayıp, farklı bölgelerde faaliyet gösteren kuyumculardan da ilgi gördüklerini belirtiyor.

Tel: +90 212 652 20 20
E-Mail: iletisim@elmaskule.com
Web: elmaskule.com
Satış Ofisi Adresi: Yenibosna Merkez Mahallesi, Kavak Sokak, No:20, Bahçelievler/İstanbul
Proje Adresi: Yenibosna Merkez Mahallesi, 29 Ekim Caddesi, Ladin Sokak, No:34 Bahçelievler/İstanbul

Ariş Pırlanta'dan
gelin adaylarına ışıltılı seçenekler...





Mücevherin öncü markası Ariş Pırlanta, hayatınızın en mutlu gününü pırlantanın eşsiz ışıltısıyla taçlandırıyor. Mutlu birlikteliğinizin o en özel gününde, size benzersiz seçenekleri ile eşlik eden Ariş Pırlanta ile çok daha büyüleyici olacaksınız.

Mücevherin öncü markası Ariş Pırlanta, hayatınızın en mutlu gününü pırlantanın eşsiz ışıltısıyla taçlandırıyor. Mutlu birlikteliğinizin o en özel gününde, size benzersiz seçenekleri ile eşlik eden Ariş Pırlanta ile çok daha büyüleyici olacaksınız.

Işıltınızı yıldızlar bile kıskanacak

Bir ömür mutluluğa adım attığınız düğün gününüzde pırlantanın sonsuz ışığıyla göz kamaştıracaksınız. Ariş'in olağanüstü işçiliği ve tasarımlarıyla herkesi kendine hayran bırakan pırlantalı bileklik, küpe, kolye ve yüzükler ile hayatınızın en özel "evet"ini derken ışıltınızı yıldızlar bile kıskanacak. Klasik modellerden en son trendlere kadar her zevke hitap eden zengin seçenekleri ile Ariş Pırlanta bu düğün sezonuna da damgasını vuracak. Ariş, göz alıcı evlilik koleksiyonunda tektaşlardan beştaşlara, setlerden alyanslara gelinlerin güzelliğini süsleyecek sayısız seçenek sunuyor.

Ariş Pırlanta'nın "Gerçek kalite doğru fiyat" anlayışıyla, onlarca şık tasarımdan oluşan Ariş Evlilik Koleksiyonu ve tüm ürünleri, www.arispirlanta.com ile Ariş mağazalarında sizleri bekliyor. Ariş'in tüm koleksiyonlarını ve sürprizlerini facebook (Ariş Pırlanta Sanatı) ve twitter (ArisPirlanta) sayfalarından da takip edebilirsiniz.






BAHADIR
Altın
www.bahadirkuyumculuk.com.tr

Pırlantada Deyince;

Elit Diamond



Pırlantanın A'dan Z'ye tüm detaylarını bilen, hem sektörün hem de markalarının gelişimi için oldukça yoğun mesai harcayan Elit Diamond, 20 yıldır yaptığı bu yatırımların geri dönüşünü başarıyla alıyor...

20 yıldır sektörde ara vermeden faaliyet gösteren Elit Diamond, geniş ürün yelpazesi ve başarılı pazarlama ağıyla iş ortaklarına kusursuzca hizmet vermeye devam ediyor. İstikrarlı büyümesini kurulduğu yıldan itibaren sürdüren, yeniliğe açık vizyonuyla sürekli kendini geliştiren Elit Diamond, tüm taleplere yanıt verebilecek ürün gamına sahip. Son yıllarda artan altın fiyatları nedeniyle mücevhere olan ilginin yoğunluğu sonucunda pazarda oluşan taleplere başarıyla yanıt verebilen Elit Diamond, en kaliteli ve her bütçeye uygun ürünleriyle hizmet vermeye devam ediyor. Taş kalitesi yanı sıra hizmet kalitesini de ön planda tutan Elit Diamond, başarı grafiğini her geçen gün üst seviyelere taşıyor.

Elit Diamond, hem markalarının gelişimi hem de ülkemizde pırlanta sektörünün gelişimi için bilinçlendirmeye ve yatırım yapmaya hız kesmeden devam ediyor.



www.elitdiamond.net



Kripto para alırken nelere dikkat etmek gerekir?

Kaç çeşit kripto para var, yatırım yaparken nelere dikkat etmek gerekir, yatırımcılar nereden başlamalı? Tüm bu soruların cevabını Coinvest Firma Yetkilisi Muhammet Bayram anlattı.

Firmanız hakkında bilgi verebilir misiniz? Hangi alanda hizmet veriyorsunuz?
Firmamız yaklaşık 6-7 ay önce hizmetlerine başladı. Kapalıçarşı içerisinde faaliyet gösteren firmamızda; kripto para alım-satım ve bilişim hizmetleri olarak faaliyetimiz devam etmektedir.

Temel kripto para çeşitlerinden bahsedebilir misiniz?
Temel kripto para çeşitleri; Bitcoin, Ethereum, Litecoin'dir.

Çok sayıda kripto para çeşidinin olmasının riskleri var mıdır?
Tabi ki vardır. Bir borsada ya da bir piyasada bu kadar fazla kripto para olması risk barındırıyor. Neden riski barındırıyor? Her kripto paranın bir projesi bulunmakta. Bu yüzden projesi ilerlemeyecek olan ya da mantıklı projeler olmayan kripto paralar muhtemelen gelecekte yok olacaklar, piyasadan silinecekler. Daha mantıklı, hayata uyarlanabilir, insana faydası olabilecek ya da sanal dünyaya, bilişim dünyasına faydası olabilecek projeler daha fazla ayakta kalacaktır. Sürdürülebilirliği olacaktır.

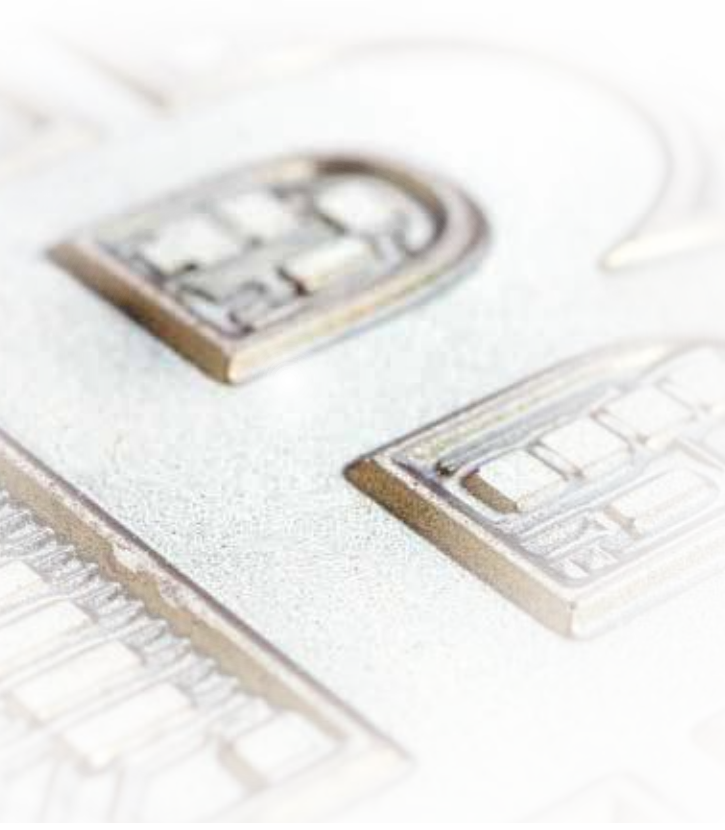
Yükseliş ve düşüş hareketi neye göre belirleniyor?
Tamamen piyasaya göre, alıcı ve satıcıya göre belirleniyor. Tabi çeşitli haberlerin çıkması da piyasayı etkiliyor. Bu durumda piyasa oyuncuları kripto ürünleri daha çok satmak istediği zaman fiyatlar aşağıya geliyor ya da daha çok almak istedikleri zaman fiyatlar yükseliyor.

Türkiye ve dünya gündemi kripto paralardaki hareketi etkiliyor mu?
Tabi ki etkiliyor. Her ülkenin, her devletin çıkarmış olduğu haber ister istemez olumlu ya da olumsuz olarak kripto para dünyasını etkiliyor. Son günlerde zaten bu konu ile ilgili vergilendirme ve yasaklar, özellikle Çin ve Amerika tarafından gelen haberler Bitcoin tarafında düşüş hareketine bir nebze etkili oldu. Türkiye'de de tabi yapılan düzenlemelerin etkisi olabilir ama dünya gündemi tarafından Amerika içindeki haberler takip ediliyor.

Yeni başlayan yatırımcılar için ne tür tavsiyelerde bulunabilirsiniz?
Çok riskli bir piyasa… Kendilerine zarar verebilecek olan miktardaki tutarları asla yatırım yapmalarını tavsiye etmiyorum. Daima kaybettikleri zaman o paraya ihtiyacı olmayacak olan miktarla işlem yapmalarını tavsiye ediyorum. Coin piyasası zaten hepsi riskli, çok aşırı dalgalanmalar meydana geliyor. Altcoin dediğimiz, yeni çıkan ve dalgalanma hareketi çok olan coin ürünlerini pek fazla tercih etmemelerini tavsiye ediyorum. Daha çok bilinen ve projeleri sağlam olan coinlere biraz daha uzun vadeli yatırım yapabilirler. Tabi ki kimseye net olan bir yatırım tavsiyesi veremiyoruz. Herkesin yatırım stratejisi, yatırım algısı, yatırım mantığı farklıdır.



Türkiye, dünya çapında kripto paraya en çok yatırım yapan ülkeler arasında yer alıyor.



"Koleksiyonlarımızı müşteri taleplerine göre hazırlıyoruz"

Son yıllarda mağazalarının yanı sıra pazar yerlerinde ve e-ticaret sitesi üzerinden ciddi bir kitleye ulaşan Özşen Kuyumculuk, izlediği stratejiler sayesinde başarılı bir grafik çiziyor. Bu alanda yakaladığı ivmeyi Voir Magazin okuyucularıyla paylaşan Firma Sahibi **Erkan Özşen**, önemli açıklamalarda bulundu.





Son yıllarda mağazalarınızın yanı sıra sosyal medya üzerinden de mücevherseverlere ulaşıyorsunuz. Rekabet ortamının güçlü olduğu bu platformda kitlenize ulaşma stratejileriniz nedir?

Gelişen ve her geçen gün değişen dünya düzeninde ticari faaliyetlerin de değişeceğini göz önünde bulundurarak 2018 yılından bu yana e-ticaret üzerinde çalışmalarımız mevcut. Bu sebeple vatandaşlarımızın aktif olarak kullanmış olduğu sosyal medya hesaplarına ulaşmak için sosyal medyayı etkili olarak kullanmaya çalışıyoruz. Satış ağımızı bu sosyal medya platformlarında ve e-ticaret sitesi olarak kurduğumuz www.erkanozsengold.com.tr adresimiz üzerinden yürütüyoruz. Daha önceleri bulunduğumuz bölgede perakende fuarlarına katılım göstermiştik. İlerleyen zamanlarda farklı bölgelerde bu tür fuarlara katılıp kitlemizi daha da genişletmek istiyoruz.



Bu yoğun rekabet ortamında sizi rakiplerinizden ayıran özellikler nedir?

Özşen Kuyumculuk / Erkan Özşen Gold Jewellery olarak müşteri portföyümüzü iyi tanıdığımızı ve kitlemizin ihtiyacına yönelik tasarımlar, ürünler oluşturduğumuzu düşünüyorum. Müşterilerimizin güncel ihtiyaçlarına her zaman için cevap vermeyi amaçlıyoruz ve taleplerini kesinlikle dikkate alıyoruz. Ürettiğimiz ürünleri müşterilerimizin talepleri doğrultusunda revize ediyoruz. Sonuç olarak son kullanıcı nihai tüketici oluyor önemli olan onların istekleri. İşin üretim kısmında da başarılı bir ekip çalışmamız var. Çizimden itibaren kalıp, döküm ve montaj işçiliğine kadar başarılı bir ekiple birlikte çalışıyoruz ve bu sinerji bizi her zaman bir adım öne çıkarıyor.

Pazar yerlerinde de ürünlerinizi görüyoruz. İnsanların internet üzerinden alışveriş yapmaları için güven ortamı oluştu mu?

İnternet ortamındaki pazaryerleri mutlaka bir güven veriyor. Fakat diğer şekilde bireysel satış yapan sayfalar için aynı şeyi söyleyemiyoruz. İnternet ortamında her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de art niyetli kişiler olabilir. Bu sebeple vatandaşlarımızdan bu yönde satış yapan sayfalar için mutlaka bir oda kaydı veya dernek kaydı istemelerini önemle rica ediyoruz. Art niyetli hiçbir esnaf oda ve dernek bünyesinde tutulmayacaktır.

Ağırlıklı olarak hangi ürünler tercih ediliyor?

Genel olarak ekonomik ve diğer günlük takılar ile kombin edilen ürünler tercih ediliyor. Biz de ürün çeşidimizi bu yönde hazırlıyoruz. Tabi ki mevsimsel özelliklerin de takı tercihinde etkisi oluyor. Önümüzdeki yaz mevsiminde; zincir, kolye, bileklik ve şahmeran tarzı ürünlerimiz öne çıkacaktır.

Özşen Kuyumculuk yıla nasıl bir başlangıç yaptı, yıl nasıl devam ediyor?

Özşen Kuyumculuk olarak interaktif mecrada yılbaşından itibaren istediğimiz ve hedeflediğimiz çizgide devam ediyoruz. Mağaza satışları yönünden baktığımızda yaşanan pandemi süreci dolayısıyla inişli çıkışlı bir süreç devam ediyor. Umuyoruz ki Haziran ayından itibaren normalleşme ve düğün sezonun açılmasıyla birlikte sektör olarak her alanda atölyeden perakende mağazaya kadar hızlı bir ivme yakalayacağımızı düşünüyorum.


erkanozzsen
GOLD JEWELLERY
erkan_ozsen_jewellery
www.erkanozsengold.com.tr
Dr.Sadık Ahmet Cad.No.93/A Şehzadeler/MANİSA
Tel:0236 231 21 68 Gsm.0533 370 69 43



Mustafa Atayık:
Odalar, 'Yetki Belgesi' sürecinde yer almalıdır

Perakende Kuyumcu Yönetmeliği'nin sağlıklı yürütülmesi için sürece mutlaka kuyumcu odalarının dahil edilmesi gerektiğini vurgulayan İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Mustafa Atayık, analiz ve raporlama yetkisinin tekrar Darphane uhdesine verilmesinin ticarette çok önemli sıkıntılara ve gecikmelere neden olacağını düşünüyoruz. Bu maddenin uygulanabilirliği bulunmuyor." dedi.

İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Başkanı Mustafa Atayık, Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelik'e ilişkin, "Düzenleme, dürüst esnafı koruyacak, kayıt dışılığın ve ayar sorunlarının getirdiği haksız rekabetin ortadan kaldırılmasına çok önemli katkılar sağlayacak." dedi. Atayık, Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan ve Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelik'e dair değerlendirmelerde bulundu. Taslak hazırlık sürecinde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve bakanlık yetkilileriyle görüşmelerini her daim sürdürdüklerini dile getiren Atayık, kuyumcu esnafının tepkisini çeken tüm maddelerin yönetmelik metninden çıkarıldığını gördüklerini söyledi. Atayık, "Ankara'da sektörümüzü temsilen oda olarak yaptığımız yoğun görüşmeler sonuç verdi ve oldukça olumlu, pozitif bir yönetmelik ortaya çıktı. Demo ürünün yasaklanması gibi dürüst esnafımızı koruyacak çalışmalarımız sonuç verdi." diye konuştu. Atayık, Resmi Gazete'de yayımlanan düzenlemenin dürüst esnafı koruyacağını, kayıt dışılığın ve ayar sorunlarının getirdiği haksız rekabetin ortadan kaldırılmasına çok önemli katkılar sağlayacağını vurguladı.

Sadece kuyum ticareti yapan perakende mağazaları kapsıyor

Mustafa Atayık, yönetmeliğin, sadece kuyum ticareti yapan perakende mağazaları kapsadığını, zamanla çözüme kavuşturulması gereken konular olabileceği için bakanlık yetkisine başvuruyu açık bırakan maddenin de bulunduğunu belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Kuyumcu oda üyeliği şartı aranması dışında, meslek odalarına bir görev addedilmemiş. Halbuki, Bilgi Sistemi'nin 6 ay içinde hazırlanacak olması, sistem hazır olunca buna bağlı yetki belgesi verilmesinin aynı süreçte ilerleyemeyeceği nedeniyle bir sıkışıklık yaşanabileceği öngörümüz var, bu nedenle bakanlığımız ile görüşerek, odalarımızın bu sistemi kullanmak suretiyle sürece dahil olmasını ve el birliğiyle hızlıca yetkilendirmelerin 31 Aralık 2021'e kadar yetiştirilmesini sağlamalıyız. Denetimler noktasında, değişikliğe açık bir konu var ama bakanlığımız ile bu konuyu da çözeceğimiz anlaşılıyor."

Yetkinin sadece Darphane'ye verilmesi, sıkıntılara yol açacak

İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Başkanı Atayık, ayar kontrolü, analiz ve raporlama yetkisinin daha önce Darphane tarafından İKO başta olmak üzere ayarevlerine verildiğini anımsatarak, yönetmelikle bu yetkinin tekrar Darphane uhdesine verilmesinin ticarette çok önemli sıkıntılara ve gecikmelere neden olacağını söyledi. Atayık, bu maddenin İstanbul'da veya diğer tüm illerde uygulanabilirliğinin bulunmadığını savundu.
Atayık, ayrıca İKO'nun Ticaret Bakanlığı Gümrük Tek Pencere sistemine dahil, ithalat ve ihracatın açma, kapama işlerinde yetkin hizmet veren bir kuruluş olduğunu bildirdi. Mustafa Atayık, "Bugüne kadar yüz binlerce dolar yatırım yapılan ve özellikle Darphane tarafından yetkilendirilen bu yapılanmaların, yıllardır kazanılan deneyimler yokmuş gibi konunun ele alınmasının doğru olmadığı, tekrar değerlendirilmesi gerektiği düşünülmekte ve bu noktada meslek odalarımızın birikimlerini değerlendirecek bir ifade değişikliğine gereksinim duyulmaktadır." diye konuştu.


EKOL
altın
KAMEROĞLU GROUP
www.ekolgold.com.tr



Jewellery Online International Network etkinliğine 100'e yakın ülke katıldı

Mücevher İhracatçıları Birliği, T.C. Ticaret Bakanlığı'nın desteği ile ikincisini 14 – 16 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirdiği "JOIN: Jewellery Online International Network" etkinliğine dünyanın dört bir yanındaki 100'e yakın ülkeden katılım gerçekleşti. Mücevher İhracatçıları Birliği, T.C. Ticaret Bakanlığı'nın desteği ile ikincisini 14 – 16 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirdiği "JOIN: Jewellery Online International Network" etkinliğine dünyanın dört bir yanındaki 100'e yakın ülkeden katılım gerçekleşti.

Dünya Mücevher Sektörü JOIN ile Buluştu, JBOX ile Ürünleri İnceledi

JOIN: Jewellery Online International Network etkinliğinin ikincisinde yaklaşık 1250 satınalmacının 52 Türk markası ile bir araya gelmesiyle 120 farklı ikili görüşmeye zemin hazırlandı. Türkiye'nin ilk sanal mücevher etkinliği olan





"JOIN:Jewellery Online International Network" ikinci kez gerçekleştirilerek üyelere dünyanın her bölgesinden satınalmacılarla buluşma imkânı, J – BOX ile ürünlerini %100 netlikle, yüksek çözünürlük (HD) kalitesinde canlı olarak servis edebilme fırsatı sunuldu.

eriş

MOUNTING ER
JEWELLERY L.C.C.



HEAD O/FICE:
NURUOSMANIYE CD NO:44 İSTANBUL/TURKEY + 90
212 526 6555
WWW.ERISJEWELLERY.COM

Ariş Pırlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş:

Yaz aylarında piyasaların hareketlenmesini bekliyoruz



Kapanmanın ardından normalleşme sürecinin başlamasıyla tüketicinin hızla alışverişe yöneleceğini beklediklerini belirten Ariş Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş, "Son bir yıla damgasını vuran pandeminin hız keseceğini ve kapanmanın ardından normalleşme ile birlikte özellikle yaz aylarında tüketicinin ertelediği alışverişlerle piyasaların hareketleneceğini öngörüyoruz" dedi.

114 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin en köklü mücevher markalarından Ariş Pırlanta'nın Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzeliş, son dönemdeki kapanmanın ardından normalleşme sürecinin başlamasıyla tüketicinin hızla alışverişe yöneleceğini beklediklerini ifade etti. Kerim Güzeliş, "Son bir yıla damgasını vuran pandeminin hız keseceğini ve son kapanma sürencin ardından normalleşme ile birlikte özellikle yaz aylarında tüketicinin ertelediği alışverişlerle birlikte piyasaların hareketleneceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

Tüketici ile kurulan bağ önemli

Pandemi ve kapanma dönemlerinin tüketiciyi online alışverişe yönelttiğini, son bir yılda dijitalleşmenin oldukça ivme kazandığını belirten Güzeliş, dijital alışverişin yükselişinin süreceğini söyledi. Bunun yanında normalleşme süreci ile birlikte tüketicinin pandemi psikolojisinden kurtularak fiziki alışverişe de yöneleceğini belirten Kerim Güzeliş, geçirdiğimiz sürecin tüketiciyle duygusal bağ kurma açısından önemli bir dönem olduğunu da dile getirdi. Güzeliş, pandemi sürecinde farklı mecralardan olmak üzere tüketiciyle iletişimi hiç kesmediklerinin altını çizerek şöyle konuştu: "Mağazalarımızın kapalı olduğu dönemi geçtiğimiz yıl kapanma döneminde olduğu gibi, online mağazamızla, TV ve dijital reklamlarımızla, müşterilerimizle iletişimi kesintisiz sürdürdüğümüz birebir aramalarımızla, satın alınan ürünü adrese en kısa sürede teslim ederek mevcut şartların elverdiği şekilde geçirdik. Bu sayede sektörde öncü olduğumuz online mağazamız sayesinde tüketicilerimizle buluştuk. Tüketiciyle kurulan bağ sürekli beslendiğinde bunun faydalarını orta ve uzun vadede görebiliyorsunuz. Normalleşme süreci ile birlikte piyasaların eskisinden fazla hareketleneceğine inanıyoruz." dedi.

Tercihler değişti

Pandemi sürecinde tüketici tercihlerinin de değiştiğini dile getiren Kerim Güzeliş, online alışverişle birlikte tüketicinin daha küçük, trendy, özel günlere yönelik hediye amaçlı ürünlere yöneldiğini belirtti. Satışlara bakıldığında adetsel olarak artış yüksek görünürken ciro açısından daha düşük olduğunu söyleyen Güzeliş, tektaş ve alyans gibi evlilik ürünlerinin yerini koruduğunu da sözlerine ekledi. 2021 yılının tüm dünya için bir yaraları sarma, iyileşme yılı olduğunu söyleyen Güzeliş, dünyanın pek çok ülkesinde pandeminin bittiğini ya da bitmek üzere olduğunu belirterek özellikle yılın ikinci yarısında, olağandışı bir durum olmadıkça toparlanmanın hızlanacağını umduklarını dile getirdi. Gerek istihdam kayıpları gerekse TL'nin durumu gibi unsurlarla Türkiye açısından bir geçiş yılı olacağını belirten Kerim Güzeliş, 2022 yılında dünya ve Türkiye için şartların daha iyi olmasını beklediklerini söyledi.



TAKI - SANAT - MODA

VOIR

Takı dünyasının kalbi burada atıyor...



Available on the App Store

GET IT ON Google play

Ekol Pırlanta
yeni ürünleriyle yaza hazır!



Taşkın Açılan
Kapalıçarşı mağaza müdürü

2021 yılı pandeminin gölgesinde devam ederken kısıtlamaların gevşetilmesi ve yaz sezonunun gelmesiyle birlikte kuyumculuk sektörü yaza hazırlanmaya başladı. Bu yıl 20. yılını kutlayan Ekol Pırlanta da en yeni ürünleriyle müşterilerinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor. Ekol Pırlanta Firma Yetkilisi **Taşkın Açılan**, hazırlıklarını ve yılın trendlerini Voir Magazin için anlattı.





Ekol Pırlanta bu yıl 20. yılını kutluyor. Kurulduğunuz günden bu güne Ekol Pırlanta'nın markalaşma sürecinden bahsedebilir misiniz?
20. yılımızda kurulmuş olduğumuz günden itibaren sunulan hizmet kalitesi, samimiyet, geniş ürün yelpazesi, yüksek kalite ve uygun fiyat özelliklerimiz, kuyumculuk sektöründeki meslektaşlarımız ve nihai tüketici tarafından tercih edilen firmalar arasında olmamızı sağladı. Uzun yıllara dayanan tecrübemiz emin adımlarla ilerlememizi sağladı. Alanında profesyonel ekibimiz ve geniş ürün yelpazemiz ile uzun yıllar daha aynı başarıyla faaliyetlerimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Pırlanta denince nihai tüketicide "lüks" algısı oluşuyor. Ancak son yıllarda bu algı yavaş yavaş yıkılmaya başlandı. Ürün yelpazeniz arasında uygun fiyatlı pırlantalar bulunuyor mu?
Son dönemlerde yükselen altın ve döviz fiyatlarından dolayı nihai tüketicinin alım gücünün düşmesiyle biz de Ekol olarak uygun fiyatlı ve kaliteli ürünler sunmaya başladık. Her bütçeye uygun, geniş ve sınırsız seçenekler sunuyoruz.

2021 yılının ilk yarısını geride bırakmak üzereyiz. Ekol için nasıl bir süreç oldu, ikinci çeyrek için planlarınız nelerdir?
2021 yılının ilk yarısında pandemiden dolayı tüm sektörlerde olduğu gibi kuyumculuk sektöründe de durağan bir dönem yaşandı. Yılın ikinci yarısında ertelenen talepler nedeniyle daha iyi bir dönem geçireceğimizi düşünüyoruz. Hazırlıklarımızı ve tasarımlarımızı yaz dönemi için sunmaya hazırız.

Bu yıl pırlantada trend ne yönde ilerleyecek?
Bu yıl da her yıl olduğu gibi tektaş, beştaş, bagetli ürünler, hafif bileklikler, suyolu ve elmas modellerin ön plana çıkacağını öngörüyoruz.







Sina Pırlanta;

"Sağlığınız bizim için her şeyden önemli"

Korona virüs önlemleri doğrultusunda; müşteri, iş ortakları ve personel hijyeni konusunda üst seviyede tedbirler sunan Sina Pırlanta, mağaza ve satış noktalarına dünyanın en kaliteli maskesi olarak kabul edilen FFP2 (N95) maskeleri hediye etmeye devam ediyor.

Tüm dünya korona virüs salgını nedeniyle zor günler geçirmeye devam ediyor. Alınan tedbirler ve tam kapanma doğrultusunda her ne kadar yayılma oranı kontrol altına alınsa da, Sina Pırlanta tedbirleri elden bırakmamak adına sunduğu hizmetleri en üst seviyede tutuyor. Bu nedenle müşteri, iş ortakları ve personel sağlığını her şeyden önce tutan Sina Pırlanta, dünyanın en kaliteli maskesi olarak kabul edilen FFP2 (N95) maskeleri iş ortaklarına ve müşterilerine hediye olarak dağıtmaya devam ediyor. Tüm satış noktaları ve mağazaların maske ihtiyaçlarını karşılamak için özen gösteren Sina Pırlanta, virüse karşı yüksek koruyuculuk özelliği bulunan N95 maskeleri tercih ediyor



Hijyen kuralları en üst seviyelerde tutuluyor

Düzenli olarak Dünya Sağlık Örgütü tarafından belirlenen standartlara uygun elektronik sıvı dezenfeksiyon işlemi ile Sina Pırlanta mağazaları dezenfekte edilmeye devam ediyor. Mağazalarda oluşturulan kişisel hijyen noktaları ile de personel ve müşterilerin hijyeni sürekli olarak sağlanıyor.



sina pırlanta

SİZ DE SİNA PIRLANTA AİLESİNİN BİR PARÇASI OLABİLİRSİNİZ!

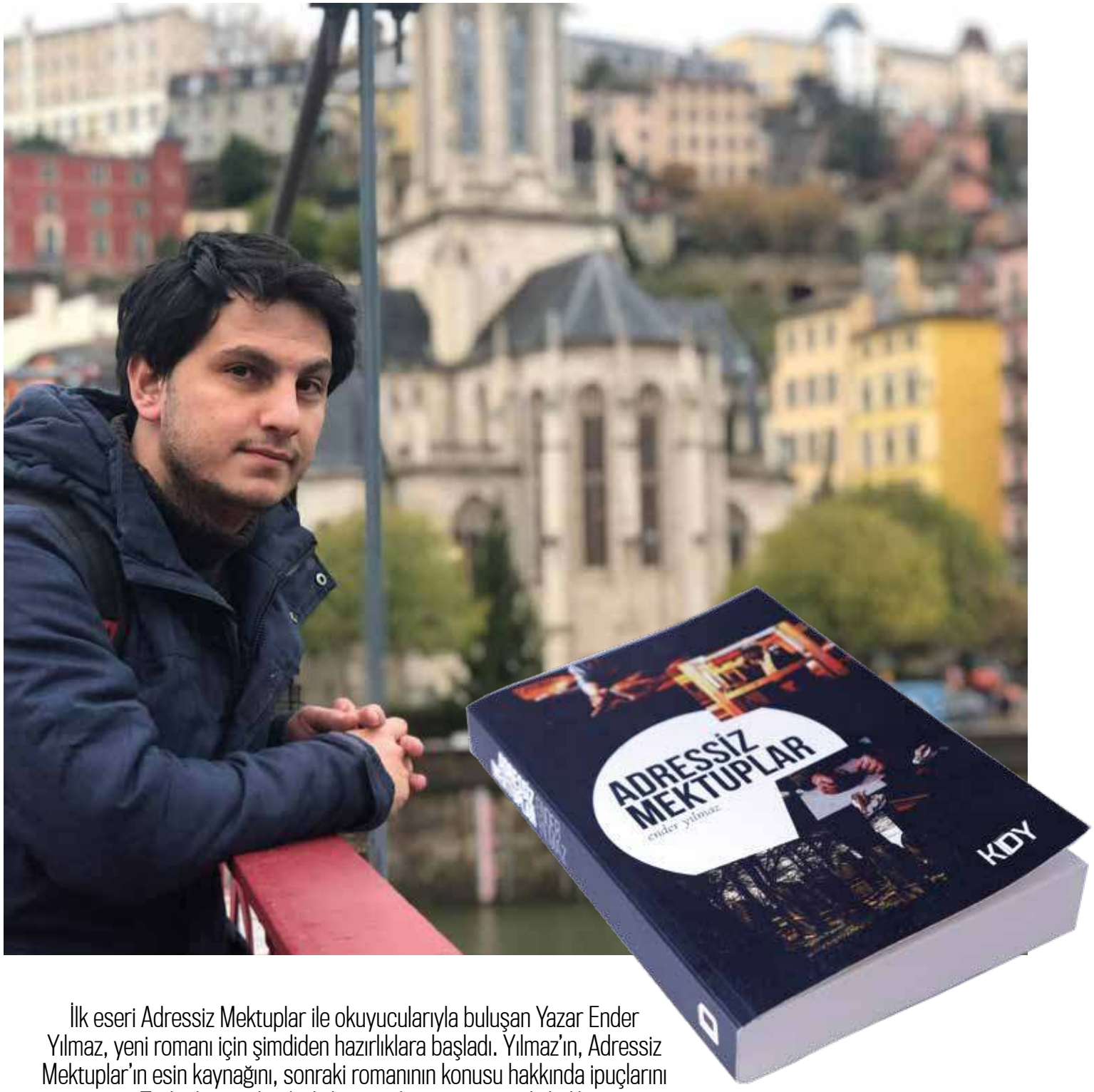
TÜRKİYE'NİN TÜM BÖLGELERİNE BAYİLİK VERMEYE DEVAM EDİYORUZ!



www.sinapirlanta.com

Sina Pırlanta Merkez Mağaza: Mollafenari Mah. Şerefefendi Cad. No: 59
Nuruosmaniye-Fatih / İstanbul
T: 0212 527 50 80

Yılmaz, Adressiz Mektuplar'ın ardından yeni roman hazırlıklarına başladı



İlk eseri Adressiz Mektuplar ile okuyucularıyla buluşan Yazar Ender Yılmaz, yeni romanı için şimdiden hazırlıklara başladı. Yılmaz'ın, Adressiz Mektuplar'ın esin kaynağını, sonraki romanının konusu hakkında ipuçlarını ve Türk okuyucular ile ilgili yorumlarını sizin için dinledik.



Ender Yılmaz'ı kendinizi okuyucularımız için tanıtabilir misiniz?
11 Temmuz 1990 doğumluyum. Mali müşavir olarak çalışıyorum. Yirmili yaşlarımdan beri sanatla ilgileniyorum. Çeşitli tiyatro topluluklarında ve film atölyelerinde bulundum. 2014 yılına edebiyatımıza yeni yazarlar kazandırmak umuduyla bir dergi çıkardım. Dergiyi kapattıktan sonra bir süre kişisel kariyerime odaklanarak yazmaya ara verdim. Evlere kapandığımız bu dönemi fırsat bilerek romanıma başladım. Her insanın yeni bir kitap, hayatınsa eşsiz bir roman olduğunu düşünerek kendimi ancak yazarak ifade edebiliyorum.

Yolunuz edebiyatla nasıl kesişti?
On altı yaşlarıma kadar ara sıra kitap okuyan biriydim. O yaşlarda ilk kez Nazım Hikmet'le tanıştım. Açıklaması oldukça zor olan duyguların kısacık bir şiire sığdırılmış olması, edebiyatın ne kadar güçlü olduğunu bana gösterdi. Yazı dünyasının cazibesine kapıldıktan sonra kendimi oradan alamadım. Hayatımda şiirin etkisi ağırlıklı olarak devam ederken bir yandan Dostoyevski, Gogol, Tolstoy, Victor Hugo gibi büyük yazarlar beni romana çekmeye başladı. Orhan Pamuk'un bizim insanlarımızı anlatmasına duyduğum hayranlıkla Türk Edebiyatına daha çok ağırlık vermeye başladım. Sonrasında bu serüven beni kendi romanımı yazmaya götürdü.

Adressiz Mektuplar ile okuyucularınızla buluştunuz. Eserinizin çıkış noktası nedir, sizi bu konuyu yazmaya iten nedenler nedir?
Mezarlıklar her zaman ilgimi çekmiştir, insanın en samimi davrandığı yerlerdir. Aklımda ilk olarak hiç tanımadığı bir ölünün mezar taşlarıyla konuşan bir adam düşüncesi belirdi. Daha sonra bu adama, topluma ayak uyduramaması nedeniyle tanımadığı kişileri arattım, bilmediği insanlara mektuplar yazdırdım. Kahramanımız Ekrem'e, ailesine yabancı Hamit'i, bir türlü kendisi olamayan Elif'i, hayallerini hep öteleyen Ahmet'i ve diğer kahramanları da katarak bir roman yazmış oldum.

Yeni bir projeniz var mı?
İlk romanımda yaşanmamışlık temasını izlemiştim. Aynı evin içinde yaşayıp birbirine yabancı ailelerin yaşadığını ancak insanın en çok kendine yabancı olduğunu anlatmaya çalışmıştım. Yeni romanımda, yaşanmışlığımızın bize bıraktığı yüke ve yanlış yaşadığımız hayatın acısına odaklanıyorum. Yakın zamanda yeni romana başlamayı umuyorum.

Hedeflerinizden ve hayallerinizden bahsedebilir misiniz?
Büyük hayaller kurup, küçük hedeflere odaklanmak gerektiğini düşünüyorum. Şimdilik Türk Edebiyatında yerimi alabilmek en büyük hedefim. Adressiz Mektuplar'dan daha iyi bir roman yazmaya odaklanıyorum.

Adressiz Mektuplar hayatınızda neler değiştirdi?
Yıllardır hayalini kurduğum kitabı bitirebilmiş olmak üzerimden büyük bir yük kaldırdı ancak çok kısa bir zaman sonra çok daha iyisini yazma dürtüsü omuzlarıma daha ağır bir yük bindirdi.

Ülkemizde okuma oranları ve yazarlara verilen değeri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Ülkemizde okunma oranları oldukça düşük. Az bulunan okurlarınsa popülist bir tavrı var. Popüler olanı okumayı ve konuşmayı seviyorlar. Ancak bu kitaplar okurlar üzerinden büyük bir etki bırakamıyor, kısa zaman sonra yerini başka bir popüler esere bırakıyorlar. Okurlar tanınmamış yazarlara daha çok şans verirse edebiyatın daha çok gelişeceğine inanıyorum.

Unutulmaz sloganların yaratıcı fikir tasarımcısı;

Eda Başol Karadağ



Bazen bir slogan markanın ürünlerinin daha çok önüne geçer ve onunla anılmaya başlar. Bu noktada markanın yükselişini, kalitesini ve adeta kaderini belirleyen en önemli unsurlardandır slogan, marka planlama süreci gibi unsurlar. Birçok markaya bu konuda önemli katkılarda bulunmuş olan Kreatif ve Stratejik Marka Danışmanı Eda Başol Karadağ, yeni başlayacağınız bu yolda çalışmalarınıza ışık tutacak çok önemli ipuçları verdi.

Biraz kendinizden bahseder misiniz?
İstanbul doğumluyum. Lise eğitimimi tamamladıktan sonra perakende sektöründe çalışma hayatına başladım. Bir yandan çalışırken diğer yandan, alanında uzman çok değerli hocalardan pazarlama, müşteri ilişkileri, stratejik planlama gibi konularda eğitimler aldım. Hem ülkemizde hem yurtdışında bir çok fikir üretme atölyesine (workshop) ve seminere katıldım. Çok kıymetli ve büyük markalarda uzun yıllar Kurumsal İletişim ve Marka yöneticiliği yaptım. Sonrasında kendi şirketimi kurdum ve markalara stratejik & kreatif danışmanlık vermeye başladım. Büyük bir tutku ve aşkla icra ettiğim, kendimi gerçekleştirdiğime inandığım bu meslek, benim için bir varoluş biçimi! Bir yandan danışmanlık devam ederken diğer yandan öğrenciler yetiştirmek arzusundayım. Bu sebeple minik bir sıralama farkı ile mesleki kariyerin ardından akademik kariyer için kolları sıvadım. İstanbul Üniversitesi İletişim fakültesinde okuyorum, son sınıftayım. Türkiye'de Markalaşma ve İletişim konusunda eğitim verecek olan bir okul hayalim var. Ayrıca yine markalaşma konusunda bana özgü bir perspektifle kaleme aldığım bir kitap hazırlığı içerisindeyim. 17 yılı Marka ve İletişim alanında olmak üzere, 22 yıldır çalışma hayatının içindeyim. Son 5 yıldır da "İletişimdebir" isimli kendi şirketim üzerinden, markalara danışmanlık veriyorum.

Yaptığınız işi biraz anlatabilir misiniz?
Elbette, zevkle! Markayı bir insan gibi düşünelim. Ben bu insanın ruhu ve bedeni üzerine odaklanıyorum. Bu insanın sahip olduğu değerler ve nasıl göründüğüne dair tüm detaylar benim sorumluluk alanımda.
Yeni doğan, doğacak olan yahut çok zaman önce doğmuş olan markalar için kurgusal tasarım yapıyorum. Markaya bir hikâye yazmakla işe başlıyorum. Ardından söz konusu markanın sahip olduğu gerçekler paralelinde, stratejik hedeflerini belirlerken diğer yandan algı yönetimi & marka değerini yükseltmek için tüm iletişim disiplinlerini kullanarak bütünsel bir kimlik tasarlıyorum. Ve elbette bunu marka sahipleri ile birlikte yapıyoruz. Uzun süren toplantılar ve bitmek bilmeyen beyin fırtınaları...
Keyifli fakat hayatî olan bu sürece rehberlik ediyorum.
Anlık kararlar ve günü kurtarmak üzere bulunan çözümler, çoğu zaman marka için hayatî tehlike yaratabiliyor. Benim etki alanım tam da burada başlıyor aslında. İhtiyaçlar, gerçekler ve vizyon arasında bir köprü kurmaya çalışıyorum. Bir yandan oluşturduğumuz marka kimliğini korumaya çalışırken, diğer yandan bu kimliğin değerini arttırmaya yönelik kreatif projeler geliştiriyorum. Markayı rakiplerinden ayrıştıran ve tercih edilmesine sebep olan dinamik ve güçlü çözümler üretmeye odaklanıyorum.

Bir markayı, marka yapan şey nedir sizce?
Şirketin kimliği, marka özü ve konumlandırmasına yönelik düşünceler başlamış ise marka olmak adına ilk adım atılmıştır diyebiliriz. Ardından bu kimliği hedef kitleye anlatmak için iletişim süreci başlar. İletişim, reklam ve PR çalışmaları, perakende ortamı, tüketici ile fiziksel temas vb. tüm detaylar, oluşturulan kurgu üzerine inşa edilir. İstikrar kıymetlidir. Markanın özü değişebilir değildir, olmamalıdır. Markayı marka yapan şey istikrardır diyebiliriz.
Farklı sektörlerde farklı markalar ile çalışıyorsunuz. Markalaşma süreci sektörel bazda farklılık gösteriyor mu?
Prensip olarak işleyiş değişmez. Fakat söz konusu sektörde marka sayısı fazla ise; zaman ve bütçe konusunda kayıplar yaşamamak için daha da yaratıcı ve özgün çözümler üretmek gerekir. Markanın özünden kopmadan fark yaratmak stratejik bir meseledir. Markayı kendi sektörü içinde öne çıkaracak ve tercih edilir kılacak, stratejisini destekleyen kreatif projeler / kampanyalar yaratmak da çok önemli elbette.

Oldukça ses getiren ve sektöre yön veren bir slogan yarattınız.

"Otur bi' cay içelim" Bu sloganın oluşum hikâyesinden bahseder misiniz?
Bu sloganı Karafırın markası için 2013 yılında oluşturdum. Birlikte çalışmaya başladığımız ilk yıllarda pastane olarak bilinirliği olan bir markaydı. Yeni bir konumlandırmaya ihtiyaç duyuyorlardı. Cafe / restaurant 'a evrilmek üzere bir dönüşüm talebi içerisindeydiler. Markanın sahip olduğu kültürel birikim paralelinde; kimliği, değerleri ve kurgusunu yeniden tasarladık.
Oluşturduğum kurguyu hedef kitleye anlatmanın en sade ve en direkt yolunu da bulmalıydım. Benim bir çalışma tekniğim var. Markayı bütünsel bir bakış açısı ile yönetmek gerektiğine inanırım. Parçaları birleştir ve resmi tamamla! Bu prensipte slogan; marka kurgusu ve marka ruhuna uygun olmalıdır. Diğer tüm unsurlar gibi!

"Slogan, marka kurgusu ve ruhuna uygun olmalıdır" dediniz. Bunu destekleyen diğer unsurlardan bahsettiniz, bunu biraz açar mısınız?
Markanın ruhu gözle görülmeyen değerleridir. Hedef kitle ile temas ettiğiniz gözle görülür tüm detaylar fiziksel temas noktalarıdır. Mimari konsept, ambalaj, personel kıyafeti, vitrin, ürün, mağaza içindeki koku, müzik, vs vs... Perakende ortamı da bu kurgunun hissedildiği en önemli alandır. Bu sebeple perakende ortamında da tüm fiziksel ve duyusal unsurları aynı kurguda birleştirmek çok önemlidir. Mimari konsepte dâhil edilen kuzine -ki bu marka ruhunu yansıtan çok önemli bir metafordur -, sloganın mağaza içinde duvara yazılı olması, hikâyeleştirilmiş bir sahnenin vitrinde konumlandırılması -ki bu da sektörde bir ilktir- poşet olarak kullanılan pazar fileleri, tip box kutusunun bir demlik olması, adının "bahşiş kumbarası» olarak revize edilmesi, menü tasarımının eski gazete tadında olması, Amerikan servis tasarımlarından sunum ekipmanlarına, personel kıyafetinden özel gün hediye fikirlerine kadar gözle görülebilen ve hissedilen her detay; benim bu kurgu paralelinde konsepte eklediğim unsurlardır.

Markalar için yarattığınız projelerden birkaç örnek verebilir misiniz?
Mücevher sektöründe Assos pırlanta markası için kurguladığım, MW birbirini tamamlayan alyans konseptinden bahsedebilirim. Çıkış noktası birbirini tamamlayan çiftlerdir. Kadın ve erkek (Man Woman) aynı bütünün iki yarısıdır. Bu fikirden yola çıkarak yarattım. Bir bütünün iki yarısı olan yüzükler tasarladık ve bu sektörde yine çok fark yaratan ve ilham veren bir konsept oldu. 2008 yılından bu güne halen bu konsept altında ürünler tasarlanıp sunulmaktadır. Yine aynı marka için oluşturduğum, "İçimdeki Pırlanta" çok özel bir konsepttir. Evlilik teklifleri ile anılan tek taş pırlanta algısını bambaşka bir ürünle birleştirerek, özel bir satın alma dönemi yaratmış olduk. Hamile bir kadının içindeki bebeğine ithafen kurguladığım bir üründür. Çünkü bir kadının en kıymetli mücevheri / pırlantası bebeğidir. Bu fikirden yola çıkarak oluşturduğum bir konsepttir. Sektörde birçok marka bu tasarımın benzerini yaptı ve ürün epey taklit edildi.
Karafırın markası için sevgililer günü hediye alternatifi olarak sunduğum,"ekmek" ile de özel bir fark yaratmıştık. Cahit Sıtkı Tarancı'nın bir şiirinden yola çıkarak kurgulamıştım bunu. "Desem ki sen benim için hava kadar lazım, ekmek kadar mübarek, su gibi aziz bir şeysin. Nimettensin sevgilim, nimettensin" Bu dizeler ilham olmuştu bana. Bu şiiri de içine not olarak ekleyerek, sevgiliye hediye edilecek özel ambalajında ekmekler hazırlamıştık. Ekmek kadar vazgeçilmez ve kutsal sevgililere ithafen... Örnekler bende bitmez

8) Markalaşma ve iletişim konusunda, bu mesleği seçecek gençler için bir öneri, bir tüy o ya da bir tavsiyeniz olur mu?
Bu anlamda kapım herkese açık! Tecrübelerimi seve seve paylaşırım. İletişimdebir.com.tr sitesinden ya da @iletisimdebir instagram sayfamdan bana ulaşabilirler. Öneri, tavsiye ya da tüyo demeyelim ama naçizane şunu söyleyebilirim; Yaratıcı düşünebilmek büyük avantaj! Bildiklerini farklı bakış açılarıyla harmanlayabilen, başka türlü düşünebilen, üretken, akla ilk geleni yapmayı reddeden, kreatif nüveler taşıyan kişiler bu meslekte çok daha başarılı olacaktır. Üretirken duyduğum heyecanı bir yana bırakın, ben size bunları anlatırken bile büyük heyecan duyuyorum. Heyecan çok kıymetli! Bu iş onlara heyecan veriyorsa devam!...

"Yaratıcı düşünmek büyük avantaj" dediniz. Peki, yaratıcı düşünce nasıl geliştirilir?
Şahane bir soru! Her insan yaratıcı olmalıdır ya da olabilir demek doğru olmaz. Doğuştan gelen yetenek setiniz buna uygun olmalı muhakkak. Fakat her insan tekinin, bulunduğu halden daha yaratıcı olabileceği bir hâl mutlaka vardır. O'nu keşfetmek işe yarayabilir. Size heyecan katan her şey ilham da verir. İlham peşinde koşmak önemli. Heyecanla ilham kol kola! Arayışta olmak mühim! Ben İstanbul'da yaşıyorum, her yorgun şehirli gibi Ege'ye göç planlarım var. Şu an Bodrum' un bir köyündeyim. Tamamı olmasa da, en azından yılın belli bir bölümünü burada geçirmek istiyorum. Burada olmak inanılmaz iyi geliyor bana, enerjimi yükseltiyor. Her gün mutlaka en az bir marka için güçlü bir fikir ve proje üretiyorum. Nasıl ki bir enstrüman çalmak için her gün biraz egzersiz yapmalısınız, benim egzersizim de bu. Bâkir doğanın içinde, fikir tasarlıyorum. Mesela bir ineği izleyip, çok iyi bildiğiniz dev bir pastörize süt markası için yepyeni bir slogan ve bir proje oluşturdum. Çok yakında duyarsınız :)



SWAROVSKI HARİKALAR DİYARI





VOIR



Handan Duran Keltek

125. yılını özel bir koleksiyonla taçlandıran Swarovski. çarpıcı ve radikal bir vizyonla yeni bir döneme başlıyor. Renk, boyut ve tasarıma çarpıcı ve güçlü bir yaklaşım katan Swarovski koleksiyonu, bir vizyona sahip gelecek jenerasyonların Swarovski'ye olan bakış açısını yeniden tanımlıyor.







Görenleri harikalar diyarına götüren Swarovski Kreatif Direktörü olan Giovanna Engelbert'in «Matematiğin Sihirli Bahçesi" adını verdiği koleksiyonda kristalin sihirli dünyasında yer alan takılarını gözler önüne serdi. Tasarımlar; ölçüsü, kesimi ve cesur renk seçimi yaratıcı bir yaklaşım ile tüm dünyayı etkiledi.

Daniel Swarovski'nin ilk çizimleri Giovanna esin kaynağı olurken "Bilimin ve sihrin buluştuğu, fazlanın ve zarafetin çarpıştığı bir yer olan Wonderlab, Swarovski'deki yeni dünyamıza davet ettiğimiz herkesin deneyimlemesi gereken harika bir his." cümlesiyle devam ediyor. Sınır tanımayan yeni yaklaşımı ile Swarovski 125. Yılını kutlarken, tüm dünya mağazalarına, renk, ölçü ve boyut anlayışıyla ilham kaynağı oldu.

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor



LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr





melis göral



sina pırlanta



Victoria's Secret

Stil sahibi anneler için...

Birçok marka İlkbahar-Yaz kreasyonlarını sergilemeye başladı. Anneler Günü koleksiyonlarına da yer verilen koleksiyonlarda; güçlü, dinamik ve renkli tasarımlar dikkat çekiyor.

zen diamond



Nine West



altınbaş



network



network



kuyumcukent AVM
EVLİLİK ve ALTIN ALIŞVERİŞ MERKEZİ

EVLİLİK İÇİN İHTİYACINIZ OLANDAN DAHA FAZLASI

Mücevherlerden davetiyeye, gelinlik ve damatlıktan balayı organizasyonlarına kadar ihtiyacınız olan herşey Kuyumcukent AVM'de

MÜCEVHER | BEYAZ EŞYA | NİKAH SALONU | GÜMÜŞ
ÇİÇEK ve BUKET | FOTOĞRAF | ARAÇ | GELİNLİK | ÇEYİZ
DÜĞÜN ORGANİZASYONU | DAVETİYE | TEKSTİL | BALAYI ORGANİZASYONU

kuyumcukentavm.com.tr

kuyumcukent

Yenibosna Merkez Mahallesi Ladin Sokak No.4 PK 1005 Bahçelievler İSTANBUL
T. 0850 200 22 20 / 0212 603 00 00 **F.** 0212 603 00 10
info@kuyumcukentavm.com.tr

KİAŞ
Kuyumcukent İşletme A.Ş.



Bahadır Benzer

Mücevher Alışverişlerin de Kripto Para Kullanımı



Rakamlardan ve harflerden oluşan sanal para. Temelleri daha eski yıllara dayanan fakat resmi olarak 1995 yılında Digi cash olarak çıkan kripto paradan bahsediyorum. Yayılması ve kullanım ihtiyacı duyulması 2008 ABD merkezli küresel krizi bekleyen kripto para, şimdilerde çok popüler. Blockchain'in çıkması ile birlikte üretilebilir hale gelen bitcoin hayatımızın bir çok alanına girmeye başladı bile. Bitcoin ile ilk alışveriş 2010 yılında 10,000 ฿ bitcoin ile, yanlış okumadınız, onbin Bitcoin ile 2 adet pizza alınarak yapıldı. İlk çıktığında 1$=1309 ฿ idi, 2021 yılına geldiğimizde 1฿=56,780$ oldu.



TIFFANY BANGLE

฿ 0.211680



CHOPARD
HAPPY CROSSBODY BAG

฿ 0.024570

Peki nedir bu kripto para?

Önce Kripto sözünün açılımına bakalım; Kripto yani Kriptografi, okunabilir durumdaki bir verinin içerdiği bilginin, istenmeyen taraflarca anlaşılamayacak hale dönüştürülmesin deki kullanılan yöntemlerin tümüdür. Yani dijital bir verinin şifrelenme işlemlerinin tümüne kriptografi, bu işlemlerde harcanan dijital işlemin karşılığına kripto para denmektedir.

Gelelim Kripto para ile yapılan alışverişlere. Dünyanın bir çok bölgesinde devletler ve bankalar tarafından kabul gören kripto varlık sistemi ile yiyecekten giyeceğe, arabadan eve kadar aklınıza gelebilecek her şeyi satın alabiliyorsunuz.

Ülkemizde de son zamanlarda yoğun ilgi gören kripto varlıklar ile alış veriş mümkün. Kuyumculuk sektöründe de kullanılmaya başlanan kripto para ile alışverişler için bazı firmalar ödeme şeklini Bitcoin üzerinden değerlendirmekteler. Bildiğimiz tüm ünlü markalara ait mücevherleri Bitcoin ile almak mümkün. Avrupa ve Amerika da yaygın kullanımı olan Bitcoin ve alt coinleri; Uzakdoğu, Ortadoğu ve Rus bölgelerinde de görmek artık çok olağan.

Sektör olarak henüz hayatımızda yeni olup hızla değer kazanan ve geleceğin para şekli olarak adlandırılan Kripto ödeme sistemine ayak uydurmamız gerektiği aşikar fakat, son zamanlarda adı batan ve dolandırılan insanlar ile anılan Kripto para dünyasına girerken çok dikkatli olmalıyız. Satın alacağımız sanal cüzdan ve transfer işlemleri için kullanacağımız kripto para şirketlerini önceden iyi araştırmalı yada mümkün ise sanal cüzdanımızı kendimiz yönetmeliyiz.



VAN CLEEF& ARPELS PENDANT

฿ 0.200970



ROLEX
YACHT-MASTER II

฿ 1.008000

"Kuyumculuk Sektörünün Türkiye'deki Buluşma Noktası"

ISTANBUL JEWELRY SHOW

İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

07-10 EKİM 2021

İstanbul Fuar Merkezi, CNR Expo



Informa AllSecure

Istanbul Jewelry Show bir Informa AllSecure etkinliğidir.

www.istanbuljewelryshow.com

İşbirliği ile

Resmi Uluslararası Medya Ortağı

Resmi Online Medya Ortağı

Üyesidir

Destekleyen Kurumlar

Kasa Sponsoru

Organizatör

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

MJ | MURAD JEWELLERY

Yenibosna Mah Ladin Sok No: 4 Kuyumcukent AVM
Zümrüt Sk No:55 Bahçelievler/ İstanbul
info@muradgold.com www.muradgold.com
Tel:+90212 6032025 +90 533 367 2288





Türkiye'nin Maldivleri

Salda Gölü...

Türkiye, dört bir yanında bulunan doğal cennetleriyle adeta büyüleyici yerlere sahip. Bunlardan biri de hiç kuşkusuz ki Salda Gölü. Bembeyaz kumsalı ve mavinin birçok rengini içinde bulunduran sularıyla Salda Gölü Türkiye'nin görülmesi gereken en güzel doğal güzellikleri arasında yer alıyor.



Burdur'un Yeşilova İlçesinde kapalı havzada yer alan Salda Gölü, son yılların en popüler turistik adreslerinden biri haline geldi. Son yıllarda rekor sayıda ziyaretçiye ev sahipliği yapan Salda Gölü, konum olarak da oldukça kolay bir ulaşıma sahip. Özellikle tatil bölgelerine olan yakınlığıyla tatil gidiş ya da dönüşünde mutlaka ziyaret edilmesi gereken adreslerden biri… Maldivler'deki beyaz kumsalı andıran kireçli kıyıları, mavinin bin bir rengine sahip sularıyla Salda Gölü'nün bir diğer özelliği de Mars'ın yüzeyi ile aynı jeolojik özellikleri ve mineral yapısını taşıyan yerlerden biri olması.



Salda Gölü'nde ne yapılır?

- 44 kilometrekarelik Salda Gölü etrafı görülmeli.
- Salda'nın adalarını keşfe çıkabilirsiniz.
- Harika bir gün batımı seyredebilirsiniz.
- Salda Gölü'nün ormanlarında doğa yürüyüşlerine çıkabilirsin.
- Salda Gölü'nde yüzebilir ve dalış yapabilirsiniz.
- Kamp yapabilirsiniz.
- Fotoğraf çekimi gerçekleştirebilir, harika kareler yakalayabilirsiniz.
- Salda Gölü etrafında bulunan çamur ile maske yapabilirsiniz.
- Su sporları ve yamaç paraşütü yapabilirsiniz.

Nerede kalınır?

Salda Gölü etrafında yalnızca bir otel bulunmaktadır. Gölün çevresi sit alanı kabul edildiği için yapılaşma yasaktır. Ancak konaklamak için Yeşilova ilçe merkezindeki otelleri tercih edebilirsiniz.





TAKI - SANAT - MODA

VOIR

Takı dünyasının kalbi burada atıyor...











App Store

Google play

www.voirmagazin.com

Oscar Töreni'nin göz kamaştıran mücevherleri



Zendaya
Bvlgari

Bu yıl 93'üncü kez sahiplerini bulan Oscar Ödülleri Korona Virüs salgını nedeniyle sönük geçti. Yıldızların dikkat çekici mücevherleri kırmızı halı görünümlerine oldukça önemli bir hava kattı.



Laura Pausini
Bvlgari



Han Ye-ri
Louis Vuitton

93. Oscar Ödülleri, sosyal mesafe gereklilikleri nedeniyle geçmiş yıllara oranla sönük geçse de, gecenin yıldızları göz kamaştırıcı görüntüleriyle gecede hazır bulundu.
Elmas takılar, dikkat çekici pırlanta kolyeler, kişiselleştirilmiş mücevherler kırmızı halıda göz kamaştıran görüntüler oluşturdu. Gecenin en ışıltılı parçası ise 6 milyon dolar değerindeki Bulgari mücevheriyle Zendaya'ya aitti. İlham verici kombinleriyle Oscar Töreni'nin mücevherlerini sizin için yazdık.



Andra Day
Tiffany Co.



Jon Batiste
Dior



Daniel Kaluuya
Cartier



Angela Bassett
Chopard



Amanda Seyfried
Forevermark



Carey Mulligan
Cartier

Renklendir hayatını!



Sina pırlanta



Atasay

Bu ilkbaharda dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen markaları koleksiyonlarında oldukça renkli tasarımlara yer vermiş. Bu İlkbahar/Yaz döneminde renkler hayatımızın bir parçası olacak. İster hediye, isterseniz kendinizi şımartmanız için birbirinden özel parçaları sizin için derledik.



Peracas



Altınbaş



Ray-Ban



Johanna Ortiz



CNDN Jewellery Design



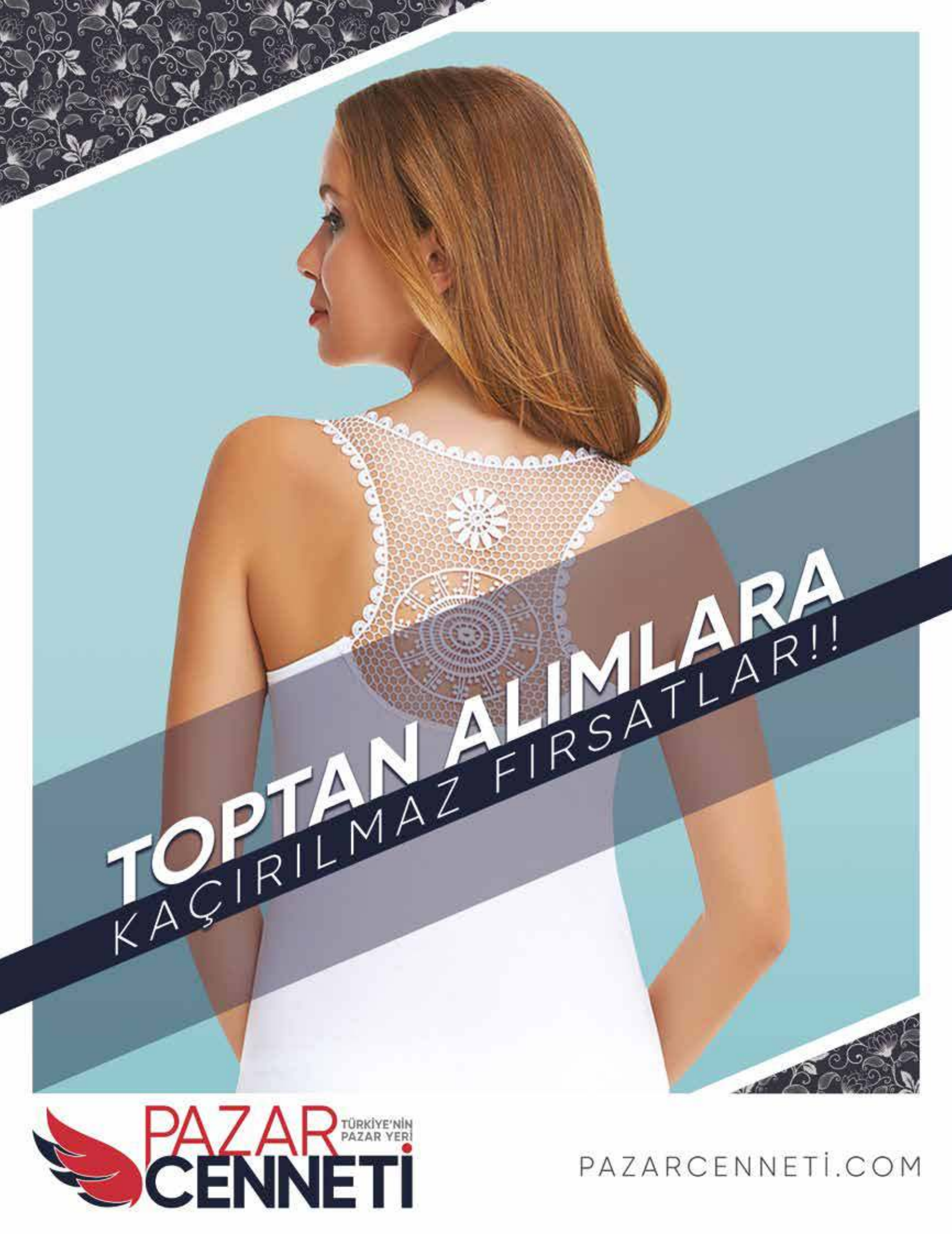
JUJU


Şehrin en iyisi
ali
ocakbası
Ocakbaşı kültürüne modern bir
yorum getiren Ali Ocakbaşı
En İyi Ocakbaşı ödülüne layık görüldü.
İnönü Cad. No: 22/1
Gümüşsuyu-Beyoğlu/
Taksim/İstanbul
Tel: 0212 293 67 32-59-60
gumussuyu@aliocakbasi.com
www.aliocakbasi.com



getirgiy ÜRETİCİDEN EVİNİZE

GETİRGİY.COM



PAZAR CENNETİ
TÜRKİYE'NİN PAZAR YERİ

PAZARCENNETİ.COM

ELITE DIAMOND



Işığın Dayanılmaz Pırıltısı



DIAMOND WHOLESALER
FULL SERVICE OF ALL SHAPES
TOPTAN PIRLANTA SATIŞ
VE DİZİM

www.elitdiamond.net

Gazi Sinan Paşa Sk. Has iş Hanı Kat 3 No:35 34120 Nuruosmaniye/İstanbul/Türkiye
Tel:+90 212 520 34 90 pbx