

KUYUM TIME

Aylık Kuyumculuk & Mücevherat Dergisi

Yıl: 18 • Sayı: 209 • Temmuz 2025



Aras Seyrekoglu
JEWELLERY

İstanbul | New York

www.arasseyrekoglu.com



Siz de Bizimle Parlayın!
Storks Diamond Ailesine Katılın.





ANA SPONSOR

SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW

29-31 Ağustos 2025

Stand No: A 170



ALTINDA SARAY KALİTESİ

Merkez:
Tavukpazarı Yeşilsaray İşhanı
No: 87 Çarşıkapı/ İstanbul
Tel(1): +90 (212) 520 50 21
Tel(2): +90 (212) 514 80 69

Kuyumcukent Toptan Şube:
Yenibosna Merkez Mah. Kuyumcukent
Atölye Bloğu Zemin Kat. 7.Sokak No:10
Bahçelievler/ İstanbul
Tel: +90 (533) 966 06 79

Merzifon Toptan Şube:
Harmanlar Mh. Avcı Sk. No:2
Merzifon - Amasya
Tel: (0358) 513 28 41

 www.esgold.com.tr

 [esgoldjewellery](https://www.instagram.com/esgoldjewellery)

N04693



E02990



R06213



B02755



All Coins Are Replica



@KURTULAN24K
www.kurtulan.com
0532 216 76 60

**TURK
PATENT**
TÜRK PATENT VE HAKLAR KURUMU

TASARIMLARIMIZ TESCİLLİDİR.
İZİNSİZ KULLANIMI DURUMUNDA GEREKLİ YASAL İŞLEMLER BAŞLATILIP, TAKİBİ AVUKATLARIMIZ TARAFINDAN SAĞLANACAKTIR.

KURTULAN
Extraordinary is our Standard

R06180



R06179



R05984



E03040



N04703



E00081



B02913



 **STAR PIRLANTA**



 **starpirlanta**

INFORMATION

export@starpirlanta.com.tr



 **STAR PIRLANTA**

Molla Fenari Mah. Şerefefendi Sok. No: 53 Fatih - İSTANBUL

T: +90 (212) 458 72 72 G: +90 (539) 599 00 99

E-mail: info@starpirlanta.com.tr

www.starpirlanta.com.tr

BAG
JEWELRY

BAG

J E W E L R Y

Tel: +90 212 511 70 10 info@bagjewelry.com

Showroom: Nuruosmaniye Cd. Orient Bazaar Z-09 34440 İstanbul-TURKEY



mist

JEWELS

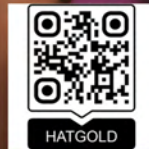


mist

JEWELS



@mistjewels
+90 532 060 58 95
www.mistjewels.com
info@mistjewels.com



Dünyaya Açılan Kapınız



THE JOURNEY HAS JUST BEGUN...



Hat Gold®

SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW

29-30-31 AĞUSTOS 2025
HALL:A STAND NO: 101

TÜRKİYE İSTANBUL
HATİBOĞLU KUYUMCULUK
Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu
Zemin Kat 4 Sk. No:6
Yenibosna Bahçelievler
+90 212 511 03 45
info@hatgold.com

KUYUMCUKENT AVM
HATGOLD 22KT - HAT DIAMOND
Kuyumcukent AVM Bloğu
Pırlanta Sok. No:186
Yenibosna - Bahçelievler
+90 212 511 03 45
info@hatgold.com

U.A.E / DUBAI
İSTANBUL JEWELLERY
P.O. Box: 241515
Zone 4: Floor 4, Room #99
Gold Center Building Deira,
Dubai - U.A.E
+971 4 2276922
istanbuljewcustoms@gmail.com

Aras Seyrekoglu

JEWELLERY

İSTANBUL | NEW YORK

Yönetim Merkezi :
Ferko Signature, Esentepe Mahallesi
Büyükdere A Blok Şişli İstanbul
Tel : 0212 996 7132

Anadolu Yakası Ofis :
Ayşeçavuş Caddesi Nazimbey Apartı
No 21/11 Suadiye Kadıköy
Tel:0216 355 2299

Amerika Toptan :
100 Church Street,
8th Floor New York City 10007

www.arasseyrekoglu.com





VIZYON GOLD

2006

T: +90 (212) 526 64 65 - 66 - 67 E-mail: info@vizyongold.com.tr

www.vizyongold.com.tr



VIZYON GOLD

2006

Kapalıçarşı, Taya Hatun Mah. Aynacılar Cad. No: 12 Fatih - İSTANBUL



Kendi üretimimiz
%100



Gazzaz
kuyumculuk



 gazzaztoptan

Gazzaz
kuyumculuk



TOPTAN:
Kuyumcukent Atölye Bloğu
Zemin Kat 3. Sok. No: 33
Yenibosna-İstanbul
Tel: 0540 603 01 44



IVA
PIRLANTA



📍 Molla Fenari Mah. Şeref Efendi Cad. Selvili Mescit Sk.
Kutlu Center No:4 Kat:2 Cağaloğlu İstanbul

☎ 0212 528 80 00

✉ info@ivapirlanta.com

📷 @ivapirlantacom

🌐 www.ivapirlanta.com



 sewa_gold01



SEWA GOLD



SEWA GOLD

Akkapı Mah. Dağlıoğlu Sok. No: 33 /1A Seyhan-Adana
serdargulasi@hotmail.com

İletişim: 0532 675 67 65

BEST
KARDEŞ GOLD

BEST
KARDEŞ GOLD

Kuyumcukent:

Yenibosna Merkez Mah.
Ladin Sok. Kuyumcukent Atölye Bloğu
Zemin Kat 3. Sok. No: 51
Bahçelievler- İstanbul
Tel: 0212 603 09 41 - 42 - 43
Fax: 0212 603 09 45

Kapalıçarşı:

Kılıççılar Sk. No: 26
Nuruosmaniye - İstanbul
Tel: 0212 511 40 44 - 45 - 46
Fax: 0212 511 40 47 Gsm: 0533 638 50 19
e-mail: info@bestkardesgold.com

www.bestkardesgold.com



HİNT GOLD

Has - Gram - Hint - Bilezik
Yatırım Merkezi



hintgold



HİNT GOLD

Has - Gram - Hint - Bilezik
Yatırım Merkezi



Whatsapp 0532 404 78 35 - 0543 281 58 25
Çarşı Mah. Mehmet Sincar Cad. No: 15 Batman - Türkiye

EREN HAS GROUP



EREN HAS GÜMÜŞ

Mollafenari Mah.
Kürkçüler Pazarı Sk. No: 27
Çemberlitaş - İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 51-54-56-57

info@erenhasgumus.com.tr
www.erenhasgumus.com.tr



EREN ALTIN

Kuyumcukent Köyaltı Mevki
29 Ekim Cad. Altölye Bloğu
2.Kat 3. Sk.No: 21
Yenibosna - Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 603 13 00 - 603 13 01
Tel: 0212 603 10 93

info@erendegerlimadenler.com.tr
www.erendegerlimadenler.com.tr



ERN KIYMETLİ MADENLER

Beyazıt Mahallesi Çarşıkapı
Nuruosmaniye Cad. No: 35
Fatih/ İSTANBUL

info@ernkiymetlimadenler.com
www.ernkiymetlimadenler.com



HER KOŞULDA İŞ ORTAĞINIZ...

 erenhasgroup



**EHG YETKİLİ
MÜESSESE A.Ş.**

HER KOŞULDA İŞ ORTAĞINIZ...



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. Kuyumcukent No: 4/2114
Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 53 info@ehgdoviz.com

www.ehgdoviz.com

FORES®
Diamond

📍 Mollafenari Mah. Nuruosmaniye Cad. No: 53 Kat: 1 Cağaloğlu Fatih/İstanbul

☎ +90 533 038 67 36

☎ 0212 527 00 08

✉ fores_diamond@hotmail.com

FORES®
Diamond



www.foresdiamond.com



ALTIN MARMARA
KIYMETLİ MADENLER A.Ş.



ALTIN MARMARA
KIYMETLİ MADENLER A.Ş.



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. No: 4/1102
Kuyumcukent Atölye Bloğu 1.Kat 3. Sk. No: 14 Bahçelievler / İSTANBUL
T: +90 212 603 11 33 / +90 212 603 11 63 F: +90 212 603 11 73
www.altinmarmara.com info@altinmarmara.com





1981'den günümüze değişmez disiplinli ve çalışma azmiyle bugünlere gelen firmamız, **İlhami Yazıcı** tarafından kurulmuştur ve günümüze kadar gelmiştir. 30 yıldan bu yana pazarlama alanında faaliyette bulunan YSK GOLD alanında en iyi firma olmayı kendine ilke edinmiştir.

YSK GOLD olarak geleceğe dair ideallerimiz arasında farklılaşmak ve sürekli yenilenerek gelişmek, müşteri memnuniyetini sürekli hale getirerek kalitemizi devamlı yükseltmek amaçlarımız arasında ilk sıradadır. Geniş kitlelere hizmet veren firmamız, artık herkesin rahatlıkla ulaşabileceği adrestedir.

Yatırımlarınızda her zaman güvenli ve kaliteli hizmet alabileceğiniz gibi yüksek miktardaki yatırımlarınızda YSK GOLD olarak yanınızdayız. Müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için YSK GOLD olarak tüm ürünlerimizden yüksek miktarda elimizde bulundurup müşterilerimizin hizmetine sunmanın ayrıcalığını yaşıyoruz.

Firmamız Türkiye genelindeki toptan satış piyasasının büyük bölümüne sahiptir. İşimizi doğru yapmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimiz bizim için önemlidir. Onlara hem Güvence hem hizmet veriyoruz.



YAZICI GROUP MOBİL UYGULAMASI ÇIKTI

GÜNCEL FİYATLAR

Anlık fiyatlarımıza istediğiniz zaman ve istediğiniz yerden ulaşabilirsiniz.

PORTFÖY

Portföy, gerçek veya tüzel kişilerin yatırım yapmak ve kazanç sağlamak amacıyla elinde tuttuğu ve istediği gibi tasarruf ettiği nakit para, döviz, altın, ziynet gibi yatırım araçlarının toplam değeridir. Kar ve zararınızı ortaya çıkarak en doğru pozisyonu alabilirsiniz.

FAVORİLER

Özellikle takip ettiğiniz döviz, altın, parite ve ziynet ürünlerini sizin için daha kolay erişebilir hale getirir.

GRAFİKLER

Döviz, altın, parite ve ziynet ürünlerini grafikler ile takip ederek analizini üst düzeye taşıyın.

ÇEVİRİCİ

Anlık fiyatlar ile kendi paritelerinizi oluşturabildiğiniz, güncel döviz kurlarını birbirleriyle karşılaştırabilir ve fiyatları hesaplayarak doğru bilgilere ulaşabilirsiniz.

GÖRÜNÜM MODLARI

Mobil uygulamanız üzerinden istediğinize göre karanlık ya da aydınlık temayı kullanabilirsiniz.



Yazıcı Sarraf ve Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Yazıcı Altın ve Döviz A.Ş.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Yazıcı Gayrimenkul Yapı
Eyüp - İSTANBUL



Turizm İnşaat Ltd. Şti.
Eyüp - İSTANBUL



Kuyumculuk San. ve Tic. Ltd. Şti.
Gaziosmanpaşa - İSTANBUL



Hizmet Gayrimenkul Yapı Ltd. Şti.
Çekmeköy - İSTANBUL



Yazıcı Sarraf ve Döviz Tic. A.Ş.
Eyüp - İSTANBUL



Döviz Altın A.Ş.
Çekmeköy - İSTANBUL



Döviz Altın A.Ş.
Eyüp - İSTANBUL



DÖVİZ ve ALTIN TİCARET A.Ş.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Den Altın ve Döviz A.Ş.
Anadoluköy - İSTANBUL



İzmir Döviz Ticaret A.Ş.
Ümraniye - İSTANBUL



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 1 - Kalpakçılar Caddesi



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 2 - Kalpakçılar Caddesi



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 3 - Kuyumcular Caddesi



**KUYUMTIME****SAYI 209
TEMMUZ 2025**Kuyumtime Yayın Gurubu
Adına İmtiyaz Sahibi
M.Necati AYDOĞDU
necati@kuyumtime.com**Genel Koordinatör
Reklam Rezervasyon**
Barış AYDEMİR
info@kuyumtime.com**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**
Büşra AYDEMİR
info@kuyumtime.com**Görsel Yönetmen**
Selin VARTAN
grafik@kuyumtime.com**Katkıda Bulunanlar**
Mehmet Ali YILDIRIMTÜRK
Dr. Ahmet ARPACI
Fazıl ÖZEN**KUYUMTIME**
Kuyumtime Yayın Gurubu ürünüdür.
Yazı ve fotoğrafların tüm hakları
Kuyumtime Dergisinde
yayınlanan ilanların sorumluluğu
sahiplerine aittir.**Yönetim Yeri**
Yenibosna Merkez Mahallesi
Ladin Sokak Kuyumcukeni
2. Plaza 2. Kat No: 8
Yenibosna - İSTANBUL
Gsm: +90 552 222 11 08
www.kuyumtime.com
info@kuyumtime.com**Basım Yeri**
İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 EKİM Cad. No: 11
Yenibosna - İSTANBUL
Tel: 0212 454 35 08**M.Necati AYDOĞDU**
Akbank 177
Nuruosmaniye Şubesi
IBAN: TR 15000460017788000070851
TEB 254
Nuruosmaniye Şubesi
IBAN: TR 610003200025400000015886**"Bu dergi Basın Meslek İlkelerine
uymayı taahhüt eder"**

kuyumtimeofficial

www.kuyumtime.info

Başyazı



KOTANIN KALKMASI BEKLENİRKEN YENİ DÜZENLEME, SEKTÖRDE ŞAŞKINLIK YARATTI

2023 yılı Ağustos ayından beri yürürlükte olan ve sektörde çok önemli kayıplara yol açan altındaki kotanın kaldırılması beklenirken, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yeni ithalat düzenlemesi, sektörde şok etkisi yaptı. Bakanlık, kıymetli madenlerin ithalatına yönelik kapsamlı bir düzenlemeyi Resmi Gazete'de yayımlayarak yürürlüğe koydu. Artık, hem işlenmemiş hem de işlenmiş altın ve diğer kıymetli madenlerin farklı ödeme yöntemlerine göre ithalatında Bakanlık yetkili olacak. Yeni düzenleme kapsamında, 31 Aralık 2026'ya kadar peşin ve bedelsiz ödeme yöntemleriyle ithalat yasaklandı. Yeni tebliğe göre, işlenmiş altının ithalatı yalnızca "mal mukabili", "vadeli akreditifli" ve "kabul kredili" ödeme şekilleriyle mümkün olacak. Bakanlıkça belirlenecek usul ve esaslar dahilinde "bedelsiz" ödeme şekliyle işlenmiş altın ithalatı gerçekleştirilebilecek.

Bakanlık, bu düzenlemeyle altın kotası nedeniyle büyük artış gösteren işlenmiş altın ithalatının önünü kesmeye veya hızını azaltmayı amaçlıyor. Öyle görünüyor ki bu düzenlemeye gitmeden önce sektörün temsil kurumları ve firmalarının fikri alınmamış, kimseye danışılmamış. Tebliğin tek bir amacı var, dışarıya giden döviz, yani cari açığı azaltmak. Ancak, bilinmeli ki son iki-üç yıldır atılan adımlar ile ihracatta dünya liderliğine oynayan ve en yüksek katma değerli üretim yapan bir sektörün altı oyuluyor. Türk kuyumculuk sektöründeki kan kaybı devam ediyor. Burada bir noktanın altını özellikle çizmek isterim. Firma ve markalarımız, sadece bitmiş ürün ithal etmiyor, aynı zamanda üretimlerinde kullanmak üzere üretimi zor, yani mamul parçalar da ithal ediyor. Şimdi bu düzenlemeyle bu ithalatın da önüne set çekildi. Ayrıca, birçok firmamız, dünyanın farklı coğrafyalarından uygun maliyetlerle ithal ettiği takıyı hem iç piyasaya hem de daha yüksek bedeller karşılığında yeniden ihracat ederek ülkeye döviz kazandırıyor. Son iki yıldır bitmiş ürün ithalatı artmış ise bunun en önemli nedeni, altın ithalatındaki kota kısıtlamasıdır. Çünkü, kota nedeniyle hammadde fiyatlarının dünya ile ayrışması ve kilogram bazında 3-5 bin dolarlık fark, firmalarımızı ithalat yapmaya mecbur kıldı. Kota kalkarsa bu tür sıkıntılar da gündemden düşer, ihracat artar, iç piyasa canlanır.

Sektör için ticaret anlamında en hareketli olunması gereken dönüm mevsiminin ortasındayız. Ama, ne yazık ki gözle görülür bir sezon canlılığı yok. Umanız, kuyumcu dostlarımızın, beklediği ve özlediği dönüm alışverişleri, ağustos ve eylül aylarında artar ve perakende mağazalarımız rahat bir nefes alır. Kuyumcu mağazaları, her yıl olduğu gibi vitrinlerini sezona özel yeni konseptler ile donatır, müşterilerini bekliyor. İlerleyen günlerde gurbetçi girişlerinin de hız kazanmasının altın ve takı alışverişine yansıtacağına inanıyoruz.

*M. Necati Aydoğdu***KAMEROĞLU GROUP**

EKOL

pırlanta

www.ekolgold.com.tr

- 46 **Ercan Tapanoğlu:** Samsun Fuarı, bölgemize olumlu katkılar sağlayacak
- 48 **Sesa Gold,** müşterilerini Ağaoğlu Çarşısı'ndaki yeni mağazasına bekliyor
- 50 **Uzbay Erdem:** Hedefimiz; kaliteli saatlerimizi global pazarda da kuyumcularla buluşturmak!
- 56 **Hint Gold'ta** gelecek gündemi: İstanbul!
- 58 **Veysi Güç:** Kızıltepe'de düşük ayarlı ürünlere geçit yok!
- 64 Her yerde göremeyeceğiniz takılar "Hat Gold" Kuyumcukent mağazasında gözlerinize takılmaya hazır
- 80 Gaziantep Jewellery Show, **Fuarcılıkta Yeni Bir Başarıya İmza Attı**
- 86 **Goldium,** fuarlarla büyüme stratejisi izliyor
- 90 Merhum **Ali Altınbaş'a** Hüzünlü Veda



YAMACHI



Ercan Tapanoğlu: Samsun Fuarı, bölgemize olumlu katkılar sağlayacak



“Ordu Kuyumcular ve Sarraflar Derneği Başkanı Ercan Tapanoğlu, bu yıl Samsun'da ilk kez düzenlenecek Samsun Exclusive Jewellery Show'un bölgeye hareket getireceğine inandığını belirterek, "Bu etkinliğe destek için Yönetim ve esnaf ile birlikte fuarda olacağız." dedi.

iki dönemdir Ordu Kuyumcular ve Sarraflar Derneği Başkanlığı'nı yürüten Ercan Tapanoğlu, 35 yıldır perakendeci olarak hizmet veriyor. Aynı zamanda, Ordu Ticaret ve Sanayi Odası Yönetimi'nde Sayman Üye olarak görev yapan Tapanoğlu, Ordu'nun ilk kuyumcusu olan Ali Hadi Altınel'in 1955 yılında kurduğu işletmeyi devam ettiriyor. Meslektaşlarına daha çok hizmet sunmak amacıyla derneklerin oda statüsüne geçmesi gerektiğini belirten Ordu Kuyumcular ve Sarraflar Derneği Başkanı Ercan Tapanoğlu, sektörel sorunların çözümünün ise Türkiye Kuyumcular Birliği'nden geçtiğine inanıyor.

"Dernek, 1986 yılından beri faaliyet gösteriyor. İki dönemdir dernek başkanlığını; ama yaklaşık 20 yıldır yönetimde başkan yardımcısı ve sayman olarak görev aldım. Sektörün diğer meslekler gibi acilen Kuyumcular Birliği'ni kurması lazım. Derneklerin yetkileri ve yaptırım gücü çok az. Bu nedenle, 500 kuyumcu üye olma şartında esnekliğe giderek derneklerin oda olması gerektiğine inanıyorum."

Böyle durgun bir sezon görmedim!

65 kuyumcunun hizmet sunduğu Ordu'da ağırlıklı olarak 22 ayar konseptler talep görüyor. Şehirde 14 ayar grubu ve az da olsa pırlantalı mücevherlere de ilgi var. Başkan Tapanoğlu, düğün sezonu ortasında olmalarına rağmen ticaretin çok yavaş işlediğini kaydetti. "35 yıldır bu sektördeyim. Böyle durgun bir temmuz ayı görmedim. Yurt dışından gelen gurbetçilerimiz de şimdiye kadar yeterli katkıyı sağlayamadılar. Ciddi bir durgunluk var."

Samsun Fuarı'nı destekliyoruz

Başkan Ercan Tapanoğlu, 29-31 Ağustos 2025 tarihleri arasında Samsun'da yapılacak Samsun Exclusive Jewellery Show'a dernek olarak destek vereceklerini açıkladı. "Samsun Fuarı'nın bölgemiz için faydalı olacağına inanıyoruz. Ordu Derneği ve esnaf olarak fuara destek olmak için orada olacağız. İstanbul Nisan ve Ekim ve diğer bölgesel fuarlara gidiyoruz. Fuarları, yeni ürünleri yerinde görmek, trendlerin

takibi ve kuyumcunun birbirleriyle iletişim kurması ve daha da önemlisi piyasalara hareket getirmesi amacıyla çok faydalı görüyoruz."

Altın Esaslı Muhasebe Sistemi getirilmeli!

Başkan Tapanoğlu, mevcut muhasebe sistemiyle kuyumculuk yapmanın gittikçe zorlaştığını, vakit kaybetmeksizin Altın Esaslı Muhasebe sistemine geçilmesi gerektiğine dikkat çekti. "Altın Esaslı Muhasebe Sistemi'nin hayata geçmesi için İstanbul başta olmak üzere Ankara ve diğer illerimize büyük görev düşüyor. Konuyla ilgili mutlaka Hazine ve Maliye Bakanı ile görüşülmelidir. Biz, paramızı faize yatırmayı da biliriz; ama yapmıyoruz, ticaret yapıyoruz. Altın Esaslı Muhasebe Sistemi getirilmeli ki daha çok fatura ve fiş keselim. Ayrıca şu anda İBAN gönderilerinde kredi kartında 30 binin üstüne fiş kesmek zorundayız. Bankaya 10 bin TL gönderdiğimde 10 bin TL fatura kesmeyelim, onun yerine POS cihazlarına bir yazılım eklenerek tutara karşılık fiş keselim. Böylece, banka çıktısını alalım, çok rahatlarız o zaman. 7 bin TL'ye nasıl fatura keselim muhasebesel olarak doğru değildir."



Sesa Gold, müşterilerini Ağaoğlu Çarşısı'ndaki yeni mağazasına bekliyor



14 ve 22 ayarda tektaş, bagekli ürünler ve set grubuyla iç piyasa ve ihracatta müşterilerine hizmet sunan Sesa Gold, Şeref Efendi Sokak'taki ofisini Ağaoğlu Çarşısı'nda daha büyük bir mekana taşıdı. İç piyasada daha aktif bir pazarlama stratejisi izleyeceklerini belirten Sesa Gold firma sahibi Selim Sarışın, yeni mağazalarıyla da özellikle yurt içi müşterilerine daha geniş ve şık bir mekanda hizmet vereceklerini söyledi.



Bu yıl, İstanbul organizasyonları ve diğer yerel fuarlara katılma kararı alan Sesa Gold, yurt içi müşterilerini daha konforlu ve geniş bir ortamda ağırlamak amacıyla Şeref Efendi Sokak'taki ofisini Ağaoğlu Çarşısı'na taşıdı. Sesa Gold'un yeni ofisi, iki katlı cadde üzerinde, daha geniş ve ferah. Mağaza, özellikle geniş ve büyük vitriniyle cadde üzerinde geçen müşterilerin dikkatini çekiyor. Yeni mağazasında sorularımızı yanıtlayan Sesa Gold firma sahibi Selim Sarışın, Ağaoğlu Çarşısı'ndaki mağazalarının iç pazar için büyük önem taşıdığını vurguladı. "Yeni mağazamızı özellikle yurt içinden gelecek misafirlerimizi daha büyük bir mekanda ağırlamak için hizmete açtık. İhracat müşterilerimize zaten atölyemizden servis veriyoruz. Mağazamızın hem cadde üzerinde iki katlı olması hem de vitrinlerinin büyük olması da firmamızı öne çıkarıyor. Böylece mağazamızda müşterilerimize mevcut zengin modellerimizi ve yeni çeşitlerimizi birlikte sunma imkanı yakalamış olduk. İnşallah hem bizim hem de sektörümüz için hayırlı olur. Bu yıl, İstanbul ve diğer illerimizde gerçekleşen tüm fuarlara katılımcı olarak yer



alıyoruz. Önümüzde Samsun sonra Ekim İstanbul etkinliği var. İki organizasyona da iddialı hazırlanıyoruz. Tüm ürün çeşitlerimizi ve yeni modellerimizi yerinde görmek amacıyla müşterilerimizi, iş ortaklarımızı ve dostlarımızı yeni ofisimize bekliyoruz."

İç pazarda aktif bir çalışma yürütüyoruz!

İthal konseptlerin yanı sıra imza attığı kalite standardı yüksek mücevherleriyle piyasada beğeni toplayan Sesa Gold, diğer yandan da yeni model grupları için hummalı bir çalışma içerisine girdi. Firma olarak Ar-Ge ve yeniliğe büyük önem verdiklerini ifade eden Selim Sarışın, yeni dönemde yurt içinde aktif bir pazarlama yürütecekleri bilgisini paylaştı.

"Ürün grubumuzla alakalı değişiklikler yapacağız. Özellikle İtalyan konseptler ve kendi ürün grubumuz dışında bazı yenilikler yapmayı planlıyoruz. Her zaman olduğu gibi müşterilerimize güzel ürünler sunmak amacıyla elimizden geleni yapıyoruz. Sesa Gold olarak iç pazardan hiçbir zaman ayrılmadık. İhracat ta yapıyoruz; ama iç pazarı da çok önemsiyoruz. Yeni süreçte iç pazarda özellikle Güneydoğu ve Doğu Anadolu başta olmak üzere farklı illerde daha aktif olacağız." Sesa Gold firma sahibi Sarışın, temmuz ayı içerisinde olmalarına rağmen sezonun çok sakin geçtiğini belirterek "Yaz, tam bir sezon gibi geçmiyor. Sezon işi yok, sakinlik ve daralma var piyasada. Ama yine de beklentilerimizi hep olumlu tutuyoruz. Temmuz ayındayız, iyi bir sezon geçirdiğimizi düşünmüyoruz. Firma olarak yeni ürün hazırlığımızı yaptık, bekliyoruz." dedi.



Uzbay Erdem:

Hedefimiz; kaliteli saatlerimizi global pazarda da kuyumcularla buluşturmak!

“1983 yılından beri kaliteli saat modellerini kuyumcu müşterileriyle buluşturan Saat, dış pazar için de ciddi bir atılım içerisinde. Gaziantep Fuarı'nda yeni modellerini sergilediklerini kaydeden Saat firma sahibi Uzbay Erdem, “Sadece sahil bölgeleriyle sınırlı kalmayıp, ülke genelindeki kuyumculara saat modellerimizi ulaştırıyoruz. Hedefimiz, kaliteli saatlerimizi global pazarda da kuyumcularla buluşturmak.” dedi.



Erdem ve Uzbay Erdem

Firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

1983 yılından bu yana sektörün içindeyiz. Kuruluşumuzdan bu yana, Türkiye genelindeki kuyumculara kaliteli ve güvenilir saat hizmeti sunuyoruz. Yılların getirdiği tecrübe ve müşteri odaklı yaklaşımımızla, sektörde kendimize sağlam bir yer edindik.

Saat modelleriniz nelerdir?

Koleksiyonumuzda her yaşta erkek ve kadına hitap eden geniş bir model yelpazesi bulunuyor. Spor, günlük kullanım, abiye ve özel günler için tasarlanmış saatlerimizle müşterilerimize tarzlarına uygun seçenekler sunuyoruz. Modayı yakından takip ediyor, sürekli güncellenen modellerimizle her zevke ve ihtiyaca cevap vermeyi hedefliyoruz.

Saat modelleriniz yurt içinde sahil bölgeleri dışında nerelere ulaşıyor?

Türkiye'nin dört bir yanındaki illere aktif olarak hizmet veriyoruz. Sadece sahil bölgeleriyle sınırlı kalmayıp, ülke genelindeki kuyumculara saat modellerimizi ulaştırıyoruz. Bunun yanı sıra, yakın zamanda yurt dışına açılmak için de ciddi adımlar atmaya başladık. Hedefimiz, kaliteli saatlerimizi global pazarda da kuyumcularla buluşturmak.

Gaziantep fuarı firmanız için nasıl geçti?

Ülkenin mevcut ekonomik koşulları ve genel piyasa atmosferi nedeniyle, Gaziantep Fuarı beklentimizin biraz altında geçti. Ancak buna rağmen sektördeki

paydaşlarımızla bir araya gelmek, mevcut iş birliklerimizi pekiştirmek ve yeni bağlantılar kurmak açısından verimli bir organizasyon oldu.

Sergilediğiniz saat modellerinize talep nasıldı?

Şirketimizin güncel trendleri yakından takip etmesi ve bu doğrultuda geliştirdiği modeller sayesinde fuarda oldukça olumlu geri dönüşler aldık. Katılımcıların ilgisi, saat koleksiyonlarımızın ne denli doğru bir çizgide ilerlediğini bir kez daha gösterdi. Bu ilgi, bizi hem motive etti hem de doğru yolda olduğumuzu teyit etti.

Kuyumculara saat konseptleriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Genel olarak, kuyumcuların yalnızca bizim markamıza değil, çalıştıkları tüm markalara ait koleksiyonlarını eksiksiz ve güncel tutmaları büyük önem taşıyor. Her ay satılan ürünlerin yerine yeni modellerin eklenmesi, koleksiyonun dinamik kalmasını ve müşteri taleplerine daha iyi yanıt verilmesini sağlar. Ayrıca, saat sektöründe de satış sonrası servis en az satış kadar kritiktir. Garanti kapsamındaki ürünlerin zamanında ve sorunsuz şekilde işleme alınması, müşteri memnuniyeti açısından vazgeçilmezdir. Bu nedenle, sadece ürünü satan değil, satış sonrasında da destek sunan firmalarla çalışılmasını özellikle tavsiye ederim.

JACK LORANCE



MÜŞTERİ HİZMETLERİ / 0533 773 55 37

Kışla Mah, 4. Sok, Moralılar Apt. No: 21, Kat: 1 D: 6
Antalya / Muratpaşa

Gönüllere vurulan “Ekol” imzalı kelepçeler Bu yaz el üstünde tutulacak



Yenilikçi bakış açısı, cesurca yapılan ve özgün çizgilere sahip olan takılar dediğimizde Ekol Kuyumculuğun 22 ayar bölümünün net bir şekilde öne çıktığını görüyoruz. Yıllardır 22 ayar takı grubunda modernleşme hamleleri yapan, 22 ayar takıları yeni neslin de beğenmesine büyük katkılar sunan Ekol; yine çok özel tasarımlarla 2025 yazını karşılıyor.

Ekol Kuyumculuk 22 Ayar Toptan Mağaza Müdürü Ercan Zeren; IJS Nisan ayında birçok yeni modeli tanıttıklarını Mayıs ve Haziran aylarında da yine yeni modeller portföylerine eklediklerini söyledi.

25 yıl önce çok popülerdi şimdi yıl 2025 yine yeniden “Nostalji”

Ercan Zeren; bu yaz başında piyasaya sundukları ve yaklaşık 25 yıl önce benzerleri yapılan özel nostalji kelepçelerinin büyük ilgi gördüğünü belirterek; “25 yıl önceki çizgileri üzerinde taşıyan yeni koleksiyonumuz, dövme sanatıyla icra edildi. Has altın rengine yakın olan bu özel koleksiyonun bazılarında Osmanlı motifleri de yer alıyor. Kısa sürede yoğun ilgi gören koleksiyonumuz ilk aşamada 30 farklı model ile yapıldı. Eski serisine göre oldukça hafifleyen Nostalji kelepçelerimizin bu yaz en çok satılan takılar listesinde zirvede olacağını düşünüyoruz” diye konuştu.

Yılın İlk yarısında beklentimizin biraz altında kaldık...

2025 yılının ilk yarısında kuyumculuk sektörünün hem iç piyasada hem de yurtdışında oldukça sıkıntılı bir süreç geçirdiğini, aniden yükselen altın fiyatları nedeniyle altın takıların halkın alım gücünün üstüne çıktığını kaydeden Ercan Zeren; sözlerini şöyle noktaladı: “Gerçekten tarihi rekorlar kırıldı. Altın fiyatları çok hızlı yükseldi. Bu da tabii ki belirli bir durağanlığa sebebiyet verdi. Gelen yıl giden yılı arattı diyebiliriz. Yılın ikinci yarısından daha umutluyuz. Eğer Dünya çapında önemli bir kaos olmaz ve altın fiyatları yine önemli yükselişler göstermezse yılın ikinci yarısında sektörümüz kayıplarının telafisini yapabilir.”

“ 22 ayar takı Dünyasının seçkin markası Ekol Kuyumculuk; 25 yıl önce ürettiği ve o dönem çok beğenilen, üzerinde nostalji barındıran özel kelepçe koleksiyonunu, yenilenmiş haliyle tekrar 2025 yazında müşterilerine sunuyor. Dövme yapılmış, çok eski tarihi kelepçe motiflerine üzerinde yer veren bu özel koleksiyon sınırlı sayıda üretilerek Ekol müşterilerine sunuldu. ”



JACK LORANCE



MÜŞTERİ HİZMETLERİ / 0533 773 55 37

Kışla Mah, 4. Sok, Moralılar Apt. No: 21, Kat: 1 D: 6
Antalya / Muratpaşa

Yıllardır süren bir başarı hikayesinin altın harflerle yazılan ismi “**So CHIC**”

Ülkemizin ilk konsept mücevher mağazalar zinciri olan So CHIC; yıllardır güven dolu kuyum alışverişinin en kıymetli noktası oluyor. Türkiye’nin en itibarlı markaları arasında her yıl yerini alan So CHIC; yüksek kaliteli ürünlerine verdiği önem kadar satış sonrasında müşteri memnuniyetine de büyük değer veriyor. So CHIC’in büyüme sürecinin en başından bugüne kadar başarıyla görev alan, markanın gelişimine önemli katkılar sunan Perakendeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Duygu Pulatkan Acar ile siz değerli okuyucularımız için keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Başarı dolu bir hikayenin bazı detaylarını bu sohbetimizde bulacaksınız...

Markanın gelişiminde yıllardır önemli görevler aldınız. So CHIC’in başarısının en önemli sırrının müşteri memnuniyetine verdiğiniz önem olduğunu ifade ediyorsunuz. Biraz açar mısınız bu konuyu?

Bu yolculukta bugün geldiğimiz noktada 93 mağazayla faaliyet göstermeye devam ediyoruz. Yıl sonuna kadar hedeflerimiz doğrultusunda büyümeyi sürdüreceğiz. Bizim için müşteri memnuniyeti çok öncelikli bir konu. Bu nedenle her departmanımız bu alanda büyük bir özenle çalışıyor. Müşteriden gelen her geri bildirim hızlı ve etkili şekilde dönüş yapıyoruz. Onlarla interaktif bir iletişim kurmaya özen gösteriyoruz; sadece ürün satışı değil, güven ve sadakat odaklı bir ilişki kurmaya çalışıyoruz. Bizim için müşteri memnuniyeti her şeyden önemli.

So CHIC mağazalarında sürekli yeni modeller oluyor. Bir ay sonra gelen bir kişi mağazada bambaşka yüzlerce ürün görebiliyor. Bu da So CHIC’in ne kadar aktif ve dinamik bir marka olduğunu ortaya koyuyor değil mi?

Yeni ürünlerimiz her sezon ve her dönem koleksiyonlarımıza dahil oluyor. Tasarım sürecimizde yenilikçi bir bakış açısını benimsiyoruz. Güncel trendleri yakından takip ediyor, bunları So CHIC’in kendine özgü çizgisiyle birleştiriyoruz. Günlük kullanım ürünlerinden özel günlerde tercih edilen davet, balo ve mezuniyet gibi stillere kadar geniş bir yelpazemiz var. Ayrıca pırlanta, altın ve yeni dönemin en çok tercih edilen doğal taşlardan oluşan özel koleksiyonlarımızla da dikkat çekiyoruz. Müşterimiz mağazaya girdiğinde hem ihtiyacına hem de bütçesine uygun seçenekleri kolaylıkla bulabiliyor. Her



yeni So CHIC ziyareti yeni bir So CHIC görmek anlamı taşıyor. Mağazalar arasında ürün farklılıkları olabilir ama bu tamamen satış hedefleri ve müşteri profiline göre belirleniyor. Bunun dışında tüm ürünlerimiz aynı anda tüm mağazalara ulaştırılıyor. Yani bir koleksiyonumuz çıktığında, o sezon tüm mağazalarımızda eş zamanlı olarak yer alıyor.

So CHIC ilk olarak gümüş takı ve gümüş mücevher mağazalar zinciri olarak son tüketiciyle buluştu. Sonrasında altın ve mücevher de ürün portföyünüze eklendi. Gümüş mücevherleriniz her zaman göz bebeğiniz mi oldu?

Türkiye’de gümüş takı alanında açık ara öndeyiz. Gümüş Türkiye’de geniş kitlelerle buluşturan marka olmak bizim için gerçekten gurur verici. Bu başarıyı sadece gümüşte değil,

diğer ürün gruplarımızda da sürdürüyoruz. Markamıza duyulan bağlılık sayesinde her koleksiyonumuz hızla büyüyor, biz de hedeflerimizi buna göre yukarı taşıyoruz. Bugün itibarıyla altın, mücevher ve gümüş takılarımızın hepsini çok seviyoruz.

Bir de sizin meşhur müşteri ilişkileri departmanınız var. Hep çözümlerin bir parçası olmak için neler yapıyorsunuz?

Müşteri ilişkileri bizim için sadece bir birim değil, tüm satış noktalarında geçerli bir yaklaşım. Online alışveriş yapan bir müşterimiz mağazalarımızdan da hizmet alabiliyor; isterse ürünü değiştirebiliyor, ister tadilat için getirebiliyor. Bizim için müşteriyi her koşulda memnun etmek esas. Bu vizyonla çalışıyoruz ve “Mutlu Müşteri Hattı” da bu yaklaşımın önemli bir parçası.

So CHIC’a yıllardır gönül veren müşterileriniz için pozitif ayrımcılık yapıyor musunuz?

Sadakat yönetimi tarafında da güçlü bir altyapımız var. So CHIC Kart ile müşterilerimize özel kampanyalar, avantajlar sunuyoruz. CRM çalışmalarımızı da bu doğrultuda sürdürüyoruz. Hedefimiz, müşterimizin bizimle olan bağını daha da güçlendirmek.

2025 yılının ilk yarısı nasıl geçti? Yılın ikinci yarısında neler bekliyorsunuz?

2025 yılının ilk 6 ayını oldukça verimli geçirdik. Güzel bir dönemi geride bıraktık. Şimdi yılın ikinci yarısına odaklanmış durumdayız. Özellikle ekim, kasım ve aralık aylarında gerçekleşecek özel günler için yoğun bir iletişim takvimi bizi bekliyor. Bu dönemde de hız kesmeden çalışmaya devam edeceğiz.

miro®



Fabrika: Sanayi Mh. Sancaklı Cad. Çarşı Sk. No:1-7 Kat:2-3 Güngören / İstanbul
+90 532 666 42 32
+90 (212) 642 11 46 - 47

Mağaza: 29 Ekim Cd. Ladin Sok. Kuyumcu Kent No:4 Avm No:345 Yenibosna Bahçelievler / İstanbul
+90 212 603 26 69

www.miragold.com
info@miragold.com
miragold_tr



Hint Gold'ta gelecek gündemi: İstanbul!

“Hint tarzı konseptler başta olmak üzere yeni modellerle takviye ettiği zengin bir ürün grubuyla Gaziantep Fuarı'na katılan Hint Gold'un gelecek stratejisinde İstanbul'da yapılacak atılımlar geniş yer alıyor. Hint Gold firma sahibi Emrullah Kavak, Nisan İstanbul Fuarı'na katılımı gündemlerine aldıklarını belirtti, ayrıca ihracatta yapılacak çalışmaların organize edilmesi için gelecek yıllarda İstanbul'da ofis açmayı hedeflediklerini söyledi.”



Batman merkezli olarak faaliyetlerini yürüten Hint Gold, 22 ayar Hint tarzı ürün konseptlerini Türkiye'nin farklı bölge ve illerinin yanı sıra az miktarlarda olsa da Almanya ve Bulgaristan'a ihraç ediyor. Yüksek kalite standardı ve müşteri memnuniyeti ile özellikle iç piyasada beğeni kazanan Hint Gold, yıllardır katılımcı olarak yer aldığı bölgesel fuarların ardından İstanbul fuarında da yer alarak tüm dünya müşterilerinin karşısına çıkmak için hazırlık yapıyor. Gaziantep Exclusive Jewellery Show'da sorularımızı yanıtlayan Hint Gold firma sahibi Emrullah Kavak, gelecek planlarıyla ilgili de açıklama yaptı. "Nisan İstanbul Mücevher Fuarı'na girmek istiyoruz, bu konu sürekli gündemimizde var. Biz, iç piyasa ağırlıklı çalışıyoruz; ama ihracat için İstanbul, hayati önem taşıyor. Bu nedenle gelecek yıllarda özellikle ihracat ile çalışmaların yürütülmesi amacıyla İstanbul'da ofis açmayı planlıyoruz."

Gaziantep'te 6. katılım

Gaziantep Fuarı'na zengin bir ürün yelpazesıyla katıldıklarını belirten Hint Gold firma sahibi Kavak, piyasada ticaretin yavaş işlediğini; ama buna rağmen yeni modellere talep olduğunu açıkladı.

"2025, diğer yıllara göre biraz sakin geçiyor. Ama, piyasada yeni ürünlere talep var. Biz de bu talebi görerek Gaziantep fuarına için hazırlık yaptık. Fuarda büyük bir hareketlilik olmadı. Buna rağmen sağ olsunlar, mevcut müşterilerimiz bizi ziyaret etti. Normalde bizim ürünlerimiz Hint tarzı ağırlıklıdır. Fuar için farklı, yeni çeşitler de yaptık. Gaziantep'te 6. fuarımızı yaptık. Fuarlar aracılığıyla insanlar bir araya gelerek tanışıyor. Piyasada bir coşku veya hareket getirdiği için fuarlar her zaman faydalıdır. Fuarlardan hep iyi sonuçlar aldık, bundan sonra da katılım sağlayacağız."

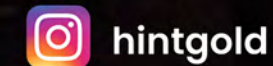
Firma olarak yüzde 90-95 oranında 22 ayar çalıştıklarını kaydeden Kavak, sipariş durumunda 14 ayar kategorisi de çalıştıklarını sözlerine ekledi.



HİNT GOLD

Has - Gram - Hint - Bilezik
Yatırım Merkezi

Whatsapp 0532 404 78 35 - 0543 281 58 25
Çarşı Mah. Mehmet Sincar Cad. No: 15 Batman - Türkiye



Veysi Güç:

Kızıltepe'de düşük ayarlı ürünlere geçit yok!

110 kuyumcunun faaliyet gösterdiği Mardin'in Kızıltepe ilçesi düşük ayar sorununu İstanbul'dan aldıkları ayar cihazlarıyla çözdü. Aldıkları önlemler ve sıkı denetim sayesinde düşük ayar yapanların; artık ilçelerine giremediğini vurgulayan Kızıltepe Kuyumcular Derneği Başkanı Veysi güç, düşük ayarlı ürünlere karşı yaptıkları mücadele ile diğer illere öncülük ettiklerini dile getirdi.



Fiyatta değil, hizmette rekabet esastır!

Perakende alışverişinde yıkıcı fiyat rekabetinin mesleğe verdiği zararlara değinen Veysi Güç, kuyumcu meslektaşlarını fiyat yerine müşterilerine iyi hizmet ve kalite konusunda yarış içerisinde bulunmaları çağrısında bulundu.

"Yaklaşık 20 yıldır meslektaşımızın her sorunu olduğunda devreye giriyor ve yardımcı oluyor. Mağazacılıkta fiyat konusunda yaşanan sıkıntının farkındayız. Kuyumculuk gibi asil ve kadim bir meslekte rekabet fiyat bazlı değil, hizmet ve kalitede olmalıdır. En önemli konu müşteri memnuniyeti olmalıdır. İlçemizde Ramazan ayı ve diğer zamanlarda yemek ve toplantılarla meslektaşlarımızla buluşuyoruz. Tüm kuyumcu mağazalarımızda güvenlik sistemi mevcut. Ekranlarında fiyat listeleri var. Bayram ve özel günler hariç mağazalarımız, sabah 09.00'da açılıyor, akşam 18.00-18.30'da kapanıyor. Bayramlar ve özel günlerde akşam 21.00'e kadar açık oluyor."

Düşük ayara, teknolojik çözüm!

Kızıltepe ilçesi, diğer il ve ilçeler gibi düşük ayar sorununu yaşayan yerlerden biriydi. Dernek Başkanı Güç, esnafın bu konuda maddi/manevi zarar gördüğünü belirterek, aldıkları ayar cihazları sayesinde düşük ayar sorununu ortadan kaldırdıklarını açıkladı.

"Maliye'nin özellikle son zamanlarda kuyumcuların çok üzerine gittiğine inanıyoruz. Büyükşehirlerde daha fazla denetim oluyor. İBAN konusu önemli. Düşük ayarlı ürünlerle mücadele etmek amacıyla İstanbul'dan 52 ayar kontrol cihazı aldık. Böylece, esnafımız hem alırken hemsatarken makine ile kontrol ediyor. Yaptığımız kontroller de standart dışı 21 ayar çıkan ürünler oldu. Örneğin; 10 bin ATA içerisinde düşük ayar çıktığı için 90-100 kilogramına makas atmak zorunda kaldık. Tüm esnafımız, bu konuda eline taşın altına koydu. Birkaç firma ortaklaşa ayar cihazı aldı. Bugün düşük ayar yapanlar, ilçemize giremiyor. Kızıltepe'de düşük ayarlı ürün yok. Sadece Ajda bilezikte 21 ayar çıkan ürünler olabiliyor. Onları da sıkı bir şekilde takip ediyoruz." Gaziantep Fuarı nedeniyle Kuyumtime Yayın Grubu, ESFA Fuarcılık yetkilileri ve Gaziantep Oda başkanına teşekkürlerini ileten Veysi Güç, fuar nedeniyle piyasanın hareketlendiğini ifade etti.



2005 yılında Kızıltepe Kuyumcular Derneği'ne başkanlığa seçilen Veysi Güç, 6 dönemdir bu görevi başarıyla yürütüyor. Kızıltepe'de toplamda 110 kuyumcu hizmet veriyor. İlçede perakende mağazalarının yanı sıra 3 toptancı, 3 de Burma bilezik yapan atölye var. İlçede sadece bu yıl, 30 yeni kuyumcu hizmete başlamış. Meslekte 20. yılını dolduran Başkan Güç, ilçede talep gören takı türleri hakkında bilgi verdi.

"Bizde genelde 22 ayar ve kaba olarak tabir edilen taşsız yüzükler tercih ediliyor. Altın yükseldiği için vatandaşlarımız, daha çok taşsız ürünler satın alıyor. Ayrıca, Hint takıları ve telkari setlerimiz ilgi görüyor."



22 - Fantezi 22 - Muhtelif
21K - 18K - 14K - 8K

www.goldenay.com



Ariş'in güneş ve denizin renklerini yansıtan yaz kombinleri bu yaz göz alıcı olacak

“Güneş ve denizin renklerini yansıtan şık ve modern tasarımlarla yazı karşılayan Ariş Pirlanta'nın trendy tasarımları, günün her anında şık görünmenizi sağlayacak. Altın, pirlanta ve mineden oluşan zincirler, kolyeler ve bileklikler bu yaz kıyafetlerinizin yanında plaj kıyafetlerinize de canlılık katacak.”

Güneş ve denizin renklerini yansıtan şık ve modern tasarımlarla yazı karşılayan Ariş Pirlanta'nın trendy tasarımları, günün her anında şık görünmenizi sağlayacak. Altın, pirlanta ve mineden oluşan zincirler, kolyeler ve bileklikler bu yaz kıyafetlerinizin yanında plaj

kıyafetlerinize de canlılık katacak.

Yaz mevsiminin can alıcı renkleri ile plajlarda farkınızı hissettirin. Ariş'in tatili anımsatacak renklerden oluşan tasarımları günlük kıyafetleriniz kadar plajlarda bikini ve mayolarınıza renk katacak. Koleksiyonda yer alan güneş ve denizin renkleri yazın tüm coşkusunu yaşatacak. Yazın enerjiniz yükselsin, ışığınız her yeri sarsın

Zarif olduğu kadar şık modellerden oluşan Yaz Koleksiyonu'nda yer alan mücevher tasarımlar günün her saati kıyafetleriniz ile uyum içinde olacak. Plaj kombinleriniz için de vazgeçemeyeceğiniz Ariş Pirlanta modelleri ile de bu yaz tarzınızı konuşturacaksınız.

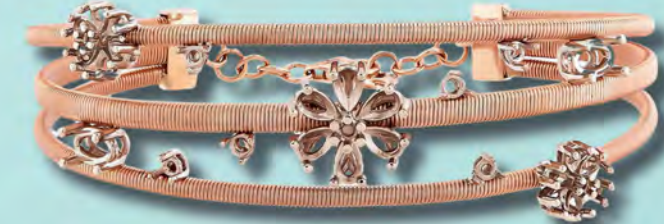
Çakra Koleksiyonu ile enerjinin artsın Ariş pirlantanın yaz koleksiyonunda yer alan ve bedenimizdeki 7 ana çakranın sembollerinden oluşan Çakra Koleksiyonu

ile pozitif enerjiniz artsın, neşeniz etrafınızı sarsın. Ariş Pirlanta'nın olağanüstü işçiliği ile buluşturan Çakra Koleksiyonu, kolye, küpe ve bileklik modellerinden oluşuyor.

Ariş Pirlanta'nın olağanüstü yaz tasarımları ve birbirinden şık koleksiyonları sizi bekliyor. Ariş Pirlanta'nın "Gerçek kalite doğru fiyat" anlayışıyla, onlarca şık tasarımdan oluşan yaz tasarımları ve tüm ürünleri, www.arispiranta.com ile Ariş mağazalarında sizleri bekliyor. Ariş'in tüm koleksiyonlarını ve sürprizlerini facebook (Ariş Pirlanta Sanatı) ve twitter (ArisPirlanta) sayfalarından da takip edebilirsiniz.



MY MOUNTING





Elit Suyolu setler yaza erkenden damgasını vuruyor

“Elit Diamond imzası taşıyan pırlantalı suyolu setler, yoğun ilgi görüyor. Yılların deneyimli taş ofisi; çok uygun bütçeler eşliğinde yüksek kaliteli suyolu setleriyle şimdiden Düğün sezonunda öne çıkıyor. Bu güzel suyolu setler ile işleriniz yolunda olacak...”

Elit Diamond; ilk kez İstanbul Jewellery Show'da tanıttığı suyolu mücevher setlerini adeta yok satıyor. Tecrübeli firmanın özel yaptırdığı renkli veya beyaz mücevherlerden oluşan suyolu setleri; görkemli görüntüsüne karşın uygun fiyatıyla dikkat çekiyor. Geniş taş stoklarıyla ülkemizin en büyük çıplak taş ofisleri arasında yer alan Elit Diamond; mücevher fiyatlarının altın fiyatları karşısında daha avantajlı duruma gelmesini de göz önüne alarak, özellikle yaklaşan düğün sezonuna yönelik suyolu setler

hazırladı. Şimdiden büyük ilgi gören Elit Diamond imzalı setler; ülkemizin dört bir yanındaki kuyumculara ulaştırılıyor. Elit Diamond firma sahibi Can Tosun; Elit'in bitmiş ürün grubunda çalışmalarına başlamasıyla birlikte ülkemizin her yerindeki kuyumcuları hedef kitesine dahil ettiğini, özenle hazırladıkları suyolu setlerin bu yıl özellikle düğünlerde ülkemizin dört bir yanında büyük ilgi gördüğünü söyledi. Şu anda özellikle 22 ayar altın takı almak için çarşıya, kuyumcukent'e gelenlerin çok daha uygun bütçeler

eşliğinde mücevher alarak bölgeden ayrıldığını hatırlatan Can Tosun; "Belki de tüm zamanların en uygun mücevher bütçelendirme dönemini yaşıyoruz. Altın fiyatları rekor üstüne rekor kırarken artık mücevher daha uygun bütçelere sahip bir hale geldi. Biz bitmiş ürün grubunda taşın çok daha ön planda olduğu ve her bölgede talep gören suyolu setler ve bileklikler ile bu yıl bir çıkış yapmak istedik. Birbirinden güzel suyolu setlerimizin hem kuyumcuyu hem de bu güzelliği sevdiklerine almak isteyenlerin tercihi oluyor" diye konuştu.

ELITE DIAMOND



*Işığın Dayanılmaz Pırlıtsı****



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

www.elitdiamond.net

Mollafenari Mah. Gazi Sinan Paşa Sk. No: 14 Has İş Hamı Kat: 3 Daire: 35 Nuruosmaniye Fatih - İSTANBUL - TÜRKİYE

T: +90 212 520 34 90 (pbx)



Çok özel Çizgileriyle Hat Gold takıları adeta birer sanat eseri...

**Her yerde göremeyeceğiniz takılar
“Hat Gold” Kuyumcukent mağazasında gözlerinize
takılmaya hazır**

“Sektörümüzün köklü markası Hat Gold; yakın zamanda hizmete açtığı İstanbul Kuyumcukent AVM’de yer alana mağazasında birbirinden özel ve güzel takılara ev sahipliği yapıyor. Her ayarda takının bulunduğu Hat Gold mağazasında her yerde göremeyeceğiniz çok özel takılar mevcut. Her biri adeta sanat eserine benzeyen bu özel takılar; kuyumcu mağazalarında tüketicinin hem gözüne hem aklına takılacak...”

Geçtiğimiz günlerde Gaziantep Jewellery Show’a katılan ve sektör mensuplarının yoğun ilgisini gören Hat Gold’un istikrarlı çalışmaları devam ediyor. Yılın ilk yarısını başarıyla tamamlayan ve yakın zaman önce İstanbul’da ilk toptan satış mağazasını hizmete sokan Hat Gold; çok iddialı takılan vitrinine taşıyor. Hat Gold firma sahibi Lütfi Hatiboğlu; yılın ilk yarısında kuyum ihracatındaki sıkıntılara rağmen hedeflerine yakın sonuçlar elde ettiklerini, yılın ikinci yarısında altın fiyatlarının istikrar kazanması, bölgesel savaşların sona ermesiyle daha iyi bir ticaret ortamının oluşacağını ifade etti. Hat Gold’un Kuyumcukent mağazasının çok özel takılara ev sahipliği yaptığını vurgulayan Lütfi Hatiboğlu; “Hem

kendi atölyemizde hem ülkemizin seçkin atölyelerinde hem de Dünyanın birçok farklı ülkesinde üretilen takıları sektör mensuplarıyla buluşturuyoruz. Hat Gold Kuyumcukent Mağazası adeta 365 gün bir fuar standı gibi yer alıyor. Sürekli yeni modellerin eklendiği mağazamıza kısa sürede çok yoğun bir ilgi oldu. Hem yerli hem de yabancı çok sayıda sektör mensubunu mağazamızda ağırlamaktan onur duyuyoruz” dedi. Dünya çapında popüler olan birçok ülkede yüksek satış rakamları elde eden birçok modelin Hat Gold mağazasında olduğunu sözlerine ekleyen Hatiboğlu; bir mağaza içinde Dünya kuyumculuğunun seçkin örneklerin toplandığını, İstanbul Kuyumcukent’e gelenlerin mutlaka Hat Gold mağazasını ziyaret etmelerini tavsiye etti.



SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW
29-31 Ağustos 2025

KARALTIN®
www.karaltin.com
info@karaltin.com



En güzel **HİNT** takıları yepyeni modelleriyle Gazzaz güvencesiyle Kuyumcukent'te

“Sektörümüzün tecrübeli markalarından biri olan Gazzaz Kuyumculuk; 2025 yaz sezonunun en yeni Hint takı koleksiyonunu Kuyumcukent Toptan Satış Mağazasına taşıdı. Yıl içinde farklı periyotlarda Hint takılarını mağazasına taşıyan Gazzaz; son dönemde ülke genelinde Hint takılarına artan ilgiye en kaliteli ürünlerle karşılık veriyor.”



22 ayar takı Dünyasının dikkat çeken markalarından biri olan Gazzaz Kuyumculuk; Kuyumcukent Toptan Satış Mağazasına yepyeni Hint takıları getirdi. Hindistan'ın seçkin üreticileri iş birliği yapan Gazzaz; yüksek kaliteli Hint takılarını geniş çeşitlilikler eşliğinde sektör mensuplarına sunuyor.



Firma ortağı İbrahim Sarı yaptığı açıklamada Hint takılarına özellikle Doğu kökenli ve göçmen kökenli vatandaşların daha fazla ilgi gösterdiğini, düğün sezonunda Hint takılarına olan talebin zirveye çıktığını söyledi. Trabzon hasırının sadece Trabzon'da üretildiğini gibi Hint takılarının da sadece Hindistan'da üretildiğini ve çok ciddi el emeği ortaya konduğunu belirten İbrahim Sarı; "Biz ithal Hint takılarında takının tasarımıyla ilgili çok fazla yorum yapmıyoruz. Belirli klasik Hint modellerini sürekli ürün portföyümüzde bulunduruyoruz. Yeni çıkan modellere de mağazamızda yer veriyoruz. Hint takılarının ihtişamlı görünümü ve arkasında zengin bir kültür barındırması onları cazip kılıyor" diye konuştu.



Gazzaz
kuyumculuk

Yılın ikinci yarısına güzel bir haber ile başlayalım

“EHG Genel Müdürü Nurettin Özmen; “Uzun bir aradan sonra kuyum üreticilerinin has altın taleplerini alıyoruz. Bayram sonrası bu hareketliliğin üretime ve dolayısıyla satışa yansyacağını görüyoruz. Altın fiyatlarının istikrarlı durumu devam ederse, yılın ikinci yarısı sektörümüz açısından ilk yarıya göre daha iyi olacaktır.””

İçinde bulunduğumuz 2025 yılının ilk yarısı; kuyumculuk sektörümüz açısından hem de ülke ekonomisi açısından çok hareketli geçti diyemeyiz. Altın fiyatlarının rekor kırdığı, Rusya ve Ukrayna arasındaki savaşın global etkisinin sürdüğü bir ortamda Dünya ekonomisinin de güllük gülistanlık olmadığını biliyoruz. Zaten kuyum ihracatında en dip seviyeleri görmekteyiz. Kısacası yılın ilk yarısında arzu edilen sonuçlardan uzak kaldık.

Peki ikinci yarıda neler olabilir?

Sektörümüzün önde gelen değerli maden firmalarından biri olan Eren Has Group Genel Müdürü Nurettin Özmen; yılın ikinci yarısından sektörümüz adına, temkinli bir şekilde iyimser olduğunu ifade etti. İç piyasada özellikle düğünlerin artmasıyla altın ve altın takıya olan talebin yükselmesinin yılın ikinci yarısına ümitle bakmamıza yol açtığını kaydeden Nurettin Özmen; “Uzun

bir aradan sonra sektörümüzün önde gelen üreticilerinin bizden has altın talebi oldu. Haziran başında başlayan bu talepler Kurban Bayramı sonrasında da devam ediyor. Bu da altın takı üretiminin artacağını gösteriyor. Biz bu açıklamayı yaparken altın fiyat farklılığı, artık bankaların fiyat farklılığına kadar indi. Makas çok azaldı” dedi. Eren Has Group'un hem altın hem gümüş has maden stoğunun üst seviyede bulunduğunu ve tüm taleplere anında olumlu yanıt verdiklerini vurgulayan Özmen; “EHG ile yıllardır çalışan müşterilerimiz sorunsuz değerli maden ticaretinin tadını çıkarıyor. Her geçen gün yeni müşteriler ediniyoruz. Anadolu'daki kuyumcuların artan ilgisi de bizi memnun ediyor. Çemberlitaş'ta bu yıl hizmete giren yeni şubemize de gösterilen ilgiden dolayı çok mutluyuz. Sektörümüzün gelişimi adına EHG; her zaman elinden geleni yapmaya devam edecektir” diye konuştu.



SAMSUN
EXCLUSIVE
JEWELLERY SHOW
29-31 Ağustos 2025

KARALTIN
CK
CONCEPT

Mollafenari Mah. Alibaba Türbe Sok. No: 28 D: 101 Fatih - İSTANBUL - TURKEY
T: +90 212 512 26 88 G: +90 532 161 67 97

“Alenne Jewellery” Las Vegas’tan mutlu döndü Hızla bayilik sistemiyle büyümeye konsantre oldu...

Las Vegas Jewellery Show’dan mutlu dönen Alenne Jewellery; kendi branşında bir Dünya markası olma yolunda kararlılıkla ilerliyor. Bir taraftan da bölgesel bayilik sistemi ile ülkemizde büyümeye devam eden dinamik markamız; yılın ikinci yarısına güzel beklentiler içinde adım atıyor. İzmir, İstanbul, Ankara, Samsun ve Bolu’da ilk corner bayilik anlaşması yapan Alenne; mutlu bir geleceğe birlikte yol almak isteyen kuyumcuların hayatına güzellikler katacak.



grubundan beklentisine uygun tasarımlara standında ağırlık veren Alenne Jewellery; fuar boyunca standına çok sayıda alıcıyı ağırladı. Alenne Jewellery firma sahibi Alen Miğdici; artık kuyumculuk fuarlarının tüm Dünyada önemli bir değişim geçirdiğini, fuarlara katılan firmaların önceliğinin salt ticaret olmaması gerektiğini, bu fuarların markanın duruşu, istikrarlı yapısı, ürün çeşitliliği ve tasarım gücünü sergileyecek bir tanıtım platformu haline dönüştüğünü ifade etti. JCK Las Vegas Fuarının Dünyanın en önemli 4 uluslararası fuarı arasında yer aldığını belirten Alen; sözlerini şöyle sürdürdü:

“Altın fiyat farklılığının kapanması hepimizi mutlu ediyor. Özellikle ihracat alanında makas, kabul edilemez bir durum. Amerika’dan mutlu döndük. Şimdi yeni yaz koleksiyonumuzu hazırlıyoruz. Sektörden kazandıklarımızı yine sektöre yatırım olarak yansıtıyoruz. Body Jewellery kategorisinde bir Türk markası bir Dünya markası olma yolunda kararlılıkla ilerliyor. Yurtiçinde de kontrollü bir şekilde büyüme yapmak istiyoruz. İlk bayilik anlaşmalarımızı imzaladık. İlin sosyo ekonomik yapısına göre bazen bir bazen bir iki bayilik fırsatı sunacağız. Alenne imzalı özel takılar her yerde değil seçkin kuyumcularda olacak. O yüzden bizimle erkenden yola çıkan kuyumcu dostlarımıza pozitif ayrımcılık yapacağız. Bize güvenen insanlara gereken tüm desteği sunacağız.”

Uluslararası JCK Las Vegas Jewellery Show’a son yıllarda düzenli katılan firmalarımızdan biri olan Alenne Jewellery; Haziran ayında düzenlenen fuarda yine başarılı sonuçlar elde ederek yurda döndü. Hem mevcut müşterilerini hem de yeni alıcılarını fuar standında ağırlayan Alenne; kardeş markası Mist Jewellery ile birlikte fuarda yer aldı. Hem Güney Amerika hem de Kuzey Amerika kıtalarından gelen alıcıların zevkine, bölge insanının altın takıdan, piercing



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk. Kuyumcukent Kat: 1 Sokak: 11 Kapı: 22
Bahçelievler/İstanbul E-mail: novayarimamul@gmail.com

novayarimamul

+90 534 636 82 86



Ariş Pırlanta ile düğün sezonuna pırıltılı giriş

Türk mücevher sektörüne 'ilk'lere imza atarak yön veren ve 119 yıllık deneyimiyle sektörün en köklü kuruluşlarından biri olan Ariş Pırlanta, 'Ariş Wedding' konseptiyle düğün sezonuna hızlı ve pırıltılı bir giriş yaptı.



119 yıllık geçmişiyle mücevher sektörünün köklü ve öncü markası olan ve dört nesildir pırlantanın sonsuz ışığından aldığı ilhamı aşkla, sanatla, ustalıkla birleştirerek fark yaratan Ariş Pırlanta, 26 Haziran 2025 günü Zorlu Bardot'da "Ariş Wedding" konsepti ile basın sohbet toplantısı gerçekleştirdi. Ariş Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzelış ve Ariş Satış - Pazarlama Direktörü Eda Güzelış'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, gelecek sene 120. Yılıni paylaşacak markanın hedefleri ve vizyonu paylaşıldı. Ayrıca yılın genel değerlendirmesi ve gelecek yıl ile ilgili öngörüler, mücevherde trendler ve moda, Ariş Pırlanta tasarım ve koleksiyonları paylaşıldı.

Sektörde Tescilli İlk 100 Yıllık Marka

Kuyum sektöründeki yolculuğu 1900'lü yılların başına uzanan ve 100 yıllık bir marka olduğu, Yüz Yıllık Markalar Derneği'ne yapılan başvuru çerçevesinde resmi olarak tescillenen Ariş Pırlanta bu etkinlikte, insan hayatlarını birleştiren ve toplumlar için çok değerli olan düğünleri ve bu düğünlere eşlik eden takıları ele aldı. Türkiye'de sayısı çok az olan bir kategoride yer alan Ariş Pırlanta, sektörde de yüzyılı devirmiş olan ilk ve tek tescilli firma. Bir asırdan fazla bir zaman önce Mardin'in kültürel zenginliğinden güç alarak

doğan Ariş Pırlanta'nın bugün dünya markası olma hedefine emin adımlarla ilerlediğini belirten Ariş Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzelış, 2030 yılına kadar dünyaca bilinen bir marka olmayı hedeflediklerini belirtti ve "Hikayemiz 119 yıl önce 1906'da Mardin'de küçük bir atölyede başladı ve dededen toruna tam 4 kuşaktır başarıyla devam ediyor. Önümüzdeki sene 120. Yılımızı yine hep birlikte ışıltılı bir şekilde kutlamayı diliyoruz. Yaklaşık 120 yıl önce başlayan bu yolculuk, yalnızca bir mücevher markasının hikâyesi değil; nesiller boyu süren emeğin, zarafetin ve güvenin bir araya gelerek oluşturduğu büyük bir mirasın adıdır. İnancımız odur ki markamız, gelecek yüzyılda da geçmişinden aldığı gücü çağın gerektirdiği yeniliklerle birleştirerek başarıyla varolacak ve ülkemize de değer katmaya devam edecektir" dedi. Ariş Satış ve Pazarlama Direktörü Eda Güzelış ise şunları söyledi; "119 yıldır ve 4 kuşaktır devam eden başarılarımızla, Türk mücevher sektörüne 'ilk'lere imza atarak yön veren Ariş Pırlanta'nın sektörün en köklü kuruluşlarından birisi olmasından dolayı çok mutluyuz. Bir asrı geçen ve mütevazı bir atölyede başlayan serüvenimiz; bugün ulusal sınırları aşan, binlerce müşteriye dokunan, yüzlerce çalışana istihdam sağlayan büyük bir aileye dönüştü. Bu başarıyı sağlayan en büyük etken, her bir tasarımımızda taşıdığımız aşk, sadakat ve kaliteye olan bağlılığımızdır. Mücevher bizim için hiçbir zaman yalnızca bir aksesuar olmadı. Bir nişan yüzüğü, bir evlilik yıldönümü hediyesi ya da bir annenin ilk inci kolyesi... Bir ilk "Evet" anına eşlik olduk, bir doğum gününe, bir başarıya ortak olduk. Aşkın, bağlılığın, hatırlanmanın sembolü olduk. Her parça bir anı, her anı bir duygu ve her duygu Ariş'le ölümsüzleşti. Yüzyılı aşkın tarihimiz bizler için bir son değil, yeni bir başlangıçtır. Ve biz bu başlangıca aynı tutkuyla, aynı özenle ve aynı ışıltıyla yürümeye devam edeceğiz. Uzun yıllar mücevher ile özdeşleşmiş olan markamızı geleceğe taşımak için kapsamlı araştırmalara yer veriyoruz. Dijitalleşme, teknolojik gelişim ve Arge çalışmalarımız her zaman işimizin odağında. Gelecek kuşaklar ve bütün ekibimiz bu kültür ile işini yapıyor ve her zaman gelişime açık olarak ilerliyor. Geçmiş ile geleceğin entegrasyonundaki başanımız bizi zamansız kılıyor. Ariş olarak geçmişimizle gurur

duyuyoruz ama gözümüz hep gelecekte.

Evlilik Mücevherlerinde 2025 Trendleri

O unutulmaz günde bir gelinin güzelliğini tamamlayan mücevherde 2024 trendlerinde neler var?

"Kişiye özel", "kişiselleştirilmiş mücevher ve tasarımda esneklik", "tek ve benzersiz" kavramları ile de kesişen yüksek mücevher anlayışı yaygınlaşacak gibi görünüyor. Ariş kişiselleştirme konusunda sektörde öncü konumundadır. Ariş Pırlanta 'Kendi Tektaşını Tasarla' uygulaması bu konuda çok özel bir hizmet sunuyor. GIA, HRD Sertifikalı, en yüksek kalitede pırlantaları bulmak için "Tektaşını Tasarla" özelliği ile müşteriler binlerce seçeneğe göz atarak seçimlerini karat, kesim, renk, berraklık, şekil ve fiyata göre yapabiliyorlar.

Tektaşlar: Pırlantanın kalp, yuvarlak, dikdörtgen ve kare şeklinde kesilmiş formlarından oluşan ve zarif bir uyumla donatılan tektaş pırlanta yüzükler, olağanüstü netlikleri ve farklı tasarımları ile yine gelinlerin gözdesi. Klasikten Moderne Suyolu: Suyolu, evlilik mücevher trendlerinde geleneksel dokusunu koruyarak modern stil ve kişiselleştirme trendlerine uyum sağlıyor. Şıklığın ve zarafetin simgesi olarak özellikle genç kuşak tarafından yeniden keşfediliyor. Suyolu evlilik mücevherlerinde bir klasik ancak suyuolu tasarımlarında da modern dokunuşlar var. Artık rose altın, beyaz altın, hatta renkli taşlarla zenginleştirilmiş versiyonları da popülerleşiyor. Sadelik arayan gelin adayları için minimalist tarzda dizayn edilmiş ince suyuolu bileklikler ön planda. Çoklu bileklik takma trendiyle suyuolu bileklikler kombinlenerek kullanılıyor. Gelinlerin tercihleri kadar günlük yaşamda da bu kullanımları görüyoruz. İnce ve zarif suyunun farklı kalınlık ve taş büyüklüğüne sahip versiyonları bir arada tercih ediliyor. Geleneksel bileziklerin yerini tamamen değilse de büyük ölçüde alan taşlı, zarif suyuolu bilezikler; nişan alışverişlerinde tekrar yer buldu. Yeni bir akımda isim ya da özel tarih yazılı plakalarla kişiselleştirilmiş suyuolu kolyelerin gündemde olması. Bu da onu sadece klasik değil, aynı zamanda duygusal bir parça hâline getiriyor. Setler ve gerdanlıklar da yine 2025 yılının klasik tercihlerinden olmaya devam



ediyor. Ariş Pırlanta, yakut, safir, zümrüt, su yolu ve pırlanta gerdanlıkları, yılbaşı gecesinde şıklıklarından ödün vermeyen kadınlar için özel olarak tasarlıyor. Pırlantanın sonsuz ışığı ve kıymetli taşlardan tasarlanan gerdanlıklar, zarif ve modern duruşunun yanında göz alıcı şıklığıyla da öne çıkıyor. Zarif ve estetik tasarımları ile gerdanlıklar özellikle gece kıyafetlerinin de göz alıcı tamamlayıcısı.

İncinin Sofistike Yükselişi- İnci Rönesansı ve Organik Dokular:

2025 yılında asaleti en güzel yansıtan takılardan olan inci yine tercih edilen klasikler arasında. Ariş Pırlanta tasarımlarının zarafetiyle hayat bulan inci küpeler, kolyeler ve bileklikler, gelinliklerle kusursuz bir uyum yakalıyor. Barok inci ve katmanlı inci aksesuarlar ile doğal, organik formlar öne çıkıyor. Doğayı çağrıştıran organik detaylar, "earth inspired" temalar değer görüyor. Zamansız inciye altın veya renkli taşlarla farklı bir yorum da katılabilir.

Renkli Taşlarla Anlam Kazanan Aşk

Trendler arasında renkli değerli taşları ve doğaya dönüşü görmekteyiz. Klasikten moderne tüm mücevherlerde, renkli bir değerli taşın varlığı, stili konuşturmanın, kendinizi ifade etmenin, size özel tarzınızı sergilemenin harika bir yolu. Zümrüt, safir, yakut, topaz gibi renkli taşlarla süslenmiş nişan yüzükleri ön planda. Koleksiyonlarda yalnızca pırlanta değil; safir, topaz, ametist gibi anlam yüklü renkli taşlar da öne çıkıyor. Şeftali Tonları, Turuncu, Koyu Kırmızı, Pembe, Sarı, Yeşil ve Mavi gibi renkli taşlar yine revaçta

Vintage Ruh, Modern Dokunuşlar:

Asırlık bir marka olarak geçmiş değerlere olan odağımız kapsamında Ariş'in 2025 koleksiyonunda, klasik dönemlerinden ilham alan tasarımlar, modern tekniklerle yeniden yorumlanıyor. Aile mirası hissi

veren parçalar, bugünün güçlü kadınlarına nostaljik ama dinamik bir stil vadediyor. 2025 düğün sezonunda Ariş, bu yıl geçmişin zarafetinden ilham alan ama modern detaylarla yeniden doğan tasarımlarıyla dikkat çekiyor. 1920'lerdeki Art Deco estetiği, antika kesim elmaslar (old European, cushion), retro formlar ön planda. Gen Z, vintage ring silüetlerine yöneliyor. Zamansız miras, nostaljik bir hava, klasik ve sofistike görünüm akımları arasında.

Minimalizm, sade ama anlamlı tasarımlar ve çok yönlü takılar

Son yıllarda tüm dünyada minimal takı trendi mevcut. Büyük takılardan ziyade, küçük küçük çok sayıda takı takılıyor. Büyük mücevherlerin günlük hayatta kullanımı daha sınırlı olduğu için günlük hayatta daha çok kullanılabilecek tarzda takılar tercih edilmeye başlandı. Minimalizm akımının bir ayağı olarak esneklik ve işlevsellik, mücevherde önemli unsurlar haline geldi. Dönüştürülebilir veya giyilebilir parçalar popülerlik kazanmaya başladı. Kolyeye dönüşebilen yüzükler, bileklik olarak kullanılabilen kolyeler ve çıkarılabilir öğelere sahip küpeler çok yönlülük sunarken, kişisel tarzın ifade edilmesine de katkıda bulunuyor. Biz de Ariş olarak minimalizm akımı doğrultusunda pırlanta takılarda da artık kot, tişört gibi basit giysilerle bile uyumlanacak modern ve spor tasarımlara da ağırlık veriyoruz. Bu özellikle gençlerimizi ve modern yaşayan kadınlarımızı memnun ediyor. Son yıllarda koleksiyonlarımızı hayata geçirirken günün her anında kullanılabilir olması, niş ürünler yanında geniş kitlelere, her alım gücüne de hitap edebilecek ürün gruplarından oluşmasına dikkat ediyoruz.

Sürdürülebilirlik

Günümüz dünyasının olmazsa olmazlarından kavramı ise 'Sürdürülebilirlik'. Dünyanın geleceği ve kaynakları doğru kullanmanın odak olduğu günümüzde bu bilinç mücevhere de yansıyor. Bilinçli tüketim vurgusunun daima altı çizilirken tasarımlar da mücevher üretiminde sürdürülebilir ve etik uygulamaları benimsiyor. Kullanılan mücevherin ya da aksesuarın sadece güzel görünmesi değil bilinçli bir değerle üretilmiş olması büyük bir artı katıyor. Sürdürülebilirliğin mücevherdeki bir diğer yansıması ise ikinci el oluyor. Yer aldığı koleksiyona göre değeri 'vintage' kategorisinde katlanan ya da ederinden çok daha uyguna alınabilen mücevherler yeni bir sektör yaratmaya devam ediyor. Bu anlayışla, Ariş'in Habbe koleksiyonu ve onun içinde bulunan çevreye, insana, içinde yaşadığımız gezegene duyarlılığı, saygıyı ifade eden "İyileştir Dünyayı" sloganıyla mücevher severlere sunulan Dünya kolyesi lanse edildi. Baget koleksiyonu ise yepyeni ürünlerle genişledi. Önümüzdeki

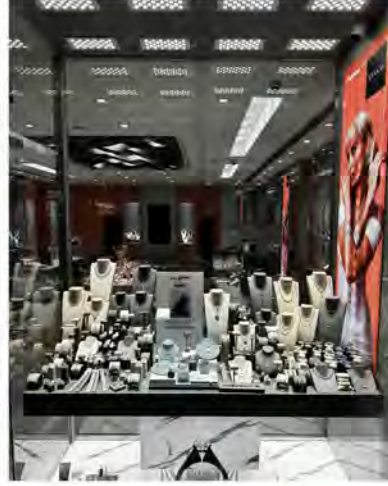
dönem için de yeni koleksiyonlar ve mevcut koleksiyonlarına yeni katılacak ürünlerin hazırlıklarını da sürdürüyor. Yüksek Teknoloji ve Kişiselleştirme konusunda da araştırma ve geliştirme çalışmalarımız her zaman devam ediyor. Pırlantada yaşanan trendler ise şu şekilde: Ortadoğu kültüründe altın takı geleneği hâkim. Bu bizim coğrafyamız için de geçerli. Ancak 2000li yılların başından beri pırlanta pazarı ülkemizde çok büyüdü. Bunu birçok markanın sadece altın takı satarken, kendi pırlantalı mücevher koleksiyonlarını oluşturmalarından ve sermayelerinin bir kısmının pırlantalı mücevher üretimine ayırmalarından da anlayabilirsiniz. Sektör batı kültürünün etkisi ile daha da büyüyecek ama bulunduğumuz coğrafyada altın takı kültürü ve geleneği yine devam edecek. Son 25 yıla baktığımızda dünyadaki eğilimlerin, yanı sıra pırlantaya yüklenen sevgi, aşk, sonsuzluk kavramlarının taşıdığı manevi anlamın da etkisiyle pırlanta öncelik evlilik ürünlerinde; özellikle tektaş yüzük başta olmak üzere tüm ürün gruplarında oldukça talep görmeye başladı. Ayrıca nüfusun büyük bir kısmı gençlerden oluşan bir ülkede, pırlantayı gençler için ulaşılabilir hale getirmek gerekiyor. Bu noktada gençlerin alım gücüne göre daha minimal tasarımlar yapılıyor. Genç tasarımlar, trendlere göre çoklu takılabilecek şekilde kombinasyonlarla sunuluyor. Pırlanta takılarda da artık kot & tişört gibi basit giysilerle bile uyumlanacak modern ve spor tasarımlar görüyoruz. Modern ve spor tasarımlarla uyumlanacak tasarımlar yapılmasının sebebi hem gençlere ulaşabilmek hem de pırlantayı, sadece özel günlerde kullanılan, kasa bekleyen bir takı olmaktan çıkıp, günlük hayatta kullanılabilir hale getirmek.

Büyük ve Gösterişli Takılar Chunky Kalın bilezikler

Takılarda cesur seçimler bu sene ön planda, büyük taşlardan yapılmış, iştahamlı özel tasarım kolye, küpe ve yüzükler gibi "chunky bands" trendi de yükselişte. Cesur seçimleri ve "maximalist" çizgiyi tercih edenler için ideal bir akım. Son yıllarda artık Anlam ve Hikâye Arayışı'nın oldukça arttığını görüyoruz. Z kuşağı için duygusal bağ, tasarımın estetiğinden daha önemli hale geliyor. Anlam yüklü taşlar (doğum taşı, aile yadigânı benzeri his veren tasarımlar) revaçta. "Kendi hikayeni taşı" mottolu kişisel gravürler, özel sipariş yüzükler ön planda. Yeni nesil gelin adayları; anlamlı, sürdürülebilir, kişisel ve özgün tasarımlar arıyor. Lüksten çok değer; ihtisardan çok sadelik ve kullanışlılık ön planda. Bu yaklaşımı benimseyen markalar, Z kuşağının sadık müşterisi olma potansiyeline sahip.

Bir yıl dolmadan 1000 kuyumcu Meraled kalitesine varım dedi

“Kurulduğundan bugüne çok hızlı bir büyüme gerçekleştiren, yüksek kaliteli aydınlatma sistemleri ile kuyumcuların ürünlerini en etkin bir şekilde sergilemesine imkan tanıyan Meraled; yılın ilk yarısını hedeflerini gerçeğe dönüştürerek kapatıyor. Her ay ülkemizde ortalama 100 kuyumcunun mağazasında tercih ettiği Meraled; geçtiğimiz günlerde 1000. müşterisine akıllı aydınlatma hizmeti sundu.”



Kuyum mağazalarının ileri teknoloji ile doğru ışık kompozisyonu sağlayarak aydınlatmasını sağlayan Meraled; büyümeye devam ediyor. Özellikle dev markaların mağazalarında tercihi olan Meraled; bilimden ve teknolojiden aldığı güç ile kuyumcular için ideal aydınlatma seçenekleri oluşturuyor. Yakın zaman önce 1000'inci kuyumcu mağazasına aydınlatma çözümü sunan Meraled; istikrarlı bir şekilde çalışmaları devam ediyor. Meraled Firma Ortağı ve Genel Müdürü Metin Erkan; Meraled'in kuyumcuların ürün gruplarına, mağazalarının konumuna göre ve daha birçok parametreyi ele alarak en akıllı aydınlatma çözümleri sunduğunu; birçok kuyumcu için iş hayatında M.Ö ve M.S (Meraled öncesi ve sonrası) durumu oluştuğunu söyledi. Kuyumculara çok kuvvetli ışık yerine yeterli ışığın önemini sürekli vurguladıklarını kaydeden Metin Erkan; "Biz resmen güneşten kopya çekiyoruz diyebiliriz. Güneş ışığını referans alıyoruz ve aydınlatma işlemlerimizde güneş ışığına en yakın değeri mağaza vitrinine taşıyoruz. Takıların hangi ayar da olduğu çok önemli bir kriter oluşturuyor. 22 ayar takılara sabah güneş ışık değeri çok iyi gelirken 14 ayar takılara öğlen güneş ışık değeri ideal oluyor. Tamamen bir

aydınlatma mühendisliği gerçekleştiriyoruz. En etkin sonuçlar için bizimle yola çıkan kuyumcuların tamamı bize kendilerini teslim ediyorlar" diye konuştu.

Yeni trend vitrinde değişen ışık güçleri...

Son dönemde kuyumcuların vitrinlerinde sık sık ürün değişikliği yaptığını bu bağlamda yeni aydınlatma ünitelerinde özel bir uygulama ile ışığın şiddetini ve açısını ayarlanabilir kıldıklarını belirten Erkan; sözlerini şöyle sürdürdü: "2025 yılının ilk yarısını hedeflerimize uygun tamamladık. Yeni markamızın tanıtımını çok etkin gerçekleştirdik aynı zamanda hedeflediğimiz müşteri sayısını da yakaladık. Yılın ikinci yarısında da güzel çalışmalara imza atmak istiyoruz. Yurtdışındaki müşteri sayımızda artıyor. Şu an itibarıyla 200'den fazla yabancı kuyumcu Meraled kalitesini mağazasına taşıdı. Ulusal ve uluslararası fuarların büyük bir çoğunluğuna da katılmaya devam ediyoruz. Las Vegas ve Gaziantep Kuyumculuk fuarlarına yakın zaman önce katıldık. Şimdi de Ağustos ayında Samsun'da Eylül ayında İtalya'da ve Ekim ayında İstanbul'da düzenlenecek olan fuarlarda yer alacağız. Mutlu müşteriler biriktirerek, istikrarlı bir şekilde büyümeye devam edeceğiz."

Zümre

gold tesbih

"Elinizdeki Zerafet"



www.zumregoldtesbih.com.tr

zumre_goldtesbih

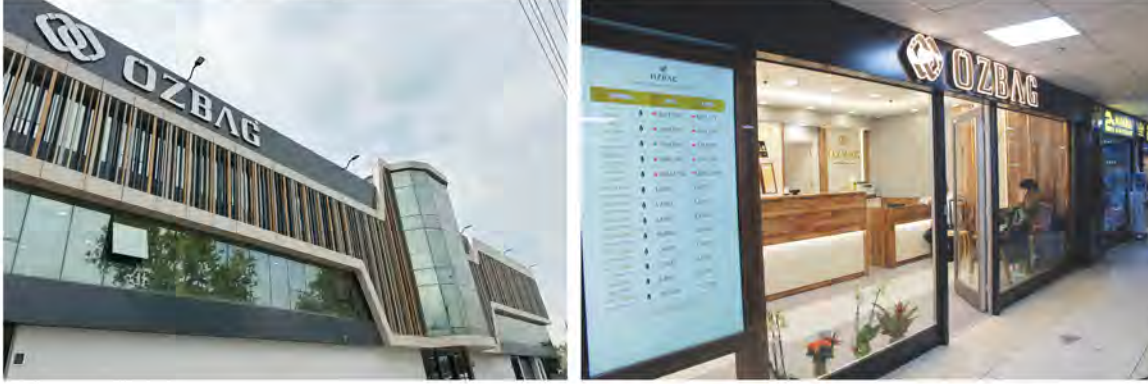
0537 231 97 09

zumregoldtesbihh

Mercan Ağa Mah. Mercan Cad. Mahmut Han No: 57 Kat: 2 Numara: 301 Mercan/Fatih-İSTANBUL

“Özbağ Kuyumculuk Yetkilisiyle Gündem, Trendler ve Gelecek Üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.”

Savaşın Gölgesinde Kuyumculuk Sektörü



Öncelikle güncel jeopolitik gelişmelerle başlayalım. İran-İsrail-ABD hattındaki gerilim tüm dünyayı etkiliyor. Sizce bu savaş ortamı kuyum ticaretine nasıl yansıyor?
İran-İsrail-ABD hattındaki gerilim, sadece küresel piyasaları değil, iç piyasadaki tüketici psikolojisini de olumsuz etkiliyor. Yaz aylarında beklediğimiz hareketlilik yerini temkinli bir bekleyişe bıraktı. Altın, güvenli liman olarak değer kazansa da, takı ve mücevher gibi lüks tüketime dayalı ürünlerde harcama iştahı düşmüş durumda. Belirsizlik ortamı tüketiciye frene yaptırıyor diyebiliriz.

Yaz ayları genellikle düğün sezonuyla birlikte sektörün en yoğun olduğu dönemdir. Ama son zamanlarda iç piyasada genel bir durgunluk gözlemliyoruz. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?
Haklısınız, yaz dönemlerinde yoğunluk beklenirdi ama bu yıl tablo farklı. Tüketici harcamasında net bir çekilme var. Psikolojik olarak insanlar büyük harcamaları erteliyor, belirsizlik havası hâkim. Bu da doğal olarak takı ve mücevher satışlarına yansıyor.

Son günlerde sahadan gelen bilgiler, özellikle 10 ila 15 gramlık bileziklerin tercih edildiğini gösteriyor. 'Ajda bilezik' diye tabir edilen hafif modellerin yükselişi sizce neyi gösteriyor? Bu kalıcı bir trend mi?

Evet, artık piyasanın nabızı hafif ürünlerle atıyor. 10-15 gramlık Ajda bilezikler gibi zarif ama ekonomik modeller, halkın değişen alım gücünü yansıtıyor. Eskiden yatırım amaçlı alınan ağır bileziklerin yerini hem estetik hem de ulaşılabilir olan hafif ürünler aldı. Bu trend artık geçici değil, yeni bir standart diyebiliriz.

Özbağ Kuyumculuk olarak rafinasyon sürecinde ne durumdasınız? Rafineri lisansınızla ilgili yeni bir gelişme var mı?
Rafineri lisansı konusunda sona yaklaşmış bulunuyoruz. Tüm teknik ve yasal süreçleri titizlikle tamamlıyoruz. En kısa zamanda lisansımızı alarak, müşterilerimize gram altın ürünlerinde daha güçlü ve güvenilir bir şekilde hizmet vermeye devam edeceğiz.

Gram altın tarafına gelirsek... Yatırım altınına olan ilgi gün geçtikçe artıyor. Siz bu alanda nasıl bir konumdasınız?

Gram altın, belirsizlik dönemlerinin vazgeçilmezi haline geldi. Küçük bütçelerle

yatırım yapma imkânı sunduğu için halkın ilgisi çok yüksek. Biz de bu talebe karşılık veriyor, yatırım altını grubunu her geçen gün geliştiriyoruz. Ancak değerli maden ticareti sadece taleple değil, kur dalgalanmaları ve tedarik zinciriyle de şekilleniyor. Her şey yolunda diyemeyiz ama kontrollü ve temkinli ilerliyoruz.

Yeni şube açma planlarınız var mı? Özellikle İstanbul Kuyumcukent performansınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Evet, İstanbul Kuyumcukent'teki şubemiz artık tamamen oturdu diyebiliriz. Sektörün kalbi orada atıyor ve biz de bu merkezde olmaktan memnunuz. Şube performansımızdan oldukça mutluyuz. Yeni şube konusu ise her zaman gündemimizde; doğru zaman ve lokasyon denk geldiğinde değerlendirmeye açığız.



Zümre
gold tesbih
"Elinizdeki Zerafet"



www.zumregoldtesbih.com.tr

zumre_goldtesbih

0537 231 97 09

zumregoldtesbihh

Mercan Ağa Mah. Mercan Cad. Mahmut Han No: 57 Kat: 2 Numara: 301 Mercan/Fatih-İSTANBUL

“Yüksek mücevherat sürekli geliyor ve Vicenzaoro Eylül, mücevher malzemelerinin ve şekillerinin çağdaş dillerini keşfetmek için ideal bir yer. 5-9 Eylül tarihleri arasında Vicenza Expo Centre'da, Italian Exhibition Group tarafından düzenlenen B2B fuarının bir diğer edisyonu da tamamen tükendi.”

VICENZAORO EYLÜL 2025: SÜREKLİ EVRİMDE YÜKSEK MÜCEVHER



IEG'nin teklifi, günümüzün büyük İtalyan ve uluslararası markalarının mücevherler yaratırken kullandığı tüm yaratıcılık, nüanslar ve yenilik yapma yeteneğiyle en üst düzeyin ortaya çıkmasını sağlayacak. İtalya'da üretilen ürünler, koleksiyonlarının zamansız zarafetiyle Roberto Coin; kendine özgü stilini tanımlayan kuyumculuk becerisi ve rafine tasarımıyla Damiani; son kreasyonlarındaki zarif taş işlemleriyle Crivelli; lüks ve konforlu, minimal ama sofistike kreasyonlarıyla Fope ve kendine özgü teknik gelişimi ve çok yönlülüğüyle Roberto Demeglio tarafından temsil edilecek.

Eylül ayında Vicenzaoro'da sergilenecek olan Avrupa ve uluslararası mücevher şirketleri için de kültürel kimlik ve bolca yenilik: Almanya'dan Schreiner Fine Jewellery ve Diamond Group ile İngiltere'den Fabergé ve Yoko London. Ayrıca Yunan şirketi Etho Maria ve İspanya'dan Carrera Y Carrera.

Vicenza Fuar Merkezi'nde ayrıca, halka açık, kaliteli vintage saat ve mücevher pazarı VO Vintage da Vicenzaoro ile aynı anda düzenlenecek.



5—9

SEPTEMBER

2025

VICENZA

ITALY

VO
vicenzaoro

CRAFTING · THE · FUTURE

Vicenzaoro. For over 70 years, the beating heart of the jewellery industry. A business platform where the legacy of an unparalleled craft meets the innovation of new generations to shape tomorrow, crafting the future of jewellery, grounded in beauty, sustainability, transparency, and awareness. Be part of it.

ORGANISED BY

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP
Providing the future

IN COLLABORATION WITH

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale
ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

madeinitaly.gov.it

PRIMA
vicenzaoro
#primavicenzaoro

V
VINTAGE
AGE

SCOPRI DI PIÙ





Gaziantep Jewellery Show, Fuarçılıkta Yeni Bir Başarıya İmza Attı

Gaziantep Jewellery Show, 50'ye yakın firmanın katılımıyla Shimall Otel'de kapılarını açtı.



Şon dönemin en dikkat çeken organizasyonlarından olan Gaziantep Jewellery Show bir kez daha sektörü buluşturmayı başardı. 50'ye yakın önemli firmayı bir araya getiren dev organizasyona ilgi büyük oldu. Fuarçılıkta otel konseptinin başarılı bir örneği olan Gaziantep Jewellery Show için görkemli bir de açılış töreni düzenlendi. Shimall Otel'de düzenlenen organizasyonun açılışına Gaziantep Valisi Kemal Çeber de katıldı. Tören Gaziantep Kuyumcular Odası Başkanı Tuncay Tabur ve Esfa Fuar Firma Sahibi Faruk Aşık'ın konuşmaları ile başladı. Konuşmaların ardından fuarın açılış kurdelesini kesildi. Cemcem Kuyumculuk'un ana sponsorluğunda düzenlenen fuar da pek çok kuyumcu ile firmalar görüşerek önemli iş birliğine imza attılar.



Gaziantep Jewellery Show





Gaziantep Jewellery Show



SAMSUN EXCLUSIVE JEWELLERY SHOW

ALTIN
PIRLANTA
ELMAS
GÜMÜŞ
SAAT
MALZEME

29-30-31 Ağustos 2025

TÜYAP SAMSUN FUAR VE KONGRE MERKEZİ



Email : tanuk@esfuarcik.com.tr
Web : www.esfuarcik.com.tr



@esfuarcik



esfuarciklik



Ziyaret Saatleri: 10:00 - 19:00

GSM 0532 712 88 84

Sesa Gold, pazarlamada iç piyasaya odaklandı

Kapalıçarşı bölgesindeki ofisini Ağaoğlu Çarşısı'na taşıyan Sesa Gold, bu yıl tüm yerel fuarlara katılma kararı aldı. İhracattaki daralma nedeniyle iç piyasada pazarlama çalışmalarına hız veren Sesa Gold, bu kapsamda zengin koleksiyonlarını Gaziantep Fuarı'nda sergiledi. Sesa Gold firma sahibi Selim Sarışın, Gaziantep Fuarı'yla Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgesinde daha aktif olmayı hedeflediklerini bildirdi.



Dünya ve yakın coğrafyamızdaki jeopolitik gelişmeler, ekonomik sıkıntılar ve altındaki kota kısıtlaması, sektör firmalarını ihracatta zorluyor. 14 ve 22 ayarda tektaş, bagetli ürünler ve set grubuyla önemli bir müşteri kitlesine hitap eden Sesa Gold, ihracatta yaşanan sıkıntılar nedeniyle bir yandan dış satımı sürdürürken, diğer yandan da iç pazara ağırlık vermeye başladı. Firma olarak iç piyasa ağırlıklı bir pazarlama stratejisi izlediklerini vurgulayan Sesa Gold firma sahibi Selim Sarışın, bu kapsamda bu yıl, tüm bölgesel fuarlarda katılımcı olarak yer aldıklarını dile getirdi. Sarışın, Gaziantep Fuarı'yla Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgesinde daha aktif olmayı hedeflediklerini söyledi. "İç pazarda daha aktif ve daha hareketli bir dönem bizi bekliyor. Özellikle, Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgesi ile ilgili planlarımızı aktif hale getiriyoruz. Gaziantep, bize yabancı değil, daha önce bu ilimizde 3 fuar yaptık. Kahramanmaraş'ta da fuara katıldık. Sesa Gold olarak 1 ay önce Van Fuarı'ndaydık. Sağ olsun firmalarımız, markamızı unutmamış, dostluklarımız hala

devam ediyor. Tam anlamıyla yeniden başladık diyebiliriz. Fuar için çok iyi ya da çok kötü diyemem. Bizim için 1 müşteri bile artıydı; çünkü yeniden geliyor ve başlıyoruz. Ama, piyasadaki sakinlik fuara da yansı-
mış durumda. İşimizin gereği tüm fuarlara katılmak zorundayız. Yerel fuarlarımız devam etmelidir, Sesa Gold olarak bu fuarları destekliyoruz. Bir sonraki fuar durağımız; Samsun. Bu yıl, tüm yerel fuarlara katılma kararı adlık."

Ürün gruplarımız büyük ilgi gördü

Sesa Gold, fuarda piyasanın çok yakından tanıdığı ve kalitesine güvendiği zengin ürün yelpazesini sergiledi. Selim Sarışın, 22 ayar fantezi yüzük grupları başta olmak üzere ziyaretçilerin ürünlerine gösterdiği ilgiden memnun kaldıklarını ifade etti. "Sesa Gold olarak yüzük grubu olarak tektaş, bagetli ürünler ve 3'lü takımlarda güçlüyüz. Tüm ürün gruplarımız ilgi gördü. Fuara yeni yaptığımız 22 ayar çeşitlerini de getirdik. 22 ayar baget yüzükler, fantezi ağırlıklı satılıyor. Marka olarak biraz için fantezi tarafındayız, klasik çizginin dışında daha gösterişli ürünler yapıyoruz. Kalitemiz ve

işçiliğimizden bahsetmeye gerek yok. Pazar bunu biliyor, ayrıca iyi bir servis verdiğimizizi de düşünüyoruz."

Sesa Gold kalitesi, Ağaoğlu Çarşısı'nda!

Sesa Gold, müşterilerini daha geniş, ferah ve konforlu bir mekanda ağırlamak amacıyla Şeref Efendi Sokak'taki ofisini Ağaoğlu Çarşısı'na taşıdı. Sesa Gold firma sahibi Sarışın, 2025 yılı ilk 6 ayının firmaları için iyi geçtiğini; ancak ikinci 6 ayın ise zor geçebileceği değerlendirilmesinde bulundu.

"Portföyümüzde 14 ve 22 ayar çeşitlerimiz var. İç pazar ağırlıklı çalışıyoruz, ihracatımız da var; ama yüksek fiyatlar nedeniyle biraz duraksama yaşıyoruz. Yine de ihracata devam ediyoruz. 2025, bizim için iyi başladı; ama şu anda dünyada yaşanan ekonomik sıkıntılar, savaşlar, tabii ki etkiledi; ama hiçbir zaman ümidimizi kaybetmiyoruz. Bu yılın ilk yarısı bizim için güzeldi, belki 6 ay zor geçecek; ancak yine de iyi olacağına inanıyorum. 2026 yılının daha iyi geçeceğine inanıyorum."

☎ 0233 482 15 02

✓ Platin ve altın
alınır

✓ Cila kimya ve kal
ramatı yapılır



Levent Verenel / 0538 922 05 75
Ahmet Erden / 0551 257 39 19
Kasap İbo / 0532 265 58 27

931 Sokak No: 16/A Kemeraltı-Konak/İZMİR

VRverenel
Hhs Sarrafiye Kuyumculuk ve Tur. San. Tic. Ltd. Şti.
İfraz Ayar Evi
RAMAT

“2025 yılının durgun geçeceği öngörüsüyle yaptıkları planlama kapsamında bir strateji izlediklerini belirten Goldium Jewellery firma sahibi Mesut Karataş, müşterilerle sıcak iletişimi kesintisiz sürdürmek amacıyla İstanbul ve Anadolu’da organize edilen tüm fuar etkinliklerine katıldıklarını açıkladı.”

Goldium, fuarlarla büyüme stratejisi izliyor

müşteri odaklı olmayı seçtik ilk altı ay yaptığımız planlama dahilinde geçti. Kolye ve şahmaran grubunda çeşitliliği artırdık. Bileklik ve kelepçe modellerimize yeni tasarımlar ekledik. Ayrıca, makine füzyon bileklik grubumuza yeni modeller ekleyerek ürün portföyümüzü de geliştirdik.”

Her ürün grubumuza talep oldu!

“Gaziantep etkin olduğumuz illerden biri. Bölgesel olarak distribütörlük şeklinde çalışıyoruz. Doğu Anadolu’da da bir distribütörlüğümüz var. Distribütörlerimizle bu yıl pazar payımızı daha da çok genişletmeyi planlıyoruz.” diyen Mesut Karataş, Gaziantep organizasyonunda yeni müşteriler kazandıklarını dile getirdi.

“Gaziantep’te üçüncü fuarımız oldu. Fuarlar sayesinde hem firma bilinirliğimizi artırıyor, hem de portföyümüze yeni müşteriler ekliyoruz. Pazardaki payımızı da bu şekilde büyümeye çalışıyoruz. Firma olarak global olarak isimlendirdiğimiz kolye, bileklik, yüzük ve bileklik grubunda zengin bir yelpaze sunduğumuz için fuarda ilgi gördü. Fuarda Gaziantep ve diğer illerden yeni müşteriler edindik. Organizasyondan büyük beklentimiz yoktu, bu nedenle beklentilerimiz karşılandı diyebiliriz. Bu etkinliğe gelecek yıl da devam etmeyi düşünüyoruz.”

Goldium Jewellery firma sahibi Mesut Karataş, düğün sezonunda takı tercihlerinin değiştiğini belirterek, “Eskiden setler ağırlıklı talep görürken son zamanlarda daha çok yatırımlık Reşat 5’li, ATA Lira, gibi ürünlere yönelim var. Kalze setler, klasik suyu ve yeni spor takımlar talep görüyor.” dedi.

14 ve 18 ayar grubunda günü yakalayan trend konseptlerini müşterileriyle buluşturan Goldium Jewellery, bu yılın durgun geçeceği beklentisinden hareket ederek, pazarlamada müşteri odaklı bir strateji izliyor. Firma, bu kapsamda müşterileriyle temasını sürdürmek ve yeni müşteriler kazanmak amacıyla iç piyasada düzenlenen tüm fuar etkinliklerine katılıyor. Goldium, bu kapsamda Gaziantep Jewellery Show’a katıldı. Goldium Jewellery firma sahibi Mesut Karataş, pazarlama stratejileri hakkında şunları söyledi. “Yıla başlarken herkes gibi biz de 2025’in durgun geçeceğini öngördük ve planlamayı da ona göre yaptık. Bu nedenle müşteri ziyaretleri ve fuar etkinliklerine katılarak



ADM

Altın Değerli Madenler

DARPHANE | ALTIN | ZİYNET | GRAM ALTIN
GÜMÜŞ | HURDA VE HAS ALTIN
ALIM SATIMI



ADM Altın Değerli Madenler

Balbey Mahallesi 407. Sokak No: 22 Muratpaşa / Antalya

0242 244 66 00 - 0506 211 73 41 - 0542 711 08 05 | adm.mafacan@gmail.com



“Kuyumcuların vitrinlerinde yer alan ‘Sedat Yüksel’ imzalı, TSE belgeli, yüksek kalite standartlarına sahip bilezik modelleri; yıllardır kuyumcuların iş hayatına artı değerler katıyor. Hizmet verdiği müşterilerinin yüksek memnuniyetine büyük önem veren Sedat Yüksel; sayı olarak çok kuyumcuya değil çok mutlu ve belirli sayıda kuyumcuya ürünlerini sunmaya devam ediyor. Tecrübeli usta 36 yıllık meslek hayatında ilkeli çalışmaya büyük önem verdi. Evlatlarını da başarıyla yetiştiren Sedat Yüksel’in en değerli mirası; dürüst, ilkeli ve tutarlı çalışma hayatından taviz vermemek...”

Sedat Yüksel kalitesiyle yola devam eden kuyumcular yıllardır huzur dolu ticaretin keyfini çıkarıyor...

Bileziğin kıdemli ustalarından biri olan Sedat Yüksel; mesleğini aşkla icra etmesinin haricinde müşterilerini de gerçek anlamda velinimet olarak gören bir anlayışla çalışmalarını sürdürüyor. Satış sürecini, atölyesinden kuyumcuya ürünün ulaşması olarak görmeyen ve son tüketicinin ürünü aldıktan, kullandıktan sonraki mutluluğuyla değerlendiren Sedat Yüksel; kuyumcuların satış performansını arttırmak için sürekli gayret gösteriyor.

Zorlu piyasa koşullarında bu dönemde 10 gram ağırlığındaki bilezik modelleri öne çıkıyor. Sedat Yüksel Kuyumculuk; Ajda ismiyle tabir edilen 10 gramlık bilezik modellerine sürekli yenilerini ekliyor. Ülkemizin Türk Standartları Enstitüsü (TSE) belgeli nadir bilezik takı üreticilerinden biri olan Sedat Yüksel Kuyumculuk; yılın ilk yarısında hedeflerini yakalamayı başardı.

Firma sahibi Sedat Yüksel; mutlu müşterileri daim kılmak için herkese hizmet etmek kaygısında olmadıklarını altını çizdi. Belirli sayıda kuyumcu ile çalışmaya özen gösterdiklerini, çok kuvvetli referanslar eşliğinde yıl içinde en fazla 3-5 yeni kuyumcu müşteri portföylerine eklediklerini, bu konuda çok seçici davrandıklarını belirten Sedat Yüksel; “Günümüzde yüksek kaliteli bilezik üretimi birçok meslektaşımız yapıyor. Uygun fiyat eşliğinde sunum da gerçekleşiyorlar. Artık perakende kuyumcuları için bir üreticiyle çalışmanın en önemli kistası üreticinin sunduğu hizmet oluyor. Hızlı servis; hızlı geri dönüş, sürekli yeni modeller hazırlama ve sorunları hep çözen bir yaklaşım, Sedat Yüksel markamızın en önemli artıları olarak öne çıkıyor” diye konuştu.



IJS ISTANBUL JEWELRY SHOW

01-04
EKİM
2025

İstanbul Fuar Merkezi



KAYIT OL!

MÜCEVHERİN YOLCULUĞU
TARİHİN SIFIR NOKTASINDAN GELECEĞE

İş birliğiyle



Resmi Uluslararası Medya Ortağı



Resmi Online Medya Ortağı



Üyesi



Destekleyen



Kasa Sponsoru



Fuar Alanı



Organizator





Merhum Ali Altınbaş'a Hüzünlü Veda



İş ve siyaset dünyası kuyumculuk sektörünün değerli ismi Altınbaş Holding Onursal Başkanı ve Altınbaş Üniversitesi Kurucu Mütevelli Heyet Başkanı Ali Altınbaş'ın cenazesine adeta akın etti. 69 yaşında hayatını kaybeden hayır sever iş insanı Ali Altınbaş için Zincirlikuyu Camii'nde cenaze töreni düzenlendi. Cenaze töreninde taziyeleri Altınbaş Yönetim Kurulu Başkanı İmam Altınbaş ile kardeşleri Vakkas Altınbaş, Sofu Altınbaş, Hüseyin Altınbaş, Nusret Altınbaş ve aile üyeleri tek tek kabul etti.



Cenaze törenine iş, siyaset ve akademi dünyasından önemli isimler katıldı. İstanbul Valisi Davut Gül, İş İnsanı Abdurrahim Albayrak, İstanbul Altın Rafinerisi Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Halaç, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, CHP Erzincan Milletvekili Mustafa Sangül, İş insanı Emir Sangül, Ahlatçı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ahlatçı, İpekyolu Kuyumculuk Onursal Başkanı İbrahim Kaygısız ile kuyumculuk sektörünün önde gelen isimleri katıldı.

İş ve siyaset dünyası acı gününde Altınbaş ailesini yalnız bırakmazken Ali Altınbaş için ikinci namazının ardından cenaze namazı kılındı. Daha sonra kalabalık hep bir ağızdan haklarını helal etti. Merhum Ali Altınbaş'ın naaşı dualar eşliğinde cenaze aracına taşındı. Merhum Ali Altınbaş'ın naaşı Zincirlikuyu Mezarlığı'nda bulunan aile kabristanına defnedildi. Kuyumtime Ailesi olarak, merhum Ali Altınbaş'a Allah'tan rahmet; kederli ailesine, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz. Mekânı cennet olsun.



KUYUMA ÖZEL ilk ve tek TAM OTOMATİK fatura sistemi ELİNİZİN ALTINDA!



Bilgisayardan Faturalandırma

Kuyum sektörüne özel
matraha tabii kdv'den muaf faturalarınızı
sadece fiyat bilgisi girerek
bilgisayar veya **mobil** üzerinden
tek tıkla oluşturabilir
fatura sahibine
sms ve mail yolu ile iletebilirsiniz.



Mobilden Faturalandırma

**ALTIN
BARKOD**

T.: (+90) 507 276 30 08
www.altinbarkod.com

KUYUMDA TEKNOLOJİ DEVİRİMİ



✓ BULUT TABANLI SİSTEM ✓ BARKOD SİSTEMİ ✓ STOK TAKİBİ
✓ CARİ TAKİP ✓ DETAYLI RAPORLAMA

ALTIN
BARKOD

MOBİL



BİLGİSAYARDA YAPABİLECEĞİNİZ
HER ŞEY VE DAHA FAZLASI!



ALTIN
BARKOD

FİYAT PANOSU



ANLIK KUR VE MİLYEM BİLGİLERİNİZİ
BELİRLEYEREK OTOMATİK FİYAT PANOSU
OLUŞTURABİLİRSİNİZ.



ALTIN
BARKOD

E-FATURA



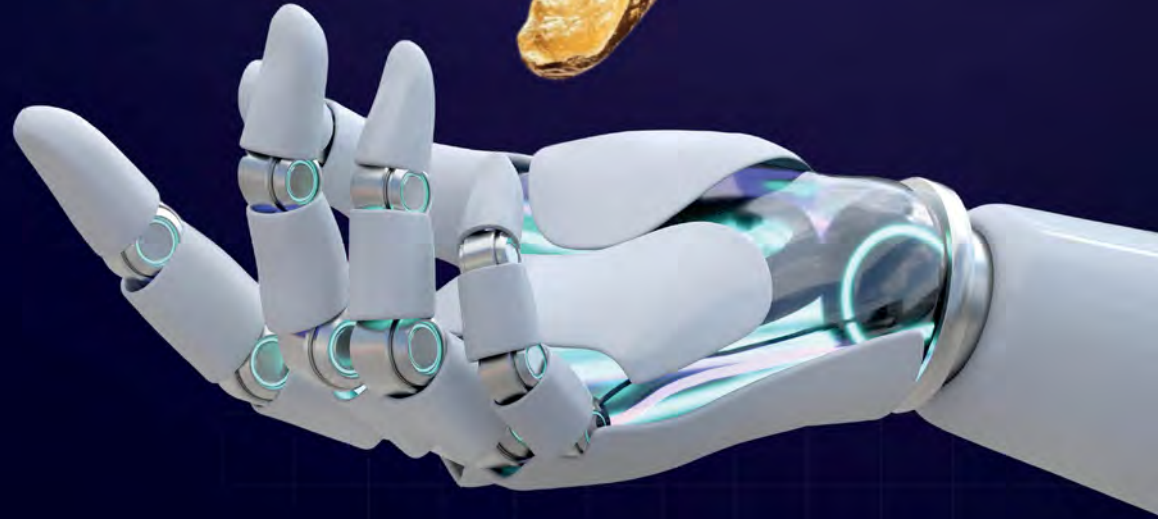
KDV'DEN MUAF KUYUM FATURANIZ SADECE
FİYAT BİLGİSİ GİREREK OTOMATİK
OLUŞTURABİLİR MAIL VE SMS İLE İLETEBİLİRSİNİZ.



**ALTIN
BARKOD**

www.altinbarkod.com
T.: (+90) 507 276 30 08

Kuyumcu Yapay Zekasıyla Tanışın!



SarrafPro, kuyumcuların iş süreçlerini kolaylaştırmak için tasarlanmış, **Banka Entegrasyonu** ve **Yapay Zeka Destekli Otomasyon** özelliklerine sahip güçlü bir yazılımdır.

sarrafpro

*Sarraf Pro Backhub yazılım iştirakidir.



OTOMATİK KİMLİK TESPİTİ

Banka hareketlerinin tamamında, müşterinizin ad-soyad, IBAN ve T.C. kimlik numarası gibi kişisel verileri şifrelenmiş olarak saklanır.



MASAK ve OFAC SORGUSU

Tüm işlemler, kara para aklama ve terörizmin finansmanının önlenmesi kapsamında, Malvarlıkları Dondurma sorgusuna tabi tutulur ve sistem tarafından otomatik olarak kontrol edilir.



KUR HESAPLAMASI

Hareketin gerçekleştiği anda, Merkez Bankası ve serbest piyasa verileri kullanılarak Has Altın, USD, EURO ve TL bazında gerekli hesaplamaları yapar ve kayıt eder.



e-FATURA ve GİDER PUSULASI

Hareketlerde belirlenen kriterlere göre işçilik hesaplaması yapılarak toplu ve otomatik olarak resmileştirilir.

sarrafpro

Sunum Talep Edin;
0532 789 0335
www.sarraf.pro — bilgi@sarraf.pro

SESA
www.sesagold.com @sesagold

Mağaza : Mollafenari Mah. Şerefefendi Sok.
Ağaoğlu İş Merkezi No: 32/C 34120 Fatih/İSTANBUL



PIANO

VERY JEWELLERY

DÜNYA
MÜCEVHERİNDE
YENİ BİR
TREND VARSA
BİZDE VARDIR!

PIANO
Aradığın şey 0

REKLAM FİLMİ



@PIANOJEWELLERY - WWW.PIANOJEWELLERY.COM

MADE IN ISTANBUL