

erdemfuture

Haziran 2003 - Sayı: 12 - Ücretsizdir.

Dr. Zeynel Abidin Erdem,
İspanya Kralı tarafından
İspanya Kraliyet Nişanı ile
ödüllendirildi

Genpa güvencesi artık internette:
Genpa Sanal Market

"Başarı'da ve Hizmet'te Kalite"
ödülü Genpa'nın.

Genpa'ya bir ödül daha: CPG

Konuk yazar: Suat SOYSAL

Bayı Röportajı: ARMES İletişim

Başkanın mesajı

03

Genel Müdür yazısı

05

İletişimde yeni bir konsept

06

İspanya Nişan Töreni

07

Aktüel

11

Genpa bayileri gezide

19

Genpa'dan haberler

21

Konuk yazar

26

Bilişim dünyası

27

İçimizden biri

30

Gezi

32

Basın bülteni

35

Sinyal haber

36

Tanıtım

40

İngilizce bölümü

51



07



13



14



18



20



27

ERDEM HOLDİNG A.Ş. YAYINIDIR.

İmtiyaz Sahibi

: Dr. Zeynel Abidin Erdem

Yazı İşleri Müdürü

: Fahri Tugay

Yayın Koordinatörü

: Berna Akyüz

Grafik tasarım ve uygulama

: Persona (0212 284 60 43 - 44 e-mail: persona@tns.net www.persona.com.tr)

Baskı

: Persona

Yönetim Adresi

: Etiler Sok. No: 1 34337 Etiler / İstanbul

Tel : (0212) 359 00 00 (100 Hat Pbx)

Faks : (0212) 287 27 27

www.genpa.com.tr

www.genpatech.com

SAYI
12

YİRMİNCİ YÜZYILIN GENEL DEĞERLENDİRMESİ



Dr. Zeynel Abidin ERDEM

ERDEM HOLDING
Yönetim Kurulu Başkanı

20. Yüzyıl Türkiye, Amerika ve dünyanın diğer devletleri için çok önemli gelişmelerin kaydedildiği bir asır oldu. Hatırlayacak olursak: İki dünya savaşı sığırdı bir yüzyıla. Birleşmiş Milletler kuruldu ve bağımsızlığını kazanan yüzden fazla ülke bu teşkilata katıldı. Atom parçalandı. Nükleer enerji insanların kontrolüne girdi. Renkli televizyon, bilgisayar, İnternet, insanın gen haritası hep bu çağın buluşları olarak aklımızda kaldı. İki kutuplu güç dengesi yerine tek bir süper güç dünyaya hakim oldu.

Şimdi bir de bu süper güçle Türkiye'nin ilişkilerine göz atalım.

Türk-Amerikan ilişkileri ondokuzuncu yüzyılda başlayıp günümüze uzanır.

• 1946 yılında Türkiye Amerika desteğiyle Birleşmiş Milletlere girmiştir.

• 1950 yılında Türkiye Kore savaşına katılmış hemen arkasından da Nato'ya Amerika'nın desteğiyle kabul edilmiştir.

• 1990'lı yıllarda tüm Avrupa Türkiye'deki PKK terörüne destek verirken, Amerika Türkiye tarafını tutmuş, PKK'yı terör örgütü ilan etmiş ve Abdullah Öcalan'ın yakalanmasında istihbarat yardımı vermiştir.

• 1996'da Hazar denizi gaz ve petrol kaynaklarının Türkiye üzerinden Ceyhan'a aktırılması için petrol şirketlerine baskı yapmıştır.

• 1999 yılında Avrupa Birliği'nin Türkiye'yi aday ülke ilan etmesinde Amerika'nın çok büyük etkisi olmuştur.

Yukarıdaki tabloya baktığımızda iki önemli nokta dikkatimizi çekmektedir.

1 - Amerika her zaman bizim dostumuz olmuştur.

2 - Bu dostluk bugüne kadar daha ziyade sosyal, kültürel ve askeri konularda gelişmiş, fakat ekonomik konuları yeterince kapsayamamıştır.

Bu ilişkilerin ekonomik boyutuna dikkati ilk defa eski Cumhurbaşkanı Rahmetli Turgut Özal çekmiştir. "Promote trade rather than aid" "Yardım değil ticaret istiyoruz", sözü büyük yankı uyandırmış. Bu lafın ne kadar doğru olduğu 11 Eylül saldırılarından sonra çok iyi anlaşılmıştır.

Türkiye Amerika desteğiyle:

1 - Enerji yatırımlarını tamamlayabilir. Enerji yatırımı denildiğinde sadece konvansiyonel enerji üretim teknolojilerini düşünmemeliyiz.

2 - Telekomünikasyon yatırımları da geri kalmıştır. Bizler "Telekomu satmıyoruz" derken kablolu telekomünikasyonun yerine mobil telefon teknolojisi geçmektedir.

3 - Ülkemizde ulaşımın büyük ağırlığını karayolları taşımaktadır. En kısa zamanda demiryollarının yaygınlaştırılması ve modernizasyonu gereklidir.

Tüm bu konular yatırım gerektirir. Fakat zaman kaybetmemek şarttır. Gecikmeden bu önemli projeleri bitirmeliyiz. Amerikan-Türk ekonomik işbirliğiyle yukarıda saydığımız işleri başarabiliriz. Yalnız bunun için Türkiye'nin de değişmesine ihtiyaç vardır.

- Türkiye 21. yüzyılda sermayenin yabancı yerlisi olmadığını anlamalı, Amerika'da dahil Uluslararası Sermaye olmadan hiçbir ülkenin kalkınmadığını bilmelidir. Çünkü Uluslararası sermaye teknoloji üretmekte, pazar yaratmakta ve insan yetiştirmektedir.

- Direkt sermaye yatırımlarının dövizle borçlanmaktan daha iyi olduğunu anlamalıyız.

-Yatırımcıların aylarca, yıllarca bürokrasiyle boğuşmayacağını bilmeliyiz.

-Devletlerin uluslararası anlaşmalara uyması ve sözünü tutmasının en önemli güvenilirlik kriteri olduğunu da görmeliyiz.

- İhalelerde şeffaflığı sağlamalıyız. Ama, yap - işlet yöntemiyle işi özel teşebbüse bırakmanın daha ucuz, daha çabuk ve daha kaliteli sonuç getireceğini de unutmamalıyız.

Bunları başanıp güçlü bir Türkiye yarattıysak Avrupa Birliği'ne de gireriz. Geçmiş yıllarda Türkiye'ye Macaristan, Bulgaristan, Polonya kadar yabancı sermaye çekebilseydik, terör dahil yaşadığımız sıkıntıların çoğunu tanımayacaktık bile.

LÜTFEN ZAMAN KAYBETMEYELİM, DÜNYADA YALNIZ VE ÇAĞDIŞI KALMAYALIM, POLİTİK GEREKÇELERLE İNSANIMIZI FAKİRLEŞTİRMİYELİM.

Dr. Zeynel Abidin ERDEM



Bilgi TV.
Sanal dünyanın gerçek bilgi kaynağı.

Digital dünya ile ilgili bilmek istediğiniz herşey,
www.bilgi.tv 'de...



BİLGİ ÇAĞINDA BİLGİ TOPLUMU OLMAK



Fahri TUGAY
Genel Müdür

Değerli İş Ortaklarımız;

Son 6 aylık bir dönem içerisinde gelişen cumhuriyet tarihimizin en yoğun siyasal ve ekonomik olaylar hiç kuşkusuz ki; ülkemizin geleceğine yönelik gelişmelerin başlangıç noktasını teşkil etmektedir.

Yaklaşık 15 yıl sonra tek parti hükümetinin iktidara gelerek mecliste çoğunluk oylarıyla destekleniyor olması, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girme çabaları ve Avrupa Birliği'nin genişleme süreci, Kıbrıs sorununun çözülmesine yönelik girişimler ve KKTC'nin son derece stratejik ve olumlu adımları ile, Irak savaşının başlayıp bitmesiyle ortaya çıkan Ortadoğu'daki yeni siyasal süreç.

Siyasal sürece genel anlamıyla bakıldığında, yaklaşık 8 ay önce tam bir bilinmeyenler yumağına dönmüş olan, yılların birikimi olan konularda bu kadar kısa bir süre içerisinde bugün geline noktanın, ekonomik hayatımıza olumlu yansımalarının sağlanabiliyor olması şüphesiz ki, kabuğunu yırtmak zorunda

olduğumuz ekonomik gelişme sürecinin de başlangıcı olmasını ümit etmekteyiz.

Bilginin kullanımıyla elde edilen en değerli teknoloji ürünleri her geçen gün hayatımıza bir başka yenilik ve kolaylık sağlamakta. Bu ürünlerin gerek üretimi gerekse de satış ve pazarlaması alanlarında faaliyet gösteren bizlerin, mensubu olduğumuz bu sektörün geliştirilmesi ve hayatımızı kolaylaştıran ve verimliliğimizi arttıran teknoloji ürünlerini kullanıcıların istifadelerine sunarken daha dikkatli ve toplumsal ve toplum faydayı ön planda tutacak çalışmalar yapmalıyız. Bunu yaşamakta olduğumuz ülkemiz ve ortak değerleri paylaştığımız toplumumuza karşı bizlerin bir görevi olarak kabul ediyoruz.

Bilgi çağında bilgi toplumu olmak, bilgiyi paylaşmak ve en önemlisi bilginin paylaşıldıkça çoğalacağı gerçeğine inanıyoruz. Şu bir gerçek ki hiç birimiz ne her şeyi bilebilir, ne de her şeyi bildiğimizi iddia edebiliriz. Doğru bir platformda bildiklerimizi paylaşmak,

bilmediklerimizi öğrenmek, bunu yaparken de ticari kaygılardan uzak durabilmeyi başarmak, hem de tüm bunları bilgisayar, internet ve teknoloji ürünlerine yönelik oluşturabilmek için, Fırat Ertem liderliğinde bir grup gönüllü arkadaşım, dünyanın önde gelen yerli ve yabancı teknoloji devlerinin katkılarıyla, böyle bir çabanın içerisine girmiş bulunmaktadır.

Kendilerini bu çalışmaları için kutluyor, sizlerinde www.bilgi.tv adresinden ulaşabileceğiniz bu çalışmaya destek vererek katkıda bulunmanızı rica ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Fahri TUGAY

Dünyanın dev markaları sanal alemde!



Erdem Holding bünyesinde bulunan ve Türkiye'nin önde gelen cep telefonu distribütörlerinden biri olan Genpa, hem internette www.genpa.com.tr adresindeki web sitesini yeniledi, hem de yeni GSM sanal marketini, www.genpatech.com adresinde internet kullanıcılarının hizmetine sundu.

Genpa yeni alışveriş sitesini hizmete sundu:
www.genpatech.com

Genpa, sanal market müşterilerinin ürünlere uygun fiyatlarla, teslimat garantisi altında, hızlı ve güvenli bir şekilde sahip olmasını sağlıyor.

Genpa bu yeni sanal markette, GSM operatörü Turkcell işbirliğiyle, Türkiye genel distribütörü olduğu markalar olan Sony Ericsson, Nokia, Siemens, Motorola ve Samsung cep telefonları ile aksesuarlarının yanı sıra, Sony, Philips, Casio, Nikon, Casper, Kodak ve Palm ürünlerini, Digitürk hizmetini, Superonline internet paketlerini ve BİLİQ Eğitim Setlerini tüketicileriyle buluşturuyor.

Teknik altyapısı, tasarımı ve uygulaması, e-iş, e-ticaret, danışmanlık ve mobil iletişim konularında faaliyet gösteren Parkyeri İletişim tarafından gerçekleştirilen sitede, sanal market üyelerine, düzenlenecek olan çeşitli kampanyalarla sürpriz hediyeler kazandırılıyor ve ayrıca piyasaya yeni çıkan ürünler hakkında detaylı bilgiler sunuluyor.

Genpa'nın yeni konsepti Genpatech, elektronik ticaret ile Internet ortamında da müşterilerimize kaliteli hizmet sunmaya devam ediyor.

Parkyeri A.Ş. firması ile ortak çalışmalarımız paralelinde hazırlanan "Genpatech E-Ticaret Sitesi", Internet kullanıcılarının istedikleri ürünü kolayca seçebilmeleri ve ayrıntılı bilgi alabilmeleri için gerekli tüm altyapıya sahip bir alışveriş sitesi niteliğinde tasarlanmıştır.

Genpatech Elektronik Ticaret Sitesinin hazırlığı aşamasında, müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak amacıyla, "güvenlik" satın alma aşamasından, teslimat aşamasına kadar, en önemli unsur olarak ele alınmıştır. Yurtiçi Kargo firmasıyla ürünlerimiz hızlı ve güvenilir bir şekilde müşterilerimize teslim edilmekte olup, mesai saatleri içerisinde çağrı merkezimiz her türlü bilgi ve desteği sağlamaktadır.

Web sitemiz, Internet müşterilerimizin ürünler hakkında detaylı bilgi almaları, erişebilirlik ve kullanılabilirlik faktörleri göz önünde bulundurularak tasarlanmıştır. "Ürün Karşılaştırma Uygulaması" vasıtası ile her ürünün, farklı markalarla, özellikleri ve fiyatları paralelinde, mukayesesi

yapılabilmekte; bu uygulama doğrultusunda, ürün seçimi esnasında müşterilerimizin daha etkin ve doğru karar verebilmeleri sağlanmaktadır.

Müşterilerimizin kendilerine uygun, doğru ürünü bulabilmeleri amacı ile geliştirilen farklı bir uygulama ise "Ürün Sihirbazı Uygulaması"dır. Ürün Sihirbazı içerisinde, istenilen özellikler ve fiyat kriterleri belirtilerek, müşterilerimiz için uygun ürün veya ürünleri görebilmeleri mümkün hale getirilmiştir. Müşterilerimiz, seçtikleri ürün ile uyumlu tüm aksesuarlara, tek bir tuş yardımı ile ulaşabilmekte, fiyat ve teknik özellikleri doğrultusunda ihtiyaçlarına cevap verebilecek aksesuarlara karar verebilmektedirler.

Satın alınmak istenen herhangi bir ürünün stoklarımızda mevcut olmaması halinde, "Haberdar Et Uygulaması" devreye girmektedir. Her ürün sayfasında yer alan "Haberdar Et" butonu vasıtası ile müşterilerimiz e-posta adreslerini girerek, ürünün satışı sunulduğu tarih konusunda, bilgilendirilmeyi talep edebilmektedirler.

Benzer bir uygulama vasıtası ile müşterilerimiz ilgilerini çeken veya yakın çevrelerinin ilgi duyacağını düşündükleri

ürün ve kampanyaları "Arkadaşıma Gönder Uygulaması" dahilinde istedikleri kişilere, aktarabilmektedirler. Arkadaşıma gönder butonu yardımı ile e-posta bilgisi belirtilen adrese, mevcut ürün veya kampanya bilgisi, otomatik e-posta gönderimi doğrultusunda ulaştırılmaktadır.

Müşterilerimiz, sitemize ücretsiz üye olmak kaydıyla, özel fırsatlarımızdan ve kampanyalarımızdan faydalanabilmekte, teknolojik gelişmelerden anında haberdar olabilmektedirler. Internet ortamında kayıtlı bir alışveriş sunan bu tür uygulamaları, ilerleyen günlerde daha da geliştirmeyi ve hizmete sunmayı amaçlıyoruz. Her tür görüş ve önerilerinizi bekler, iyi alışverişler dileriz.



Çok Yaşa İspanya, Çok Yaşa Türkiye İspanya, Dr. Zeynel Abidin Erdem'i devlet nişanı ile ödüllendirdi...

İspanya'nın en önemli devlet nişanlarından "İspanyol Sivil Liyakat" nişanı DEİK Türkiye-İspanya İş Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Zeynel Abidin Erdem'e verildi.

İspanya Büyükelçisi konuşmasında 'Zeynel Bey, dostumuz olduğunuz için size çok teşekkür ederiz' dedi...

Dr. Z. Abidin Erdem : "Her büyük anıtın altında dengeyi sağlaması için küçük taşlar bulunur. Yabancılar benim bu küçük denge taşlarından biri olduğumu bilirler. Bu sebepten bana bu tür ödüller vermeyi uygun görürler."

İspanya; İstanbul - Ankara demiryolunun bakımı ve yeniden düzenlenmesi için toplam tutarı 400 milyon dolarlık 17 yılı ödemesiz 37 yıllık %2 faizli kredi vermiştir. Çanakkale Boğazı'na yapılması düşünülen köprü için gerekli çelik için kredi vermeye de hazırdır. Bunun miktarı da 500-600 milyon dolardır. Projelerin borçlanmalarıyla ilgili hükümetimiz tarafından yeşil ışık yakılmıştır, bu sebeple İspanya vazgeçemeyeceğimiz bir dostumuz olarak görülmelidir.

Biz Türkler "üretim" ve "satış" konularında çok başarılı olamamışızdır. " Hem üretimi hem de satışı bir arada yapabilen işadamlarımızın sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Bu işadamlarına özel yaşamlarından yaptıkları fedakarlıklar ve Türkiye'nin dünya çapında reklam ve promosyonu konusundaki olağanüstü çabalarından dolayı müteşekkirimiz".

Dr. Zeynel Abidin Erdem de bu işadamlarından sadece biridir. O, sadece bir işadamı isminden ibaret değil, aynı zamanda sosyal ve kültürel çalışmalarla ülkenin sürekli gündeminde olan biridir. Ayrıca "Türkiye için tek başına lobi faaliyetlerinde bulunan adam" olarak da anılır. Biz O'nu Avrupa Birliği yolunda tüm devlet ve hükümet yetkililerine yakınlığı ve bu konudaki çabalarıyla da tanımaktayız.

Erdem bir koltukta sadece iki değil 40 korpuzu başarıyla taşımakta ve sürekli olarak yaptığı işlerden dolayı diğer ülkelerin takdirini kazanmaktadır. Erdem, Türk-İspanyol İş Konseyi'nin Yönetim Kurulu Başkanı, Dış Ekonomik İşler Konseyi (DEİK) üyesidir ve son olarak da iki ülke arasındaki işbirliği ve dostluk adına yaptığı

katkılarından dolayı "İspanyol Sivil Liyakat" nişanı ile onurlandırılmıştır.

Çok nadir verilen bir ödül olan İspanya Kraliyet Liyakat Ödülü alan Erdem, daha önce de Sudan Devlet Ödülü almıştı.

Dostluğun Onur Günü

Çırağan Otelinde düzenlenen resepsiyonda, Dr. Zeynel Abidin Erdem: "Ülkem adına, İspanya Kralı Juan Carlos'un bir Türk işadamı olarak bana vermeyi uygun gördüğü İspanyol Sivil Liyakat Nişanı için onur duymaktayım." Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreteri

Sn. Kemal Nevrozoğlu, üst düzey İspanyol bürokrat ve firma temsilcileri ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu, DEİK, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TUSİAD), Meclis Üyeleri, sanatçılar, işadamları ve medya temsilcileri gibi çok sayıda davetlinin katıldığı resepsiyona katılım çok yüksek oldu.

İspanyol Büyükelçisi Manuel de la Camara, konuşmasında Erdem'in birçok konuda aktif olmasının yanısıra Amerika'da yaşayan Türk işadamlarının çok önemli bir temsilcisi olduğuna dikkat çekti. Erdem'in iyi bir milliyetçi olması bir yana, de la Camara, O'nun diğer saygın



işadamları gibi Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesini desteklemek üzere Avrupa'nın önemli başkentlerine yapılan ziyaretlere katıldığını söyledi. "Bu yaklaşımla şunu söylemek isterim, sevgili dostum, bir diplomat kadar mükemmel bir kariyere sahipsin." De la Camara konuşmasına şöyle devam etti : " Erdem, Türk Amerikan İşadamları Derneği'nin (TABA) Genel Başkanı, Türk-İspanyol İş Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı, Türk-Fransız İş Konseyi'nin de Başkan Yardımcısı'dır. Bu durumda kendisinin üç kıtada da aktif olduğunu söyleyebiliriz. Aynı zamanda sosyal olarak da çok faal bir kişidir. Diğer küçük organizasyonların da yönetiminde olan Erdem, bazı üniversitelerin de üyesidir. Ancak bizim için önemli olan, Türkiye ve İspanya arasındaki dayanışmaya gösterdiği destektir. Erdem'in 1996 yılında Türk-İspanyol İş Konseyi'nin Yönetim Kurulu Başkanı olmasından bu yana Türkiye ve

İspanya arasındaki ticaret üç katına çıkmıştır."

"Erdem'in suskun kalmasına asla izin vermiyoruz, çünkü O, Türkiye ve İspanya arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi için çalışmalarına devam edecektir. Anladığımız kadarıyla Türk- İspanyol İş Konseyi'nin toplantısını İstanbul'da yapmaya çalışıyor. Bu toplantıdan sonra ümit ederiz ki, Türk delegesi de İspanya'ya gider ve bu delegasyonun başında da Ekonomi ve Ticaretten sorumlu Bakan Ali Babacan olur."

İspanyol Büyükelçisi demecine şöyle devam etti : "Ben ülkenize Eylül 2000'de geldim. Erdem, gelmeden birkaç saat sonra bana hoşgeldiniz demeye geldi." ve konuşmasına Türkçe devam ederek şöyle bitirdi : " Zeynel Bey, dostumuz olduğunuz için size çok teşekkür ederiz." Bu onur Türk milletindir.



Çok Yaşa İspanya, Çok Yaşa Türkiye



Erdem resepsiyonda konuşmasına şu sözlerle başladı: "Türkiye adına bana çok ümit veren bir gün yaşamaktayım. Tüm Türk milleti adına, DEİK'in Türk-İspanyol İş Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı olarak yaptığım çalışmalara verdiği destek ve bu şeref verici anı bizlere yaşattığı için Ekselansları Sayın Juan Carlos'a teşekkürü bir borç bilirim. Bu ödülü ülkem adına almaktan gönülden mutluluk duymaktayım. Benim vasıtamla bu onur tüm Türk milletindir."

Erdem daha sonra Türkiye ve İspanya arasındaki dostluğun güçlenmesi için yaptığı katkılardan dolayı de la Cámara'ya teşekkürlerini sundu. Ayrıca ailesiyle birlikte İspanya İş Konseyi Yönetim Kurulu Başkanına, tüm İspanyol Büyükelçilerine, Konsoloslarına, Ticari Ataşelerine ve Türkiye'de çalışmalarını sürdüren ve imkansız gerçekleştiren İspanyol İş Konseyi'ne verdikleri destekten dolayı teşekkürlerini iletti.

Erdem şöyle devam etti: "Ailemin, bu topraklarda tarihin tüm dönemlerine yayılmış ve devlet hizmetinde geçmiş 700 yıllık bir mazisi vardır. Hayatımın yegane amacı, atalarımın kalan bu görevi dürüst, çalışkan ve kendimi hizmet etme geleneğine adanmış bir şekilde devam ettirmektir. Bugünün çağdaş dünyasında başka ülkelerin insanlarıyla beraber olmayı düşünmek, kendi insanınıza hizmet etmek adına oldukça anlamlı olmaktadır. Bunu söylerken benim amacım, Türk halkının yeni jenerasyonuna aynı geleneği sürdürmelerini tavsiye etmek ve dünyaya hizmet etmelerini sağlamaktır. Hiçbir zaman beni yalnız bırakmadığınız gibi bu güzel ve anlamlı günde burada olmanızdan dolayı hepimize çok teşekkür

ederim. Çok yaşa İspanya, çok yaşa Türkiye."

Unutulmaz dost İspanya

Erdem onuruna verilen resepsiyon, her davranışıyla övgüye değer bir insan olmasının yanı sıra Türk-İspanyol ilişkilerinin gelişmesine örnek olması açısından da önemlidir. Resepsiyona katılan Türk işadamları İspanya Kralı'nın bu ödülle onları da şerefliendirdiğini söylediler.

TDN - Siz çok uzun zamandır iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi için çalışıyorsunuz. Sizce İspanya'nın Türkiye'ye olan bakış açısı nasıldır?

ERDEM - Biz artık misyoner gibiyiz. Amacımız Türkiye'ye yardımı olacak her ülkeye bu düşünceyle yaklaşmaktır. Merhum Cumhurbaşkanımız Sn.Turgut Özal'ın ziyareti sonrasında İspanya, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılması konusunda tüm desteğini vermiştir. Eski Cumhurbaşkanımız Sn. Süleyman Demirel ve Başbakanlığı döneminde Sn.Mesut Yılmaz da bu diyalogu devam ettirmişlerdir. 1980'lerde Türkiye'nin İspanya'dan ithalatı 40 milyon Dolar, ihracatı ise 70 milyon Dolar'dı. Şimdi ithalatımız neredeyse 2 milyar Dolar, ihracatımız da 1 milyar Doları aşmaktadır.

Güneydoğu'da terörizmle mücadele ederken, askeri ambargo nedeniyle kimse bize nakliye uçağı vermezken İspanya Casa uçaklarını verdi. Avrupa ülkeleri, biz terörizmle mücadele ederken "insan haklarını ihlal ediyorsunuz" diyerek farazi bir ambargo uygularken İspanya, bu uçakların Türkiye'de imal edilebilmesine

yönelik 37 yıllık düşük faizli kredi vermiştir. Başlangıçtan bugüne İspanya, PKK ile mücadelemizde ve Avrupa Birliği'ne girişimizle ilgili konularda kelimenin tam anlamıyla desteğini esirgememiştir. İspanya, Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra Avrupa Birliği'ne girmemiz konusunda en fazla çabayı sarf eden ülke olmuştur. AB'de de Türkiye'nin arkasında durup savunan tek ülke İspanya olmuştur. Bu savunma, şimdi anlaşıldığı üzere çok yerinde olmuştur. İspanya, "aramızda bir Müslüman ülke olmalı ve bu ülke Türkiye olmalı" görüşünü savunmuştur. Türkiye'nin buna değer ve layık olduğu anlaşılmıştır. Bu görüş artık çok yaygındır ve yüksek sesle konuşulmaya başlanmıştır. 1986'dan beri İspanya bunu ısrarla söylemiştir ve hala söylemektedir. Böyle bir nişana layık görülmüşsek demek ki söylediklerimizde haklıymışız.

TDN - Türkiye'nin İspanya ile ilgili gelecekteki ilişkilerinde nasıl bir hedefi olmalı?

ERDEM - Eğer Türkiye akıllı davranırsa gelecek yıl en az 2.5 milyar dolarlık kredi alır. Bu, 5 milyar doları bile bulabilir. İspanya bir müttefik olarak pozisyonunu ve düşüncelerini bizimle paylaşan tek ülkedir. Çünkü biliyorsunuz İspanya'nın karakteri bizimkiyle hemen hemen aynıdır, biz Akdenizli'yiz. Yemeklerimiz bile aynıdır. Bu sebeple İspanya bizi çok iyi anlamaktadır. İspanya'nın Türkiye'ye yabancı sermaye olarak katkısı 1986'da başlamıştır. Son olarak İstanbul-Ankara demiryolunun bakımı ve yeniden düzenlenmesi için 37 yıllık, 17 yılı ödemesiz 400 milyon dolarlık kredi vermiştir. İspanya aynı zamanda Çanakkale Boğazı Köprüsü için gerekli

Çok Yaşa İspanya, Çok Yaşa Türkiye



çelik temini için de kredi vermeye hazırdır. Bu da yaklaşık 500-600 milyon dolardır. Projelerin kredileriyle ilgili hükümete yaşı ışı ışık yakılmıştır, bu sebeple İspanya vazgeçemeyeceğimiz bir dostumuz olarak görülmelidir.

TDN – Siz ayrıca başarılı bir lobicisiniz. Kendinize hiç "Politikada daha öne çıkmalı mıyım acaba" diye sorduğunuz oluyor mu?

ERDEM – Protokol gereğince devlet yetkilileri her zaman konuşamazlar. Konuşmak isterler ama konuşamazlar. Ancak biz sivil büyükelçiler olarak onlar adına iletişimi sağlarız. Biz onların söylemek istediklerini söyler, ülkemizin durumunu anlatırız. Ben hiçbir zaman çok iyi ve aktif bir politikacı olamam. Bugün Sn. Tayyip Erdoğan ve hükümet yetkililerinin İspanya, Fransa, Amerika veya İngiltere'yle konuşmalarının yanısıra, bende bir Türk işadamı olarak rahatça konuşur ve taleplerimizi aktarırım. Eğer geri çevrilirse bir sorun olmaz ama devlet bakanı ya da başbakan yardımcısı geri çevrilemez. Bu sebeple biz önce davranırız. Biz taşları ve dikenleri temizler, yaparken de " lütfen bu yoldan geçiniz" deriz. Biz Osmanlı'nın piyadeleri gibiyiz. Türkiye ile ilgili birçok konuda çok küçük de olsa çaba göstermiş ve katkıda bulunmuşumdur. Her büyük anın altında dengeli sağlaması için küçük taşlar bulunur. Yabancılar benim bu küçük denge taşlarından biri olduğumu bilirler. Ülkeler bu sebepten bana bu tür ödülleri vermeyi uygun görürler.'

Erdem'in Özgeçmişi

Dr. Zeynel Abidin Erdem, DEİK Türk-İspanyol İş Konseyi'nin Yönetim Kurulu Başkanı'dır. 1989'da bu iş konseyi, Türkiye ve İspanya arasındaki ekonomik, politik ve kültürel ilişkileri geliştirme için dönemin Cumhurbaşkanı Rahmetli Turgut Özal tarafından kurulmuş olup Erdem'in başkanlığında birçok önemli başarıya imza atmıştır. Konsey, Türkiye ve İspanya arasındaki ticari ve finansal işbirliğinin geliştirilmesi ve teşvik edilmesiyle beraber Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyelğe giriş sürecinde için çok önemli adımlar atmıştır. Aynı zamanda Türkiye'nin İspanya'nın en büyük yedinci ticari ortağı olmasında da önemli rolü bulunmaktadır. Yakın zamanda da Türkiye'deki yatırımları artırılması ve başta üretim olmak üzere birçok sektördeki teşebbüslerin geliştirilmesinde etkin rol almıştır.

Erdem, Mardin'in Savur ilçesinde 15 Şubat 1944'te doğmuştur. 1970'te Yıldız Üniversitesi Kimya Fakültesi'nden mezun olduktan sonra 1973-1976 yılları arasında Endüstriyel İnorganik Kimya Departmanı'nda asistanlık yapmıştır. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Doktorasını tamamlamıştır. 1972 ve 1974 yılları arası İstanbul Kimya Mühendisleri Odası'nın başkanlığını yürütmüştür. 1973 yılında Kimsan işçi sendikasının genel başkanlığını yapmıştır. 1983'te MDP'nin kurucusu ve partinin ilçe organizasyonunun da başkanlığını yürütmüştür. Erdem, iş hayatına 1965'te atıldı ve halen Erdem Holding A.Ş., GENPA Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş. ve Erdemsoft A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

Erdem, Sudan'ın İstanbul'daki onursal elçisi olup Türk-İspanyol İş Konseyi ve TABA'nın onursal konseyi Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Bunlara ek olarak Erdem, Roma Kulübü'nün Türkiye'deki eski dönem başkanlığı ve Turgut Özal Fikir Araştırma Kurumu ve Vakfı genel sekreterliği görevlerinde bulunmuştur. DEİK üst kurulu üyesi ve Türk Kimya Kurumu, Türk Makine Mühendisleri Derneği'ne bağlı İstanbul Kimya Mühendisleri Odası, Türk Kimya Vakfı üyesidir. Aynı zamanda MAR-EV (Mardin İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı ve Samanyolu TV- STV Yüksek Danışmanlık Kurulu üyesidir.

Sportif bir kişiliği olan Erdem, tenis ve golf oynar, aynı zamanda basketbol ve voleybol gibi takım oyunlarına da ilgisi vardır. Çeşitli sportif organizasyonlarda görev almıştır, bunlardan biri Yatçılık Federasyonu yönetim kurulu üyeliği ve Ulusal Golf Klübü'nün muhafız azalığı olup aynı zamanda Klassis Golf Klübü üyesidir.

Dr. Zeynel Abidin Erdem, evli ve iki çocuk babasıdır...

Not: Z. Abidin Erdem'in 23.12.2002 tarihli Turkish Daily News gazetesindeki röportajından alınmıştır.

Finansbank'tan çok özellikli kredi kartı: CardFinans

Müşterilerine tüm işlemlerini tek kartla gerçekleştirme kolaylığı sunan Finansbank, Genpa ile ortak çalışmalarına hızla devam ediyor. GalaxyCard ve Finansbank kredi kartlarının tüm avantajlarını ve daha fazlasını içeren CardFinans Genpatech'lerde ve Genpa bayilerinde, CardFinans sahiplerine uygun imkanlarla 2-12 ay arası vade farklı taksit olanağı sunmaktadır.

Türkiye'de yüzlerce seçkin üye markada ve 7000 satış noktasında geçerli olan CardFinans her sektörde taksitli, indirimli ve ParaPuan kazanarak alışveriş yapmanızı sağlayan, hayatınızı kolaylaştıran çok özellikli bir kredi kartıdır. CardFinans'ınızı kullandığınız her alışveriş, her harcama size ParaPuan olarak geri döner.

FINANSBANK ve GENPA "CARDFINANS" İLE HARCAMALARINIZI TAKSİTLENDİRİYOR.

Genpa-Cardfinans özel çalışma şartlarından faydalanmak isteyen Genpa bayileri, (0212) 359 0 489 no'lu telefondan Tuğçe Giray ile iletişime geçebilirler.



Siemens Mobile ve Sun Microsystems'dan Üniversitelere Yönelik Java Uygulamaları Yarışması...

Siemens Mobile ve Sun Microsystems ortaklaşa gerçekleştirdikleri "Java Uygulamaları Yarışması" ile Üniversite Öğrencilerine Kariyer Planlama ve İş Kurma İmkânı sunuyor...

Siemens Mobile, Sun Microsystems ve Siemens Mobile Accelerator "Java Uygulamaları Yarışması" ile üniversite öğrencilerini Siemens'in java'lı cep telefonları M50, C55 ve S55 için java tabanlı programlar hazırlamaya davet ediyor. Pek çok ülkeden üniversite öğrencilerinin katılımıyla gerçekleştirilecek yarışmada, ilk ona girenlere Siemens Mobile Accelerator tarafından iş kurma ve kariyer planlama imkanı sunulacak. Ayrıca birinciye Sun Blade 150 paketi, San Francisco'daki JavaOne2003 Konferansı kahlma ve bir Java gurusuyla tanışma, Siemens cep telefonu; ikinciye Sun Blade 150 paketi ve Siemens cep telefonu, üçüncüye ise Siemens cep telefonu armağan edilecek.

Herhangi bir kısıtlama olmaksızın, oyunlar, e-mail uygulamaları, gelişmiş bir hesap makinesi gibi Java ile yapılacak tüm cep telefonu uygulamalarını kapsayan yarışmada, öğrencilere yardımcı olmak amacıyla yönlendirici özel bir de CD hazırlandı. Son başvuru tarihinin 15 Mart 2003 olduğu yarışmaya katılım için www.javamasters.org sitesine girerek gerçekleştiriyorlar.

Tüm katılımları Siemens Mobile, Sun ve java uzmanlarından oluşan bir jüri tarafından değerlendirileceği yarışmada, ilk ona girenler belirlenerek internet sitesinde oylamaya açılacak. Değerlendirmede uygulamanın içeriğinin yanı sıra uygulama kolaylığı ve pazarlanabilir olmasına da dikkat edilecek. İlk üçe girenlere ödülleri Münih'te düzenlenen bir törenle verilecek.



**GELECEĞİN
CEP TELEFONU
UYGULAMALARI
ÜNİVERSİTELİ
GENÇLERDEN...**

NOKIA GAME MUHTEŞEM BİR MÜZİKAL FİNALLE SONA ERDİ...



Nokia Game 2002'de bir milyon üstünde katılımla müzikal dünyaya yapılan macera yolculuğu sona erdi.

Nokia Game 2002, muhteşem bir müzikal finale sona erdi. Bu sene Nokia Game'de yer alan tema "müzik dünyasının in'leri ve out'ları" idi. Nokia Game 2002 oyuncuları, bu yılki oyunun senaryosu gereği müzik dünyasına yeni atılan bir müzik grubu rolünü üstlenerek ilk single'larını multimedya mesaj yolu ile tüm cep telefonu kullanıcıları ile oyun ortamında paylaştılar. Nokia Game'de kendilerine verilen bütçeyi kullanan oyuncular gerekli aletleri, stüdyoları ve ünlü olmaları için önemli bir etken olan halkla ilişkiler vb. hizmetleri satın alma imkanına sahip oldular. Ayrıca, kendilerine sunulan çeşitli oyunlar sayesinde yeteneklerini geliştiren oyuncular finalde başarılı olmak için gereken deneyimleri kazandılar.

Nokia Mobile Phones Pazarlama Hizmetleri Başkan Yardımcısı Pekka Rantala yaptığı açıklamada, "Nokia Game 2002 bu sene bir milyon üzerinde rekor sayıda katılımcı ile büyük bir başarı elde etti. Her sene olduğu gibi bu sene de oyuncular birlik içerisinde rekabetlerini sürdürdüler ve finalde yarışmak için mücadele ettiler. Bu sene Nokia Game'e katılan tüm oyunculara teşekkür ederiz. Umarız çok eğlenmişlerdir ve müzik sanayinin büyüklü dünyasından ilham almışlardır" dedi.

Nokia'nın desteğiyle dokuz dilde oynanan interaktif macera oyunu Nokia Game 2002, 11- 29 Kasım tarihleri arasında 25 ülkede aynı anda oynandı. Oyun sırasında 20 gün içerisinde tamamlamak zorunda oldukları bir görevi üstlenen ve internet, SMS, chat, interaktif sesli mesaj ve kısa filmleri kullanarak bilgi ve ipucu paylaşımında bulunan oyuncular kendilerine verilen görevi tam olarak yerine getirerek Nokia Game'i tamamladılar. Buna ek olarak, tüm Avrupa'da Nokia Game 2002'in bir parçası olan dev zarlara Türkiye'de Kız Kulesi'nden atılmasıyla oyunun heyecanı daha da arttı.

Nokia Game'e katılarak ilk 100 arasına giren katılımcılar Nokia'nın entegre kameralı ve video çekme oynatma özelliğine sahip (camcorderli) yeni ürünü Nokia 3650 kazandılar. 25 ülkede aynı anda oynanan Nokia Game'den Nokia 3650 kazanan oyuncular bölgelerinde bu telefona sahip olan ve kullanan ilk kişiler oldular.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

NOKIA'DAN KIŞA DAMGASINI VURAN KAMPANYA...



Aralık ayında tüm Nokia Satış Noktalarından "Nokia 3310", "Nokia 3410" ve "Nokia 3510" satın alanlar 1 adet Land Rover Freelander, 3 adet Citroën C3 ve 33 çift Uludağ tatili kazanma şansına sahip oldular.



01- 31 Aralık 2002 tarihleri arasında geçerli olan kampanyada, tüketiciler Nokia Satış Noktalarından satın aldıkları Nokia 3310, Nokia 3410 veya Nokia 3510 cep telefonlarından birinin ambalajının içindeki çekiliş formunu doldurup 7 Ocak 2003'e kadar P.K. 130 Avpim Topkapı/Istanbul adresine posta yoluyla göndererek kampanyaya katıldılar.

15 Ocak 2003 tarihinde yapılan çekiliş sonucunda; 1 adet 2003 model Landrover Freelander jeep, 3 adet 2003 model Citroën C3 otomobil ve ulaşım harcamaları kazananlara ait olmak üzere 23-27 Şubat 2003 tarihinde Uludağ Ağaoğlu Otel'de 33 adet çift kişilik - 4 günlük her şey dahil kar tatili kazandı.

Ericsson Profesyonel Dect sistemlerinde GENPA yine bir numara



Ericsson Enterprise'in Türkiye'deki yetkili iş ortağı olan CPG'nin Mart 2003'te düzenlediği ve 2002 yılının değerlendirildiği yıllık "Bayi Zirvesi"nde GENPA yılın en başarılı Kablosuz İletişim Çözüm sağlayıcısı olarak ödüle layık görüldü.

Ödülü, Genpa adına teslim alan Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Tolga ŞAHİN, profesyonel Dect Sistemleri konusunda aynı başarıyı 2003 yılında da yakalayacaklarını belirterek, referans listemizde yer alan 86 kurumsal firmaya entegre edilen toplam 3060 adet Dect handset ve 1200 adet Baz istasyonun, başarılarının bir göstergesi olduğunu vurguladı.

Genpa tarafından, 1997 yılında profesyonel Dect Sistemlerinin KOBİ ve büyük ölçekli firmalara kurulumuna başladığını vurgulayan Şahin, GENPA A.Ş.'nin Kablosuz İletişim konusundaki başarısının arkasındaki sırrın ise bu konudaki uzman kadrosu olduğunu

belirtti. Kurdukları sistemin evlerde kullanılan Dect telefonlarından farklı olarak, mini bir cep telefonu sistemi gibi birden çok baz istasyonundan oluştuğunu ve bir istasyonun açık alanda 300m mesafeyi kapsadığını açıklayan Şahin, bu istasyonların kurulumu için firmalara gidilerek ölçüm yapıldığını ve ölçüm sonucuna göre istasyonların yer ve sayılarının belirlendiğini vurguladı. "Bu aşamadan sonra ise müşterilerimiz kullanacakları Dect telefon sayısını abonelere göre kendileri karar veriyor ve kurduğumuz sistem her marka telefon santralı altında çalışabiliyor. Özellikle masa telefonu kullanıcılarına hareket özgürlüğü sağlayan bu sistemde güvenlik en üst seviyede düşünüldüğünden, şifreli tasarlanan haberleşme protokolü sayesinde telefonlarında dinlenmesi yada araya girilmesi mümkün olmuyor. Ayrıca Dect handsetlerin ve baz istasyonların çıkış güçleri cep telefonlarına göre 100 kat daha küçük

olduğundan sağlığa hiçbir zararları bulunmadığı gibi hastanelerde bulunan hassas cihazlara da zarar vermiyor" diyen Şahin, alanın büyüklüğü önemli olmaksızın istenilen her noktanın kapsama içerisine alındığını ve sistemin getirdiği faydaların yanında maliyetin çok düşük kaldığını da sözlerine ekledi.

GENPA'YA "BAŞARI'DA VE HİZMET'TE KALİTE " ÖDÜLÜ



15 Mart 1962'de ABD Başkanı John F. Kennedy bir konuşmasında, tüketicilerin çok önemli bir ekonomik grup olduğunu, örgütlenecek haklarına sahip çıkması gerektiğini ve onların belirli çerçevede korunmasını tespit eder. ABD'de başlayıp gelişen tüketici hareketi, Avrupa'ya ve oradan da bütün diğer ülkelere yayıldı. Günümüzde hâlâ 15 Mart, Dünya Tüketiciler Günü olarak kutlanıyor. Paneller, toplantılar, seminerler düzenleniyor ve tüketici haklarına saygı duyan ve koruyan kurum, kuruluş ve kişilere ödüller veriliyor. Bu ödüllerden bir tanesi de 15 Mart 2003 "Dünya Tüketiciler Günü"nde

Tüketiyorum Dergisi'nin düzenlediği panelde GENPA'ya piyasaya sunduğu satış öncesi ve satış sonrası kaliteli hizmetten dolayı verilen "Başarı'da ve Hizmet'te Kalite" ödülü. %100 müşteri memnuniyetini ön planda tutan GENPA adına bu anlamlı ödül, GENPA'nın üst düzey yöneticilerinden Rasim Serin'e Tüketiyorum Dergisi imtiyaz sahibi Sn. Falma Nuhoglu tarafından takdim edildi.

Motorola, Amerika'nın Ulusal Kalite Ödülü'nü Kazandı

Motorola'nın Ticari, Hükümet ve Endüstriyel Çözümler Sektörü (CGISS), üretim alanında 2002 Malcolm Baldrige Ulusal Kalite Ödülü'ne layık görüldü. Ödülleri ABD Başkanı George W. Bush ile Ticaret Bakanı Don Evans duyurdu.

Amerika'nın en prestijli ödülü olarak kabul edilen Baldrige'i alan Motorola CGISS, kamu güvenliği, hükümet ve dünya çapındaki müşterileri açısından kritik olan entegre iletişimi ve bilgi çözümlerini sunuyor.

Motorola Başkan Yardımcısı, CGISS Başkanı ve CEO'su Bob Barnett, ödülle ilgili yaptığı açıklamada, "Bu ödül çalışanlarımıza aittir. Dünya çapındaki kurumlarımızın gayretli çalışmaları ve yaptıkları inanılmaz işler sayesinde bu başarıyı elde ettik. Umuyoruz ki, müşterilerimiz de bu ödülü başarılarımızın devamına dair bir kanıt olarak değerlendirebilirler" dedi.

Motorola'nın CEO'su ve Başkanı Chris Galvin ise ödülü, Motorola'nın dünyanın her yerinde sürdürdüğü heyecanlı, derin ve olumlu performans değişiminin bir göstergesi olarak değerlendirdi.

Kongre tarafından kalite bilinirliğini artırmak, şirketlerin kalite konusundaki başarılarını tanımak ve başarılı stratejileri tanıtmak üzere 1987'de kurulan Malcolm Baldrige Ulusal Kalite Ödülü'nü kazanmak, "mükemmel çalışma standardı" olarak tanınıyor. İlk verildiği 1988 yılında da ödülü yine Motorola kazanmış.

Baldrige Ödülleri'ne başvurular "liderlik, stratejik planlama, müşteri ve pazar odaklı çalışma, bilgi ve analiz, insan kaynakları odaklılık, süreç yönetimi ve şirket değerlendirilmesi" adı altında 7 farklı kategoride değerlendiriliyor. Bu yıl 49 organizasyon, 5 kategoride (endüstriyel üretim, eğitim, sağlık, servis ve küçük işletmeler) Baldrige Ödülleri için başvuruda bulundu.

Faaliyet gösterdiği her yerde iki taraflı radyo iletişim cihazları konusunda lider olan Motorola CGISS'nin kalite ve performans başarılarının bazıları şunlar:

- CGISS, "Mükemmel Performans Skor Kartları", kuruluş içinde uyumluluk sağlar. Bu uygulamada, stratejik hedefler sıralı bir şekilde sektör düzeyinden bütün işletme ve destek birimlerine düzeyine kadar dizilir. Bu sıralama, aynı zamanda

çalışanların "kişisel hedefler" sıralamasına girer.

- Müşteri dinleme ve müşterinin ihtiyaçlarını anlama yöntemleriyle müşteri ve piyasa trendleri çizilerek yeni ürün tasarımı destek veriliyor.

- Entegre ürün geliştirme süreci olan "M-Gates"te, çok fonksiyonlu ekipler birarada çalışıp işleri sürekli kontrol ediyorlar. Böylece bütün performans gereksinimlerinin karşılanmasından emin olunuyor.

- CGISS'in liderlik ve yetenek sağlama kuruluşu, stratejik iş planlama sürecinin entegre bir bölümü.

SAMSUNG - GENPA İŞBİRLİĞİ GENPA AİLESİNE SAMSUNG DA KATILDI...

Türkiye'nin önde gelen cep telefonu markalarından SonyEricsson, Siemens, Nokia ve Motorola'nın Türkiye distribütörü olarak önemli bir pazar payına sahip olan GENPA, GSM sektöründeki müşteri ihtiyaçlarını karşılamak ; % 100 müşteri memnuniyetini sağlamak ve teknoloji tutkunlarına daha geniş bir yelpazede ürün çeşidi sunmak için büyük bir adım daha attı. İletişim teknolojisinin güvenilir rehberi GENPA, GSM teknolojisinin önemli isimlerinden Samsung ile distribütörlük anlaşması imzaladı.

GENPA, Samsung ürünlerinin satışına başladı. Samsung ürünleri, artık Türkiye genelinde faaliyet gösteren GENPA'nın 500 bayisi ve 1000

civarındaki satış noktası aracılığıyla tüketicinin beğenisine sunulacak . GENPA-Samsung işbirliği , GENPA'nın geniş bayii ve servis ağı ile Samsung kullanıcılarına daha hızlı ve kaliteli hizmet alma olanağı sunacak.



Samsung cep telefonları hakkında kısa kısa ...

- Samsung cep telefonları ilk olarak 1998 yılında Türk tüketicisinin hizmetine sunulmaya başlanmıştır.
- Samsung Türkiye'nin cep telefonu ürün gamında yeni modellerle birlikte toplam 10 ürünü bulundurmakta, yıl sonunda bu rakamın 16 olması beklenmektedir.
- Samsung Türkiye 2002 yılı içerisinde 80,000 adet cep telefonu satarak, Türkiye 2002 yılı pazar payını %2.1 olarak belirlemiştir.
- Samsung yeni distribütörlerinin bünyesinde bulunan çok sayıda bayii kanalıyla 2003 yılında, önceki yılların çok üstünde bir kullanıcı sayısına ulaşmayı ve Türkiye'deki 2003 yılı pazar payını % 10'a çıkararak, pazardaki ilk üç marka arasına girmeyi hedeflemektedir.

- Samsung 2003 yılında Genpa ile yaptığı distribütörlük anlaşması ile , tüm Türkiye'de daha yaygın olarak tüketicilere ulaşmayı ve geniş bayii ve servis ağı ile Samsung kullanıcıları daha hızlı ve kaliteli hizmet alma olanağı sunmayı hedeflemektedir.
- Samsung cep telefonları genellikle üst ve orta-üst sosyo-ekonomik gruptan kullanıcılar tarafından beğenilerek kullanılmaktadır.
- Üçüncü kuşak cep telefonlarından bahsetmek için henüz biraz erken olmakla beraber, Telekom sektörünün bütün dünyada yaşadığı yavaşlama sebebiyle operatörler tarafından yatırımların yavaşlamasıyla birlikte üçüncü kuşak telefonların gelişi gecikmektedir. Samsung ise elindeki tüm teknolojik imkanlarla

üçüncü kuşak telefonlara hazırlanmaktadır. Üçüncü kuşağın temelini teşkil eden dijital teknolojiler Samsung'un bünyesinde oluşturulmuş durumdadır ve şu anda da CDMA ve W-CDMA teknolojilerinde kullanılmaktadır. Convergence teknolojilerde de Samsung'un telekomünikasyon, görüntü ve kayıt teknolojilerinde mevcut bulunmaktadır.

Teknolojiye dair ne varsa, CeBIT'te.



Ufuk Gürsoy

Ürün Müdürü
ugursoy@erdem.com.tr

Bilgi, Telekomünikasyon, software, hardware ve hizmetler konularında dünyanın en büyük ve önemli uzmanlık fuarı olan CeBIT, 12-19 Mart 2003 tarihleri arasında Almanya'nın fuarlar şehri olarak bilinen Hannover'da gerçekleştirildi. Kendi branşlarında dünyadaki ilkerin sergilendiği, uluslararası konjonktürel politika ve teknoloji eğilimleri ile ilgili bilgiler veren, 60' dan fazla ülkeden 7.500' ü aşkın katılımcı, 120 ülkeden yüzbinlerce ziyaretçinin katıldığı bu organizasyon, geçtiğimiz seneleri aratan bir ilgi yetersizliğini yaşasa da katılımcı firmalar ve ziyaretçiler sayısı itibarıyla yine de kendi dalında en büyük olduğunu gösterdi. IT Ekipmanları ve Sistemleri, Telekomünikasyon ve Network - Ağ bağlantıları, Yazılım ve hizmetler, İnsan Kaynakları ve Otomatik Bilgi Toplama, IT güvenliği ve Kart Teknolojisi, Bankacılık Teknolojisi ve Finansal Hizmetler, Gelecek Parkı ve Kariyer Market salonları ile 27 büyük salon ve ek salonlar ile toplamda 30' dan fazla salon ile ziyaretçilere hizmet veren CeBIT fuarı, organizasyon düzeni ile de ziyaretçilere, bu büyüklükte ki bir organizasyonda eksiksiz hizmetin nasıl sunulması gerektiğini de gözler önüne serdi.

CeBIT organizasyonları, CeBIT Hannover-Germany, CeBIT America (New York), CeBIT Asia (Shanghai, Çin), CeBIT Australia, CeBIT Eurasia Bilişim (İstanbul), CeBIT HomeElectronics (Shanghai, Çin), CeBIT Broadcast Cable Satellite (İstanbul), CeBIT Satellite & Communication (California, ABD) ile dünyanın 5 farklı ülkesinde 8 farklı fuar organizasyonu ile düzenlenmektedir. Düzenlenen ülkelere ve şehirlere baktığımızda İstanbul'un dünya pazarları yerindeki önemini ve böyle uluslararası bir organizasyonlar zincirinin Amerika ve Çin ile birlikte ülkemizde de 2 farklı alanda 2 defa düzenlenmesinin ne kadar büyük bir tanıtıma da ev sahipliği yaptığını görüyoruz. İşte bu ev sahipliğinin ülke tanıtımımıza yaptığı olumlu veya olumsuz etkisini, böyle bir organizasyonun ne kadar kusursuz yapıldığı ile orantılı olduğunu söyleyebilir, büyüyen hacmi ile Tüyap-Beylikdüzü fuar alanında gerçekleştirilen bu organizasyonun daha da iyileştirilmesi gerekliliğine dikkat çekmemiz gerektiğini belirtmek isterim.

CeBIT - Hannover, 7 farklı alanda faaliyet gösteren şirketlere ev sahipliği yapmasına karşılık, bu seferde görüldü ki bu organizasyona gösterilen ilginin esas nedeni telekomünikasyon sektörü ve cep telefonları üreticilerinin sergilediği yeni ürünlere duyulan meraklı aslında. Zira, fuar'da bu salonlarda gezmek tabiri yerinde ise emekleme hızında olmasına karşılık, bazı salonları değil yürüme hızında, koşarakta geçebildiniz. Bu durum bir kez daha göstermektedir ki, tüm dünyanın ilgi odağı mobil iletişim ve mobil kullanılacak hizmetler.

Teknolojinin artan oranlı bir hızla ilerlediğini hepimiz biliyoruz. Bu sene geliştirilen bir ürünün, bir sonraki sene geliştirilecek olan yeni sürümü, birbirinden bağımsız ve mükemmel bir gelişimle karşımıza çıkıyor ki Nokia'nın n-gage isimli modeli bu ifedeye mükemmel bir örnek teşkil ediyor. Geliştirilen tüm ürünlerin ve markanın gelecekteki kullanıcılarının, bugünün genç kuşağı olduğu düşünüldüğünde, gelecekteki ürünlerin kullanıcılarını sahn alabilmek adına başarılı bir biçimde tasarlanmış 3300'i, daha üst seviyedeki uygulamalar için geliştirilmeye açık ürünlerden tanesi diye düşünüyorum.

Geliştirilmeye çok açık demekle de aslında farklı bir business segment ürün ile karşımıza çıkan, açıkçası kasa olarak 3300' a benzese de, daha cool bir görüntüye sahip başarılı bir tasarımıla değişime uğramış ve içerisinde " yeni nesil ne varsa ..." dedirten n-gage' i kastediyorum. Zira bu ürün, interaktif oyun özelliği ile mobil iletişimi gerçek bir mobil eğlenceye taşımasının yanı sıra, bluetooth özelliği ile kablosuz iletişimin rahatlığı sunabilen ve kendisini farklılaştıran bir çok özelliği ile bugünün orta yaş profesyonel yöneticileri ile geleceğin profesyonel kullanıcılarının sahip olmak isteyeceği bir iletişim harikası olacağını, kendisine gösterilen ilgi ile kanıtladı. Bu ürün ile Nokia, neden pazar lideri olduğunu bir kez daha anlattı tüm pazarlama dünyasına: " Yeniliklerin sadece yazılım geliştirme ile değil, yeni bir sınıf açarak markayı kendi yarattığı segment ile özdeşleştirmek, kullanıcılarına, markanın sadece bir telefon üreticisi değil, yeni nesil ne varsa, Nokia l duygusunu yerleştirebilmek."

Fuarın diğer bir gözde markası da Samsung oldu. Aslında doğrusunu isterseniz Samsung, tüm üreticiler arasında en başarılı olan birkaç firmadan biriydi. Çünkü Samsung, tüm ziyaretçilere, sadece cep telefonu üreticisi değil aynı zamanda elektronik ürünler teknolojisi konusunda ne kadar başarılı bir teknoloji üreticisi firma olduğunu da gösterdi. Samsung, kendisine ait renkli display teknolojilerini kullandığı ürünlerinde, kullanıcılarına TFT ekranın mükemmel renk çözünürlüğünden örnekler sundu. Matrix serisinin sponsoru olan Samsung, Matrix II'nin gösterime girmesi ile lansmanı yapılacak SGH- P 200 modeli ile digital kameralı telefonlar sınıfının en üst modelini tanıttı. Zira, 65.000 renk çözünürlükte TFT ekran ve dahili (built-in) ve 180 derece hareket kabiliyetli digital kamerasının yanı sıra, twisting screen özelliği ile de kameralı telefonların kullanımına aynı bir ergonomi ve fonksiyonellik getiren yeni bir tasarıma da imza atarak, profesyonellerin tüm beklentilerine cevap veren özellikleri ile (mms, gprs, java, bluetooth, Irda, world wide triband...) gözde ürünlerden olacağını gösterdi.

Samsung'un ekran teknolojilerinden bahsederken özellikle bahsetmemiz gereken bir konu var ki , o da ekran

üreticilerinin geliştirdiği teknolojinin mükemmeliyeti. Flat ve Plazma TV'lerdeki renk ve ses teknolojisi, tasarım ve ekranların boyutları ile birlikte değerlendirildiğinde, görüntü teknolojinin geldiği nokta tek kelimeyle harikaydı. Teknolojinin zamanla ucuzlayan bir maliyeti olduğu gerçeğinden hareketle, ses ve görüntü teknolojisi ürünlerin daha satın alınabilir fiyatlara daha kısa sürelerde geleceğini umuyor ve bunu konuda dünya lideri olduklarını ifade eden Samsung, Philips, Sony ve LG'nin, web sayfalarında gezinti yapmanızı öneriyorum.

Fuara katılan firmalar arasında birisi vardı ki tüm standlar arasında en büyük 2.alana sahip olarak (1.si Deutsche Telekom) ev sahibi olduğunu tüm katılımcılara gösteriyordu : SiemensMobile. Türkiye'deki gelişimini en iyi bilenlerden birisi olarak, Siemens'in 55 serisi modelleri ile 25 serisiyle başlayan iddialı serüveninde, bu iddiasını gerçekleştirdiğini rahatlıkla söyleyebilirim. Evet Siemens önümüzdeki yakın zamanda Türkiye'deki Pazar dengelerini değiştirecek ürünleri ve inanıyorum ki aktiviteleri ile,adından söz ettirecek ve dünyadaki Pazar payları seviyeleri ile Türkiye' de de ilk 3' teki yerini perçinleyecek. Aslında, ilk günden bugüne kadar baktığımızda, SiemensMobile, 25 serisi de dahil, pazardaki tüm ürün modellerinde, sınıfının en iyi özelliklerine sahip ürünlere sahipti ancak bunlar tüketiciye anlatılamamıştı. Çünkü uzun vadeli pazarlama aktiviteleri yapılmıyordu. Ancak 45 serisi ile başlayan sürekli aktiviteler, Siemens'i tüketici gözünde arzu edilen bir noktaya taşıdı ve 50 ve 55 serisi ürünler ve pazarlama faaliyetleri ile Siemens, tüketici tarafından sorulan, tartışılan marka durumuna geldi.

. Yakın zamanda pazara sunacağı ürünlere de baktığımızda ise Siemens, hi-tech ürünler sınıfında mükemmel tasarıma sahip ürünler sunacak. İlk kez bu fuarda gösterilen SX-1, SL 55 mutlaka görülmesi ve değerlendirilmesi gereken ürünler olması sebebi ise www.mysiemens.com'u ziyaret etmenizi önerir, mart ayı sonu itibarı ile öncelikle Almanya ve Türkiye'de satışa çıkarılan A 55 ve 2003 yılında satışa çıkarılacağını düşündüğüm M 55 ile kendi sınıfında adından başarılı bir şekilde söz ettireceğini rahatlıkla söyleyebilirim.

Telekomünikasyon sektörünün yaratıcı firmalarından, birçok ilk'e imza atan Motorola, CeBIT'te yine ilkleri sundu bize. Dünyanın ilk Quadband telefonunu görmek açıkçası şaşırtmadı (ne de olsa triband'ta motorola'ya ait) ama dünyanın ilk surround ses özelliğine sahip modeli herkesi etkiledi. Bugüne kadar eller-serbest (handsfree) özelliğini benimsemişken, telefonun iki yanında bulunan hoparlörler ile, polyphonic ses özellikli telefonunuzdan mükemmel bir ses algısı yaşamak eminim ki heyecan verici olacak. Dünyanın ilk yukarı açılır kapak tasarımını gerçekleştiren Motorola, bu konseptte ki V 600 ile profesyonellere çok şık ve mükemmel özellikli bir ürün sunarken, yine profesyonellere yönelik UMTS/3G uygulamalarına uyumlu olan ve halen GPRS altyapısını kullanarak Avrupa'da satışa alan A 830 ve onun yeni modeli A 835 ile profesyoneller tercih zorluğu yaşatacak. Görünen o ki Motorola, üst sınıf ürünlere yatırım yaparak, tüketici gözündeki üstün nitelikli ürünler sunar görüntüsüne yatırım yapmaya devam ediyor.

Cep telefonlarının üretiminde gerçekleştirilen birlikteliğin yeni modellerini sunan SonyEricsson, üst sınıf segmente ait bir özellik olarak sunulan dijital camera-MMS ve renkli ekran teknolojisini, orta segment ürün sınıfında kullanarak özellikle değişim pazarında etkili olacağına inandığım ürünlerini tanıttı. P 800 ile üst sınıf telefon tasarımında ve özelliklerinde mükemmel bir ürün olan P 800, lansmanı yapılmış olmasına karşılık bütün bir yıl adından söz ettirecek bir akıllı telefon. Cep telefonlarının ülkemizde kullanılmaya başlaması ile birlikte aynı anda ürünlerini sunan ve bu nedenle tüketicinin aklında her zaman bir yeri olan SonyEricsson, geliştirdiği ve satın alınması benzer özellikteki diğer bazı ürünlere göre daha kolay nitelikli ürünleri ile, bilinirlik ve tüketiciye yakınlık avantajını kullanarak rekabetin etkili markalarından birisi olmaya devam edecektir diye düşünüyorum.

Özetle ve yine, geleceğin dünyasında bilişim teknolojileri ile iletişim teknolojilerinin mobil yaşam üzerine mükemmel çözümler sunan üretimleri, hayatımızın gelecekte ne kadar kolaylaştıracağını, elimizi kolumuzu bağlamak pahasına bir kez daha gözler önüne seriyor.

VEFAT

08.01.2003 tarihinde meydana gelen elin uçak kazasında hayatını kaybeden, saygıdeğer ve dürüst kişilikleri, iş hayatlarındaki disiplin ve çalışma ilkeleriyle arkalarında güzel anılarla kendilerinden söz etmeye değer bir yaşam bırakan;

GENPA Diyarbakır Merkez Bayimiz, Aydın-El Elektrik Paz. San. Tic.Ltd.Şti. sahibi

Aydın Elbir

TURKCELL Diyarbakır Bölge İdari İşler Sorumlusu

Veysi Uyanık

KVK Diyarbakır Bölge Satış Uzmanı

Ercan Demirkol

ve aynı uçak kazasında vefat eden diğer tüm merhumlara
Tanrı'dan rahmet, acılı yakınlarına sabır ve başsağlığı diliyoruz.

**gen
pa**

PHILIPS ÜRÜNLERİ ARTIK GENPATECH'LER VE GENPATECH SANAL MARKET'TE!

Elektronik ürünler konusunda öncü niteliğini korumakta olan; kompakt kaset, CD gibi müzikte devrim yaratmış teknolojilerin yaratıcısı Philips, GENPATECH ürün yelpazesi dahilinde tüketicilere sunulmaya başlandı.

Ürün yelpazemize dahil olan Philips Elektronik Ürün Gami oldukça geniş olup; bu ürün grupları TV, DVD, video, audio ürünleri olarak sıralanmaktadır.

Ses ve görüntü teknolojisinde ilklere imza atan, üretimini gerçekleştirdiği benzersiz ürünler ile teknoloji liderliğini korumakta olan Philips, tüketici nezdinde mükemmel görüntü ve ses kalitesi anlamına geliyor. Bu gerçek doğrultusunda, dizayn ve görüntü teknolojisini birleştiren Philips, artık Genpatech mağazalarımız ve sanal marketimiz aracılığıyla da hedef kitesine ulaşabilecek.

Cep telefonu ve mobil ürünler sektöründe kaliteli ve yaygın hizmet anlayışına sahip olan Genpatech mağazaları, tüm yüksek teknoloji ürünlerini hedef kitleleri ile buluşturmak konusundaki kararlığını, Philips teknoloji devini de, mevcut markalarına ilave ederek sürdürmektedir.



Motorola ile Kapadokya kültür gezileri

Motorola Türkiye, gerçekleştirdiği bir uygulama ile 21 Mart - 23 Mart ve 28 Mart - 30 Mart tarihleri arasında Genpa bayilerine yönelik ortak geziler düzenledi. Yoğmurda rüzgarın, tarihe coğrafyanın elele vererek yazdığı bir şiir olarak tanımlanan Kapadokya yöresine yapılan bu gezilerde, Genpa bayileri ile Genpa, Motorola, Turkcell yetkilileri yer aldılar. Birbirinden ilginç, keyifli anılarla gezilerini tamamlayan gruplar, bölgenin hakimî durumunda olan ve tüm Kapadokya'yı panoramik olarak gören Uçhisar Kalesi ve kayalarla oyulmuş güvercin yuvalarının ilginç bir görüntü oluşturduğu Uçhisar Güvercinlik Vadisini, daha sonra Göreme Vadisi ve renkli freskleriyle ünlü kiliselerin bulunduğu Göreme Açık Hava Müzesini, ikili, üçlü başlık taşıyan birleşik kaniler halinde Peri Bacalarını, Devrent Vadisi'ni, Ürgüp Peri Bacaları'nı, Keşiş Simeon'un inziva hücrelerini ve kilise bulunan Zelve Paşabağı'nı görerek, şahit oldukları tarihsel ve görsel şöleni heyecanı ile büyülediklerini ifade ettiler.

Kapadokya'da heykeltıraş gibi çalışan doğa, dünyanın en doğal heykellerini yaratmış. Ülkemizin ve belki de dünyanın en etkileyici mekanlarından biri olan Kapadokya, yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı durumunda. Kapadokya'nın kelime anlamı, "Güzel atlar diyanı". Kapadokya Krallığı döneminde bu bölgede güzel atlar yetiştirilir ve Roma

stadyumlarında bu atlar yarıştırmış. Bölge halkı vergilerini bu atlarla ödemiş. Bölgenin günümüzde en önemli özelliği ise binlerce yılda oluşmuş olan peri bacaları adı verilen taş yapılar.

Vadi yamaçlarından inen sel sularının ve rüzgarın, tüflerden oluşan yapıyı aşındırmasıyla 'Peribacası' adı verilen ilginç oluşumlar ortaya çıkmış. Kapadokya Bölgesi'nde erozyonun oluşturduğu peribacası tipleri; şapkalı, mantar biçimli, sütunlu ve sivri kayalardır. Peribacaları en yoğun şekilde Ürgüp - Uçhisar - Avanos üçgeni arasında kalan vadilerde, Ürgüp Şahinefendi arasındaki bölgede Nevşehir Çat kasabası civarında, Kayseri Soğanlı Vadisi'nde ve Aksaray Selime Köyü civarında bulunuyor. Peribacalarının dışında vadi yamaçlarında yağmur sularının oluşturduğu ilginç kıvrımlar bölgeye ayrı bir özellik katmakta.

Gezi esnasında, Avanos çanak atölyesi, şarap mahzenleri gezileri vasıtası ile yerli halkın geçim kaynaklarını da yakından izleyebilme fırsatı bulan kahımcılar, sergilenen hediyelik eşyalardan almayı da ihmal etmediler. Yerli halkın misafirperver tutumu, damak tadının ön planda tutulduğu yöre yemekleri, Asmalı Konak gezisi ve güzel Kapadokya geceleri ile eğlenciyi de paylaşan kahımcılar, keyifli bir haftasonu yaşamının mutluluğunu yaşayarak, hoş anılarla seyahatlerini noktadılar.



Motorola ile Uludağ gezisi



Motorola Türkiye, gerçekleştirdiği diğer bir uygulama ile 28 Şubat - 02 Mart tarihleri arasında Genpa ve bayilerine yönelik ortak bir gezi düzenledi. Türkiye'nin en gözde kış turizm merkezlerinden Uludağ'da, Genpa, Motorola ve Turkcell yetkilileri, gündüzleri kayak yapmanın yanı sıra, konaklamanın gerçekleştirildiği Ağaoğlu My Resort tesislerinin sauna, havuz ve oyun salonlarındaki aktivitelerinden faydalandılar ve eğlenceleri ile de meşhur olan akşamlarda, yoğun iş ortamlarının yarattığı stresi attılar. Kampanya dahilinde, Motorola ürünleri satın alan Genpa bayilerinin de katıldığı Uludağ gezisinde kahımcılar, birbirinden ilginç ve hoş anılarla gezilerini tamamladılar.

Motorola ile St.Petersburg gezisi



Motorola Türkiye, gerçekleştirdiği uygulama ile 29 Ocak - 02 Şubat tarihleri arasında Genpa bayilerine de yönelik ortak bir gezi düzenledi. Rusya'nın en büyük ikinci şehri, kendine has mimarisi ile en gözde turistik gezi merkezlerinden olan St.Petersburg'da, Genpa bayileri ile Genpa, Motorola ve Turkcell yetkililerine yönelik ortak bir gezi düzenledi. Yetkililer turistik gezilerinin yanı sıra, eğlenceleri ile de meşhur olan akşamlarda, yoğun iş ortamlarının yarattığı stresi attılar. Kampanya dahilinde, Motorola ürünleri satın alan Genpa bayilerinin de katıldığı St.Petersburg gezisinde katılımcılar, birbirinden ilginç ve hoş anılarla gezilerini tamamladılar.

Dünyanın en güzel şehirlerinden biri olarak kabul edilen ve kutsal peter'in kalesi anlamına gelen 4,5 milyon nüfuslu St.Petersburg' un dondurucu soğuğu, geziye katılanları hayrete düşüren ilk olay oldu. Gündüzleri - 24 derece, gecelerinin ise - 28 derece olduğu bir dönemde katılımcılar, St.Petersburg'u çevreleyen donmuş 60 kanalın ve kentin eşsiz mimarisinin beyaz ile uyumuna hayran kaldılar. Donmuş nehir üzerinde yürüyen

katılımcılar,dondurucu soğukta yemek sonrası tatlı olarak dondurma yemenin keyfini yaşadılar.

Gezinin en güzel programlarından birisi de ünlü The State Hermitage Sarayının gezilmesi idi. II.Catherina'nın, Rusya'nın tüm sanatçıların resim ve heykel çalışmalarının sergilenmesi amacıyla inşa ettirdiği, daha sonradan ilave ek binalarla toplamda 25 km'lik bir koridor uzunluğuna erişen The State Hermitage, günümüzde, yer karalan dahil tüm mimarisi ile orijinal olarak muhafaza edilen dünyanın en büyük sanat müzesi sıfatıyla,katılımcıların keyifle gezdikleri bir noktasi oldu.

Düzenlenen şehir turu ile tüm şehri gezen katılımcılar, 2,5 milyon kişi /günlük yolcu kapasiteli dünyanın en eski metrosuna da binerek keyifli anlar yaşadılar.

Alışveriş keyfini Rusya'nın hediyelek eşya simgesi Matruşka 'lardan ve Kalpaklardan alarak yaşayan katılımcılar, en kısa zamanda bir kez daha gelinmeli diyerek ünlü beyaz akşamlarda (sürekli gündüz) buluşmak üzere sözleşerek Türkiye'ye bembeyaz anılarla döndüler.

NOKIA 7650 AMSTERDAM KAMPANYASI

Genpa Nokia işbirliği ile 1 Aralık 17 Ocak tarihleri arasında 25 adet Nokia 7650 alan bayilerimiz, 27 Şubat - 02 Mart tarihleri arasında gerçekleşen Amsterdam gezisi kazandılar. Amsterdam'da tur rehberleri ile başlayan kanal turlarını, Hollanda'nın meşhur peynirlerinin üretildiği çiftliğe yaptıkları gezi ile devam eden, Amsterdam'ın birbirinden güzel tarihi güzelliklerini gören bayilerimiz, günlük iş streslerini atıklarını güzel bir gezi yaşadılar.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE



Motorola'dan müthiş fırsat, sadece GENPA'da

Genpa, Motorola işbirliği ile Telekomünikasyon sektöründe yepyeni bir kampanya başlattı. Tüketicilere yönelik gerçekleştirilen bu kampanya ile Motorola T 720i model ürünün yanında, sesle arama yapabilen, full duplex (çift yönlü görüşme) özelliğinin yanı sıra, harici antene direkt bağlanarak, kullanıcının aracının elektronik donanımının zarar görmesini engelleyecek özellikler gibi birçok fonksiyona sahip T 720i profesyonel araç kiti, hediye olarak verilmeye başlandı.

Genpa'nın exclusive distribütör olarak gerçekleştirdiği bu kampanya, Genpa'nın Türkiye genelindeki geniş bayi örgütü ile tüketicilerin beğenisine sunulmaktadır.



MOTOROLA T720i
PROFESYONEL ARAC KITI HEDİYELİ

GENPA MOTOROLA



MOTOROLA T190

19.900.000 TL'DEN BAŞLAYAN TAKSİTLERLE

İdeal Kart'tan 4 kat puan

Turkcell'den 7 ay boyunca ayda 15 SMS hediye

MOTOROLA
intelligence everywhere

TURKCELL GENPA İDEAL

"Motorola T190, İdeal Kart ile 19.900.000 TL'den başlayan taksitlerle, şimdi Genpa bayilerinde. Üstelik İdeal Kart'tan 4 kat puan ve Turkcell'den 7 ay boyunca, ayda 15 SMS hediye"



Genpatech'lerden "eğitilmiş" cep telefonu!

Genpa, Türkiye'de yine bir ilke imza atarak Genpatech mağazalarında yüksek teknoloji içeren yeni nesil GSM cep telefonlarına yönelik "Ücretsiz Ürün Eğitimi" günlerini başlattı...

Günlük hayatta çok sık kullandığınız yeni nesil cep telefonunuzun, konuşmak ve mesajlaşmak dışında birçok gelişmiş özelliğinin olduğunu biliyor musunuz? Ya da yeni aldığınız bir cep telefonunun kullanma kılavuzunu okuyup özelliklerini öğrenmeye çalışırken kendinizi zor bir matematik problemi çözer gibi hissediyor, deneyip yanılıyor musunuz?

Günümüz teknolojisi, yeni nesil GSM ürünlerini gün geçtikçe daha işlevsel ama bir o kadar da kullanılması karmaşık hale getiriyor.. Siz de severek satın aldığınız bir cep telefonunun fonksiyonlarını deneme-yanılma metodu ile çözmeye

çalışanlardansanız artık fazla zaman ayırmanıza gerek kalmadı : Genpa, Genpatech mağazalarında High-Tech cep telefonlarına yönelik "Ücretsiz Ürün Eğitimi" günlerini başlattı...

Bu eğitimle, Genpatech mağazalarında bulunan ve içinde yüksek teknoloji barındıran yeni nesil cep telefonları kapsama alanındal

Genpatech "Ücretsiz Ürün Eğitimi" ilk olarak SonyEricsson P800 modeline veriliyor. Eğitim konusunda deneyimli bir Genpa yetkilisi tarafından sağlanıyor ve ürünün satın alma aşamasında, müşterinin talebi doğrultusunda satın aldığı cep telefonun kullanım aşamasında karşılaşılabileceği tüm sorunlara karşı eğitim talep edebiliyor. Kullanıcı dilerse farklı bir yerden satın aldığı yeni nesil cep telefonun da eğitimini talep edebiliyor.

Tamamen ücretsiz olan bu eğitimlerdeki tek ölçü, eğitim talebinde bulunulan ürünün High -Tech cep telefonlarına yönelik olması...

Satın aldığınız yüksek teknoloji içeren bir cep telefonuna yüksek meblağlar ödüyor, fakat ürünün birçok özelliğini farkedemediğiniz için telefonunuzu verimli kullanamadığınızı düşünüyorsanız Genpatech mağazalarında uygulamaya konulan "Ücretsiz Ürün Eğitimi" günleri tam size göre...

Genpatech Ürün Eğitimleri , Genpatech Etiler Merkez Binasında devam ediyor. Konu ile bilgi almak ve ücretsiz ürün eğitiminden yararlanmak için 0212 359 0 500 numaralı telefondan Tuğba Yapırcı ile irtibata geçilebilir.

ESKİ YENİ

ESKİ CEP TELEFONUNUZU GENPATECH'LERE GETİRİN YENİ CEP TELEFONUNUZU İNDİRİMLİ ALIN*

* Takas edilecek cep telefonunun herhangi bir Genpatech'den satın alınmış ve çalışır durumda olması gerekmektedir.

Yıpranmış, hasarlı, arızalı ve çok eski model cep telefonları takas edilmeyecektir.

* Satın alınacak cep telefonu bedelinden takas edilecek cep telefonunun "Genpa tarafından belirlenen" değeri kadar indirim yapılacaktır.

* Yeni bir cep telefonu satın alınmadığı durumlarda getirilen eski telefon için herhangi bir bedel ödenmez.



**Anneler gününde
GenpaTech'lerden
bir cep telefonu alan,
Anneler günü
t-shirt'ünü kaptı...**

24

erdemfuture

Genpadan haberler

Axess'ini alıp Genpa'ya gelen kazandı!

15 Şubat'ta başlayan Genpa'dan
size bir iyi, bir de iyi haberimiz var!

En uygun faiz*

12 ay taksit

15 Şubat'a kadar:
Axess kartı ile Genpa'da,
tüm ürünlerde en uygun faiz
oranı ve 12 ay taksit var.

genpa

AKBANK

Kazandı! İyi haberler var!

Kazandı! İyi haberler var!
size bir iyi, bir de iyi haberimiz var!

En uygun faiz*

12 ay taksit

15 Şubat'a kadar:
Axess kartı ile Genpa'da,
tüm ürünlerde en uygun faiz
oranı ve 12 ay taksit var.

genpa

AKBANK

Kazandı! İyi haberler var!

Kazandı! İyi haberler var!
size bir iyi, bir de iyi haberimiz var!

En uygun faiz*

12 ay taksit

15 Şubat'a kadar:
Axess kartı ile Genpa'da,
tüm ürünlerde en uygun faiz
oranı ve 12 ay taksit var.

genpa

AKBANK

Kazandı! İyi haberler var!

"Axess'ten herkese bir iyi bir de iyi haber var! 15 Şubat'a kadar Axess'ini alıp Genpa'ya gelenleri hem en uygun faizden hem de 12 ay taksitten yararlanma fırsatı bekliyor. Genpa'da da "Axess, kazançlı yaşam kartınız!" sloganı ile 25 Aralık 2002 - 15 Şubat 2003 tarihleri arasında gerçekleştirilen Axess - GENPA Kampanyası, Kurban Bayramı, Sevgililer Günü ve Sömestr tatillerini de kapsayarak hedef kitlesine ulaştı.

BÖYLESİ KOLAY KOLAY ELE GEÇMEZ!

*Nokia 7650 cep telefonları, 3 kolay taksitle avucunuzun içinde! Üstelik Turkcell'den 6 ay boyunca her ay 15 MaxiMesaj da hediye.

GENPA - Nokia işbirliği ile 17 Mart - 30 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirdiğimiz Nokia 7650 Kampanyası, hedef kitlesine ulaşarak, kayda değer adımlara ulaştı. Kampanya ürünü olan, Nokia 7650 Nokia görüntülü telefon serisinin ilk ürünü olması yanında, farklı tasarımı, etkileyici özellikleri ile kampanya adımlarının beklenen adımlara ulaşmasında etkisi olmuştur.



Böylesi kolay kolay ele geçmez.

Nokia 7650 cep telefonları, 3 kolay taksitle avucunuzun içinde! Üstelik Turkcell'den 6 ay boyunca her ay 15 MaxiMesaj da hediye. Son gün 30 Nisan.

Bu kampanya, Nokia Satış Noktaları'nda geçerli olan Genpa'dan kampanyasıdır. Genpa'dan kampanyası, 15 Şubat 2003 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya, 15 Şubat 2003 tarihinde başlar. Kampanya, 15 Şubat 2003 tarihinde başlar. Kampanya, 15 Şubat 2003 tarihinde başlar.

NOKIA
7650

www.nokia.com.tr

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

TURKCELL

“Tamam temiz değil ama, o kadar pis değil yani”



Bazen kendi kültürümüzde olan kavramları kullanmak yerine yurtdışından gelen kavramları kullanmayı tercih ediyoruz. Kendi kavramlarımıza modası geçmiş gözüyle bakıyoruz. Müşteri hizmetinde de bu böyle. Bir ara “müşteri odaklı hizmet” ifadesini çok kullandık. İngilizceden doğrudan çeviri olan bu ifade çoğu şirketin yayınlarını, misyon cümlelerini, eğitim programlarını süsledi. Ama kimse “müşteri velinimetimizdir” ifadesini (Anadolu dışında) kullanmıyor.

Oysa “müşteri velinimetimizdir” ifadesi daha zengin bir kavram. Müşterinin önemini ve herşeyin onun için yapılması gerektiğini daha güzel anlatan bir kavram alamaz. Son zamanlarda hiçbir yerde böyle bir tabele gördünüz mü? Ben görmedim.

Kavramlar böyle akıp gidiyor: CRM – Customer Relations Management Learning Organizations, CMR – Customer Managed Relations, Customer Centric Management..... Bu kavramlardan tabii ki yararlanacağız, başka ülkelerde yaratılan bilgiyi ve değerleri tabii ki kullanacağız. Ama biraz hafızalarımızı ve sözlüklerimizi karıştırırsak bize çok yakın gelecek ve daha etkili olacak kavramlar ve ifadeler bulacağız.

“ Ağaca çıkan keçinin dala bakan oğlağı olur “. Hizmet yönetimi seminerlerinde bu atasözünü, yurtdışından gelen ifadelere tercih ediyorum. Anlamı açık: yönetici ne yaparsa , onun ardından gelenler, çalışanlar da aynı şeyleri yapmaya gayret eder. Size önerim, kuruluşunuzda elemanlarınızı müşteriye olumlu hizmet vermek konusunda heyecanlandırmak istiyorsanız onlara bizden şeyler anlatın. İşte başka bir örnek:

“ Kavgada yumruk sayılmaz “. Bunun hizmetle ne ilgisi var demeyin. İki anlama geliyor bu deyiş. Birincisi : gerçek kavgada kaç yumruk atım nereye vurdum diye sayılmaz. İkinci anlamı : Bir iş yapıyorsanız , hedefe varmak için şunu yaptım diye sayacağınıza hedefe odaklanın ve elinizden geleni yapın. İyi hizmet vermek istiyorsanız, müşteriye neler neler yaptım diye döküm çıkartmayın. Var gücünüzle onu mutlu etmek için uğraşın. Nereden nereye. Kavga ile başladık müşteri memnuniyeti ile bitirdik.

Müşterileri memnun etmek artık daha zor başladık müşteri memnuniyeti ile bitirdik.

Müşterileri memnun etmek artık daha zor, ve her geçen gün daha zorlaşıyor. Hangi sektör olursa olsun müşteriler şunları istiyor:

1. Daha hızlı hizmet verilsin
2. Hizmet basit olsun, karmaşık çapraşık işlerle müşteri uğraşılmasın
3. Kişiye özel hizmet verilsin
4. Katkı payı çok olsun – müşterilerin parası daha az, beklentisi daha fazla
5. Ağızda kalan tad güzel olsun – yani iyi bir deneyim yaşansın

Tüm bu modeller altında basit gözüküyor. Ama uygulamak için çok çaba gerekiyor. Orta karar iş yapmak artık geçerli değil. Sağlık müdürlüğü ekiplerinin bir fırına yaptığı baskını televizyonda izledim. Ben hayatımda bu kadar pislik içinde bir imalathane görmedim. Sanki kurgu gibiydi. Çekim sırasında fırın sahibine nedir bu durum diye sordular. Cevap çok güzeldi : “Tamam temiz değil ama, o kadar da pis değil yani”.

Yıllarımızı orta karar işler yaparak geçiriyoruz. Kendimizi savunmanın çeşitli yollarını buluyoruz. Bunlar çare değil. Müşteri değişti. Ya buna uyacağız, ya da bu rüzgara uyanlara yol vereceğiz.

Bol müşterili günler dileklerimizle

SUAT SOYSAL

SUAT SOYSAL
Soysal Danışmanlık
Yönetim Kurulu Başkanı

Erdemsoft 'dan Bilişim Sektöründe Bir İlk. Erdemsoft Charter Eğitimleri

Yeni Sistemimizde Eğitimlerimizi Liste Fiyatından % 60'a varan indirim avantajları ile alabileceksiniz.

Erdemsoft Charter Eğitimleri;

Erdemsoft Eğitim Merkezi Türkiye'de Bilişim Sektöründe bir ilke imza attı.

"Erdemsoft Charter Eğitimleri" adını verdiğimiz yeni eğitim sistemimizde artık yüksek fiyatlar ile eğitim almak zorunda değilsiniz.

Charter Eğitimin amacı vakti olan ancak ödeme koşullarında daha fazla avantaj isteyen katılımcılarımız için yaratılmıştır.

Eğitim sistemimizi en iyi anlatacak cümle "Sınıf Dolunca Açılan Eğitim Sistemi" dir.

Bu yeni eğitim sistemimizin özelliklerini aşağıda görebilirsiniz:

- Bu sistemimizde eğitimlerimizin belirli bir açılış tarihi yoktur.
- Eğitimlerimizin duyuru bitiş tarihleri vardır.
- Duyuru bitiş tarihi her eğitim için duyuru tarihinden itibaren 3 aydır.
- Sınıfın açılması için gerekli olan minimum sayıya ulaşıldığında eğitim bir hafta içinde açılacaktır.
- Yeterli katılımcı sayısı ancak eğitimin duyuru bitiş tarihine kadar bekletilir. Eğer 3 ay içinde gerekli minimum sayıya ulaşılamaz ise eğitim iptal edilir katılımcılara ön kayıt ücretleri geri ödenir.
- Bir eğitime kayıt olabilmek için; 1. Charter Eğitim Kurs Kayıt Formu Doldurulur.
- 2. Charter Eğitim Ücretinin Yarısı Erdemsoft'a çeşitli ödeme kanallarıyla yatırılır.
- Eğitime kayıt olduktan sonra Erdemsoft web sitesinden eğitime kayıt olan katılımcı sayısı online olarak takip edilebilir.
- Katılım sayısı sınıfın açılması için gerekli olan minimum sayıya ulaşıldığında tüm katılımcılara telefon ve e-mail ile Erdemsoft Yetkilileri tarafından geri dönüş yapılır ve sınıf açılır.
- Katılımcı sayısı minimuma ulaştıktan en geç 1 hafta içinde sınıf açılacaktır.
- Eğitim tutarının geri kalan yarısı eğitim günü katılımcıdan eğitim merkezinde alınır.
- Her katılımcının Eğitim Tutarı Faturaları eğitimin ilk gününde katılımcıya elden teslim edilir.
- Eğitim ile ilgili dokümantasyon eğitimin

ilk gününde katılımcıya teslim edilir.

Charter Eğitimlerimiz Hakkında Sıkça Sorulan Sorular:

CHARTER Eğitime Katılınca Elde Edilecek Avantajlar Nelerdir?

- Türkiye'deki diğer eğitim merkezlerine istinaden daha ucuza eğitim almak
- Eğitimin açılıp açılmayacağını online olarak web sitesinden takip edebilmek.
- Eğitimi Erdemsoft kalitesinde ve Erdem Holding güvencesi altında almak.
- Eğitimi Sertifikalı Uzman Eğitimcilerden almak.
- Eğitim Sonunda Microsoft Türkiye tarafından verilen "Katılımcı Belgesi"ni almak.
- Eğitim için orijinal yurt dışından getirtilen MOC adı verilen eğitim seferinden almak
- Eğitim sonunda telefon desteği ve eğitmen desteği alabilmek.
- Erdemsoft Öğrencisi olup bundan sonra açılacak olan eğitimlere indirimli kayıt olabilmek imkanı sağlamak
- Erdemsoft Eğitim Merkezinin %100 müşteri memnuniyeti ilkelerinden yararlanabilmek

Charter Eğitimlere Nasıl Katılabilirim?

1. Erdemsoft Charter Eğitim Kurs Kayıt Formu Doldurulur.
2. Charter Eğitim Ücretinin Yarısı Erdemsoft'a çeşitli ödeme kanallarıyla yatırılır.
3. Kurs kayıt formu ve ödeme belgesi Erdemsoft yetkililerine ulaştırılır.
4. Eğitimin açılması beklenir.

Neden Erdemsoft Eğitim Merkezi?

Uzman Eğitim Kadrosu
Erdemsoft bünyesindeki kadro MCSE, MCSD, MCT'lerden oluşmaktadır. Modern Eğitim Merkezi
Erdem Holding merkez binasında yer alan modern eğitim ortamı Sosyal İmkanlar Size özel Dinlenme alanları, yemek salonu ve atölye servisi Eğitim Sonrası Destek
Eğitim sonrası 60 iş günü süresince tarafınıza ücretsiz telefon ve e-mail destek hizmeti



Taksitlendirme yapıyor mu?

Erdemsoft Eğitim Merkezinde ödemeler çeşitli yöntemler ile olabilmektedir.

1. Erdemsoft Eğitim Merkezine gelerek peşin ödeme yapmak
2. Erdemsoft Eğitim Merkezi banka hesap numaralarına Havaile veya EFT yaparak ödeme yapmak.
3. Kredi kartıyla Mail-Order sistemini kullanarak evinizden % 0 Komisyonlu ödeme yapmak.
4. Taksit kartları ile 2 aydan 12 aya kadar taksitlendirilerek ödeme yapmak
5. Banka Eğitim Kredisi kullanarak 18 aya kadar taksitlendirilerek ödeme yapmak.

Peki bu eğitimler tam olarak ne kadar indirimli?

Erdemsoft Charter Eğitimlerinde bulunan en çok talep paketleri aşağıda bulabilirsiniz.

En güncel bilgiyi ise www.erdemsoft.net/egitimmerkezi web sitesinden temin edebilirsiniz.



CHARTER EĞİTİMLER

CHARTER EĞİTİMLER	
Eğitim Adı	Eğitim Fiyatı (TL)
MCSA	1.490.000.000 890.000.000
MCSE	2.390.000.000 1.430.000.000
MCAD	2.250.000.000 1.570.000.000
MCSD	2.750.000.000 1.920.000.000
ASP.NET	550.000.000 240.000.000
VB.NET	850.000.000 340.000.000
SQL 2072	650.000.000 290.000.000
SQL 2073	650.000.000 290.000.000
Exchange 1572	660.000.000 290.000.000
OFFICE	400.000.000 160.000.000

Microsoft
CERTIFIED
Partner

ERDEM SOFT

Microsoft
CERTIFIED
Technical Education
Center

Bilişim Sektöründe Bir İlk

CHARTER EĞİTİMLER

Yeni Sistemimizde Eğitimlerinizi
Liste Fiyatından % 60'a varan
indirim avantajları ile alabileceksiniz.

Erteleme, açılmayan eğitimlere son.
En uygun fiyatlar, en iyi eğitmenler
ile Erdem Holding Güvencesiyle artık
bireysel ve kurumsal müşterilerin
hizmetinde, lütfen bizi arayın...

Kredi Kartına 12 aya varan taksitlendirme
Sınırlar HAFTA İÇİ ve SONU,
GÜNDÜZ ve AKŞAM alternatifli olarak
açılacaktır.
Her eğitim için Orijinal Microsoft
Sertifika ve Orijinal Dokümantasyon
verilecektir.

ERDEM SOFT bir ERDEM Holding
Kuruluşudur.

CHARTER EĞİTİMLER	
Eğitim Adı	Eğitim Fiyatı (TL)
MCSA	1.490.000.000 890.000.000
MCSE	2.390.000.000 1.430.000.000
MCAD	2.250.000.000 1.570.000.000
MCSD	2.750.000.000 1.920.000.000
ASP.NET	550.000.000 240.000.000
VB.NET	850.000.000 340.000.000
SQL 2072	650.000.000 290.000.000
SQL 2073	650.000.000 290.000.000
Exchange 1572	660.000.000 290.000.000
OFFICE	400.000.000 160.000.000

<http://www.erdemsoft.net/egitimmerkezi>
egitim@erdemsoft.net
Telefon: 0212 257 55 55
Dahili Numaralar: 580-572-563-589
Fiyatlarımız KDV dahil değildir.

Erdemsoft'tan Haberler

Metro Turizm Teknolojisini
Erdemsoft ile Yeniliyor

Türkiye'de ilk kez imza atmayı hedeflemiş
Metro Turizm, Erdemsoft'un Bayi
Otomasyon Sistemini tercih etti. Filosunu
ve kurumsal kimliğini yenileyen Metro,

teknolojik altyapısını da Erdemsoft'a
teslim etmiş durumdadır. Bilet
Satışrezervasyon sistemini internet
ortamından kullanacak olan Metro Turizm,
çok kısa bir süre zarfında seyahat
ofislerinin yanı sıra, turizm faaliyetlerinin
altyapısında da tamamen Erdemsoft
teknolojik altyapısını kullanmak üzere
şirketimizle anlaşmıştır.

Türkiye'de en fazla günlük sefer sayısına
sahip Metro Turizm'i çağın önüne
geçirecek teknolojik destek, bu alanda
ilk kez imza atmış Erdemsoft tarafından
çok kısa bir süre zarfında inşa
edilmektedir.

Renault Truck Erdemsoft İşbirliği



Renault Truck, hem Kurumsal Kaynak
Planlama konusunda Erdemsoft SQL
ürünü hem de Erdemsoft Bayi
Otomasyon Sistemini tercih etti. Türkiye
çapındaki bayileri, satış, servis, yedek
parça işlemlerini internet ortamında
Erdemsoft Bayi Otomasyon ile
gerçekleştirecek.

Muhasebe sistemini de Erdemsoft'a
emanet eden Renault Truck, iki programı
da Ocak 2003 den itibaren entegre
etmektedir. Ağır vasıta üretimini talebe
özel gerçekleştiren Renault Truck, teknolojik
altyapısının yanı sıra teknik eğitim
konusundaki ihtiyaçlarını da Erdemsoft
tarafından tedarik etmektedir.

Yazılım

ToyotaSA Yeni Sistemine Alıştı



1990'dan itibaren Türk otomotiv sektöründe yeni bir dönem başlatan Toyotasa, satış ve satış sonrası hizmetlerini modern ve konforlu bir yapıda sunan vizyonunu Türkiye'ye getirmiştir. Öncelikli amacı, müşterilerinin ihtiyaç duyacağı her türlü satış ve satış sonrası hizmetlerini, yüksek konfor ve kalite içerisinde sunmaktır. Ana ilkesi "Sorunsuzluk" olan Toyotasa, Kurumsal Kaynak Planlama Sistemine Erdemsoft SQL ürününü tercih ederek, Finans, İthalat, İhracat, Lojistik, Muhasebe, Bütçeleme, İnsan Kaynakları ve Bordro modüllerini mali yılın başlangıcı ile kullanmaya başlamıştır. Teknolojik altyapısında doğru seçimi yaptığına inanan Toyotasa, yakın zamanda Yedek Parça sistemini de Kurumsal Kaynak Planlama programına dahil eklemeyi hedeflemiştir. En kısa süreçte Servis, Garanti gibi modüller önümüzdeki dönemler içinde, Erdemsoft - Toyotasa işbirliği çerçevesinde projelendirilecektir.

Erdemsoft Microsoft .Net Yetkin İş Ortağı



Microsoft Corporation'ın 1997 yılında ARGE yatırımlarını başlattığı ve önümüzdeki yıllarda da bu yatırımları yoğun olarak sürdürmeyi taahhüt ettiği .Net Platformundaki gelişmelerle geçtiğimiz yıl süresince dünyada ve Türkiye'de başarılı projelere imza atmıştır. Pazardan gelen .Net platformunda geliştirilmiş uygulama yazılımı taleplerini karşılamaya yönelik lokal çözümlerin oluşturulması amacıyla .Net Yetkin İş Ortağı Programı ile çok limitli sayıda konusunda uzman firma ile iş ortaklığı hedeflemektedir. Türkiye'nin seçkin çözüm firmaları arasında bulunan Erdemsoft, .Net Yetkin İş Ortağı Programı'na uzman kadrosu ile katılmıştır. Kıbrıs Merit Otel Crystal Hotel'de gerçekleştirilen teknik eğitim kampı sonrası aktif projelere hazırlanan Erdemsoft, en kısa zamanda, global projelere imza atmak adına Microsoft ile ortak çözümlere hazırlanmaktadır.

EĞİTİM

Kariyer Anahtarları Erdemsoft'ta

Microsoft Sertifikasyonu konusunda deneyimli kadrosu tarafından eğitim veren Erdemsoft, yepyeni sertifika programları ve kampanyaları ile hizmet ağını genişletti. Haftaiçi Gündüz, Haftaiçi Akşam, Haftasonu Gündüz ve Haftasonu akşam seçenekleri ile yine bir ilke imza atan Erdemsoft Eğitim Merkezi, her katılımcıya uygun seçenekler ve ödeme alternatifleri ile Bilişim Sektörüne destek vermeye devam ediyor.

Hafta İçi ve Sonu Gündüz

09:30 Ders 1 Başlangıç
11:00 Ders 1 Bitişi
Ders Arası
11:15 Ders 2 Başlangıç
12:45 Ders 2 Bitişi
Öğle Yemeği
13:30 Ders 3 Başlangıç
15:00 Ders 3 Bitişi
Ders Arası
15:15 Ders 4 Başlangıç
16:45 Ders 4 Bitişi

Hafta İçi Akşam

19:00 Ders 1 Başlangıç
20:30 Ders 1 Bitişi
Ders Arası
20:45 Ders 2 Başlangıç
22:15 Ders 2 Bitişi

Hafta Sonu Akşam

17:15 Ders 1 Başlangıç
18:45 Ders 1 Bitişi
Ders Arası
19:15 Ders 2 Başlangıç
20:45 Ders 2 Bitişi
Ders Arası
21:00 Ders 3 Başlangıç
22:30 Ders 3 Bitişi

2003'de Hedef 300 Şanslı Kişi

2002 yılında, 150 katılımcıyı kampanyalı sertifika programına kabul eden Erdemsoft 2003 de %100 hedef büyüttü. 2003 yılı boyunca kariyerinde atılım yapmak isteyen 300 şanslı kişi tüm dünyada geçerli olan Microsoft Sertifikalarına kampanyalı sertifika programı ile kavuşacak. Ücretsiz seviye tespit sınavı ile, her katılımcıya doğru yönlendirmeyi hedefleyen Erdemsoft, en son teknolojilerin eğitimi vermeye devam etmektedir.

.Net Eğitim Paketleri



Microsoft Sertifikasyonları konusunda uzman eğitmen kadrosuna sahip olan Erdemsoft Eğitim Merkezi, .Net içerikli eğitim paketleri ile, sektöre ihtiyaç duyulan MCAD - Microsoft Certified Application Developer ve MCSO - Microsoft Certified Solution Developer sertifikalı uzmanları kısa sürede katmayı hedeflemektedir. Alternatif ödeme seçenekleri ile geniş bir kitleyi hedefleyen Erdemsoft eğitim paketleri, son teknoloji eğitimleri sertifika paketlerine dahil etmesinin yanı sıra, Microsoft .Net Yetkin İş Ortağı olarak aktif projelerinde görevlendirmek üzere, mezunlarına iş imkanı sunmayı da hedeflemektedir.

Erdemsoft gençleri desteklemeye devam ediyor...

Gençlerin Bilişim Sektörü hakkında daha ayrıntılı bilgiye sahip olmasını amaçlayan Erdemsoft, İyık Üniversitesinde bir seminer düzenlemiştir. Seminer sonrasında katılımcı öğrencilere merkezimizde ücretsiz olarak Windows 2000 Server Eğitimi verilmiştir. Seminere mühendislik dışında işletme bölümünden de öğrencilerin katılım göstermesi ilgiyle karşılanmıştır. Sertifikasyon programlarına katılım göstermek isteyenler için özel kampanyalar sunulmuştur. Erdemsoft Eğitim Merkezi önümüzdeki günlerde düzenlenecek olan "Üniversiteler Arası En Aktif Kulüp/Topluluk Yarışması"na sponsor olmuştur ve üniversiteler içerisinde desteklerini vermeye devam edecektir.

BAYİ RÖPORTAJI

GSM sektöründe, başlangıcı itibarı ile faaliyet gösteren Armes, sektörün denge taşlarından biri olarak perakende ve toptan satış alanında hizmet vermeye devam ediyor. Armes firmasının sahibi Özcan Sürmeli sektör ve geleceği hakkında düşüncelerini Genpa Pazarlama Departmanı'ndan Selma Sert ve Tuğçe Giray'a aktardı.



Armes İlt. Sls. Dış Tic. Ltd. Şti. Özcan Sürmeli

1) Özcan Bey Kaç yıldır GSM Sektöründesiniz?

Armes İletişim, Turkcell'in 28 Şubat 1994 yılından itibaren ilk aktivasyon yapan bayileri arasında yer almaktadır. O zamanlar, sebatlaşma çok fazla değildi, sektör bu kadar derin değildi. Bu doğrultuda, adellerimiz yükselen sirkülasyona göre yüksek değildi. Ama şunu ifade edeyim, GSM' in ilk aktive olduğu günden itibaren reel sektörde varız.

2) Genpa ile çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Kasım 2001 ayında Genpa bayisi olarak çalışmaya başladık. Hala Genpa bayisi olarak hayatımızı idame ettiriyoruz. Perakende ve toptan yönümüz mevcut. Perakende mağazalarımız; Migros Alışveriş Merkezi-Antalya mağazamız, Beyoğlu İstiklal mağazamız ve Osmanbey Halaskargazi'deki Turkcell Abone Merkezi olarak hizmet veren 4 noktadan ibaret. Perakende satışların gerçekleştirilmekte olduğu Halaskargazi mağazamız, aynı zamanda toptan satış hizmetimizin verilmekte olduğu merkez ofisimiz durumundadır.

3) Sektöre ilişkin sıkıntılarınız nelerdir?

Sektöre ilişkin birden fazla sıkıntı var. Bizim gelirimizi, iki hanemiz oluşturun. Turkcell Abone Merkezi olarak yaptığımız hizmetler ve gerçekleştirilmekte olduğumuz cihaz satışları. Bu hanelerin herhangi birinde zaman zaman sıkıntıya gidiyoruz zaman, paralelinde sektörel bir sıkıntıya giriyorsunuz. Sektör olarak yaşanmakta olan birinci sıkıntı, sektöre giriş çıkışların çok kolay olması. Sektörde, şu ana kadar bildiğimiz kadarıyla, 800 adede yakın Turkcell Abone Merkezi, 3500 kayıtlı alt bayii ve adını bilemediğimiz bir dünya da bayii mevcut. Bu bayilerin, özellikle alt bayilerin hızlı giriş - çıkış yapması, sektörde ihtiyaç duyulan kalite standartları koyulmuyor. Yüksek sirkülasyonla beraber, düşük kar marjları, bu

sıkıntıların devamını sağlıyor. Bayilik sisteminde en önemli sıkıntılarımızdan bir diğeri ise, distribütörlerin kendi aralarında yarattıkları onsamsız rekabet. Bu rekabet, fiyatların her distribütörde farklılık göstermesine, distribütörlerin bayilik standartlarının, kışaslarının çok ucuz ve kolay olmasına yol açıyor. Bunun dışında, üreticilerin distribütörlere, dolaylı olarak bayi teşkilatına bakış açılan, kimi zaman sıkıntı yaratabiliyor. Örnek vermek gerekirse; üretici firmaların ani ve değişken fiyat politikaları paralelinde bayilerin stoklarında kalan ürünler, bayilere direkt olarak zarar olarak etmektedir. Ortaya çıkan zararın, üreticiler tarafından paylaşılması ciddi bir sıkıntı olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle, üreticilerin, sektörde yer alan bir takım bayilere ve sektöre, sanki günü kurtarmak adına pazarlama faaliyetlerini devam ettirmesi sıkıntılara yol açmaktadır.

4) Genpa' yı seçmenizdeki sebep nedir?

Yapımız itibarı ile, - 4 şube artı 1 toptan olduğumuzdan - satışı gerçekleştirilmekte olan tüm ürünlerin modeli ve renk çeşitliliği bulundurmamak kaydı ile, mağazalarımızda sergilenmesi ve satış sunulması gerekmektedir. Piyasada satılmakta olan herhangi bir üründen bu gerçek doğrultusunda, belirli bir adedin üzerinde talep ettiğimizde, piyasada fiyatların yükselceği yolunda yersiz iddialar meydana gelebiliyor, manipülasyonlar ortaya çıkabiliyor.

GENPA'yı seçmenizdeki en önemli etkenler, her türlü ürünü stoklarında çok fazla adette bulundurma yeteneğine sahip olmaları sebebi ile, piyasada geçmişten kaynaklanan, GSM konusunda ciddi bir marka haline gelmiş olmaları, bu doğrultuda tüketici nezdinde oluşturdukları tanınabilirlik oranı olarak sıralanabilir. Bu faktörler, öncelikle perakende, sonra toptan yapımda satış kolaylığı konusunda çok kuvvetli bir yer tutuyor. GENPA, sektör içerisinde kuvvetli bir isim. Her istediğiniz ürünü bulabileceğiniz ciddi bir stok anlayışına sahip olması yanında, satış sonrasında ortaya çıkabilecek her türlü problemleri yaygın, teknik

servis hizmeti konusunda müşteri memnuniyetinin ön planda tutulması, GENPA'ya, öncelikle güvenle bakmamızı sağlıyor. Toparlamak gerekirse, bilinirlik, marka olma, stok zenginliği, servis sonrası hizmet dikkate aldığımız önemli etkenler. Bu kriterlerin hepsini, GENPA 'da bulabiliyoruz.

5) Tempomuz yoğun mu?

Tempomuz ve paralelinde satış rakamlarımız, 2002 yılının Ekim - Kasım - Aralık aylarında, artan bir oranda yoğun olmaya başladı. Fakat, Aralık 2. haftasından itibaren düzensiz Euro kuru, savaş belirsizliği, tüketiciye ekti etmeye başladı. Çünkü verilmekte olan fiyatlar, bir anda %20 -25 oranında artmaya başladı. Aralık ayındaki alımlar genelde, takip eden yılın ilk ayının alımlarını da etkiliyor. Ocak ayı, artan Euro kuru, piyasadaki belirsizlik sebebi ile Ocak ayı genel anlamda alımların çok yoğun olmadığı bir ay. Ama tahmin ediyorum ki, savaşın belirsizliği ortadan kalkıp, Euro kuru inmeye başladığında, satışlarımız artmaya başlayacaktır.

6) Üretici - Distribütör işbirliği ile yürütülmekte olan mevcut kampanyalar dışında, kendi bünyenizde kampanya yapıyor musunuz?

Mevcut kampanyalar dışında, bünyemizde kampanya gerçekleştiriyoruz. Distribütörümüz tarafından deklare edilen ürün fiyatları ile satış gerçekleştirilmeye çalışıyoruz. Örneğin Motorola T190 modeli için çok ciddi bir bütçe oluşturun, reklamlar çıkararak, satış fiyatını 175 milyon TL olarak deklare etti. Ekim - Kasım ayındaki düşük Euro kuru sebebi ile kar marjımız son derece tatmin edici bir seviyede idi. Birtakım bayiler, deklare edilen rakamın altında fiyatlar çıkararak, piyasadaki standartların altına indiler. Satış kaybına yol açmasına rağmen, öngörülen fiyattan satış yapmaya devam ediyoruz. Ancak bir önlem olarak, tüketicilerin taksitli kredi kartları ile yapmakta oldukları alışverişlerde fiyat aşağıya düşürmek yerine, sabit tutarak, vade farksız 2-3 taksit gibi seçenekler sunuyoruz. Ürünü, mevcut fiyat düşürmeden, genelde taksitli seçenek sunar, satmaya çalışıyoruz.

7) Sektörel gelişmeleri ne şekilde takip ediyorsunuz?

Bu sektör, hakikaten çok hızlı seyri olan , stok olarak çok hızlı ve değişken, renk olarak çok hızlı olan bir sektör. İnanılmaz stok bulundurmamak durumundasınız. Her markanın, 10-15 tane modeli, her modelin ise 2-3 rengi olmaya başladı. Perakende mağazalarımızda tüm ürün ve renk seçeneklerini bulundurmamak zorundayız. Dummy ile satış gerçekleştirmek, tahmin edebileceğiniz gibi, söz konusu değil. Dolayısıyla, her mağazamızda bulunması gereken telefon adedi 70-80 civarı. Gerçek

anlamda perakende hizmetini vermek istiyorsanız, ortalama 400 mio TL hesabını yaparsak, her noktada, 30 mio TL civarı stok bulundurmak zorundasınız. Genelde satın almamızı telefonla ya da bilfiil GENPA'ya uğrayarak yapıyoruz. Bu sektörde satış temsilcinizle günde en az 3-4 kere konuşmak zorundasınız. Çünkü stoklar bir anda çok çabuk yer değiştirebiliyor. Gelen ürünlerin hepsini takip etmek zorundasınız. Örneğin, size göre normal olan bir tarih yabancılarla göre Noel alabiliyor. Onlar o tarihte üretim yapmıyorlar. Bu süreçleri takip etmek zorundasınız. Sizin için normal olan bir tarih, Pasakya'ya denk gelebiliyor. Sizin 8-9 günlük bayram tatillerinizde, stokta ciddi ürünlerin ciddi oranda bulundurulması gerekiyor. Genel takip işlemleri için satış temsilcinizle günde en azından 3-4 kere konuşmak zorundasınız.

8) Genpatech konsepti hakkında düşünceleriniz nelerdir?

İleriye yönelik olarak, Genpatech konsepti doğru bir yatırım. Mevcut konsept paralelinde, GENPA mağazalarının hepsinde aynı görüntü güzelliği, aynı tabaka güzelliği göze çarpıyor. Abone merkezlerinde her markanın bir standı var. Mağazaların içerisinde inanılmaz bir stand kirliliği ve görüntü kirliliği oluyor. Genpatech konsepti bunu tamamen ortadan kaldırıyor. Aynı hizmeti, aynı güvence ile her yerden satın alabilme yeteneğini müşteriye sunuyor. İlerisi için doğru bir yatırım. Tabii gelecekteki oluşumların, belirli franchising kriterleri baz alınarak oluşturulması gerekiyor. Bayinin kar marjı, kira destek oranlarının paylaşılabilmesi gibi birtakım detayların da kesinlik kazanması gerekiyor. Bu konsept belirli bir seviyeye ulaştığı andan itibaren, şahsi kanaatim, 2004-2005 yılından itibaren, sektördeki bir takım bayilerin, böyle bir takım evlilikleri, güç birlikleri içerisinde yer alman gerekecek. Bu işbirliği, bayinin lehine olduğu kadar, çalışabildiği distribütörün de lehine olacaktır. Distribütörlerle işbirliği içerisinde olması sebebi ile, takip eden aylarda distribütörlerin üreticiye vereceği forecastlere de sağlıklı ve doğru bir şekilde etkileyecektir. Her biri, bir GENPA Mağazası hizmetini göreceği için, yapacakları aylık cirolarda, Genpa'nın takip eden aylarda görebileceği adetler için bir öngörü niteliğinde olacak ve stokların devir hızını doğru olarak etkileyecektir. Bu gerçekler doğrultusunda, Genpatech sistemini, 2004 yılından itibaren doğru bir mantık olarak görüyoruz.

9) Sektörün geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz?

2003 yılında bu sektör unduğu penetrasyonları yakalayamayabilir. Ama 2004 - 2005'ten itibaren, sektöre ait satışların ivme kazanacağı kanısındayım. Bu gelişim, sektör dışında,

Türkiye'nin ekonomik durumu ile orantılı. İçinde bulunduğumuz grupların, Türkiye ekonomisi üzerinde etkileri söz konusu. Şahsi düşüncem; Turkcell Abone Merkezi tarafından olabilmek, onunla aynı dinamik temanda ve distribütör olarak GENPA tarafından olabilmek, 2003 son çeyrek ve 2004 yılından itibaren çok daha artan ivme kazandıracak faktörler olacak. Sektörde birtakım bayiler yavaş yavaş elenmeye başlıyor. Eleniyorlar da. Hem sektöre bayii adedinde bir kıtasa geliyor, hem de giriş yapan bayilerin sektörde kaliteli ve sektöre taşıyabilecek bayiler olacağına inanıyorum. Bizlerde bunlardan bir tanesiyiz. Bu şekilde devam edeceğiz.

10) Gelecekteki projeleriniz nelerdir?

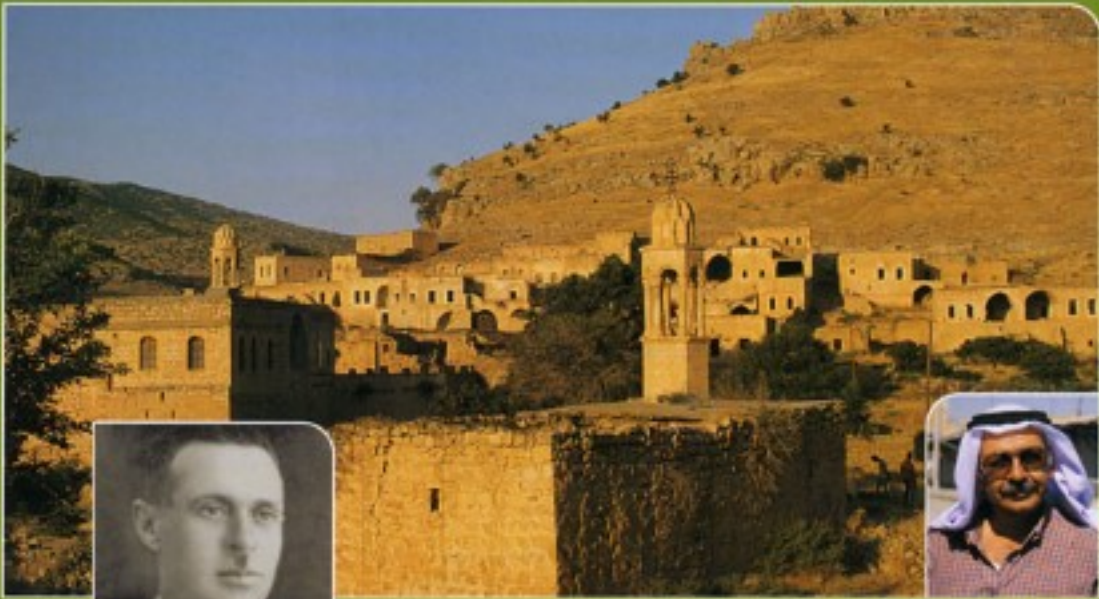
Bizim hizmet vermek istediğimiz yerler, yüksek insan sirkülasyonu olduğu yerler, yani alışveriş merkezleri ve caddede kalabalığı olan yerler. Perakende mağaza adedimizi bu doğrultuda artırarak, bu tür yerlerde, seçici olarak yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Düşüncelerimize yer verdiğiniz ve yorumlarınıza dikkate aldığınız için çok teşekkür ederiz.

ARMES



Savur'da sarı taşlar ney üfler, akkavak şiir söyler...



Yazı ve Fotoğraflar: Dursun Özden

Taşın ve Tanrının sonsuz şiiri ve Savur (Savur) adlı kral kızının aşk şarkısı hala söylenmekte.

Yukarı Mezopotamya'nın arka bahçesi Savur; Mardin'e bağlı şirin bir ilçe. Savur evlîyalar, şeyitler ve binlerce yıllık kültür zenginliklerinin yan yana yaşadığı; sarı taşların nefesinde şiir sıcaklığında aşkın meşk edildiği, dağların dağlara selam durduğu, volkanik tuf kayaların oyuklarına yuva yapıp, binlerce yıldır sorunsuz - kavgasız gül gibi geçiren Arap, Süryani, Türk, Kürt ve Yezidilerin, akkavak gölgesinde ve Savur Tepesi'nin eteklerinde soluklandığı bir cennet mekan..

Savur kırsalında, dolunay gölgesinde cep telefonlu askerler ve keçi çobanlarının mesaj trafiği...

Yeşilin her tonunun güz sarısı ile kucaklaşıp, gün batımında güneşin kızıl dokusunun ipek bir atlas gibi Yukarı Mezopotamya'ya örtüğü anı gözlemlemek inanılmaz bir esin kaynağı ve Nemrut Dağı'ndan sonra, bölgede turuncu bir top gibi elinizden yitip giden güneşin kızıl guruplarda sizinle dans edişinin aynacılığını yaşayacaksınız.

Savur kalesinden Dere içi vadisine bir kuşbakışı fırlatırken gece karanlığı delinir. Köprübaşı Zilkaya ve Havuz başı mevkiinde ud, cümbüş ve darbukaya eşlik eden Savurlu gençlerin askerlik öncesi eğlenceleri sabaha dek sürer. Güneş akkavak bayı yükselince, Savur'da yaşam

başlar. Hemen her gün farklıdır yaşam Savur'da. Başka bir zamanda yaşanır sanki. Evcil yada yabani kuşlar gibi sarı taşların üzerinde pinekleyen yaşlılar, nargile fokurtuları arasında bir ah çekip, eski Savur öykülerini balandıra balandıra anlatırlar. Özellikle Dere içi köyü Süryanilerinin anlattığı, Kral Şahpur'un oğlu Maraday efsanesi, bu adla bilinen manastırın ziyaretini yoğunlaştırmış.

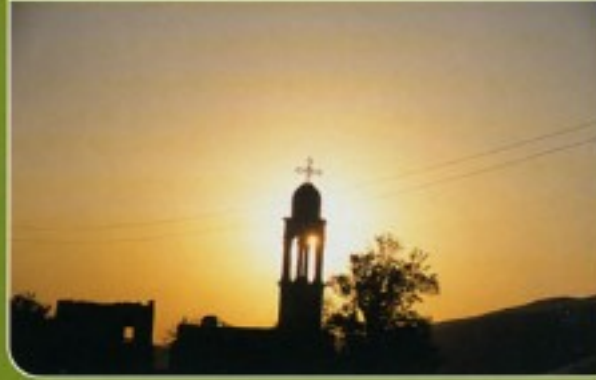
İlçede farklı din, mesheb ve dillerin konuşulduğu zengin bir doku oluşturduğu için, inanç turizmi açısından canlılık gösteriyor. Akkavak başta olmak üzere, ceviz, sebzecilik, buğday, arpa ve dokumacılık üretimi ve ticareti, ilçenin önde gelen gelir kaynağı. Eskiden Mardin-Midyat-Cizre ipek-kervan yolları üzerinde bulunması nedeniyle ticaretin yoğun olduğu Savur'da, günümüzde bu etkinlik görülmemektedir. Ticaret ilçenin tek caddesi üzerinde yer alan dükkanlarla sürdürülmektedir. Ticaret ve turizm potansiyeli olan ilçede otel bulunmamakta. Konuksever Savurlular, geniş ve çok odalı evlerinde sizi sokakta koymazlar. Hele hiç aç kalmazsınız. Caddede üzerindeki çayhanelerde buğulu sıcak bir çay içer ve bahçe arası yollardan giderken, ısırla size sunulan meyve ve sebzelerin tadına bakarsınız. Ya da, bir ağaç gölgesinde ailece et yiyen bir yoldan geçiyorsanız, o bereketli sofraya oturmak zorundasınız. İçkili alemcilerin keyfi ise bir başkadır. Savur'da, bölgenin tanınmış sanatçısı

Bahattin Erdem

Mehmet Said Erdem

Behçet Erdem

1920



Şeyhmus Daş'ın kendi güfte ve besteleri dillerden düşmez: "Köylüsü uğramaz oldu / Alış veriş zaten durdu / Kahveleri işsiz doldu / Fakir şimdi Yeşil Savur..." Havuz başı aşığı Nemci Ayaz alır cümbüşü eline, Savur'da yaşanmış bir aşk için yanık yanık uzun hava ünlere: "Kalkın çıkın bakın pamuk yeşerdi / O bütün kızların en güzeliydi / Aman aman söylemeyin / Suat öldü demeyin."

Tarihi ve doğal dokusu kadar folklorik zenginliği ve mutlak kültürü de bereketlidir Savur'un. Savur'da tüm konukseverliğini sergileyen ve bize her sofrada farklı ve birbirinden lezzetli yemekler sunan, ilçenin en köklü esrafinın ve Peygamber Hz. Muhammed soyundan (seyit) Hacıbeyoğlu Ailesi, geleneksel Savur yemeklerini şöyle sıraladı: Kaburga dolması, makrube (patlıcanlı pilav), ikrebet (haşlanmış içli köfte), kabak dizme, meftune, kibe, mumbar dolması, şehriyeli bulgur pilavı, cevizli kebab, şarap ya da ayran...

Savur'un en köklü ailesi hiç kuşkusuz Seyit geleneğinin mirasçısıdır. Aralarında, ünlü işadamı Zeynel Abidin Erdem'in de bulunduğu Seyitlik bağının soy ağacı şöyle: Hz. Hüseyin, Zeynel Abidin, İmam Muhammed Bakır, İmam Cafer, El Seyyid Muhammed, Mahmud, İdris, Yasin, Şeyh Cemalettin, Hacı Rasim, Hacı Abdullah Bey, Hacı Ali Bey, Abdul Kerim, Behcet Erdem, Mehmet Said, Veysi Efendi, Nezih El Seyid, Bedrettin Paşa, Zeynel Abidin Erdem...

Ailenin yaşlılarından Mehmet İrfan Fidan (67), dedeleri Ali Hacı Abdullah Bey son Osmanlı döneminde (1840) Mardin Bölgesi Valisi iken kendisine bölge idaresi ve liyakat nişanı verilmiş. Ailenin bir başka büyüğü Bedrettin Paşa ise, Ulusal Kurtuluş Savaşı sırasında ülke için büyük hizmetleri olmasına karşın; yanlış bir ihbar üzerine Seyh Said İsyanı'na katıldığı gerekçesi ile sürgün edilmiş. Kendileriyle birlikte

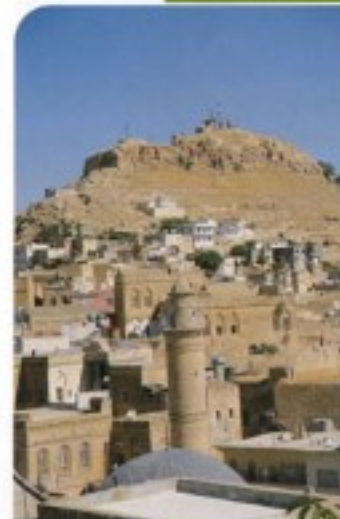
pek çok Arap kökenli aileler sürgün edilmiş. Hacı Abdullah ailesi de bunlardan biri. Atatürk'ün bu yanlışlığı sonradan öğrenmesi üzerine, bu aileye "İade-i İbar" verilmiş. Bu haksızlığa dayanmayan ailenin ileri geleni Abdul Hamit Fidan, ölene dek (50 yıl) kendini eve hapsedmiş. Bağdat kökenli bu soylu ailenin, yörede onuruna düşkünlüğünü anlatan pek çok olay ve efsane var.

Savur'un en ilginç özelliklerinden biri de hiç kuşkusuz kına gecesi ve düğün törenleridir. Gençlerin birbirlerini beğenmesi ve defter göndererek kız istemeye gelişen evlenme töreni, gece lüks lambası ile kız evine giden atlılar, kız evinde sunulan ikramla karşılaşır. Önce nişan ardından da düğün tarihleri tespit edilir. Düğünler genelde güzün hasat sonu yapılır. Salı günü başlayan düğün törenleri davul zurna eşliğinde Rabab denilen gösterilerle sürer. Damarlarda ya da alanlarda kadın-erkek el ele tutuşup Renge reng denilen halay çekilerek süren düğünde, Çarşamba gecesi kına yakılır. Kına gecesi Ramî denilen tepsîye para toplanır. Damat ve arkadaşları "hay ley hünne" türküsü söyleyerek eğlenirler. Ertesi gün Paşive denen yemek yenir. Şafak sökmeden damadın evi önünde arkadaşları Toruna adı verilen Arapça türkü söyleyerek damadı uyandırırılar. Damadın yıkanması ardından, genç kızlarda gelini hazırlarlar. Kız ve erkek tarafından çerez parası vermeyenler falakaya yatırılır. Pazar gününe kadar süren düğün töreni, zihaf gecesiyle son bulur. Genç gelin ve damada, mutlu bir gelecek için yol gösterilir ve dua edilir. Genelde tek evlilik vardır.

Savur, Mardin'in kuzeyinde 1049 kilometre kare alanı, 9200 nüfus ve il merkezine 47 km. uzaklıktadır. İlçeye bağlı Sürgücü, Pınardere ve Yeşilalan beldeleri ile 34 köy bulunmaktadır. İlçeden

Dicle Nehrine dökülen Savur Çayı geçmekte. Yüzey şekilleri kesik sırtlar halinde ve sönmüş volkanik kalıntılar şeklinde göze çarpar. Vadilerde sulu tarım yapılmaktadır. İlçede hem Akdeniz, hem de karasal iklim hüküm sürer.

İlçe merkezindeki ve köylerdeki cami, kilise ve evlerin mimarisi yapısı, etnografik, arkeolojik ve görsel değerleri ile zamanın durduğu izlenimini veren Güneydoğu'nun bu şirin ilçesi Savur, Bizans, Selçuklu, Osmanlı ve yeni dönemin izlerinin yanı sıra, Dere İçi köyündeki Süryani Manastırı ve kiliseleriyle önemli bir açık hava müzesidir. Bölgeye özgü sarı taşlardan yapılan evlerde yazın serin, kışın sıcak oluyor. Taşlar, Savurlu ustaların hünerli ellerinde bir sanat eserine dönüşmüştür. Taş





işçiliğinin ve ahşap süslemelerin ilginç örneklerinin sergilendiği Savur evleri, bir köşk görünümündedir. Geçmişte 8 bin nüfuslu iken bugün 8 Süryani'nin yaşadığı Dereici Köyündeki Ortadoks ve Protestan Kiliseleri, günümüzde de ibadet edilen ve bahçesinde Müslüman mezarlarının da bulunduğu görülmeğe değer bir yer. Köyün genel görünümü ise içler acısı. Başaltılmış ve savaş sonrası harabeye benzeyen yıkık dökük evler, bu açık hava müzesinin kirlî görüntüsü olarak sergileniyor. Savur Kale komutanı Hielako'nun dünya güzeli kızı Belkis'in seyirlik taştan oyma penceresi, M.Ö.5 bin yıllık bir uygarlığın şahesi olarak duruyor. Öte yandan, Ahmediye (Başkavak) köyü altındaki Romaniye

harabeleri, burada eski bir uygarlığın işareti olarak görünüyor. Başkavak Köprüsü ve Artuklu mimarisinin ilginç bir örneği olan Eski Cami, Savur Kalesi, Kaya Evler, Deyr Marabeyn Mabedi, Romaniye Kilisesi, Tübel ve mesire yerleri ilçenin görülebilecek tarihi ve doğal dokusudur.

Savur'a gitmek için THY'nin günlük Ankara aktarmalı Mardin uçuslarını tercih edebilirsiniz. Mardin'den sonra ilçeye 47 km. asfalt yol boyunca, meyve yüklü yeşil ağaçların arasından geçerken, yol kenarındaki doğal kaynak pınarlarından sulanmayı unutmayın. Eğer kara yoluyla Savur'a gidecekseniz, İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Antalya ve öteki kent merkezlerinden otobüsle ulaşmak mümkün. Özellikle bölgeye göç gelişlerde en çok tercih edilen, konfor ve güvenli yolculuk sunan Mar-tur otobüsleri bölge turizmne katkıda bulunuyor.

İç gezi kapsamında gündemimize aldığımız Savur dosyasının gerçekleşmesinde katkıda bulunan, başla işadamı Zeynel Abidin Erdem olmak üzere, Mehmet Hacıbeyoğlu ailesi, Sabahattin Erdem, Savur Kaymakamı ve Belediye Başkanı, Genç Savurlular Derneği adına Mahmut Sincar, Mar-tur müdürü Nihat Atmaca, turizmci Ebru Baybara ve Mardin Valisi eşi bayan Kaçaklar'a, katkılarından ve bölge turizmne hizmetlerinden dolayı teşekkür ederiz.

Ulusal Kanal'dan kameraman arkadaşım Oya Çamoğlu ile birlikte; yeni bir gezi dosyası için, Mardin ve ilçelerini belgelemek üzere yola koyulduk. Yeniden... Bir başka gezi konusu olan gözlemlerimiz inanılmaz zenginlikte: Mardin Kalesi'nden Yukarı Mezopotamya

ovasına deniz görünümü kuşbakışı. Şiirlik. Tarihi Erdoba Evlerinde şafakla yeni güne merhaba! Karada deniz manzarası akşam yemeği sunan Cercis Murat Konağı'nda sedir sefası. Bölgenin yeşil ticaret merkezi

Kızıltepe. Şenyurt tren garında yavuklusuna mendil sallayan askerlerin sıra türküsü. Surlar içindeki Süryani Manastırında aşk yaşayan kız papazın bitmeyen duası. Midyat kiralında kutsal Avesta eşliğinde Yezidilerle ateş dansı. Nusaybin sınırında bayram coşkusu ve Suriye'ye uzanan komşu eli. Çok dil bilen ve elinize kartvizit tutuşturan çocuk yastaki "Genç Yerel Rehber"lerin, Hasankeyf'in kurtarılması için ses çağırısı. Dicle ırmağı içinde, "kendin yakala-kendin pişir-kendin ye" balık keyfi. Bölgede yaşayan tüm etnik kültürler ve turizm coğrafyası konulu çalışmamız sürüyor...

Yoleri- Gezgin Derviş ile bir başka yârede ve bir başka ülkede buluşmak dileğiyle... Yolunuzun ve sözünüzün eri alın. Yoleri alın... Yolunuz açık olsun!...

SAVUR

INTERNET KULLANICILARINA MÜJDE !

İNTERNET İLE İLGİLİ TÜM SORULARINIZIN CEVAPLARINI ALABİLECEKSİNİZ



Superonline, İnternet Eğitimlerini Sürdürüyor...

Superonline, Türkiye'de İnternet kullanımının yaygınlaştırılması, İnternet kullanıcılarının maksimum faydayı elde edebilmeleri amacıyla kuruluşundan bu yana yüklediği misyon çerçevesinde geçtiğimiz yıl başlangıcı ve büyük ilgi gören "İnternet Temel Eğitim" lerini bu yıl da sürdürüyor.

Tüm İnternet kullanıcılarının katılımına açık olan "Temel İnternet Eğitim"leri, 4 Ocak tarihinden itibaren 15 günde bir Cumartesi günleri yapılmaya başlandı.. Superonline uzmanları tarafından verilen eğitimlerde, İnternet başlangıç bilgi düzeyi hedef tutulacak ve İnternet kullanıcılarına, İnternete bağlanma ve maksimum yararlanma için yapmaları gerekenler esas alınarak; "İnternet nedir? Bağlantı Nasıl Kurulur? Guide Kullanımı? Bilgiye Nasıl Ulaşılr? Download ve sohbet nedir? Zararlı içerik ve saldırılardan nasıl korunabiliriz?" gibi konular üzerinde durulacak. 1 tam gün sürecek ve katılımcıların sonunda sertifika alacakları eğitim, Superonline'ın Beşiktaş / İstanbul'daki merkez binasında gerçekleştirilecek ve katılım Superonline aboneleri için 10 milyon TL (öğlen yemeği ve KDV dahil), Superonline abonesi olmayan İnternet kullanıcıları için 15 milyon TL (öğlen yemeği ve KDV dahil) olacak.

Konu ile ilgili detaylı bilgi ve kayıt için;

www.superonlinebireysel.net/seminer adresini ziyaret edebilirsiniz.

SUPERONLINE

Turkcell "Java günleri"

İnternet dünyasında yaygın olarak kullanılan programlar başta olmak üzere, farklı programların çoklu platformlara taşınması için geliştirilmiş bir programlama dili olan "Java", mobil iletişimin ufuklarını da genişletiyor. Bu uygulamalar oyun olabileceği gibi, mesajlaşma, bilet rezervasyonu, dosya transferi, mali analiz, coğrafi bilgi sistemi ya da Web tarayıcı uygulamaları da olabiliyor. Kısacası, Java'nın, eğlence, iletişim ve enformasyon açısından mobil iletişime getirdiği olanakların sınırı yok.

Java destekli telefonların yaygınlaşması ve mobil cihazlar için geliştirilen Java uygulamalarının artmasıyla mobil iletişimin hayatımızda yepyeni kanalları açmasına, cep telefonlarımızın yepyeni roller üstlenmesine tanık olacağız. Turkcell, "Oyun Parkı" ile gelen birbirinden eğlenceli oyunları bu kanallardan sadece biri ve ilki olarak görüyor.

MOBİL DÜNYANIN UFKUNU GENİŞLETEN JAVA UYGULAMALARINDA İLK ADIM "OYUN PARKI"

Java destekli cep telefonu olan tüm Turkcell abonelerinin WAP'tan indirebildikleri (wap.oyunparki.com) birbirinden sürükleyici ve heyecanlı oyunlar "Oyun Parkı"yla hizmete girdi ve Turkcell aboneleri tarafından çok beğenildi. Oyunlar : Korsan gemileriyle savaşacakları "Alabanda", kayaktaki ustalıklarını sergileyecekleri "Snowspeed", labirentlerdeki değerli elmasları bir bir toplayarak ilerleyecekleri "Elmas Avası", kutuları farklı kombinasyonlarda dizerek puan kazanacakları "Tut" ve parçalanmış DNA moleküllerini en az hareketle yeniden oluşturmaya çalışacakları "DNA."

Turkcell aboneleri bu uygulamada , düzenli olarak yeni oyunlarla zenginleştirilen "Oyun Parkı"ndan

indirdikleri oyunlarda kazandıkları skorları cep telefonlarını kullanarak bildirdi, her oyunda en fazla skor yapan 10 oyuncunun isimleri ve kazandıkları skorlar diğer abonelerin cep telefonlarında da görülebile imkanı sağladı.

Oyunlar, 1 Mart 2003 tarihine kadar herhangi bir bedel ödenmeksizin telefonlara yüklenerek, Türkiye'de satılan telefonlardan, Nokia, SonyEricsson, Siemens, Motorola ve Samsung'un çeşitli modellerinde oynanabili.

Oyun Parkı ,Turkcell'in kendi alanında uzman şirketlerle sinerji yaratma hedefiyle girdiği ortaklık ve işbirliklerinin yeni bir ürünü ve içeriğinde farklı şirketler tarafından geliştirilen oyunlar da yer aldı.

"SHOPPING FEST 2003"ÜN ANA SPONSORU TURKCELL, İLETİŞİM HİZMETLERİYLE DE FESTİVALE DESTEK VERİYOR

Hedef "Dünya markası İstanbul"

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, İTO, TÜRSAB ve TÜROB'un öncülüğünde organize edilen ve 15 Şubat'tan 15 Mart'a kadar süren Shopping Fest 2003'ü Turkcell ana sponsor olarak destekledi. İstanbul'u uluslararası turizm açısından Dubai gibi bir "dünya markası" haline getirme hedefiyle düzenlenen Shopping Fest, seyahatten alışverişe, kültür - sanatın eğlenceye kadar İstanbul'un ekonomik potansiyelinin azami ölçüde değerlendirilmesine olanak sağladı.

Shopping Fest 2003'ün açılış töreninde bir konuşma yapan Turkcell Kurumsal Sponsorluk Bölüm Yöneticisi Filiz Karagül "Tüketiciler, İstanbul'un büyük bir şehir olması ve alışveriş merkezlerinin yaygınlığı nedeniyle, en uygun şartlarda sunulan ürün veya hizmeti belirlemek için bilgilendirici, yönlendirici ve alışveriş yaparken zaman ve hız kazandıracak platformlara ihtiyaç duyuyor. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak Turkcell önemli bir rol

üstlenerek, Shopping Fest kapsamında tüketicilere çeşitli servisler sunuyor. Turkcell aboneleri ve turistler nerede hangi ürünlerin satıldığı, hangi ürünlerde ne tür fiyat uygulamaları olduğu, festival süresince ne tür etkinlikler düzenlendiği gibi bilgilere cep telefonları ile erişebiliyorlar. Festivalin başarısını iki şey sağlayacak. Birincisi, İstanbul'a gelen turistler için bir hizmet ağı yaratılmış olacak. İkincisi de, böyle bir organizasyon ile İstanbul kentindeki ticaret potansiyelinin çok daha olumlu değerlendirilebileceği kanısındayız" dedi.

Turkcell aboneleri, cep telefonlarının hücresel bilgi kanalı 01'e ayarlayarak, Shopping Festivali dahilinde yapılacak etkinliklerden haberdar olabildiler. Ayrıca GPRSland (wap.turkcell.com.tr) altındaki NeredeCell'den KentMobil'e girerek, Shopping Fest'e katılan mağazaların yaptıkları indirim oranlarını, mağaza adreslerini ve telefon numaralarını anında öğrenebildiler.

Turistlerin yoğun olarak bulunduğu İstanbul

Havaalanı, Sultanahmet, Kapalıçarşı, Taksim gibi merkezlerde Turkcell'in "Info Team"leri, turistlerin cep telefonları aracılığıyla bilgi hizmetlerinden yararlanabilmesi için dileyen kişilerin telefonlarında gerekli kanal ayarlarını yapılması sağlandı. Böylece Turkcell'in sağladığı bilgi hizmetlerini cep telefonlarından alan kişiler, Shopping Fest kapsamındaki avantajlardan, promosyonlardan anında haberdar olabileme fırsatı yakaladılar. Ayrıca turistler Turkcell tarafından tahsis edilen 8088 Çağrı Merkezi numarasını arayarak, ya da "Turkcell Tourist WAP" (<http://touristwap.turkcell.com.tr>) sitesine cep telefonları ile bağlanarak ihtiyaç duydukları konularda ayrıntılı bilgi alabildiler.

Shopping Fest 2003 için öncelikli bölgeler, alışveriş merkezleri ve çevreleri, Sultanahmet, Kapalıçarşı, Mısır Çarşısı, Eminönü, Taksim, Beyoğlu, İstiklal Caddesi, Nişantaşı, Bakırköy, Laleli, Zeytinburnu, Etiler, Bağdat Caddesi ve Kadıköy olarak belirlendi.

"Çağdaş Türkiye'nin Çağdaş Kızları" na Amerika'dan "Kristal Kupa"



TURKCELL'İN
ÇAĞDAŞ YAŞAMI DESTEKLEME
DERNEĞİ İLE BİRLİKTE YÜRÜTTÜĞÜ
"ÇAĞDAŞ TÜRKİYE'NİN ÇAĞDAŞ
KIZLARI" PROJESİ,
WEPR (FOUNDATION OF WOMEN
EXECUTIVES IN PUBLIC RELATIONS)
TARAFINDAN
"CRYSTAL OBELISK"
İLE ÖDÜLLENDİRİLDİ.

TURKCELL'İN ÇAĞDAŞ YAŞAMI
DESTEKLEME DERNEĞİ İLE BİRLİKTE
YÜRÜTTÜĞÜ "ÇAĞDAŞ TÜRKİYE'NİN
ÇAĞDAŞ KIZLARI" PROJESİ, WEPR
(FOUNDATION OF WOMEN EXECUTIVES
IN PUBLIC RELATIONS) TARAFINDAN
"CRYSTAL OBELISK" İLE ÖDÜLLENDİRİLDİ.

Halkla ilişkiler alanında çalışan kadın yöneticilerin desteklenmesi ve halkla ilişkilerin iş hayatı ve topluma yarar sağlayacak biçimde değerlendirilmesi amacıyla 1946'da ABD'de oluşturulan Foundation of Women Executives in Public Relations derneği (WEPR)[www.wepr.org], her yıl düzenlenen "Crystal Obelisk Awards" ile tüm dünyada şirketler tarafından gerçekleştirilen en başarılı sosyal sorumluluk projelerini belirliyor.

Uluslararası halkla ilişkiler sektörü içinde önemli bir yeri olan ve sektörün standartlarını düzenlemede etkin rol oynayan WEPR, bu yıl değerlendirmeye alınan projelerden "Çağdaş Türkiye'nin Çağdaş Kızları" nı "Crystal Obelisk" ile ödüllendirdi.

"Çağdaş Türkiye'nin Çağdaş Kızları" projesi, kalkınmada öncelikli yörelerimizdeki 32 ilin kırsal kesiminde, okuma azmi ve kararlılığı gösteren 5000 kız öğrenciyi kapsıyor. Kırsal kesimde maddi olanakları sınırlı olan birçok ailenin mevcut olanaklarını öncelikle erkek çocuklar için kullandığı, kız çocukların eğitimlerini sürdüremediğinden yola çıkılarak başlatılan projeye, kız öğrencilere eğitimde fırsat eşitliği sağlanması, bu öğrencilerin meslek sahibi ve "ulku açık" bireyler olması amaçlanıyor.



21 ARALIK'TA İSTANBUL METROSUNDA MOBİL İLETİŞİM BAŞLADI.

Cep telefonları Metro'da Turkcell ile hayat buluyor!

Turkcell ve Hazırcart aboneleri İstanbul Metro'su'nda 21 Aralık'tan itibaren cep telefonlarıyla görüşme yapabilecekler. Turkcell tarafından gerekli izinlerin alınıp ilgili yatırımların yapılmasının ardından kapsama alanına alınan İstanbul Metro'su'nun tüm istasyonlarında, tüm

kapalı alanlarda, yürüyen merdivenler ve bekleme platformu da dahil, cep telefonlarıyla konuşulabilecek, mesaj alıp alınabilecek, sadece Metro'nun içinde yolculuk ederken konuşma yapılamayacak.

Ayrıca yılbaşı itibarıyla Turkcell ve Hazırcart aboneleri cep telefonlarına, İstanbul Metro'su'nun alt istasyonu dışında,

Havalimanı istasyonunda da kullanmaya başladılar.

Eylül 2002 itibarıyla 14,9 milyon müşterisiyle Türkiye'nin lider GSM operatörü olan Turkcell, müşteri değer yargılarını ve davranış biçimlerini anlayarak, onlara hayatlarını daha kolay kılan hizmetler sunmaya devam ediyor.

Hazır Kart kullanıcılarına yeni otomatik kontör yükleme hizmeti: Kontörü Gima'nın SüperEkranları'ndan anında yükle!

Hazır kart kullanıcıları, artık Gima/Endi mağazalarındaki ve X-Large İndirim Marketleri'ndeki "SüperEkran"lardan cep telefonlarına kolayca ve en hızlı biçimde kontör yükleyebiliyor. Türkiye genelindeki 67 Gima, 23 Endi ve 5 X-Large mağazasından gerçekleştirilebilen kontör yüklemelerinin bedeli kredi kartıyla ödenebiliyor.

Hazır Kart kullanıcıları, SüperEkranlı Gima ve Endi mağazalarının bulunduğu 30

ilde, Edirne'den Van'a kadar geniş bir coğrafyayı kapsayan yeni kontör yükleme hizmetinden yararlanabiliyor. Bu hizmet, çok basit beş aşamada tamamlanıyor:

1. SüperEkran'dan Hazır Kart butonuna dokun,
2. Dilediğin kontör miktarını seç,
3. Telefon numarasını gir,
4. Kredi kartını SüperEkran'dan geçir,
5. SüperEkran'dan verilecek bilgi fişiyle kasadan faturayı al.

Süper Ekran'daki işlem sonucunda kontör otomatik olarak yüklenir yüklenmez, Hazır Kart kullanıcıları SMS ile haberdar ediliyor ve kontörün yüklendiği bilgisi cep telefonuna ulaşır.

"Cell Ailesi" misafirliğe gelecek



7'den 70'e herkesin sevgilisi olan ama özellikle çocukların ilgi gösterdiği "Cell" bebekler artık "ailecek" Turkcell Satış Noktaları'nda satışta. Birbirinden sevimli beş bebekten oluşan (Celli, Celly, Cellita, Cell JR., Cell Dede) "Cell Ailesi" bireyleri şimdilik tek tek alınabiliyor.

Turkcell Satış Noktaları aracılığıyla artık Türkiye'nin her yerinde bulunabilen Cell Ailesi, önümüzdeki günlerde, pekçok evde çocuklara sürpriz konuk olacak gibi görünüyor.

Mobil iletişimin gücünün, kullanılabilirliğinin ve imkânlarının simgesi olarak bir kurgu çerçevesinde yaratılan, "Sevgi ve Bilgi gezegeninden Cell Ailesi"nin bireyleri, gerçek bir ailenin bireyleri gibi tanınır ve sempatik özelliklere sahip...

Celli: Teknoloji delisi, şakacı, iyi kalpli, vizyon sahibidir.
Celly: Evhamlı, çok tutumlu, burçlara meraklı, hem süper bir iş kadını hem de harika bir anne.
Cellita: Geveze, çevreci, moda meraklı, özgürlüğüne düşkündür.
Cell JR.: İnternet hastası, futbol fanatığı, abur, gırışken...
Cell Dede: 70'lik delikanlı, maceraperest, çapkın, gönlü zengin!

YENİ YIL ÇEKİLİŞİ SONUÇLANDI

10 Turkcell Abonesi Mini One'larına kavuştu.

21 Ocak Salı günü Turkcell Plaza'da yapılan Turkcell Yeni Yıl Çekilişi Ödül Teslim Töreni'nde 10 adet Mini One otomobil, çekilişte kazanan Turkcell talihlilerine teslim edildi. Sunucu Savaş Karakaş'ın İstiklal Caddesi'nde müzik eşliğinde halkı törene davet etmesiyle başlayan etkinliğe "Cello" (Ragga Oktay) ve "Küçük Cello" (Furkan Kızılay) da katılarak, talihli abonelere otomobillerinin anahtarları Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Tulin Karabük, Kurumsal İletişim Bölüm Yöneticisi Zuhel Şeker, Pazarlama

İletişimi Bölüm Yöneticisi Arzu Semiz ve Cello (Ragga Oktay) tarafından verildi.

18-31 Aralık 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilen kampanyaya katılım tüm Turkcell abonelerine açıktı ve kampanyaya; ad, soyad, yaş, adres bilgilerini kısa mesaj ile 2003 numarasına gönderen aboneler katıldılar. Talihliler, 7 Ocak 2003 tarihinde Milli Piyango İdaresi yetkilileri ve noter huzurunda yapılan çekilişte belirlenmiş ve kazananların isimleri 10 Ocak 2003 tarihli Akşam gazetesinde duyurulmuştur.

Mini One otomobil kazanan talihlilerin isimleri: Abbas Mert (Bursa), Ahmet Kaya (İstanbul), Ali Tutan (İstanbul), Biral Tartaroğlu (İstanbul), Bülent Cantürk (İstanbul), Ertan Nesvat (İzmir), Habibe Dilek (İstanbul), Haluk Güllüoğlu (İzmir), Orkun Karayel (İstanbul), Serpil Atalay (İstanbul).

Çekilişte, 10 adet Mini One dışında, 50 Turkcell abonesi Nokia 7650 cep telefonu, 50 abone Ericsson T68i cep telefonu ve CommuniCam, 10.000 abone de Cell Ailesi bebeği kazanmış.

Turkcell'in katkılarıyla düzenlenen "Bach A L'Orientale" konseri coşturdu



Dünya ilk kez böyle bir Bach dinledi! Mydonose Showland, "Bach A L'Orientale" konseriyle tarihî gecelerinden birini daha yaşadı. Turkcell'in katkılarıyla gerçekleşen konserde besteci ve yorumcu Anjelika Akbar (piyano) ile değerli müzisyenler, Erkan Oğur (kopuz, ebow ve perdesiz gitar), Eyüp Hamis (ney) ve Reyent Bölükbaşı (viyolonsel), Akatay Project Etik Perküsyon Grubu eşliğinde Bach'ın eserlerini ariyal ritimlerle yorumladılar.

Bach A L'Orientale'ın toplam 23 kişilik dev kadrosu konserdeki yorumlarıyla bir ilke imza atarken, Mydonose Showland'ı dolduran binlerce dinleyiciye de coşku dolu anlar yaşattılar.

"Bach A L'Orientale"daki Batı-Doğu sentezi denemesi ve özgün Bach yorumları, müzik eleştirmenleri tarafından dünyada yükselen bir akımın yansımaları olarak da değerlendiriliyor.

"Bach A L'Orientale" konserlerine destek veren Turkcell'in Kurumsal İletişim Bölüm Yöneticisi Zuhel Şeker ise bu desteklerini değerlendirirken, "Anjelika Akbar'ın öncülük ettiği bu yorumlama ve sentez çalışması, ülkemizde daha sık karşılaşmayı arzuladığımız türden bir yaratıcılığın eseri. Turkcell olarak, yaratıcılığı teşvik edici, geliştirici sanat faaliyetinin yanında yer alıyoruz ve aynı vizyonu gelecekte de sürdüreceğiz" dedi.

"Bach A L'Orientale" konserinden önce düzenlenen kokteyilde, medya, kültür - sanat ve iş dünyasının temsilcileri bir araya geldiler.



LİLA MÜZİK YAPIM LTD. ŞTİ.

THURAYA VE TURKCELL YENİ BİR İŞBİRLİĞİ BAŞLATTI

Uydu üzerinden mobil iletişim hizmeti sunan Thuraya ve Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 30 Nisan 2003 tarihinde Dedeman Otel'de düzenlenen basın toplantısında, yaptıkları uluslararası dolaşım işbirliği ile uydu, GSM ve GPS sistemlerini abonelerinin kullanımına sunduklarını açıkladılar.

Toplantıda Thuraya Genel Müdürü Hakan Çelikoğlu ve Turkcell Kurumsal Hizmetler Bölüm Yöneticisi Hakan Erenoğlu, girdikleri işbirliğinin cep telefonu kullanıcılarına sağladığı avantajları ve bu avantajların özellikle ticari faaliyetler açısından yarattığı yeni olanakları vurguladılar. Türkiye'de bir ilki simgeleyen işbirliği ile Turkcell'in yaygın uluslararası dolaşım imkânları Thuraya'nın uydu üzerinden iletişim imkânı ile birleşiyor ve iki şirketin kapsama alanı çok geniş

bir coğrafyayı içine alacak şekilde genişliyor. Turkcell'in 136 ülkede 318 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunuyor. Thuraya'nın kendine ait kapsama alanı ise, Avrupa'dan Orta Afrika'ya, Orta Doğu'dan Hindistan'a uzanan bir coğrafyada 99 ülkenin tamamını içeriyor. Bu ülkeler arasında Afganistan, Irak, İran ve Libya gibi, GSM altyapısı olmadığı için uluslararası dolaşım imkânı bulunmayan 11 ülke de bulunuyor. Yapılan anlaşma ile, GSM üzerinden uluslararası dolaşım imkânı bulunmayan ülkelerde Turkcell aboneleri Thuraya telefonlarını kullanarak hizmet alabilecekler. Thuraya kullanıcıları ise, Turkcell'in GSM özelliğinden yararlanabilecekler.

Toplantıda Thuraya Genel Müdürü Hakan Çelikoğlu, "Thuraya hiçbir iletişim imkânı olmayan alanlarda kullanıcılarının sesi olma özelliğine sahip bir sistem. Turkcell ile yaptığımız işbirliği GSM'den uyduya, uydudan GSM'e roaming yapabilme imkânı vermektedir. Thuraya'nın kullanıcılarına vaat ettiği kesintisiz iletişim artık her mekanda mümkün" dedi.



TURKCELL

TÜRKİYE'DE MOBİL ALIŞVERİŞ İÇİN BİR DÖNÜM NOKTASI:

Turkcell'den "CepLeÖdeCell"

Turkcell ve Yapı Kredi Bankası işbirliğiyle başlatılan CepLeÖdeCell servisinin tanıtım toplantısı, görsel ve basılı medyanın geniş katılımıyla 24 Nisan'da Turkcell Plaza'da gerçekleşti.

Toplantıda CepLeÖdeCell servisinin daha önceki benzer uygulamalardan farkını vurgulayan Turkcell Kurumsal Hizmetler Bölüm Yöneticisi Hakan Erenoğlu, "CepLeÖdeCell servisi, 2001 yılında başlattığımız Pepsi otomatları projesinden de, Cebit Bilişim 2002'de lanse ettiğimiz mobil ödeme uygulamamızdan da farklı, yeni bir sürecin başlangıcını temsil ediyor. Bugün itibarıyla Turkcell ve Yapı Kredi Bankası, mobil ödeme uygulamasını farklı sektörlerden şirketlerle işbirliği içinde cep telefonu kullanıcılarına sunuyor" dedi.

CepLeÖdeCell servisi ile Worldcard sahibi tüm Turkcell aboneleri, kullandıkları telefonun modeli ve sim kart kapasitesi

ne olursa olsun, farklı şirketlerin sunduğu bir dizi alışveriş ortamında sadece cep telefonlarını kullanarak ödeme işlemlerini gerçekleştirebilecekler.

Domino's Pizza, Digitürk, estore, Schlitzsky's Deli ve birçok çiçekçinin dahil olduğu sisteme yeni şirketlerin eklenmesiyle CepLeÖdeCellme'nin günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geleceğini vurgulayan Erenoğlu, tüm Turkcell abonelerinin yararlanabilmesi için uygulamanın mümkün olduğunca sade ve teknoloji-bağımsız tutulduğunu da sözlerine ekledi.

CepLeÖdeCell servिसinden yararlanmak isteyen abonelerin yapması gereken tek şey, ürün ya da hizmet aldıkları şirketin kendilerine verecekleri kodları telefonlarına girip yollamak ve karşından gelecek onay kodunu ilgili şirkete telefonla, Internet ortamında ya da yerinde ileterek alışverişini tamamlamak.

Toplantıda bir sunum yapan Yapı Kredi Bankası Alternatif Dağıtım Kanalı Bölüm Yöneticisi Hüseyin Özdemir ise, Worldcard kullanıcıları açısından CepLeÖdeCell alternatifinin önemini vurguladı. Yakın bir gelecekte CepLeÖdeCellme sisteminde ek hesap açılmasına olanak tanınacağını söyleyen Özdemir, bunun da aile içindeki diğer bireylere ödemelerinde kolaylık getireceğini belirtti.

Turkcell aboneleri CepLeÖdeCell servिसinden tanıtım süresi boyunca (1 Ağustos 2003 tarihine kadar) bedelsiz yararlanabilecekler. Daha sonra CepLeÖdeCell onay kodu abonelere gönderilecek kısa mesajlar faturalı hatlar için 1 SMS, Hazır Kart hatları için 2 kontör üzerinden ücretlendirilecek.

40

erdemhuse

Tanıtım

Casper Prestige Notebook O bir şampiyon

Casper Prestige Notebook PC World dergisinin yaptığı 1500 \$'ın altındaki notebooklar kategorisinde en iyi performans ve en uzun pil süresine imza atan notebook oldu. Casper Prestige notebook CPM2400-6404FL, toplam 9 marka ve 11 model arasından üstün nitelikleri ve uygun fiyatıyla fark yarattı.

Geçtiğimiz 2002 yılının başlarında notebook pazarına giren Casper, zengin ürün çeşidi, üstün teknolojisi ve kalitesiyle kısa zamanda pazarda önemli bir paya sahip oldu. Yönetici ve işadamları, öğrenciler, TV programcılar, gazeteciler ve reklamcıların vazgeçilmez notebooku olan Casper Prestige'in özellikleri şöyle:



Intel Pentium 4 İşlemci 2.40 GHz, 256 MB DDR SO-DIMM, 40 GB HDD, 15" XGA TFT Renkli Ekran, Integrated SIS 650 Ultra AGP, AC'97 stereo ses, mono mikrofon, 8x8x24 COMBO (CD-RW+DVD), 56K fax/modem, 10/100 Ethernet, 4xUSB 2.0 port, U-ON smart battery, TV-OUT, 3.4 kg, MS Türkçe Windows XP Home İşletim Sistemi, Superonline 3 aylık sınırsız internet paketi, Casper notebook taşıma çantası.

MOTOROLA C350

Farklı olmayı sevenlerin yeni telefonu:
Motorola C350

Herkes gibi olmak bana göre değil, ben kişiliğimi ve beğenilerimi yansıtanlardanım diyorsanız Motorola ailesinin yeni üyesi C350 tam size göre...

Renkli bir ekrana, melodi mixleme özelliğine, duvar kağıdı ekran koruyucularına, temalara, değiştirilebilir ön ve arka kapaklara sahip Motorola C350 ile artık tarzınızı sürekli değiştirebilirsiniz.

Oyun oynamayı sevenler, Astromash, MotoGP ve Snood21 gibi yeni oyunlarla tekniklerini geliştirecekler. Motorola C350, parlak renkleriyle oyunlara renk katıyor, hayat veriyor. Müzikseverler ise polifonik hoparlörü sayesinde canlı müzik dinliyormuş duygusu yaratan melodileri telefonlarına yükleyebilecekler ve isterlerse motomixerler'le kendi melodilerini yaratabilecekler. Ben bilgiye hızlı ulaşmak istiyorum diyorsanız GPRS aracılığıyla internet erişimi de parmaklarınızın ucunda, uygun fiyat avantajıyla...



MOTOROLA

75

Nikon COOLPIX 3100



Nikon COOLPIX 3100

Sınırları-aşan, 3x optik zoom-Nikkor lens kullanan, 3.2 megapikselli dijital fotoğraf makinesi

Hafif ve küçük tasarımı, 3.2 megapikselli çözünürlüğü ile Coolpix 3100, dijital fotoğraf makinesini ilkeze eline alanlar dahi kolay bir kullanım ve yüksek kalite sunuyor. Coolpix 3100 özellikle kullanıcı dostu dijital fotoğraf makinesi almak isteyenlere ergonomik bir tasarımı ile eğlenceli çekimler vaad ediyor.

Coolpix 3100, 3X optik ve 4X dijital zoomunun üstün optik kalitesi ve gelişmiş görüntü işleme algoritmaları ile kullanıcılarına canlı renkler, kontrast ve keskinliği her şartta garanti ediyor.

Coolpix 3100'de çekim yapmak tam otomatik ve önceden programlanmış 14 sabit çekim modu ile her anın büyüğü, bir profesyone kadar başarılı yakalamak mümkün oluyor. Ayrıca Coolpix 3100 kullanıcılarına, aralıksız çekim ve dört ayrı hareketli görüntü modu ile 40sn'lik 640x480 piksellik klipler veya daha düşük çözünürlükte sephia veya siyah beyaz klipler çekme olanağı tanıyor. Macro moduna alındığında ise 4 cm yakına kadar objelerin fotoğrafları çekmeye izin veriyor.

Coolpix 3100 ile istenilirse tek tuşla fotoğraflar web uygulamalarına uygun boyutlara indirilebiliyor, ayrıca istenilirse fotoğrafların üstüne tarih yazılabilir. Yaratıcı kullanıcılar Coolpix 3100, Sephia, Siyah Beyaz ve Halo efektlerini çekimden hemen sonra kullanabiliyor.

Coolpix 3100, bahar aylarında kardeş modeli Coolpix 2100 ile Coolpix serisindeki yerini alacak.

Nikon COOLPIX 3100 Teknik Özellikleri

Tipi	Dijital kamera E3100
Etkin Piksel	3.2 milyon
CCD	1/2.7-in. 8pi (3.34 milyon toplam piksel)
Görüntü	High (2048*), Normal (2048), Normal (1600), PC Screen (1024), TV Screen (640)
Kalitesi/Boyutu	3x Zoom-Nikkor; f=5.8-17.4mm (35mm eşdeğeri: 38-115mm); f/2.8-4.9
Lens	4x dijital zoom
Dijital zoom	1.5-in; 110,000-ekta düşük-ısı, polycrystalline TFT LCD (LED-8K) parlaklık ayarlı
LCD Monitör	Kompakt Flaş (CF) kart Tip I
Depolama Birimi	Otomatik, Senaryo Asistanı (Portre, Manzara, Spor, Gece Portresi), Senaryolar: Park/İç mekan, Kumsal/Kar, Gün batımı, Gün doğumu/Gün batımı, Gece manzarası, Yakın Çekim, Mızra, Havalı Fişek Gösterisi, kopya ve Ters İki), Manuel (çekim menüsü aktif hale geçer.)
Çekim modları	20 sn.'lik TV görüntüsü (640), 15 sn./kare hızında; 40 sn.'lik Küçük mod (320), 8/VV kipi (320) 15 kare/sn hız, ve Sepia kipi (320) 5 kare/sn hız Çekim modu Tek, Devam, Çekim-Çekim 16 (16 kare 1/16 boyutunda) 16MB CF karta alınabilecek görüntü sayısı
High-yaklaşık 10; Normal-yaklaşık 19	Flaş menzili-yaklaşık 0.43.0m (1.3 to 9.8 ft.) (M), yaklaşık 0.41.7m (1.3-5.6 ft.) (P)
Dahili Flaş	Flaş kontrolü: Algılayıcı Flaş sistemi
Bilgisayar Arayüzü	Flaş modları: Otomatik, Flaş ıptm, Kırmızı-göz azaltma, Her zaman Flaş (dolgu-flaş)
Güç Kaynağı	USB
Pil Ömrü	İki adet şarj edilebilir Ni-MH pil EN-MH1 (dahili), AC Adaptör EH-61 (opsiyonel)
Boyutlar (W x H x D)	EN-MH1 ile yaklaşık 80 dk.
Weight	Yaklaşık 87.5 x 65 x 38mm (3.4 x 2.6 x 1.5 in.)
Dahili Aksesuar*	Yaklaşık 150g (5.3 oz.) pil ve hafıza kartı
Opsiyonel Aksesuar	Aşağıda: 16MB CF kart, USB kablo, Video kablo, Şarj Edilebilir Ni-MH Pil EN-MH1, Şarj aleti MH-70, Nikon View CD-ROM
	Şarj Edilebilir Ni-MH Pil EN-MH1, AC Adaptör EH-61, Değişik boyutlarda KompaktFlash™ kartlar, Kılıf CS-CP14

YENİ SIEMENS S55 İLE HAYAT DAHA RENKLİ...



Siemens Mobile'in renkli ekranlı yeni cep telefonu S55, flaşlı kamerası ile gece ve gündüz fotoğraf çekebiliyor, bu fotoğraflara müzik ve metin ekleyerek MMS olarak gönderebiliyor.

MMS (Multi Media Messaging) ve Bluetooth™ teknolojisi sunan, kendinden flaşlı takılıp çıkarılabilen kamerası ile adeta bir dijital fotoğraf makinesi gibi kullanılabilen Siemens S55, şubat ayı itibariyle Türk tüketicisinin beğenisine sunuldu.

Tri-band özellikli ve renkli ekranlı Siemens S55 ile dünyanın herhangi bir yerinde değerli anları anında yakalayıp başkalarıyla paylaşmak mümkün. S55 ile birlikte kullanılabilen entegre flaşlı kamerası gece ve gündüz her ortamda fotoğraf çekebiliyor. Fotoğrafları hızlı bir şekilde renkli ekranda göstermek, onlara müzik ve metin eklemek de çok kolay, çünkü S55 MMS gönderebiliyor. Ayrıca fotoğraflar, GPRS üzerinden, cep telefonundan PC'ye aktarılabilir ya da www.mysiemens.com/city web sitesinde oluşturulacak kişisel fotoğraf albümüne eklenebiliyor. Çekilen fotoğraflar, bilgisayar ortamına aktarıldıklarında boyut ve çözünürlük olarak dijital fotoğraf makinesi kalitesinde görüntü veriyor.

En son Java™ teknolojisiyle donatılan Siemens S55'de masada çalışırken veya bir otel odasında bile kullanıcısının egzersiz yaparak zinde kalmasına yardım eden "Fit @ Work" adında animasyonlu bir fitness eğitmeni var. Oldukça ufak ve hafif (85 gram) olan Siemens S55, kolay bir resimsel navigasyon sistemine sahip. 300 saate kadar bekleme ve 360 dakikaya varan konuşma süresi olan Siemens S55, performans açısından da rakiplerine meydan okuyor.

Siemens S55, Bluetooth™ teknolojisi ile iş ve sosyal hayatı da kolaylaştırıyor. S55, iletişim kurulan kişileri, işleri ve sosyal programları otomatik olarak bir PC ve PDA ile kablosuz bir şekilde görüntüleyebiliyor. S55'in aksesuarları da oldukça sık ve fonksiyonlu. Tüketicilerin serbest ve kablosuz iletişimini sağlayan 25 gram ağırlığındaki Bluetooth™ kulaklık, rahat bir şekilde takılabilir ve özel tuşlarıyla sesle arama, çağrıları cevap verme/sona erdirmeye ve sesleri 10 metre uzağa kadar ayarlama gibi işlemleri yerine getirebiliyor.

Kamera hediyeli Motorola T720i'yle "anı" yakalama fırsatını kaçırmayın!

Teknoloji harikası Motorola artık Türkiye'de. Son teknolojiyi estetikle buluşturan T720i'nin kamerasıyla yakalanacak çok özel anlar aynı anda karşı tarafa gönderilebiliyor. MMS özelliği de bulunan T720i, fotoğraf çekmenin yanı sıra ses kaydı, melodi ve mesajlar da yollayabiliyor.

Motorola Ailesi'nin yeni üyesi T720i, hem kamerasıyla hem de birbirinden farklı özellikleriyle teknolojiyi yakından izlemek isteyenlerin telefonu olacak. Kamera ilk dönemde telefonu satın alanlara hediye olarak verilecek. İstenildiği zaman takılıp, çıkarılabilen kamera kullanım açısından büyük kolaylık sağlıyor. Motorola T720i'de kapağı açmadan arayan kişi

görülebilir. Geniş ve yüksek çözünürlü renkli ekranı kişisel iletişimi daha da "renklendiriyor". Kullanıcılar, GPRS teknolojisi sayesinde ev ve ofis dışında mobil internete girip surf yapmanın ayrıcalığını yaşıyor.

Motorola T720i'nin MMS özelliği sayesinde ise sadece mesajlar değil resim, grafik, voice mail'ler de gönderilebiliyor. J2ME teknolojisinin kullanıldığı telefonda istenilen iş uygulamaları, verimlilik programları, ekran fontları, melodiler ve oyunlar yüklenebiliyor. T720i'de bulunan MotoGP oyunu özellikle motorsporlarına meraklı kullanıcılar tarafından büyük ilgi görecek.

GSM 900/1800 çift bant teknolojisine sahip olan telefonda, değiştirilebilir kapaklar aracılığıyla istenildiği takdirde farklı görünümler de verilebiliyor. Motorola T720i'nin, 32'si sabit toplam 64 melodiye ek olarak titreşim özelliği bulunuyor. T720i, ses tanıma dayalı sesli arama ve menüleri ile kişisel bilgi ajandasının yanı sıra polyphonik (çok sesli) özelliği sayesinde yüksek ses kalitesine de sahip.



Motorola'dan çok fonksiyonlu GSM araç telefonu



Motorola M8989

Motorola, 2003 yılına araç telefonu Motorola M8989 GSM ile giriyor. Normal bir araç telefonunun çok ötesinde bir teknolojiye sahip olan Motorola M8989, GSM tabanlı olup cep telefonlarında kullanılan SIM kart ile çalışıyor. Dual band özelliği ile 900 ve 1800 Mhz'de rahatlıkla kullanabilen M8989, daha net ve kesintisiz bir görüşme yapılabilmesi için 900 Mhz. band içerisinde 8 Watt'lık güç sağlıyor. Bu sayede ses kayıpları da minimize ediliyor.

Otomobillerde, kargo ve yolcu taşımacılığı yapan araçlarda, yatılarda, şantiyelerde ve cep telefonlarının şebeke sorunu yaşadığı yerlerde kullanabilen Motorola M8989 sayesinde iletişim kesintiye uğramıyor. Ayrıca alıcı ünitesine ve ahizeye 2 farklı SIM kart monte edilebiliyor.

M8989 aramaları istenilen numaralar ve süreler için kısıtlayabilme özelliğine de sahip bulunuyor. Telefonun üzerinde yapılacak ayarlamalarla belirli numaralara arama izni verilebilir, arama süreleri kısıtlanabilir ve kişiye özel şifre konulabilir. Bu sayede aracı kullanan kişi, sadece belirlenen telefon numaralarıyla yine belirlenen süre dahilinde konuşabiliyor.

Yolculuktayken de kendinizi ofisinizde hissettiren Motorola M8989 ile SMS ve faks gönderilebiliyor, ajanda olarak kullanabiliyor ve SmartCollect data bağlantı kiti ile internete bağlanıp, e-mail alınabiliyor, sık bir tasarıma, kullanım kolaylığına ve gelişmiş özelliklere sahip.

Motorola M8989 Genel Bilgiler:

Ahize boyutu	: 26*55*161 mm
Ana kutu boyutu	: 32*221*106,8 mm
Ahize ağırlığı	: 166g
Alıcı ünitesi ağırlığı	: 592,5 g
Hafıza	: 100 + SIM kart hafızası
Ekran çözünürlüğü	: 96*32 piksel
Band	: Dual Band / GSM 900 (8W) – GSM1800 (1W)

Motorola M8989'un Özellikleri

- Sesli arama
- Sesli menu kontrolü
- Ses kayıt
- Tarih ve saat
- Hands-free
- Hızlılatıcı
- Ajanda
- Ergonomik ve kolay kullanım
- GSM 900 için 8W güç
- (-30C - +65C) arasında çalışabilme özelliği
- 2 SIM kart ile kullanabilme özelliği
- Araçta kullanılırken, telefon çaldığında radyonun sesinin otomatik olarak kapanma fonksiyonu

CASIO QV-R3 VE QV-R4 DİJİTAL FOTOĞRAF MAKİNELERİ

Casio dijital fotoğraf makinesi alanında yeniliklerine devam ediyor. Kategorisinde dünyanın en küçük, en hafif, en ince dijital fotoğraf makinesi Casio Exilim serisi ile daha yeni tanışmışken yeni yılda yeni iki modelle daha tanışarak gireceğiz.

3 ve 4 megapiksel yüksek çözünürlüklü CCD'ye sahip QV-R3 ve QV-R4 modelleri ile şaşırtıcı bir şekilde detaylı ve parlak fotoğraf çekmek mümkün. 90 x 59 x 31 mm ve 200gr. Ağırlığındaki bu ultra küçük parlak çelik gövdeli dijital fotoğraf makinelerinin kontrol paneli kolay kullanım için tasarlanmış, yani QV-R3 ve QV-R4 birer kullanıcı dostu. Üstelik 3 ve 4 megapiksel fotoğraf makinelerinde şu anda dünyanın en küçük ve en hafif cihazları. Casio'nun ileri dijital teknolojisi böylece ileri teknoloji gerektiren makinelerde teknik yenilikleri ve başarıları mümkün kılıyor. Exilim ile başlayan hızlı çekim fırsatı bu modellere de taşınmış. Her çekim için sadece 0,01 saniye bekleyeceğinizi söylesek şaşırmazsınız umarız, çünkü böylece yüksek performans gerçekten inanılmaz. Aslında bunun anlamı beklemeden arka arkaya sürekli fotoğraf çekebileceksiniz.



QV-R3 ve QV-R4'ün temel özellikleri her tür fotoğrafçı için mükemmel sonuçları almayı sağlayacak şekilde hazırlanmış. Best Shot, Coupling Shot, Pre-Shot, Triple Self-timer, Alarm with an Image ve HTML dosyası ile albüm oluşturma gibi özellikler tamamen keyifli dijital fotoğraf sonuçlarına ulaşmak için.

3x optik ve 3,2x dijital zoom'un yanı sıra şarj edilebilir lityum iyon piller, USB PC bağlantısı, 1,6" TFT LCD ekran ilk göze çarpan özellikler.

Bir not da dijital fotoğraf makineleri genel pazarı ile ilgili düşmek istiyoruz. Japonya'da dijital fotoğraf makinesi satış adedi geleneksel fotoğraf makinelerinin satışını geçmiş durumda. Amerika'da evlerde dijital fotoğraf makinesi sahibi olma oranı % 17'ye yükseldi. Ayrıca geçen yıl Amerika'da DVD Player'dan sonra en çok hediye edilen elektronik eşya dijital fotoğraf makinesi.

MODEL	CASIO QV-R3	CASIO QV-R4
Kayıt Sistemi	JPEG ve AVI	JPEG ve AVI
Çıkış Çözünürlüğü	2048x1536 veya 3 milyon piksel	2304x1712 veya 4 milyon piksel
Hafıza Kapasitesi	6 ile 190 adet arası	5 ile 190 adet arası
Bellek	11 MB Dahili hafıza(SD veya MMC kartlar opsiyonel)	11 MB Dahili hafıza(SD veya MMC kartlar opsiyonel)
Zoom	3x optik ve 3,2x dijital zoom	3x optik ve 3,2x dijital zoom
Görüntü Silme	Tek tek veya tüm albüm	Tek tek veya tüm albüm
Lens	F2.6-F4.8, Pentax lens; f=7,6-22,8 mm	F2.6-F4.8, Pentax lens; f=7,6-22,8 mm
Odak Aralığı	Normal :40cm-Y, Makro:14-50cm	Normal :40cm-Y, Makro:14-50cm
Deklanşör Hızı	2-1/2000	2-1/2000
Ekran	1/1,6" TFT Renkli LCD (84,960 piksel)	1/1,6" TFT Renkli LCD (84,960 piksel)
Beyaz Ayar	Sabit 4 model, manuel	Sabit 4 model, manuel
Flash	Sabit 4 model, manuel	Sabit 4 model, manuel
Hareketli Çekim	Var	Var
Manzara Çekimi	Var	Var
PC Bağlantısı	USB (mini-B)	USB (mini-B)
Güç Kaynağı	Lityum iyon şarj edilebilir pil veya AC adaptör	Lityum iyon şarj edilebilir pil veya AC adaptör
Boyutlar (E x Y x B)	90 x 59 x 31 mm	90 x 59 x 31 mm
Ağırlık	Yaklaşık 200 gr (pil hariç)	Yaklaşık 200 gr (pil hariç)

RENKLİ EKRANI VE KİŞİSELLEŞTİRİLEBİLİR ÖZELLİKLERİ İLE NOKIA 3510i... TÜRKİYE PAZARINDA SATIŞA SUNULDU



Nokia'nın, günümüz modern teknolojisinde devrim yaratan yüksek çözünürlüklü RENKLİ EKRAN ve Java teknolojisine sahip yeni ürünü Nokia 3510i Türkiye pazarına sunuldu...

Nokia, yüksek çözünürlüklü renkli ekranı, MMS ve oyun yükleme imkanı sunan Java teknolojisi Çok sesli (polyphonic) zil tonları, Akıllı İçerik Yükleme Birimi (Smart Content Download) ve fonksiyonel aksesuar kapakları ile Nokia 3510i gibi özellikleri

ile expression kategorisinin son ürünü olan Nokia 3510i'ni Türk tüketicisiyle buluşturu.

Tüketici pazarına yüksek kalitede renkli ekran özelliğini getiren, MMS, Java teknolojisi ve içerik ön izleme olanağı gibi özelliklere sahip bir telefonu tercih eden kullanıcılar için Nokia 3510i, vazgeçilmez bir ürün. Ayrıca, kullanıcılar, fonksiyonel aksesuar kapaklar sayesinde telefonlarını kişiselleştirebilme imkanına sahipler.

WAP tarayıcısı ve 4096 renk seçeneğiyle desteklenen yüksek çözünürlüklü renkli ekranı ile Nokia 3510i, multimedya mesajları ve oyunlarını daha da eğlenceli hale getiriyor. Nokia 3510i metinli, görüntülü ve sesli mesaj gönderme ve alma özelliklerine sahip bir cep telefonu. Akıllı İçerik Yükleme Birimi'nde bulunan ön izleme yöntemi sayesinde kullanıcılar logo, zil sesi ya da duvar kağıdı yüklemeyi önce inceleme imkanına sahip oluyor. Nokia 3510i'nin fonksiyonel aksesuar kapaklarında telefonun zil sesinin ritmine göre ışık yayma özelliği bulunuyor. Club Nokia'nın dijital servis ve renkli içerik yükleme hizmetleri sayesinde Nokia 3510i kullanıcıları WAP yoluyla java oyunları, Çok sesli (polyphonic) zil tonları ve operatör logolarını telefonlarına yükleyebiliyorlar.

Nokia 3510i'nin özellikleri:

- Saati ekran koruyucular
- Titreşim özelliği
- Özel günleri hatırlatma özelliği bulunan takvim
- Önceden yüklenmiş olan Java oyunları
- 4 farklı Xpress-on kapak
- Fonksiyonel aksesuar kapakları
- Ses komutları ile sesli arama özelliği
- 500 isme kadar hafızalı telefon defteri
- Zaman ayarlı profiller
- Yüksek çözünürlüklü renkli ekran (4096 renk seçeneği, 96x65 çöz.)
- GPRS ve CSD üzerinden WAP 1.2.1
- GSM 900/1800 bantları
- MMS özelliği
- 4 saat 30 dakikaya kadar konuşma süresi
- 13 güne kadar bekleme süresi
- Ağırlık: 106 gr
- Hacim: 98 cc

Ofisiniz artık gömleğinizin cebinde...

Avuçiçi bilgisayar üreticisi Palm "TUNGSTEN" adını verdiği yeni modelini piyasaya çıkardı.

Palm OS 5.0 işletim sistemiyle çalışan ilk avuçiçi bilgisayar olan Tungsten-T Bluetooth (*) özelliğine sahip ve çevresindeki Desktop PC (BT/IRDA), notebook (BT/IRDA) ya da yazıcılar (IRDA) ile kablosuz olarak bağlantı, veri alışverişini yapılabiliyor. Tungsten-T beraberinde gelen gelen yazılımlar ile Palm'inizi bilgisayarınızla senkronize (**) edebilirsiniz. Palm için geliştirilmiş olan Documents To Go yazılımı ile PC'nizdeki Word, Excel, Power Point gibi Office dosyalarınızı, bilgisayarınızdan Palm'inize aktararak çalıştırabilirsiniz. (***) 65 bin renk seçeneği sunan TFT ekrana sahip Tungsten-T, yüksek çözünürlüğü (320x320)

ses kayıt ve çalabilme özelliği sayesinde toplantılarda cebinizde taşıyabilirsiniz. Tungsten-T, 157 gr. ağırlığında ve 10.2 x 7.5 x 1.5 cm boyutlarındadır. Kayıt yaptığınız ses dosyalarınızı e-mail atabilir ve bilgisayarınıza aktarabilirsiniz. Cihaz ile birlikte gelen Web Browser programı sayesinde var olan internet sitelerinde (****) surf yapabilir, faks yollayabilirsiniz. Tungsten-T sayesinde ofis ortamına sıkıca havasından uzak kalıp istediğiniz her türlü işlemi yer farkı gözetmeksizin gerçekleştirebilirsiniz.



*Bluetooth destekli cihazların 10 m yarıçapında bir alan içerisinde kablosuz olarak birbirleriyle iletişim kurmasını sağlayan teknoloji

** Senkronize etmek için Palm Desktop yazılımı veya Microsoft Outlook programını kullanabilirsiniz.

*** Documents To Go yazılımı Microsoft Office XP ile problemsiz çalışmakta olup normal PC'nizdeki 200Kb'lık bir dosya Palm'e transfer edildikten sonra ortalama 20 ~ 25Kb yer kaplamaktadır.

**** İnternet bağlantınızı cep telefonunuzun infrared portu veya Bluetooth modülü sayesinde gerçekleştirebilirsiniz.

Daha önce hiç göremediğiniz ayrıntılar.



Pixel Plus, ödüle layık görülen, başanımızı etkileyici bir şekilde arttıran eşsiz bir buluştur. Ortaya çıkışıyla birlikte, TV görüntü kalitesindeki sürekli gelişimin son önemli aşaması gerçekleşmektedir.

Yeni Pixel Plus ürün gamında bulunan her model, size alıştığınız DVD-Video gibi üstün kaliteli ürünlerde rastladığınız

mükemmel çözünürlüğü sağlayacaktır. Herhangi bir vericiden aldığı sinyali – sıradan analog yayınlarda bile – artan kalitede görüntüye çevirmektedir.

Philips'ten başka bir teknolojik ilk daha. Sorumuz şu: Siz bu kadar ayrıntı için hazır mısınız?

Pixel Plus'ın arkasında yatan teknoloji

Pixel Plus'ın eriştiği inanılmaz görüntü kalitesi, akıllı görüntü işleme tekniklerinin benzeri görülmemiş bir kombinasyonundan ileri gelmektedir. Bilinen televizyonlarda görüntü tek tek birçok resimden oluşmaktadır. Her resim satır başına 1025 piksel düşecek şekilde, 625 satırdan meydana gelmektedir. Pixel Plus bunu iki yönden geliştirmektedir: Satır sayısını %33 oranında artırarak 625'ten 833'e, her satırdaki yatay çözünürlüğü ise iki kat artırarak 1024 pikselden 2048 piksele çıkarmaktadır. Bizce sonuçların kendisi konuşmaktadır – inanılmaz netlik, kontrast ve derinlikle birlikte rakip tanımayan derecede ayrıntı. Dahası, Pixel Plus'ın ileri görüntü kalitesi her tür çıkıştan alınabilmektedir – DVD-Video, çanak anten, kablo ve hatta sıradan analog sinyallerden bile.

Özellikle geniş ekranlı televizyonlarda Pixel Plus sayesinde çözünürlüğün artması göze çarpan satırlar izlenimini yok etmektedir. Görüntü gözünüzün izleyebildiğinden çok daha hızlı tazelendiği için aldığınız görüntüde hiç atlama olmaz.

Mükemmel denge

Her modelde belirgin özellik olan Pixel Plus teknolojisi, bize ait diğer üstün yeniliklerle birleşerek daha da iyi görüntü kalitesi sağlamaktadır. Pixel Plus; pürüzsüz canlı ve hareketli görüntü sağlayan Digital Natural Motion (Dijital Doğal Hareket) etkisini artırırken, Active Control en iyi kontrast, renk ve netlik dengesini bulmak için saniyede 50 resmi analiz etmektedir.

Ayrıca, Philips'in yeni Pixel Plus serisi zarif bir tasarımla, her modelin seyretilmesi kadar bakılması da güzel bir görünüme kavuştu. Aynı zamanda gelişmiş Dolby ses mühendisliğine ek olarak, Philips'in Real Flat (Gerçek Düz Ekran) ekran tüplerinin en son ürününü sunmaktadır. Detay bakımından muhteşem bir seyretme zevki sağlayacaktır.

Göz alıcı, çekici ve sadece kadınlara özel...



Samsung T500

Samsung'un yeni cep telefonlarından feminen tasarıma sahip T500, gerçekte göz alıcı, çekici modern bayanların kullanımı için tasarlanmış. Dış tasarımı ve fonksiyonları hem görüntü hem de kullanım özellikleri açısından tamamen bayanlara yönelik T500. Dış kapağındaki çok sade bir kadranı bulan saat, 32 zirkon taşıyla bezenerek muhteşem bir görüntüye bürünmüş. Bu göz alıcı taşların bir özelliği de telefon çaldığında yanıp sönen parlak bir görüntüye bürünmesi. T500'ün donanımlarında bulunan özellikler ise kadınların bir cep telefonundan bekleyeceklerinden fazlasını barındırıyor:

Günlük fiziksel, duygusal ve mantıksal biy ritmi ölçen bir menü, kadınların özel zamanları için düzenlenen "pink schedule", gün içinde yapılan etkinliklere göre (ayakta çalışma, oturarak çalışma vs.) yakılan kaloriyi hesaplama, formda bir vücut için boy-kilo hesaplaması...40 polyfonik melodi sistemi ile T500 küçük bir orkestranın kustaklara müzik ziyafeti sunmasını sağlıyor.

Eğer bir T500'ünüz varsa sıkılmanız da mümkün değil; Bowling, Hamster Box ve Honey Ball oyunları birbirinden eğlenceli. Ekranı ise istenilen şekilde kişiselleştirmek mümkün. Özellikle çalışan profesyonel ve dinamik bayanların tercih edeceği T500'ün yan donanımları ise oldukça zengin. Sonuçta T500 önümüzdeki dönem kadınların tercih ettiği ve kullanmaktan keyif alacağı bir cep telefonu olarak oldukça sık gündeme gelecek...

DİĞER TEKNİK ÖZELLİKLER

T500
WAP 1.2
Dual Band; GSM900+DCS1800
65.000 gerçek renk
T9
Gelişmiş ses fonksiyonları;
voice memo, voice command,
voice dial
İç ekran LCD 128x128 piksel
çözünürlük
Dış ekran 96x96 screen-white LED
Sim voltajı 3V
3 saate kadar konuşma,
120 saat kadar stand-by süresi

Küçük, şık ve tutkulu: A800



Samsung A800

Samsung'un Türkiye pazarına yeni tanıtıldığı ve tüm dünyada tasarımıyla büyük beğeni toplayan A 800 model ürünü, 68 gram ağırlığı ile çok hafif olmasının yanısıra ufak boyutu ile de son derece rahat bir kullanım sunuyor. Cep telefonu taşımayı rahat hale getiren A800, 80x40x22 mm'lik boyutuyla neredeyse bir ruj uzunluğunda ve bir kibrit kutusu genişliğinde ölçülere sahip.

Teknik donanım ve özellikleri ile son derece geniş olanaklar sunan A 800, yedi ayrı renkte parlayabilen ekranı, 16 polifonik zil sesi, Kişisel Bilgi Yönetimi, WAP uyumu, 3 saat konuşma 110 saat stand-by süresi olan özellikleri ile hi-end ürün kullanıcılarını oldukça memnun edecek bir model.

DİĞER TEKNİK ÖZELLİKLER

A800
WAP 1.2
Çift band; GSM900+DCS1800
Enhanced Messaging Service
İç ekran LCD 128x128
piksel çözünürlük
Dış ekran LCD 80x48
piksel çözünürlük
3 saat konuşma,
110 saat stand-by

Samsung S300 Büyülü anlar yaratan ses ve görüntü...



Samsung S300

Yuvarlak ve ergonomik hatların öne çıktığı S serisi tasarımdan geliştirilen S 300, Renkli dual ekrana sahip olmasının yanısıra 40 polifonik melodi özelliği ile telefonun içinde küçük bir senfoni orkestrası gizlenmiş duygusu uyandırıyor ve kullanıcının elleri arasındaki bu küçük cihazdan çıkan 40 ayrı enstrüman sesinin birleşimi şaşırtıcı bir müzik ziyafeti sunuyor. Bu özelliklerinin yanısıra S 300'e WAP 1.2 uyumlu telefonlara WAP üzerinden yeni ve çok orijinal zil sesleri indirmek mümkün. uyumlu olan S 300 kullanıcıları 65.000 renk çözünürlüğüne sahip (128 x 128 piksel) bu telefon ile, ekrandaki görüntüleri gerçek bir tatlama ile görmenin keyfini yaşayacaklar.

Kişisel Bilgi Yönetimi ile günlük işleri unutmak mümkün değil...

S300'deki kişisel bilgi yönetimi günlük ajanda olarak kullanılabiliyor. Yapılacak işlerin kaydedildiği ajandanın yanı sıra alarm, hesap makinesi, takvim, dünya saatleri gibi özellikler de standart olarak bulunuyor. Telefonda bulunan iki ayrı JAVA oyunu renkli ekran grafikleriyle boş zamanlarda eğlenceli ve keyifli bir zaman geçirmek için ideal bir seçenek sunuyor.

DİĞER TEKNİK ÖZELLİKLER

S300
WAP 1.2
T9
i-DA
Tri-Band
İç ekran LCD 65,000 renk,
128x128 piksel çözünürlük
Dış ekran LCD 256 renk,
96x64 piksel çözünürlük
3-4 saat konuşma,
225-300 saat stand-by süresi

"anı paylaşmak" İÇİN NOKIA 3650

NOKIA GÖRÜNTÜLÜ TELEFON SERİSİNDEN YENİ BİR ÜRÜN...



Görüntülü telefon serisine bir yenisini daha ekleyen Nokia, farklı tasarımı ve kişiselleştirilebilir özelliklere sahip yeni Nokia 3650 ile teknolojiye devrim yaratıyor...

İlk kez görülen dairesel klavye tasarımı, entegre dijital kamerası ve multimedya mesajlaşma özelliği ile Nokia 3650, görüntülü telefon sistemini yeni bir kullanıcı kufesi ile tanıştırıyor. Nokia 3650, GSM 900/1800/1900 şebekelerinin mevcut olduğu 5 kütada işlem gören üç bantlı bir cep telefonu.

Fotoğraf çekmek mobil iletişimde günlük hayatın bir parçası haline geldi. Fotoğraflar kişilere duygu ve deneyimleri paylaşma imkanı sağlıyor. Daha önce görülmemiş tasarımı, eğlenceli özellikleri ve rekabet yaratan fiyatı ile Nokia 3650 hem görüntülü telefon kategorisini genişletiyor hem de MMS'i dünya çapında gençlere yönelik pazarda yaygın hale getiriyor.

Görüntülü telefon özelliği ile ortaya çıkan "anı paylaş" felsefesi, Nokia 3650'nin entegre VGA kamerası, 4096 renk seçeneğine sahip 176x208 ebatlarındaki geniş piksel renkli ekranı, video klip izleme ve yükleme özelliği ile daha yaygın hale geliyor. Gerçek zamanlı izleme (streaming) imkanı veren "Real-One Player" a sahip Nokia 3650, ayrıca beş ayrı yöne hareket ettirilebilen joystick'li ilk ve tek dairesel tasarımlı klavyesi ile telefon tasarımına yeni boyut kazandırıyor. MMS uyumlu diğer bir telefona ya da e-mail adresine metinli, sesli mesaj, (polyphonic) zil tonları ve video klipleri tek bir mesajla gönderme imkanı sunan Nokia 3650, geniş bir e-mail desteğine sahiptir ve XHTML tarayıcısı ile tüm WAP içeriklerine ulaşma imkanı sağlıyor. Java teknolojisi ise kullanıcılara çeşitli grafik oyunları da içeren üçüncü parti uygulamaların sunduğu geniş içerik seçeneklerini kişileştirme imkanı sağlıyor.

Sony Ericsson T610, dahili kamerasıyla hızlı ve güçlü.

T610, QuickShare™ ve dünyanın ilk flaş aksesuarıyla mobil görüntülemeyi bir üst seviyeye taşıyor.

Sony Ericsson bugün, dünyanın çeşitli noktalarında düzenlediği basın toplantıları ile 65K renkli ekranı ve dahili dijital kamerasıyla mobil görüntülemenin bir üst seviyesini sunan T610'u tanıtıyor. QuickShare™ özelliğine sahip ilk Sony Ericsson ürünü olan T610, kullanıcılara en kolay, en hızlı ve en etkili şekilde fotoğraf çekip servisleri ile paylaşmanın keyfini sunuyor. T610'un eşsiz tasarımı, ona görsel bir güç ve cazibe kazandırıyor. T610, yılın ikinci çeyreğinde Avrupa, Asya ve Kuzey Amerika'da pazara sunulacak.

T610'un görüntüleme yeteneği sayesinde kullanıcılar kolayca fotoğraf çekip bunu Bluetooth ya da kablolu teknoloji sayesinde bilgisayara ya da Multimedya Mesaj veya e-mail ile diğer cep telefonlarına gönderebiliyor. T610, geniş ve 65,526 renkli ekranı ve dahili kamerası ile güçlü bir görüntüleme ve mesajlaşma telefonu. QuickShare™ özelliği, görüntü ile ilgili uygulamaları kullanıcılar için son derece kolay hale getiriyor. Bu özellik sayesinde T610 ile fotoğraf çekip göndermek için bir kaç tık yeterli!

Üçlü bant ve GSM/GPRS telefonu T610, QuickShare™ özelliğinin kolay kullanım felsefesine ek olarak hareketli 12 ikonu ve canlı renklerle yapılmış bir kullanıcı arayüzü sunuyor. Menülerdeki "Hotlink" sayesinde indirilebilen

oyunlar gibi servis ve fonksiyonlara doğrudan erişim sağlanıyor. Oyun severler için sürprizleri bu kadarla da kalmayan T610, oyun indirmek için Java ve Mophun (C++) platformlarına da sahip. T610'un Bluetooth kablosuz teknolojisi sayesinde arkadaşlarınızla da oyun oynama imkanına sahipsiniz. Mükemmel grafikler, polifonik ses ve joystick özellikleri, muhteşem oyun özelliklerine ek değerler katıyor.

Mobil Flaş MPF-10

Loş ortamlarda fotoğraf çekilmesini sağlayan Mobil Flaş ilk defa bir aksesuar olarak T610 ile birlikte pazara sunuluyor. T610 ile kullanılan Mobil Flaş, gece klübü ya da bar gibi loş mekanlarda iyi fotoğraflar çekilmesini sağlıyor. MPF-10, telefona kolay takılan, kolay kullanılan bir aksesuar. Fotoğraf çekmek için sadece flaşın üstündeki düğmeye basılması yeterli. Bu aksesuarın bir diğer avantajı da "kırmızı göz" sorununu azaltması.

T610'da, aynı zamanda Müzik DJ melodisi oluşturma ve MIDI melodiler yaratıp zil sesi olarak da kullanılabiliyorsunuz. Bu uygulama kullanıcıya parça bevelerken seçebileceği önceden kayıtlı müzikal arka planlar sunuyor. Bu tamamen çağdaş müzisyenlerin gelişmiş sistemlerle müzik yaratma jekillerinin aynısıdır. Müzik DJ sayesinde önceden mikslennmiş davul ritimleri, bas soloları ve melodiler içeren bloklar kullanılarak polifonik zil seslerinin yaratılması ve düzenlenmesi hem kolay hem de eğlenceli.Bu



yeni teknoloji tipi ve kullanıcı arayüzü daha önce hiçbir cep telefonunda kullanılmıştı.

13 günlük (315 saat) bekleme ve 14 saatlik konuşma sürelerine sahip olan T610, 102x44x19mm boyutlarında ve 95 gram ağırlığında.

Sony Ericsson T310, oyun çılgınları için kült bir oyuna sahip; Tony Hawk's Pro Skater 4®.



Sony Ericsson bugün, renkli ekranlı, oyun ve görüntü özellikleri son derece güçlü olan T310'u tanıttı. Telefona önceden yüklenmiş olan ve en çok satan video oyunu Tony Hawk's Pro Skater 4®, T310 ile Avrupa, Latin Amerika ve Asya pazarlarına ilk defa mobil olarak sunuluyor.

T310, joystick, renkli ekran ve 32 polifonik ses ve titreşim özellikleri ile adeta bir oyun konsolunun keyfini mobil bir ortama taşıyor. Oyun severler, T310'un paketini açar açmaz Tony Hawk's Pro Skater 4® oynamaya başlayacak. T310 ile, Tony Hawk dahil bir çok sevilen kaykayçı karakteri ile üç ayrı kademede kaykay oyunu oynatabiliyor.

Tony Hawk's Pro Skater 4®, Sony Ericsson ve mobil oyun içeriğinin önde gelen yayıncısı olan Jamdat Mobile arasındaki anlaşma sayesinde T310'un bir parçası haline geldi. Ayrıca oyun severler, yaklaşık 50 oyun başlığının bulunduğu Synergenix Mophun platformundan da istedikleri oyunu indirebilirler.

T310, takılabilir MCA/25 dijital kamerası, MMS ve e-mail özellikleri ile görüntüleme ve mesajlaşma özelliklerini sevenler için de son derece ideal bir telefon. T310, üstün MMS özelliği ile kişiselleştirilmiş görüntü formatları ve resimlere eklenen

çerçeveler gibi renkli özellikler sunuyor. MMS Ev Stüdyosu PC yazılımı sayesinde, MMS mesajı bilgisayarda hazırlanıp bilgisayardan cep telefonuna kolayca gönderilebiliyor.

Sony Ericsson ayrıca, operatörlere Tony Hawk's Pro Skater 4® oyununun ileri oyun seviyelerini, Kelly Slater's Pro-Surfer® gibi spor macera oyunlarını ve MMS kalıplan, ekran koruyucular ve oyunların polifonik zil seslerini içeren komple içerik paketini de sunmakta. Tüm bunlar, T310'un müziğin ve sesin nüanslarını çoğaltan 32 ton polifonik özelliğinin avantajlarıyla sunuluyor. Buna ek olarak, yüksek bir popülariteye ulaşmış Jamdat Bowling gibi diğer Jamdat oyunları da Sony Ericsson - Jamdat işbirliğinin bir parçası olarak Mophun platformuna taşınıyor.

Sony Ericsson P800. Hayatın her anında.

Sony Ericsson Mobile Communications'ın dünyanın hemen hemen her yerinde iletişim sağlayan multimedya terminali Smartphone P800, dokunmatik renkli ekran, dahili kamera ve internet erişimine sahip. P800, Microsoft Word, Excell ve Powerpoint gibi özellikleriyle de sizi ofise bağlanmaktan kurtarıyor. Ayrıca üçlü bant özelliği ile dünyanın büyük bölümündeki GSM ve GPRS şebekeleri ile uyumlu. P800, tüm özellikleri ile tam bir mobil multimedya telefonu ve GSM endüstrisinin bugüne kadar tanıtılan en gelişmiş ürünü. P800, 2003 yılının ilk çeyreğinde pazara sunulacak.

P800 ile, dijital fotoğraflar çekmek, fotoğrafları 208 x 320 piksel renkli ekranda görmek, cihazın fotoğraf albümünde saklamak ve e-mail olarak bir PC'ye ya da MMS özellikli bir başka telefona göndermek mümkün. P800'de arayan kişinin renkli resmini de ekranda görmek mümkün.

P800, filmlerden bölümler, müzik klibi, spor karşılaşmaları gibi değişik konularda video klipler indirme ve seyretme olanağını sunuyor. P800, ayrıca bir organizatör ve ajanda; e-mail, adres defteri, yapılacaklar listesi gibi günlük operasyonları düzenleme özelliklerine sahip. Tüm bu özellikler PC'deki yaygın uygulamalarla kolaylıkla senkronize ediyor. P800 ile notlar almak

ve Powerpoint, Word veya Excel dosyalarına bakmak mümkün. Bluetooth kablosuz teknolojiyi sayesinde P800, kablosuz olarak Bluetooth kulaklık, PC ya da diğer Bluetooth özellikli cihazlarla bağlantı sağlıyor.

P800, en yeni işletim sistemi olan Symbian OS v7.0 ile çalışabiliyor ve çok yeni duyurulan UIQ kalem tabanlı kullanıcı yüzü ile uyumlu. P800 açık olduğu sürece Java'dan ve C++'dan oyunlar gibi yeni uygulamalar indirilebiliyor. Bu durum çeşitli uygulama alanları için imkanlar sunuyor, bu sayede kullanıcılar sürekli yeni çıkan uygulama ve içeriklerle telefonlarını güncelleme olanağına sahip olacak. Sony Ericsson'un Başkanı Katsumi Iihara, P800'ün mobil multimedya ürün ile ne kastettiklerini ortaya koyduğunu belirterek, bu ürünün insanların yeni ifade ve iletişim yolları yaratmalarına yardımcı olacağını, insanların iletişim biçimini değiştireceğini belirtti.

Symbian Başkan Yardımcısı Mark Edwards, P800'ün Symbian OS v7.0'ın açık ve geliştirilmiş platformu üzerine kurulduğunu ve bunun da Symbian'ın mobil iletişimdeki vizyonunun canlı kanıtı olduğunu belirtti. Edwards, Symbian topluluğunun yenilikçi uygulama ve servislerinin telefonlar üzerinde de kullanıldığını görmeyi beklediklerini dile

getirdi.

P800 birden fazla erişim yolu sunuyor. Telefona entegre edilmiş olan tarayıcı, web (HTML ve XHTML), iMode ve WAP'a erişim sağlıyor. Ayrıca P800 beş kıtada, 160 ülkede ve GSM 900/1800/1900 şebekelerinde kullanılıyor.



SMS BOX Çözümü



SMS BOX Ürün Özellikleri

- Dual band 900/1800 GSM özelliğindedir
- Tak-Çalıştır özelliği sayesinde hemen kurulur
- Tüm operatörleri destekler(logolar)
- İnternet bağlantısı gerektirmez
- Özel yazılımı ile birlikte gelir
- Müşterilerinize ismiyle hitap eder

• Anket düzenler

• Grup oluşturur, gruplara özel mesaj yollar

• Kişiye göre özelleştirilmiş mesaj gönderir

• Müşteri bilgilerinizi / Veritabanınızı tutar

• Çift veya yanlış numaraları ayıklar

• Kullanımı kolaydır

• Mesajlarınızın ulaşp ulaşmadığını raporlar

• Size gelen cevapları biriktirir, raporlar

• Gönderi maliyetlerinizi takip eder

SMS BOX Kullanım Alanları

Promosyonlarınızı ve kampanyalarınızı her kişiye ismiyle hitap ederek gönderin

• Ödeme bildirimlerinizi ve hatırlatmalarınızı ulaştığından emin olarak yollayın

• Bayram, doğum günü, yeni yıl gibi özel günleri kutlayın

• Kulüp, Dernek üyelerinize hızlı, kolay ve ekonomik ulaşın

• Müşterilerinizin bilgilerini toplayın

• Anketlerinizi düzenleyin

• Bayilerinizle ve saha ekibinizle istediğiniz an hızlı iletişim kurun

• Yeni ürün ve hizmet tanıtlarınızı gönderin

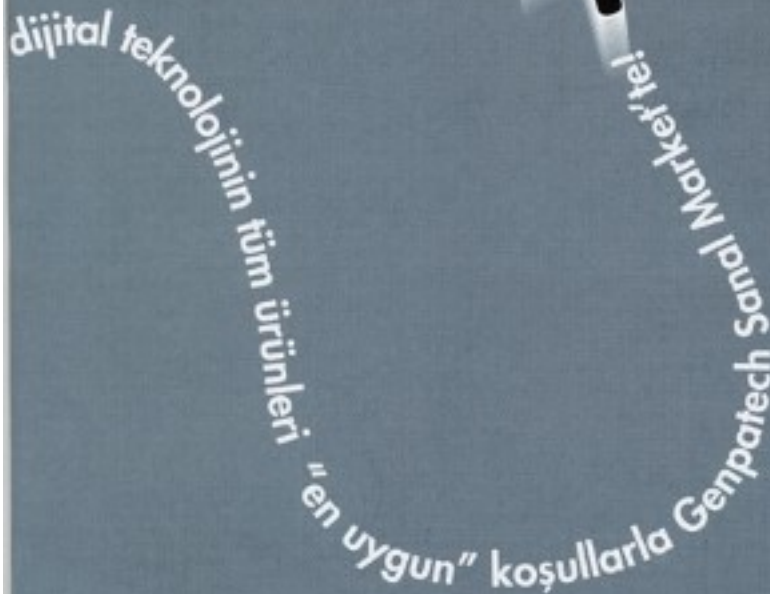
• Her türlü randevu ve toplantılarınızı hatırlatın

İletişim çağında teknolojinin tüm imkanlarını pazarlama ve iletişim ihtiyaçlarınız için kullanabilmek mümkün. SMS BOX Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, şirketlerin müşterilerine SMS mesajları ile ulaşabilmeleri için gerekli yazılım ve donanımı, kolay kullanımı ve uygulamada sağladığı birçok avantajı ile tek bir kutuda sizler için hazırladı.

SMS BOX sayesinde müşterilerinize, çalışanlarınıza, yatırımcılara ya da oluşturacağınız herhangi bir gruba kişiselleştirilmiş SMS mesajları ile hızlı, etkili ve ekonomik bir şekilde ulaşabilirsiniz.

SMS BOX ile gelen SMS Office Manager özel yazılımı, bilgisayarınız üzerinden tüm SMS gönderimlerinizi planlamanızı, gruplarınızı oluşturmaları, mesajları özelleştirmenizi sağlar. Müşteri bilgilerinizi tutabilir, mesajlarınıza gelen cevapları toplayarak görebilirsiniz. SMS BOX, gönderilen SMS mesajlarının yerlerine ulaşp ulaşmadığını da, detaylı olarak raporlar. SMS BOX tüm operatörlerle uyumlu olduğundan istediğiniz GSM operatörünün Sim Kartını kullanabilirsiniz.





Genpa ile satış sonrası da kesintisiz hizmet...

YETKİLİ
TEKNİK
SERVİS

Genpa'nın "kesintisiz hizmet anlayışı" ile içiniz hep rahat!
Bu amblemi gördüğünüz her yerde, Genpa güvencesi sizleri bekliyor.
Yetkili Teknik Servislerimiz her zaman emrinizde...

GENPATECH

Etler Sok. No:1 Etler/İst.
Tel: (0212) 359 0 359
Faks: (0212) 267 27 27
etlerservis@genpa.com.tr

Etler (Merkez)

GENPATECH

Hürmet Keçiği İlhanı
No:49/1-A Mecidiyeköy/İst.
Tel: (0212) 359 0 359
Faks: (0212) 274 94 95
mecidiyekoy@genpa.com.tr

Mecidiyeköy

GENPA

Fahrettin Karim Gökay Cad.
No:43/2 Beşiktaş
Hasanpaşa-Kadıköy/İst.
Tel: (0212) 359 0 001
Faks: (0214) 345 16 00
hasanpasaservis@genpa.com.tr

Hasanpaşa (Kadıköy)

GENPA

Atatürk Sok. No:1 Kart Sit. C Blok
Gaziosmanpaşa/Ankara
Tel: (0312) 466 2 324
Faks: (0312) 468 56 88
ankaraservis@genpa.com.tr

Ankara

GENPA

Sair Erol Bulvarı No:21
Çankaya/İzmir
Tel: (0232) 446 9 393
Faks: (0232) 489 72 72
izmirservis@genpa.com.tr

İzmir

gen
pa

www.genpa.com.tr