

## Mavi 2018 Q2 Ticari Faaliyet Değerlendirmesi

Mavi Giyim, 1 Şubat - 31 Temmuz 2018 dönemini kapsayan ilk yarı finansal sonuçlarını 11 Eylül günü piyasanın kapanmasının ardından duyuracaktır. Sonuçlarla ilgili açıklama 12 Eylül günü saat 16:00'da Mavi CEO'su Cüneyt Yavuz ve CFO Tuba Yılmaz tarafından yapılacaktır.

Sonuçları açıklamadan önce, Türkiye'de süre gelen gelişmeler ışığında ikinci çeyrek ticari faaliyetleriyle ilgili bir değerlendirme yapan Mavi, yılın ikinci yarısına yönelik görüşlerini de paylaştı.

Türkiye pazarında 2018'in ilk yarısında konjonktüre bağlı gelişmeler yaşanırken Mavi, tüm perakende, toptan ve e-ticaret satış kanallarında büyümeye devam etmiştir. Yeni müşteri kazanımı ve alışveriş sepetinin artmasını sağlayan güçlü marka bilinirliğiyle istikrarlı büyümesini sürdürmüştür.

İkinci çeyrekte %21.0'luk birebir (like-for-like; bir önceki yıl ile aynı mağazalar) büyüme ile son derece güçlü satış performansı yakalayan şirketin, 1 Şubat-31 Temmuz 2018 (İlkbahar Yaz 2018 sezonu) döneminde kümülatif birebir satış büyümesi %20,9 olmuştur. Bu büyümenin devamlılığı; yüksek müşteri trafiği ve beraberinde yükselen satışa dönüş oranlarıyla sağlanmış ve işlem sayısında %13,3, alışveriş sepetinde ise %6,7 artış elde edilmiştir. Mavi yönetimi, adet büyütme ve pazar payını artırmaya öncelik veren stratejisi kapsamında her yıl bir milyondan fazla yeni müşteri kazanmayı hedeflemektedir. Altı ay içinde hedefleri aşarak 620 bin yeni müşteri kazanılmasıyla, Kartuş sadakat kartı sahiplerinin sayısı 2018 Temmuz sonu itibarıyla 6,9 milyona ulaşmıştır.

Satış hızında (sell-through) rekor büyüme yakalayan Mavi, Sonbahar-Kış 2018 sezonuna (Ağustos 2018 - Ocak 2019) taze envanter yapısıyla giriş yapmıştır. Temmuz ayındaki güçlü satış ivmesinin ardından (LFL artışı %28,3), Ağustos ayının ilk 14 gününde de müşteri trafiği ve işlem adedindeki artışın sürdüğü görülmektedir.

Türkiye'de 2018'in ilk yarısında net 7 mağaza açan Mavi, bugün itibarıyla kendi yönetimindeki 294 mağazası ve 74 franchise mağazası ile müşterilerine hizmet sunmaktadır. Gelir tablosundaki başlıca operasyonel maliyet kalemi olan döviz cinsinden mağaza kiralarını kontrol altında ve yönetim hedefleri dahilinde tutmak amacıyla mal sahipleriyle sürekli yeniden müzakereler yapılmaktadır. Yönetim ileriye dönük olarak kira sözleşmelerini TL bazında veya gelire bağlantılı yapmaya karar vermiş olup mağaza açılış planlarını da buna göre revize etmektedir.

Kur dalgalanmaları ve artan enflasyona rağmen Mavi, üreticilerle kapasite planlanması, doğru fiyatlandırma ve etkili ürün planlaması gibi aksiyonlarla brüt karlılığını korumaya devam edecektir.

Mavi, gelirlerinin %18'ini Euro ve dolar ağırlıklı döviz cinsinden para birimleri üzerinden gerçekleştirdiği uluslararası satışlardan elde etmektedir. Mevcut kur seviyelerinde uluslararası satışların ve marjların Mavi'nin finansal sonuçları üzerinde olumlu etki göstermesi beklenmektedir.

Mavi yönetimi, 2018 için daha önce paylaşmış olduğu %25 satış büyümesi, karlılığının devamlılığı ve %16 LFL satış artış hedefini gerçekleştireceğine dair inancını korumaktadır.