

YTK 106

Finans & Bankacılık

YATIRIMCI SUNUMU VE SORU-CEVAP

Sonuçları anlatmak, zor soruları yanıtlamak

Sonuç sunumunun iskeleti ve 40 cümle

Yatırımcının soracağı 10 soru ve cevap kalıbı

Kesin konuşmamak için ihtiyat ifadeleri



01 Sunum iskeleti

1

Sonuç sunumu akışı

Çeyrek ya da yıl sonu sunumlarında

1. Highlights - three key messages
2. Financials - revenue, margin, cash
3. Business update - products, customers, markets
4. Outlook - guidance and risks
5. Q&A

Önce üç ana mesaj, sonra rakamlar, iş gelişmeleri, beklentiler ve sorular.

02 Açılış ve öne çıkanlar

8

1	Welcome to our third-quarter results presentation.	Üçüncü çeyrek sonuç sunumumuza hoş geldiniz.	☐
2	I'm joined today by our CFO, Name.	Bugün yanımda finans direktörümüz var.	☐
3	Let me start with the highlights.	Öne çıkanlarla başlayayım.	☐
4	It was a strong quarter for the company.	Şirket için güçlü bir çeyrek oldu.	☐
5	We delivered revenue growth of 12 percent.	Yüzde 12 gelir artışı sağladık.	☐
6	We made good progress on our strategy.	Stratejimizde iyi yol kat ettik.	☐
7	Market conditions remained challenging.	Piyasa koşulları zorlu olmaya devam etti.	☐
8	We are pleased with these results.	Bu sonuçlardan memnunuz.	☐

03 Finansal sonuçları sunmak

8

9	Let's turn to the financials.	Finansallara geçelim.	☐
10	Revenue came in at 45 million euros.	Gelir 45 milyon euro olarak gerçekleşti.	☐
11	The gross margin improved to 38 percent.	Brüt marj yüzde 38'e yükseldi.	☐
12	EBITDA was in line with our guidance.	FAVÖK beklentimizle uyumluydu.	☐
13	Free cash flow was positive.	Serbest nakit akışı pozitif.	☐
14	Net debt decreased to 20 million.	Net borç 20 milyona geriledi.	☐
15	We invested 5 million in new capacity.	Yeni kapasiteye 5 milyon yatırım yaptık.	☐
16	Our balance sheet remains strong.	Bilançomuz güçlü kalmaya devam ediyor.	☐

04 İş gelişmeleri ve strateji

8

17	We launched two new products this quarter.	Bu çeyrekte iki yeni ürün çıkardık.	☐
18	We entered the German market.	Alman pazarına girdik.	☐
19	Our customer base grew by 15 percent.	Müşteri tabanımız yüzde 15 büyüdü.	☐
20	We signed a contract with a major retailer.	Büyük bir perakendeciyle sözleşme imzaladık.	☐
21	Our strategy is built on three pillars.	Stratejimiz üç temel üzerine kurulu.	☐
22	We continue to invest in technology.	Teknolojiye yatırım yapmaya devam ediyoruz.	☐
23	We are focusing on profitable growth.	Kârlı büyümeye odaklanıyoruz.	☐
24	Cost discipline remains a priority.	Maliyet disiplini öncelik olmaya devam ediyor.	☐

05 Beklentiler ve riskler

8

25	We confirm our guidance for the full year.	Yıl geneli için beklentimizi teyit ediyoruz.	☐
26	We are raising our revenue forecast.	Gelir tahminimizi yükseltiyoruz.	☐
27	We expect margins to remain stable.	Marjların sabit kalmasını bekliyoruz.	☐
28	We aim to reach break-even by 2027.	2027'ye kadar başa baş noktasına ulaşmayı hedefliyoruz.	☐
29	The main risks are currency and energy costs.	Başlıca riskler kur ve enerji maliyetleri.	☐
30	Visibility for next year is limited.	Gelecek yıl için öngörülebilirlik sınırlı.	☐
31	We remain confident in our long-term plan.	Uzun vadeli planımıza güvenimiz sürüyor.	☐
32	We will update you in our next report.	Bir sonraki raporumuzda sizi bilgilendireceğiz.	☐

06 İhtiyat ifadeleri

8

Yatırımcıya kesin söz verilmez; beklenti ve hedef dili kullanılır.

33	Based on what we see today, ...	Bugün gördüklerimize göre, ...	☐
34	We expect, but cannot guarantee, ...	Bekliyoruz ama garanti edemeyiz, ...	☐
35	Subject to market conditions, ...	Piyasa koşullarına bağlı olarak, ...	☐
36	It's too early to give a number.	Bir rakam vermek için çok erken.	☐
37	We don't comment on rumours.	Söylentiler hakkında yorum yapmıyoruz.	☐
38	We'll provide more detail when we can.	Mümkün olduğunda daha fazla ayrıntı vereceğiz.	☐
39	I can't disclose that at this stage.	Bu aşamada bunu açıklayamam.	☐
40	These statements are forward-looking and involve risks.	Bu ifadeler geleceğe yöneliktir ve risk içerir.	☐

07 Yatırımcının soracağı 10 soru

10

Cevaplardaki rakamlar ve bilgiler örnektir.

41 What drove the growth this quarter?

Büyümenin kaynağını soruyor: fiyat mı, hacim mi?

Growth was driven mainly by volume. Prices contributed about **two** percentage points.

Büyüme ağırlıklı olarak hacimden geldi. Fiyatların katkısı yaklaşık iki puan oldu.

42 Why did the margin decline?

Marjdaki düşüşün geçici mi kalıcı mı olduğunu anlamak istiyor.

The decline reflects higher raw material costs. We expect this to ease in the second half.

Düşüş, artan ham madde maliyetlerini yansıtıyor. Bunun ikinci yarıda hafiflemesini bekliyoruz.

43 How sustainable is this growth?

Tek seferlik mi, devam edecek mi?

About half of the growth comes from recurring contracts, so we see it as sustainable.

Büyümenin yaklaşık yarısı yinelenen sözleşmelerden geliyor, bu yüzden sürdürülebilir görüyoruz.

44 What is your guidance for next year?

Rakam istiyor; veremiyorsan nedenini söyle.

We'll give detailed guidance in **February**. For now, we expect growth to continue.

Ayrıntılı beklenti şubatı paylaşacağız. Şimdilik büyümenin sürmesini bekliyoruz.

45 How will you use the cash?

Yatırım mı, borç ödeme mi, temettü mü?

Our priorities are investment in growth, then debt reduction, and then dividends.

Önceliklerimiz sırasıyla büyüme yatırımı, borç azaltma ve temettü.

46 What are the biggest risks?

Riskleri bildiğini ve yönettiğini duymak istiyor.

The main risks are currency and energy prices. We hedge about **70** percent of our exposure.

Başlıca riskler kur ve enerji fiyatları. Riskimizin yaklaşık yüzde 70'ini hedge ediyoruz.

07 Yatırımcının soracağı 10 soru (devam)

47 Are you planning any acquisitions?

Satın alma planını soruyor; genelde ayrıntı verilmez.

We look at opportunities regularly, but we don't comment on specific targets.

Fırsatları düzenli olarak değerlendiriyoruz ama belirli hedefler hakkında yorum yapmıyoruz.

48 How do you compare with your competitors?

Rekabet avantajını soruyor.

We are growing faster than the market. Our advantage is **our service network**.

Pazardan hızlı büyüyoruz. Avantajımız servis ağıımız.

49 When will you become profitable?

Kârlılık için tarih istiyor.

We aim to reach break-even by **the end of 2027**, subject to market conditions.

Piyasa koşullarına bağlı olarak 2027 sonuna kadar başa baş noktasına ulaşmayı hedefliyoruz.

50 Can you explain the increase in debt?

Borcun neden arttığını ve nasıl ödeneceğini soruyor.

The increase is related to the new plant. We plan to reduce debt from next year as the plant starts to generate cash.

Artış yeni tesisle ilgili. Tesis nakit üretmeye başladıkça gelecek yıldan itibaren borcu azaltmayı planlıyoruz.

08 Sık yapılan hatalar

5

51 ✗ ~~We will definitely double our profit.~~

✓ We aim to double our profit.

Yatırımcıya kesin söz verme; hedef ve beklenti dili kullan.

52 ✗ ~~Our revenue is increased.~~

✓ Our revenue increased.

Edilgen yapı gerekmez.

53 ✗ ~~We are the best in the market.~~

✓ We are growing faster than the market.

Ölçülemeyen iddia yerine karşılaştırılabilir bir bilgi ver.

08 Sık yapılan hatalar (devam)

54 ✗ ~~I don't know this number.~~

✓ **I don't have that figure with me. We'll follow up after the call.**

Bilmediğinde nasıl döneceğini söyle.

55 ✗ ~~It is a secret.~~

✓ **I can't disclose that at this stage.**

Açıklayamadığın bilgi için yerleşik kalıp budur.

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

- 1 Rakamlar ve şirket bilgileri örnektir; sarı işaretli yerleri kendi verinle değiştir.
- 2 Soru-cevap bölümünü sesli çalış: soruyu oku, cevabı kendi şirketine göre söyle.
- 3 Gelecekle ilgili cümlelerde "will" yerine "we expect" ve "we aim to" gibi ihtiyatlı kalıpları kullan.

KENDİ NOTLARIN

YTK 106 · FİNANS & BANKACILIK

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr