

İÇİNDEKİLER

BU SAYIDA ÖNE ÇIKANLAR

Başarı hikayelerimiz



Teknoloji Dünyasından
Haberler



Bu ay
Kitap Önerimiz



YALIN

Genel Müdürümüzün Mesajı

TurkNet Hakkında

EZBER BOZAN

Başarı Hikâyelerimiz

ÇEVİK

Ayın Departmanı

Departmanlardan Haberler

TAKIM RUHUNA DESTEK VEREN

Eğitimler

Teknoloji Dünyasından Haberler

Bizden Haberler

Bunları Biliyor musunuz?

TUTKULU

Bu Ay Kitap Önerimiz



Genel Müdürümüzün Mesajı

Değerli çalışma arkadaşlarım,

Geçen yıl da ancak tutku ve ilke sahibi olanların yapabileceği bir çalışma ve başarı örneği gerçekleştirdiniz. Müşterilerimize ve toplumuza yeni imkanlar sunduk, sektörümüz ve ülkemizin gelişmesine katkıda bulunacak değerli işler yaptık. Gösterdiğiniz enerji, inanç ve çalışkanlığı takdir ediyorum, Hepinizi tebrik ederim.

2017 yılında internet kullanıcıları için yine alışagelmemiş, yenilikçi anlayışımızı ortaya koyduk. Taahhüdü kaldırdıktan sonra, kotayı da (AKN'yi) kaldırdık gerçek limitlenmemiş internet deneyimini sunduk. Yine bir ilk olarak bu yenilikleri sadece yeni gelenlere değil, mevcut müşterilerimize de sunduk, çünkü onların bize gösterdikleri güveni hiç unutmuyoruz, daima hak etmeye çalışıyoruz.

Sektörümüzün oyuncularının cesaret edemedikleri, düşünemediklerini yapıyoruz. Bu bambaşka duruşumuz ve anlayışımız 'sosyal medya' kanallarından görüldüğü gibi müşterilerimiz başta olmak üzere toplum tarafından çok olumlu bulundu.

Yuvarlak masa ve koridor sohbetlerinde sizlerle görüştüğüm ve sizleri daha da fazla tanıdıkça şunu fark ettim. Sadece TurkNet'te değil, bir çoğunuz özel hayatınızda da önemli roller üstleniyorsunuz, ilkelerinizi ortaya koyuyorsunuz. Hasta akrabalarınıza bakıyor, çocuklarınızı gelecek için yetiştiriyor, boş saatlerinizde eğitim ve gönüllü işler üstleniyor, bir şekilde topluma katkı sağlıyorsunuz. Acısıyla, tatlısıyla, mutluluğuyla, eğlencesiyle paylaştığınız hayatı dolu dolu yaşıyorsunuz.

İyi ki varsınız, var olmaya, yenilik üretmeye, fark yaratmaya, daha aydın ve ümit dolu bir gelecek için uğraşmaya devam edin, asla pes etmeyin. Birlikte 2018 için TurkNet için ümitliyim, heyecanlıyım.

Mutlu Yıllar.

Cem Çelebiler
Genel Müdür

TurkNet HAKKINDA

Biz Kimiz?

1996 yılında bağımsız bir yeni nesil telekom operatörü olarak; bireylerin ve kurumların iletişim ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulduk. Telefon, toplu internet, özel sanal ağ (IP MPLS VPN), veri merkezi ve barındırma hizmetleri sunuyoruz. Yaygın ve yüksek kapasiteli ulusal veri omurgamız Türkiye'nin her bölgesine yüksek kalite ve güvenilirlikli hizmet sunabilmek üzere tasarlandı. Yerel, ulusal ve uluslararası bağlantılar için büyük ölçekli fiber optik kablo tesis yatırımları gerçekleştirdik ve bu yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Türkiye'nin En Büyük 100 Bilişim Şirketi arasında yer alıyoruz

Yaklaşımımız

Bilişim sektörünün esnek ve dinamik bir markası olarak; enerjimizi uzmanlık, güven ve samimiyet ile birleştirerek müşteri memnuniyetini en üst noktada tutmaya büyük özen gösteriyoruz. Bu sayede sektörümüzde en yüksek müşteri bağlılığına sahip olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Hizmet çeşitliliğimiz, katma değer yaratan ekstra servislerimiz, müşterimize sunduğumuz sürekli destek ve yüksek kalite standartımızla müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya, kurumların rekabet gücünü artırmaya devam edeceğiz.



Başarı Hikayelerimiz

Geçtiğimiz aylarda başarılarla imza atan TurkNet'lileri tebrik ederiz.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DEPARTMANI

Örüntü Tanıma ve Analiz Yöntemleri ile Hizmet Kalitesinin Arttırılmasına Yönelik Anormallik Tespit Uygulaması Geliştirilmesi

Projede amaç network verileri kullanılarak TurkNet ağındaki anomali durumlarını tespit etmektir. Bu amaç için farklı kaynaklardan toplanıp depolanan network verileri işlenmiştir. Ayrıntılı paket trafiğini izlemeye olanak sağlayan Netflow verileri ve açık kaynak kodlu saldırı tespiti yapan Suricata yazılımının tespit ettiği alarmlar kullanılmıştır. Verilerin içeriği ağıdaki paketlerin protokol, port ve ip bilgisi, kullanıcıların toplam ve saniyelik indirme ve yükleme , bağlantı hızı, gönderilen dns isteği sayısı bilgileri gibi trafiği analiz etmeye yardımcı veriler yer almaktadır. Bu veriler önışleyiciden geçirilerek farklı makine öğrenmesi algoritmalarında eğitim datası olarak kullanılmıştır ve bu modeller ağı trafiğindeki anomalilerin tespitinde kullanılmıştır. Projede SVM(Support Vector Machine), iForest ve LOF(Local Outlier Factor) olmak üzere üç farklı algoritma denenmiştir. Modellerin sonuçları Suricata'nın arayüzünde grafiklerle görselleştirilmiştir. Ulaşılan sonuçlarda anomali olarak tanımlanan veriler, kullanıcı profillemesi sonucunda kullanıcıların davranışlarındaki değişikliklerin tespiti ile DDOS ve benzeri ağı saldırıdır.

Büşra Keleş'e teşekkür ederiz.



Başarı Hikayelerimiz

KURUMSAL İŞ BİRİMİ

- Dijital dönüşüm tüm ekonomik ve sosyal alanlarda verimliliği baştan tanımlarken ve yaşam kalitesini yukarı taşıırken, insan hayatını doğrudan etkilediği alanların başında ise sağlık, güvenlik ve finans hizmetleri geliyor.
- Kamunun önde gelen kuruluşları ile sıcak ilişkiler kuran Kamu Satış Müdürümüz Kadir Erdal bu firmaların dijital dönüşümdeki yolculuklarına eşlik ediyor. Uzun süreli projeler ile Kamunun ihtiyaçlarına TurkNet Kurumsal İş birimi ve Teknoloji ekiplerinin yakın desteği ile sektörde ses getirecek yüksek cirolu işlere imza atıldı. İşte bunlardan bir kaçısı;
- Sermaye Piyasası Kurulu MPLS VPN ve İnternet projesi: SPK'nın 3 farklı lokasyonu MPLS VPN projesi ile bir birine bağlanarak Türkiye'nin en büyük kuruluşlarının finansal verilerinin işlenmesinde altyapı sağlayıcısı olacağız. Ayrıca internet erişimi ile bu verilerin tüm dünya ile paylaşılmasında köprü görevi görüyor olacağız.
- İstanbul İl Emniyet İnternet Projesi: Hali hazırda ses ve genişband hizmetlerimizi kullanan İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü Metro Ethernet internet projesinde TurkNet alarak sabit hizmetlerinin tamamını TurkNet altyapısından kullanmaya başladı.
- Kalkınma Bakanlığı: Kalkınma Bakanlığının yüksek hızlı internet erişim ihtiyacı fiber ve Radio Link çözümü ile TurkNet tarafından karşılanıyor olacak.
- İzmir İl Emniyet Müdürlüğü: İzmir İl Emniyet müdürlüğünün İzmir genelindeki lokasyonlarının genişband erişimleri TurkNet tarafından karşılanacak.
- Ankara Üniversitesi: Ankara Üniversitesi tüm kampüslerindeki ses ihtiyaçları TurkNet tarafından karşılanacak.
- Tigem (Tarım işletmeleri genel müdürlüğü): Yüksek hızlı internet erişimi aynı şekilde 3 yıl boyunca TurkNet tarafından karşılanacak.
- Adana İl Emniyet Müdürlüğü: Yüksek hızlı internet erişimi ve DDOS servisi ile TurkNet den servis alacak kurumun hizmetleri kurulum ekibinin özverili çalışması sonucu planlanan tarihten önce kullanıma alındı.
- Bunlardan 10 adeti ihale doğrudan temin yöntemi ile alınmış 31 adet ihale mevcuttur. İhallerin Toplam Cirosu 2.436.177,21 " Aylık gelirleri ise 143.797,73 ". Halen sonuçlanmasını beklediğimiz ihaleler ile bu kazanımlara yenilerini ekleme konusunda özverili çalışmalarından dolayı Kamu Satış Müdürümüz Kadir Erdal'a ve Erişim Hizmetleri Ürün Müdürümüz Tamer Aydın'a TurkNet ailesi olarak teşekkürlerimizi iletiyoruz.

Başarı Hikayelerimiz

BİREYSEL İŞ BİRİMİ

Bir dönemi kapattık! AKN'yi kaldırdık!

Özgür İletişim anlayışını benimsemiş bir marka olarak herkesin uygun fiyata, eşit şartlarda, yüksek hızlı internet erişimine sahip olabilmesi için çalışıyoruz. Bu doğrultuda 2016 yılında sektörde ezber bozan, yenilikçi ve o güne kadar hiç cesaret edilememiş taahhütsüz internet hizmetini hayata geçirdik. Üstelik bunu yaparken o dönem Türkiye ortalamasının tam 3 katı olan 150 GB Adil Kullanım Noktası'nı tüm müşterilerimize sunduk ve yanına ayda her yöne ayda 1.000 dakika telefon hizmeti de ekleyerek bir evin tüm iletişim ihtiyaçlarını karşılayan komple bir paketi 59.99 TL'den tüketicilerle buluşturduk.



Yaz aylarında ise bu anlayışımızı bir adım daha ileriye taşıyarak 20 Nisan 2017'den önce gelen tüm mevcut müşterilerimizin AKN'lerini 250 GB'a çıkardık. Bu aslında Eylül'de gerçekleştireceğimiz ve Türkiye'de yine bir ilk olacak "AKN"siz İnternet" dönemi için bir denemeydi. Deneme yaptığımız üç ay boyunca gördük ki, abonelerimizin kotaları artıkça mevcut kullanımlarında olağanüstü bir artış yaşamadılar. Ortalama kullanımlarda 5-10 GB'lık bir artış gözlemledik. Bu da bize kotalar artıkça abonelerin büyük çoğunluğunun sürekli download yapmaya başlamadığını ve sadece ihtiyaçları kadar internet kullanmaya devam ettiklerini gösterdi. Bu olumlu testlerden sonra artık hazır olduğumuza karar verdik ve 20 Eylül 2017'de tüm bireysel ADSL/VDSL abonelerimizin AKN'sini tamamen kaldırdık.

Başarı Hikayelerimiz



Sözcü, 21 Eylül



Milliyet, 21 Eylül



Cumhuriyet, 21 Eylül

Türkiye'de tüm aboneleri için AKN'yi kaldıran ilk operatör olduğumuzu ve bir dönemi kapattığımızı Swiss Otel'de gerçekleştirdiğimiz basın toplantımızla tüm Türkiye'ye duyurduk. Basın toplantımız oldukça başarılı geçti ve sonrasında hem yazılı hem de internet basınında geniş yer buldu. AKN'siz İnternet iletişimize, sosyal medya içerikleri ve teknoloji siteleriyle gerçekleştirdiğimiz röportajlarla devam ettik. Çalışanlarımızın katılımıyla AKN'siz hayatı anlatan bir video çekti ve bu videoyu seri olarak sosyal medyada yayınladık.



Başarı Hikayelerimiz

AKN'siz internete kullanıcıların tepkisi de bizi oldukça memnun etti. Özellikle sosyal medyada çok sayıda teşekkür ve destek mesajı attık. Bu mesajlar insanların AKN'den ne kadar bıktıklarını ve artık kotalara takılmadan özgürce internette dolaşmak istediklerini bir kez daha gösterdi. Müşteri sayımız da yaklaşık olarak 15.000 artarak üç ay içinde 145.000'den 162.000 seviyesine ulaştı. AKN'siz İnternet iletişimimize 2018 yılında dijital reklamlarımız ve sosyal medya paylaşımlarımıza devam edeceğiz.



Mustafa Çağatay Açıkgöz Siz adamsınız.

Yaptığınız bir devrim 🏆 Sonunda faydalı bir rekabet planı olmuş ülke için, tebrikler.

Beğen · Yanıtla · Mesaj · 🗳️ 11 · 14 saat



Haydar Yazıbakan Sizden Memnunuz

tebrikler. Teşekkürler. Her zamanki gibi öncü olmaya devam. Sizi taklit etmeye başlarlar yakında 🏆🏆

Muhteşem · Yanıtla · Mesaj · 🗳️ 13 · 15 saat

Başarı Hikayelerimiz

MÜŞTERİ DENEYİMİ YÖNETİMİ DEPARTMANI

Çağrı Merkezinde Ezber Bozan Yaklaşım

Bundan 10 sene önce biri çıkıp size “öyle bir program çıkacak ki heran nerede olduğunu arkadaşlarına bildireceksin” dese gülerdiniz. Veya “dolap, masa, kanapelerinizi namonte alıp evde kendiniz kuracaksınız” dese neden diyerek inanmazdınız. Bu ezber bozan yaklaşımlar insanların ilk temaslarında veya ilk duyduklarında kabul etmedikleri, makul görmedikleri uygulamalardı. Modern çağın Da Vinci si olarak adlandırılan Elon Musk’ın da dediği gibi; “Bazı insanlar değişimi sevmezler. Ancak değişimi kucaklamalısınız. Kucaklamamanız yıkım demektir! Henry Ford ilk ucuz ve kullanışlı arabayı yaptığında, insanlar “Atın nesi var ki?” dedi. Buna rağmen Henry, büyük bir kumar oynadı ve kazandı. Teknolojileriyle durağan kalan bir şirket, rakiplerine yenik düşecektir.”

İşte aynen bu sebeplerden bizde alışlagelmiş/geleneksel yöntemlerin çok dışına çıkmamız gerektiğini, herkes gibi düşünmememiz gerektiğini anladık. Aslında bir süredir farkındaydık ve bunun altyapısını hazırladık. Bugün geldiğinde ise hızlı bir şekilde bu geçişi tamamladık. Şuan bir çok firma bu modeli nasıl firmalarına adapte edecekler bunun çalışmalarını yapıyor. Ve maalesef bizim gibi çevik olmayan firmaların bunu başarabilmesi mümkün değil.

Şuan tüm telekomünikasyon firmaları’nın kullandığı geleneksel modeli ben “kulaktan kulağa” olarak adlandırıyorum. Anlatılabilecek en basit yolu bu heralde. Geleneksel yöntemde;

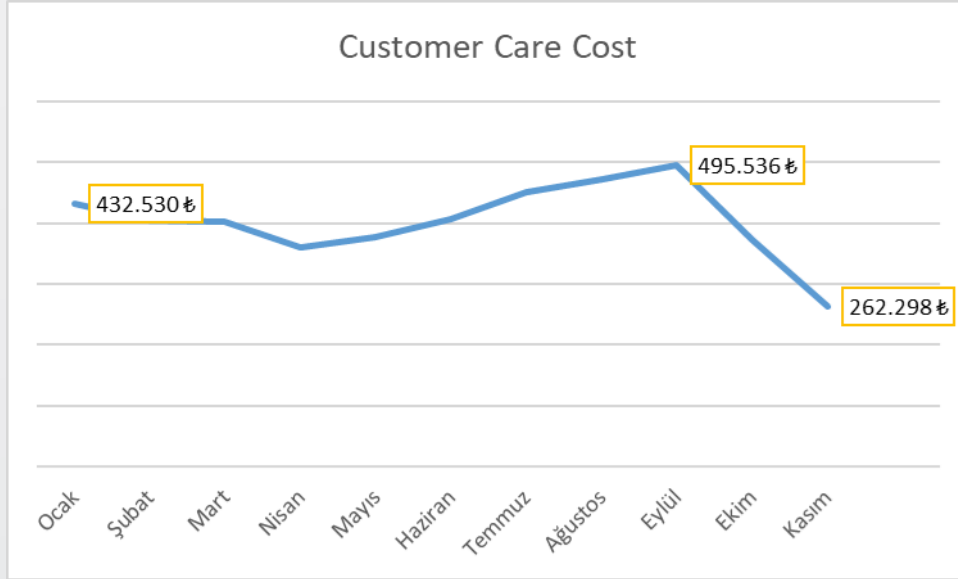
- Müşterilerimizin bir sorunu veya isteği olur,
- Çağrı merkezini arar ve temsilciye iletir,
- Temsilci bunun için bir ticket açar ve işlemi çözebilecek uzman kişiye aktarır,
- Çözüm süresi uzadıkça müşteri birçok defa çağrı merkezini arar ve temsilci en kısa sürede çözüleceğini veya önceliklendirdiğini iletir,
- Çözümü sağlayacak uzman müşterinin ticket’ını alır, çözer ve müşteriye arar,
- Müşteriye ulaşamaz ise ticket’a not girer ve ticket kapatılır,
- Müşteri çağrı merkezini aradığında, ticket sonucunu öğrenir.

yukarıdaki süreç işlemektedir. Görebileceğimiz gibi bu süreci yaratan müşterinin talebi ve çözümü sağlayacak uzmanın çözümüdür. Geri kalan tüm adımlar sadece müşteriye beklemesi için ikna etmeye çalışan sistemlerdir. Ve yine maalesef ki bu süreçte işin en maliyetli kısmı aracı olarak çalışan çağrı merkezidir.

Başarı Hikayelerimiz

TurkNet olarak; görevi sadece müşteriden aldığı bildirim çözümlerine uzmanlarına ileten çağrı merkezi müşteri temsilcilerini oyundan çıkarıp, yerine teknolojiyi oyuna soktuk. Artık müşterilerimizi tüm talepleri için selfservis kanallara (IVR, OIM, MOIM, Selfcare) yönlendiriyoruz, selfservis kanallarda çözüme kavuşturamadığı adımda kaydını alıp sistemler üzerinden direk çözüme kavuşturabilecek uzmanın önüne getiriyoruz. Sadece bununla da kalmayıp, Çözüme kavuşturan uzman sayılarımızda arttırarak müşterilere daha hızlı çözümler sunuyoruz.

Maliyetlerimiz müşterilerimizin faturalarını oluşturmaktadır. Artan maliyet kalemlerimizi direkt müşterimize yansıtmak yerine teknolojiye yatırım yaparak, kimsenin denemeye cesaret demediklerini deneyerek maliyetlerimizi azaltıyoruz, müşterilerimize değer yaratıyoruz. 2 ay önceki maliyetlerle karşılaştığımızda müşteri hizmetleri maliyeti %47 azaltılmıştır.



Bu değişimin hem firmamız hem de müşteriler için bir öğrenme süreci olacak ve şuan tam onun içerisindeyiz. Bu değişimi ilk biz gerçekleştirdiğimiz ve benchmark yapma imkanımız olmadığı için bazı tahmin edemediğimiz durumlar oluşacaktır. Öğrenme ve adaptasyon süreci tamamlandığında piyasaya ezber bozan yeni bir literatür daha getirmiş olacağız.

Başarı Hikayelerimiz

TEKNİK OPERASYON DEPARTMANI

Stratejik çerçevede TurkNet'in yaptığı yatırımlarla birlikte, Fiber Altyapımız 520 km'yi aşmış ve Denizlinin de eklenmesiyle 7 farklı ile fiber optik altyapımız genişletilmiştir.76 farklı Turk Telekom santralinde TurkNet fiber optik altyapısı oluşmuştur.

2017 Yapa yatırımlarımızla birlikte doğrudan abonelerimize ses ve internet hizmeti verdiğimiz santral sayımız 170'e ulaşmış ve 33 000'in üzerinde abonelerimize kendi altyapımız üzerinden hizmet verir duruma geldik.Kurumsal Müşterilere PRI hizmeti kurgusu da bu yıl içerisinde tamamlandı.

Servis geliştirme tarafında, sistem ekibi sorumluluğunda işletmeci ölçeğinde URL-Erişim engelleme çözümü, ses şebekesinde anomali tespiti için Nova Vgate çözümü Netaş'la birlikte geliştirilmiştir Sanal Santral Proof of Concept testlerimiz başarıyla tamamlanmıştır ve müşteri pilot test sürecine başlanmıştır.

Ip Transit ve Backbone Network tarafında hem hizmet kalitesi artış hem de maliyet azaltımı amacıyla uzun soluklu çalışmalarımız tamamlanmıştır.Bu sayede hem maliyetlerimizi optimize edecek , verimliliğimizi artıracak bir noktaya geldik.Şehirlerarası trafik konsolidasyon projesiyle maliyet azaltımımızı daha da artıracamız.

Kasım, Aralık ayında özellikle Kamu tarafında ihalelerin kazanılmasıyla Kurumsal Projeler-Kurulum tarafında tüm birimlerin ortak çalışmasıyla çalışmalar sahada çok yoğun biçimde yapılmaktadır ve kısa vadede tüm projelerimiz hayata geçirilecektir.

Başarı Hikayelerimiz

HUKUK VE REGÜLASYON DEPARTMANI

Etkin ve sürdürülebilir rekabet ortamının tesisi, dünyada kabul gören “Yatırım Merdiveni” yaklaşımı çerçevesinde hizmet bazlıdan altyapı bazlı rekabete geçişi sağlayacak düzenlemeler ile mümkündür. Yatırım merdiveni yaklaşımı ile toptan ücretler, pazara yeni giren işletmecilerin yatırım merdiveninin basamaklarını birer birer tırmandıracak ortamı yaratacak ve işletmecileri yatırıma teşvik edecek şekilde maliyet esaslı ve birbirleri ile tutarlı belirlenmelidir. Bu çerçevede işletmeciler, genişbant piyasasına AL-SAT basamağından giriş yapmış, 2007 yılında paket bazlı VAE basamağına geçiş yaşanmış, 2014 yılından başlayarak da port+transmisyon VAE modeline geçiş sağlanmıştır.

Paket bazlı VAE modelinden port+transmisyon VAE modeline geçiş, bir üst basamağa geçiş için önemli bir adım olmasına rağmen, transmisyon ücretinin sabit olup, lineer bir şekilde artması yoğun kullanımları engellemekteydi. 26.04.2017 tarih ve 2017/DK-ETD/139 sayılı Kurul Kararı ile “port ve transmisyon” ücretleri 01/05/2017 tarihinden itibaren geçerli olacak şekilde Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından revize edildi ve transmisyon ücretleri, abone başına ortalama kullanım (abk, Kbps) bazlı ve logaritmik artacak şekilde formülize edildi. Böylelikle yoğun kullanımlarda maliyetlerin hızlı yükselişine engel olundu.

TurkNet olarak düzenlemelerle yaratılan bu faydayı tüketicilerle buluşturduk ve AKN'yi kaldırdık.



Ayın Departmanı

KOBİ DEPARTMANI

“Kobilerin Teknoloji Danışmanı TurkNet”

Değerli arkadaşlar,

Son aylarda, özellikle Kobilere için sunduğumuz ürün, hizmet ve yaklaşımımızı sorguluyoruz. Bu tip firmalara sağladıklarımızla onların ihtiyaçlarını ne kadar karşılıyoruz, inceliyoruz, pazardaki diğer oyuncuların da hareketlerini inceleyerek kendi oyun alanımızı nasıl farklılaştıracağımız düşünüyoruz. Kobilere verilen hizmetlerin ülkemizde fiyat odaklı olduğu günümüzde, TurkNet olarak müşteriye dokunduğumuz her noktada hizmet ve destek kalitemizi arttırarak ilerlemenin, Kobilerin kendi işlerini desteklemekte en büyük farkı yaratacağını düşünerek bir dizi değişime başladık ve ilerliyoruz.

Her kanaldan müşteri odaklı bir yaklaşım kurgulamayı sergilemek yeni dönemde bize işimizi farklı ve çok yönlü düşünerek yapmamızı sağlayacak. Bu değişim hem müşterilerimiz hem de bizim için pazardaki oyunu farklı bir açıdan oynamamızı sağlayacak yeni bir kurgu olacak. Dijital Transformasyonu; hem işimizde, hem süreçlerimizde hem de vereceğimiz hizmetler için biz Kobilere böyle algılıyoruz aslında...

Dijital dediğimizde Kobi segmenti olarak biz de bu farkındalıkla dijital dönüşüm sürecini parçalara bölerek ele almaya karar verdik.

Öncelikli olarak müşterilerimizi doğrudan etkileyen süreçlerimizi değerlendirmeye başladık ve geliştirme alanlarımızı belirleyip, süreçlerimizi daha verimli hale getirmek için adımlar atmaya başladık.

Burada yakın gelecekte web sitemiz üzerinden dijitalleşme ile müşterilere daha sağlam iç görülerle yeni kampanya fırsatları yaratan ve daha rekabetçi fiyatlama ile teklifler sunmayı planlıyoruz. Yine devamında müşterilerimizin dijital kanallardan bize tüm soruları, şikayetleri ve teklifler için ulaşmasını sağlamak istiyoruz.

Dönüşümün bir parçası olarak sosyal medya stratejilerimizi de ele aldık ve hangi mecralardan müşterilerimize, nasıl ulaşacağımız üzerinde durduğumuz önemli konulardan biri. Bununla ilgili planlamalarımızı yaparken, amacımız her yerde olmak değil, bizim için en doğru mecrayı kullanmak ve müşterilerimize kısa sürelerde dönüş sağlayabilmek.

İş ortaklıklarımızı da tekrar bu amacımıza uygun olarak ve bu bakış açısı ile kurguladığımız yeni iş modelleri ile dönüştürmeye başlıyoruz.

Tüm bunları yaparken tabii ki insan faktörünü işimizin merkezinden çıkarmıyoruz. Elimizin altında bulunan hangi teknolojiyi kullandığımızdan bağımsız, yine dijital ortamda yine insanlarla iletişim kurduğumuz gerçeğini tutuyoruz ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak ilgili iletişim ve yönetim planlamalarımızı yapıyoruz.

Bunlardan yola çıkarak, amacımız iş yapış şekilimizi ve süreçlerimizi dijitalle uyumlu hale getirerek uzun vadede müşteri memnuniyetini arttırmak, yeni müşteri kazanımını arttırmak ve önemli kazançlar elde etmektir.

Departmentlardan Haberler

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DEPARTMANI



Yunus Çelebiler Teknopark'ta katıldığı seminerde TurkNet'in başarı öyküsünü anlattı.



Departmanlardan Haberler

GENEL MÜDÜRLÜK

TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) ödül töreninde TurkNet ödül aldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin gerçekleştirdiği Türkiye'nin En Büyük 500 Hizmet İhracatçısı araştırmasında TurkNet, Telekomünikasyon Hizmetleri Kategorisi'nde geçen sene olduğu gibi bu yıl da üçüncü oldu. Ödül töreninde TurkNet Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet İzzi Çelebiler, üçüncülük ödülünü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin elinden aldı.



BİREYSEL İŞ BİRİMİ

Yeni rekorumuz: 17.375 Satış, 13.440 Aktivasyon

AKN'yi kaldırmamız satış rekorlarını beraberinde getirdi. Ekim ayında rekor kırarak, 17.000'den fazla satış ve 13.000'den fazla aktivasyon gerçekleştirdik.

Arkadaşını Getir kampanyası başladı

Ağustos ayında Arkadaşını Getir kampanyasını tüm bireysel müşterilerimiz için başlattık. Bu kampanyamızda TurkNet'e arkadaşını getiren abonelerimiz her abonelik başına bir ay ücretsiz internet kullanım hakkı kazanıyor. Ayrıca davet üzerine TurkNet'e gelen abonemize de bir ay ücretsiz internet kullanımı hediye ediyoruz. Kampanyamıza, Kasım ayı sonuna kadar 9.000'den fazla katılım oldu.



Departmanlardan Haberler

BİREYSEL İŞ BİRİMİ



YAPA'da Upload hızlarını 2 Mbps'ten, 4 Mbps'e çıkardık

Upload hızlarının konusunda son dönemde müşterilerimizden talepler alıyorduk. Bu doğrultuda tüm YAPA müşterilerimizin upload hızlarını 2 Mbps'ten 4 Mbps'e çıkardık. Konuyla ilgili olarak müşterilerimize e-posta göndererek, bu gelişmeden haberdar olmalarını sağladık.

Uşak'ta yerel kampanya

23 Eylül – 22 Ekim tarihleri arasında Uşak'ta yerel reklam ve tanıtım kampanyaları düzenledik. Bu kapsamda Uşak'ın işlek caddelerindeki billboard'larda reklamlarımızı yayınladık, yerel basında ilan çalışması yaptık, yerel radyolarda reklam spotlarımız döndü ve Uşak Üniversitesi içinde stant kurarak büroşür dağıtım başvuru topladık.



Departmanlardan Haberler

BİREYSEL İŞ BİRİMİ

Çağrı merkezinde yeni dönem

Çağrı merkezinde müşteri temsilcileriyle direkt olarak destek hizmeti vermek yerine, Online İşlem Merkezi ya da TurkNet Sesli Yanıt Sistemi üzerinden destek kaydı bırakılmasını müşterilerimize anlatmak için e-mailing yaptık. Ayrıca, müşterilerimizin sorunlarını kendi kendilerine çözmeleri için web sitemizde İlk Yardım sayfaları hazırladık.

SME

TurkNet Kobi segmentinde değişim rüzgarları esmeye devam ediyor. Geçtiğimiz dönemde takım arkadaşlarımızın da desteğiyle iletişim ve iş ortaklıkları alanlarında yaptığımız gelişmelere tüm hızıyla devam ediyoruz.

Kurumsal ve Kobi iş birimleri olarak artık yeni bir markamız var: Esnaf, Kobi ve Büyük Ölçekli müşterilerimize artık TurkNet Kurumsal markasıyla hizmet vermeye devam edeceğiz.

Yenilenen data paketlerimizle birlikte, Esnaf ve Kobi'lerimizin ihtiyaçlarına tam manasıyla cevap verebilmek istedik. Mailing ve broşür çalışmalarımız ile daha çok yeni müşteri kazanmayı amaçlarken, mevcut müşterilerimizde ise hizmetlerini upgare yapmayı hedefledik.

Öte yandan Türkiye'de önde gelen markalarla iş ortaklıkları çalışmalarımız ilk meyvenelerini vermeye başladı. Temmuz'da AHEF(Aile Hekimleri Dernekleri Federasyonu) üyesi Aile Hekimlerine özel, avantajlı kampanyamız kapsamında ayda sadece 59,99 TL'ye 1.000 dakika Her Yöne, AKN'siz internet paketi ve Statik IP hizmetlerine sahip olabilecekler.

Yeni dönemde yine sektörlerinin önde gelen markalarıyla bir araya gelerek Esnaf ve Kobi'lerimize en iyi hizmeti en uygun fiyatlarla sunarak değer yaratmaya devam edeceğiz.



Departmanlardan Haberler

KOBİ MDY tarafında:

- IVR geliştirmeleri yapıldı; Teknik Destek menüsü başa alındı, En iyi fiyat garantisi menüsü yapıldı.
- Kobi çağrı merkezimiz 18 Aralık 2017 itibari ile Pazar hariç her gün 09:00 - 18:00 saatlerinde hizmet vermeye başladı. 18:00 den sonra arayan müşterilerimiz temsilci hariç diğer talepleri için sesli yanıt sistemimizde işlem yapabiliyorlar.
- 18 Aralık 2017 Tempo 'daki yeni temsilcilerimize kobi ürün eğitimi verildi. 25 Aralık 2017 itibari ile Tempo 'da çağrı almaya başladı.



Departmanlardan Haberler

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DEPARTMANI

Çağlar Özenç, konuşmacı olarak katıldığı seminerde Bulut'ta uygulama geliştirme çözümlerini anlattı.

Sahip olduğunuz tüm uygulama, program ve verilerinizin sanal bir sunucuda yani bulutta depolanması ve internete bağlı olduğunuz herhangi bir ortamda cihazlarınız aracılığıyla bu bilgilere, verilere, programlara kolayca ulaşım sağlayabildiğiniz hizmetler bütününe Bulut Bilişim veya Bulut Teknolojisi (Cloud Computing) denilebilir.

3 Farklı Bulut Bilişim Türü vardır,

- Public Cloud --> internet üzerindeki sunucular ile verilen cloud hizmetidir. (<https://azure.microsoft.com/tr-tr/overview/what-is-a-public-cloud/>)
- Public Cloud Örnekleri olarak , Amazon Elastic Compute Cloud (EC2), IBM BLue Cloud, Microsoft Azure
- Private Cloud --> Şirket bünyesinde oluşturulmuş sunucular ile verilen cloud hizmetidir. (<https://azure.microsoft.com/tr-tr/overview/what-is-a-private-cloud/>)
- Hybrid Cloud --> Bir şirketin verilerin güvenliği vb nedenlere göre hem public hemde private cloud kullanması ile ortaya çıkan yapıdır. (<https://azure.microsoft.com/tr-tr/overview/what-is-hybrid-cloud-computing/>)

Yukarıda bahsettiğimiz 3 farklı Bulut Bilişim türünü 'in üç temel modele göre hizmet sağlar:

IaaS : Alt yapı hizmetleri

SaaS : Yazılım Hizmetleri

PaaS : Platform Hizmetleri

Avantajları

- Düşük Donanım Maliyeti
- Gelişmiş Üst Düzey Performans
- Düşük yazılım maliyeti / Personel Maliyeti
- Anında Güncelleme / Hep güncel ve stabil çalışmalar
- Dilediğin kadar Depolama alanı / Sınırsız Depolama
- Artırılmış Veri Güvenliği ve Veri Dağıtım Senaryoları ile Yüksek Erişilebilirlik

Dezavantajları

- İnternet bağlantısını ihtiyaç duymak :)
- Deneyimsiz Bulut Operatörleri

Bulut depolama hizmetlerine en iyi örnekler:

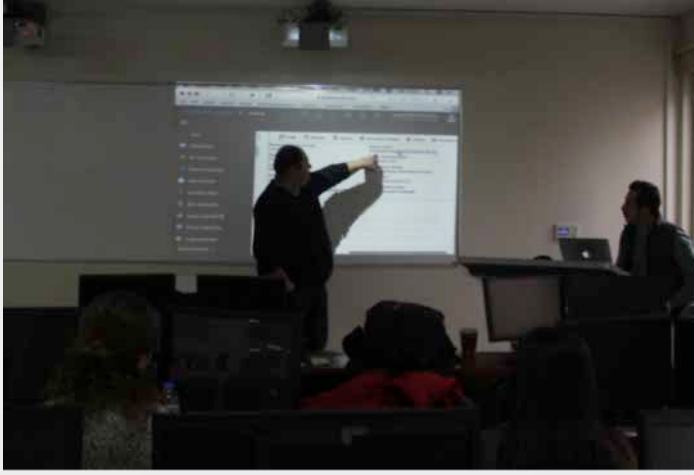
- DropBox
- Google Drive
- iCloud
- Yandex.Disk

Departmentlardan Haberler

Seminer detayına gelecek olursak,

Bulut Bilişimden bahsedildi. Windows Azure üzerinde bir Paas türü olan SQL Azure Veritabanı yaptığımız basit kitaplık uygulamasının ihtiyacını karşılayacak şekilde oluşturduk. Bu oluşturduğumuz veritabanı bilgilerini de kullanarak bir RestApi geliştirdik. RestApi'den dönen JSON değerleri ise Swift de geliştirdiğimiz iOS Kitaplık uygulamasının içerisinde kullandık.

Seminerin tamamı 150 DK (2.5 Saat) gibi bir süre aldı.



Departmanlardan Haberler

İNSAN KAYNAKLARI DEPARTMANI

- Yuvarlak Masa Toplantılarımız tüm hızıyla devam ediyor. İki haftada bir her departmandan seçilen çalışanlarımızı Genel Müdürümüz ile bir araya getiriyoruz. Şirket politikamız ve görev içeriklerimiz hakkında sohbet ederken talep ve önerilerini iletebilecekleri şeffaf ve ulaşılabilir bir çalışma ortamı sağlıyoruz. Çalışanlarımıza değer veriyoruz.
- Her Ay 1 Kitap etkinliği düzenliyoruz. Burada gönüllü olan çalışanlarımızın okuduğu 1 kitabı katılımcılarla tartışmasını konunun özüne inerek beyin fırtınası yaratmasını sağlıyoruz. Bu etkinlik sayesinde kişisel gelişim ve gelişmesi gerekli yönlerimizi tespit ederek eğitim ihtiyaçlarını belirliyoruz.
- TurkNet Sohbetleri kapsamında Technic/Nontec konularda tüm çalışanlarımızın katılım gösterebileceği oturumlarımız başladı. Bu oturumlar ile farklı departman çalışanlarının tüm süreçlere hakim olmasını sağlarken, sektörel yeniliklerin anlatılarak farkındalık yaratılmasını sağlıyoruz.

Technical ve non-technical sohbetlerimiz tüm hızıyla devam ediyor.



Yuvarlak Masa Toplantılarımız

Departmanlardan Haberler

Engelsizkariyer.com 2017 yılında başlattığı bir proje çerçevesinde İŞKUR işbirliği ile bilişim sektörüne engelli işgücü kazandırmak için web yazılımcılığı ve veritabanı uzmanlığı meslek edindirme kursu düzenlemiştir. 398 saatlik bu kursa ilk aşamada 10 kişi katıldı.

TurkNet olarak bu projede 2017 ve 2018 yılında yer almakta olduğumuzu sizlerle de paylaşmak istedik. Sizlerin de desteğini bekliyoruz. Şermin Yılmaz önderliğinde, bu kursa katılan 10 kursiyer, engelsizkariyer.com kurucusu Sayın Mehmet Kızıldaş ile birlikte TurkNet'i ziyaret etti.



Engelsiz Kariyer Buluşması



Kobi Departmanımız kahvaltıda

Departmanlardan Haberler



Kurumsal Servisler Departmanımız ekip yemeğinde



Teknik Operasyon kahvaltıda



Kurumsal Departmanımız kahvaltıda

TAKIM RUHUNA DESTEK VEREN

Departmentlardan Haberler

Yeni yılı hep birlikte kutladık!

Tüm çalışanlarımızla yeni yıl partisindeydik.



Genel Müdürümüz Cem Çelebiler'in konuşması için de teşekkür ederiz



TAKIM RUHUNA DESTEK VEREN

Teknoloji Dünyasından Haberler



Tesla CEO'su Elon Musk, Tesla'nın yeni model arabası Tesla Roadster ve dünyanın dört gözle beklediği elektrikli kamyonu ilk kez tanıtarak görücüye çıkardı. Tesla CEO'su Elon

Musk, gecede sahne alarak yeni otomobili Tesla Roadster'in tanıtımına "Çok çabuk hızlanan, İnanılmaz bir araç yapmak istedik" sözleriyle başladı. Tesla, yeni elektrikli kamyonu Semi Truck'ı Twitter hesabından tanıtırken 'Bugatti Chiron'dan daha aerodinamik olduğunu açıkladı. Elon Musk, Tesla Semi'nin aerodinamik olarak 2 milyon dolarlık Bugatti Chiron'dan bile daha iyi tasarıma sahip olduğunu ifade etti. Musk, Tesla Semi'yi 'mermi' olarak tanımladı. Peki, elektrikli kamyon Semi Truck'ın özellikleri nedir ve fiyatı ne kadar olacak? Elektrikli kamyon Tesla Semi Truck'ın üretimine ne zaman başlanacak, hangi tarihte piyasaya sürülecek? İşte, yanıtı... Tesla Motors, ürettiği araçların bataryasını aracın tabanına yayıyor. Böylece ağırlık merkezi aracın altında oluyor ve devrilme riski minimuma iniyor. Model X'in çarpışma testinde bunun faydasını açık bir şekilde görmüştük. Tesla Semi'de de bataryalar TIR'ın altında konumlandırıldığı için araç devrilmeye karşı korumalı olarak geliyor.

Ayrıca Tesla Semi'de kör nokta uyarı sistemi ve filo yönetim ağı gibi teknolojiler de bulunuyor.

Tesla Semi Truck, yüklü değilken 0-100 kilometre hızlanmayı 5 saniye gibi kısa bir sürede gerçekleştirebiliyor.

Aracın yüklüken bu hıza 20 saniyede ulaşabileceği belirtiliyor.

Tesla Semi, %5 eğimli yolda saatte 105 km/s hızla yol alabiliyor. Ortalama bir dizel TIR'ın aynı eğimli yolda çıkabileceği maksimum hız ise 70 km/s. Tesla, tam dolmuş ile 800 kilometre menzile sahip olan aracın aktarım parçaları için 1 milyon kilometre garantisi veriyor (Dünya çevresinde 40 turdan fazla)

Musk ayrıca aracın 40 dakikalık bir şarj ile 640 kilometre gidebileceğini de söyledi. Tesla, yeni elektrikli kamyonu Semi Truck'ı Twitter hesabından tanıtırken 'Bugatti Chiron'dan daha aerodinamik olduğunu açıkladı.

TAKIM RUHUNA DESTEK VEREN

Teknoloji Dünyasından Haberler

'AutoPilot' özelliğiyle gelecek olan Semi Truck, bu sayede şeridini koruyacak ve sürücüye fren yardımı yapacak. Musk, Tesla Semi'nin aerodinamik olarak 2 milyon dolarlık Bugatti Chiron'dan bile daha iyi tasarıma sahip olduğunu ifade etti. Musk, Tesla Semi'yi 'mermi' olarak tanımladı ve sürtünme oranının 0.36 olduğunu açıkladı. Bugatti Chiron'da bu oran 0.38, diğer dizel TIR'larda ise 0.65 ila 0.70 aralığında. Tesla Semi hem sürücü, hem trafik hem de yaya güvenliğini destekleyen bir TIR. Araçlarda standart olarak otomatik pilot bulunuyor. Yani sürücü uyuyakalmış olsa veya sağlık problemi yaşasa dahi araç şerit takibi yapıyor ve trafiği tehlikeye atmıyor. Ayrıca araçta otomatik acil fren desteği de yer alıyor ki bu da şehir içinde yayalar için ekstra önem taşıyor. Tesla Semi, sürücüsüne tehlikeli durumlarda kaza tehlikesi olduğunu da bildiriyor. Tesla Semi'nin kokpiti tek kişi olarak tasarlanmış ve sürücü aracın ortasında konumlanıyor ve tüm yola hakim oluyor. Böylece olası kaza anında sıkışma riski de azaltılıyor.

FİYATI NEDİR VE ÜRETİME NE ZAMAN BAŞLANACAK?

2019 yılında piyasaya sürülecek elektrikli kamyonu almak isteyenlerin 5 bin dolar rezervasyon bedeli ödemesi isteniyor. Fiyatı henüz açıklanmayan Tesla Semi'nin üretimine 2019'da başlanacak.



Kaynakça: <http://www.haber7.com/guncel/haber/2474427-elon-musk-elektrikli-kamyon-tesla-semi-trucki-tanitti-ozellikleri-fiyati>

Bunları Biliyor musunuz?

YOGA'NIN FAYDALARI

Neden Yoga yapmalı?

- Yoga'nın en önemli amacı, zihni sadelik ve huzura ulaştırmak için yenilemektir. Bu huzur hissi Asana (duruşlar) ve Pranayama (nefes) uygulamalarından gelir.
- Kaslara ve kemiklere baskı yapan diğer egzersiz türlerinin tersine, Yoga vücudu yavaşça canlandırır.
- Yoga, vücudu yenileyerek zihni modern hayatın hızlı temposundan kaynaklanan olumsuz düşüncelerden uzaklaştırır.
- Yoga uygulaması, içinizi umut ve iyimserlikle doldurur.
- Yoga, kusursuz sağlık ve manevi mutluluk yolundaki tüm zorlukların üstesinden gelmenizi sağlar.
- Yoga, yeniden doğuştur.

Yoga'nın başlıca faydaları nelerdir?

- Yoga her türlü derdimizde, sıkıntımızda, hastalığımızda ve sağlığımızda bize yardımcı olan bir öğretidir, çalıştıkça bize mutluluk, sevinç, huzur veren, yaşadığımız bütün sıkıntıları diğer insanlara göre daha rahat atlatmamızı sağlayan, tamamen olumlu hayata hazırlayan en güzel çalışmadır. Esenlik ve ideal sağlık kazandırır, bedeni ve zihni güçlendirir...

Yoganın tedavi edici özelliği var mı?

- Yoganın bilinen çok fazla yararı vardır. Araştırmalara göre bazı rahatsızlıklarda yoga rahatlatıcı ve iyileşme sürecinde destekleyicidir. Bunun yanı sıra gözlemlenen yararlarının bazılarının aşağıdaki gibi olduğu söylenmektedir:
- Enerjinin, gücün, dayanma sınırının ve tahammülün artması.
- Vücuttaki kıvraklığın ve esnekliğin artması.
- Hafızayı, zihinsel güçleri, kendine güveni, kararlılığı yükselten esneklik, uyanıklık ve uyum sağlama yeteneğinin artması.
- Nefes almanın, metabolizmanın, dolaşımın, sindirimin ve iç salgı bezlerinin faaliyetlerinin artması.
- Ağrıları, sızıları ve çeşitli hastalıkları da içeren fiziksel bazı engelleri kaldırmaya yardımcı olacak kasların, iç organların, bağların ve tendonların uyarılması.

Bunları Biliyor musunuz?

Yoga'dan hayatımız için olumlu anlamda ne bekleyebiliriz?

- Yoga kelimesi Sankritçede "birleşmek" ya da "bir araya getirmek" anlamına gelir. Çok derin bir konu olmakla birlikte bu konuyu Klasik Yoga'nın özünü oluşturan 5 temel ilke ile anlatmak isteriz;
- Doğru egzersizler; kişinin beden, zihin ve ruhsal hayatına fayda sağlar.
- Doğru nefes; derin, yavaş ve ritmik olmalıdır. Bu yaşamsal gücü ve zihinsel berraklığı artırır.
- Doğru gevşeme ile; derin olarak tüm kasları gevşeterek gerçek manada sinir sistemi yenilenebilir ve derin bir iç huzura ulaşılabilir.
- Doğru beslenme; yüksek standartta bir sağlığa kavuşmanıza, zekanızın keskinleşmesine ve zihnin sükunete ulaşmasına yardımcı olur.
- Doğru Düşünce ve Meditasyon; zihin düzenli odaklanma ve meditasyon uygulamaları ile mükemmel bir şekilde kontrol edilebilir.

Yoga'da ne başarıyor?

- Yoga'da başarılan en öncelikli şey, ayağınızı başınızın arkasına götürebilmeniz veya başınızın üzerinde durabilmeniz değil, belki de ilk defa kendinizle baş başa kalabiliyor olmanızdır. Yoga zamanları kendinize verdiğiniz en güzel ve en etkili hediyedir. Yoga bizi bize öğretir, çok uzun zamandır unuttuğumuz kendimizi tekrar hatırlamaya başlarız. Hem fiziksel hem zihinsel sınırlarımızı keşfederiz. Yoga'nın saymakla bitmeyecek faydalarından yararlanmak için Yoga'yı deneyimlemenizi öneriyoruz. Doğru eğitmeni bulmalısınız. Unutmayın, Yoga bir eğitmen rehberliğinde yapılmalıdır. Yoga'nın bedeninize, ruhunuza ve zihninize nasıl iyi geldiğini göreceksiniz. Ne başarmak istediğinizi keşfedip, o yolda ilerlemenize fayda sağlayacaktır.

Yoga insanı sakinleştirir mi?

- Yoga'nın en önemli amacı rahatlatmak, bedeni ve akli güçlendirmektir. Yoga uygulamalarında kullanılan diyafram nefesi ile dşşünel, duygusal ve fiziksel stresin azaldığı bilinir. Yoga duruşlarında yavaş ve çaba gerektirmeyen nefes, vücut hücrelerine huzur getirir, yüz kaslarını rahatlatır ve göz, kulak, burun, dil ve deri gibi algılama organlarındaki gerilimi uzaklaştırır. Böylece tüm düşünceler durgunlaşır. Zihniniz stresten kurtulur, esenlik, huzur ve sükûnetle dolar.

Yoga yapmaya başlar başlamaz etkilerini göreceğim mi?

- Yoga yapmaya başladığınızda etkileri hemen hissedebilirsiniz. Bu yolda gelişmek ise zamanla olur, bu süre kişiden kişiye değişkenlik göstermektedir. Kişinin bu keyifli yolda kendi bedenini, duygusallığını ve esenliğini dinleyerek ilerlemesi en doğrusu olacaktır.

Bunları Biliyor musunuz?

Yoga'nın okul ve iş yaşantısına bir yararı var mıdır?

- Yoga'nın kişinin tüm hayatına olumlu etkisi bulunmaktadır; Özel, okul ve iş yaşantısına. Yoga yapan kişi esenlik, duygusallık ve ideal sağlık açısından kendini iyi hissettiğinden dolayı genel yaşantısına olumlu etkileri vardır.

Gerçekten Yoga yaparak stresle baş edilir mi?

- Yoga'nın en önemli amacı, zihni sadelik ve huzura ulaştırmak için yenilemektir. Yani Yoga zaten bir stresle başa çıkabilme hatta hayatımızdan stresi kaygıları uzaklaştırma yöntemidir. Yoga uygulamaları diyaframda esnekliği artırarak, gerildiğinde düşünel, duygusal ve fiziksel stresin üstesinden gelmesi için bu problemle ilgilenir. Yoga'yı uygulayarak daha sakin ve dingin bir bireye dönüşebiliriz. Yoga çalışmalarını hayatımıza katmak hem zihinsel hem bedensel sağlığımızı geri kazanmamızı sağlar.

Yoga'nın iç organlarımıza etkisi nedir?

- Yoga uygulamalarının bedensel farkındalığı ve sağlığı artırdığı bilinmektedir. Asanaların tamamı zihinsel, duygusal ve bedensel sağlığımızı artırmak için yapılmaktadır. Hiç kuşkusuz bütün bedenimize, sağlığımıza bilinen çok fazla faydası olduğu yapılan araştırmalarda söylenmektedir.

Yoga vücudumuzda hangi bölgelere daha etkili olur?

- Yoga vücudumuzun her bölgesine eşit derecede etkili olur. En güzel yanlarından biri de budur, vücudu eşit derecede çalıştırır ve dengeler.

Yoga zayıflatır mı?

- Yoga direkt olarak zayıflatır diyemeyiz ancak Yoga öğretisi ile doğru beslenme de hayatımızın bir parçası olur. Yogik beslenme; saf, doğal ve kolayca sindirilebilen gıdalardan oluşur, sağlığı korur. Bedenimizle daha bilinçli bir ilişki içinde olduğumuzdan metabolizma daha düzenli çalışır ve kilo verilmesine yardımcı olur.

Yoga kas yapar mı?

- Yoga'nın, kas oluşumunda etkisi vardır ancak spordaki gibi kasları şişirmez, uzatır. Böylece bedenin ince ve zarif görünmesini sağlar.

Yoga yapmanın tehlikesi var mıdır?

- Yoga yapan kişi vücudunun sınırlarını da öğrenecektir. Kişiler kendi limitlerini ve kapasitesini aşmamalıdır. Tecrübeli eğitmenlerle kontrollü, dikkatli, bilinçli ve doğru yapıldığında herhangi bir tehlikesi bulunmamaktadır.

Bunları Biliyor musunuz?

Yoga boyumun uzamasına yardım eder mi?

- Gelişme çağındaki insanların boyunun uzamasında faydası olur. İleri yaşlar için, yapılan Yoga asanaları ile, omurga; esneyip güçlendiğinden, daha sağlıklı hale gelir ve düzgün bir duruş kazanır. Daha dik ve düzgün duruş kazanıldığından boy uzun gözükür.



Kaynakça: <http://klasikyoga.com/yoga/yoga-sik-sorulan-sorular/yoganin-faydalari-nelerdir/>



Soru ve önerilerinizi lütfen bizimle paylaşın - ik@turknet.net.tr