

E-TİCARETE E-KILAVUZ

Eğitimi

E-ticaret Kampanyaları

BARIŞ TUNÇ ASLAN



*Trendyol
Satıcı Eğitim Uzmanı*

CENK ÇİĞDEMLİ



Ticimax Kurucu & CEO

VOLKAN ERTAŞ



*Vodafone Kurumsal
Katma Değerli Servisler
Ürün Müdürü*

MURAT KARAKAŞ



*ePTTAVM Süpermarket
Kategori Yöneticisi*

DOÇ. DR. MUSTAFA KARACA



*Anadolu Üniversitesi
Öğretim Üyesi*

9 Aralık Çarşamba
14.00 – 16.00

KAMPANYA HAZIRLIK İPUÇLARI



Eğitmen:
Tunç Aslan

KAMPANYA HAZIRLIK İPUÇLARI



- ✓ Satış Öncesi
- ✓ Satış Anı
- ✓ Satış Sonrası

SATIŞ ÖNCESİ



Fiyat ve Stok Kontrolü Yapın



- Ürünlerin fiyat ve stoklarını hem **kendi sisteminizde** hem de aktif olduğunuz **E-Ticaret platformlarında** kontrol etmelisiniz.
- Birden fazla platformda satış yapıyorsanız stoksuz kalmamak için satış yaptığın tüm platformlarda **potansiyeli yüksek ürünler** için daha **güçlü stok** ayırmalısınız.

Fiyat ve Stok Kontrolü Yapın



- Deponuzdaki **güncel stokları** belirlemeli, **depoda fiziki olarak bulunmayan** ürünü stoğa eklememelisiniz.
- Aktif olduğunuz e-ticaret platformlarında **çok satış yapan ürünlerinizi** gün içerisinde takip etmeli, **emniyet stoğunu** daha yüksek ayarlamalısınız.

Yayında Olmayan Ürünleri Kontrol Edin



- Performans nedeni ile **yayına kapanan** ürünlerinizi kontrol edip yüksek satış potansiyeli olan ürünler için aksiyon almalısınız.

Sipariş Çıkış Noktalarını Kontrol Edin



- **Birden fazla** depodan veya mağazadan çıkış yapılacak durumlarda sipariş gönderimi yapılacak tüm çıkıőlar için **gerekli kontrolleri** yapın.

Gerekli Malzemeleri Temin Edin



- Operasyonunuzun aksamaması için **gerekli malzemeleri** kampanya öncesinde temin etmelisiniz.

(Fatura, koli, poőet, koli bandı, paketleme malzemeleri gibi)

Kampanya Dönemi İçin Kargo Őubenizi Bilgilendirin



- **Kargo Őubenizi** oluŐacak yoğun sipariş için **bilgilendirmeli**, mobil Őubeniz varsa gerekli durumlarda **ekstra personel** talebi iletmelisiniz.
- Kampanya öncesi **biriken sipariŐiniz** varsa kampanya başlamadan bu siparişleri **kargoya teslim** etmelisiniz.

Kampanya Dönemi İçin Operasyonlarınızı Hazırlayın



- **Sistem** ve **depo** operasyonunda herhangi bir aksaklık, teknik sorun ya da arıza olup olmadığını **kontrol etmeli**, var ise kampanya başlamadan önce sorunları gidermelisiniz.
- Çalışma saatlerine göre **depo personelinizi** ayarlamalısınız.

SATIŞ ANI



Kampanya BaŐladığı Andan İtibaren SatıŐları Takip Edin

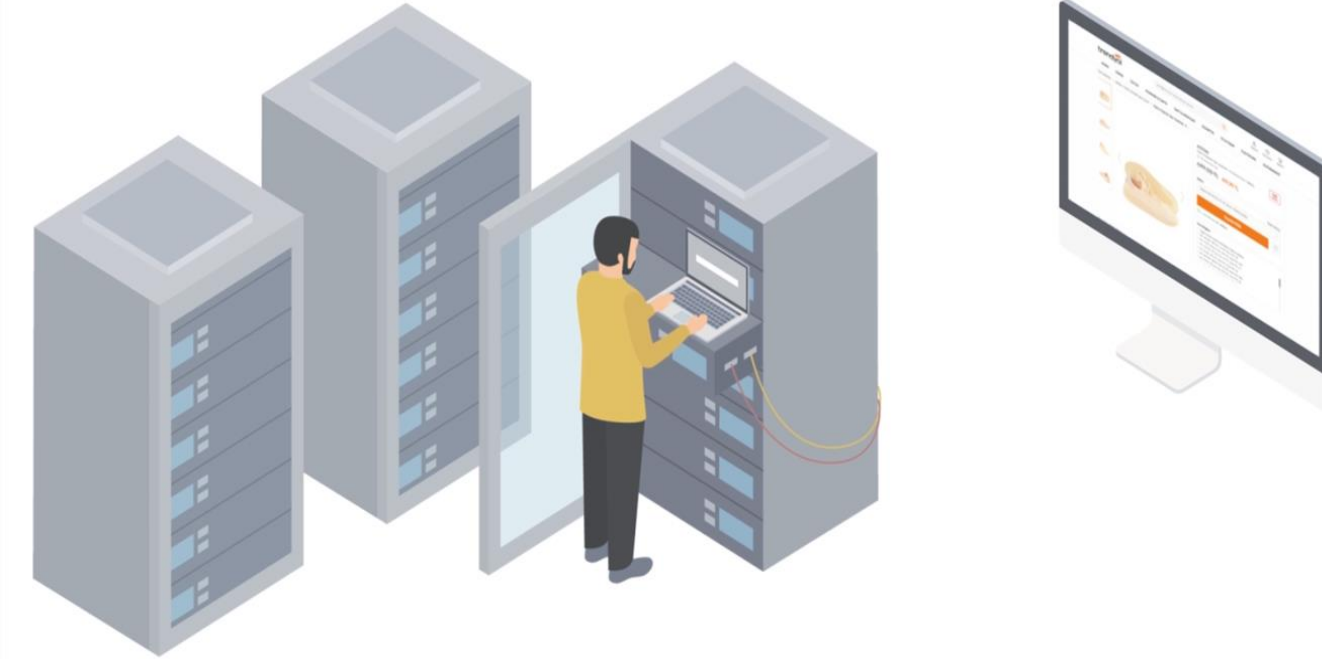


- **Anlık** gelen siparişleri kontrol etmelisiniz.
- **Çok satan** ürünlerinizi izlemeli ve satış tahminlerinizi sürekli güncelleyerek ilgili platforma **stok kaydirmalı** ve **emniyet stoklarını** yönetmelisiniz.

Müşterinin Gözünden İnceleyin

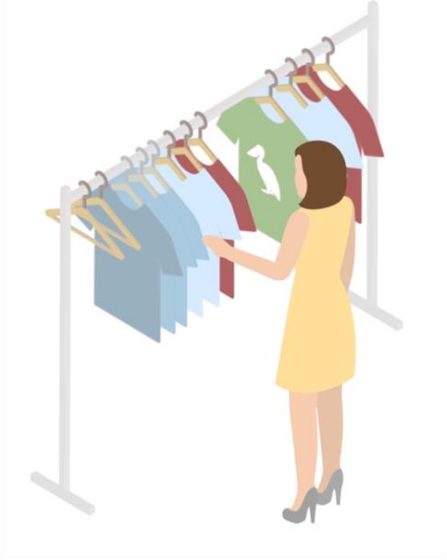


- Kampanya dönemi boyunca satış yaptığınız tüm platformlarda bir **müşteri gibi** gezerek ürünlerinizi incelemelisiniz.
- **Fiyat, görsel, başlık, açıklama** gibi ürün içeriklerinin **sağlıklı** yayınlandığına emin olmalısınız.



Hatalı veriler tespit ettiğinizde ürünü kısa süreli **satışa kapatarak** verileri güncellemelisiniz.

Stoklarınızı Güncelleyin



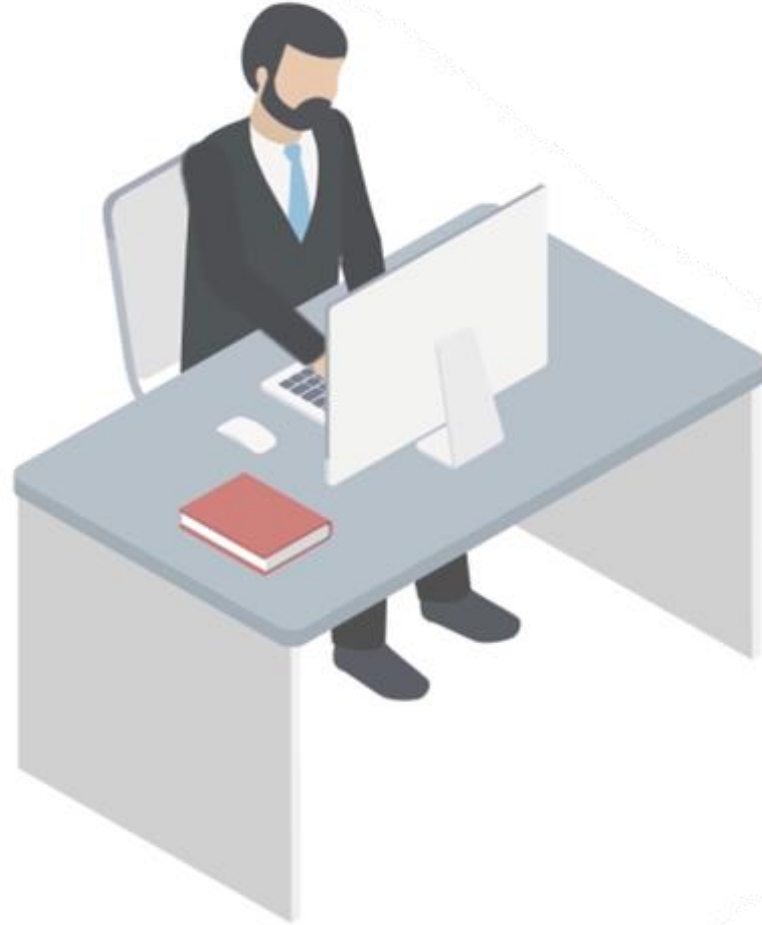
- Stoğu azalan ürünlerinizi takip edip satışa kapanmaması için **üretim/stok güncelleme** işlemlerini yapmalısınız.

Esnek Fiyat Politikası



- SatıŐları takip ederek satmayan ürünlerde **fiyat indirim** aksiyonları almalı ve satışa döndürmelisiniz.

SATIŞ SONRASI



SATIŞ SONRASI

Entegrasyon



SipariŐlerinizi **entegrasyon** üzerinden takip ediyorsanız **satış yaptığınız platformdaki** sipariş adetleri ile **entegrasyondaki** sipariş adetlerinin eŐit olduğundan emin olmalısınız.

i. Gün içinde birkaç saatte bir bu kontrolü yapmanızı öneririz.

Paketleme ve Gnderimlerinizi Eksiksiz Yapın



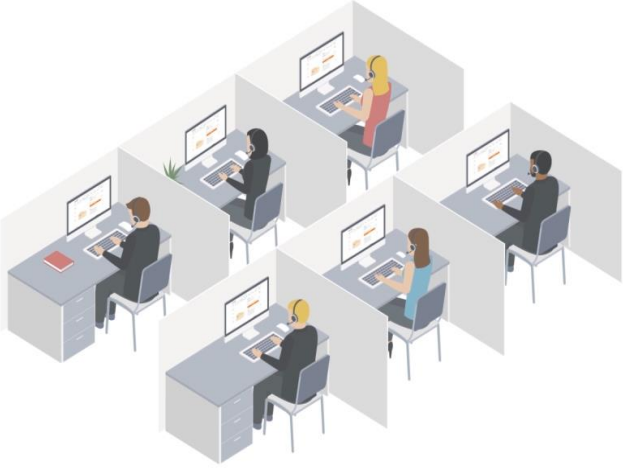
- Siparişleri **zamanında, eksiksiz ve sağlıklı** bir Şekilde paketleyerek **fatura ya da sevk irsaliyesi** ile göndermelisiniz.
- Stok sorunu kaynaklı gecikmeler için **hızlı stok temin etmeli**, stok temini çok uzun sürecekse ya da temin edemiyorsanız sipariŐi bekletmeden stoku olmayan ürünü iptal etmelisiniz.

Kargo Teslim Sürenizi Kaçırmayın



- Paketlenen siparişleri, **siparişlerin oluşturulma sırasına göre** ve kargoya teslim sürenize uygun şekilde kargoya **teslim edin** ve taşıma durumuna geçtiğinden emin olun.
- **Covid-19** kaynaklı gecikmeler olabilir: Bazı noktalarda alım ve teslimde geçici sorunlar yaşanabilir.

Kargo Raporlarınızı Kontrol Edin



- Kargo Őubenizden **günlük rapor** olarak kargoya verdiğiniz paketlerin **kargo takip kodlarını** talep etmelisiniz.
- Gün sonunda ve ertesi gün baŐında **kargoya teslim edilen sipariş adedi** ile **platformlardaki verileri** karŐılaŐtırmalısınız. Fark varsa kargo Őubenize bildirip değerlendirmelisiniz.

Tazmin Süreci



- Tazmin takip dosyası tutulmalı ve kargo firması ile **aylık mutabakat** yapılmalıdır.
- Ambalaj sorumluluğu gönderici firmada olduğu için **doğru paketleme**ye önem verilmelidir.
- Kırılabilir, cam, sıvı, takı, ziynet, ikinci el vb. ürünler tazmin kapsamı **dışında**dır.

İade Süreci ve Sonrası



- Kargo firmalarından gelen **tüm iadeleri** teslim almalısınız. Teslim almadığınız durumda **müşteri memnuniyetsizliği** ve **ek masraflar** oluşmaktadır.
- İadeler teslim alınırken **hasar tespiti** ya da **paket eksigi** varsa mutlaka **tutanakla** almalısınız.

TEŞEKKÜRLER



Ticimax Güven Damgası Hakkında Bilgilendirme

<https://www.ticimax.com/>

TOBB Eğitim Kodu
% 25 indirim

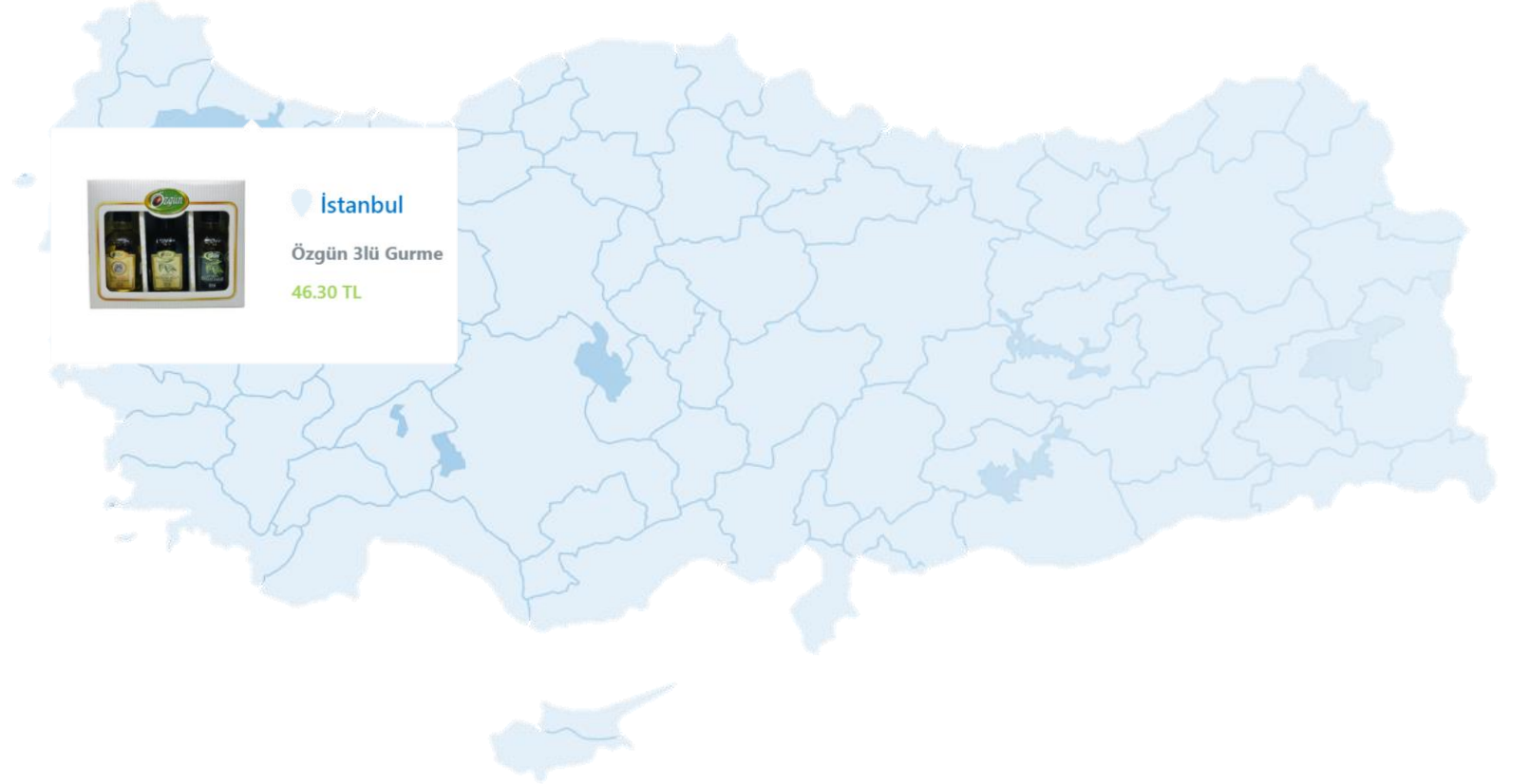
İş ortaklarına hazırlatmak isterlerse
TOBB Eğitim Kodu
% 50 indirim

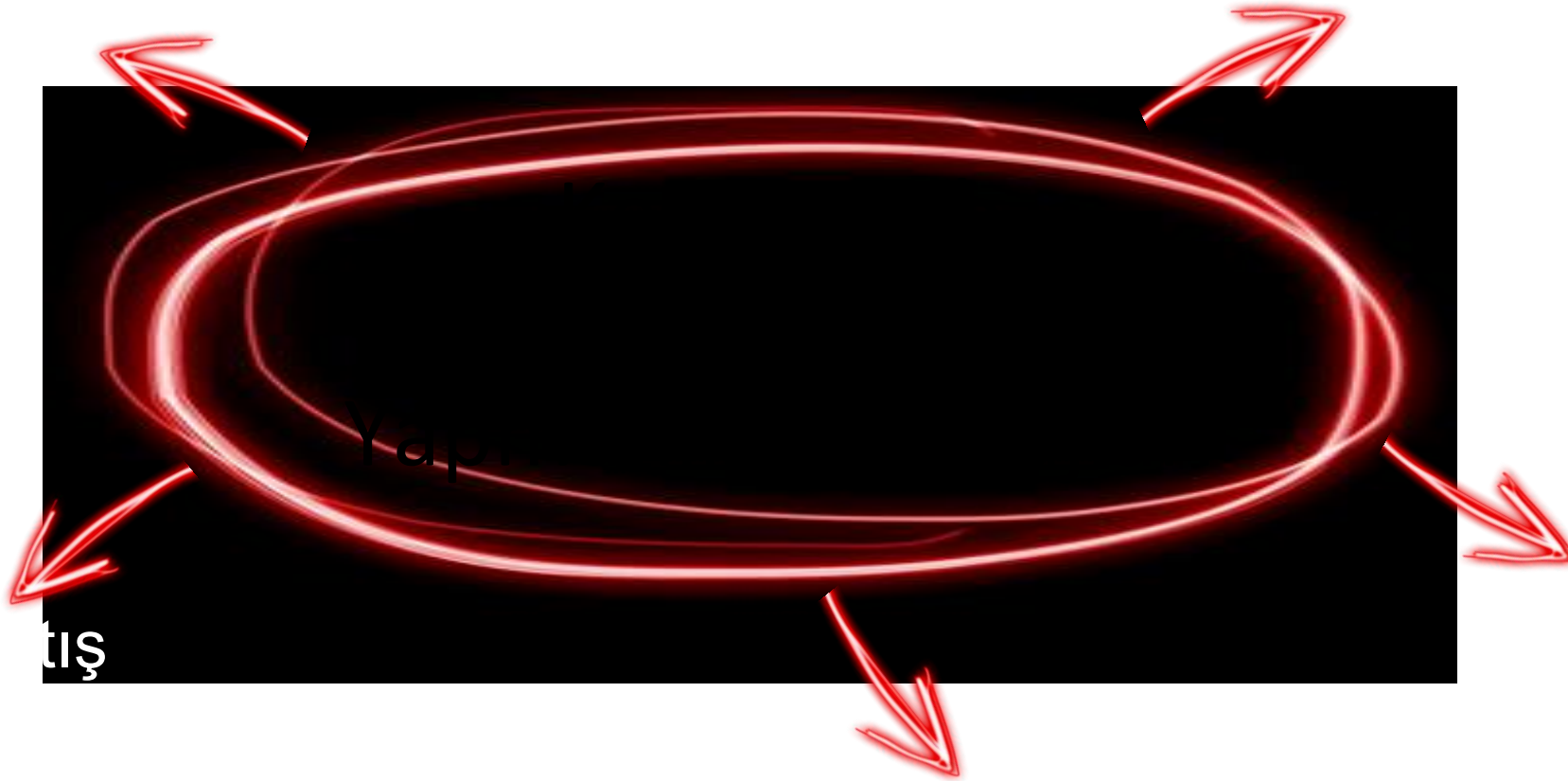
Vodafone E-Ticaret Hizmeti



E-Ticaret pazar büyüklüğü 2019 yılında %39 büyüyerek 83,1 milyar TL'ye ulaştı.

ideasoft®







E-Ticaret Paketi

Taahhütsüz Toplu SMS birim fiyatı 0.105TL yerine 0.05TL

E-Ticaret Paketi

E-Ticaret Baz Paketi

Modüller:

- ✓ Altyapı, Güvenlik, Destek
- ✓ Pazarlama
- ✓ Alışveriş

Ek paketler**

- | | | | |
|---|------------------------|-------------|------------------------------------|
| 1 | Pazaryeri Entegrasyonu | ✓
✓ | N11
Hepsiburada
Gittigidiyor |
| 2 | Kargo Entegrasyonu* | ✓
✓
✓ | Yurtiçi
Aras
MNG
UPS |

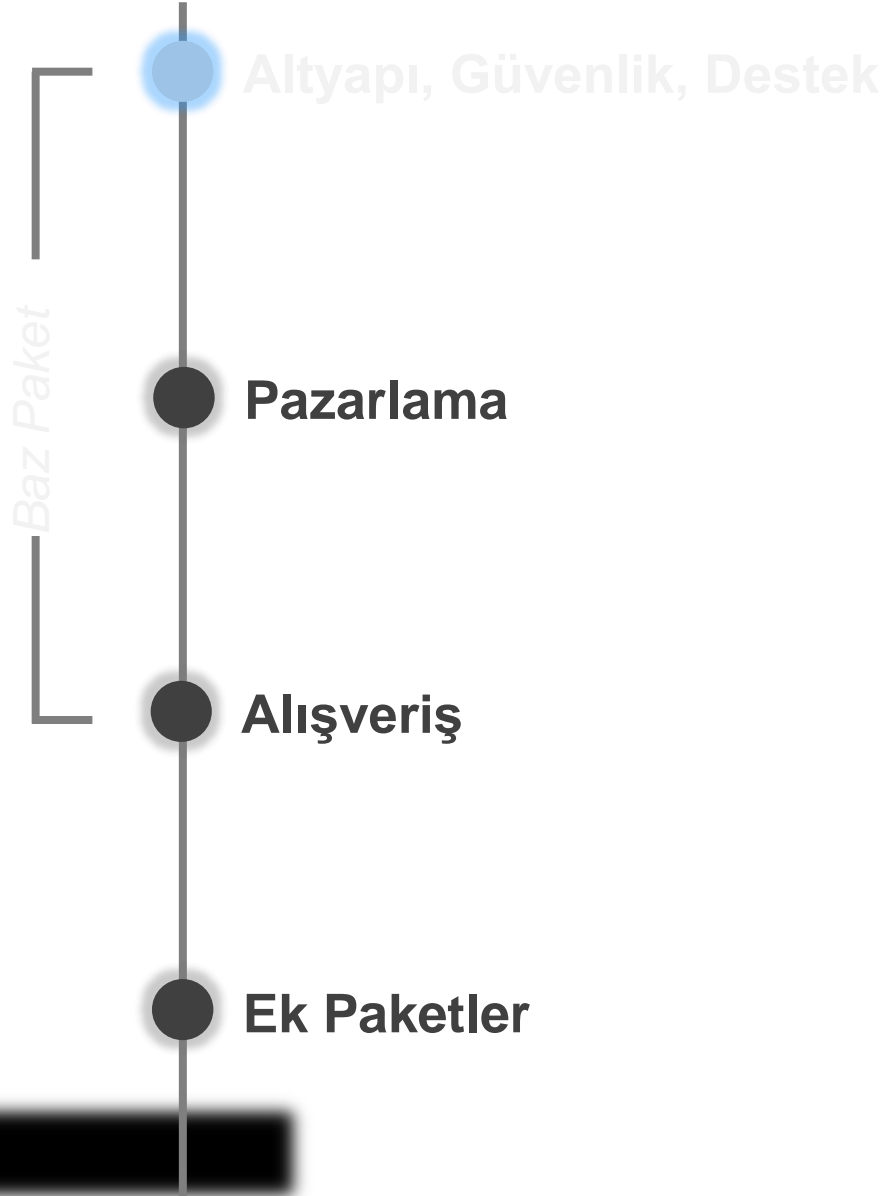
Taahhütsüz Toplu SMS

E-Ticaret paketi alımlarında Toplu SMS alınması zorunludur. Taahhütsüz Toplu SMS kampanyalı birim fiyatı 0.105TL yerine 0.05TL'dir.

*Ek paketler sadece baz
Taahhütsüz toplu SMS'in
E-Ticaret Hizmetinin fiyatı

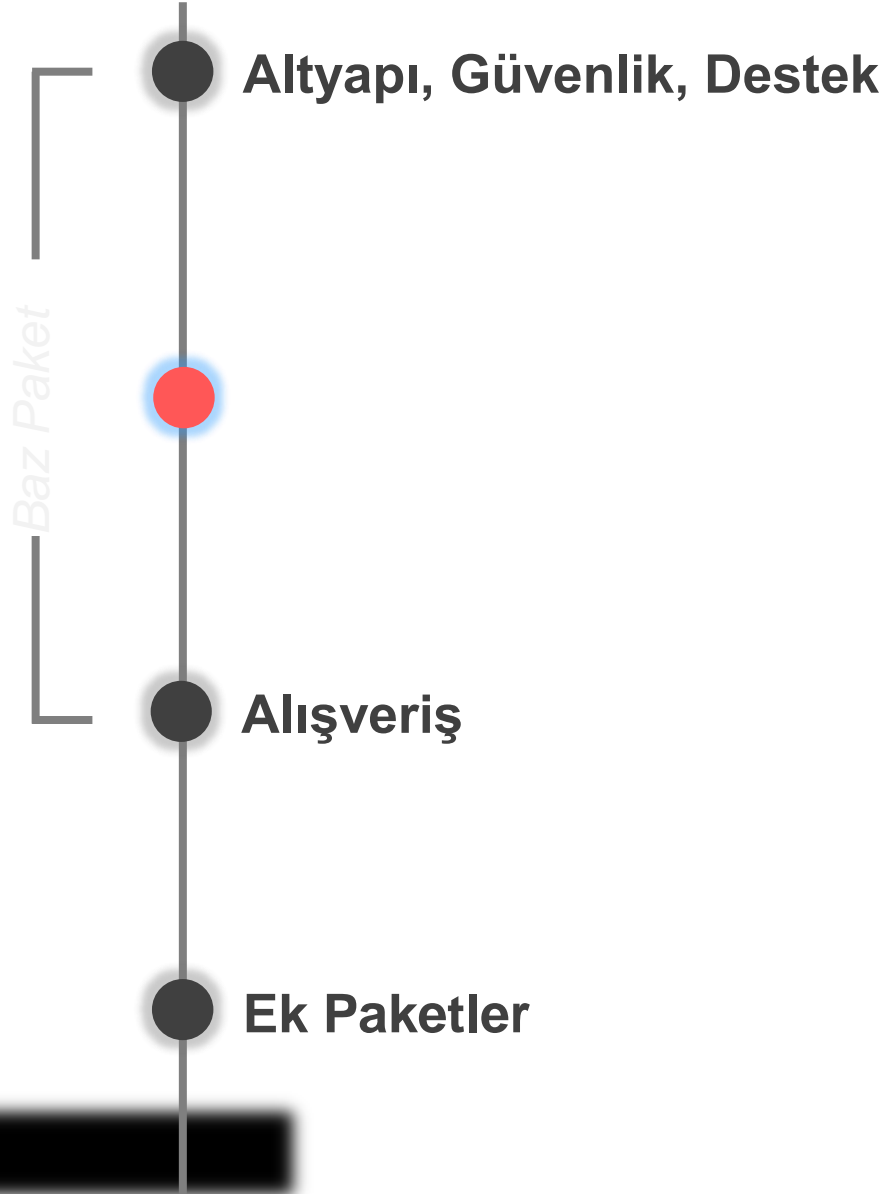


Ürün İçeriği

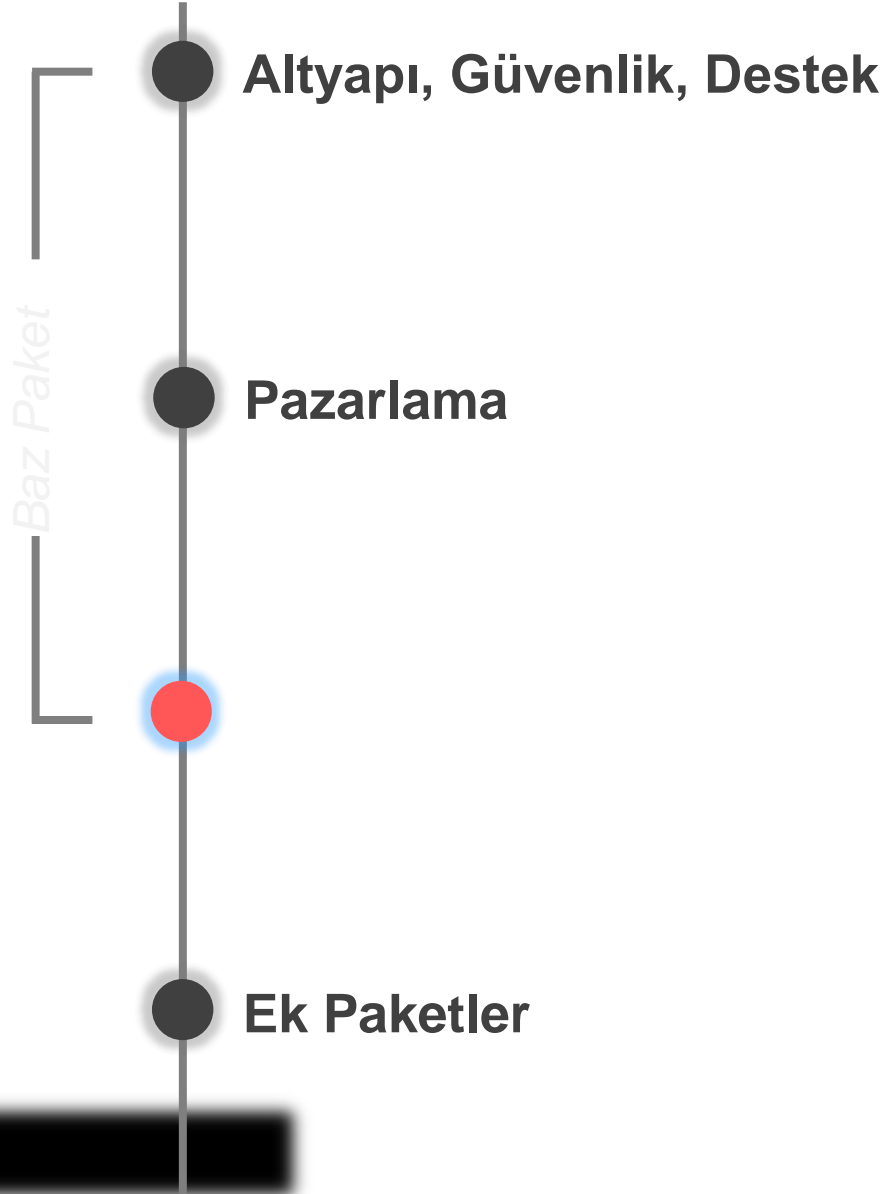


-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

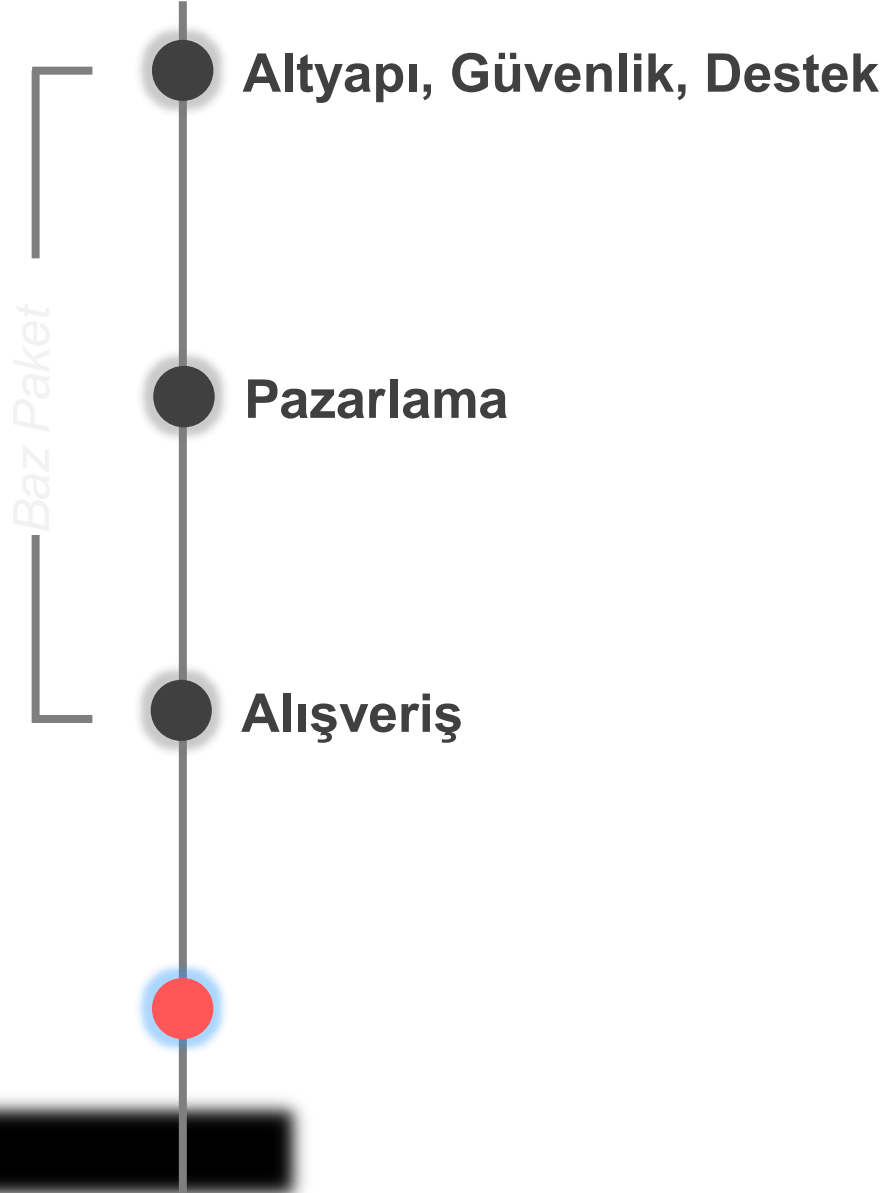
Ürün İçeriği



Ürün İçeriği



Ürün İçeriği



-
-
-

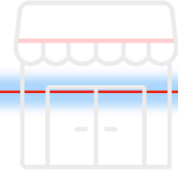
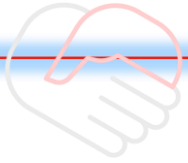
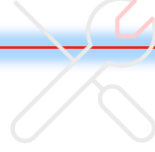
E-ticaret sitesinde yapılan ürün ve fiyat bilgilerin basit bir şekilde pazaryerlerine yansıtılmasını sağlar.
(Komisyon ödemelerini içermez.)



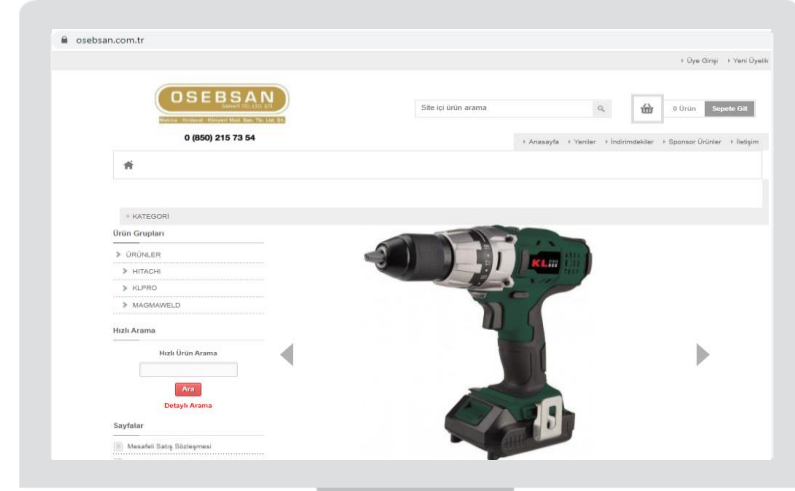
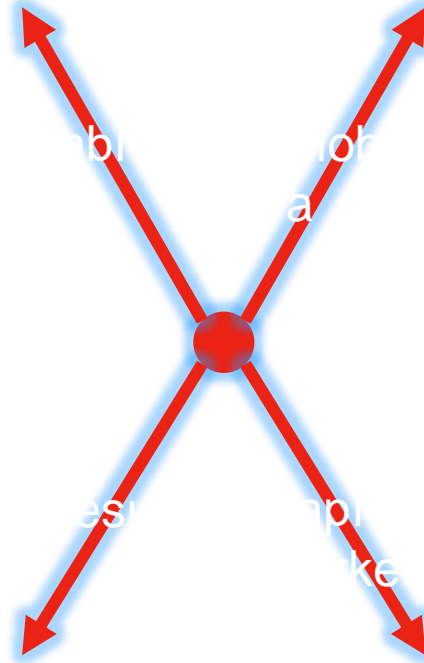
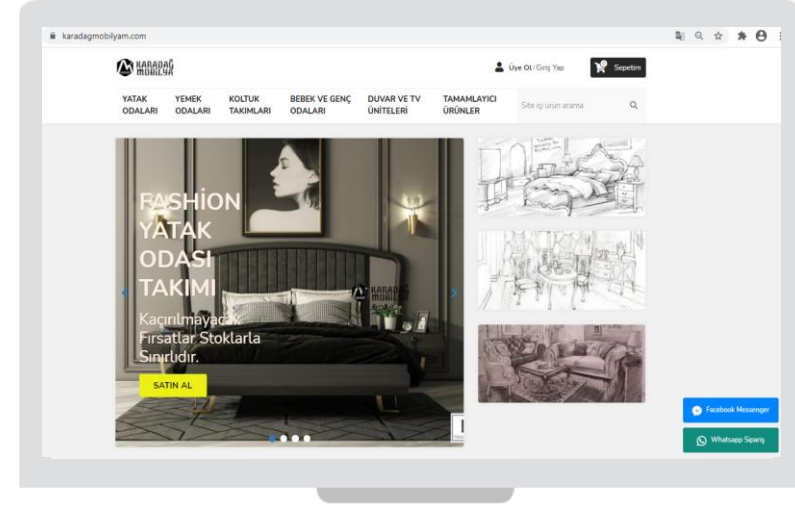
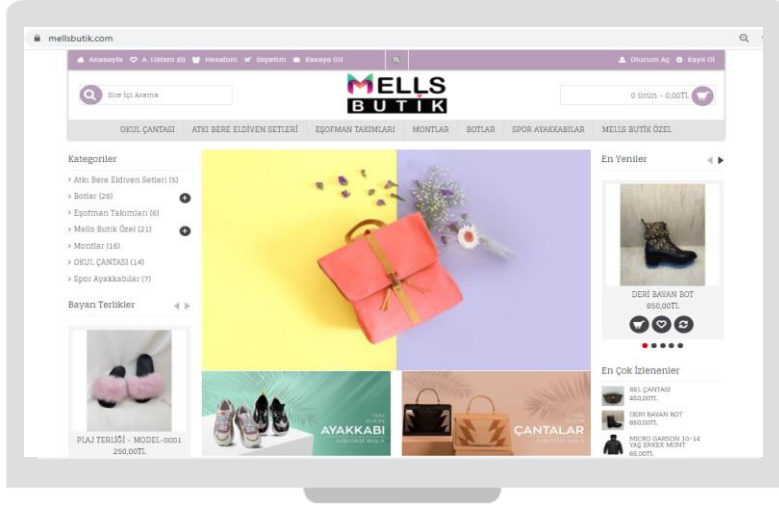
-
-
-
-

E-ticaret sitesinden yapılan satışlar için barkod ve takip numarası yansıtılmasını sağlar.
(Kargo ödemelerini içermez.)

Vodafone E-Ticaret Hizmetinin Faydaları



Müsteri Örnekleri



Yönetim Paneli

ideasoftware 6

Hoş Geldiniz
yonetici

Destek Sistemi

Yardım

Site Önizlemesi

Güvenli Çıkış

Anasayfa

Ürünler

Siparişler

İçerik Yönetimi

Kullanıcılar

Üye/Bayi Yönetimi

Mail Yönetimi

Kampanya Yönetimi

Alışveriş Reklamları

Ayarlar

İstatistikler

Entegrasyonlar

Anasayfa

R

Günlük İstatistikler

Oturum İstatistikleri

Sipariş İstatistikleri

Üye İstatistikleri

Ödeme İstatistikleri

?

?



0

YENİ ÜYE



0

ONAY BEKLEYEN SİPARİŞ



0

TOPLAM SİPARİŞ



0.00 ₺

TOPLAM SATIŞ TUTARI

Bant & Lisans Versiyon Bilgileri

5.04 MB / 4000 GB

Kalan Trafik % 100

Güncel Sürüm :

Domain :

Sürüm Tarihi :

Lisans Kodu :

Lisans Başlangıç Tarihi

Lisans Bitiş Tarihi :

Döviz Kurları

Döviz Kuru	Alış	Satış
EURO	7.4871 TL	7.5008 TL
POUND	8.5620 TL	8.6068 TL
USD	6.8505 TL	6.8828 TL

Son Güncelleme ?
15-04-2020 17:10:37

Güncelle

?

Genel Yönetim

Ürün / Kategori Yönetimi

Kullanıcı / Üye / Bayi Yönetimi

Ayarlar



Anketler



Siparişler



Kargo Yönetimi



Sayfalar



İstatistikler



Mail Hesapları

Bugün 22-07-2020



0 TL

TOPLAM SATIŞ TUTARI



0

TOPLAM SİPARİŞ



0

ONAY BEKLEYEN SİPARİŞ



0

YENİ ÜYE

Vodafone Business'tan
**Facebook ve
Instagram
Reklam Hizmeti**

Bilgi Almak
İstiyorum

Son Siparişler

İpuc



u

Hedef kitlenize
dijitalden ulaşmanız için

Facebook ve Instagram Reklam
Hizmeti Vodafone Business'ta

Reklam
Danışmanlığı
hizmeti ile



A woman with long black hair, wearing a red long-sleeved shirt, stands on the left side of the image. She is smiling and looking towards the right. Her right hand is raised, holding the left side of a glowing red rectangular frame. The frame is composed of multiple overlapping lines, giving it a neon-like appearance. Inside the frame, the word "Eğitimler" is written in a bold, white, sans-serif font. The background is a solid dark grey or black.

Eğitimler

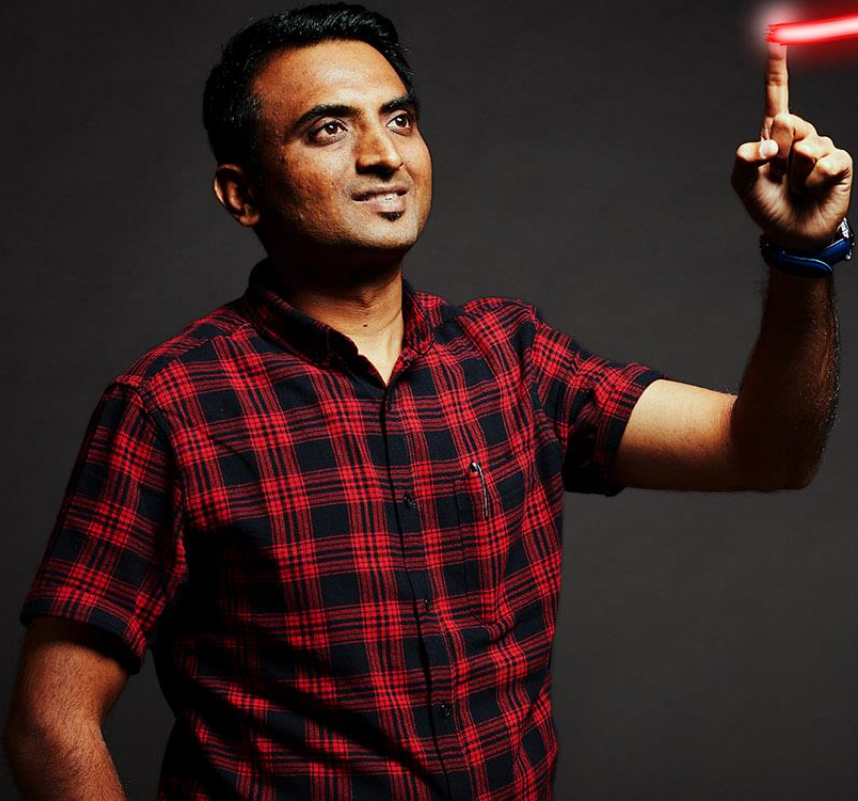
Arama Motoru
Eğitimleri

Google
Eğitimleri



<https://www.vodafone.com.tr/lead/e-ticaret-hizmeti.php>

Teşekkürler!



COĞRAFI İŞARETLİ ÜRÜNLERİN SATIŞI

Murat Karakaş
Süpermarket Kategori Yöneticisi



TOBB



Aralık 2020

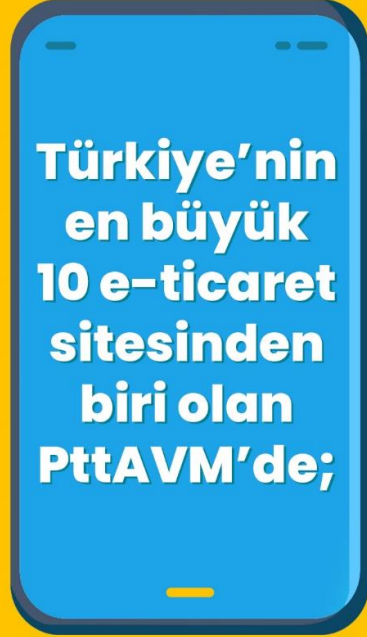
PttAVM 2020



Türkiye'nin en güvenilir e-ticaret platformlarından olan PttAVM.com, 2 Asırlık PTT güvencesini de yanına alarak bugüne kadar hiçbir e-ticaret sitesinin ulaşamadığı noktalara hizmet sunmaktadır.

PttAVM.com farklı ihtiyaç ve tarza hitap eden milyonlarca ürün ve indirimli fiyatlarıyla, müşterilerine kaliteli bir alışveriş deneyimi yaşatmaktadır. Yenilikçi vizyonu ile her geçen gün büyüyen PttAVM.com, sektörün öncü kuruluşu olma yolunda hızla ilerlemektedir.

PttAVM'nin Yapısı



10 milyondan fazla
kayıtlı üye,



25 milyonu
aşkın ürün,



20 binden fazla
mağaza yer alıyor.



*PttAVM, TOBB ve Ticaret Bakanlığı tarafından güvenilir e-ticaret sitelerine verilen 'Güven Damgası'nı alan ilk platformdur.

*PttAVM çalışma modeli olarak, dünyanın en çok tercih edilen, güçlü e-ticaret modellerinden "Marketplace" (Çevrimiçi Pazaryeri) modelini kullanmaktadır. Ayrıca B2B, B2G gibi modelleri de içerisinde bulundurmaktadır.

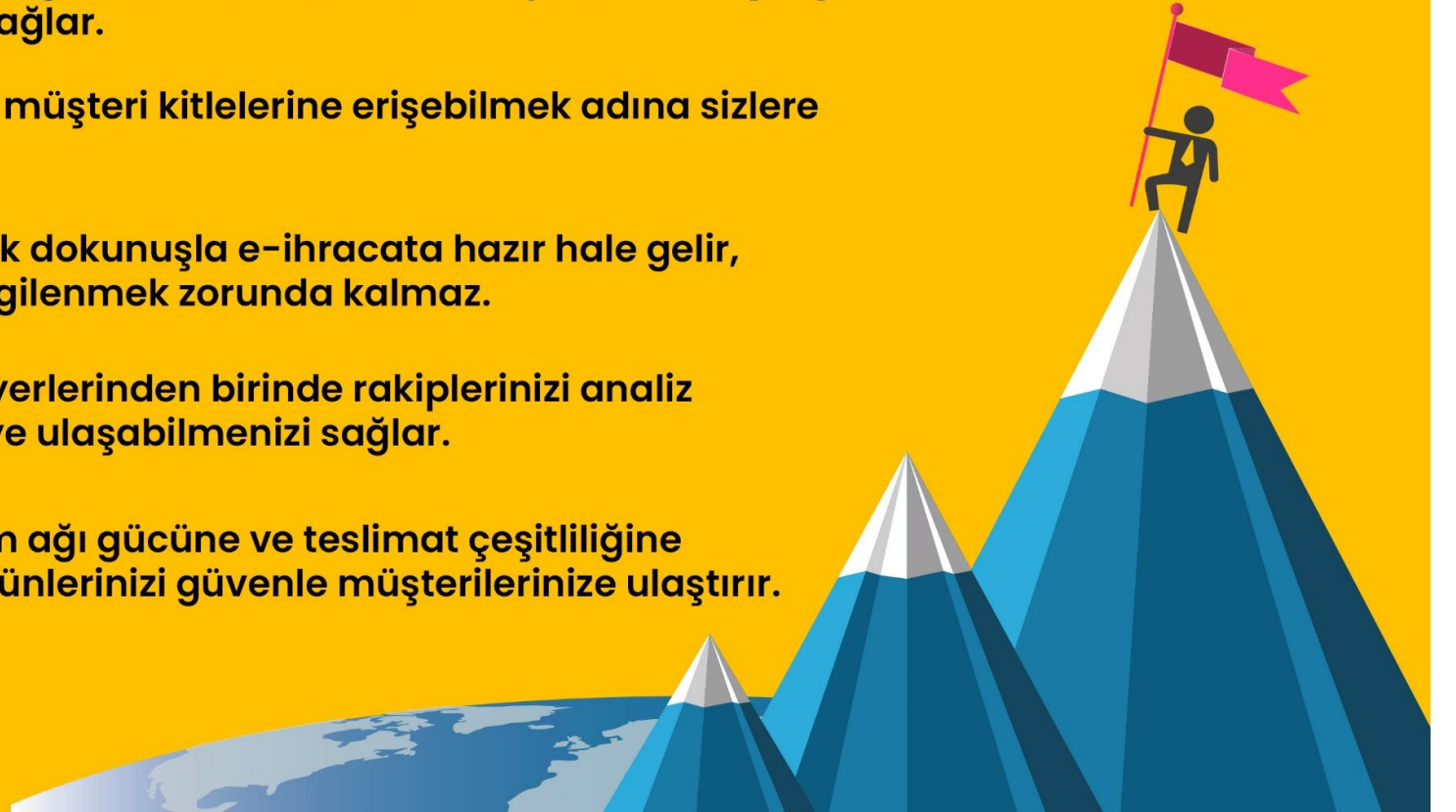
PttAVM Neden Tercih Ediliyor?

- Hiçbir ek ücret ödemedi mağaza açabilme ve satışa başlayabilme avantajı,
- **KOBİ'leri** destekleyen komisyon oranları ve kargo gönderim ücretleri,
- İhtiyaç duyan tedarikçilerine Türkiye'nin birçok noktasında Fulfilment (depolama, paketlenme ve kargo gönderim) hizmetleri sunması,
- PTT güvencesiyle Türkiye'nin en geniş kapsamlı dağıtım ağına sahip olması, **mağazaların tercih nedenleridir.**



PttAVM'nin Tedarikçilerine Sağladığı Avantajlar

- Bir e-ticaret sitesi açılışının masraflarına katlanmadan çevrimiçi satış imkânı sağlar. Markanızı tanıtabileceğiniz, ürün ve hizmetlerinizi sergileyip satabileceğiniz, size ait mikro bir e-ticaret sitesi sahibi olmanıza olanak tanır.
- Markanızın – mağazanızın tanıtımı için gerekli reklam, tanıtım ve pazarlama çalışmalarını ek bir ücret olmadan yapabilmenizi sağlar.
- Marka imajınızı desteklemek ve farklı müşteri kitlelerine erişebilmek adına sizlere yeni bir kanal oluşturur.
- Platform içerisine yüklenen ürünler tek dokunuşla e-ihracata hazır hale gelir, tedarikçiler herhangi bir prosedürle ilgilenmek zorunda kalmaz.
- Türkiye'nin en büyük çevrimiçi pazaryerlerinden birinde rakiplerinizi analiz edebilmenizi ve milyonlarca müşteriye ulaşabilmenizi sağlar.
- Türkiye'nin 81 ilinde en yüksek dağıtım ağı gücüne ve teslimat çeşitliliğine sahip olan PTT Kargo güvencesiyle ürünlerinizi güvenle müşterilerinize ulaştırır.



PttAVM ve İhracat

*Dünya Posta Birliği Ülkeleri arasından **30'dan fazla** ülkenin Posta Teşkilatı ile yapılan iş birlikleri kapsamında e-ticaret protokolleri imzalanarak çalışmalara başlanmıştır. Katar Postası ile yapılan iş birliği kapsamında aktif olarak **turkishsouq.com** üzerinden Türk ürünlerinin satışı Katar'a doğrudan yapılmaktadır.

Ready2sale.com aracılığı ile PttAVM.com ürünleri, Bosna Hersek Postası ile yapılan iş birliği kapsamında, Bosna Posta idaresine ait web sitesi üzerinden Bosnalı vatandaşların hizmetine sunulmuştur.



COĞRAFI İŞARET NEDİR?



Menşé adı



Mahreç işareti



Geleneksel Ürün Adı

Coğrafi işaret, tüketiciler için ürünün kaynağını, karakteristik özelliklerini ve ürünün söz konusu karakteristik özellikleri ile coğrafi alan arasındaki bağlantıyı gösteren ve garanti eden kalite işaretidir. Coğrafi işaret tescili ile kalitesi, gelenekselliği, yöreden elde edilen hammaddesi ile yerel niteliklere bağlı olarak belli bir üne kavuşmuş ürünlerin korunması sağlanır.

Menş e adı



Bir ürünün, tüm veya esas nitelikleri belirli bir coğrafi alana ait doğal ve beşeri unsurlardan kaynaklanıyorsa bu durumdaki coğrafi işaretlere “menş e adı” denir.

Ürünün üretimi, işlenmesi ve diğer işlemlerinin tümünün belirlenen coğrafi alanın sınırları içinde gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu çerçevede menş e adı olarak tescil edilen coğrafi işaretlerin kaynaklandıkları yöre ile bağları çok kuvvetlidir.

Mahreç işareti



Belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri itibarıyla belirli bir coğrafi alan ile özdeşleşmiş olan; üretim, işleme ya da diğer işlemlerinden en az birinin belirlenmiş coğrafi alan içinde gerçekleşmesi gereken ürünlerin konu olduğu coğrafi işaretlere “mahreç işareti” denir.

Hammaddesi veya üretim, işleme aşamalarından bir tanesi yörede gerçekleşen bir ürün mahreç işareti olarak tescillendiğinde diğer üretim ve işleme aşamaları kaynaklandığı yöre dışında da gerçekleştirilebilir.

Coğrafi İşaretli Ürünler Sayfası

PttAVM.com

Kategoriler

Arama yap

Giriş Yap

Ana Sayfa > Coğrafi İşaretli Ürünler

TESCİLLİ COĞRAFI İŞARET - MİHNEZ ADI
TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU

Ülkemizin birikimini yansıtan
ve kültürümüzün sembolü olan
“Coğrafi İşaretli Ürünler”
tek tıkla kapınızda.

TESCİLLİ COĞRAFI İŞARET - MİHNEZ ADI
TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU

Türkiye haritasından alışveriş yapmak istediğiniz ili seçerek, o yöreye ait Coğrafi İşaretli ürünlere ulaşabilirsiniz.

Ankara

Coğrafi İşaretli Ürünler Sayfası



SIVI YAĞLAR



SABUNLAR



MEYVE VE SEBZELER



İŞLENMİŞ ET ÜRÜNLERİ



KURUYEMİŞLER



İÇECEKLER



HALI VE KİLİMLER



ÇİKOLATA VE ŞEKERLEMELER



BAKLİYAT



KONSERVE VE TURŞULAR



FIRIN VE PASTA ÜRÜNLERİ



KAHVALTILIK ÜRÜNLER


Coğrafi İşaretli Ürünler

PttAVM.com

Spang Tarih Kampanyalar Günün Fırsatları Hediyeler Engelle PttAVM Tarih Kredi Pazar Pazar Mağaza Ağ Hızlı Tıkla Arayış Sorgula Hissat Sorgula

Kategoriler Arama yap Giriş Yap

Ana Sayfa > Supermarket > Gıda > Kuruyemiş > Elazığ Siyah Üzüm Örcüğü 650 gr



Elazığ Siyah Üzüm Örcüğü 650 gr

★★★★★ [Bu ürüne henüz yorum yapılmadı.](#)

49,50 TL

Mağaza: **Süper Fırsat**
Mağaza Puanı: **1000**
[Mağazaya Soru Sor](#)

- 1 + [Sepete Ekle](#) [Hemen Al](#)

[Favorilere Ekle](#) [Ürün Listeme Ekle](#)

[Kargomata Teslimat](#)
Kargo beklemeyin paketlerinizi kargomattan itibaren istediğiniz zaman alın.

[Toplan Fiyat İste](#)
Ürünü 10 adetten fazla alırsanız bizimle iletişime geçin.


Ürünü Arkadaşına Öner [f](#) [t](#)

PttAVM.com

Spang Tarih Kampanyalar Günün Fırsatları Hediyeler Engelle PttAVM Tarih Kredi Pazar Pazar Mağaza Ağ Hızlı Tıkla Arayış Sorgula Hissat Sorgula

Kategoriler Arama yap Giriş Yap

Ana Sayfa > Supermarket > Kuru Gıdalar > Çorba > Uşak Tarhanası 1 kg



Uşak Tarhanası 1 kg

★★★★★ [Bu ürüne henüz yorum yapılmadı.](#)

19,99 TL

Mağaza: **Süper Fırsat**
Mağaza Puanı: **1000**
[Mağazaya Soru Sor](#)

- 1 + [Sepete Ekle](#) [Hemen Al](#)

[Favorilere Ekle](#) [Ürün Listeme Ekle](#)

[Kargomata Teslimat](#)
Kargo beklemeyin paketlerinizi kargomattan itibaren istediğiniz zaman alın.

[Toplan Fiyat İste](#)
Ürünü 10 adetten fazla alırsanız bizimle iletişime geçin.


Ürünü Arkadaşına Öner [f](#) [t](#)

PttAVM.com

Spang Tarih Kampanyalar Günün Fırsatları Hediyeler Engelle PttAVM Tarih Kredi Pazar Pazar Mağaza Ağ Hızlı Tıkla Arayış Sorgula Hissat Sorgula

Kategoriler Arama yap Giriş Yap

Ana Sayfa > Supermarket > Gıda > Kahvaltılık > Zeytin, Zeytin Ezmesi > Gemlik Zeytin 900 gr



Gemlik Zeytin 900 gr

★★★★★ [Bu ürüne henüz yorum yapılmadı.](#)

19,99 TL

Mağaza: **Süper Fırsat**
Mağaza Puanı: **1000**
[Mağazaya Soru Sor](#)

- 1 + [Sepete Ekle](#) [Hemen Al](#)

[Favorilere Ekle](#) [Ürün Listeme Ekle](#)

[Kargomata Teslimat](#)
Kargo beklemeyin paketlerinizi kargomattan itibaren istediğiniz zaman alın.

[Toplan Fiyat İste](#)
Ürünü 10 adetten fazla alırsanız bizimle iletişime geçin.

Ürünü Arkadaşına Öner [f](#) [t](#)

Türkiye'nin yerli ve milli e-ticaret platformu olarak, vatandaşlarımıza hizmet etmek için çalışmalarımızı tüm gayretimizle sürdürüyoruz. Kendimizi yeniliyor, değişiyor ve **en etkili hizmetleri** sunmak adına, yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz.

Teşekkür Ederiz.





ANADOLU

KÜLTÜR SANAT KALKINMA VE
YARDIMLAŞMA DERNEĞİ

İLETİŞİM

- Doç. Dr. Mustafa KARACA
- 05062981738 – mustafa_karaca@anadolu.edu.tr
- **Proje Asistanları:**
- 0549 696 55 21
- 0549 696 55 22
- melek@eldeneve.biz
- merve@eldeneve.biz
- bilgi@eldeneve.biz

•Derneğimiz, 2002 yılından beri insanı merkeze alan anlayışla pek çok sosyal sorumluluk projesini hayal etmiş ve hayata geçirmiştir. Göçten sokak çocuklarına, çevre sorunlarından yardıma muhtaç ailelere, tarımdan doğal hayata, kültürden sanata, çok geniş çerçevede pek çok fikir için fon yaratmış ve 100'ün üstünde projeyi başarıyla sonuçlandırmıştır. Ekibimiz, derneğin 2. nesli olarak, uzun yıllardır bir arada olan genç ve dinamik bir yapıya sahiptir. Akademik alt yapımız oldukça güçlüdür. Derneğimizin tek gelir kaynağı, yerli ve yabancı kaynaklı **hibe projelerdir**. Derneğimize, bugüne kadar 25 milyon TL'nin üzerinde fon sağlanmıştır. Tarım, gıda, ata tohumu, kadın, mesleki eğitim, girişimcilik ve gençlik konularında uzmanlaşan derneğimiz, tüm bu birikimle yeni bir projeyi alt projesiyle birlikte hayata geçiriyor:

- eldeneve.biz
- kadinureticiden.com



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz



ANADOLU

KÜLTÜR SANAT KALKINMA VE
YARDIMLAŞMA DERNEĞİ



- Kurulduğu günden bu yana uluslararası etkinlikler ve gençlik kurultayları düzenleyerek adından bahsettirmiştir. 2014 yılına kadar kültürel alanda önemli işlere imza atarken, 2. nesil olan bizlerle birlikte sosyal sorunlara ve kalkınma projelerine de ağırlık vermiştir. Bu vizyon değişikliğiyle birlikte 800 kişiye Milli Eğitim Bakanlığı protokolü ile Mesleki Eğitim Sertifikası verirken, 2400 kişiye Girişimcilik Eğitimi verildi.



- Mültecilerin sosyal uyumu ve dil öğrenimi hususunda özel çalışmalar yaptık.

Sempozyum, çalıştay ve kollekyum düzenleyerek birçok konuda akademik etkinlikler gerçekleştirdik. İnsani yardımları her dönem gıda kolisi, kıyafet ve maddi destek gibi çeşitli şekillerde, kamu kurumlarıyla iş birliği içinde yaptık. Şu an 22 maaşlı personelle hizmete devam ediyoruz.



Elden Eve Nedir?

Evinde, tarlasında, bahçesinde, mutfağında yöresel, katkısız ve doğal gıdalar üreten kadınların ürünlerini **E-TİCARET** sitesi aracılığıyla tüketiciye sunmalarını sağlamak istiyoruz. Üretici kadınlarımızın **DİJİTAL OKUR YAZARLIĞININ** bu konuda önümüzdeki en büyük engel olması sebebiyle de projemizi sosyal sorumluluk çerçevesinde bir okula dönüştürmeyi hedefliyoruz. Üreten kadınlara, dijital okur yazarlık öğretirken, ambalaj desteği, sosyal medya desteği, fotoğraf çekimi, hijyen eğitimi, israf farkındalığı, reklam desteği, kargo ve ödeme kolaylıkları, kurumsallaşma, kooperatifleşme, sosyal güvenlik bilgilendirmesi, kobileşme ve inovatif ürün oluşturma desteği sağlıyoruz.



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz



Eldeneve.biz & kadinureticiden.com

- Öncelikle Türkiye'nin dört bir yanındaki köy ve kadın pazarlarını dijitalleştiriyoruz. Bununla yetinmiyor, 40 bin tekil kadına ulaşmak için, saha gönüllüleri ile 81 ilde üreten kadınları keşfediyor, onların en büyük sorunu olan "Pazar" sorununu çözüyoruz. Gençlerin dijital okur yazarlığı ile kadınların üretim güçlerini birleştirerek, yeni bir kırsal kalkınma modelini, sivil inisiyatifle Türkiye'ye sunuyoruz.



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz



Eldeneve.biz & kadinureticiden.com

- E-ticaret pazarında, **spesifik bir alanda faaliyet gösteren** ilk ve tek ciddi yatırımcı olarak Mart 2020'den beri alanında yetkin bir danışman ekiple arge çalışmalarımızı tamamladık. Mart 2021'de eksiklerimizi tamamlayarak, pazarda adımızı duyuracak bir çıkış hedefliyoruz. Arz edilmediği için talep olmadığını düşündüğümüz bu **yerli ve doğal gıdalar** sektöründe önce arzı oluşturmayı akabinde ise güçlü bir pazarlama stratejisi ile talebi yaratmayı hedefliyoruz. En büyük gücümüz ise kadın iş gücüne olan ilgi, sağlıklı ve sürdürülebilir gıdaya olan yönelim ve e-ticaretin ekonomik hayattaki trendidir.



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz



Eldeneve.biz &
kadinureticiden.com

- Bu proje için Ar-Ge'ye ayırdığımız bütçe harcamaları 650.000 TL'ye ulaşmıştır. 2021 sonuna kadar 5.527.620 TL'lik daha yatırımı hedeflerken, 2022 Haziran'ına kadar toplamda 770.000 Avro hibe bütçemizden harcama yapmayı hedefliyoruz.



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz

Eldeneve.biz & Kadinureticiden.com

- 2022 yılına kadar, kuru ve dayanıklı gıdanın yanında, sebze, meyve, balık, şarküteri ürünlerini de sisteme eklemiş olmayı ve özellikle Türkiye’de yaşayan yabancılara ulaşamadıkları yurt dışına özel lezzetleri de sitemizde satışa sunmayı hedefliyoruz. 2022 yılı itibariyle gıda harici el emeği ürünleri de sitemizde satışa başlayacağız.



KADIN ÜRETİCİDEN



eldeneve.biz



PAZARA GENEL BAKIŞ

•E-ticaretle ilgili satış grafiği yıllardır önemli bir artışa sahiptir. Özellikle pandemi sonrası satış hacmindeki büyüme çok önemli büyüklüktedir. Ancak bizim alanımız gıda ile örtüşüyor gözükse de gıdanın bir alt kategorisi olarak yerli ve doğal ürünler özelinde düşünöldüğünde ihmal edilecek kadar, çok çok küçük oranlara sahiptir. Bunun gözlemlediğimiz en büyük sebebini ise başat olarak **yeterli arzın olmaması** ve bunun yanında da arz edilen **ürünlerin standardının olmaması** olarak izah etmek mümkündür. Bu alanda dünyada organik ve/veya doğal gıda pazarı pandemiyle birlikte %25 büyüyerek 100 milyar doları aşmıştır. 5 yıl içinde ise 150 milyar dolar olması beklenmektedir.

PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

- Şu an için 24 ilden 63 kadın ve 8 kadın kooperatifinden 740 bin liralık ürün hacmi ile pazarda ortalama arz büyüklüğünü projektif olarak hesaplamaya çalışıyoruz. Şu ana kadar ulaştığımız veriler doğrultusunda kadınların ortalama 10 bin liralık ürünü arz edebilecek kapasitelerinin olduğunu tahmin ediyoruz. Bu 8 aylık çalışmayla elde edilen verilerden hareketle, ulaşabileceğimiz potansiyel kadın üretici sayımızı 40 bin, ve üretilebilecek/arz edilebilecek ürün hacmini 400 milyon TL olarak tahmin etmekteyiz.

DOĞRUDAN RAKİPLERİMİZ

- Mart ayında başlayan ar-ge çalışmalarımızın ilk ayını, hem Türkiye'deki hem dünyadaki ilgili e-ticaret sitelerini araştırmaya ayırdık. Burada gördük ki rakip aktörler içinde "Pazar Yeri" açan e-ticaret sitesi sayısı az ve bunlar da kadın üreticilerin kendilerinin gelip sisteme kaydolması üzerine kurgulanmışlar. Bunun yanında bireysel e-ticaret siteleri ise özellikle ürün toplama noktasında ihtisaslaşmış. Bu firmalar ürünleri toplayıp, kendi markalarıyla satışa sunuyorlar. Bu alanda hem istikrarlı hem de becerikli örnekleri görmek mümkün.

DOLAYLI RAKİPLERİMİZ

En önemli dolaylı rakiplerimiz büyük e-ticaret firmalarıdır. Özellikle üretici kadınların ekseriyetle çocukları bu sitelere ürünleri entegre edebilmektedirler. Ancak sisteme entegre olan kadın üretici sayısı, devasa cirolara sahip bu sitelerin dikkatini çekmeyecek kadar küçük durumdadırlar.

Zincir marketler ise yeni yeni doğal ve yöresel ürünleri mağazalarına koymaya başlamış durumdadır. Aynı zamanda e-ticaret sayfalarını da açan bu marketler de dolaylı rakiplerimizdir.

REKABET AVANTAJIMIZ

Pazarda en büyük avantajımız, 8 aylık Ar-Ge sürecinde edindiğimiz bilgi ve tecrübe, farklı projelerle sahayı yıllardır iyi analiz etmiş olmamız, kadın üreticilerle bağlantılarımız, kurumsal bağlantılarımız, bu proje için ayırdığımız bütçemiz ve sahip olduğumuz insan kaynağımızdır.

Büyük bir hedefimizin olması temel motivasyon kaynağımızdır. Her bir soruna güçlü bir danışman ekiple aylardır cevap aramamız neticesinde aldığımız yol, 6 ay boyunca yaptığımız saha taramamız en kıymetli birikimimizdir.



HİZMETLERİMİZ

81 ilde 1397 belediye yerleşim yerinde örgütlenerek, her bölgenin kendine özgü ürünlerinin yanı sıra, doğal ve katkısız olan tüm ürünleri e-ticaret sitemiz üzerinden satışa sunmak istiyoruz.

Lansman örgütlenme modelimizi ise **köy ve kadın pazarlarının dijitalleşmesi** üzerine kurguladık. Bir yandan bu dönüşümü sağlarken diğer taraftan **bireysel üreticilere de ulaşarak sitemizde mağaza açmalarını** sağlayacağız. Eş anlı olarak ise **gençlerin dijital yetenekleri ile kadınların üretim güçlerini birleştirmeyi hedefliyoruz.**

Bunu **büyük bir üretim hamlesi olarak düşünüyoruz** ve Türkiye geneli bir kampanyayla herkesi sağlıklı gıda üretiminin bir parçası olmaya davet edeceğiz. Amatör ruhla hareket eden bireyleri sistematik bir döngü içerisine almayı hedefliyoruz.



Proje Özetleri:

- eldeneve.biz

Kadın Üreticilerimizin kendi mağazalarında satış yapabildikleri alandır. iken;

- kadinureticiden.com

Açık Pazar Hareketi adını verdiğimiz bu alt projede ise Kadın üreticilerimizin ekonomik olarak desteğe ihtiyacı olanlara **satış garantisi veriyoruz**. “Açık Pazar Hareketi” için ayırdığımız bütçeyle farklı il ve ilçelerdeki gönüllülerimizin organizasyonu ile **sıkıntı içerisinde olduğunu tespit ettiğimiz kadın üreticilerimizden seçtiklerimizin ürünlerini haftalık olarak satın alarak “kadinureticiden.com” sitesinde pazarlıyoruz.**

Açık Pazar Hareketi

- İhtiyaç sahibi kadın üreticilerimizin üretici pazarları ve köy pazarlarında satışa sundukları ürünleri **değerinden satın alıyoruz**, bunları gereği şekilde **ambalajlayarak üzerine hiçbir kâr koymadan 'kadinureticiden.com' sitesinde üreticinin ve pazarın isminin de olduğu etiketle** satışa sunuyoruz.

Açık Pazar Hareketi

1-Önceliği pazar sürecinde **dayanıklı olan gıda ürünlerine** veriyoruz.

2-Satışına yardımcı olduğumuz ürünlerin seçiminde sağlıklı ve doğal ürünler olmasına ve **hijyen şartlarını** taşımalarına dikkat ediyoruz.

3-Hangi ürünün hangi pazara ve **hangi kadın üreticiye ait olduğunu** belgeliyor, etiketliyor ve bunu denetime açık tutuyoruz.

4-Kayıtsız şartsız ürün iade garantisi/yerinde imha garantisi veriyoruz.

5-Kadın üreticilerimizden **hiçbir ücret almıyoruz.**

6-Kargo ücretlerinin tamamını biz karşılıyoruz

7-Kadın üreticilerimize ücretsiz eğitimler veriyoruz.



ANADOLU

KÜLTÜR SANAT KALKINMA VE
YARDIMLAŞMA DERNEĞİ

