



Co-funded by
the European Union



Avrupa Birliđi
tarafından finanse edilmiştir.

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

“Dijital Beceriler ve El Sanatları: Zanaatkarları
Küresel Pazara Taşımak”



ÇEVİRİMİÇİ MAĞAZA OLUŞTURMA REHBERİ



Avrupa Birliđi tarafından finanse edilmiştir. Bununla birlikte ifade edilen görüş ve düşünceler yalnızca yazarlara aittir ve Avrupa Birliđi'nin veya Devlet Eğitim Geliştirme Ajansı'nın (bundan sonra VIAA olarak anılacaktır) görüşlerini yansıtmak zorunda değildir. Avrupa Birliđi ve hibe veren kurum (VIAA) bu görüşlerden sorumlu tutulamaz.



Giriş: E-Ticaretin Temelleri ve Platformlara Genel Bakış

E-ticaret, ürün ve hizmetlerin internet üzerinden alım satımını ifade eder ve son yıllarda hızla büyüyen işletmeler için vazgeçilmez bir satış kanalı haline gelmiştir. Dijitalleşmenin artması ve internet erişiminin yaygınlaşmasıyla birlikte, tüketiciler alışveriş alışkanlıklarını çevrimiçi platformlara kaydırmış, bu da işletmelerin çevrimiçi varlık göstermesini zorunlu kılmıştır. Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüzde, e-ticaret işletmelerin müşterilere daha kolay ve küresel bir şekilde ulaşmasını sağlar. Temel avantajlar arasında 7/24 satış yapabilme, fiziksel mağaza masraflarından tasarruf ve müşteri deneyimini zenginleştiren dijital pazarlama araçları yer alır. Güvenilir bir e-ticaret altyapısı, başarılı bir işin temel taşıdır ve unsurları arasında güvenli ödeme yöntemleri, sorunsuz lojistik süreçler ve güçlü müşteri ilişkileri yönetimi bulunur.



1.1. E-Ticaretin Gelişimi

İnternetin ticari amaçlarla kullanılmaya başlanmasıyla e-ticaret, 1990'lı yılların ortalarında doğmuştur. İlk başlarda sınırlı sayıda işletme çevrimiçi satış yaparken, günümüzde küçük işletmelerden büyük markalara kadar geniş bir yelpazede faaliyet gösteren firmalar e-ticaretin sunduğu fırsatlardan yararlanmaktadır. Mobil teknolojilerin gelişimi, sosyal medyanın etkisi ve ödeme sistemlerindeki yenilikler e-ticaretin hızlı büyümesine katkıda bulunmuştur.



Co-funded by
the European Union

1.2. ÖNE ÇIKAN PLATFORMLAR

E-ticaret yapmak isteyen işletmeler için çeşitli platformlar mevcuttur. Her biri farklı özellikler ve avantajlar sunan bu platformlardan bazıları şunlardır.

WOOCOMMERCE
ETS SHOPIFY
INSTAGRAM

1. Ets

El yapımı ürünler, vintage eşyalar ve sanat malzemeleri satışı için özel olarak tasarlanmış bir pazar yeridir. Zanaatkârlar ve sanatçılar için idealdir. Etsy, kullanıcıya hazır bir kitle sunar, ancak yüksek komisyon oranları maliyetleri artırabilir.



2. Shopify

Kendi çevrimiçi mağazanızı oluşturmanıza olanak tanıyan, kullanıcı dostu bir platformdur. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için uygundur ve geniş özelleştirme seçenekleri sunar. Daha geniş ürün yelpazesi sunmak isteyen profesyonel işletmeler için ideal bir platformdur. Kullanıcı dostu arayüzü ve özelleştirilebilir temaları ile popülerdir. Ancak aylık abonelik ücretleri giriş bariyeri oluşturabilir.



3. WooCommerce

WordPress tabanlı web siteleri için geliştirilmiş, açık kaynaklı bir e-ticaret eklentisidir. Esneklik ve genişletilebilirlik açısından avantajlıdır. Kullanıcıların platformlarını tam anlamıyla özelleştirmesine olanak tanır. Teknik bilgi gerektirir ve hosting gibi ek maliyetleri olabilir.



4. Instagram Mağazaları

Sosyal medya platformu Instagram üzerinden doğrudan ürün satışı yapma imkânı sağlar. Görsel ağırlıklı ürünler için etkili bir satış kanalıdır. Görsel içeriğe dayalı ürünlerin satışında oldukça etkilidir. Sosyal medya üzerinden doğrudan müşterilere ulaşma avantajı sunar. Ancak uzun vadeli marka bilinirliği ve bağımsız bir müşteri tabanı oluşturma konusunda sınırlamalar olabilir.





Co-funded by
the European Union

PLATFORM KARŞILAŞTIRMASI HANGİ PLATFORM NEDEN TERCİH EDİLMELİ?

2.1. Fiyat Analizi

(Etsy, Shopify, WooCommerce ve Instagram Mağazaları)



Platform	Başlangıç Maliyeti	İşlem Ücretleri	Aylık Ücretler
Etsy	Düşük	Satış başına %6,5 işlem ücreti	Mağaza açmak ücretsiz
Shopify	Orta	Satış başına %2,9 + 0,30\$ işlem ücreti	Aylık 29\$'dan başlayan planlar
WooCommerce	Düşük	İşlem ücreti yok	Hosting ve domain maliyetleri mevcut
Instagram Mağazaları	Düşük	Satış başına %5 işlem ücreti	Ücretsiz



Co-funded by
the European Union

HEDEF KİTLE ANALİZİ

ETSY

El yapımı, vintage ve benzersiz ürünlere ilgi duyan müşteriler.

SHOPIFY

Kendi markasını oluşturmak isteyen ve geniş ürün yelpazesi sunan işletmeler

WOOCOMMERCE

WordPress tabanlı sitelerde esneklik arayan ve teknik bilgiye sahip işletmeler.

INSTAGRAM MAĞAZALARI

Sosyal medya üzerinden görsel ağırlıklı ürünlerini tanıtmak isteyen markalar.





2.3. AVANTAJLAR VE DEZAVANTAJLAR

ETSY

- ✓ **Avantajlar:** Hazır müşteri tabanı, kolay mağaza kurulumu.
- ✗ **Dezavantajlar:** Yüksek işlem ücretleri, yoğun rekabet.

1

SHOPIFY

2

- ✓ **Avantajlar:** Kapsamlı özelleştirme, entegre ödeme sistemleri.
- ✗ **Dezavantajlar:** Aylık ücretler, ek uygulama maliyetleri.

WOOCOMMERCE

- ✓ **Avantajlar:** Tam kontrol, genişletilebilirlik.
- ✗ **Dezavantajlar:** Teknik bilgi gereksinimi, bakım sorumluluğu.

3

INSTAGRAM MAĞAZALARI

4

- ✓ **Avantajlar:** Geniş kullanıcı erişimi, görsel odaklı satış.
- ✗ **Dezavantajlar:** Sınırlı mağaza özellikleri, diğer platformlara bağımlılık.

Her platform, işletmenizin ihtiyaçlarına ve hedef kitlenize bağlı olarak farklı avantajlar sunar. Doğru seçim, iş modeliniz ve kaynaklarınıza göre değişecektir.



Co-funded by
the European Union

3. MAĞAZA KURULUMU VE ADIM ADIM TALİMATLAR

Etsy, Shopify, WooCommerce ve Instagram Mağazaları için mağaza kurulumunun temel adımları ve dikkat edilmesi gereken noktalar özetlenmiştir.

HESAP OLUŞTURMA

ETSY

Etsy.com/sell adresinden "Aç" seçeneğiyle mağaza açma sürecini başlatın. Etsy, el yapımı ve vintage ürünler için idealdir.



SHOPIFY

Shopify.com üzerinden 14 günlük ücretsiz deneme ile başlayabilirsiniz. Shopify, geniş ürün yelpazesi ve özelleştirme seçenekleri sunar.

WOOCOMMERCE

WordPress tabanlı bir eklenti olan WooCommerce'ı kullanarak mevcut WordPress sitenize e-ticaret işlevselliği ekleyebilirsiniz.

INSTAGRAM MAĞAZALARI

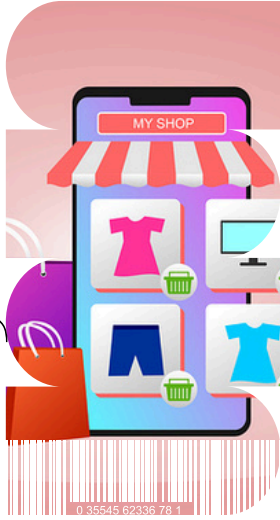
Instagram İşletme veya Oluşturucu Hesabı'na geçiş yapın ve Commerce Manager üzerinden mağazanızı [oluşturun.blog.hootsuite.com](https://blog.hootsuite.com)



ONLINE STORE



Etsy Dükkan Açmak



Etsy Mağazası İçin Yapmak Gerekenler

Etsy satış yapmaya başlamadan önce sıfırdan bir mağaza oluşturmanızı ister. Bu ise yaklaşık 5-10 dakikanızı alacak bir işlemdir.

Etsy Mağazası İçin Yapmak Gerekenler

- Etsy'e kayıt olurken kullanacağınız bir e posta adresi
- Etsy'e kayıt olurken kullanacağınız bir banka hesabı
- Etsy'de oluşturacağınız mağazanın önceden belirlenmiş olması (Mağaza adınızın sattığınız ürünlerle bir anlamı olmasının size marka oluşturmada faydası olacaktır.)
- Etsy'de hesabınızı doğrularken kullanacağınız bir kimlik (TC Kimlik, Ehliyet, Pasaport, Oturma izni)

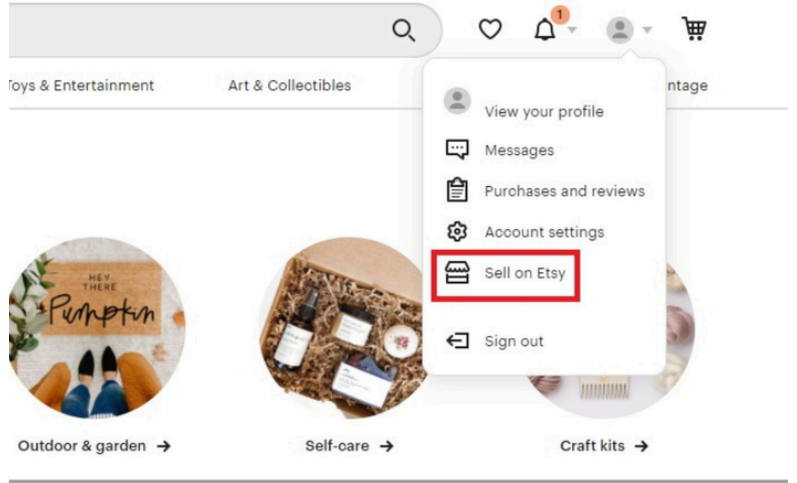
Bu gerekliliklerin tamamını hesabı açmadan önce hazırlarsanız hesap açma sürecinde herhangi bir sorun yaşamadan 5 dakika içinde hesabınızı açmak mümkün

Etsy'de Dükkan Açmanın Adımları

Toplam zaman: 5 dakika


Kayıt Olmak ve Sell on Etsy

Etsy'ye size ait olan bir e posta adresiyle kayıt olduktan sonra e posta adresinize gelen doğrulama postasıyla hesabınızı doğrulamanız gerekmektedir bu işlem 4-5 dakika arası zaman alabilir. Daha sonra Etsy sayfasına geri dönerek sağ yukarıdan hesabımızın olduğu ikona tıklayarak sell on etsy yazan butona tıklıyoruz.



TYS'de Mağaza Açmak


Önümüze gelen sayfadan Open Your Etsy Shop butonuna tıklıyoruz.



Great value

List your first item for just \$0.20—you only pay transaction, payment processing, and offsite advertising fees when you make a sale.


[Learn more](#)



Powerful tools

Our tools and services make it easy to manage, promote and grow your business.


[Learn more](#)



Support and education

Reach out to Etsy support specialists anytime you need a hand, and get tips on running a successful shop in our Seller Handbook.

[Learn more](#)



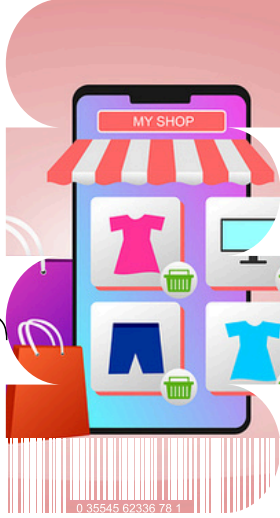
Start selling today

[Open your Etsy shop](#)



Co-funded by
the European Union

Etsy Dükkan Açmak



Mağaza Ayarları

İlk olarak mağaza dilimizi seçiyoruz genel olarak İngilizce seçmek sizin için avantaj olacaktır. Daha sonra mağazanızın olduğu ülkeyi seçmeniz gerekmekte ve kullanacağınız para cinsini seçmeniz gerekiyor Amerikan Doları olarak bırakmak ileride hesaplamalarınızı yaparken ve satışlarınızda sizin için avantaj sağlayacaktır. Son olarak Etsy sizden bu işi gün içinde ne kadar süreyle yapacağınızı soruyor. başlangıçtaki kişiler için I sell part-time but hope to sell full-time seçmek mantıklı olabilir ancak bu seçeneklerin hiç birinin mağaza bir artışı veya eksisi bulunmamaktadır.

Shop preferences

Let's get started! Tell us about you and your shop.

Shop language * English

Shop country * Turkey

Shop currency * Turkish Lira

Which of these best describes you? *

Selling is my full-time job

I sell part-time but hope to sell full-time

I sell part-time and that's how I like it

Other

Turkey | English (US) | \$ (USD)

© 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Help Center](#)

Save and continue

Mağaza Adı

Mağaza adınızı seçerken satış yaptığınız kategoride ürünlerle aynı anahtar kelimelerden oluşması yaratmak istediğiniz markanın insanların akıllarında daha akılda kalıcı olmasını sağlar. Ancak bu kısımda özgürce seçenek yapmak sizin elinizde.

Name your shop

Choose a memorable name that reflects your style.

denememagazasi

Your shop name will appear in your shop and next to each of your listings throughout Etsy. After you open your shop, you can change your name once. [Here are some tips for picking a shop name.](#)

Turkey | English (US) | \$ (USD)

© 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Hel](#)



Co-funded by
the European Union



Ürün Listesi eklemek

Bu kısımda deneme yapmak ve ürün listesi yüklemek adına hazır olarak elinde bulundurduğunuz bir ürünün listesini ekleyebilirsiniz. Listeme oluştururken daha detaylı şekilde ve başarılı listeler

Ödeme Seçenekleri

Ödeme Seçeneklerinin eklenmesinde hesabınızın bireysel mi şirket hesabı mı olduğunu seçebilir ve daha önceden aldığınız vergi muafiyet belgeniz varsa bunu kullanabilirsiniz. Bu sayede Etsy sizden daha az komisyon kesecektir vergi muafiyet belgesi almak için şirket kurmakta gerekmez.

Kimliğin Onaylanması

Bu kısımda pasaport, ehliyet veya TC kimlik kartınızın telefonla fotoğrafını çekerek Etsy sitesine yüklemeniz gerekmektedir. 24 saat içinde hesabınız onaylanacaktır. Sizde bu kısımda kendinizi geliştirebilir ve ürünlerinizi Etsy hesabınıza yükleyebilirsiniz.



Co-funded by
the European Union

Shopify

Dükkan Açmak



Kaydol

Öncelikle: Kaydolalım. Bu daha kolay olamazdı. Shopify ana sayfasından e-postanızı girin ve yeşil Ücretsiz deneme başlat butonuna basın.

Anyone, anywhere,
can start a business

Enter your email address

Start free trial

Try Shopify free for 14 days, no credit card required. By entering your email, you agree to receive marketing emails from Shopify.

Shopify'ye başlarken: Tek ihtiyacınız olan bir e-posta adresidir. Shopify ücretsiz plan sunmuyor (zaten ticari site oluşturucularda sık görülen bir özellik değildir), ancak 14 gün ücretsiz deneme seçeneği mevcut. Bu, en azından platformu kurcalama ve sizin için uygun olup olmadığına karar verme şansı verir. Yayına geçene kadar kart bilgilerinizi girmeniz gerekmez.

Tek yapmanız gerekenler e-postanızı girmek, bir parola oluşturmak ve mağazanıza bir ad vermektir. Bu ad, sitenizin varsayılan URL'si olacaktır (örn. magazam.myshopify.com). Bu URL'yi değiştiremezsiniz, ancak daha sonra özel bir alan adı satın alabilirsiniz (ve muhtemelen almanız gerekir), bu nedenle bu aşamada mükemmel adı seçmek için çok uğraşmayın.

Start your free 14-day trial
of Shopify

Email address

Password

Your store name

Create your store



Co-funded by
the European Union

Shopify

Dükkan Açmak



Üç kısa soru ve bu kadar! Shopify kayıt işlemi oldukça kısa. Bir sonraki adımda Shopify, adınız, adresiniz, ülkeniz ve iletişim numaranız dahil olmak üzere kendiniz hakkında biraz daha fazla bilgi vermenizi isteyecektir. Ayrıca ürünlerinizle ilgili birkaç soru sorulur. Mümkün olduğunca açık ve spesifik olmak önemlidir, çünkü bu Shopify'ın vitrininizi sattığınız ürün türüne göre düzenlemesine yardımcı olur. Sadece onu deniyorsanız, açılır menüden Sadece bakıyorum seçeneğini seçebilirsiniz.

Step 1 of 2

Tell us a little about yourself

We'll help you get started based on your responses

Are you already selling?

Please choose one...

Please choose one...

I'm just playing around

I'm not selling products yet

I'm selling, just not online

I sell with a different system

Which industry will you be operating in?

Please choose one...

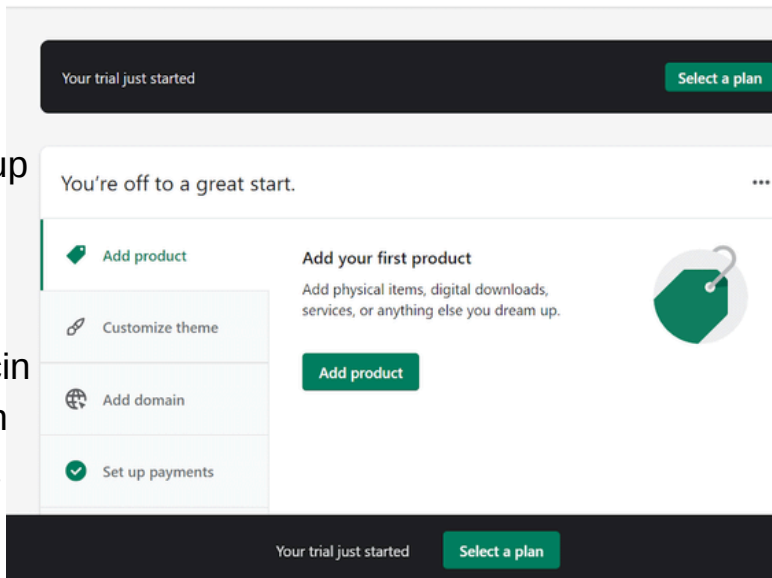
Are you setting up a store for a client?

Yes, I'm designing/developing a store for a client

Skip

Next

Bu bilgileri girdikten sonra kayıt işleminiz tamamlanır! Doğrudan Shopify panonuza gidersiniz. Bu, çevrimiçi mağazanızın oluşturulup yönetileceği yerdir. Buradan ürün ekleyebilir, siparişleri yönetebilir, kargo ücretlerini ayarlayabilir, uygulama yükleyebilir (bunların tümünden bahsedeceğiz) ve sitenizi yönetimi için diğer her şeyi yapabilirsiniz. Etrafa bir göz atın ve tüm farklı öğeleri tanıyın. Burada çok fazla zaman geçireceksiniz.





Co-funded by
the European Union

Shopify
Dükkan Açmak



Tema Seçin ve Shopify Mağazanızı Özelleştirin
Eğlenceli kısma geldik! Shopify mağaza tasarımınız için yaratıcılığınızı ortaya koyma zamanı. Başlamak için panelden Temayı özelleştir'e tıklayın. Ardından Shopify tarafından önerilen varsayılan temayı özelleştirebilir veya yeni bir tema seçebilirsiniz.

Diğer çoğu site oluşturucu gibi, Shopify da 70'ten fazla şablon (veya onun deyişiyle tema) bulabileceğiniz kendi kitaplığı ile geliyor. Bunlar site tasarımınızın temelini oluşturacaktır. İki tür tema vardır: Ücretsiz ve premium. Tema kitaplığına gidin ve tümüne göz atmak için Shopify tema mağazasına git üzerine tıklayın.

Bu noktada yalnızca ücretsiz temaların Shopify tarafından tasarlandığını ve desteklendiğini, premium temaların ise üçüncü taraf geliştiriciler tarafından üretildiğini belirtmekte yarar var. Bu, ücretli bir temayla ilgili herhangi bir sorunla karşılaşırsanız destek için içerik oluşturucusuna başvurmanız gerektiği anlamına gelir. Shopify size yardımcı olmayacaktır.

Browse all themes

Price

- Free 9
- Paid 64

Number of products

- Single product 4
- Small catalogs 31
- Medium catalogs 57
- Large catalogs 30

Layout style

- Wide 47
- Grid 45
- Collage 18
- Editorial 31
- Row 27
- One page 1

1-24 of 73 themes

Sort Most recent

Express • Free
2 styles

Streamline • \$180.00 USD
3 styles

Warehouse • \$180.00 USD
2 styles

Yoko & Co

Streamline

Warehouse



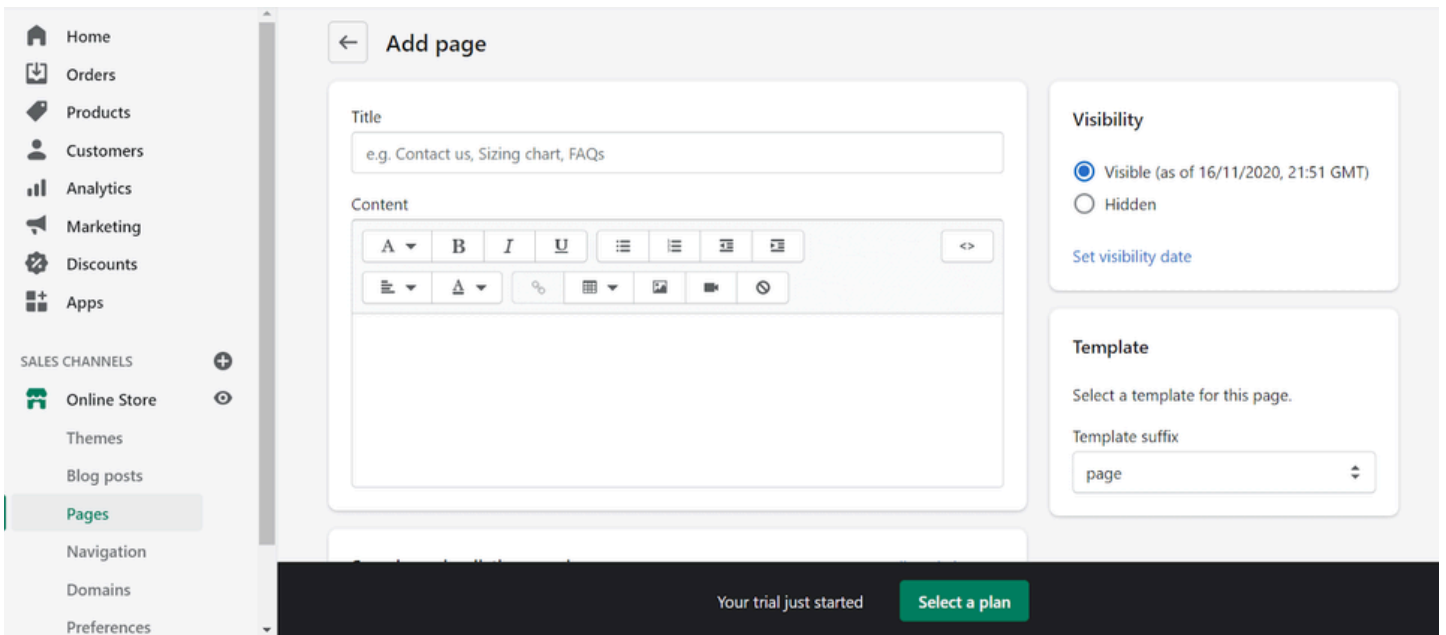
Shopify

Dükkan Açmak



Başka sayfalar da eklemek isteyebilirsiniz. Bunu, panonuzdaki sayfalara gidip Sayfa ekle butonuna tıklayarak yapabilirsiniz. Buradan, editöre sayfa adınızı ve içeriğinizi girebilirsiniz. Elbette herkesin çevrimiçi mağazası farklıdır ancak çoğu web sitesi aşağıdaki sayfaları içerir:

- Bize ulaşın: Ziyaretçilere soruları varsa size ulaşmaları için net yollar verin veya SSS sayfası gibi yanıtlara yönelin.
- Kargo bilgileri: Gönderim politikanızı ve fiyatlarınızı belirleyin, ayrıca nereye gönderim yaptığınızı ve standart teslimat sürelerini ayrıntılarıyla belirtin.
- Hakkımızda: Hikayenizi paylaşarak ve ürününüzü neden sattığınızı açıklayarak potansiyel müşterilerle bağlantı kurun. Bu, özellikle daha yeni bir çevrimiçi mağaza olduğunuzda güven kazanmanıza yardımcı olur.
- Politika sayfaları: İade politikanızı ve gizlilik politikanızı sitenize ekleyerek hukuki anlaşmazlıklara karşı korunun.



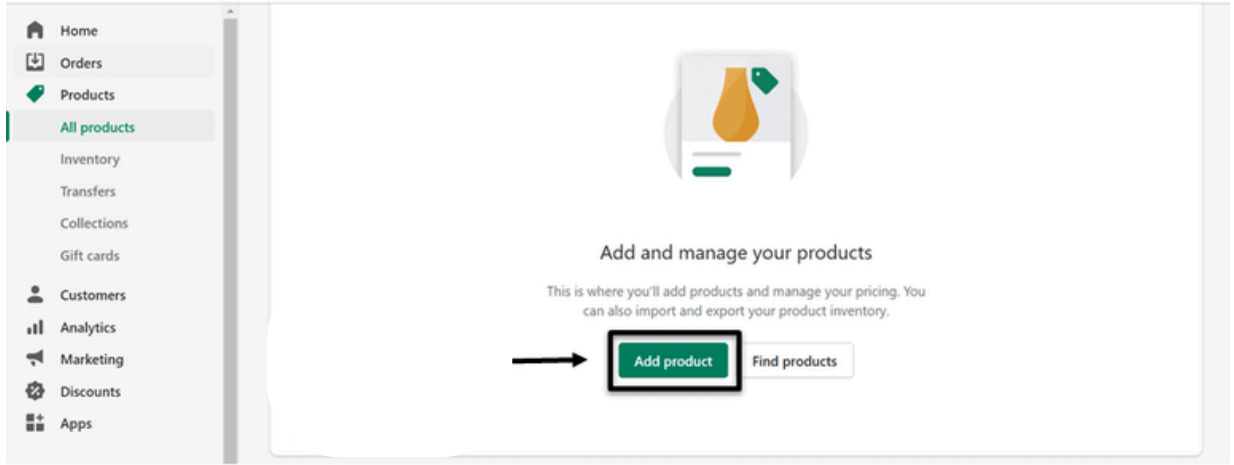


Co-funded by
the European Union

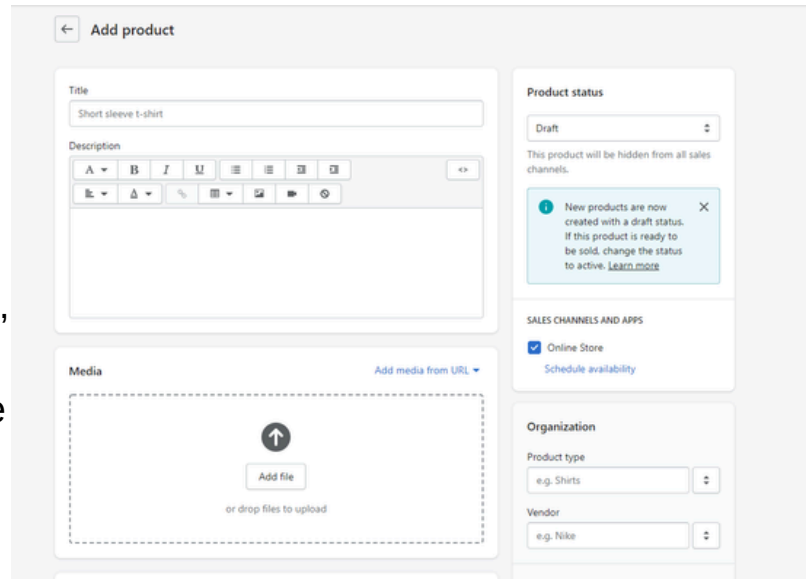
Shopify
Dükkan Amak



Ürünleri Shopify Mağazanıza Ekleyin
Artık tasarımınız hallolduğuna göre, mağazanızın önemli kısmına, yani ürünlerinizi girme zamanı geldi. Panonuza ve oradan Ürünler sekmesine gidin. Ürün ekle yazan yeşil büyük bir düğme göreceksiniz. Artık tasarımınız hallolduğuna göre, mağazanızın önemli kısmına, yani ürünlerinizi girme zamanı geldi. Panonuza ve oradan Ürünler sekmesine gidin. Ürün ekle yazan yeşil büyük bir düğme göreceksiniz.



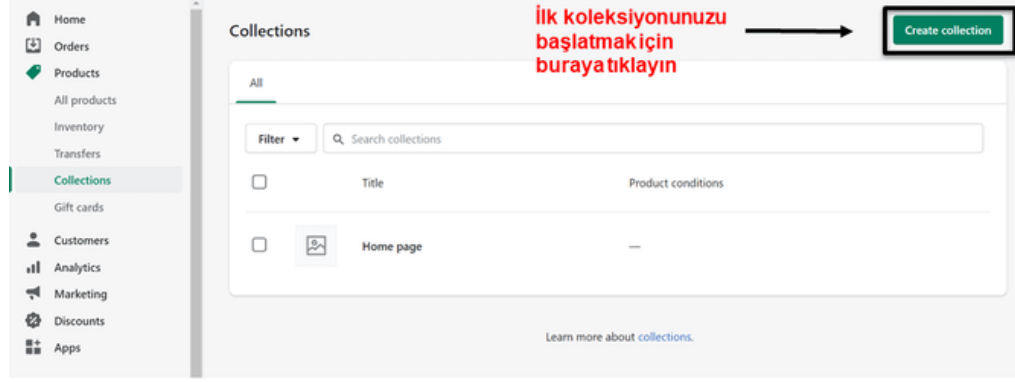
Bu yeşil düğme aklınızdan geçen şeyi yapıyor. Bu ürün bilgilerinizi girebileceğiniz yeni bir ürün sayfasını açar. Müşterilerinizi ürünlerinizi satın almaya ikna etmek istiyorsanız iyi bir ürün açıklaması çok önemli olduğundan, burada zaman ayırmaya değer. Ürününüzün temel özelliklerini ve avantajlarını ve bunları birkaç kısa cümlede nasıl vurgulayabileceğinizi düşünün.





Co-funded by
the European Union

Shopify
Dükkan Açmak



Ayrıca ürün resmine ihtiyacınız vardır. Burada kalite çok önemlidir. Ürün resimleri satışın gerçekleşmesi için çok önemlidir. Hiç kimse karanlıkta, düşük kaliteli veya bulanık bir ürün görseline bakarak para harcamaya karar vermez. Ürünlerinizi düz bir arka planda fotoğraflayarak her şeyi düzenli tutun ve tüm görsellerin aynı boyutlara sahip olduğundan emin olun.

Ayrıca aşağıdaki ürün bilgilerini de eklemeniz gerekir:

- Ürün fiyatı
- Ürün maliyeti (kar marjlarınızı göz önünde bulundurarak belirleyin)
- Envanter ayrıntıları (örn. Stok miktarı ve barkodlar)
- Nakliye bilgileri (örn. Ağırlık, boyut ve diğer bilgileri)
- Ürün çeşitleri (örn. Boyut, renk, boyut)
- Etiketler

Bilgi eklemeyi tamamladığınızda, Ürünü kaydet seçeneğine tıklayın. Ürününüz otomatik olarak vitrine eklenir.

Önemli ipucu: Zaman kazanmak için ürünlerinizi bir CSV dosyasından da içe aktarabilirsiniz. Ürünler'e gidin ve sağ üst köşedeki İçe Aktar butonuna tıklayın. Dosya seç butonuna tıklayın ve CSV dosyanızı açın. Karşıya yükle butonuna tıkladığınızda ürün bilgileriniz otomatik olarak Shopify'ye girilir.

Tek bir ürün sunan mağaza oluşturmadığınız sürece, bazı ürün koleksiyonları oluşturmak iyi bir fikirdir. Koleksiyonlar, birlikte uyumlu olan veya ortak özellikleri bulunan ürün gruplarıdır. Örneğin:

- Belirli bir kitleyi hedefleyen ürünler (ör. erkek giysileri)
- Belirli bir temaya ait ürünler (ör. en çok satan ürünler, indirimli ürünler)
- Belirli bir kategoriye ait ürünler (örn. Lambalar, aksesuarlar, mumlar)

Koleksiyonlar, gezinme menüsünde farklı seçenekler olarak veya ana sayfanızda ayrı bölümler olarak görüntülenir. Mağazanızda birden fazla kategoride çok farklı ürün varsa bu özellik iyi bir fikirdir. Bu, sitenizi bölmenize yardımcı olabilir, böylece ziyaretçiler aradıkları şeyi bulmak için sonsuz sayfada gezinmek zorunda kalmazlar.

Koleksiyon oluşturmak için Ürünler > Koleksiyonlar bölümüne gidin, ardından Koleksiyon oluştur butonuna tıklayın. Ardından ürünleri manuel veya otomatik olarak eklemeyi seçebilirsiniz. Manuel seçimle, ürünleri tek tek farklı kategorilere eklemeniz gerekir. Otomatik seçimle, her koleksiyon için bir koşulları oluşturursunuz ve Shopify, bu koşulları karşılayan tüm ürünleri otomatik olarak kataloğunuza ekler. Ürünler aynı anda birden fazla koleksiyonda görünebilir.



Co-funded by
the European Union

Shopify
Dükkan Açmak



İsteğe Bağlı Ekstra: Shopify Stoksuz Satış Mağazası Oluşturma

Bundan da bahsetmeliyiz. Stoksuz satış denen mucize sayesinde, satılacak fiziksel bir ürün olmadan Shopify'da e-ticaret mağazası açmak mümkündür.

Stoksuz satışın ne olduğunu mu merak ediyorsunuz? Bu, üçüncü tarafın stoklayıp gönderdiği ürünleri sizin çevrimiçi olarak sattığınız, son derece popüler bir perakende satış gerçekleştirme yöntemidir. Ürün sipariş etme, saklama veya gönderme konusunda endişelenmenize gerek kalmadığı için mağazanızı işletmeyi son derece kolaylaştırır. Ayrıca, ürün stoğra yatırım yapmadığınız yaptığınız için hiçbir zaman para kaybetmeyeceksiniz.

Bu nedenle, e-ticarete hızlı bir şekilde başlamak isterseniz stoksuz satış çok cazip bir seçenektir ve neyse ki Shopify, piyasadaki bu teklifi sağlayan en iyi üreticilerden biridir. Shopify stoksuz satış mağazası kurmak için Shopify App Store'dan Spocket veya DSers gibi bir stoksuz satış uygulaması yükleyin ve mağazanıza entegre edin. Böylece doğrudan sitenize ürün aktarabilir ve ürünleri hemen satmaya başlayabilirsiniz.

shopify app store

Categories ▾

Collections ▾



Search

Shopify.com ▾

Log out

See only compatible apps

All (295)

Finding products (202) ▾

Orders and shipping (54) ▾

Inventory management (39)

Store design (37) ▾

Sales and conversion (23) ▾

Reporting (13)

Productivity (9) ▾

1 - 24 of 295 results



Spocket - US & EU Dropshipping

Ad • by Spocket

Drop shipping US/EU Winning Products. Works with Oberlo & Loox
★ 4.6 (2167)

Free plan available



Vimeo Create - Video Maker

Ad • by Vimeo, Inc.

Turn your Product Photos into Sale-Making Videos in Minutes!
★ 4.7 (531)

Free

Sort by

Most relevant



Carro: Sell More, Together

Ad • by VYRL

Dropship Leading DTC brands + Instagram Influencer Marketing
★ 4.4 (70)

Free



DSers-AliExpress Dropshipping

by DSers

AliExpress Official Dropshipping Partner. Oberlo Alternative
★ 4.9 (1125)

Free



Co-funded by
the European Union

Shopify
Dükkan Açmak



Test mode

Test Shopify Payments setup and configuration to simulate successful and failed transaction. Learn more about [test mode](#).

Ödemenizi Sisteminizi Kurun

Bir çevrimiçi mağaza kuruyorsanız ödeme alabilmeniz gerekir!

Neyse ki Shopify bunu da çok kolaylaştırıyor. Ödemeleri ayarlamak için Ayarlar > Ödemeler bölümüne gidin ve tercih ettiğiniz ödeme yöntemi seçin.

Yeni başlıyorsanız Shopify Payments muhtemelen en basit yöntemdir. Müşterileri üçüncü taraf sitelere yönlendirmek zorunda kalmadan kredi kartlarını kabul etmenizi sağlar. Shopify size PayPal, Apple Pay, Amazon Pay, Google Pay ve Shop Pay gibi diğer birçok seçeneği de sunar.

Hangi ödeme işlemcisini kullanacağınızdan emin olmadığınız takdirde, aşağıdaki faktörleri göz önünde bulundurun:

- İşlem ücretleri: Bazı ödeme araçları, hizmetlerini kullanmak için küçük bir yüzde veya sabit ücret talep eder.
- Kart Türleri: Ödeme işlemcilerinin çoğu Visa ve MasterCard'ı kabul eder, ancak müşterilerinizin American Express veya PayPal ile de ödeme yapabilmesini ister misiniz?
- Dışarıdan ödeme: Ödeme sistemi, ödemeleri sizin sitenizde mi işliyor, yoksa kendi sunucularında mı?

Önemli ipucu: Web sitenizi başlatmadan önce ödeme işlemcinizi test etmek iyi bir fikirdir. Shopify, Shopify ödemeleri kullanıyorsanız bunu yapmanın kullanışlı bir yolunu sunar. Yönet butonuna tıklayın, Test modu bölümünü bulun ve Test modunu etkinleştir butonuna tıklayın. Artık sorunsuz bir şekilde çalıştığından emin olmak için bir test siparişi verebilirsiniz.

Nakliye Seçeneklerini Ayarlama

Çevrimiçi satış işleminin son adımı, ürününüzün (fiziksel ürünler satıyorsanız) müşterinizin kapısına gitmesidir. Neyse ki Shopify, ihtiyaçlarınıza uyacak şekilde seçebileceğiniz bir çok dahili kargo seçeneğiyle birlikte gelir. Örneğin, ABD içinde verilen siparişler için sabit fiyat kargo ücretleri kullanabilir ve belirli sipariş değerlerinin üzerinde ücretsiz kargo sunabilirsiniz. Bir sipariş belirli bir ağırlığı aştığında da nakliye ücretlerini artırabilirsiniz. Shopify ayrıca UPS ve DHL gibi sağlayıcılar için nakliye maliyetlerini gösteren dahili bir nakliye hesaplayıcısı içerir. Böylece müşterileriniz, tam olarak hangi hizmeti ve fiyatı tercih edeceklerini seçebilirler. Bu araç, adresten alma hizmeti sunmanıza, etiket yazdırmanıza ve nakliye sürelerini hesaplamana da olanak tanır. Dünyanın en büyük kargo sağlayıcılarından bazılarıyla olan ilişkileri sayesinde Shopify, daha fazla satış yapabilmek için müşterilerinize sunabileceğiniz indirimli kargo oranları sunar. Shopify panonuzdan tüm bu kargo seçeneklerini ve daha fazlasını ayarlayabilirsiniz. Ayarlar > Kargo ve teslimat bölümüne gidin. Burada şunları ayarlayabilirsiniz:

- Nakliye bölgeleri
- Kargo ücreti koşulları (örn. Belirli bir sipariş değerinin üzerinde ücretsiz)
- Gerçek zamanlı olarak hesaplanan kargo ücretleri



Co-funded by
the European Union

WooCommerce

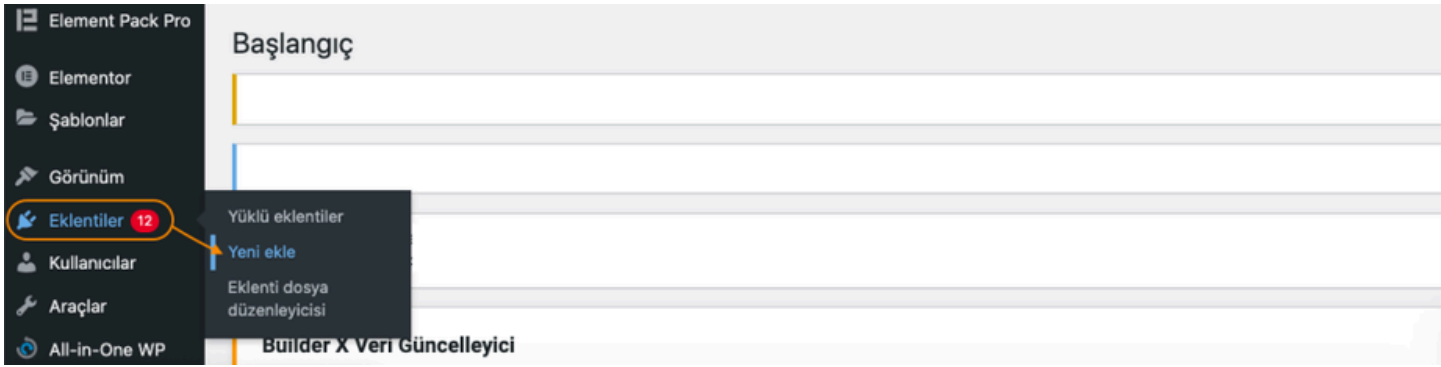
Dükkan Açmak



WordPress WooCommerce Kurulumu Nasıl Yapılır?
WordPress ile bir e-ticaret mağazası kurmak istiyorsanız, WooCommerce en iyi seçeneklerden biridir. Bu rehberde, WooCommerce kurulumu için gerekli adımları detaylı bir şekilde inceleyeceğiz. Siz de adım adım bu süreci takip ederek, kendi online mağazanızı oluşturabilirsiniz.

Adım 1: WordPress Üzerinde WooCommerce Kurulumu
İlk adım olarak, WooCommerce eklentisini WordPress sitenize eklemeniz gerekiyor. Bunu yapmak için:

1. WordPress yönetici panelinize giriş yapın.
 2. Sol menüden "Eklentiler" seçeneğine tıklayın ve ardından "Yeni Ekle" butonuna basın.
 3. Arama çubuğuna "WooCommerce" yazarak arama yapın.
 4. WooCommerce eklentisini bulun ve "Şimdi Kur" butonuna tıklayın.
- Bu işlem, eklentiyi sitenize yükleyecektir. Eklentinin yüklenmesi tamamlandıktan sonra, WooCommerce'yi etkinleştirmeye geçebilirsiniz.



Eklenti yüklendikten sonra, WooCommerce'yi etkinleştirmeniz gerekiyor:

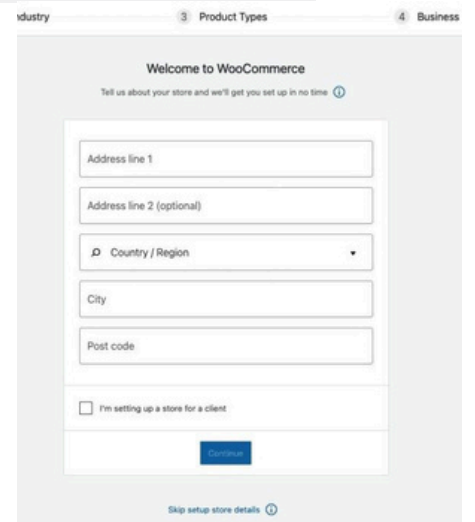
1. Yükleme tamamlandıktan sonra, "Etkinleştir" butonuna tıklayın.
 2. WooCommerce etkinleştirildiğinde, otomatik olarak kurulum sihirbazı açılacaktır.
- Kurulum sihirbazı, mağazanızın temel ayarlarını yapmanıza yardımcı olacak önemli bir adımdır.



Adım 2: WooCommerce Kurulum Sihirbazını Tamamlama
WooCommerce etkinleştirildikten sonra, otomatik olarak kurulum sihirbazı açılacaktır. Bu aşamada:

- Mağazanızın ne tür ürünler satacağını belirtin (fiziki ürünler, dijital ürünler, vb.).
- Mağazanızın adres bilgilerini girin (ülke, şehir, posta kodu, vb.).
- Para birimi, ölçü birimleri ve vergi seçenekleri gibi mağaza ayarlarını yapın.

DAHA SONRA MAĞAZANIZIN FAALİYET GÖSTERDİĞİ SEKTÖRÜ SEÇMENİZ GEREKMEKTEDİR. SEÇTİĞİNİZ SEKTÖR, WOOCOMMERCE'İN SİZE ÖZEL AYARLAR VE ÖNERİLER SUNMASINA YARDIMCI OLACAKTIR.





Co-funded by
the European Union

WooCommerce

Dükkan Açmak



Store Details 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 Theme

In which industry does the store operate?
Choose any that apply

- Fashion, apparel, and accessories
- Health and beauty
- Art, music, and photography
- Electronics and computers
- Food and drink
- Home, furniture, and garden
- CBD and other hemp-derived products
- Other

Description

Continue

Adım 3: Ürün Tipini Belirleme

Bu adımda, satacağınız ürünlerin türünü belirlemeniz gerekmektedir:

- Fiziki Ürünler: Fiziksel olarak teslim edilecek ürünler satıyorsanız, bu seçeneği seçin.
- Dijital Ürünler: İndirilebilir içerikler veya sanal ürünler satmayı planlıyorsanız, bu seçeneği tercih edin.

Bu adım, ürünlerinizi doğru bir şekilde sınıflandırmak açısından önemlidir.

Store Details 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 Theme

What type of products will be listed?
Choose any that apply

- Physical products
Products you ship to customers.
- Downloads
Virtual products that customers download.
- Subscriptions — \$199.00 per year
Let customers subscribe to your products or services and pay on a weekly, monthly or annual basis. [Learn more](#)
- Memberships — \$199.00 per year
Give members access to restricted content or products, for a fee or for free. [Learn more](#)
- Composite Products — \$79.00 per year
Create and offer personalized product kits and custom product configurators. [Learn more](#)
- Bookings — \$249.00 per year
Allow customers to book appointments, make reservations or rent equipment without leaving your site. [Learn more](#)

Continue

WooCommerce Eklentileri Seçimi

Mağazanızın işlevselliğini artırmak için WooCommerce eklentilerini kullanabilirsiniz. Online ödeme alma yöntemleri, nakliye seçeneklerini ve vergi ayarları gibi konularda çeşitli eklentiler mevcuttur.

Store Details 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 Theme

Tell us about your business
We'd love to know if you are just getting started or you already have a business in place.

How many products do you plan to market?
1 - 10

Currently selling elsewhere?

What's your current annual revenue?

Which platform is the store using?

Market on Facebook
Grow your business by targeting the right people and driving sales with Facebook.

Contact customers with Mailchimp
Send targeted campaigns, receive abandoned carts and much more with Mailchimp.

Drive sales with Google Ads
Get in front of new customers on Google and secure \$150 in ads credit with AdSense registration.

Continue



Co-funded by
the European Union

WooCommerce

Dükkan Açmak



Mağazanızı Kişiselleştirme

Sıra geldi mağazanızı tam anlamıyla kişiselleştirmeye. WooCommerce'ü kurduktan sonra, standart bir ürün sayfasına sahip olacaksınız. Eğer bu sayfa tasarımını beğenmezseniz, WooCommerce temaları arasından farklı bir tema seçebilir ve mağazanızı dilediğiniz gibi özelleştirebilirsiniz. Ücretli eklentilerle mağazanızı daha da detaylandırarak, sade ve minimalist bir tasarımdan canlı ve renkli bir atmosfere kadar çeşitli stil ve görünüm seçeneklerine ulaşabilirsiniz. WooCommerce, mağazanızın ihtiyaçlarına uygun her türlü özelleştirmeyi yapmanıza imkan tanır.

[Home](#) / [Shop](#) / [Clothing](#) / [Hoodies](#) / Happy Ninja



Happy Ninja

★★★★☆ (2 customer reviews)

£10.00–£12.00

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas. Vestibulum tortor quam, feugiat vitae, ultricies eget, tempor sit amet, ante. Donec eu libero sit amet quam egestas semper. Aenean ultricies mi vitae est. Mauris placerat eleifend leo.

Color

[Clear selection](#)

£10.00

1

[Add to cart](#)

SKU: N/A. Categories: [Clothing](#), [Hoodies](#).

Description

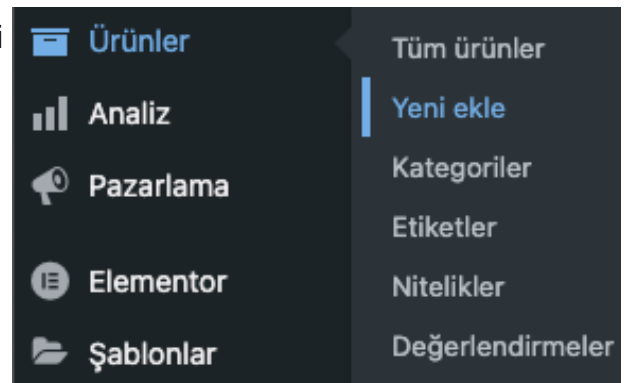
Discussion (5)

WooCommerce Ürün Ekleme

WooCommerce e-ticaret sitemizi başarıyla oluşturduk ve gerekli ayarları tamamladık. Şimdi sıra geldi WooCommerce üzerinden ürünlerimizi eklemeye.

Bunu yapmadan önce websitenizdeki kategorileri belirlemeyi unutmayın çünkü ürün eklerken ilgili kategoriyi seçmeniz gerekecektir.

WordPress yönetici panelinde yer alan "Ürünler" menüsüne tıklıyoruz. Ardından, "Yeni Ekle" butonuna basarak yeni bir ürün eklemeye başlıyoruz.





Co-funded by
the European Union

WooCommerce

Dükkan Açmak



Burada ürün adı, açıklama ve fiyat gibi temel bilgileri girerek müşterilerinize ürünler hakkında kapsamlı bilgiler sunun. Ürün detayları, müşterilerin alışveriş kararlarını etkileyecek önemli bilgilerdir.

ÜRÜNLERİNİZİ DAHA İYİ TANITMAK İÇİN AYRINTILI AÇIKLAMALAR EKLEYEBİLİR VE SEO DOSTU İÇERİKLER OLUŞTURABİLİRSİNİZ.

SIRA GELDİ E-TİCARET SİTELERİMİZİN REYONU DİYEBİLECEĞİMİZ, ÜRÜN GÖRSELİ KISMINI AYARLAMAYA.

PANELDE HEMEN SAĞDA BULUNAN KISIMDA ÜRÜN GÖRSELİMİZİ AYARLIYORUZ.

DİĞER DETAYLARI DA BELİRTTİKTEN SONRA, YAYIMLA BUTONUNA TIKLAYARAK ÜRÜNÜ SİTEMİZDE YAYINA ALIYORUZ.

BÖYLECE, WOOCOMMERCE'UN KULLANIMI KOLAY ARA YÜZÜ SAYESİNDE DAKİKALAR İÇİNDE ÜRÜNLERİMİZİ ONLINE MAĞAZAMIZA EKLEMİŞ OLUYORUZ.



Co-funded by
the European Union

WooCommerce

Dükkan Açmak



WooCommerce Ödeme Entegrasyonu
Vepara WooCommerce entegrasyonu ile güvenli ve kolay şekilde
online ödeme alabilirsiniz.

Üstelik Vepara Sanal POS'un sunduğu avantajlı tekliflerden
faydalanabilir ve müşterilerinize birçok farklı ödeme seçeneği de
sunabilirsiniz.

İsterseniz Vepara WooCommerce ödeme entegrasyonu nasıl
yapılıyor, detaylıca inceleyelim.

İlk olarak, Vepara web sitesinin en altındaki yer alan bölümde
"Entegrasyon" yazısını bulup tıklıyoruz.

vepara	Vepara	Sanal POS Ürünleri	E-Cüzdan Ürünleri
Vepara'nın 360° ödeme çözümleriyle tanışın ve birçok avantajlı hizmetten faydalanın.	Hakkımızda	Entegrasyon	Vepara Cüzdan
BLOG	Harcama İtirazı	Vepara Sanal POS	Sanal IBAN
	Sıkça Sorulan Sorular	Toplu Para Gönder	Ön Ödemeli Kart
	Destek	Link ile Ödeme Alma	
		Abonelik Yönetimi	

Karşınıza dokümanların olduğu bir sayfa çıkıyor.

Daha sonra solda yer alan menünün en altında "Entegrasyonlar" yazan alana tıklayın.

Karşınıza aşağıdaki gibi bir ekran çıkacak. Bu ekrandan WooCommerce'u seçin ve "Entegrasyonu İndir" diyerek kurulum dosyasını indirin.

The screenshot shows the Vepara website's integration options page. On the left, there is a sidebar menu with 'Entegrasyonlar' highlighted. The main content area displays four integration options: Magento, Opencart, WooCommerce, and PrestaShop. Each option includes a brief description and a button to download the integration file. The 'WooCommerce' option is selected, and an arrow points to the 'Entegrasyonu İndir' button.



Co-funded by
the European Union

INSTAGRAM

Dükkan Açmak

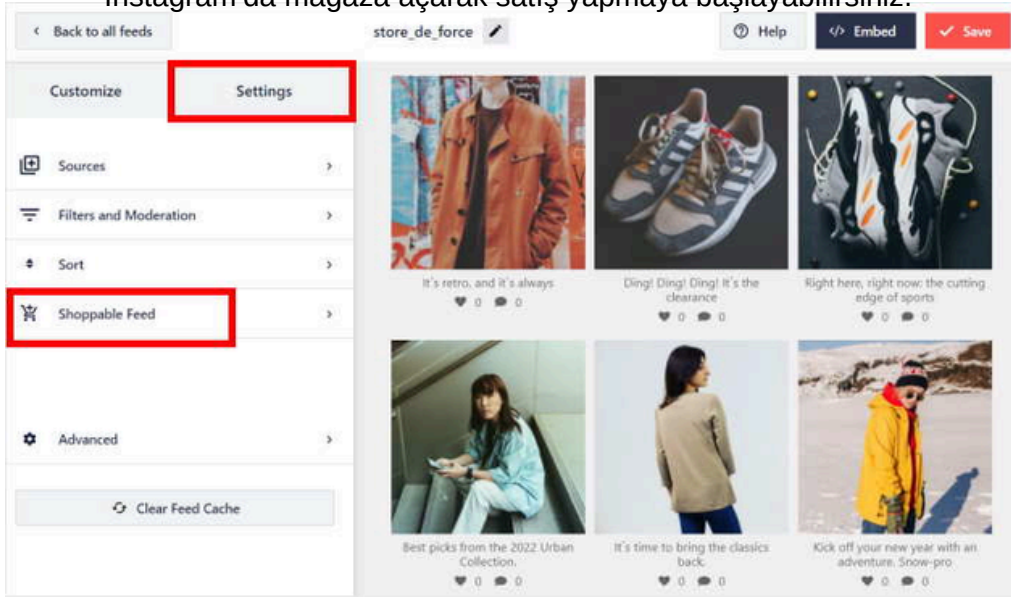


Instagram'da Mağaza Açmak

Instagram mağaza açmak ve Instagram üzerinden satış yapmak isteyen her kişi ve işletmenin öncesinde yapması gereken belirli şeyler bulunmaktadır. Instagram'da Mağaza Açmak İçin Yapılması Gerekenler şunlardır:

- İnternette satış yapmak için vergi mükellefi olmanız gerekir. Bu nedenle ilk olarak şirket kuruluşu gerçekleştirin.
- İnternette satacağınız ürünlere karar verin ve bir tedarikçi ile anlaşın.
- Ürün ve hizmetlerinizi hedef kitlenize ulaştırmak için e-ticaret sitesi açın ve ürünlerinizi yükleyin.
- E-ticaret sitenizin tasarımını yapın ve ardından sanal pos entegrasyonunu tamamlayın.
- Ürünlerinizi Instagram'a entegre etmek için bir Meta Business hesabı oluşturun.
- Facebook ve Instagram sayfası açın.
- E-ticaret sitenizden ürün kataloğu alın

Instagram'da mağaza açmak yani Instagram Shopping özelliğinden yararlanmak isteyen her kişi ve işletmenin önem vermesi gereken başlıca süreçler bunlardır. Sizler de bu süreçleri tamamlayabilir ve Instagram'da mağaza açarak satış yapmaya başlayabilirsiniz.



İŞLETME PROFİLİ OLUŞTURUN

- Eğer henüz bir işletme profiliniz yoksa, kişisel hesabınızı işletme hesabına dönüştürmeniz gerekecek.
- Profilinize gidin > Sağ üst köşedeki üç çizgiye tıklayın > Ayarlar > Hesap > Profesyonel Hesaba Geçiş.
- "İşletme" hesabı türünü seçin.





Co-funded by
the European Union

INSTAGRAM

Dükkan Açmak

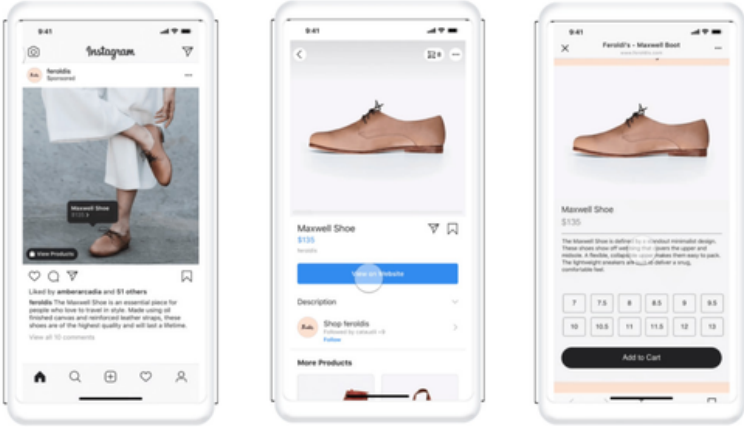


FACEBOOK SAYFANIZI BAĞLAYIN

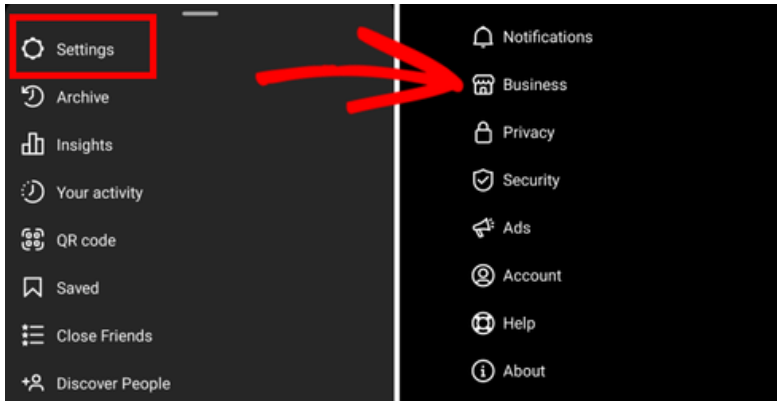


- Instagram Alışverişi, Facebook'un ticaret sistemine bağlı çalışır, bu yüzden bir Facebook İşletme Sayfası'na sahip olmanız gerekmektedir.
- Instagram Ayarlarına gidin > İşletme > Facebook Sayfanızı Bağlayın.
- Bu, ürün kataloğunuzu ve promosyonlarınızı her iki platformda da yönetmenizi sağlar.

ÜRÜN KATALOĞU OLUŞTURUN



- Ürün katalogları, ürünlerinizi yüklemenizi ve yönetmenizi sağlar. Katalogu Facebook Business Manager üzerinden yükleyebilir ya da Shopify gibi e-ticaret platformlarını kullanabilirsiniz.
- Facebook, ürün kataloğunuzu Instagram hesabınızla senkronize eder.



- İşletme hesabınız hazır olduğunda, Facebook sayfanız bağlantılı ve ürün kataloğunuz hazırsa, Instagram ayarlarınıza gidin.
- "İşletme" sekmesine tıklayın ve "Instagram Alışverişi"ni seçin.
- Hesabınızı inceleme için gönderin.



Co-funded by
the European Union

INSTAGRAM

Dükkan Açmak



ÜRÜNLERİNİZİ PAYLAŞIMLARINIZDA VE HİKAYELERİNİZDE ETİKETLEYİN



INSTAGRAM REKLAMLARI İLE SATIŞLARI ARTIRMA

- Ürünlerinizi daha geniş bir kitleye ulaştırmak için Instagram Reklamları oluşturun. Ürün içeren paylaşımlarınızı doğrudan reklam olarak oluşturabilirsiniz.
- Paylaşımınıza gidin, "Tanıt" butonuna tıklayın ve hedefiniz olarak daha fazla web sitesi tıklaması veya ürün satın alımı seçin.

- Hesabınız Instagram Alışverişine onaylandıktan sonra, hem paylaşımlarınızda hem de hikayelerinizde ürün etiketleme yapabilirsiniz.
- Bir paylaşım veya hikaye oluştururken "Ürün Etiketle" seçeneğine tıklayın ve kataloğunuzdan bir ürün seçin.
- Kullanıcılar, ürünü tıklayarak daha fazla bilgi alabilir ve satın alabilir.

BAŞARIYI İZLEME VE SATIŞLARI İYİLEŞTİRME

- Instagram Insights kullanarak paylaşımlarınızın ve ürün etiketlerinizin nasıl performans gösterdiğini takip edin.
- Metriğinizi düzenli olarak gözden geçirin ve en iyi sonuçları almak için içeriğinizi optimize edin.



İNSTAGRAM'DA SATIŞ YAPMAYA HAZIR MISINIZ?

- Instagram Alışverişi, büyük bir kitleye ulaşmanın ve sosyal medya üzerinden doğrudan satış yapmanın harika bir yoludur.
- Yukarıdaki adımları takip ederek Instagram mağazanızı kurabilir ve satış yapmaya hemen başlayabilirsiniz!



Co-funded by
the European Union

3.2. MARKA OLUŞTURMA

Her platformda, markanızın kimliğini yansıtan bir mağaza adı, logo ve açıklama oluşturun. Tutarlı bir görsel kimlik ve marka mesajı, müşteri güvenini artırır.

3.3. ÖDEME, VERGİLENDİRME VE NAKLİYE SEÇENEKLERİ

WOO COMMERCE STORE SETUP STANDARD
Fully responsive online store setup

Everything in Lite Package

- + Social Logins (Google/Facebook)
- Google Analytics Integration
- Buy Now Button
- MailChimp Integration
- 5 Plugins/Extensions Installation

The advertisement shows a desktop monitor, a tablet, and a smartphone displaying the WooCommerce store setup interface. The interface includes a search bar, a login button, and a 'Shop Online Now!' button. The MailChimp and Google Analytics logos are also visible on the devices.

ETSY

EtsyPayments'i etkinleştirerek kredi kartları ve PayPal gibi ödeme yöntemlerini kabul edin. Vergi ve kargo ayarlarınızı ürünlerinize ve hedef pazarınıza göre yapılandırın.

WOOCOMMERCE

WordPress tabanlı bir eklenti olan WooCommerce'ü kullanarak mevcut WordPress sitenize e_ticaret işlevselliği ekleyebilirsiniz.



SHOPIFY

ShopifyPayments veya üçüncü taraf ödeme ağ geçitlerini kullanabilirsiniz. Vergi oranlarını ve kargo seçeneklerini Shopify yöneticisinden ayarlayın.

INSTAGRAM MAĞAZALARI

Ödeme işlemleri genellikle bağlı e_ticaret siteniz üzerinden gerçekleştirilir. Vergi ve kargo ayarlarını bağlı platformunuzda yönetin.



3.2. MARKA OLUŞTURMA

Her platformda, markanızın kimliğini yansıtan bir mağaza adı, logo ve açıklama oluşturun. Tutarlı bir görsel kimlik ve marka mesajı, müşteri güvenini artırır.

3.4. DETAYLI KURULUM TALİMATLARI

ETSY

Mağaza dilini, ülkenizi ve para biriminizi seçin. Mağaza adınızı belirleyin, ürünlerinizi listeleyin ve ödeme bilgilerinizi ekleyin.

WOOCOMMERCE

Ekleniyi yükleyin ve etkinleştirin. Kurulum sihirbazını kullanarak temel ayarları yapın, ürünlerinizi ekleyin ve ödeme/kargo seçeneklerini belirleyin.

SHOPIFY

Temanızı seçin ve özelleştirin. Ürünlerinizi ekleyin, ödeme ve kargo ayarlarınızı yapılandırın ve alan adınızı bağlayın.

INSTAGRAM MAĞAZALARI

Facebook Katalog Yöneticisi'ni kullanarak ürün kataloğunuzu oluşturun veya entegre edin. Mağazanızı Instagram profilinize bağlayın ve ürünlerinizi etiketlemeye başlayın.





Marka ve Görsel Kimlik Oluşturma

E-ticaret dünyasında başarılı olmanın anahtarı, güçlü bir marka ve etkileyici bir görsel kimlik oluşturmaktır. Bu, müşterilerinizle duygusal bir bağ kurmanıza ve rakiplerinizden ayrılmanıza yardımcı olur.

1. Logo Tasarımı



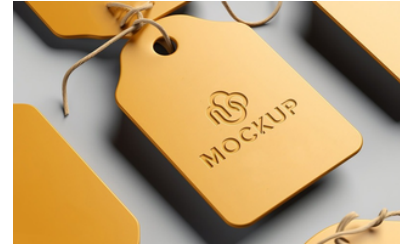
Logonuz, markanızın yüzüdür ve ilk izlenimi oluşturur. Basit, akılda kalıcı ve markanızın değerlerini yansıtan bir logo tasarlayın. Renkler, yazı tipleri ve semboller, hedef kitlenize uygun olmalıdır. Profesyonel bir tasarımcıyla çalışmak veya çevrimiçi logo oluşturma araçlarını kullanmak faydalı olabilir.

4. Görev



Yüksek kaliteli ürün fotoğrafları, çevrimiçi satışların başarısı için kritiktir. Ürünlerinizi çeşitli açılardan, iyi aydınlatılmış ve net görüntülerle sunun. Arka planın sade ve dikkat dağıtıcı olmamasına özen gösterin. Gerekirse profesyonel bir fotoğrafçıyla çalışın veya temel fotoğrafçılık tekniklerini öğrenin.

2. Marka Hikayesi



Marka hikayeniz, müşterilerinize kim olduğunuzu, ne yaptığınızı ve neden yaptığınızı anlatır. Samimi ve ilham verici bir hikaye, müşterilerinizin sizinle bağ kurmasını sağlar. Bu hikayeyi "Hakkında" sayfanızda, ürün açıklamalarınızda ve pazarlama materyallerinizde paylaşın.

3. Ürün Fotoğrafçılığı



"Hakkında" bölümü, markanızın kişiliğini ve değerlerini yansıtır. Bu bölümde, markanızın misyonunu, vizyonunu, kuruluş hikayesini ve ekibinizi tanıttın. Müşterilerinize, sizinle neden alışveriş yapmaları gerektiğini anlatın ve güven oluşturun.

Güçlü bir marka ve görsel kimlik oluşturmak, müşterilerinizle uzun vadeli ilişkiler kurmanıza ve işinizi büyütmenize yardımcı olacaktır.



5. EN İYİ UYGULAMALAR VE ÜRÜN LİSTELEMELERİ

E-ticaret dünyasında başarılı olmak için etkili ürün listelemeleri oluşturmak kritik öneme sahiptir. Aşağıda, ürün açıklamalarından SEO uygulamalarına kadar en iyi uygulamalar ele alınmakta

7+1 After Sales Service Techniques

- 1 Show appreciation**
Send them a thank you automated email or SMS.
- 2 Request customer feedback**
Send them an automated email requesting a product review or feedback.
- 3 Send product suggestions**
Draft and send an automated email or SMS that recommends products based on what customers have browsed or bought before.
- 4 Stay connected**
Send newsletters to inform your customers about subjects that interest them.
- 5 Support your clients**
Assist customers in installing, maintaining, or operating a particular product or service.
- 6 Create a complaint section**
Provide customers a simple and easy way to express their complaints.
- 7 Review Requests**
Email them a request to send back a review or testimonial.
- 8 Ask for Recommendations**
Satisfied customers are more likely to recommend you.

routee.net



Tips For Writing Compelling Product Descriptions

ÜRÜN AÇIKLAMALARI

Ürün açıklamaları, potansiyel müşterilere ürününüzün faydalarını ve özelliklerini iletmenin ana yoludur. Açıklamalarınızın net, kısa ve hedef kitlenizin duygusal ihtiyaçlarına hitap etmesi önemlidir. Ürünün nasıl bir sorunu çözdüğünü veya müşterinin hayatını nasıl kolaylaştıracağını vurgulayın. Ayrıca, ürünle ilgili teknik detayları ve kullanım talimatlarını da eklemeyi unutmayın.



ANAHTAR KELİME SEÇİMİ

Ürün açıklamaları, potansiyel müşterilere ürününüzün faydalarını ve özelliklerini iletmenin ana yoludur. Açıklamalarınızın net, kısa ve hedef kitlenizin duygusal ihtiyaçlarına hitap etmesi önemlidir. Ürünün nasıl bir sorunu çözdüğünü veya müşterinin hayatını nasıl kolaylaştıracağını vurgulayın. Ayrıca, ürünle ilgili teknik detayları ve kullanım talimatlarını da eklemeyi unutmayın.



MÜŞTERİ DENEYİMİ VE SATIŞ SONRASI DESTEK

Satış sonrası hizmetler, müşteri memnuniyetini artırarak sadakati güçlendirir. Sipariş onayları, kargo takip bilgileri ve teslimat sonrası memnuniyet anketleri gibi iletişimlerle müşteriyi bilgilendirin. Ayrıca, iade ve değişim süreçlerini şeffaf ve kolay erişilebilir hale getirin. Etkili bir satış sonrası hizmet, müşterilerin tekrar alışveriş yapma olasılığını artırır. [Ingrid Delivery Experience Platform](#)

5.4. SEO UYGULAMALARI

Arama motoru optimizasyonu (SEO), ürünlerinizin çevrimiçi görünürlüğünü artırmanın temelidir. Ürün başlıklarınızda ve açıklamalarınızda anahtar kelimeleri doğal bir şekilde kullanın. Yüksek kaliteli ürün görselleri ekleyerek, dosya adlarında ve alternatif metinlerinde (alt text) anahtar kelimeler kullanın. Ayrıca, meta açıklamalarınızı optimize ederek tıklanma oranlarını yükseltebilirsiniz.

Bu en iyi uygulamaları takip ederek, e-ticaret sitenizdeki ürün listelemelerinin etkinliğini artırabilir ve müşteri memnuniyetini sağlayabilirsiniz.



6. PAZARLAMA VE SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ

E-ticaret dünyasında başarılı olmak için etkili bir dijital pazarlama stratejisi oluşturmak, hedef kitlenize ulaşmak ve marka bilinirliğini artırmak esastır. Aşağıda, dijital pazarlama stratejisi, sosyal medya kampanyaları ve içerik pazarlaması konularında en iyi uygulamalar ele alınmaktadır.





MÜŞTERİ DENEYİMİ VE SATIŞ SONRASI DESTEK

Satış sonrası hizmetler, müşteri memnuniyetini artırarak sadakati güçlendirir. Sipariş onayları, kargo takip bilgileri ve teslimat sonrası memnuniyet anketleri gibi iletişimlerle müşteriyi bilgilendirin. Ayrıca, iade ve değişim süreçlerini şeffaf ve kolay erişilebilir hale getirin. Etkili bir satış sonrası hizmet, müşterilerin tekrar alışveriş yapma olasılığını artırır. [Ingrid Delivery Experience Platform](#)

5.4. SEO UYGULAMALARI

Arama motoru optimizasyonu (SEO), ürünlerinizin çevrimiçi görünürlüğünü artırmanın temelidir. Ürün başlıklarınızda ve açıklamalarınızda anahtar kelimeleri doğal bir şekilde kullanın. Yüksek kaliteli ürün görselleri ekleyerek, dosya adlarında ve alternatif metinlerinde (alt text) anahtar kelimeler kullanın. Ayrıca, meta açıklamalarınızı optimize ederek tıklanma oranlarını yükseltebilirsiniz.

Bu en iyi uygulamaları takip ederek, e-ticaret sitenizdeki ürün listelemelerinin etkinliğini artırabilir ve müşteri memnuniyetini sağlayabilirsiniz.



6. PAZARLAMA VE SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ

E-ticaret dünyasında başarılı olmak için etkili bir dijital pazarlama stratejisi oluşturmak, hedef kitlenize ulaşmak ve marka bilinirliğini artırmak esastır. Aşağıda, dijital pazarlama stratejisi, sosyal medya kampanyaları ve içerik pazarlaması konularında en iyi uygulamalar ele alınmaktadır.





DİJİTAL PAZARLAMA STRATEJİSİ

Dijital pazarlama stratejisi, çevrimiçi platformlarda marka bilinirliğini artırmak ve satışları teşvik etmek için kullanılan planlı faaliyetler bütünüdür. Etkili bir strateji oluşturmak için aşağıdaki adımları takip edebilirsiniz:

- Hedef Kitlenizi Tanıyın: Demografik bilgiler, ilgi alanları ve çevrimiçi davranışları analiz ederek potansiyel müşterilerinizi belirleyin.
- Hedefler Belirleyin: Spesifik, ölçülebilir, ulaşılabilir, ilgili ve zamanlı (SMART) hedefler koyarak ilerlemenizi değerlendirin.
- Kanalları Seçin: Hedef kitlenizin en aktif olduğu dijital kanalları belirleyerek, pazarlama çabalarınızı bu platformlara odaklayın.
- İçerik Planı Oluşturun: Düzenli ve ilgi çekici içerikler üreterek, marka mesajınızı tutarlı bir şekilde iletin.
- Performansı İzleyin ve Optimize Edin: Analitik araçlar kullanarak kampanyalarınızın etkinliğini ölçün ve gerektiğinde stratejinizi ayarlayın.





Co-funded by
the European Union

6.2. SOSYAL MEDYA KAMPANYALARI

SOCIAL MEDIA MARKETING CAMPAIGN

Sosyal medya kampanyaları, markanızın çevrimiçi varlığını güçlendirmek ve hedef kitlenizle etkileşimi artırmak için kritik öneme sahiptir. Başarılı bir kampanya için aşağıdaki unsurlara dikkat edin:

- **Yaratıcı ve Özgün İçerikler:** Hedef kitlenizin ilgisini çekecek yenilikçi içerikler oluşturun.
- **Etkileşimi Teşvik Edin:** Takipçilerinizi yorum yapmaya, paylaşmaya ve içeriklerinize katılmaya yönlendirin.
- **Hashtag Kullanımı:** Kampanyanızla ilgili özgün ve popüler hashtag'ler kullanarak erişiminizi genişletin.
- **Influencer İşbirlikleri:** Hedef kitlenize hitap eden influencer'larla ortaklık kurarak güvenilirliği artırın.
- **Zamanlama:** İçeriklerinizi, hedef kitlenizin en aktif olduğu zaman dilimlerinde paylaşarak maksimum etkileşim sağlayın.



6.3. İÇERİK PAZARLAMASI

İçerik pazarlaması, değerli ve alakalı içerikler üreterek potansiyel müşterilerinizi çekmeyi ve elde tutmayı amaçlar. Etkili bir içerik pazarlama stratejisi için:

- **Kaliteli İçerik Üretimi:** Hedef kitlenizin ihtiyaçlarına ve ilgi alanlarına uygun, bilgilendirici ve eğlenceli içerikler hazırlayın.
- **SEO Optimizasyonu:** İçeriklerinizi arama motorları için optimize ederek organik trafiği artırın.
- **Çeşitli Formatlar Kullanın:** Blog yazıları, videolar, infografikler ve podcast'ler gibi farklı içerik türleriyle kitlenizin ilgisini canlı tutun.
- **Düzenli Yayın Planı:** Tutarlı bir yayın takvimi oluşturarak takipçilerinizin beklentilerini karşılayın.
- **Performans Analizi:** İçeriklerinizin etkinliğini ölçerek, stratejinizi sürekli olarak geliştirin.

Bu stratejileri uygulayarak, dijital pazarlama ve sosyal medya yönetiminde başarılı olabilir, markanızın çevrimiçi varlığını güçlendirebilirsiniz.





7. MÜŞTERİ HİZMETLERİ VE İŞ BÜYÜTME

Sosyal medya kampanyaları, markanızın çevrimiçi varlığını güçlendirmek ve hedef kitlenizle etkileşimi artırmak için kritik öneme sahiptir. Başarılı bir kampanya için aşağıdaki unsurlara dikkat edin:

- Yaratıcı ve Özgün İçerikler: Hedef kitlenizin ilgisini çekecek yenilikçi içerikler oluşturun.
- Etkileşimi Teşvik Edin: Takipçilerinizi yorum yapmaya, paylaşmaya ve içeriklerinize katılmaya yönlendirin.
- Hashtag Kullanımı: Kampanyanızla ilgili özgün ve popüler hashtag'ler kullanarak erişiminizi genişletin.
- Influencer İşbirlikleri: Hedef kitlenize hitap eden influencer'larla ortaklık kurarak güvenilirliği artırın.
- Zamanlama: İçeriklerinizi, hedef kitlenizin en aktif olduğu zaman dilimlerinde paylaşarak maksimum etkileşim sağlayın.



7.1. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM)

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), mevcut ve potansiyel müşterileriyle olan iletişimlerini organize etmek ve analiz etmek için kullanılan bir stratejidir. CRM sistemleri, müşteri alışveriş merkezi bir yapıda toplayarak, satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri süreçlerini optimize etmeye yardımcı olur. Bu sayede müşteri memnuniyeti artar ve sadakat sağlanır .



7.2. DESTEK SİSTEMLERİ

E-ticaret işlemlerinde etkili destek sistemleri, müşteri kitlesini ve bağlılığını arttırmada önemli bir rol oynar. Canlı destek, e-posta ve telefon gibi çeşitli iletişim seçenekleriyle hızlı ve etkili çözümler sunmak esastır. Ayrıca, sık sık sorulan sorular (SSS) bölümleri ve bilgi tabanları oluşturarak kendi sorularını, yanıt bulmalarını da destek süreçlerinin gelişmesini sağlar. E-ticaret sitelerinde canlı destek uygulamaları, müşteri kitlesini arttırmada etkili bir yöntemdir .





7.3. BÜYÜME ENTEGRASYONU



İşletmelerin büyüme oranlarında, farklı sistemlerin oranlarındaki verimlilik artar. Özellikle e-ticaret platformlarının muhasebe yazılımları, kargo firmaları ve diğer üçüncü taraf hizmetlerinin bölünmesi, sipariş yönetimi, faturalama ve stok takibi gibi geniş bir yelpazede yer alır. Bu entegrasyonlar, manuel veri girişinin silinmesi, hata payını silme ve öğelerin ölçeklenebilirliğini destekleme .Paraşüt

Sonuç olarak, müşteri ilişkileri yönetimi, etkili destek sistemleri ve başarılı büyüme entegrasyonları, e-ticaret bileşenlerinin rekabet avantajı elde edilmesi ve sürdürülebilir bir başarı yakalaması için hayati öneme sahiptir .

8. Karşılaştırma Tablosu ve Detaylı Analizler

E-ticaret platformları arasında seçim yaparken, fiyatlandırma, hedef kitle ve her platformun avantajları ile dezavantajlarını dikkate almak önemlidir. Aşağıda, Etsy, Shopify, WooCommerce ve Instagram Mağazaları'nın bu kriterlere göre karşılaştırmasını bulabilirsiniz.





8.1. FİYAT ANALİZİ

Platform	Başlangıç Maliyeti	Aylık Ücret	İşlem Ücretleri	Ek Maliyetler
Etsy	Düşük	Yok	%6,5 + \$0,20 listeleme ücreti	Reklam ve promosyon ücretleri
Shopify	Orta	\$39	%2,9 + \$0,30 işlem ücreti	Tema ve uygulama ücretleri
WooCommerce	Düşük	Yok	Ödeme ağ geçidine bağlı olarak değişir	Hosting, tema ve eklenti maliyetleri
Instagram Mağazaları	Düşük	Yok	%5 satış ücreti	Reklam maliyetleri





9. VAKA ÇALIŞMALARI

9.1. BAŞARILI ÜRETİM İŞLETMELERİNDEN ÖRNEKLER



9.1. Başarılı Üretim İşletmelerinden Örnekler
Başarılı vaka çalışmaları, farklı e-ticaret platformlarının (Etsy, Shopify, WooCommerce, Instagram Mağazaları) üretim işletmelerinin gelişmesine nasıl yardımcı olduğuna dair gerçek yaşam içgörülerini sunar. Örneğin, bir zanaatkar, el yapımı takılar için sadık bir müşteri tabanı kazanmak için Etsy'nin hazır pazaryerinden yararlanmış olabilirken, Shopify'daki başka bir küçük işletme, operasyonlarını sağlam özelleştirme ve entegre araçlarla ölçeklendirebilirdi. Bu örnekler, net markalaşmanın, tutarlı ürün kalitesinin ve platform özelliklerinin etkili kullanımının nasıl etkileyici bir büyümeye yol açabileceğini göstermektedir.



9.2. Deneyim Paylaşımı

Deneyim paylaşımı, işletme sahipleri ve zanaatkarların karşılaştıkları zorluklar ve uyguladıkları çözümler hakkındaki görüşlerini içerir. Genellikle tartışılan temel noktalar şunlardır:



- Teknik Engellerin Üstesinden Gelmek: İşletmeler sorunsuz sipariş işleme ve envanter yönetimi için birden fazla aracı nasıl entegre etti?
- Pazarlama Stratejileri: Görünürlüğü artırmak için sosyal medya kampanyalarını ve SEO'yu kullanma konusunda pratik tavsiyeler.
- Müşteri Bağlılığı: Kişiselleştirilmiş müşteri hizmeti ve satış sonrası desteğinin tekrarlanan işleri nasıl artırdığına dair gerçek yaşam örnekleri.



- Her vaka çalışması, en iyi uygulamalar ve yaygın tuzaklar hakkında değerli dersler sunarak yeni girişimcilerin benzersiz ihtiyaçları için doğru platformu ve stratejileri seçmelerine yardımcı olur. Bu gerçek dünya örnekleri, başarıya giden yolun değişebileceğini ancak markalaşmanın, kaliteli hizmetin ve etkili pazarlamanın temel ilkelerinin tutarlı kaldığını vurgular.

