

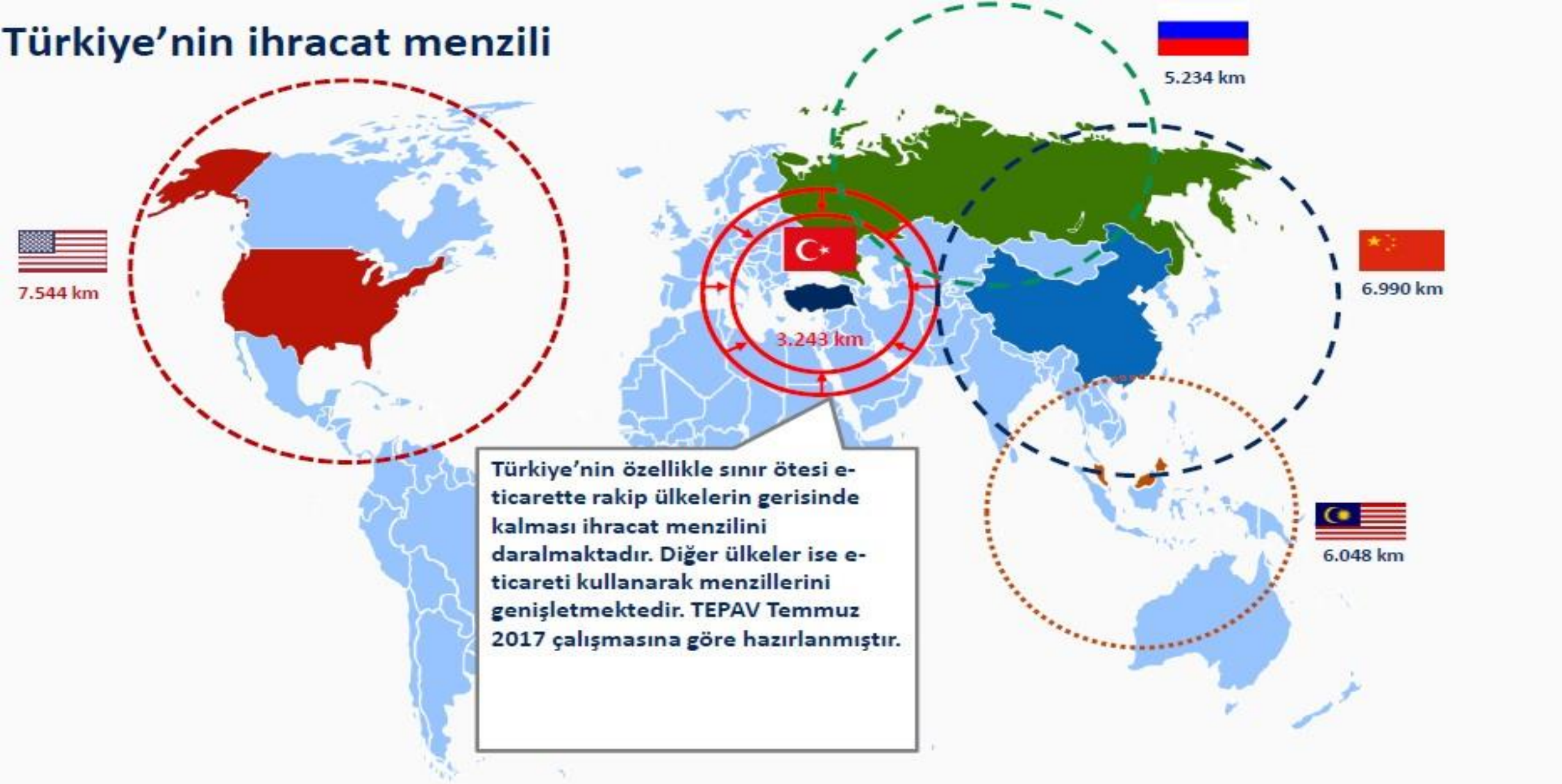


HAPPY education  
academy

# İçerik

1. Türkiye'de E-İhracat
  2. Dünya'da E-İhracat
  3. E-İhracat Türkiye
- 
1. İletişim Organizasyonlarımız
  2. E-İhracatta Başarılı Olmak ve Örnek İş Modelleri
  3. Projelerimiz ve Hedeflerimiz
  4. Amazon ve Alibaba Hakkında Bilgiler

# Türkiye'nin ihracat menzili



Türkiye'nin özellikle sınır ötesi e-ticarette rakip ülkelerin gerisinde kalması ihracat menzilini daralmaktadır. Diğer ülkeler ise e-ticareti kullanarak menzillerini genişletmektedir. TEPAV Temmuz 2017 çalışmasına göre hazırlanmıştır.

## 2. Dünya'da E-ihracat



Çin'in ihracatı yıllık **2.5 Trilyon Dolar**

Bunun **%25'i** e-ihracat yoluyla yapılmaktadır.



Almanya'nın ihracatı yıllık **1.5 Trilyon Dolar**

Bunun **%20'si** e-ihracat yoluyla yapılmaktadır.



Yunanistan'ın ihracatı yıllık **38 Milyar Dolar**

Bunun **%16'sı** e-ihracat yoluyla yapılmaktadır.



*E-İhracat Türkiye, sınır ötesi e-ticaret çözümleri sunmak amacıyla 2011 yılında kuruldu.*



**Amacımız;**



*Türkiye'deki ihracatçıların dünyanın en büyük online platformlarda satış yapmasını sağlamak.*



# Başarıya Giden Adımlar Nasıl Çalışıyoruz?

# Danışanlarımızın Satış Yaptığı Online Pazar Yerleri

 **Alibaba Group**

**ebay**<sup>™</sup>

**amazon**

**AliExpress**

**Etsy**



## 6. Amazon'da Başarılı Olmak İçin Yapılması Gerekenler

Amazon'da başarılı olmanın 7 maddesi vardır.

- Hedef Ülke'de şirketimizin olması
- Hedef Ülke'de banka hesabımızın olması
- Marka Tescili ve Marka Koruma Programında Olmak
- Doğru Listeleme
- Doğru Reklam ve Lansman planlaması
- FBA depolama
- Doğru Stok Yönetimi, Yeterli Stoğumuzun FBA Depo'da Bulunması

# Örnek Amazon İş Modeli-1

- Tekstil sektöründen danışanımız
- 8 günde her gün 135'er free giveaway verdiler.
- 69.99 \$ üzerinden 20.83\$ komisyon ödedi (%29,76)
- 6 aylık bir planlama yapıldı ☐ PPC ilk 2 ay %30, sonraki 2 ay %20, sonraki 2 ay %10 satışın gelirinden PPC maliyeti
- Toplam 200 bin dolar yatırım yaptılar
- 1 yılda 26.888 ürün satışı ile \$1.115.000 ciro elde edildi
- 1 yılın sonunda \$228.502 kâr ettiler ve bunun üzerinden vergilendirildiler.

## Örnek Amazon İş Modeli-2

- Değerli metal sektörü
- 350 bin dolar bandında bir yatırım yapıldı
- 12 bin ürünün Amazon deposuna gönderdik
- 70 bin dolar free giveaway ve reklam lansman çalışmalarına ayrıldı
- 40 bin dolar şirketin kasasında oldu, bunlar da şirket kurulumu, marka kaydı, stüdyo masrafları, Ar-Ge çalışmaları, şirket website hazırlanması ve beklenmeyen giderler için ayrıldı
- İlk ay 1226 bin ürün satışı ile \$51.000 ciro elde edildi.

2.Ay 1343 ile \$60.500, 3. Ay 2113 ürün ile ciromuzu katlayarak \$109.500 elde ettik

# Alibaba.com'da Başarılı Olmak için Yapılması Gerekenler

- Gold supplier üyelik paketleri
- Fazla ürün çeşitleri
- Yüksek product-score
- Yüksek response-rate
- Etkin KWA (anahtar kelime reklamcılığı)
- Dış reklam (Facebook Ads vb.)
- Süreç yönetimi

# Etsy'de Başarılı Olmak İçin Yapılması Gerekenler

Etsy'de başarılı olmanın 5 maddesi vardır.

- Paypal hesabı
- Doğru listeleme
- Doğru reklam planlaması
- Doğru stok yönetimi
- Doğru maliyet yönetimi

# Örnek Etsy İş Modeli-1

- Home & Living sektöründen danışanımız
- 90 günde toplam 600 free giveaway verdiler.
- 50.00 \$ üzerinden 4,5\$ komisyon ödendi (%9)
- 12 aylık bir planlama yapıldı ? Aylık 2000\$'lık PPC ve dış trafik reklam bütçesi ayrıldı
- Toplam 54 bin dolar yatırım yaptılar
- 1 yılda 7.219 ürün satışı ile \$360.000 ciro elde edildi
- 1 yılın sonunda \$117.968 kâr ettiler ve bunun üzerinden vergilendirildiler.

# Aliexpress'te Başarılı Olmak İçin Yapılması Gerekenler

- Doğru Listeleme
- Doğru Maliyet Yönetimi
- Doğru Kargo Planlaması (Ülkelere Göre)
- Ürün Çeşitliliği
- Kampanya Planlamaları

# Amazon'da Başarılı Olmak İçin Yapılması Gerekenler

Amazon'da başarılı olmanın 7 maddesi vardır.

- Amerika'da şirket kurmak
- Amerika'da banka hesabı açmak
- Marka tescilinin olması
- Doğru listeleme Doğru Fotoğraflama
- Doğru reklam planlaması
- Doğru stok yönetimi (Stoksuz kalmamak)
- FBA depolama



## 7. Türkiye'de E-İhracat 5 Yılda 5 Katına Çıkacak

- **10 bin** Amazon satıcısı **50 bin** satıcıya ulaşacak
- **5 bin** Etsy satıcısı **25 bin** satıcıya ulaşacak
- Aliexpress Türkiye'ye giriş yaptı, **100 bine** yakın satıcıya ulaşacak
- **5 bin** Alibaba.com satıcısı **25 bin** satıcıya ulaşacak
- **3 bin** Ebay satıcısı **15 bin** satıcıya ulaşacak
- 5 milyon dolar hacmi olan e-ihracat, 10 milyon dolara yükselecek



# Amazon Hakkında Kısa Kısa...

# Rakamlarla Amazon



%53

Amerika'da online alışverişin %53'ü Amazon üzerinden yapılmaktadır.



48 Milyon

Bir günde 48 milyon satış gerçekleşiyor.



500 Milyon

Amazon, saniyede 550 satış gerçekleştiriyor.



900.000

Her yıl gelen yeni satıcı sayısı

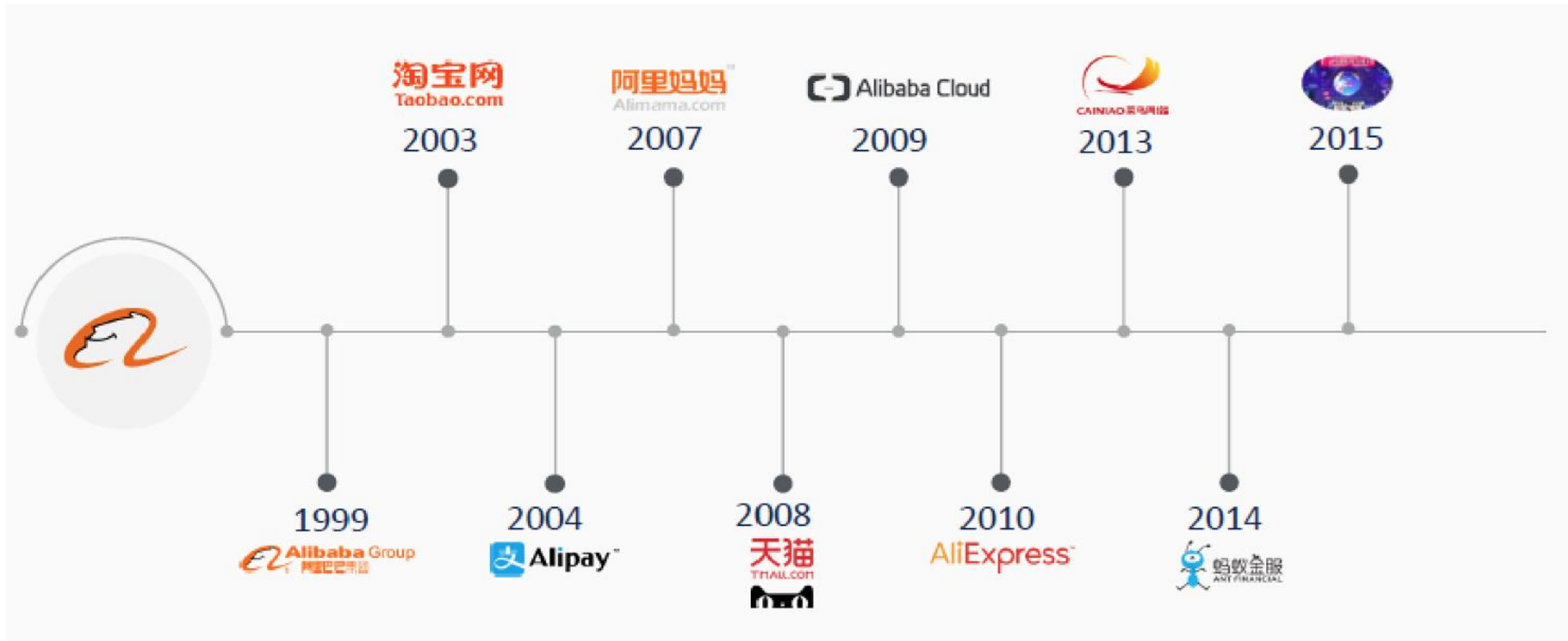


2 Milyar

amazon.com ayda 2 Milyar dan fazla trafik almakta



# Alibaba Hakkında Kısa Kısa...



## Neden Alibaba.com?



### DÜNYANIN İŞLETMELER ARASI (B2B) LİDER E-TİCARET PLATFORMU

Alibaba.com'da dünyanın her yerinden alıcı ve satıcılar bir araya gelmekte, ham madde, yarı mamul ve tam mamul dahil olmak üzere sayısız ürünün ticareti yapılmaktadır.



### MİSYON

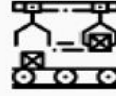
İşletmelerin uluslararası alanda  
iş yapmalarını kolaylaştırmak.



200 Bölge ve Ülkede Faaliyet Gösteriyor



2 Milyon + Sanal Mağaza



40'tan Fazla Sektörü Barındırıyor



11 Farklı Dil Seçeneği Mevcut



(7/24) Ticaret yapabilme imkanı

# Türkiye'den En Çok Talep Alan Sektörler

## Türkiye'den Alibaba.com Üzerinden En Çok Talep Alan Sektörler



Yiyecek & İçecek



Güzellik & Kişisel Bakım



Ev & Bahçe Ürünleri



Tüketici Elektronikleri



Giyim



Makine



Tarım



Tekstil & Deri Ürünleri



Araçlar & Aksesuar



İnşaat & Gayrimenkul

## Türkiye'den Alibaba.com Üzerinden En Çok Talep Gönderen Ülkeler

A.B.D.



Hindistan



İngiltere



Türkiye



Kanada



S.Arabistan



Nijerya



Pakistan



Rusya



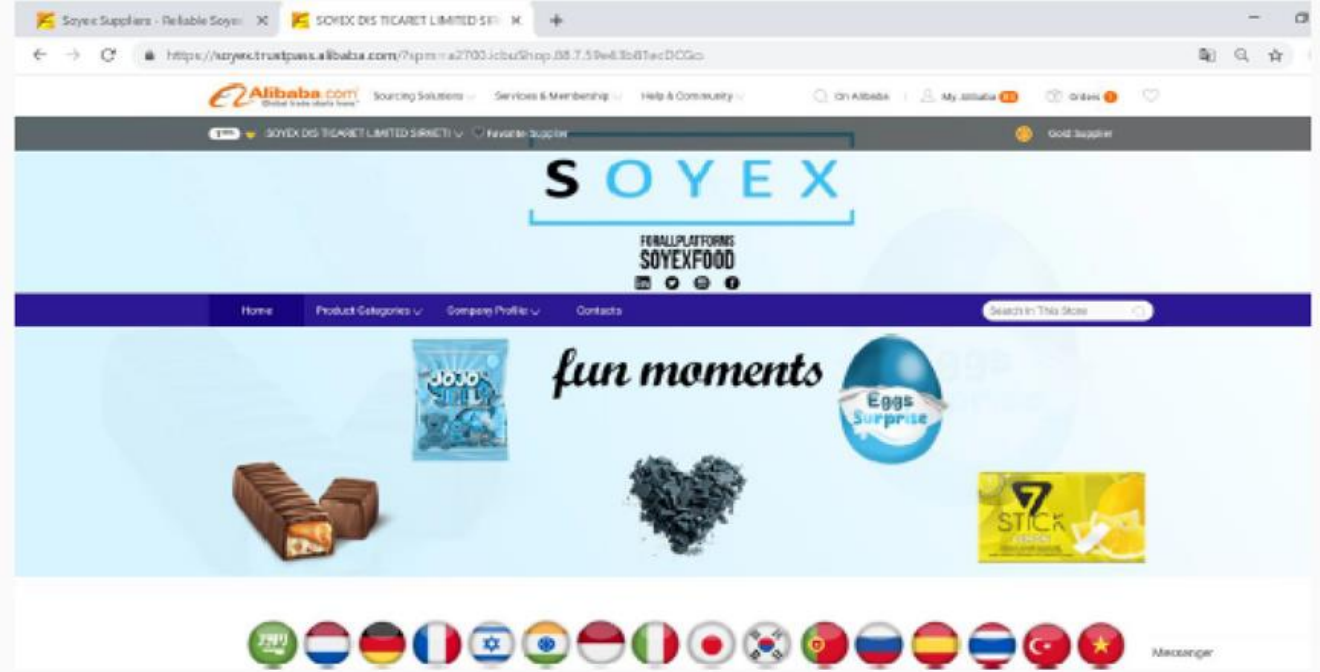
Fransa



# Alibaba.com Üyelikler



Alibaba.com GGS Sanal  
Mağaza



- Sadece yıllık kira bedeli alınmaktadır
- Ticaret tutarından komisyon alınmamaktadır.
- Tüm üyeliklerde sınırsız ürün yükleme ve iletişime geçme (gelen talepler) imkanı bulunmaktadır
- RFQ hazır alım taleplerine erişim imkanı bulunmaktadır
- 6 kullanıcı
- Sektörel analiz ve aylık performans ve üyelik ziyaret/etkileşim raporu



**TEŞEKKÜRLER!**

İletişimde

Kalalım



[www.eihracatturkiye.com](http://www.eihracatturkiye.com)



[info@eihracatturkiye.com](mailto:info@eihracatturkiye.com)



E-İhracat Türkiye



[@eihracatturkiye](https://www.instagram.com/eihracatturkiye)







