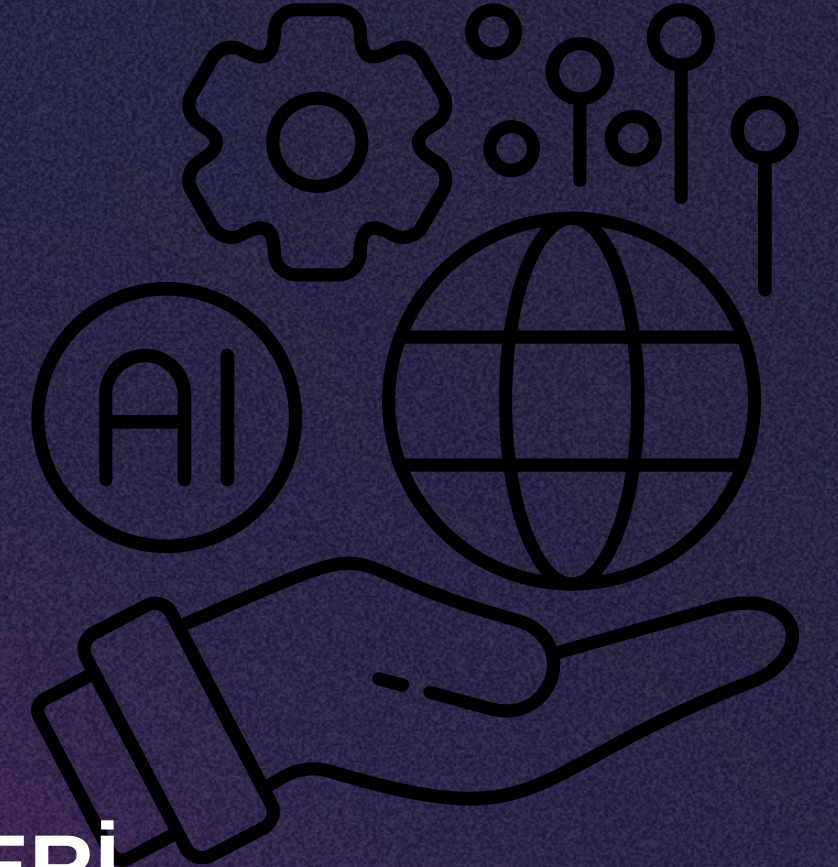


**KIRŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI**

**E-TİCARET PLATFORMLARINA GİRİŐ REHBERİ**

**İŞletmenizi Dijitale Taşıyın, T1rkiye'ye Açılın**



## 1. Neden E-Ticaret?

Günümüzde tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları hızla dijital platformlara yönelmektedir. E-ticaret, işletmelere yalnızca buldukları şehirde değil, Türkiye genelinde milyonlarca müşteriye ulaşma fırsatı sunmaktadır.

E-ticaretin işletmelere sağladığı avantajlar:

- \* Daha geniş müşteri kitlesine ulaşım
- \* Fiziksel mağaza maliyetlerinin azaltılması
  - \* 7/24 satış yapabilme imkanı
  - \* Marka bilinirliğinin artırılması
  - \* Yeni pazarlara erişim fırsatı
- \* Satış ve müşteri verilerinin analiz edilebilmesi



## 2. Hangi Platformlarda Satış Yapabilirsiniz?

Türkiye'de en yaygın kullanılan pazaryeri platformları:

- \* Trendyol
- \* Hepsiburada
- \* N11
- \* Amazon Türkiye
- \* ÇiçekSepeti
- \* PTTAVM

İşletmenizin ürün yapısına göre bir veya birden fazla platform tercih edilebilir.



### 3. Trendyol'da Satış Yapmaya Başlama

Trendyol, Türkiye'nin en büyük online pazaryerlerinden biridir.

Başlangıç için gerekli belgeler:

- \* Vergi levhası
- \* Ticaret Sicil Gazetesi
- \* Faaliyet Belgesi
- \* İmza Sirküleri
- \* Banka hesap bilgileri
- \* Yetkili kişi kimlik bilgileri



İzlenecek adımlar:

1. Satıcı Başvurusu Yapın

Trendyol Satıcı Başvuru panelinden kayıt oluşturulur.

2. Belgeleri Sisteme Yükleyin

Firma evrakları dijital ortamda iletilir.

3. Mağaza Onayı Bekleyin

Başvuru değerlendirme süreci tamamlanır.

4. Ürünlerinizi Sisteme Girin

Ürün fotoğrafı, açıklama, fiyat ve stok bilgileri eklenir.



5. Kargo Entegrasyonu Sağlayın  
Anlaşmalı kargo firmaları belirlenir.

6. Satışa Başlayın  
Siparişler panel üzerinden yönetilir.

Dikkat edilmesi gerekenler:

- \* Profesyonel ürün fotoğrafları kullanın
- \* Açıklamaları detaylı hazırlayın
- \* Rekabetçi fiyat belirleyin
- \* Müşteri yorumlarını takip edin



## 4. Hepsiburada'da Satış Yapmaya Başlama

Hepsiburada, özellikle elektronik, ev ürünleri ve KOBİ satışlarında güçlü bir pazaryeridir.

Gerekli belgeler:

- \* Vergi levhası
- \* Ticaret Sicil Gazetesi
- \* Faaliyet Belgesi
- \* Banka hesap bilgileri
- \* İmza sirküleri



## Başlangıç adımları:

1. Satıcı hesabı oluşturun
2. Firma bilgilerinizi sisteme girin
3. Evrak doğrulama sürecini tamamlayın
4. Ürün kataloğunuzu oluşturun
5. Sipariş ve kargo süreçlerini yönetin
6. Reklam ve kampanya araçlarını kullanın

## Avantajları:

- \* Geniş müşteri ağı
- \* Kampanya desteği
- \* Marka görünürlüğü
- \* Reklam paneli desteği



## 5. Satış Yapmadan Önce Kontrol Listesi

Aşağıdaki sorulara “Evet” diyebiliyor musunuz?

- Ürün stok sistemim hazır mı?
- Profesyonel ürün fotoğraflarım var mı?
- Ürün fiyatlandırmam rekabetçi mi?
- Kargo süreçlerim planlandı mı?
- İade ve müşteri hizmetleri sürecim hazır mı?
- Fatura ve muhasebe altyapım uygun mu?



## 6. Başarı İçin Öneriler

Başarılı e-ticaret için:

- \* Az ürünle başlayın
- \* Pazar araştırması yapın
- \* Rakip fiyatlarını takip edin
- \* Sosyal medyayı aktif kullanın
- \* Ürün açıklamalarını SEO uyumlu hazırlayın
- \* Müşteri memnuniyetine odaklanın



## 7. Kırşehir TSO'dan Destek Alın

Kırşehir Ticaret ve Sanayi Odası olarak üyelerimizin dijital dönüşüm süreçlerine destek oluyoruz.

Aşağıdaki konularda bilgi almak için odamız ile iletişime geçebilirsiniz:

- \* E-ticaret başlangıç danışmanlığı
- \* Dijital pazarlama bilgilendirmeleri
  - \* E-ihracat fırsatları
  - \* Devlet destekleri ve teşvikler
- \* Eğitim ve seminer programları



Dijitalleşen dünyada işletmenizi geleceğe taşıyın.

KIRŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI  
Üyelerimizin gelişimi için çalışıyoruz.

