

Kendi e-ticaret platformunu kurmak isteyenlere 7 öneri

Özellikle pandemi döneminde büyük bir ivme kazanan e-ticaret, kendi işini kurmak veya ürünlerini dijital dünyayı kullanarak satmak isteyenler için yeni fırsatlar barındırıyor. Ancak e-ticaret alanında atılan yanlış veya eksik adımlar, girişimlerin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden oluyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren **Generali Sigorta**, işini e-ticarete taşımak ve başarılı bir e-ticaret platformunu kurmak isteyenler için öneriler sundu.

Generali Türkiye
Zeren Kurt Turan
+90 535 702 44 21
zeren.turan@generali.com.tr

Ajans Dijital Kalem
Özkan Özbey
+90 507 589 19 96
ozbey@ajansdijitalkalem.com

E-ticaret fikrini doğru analiz edin

E-ticarete tutkuyla başlamak, başarının anahtarı durumunda. Ancak ister fiziksel ister online bir girişime tutkuyla başlanırken bazı noktalar göz ardı edilmektedir. Bu kritik noktaların başında ise e-ticaret fikrinin tüm yönleriyle doğru analiz edilmemesi, fizibilite çalışmasının ve iş planının yapılmaması gelmektedir. Unutulmamalıdır ki, başarılı bir e-ticaret girişimi, öncelikle iş fikrini doğru analiz etmeyi gerektirir.

Beklentileri net şekilde ortaya koyun

E-ticaret alanında faaliyete başlamak, büyümek ve bu işten para kazanmak isteyen girişimcilerin attıkları ilk adım, bir fikir bulmak ve bu kadar engin bir alan içerisinde kendilerini başarıya ulaştıracak bir yol çizmektir. Bunu yaparken hayata geçirilecek e-ticaret sitesinin nasıl bir işleyişi olacağı, hangi alanda konumlanacağı belirlenmeli, buradan ne beklenildiği net şekilde tayin edilmelidir. Aksi takdirde, e-ticaret dünyasında kaybolmak ve başarısız olmak olasıdır.

Özgün olun

Yeni iş fikirleri, ürün ve hizmet alanları bulmak yerine, yapılan işleri taklit etmek, e-ticaret girişimcilerin sıkça yaptıkları hatalardan biridir. Özgün olmak, girişimcinin iş fikrinin pazarda rakiplerinden ayrışmasına ve kısa sürede iş planında hedeflenen noktalara ulaşmasına yardımcı olmaktadır.



E-ticaret sitesinin kullanıcı dostu olmasına özen gösterin

Bugün birçok kişi, hemen hemen tüm ihtiyaçlarını online satış kanallarından karşılıyor ve alışverişlerini e-ticaret sitelerinden yapıyor. Tüketici trafiğinin ve rekabetin bu denli yüksek olduğu bir ortama giriş yaparken kurulacak e-ticaret sitesinin kullanıcı dostu, kolay kullanımlı, hızlı, şık ve özgün tasarımlı ve güvenlik olarak da tüm altyapıyı sunar şekilde inşa edilmesi önem taşımaktadır. Ayrıca site, zamanında ürün iadesi ve geri ödeme konusunda müşterinin beklentilerini karşılayacak nitelikte olmalıdır.

Pazarlamaya önem verin

E-ticaret girişimcilerin yaptığı belki de en kritik hata pazarlamaya önem vermemek ve pazarlamayı bir gider kalemi olarak görmektir. Üretilen veya sunulan ürün ya da hizmetlerin kalitesi ne kadar iyi olursa olsun, pazarlama faaliyetleri yetersiz oldukça, ürün ve hizmetler hedef kitleler nezdinde bilinirlik ve farkındalık yaratamamaktadır.

Pazar yeri entegrasyonunu sağlayın

İnternet üzerinde alıcıların ve satıcıların bir araya geldiği pazar yerleri (marketplace) arasında iletişimi sağlayan ve veri alışverişi yapan yazılımların önemi giderek artıyor. E-ticaret girişimcilerin, gelişen teknolojiyle birlikte bu iletişimin kişilerce yapılmasına gerek kalmadan, geliştirilen yazılımlar ile gerçekleştirilmesi, satın alma işlemlerini çok daha hızlı ve sorunsuz bir şekilde yapmalarına olanak sağlamaktadır. Ayrıca çevrimiçi iletişim ve satış sonrası süreçte dair müşteri hizmetleri ile ilgili uyumluluk düzenlemeleri ve riskler hakkında atılacak adımlar da başarıyı doğrudan etkilemektedir.

E-ticaret girişimcilerine destek veren oluşumlar ile irtibata geçin

Bir e-ticaret girişimi fikri olan veya yeterli finansmanı bulamayan e-ticaret girişimcilerine yönelik farklı kurum, kuruluş ve dernekler maddi ve manevi destekler sağlamaktadır. Türkiye’de bulunan ve girişimcileri destekleyen kurum, kuruluş ve dernekleri araştırarak ve iletişime geçerek e-ticaret alanında finansal destek almak mümkündür.