

E-TİCARET BAŞLANGIÇ REHBERİ

1 E-Ticaret, Peki Ama Nasıl?

1.1 E-Ticaret İçin Şirket Kurmalı mıyım?

1.2 Şirket Kurmadan E-Ticaret Yapmaya Başlamak

1.3 İşyeri Olmadan E-Ticaret Yapmak

1.4 Şirket Üzerinden E-Ticaret

2 E-Ticaret İçin Gerekli Belgeler Nerlerdir?

2.1 Gerekli Belgeler Tamamlandıktan Sonra Neler Yapılmalıdır?

3 E-Ticaret Sitesi Nasıl Kurulur?

3.1 Alan Adı Satın Alın.

3.2 Sitenizin Platformunu Belirleyin.

3.3 Ödeme Alt Yapınızı Belirleyin.

3.4 Pazar Platformlarında Dükkan Açın.

3.5 Site Düzenlemesi Yapın.

3.6 Sosyal Medyayı Etkin Kullanın.

1. E-Ticaret, Peki Arama Nasıl?

Her Őeyden önce neye dair bir hizmet vermek istiyorsunuz bunu belirlemek lazım.

Satmak istediğiniz ürün veya ürünler nelerdir bunu iyice düşünmeniz lazım. retimi size ait bir ürün m? Yoksa tedarikçilerden elde edebileceĐiniz bir ürün m?

Satmak istediğiniz ürünü seçmeden önce her iŐte olduğu gibi e-ticarette de esas olan piyasa araŐtirması yapmaktır. Tüketicisi analizini iyi yapmalı ve maliyet-gider-kar iliŐkisini hesaplamak gereklidir.



1.1. E-Ticaret için Şirket Kurmalı mıyım?

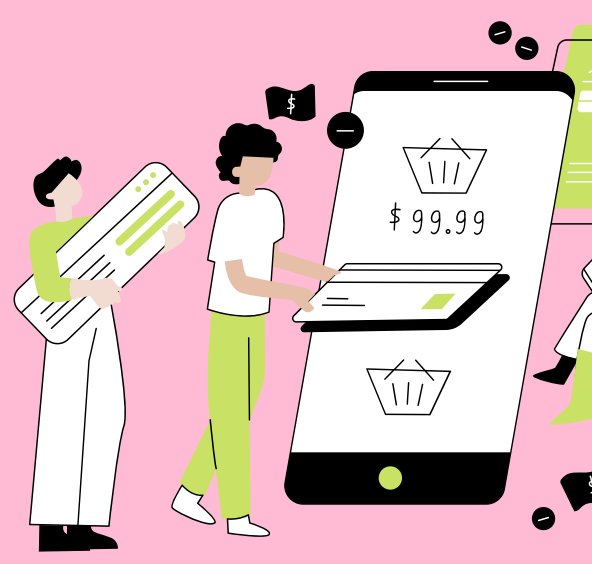


Satılacak ürün veya ürünlere karar verildi, piyasa araştırıldı. Peki bu durumda bir şirket mi kurmalıyım? Önünüzde iki farklı seçenek mevcuttur. İlki, işyeri açmadan satış yapabileceğiniz bir seçenektir. Böylelikle vergi mükellefi olmazsınız. E-ticaret için şirket kurmanız gerekmez. Ancak hal böyle olunca satışını gerçekleştireceğiniz ürün ve bundan elde edeceğiniz gelir ile ilgili belli başlı sınırlamalar vardır.

Diğer seçeneğiniz ise şahıs firması ya da çok ortaklı bir sermaye şirketi kurmaktır. Bu şirket üzerinden e-ticaret yapmaya başlayabilirsiniz. Şahıs şirketiyle e-ticaret yapmak istiyorsanız, yazının devamı sizin rehberiniz olacaktır.



1.2. Şirket Kurmadan E-Ticaret Yapmaya Başlamak



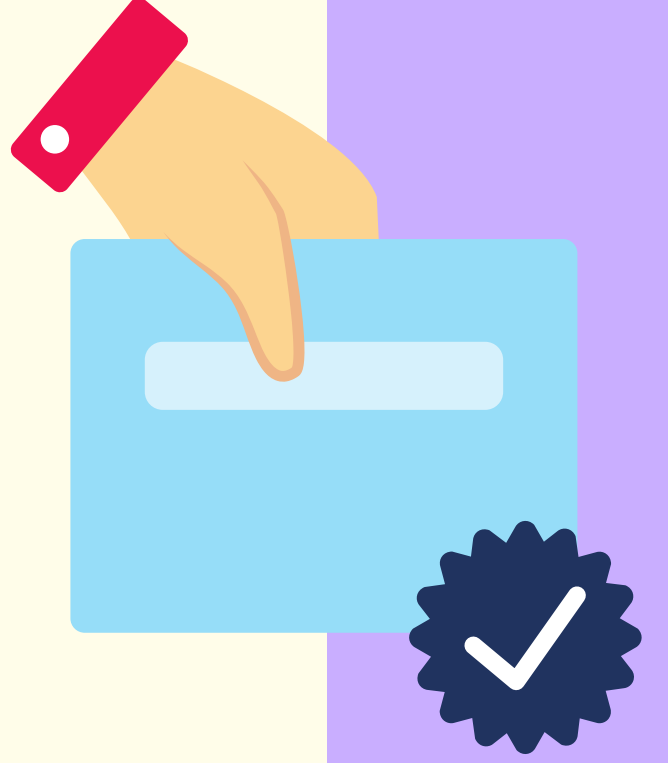
İş yeri açmak istemiyor ya da işyeri açmaya para ayırmak durumunda değilseniz e-ticaret yapabilirsiniz. Bu sizin satış yapmanıza engel değildir. İnternet üzerinden satış yapabilmenize olanak sağlayan esnaf vergi muafiyeti avantajından faydalanabilirsiniz. Burada işyeriniz olmadığı için vergi levhanızın olmadığı bir durum söz konusudur. Bundan dolayı da belli çerçeveler dahilinde gelir vergilerine dahil olmadan satış yapabileceksiniz. Bu belli çerçeveler sizin dikkat etmeniz gereken unsurlardır.

Buradaki sınırlar sizin satış yapmak istediğiniz ürünün çeşidini, üretim yöntemini ve satıştan kazanacağınız miktarı düzenleyen sınırlardır. Böyle bir satış şeklinde ürün alıp satmanız yasaktır. Bundan dolayı kendi üretiminiz olan ürünleri satmanız gereklidir. Bunlarda yine belli yasal sınırlandırmalar ile belirlenmiştir. Bu yasal düzenleme neyden bahsetmektedir?

- İmal ettiğiniz ürünler, evlerde kullanılan dikiş-nakış, mutfak robotları ve ütü gibi benzeri ev aletleri dışında; sanayi tipi makinelerde veya seri üretim makinelerinden çıkma olmamalıdır.
- Dışarıdan herhangi bir işçi çalıştırmamalısınız.
- İşyeri açmadan satış yapmalısınız.
- Ürünler, pazar takibi yapılarak satılmalıdır.
- Vergi mükellefi olan kurumların düzenlediği, kermes festival ve panayirlarda satış gerçekleştiremezsiniz.
- Gerçek usulde gelir vergisine tabi olmazsınız.
- Satış işlemlerinizi, vergi mükelleflerine bağlı şekilde yapılmamalıdır.

1.3.İşyeri Olmadan E-Ticaret Yapmak

Evde üretilen ürünlerin satışını yapmak istiyorsanız öncelikle bağlı olduğunuz vergi dairesiyle iletişimde bulunmanız gereklidir. Bu iletişimi fiziken yapabileceğiniz gibi online olarak da yapabilirsiniz. "Esnaf Vergi Muafiyeti Belgesi Alma Dilekçesi" başvurusunda bulunmanız gereklidir. Böylelikle bir doküman alabilirsiniz. Bu dokümanı alana kadar ürünleriniz incelenir. İnceleme sonrası başvurunuz onaylanabilmektedir.



Belgenizi aldınız peki şimdi nereden başlamalı? Online Pazar yerlerini kullanabilirsiniz. Sosyal medyadan satış yapmaya hemen başlayabilirsiniz. Bu durumda sosyal medyanızı da etkin bir şekilde kullanmanız gereklidir. Ya da ödeme sistemi bulunan "Shopier" platformunu kullanabilirsiniz. Bu platform sayesinde ödeme kolaylığının ve kargolama işlemlerinin çeşitli avantajlarını kullanabilirsiniz. Aracı firma olan Shopier ile komisyon üzerinden bir anlaşma yapmanız gereklidir. Bu da sizin gideriniz olacaktır. Ancak tüm bunların yanında bir sürü avantajlardan da yararlanmış olacaksınız

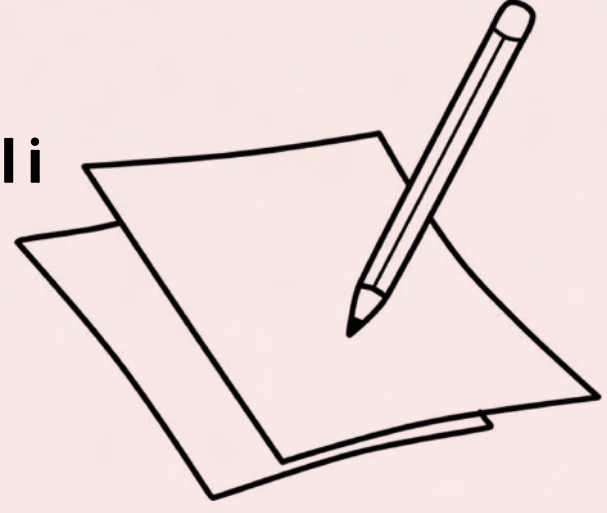
1.4.Şirket Üzerinden E-Ticaret

Kendi üretiminiz olan bir şeyi değil, seri üretim bir şey satmak istiyorsanız bu seçeneği kullanmak zorundasınız. Bir işletme, şirket kimliği oluşturmalı ve vergi levhasına sahip olmalısınız.



Şirket kurarak bir işletmeye sahip olmanın en kolay yolu şahıs şirketi açmaktır. Bunun için de bir serbest muhasebeci mali müşavir ile çalışmalısınız. Bu şahıs şirketi artık tüzel bir kimlik oluşturacağından vergi mükellefi olmanızı gerektirecektir. Bu durumda sizlere ek sorumluluk getirmektedir; gelir vergisi, stopaj vergisi, katma değer vergisi, damga vergisi gibi durumlarla ilgilenmeniz gereklidir. Zaten muhasebeciyle kurduğunuz anlaşma doğrultusunda bu işler çok hızlı bir şekilde muhasebeciniz tarafından ilerletilecektir. Şirket kurarken göstermiş olduğunuz adrese bir ziyaret gerçekleşecek ve bunun sonucunda da vergi levhanız olmuş olacak.

2.E-Ticaret İçin Gerekli Belgeler Nelerdir?



Şahıs Őirketinizi kurdunuz. E-ticarete baŐlamanız için gerekli birtakım belgeler almanız gerekmektedir. Şahıs Şirketi için gösterdiğiniz adrese ziyarete gelindi. Levhanız hazırlandı ve noterden imza beyannamenizi aldınız. E-ticaret için fatura, makbuz irsaliye, kaŐe ve imza gibi resmi niteliklere sahip dökümleri ihtiyacınız vardır. E-ticaret yapacağınız için bunların elektronik versiyonlarını alabilirsiniz. E-fatura kullanabilirsiniz. Bunun içinde e-fatura ve e-arşive baŐvurmalısınız. E-fatura kullanımı tercihinize bağlı olarak deĐiŐebilir. Ancak size kolaylık sağlar. Çeşitli elektronik pazar yerlerini kullanmanız için e-fatura gerekli olabilmektedir. E-faturaya baŐvurabilmek için e-imza ya da mali mühür denilen bir online kaŐeye ihtiyacınız vardır.

Bunları kısaca aktaracak olursak;

- Mali Mühür, kart okuyucu ile size ulaŐtırılan elektronik kaŐeniz olmaktadır. E-imza, ise mali mühür yerine geçebilen bir elektronik imza modelidir. Ancak her yerde e-imza geçmemektedir. Mali mührün kullanımı daha geniŐtir.
- E-fatura veya e-arŐivin arasındaki fark kullanım alanlarından gelmektedir. E-fatura kullanıcı olan müşterileriniz için e-fatura kesebilirken; kullanıcı olmayan kiŐiler içinde satılacak ürünler için e-arŐiv faturası kesebilirsiniz.
- E-arŐiv, e-fatura sahibi olmak için GİB Portala baŐvuruda bulunabilirsiniz. İhtiyacınız olan entegratörü online ya da fiziki olarak seçebilirsiniz.

2.1.Gerekli Belgeler Tamamlandıktan Sonra Neler Yapılmalıdır?



E-faturaya ve e-arşive başvurduunuz ve gerekli belgeleri aldınız. Geriye ise kendinize uygun bir pazarlama kanalı seçmek kaldı. E-ticaret sizin sanal bir kimliğiniz olacağı için bu durum önem arz etmektedir. [Dijital pazarlama](#) alanında iyi bir izlenime sahip olmanız gereklidir. Dijital pazarlama alanında hangi yatırımları yapacağınıza karar vermeniz gerekmektedir. Satışı kendi internet sitenizden mi yapacaksınız? Belli Pazar yerlerine mi kayıt olacaksınız? Reklam yapacak mısınız? Hedef kitleniz kimlerden oluşmaktadır? Tüm bu sorular sizin gidişatınızı belirleyen önemli sorulardır.



3. E-Ticaret Sitesi Nasıl Kurulur?



Kendi ticaret sitenizi kurmaya karar verdiyseniz, yapmanız ve düşünmeniz gereken şeyler vardır. E-ticaretinizi, kendi sitenizden yapacaksanız, güvenli bir ödeme sistemine sahip olmalısınız. Sanal pos uygulamasını edinmelisiniz. Sanal posu size sağlayan kurumlar arasından sizin bütçenize en uygun olanı seçebilirsiniz. Lojistik konusunu da iyi planlamalısınız. Satmış olduğunuz ürün veya ürünlerin, alıcıya ulaşabilmesi için kargo işlemleri gereklidir. Kargo şirketleriyle bunun üzerine görüşebilir ve anlaşma gerçekleştirebilirsiniz.



3.1. Alan Adı Satın Alın



E-ticaret sitesi kurmaya karar verdiyseniz hizmetlerinizi yansıtan bir [domain adı](#) almanız gereklidir. Alan adınız, sizi iyi tanımlamalıdır. Alan adları, site hakkında müşteriye karşı olan ilk izlenimi verir. İyi bir alan adı sizin sloganınız bile olabilir. Alan adınız kısa ve öz olması sizin yararınıza olacaktır. Böylelikle daha kolay akılda kalabilirsiniz. Giriş yapmak kolaylaşır ve yanlış sitelere yönlendirmekten kurtarır. Kullanmak istediğiniz domainin daha önce kullanılıp kullanılmadığını öğrenmenize yarayacak çevrimiçi araçlar bulunmaktadır. Whoismen.com ise bu araçlardan bir tanesidir. Alan adını seçtiniz, müsaitliğini kontrol ettiniz; sırada kayıt şirketlerine ulaşmak kaldı. Alan adı kayıt şirketleri aracılığıyla adınızı kaydettirebilirsiniz. Alan adı kayıt şirketlerinin bazıları şunlardır:

- GoDaddy
- HostGator
- Hosting.com.tr

Alan adınıza göre belli bir ücret ödemektesiniz. Aynı zamanda marka patenti konusunu da es geçmemelisiniz. Markanızın patentinin müsait olup olmadığından da emin olmalısınız.

3.2.Sitenizin Platformunu Belirleyin.

E-ticaret başlangıç rehberi üzerindeki önemli noktalardan biri de site platformudur. E-ticaret platformunuz, satış yapacağınız siteniz için önemli bir noktadır. Bundan dolayı bu seçimi yaparken iyice bir araştırma yapmalısınız. Kullanacağınız altyapı için geri dönüşleri okumanızda fayda vardır. Böylelikle sizden önce altyapıları kullananların değerlendirmelerini görmüş olur ve buna göre seçim yaparsınız. Platformlara ücretli ya da ücretsiz ulaşabilirsiniz.

Ücretli olanlar şu şekildedir:

- Ticimax
- Faprika
- T-Soft
- IdeaSoft
- Shopify



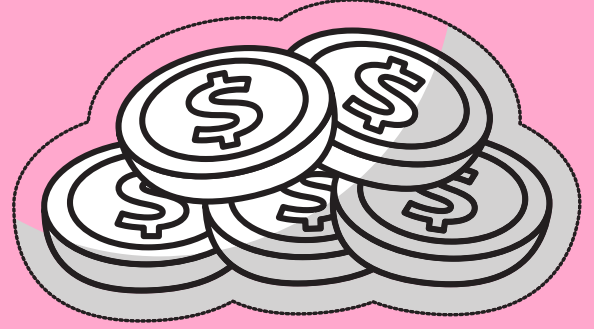
Ücretsiz olanlar ise şu şekildedir:

- WooCommerce
- OpenCart
- Magento

3.3. Ödeme Alt Yapınızı Belirleyin.

Herkes internette en az bir kez alışveriş yapmıştır. Hepimiz en önce ödeme seçeneklerinin neler olduğuna ve bunların altyapılarına dikkat ederiz. Bunların hepsi kullanacağımız ödeme tipinin güvenliği içindir. Ödeme altyapıları sayesinde hedef kitlenizin güvenini kazanabilirsiniz. Piyasa içerisinde birden fazla ödeme altyapısı bulunmaktadır. Bunların içerisinde en çok bilinenleri şu şekildedir:

- Iyzico
- iPara
- PayTR
- PayU
- Bankalar



3.4. Pazar Platformlarında Dükkan Açın.

Kendi siteniz üzerinden satış yaptığınız gibi diğer siteler üzerinden de satış yapabilirsiniz. Yahut kendi sitenizi hiç açmayıp, direkt hazır sitelerden satış gerçekleştirebilirsiniz. Böylelikle hazır bir ödeme sistemi olan kullanıcıları kullanmış olursunuz. Burada tek düşünmeniz gereken şey alıcıların sizin ürünlerinizi tanımasıdır. Bunun için ise gerekli şey reklamdır.

Dijital pazar yerlerinde, sattığınız ürün ve kullandığınız platforma göre çeşitli farklılıklar oluşur. Burada size ekstra maliyet çıkabilir. Bu da yine kullandığınız platforma ve sattığınız şeylere göre değişiklik göstermektedir. Burada bir komisyon söz konusudur. Platform sizden sattığınız ürün başına bir komisyon alır. Buna karşılık siz dükkanınızı o pazar yerinde açabilirsiniz. Bu sayede anlaştığınız pazar yerinin ödeme seçeneklerini ve kargo fırsatlarını kullanmış olursunuz. Tek yapmanız gereken şey, aracı platforma işletmenize ait gerekli belgeleri iletmektir. Bu sayede kayıt oluşturur ve satış yapmaya başlayabilirsiniz.

3.5. Site Düzenlemesi Yapın.



SEO sitenizin arama motorlarında üst sıralara taşınmasına yardımcı olan çalışmalardır. Bu sayede araştırılan markanız hemen müşterilerinizin karşısına çıkacak, sitenize olan ziyaretler artacaktır. Bu durum da satışlarınızın artmasını sağlayacaktır.

Doğru anahtar kelimeler sitenizin trafiğini belirler. Google Keyword Planner sayesinde arama anahtar kelimelerini öğrenebilirsiniz. Bu araca sitenizi ilgilendiren anahtar kelimeleri girdiğinizde arama hacmini görebilir, rekabet düzeyi hakkında fikir edinebilirsiniz.



Rakiplerinizin analizini de SEO araştırmalarıyla yapabilirsiniz. Onların SEO planlarını inceleyebilirsiniz. Rakiplerinizin de sizin gibi SEO çalışmaları yaptığını unutmamalısınız.

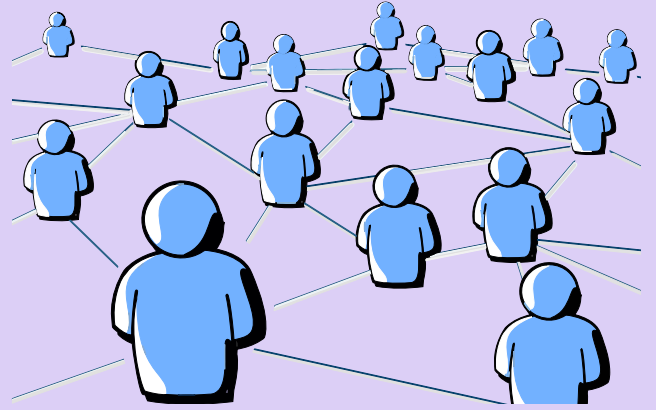
Web sitenizi bu sisteme göre optimize etmelisiniz. Anahtar kelimeleri bulduktan sonra onları uygulamalısınız. Anahtar kelimelerinize stratejik bir şekilde belli veriler eklemelisiniz. Bunlar şunun gibidir:

- Meta açıklamalar
- Meta başlıklar
- URL'ler
- Ürünlerin ve kategorilerin açıklamaları



3.6. Sosyal Medyayı Etkin Kullanın.

E-ticaret başlangıç rehberi üzerindeki önemli noktalardan biri de sosyal medya ve reklamdır. Reklam hemen hemen her sektör için en önemli şeydir. Hemen hemen herkesin bir sosyal medya hesabı vardır. Potansiyel müşterileriniz de sosyal medyada oldukça fazla vakit geçirmektedir. Bu platformlardan müşteri toplamak sizin için oldukça karlı olacaktır. Sosyal medya alışkanlıklarını iyi analiz etmeli ve buna uygun hareket etmelisiniz.



Facebook, e-ticaret siteleri için oldukça etkin kullanılan bir platformdur. Aynı zamanda müşterileriniz ile iletişim kurmanızı sağlar. Mesajlaşmalarınızı bu platform sayesinde gerçekleştirebilirsiniz. Facebook Messenger size bu olanağı sağlamaktadır. Aynı zamanda reklam yapmanıza da imkan sunar. Burada Facebook kullanıcısı olan müşterilere ulaşabilirsiniz.

Instagram, harika bir pazarlama aracıdır. Ürünlerinizi Instagram sayesinde pazarlayabilirsiniz. Görsel ağırlıklı bir sosyal platformda sizde ürünlerinizle ilgili gönderiler oluşturabilirsiniz. Aynı zamanda Instagram'da mağaza oluşturabilirsiniz. Hedef kitleniz ile bu sosyal ağdan doğrudan iletişim kurabilirsiniz.



**E-Ticaret ve daha
fazlası için Dopinger'i
takip et!**



www.dopinger.com