

DGDrop Gelir

E-TİCARET VE DROPSHIPPING EĞİTİMİ



ÜCRETSİZ KURS 2

**DOĞRU ŞEKİLDE E-TİCARET
PLANLAMASI**

www.dropgelir.com

info@dropgelir.com

[Whasapp 0505 386 29 95](https://www.whatsapp.com/channel/0029917111111111111)

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

NE SATACAĞIZ

NEREDE SATACAĞIZ

NASIL SATACAĞIZ

TAM OTOMATİK SİSTEM KURMAK

SONUÇ

GİRİŞ

Ücretsiz eğitimimizin ilk bölümünde para kazanmayı ve doğru şekilde ticareti anlattık. Yani "Nereye gideceğini bilmiyorsan hangi yoldan gittiğinin hiçbir önemi yok" diyerek hedefi belirledik.

Kalan yaşamımızın ilk gününde harekete geçerek en büyük adımı atmış bulunmaktayız.

Ücretsiz eğitim serimizin bu bölümünde ise bizi hedeflerimize hayallerimize ulaştıracak kazanç için hangi yoldan gideceğimizi anlatacağız.

NE SATACAĞIZ

En çok aldığımız sorulardan biri peki tamam ama ne satacağız?

İktisat fakültesinde ilk öğrendiğimiz; “ihtiyaçlar sınırsız, kaynaklar sınırlıdır” kuralı oldu. Yani bir gün satacak ürün bitebilir ama müşteri her zaman olacaktır.

Devam eden yaşam sürecinde sürekli yeni ihtiyaçlar doğar, bu durum piyasada talebin her gün daha da artacağını göstermektedir.

Satışın ana kuralı; doğru zamanda, doğru şekilde, doğru kişiye sunmak. Satmak istediğimiz ürün yâda ürün grubu ne olursa olsun mesele aslında, ne zaman ve ne şekilde sunduğumuzun yanında ihtiyacı olan kişilere ulaşmaktır. Bunu sağladığımızda her ürün portföyü bize çok kazandıracaktır.

Özetle isterseniz el işi bir ürününüzü satın isterseniz de dünya markası ürünleri satın, doğru yerde müşteriye sunmadıkça verim alamazsınız.

NEREDE SATACAĞIZ

E-Ticaretin ana konusu nerede satacağız yâda nerede satmaya başlamalıyız?

İnternet üzerinden alışverişlerde, müşteri adaylarının en çok tereddüt ettiği konu güven meselesidir. İnternet mağazaları fiziki mağazalar gibi değildir. Fiziki mağazada ürünleri görürsün, sahibini görürsün, ödemeyi yapar ürünü teslim alırsın. İnternet mağazalarında ise genelde mağaza sahibi yerine bir siteyi yâda sosyal medya hesabını görürsün. Ürünler fotoğraflardan ibarettir ve genelde kredi kartı kullanılarak alınır.

Bu noktada potansiyel müşteriler güven duyacakları sitelerden almak isterler yâda bilinen markaların kendi sitelerinden alım için istekli olurlar.

Şimdi empati yapın, bir ürün arıyorsunuz ve ilk defa gördüğünüz bir internet sitesinden direkt alır mısınız yoksa aynı ürünü daha bilinen bir siteden almak için arama mı yaparsınız?

İkinci bir güven seçeneği ise, şeffaf kargolar ile kapıda ödeme alışverişidir.

O halde yeni girişimci ve henüz markalaşmamış bir işletme sahibinin müşterinin güven problemi yaşamayacağı sistemle satışa başlaması en doğru yol olarak görülür.

Bu platformlar, internet üzerindeki pazaryerleri olan; N11, Gittigidiyor, Hepsiburada, Amazon Türkiye, Trendyol, Epttavn, Sanalpazar gibi yerlerdir. Güvenli alışveriş seçeneği sayesinde alınan ürün elinizde sorunsuz ulaştıktan sonra ödeme onayı verilmesi, bu platformlara ilgiyi her zaman yüksek düzeyde tutmuştur.

Veyahut; instagram üzerinden kuracağınız butik faaliyetinde, whatsapp numaranızı da yayınlayarak ve şeffaf kargo seçeneği ile kapıda ödeme gönderimleri de güven konusunu çözecektir.

Sonuç olarak başlangıç noktası, Pazaryerleri dediğimiz platformlarda mağaza açmaktır. Bu sayede yüksek müşteri potansiyeline sunulan ürünler, 2-3 gün içinde satılmaya başlayacaktır.

Pazaryerlerinde faaliyette olan mağazalarınızdan sonra e-ticaret sitenizde de satışlar bilinirlik sayesinde artmaya başlayacaktır. Bunu yapmazsanız sitenize belki de yüksek reklam maliyetleri ile getirdiğiniz müşteriler, gidecek pazaryerlerinde sunulan ürünlerden alacaktır.

NASIL SATACAĞIZ

Peki bir sorun daha aklınıza geliyor, pazaryerlerinde on binlerce mağaza var, nasıl rekabet edeceğiz? Güzel bir soru ve cevabımız Ücretsiz eğitim serimizin 3. Bölümünde. Yani olay sadece mağazayı açıp ürünleri sunmakla bitmiyor...

Tamamen tecrübeler ile bulduğumuz sonuç aldığımız metotlar ile başarılı mağaza olmanın yanında, ilk 5 hatta ilk sırada olmanız bile mümkün...

TAM OTOMATİK SİSTEM KURMAK

Satış platformu ne olursa olsun, her ürünü doğru şekilde satışa sunmaktan bahsettik. Mesela bizim mağazalarımızda ortalama 40 bin ürün tamamen stoksuz olarak satışta.

Bu ürünleri tek tek satış olarak yayınlamak hak verirsiniz ki oldukça zaman alacaktır. Ayrıca her gün tüm ürünlerin stoklarını güncellemek, fiyat değişiklikleri var ise kontrol ederek yansıtmak, yeni ürünleri satışa açmak manuel olarak yapılması imkânsız işlerdir.

Bu noktada devreye tam otomatik sistemler giriyor. Ücretsiz eğitim setimizin 3. Bölümünde anlatacağımız sistemler ile toptancıdan gelen ürün bilgileri yüzbinlerce bile olsa otomatik yüklenecek, günde 4 kez stok ve fiyatları güncellenecek, yeni ürünler de yine sizin işlem yapmanıza gerek kalmadan eklenecektir.

Bu noktada size düşen taktikleri uygulayarak başarıyı yüksek noktada tutmak ve satışlar ile ilgilenmektir.

Ayrıca başlangıç noktası instagram butiği seçtiyseniz de yine tam otomatik sistemler ile ürünleri profilinizde tek tek uğraşmadan sizin belirleyeceğiniz belli zaman aralıkları ile otomatik yayınlanacaktır.

SONUÇ

E-Ticarete doğru şekilde başlamak için piyasa ve teknik dinamikleri iyi analiz etmelidir. Aksi halde verdiğiniz emeğin sonucunu ya uzun sürede almaya başlarsınız yâda hiç almayabilirsiniz.

Bizim de yıllar önce yaptığımız hatalara düşersiniz. E-Ticaret sitesi kurarsınız ki maliyeti yüksektir; ürünleri bin bir emekle tek tek eklersiniz, sonra müşteri beklemeye başlarsınız.

Onlarca büyük markanın bulunduğu piyasada, yüksek maliyetli reklamlar bile verseniz dönüş istediğiniz ölçüde hiçbir zaman olmayacaktır.

Planlı ve doğru şekilde başlayarak ise daha ilk günden satış almaya başlayabilirsiniz. Geri planda yapılacakların yükünü de otomatik sistemlere bağladığınızda tek yapmanız gereken satışlar ile ilgilenmek ve markalaşma sürecinde büyük adımlar atmak olacaktır.

www.dropgelir.com

info@dropgelir.com

[Whasapp 0505 386 29 95](https://www.whatsapp.com/channel/00299563862995)