



AMERİKA-AVRUPA-İNGİLTERE

# WAYFAIR E-ihracat Sunumu





# Vezüve Nedir ?

---

Vezüve kobilerimizin e-ihracat pazarına girmelerine ve el işi sanatlarımızın dünyaya tanıtılması vizyonu ile kurulmuştur. Hedefimiz ürünlerimizi dünya genelinde popülerliğini artırarak müşterilerimizin döviz kazancı elde etmelerini ve sürdürülebilir bir iş modeli kazanmalarını sağlamaktır. Vezüve üreticilerin dünyanın farklı noktalarındaki e-ticaret pazarlarında büyümesini ve markalaşmasını hedeflemektedir.

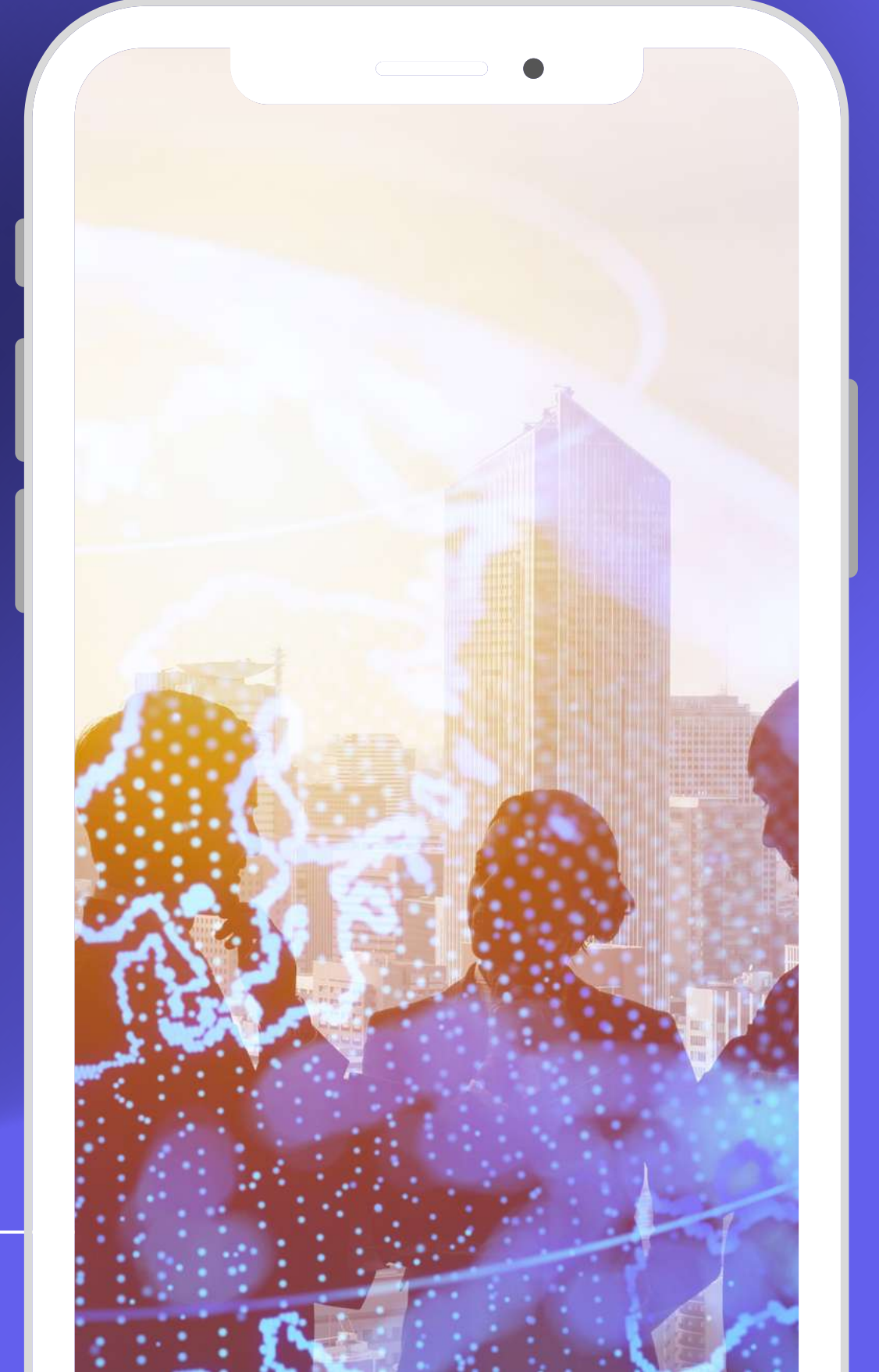
---



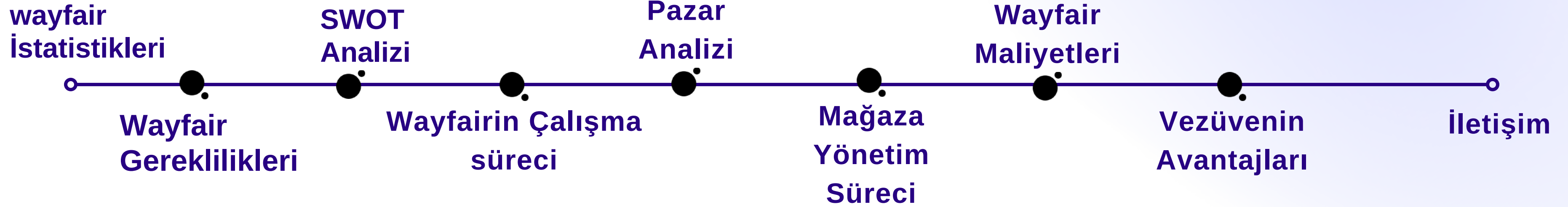
# E-ihracat Departmanı



Vezüve işletmenize bağlı bir e-ihracat departmanı olarak çalışmaktadır. Yurtdışındaki tüm satış ve pazarlama operasyonlarınızı biz yönetiriz. İşletmenizin bir e-ticaret departmanı olmasına gerek kalmadan yeni pazarlara giriş yapabilirsiniz. E-ihracat Departman hizmeti sayesinde zamandan ve maliyetten tasarruf sağlarsınız.



# Sunum İçeriđi



# Pazaryeri İstatistikleri



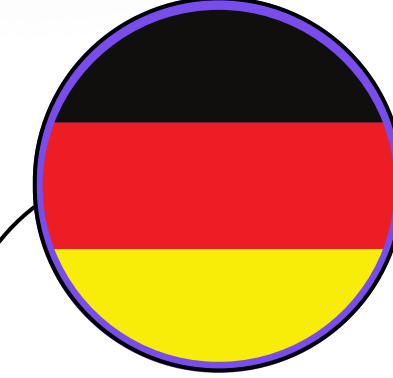
## İNGİLTERE

13 Milyon Aylık Trafik  
Ülkede Sıralaması: 1  
%45 erkek %55 Kadın Kullanıcı



## AMERİKA

121 Milyon Aylık Trafik  
Ülkede Sıralaması (Kategorisinde): 1  
%65 Kadın %35 Erkek Kullanıcı



## ALMANYA

6.1 Milyon Aylık Trafik  
Ülkede Sıralaması (kategorisinde): 3  
%55 erkek %45 Kadın Kullanıcı

- ✓ Ortalama 97.7 Milyon aylık trafiğe sahiptir.
- ✓ 23.000'den fazla global tedarikçi bulunuyor .
- ✓ 14 milyon ürüne erişim imkanı sağlıyor.
- ✓ Wayfair.com'un hedef kitlesi %41,36 erkek ve %58,64 kadındır.
- ✓ Ziyaretçilerin en büyük yaş grubu 25 – 34 yaş arasındadır.
- ✓ Sosyal medya trafiğinin %68'ini Pinterest'ten alır.

# Kimler Satabilir ?

## Distribörler ve Toptancılar

Markalı ürünlerin resmi bayisi olan işletmeler.

## Üretici İşletmeler

Fabrikada seri üretim yapıp yurtdışı pazarına perakende satış yapmak isteyen orta ve büyük ölçekli işletmeler.



# Wayfair'de Ne Satılır ?



- Mobilya
- Dış Mekan
- Yatak
- Halı
- Dekor Ürünleri
- Organizasyon
- Işıklandırma
- Mutfak
- Bebek Mobilyaları
- Banyo Ara Ürünleri
- Beyaz Eşya

# Wayfair'de Mağaza Gereklilikleri



01.

- Şirket sahibi olmak gereklidir.
- Yurt dışında banka hesabı, paypall, payoneer, wise gibi ödeme kanallarına ihtiyaç vardır.
- Ürünlerinizin bulunduğu bir web sitesine ihtiyacınız vardır.

02.

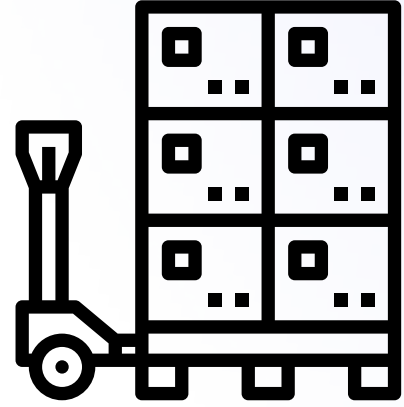
- Ürünlerinizin en az 1 milyon ABD Doları ve genel toplamda 2 milyon ABD Doları'nı kapsayan ürün sorumluluk sigortanızın olması gerekir.
- Stoksuz nakliye yeteneklerine sahip olmalısınız. Satış yapmak istediğiniz hedef ülkede ara deponuz bulunmalıdır.

03.

- Ürünlerinizin tam detaylı özelliklerine ihtiyacınız vardır. (kumaş türü ağaç türü, vida tipi vb)
- 3D standartlarına uyum sağlayabilecek detaylı fotoğraf çekimlerine ihtiyacınız vardır.



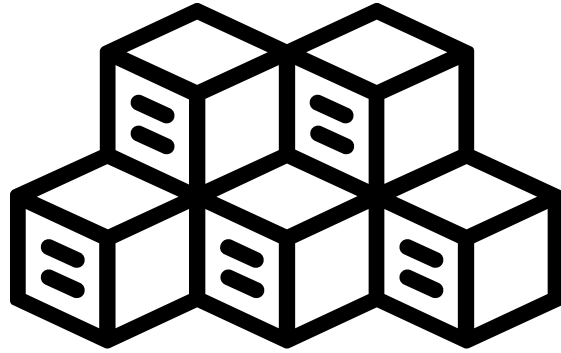
# Wayfair Nasıl Çalışır?



Wayfair ürünleri Üreticiden toptan fiyatına satın alır .



Web sitesinde perakende fiyatına satar. Perakende fiyatlar üreticiden bağımsızdır.



Başlangıçta stoksuz olarak çalışır.



Sipariş geldikçe üretici müşteriye ürünleri ulaştırır ve gönderim maliyetlerini Wayfair karşılar.

# SWOT Analizi



## Firma Analizi : Avantajlar

### GÜÇLÜ YÖNLER

- Düşük Fiyatlar
- Yaratıcı Yaklaşım
- Yenilenen Pazarlama Ekibi
- Satış Sonrası Destek
- Yeni Yapılan Yatırımlar
- Yeni Teknolojiye Uyum Çalışmaları

### FIRSATLAR

- Faaliyetlerin Tek Çatı Altında Olmaması
- Bütün Hizmetleri Kapsayan Web Sitesi
- Sosyal Medyayı Etkin Kullanamama
- Marka Kimliğinin Olmaması
- Düşük Fiyatın Olumsuz Algısı
- Yeni Düzenlemelere Uyumsuzluk

## Firma Analizi: Dezavantajlar

### ZAYIF YÖNLER

- Hedef Pazardaki Boşluk
- Genç Nüfusun Yüksekliği
- Dijital Çağın Getirdiği Kolaylıklar
- Yeni Yatırım Alanlarındaki Artış
- Ana Rakibin Yaşadığı Finansal Zorluk

### TEHDİTLER

- Sektördeki Kalifiye İşgücü Açığı
- Ekonomik İstikrarsızlık
- Yurtdışından İç Pazara Giren Rakipler
- Covid 19'un Etkileri
- İklim Değişikliği

# Wayfair Nasıl Çalışır?



01

Müşteri Online siparişini verir

02

Tedarikçi sistem üzerinden siparişi onaylar

03

Tedarikçi ürünleri uygun şekilde paketler

04

Wayfair'in taşıyıcı ortakları ürünleri tedarikçinin deposundan alır.

05

Müşteriye teslimat gerçekleşir.

06

İade ve değişimler ile WAYFAIR ilgilenir.

# Wayfair'de Başarı Kriterleri



01

## Marka Algısı

Mağazanıza gelen olumlu yorumlar markanıza olan güveni artıracaktır. Müşterilerin ihtiyaçlarını doğru tanımlamalısınız.

02

## Kampanya ve Reklamlar

Wayfair'de reklam araçlarını efektif kullanmalı ve wayfairin kampanyalarına katılmalısınız.

03

## Doğru Fiyatlandırma

Ürününe uygun bir fiyat belirlemelisiniz. Rakiplerinizin çok üstünde veya altında kalmamalısınız.

04

## Zengin Görsel ve İçerik

Yüksek çözünürlükte medyalar ile mağazanızı daha çekici hale getirmelisiniz. Görselleriniz ürününüzle ilgili tüm detaylara yer vermelidir.

# Pazar Analizi



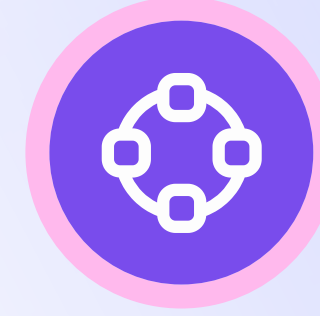
## Ürün Görsel Analizi

En iyi satış yapan rakiplerinizin görsellerini inceleyerek size ürün çekim önerileri sunarız.



## Rakip Yorum Analizi

Rakiplerinize gelen negatif yorumları inceleyerek müşterilerinizin en hassas olduğu özellikleri belirleriz.



## Kar Marjı Analizi

Komisyon, kargo ve üretim giderlerinizden sonra kalacak net kar marjını hesaplarız.



## Maliyet Hesaplaması

Üretim, kargo, reklam ve komisyon maliyetlerinizi analiz ederek kar marjınızı size sunarız.



## Satış Hacimleri

Pazardaki ortalama satış hacimlerini inceleyerek geleceğe yönelik strateji ve hedeflerimizi belirleriz.



## Trend Analizi

Anahtar kelime hacim trendlerini izleyerek ürününüze olan talebin hangi dönemlerde arttığını belirleriz.



# Mağaza Yönetim Süreci

## Pazar Araştırması

seçtiğimiz pazaryerine ve hedef ülkeye yönelik sizlere bir pazar araştırması hazırlayıp hedeflerimizi ve beklentilerimizi somut hale getiririz.

01

## Ürün Listeleme

Hedef ülkenin yerel diline uygun olarak (İngilizce, almanca, rusça, romence, lehçe) SEO odaklı ürün listelemeleri hazırlanır. Görünürlük arttırılır.

03

## Reklam ve Kampanyalar

Mağaza trafiğinizi ve satışlarınızı arttırmak için gerekli tüm reklam ve kampanya yönetimini biz gerçekleştiririz. Optimum bütçelerle yüksek verim alırız.

05

## Mağaza Açılışı

wayfair pazar yerinde mağazanızın garantili bir şekilde açılmasını sağlarız.

02

## Mağaza Tasarımı

Mağaza vitrininizi ilgi çekici hale getirecek görseller hazırlarız. Ürünleriniz için rich content oluşturulur ve müşterilerin ürünle ilgili tüm detaylara erişmesi sağlanır.

04

## Sürdürülebilir E-Ticaret

Müşteri ilişkileri, lojistik yönetimi, stok yönetimi ve mağaza sağlığı metriklerinizi pozitif tutarak. Müşteri memnuniyetimizi ve satıcı puanlarımızı arttırırız.

06



# WAYFAIR Maliyetleri



## Ürün-Üretim

Wayfair ürünleri toptan fiyata alır. Bu yüzden üretim maliyetleriniz oldukça önemlidir.

## Sigorta

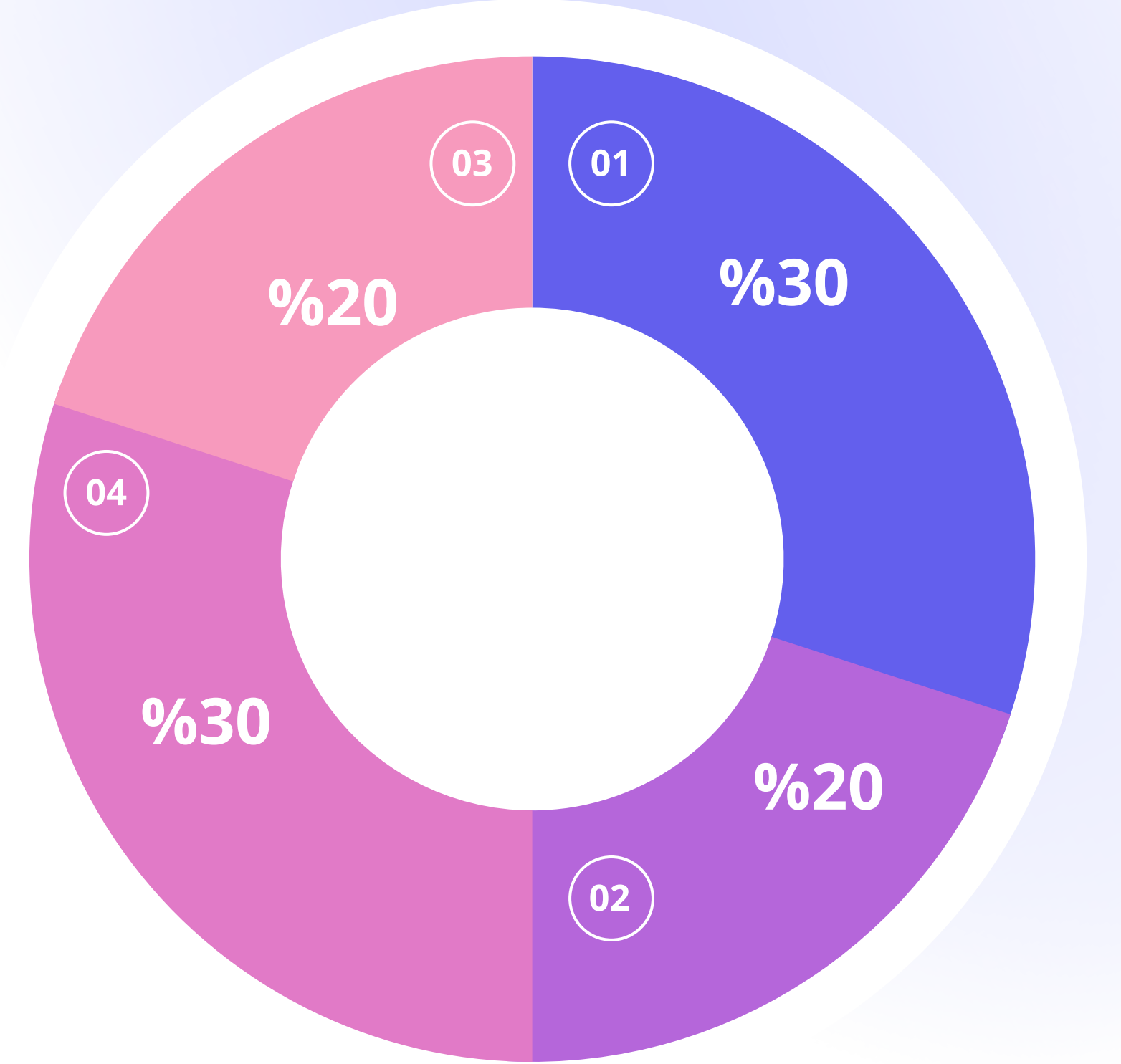
Wayfairin sizi satıcı olarak kabul etmesi için ortalama 1000 dolar maliyeti olan ürün sorumluluk sigortasını yaptırmalısınız.

## Ara Depo

Ürünlerinizi hedef ülkede ara depoda tutmanız gerekir. Aradepo ücretleri çalışılan firmaya göre değişir.

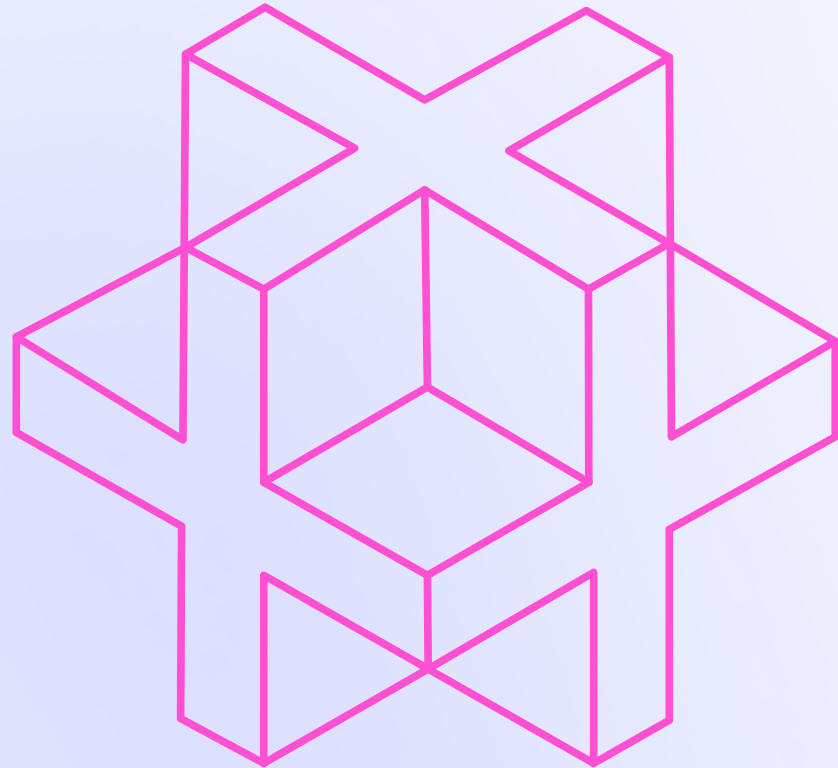
## Lojistik

Lojistik maliyetleriniz ürününüzün desisine bağlı olarak değişmektedir.



# E-ihracat Ekibiniz

Wayfair Mağaza Yönetim sürecimiz wayfair Uzmanı, Dijital Pazarlama Uzmanı ve Dış Ticaret Uzmanı olmak üzere 3 ekip üyemiz tarafından yürütülmektedir.



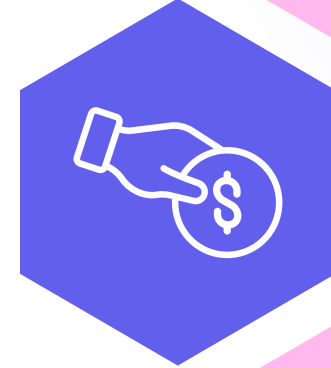
## Ürün

Satış yapmak istediğimiz ürün nedir ve ne için ihtiyaç duyulmaktadır ?



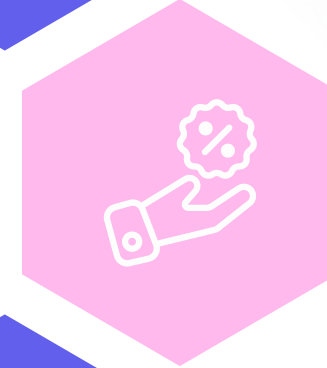
## Konum

Satış yapmak istediğimiz ürün en çok hangi pazarlarda talep edilmektedir ?



## Fiyatlandırma

Ürünümüz için en rekabetçi fiyat nedir ?



## Kampanya

Hedef kitlemizi etkileyecek en iyi kampanyalar ve lansman çalışmaları nasıl oluşturulur ?



## Kullanıcılar

Ürünümüze ihtiyaç duyan hedef kitleyi nasıl tanımlarız ? İlgili alanları ve demografisi nelerdir ?





# Vezüve'nin Avantajları



## Finansal

- İndirimli Yurtdışı Şirket Kuruluşu ve VAT kaydı
- İndirimli Kargo Seçenekleri
- **12 Taksitle Ödeme**

## Güven

- Çalışmaya başlamadan önce online veya yüz yüze toplantı
- **Geniş Referans Portföyü**
- Mağaza Açıldıktan Sonra Ödeme İmkanı

## Kapsayıcı

- **Yurtdışı Pazaryeri Çeşitliliği**
- Gelişmiş Pazaryeri Yazılımları
- E-ihracatla ilgili güncel bilgilere ücretsiz erişim

## Profesyonel

- Online İzlenebilir İş Takibi (Trello)
- 1 mağazada 3 Uzman çalışan
- **Avrupa Ofisi ve Ara Depo**

# REFERANSLARIMIZ

E-Ticarette Başarıyı Yakalayanlar



[DAHA FAZLASI İÇİN TIKLAYINIZ](#)

# İş Sürecinde İletişim Kanalları →

## TELEFON

Bize hafta içi 9.30-18.00 saatleri arasında arayarak veya kurduğumuz whatsapp grubundan ulaşım sağlayabilirsiniz.

## E-MAIL

Bize e-mail adreslerimizden ulaşabilirsiniz.

## TRELLO

Trello bir proje yönetim platformudur. Bu sayede mağazanızda yapılan tüm değişiklikleri eş zamanlı olarak görebilirsiniz.

# iletiflim



## Let's Keep in Touch


#birdunyaisimizvar

#markaniglobalebagla

#eihracatlayuksel

 [vezuve.com.tr](http://vezuve.com.tr)

 [info@vezuve.com.tr](mailto:info@vezuve.com.tr)

 0533 451 9575

 0530 884 5396

 0312 232 1576



## İhracata Adım



Paketlerimiz veya süreç hakkında herhangi bir sorunuz olursa ekibimizi istediğiniz zaman arayabilirsiniz. E-İhracatla ilgili güncel bilgilerden haberdar olmak için sosyal medya hesaplarımızı takip edebilirsiniz!

