

RUSYA



# Ozon 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.

---



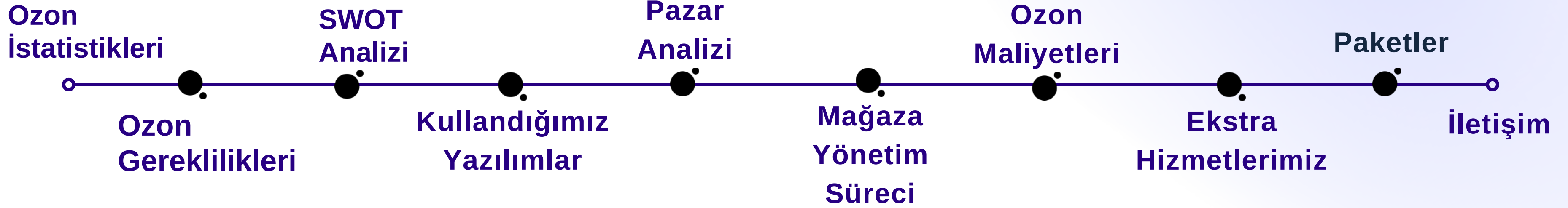
# E-ihracat Departmanı



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



Ozon Rusya'daki en eski ve en büyük 2. pazaryeridir. 2022 yılında resmi olarak Türkiye pazarına giriş yapmıştır. 46 milyon aktif kullanıcıya sahip olan pazaryeri geçtiğimiz yılda sipariş oranlarınızı %173 artırmıştır



Sosyal medya trafiğini %50.21 oranında Youtube'den alır. %37 ise VKontakte'den alır.



Ozon'da %57 Markalı %43 Markasız ürün vardır. Pazaryerinde 20 farklı kategoride 130 milyon SKU üzerinde ürün bulunmaktadır.



Pazaryerinde aktif olarak satış yapan 150.000 satıcı bulunmaktadır. Her ay 62 milyon kullanıcı Ozonu ziyaret etmektedir.



# Kimler Satabilir ?



## **Distribörler ve Toptancılar**

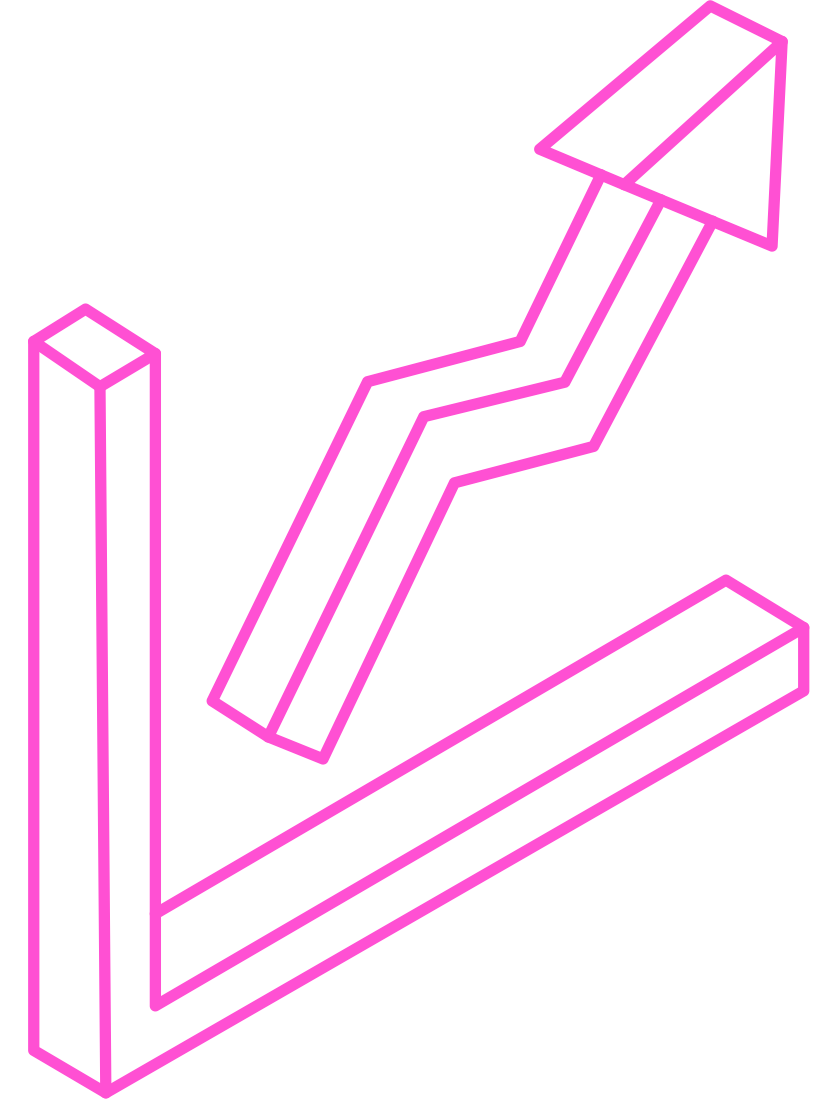
Markalı ürünlerin resmi bayisi olan işletmeler.

## **Atölye işçiliği ile çalışanlar**

Atölye'de üretim yapan ve ürünlerini Rusya pazarına açmak isteyen zanaatkarlar.

## **Üretici İşletmeler**

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



# Ozon'da Ne Satılır ?



## 20 Kategori

- Tekstil
- Yedek Parça
- Kozmetik
- Çanta

## 11 Milyon Ürün

- Yazıcı Ekipmanları
- Ev Dekorasyon
- Elektronik Aksesuarlar
- Çocuk Oyuncakları

# Ozon'da Mağaza Gereklilikleri



01.

Türkiye'de resmi bir şirkete sahip olmalısınız. Ayrıca şirketin ticaret odası kaydı yapılmış olmalıdır.

02.

Şirketinize ait ruble veya dolar banka hesabınız olması gerekmektedir.

03.

Ürünlerinizi kargolayacağınız bir depo adresi ve iletişim bilgileri gereklidir.



# Ozon'da Başarı Kriterleri



01

## Marka Algısı

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

02

## Kampanya ve Reklamlar

Ozon'da reklam araçlarını efektif kullanmalı ve Ozon'un gerçekleştirdiği "Yıldızlı İndirim" gibi promosyonlara katılmalısınız.

03

## Doğru Fiyatlandırma

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

04

## Zengin Görsel ve İçerik

Ozon Rich Content ile mağazanızı daha çekici hale getirmelisiniz. Görselleriniz ürününüzle ilgili tüm detaylara yer vermelidir.

# Pazar Analizi



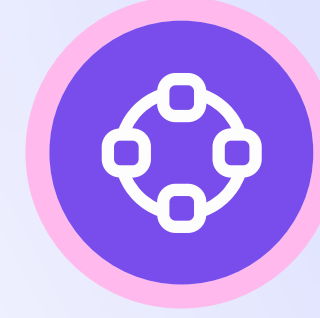
## Ürün Görsel Analizi

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.



# 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

# 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 artırılır.

03

## Reklam ve Kampanyalar

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

05

02

## Mağaza Açılışı

Ozon pazar yerinde mağazanızın garantili bir şekilde açılmasını sağlarız.

04

## Mağaza Tasarımı

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

06

## Sürdürülebilir E-Ticaret

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

# Ozon Maliyetleri



## Komisyonlar

OZON'da komisyon oranları kategorilere göre değişiklik göstermekle birlikte komisyon oranları ortalama %16'dır.

## Reklamlar

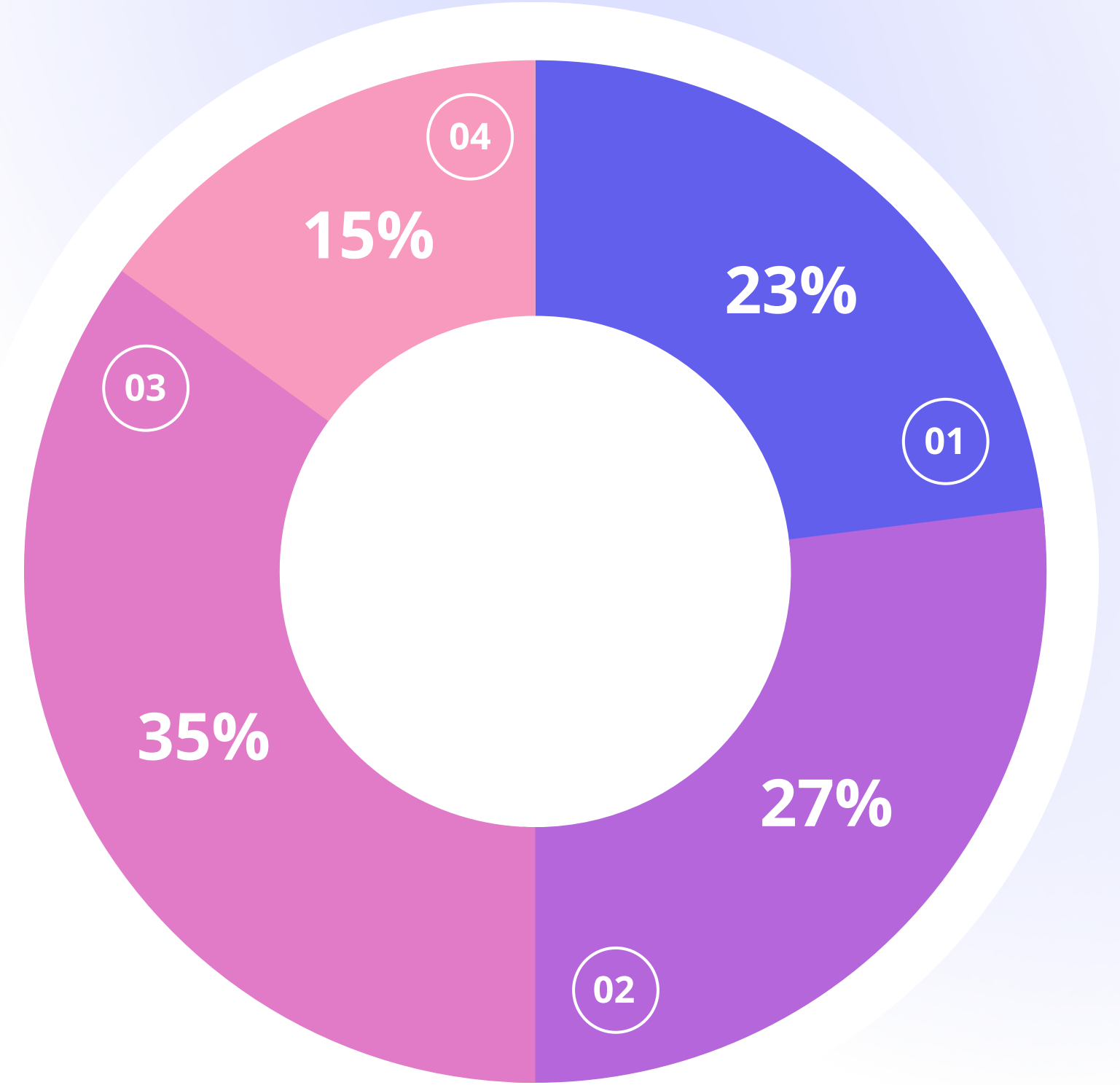
Ürünlerinizin algorithmda ön sıralara gelebilmesi için Ozon'daki Şablonlar, Aramada Tanıtım, Marka Rafı gibi reklamları kullanmalısınız. Günlük minimum 30 ruble reklam vermelisiniz.

## Paketleme

Ürünleriniz binlerce kilometre yol gideceği için mutlaka paketlemeyi sağlam yapmalısınız.

## Lojistik

Lojistik maliyetleriniz ürününüzün desisine bağlı olarak değişmektedir. Örnek vermek gerekirse 1 desilik bir ürün 7-10 euro arasında Rusya'ya ulaşmaktadır.



# E-ihracat Ekibiniz

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



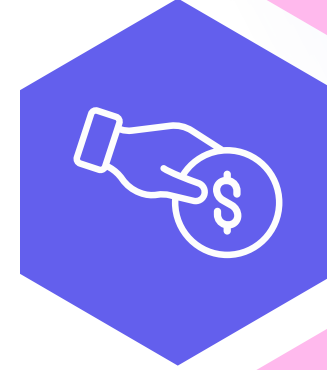
## Ürün

Satış yapmak istediğimiz ürün nedir ve ne için ihtiyaç duyulmaktadır ?



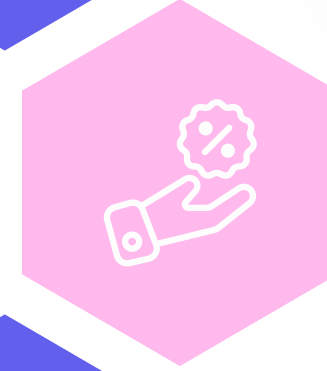
## Konum

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 İmkânı

## Kapsayıcı

- **Yurtdışı Pazaryeri Çeşitliliği**
- Gelişmiş Pazaryeri Yazılımları
- E-İhracatla 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)

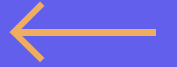
 0533 451 9575

 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!

