

PROJE DÖNEMLERİ

Programımız, birbirini besleyen ve firmalarımızın e-ihracat kaslarını adım adım inşa eden **4 Ana Dönemden** oluşmaktadır:

1. DÖNEM: STRATEJİK ANALİZ VE GLOBAL PAZAR EŞLEŞTİRME (2 AY)

Her firmanın dijital röntgeninin çekildiği ve doğru pazar/platform stratejisinin kurulduğu hazırlık evresidir.

- **Dijital Check-Up ve Kapasite Analizi:** Firmanın mevcut üretim altyapısı, e-ticaret uygunluğu, organizasyonel yapısı ve e-ihracat operasyonlarını (anlık sipariş karşılama) yönetebilme kapasitesinin ölçülmesi.
- **Pazar, Platform ve Hedef Kitle Eşleştirmesi:** Ürün grubuna en uygun global pazarın (Kuzey Amerika, Avrupa, İngiltere, Körfez) ve platformun (Amazon, Etsy, Wayfair vb.) veri odaklı araçlar (Helium10, Semrush) kullanılarak belirlenmesi.
- **Küresel Rakip ve Arama Trendleri Analizi:** Hedef pazardaki rakiplerin pazar payları, listeleme kaliteleri ve tüketicilerin arama alışkanlıklarının incelenmesi.
- **Birim Maliyet (Landed Cost) ve Kârlılık Simülasyonu:** Üretimden son tüketiciye kadar olan tüm maliyetlerin (lojistik, gümrük, komisyon, iade oranları) hesaplanarak rekabetçi ve kârlı bir fiyatlandırma stratejisi oluşturulması.
- **Çıktı:** Her firma için özel olarak hazırlanmış "**E-ihracat Stratejik Yol Haritası Raporu**".

2. DÖNEM: UYGULAMALI E-İHRACAT AKADEMİSİ (2 AY)

Firma ekiplerinin global e-ticaretin kurallarını, platform algoritmalarını ve operasyon standartlarını öğrendiği 100 saatlik yoğunlaştırılmış eğitim kampıdır.

- **Platform Dinamikleri:** Amazon (FBA, Buy Box), Etsy (Butik ve kişiselleştirilmiş satış) ve Wayfair (Mobilya/Ev Yaşam) algoritmalarının ve satış dinamiklerinin derinlemesine incelenmesi.
- **Görsel ve İçerik Standartları:** Global tüketicinin beklentisine uygun ürün fotoğrafçılığı, A+ Content (Zengin İçerik) tasarımı ve dönüşüm oranını (CR) artıran listeleme teknikleri.
- **Lojistik, Gümrük ve Depo Yönetimi:** Mikro ihracat (ETGB), IOSS süreçleri, Amazon depoları (FBA) ve Ara Depo (3PL) kullanım stratejileri ile iade (Tersine Lojistik) yönetimi.
- **Finans ve Hukuk:** Uluslararası ödeme sistemleri (Payoneer, Wise), sınır ötesi şirketleşme modelleri ve marka tescil süreçleri.

3. DÖNEM: TEKNİK KURULUM, ONBOARDİNG VE ENTEGRASYON (5 AY)

Eğitimde öğrenilenlerin uzman ekiplerimizce fiiliyata döküldüğü, firmaların operasyonel yükünün alındığı "Ajans Hizmeti" dönemidir.

- **Hesap Açılışları ve Marka Koruma:** Global pazaryerlerinde satıcı hesaplarının açılması, zorlu doğrulama (KYC) süreçlerinin aşılması ve Marka Tescili (Brand Registry) işlemleriyle ürünlerin kopyalanmaya karşı korunması.
- **Katalog ve İçerik Optimizasyonu:** Ürün başlıkları, özellik (bullet points) ve açıklamalarının hedef pazarın dilinde (İngilizce/Almanca vb.) SEO uyumlu olarak yazılması.
- **Teknik ve ERP Entegrasyonları:** Karmaşık ürün varyasyonlarının (renk, ebat, model) pazaryeri sistemlerine hatasız kurulması ve stok/fiyat entegrasyonlarının sağlanması.
- **İlk Sevkiyat ve Lojistik Operasyonu:** Ürünlerin uluslararası standartlarda barkodlanması (FNSKU vb.) ve hedef ülkedeki lojistik merkezlerine (FBA/3PL) ilk partisinin sevki edilmesi.

4. DÖNEM: SATIŞ, BÜYÜME VE PERFORMANS YÖNETİMİ (3 AY)

Mağazalar açılıp ürünler depoya ulaştıktan sonra satışları başlatmak, reklamları optimize etmek ve süreci firmanın kendi ekibine devretmek için verilen birebir mentorluk evresidir.

- **Lansman (Launch) Stratejileri:** Yeni listelenen ürünlerin platform algoritmalarında üst sıralara çıkarılması için "Balayı (Honeymoon)" dönemi aksiyonlarının alınması.
- **PPC (Reklam) ve Bütçe Optimizasyonu:** Platform içi reklam kampanyalarının (Sponsored Products/Brands) kurulması, tıklama başı maliyetlerin düşürülmesi ve kârlı satış (ROAS) hedeflerine ulaşılması.
- **Hesap Sağlığı ve Müşteri İlişkileri Yönetimi:** İade oranlarının analizi, müşteri geri bildirimlerine göre ürün listelerinin güncellenmesi ve mağaza puanının yüksek tutulması.
- **Sürdürülebilirlik ve Devir:** 6 ayın sonunda, kurulan tıkr tıkr işleyen bu sistemin ve oluşan kurumsal hafızanın, firmanın kendi e-ihracat ekibine devredilmesi.