Ücretsiz E-Kitap

E-ticarete *nasıl başlanır?*

Ürün seçiminden ilk siparişe: yasal adımlar, platform karşılaştırması, ödeme, kargo ve ilk 30 günün planı.

OSY Studio

osystudio.com · 2026

01 Önce ürün ve müşteri

Başarılı mağazaların çoğu "ne satabilirim?" sorusuyla değil, "kimin hangi derdini çözüyorum?" sorusuyla başlar. Siteyi kurmadan önce bu üç soruya tek cümlelik cevap yazın:

1. **Kime satıyorum?** "Herkese" değil: "Düzce'de el yapımı sabun arayan 25-40 yaş kadınlar" gibi.
2. **Neden benden alsın?** Fiyat, kalite, hız, hikâye ya da yerellik. Birini seçin ve her yerde onu söyleyin.
3. **Bir siparişte ne kazanıyorum?** Ürün maliyeti + kargo + komisyon + reklam payı çıktıktan sonra kalan tutar.

Hızlı test: Ürününüzü Trendyol ve Instagram'da arayın. Hiç rakip yoksa talep de olmayabilir; çok rakip varsa farkınızı netleştirin. İdeal olan, rakip olan ama iyi anlatılmayan bir alan.

Kâr hesabı örneği

Kalem	Tutar
Satış fiyatı (KDV dahil)	600 ₺
Ürün maliyeti	–220 ₺
Kargo (desiye göre)	–80 ₺
Ödeme komisyonu (~%3)	–18 ₺
Reklam payı (sipariş başına)	–90 ₺
Sipariş başına kalan	**192 ₺ (KDV öncesi)**

Rakamlar örnektir; kendi maliyetlerinizle doldurun. Reklam payını hesaba katmayan mağazalar satış yaptıkça zarar edebilir.

02 Yasal adımlar

- [ ] **Şirket ya da şahıs işletmesi:** Küçük başlayanlar için şahıs şirketi genelde yeterlidir. Mali müşavirinizle konuşun; bazı el emeği satışlarında esnaf muafiyeti de mümkündür.
- [ ] **Vergi levhası ve e-arşiv fatura:** Online satışta faturayı e-arşiv olarak kesmek pratiktir; çoğu altyapı entegrasyon sunar.
- [ ] **ETBİS kaydı:** Türkiye'de e-ticaret yapan işletmelerin Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi'ne kaydı gerekir.
- [ ] **Mesafeli satış sözleşmesi ve ön bilgilendirme formu:** Ödeme sayfasında müşteriye onaylatılır. Tüketiciye 14 günlük cayma hakkı tanınır.
- [ ] **KVKK aydınlatma metni ve çerez politikası:** Kişisel veri topluyorsanız (ki topluyorsunuz) sitede yer almalıdır.
- [ ] **İade ve teslimat koşulları:** Ayrı bir sayfada, sade bir dille yazın. Belirsiz iade politikası satışı düşürür.

Not: Bu bölüm genel bilgilendirmedir, hukuki danışmanlık değildir. Kurulumdan önce mali müşavirinizle kısa bir görüşme yapın.

03 Platform seçimi

Platform	Kimin için?	Dikkat
ikas	Türkiye'de hızlı başlamak isteyen, yerli ödeme/kargo entegrasyonu arayanlar	Paket limitlerini ürün sayınıza göre kontrol edin
Shopify	Yurt dışına da satmak, geniş uygulama mağazası isteyenler	Uygulama ücretleri ve kur farkı aylık maliyeti artırabilir
WooCommerce	Tam kontrol, WordPress ve içerik/SEO ağırlıklı yapı isteyenler	Hosting, güvenlik ve güncelleme sizin sorumluluğunuzda
Ticimax, IdeaSoft, T-Soft	Pazaryeri entegrasyonu ve kurumsal destek isteyen orta ölçekli mağazalar	Sözleşme süresi ve taşıma koşullarını okuyun
Pazaryerleri	Altyapı kurmadan ilk satışları görmek isteyenler	Komisyon yüksek, müşteri verisi pazaryerinde kalır

En iyi strateji çoğu zaman ikisi birden: kendi siteniz marka ve kâr için, pazaryeri hacim ve görünürlük için.

04 Ödeme, kargo ve güven

- **Ödeme:** iyzico, PayTR gibi sanal POS hizmetleri hızlı başvuru sunar. Taksit, kapıda ödeme ve havale seçeneklerini müşteri kitlenize göre açın.
- **Kargo:** Anlaşmalı kargo fiyatı desiye göre değişir. Paketleme ölçülerini baştan belirleyip ücretsiz kargo eşiğini (ör. 750 ₺ üzeri) kârınıza göre koyun.
- **Güven sinyalleri:** Gerçek iletişim bilgileri, WhatsApp hattı, müşteri yorumları, SSL ve net iade politikası. Yeni markalarda güven, fiyat kadar önemlidir.

05 Ürün sayfası: satışın yapıldığı yer

- [ ] En az 4 fotoğraf: beyaz zemin, kullanım anı, detay, ölçü/ölçek.
- [ ] Başlık: marka + ürün + ayırt edici özellik ("El yapımı zeytinyağlı sabun – 120 g, lavanta").
- [ ] İlk üç satırda fayda, ardından teknik bilgi.
- [ ] Stok, kargo süresi ve iade bilgisi düğmenin hemen yanında.
- [ ] Görseller WebP ve sıkıştırılmış: sayfa telefonda 2 saniyenin altında açılmalı.
- [ ] Her ürüne özgün açıklama: kopyala-yapıştır açıklamalar Google'da görünmez.

06 İlk 30 günün planı

Hafta	Yapılacaklar
1	Google Business Profile, Search Console ve Meta Pixel kurulumu. Yakın çevreden ilk 10 sipariş ve yorum.
2	Instagram'da 6 içerik: ürün hikâyesi, paketleme, kullanım videosu. Bio'da site linki.
3	Küçük bütçeli reklam testi: 3 farklı görsel, 3 farklı mesaj. En iyisini büyütün.
4	Sepette bırakanlara e-posta/SMS hatırlatma. İlk ayın rakamlarını inceleyip fiyat ve kargo eşiğini güncelleyin.

Altın kural: İlk ay mükemmel siteden çok, ilk 30 müşteriden gelen geri bildirim önemlidir. Erken yayına alın, hızlı düzeltin.

Bunu sizin için yapalım.

Web sitesi, e-ticaret kurulumu ve taşıma, sosyal medya, ürün ve drone çekimi, SEO ve yapay zekâ asistanı. Hepsi tek ekipte.

Ücretsiz ön görüşmede işletmenize özel yol haritasını birlikte çıkaralım.

osystudio.com/sizi-arayalim

WhatsApp: 0541 442 81 92 · Instagram: @osycreativetr
Bu e-kitap ücretsizdir, kaynak gösterilerek paylaşılabilir.