

ALIŞVERİŞ SEZONU

Markanız
Alışveriş
Sezonuna
Ne Kadar
Hazır?

Alışveriş Sezonu için Markanızı Hazırlayın!



Alışveriş sezonu her yıl e-ticaret markalarının benzeri görülmemiş miktarda sipariş ile karşı karşıya kaldığı dönemdir. Markalara olan talebin artmasıyla birlikte siparişlerin hızlı ve sorunsuz bir şekilde karşılanması zorlaşır.

Satış sonrası süreçte yaşanan aksaklıklara rağmen birçok marka yoğun talep sayesinde satış hacmini dikkat çeken miktarda artırmayı başarmıştır. Bu sezona erkenden hazırlanmaya başlayarak markanız için hedeflediğiniz satış hacmine ulaşırken müşterilerinize kusursuz alışveriş deneyimini yaşatabilirsiniz.

Hedeflediğiniz büyümeye ulaşabilmeniz için sadece satışlarınızı arttırmanız yeterli değildir. Aynı zamanda müşterilerinizin talep ve şikayetlerine anında cevap verebilmeniz gerekir.

Sorunsuz iade süreci, özelleştirilmiş ürün ambalajı, zamanında teslimat, ücretsiz kargo gibi taleplerin sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesi markanızı talep eden tüketicilerin devamlı müşterileriniz olmasını sağlayacaktır.

OPLOG olarak, yılın bu zamanında e-ticaret markanızın ihtiyaç duyabileceği stratejik bilgileri ve önemli günleri bu el kitabında topladık.



2021 Alışveriş Sezonu için Önemli Tarihler



31 Ekim

Cadılar Bayramı



26 Kasım

Black Friday



29 Kasım

Siber Pazartesi



1 Ocak

Yılbaşı

Alışveriş sezonu, birçok markanın hazırlandığı tarihten daha erken bir tarihte başlar. E-ticaret satışları Ekim ayı gibi erken bir tarihte tamamen hızlanır ve artan talepler yılbaşının sonuna kadar devam eder.

Bu kısımda alışveriş sezonunun dikkat çeken günlerine yer verilmiştir.

Cadılar Bayramı: 31 Ekim

Dünyanın farklı yerlerinde uzun zamandan beri kutlanan Cadılar Bayramı, son yıllarda Türkiye’de neredeyse her yaştan tüketicinin ilgisini çeken bir gün haline gelmiştir.

Eğlenceli kostümler, süslemeler, konseptte uygun dekoratif ürünler, Cadılar Bayramı’na özel ambalajlanmış şeker ve çikolatalara ilgi her geçen gün artmaktadır. Tüketicilerin ilgi duyması ve bu özel güne yönelik tüketim yapması markaların dikkatini çekmektedir. Bu nedenle çeşitli markalar tüketicilerin dikkatini çekmek için bugüne özel çeşitli kampanyalar ve indirimler yapmaktadır.

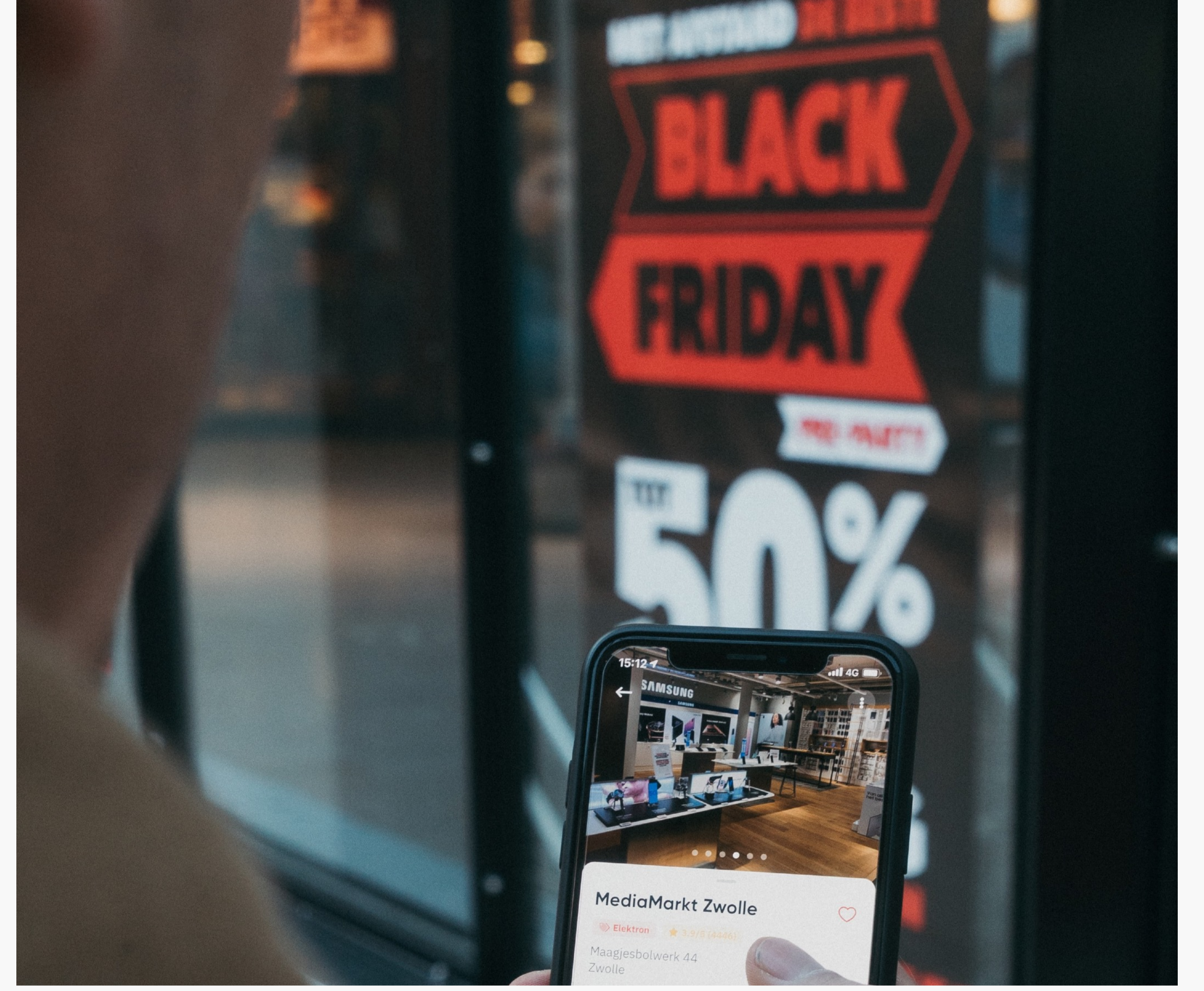


Black Friday: 26 Kasım

Türkiye’de Black Friday “Kara Cuma” ya da “Efsane Cuma” olarak adlandırılan çılgın indirimler ve kampanyalar eşliğinde kutlanmaktadır. Black Friday, Türkiye’deki tüketicilerin harcamalarında normal bir güne oranla [%622’lik bir sıçramanın kaynağı olmuştur](#). Genel olarak harcamaların çoğunu tekstil, kitap ve elektronik ürünler oluşturmaktadır.

Dünya genelinde ise Black Friday tüketici davranışlarında önemli bir değişikliğe neden olmuştur. Aşırı tüketim Almanya (%189) ve İtalya'da (%211) gerçekleşen satışlarda üç haneli büyümeyi sağlamıştır.

Fırsatlarla dolu bu tarihlerde markanızı sınır ötesi e-ticaretin bir parçası haline getirebilirsiniz. Ürünlerinizi yurtdışındaki pazara dahil edebilmek için sınır ötesi e-ticaretin kurallarını ve regülasyonlarını bilmelisiniz.



Sınır ötesi vergilendirmeye bilmek markanızın karşılaşılabileceği ekonomik belirsizliği ortadan kaldıracaktır. Aynı zamanda sınır ötesi satış işlemlerinizi müşterilerinize iyi bir ödeme deneyimi sağlamanız hem müşterilerinizin ilgisini çekecektir hem de uzun vadede markanız için kalıcı müşteriler sağlayacaktır.

OPLOG, markanız sınır ötesi e-ticarete yer alabilmesi için ürünleriniz özelinde çalışma yürüterek gümrük mevzuatı, izin ve sertifikasyon prosedürleri, süreler, maliyetler gibi konularda sizlere yardımcı olmaktadır.

OPLOG, Almanya, İtalya, İspanya, Macaristan, Bulgaristan, Yunanistan ve Güney Kıbrıs üzerindeki anlaşmalı fulfillment merkezleri üzerinden ürünlerinizi depolayarak tüm Avrupa ülkelerine siparişlerinizin gönderimini sağlayabilmektedir. Eğer mikro-ihracat açısından yurtdışında depolama tercih etmezseniz, OPLOG Türkiye'den istenen ülkeye uluslararası teslimat gerçekleştiren firmalar aracılığıyla gönderim yapabilmektedir.



Hemen Teklif Alın

Siber Pazartesi (Cyber Monday): 29 Kasım

Siber pazartesi, e-ticaret markalarına ilginin en yoğun olduğu günlerden biridir. İstatistiklere göre; [Siber Pazartesi 2020'de](#) ortalama güne göre satışlarda büyük bir artışa neden olmuştur.

Her geçen gün artan taleplere cevap verirken stoklarınızı ve siparişlerinizi en iyi şekilde yönetmeniz fulfillment hizmeti ile mümkündür.

OPLOG sizin için ürünlerinizi depolar, paketler, sizin adınıza ürünlerinizi kargolar ve iade süreçlerinizi yönetir. Böylece markanızı büyötmeye odaklanmanız daha kolay olur.



Yılbaşı: 1 Ocak

Yılbaşı, alışveriş sezonunun son gününü temsil eder. Çoğunlukla lojistik operasyonları ve müşteri hizmetleri bu zamana kadar işin büyük bir kısmını tamamlar. Buna rağmen hem lojistik operasyonları hem de müşteri hizmetleri yoğun olarak iade süreçleri ile meşgul olmaktadır. Bu nedenle markanızın büyümesi ve bu büyümenin sürdürülebilir olması için iade süreçlerinin sorunsuz bir şekilde ilerlemesi gerekir.

[OPLOG](#) sağladığı operasyonel mükemmellik ile iade süreçlerinizi sizin için yöneterek bu yoğun dönemde markanızın işlerini kolaylaştırır ve müşterilerinizin memnuniyetini sağlar.



1. Önceden Planlayın

Markanız için en iyi stratejileri belirleyin ve alışveriş sezonuna hazır hale getirin. Taleplerdeki artışı karşılayabilmeniz için envanter yönetimini hatasız bir şekilde yapmanız gerekir. Tedarik zincirinin kritik bir ögesi olan envanter yönetimi, ürünlerinizin üreticilerden depolara ve daha sonra bu tesislerden satış noktasına kadar takip edilmesidir.

Bu nedenle doğru ürünün doğru yerde ve zamanda olması kritik bir öneme sahiptir. Bir başka deyişle stoklarınız bittiğinde yeniden ne zaman ve ne kadar sipariş edilmesi gerektiğini bilmelisiniz.

Aynı zamanda ürünlerin her gelen siparişe uygun şekilde paketlenmesi ve kargolanması süreçlerini sıkı sıkıya takip etmelisiniz. Bu doğrultuda elinizde bulduğunuz verileri analiz ederek markanız için doğru stratejileri belirlemeniz önemlidir.

2. Altyapınızı Test Edin

Satacağınız ürünleri, indirim oranlarını, operasyonel süreçlerinizi planlamış ve markanızın bu yoğun döneme hazır olduğunu düşünüyor olabilirsiniz. Ancak aniden, web siteniz yoğun trafik nedeniyle çökebilir ve kullanılamaz hale gelebilir.

Bir başka kötü senaryo ise yine yoğun talep nedeniyle stok sayıları üzerindeki kontrolünüzü kaybedebilir ve talebi karşılayamaz hale gelebilirsiniz. Bu yüzden mevcut altyapınızı test edip, sadece markanızın değil altyapınızın da alışveriş sezonuna hazır olduğundan emin olmalısınız.

3. Özelleştirilmiş Paketlemeyi Göz Önünde Bulundurun

Ürünleriniz kadar paketleriniz ve ambalajlarınız da markanızın önemli birer yansımasıdır.

İstatistiklere göre özelleştirilmiş paketleme, online alışveriş yapanların %40'ının aldıkları ürünü önermelerine neden olmuştur. Ayrıca, alışveriş yapanların %39'unun ürünlerin görselini veya videosunu sosyal medyada paylaşmasını sağlamıştır.

Özellikle alışverişin yoğun olarak yaşandığı bu dönemde markanızı rakiplerinizden farklılaştırmak için özelleştirilmiş paketleme hizmetinden faydalanabilirsiniz.

OPLOG diğer fulfillment hizmeti veren firmaların aksine müşterilerine özelleştirilmiş (ısmarlama) ambalajlama hizmeti sunmaktadır.



4. E- Ticaret Yazılımı Kullanın

İş dünyasında büyümek için e-ticaret yazılımlarını kullanmak verimli ve stratejik bir karardır.

Markanız için Shopify, Magento, Woocommerce gibi e-ticaret yazılımları e-ticaret markanızın büyümesinde önemli bir yere sahiptir. OPLOG popüler e-ticaret yazılımları ile entegrasyona sahiptir. Daha fazla bilgi için [OPLOG](#) web sitesini ziyaret edin.





5. Güvenilir Bir Kargo Firması Seçin

Markanızın alışveriş sezonunda oluşacak taleplere daha hızlı cevap verebilmesi için doğru kargo firmasını seçmek kritik bir öneme sahiptir.

OPLOG, yalnızca depolama değil lojistik süreçlerinizi de optimize ederek ürünlerinizi müşterilerinize en optimal şekilde ulaştırır. Bu sürede siz herhangi bir kargo firması ile anlaşma yapmanıza gerek kalmadan bütün siparişlerinizi OPLOG platformu üzerinden takip edersiniz. Böylece paketleme, kargolama ve iade gibi süreçleri takip etmek zorunda kalmadan markanızı büyütmeye odaklanabilirsiniz. Üstelik OPLOG kargo süreçlerinde yaşanabilecek aksaklıkları da sizin yerinize takip ederek çözümler.

**Kargo Anlaşmasıyla
Uğraşmayın!**

Hemen Teklif Alın





6. Sipariş karşılama hizmeti (fulfillment) için doğru 3PL ile ortaklık kurma

Fulfillment hizmeti, siparişlerinizi sizin için karşılayan, depolayan, hazırlayan ve gönderen üçüncü parti lojistik iş ortağı tarafından sağlanır. E-ticaret fulfillment hizmetleri, lojistik süreçleri ile uğraşmak istemeyen veya mevcut depolama yetenekleri siparişlerini karşılama noktasında yetersiz kalan markalar için idealdir.

Marka sahipleri için yılın bu yoğun döneminde depolama, paketleme ve kargolama sanıldığı kadar kolay değildir. Markanızın müşterilerinize en iyi müşteri deneyimini sunmasının önündeki tüm olası engellerden kurtulmak için; doğru bir 3PL ile ortaklık kurmalısınız.

OPLOG, operasyonel mükemmellik sağlayarak ve en son tedarik zinciri teknolojileri ile müşterilerine uçtan uca fulfillment hizmeti vermektedir.

OPLOG ile iş birliği yaparak operasyonel maliyeti düşürebilir, müşteri memnuniyetini artırabilir ve operasyonel verimliliğe sahip olmak gibi sınırsız avantajlardan yararlanabilirsiniz.

OPLOG ile Alışveriş Sezonuna Hazır Olun!

OPLOG, şeffaf uçtan-uca takip ve izleme sistemi sunar.

OPLOG olarak operasyonun ve insan faktörünün en yoğun olduğu satın alma sonrası süreçleri sizin için yönetiyoruz. Ürün ve sektör fark etmeksizin OPLOG ile çalışarak kusursuz müşteri memnuniyetine ulaşip markanızı büyütebilirsiniz.

OPLOG ile çalıştığınız takdirde e-ticaret fulfillment hizmeti için sadece sipariş başına ödeme yaparsınız.



[Hemen Teklif Alın](#)