byKaraer

ÜCRETSİZ E-KİTAP

E-Ticarete Sıfırdan Başlama Rehberi

E-ticarete sıfırdan başlamak için 10 adım: ürün seçimi, şirket ve vergi, ETBİS, yasal sayfalar, ödeme, kargo, fiyatlandırma ve ilk satış için pazarlama.

byKaraer E-Ticaret Ekibi · Kasım 2026 · bykaraer.com

KISA CEVAP

E-ticarete başlamak için sırasıyla: satacağın ürünü ve hedef müşterini netleştir, şahıs şirketi aç ve vergi kaydını yaptır, ETBİS'e kayıt ol, e-ticaret siteni kur, yasal sayfaları ekle, sanal POS ve kargo anlaşmasını yap, kâr marjını hesaplayarak fiyat belirle ve ilk satışlar için küçük bütçeli reklam ile sosyal medyayı birlikte kullan. Doğru sırayla ilerleyen biri 2-4 haftada satışa başlayabilir.

İçindekiler

1. Ne satacağına ve kime satacağına karar ver
2. Şirket kur ve vergi kaydını yaptır
3. ETBİS kaydını yap
4. E-ticaret siteni kur
5. Yasal sayfaları ekle
6. Ödeme yöntemlerini ayarla
7. Kargo ve paketleme düzenini kur
8. Fiyatını kâr marjına göre belirle
9. İlk satışlar için pazarlama yap
10. Ölç, öğren, büyüt

1 Ne satacağına ve kime satacağına karar ver

E-ticarette en sık yapılan hata, önce site kurup sonra ne satılacağını düşünmektir. Önce ürününü ve o ürünü kimin, neden alacağını netleştir.

- Talep var mı: ürünü arayan insanlar var mı, rakipler satış yapıyor mu? Hiç rakip olmaması genelde iyi değil, talep olmadığını gösterebilir.
- Kâr bırakıyor mu: ürün maliyeti, kargo, komisyon ve reklam düştükten sonra satış fiyatının en az %15-20'si sana kalmalı.
- Kargoya uygun mu: kırılgan, çok büyük ya da çok ağır ürünler kargo ve iade maliyetini yükseltir.
- Tekrar alınıyor mu: kozmetik, gıda, evcil hayvan ürünleri gibi tekrar alınan ürünler müşteri başına geliri artırır.

İPUCU

İlk aşamada geniş bir katalog yerine 10-30 iyi seçilmiş ürünle başla. Az ürünü iyi fotoğraflamak ve iyi anlatmak, çok ürünü özensiz listelemekten daha çok satar.

2 Şirket kur ve vergi kaydını yaptır

Türkiye'de düzenli olarak internetten satış yapmak ticari faaliyet sayılır ve vergi kaydı gerektirir. Küçük başlayanların çoğu şahıs şirketiyle başlar; kuruluşu hızlıdır ve maliyeti düşüktür.

- Şahıs şirketi: e-Devlet ve Gelir İdaresi'nin internet vergi dairesi üzerinden ya da bir mali müşavir aracılığıyla birkaç günde açılır. Kuruluş masrafı düşüktür.
- Limited şirket: ortaklı işler, yüksek ciro ve kurumsal müşteriler için daha uygundur; kuruluşu ve muhasebesi daha maliyetlidir.
- Genç girişimci desteği: ilk kez işletme açan genç girişimciler için belirli süre gelir vergisi istisnası ve sigorta prim desteği vardır. Şartlarını mali müşavirinle kontrol et.
- Evde üretim: evde ürettiği ürünleri internetten satanlar için esnaf muafiyeti bulunur. Kapsamı sınırlıdır; satacağın ürünün uygun olup olmadığını önceden sor.

> **İPUCU**
>
> Bir mali müşavirle çalışmak başlangıçta gider gibi görünse de yanlış vergi kaydı ve geç beyan cezalarından korur. Aylık ücretini bütçene baştan ekle.

3 ETBİS kaydını yap

Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS), Ticaret Bakanlığı'nın internet üzerinden satış yapanları kaydettiği sistemdir. Kendi alan adınla satış yapıyorsan siteni ETBİS'e kaydettirmen gerekir.

1. e-Devlet üzerinden ETBİS'e giriş yap (şirket yetkilisi olarak).
2. Alan adını, iletişim bilgilerini ve faaliyet alanını gir.
3. Kayıt tamamlanınca verilen ETBİS doğrulama kodunu sitenin alt bilgisine ekle.

4 E-ticaret siteni kur

Kendi e-ticaret siten, pazaryerlerinden farklı olarak müşteri ilişkisinin sende kalmasını sağlar: müşterinin e-postası, sipariş geçmişi ve marka deneyimi senindir.

- Alan adı: kısa, akılda kalan ve markanla aynı bir alan adı al. .com ya da .com.tr en güvenilir uzantılardır.
- Altyapı: yazılım bilgisi gerektirmeyen, ödeme, kargo ve fatura entegrasyonları hazır bir e-ticaret altyapısı seç. Satıştan komisyon alıp almadığına mutlaka bak.
- Tema: mobil uyumlu, hızlı açılan ve ürün fotoğraflarını öne çıkaran bir tema seç. Ziyaretçilerin büyük kısmı telefondan gelir.

- Ürün sayfaları: her ürün için net fotoğraflar, ölçü ve malzeme bilgisi, kargo süresi ve iade koşullarını yaz.

5 Yasal sayfaları ekle

Mesafeli satış yapan her sitede bulunması gereken sayfalar vardır. Eksik olmaları hem müşterinin güvenini azaltır hem de ödeme kuruluşu başvurularının reddedilmesine yol açabilir.

- Mesafeli satış sözleşmesi ve ön bilgilendirme formu (sipariş sırasında onaylatılır)
- İptal, iade ve teslimat koşulları (tüketicinin 14 günlük cayma hakkı dahil)
- KVKK aydınlatma metni ve gizlilik politikası
- Çerez politikası
- İletişim bilgileri: unvan, adres, telefon, e-posta ve vergi bilgileri

> **İPUCU**
>
> E-posta ya da SMS ile kampanya göndereceksen İleti Yönetim Sistemi'ne (İYS) kayıt olman ve müşterinden ayrıca izin alman gerekir.

6 Ödeme yöntemlerini ayarla

Türkiye'de online alışverişin büyük kısmı kartla, bir kısmı havale ve kapıda ödemeyle yapılır. Ne kadar çok seçenek sunarsan sepette o kadar az müşteri kaybedersin.

- Sanal POS: bir ödeme kuruluşuna başvurup sanal POS al. Başvuruda vergi levhası, kimlik ve sitenin yasal sayfaları istenir. Kesinti oranlarını ve paranın hesabına geçme süresini karşılaştır.
- Taksit: yüksek fiyatlı ürünlerde taksit seçeneği satışları belirgin şekilde artırır.
- Havale/EFT: komisyon ödemediğin için küçük bir indirimle teşvik edebilirsin.
- Kapıda ödeme: yeni ve tanınmayan markalarda güveni artırır; kargo firması ek ücret alır, bu ücreti fiyatına yansıt.

7 Kargo ve paketleme düzenini kur

Kargo ücreti, paketin ağırlığına ya da hacmine (desi) göre hangisi büyükse ona göre hesaplanır. Küçük ve hafif paketler, kargo maliyetini doğrudan düşürür.

- Birkaç kargo firmasından anlaşmalı fiyat iste; düzenli gönderi yapan satıcılara bireysel fiyatın çok altında fiyat verilir.
- Ürünlerine uygun 2-3 standart koli boyu belirle ve desilerini önceden hesapla.

- Ücretsiz kargo eşiği belirle (ör. belirli bir tutarın üzeri). Sepet ortalamasını yükseltmenin en etkili yollarından biridir.
- Paketin içine teşekkür kartı ya da indirim kodu koy; tekrar alışverişi teşvik eder.

8 Fiyatını kâr marjına göre belirle

Fiyatı rakiplere bakarak değil, kendi maliyetlerine göre belirle. Her siparişte ürün maliyeti, kargo, ödeme komisyonu, reklam ve KDV düştükten sonra ne kadar kaldığını bilmelisin.

1. Ürünün KDV dahil maliyetini yaz.
2. Sipariş başına kargo, paketleme ve kart komisyonunu ekle.
3. Bir satış için ortalama ne kadar reklam harcadığını tahmin et (başlangıçta satış fiyatının %15-25'i gerçekçidir).
4. Ödenecek KDV'yi düş ve kalan net kârın satış fiyatına oranına bak. %15'in altındaysa fiyatı ya da maliyeti yeniden düşün.

> **İPUCU**
>
> Bu hesabı ücretsiz kâr marjı hesaplama aracımızla saniyeler içinde yapabilir, istediğin marj için önerilen satış fiyatını görebilirsin.

9 İlk satışlar için pazarlama yap

Yeni bir siteye ziyaretçi kendiliğinden gelmez. İlk aylarda ücretli reklam, sosyal medya ve kendi çevren birlikte çalışmalı.

- Instagram ve TikTok: ürününü kullanırken gösteren kısa videolar, durağan ürün fotoğraflarından çok daha fazla etkileşim alır.
- Meta ve Google reklamları: küçük bir günlük bütçeyle başla, hangi ürün ve kitlenin satış getirdiğini gördükçe bütçeyi oraya kaydır.
- Reklam ölçümü: sitene reklam piksellerini ve analiz araçlarını kur; hangi reklamın satış getirdiğini bilmeden bütçe artırma.
- İçerik ve SEO: ürünlerinle ilgili soruları cevaplayan blog yazıları zamanla ücretsiz ziyaretçi getirir.
- WhatsApp ve mesajlar: sorulara hızlı cevap vermek, özellikle ilk siparişlerde satışı doğrudan artırır.

10 Ölç, öğren, büyüt

İlk ayın sonunda şu sayılara bak: ziyaretçi sayısı, sepete ekleme oranı, satın alma oranı, sepet ortalaması ve reklam getirisi (ROAS). Her ay bunlardan yalnızca birini iyileştirmeye odaklanmak, hepsini aynı anda düzeltmeye çalışmaktan daha hızlı sonuç verir.

- Sepeti terk edenlere hatırlatma e-postası gönder.
- Memnun müşterilerden yorum iste; yorumlu ürünler daha çok satar.
- Satan ürünlerin varyasyonlarını ve tamamlayıcı ürünlerini ekle.
- Satışlar oturunca pazaryerlerini ek kanal olarak değerlendir; siparişleri ve stoku tek panelden yönet.

Sık sorulan sorular

E-ticarete başlamak için ne kadar sermaye gerekir?

Ürünlerini stoklamadan (ör. üretici ile anlaşarak ya da az adetle) başlarsan şirket kuruluşu, alan adı, ilk stok ve küçük bir reklam bütçesiyle başlayabilirsin. En büyük kalem genelde stok ve reklamdır; site altyapısı ücretsiz paketlerle başlatılabilir.

Şirketim olmadan internetten satış yapabilir miyim?

Ara sıra kullanılmış eşya satmak ticari faaliyet sayılmaz. Ancak düzenli olarak ürün satıyorsan vergi kaydı yaptırman gerekir. Ödeme kuruluşları da sanal POS için vergi levhası ister.

Pazaryerinde mi satmalıyım, kendi sitemde mi?

İkisi birbirinin alternatifi değil. Pazaryerleri hazır trafik sağlar ama komisyon yüksektir ve müşteri pazaryerine aittir. Kendi siten komisyonsuzdur ve müşteri ilişkisi sende kalır. Çoğu marka ikisini birlikte kullanır.

E-ticaret sitesi kurmak ne kadar sürer?

Hazır bir altyapıyla site birkaç saatte kurulur. Asıl süreyi şirket kuruluşu, sanal POS onayı ve ürün fotoğrafları belirler; hepsi birlikte genellikle 2-4 hafta sürer.

Kendi e-ticaret siteni ücretsiz aç

byKaraer ile satış komisyonu ödemeden kendi mağazanı kur: kart, havale ve kapıda ödeme, kendi alan adın, hazır temalar ve satışlarını büyüten yapay zekâ araçları.

bykaraer.com/e-ticaret

→ **Kâr marjı hesaplama** (ücretsiz araç)

→ **Desi hesaplama** (ücretsiz araç)

→ **KDV hesaplama** (ücretsiz araç)

→ **Diğer e-ticaret rehberleri**

hello@bykaraer.com · +90 543 295 63 62