

Birlikte Yaratma Merkezi IV: Dijital Satış & E-ticaret

Dijital Satış & E-ticaretten bahsedelim

1. Girişiminiz için E-ticaret nedir?

2. Neden Dijital Satış & E-ticarete yatırım yapmalısınız? Dijital ortamdan tahmini satış artışınız nedir? (Miktarını belirle! örneğin, günlük? Haftalık? Aylık XXXX birim artış)

3. Dijital Satış stratejilerinizi uygulamak için sabit bir internet bağlantınız var mı? Bağlantı seçenekleriniz nedir? Bant genişliğiniz içerik yüklemek ve çevrimiçi alım satış işlemleri yürütmeniz için yeterli mi?

4. İş planını büyütmek için Dijital Satış & E-ticaret modelleme tekniklerini kullanma

a. B2B (business-to-business, işletmeden işletmeye) modelini mi takip edeceksiniz? B2C (business-to-consumer, firmadan tüketiciye)? C2C (consumer-to-consumer, tüketiciden tüketicie)?

5. Bir internet sayfasına ihtiyacınız var mı? Yoksa bir Facebook Sayfası yeterli mi? Çevrimiçi alım satım işlemleriniz basit mi karmaşık mı?

a. Girişiminizle çevrimiçi yapmayı hedeflediğiniz alım satım işlemi türlerini listeleyin (örneğin A Kategorisi* ürünleri satmak?) (*büyük ihtimalle paketlemesi kolay ve çok kişiselleştirme gerektirmeyen ürünler? Örneğin hazır giyim kıyafetleri)

6. Bir internet sitesi kurup ilgilenmek için bütçeniz var mı?

(Geliştirme ücretleri, barındırma ücretleri, internet sayfası topluluk yönetimi?) Eğer yoksa ve alım satım işlemleriniz basitse, e-ticaret stratejinize Facebook Sayfaları kullanarak başlayın.

İşletmenizin Dijital Satış & E-ticaret Planını Yapın

ADIM 1: Facebook Sayfaları yaratmak üzerine

1. Marka Kişiliğiniz nedir? Bunu FB Sayfanız üzerinden nasıl tutarlı bir şekilde iletacaksınız?

- Profil Resminizde? (Çoktan bir logonuz var mı? Eğer varsa, girişiminizi iyi temsil ediyor mu?)
- Kapak Resminizde? (Görenlere iş olarak ne yaptığınıza dair bir fikir veriyor mu?)
- Girişim Bilgisi? (Girişiminizle ilgili ilk olarak ne öğrenmelerini istiyorsunuz?)
- İletişim bilgileri? Konum?
- Öykünüz nedir? (Bir öykünüz var mı? İşletmenizi başlatmanıza ne ilham oldu?)

2. FB sayfanızdan beklediğiniz hedefler nedir? (Örneğin sadece bilinirlik mi? Potansiyel müşteriler? Rezervasyonlar? Numuneler?) Düzgün bir "Eylem Çağrısı" tuşunuz var mı?

3. 'MARKA' bilinirliği üzerinde beklediğiniz etki nedir? Dijital ortamda 'markanızın' bilinirliğini nasıl arttırmayı düşünüyorsunuz? İlerlemenizi nasıl takip edeceksiniz? (Örneğin yeni sayfa beğenileri? Takipçiler?)

4. Kitlenizi yakından tanıyor musunuz? Kaç çeşit kitle/müşteriniz var? Nasıl davranacakları hakkında bir fikriniz var mı? Onlarla nasıl iletişime geçecek/bağlanacaksınız? (Örneğin ton, dil, görseller, vs.)

ADIM 2: İçerik Kuralları Üzerine

1. Bir İçerik Planınız var mı? (Aşağıdaki taslak ve örnek girdiye bakınız)

Tarih	Tema	Format	Görsel	Görsel Türü	Başlık
Xx/xx/xx	Promosyon mu yeni ürün mü?	Hikâye	Hikaye en iyi üç tatlımızın yanında yan yana oturan iki müşteriyle başlamalı-sonrasında satış takip etmeli- SBir alana bir bedava	Video	Bir arkadaşınızı getirin ve ayın ilk gününü bir alana bir bedavayla kutlayın #tatlı- tatlı bir ay geçirmenizi dileriz! #özelteklif #mağazaadı

2 Görsel/başlıklarınız sayfanızın kişiliğiyle tutarlı mı?

3. Gönderileriniz işletmeye uygun mu? (Kitlenizden isteğinizi tepkiyi almak için mi yapılmışlar?)

4. Çifte denetim: içerikleriniz hedef kitleniz ve iş amaçlarınızla aynı çizgide mi? Aynı çizgide olmaması kötü katılımı sonuçlanabilir

5. Planlı gönderileriniz yakın zamandaki, kişisel ve/veya anlamlı içeriklere odaklı mı?

ADIM 3: İçerik Oluşturma ve Etkili Katılım Stratejileri

1. "3-Saniye Kuralı"na uyuyor musunuz?

2. Yüksek kalite fotoğraflar gönderiyor musunuz? Videolar?

3. ALAKALI YARATICI şeyler yapıyor musunuz? **DOĞRU iletişim? DOĞRU kişiler? DOĞRU zaman?**

4. "VARLIKLAR"ınızı düzgünce düzenliyor/yeniden düzenliyor musunuz? (Örneğin önceki fotoğraf varlıklarınız, daha sonra yeniden düzenlemek/kullanmak için kolaylıkla bulabilir misiniz?)

5. Planlanmış gönderileriniz mobil için optimize edilmiş mi?

6. **DÜŞÜK BÜTÇEYLE HÜNERLİ OLMAK: Kendi ürün çekimleriniz için tam çerçevenizi hazırlayabilirsiniz:**

- Telefon kaideli, pahalı olmayan bir tripod (telefonunuza uyduğundan emin olun)
- Kısaçıklı lambalar ya da beyaz ışıklı başka ışık kaynakları (masa lambaları da olur). Alternatif olarak güçlü doğal ışık da kullanabilirsiniz.
- Sahneyi kurmak için renkli kâğıt ya da arka fon
- İşığı yansıtmak için köpük tahtası
- İlginc sahneler oluşturmak için tahtalara yapışkan duvar kağıtları yerleştirin
- Boomerang, Layout ve Hyperlapse uygulamalarını indirin
- Çekmek için bir ürün!

7. Kitlenizin/müşterilerinizin ilgisini çekebilecek yaklaşan bir etkinlik/etkinlikleriniz var mı?

8. FB Mağazasında gösterebileceğiniz ve satabileceğiniz ürünleriniz var mı? Mağazanız için "varlıklarınız/fotoğraflarınız" hazır mı? Ücretlendirmeniz üzerinde iyice düşünülmüş mü? Çevrimiçi sorulardan sorunlu elemanınız hazır mı?

Daha Fazla Bilgi - Ek Kaynaklar

[İşletmenizi 30|60|90 Günde Geliştirin](#) (İçeriğe erişmek için FB hesabınızla giriş yapın)

İşletmenizi büyötmeye hazır mısınız? Facebook ve Instagram ile işletmenizi ilerletmek için gereken becerileri edinin. İşletmenizin ihtiyaçlarına göre planlanmış seviyelere ayrılmış kurslar bulacaksınız. İlk 30, 60 ve 90 günde bu kurslara katılın. Lütfen bazı kursların şimdilik sadece İngilizce olduğunu unutmayın.



	Temel Seviye Facebook Uygulama ve Hizmetler Ailesiyle Başlayın	30 gün İşletme sayfanızı oluşturduunuz. Şimdi marka varlığınızı oluşturma vakti. Fark edilmenizi sağlayan ve işletmenizin öyküsünü anlatan harika içerikler oluşturarak daha fazla insanla etkileşin.
	Orta Seviye Ölçülebilir bir iş hedefi belirleyin	60 gün Araçlar kullandınız ve nelerin işe yaradığını keşfettiniz. Şimdi doğru insanlarla iletişime geçmek ve hedeflerinizi başarmak için ilerlemeye devam edin.
	İleri Seviye Özel kitleleri hedeflemek	90 gün Artık deneyimli bir Facebook ve Instagram pazarlayıcısısınız. Becerilerinizi bir sonraki seviyeye taşıyın.