

# FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI

EL YAPIMI DERİ TAKI,TOKA VE AKSESUAR SATIŞI YAPAN  
AC CRAFT FİRMASI İÇİN

E-TİCARET PLATFORMU GELİŞTİRME

## GRUP ÜYELERİ

22220030102 Muhammet Kadir GÖÇER

19155010 Hasan Kürşat MERTOĞLU

## TARİH

16.03.2025

## İÇİNDEKİLER

1. YÖNETİCİ ÖZETİ.....	2
2. ÜRÜN VE HİZMET TANIMI.....	2
3. TEKNOLOJİ GEREKLİLİKLERİ.....	3
4. PAZAR DURUMU.....	3
5. PAZARLAMA STRATEJİSİ.....	4
6. ORGANİZASYON VE PERSONEL.....	5
7. ZAMAN ÇİZELGESİ.....	5
8. FİNANSAL PROJEKSİYON.....	5
9. BULGULAR VE ÖNERİLER.....	6

# 1. YÖNETİCİ ÖZETİ

El yapımı deri takı ve aksesuar satan AC Craft firması, mevcut fiziksel satışlarını genişletmek ve dijital platformlarda varlık göstererek satışlarını artırmak istemektedir. Bu proje kapsamında, firmanın mevcut ürünlerini online satışa açacak bir e-ticaret platformu oluşturulması hedeflenmektedir. Bu platform sayesinde müşteri kitlesi genişleyecek, satış süreçleri hızlanacak ve stok takibi daha kolay yönetilecektir. Proje, mevcut pazar koşulları ve teknolojik altyapı göz önünde bulundurulduğunda yüksek başarı potansiyeline sahiptir.

## 2. ÜRÜN VE HİZMET TANIMI

### Ürünler:

- El yapımı deri takılar:** Kolye, bileklik, küpe ve yüzük gibi takılar, tamamen el işçiliğiyle üretilmekte ve modern tasarımlar ile geleneksel motifler bir araya getirilmektedir. Farklı renk ve desen seçenekleri sunularak, her tarza uygun çeşitlilik sağlanmaktadır.
- Deri tokalar ve saç aksesuarları:** Kadın ve erkek kullanıcılar için özel olarak tasarlanmış, dayanıklı ve şık deri tokalar ve saç aksesuarları. Özellikle bohem ve vintage tarzı sevenler için ideal seçenekler sunulmaktadır.
- Deri cüzdanlar ve kartlıklar:** Şık ve fonksiyonel deri cüzdanlar, hem günlük kullanım hem de özel günler için prestijli bir aksesuar olarak tasarlanmaktadır.
- Deri anahtarlıklar ve çanta süsleri:** Kişiye özel isim veya motif işlenebilen deri anahtarlıklar ve çanta süsleri, hem kişisel kullanım hem de hediye alternatifi olarak sunulmaktadır.
- Kemerler ve bileklik setleri:** Tamamen el işçiliği ile üretilen deri kemerler ve farklı stillere hitap eden bileklik setleri, kullanıcıların tarzını tamamlayan özel tasarımlardır.

### Hizmetler:

AC Craft, müşterilerine sadece ürün satışı yapmanın ötesinde, onları özel ve kişiye özel hizmetlerle buluşturmayı amaçlamaktadır.

- Online Satış Platformu Üzerinden Doğrudan Satış:** AC Craft'ın geliştireceği e-ticaret platformu, kullanıcı dostu bir arayüz ve güvenli ödeme sistemleri ile müşterilere kolay ve hızlı alışveriş imkânı sunacaktır.
- Kişiselleştirilmiş Ürün Tasarımı ve Özel Siparişler:** Müşteriler, isim baskılı bileklikler, özel tasarım kolyeler veya kendi çizimlerini deri üzerine işleyerek benzersiz ürünlere sahip olabileceklerdir.
- Özel Koleksiyonlar ve Sınırlı Üretim Ürünler:** Mevsimsel koleksiyonlar, ünlü tasarımcılarla iş birlikleri ve sınırlı sayıda üretilen özel parçalar, markanın prestijini artırarak müşteri ilgisini canlı tutacaktır.
- Hızlı Teslimat ve Müşteri Desteği:** Siparişlerin hızlı ve güvenli bir şekilde müşterilere ulaştırılması için etkin bir lojistik yönetimi sağlanacak, ayrıca müşteri destek ekibi 7/24 hizmet verecektir.

- **Hediye Paketi ve Kişisel Mesaj Seçeneği:** Müşteriler, satın aldıkları ürünleri özel hediye paketleri ve kişisel mesaj ekleme seçeneği ile sevdiklerine özel hale getirebileceklerdir.
- **Sadakat Programları ve Üyelik Avantajları:** Üyelik sistemine dahil olan müşterilere özel indirimler, erken erişim fırsatları ve özel kampanyalar sunulacaktır.
- **Atölye ve Eğitim Programları:** AC Craft, deri işçiliğine ilgi duyan müşterileri için online ve fiziksel atölyeler düzenleyerek, el sanatlarına olan ilgiyi artırmayı hedeflemektedir.

### 3. TEKNOLOJİ GEREKLİLİKLERİ

AC Craft, e-ticaret platformu olarak hem web hem de mobil uyumlu bir altyapıya sahip olmalıdır. Bu doğrultuda, çeşitli iş süreçlerinin yönetimi ve izlenmesi için teknoloji kritik bir rol oynar. Yeni teknolojiler, şirket içinde geliştirilebileceği gibi, dış hizmet sağlayıcılarından da temin edilebilir. Ancak, her yeni teknoloji yatırımının maliyetleri dikkatlice değerlendirilerek en uygun yol belirlenmelidir.

AC Craft'ın teknolojik gereksinimleri şu başlıklar altında ele alınmalıdır:

- **E-Ticaret Platformu:** Kullanıcı dostu, güvenilir ve hızlı çalışan bir platform oluşturulmalıdır. Web ve mobil uygulama uyumluluğu sağlanarak müşteri deneyimi en üst düzeye çıkarılmalıdır.
- **Ödeme Sistemleri:** Kredi kartı, mobil ödeme ve havale gibi farklı ödeme yöntemlerinin entegrasyonu sağlanmalıdır. Güvenli ödeme altyapısı, müşteri memnuniyeti ve iş sürekliliği açısından büyük önem taşır.
- **Stok Takibi:** Gerçek zamanlı stok takibi entegrasyonu sayesinde envanter yönetimi optimize edilmeli, stok hatalarının ve müşteri mağduriyetlerinin önüne geçilmelidir.
- **Güvenlik:** Müşteri bilgileri ve ödeme verilerinin korunması için güçlü güvenlik önlemleri alınmalıdır. SSL sertifikası kullanımı, güvenli veri saklama ve siber saldırılara karşı koruma mekanizmaları uygulanmalıdır.

AC Craft, bu teknolojik bileşenleri en verimli şekilde entegre ederek, sürdürülebilir ve rekabetçi bir e-ticaret platformu oluşturmayı hedeflemektedir.

### 4. PAZAR DURUMU

AC Craft'ın hedef pazarı, online ve offline satış kanallarının birleşimiyle geniş bir müşteri kitlesine hitap etmektedir. Şirket, hem dijital platformlar aracılığıyla e-ticaret yaparak hem de fiziksel satış noktaları üzerinden müşterilere ulaşarak pazar payını maksimize etmeyi amaçlamaktadır.

Pazarın dinamik yapısı göz önüne alındığında, AC Craft'ın konumlandırması şu unsurlara dayanmaktadır:

- **Hedef Pazar:** AC Craft, hem online hem de fiziksel mağazalar üzerinden satış yaparak geniş bir müşteri kitlesine hitap etmektedir. Dijital pazarlama ve sosyal medya stratejileriyle online müşteri trafiği artırılırken, fiziksel mağaza deneyimi ile de müşteri sadakati güçlendirilmektedir.
- **Rakipler:** AC Craft'ın rakipleri, el yapımı takı ve aksesuar satan çeşitli online platformlardır. Özellikle Etsy, Trendyol ve Instagram butik mağazaları gibi platformlar benzer ürünler sunmaktadır. Ancak AC Craft, özgün yaklaşımıyla bu rekabet ortamında öne çıkmayı hedeflemektedir.
- **Farklılık:** Şirketin en büyük avantajı, tamamen özgün tasarımlar, el yapımı ürün kalitesi ve kişiselleştirme imkânı sunmasıdır. Standart seri üretim ürünlerin aksine, AC Craft müşterilerine özel tasarımlar ve kişiselleştirilmiş aksesuarlar sunarak sadık bir müşteri kitlesi oluşturmayı hedeflemektedir.
- **Dağıtım:** Ürünler, doğrudan mağaza stoklarından veya merkezi depo üzerinden müşterilere ulaştırılacaktır. Bu esneklik, teslimat sürelerini optimize ederek müşteri memnuniyetini artırmaya yardımcı olacaktır.

Pazarın sürekli değişen dinamiklerine uyum sağlamak için AC Craft, müşteri taleplerini analiz edecek, rakip stratejilerini inceleyecek ve sürekli yenilikçi yaklaşımlar benimseyerek rekabet avantajını koruyacaktır.

## 5. PAZARLAMA STRATEJİSİ

AC Craft, el yapımı takı ve aksesuar üreten bir marka olarak, dijital pazarlama stratejilerini etkin şekilde kullanarak geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedeflemektedir. Pazarlama stratejimiz aşağıdaki ana başlıklar etrafında şekillenecektir:

### Dijital Pazarlama

- **Sosyal Medya Reklamları:** Instagram, TikTok ve Facebook gibi platformlarda görsel ağırlıklı reklam kampanyaları ile marka bilinirliğini artırmak.
- **Google Ads:** Arama motoru reklamları ve yeniden pazarlama stratejileri ile potansiyel müşterilere ulaşmak.
- **Influencer İş Birlikleri:** Takı ve aksesuar alanında etkili influencer'larla ortak çalışmalar yaparak hedef kitleye güvenilir ve organik bir şekilde ulaşmak.

### Müşteri Sadakati

- **Üyelik Sistemi:** Müşterilere özel avantajlar sunan bir üyelik programı ile tekrar alışveriş oranını artırmak.
- **Özel Kampanyalar:** Doğum günü indirimleri, sadık müşterilere özel promosyonlar ve dönemsel kampanyalar ile müşteri bağlılığını güçlendirmek.

### Hedef Kitle

- **Gençler:** Modayı takip eden, sosyal medya odaklı tüketim alışkanlıklarına sahip genç bireyler.
- **Kadınlar:** Şık, özgün ve el yapımı aksesuarlara ilgi duyan kadın müşteriler.
- **Kişiselleştirilmiş Ürün Tercih Edenler:** Kendi tarzını yansıtmak isteyen ve özel tasarım takılara ilgi gösteren müşteriler.

Bu stratejiler, AC Craft'ın dijital ortamda güçlü bir marka imajı oluşturmalarını ve müşteri kitlesini genişletmesini sağlayacaktır.

## 6. ORGANİZASYON VE PERSONEL

AC Craft'ın özel e-ticaret platformunu hayata geçirdikten sonra, operasyonel süreçlerin sürdürülebilirliği için ek personel ihtiyacı doğacaktır. Şirketin büyümesi ve yeni sistemin entegrasyonu için aşağıdaki pozisyonlar önerilmektedir:

Pozisyon	Görev	İhtiyaç
Dijital Pazarlama Uzmanı	Sosyal medya yönetimi, reklam ve kampanya oluşturma	1 kişi
SEO Uzmanı	Web sitesi optimizasyonu, organik trafik artırma	1 kişi
Lojistik ve Depo Sorumlusu	Siparişlerin hazırlanması ve stok yönetimi	1 kişi
Muhasebe ve Finans Uzmanı	Finansal süreçlerin yönetimi, bütçeleme ve raporlama	1 kişi
İçerik Üreticisi	Ürün fotoğrafçılığı, video içerik üretimi, blog yazıları	1 kişi

Bu pozisyonlar, e-ticaret platformunun başarılı bir şekilde işletilmesi ve şirketin pazarda güçlü bir yer edinmesi için kritik öneme sahiptir. Özellikle dijital pazarlama, SEO ve lojistik süreçlerinin doğru yönetilmesi, markanın büyümesini destekleyecek ve rekabet avantajı sağlayacaktır.

## 7. ZAMAN ÇİZELGESİ

Bu bölüm, AC Craft için geliştirilecek özel e-ticaret platformunun genel uygulama çerçevesini sunmaktadır. Süreç, projenin onaylanması halinde detaylı proje planlaması aşamasında daha ayrıntılı bir takvime dönüştürülecektir. Aşağıda, temel kilometre taşları ve tahmini tamamlanma süreleri yer almaktadır:

Aşama	Süre	Açıklama
Proje Başlangıcı	1 hafta	Proje gereksinimlerinin belirlenmesi, fizibilite analizi
Tasarım ve Geliştirme	6 hafta	Yazılım geliştirme, arayüz tasarımı ve sistem entegrasyonu
Test	2 hafta	Hata ayıklama, performans testleri ve güvenlik kontrolleri
Lansman	1 hafta	Platformun yayına alınması ve kullanıcı erişimine açılması

## 8. FİNANSAL PROJEKSİYONLAR

Bu bölüm, AC Craft için geliştirilecek özel e-ticaret platformunun beklenen finansal projeksiyonlarını ve ilave maliyetlerini göstermektedir. Yeni girişimin finansal açıdan değerlendirilmesi, projenin uygulanabilirliğini belirlemek için kritik bir unsurdur. Aşağıdaki tablo, 5 yıllık süreçte tahmini gelir ve giderleri içermektedir:

Kalem	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Yıl 4	Yıl 5	Toplam
Online Satış Geliri	150.000 \$	200.000 \$	250.000 \$	300.000 \$	350.000 \$	1.250.000 \$
Yazılım Geliştirme	20.000 \$	-	-	-	-	20.000 \$
Pazarlama	5.000 \$	7.000 \$	8.000 \$	9.000 \$	10.000 \$	39.000 \$
Personel Gideri	30.000 \$	35.000 \$	40.000 \$	45.000 \$	50.000 \$	200.000 \$
Sunucu ve Bakım	2.000 \$	2.500 \$	3.000 \$	3.500 \$	4.000 \$	15.000 \$
Nakit akışı	93.000\$	156.000\$	199.000\$	242.500\$	286.000\$	976.000\$

Bu projeksiyonlar, satışların yıllık olarak artacağı ve operasyonel giderlerin ölçeklenebilir bir şekilde yönetileceği varsayımına dayanmaktadır. Finansal planlama sürecinde, net bugünkü değer (NPV), maliyet-fayda analizi ve bilanço tabloları gibi değerlendirme yöntemleri de kullanılabilir.

## 9.BULGULAR VE ÖNERİLER

Bu fizibilite çalışmasında sunulan bilgilere dayanarak, AC Craft'ın çevrimiçi satış girişiminin onaylanması ve proje başlatma sürecine başlanması önerilmektedir. Bu fizibilite çalışmasının bulguları, girişimin organizasyon için son derece faydalı olacağını ve yüksek başarı olasılığına sahip olduğunu göstermektedir. Önemli bulgular şunlardır:

- E-ticaret platformu, pazarda artan çevrimiçi satışlarla güçlü bir gelir büyüme potansiyeline sahiptir.
- Önerilen dijital pazarlama stratejisi, sosyal medya reklamları ve influencer iş birlikleri, müşteri etkileşimi ve sadakati oluşturma konusunda önemli katkı sağlayacaktır.
- Platform, mevcut pazar trendleri ve müşteri tercihlerine uygun olup, kişiselleştirilmiş, yüksek kaliteli el yapımı takı ve aksesuarlar sunmaktadır.
- Operasyonel ve finansal projeksiyonlar, uzun vadede sürdürülebilirlik ve olumlu bir yatırım getirisi sağlamayı göstermektedir.
- Başlangıçtaki geliştirme maliyetleri ve pazar rekabeti gibi riskler, doğru planlama ve uygulama ile yönetilebilir düzeydedir.