

E TİCARET PROJESİ

REKABET ANALİZİ

Alışveriş mağazaları (BİM,A101,SEYHANLAR vb)

(Desenli ve standart cerrahi maskeler)

Marketler(Genel)

cerrahi maske

Eczaneler(Genel)

Cerrahi maske, ultrasonik maske, desenli maske, ffp3 maske, n95 maske,ffp1 maske

E ticaret platformları(HepsiBurada,Trendyol,n11 vb)

Cerrahi maske, ultrasonik maske, desenli maske, ffp3 maske, n95 maske,ffp1 maske, şeffaf yüz maskesi

Maskeyi bütün kitleye üretiliyorlar.

dynamic-mask müşteri kitlesi 7- 65 yaş aralıkları

Instagram üzerinden tanıtım ve satış, tik tok üzerinden tanıtım, youtube üzerinden tanıtım, web sitesi tanıtım ve satış.

Şirketlere özel maskeler: Adet fiyatı 15 tl

QR kodlu maskeler: Adet fiyatı 20 tl

Sosyal mesaj içeren maskeler: Adet fiyatı 15 tl

ÜRÜN HATTI

Maskelerimiz tıbbi bez maske olacak ve müşteriye istediğine göre tasarımlar ve renkler yapılarak gönderilecektir.

Şirketlere özel maske (şirket logosu + istediği renk,tasarım)

OR KODLU(kişinin hes kodunu + kişi ismi + sözleşme + istediği renk,tasarım)

SOSYAL MESAJ İÇEREN (istediği sosyal mesaj + istediği renk,tasarım)

HİKAYEMİZ

Dynamic-Mask, e-ticaret sektöründe faaliyet göstermek üzere, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri alanında uzman 5 ekip arkadaşı ile zorlu şartlar altında mücadele edilen pandemi sürecinde müşteri ihtiyaçlarını minimize etmek amacıyla 8 Mart 2021’de kuruldu.

Dynamic-Mask, teknoloji ve inovasyon konusundaki tecrübesini Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölüm başkanının bilgi birikimi, tecrübesi ve desteği ile birleştirmektedir.

Bu güçlü ortaklık çerçevesinde, dynamic-mask e-ticaret yatırımı olarak, tıbbi maske kategorisindeki milyonlarca üründen sıyrılarak daha özel, daha yaratıcı tasarımlarıyla, dinamik olarak sağlayacağı “İlgi çekici ve kolaylığı” müşteriyle buluşturan açık pazar platformu alışverişin adresi “dynamic-mask.com”u açtı.

dynamic-mask.com; şirketlere özel tasarımlarıyla, OR kodlu dijitalliği ile, sosyal mesaj içeren maskeleriyle, Türkiye’de eşi benzeri olmayan farklı ihtiyaç ve zevklere hitap eden milyonlarca ürünü, alışveriş yaptıkça kazandıran yapısı ile üyelerine yeni bir alışveriş deneyimi sunuyor. dynamic-mask, ürettiği ürünler ile kolaylığı, sosyal sorumluluk bilincini aşılamayı ve şirketlerin daha eşsiz olmalarına yönelik bir yaklaşım izlemektedir. Siz de bilinçli alışverişin dünyasına katılabilir, bu dinamikliğin bir parçası olarak alışverişin keyfini çıkartabilirsiniz.

SOSYAL MEDYA

[Instagram](#)

[Tiktok](#)

[Youtube](#)

[WebSite](#)

[Linkedin](#)

GÖREV PAYLAŞIMLARI

ONUR ÖZTÜRK -Youtube Sorumlusu

AHMET TOLGA TOZLU -Tasarım Sorumlusu

İBRAHİM ETHEM KOT -İnstagram Sorumlusu

CANER CEYLAN -Tiktok Sorumlusu

MUHARREM YALMAN -Site Sorumlusu

SLOGAN

“Statik hayatın dinamik maskesi”

SWOT ANALİZİ

GÜÇLÜ YÖNLER

1-Maskemizi kullanacak olan kişilerin sağlıklarını korurken, aynı zamanda göze hitap etmesi ve isteğe bağlı özel tasarım olduğu için beğenilme oranı yüksek olan bir ürün.

2-Sadece sağlık ve görsel açıdan dolgunlukla kalmayıp aynı zamanda sosyal mesajlar içeren maskelerimiz olduğu için toplumsal olarak mesaj veriyoruz.

3-Dijitallik ve tasarım esnekliği en büyük güçlü yanlarımızdan bir tanesi. Kişiler istedikleri tasarımları firmamıza iletebilir veya sitemizde ki mevcut tasarımları özelleştirerek sipariş verebilir. Tasarım konusunda herkese özgürlük sunduğu için farklı kitlelere hitap edebilir.

4-Sıradan bir maskeden çok daha fazla dikkat çekici olması, gerek dışarıda gerek işte gerek ise okulda vb. yerlerde kişilere ayrı bir hava katıyor.

5-Maskelerin kullanım ömrü piyasadaki mevcut maskelerin kullanım ömürleri ile aynı oranda. Yıkanebilir olması da ayrı bir özelliği.

ZAYIF YÖNLER

1-Maske ürünümüzün tek bez cerrahi maske olması, farklı fonksiyonda ve çeşitte maskemizin olmaması.

2-Projenin hayata geçirilmesinde maske üretim maliyetinin satacağımız fiyatla eşdeğer olması. Yüksek maliyet koyulursa da alıcı bulamayız.

FIRSATLAR

1-Pandemi dolayısıyla maskeye olan ihtiyacın bir zorunluluk haline gelmesi, aynı zamanda herkesin yüzünde tek çeşit veya birkaç farklı renkte gayet sade maskelerin getirdiği bıkkınlık, farklı olma hissi bizim tasarımlarımız açısından büyük bir fırsat.

2-İçinde bulunduğumuz dönem dolayısı ile e-ticaret sektörüne olan ilginin artması ve kullanıcıların artık fiziksel satın alımlar yerine temassız ve internetten sipariş verme davranışına yönelmesi bizim için güzel bir fırsat haline dönüşmüş durumda.

TEHDİTLER

1-Covid-19 virüsü nedeniyle maskeye olan talebin artması ile birlikte piyasada ve internet de çok fazla sayıda maske ürününün olması bizim için büyük bir tehdit.

2-Odak noktamız maske olduğu için, maske ürününde fiyat aralığının aşırı esnek olması. Her fiyattan ürün satıldığı için bazı maskelerin aşırı ucuz olması firmamızdan maske satın almak isteyen kişilerin ilk bakışta kafalarında bu maske pahalı değil mi sorusunu getirmesine sebep olabilir.

3-Piyasasına yeni giriyor olmamız bizim için ilk deneyimimiz. Bizden çok önce kurulmuş ve bu işi yapan firmalara karşı deneyimin olmaması, ismimizin daha yeni duyulacak olması, sabit kitlemizin olmaması, firmamıza daha yeni ve ilk kitleyi oluşturmada ki geçecek zaman.