



Handmade.com

OLGUN SUNGUR

Proje Tanımı

- Dünyanın dört bir yanından el işi ve nostaljik ürünleri müşteriler ile buluşturmak ve küçük işletmeleri e-ticaret pazarına entegre etme amacıyla bir satış platformu kurulması amaçlanmaktadır.

Pazarda Görülen Problem:

Mevcut ve e-ticarete tekel haline gelmiş platformlardaki ürünlerin genellikle fabrikasyon ürünler olması ve küçük işletmelerin bu rekabet ortamına dahil olamaması.

El işi ürünleri satın almak isteyen insanların bu ürünleri bulabileceği belirli bir platform olmaması.



Yakalanabilecek Fırsat:

Benzer ürünlerden sıkılan müşterilere dünyanın dört bir yanından el işi ürünler ile farklı seçenekler sunmak.

Kendi ürettiği ürünleri insanlara sunmak isteyen fakat mevcut pazar yerlerindeki yüksek komisyon ve rekabet unsurlarından dolayı pazara girememiş küçük işletmeleri ve şahısları pazara dahil etmek.

Dünya çapında taşıma sürelerinin ciddi oranda kısılması ile birlikte tüm dünya genelinde farklı kültürdeki insanların ürünlerini farklı kültürdeki insanlara ulaştırmasını kolaylaştırmak.



Hedeflenen Müşteri Yapısı:

Fabrikasyon ürün yerine el işine önem veren,

Küçük işletmeleri desteklemek isteyen,

Farklı kültürlerden insanların ürünlerine ulaşmak isteyen insanlar hedef müşteri yapısını oluşturur.

Rekabet Unsurları:

Pazar payı yüksek ve sektörde tekel olmuş diğer alışveriş siteleri

Ürünün işletmeye faydaları:

Platformun istenilen seviyeye ulaşması durumunda pazarda lider konuma ulaşılması.

Sadık müşteriler kazanarak ileride yapılabilecek projelere daha rahat bir ortam sağlanması.

Pazarlama Hedefleri:

El işi ve nostaljik ürünlerin satışında pazar lideri olmak

Dünya çapında küçük işletmelerin e-ticarete adım attığı ve dünyanın dört bir tarafına satış yaptığı bir platform olmak

Temel Riskler:

Pazarda tekel olmuş büyük e-ticaret sitelerinin benzer projelere yönelmesi

Küçük işletme ve kendi ürettiği ürünü satmak isteyen insanlara ulaşamamak

Büyük e-ticaret platformlarına sadık müşterileri kendi platformumuza çekememek

Platformumuzu el işi ve nostaljik ürünler arayan insanlara yeteri kadar duyuramamak

Ülkeler arası kur farkı ve ekonomik olarak daha küçük ülkelere yüksek kargo masrafları dolayısıyla düşük ekonomili ülkelerdeki müşterilerin alışveriş yapamaması

Finansal Tablo

Masraflar	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Toplam
Server Masrafları	100.000	100.000	100.000	300.000
Müşteri Hizmetleri ve Personel	70,000	90,000	120,000	280,000
Reklam Masrafları	150.000	200.000	250.000	600.000
Toplam	-	-	-	1.180.000

Şirketimizin ana gelir kaynağı platformda satış yapan satıcılardan alınacak komisyon , işlem ücretleri ve işletmelerin ürünlerini öne çıkarmak için alacağımız reklam ücretleri olacaktır.

Satıcılardan alınacak komisyon : %7

Satış başı işlem ücreti: %1

Reklam geliri:İşletme başı aylık ortalama 30 dolar

Gelir	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Toplam
Komisyon	252.000	378.000	1.008.000	1.638.000
İşlem Ücreti	36.000	54.000	144.000	234.000
Reklam Ücreti	110.000	250.000	600.000	960.000
Toplam				2.832.000

Çıkış Stratejisi:

Ürün istenilen seviyeye ulaşamaz ise doğru bir finansal analiz ve pazarlama yapılarak sektördeki diğer platformlara satışını gerçekleştirmek