

HOŞGELDİNİZ

*MOBİLYA İHRACATI GELİŞTİRME
E-İHRACAT VE E-TİCARET
GENEL BİLGİLENDİRME SUNUMU*

H.İBRAHİM KAYNAK

TAİF BAŞKANLAR
KURULU
HİZMET İÇİ EĞİTİM
SEMİNER PROGRAMI

08 KASIM 2024

ANTALYA - TÜRKİYE



**TÜRKİYE AĞAÇ İŞLERİ
ESNAF VE SANATKARLARI
FEDERASYONU**

taif

H.İbrahim
KAYNAK

EĞİTİM

- YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ – BANKACILIK FİNANS
- ANADOLU ÜNİVERSİTESİ – İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ İKTİSAT BÖLÜMÜ
- AMERİKA WILLIAM PATTERSON UNIVERSTIY - ULUSLARARASI EKONOMİ

PROFOSYENEL İŞ HAYATI DENEYİMİ

- BÜROTIME OFİS MOBİLYA - YURT DIŞI SATINALMA MÜDÜRÜ (ÇİN YERLEŞİK ÇALIŞMA)
- RAPSODİ EV MOBİLYA – SATINALMA VE LOJİSTİK MÜDÜRÜ
- RENGARENK GENÇ MOBİLYA – ÜRETİM VE FABRİKA MÜDÜRÜ
- YATAŞ&ENZA MOBİLYA – YURT İÇİ VE YURT DIŞI TEDARİK ZİNCİRİ MÜDÜRÜ
- DOĞTAŞ&KELEBEK MOBİLYA – RUUMSTORE E-TİCARET VE E-LOJİSTİK DİREKTÖRÜ
- HOROZ LOJİSTİK – E-İHRACAT YURT DIŞI DEPO TESLİMAT / E-İHRACAT GRUP MÜDÜRÜ

DANIŞMANLIK DENEYİMİ

- TÜRKİYE AĞAÇ İŞLERİ ESNAF VE SANATKARLARI FEDERASYONU – GENEL İHRACAT DANIŞMANI
- MÜSİAD İSTANBUL GENEL MERKEZ - TİCARET OFİSİ BŞK YARD VE İHRACATI GELİŞTİRME ÜYESİ
- ISVEÇ IKEA - TÜRKİYE PANEL MOBİLYA ÜRETİM DANIŞMANLIĞI (BAL ORMAN ÜRÜNLERİ)
- USA WALMART – TÜRKİYE ÜRÜN TEDARİĞİ VE OPERASYON SÜREÇ DANIŞMANI
- HOROZ LOJİSTİK – E-İHRACAT ve KAMU SÜREÇLERİ DANIŞMANLIĞI
- DANİMARKA DSV LOJİSTİK – TÜRKİYE CEO STRATEJİK DANIŞMANI
- PROF DR. HAKAN KARAN HUKUK BÜROSU – YURT DIŞI DESTEK ve TEŞVİK DANIŞMANI ANKARA
- BARLAS YÖNETİM DANIŞMANLIK OFİSİ – YÖNETİM KURULU BAŞKANI ANKARA
- İNGİLTERE LOTİW LIMITED MOBİLYA E-TİCARET – YÖNETİM KURULU BAŞKANI LONDRA



C DÜNYA İHRACATI-2023

Faiz artışları ile talebin baskılanmaya çalışıldığı küresel ekonomide, büyüme hızları gerilerken, dış ticaret de buna paralel hareket etmektedir. 2023 boyunca çok sayıda ülkenin ihracat ve ithalatı 2022'nin altında seyretmiştir.



2022'de yüzde 2,6 büyüyen gelişmiş ekonomilerde büyümenin 2023'te yüzde 1,5 civarında olduğu tahmin edilmektedir. ABD'nin 2023'te yüzde 2,1, Euro Bölgesi'nin yüzde 0,7, Çin'in yüzde 5 büyümesi öngörülmektedir. 2022'de yüzde 3,3 büyüyen Euro Bölgesi'nde yavaşlama diğer bölge ve ülkelerden daha sert olurken, bazı ülkeler resesyona girmiştir. Büyümedeki yavaşlama küresel çapta reel talebin de yavaşlaması anlamına gelmektedir. IMF tahminlerine göre 2023'te küresel talep reel olarak yavaşlamanın da ötesine geçmiş ve daralmıştır.



2023 9 AYLIK İHRACAT VERİLERİ (BİN DOLAR)

	2022-9 ay	2023-9 ay	Değişim
Çin	97.325.910	89.055.232	-8%
Almanya	13.498.407	13.428.300	-1%
ABD	7.637.017	7.586.861	-1%
Kanada	4.893.620	4.847.156	-1%
Çekya	4.260.687	4.688.258	10%
İspanya	3.169.571	3.394.242	7%
Fransa	3.208.492	3.347.672	4%
Birleşik Krallık	2.550.094	2.757.936	8%
Malezya	2.721.603	2.241.815	-18%
Litvanya	2.627.115	2.361.758	-10%
Portekiz	1.689.965	1.936.756	15%
Endonezya	2.302.767	1.674.655	-27%
Tayvan	1.490.543	1.244.261	-17%
Tayland	1.432.059	1.186.146	-17%
Güney Kore	1.055.458	1.003.593	-5%
Estonya	1.048.329	884.382	-16%
Brezilya	755.817	698.647	-8%

KAYNAK:TRADEMAP.ORG



CSIL, temmuz ayında açıkladığı Dünya Mobilya Görünümü Raporu'nda en büyük 100 mobilya pazarında 2023 genelinde mobilya tüketiminin reel olarak yüzde 2,9 gerileyeceğini, kasımda açıklanan son raporunda ise 2023 küresel mobilya ticaretinin nominal olarak dolar bazında yüzde 7 gerilediğinin tahmin edildiğini açıklamıştır.

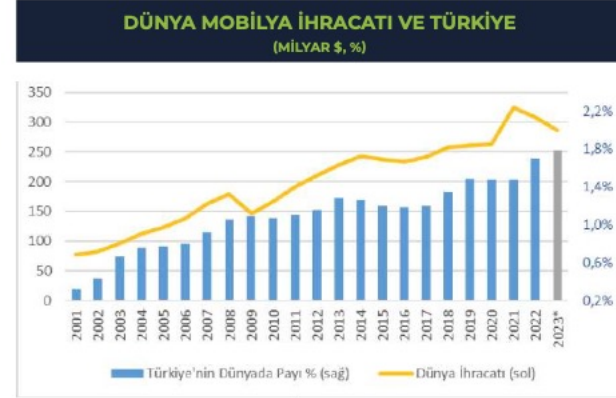


Ocak ayı başında Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan verilere göre Türkiye'nin 2023 yılı mobilya ihracatı yüzde 2,1 azalışla 5,15 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Diğer ülkelerin yıl geneli ihracat verileri henüz netleşmediği için aşağıdaki tabloda 9 aylık veriler sunulmaktadır. Buna göre Çin'in ihracatı yüzde 8, Almanya, ABD ve Kanada'nın ihracatı yüzde 1 oranında gerilemiştir. Çekya, İspanya, Fransa, Birleşik Krallık ve Portekiz ihracatını artıran ülkelerdir.

D TÜRKİYE İHRACATI:2022-2023

2003 yılında Türkiye'nin mobilya ihracatı 400 milyon dolar civarında ve dünya mobilya pazarından aldığı pay binde 5 düzeyinde iken 2022 yılında ihracat 5,3 milyar dolara, dünyadan aldığı pay ise yüzde 1,7'ye yükselmiştir. Bu, Türkiye'nin dünya mobilya pazarında aldığı en yüksek pay olarak kayda geçmiştir.

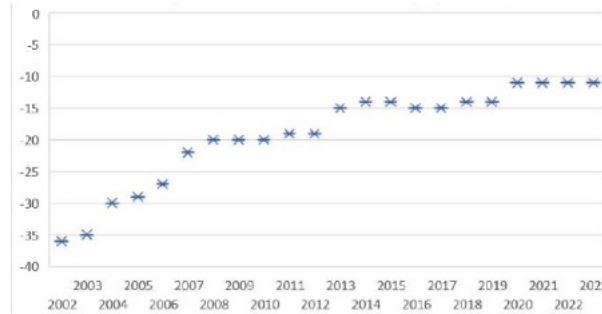
2023 ihracatı yüzde 2,1 gerileme ile 5,15 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Dünya verileri henüz netleşmediği için küresel pazar payı net olarak bilinmemekle birlikte, dünya mobilya ihracatının tahmin edildiği gibi yüzde 7 daralması durumunda Türkiye'nin payı yüzde 1,8'e çıkacak ve şimdiye kadarki en yüksek düzeyine ulaşacaktır.



KAYNAK: TRADEMAP.ORG, TİCARET BAKANLIĞI

MOBİLYA İHRACATI SIRALAMASINDA TÜRKİYE

(94. FASIL)



KAYNAK: TRADEMAP.ORG (2023 TAHMİNİ DEĞER)

Bu verilere göre Türkiye 2003 yılında dünya sıralamasında 36. iken, 2022 sonunda CSIL verilerine göre 8. sıraya, 94. fasıl toplam verilerine göre 11.'liğe yükselmiştir. 2023'te CSIL Türkiye'nin 7. sıraya yükselmesini öngörmektedir. 94. fasıla göre pazar payı artacak olmakla birlikte, sıralamadaki pozisyonunu koruması beklenmektedir.



KÜRESEL İHRACATIN SON 20 YILI

	2003	2013	2018	2019	2020	2021	2022	20 Yıl	10 Yıl	5 Yıl
Çin	7,3	51,6	53,7	53,7	59,6	75,4	69,8	859%	35%	30%
Vietnam	0,6	3,9	6,7	8,4	10,7	12,5	19,5	3072%	396%	191%
İtalya	9,5	10,9	11,5	11,0	10,0	12,7	12,9	35%	18%	12%
Almanya	5,5	11,1	12,1	11,7	11,2	13,3	12,7	131%	14%	5%
Polonya	3,7	8,6	11,5	11,5	11,4	13,9	9,4	157%	10%	-18%
ABD	3,9	7,0	6,9	6,5	5,2	5,7	6,4	65%	-9%	-7%
Kanada	4,8	3,7	4,5	4,5	3,8	4,2	4,9	4%	32%	10%
Türkiye	0,3	2,0	2,2	2,9	2,8	3,5	4,0	1057%	100%	78%
Çekya	1,2	2,8	3,8	3,6	3,5	4,0	3,9	226%	39%	4%
Malezya	1,6	2,3	2,4	2,7	3,1	3,0	3,1	99%	36%	30%
Meksika	3,6	6,1	7,6	7,4	6,4	7,8	3,1	-14%	-50%	-60%
Hollanda	0,9	1,7	2,5	2,5	2,9	3,6	3,1	259%	79%	22%
Litvanya	0,3	1,4	2,0	2,0	2,1	2,7	2,8	722%	95%	42%
Danimarka	2,1	1,9	2,2	2,3	2,3	2,9	2,7	25%	45%	24%
İspanya	1,5	1,9	2,2	2,2	2,0	2,6	2,6	77%	39%	17%
Fransa	2,2	2,4	2,6	2,5	2,3	2,7	2,6	16%	8%	1%
Romanya	0,8	2,1	2,6	2,6	2,2	2,4	2,5	219%	20%	-4%
Endonezya	1,6	1,7	1,7	1,7	1,9	2,5	2,4	57%	44%	46%
İsveç	1,3	2,1	1,9	1,9	1,9	2,2	2,1	55%	-3%	10%
Bir.Krallık	1,2	1,4	1,9	2,1	1,6	1,8	1,9	62%	33%	0%
Dünya	68,7	147,7	165,8	166,6	168,2	206,5	196,3	186%	33%	18%

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

KÜRESEL İTHALATIN SON 20 YILI

İhracatçıların aksine ithalatçılar daha stabil bir performans göstermektedir. İlk 10 ithalatçı arasında Japonya dışındaki tüm pazarların taleplerinde güçlü bir artış fark edilmektedir.

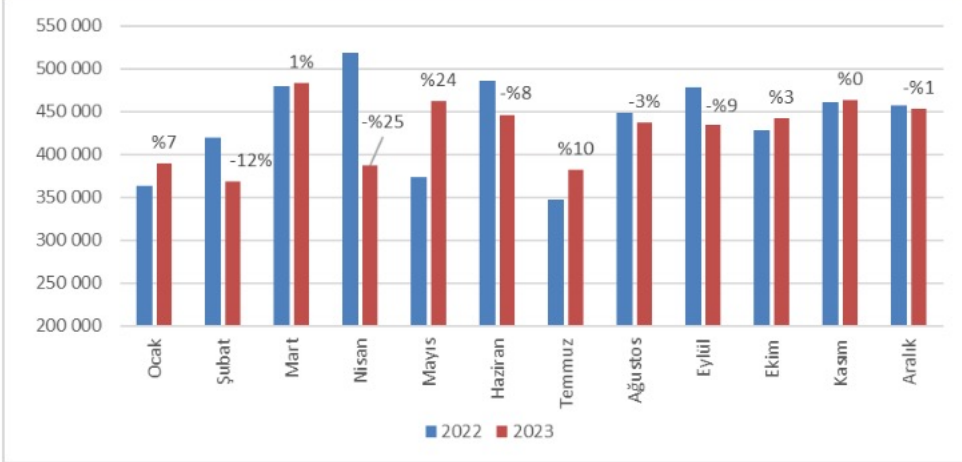
	2003	2013	2018	2019	2020	2021	2022	20 yıl	10 yıl	5 yıl
ABD	25,2	37,6	52,7	49,1	48,2	61,0	66,5	164%	77%	26%
Almanya	7,6	12,7	14,4	14,0	14,2	17,2	16,4	115%	29%	14%
Bir.Krallık	5,6	7,1	8,5	8,6	7,4	9,7	10,5	90%	48%	24%
Fransa	4,5	6,9	8,5	8,3	7,5	10,0	9,6	115%	39%	14%
Kanada	3,1	6,0	6,4	6,3	5,5	6,6	7,3	138%	22%	15%
Hollanda	1,9	3,0	4,8	4,9	5,3	6,9	6,3	231%	112%	32%
Japonya	3,3	5,3	5,5	5,7	5,5	6,0	5,9	78%	12%	8%
İspanya	1,4	2,3	3,2	3,1	2,9	3,7	3,8	175%	62%	16%
Avustralya	1,0	2,7	3,1	3,0	3,0	3,6	3,7	283%	36%	18%
İsviçre	1,8	3,2	3,1	3,0	3,1	3,6	3,5	100%	8%	12%
Dünya	75,4	135,6	166,5	163,1	155,7	195,6	196,9	161%	45%	18%

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

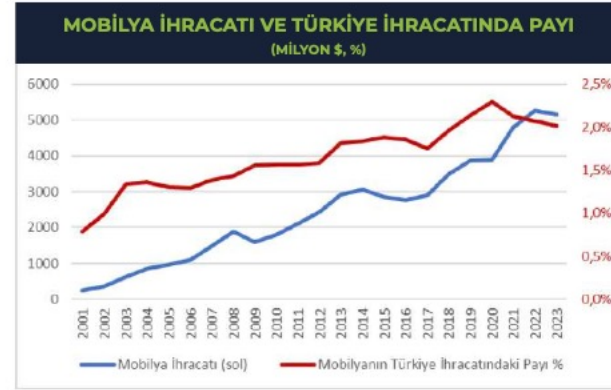




TÜRKİYE MOBİLYA İHRACATI 2022-2023



Henüz aralık ayı TÜİK verileri açıklanmadığı için, tabloda TİM verileri kullanılmıştır. Bu veriler özel ticaret sistemine göre hazırlandığı için antrepo ve serbest bölgelerden yapılan ihracat verilerini içermemektedir. TÜİK verileri açıklandığında ihracat rakamları bir miktar artacak, ancak değişim oranları yine 24. sayfadaki tabloya yakın gerçekleşecektir.



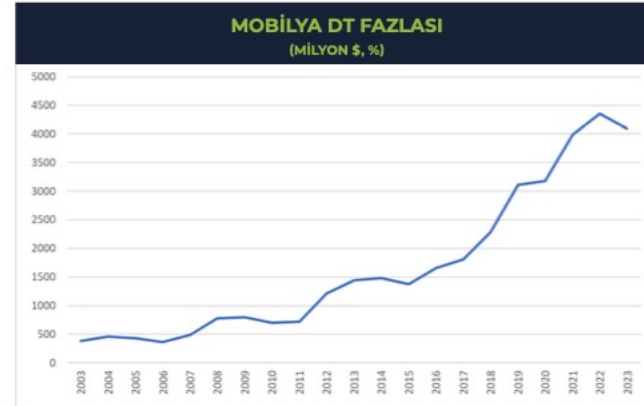
KAYNAK: TÜİK, TİCARET BAKANLIĞI

Bunların yanı sıra;

Mobilya, sürekli olarak dış ticaret fazlası veren bir sektördür.

Mobilya verilerini barındıran 94 numaralı fasıl toplam 97 fasıl içinde 2003'ten bu yana sürekli dış ticaret fazlası veren 20 fasıldan biridir.

Sektörün 2003'ten bu yana birikimli dış ticaret fazlası 35 milyar dolara ulaşmıştır.



Dünya ekonomisinde 2022'nin sonunda başlayan yavaşlama 2023 boyunca devam etmiştir. Dış talepteki yavaşlama, hatta bazı pazarlarda büyümenin negatife dönmesi, dünya genelinde mobilyaya olan talebi olumsuz etkilemiştir.

Bu dönemde Türkiye'ye özel bir durum ise; 2022 ve 2023'ün ilk yarısında döviz kurlarının yarı-sabit bir görünüm sergilemesi nedeniyle, artan üretim maliyetlerinin TL bazında maliyetleri şişirmesi ve bunun döviz bazlı fiyatları yukarı çekmesi sonucu ihracatçıların yaşadığı rekabet gücü kaybıdır. Sektörel bazda bunun etkilerini netleştirmek mümkün olmamakla birlikte, işgücü ve enerji maliyetlerinin toplam maliyetler içindeki payının yüksek olduğu mobilya sektörünün bu durumdan daha ciddi etkilendiği söylenebilir. Nitekim 2023'te Türkiye mobilya ihracatı yüzde 2,1 gerilemiştir.

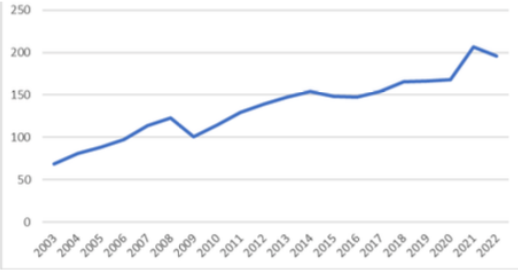


B DÜNYA TİCARETİ-2022

B-1: CSIL PERSPEKTİFİ (DAR TANIMLI)

Küresel mobilya ticareti 2021 yılında 206,5 milyar dolar ile rekor kırdıktan sonra 2022'de 196,3 milyar dolar düzeyine gerilemiştir. Bununla birlikte sektörün küresel iş hacmi uzun vadeli yükselişini sürdürmektedir. 2003 yılında 69 milyar dolar civarında olan ticaret, geçen yirmi yıllık süreçte yüzde 186 artmış durumdadır.

DÜNYA MOBİLYA İHRACATI (MİLYAR USD)



KAYNAK:TRADEMAP.ORG

ÖNDE GELEN İHRACATÇILAR - 2022

	2021	2022	%	2021 Sıra	2022 Sıra
Çin	75,4	69,8	-7%	1	1
Vietnam	12,5	19,5	55%	5	2
İtalya	12,7	12,9	1%	4	3
Almanya	13,3	12,7	-5%	3	4
Polonya	13,9	9,4	-32%	2	5
ABD	5,7	6,4	12%	7	6
Kanada	4,2	4,9	17%	8	7
Türkiye	3,5	4,0	12%	11	8
Çekya	4,0	3,9	-3%	9	9
Malezya	3,0	3,1	4%	12	10
Meksika	7,8	3,1	-61%	6	11
Hollanda	3,6	3,1	-15%	10	12

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

2022'de ihracatta ilk beş ülke Çin, Vietnam, İtalya, Almanya ve Polonya olarak sıralanmıştır.

- Çin'in ihracatı yüzde 7 gerileyerek 69,8 milyar dolara inmiştir.
- Vietnam 2022'de ihracatını yüzde 55 artırarak dünya sıralamasında ikinciliğe yükselmiştir.
- İtalya ve Almanya 3.'lük koltuğunda yer değiştirmiştir.
- Polonya'nın ihracatı yüzde 32 geriledi ve dünya sıralamasında 5.'liğe gerilemiştir.
- ABD'nin ihracatı yüzde 12 artışla 6,4 milyar dolara çıkmıştır.
- Kanada ihracatını yüzde 17 artırmış ve sıralamada bir basamak yükselmiştir.
- İhracatı yüzde 12 artan Türkiye 2021'de 11. sırada iken 2022'de 8., 2023'te ise 7. sıraya yükselmiştir.
- Meksika'nın ihracatı yüzde 61 gerilemiş ve 3,1 milyar dolara düşmüştür.



İthalatta ilk beş ülke ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa ve Kanada olarak sıralanmıştır.

Son 20 yılda ihracatını en çok artıran ülkeler arasında **Vietnam, Türkiye, Çin ve Litvanya**



Son 10 yılda **Vietnam, Türkiye ve Litvanya**



son 5 yılda ise **Vietnam ve Türkiye öne çıkmaktadır.**



ABD'nin ithalatı **yüzde 9 yükselmiştir.**



Almanya, Fransa ve Hollanda'nın ithalatı hem ekonomilerinde başlayan yavaşlama hem de Euro'nun değer kaybı nedeniyle gerilemiştir.



Polonya ithalatı en hızlı gerileyen ülkelerden biri olarak ilk 10'dan çıkmıştır.



Kanada ihracatına paralel şekilde ithalatını güçlü bir oranda artırmıştır.

ÖNDE GELEN İTHALATÇILAR - 2022

	2021	2022	%	2021 Sıra	2022 Sıra
ABD	61,0	66,5	9%	1	1
Almanya	17,2	16,4	-5%	2	2
Bir.Krallık	9,7	10,5	8%	4	3
Fransa	10,0	9,6	-3%	3	4
Kanada	6,6	7,3	10%	6	5
Hollanda	6,9	6,3	-8%	5	6
Japonya	6,0	5,9	-1%	7	7
İspanya	3,7	3,8	1%	9	8
Avustralya	3,6	3,7	2%	10	9
İsviçre	3,6	3,5	-2%	11	10

KAYNAK:TRADEMAP.ORG



EN FAZLA TİCARETE KONU OLAN ÜRÜNLER-2022

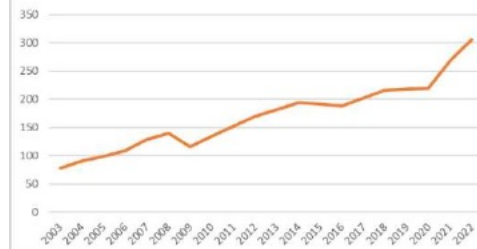
GTİP	AÇIKLAMA	2022 İHRACATI (MİLYAR USD)
'940360	Ahşaptan mobilyalar	33,8
'940320	Metal mobilyalar	24,3
'940161	Ahşap iskeletli içi doldurulmuş oturmaya mahsus mobilya	23,9
'940199	Ahşap olmayan aksam ve parçalar	20,1
'940350	Yatak odaları için ahşap mobilyalar	14
'940171	Metal iskeletli içi doldurulmuş oturmaya mahsus mobilya	12,3
'940399	Ahşap olmayan aksam ve parçalar	9,6
'940340	Mutfak için ahşap mobilyalar	9,4
'940391	Ahşap aksam ve parçalar	7,7
'940179	Metal iskeletli içi doldurulmamış oturmaya mahsus mobilya	7,3
'940139	Yüksekliği ayarlanabilen oturmaya mahsus sandalye ve koltuk	5,4
'940180	Oturmaya mahsus diğer mobilyalar	4,9

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

B-2: 94. FASIL VERİLERİ (GENİŞ TANIMLI)

Küresel mobilya ticareti 2021 yılında 269 milyar dolar ile rekor kırdıktan sonra 2022'de 305,7 milyar dolara çıkarak rekor tazelemiştir. 2003 yılında 77,2 milyar dolar civarında olan ticaret geçen yirmi yıllık süreçte yüzde 296 artmıştır.

DÜNYA İHRACATI



KAYNAK:TRADEMAP.ORG



2022'de ihracatta ilk beş ülke Çin, Vietnam, Almanya, İtalya ve Polonya olarak sıralanmıştır.

- Çin'in ihracatı yüzde 14,9 artışla 130,9 milyar dolara çıkmıştır
- Vietnam 2022'de ihracatını yüzde 74,6 artırarak dünya sıralamasında ikinciliğe yükselmiştir.
- Almanya 3.'lüğe gerilerken, İtalya 4. sıradaki yerini korumuştur.
- Polonya ihracatta yüzde 17,7 gerileyerek dünya sıralamasında da 5.'liğe gerilemiştir.
- ABD'nin ihracatı yüzde 27,3 artışla 10,1 milyar dolara çıkmıştır.
- Kanada ihracatını yüzde 44,2 artırarak sıralamada 3 basamak yükselmiştir.
- İhracatı yüzde 26 artan Türkiye 2021'de 11. sırada iken 2022'de 10.'luğa yükselmiştir.
- Meksika'nın ihracatı yüzde 50,4 gerileyerek 4,3 milyar dolara düşmüştür.

İthalatta ilk beş ülke ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa ve Kanada olarak sıralanmıştır.

- En büyük ithalatçıların tamamında ithalat artışı yaşanmıştır.
- ABD 86,7 milyar dolar ile en çok ithalat yapan ülke olmuştur.
- Almanya 23,2 milyar dolar ile ikinci sırada yer almıştır.
- Birleşik Krallık'ın ithalatı yüzde 26 artışla 14,5 milyar dolara yükselmiştir.

ÖNDE GELEN İHRACATÇILAR - 2022

	2021	2022	%	2021 Sıra	2022 Sıra
Çin	113,9	130,9	14,9%	1	1
Vietnam	12,1	21,1	74,6%	5	2
Almanya	15,6	18,0	15,6%	2	3
İtalya	12,5	16,0	28,2%	4	4
Polonya	14,7	12,1	-17,7%	3	5
ABD	7,9	10,1	27,3%	7	6
Kanada	4,6	6,6	44,2%	10	7
Hollanda	5,8	6,0	3,3%	8	8
Çekya	5,2	5,7	10,0%	9	9
Türkiye	4,2	5,3	26,0%	11	10
Meksika	8,7	4,3	-50,4%	6	11
Fransa	3,5	4,3	21,7%	13	12

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

ÖNDE GELEN İTHALATÇILAR-2022

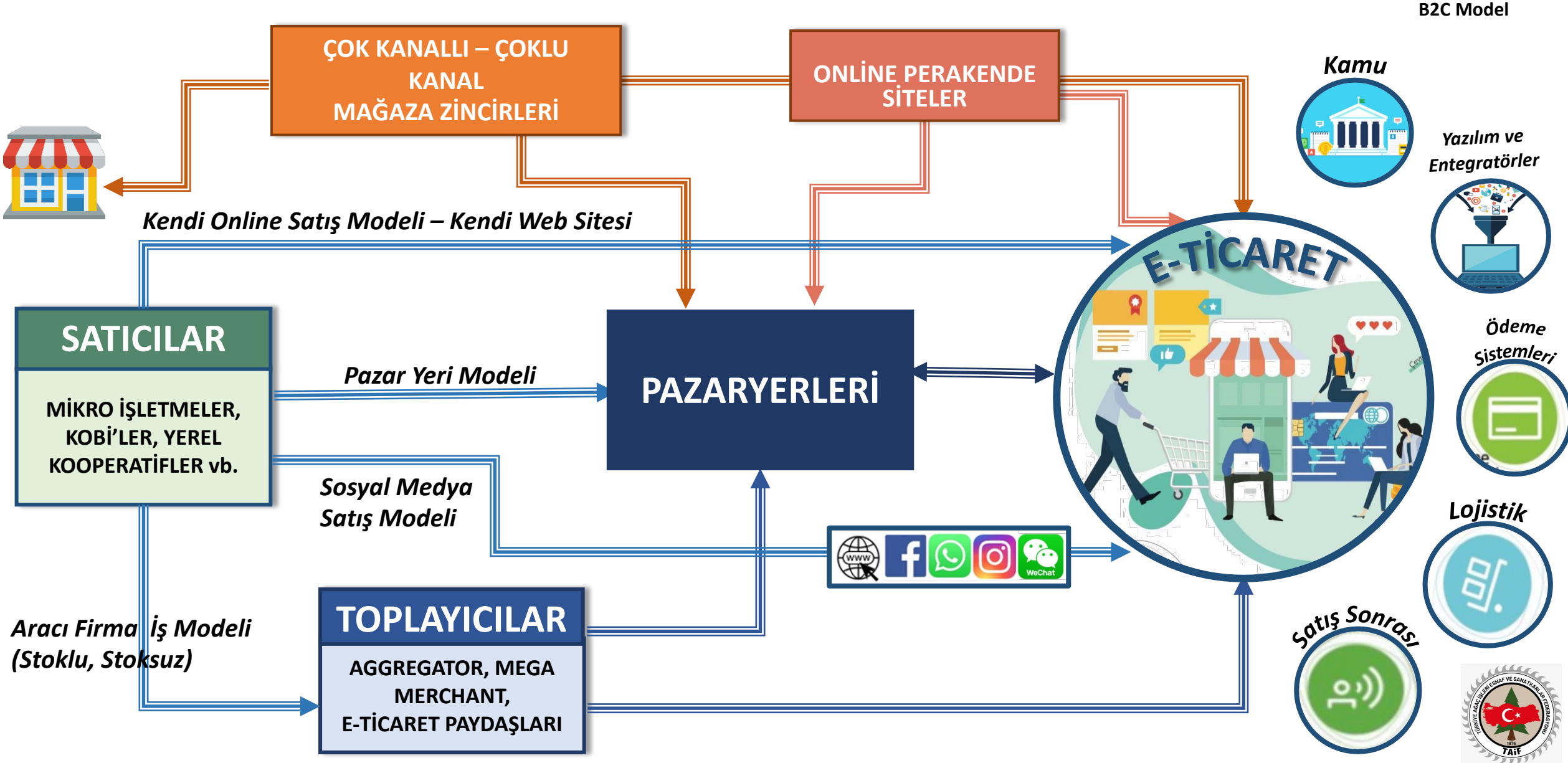
	2021	2022	%	2021 Sıra	2022 Sıra
ABD	70,0	86,7	24%	1	1
Almanya	20,1	23,2	15%	2	2
Bir.Krallık	11,5	14,5	26%	4	3
Fransa	11,5	13,8	20%	3	4
Kanada	8,2	10,6	29%	6	5
Hollanda	8,8	9,6	9%	5	6
Japonya	7,6	8,9	16%	7	7
Avustralya	4,6	5,7	25%	8	8
İspanya	4,5	5,5	22%	9	9
İsviçre	4,4	5,2	18%	11	10
İtalya	3,8	5,1	35%	13	11

KAYNAK:TRADEMAP.ORG

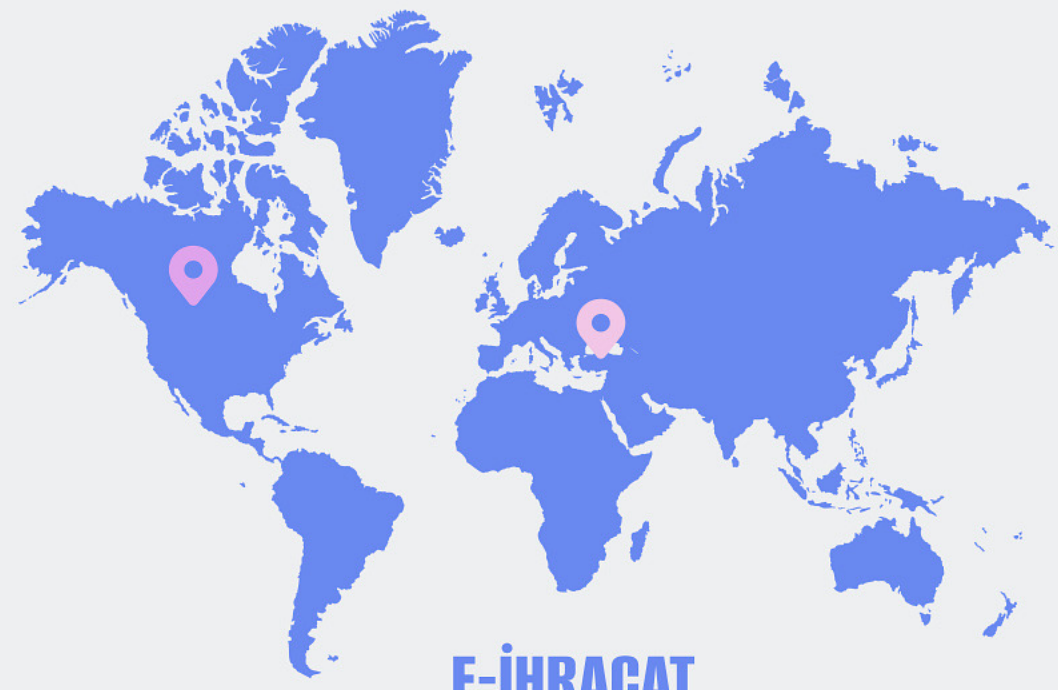


E-İHRACATA GENEL BAKIŞ

E-TİCARET EKOSİSTEMİ



E- İHRACAT NEDİR?



SINIR ÖTESİ E-TİCARET

Yurt dışı online ticareti kapsamaktadır. Ürünlerin yurt dışı pazar yerlerinden, online mağazalardan alım-satımını ifade eder.

MİKRO - İHRACAT

300kg ve 15.000 € limitine kadar BGB (Basitleştirilmiş Gümrük Beyannamesi) ile yurt dışı edilen bedelli ihracatlara verilen isimdir. –B2C

E-İHRACAT

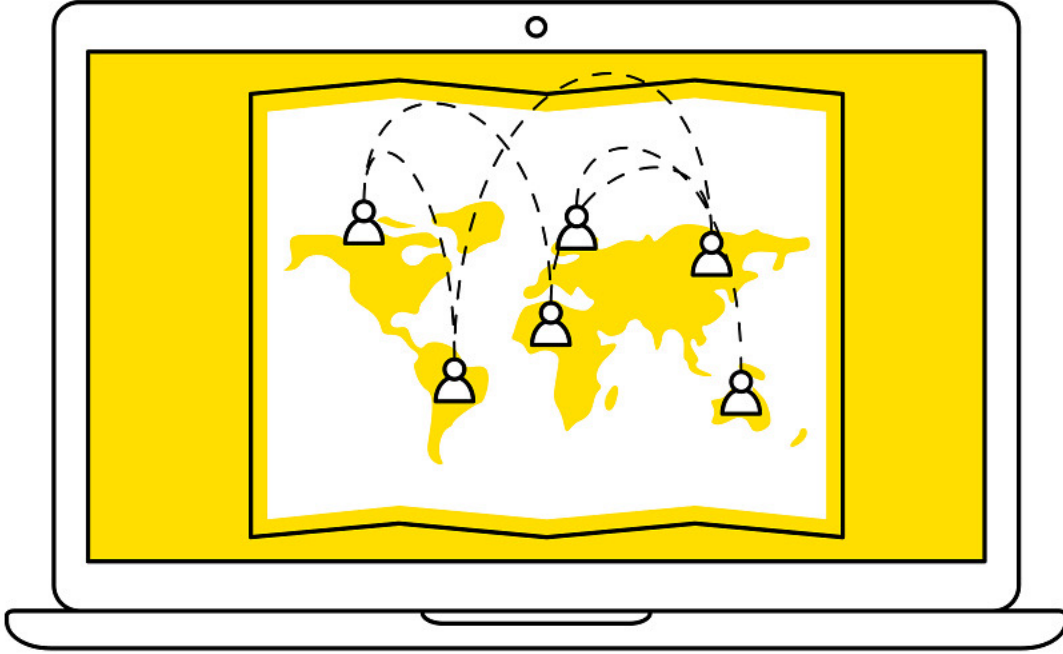
Mikro ihracat (ET) + Sınır ötesi pazar yerlerine ve e-ticaret sitelerine yapılan B2B2C (D2C) yurt dışı gönderiler.

E-ihracat Değerleri için

GB'de 5178 (Mesaj Kodu) ile BGB'de 'ET' seçerek işleminizin E-ihracat olduğunu beyan etmeyi UNUTMAYINIZ!



E-İHRACAT AVANTAJLARI



- İhracat operasyonu ve gümrük muafiyetleri ile pazara giriş imkanı kolaydır.
- Dünyanın her yerinden ve daha büyük alım gücüne sahip müşteri edinebilme imkanı vardır.
- Toptan satışlara göre yüksek kar marjı sağlaması nedeni ile ihracat gelirlerinizi arttırır.
- Geleneksel ihracat sürecine göre risk payı düşüktür. -Siparişe göre üretim küresel veya ulusal çapta bir ekonomik dalgalanma ihracatçıyı etkilemez.
- Ödeme süreci kolay ve hızlıdır.
- Geleneksel İhracatçılara, hedef ülkede ürünü test etme imkanı verir.

“Önümüzdeki 30 yıl içinde, globalleşme henüz bundan faydalanmamış insanların ve işletmelerin %80'ine güç katacaktır. **KOBİ'lerin yüzde 80'i globalleşmeden faydalanacaklar.** 2030'da ticaretin %85'den fazla e-ticaret kanalında olacak. Bugün dünya ticaretinin çoğu konteynerler içinde yürürken, **2020'de büyük bir kısmı paketler içinde olacak...**”

JACK MA – (emekli) CEO Alibaba Group



MOBİLYA E-TİCARET E-İHRACAT GENEL BAKIŞ

E-TİCARET – E-TİCARET MOBİLYA SEKTÖRÜ SWOT ANALİZİ

Güçlü yönler (Strenghts)

- Çeşitlilik ve fiyat avantajı
- Düşük başlangıç maliyeti
- **Çok sayıda müşteriye ulaşma**
- Doğrudan iletişim ve çevrimiçi hizmetler
- Lojistik problemlerinin azalması??
- **Aracı maliyetlerinin düşük olması**
- Stok kontrol azalması

Zayıf yönler (Weaknesses)

- Müşteri ile satıcı iletişimi olmaması (**ikna durumu yoksunluğu**)
- Müşteri için deneyimleme olanağı olmaması
- Yüksek kargo maliyetleri
- Müşterileri sayfaya çekme ve tanınma zorunluluğu
- Güvenli ve **cezbedici websitesi hazırlık süreci**
- Veri/bant genişliği vb. sınırlılık

Fırsatlar (Opportunities)

- E-ticaret sektöründe çok fazla mobilya firması olmaması / **Genişleme kolaylığı**
- Güçlü marka oluşturma potansiyeli
- Teknolojik gelişmeler sayesinde ürün daha iyi tanıtılabilir
- **Omnichannel pazarlama avantajı**
- İnternet&sosyal medya kullanımı artışı
- İnternet çağında yetişmiş genç nüfus
- **Mağaza ziyaretçi sayısından daha fazla potansiyel ziyaretçi**

Tehditler (Threats)

- Tüketici alışkanlıkları (ürünü yerinde görme vb.)
- Kargo firmaları ile anlaşmazlıklar (geç gönderim, hasarlı ürün göndlokasyoneri vb.)
- İadede karşılaşılabilecek güçlükler
- Ağ kapasitesi ve gelişmemiş teknoloji (bazlı)

KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Avantaj & Dezavantaj

Dezavantajlar

- Yüksek kargo maliyetleri
- Ürün boyutlarının tam kavranamaması
- Ürünü yerinde görme arzusu
- Doğru ve hasarsız ürün teslimat kaygısı

Avantajlar

EKONOMİK – EN ÖNEMLİ AVANTAJ

- Online alışveriş kolaylığı
- Zaman tasarrufu
- Ürün çeşitliliği
- Sanal gerçeklik vb.

Peşinde Koşulması Gerekenler

- Toptan satın alım/Düşük üretim maliyetlerine erişme
- Nakliye firması ile geniş kapsamlı anlaşma
- Sepet çözümleri (renk seçme/ölçü seçme/fotoğraf yakınlaştırma vs.)

Türk kullanıcılarının İnternette alışveriş yapmama sebepleri



* Bir anket katılımcısı birden fazla sebep gösterebildiği için sebeplerin toplamı %100'ü geçmektedir.

Kaynak: TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması
Grafik format kaynağı: Kalkınma Bakanlığı "İnternet Girişimciliği ve e-Ticaret" raporu



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

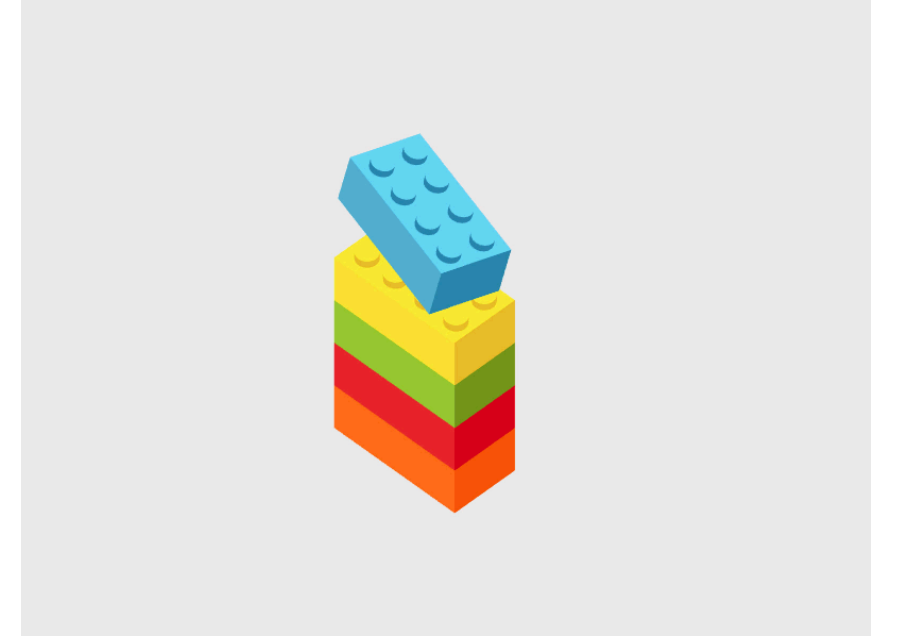


KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Kullanıcılar genellikle belirli bir ihtiyaç ile ürün araştırmaya başladığı için fonksiyon ve biçimsel özellikler kararı doğrudan etkiliyor.

Ancak online mobilya alışverişinde biçimsel özellik açıklamalarının yanıltıcılığı ve fiziksel deneyimin eksikliği tereddüt oluşturuyor.

Katılımcılar, büyük, çok parçalı, kompleks mobilyalardansa daha küçük mobilyaları çevrimiçi almak eğilimindedir. Böyle parçaların karar aşamasının daha kısa ve kolay olduğunu gözlemledik.



Aldığım ürünün çeşidine göre kriterlerim değişebiliyor, ufak parça ise çok önemsemeyebilirim. Ama uzun süre kullanacağım bir ürünse daha ince eleyip sık dokurum.

BA



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Koltuk gibi döşemeli ürünleri mağazada fiziksel olarak görüp deneme ihtiyacı daha yüksek iken ahşap/metal gibi diğer ürünlerde fiziksel deneme ihtiyacı o kadar fazla aranmıyor.

Ürün özelliklerini anlamak, kullanıcı kararını doğrudan etkileyen unsurlardan birisi. Kullanıcıların mümkün olduğunca fazla detay görmesi ürünü daha kolay kavramalarını sağlıyor.



Masa dolap gibi ürünler bence dertsiz, ahşap ürünlerde sürpriz gelme ihtimali az ama döşemeli ürünler - yatak ve benzeri için dokunmak önemli, mağazaya gitmek o durumda gerekli oluyor.

BB



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Net çekilmiş her açıdan çekimler daha güven verici, aldatıcı fotoğraflar mağazaya gittiğinizde vaktinizi boşa harcamışsınız hissi oluşturuyor.

BK

Oran orantısı çok önemli benim için, internette gördüğümüz ürünler büyük gördüğümüz şey küçük çıkabiliyor

ME

Gelen ürünün sipariştekiyle aynı ürün olmasını istediğim için sipariş verince kaydediyorum

OE

KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Ürünlerini belirleyen kullanıcıların bir kısmı, hemen almayı uygun bir indirim bekliyor. Ürünlerini takip etmek için bildirimleri açmak, sepete atmak gibi yöntemlere başvuruyorlar.

Online mobilya alan müşteriler mağaza fiyatlarının yüksekliğini güvenilir bulmadıkları için çevrimiçi platformlara yöneliyor.



...2 hafta kadar ürünü favorilerde tuttuk. Fiyatının düşmesini bekledik. Bildirimler Alıyorduk. İşimize çok yaradı. Sürekli girip kontrol etmemize gerek kalmadı.
Ö



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Yorum yoksa, puan yoksa almıyorum
BB

Yorumu yazan kişinin cümle yapısından nasıl bir beklentide olduğunu süzerek anlamaya çalışıyorum. Herkes oraya her istediğini yazabilir, dikkatli okumak gerekiyor. Ama benim satın almamı etkiliyor. İki ürün arasında kaldığımda yorumlara istinaden alıyorum.

DB

3 yıldız ve altıysa hiç bakmam
EK

Yorumlara bakmak dışında çok satın alınan ürün filtresini kullanırım. Yoğunlaşma ürün kalitesini işaret edebilir.
EK

On kişi 5 yıldız vermiş mesela, bir kişi 1 yıldız vermiş ve malzemesi çok kötüydü demiş, beni etkiliyor, ürünü bitiriyor. Benim için yorumlar önemli yani...
ÖF



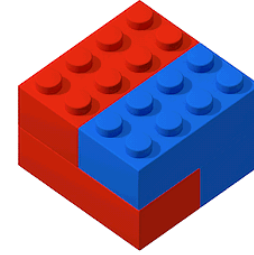
KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

BİRLİKTE KARAR VERMEK;

Mobilya satın alma kararı büyük oranda tek başına verilmiyor. Eşlerin, arkadaşların ve aile bireylerinin önerileri de karar vermeyi etkiliyor.

UZUN KARAR SÜRECİ;

Genelde satın alma kararı aynı gün verilmiyor. Ürün çok beğenilirse dahi ikinci bir ürünle, markayla veya pazaryeri ile kıyaslanmadan son karar verilmiyor.



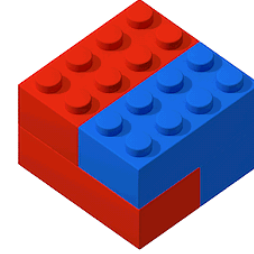
Tarayıcıdan favorilere eklemek, sitenin kendisinde favori listesine eklemek, kendisine veya yakınlarına link atmak, sepete atmak gibi farklı yöntemler kullanılarak ürünler kaydediliyor. Daha sonra tekrar bakılarak değerlendirmeler yapılıyor.



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Teslimat ile ilgili imkanlar kullanıcılar tarafından olumlu görülse bile son karar aşamasında ürünle ilgili bilgiler daha belirleyici oluyor.

Katılımcılardan bir kısmı belirli teslimat saatlerinin olmasının satış sonrası deneyimi olumlu etkilediğini belirttiler.



Teslimat beni pek etkilemiyor günün sonunda hepsi teslim ediyor. Satın alma esnasında çok da etkilenmem. Sürecin bir parçası...

EK

Nakliye ile ilgili kötü yorumlar ürünle ilgili yorumlar kadar kötü etkilemiyor.

BB



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Etkenleri

Kolay kurulup kurulamayacağına göre montaj bilgisi paylaştan yerlerden almaya dikkat ediyorum.

SK

İkea'dan aldığım kitaplık demonte şekilde geldi. montajını ister kendiniz yapıyorsunuz ister ona da ücret ödüyorsunuz. Ben kendim yapmayı tercih ettim. çünkü keyifli de oluyor. O ürünü kendim yapmış olmak benim için daha değerli hissettiriyor, bağ kuruyorsunuz...

ÖF

3 yıldız ve altıysa hiç bakmam

EK

Yorumlara bakmak dışında çok satın alınan ürün filtresini kullanırım. Yoğunlaşma ürün kalitesini işaret edebilir.

EK

Montaj kolaylığı ve montaj çözümleri (önemli). yapıp sökmek zorunda kaldık - iki kişi 2 saatte kurduk. İkea gibi çözümleri herhangi bir firmadan beklemiyorum ama daha akıllıca olabilirdi. Web sitesinde montajına dair bir bilgi olsaydı tercih etme ya da etmeme sebebim olabilir.

BB



Get More Funny Stuff @ funnyasduck.net



KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Kadın & Erkek

Kadın

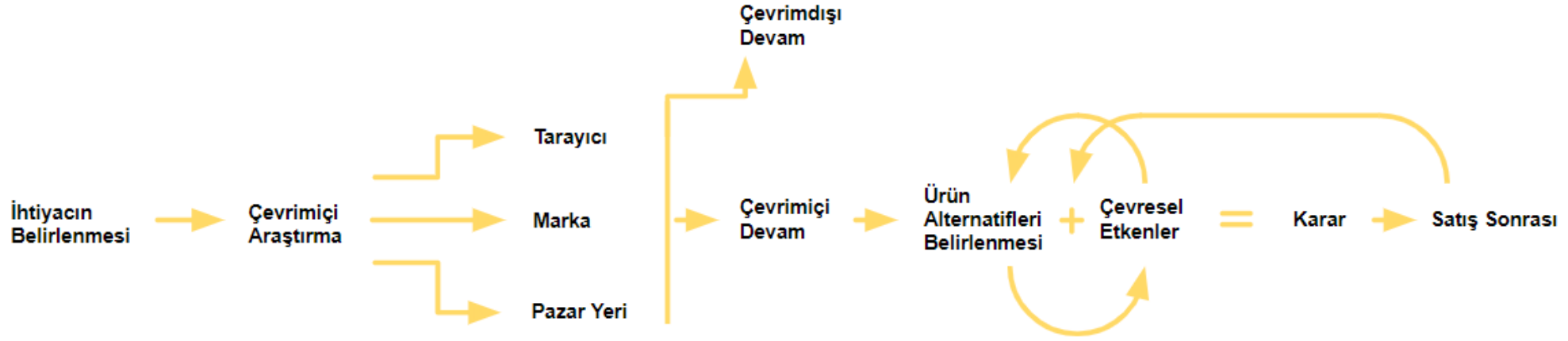
- Gezinme ve araştırma
- Kampanya Takibi
- Yorumlar ve ayrıntılar
- Karar vermeye yardımcı ek bilgi arayışı
- Online iletişim ve sosyal medya yapılanması
- Farklı kumaş seçeneklerini görme

Erkek

- Hız ve zaman
- Detay değil sonuç
- Basit sistem/arayüz
- Otomatikleştirme

** Kadın müşteri/kullanıcı alışkanlıkları rakiplerle farklılaşma adına önemli noktaları içeriyor.*

KULLANICI GÖZÜNDEN E-TİCARET MOBİLYA ALIŞVERİŞİNE BAKIŞ – Satın Alma Yolculuğu



FARKINDALIK	ARAŞTIRMA	DEĞERLENDİRME	ÜRÜN DEĞERLENDİRME	SATIN ALMA
<ul style="list-style-type: none"> •Yeni bir kullanım ihtiyacının oluşması •Mevcut ürünün eskimesi / kırılması / bozulması •Yenilik / dekorasyon / trendler 	<ul style="list-style-type: none"> •Ürün çeşitliliği •Markalar ve üreticilere genel bakış •Fiyat bilgisi edinme •Temel özellikleri kavrama 	<ul style="list-style-type: none"> •Ürünleri algılama •Fiyat •Markaya /satıcıya güven oluşması 	<ul style="list-style-type: none"> •Ürün özelliklerinin değerlendirilmesi; •Fonksiyon ve Form •Malzeme ve Renk •Ölçü •Fiyat / Performans değerlendirmesi •Marka / Satıcı değerlendirmesi •Yorumlar •Fikir alma •Satış sonrası olası problemler •Kurululum •Teslimat 	<ul style="list-style-type: none"> •Kalite •Performans •Fiyat •Markaya /satıcıya güven oluşması

Ürünle fiziksel etkileşim eksikliği
tereddütler

Üründen fiziksel olarak emin olma çabası

Güven veren satıcı

En ucuz ve en pahalıdan kaçıp optimum çözümü bulmak

En avantajlı ürünü en uygun fiyata alma arayışı

Pişman olunmayacak ürünü ve satıcıyı bulmak



E-TİCARETTE MOBİLYA İŞLETMELERİ İÇİN ÖNERİLER

Kolay, anlaşılabilir ve güvenli **site**

Ürün kalitesi ve **işçilik vurgusu**, firmanın bu konudaki uzmanlığı

Ürünün **tüm bilgilerinin yer alması** (malzeme, boyut, toplam alan vs.)

Styling görsel varlığı ve kalitesi

Ürünün sorunsuz **teslim edileceği garanti**

Satış sonrası hizmetlerin güçlü olması

Kurulum yapılacaksa **deneyimli servisler** ile anlaşma

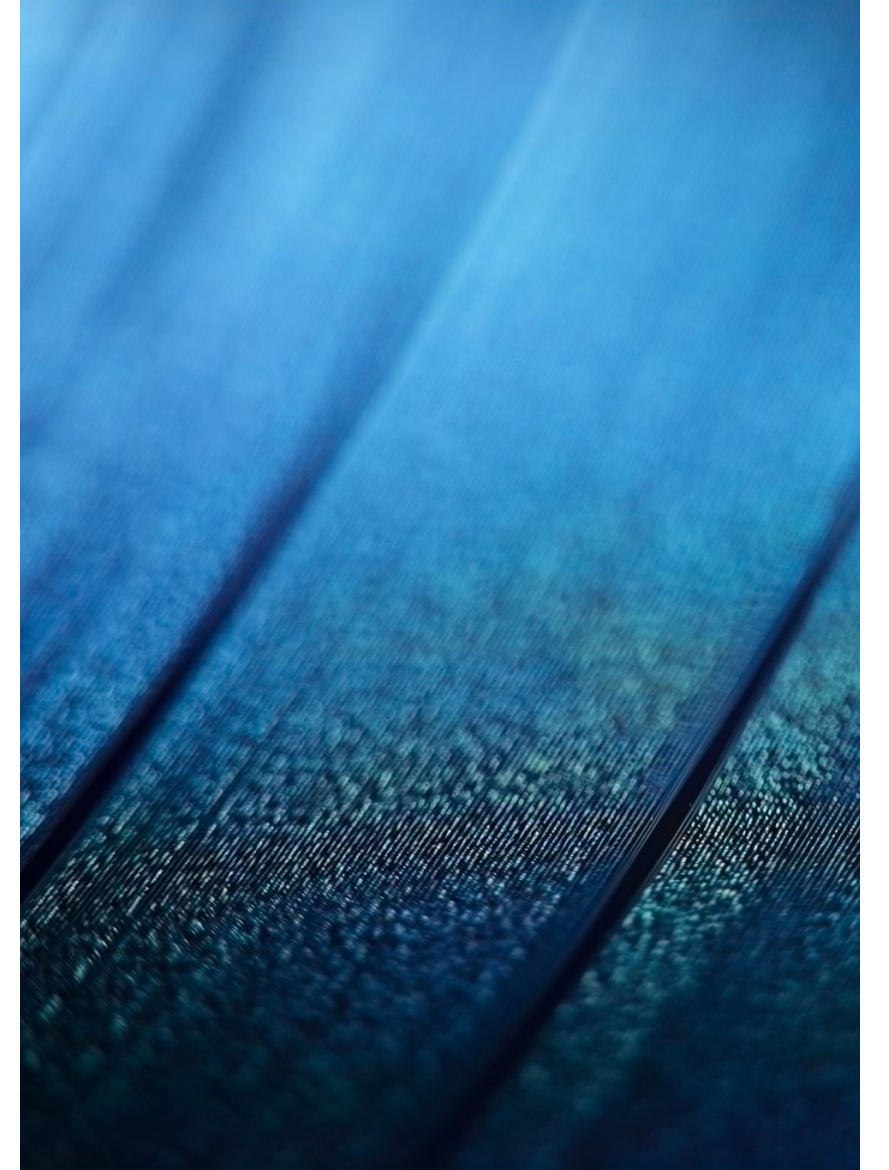
Kurulumu açık şekilde ifade eden **dökümanlar** (şema, **video** vs.)

Teslim süresi ile ilgili garanti

Yüksek fiyatlı ürünlerde **sigortalatma seçeneği**

Sanal gerçeklik teknolojileri kullanımı

Pazarlık yapma, teklif verme gibi imkanlar verme



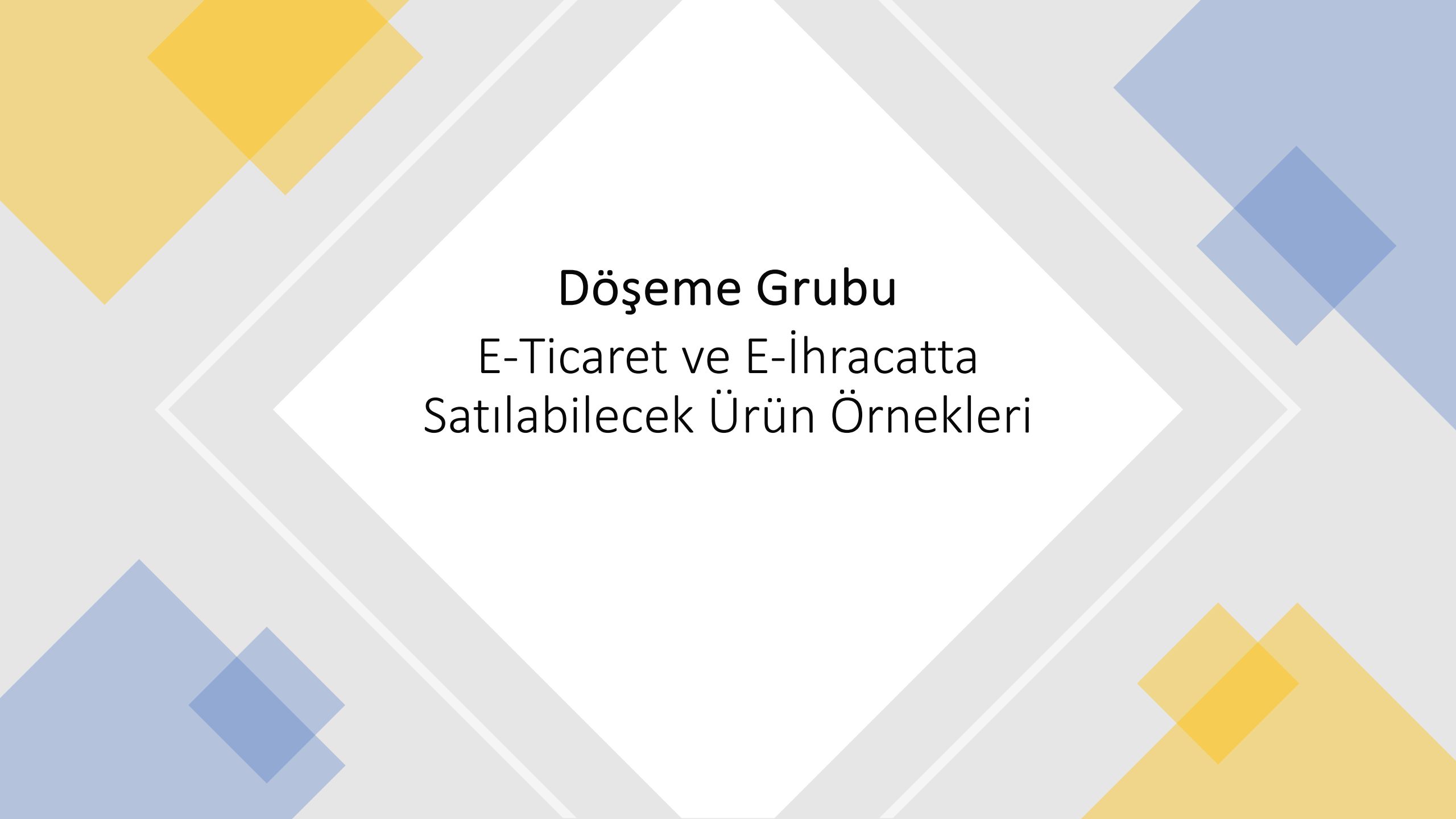
Mobilya Sektörü

E-Ticaret

E-İhracat

Ürün Kurgusu





Döşeme Grubu

E-Ticaret ve E-İhracatta Satılabilecek Ürün Örnekleri

E-TİCARET SATIŞ YAPAN ÖRNEKLEM



Dokun, Hisset, Test Et!

Uzun süre seninle olacak koltukların kumaşına karar vermeden önce adresine ücretsiz numune iste.

ÜCRETSİZ NUMUNE İSTE



5 Yıl Garanti



%100
Modüler



Ücretsiz
Teslimat



Aletsiz
Kurulum

Amacımız dijitalleşen dünyada modern bir alışveriş deneyimi yaşatmak.

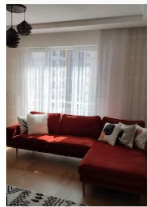
olarak özelleştirilebilir modüler mobilyalar üretiyoruz. Farklı modülleri bir araya getirebilir, istediğin kumaş ve ayak seçenekleriyle zevkine ve ihtiyaçlarına göre en uygun koltuğu tasarlayabilirsin. Modülleri ekle, çıkar, değiştir!

Metal yay ve profil destekli kayın kontra iskeletimiz 5 sene garantili! Ürünlerimizi denemek için deneyim merkezlerimizi ziyaret edip yerinde görebilir, ayrıca ücretsiz kumaş numunesi de talep ederek evinin rahatlığında test edebilirsin. Dilediğin ürünleri bir araya getirip bir koltuk takımı oluşturabilir, dekorasyonunu tamamlamak için orta sehpa, halı ve kirlent modellerimize de bakabilirsin.

Müşterilerimizden yorumlar..



985 yorum



r Türkmençalıkoğlu
★★★★
14/09/2021

maz rahat, kullanışlı
atını hak eden bir
😊
280 x 171 Köşe Ahşap...



Edip C.T.
★★★★★
14/09/2021

Sade görünüm, müthiş
rahatlık
Tam istediğimiz gibi sade
görünen, yüksek ayaklı,
geniş kol kısmı ve...
Klem Loveseat Ahşap Aya...



Petek Aydemir
★★★★★
05/09/2021

Çok memnun oldum
İlk internette gördüm
Normod koltukları çok
uzun zamandır koltuk...
Klem Üçlü Koltuk Ahşap A...



Çiğdem Özgür Kaya
★★★★★
28/08/2021

Çok Memnun kaldık
Sizi tesadüfen keşfettim.
Kadıköy'deki yerinizde de
gelip canlı olarak görün...
Klem Üçlü Koltuk Ahşap A...



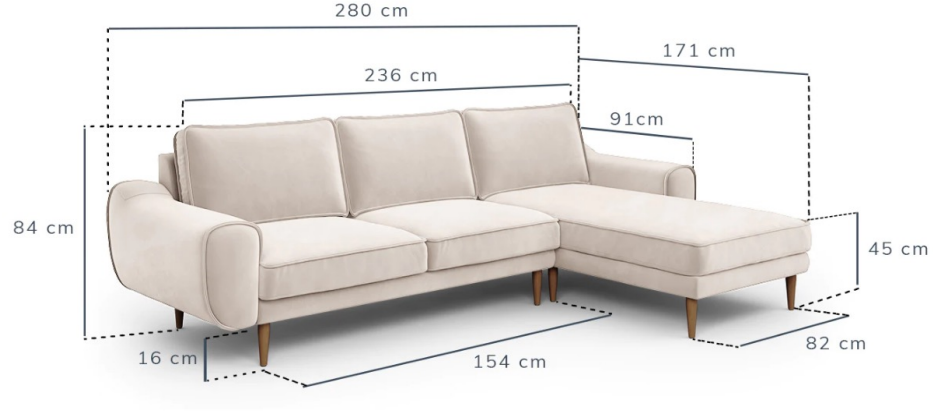
Sevgi Ömrüzün Özay.
★★★★★
08/07/2021

Aşşını rahat ve çok tarz
;)
Ürünü satın alalı 4 ay
kadar oldu. Kullanıp emi
olduktan sonra...
Klem Üçlü Koltuk Ahşap A...



E-TİCARET SATIŞ YAPAN ÖRNEKLEM (ürün sayfası)

Ürün Ölçüleri



★★★★★ 206 yorum

Klem 280 x 171 Köşe Ahşap Ayak - Kadife

Kumaş: Kiremit

ÜCRETSİZ NUMUNE İSTE



Ayak: Ceviz



Sepete ekle

• Hızlı Teslimat: 7-10 Gün

Malzeme Bilgisi

Kumaş	Kadife dokulu, 100% polyester kumaş. Ekrandaki renkler değişiklik gösterebilir, kararını sağlıklı verebilmen için numune istemeni öneririz.
Dayanıklılık	35.000 Martindale
Gramaj	585 gr/m
Boncuklanma	4 (5 üzerinden)
Işık Haslığı	4 (5 üzerinden)
Oturum Minderi	300 gr elyaf içinde 35 DNS premium HR (yüksek elastikiyetli) sünger kullanılmıştır.
Oturum Hissiyatı	300 gr'lık elyaf yumuşak bir oturum konforu sağlarken 35 DNS HR sünger de bu konforun yıllarca kusursuz kalmasını sağlar. Oturum minderleri çelik S yay sistemi üzerine oturur ve böylece oturum konforu standardize edilir. Konforunun yıllar boyunca süreceğinden emin olabilirsiniz!
Sırt Minderi	50% boncuk silikon ve 50% kırpıntı sünger karışımı ile dayanıklı bir yumuşaklık hissi sağlanır.
İskelet	Tüm iskelet masif kayın kontra malzemeden oluşur. Bağlantı yerlerinde çelik bağlantı malzemeleri kullanılmıştır. Oturum minderleri çelik S yay sistemi üzerine oturur.
Ayaklar	Masif kayın ağacı

Not: Ürünlerimiz konfor odaklı tasarlanmaktadır. Oldukça zengin elyaf ve elastikiyeti yüksek premium süngerler kullandığı için dikişler sert ve düz çizgiler şeklinde olmayabilir.

Malzeme Bilgisi

Temizlik ve Bakım

Tüm Türkiye'ye 6-8 Haftada Ücretsiz Teslimat

30 Gün Sorgusuz İade

Aletsiz Kurulum

kurabilirsin. Tüm modüllerimiz kurulum kılavuzu ile birlikte teslim ediliyor. Tavsiyemiz kurulumu 2 kişi yapmanız, böylece kaldırma-indirme gibi işlemleri kolayca yapabilirsiniz. Kurulumla ilgili detaylı bilgilere buradan ulaşabilirsiniz.



ÇOK SATAN ÜRÜNLER (VİVENSE – LOOP)



**İlk etapta sana tüm modülleri göstererek kombinasyon çeşitliliği hakkında düşünmeni sağlıyor.*



**İkinci etapta modül kullanımı ve kombinasyonlar ile ilgili detaylı gösterim yapıyor.*

ÇOK SATAN / KANEPE



ÇOK SATANLAR / KANEPE



Köşe Koltuk Siyah/Gri



Üçlü Koltuk Antrasit



Tekli Koltuk Antrasit



Köşe Koltuk



Puflu Mini Köşe Antrasit/Gri



Soft Mini Köşe Antrasit



Mini Köşe

ÇOK SATANLAR / KANEPE



Yataklı Koltuk



Yataklı Köşe Koltuk Antrasit



İkili Kanepeler - Petrol



İkili Koltuk

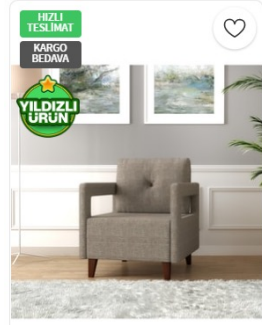

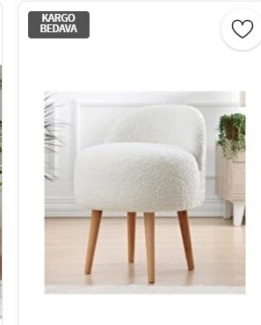

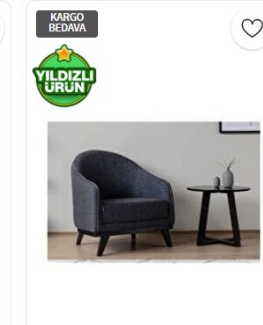

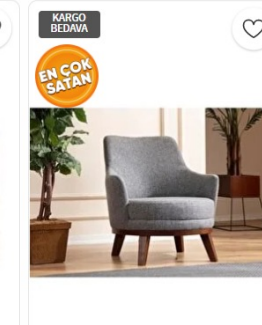


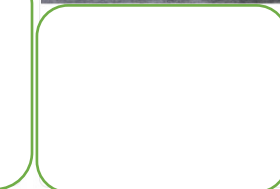
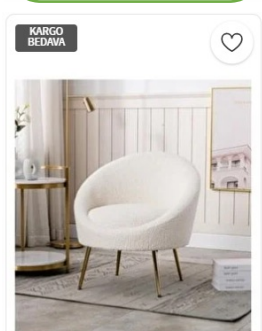
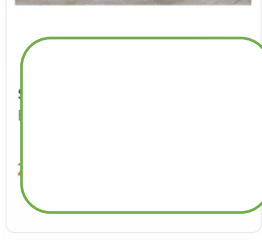
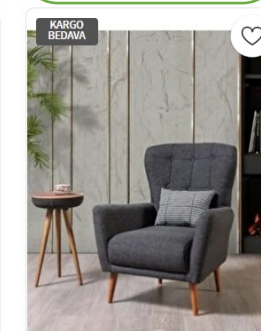
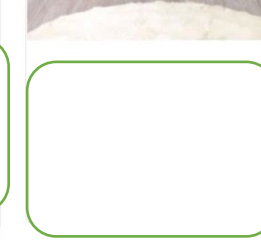
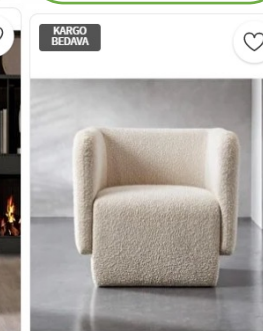
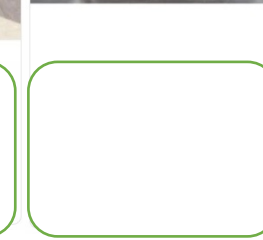
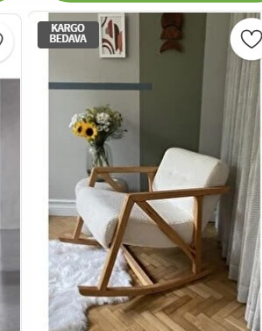
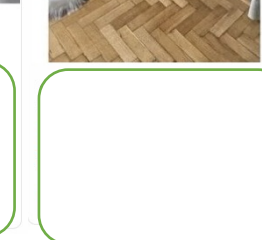
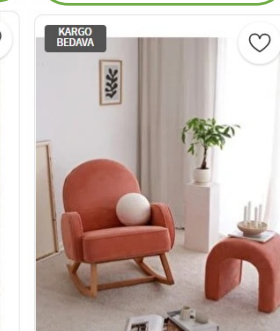
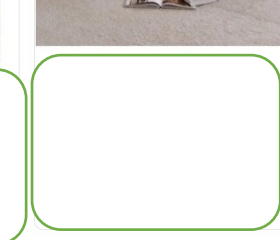


Berjer

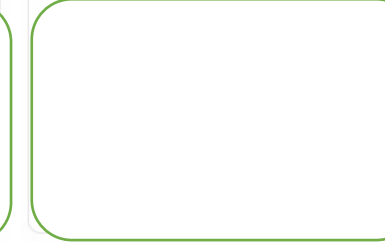
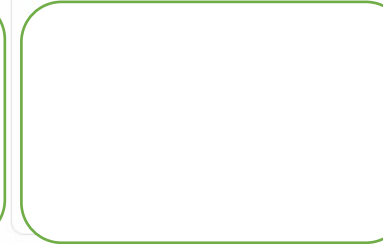
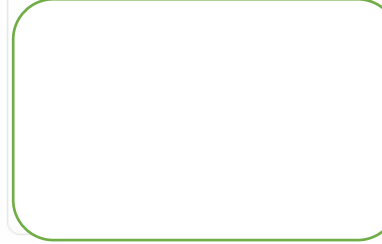
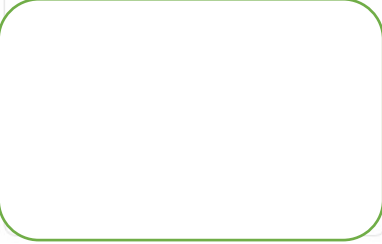
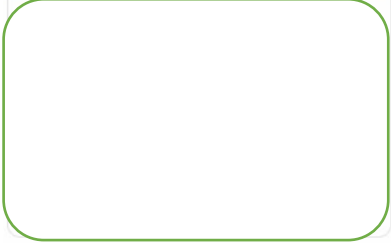
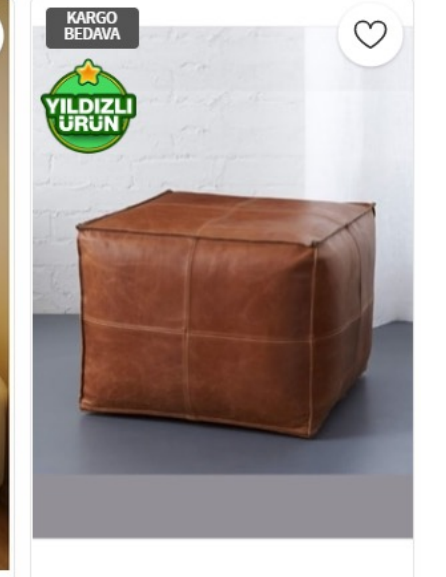
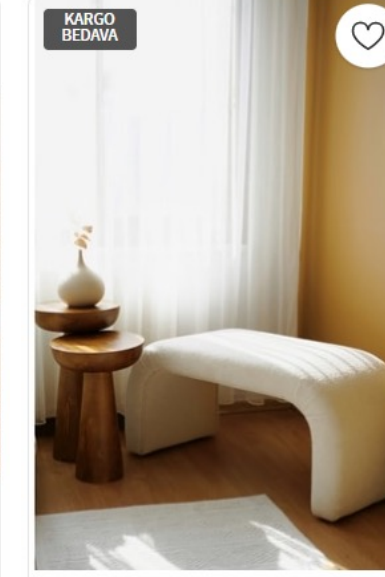
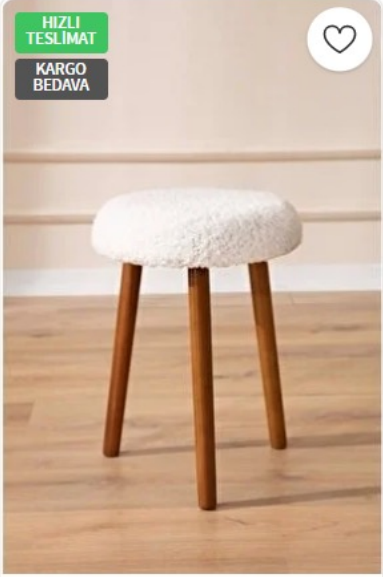


Berjer

ÇOK SATAN / BERJER

ÇOK SATAN / PUF



YURT İÇİ ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER / KANEPELER



Üçlü Kanepeler



Aç-Yat Kanepeler



Tekil Kanepeler

YURT İÇİ ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK / KÖŞE KOLTUKLAR



Köşe Koltuk



Köşe Koltuk

YURT İÇİ ONLINE FİYAT ÇALIŞMASI

SATIŞA AÇIK ÜRÜNLER/KÖŞE

KÖŞE

KÖŞE SAĞ-SOL ORTAK

Ekim 24 Maliyet

1,66

Toptan

KARLILIK

İNDİRİMLİ NAKİT

40%

KÖŞE

Köşe Modülü
İkili Koltuk (Kolsuz)
Tekli Koltuk
İkili Koltuk (Sağ Kollu)
İkili Koltuk (Sol Kollu)
Josephine Sağ
Josephine Sol
USB'li Depolama Ara Modül
Puf
C Sehpa
Kumandalık
Köşe Small (Josephine+İkili Kollu)
Köşe Medium (Josephine+İkili Kollu+USB'li Modül)
Köşe Large (Josephine+İkili Kollu+USB'li Modül+Köşe+İkili Modül)

Ekim 24 Maliyet

1,66
1,66
1,66
1,66
1,66
1,66
1,66
1,66
1,66
1,65
1,65
1,66
1,66
1,66

Toptan

KARLILIK

İNDİRİMLİ NAKİT

40%
40%
40%
40%
40%
40%
40%
40%
40%
39%
40%
40%
40%
40%

YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Schlafsofa Tasha / Westwing



Seat depth: 57 cm



Westwing Collection

Schlafsofa Tasha in Greige

1.399 € inkl. MwSt.

★★★★★ (23)

Gratis Stoffmuster



Dazu passende Services:

Aufbauservice 79 €



B 235 x T 100 cm

1 ▾

In den Warenkorb

♥ Auf die Wunschliste

📦 6-7 Wochen

Lieferung bis in die Wohnung - Logistikkuschlag 25 €



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Schlafsofa Edward / Westwing



Seat depth: 55 cm



Schlafsofa Edward in Hellgrau mit Metall-Füßen, ausklappbar

819 € inkl. MwSt.

★★★★☆ (42)



Dazu passende Services:

Aufbauservice 79 €



B 152 x T 96 cm

1 ▾

In den Warenkorb

♥ Auf die Wunschliste

6-11 Werktage

Lieferung bis in die Wohnung - Logistikzuschlag 25 €



Lieferung vor Weihnachten



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Splitback Sovesofa / Soveromsbutikken



Splitback Sovesofa Innovation

★★★★☆ 4 (1)

Innovation Living

2-4 ukers leveringstid

12.990,-

Velg Innovation stoffer 2022

Velg Innovation Bein

1

Legg i handlekurv



Hentes i vår Butikk:

Varene kan hentes gratis i vår butikk Trondheim. Du finner oss her.



Hjemlevering:

Vi tilbyr hjemlevering over hele landet. Dette koster fra 499kr. Les mer om fraktalternativer her.



Post i butikk:

Småvarer under 35kg kan sendes som post i butikk. Pris 99kr hele landet. Les mer om fraktalternativer her.



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Rendez-Vous / Ligne Roset



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Solna / Article

SOLNA

Overview

Details

Reviews

\$1399



Color: Atelier Ivory



Delivered to [Los Angeles](#).

In Stock

As low as \$124/month. [Le](#)



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

The Sofabed Lazy / Softline



ÜRETİLEBİLİR MODEL

YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN

Mimer Sofa Bed / Innovation Living



YURT DIŞI ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÖRNEK ÜRÜN



YURT DIŞI ONLINE FİYAT ÇALIŞMASI (ÖRNEK ÜRÜNLER)

SATIŞA AÇIK ÜRÜNLER/KANEPE

KANEPE		Ekim 24 Maliyet	Toptan	KARLILIK	İNDİRİMLİ NAKİT
	Aç-Yat (Sırtı Hareketli)		1,64	139%	
	ACYAT GK:6072 SM:6072 KM:6072 39		1,60	138%	
	ACYAT/PROMO(999 DUZ MUHTELIF)		1,66	140%	

KANEPE		Ekim 24 Maliyet	Toptan	KARLILIK	İNDİRİMLİ NAKİT
	Aç-Yat		1,66	140%	
	GK: 3744 K45:3744 K50:3460 BM:3356 FR:3356 AR:39		1,66	40%	

KANEPE		Ekim 24 Maliyet	Toptan	KARLILIK	İNDİRİMLİ NAKİT
	UCLU ACYT/KLTK GK:2124 K45:3261 CVZ		1,66	140%	
	UCLU ACYT/KLTK GK:2121 K45:3260 CVZ		1,66	140%	
	UCLU ACYT/KLTK GK:2125 K45:3261 CVZ		1,66	140%	



Panel Mobilya

E-Ticaret ve E-İhracatta Satılabilecek Ürün Örnekleri

ÇOK SATAN / KONSOL



Mermer Desenli 180 cm



Çok Amaçlı Beyaz Mdf Konsol



Metal Lazer Ayak Sandalye



Konsol Silver



Konsol Ceviz



Modern Ayaklı Konsol



Modern



Konsol

ÇOK SATAN / YEMEK MASASI



Açılır 6-8 Kişilik Yemek Masası



Ahşap 8 Kişilik Yemek Masası
100x200



Açılır 6-8 Kişilik Mermer Desen
Yemek Masası



80x130(kapalı) 80x170(açık)
Yemek Masası



80x180 Yemek Masası



Masası Açılır Kapanır 130/170



80x130(KAPALI) 80x170(AÇIK)
Yemek Masası



80x130 Açılır Yemek Masası

ÇOK SATAN / SANDALYE



Ahşap Sandalye



Ahşap Sandalye



Metal Lazer Ayak Sandalye



Gümüş Lazer Ayak Sandalye



Concept



Gümüş Ayak Sandalye



Yemek Masası Sandalyesi



Peluş Sandalye

ÇOK SATAN / KOMODİN



Retro Başucu Komodin



2 Katlı Komodin



2 Çekmeceli Komodin Atlantik
Çam



Elit Metal Ayaklı Komodin



Komodın



Komodın



Trend Komodin



Komodın

ÇOK SATAN / KARYOLA



Baza Başlık 160x200 Çift Kişilik



Beyaz Çift Kişilik Karyola



Çift Kişilik Ahşap Metal Karyola



Beyaz Çift Kişilik Metal Karyola



Doğal Masif Çam Ahşap Çift Kişilik



Lima Çift Kişilik Metal Karyola



Çift Kişilik Masif Doğal Ahşap Karyola



Beyaz Metal Karyola Çift Kişilik

ÇOK SATAN / GARDIROP



4 Kapak 2 Çekmeceli Gardırop



Beyaz 3 Kapılı 2 Çekmeceli Gardırop



Kulplu 4 Kapı 2 Çekmeceli Gardırop



Kapaklı Antrasit-meşe Gardırop



4 Kapılı 2 Çekmeceli Gardrop Dolap



Beyaz 2 Kapılı 2 Çekmeceli Gardırop



Düğme Kulplu Gardırop



4 Kapaklı Antrasit-beyaz Gardırop

ÇOK SATAN / KIDS KARYOLA



Ahşap Montessori Yatak



Ahşap Montessori Yatak



Montessori Doğal Bebek Ve
Çocuk Karyolası



Genç Çocuk Odası Metal Ranza Ve
Karyola 90x190



Unisex Montessori Bebek Ve Çocuk
Karyolası



Beyaz Doğal Ahşap Yatak
Montessori



Çocuk Karyolası Ceviz Renk
Cepleri Antrasit 90x190



Ranza Metis 90x190

ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER / YEMEK ODASI



Ahşap Sandalye



Yemek Odası



Yemek Odası



Yemek Odası

ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER / YATAK ODASI



Yatak Odası Takımı



Yatak Odası Takımı



Yatak Odası Takımı

ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER / MUTFAK



Masa



Masa



Masa



Bar Taburesi



Bar Taburesi



Bar Taburesi

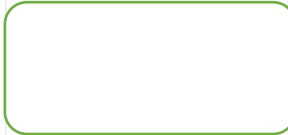
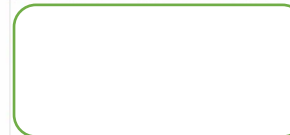
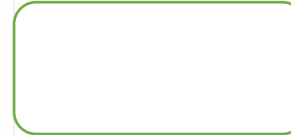
ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER



Açık raf ve askı sistemine sahip dolaplar online satış kanallarında oldukça tercih edilmektedir. Wayfair verileri baz alındığında çok satanlar kategorisinde 4. sırada yer almaktadır.



ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK ÜRÜNLER



Kitaplık/çalışma masası kurgusunda ise çok satan kategorisi tasarım anlamında birbirine benzemektedir. (Çalışma masası üst modül olmadan online için çalışılabilir.)

Bu sebeple çalışılacak olan online «çalışma alanı» kurgusunda maksimum verimliliği sağlayacak olan, modüler, taşınabilir ve fonksiyonellik ön planda olmalıdır.

ONLINE İÇİN UYGUN OLABİLECEK RATTAN ÖRNEĞİ



Rattan üzerinden satışı devam eden yalın hatlara sahip olması ve günümüz tasarım etkisinde olması sebebiyle online'a özel çalışılabilecek rattan kitaplık, şifonyer, tv ünitesi ilgi çekici olabilir.



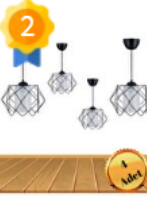
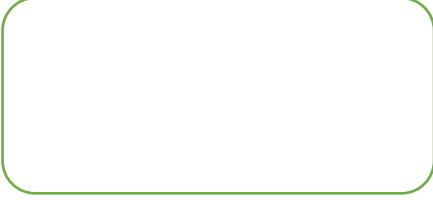
DEKOR - GARDEN

E-Ticaret ve E-İhracatta
Satılabilecek Ürün Örnekleri

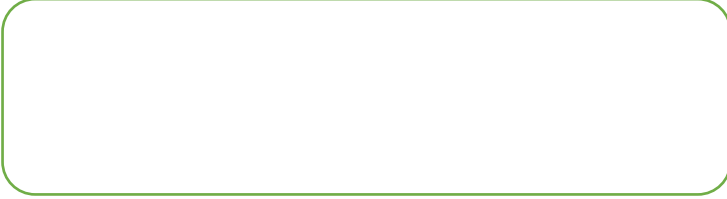
E- TİCARET ÇOK SATAN / AVİZE



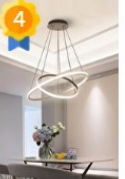
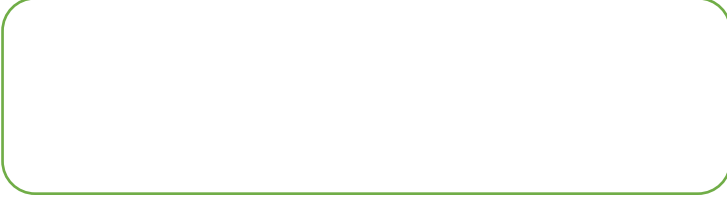
1



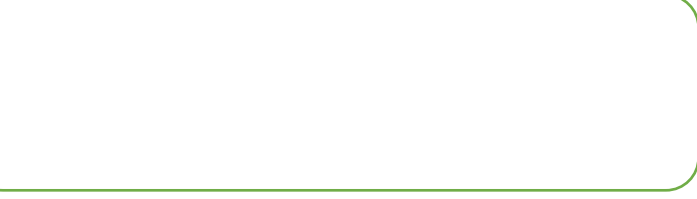
2



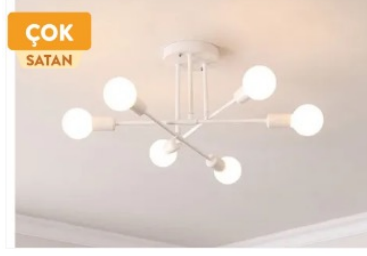
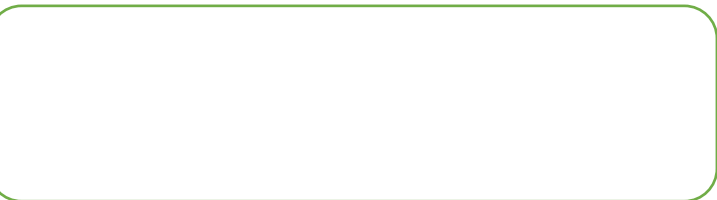
3



4



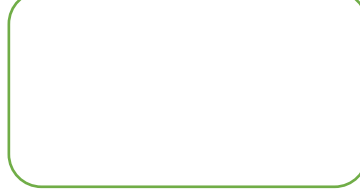
5



ÇOK SATAN

Kampanyalı Ürün

Yüksek Puanlı



ÇOK SATAN

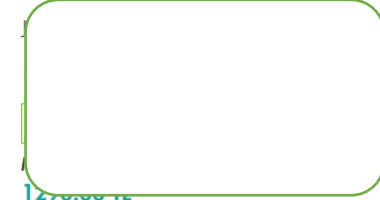
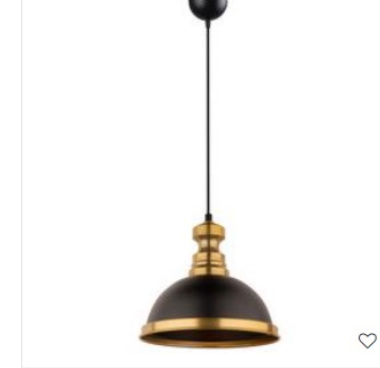
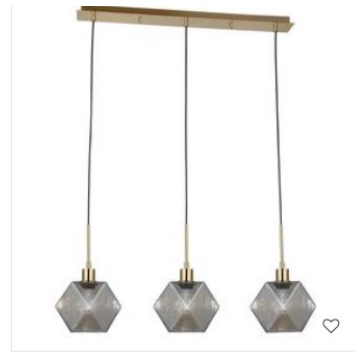
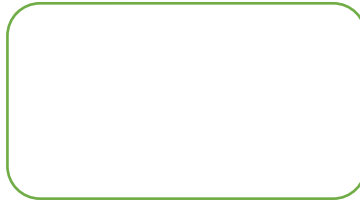
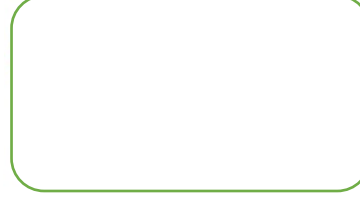
Kampanyalı Ürün

Yüksek Puanlı

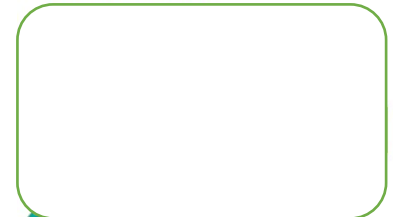
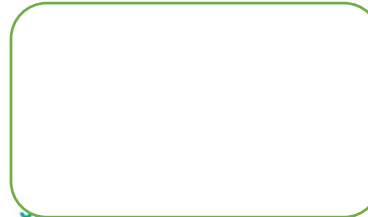
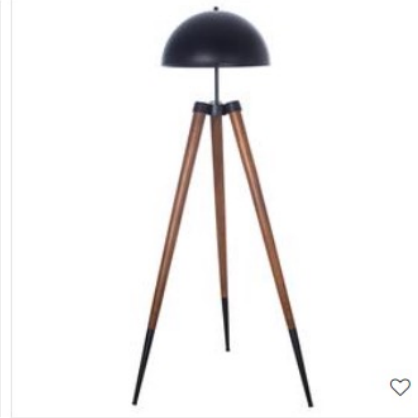
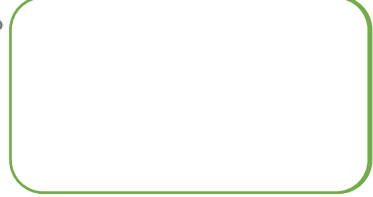
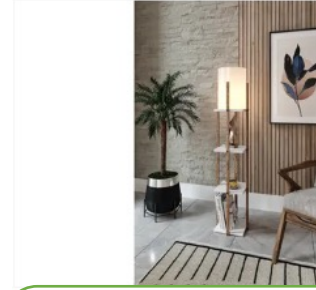
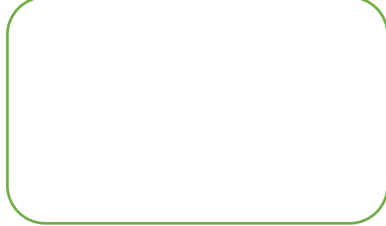
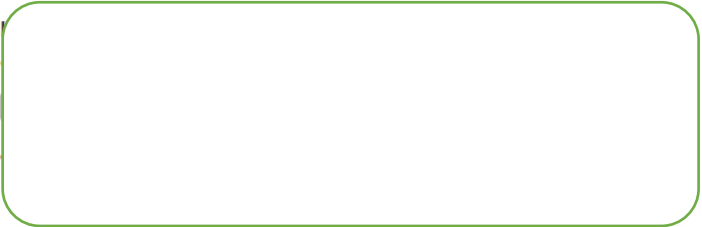
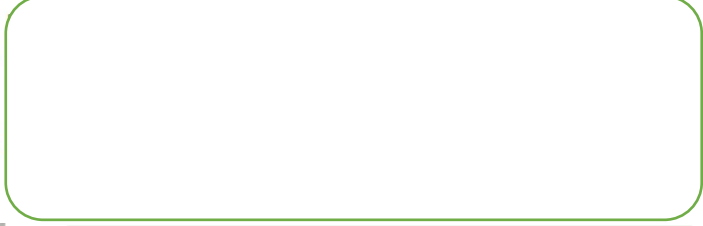
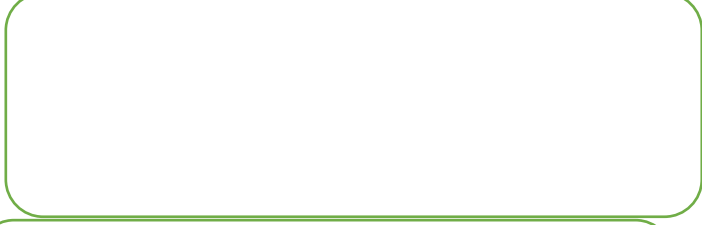
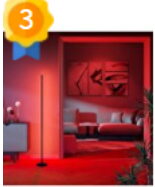
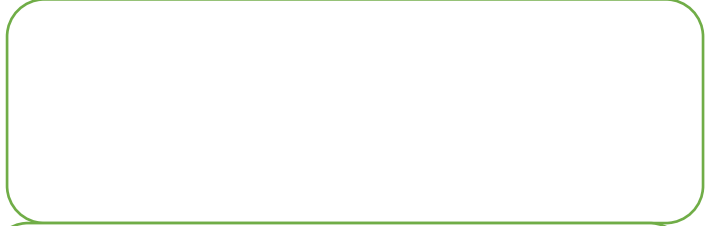
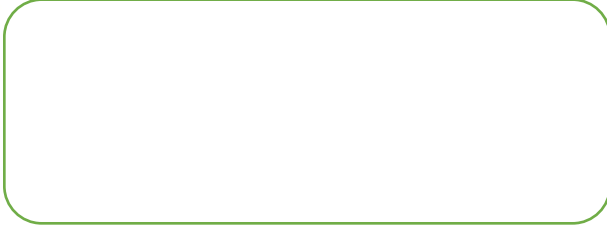


ÇOK SATAN

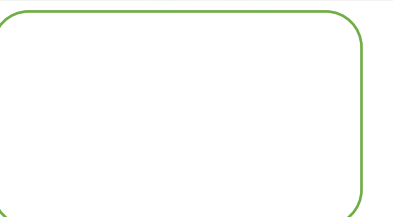
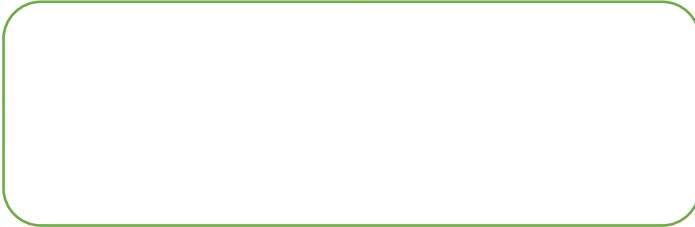
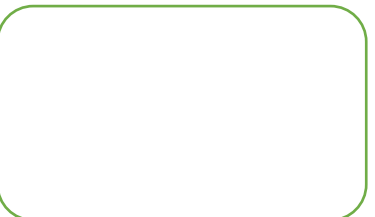
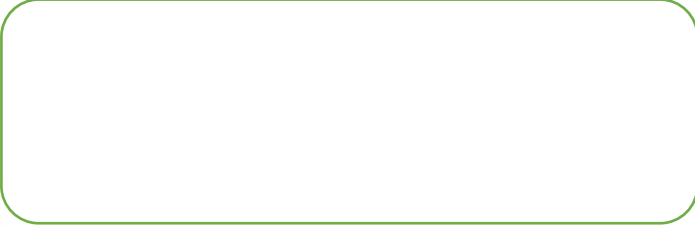
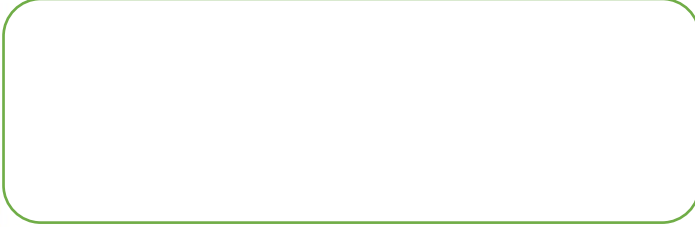
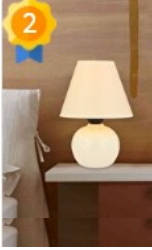
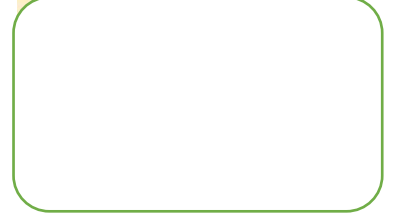
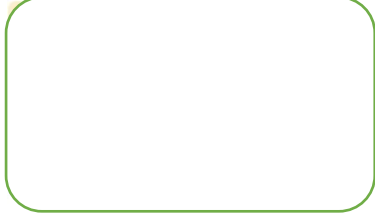
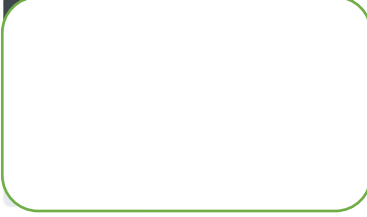
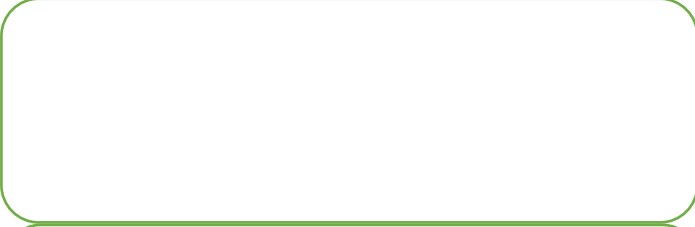
Yüksek Puanlı



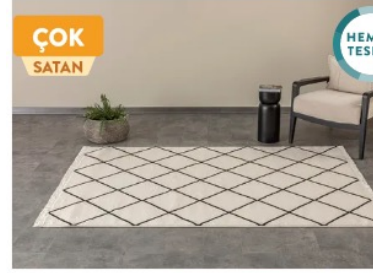
E- TİCARET ÇOK SATAN / LAMBADER



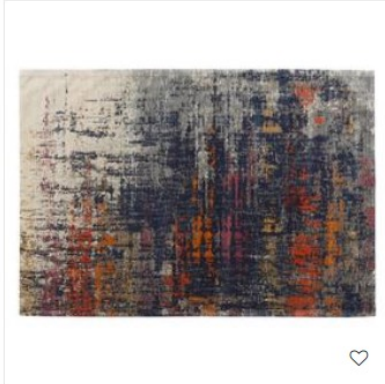
E- TİCARET ÇOK SATAN / ABAJUR



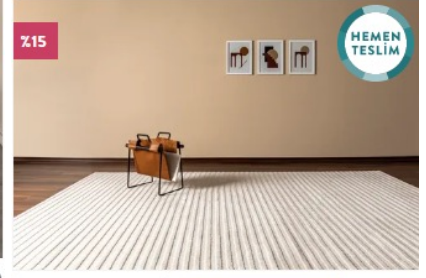
E- TİCARET ÇOK SATAN / HALI



Ölçü Seçenekleri



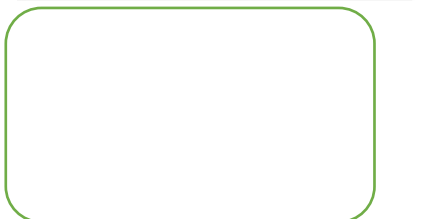
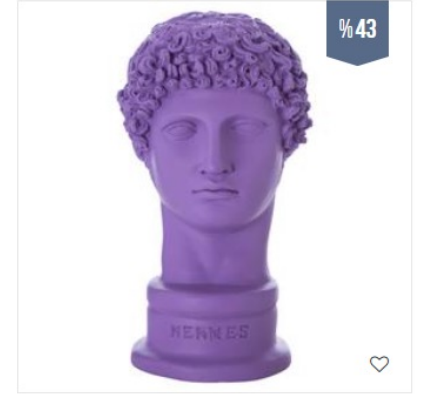
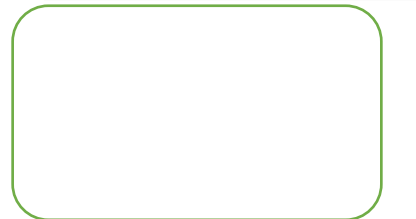
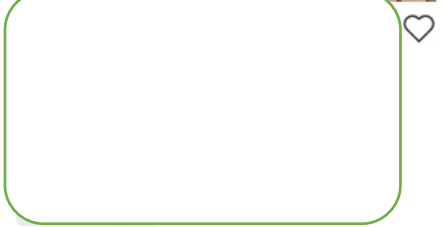
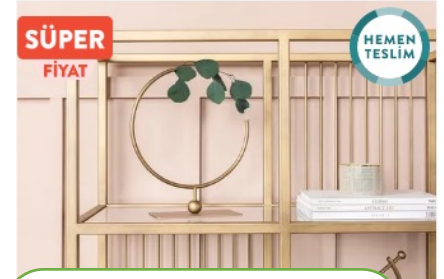
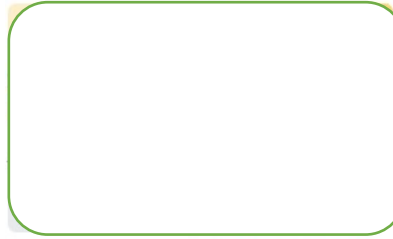
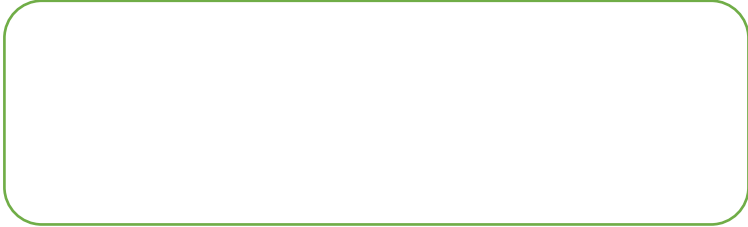
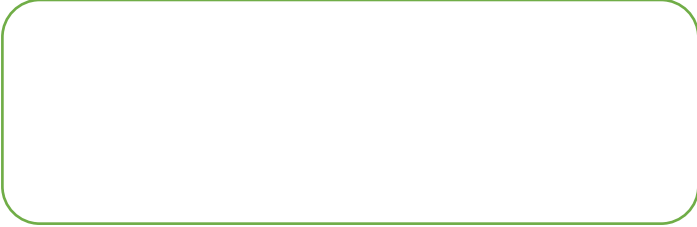
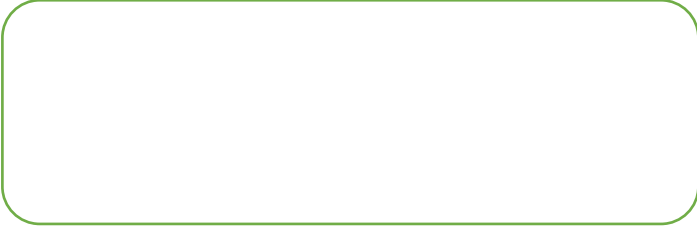
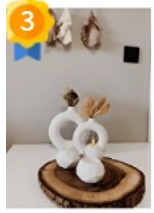
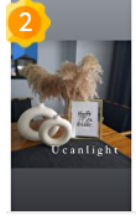
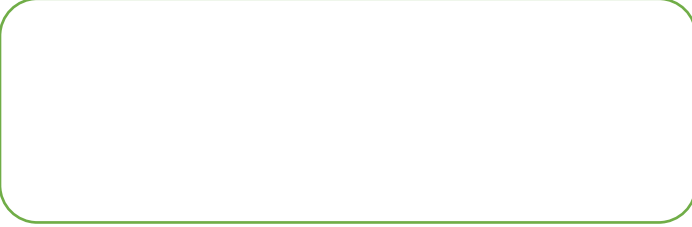
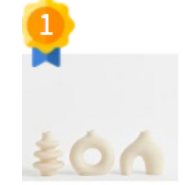
Ölçü Seçenekleri



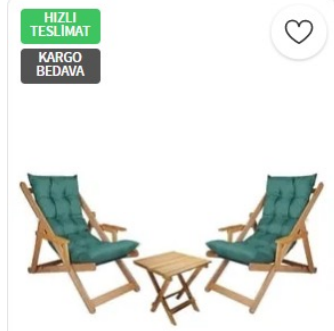
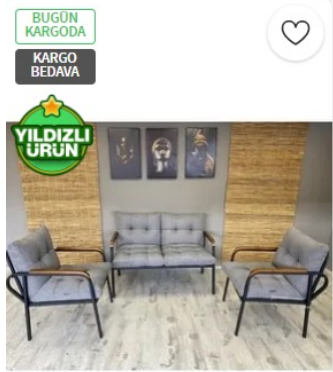
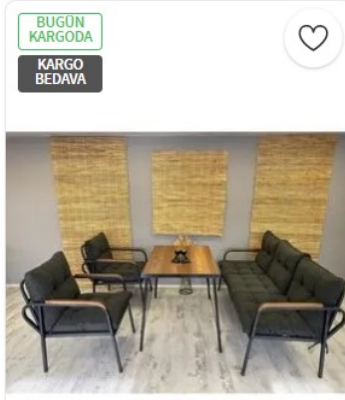
Ölçü Seçenekleri



E- TİCARET ÇOK SATAN / AKSESUAR



E- TİCARET ÇOK SATAN / GARDEN



ÖRNEK GÖRSELLER



Dönemsel muglar



Evcil hayvan ürünleri



Dönemsel kapı süsleri



Kapı stopperları



Satranç setleri



Dekoratif pikaplar

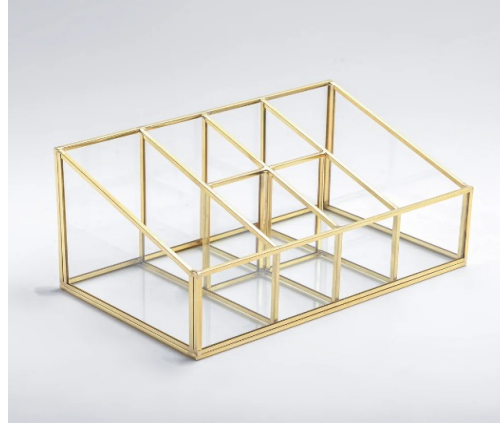


Ofis aksesuarları

ÖRNEK GÖRSELLER



Dekoratif çerçeveler



Dekoratif organizerlar



Dekoratif hamaklar



Oda kokuları



Mumlar



Şömine Aksesuarları

ÖRNEK GÖRSELLER



Rattan ipli sallanır berjerler



Teak ya da ireko şezlonglar



Evcil hayvan kulübeleri



Taşınabilir gölgelik tenteler



Taşınabilir servantlar



Daybedler



Bahçe mobilyası koruyucuları



Bahçe şemsiyeleri



T.C. TİCARET BAKANLIĞI

**İHRACAT
GENEL
MÜDÜRLÜĞÜ**

İHRACAT DESTEKLERİ

**İHRACAT
GENEL
MÜDÜRLÜĞÜ**





Destekler

İhracat Destekleri

Bakanlığımızca sunulan ihracat desteklerine yönelik mevzuat ve detaylı bilgilere buradan erişebilirsiniz.

E-İhracat Destekleri

Bakanlığımızca sunulan e-ihracat desteklerine yönelik mevzuat ve detaylı bilgilere buradan erişebilirsiniz.

Hizmet Sektörü Destekleri

Bakanlığımızca sunulan hizmet sektörü desteklerine yönelik mevzuat ve detaylı bilgilere buradan erişebilirsiniz.

Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Destekleri

Bakanlığımızca sunulan yurt dışı teknik müşavirlik desteklerine yönelik mevzuat ve detaylı bilgilere buradan erişebilirsiniz.



Kolay İhracat Platformu

Kolay İhracat Platform'una giriş yaparak ihracat sürecinde ihtiyaç duyduğunuz bilgilere kolayca erişebilirsiniz.



Kolay Destek

Kolay Destek sayfasına giriş yaparak Bakanlığımız tarafından verilen desteklere yönelik detaylara kolay anlaşılır biçimde ulaşabilirsiniz.



Devlet Teşvik Kararnameler

25 Ağustos 2022 PERŞEMBE

Resmî Gazete

Sayı : 31934

CUMHURBAŞKANI KARARI



Karar Sayısı: 5986

Ekli “E-İhracat Destekleri Hakkında Karar”ın yürürlüğe konulmasına, 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 444 üncü maddesi ile 2976 sayılı Kanun hükümleri gereğince karar verilmiştir.

24 Ağustos 2022

Recep Tayyip ERDOĞAN
CUMHURBAŞKANI

5986 Sayılı Karar Kapsamında Yararlanıcılara Yönelik Destekler

- Pazara Giriş Rapor Desteği
- Dijital Pazaryeri Tanıtım Desteği
- E-İhracat Tanıtım Desteği
- Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği
- Yurt Dışı Depo Kiralama Desteği
- Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği & Yurt Dışı Depo Kira Desteği **
- Yurt Dışı Pazaryeri Entegrasyon Desteği
- Çevrimiçi Mağaza ve Hedef Ülke E-Ticaret Paydaşlarından Alınan Hizmetler Desteği *
- Pazaryeri Komisyon Gideri Desteği



Devlet Teşvik Kararnameler

18 Ağustos 2022 PERŞEMBE

Resmî Gazete

Sayı : 31927

CUMHURBAŞKANI KARARI



Karar Sayısı: 5973

Ekli “İhracat Destekleri Hakkında Karar”ın yürürlüğe konulmasına, 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 444 üncü maddesi ile 2976 sayılı Kanun hükümleri gereğince karar verilmiştir.

17 Ağustos 2022

Recep Tayyip ERDOĞAN
CUMHURBAŞKANI

5973 Sayılı Karar Kapsamında İşletmelere Sunulan Destekler

1. Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi
2. Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi
3. Yurt Dışı Fuar Desteği
4. Yurt İçi Fuar Desteği
5. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği
6. Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteği
7. Birim Kira Desteği
8. Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği
9. Tanıtım Desteği
10. Eximbank’ın Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR Arasındaki Farkın Desteklenmesi ve Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği
11. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği
12. Proje Bazlı İhracat Sigorta Desteği
13. Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Tasarım Desteği
14. Tasarımcı Şirket/Tasarım Ofisi Desteği
15. Marka ve Turquality Destek Programı
16. Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği
17. Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği



TEŞEKKÜR EDERİZ..

*MOBİLYA İHRACATI GELİŞTİRME
E-İHRACAT VE E-TİCARET
GENEL BİLGİLENDİRME SUNUMU*

H.İBRAHİM KAYNAK

TAİF BAŞKANLAR
KURULU
HİZMET İÇİ EĞİTİM
SEMİNER PROGRAMI

08 KASIM 2024

ANTALYA - TÜRKİYE



**TÜRKİYE AĞAÇ İŞLERİ
ESNAF VE SANATKARLARI
FEDERASYONU**



İletişim İçin Tarayınız



İletişim ve Sunumu İndirmek İçin Tarayınız..

