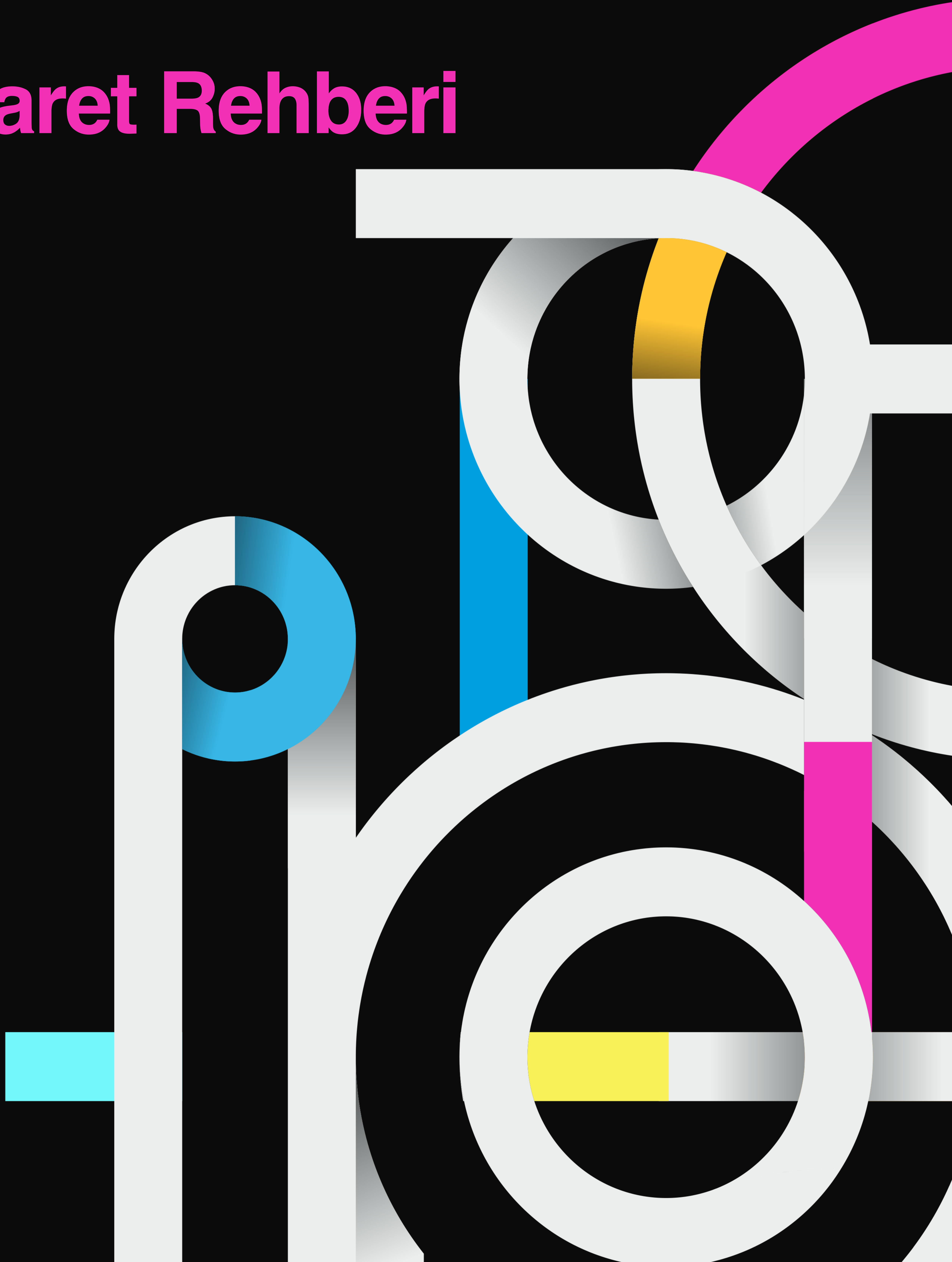


**OPLOG** //

**Kurumsal Markalar  
için  
E-Ticaret Rehberi**





## E-Ticaret Sitenizi Geliştirin

Türkiye'de ve dünyada e-ticaret sitesi, hızla büyüyen bir olgu haline gelmiştir. Kendi online mağazasını kurmak isteyenler ya da internet üzerinden işini büyütmek isteyenler için en önemli araç olan e ticaret siteleri, günümüzde oldukça popüler olan iş kurma modellerinden biridir.

Özellikle sanal dünya ile iç içe olduğumuz ve teknolojinin adeta altın çağını yaşadığı günümüzde, en küçük işletmeden dünya çapında isim yapmış büyük firmalara kadar herkese e-ticaret sitesi kurmakta ve alıcılara buradan ulaşmaktadır.

## Sepet Terk Etme Oranını Azaltın

E-ticaret sitesi satışlarınızı optimize etmenin en etkili yollarından biri müşterilerinizin alışveriş sepetindeyken bir anda alışverişini bırakıp terk etme durumunu azaltmaktır.

Bunu ölçümlemek için tüketicilerin çevrimiçi mağazadan ne zaman ayrılacağını tespit edebilecek en son teknolojiyi kullanın. Bu tür yazılımlar tüketicinin mağazadan çıkmak üzere olduğunu önceden sezerek müşterilere pop-up ve açılır pencereler yoluyla özel teklifler göndererek e-ticaret sitenizi terk etmemeleri onları ikna etmeye çalışır.

Büyük e-ticaret sitelerinin çoğunluğu müşterilerinde aciliyet hissiyatı uyandırmak için bu tür pop-up ve açılır pencerelerde gösterdiği tekliflerde geri sayım kullanarak aciliyet hissiyatını pekiştirir. Müşterilerinize pop-up ve açılır pencereler yoluyla göndermiş olduğunuz bildirimler alışveriş sepeti terk etme oranlarınızı optimize etmenizde büyük fayda sağlayacaktır.



## Kurumsal Blog Oluřturun

E-ticaret sitesi satışlarınıza bir blog oluşturarak fazlasıyla artırabilirsiniz. Bloglar müşterilerin daha fazla sizinle vakit geçirmesini sağlayarak dönüşümlerinizi arttırmakta yardımcı olur.

Yeni ürünlerinizin reklamını yapmak için blogunuzu kullanmayı veya sektörünüzdeki en yeni trendlerden bahsederek tüketicileri meşgul etmeyi seçerek e-ticaret müşterilerinizi bir deneyim yolculuğuna dahil edebilirsiniz.

İyi ve gerçekten okunabilir bir blog, SEO çalışmalarınızı pozitif yönde etkileyerek birçok anahtar kelimedede üst sıraya çıkmanızı sağlayacaktır.

**Blog oluşturmak, e-ticaret web sitesi satışlarını optimize etmek için harika bir yoldur.**

## E-Posta Gönderin

E-ticaret sitenizde daha fazla ürün satmak için hatırlatıcı e-postalar göndermeyi ihmal etmeyin! Bu hatırlatma e-postaları, çevrimiçi alışveriş sepetlerine ürün ekleyen ve daha sonra orada bırakan tüketicileri hedeflemeli.

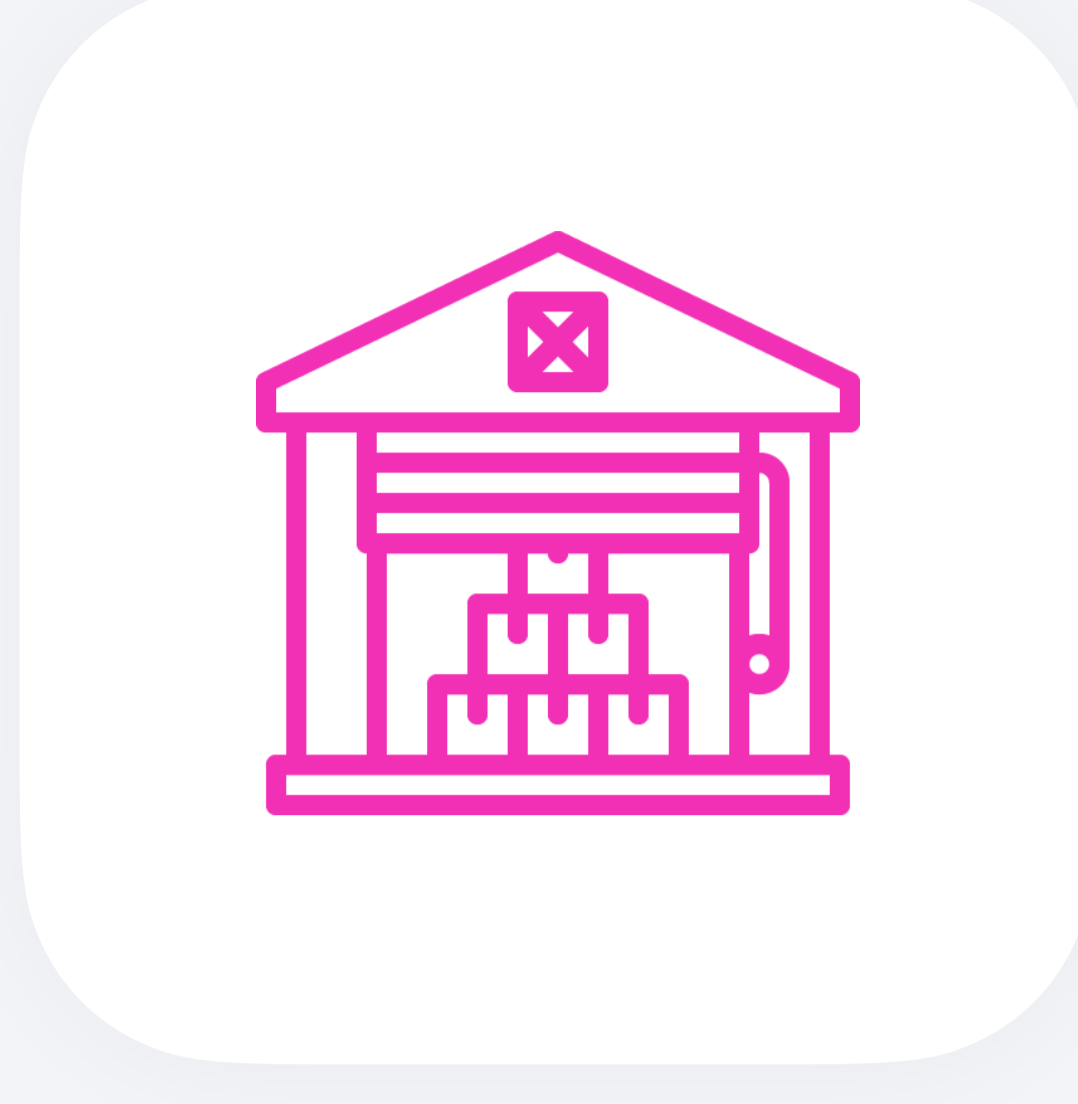
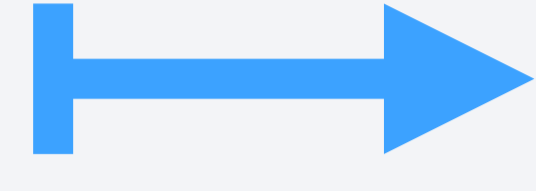
Müşterilere, sepete ekledikleri ürünleri hatırlatan e-postalar gönderirseniz, işlemi tamamlamak için geri dönme olasılıklarını arttırmış olursunuz.

Birçok tüketici dikkatini dağıtıyor ve almak istedikleri ürünleri unutuyor.

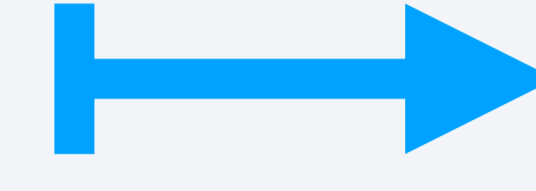
Ürünlerinizi sepetinde unutan müşterileriniz için mutlaka hatırlatma e-postaları gönderin bu satışlarınızı arttırmakta ciddi oranda avantaj sağlayacaktır.



E-ticaret mağazanızı  
tek tıkla  
OPLOG'a entegre edin.



E-ticaret ürünlerinizi bize  
gönderin ve OPLOG  
deposunda vakit  
kaybetmeden yerinizi alın.



Sipariş sonrası  
gerçekleşecek tüm e-ticaret  
operasyonlarınızı tek  
platformdan takip edin.

## Fulfillment Hizmeti Alın

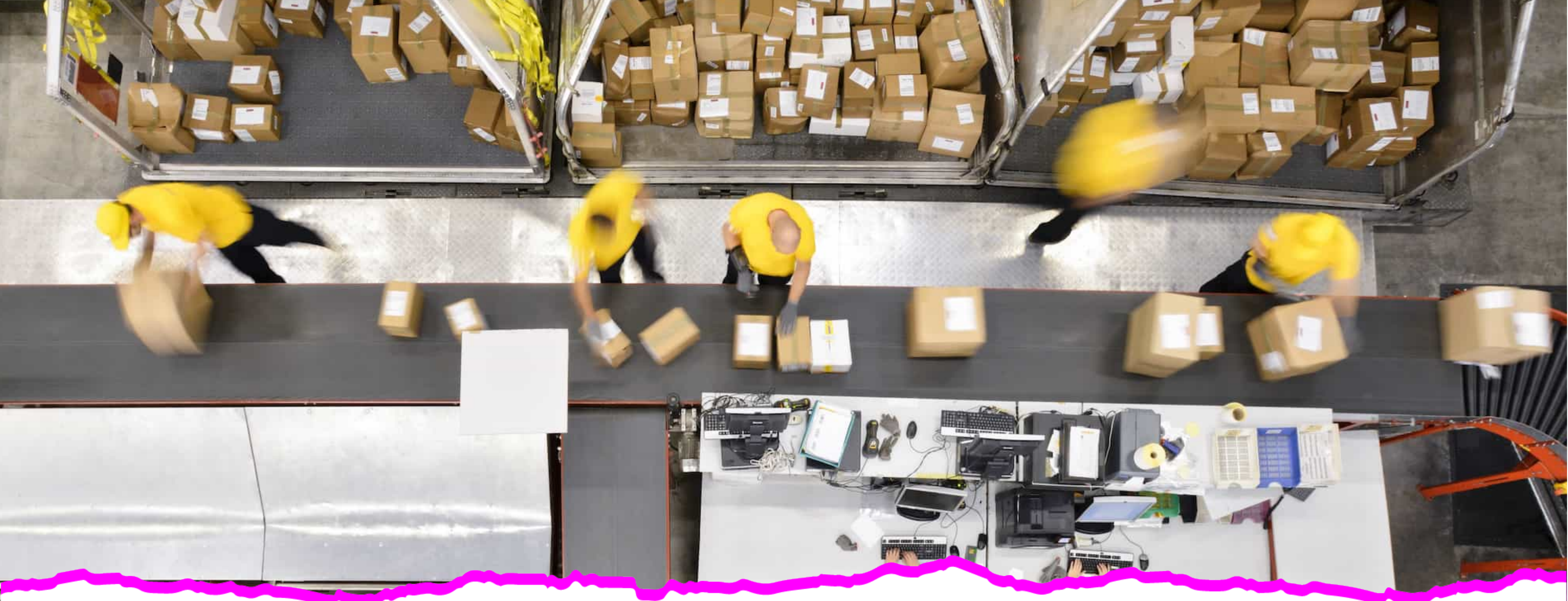
Firmalar, e-ticaret alanında bazı sistemlere ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyacın temel nedeni ise satıcının üzerinde bulunan fazla iş yükünün hafifletilmek istenmesidir. Kimi zaman firmalar için tüm ürün ve siparişlere yetişebilmek, neredeyse imkansız bir hal alabilir.

Türkçe anlamı sipariş karşılama olan fulfillment en kısa şekilde özetlenecek olursa; bir firmanın yeni sipariş alması ve aldığı siparişlerin müşteriye iletilmesi sürecindeki tüm e-ticaret operasyonlarının, yalnızca bir sistem içerisinde toplanması olarak ifade edilebilir.

Fulfillment sistemi; e-ticaret alanında firmanızı yazılım, tasarım ve teknik donanım gibi konularda da destekler. Bu sayede ekonomik kazanıma ek olarak zamandan da tasarruf sağlamış olursunuz. Oldukça karmaşık ve zorlu olan bu süreci hafifletecek bir e-ticaret sistemine ihtiyaç duyulması, fulfillment hizmeti ihtiyacını gündeme getirir.

Hemen bir OPLOG danışmanı ile görüşün; depo tasarınızı kapsamlı bir biçimde inceleyerek sizin için maliyet tasarrufu ve üretkenlik artışı sağlayabilecek alanları belirleyelim.

**Hemen Teklif Alın**



## Fulfillment Hizmetinin Aşamaları Nelerdir?

Anahtar teslim bir e-ticaret sistemi olarak kabul edilen fulfillment hizmeti 4 aşamadan oluşur. Bu aşamalar;

- Depo yönetimi,
- Lojistik yönetimi,
- Sipariş yönetimi ve
- Müşteri ilişkileri şeklinde sıralanabilir.

Geniş bir hizmet içeriğine sahip olan fulfillment sistemi, ürün içerik bilgileri ve katalog hazırlanması gibi çalışmalarını kapsamamaktadır. Bunun yanı sıra sistemin verimli olabilmesi için mutlaka gerekli basamaklar takip edilmelidir.

Hizmetin şartlarına göre sistemde yer alan her basamağın uygulanması gerekmeyebilir. Özetle söylemek gerekirse satacağınız ürün ile ilgili yapılacak olan ihtiyaç analizlerine göre hangi hizmeti nasıl ve ne derecede kullanacağınızı tercih etme şansınız bulunmaktadır.

Fulfillment hizmet aşamaları ilerleyişi ise şu şekilde gerçekleşir;

### 1. Fulfillment Depo Yönetimi

Depo yönetimi, ürünlerin satış sürecinde iken sipariş edilene kadar belirli bir yerde depolanması anlamına gelir. Ayrıca bu aşama, alan kullanımını, stok durumunu, nakliye ekipmanlarını ve iş gücünü en verimli şekilde kullanmayı da içerir.

Bu süreçte tüm depo yönetimi işlemleri, fulfillment sayesinde karşılanmış olur. Böylece ürünleriniz müşterilerinize en hızlı şekilde ulaşır ve bu durum, firmanıza müşteri memnuniyeti şeklinde geri dönüşler kazandırır.

## 2. Fulfillment Sipariş Yönetimi

Sipariş yönetimi aşaması, taleplerin ve siparişlerin alınması, fiyatlandırma faktörleri, kayıtların tutulması, stokların kontrol altına alınması, stok tahsislerinin yapılması, üretim veya satın alma ihtiyaçlarının gerekli yerlere iletilmesi, sipariş takibinin yapılması, teslimatın ve tahsilatın kontrol altında tutulması gibi tüm süreçleri kapsar.

Fulfillment center olarak hizmet veren OPLOG sayesinde, satıcı olarak e-ticaretle ilgili olan tüm bu işlemler ile ilgilenmek zorunda kalmazsınız. Aynı zamanda sipariş yönetimi için harcanan emek, zaman ve maliyetten de satıcı olarak büyük kar dönüşümleri elde edebilirsiniz.

**Sipariş karşılama alanında sektör lideri olan OPLOG şirketinize, sipariş ve iadelerinizin kusursuz ve kesintisiz biçimde toplanmasını, bir araya getirilmesini, sevkiyatını ve envanterini destekleyecek tam entegre bir e-ticaret lojistik işlevi sunacak deneyim ve uzmanlığa sahiptir.**



## 3. Fulfillment Ürünün Paketlenmesi ve Nakliyesi

Fulfillment hizmeti ile ürünler depodan alındığında, belirli bir paketleme sistemine göre düzenlenir ve firma tarafından müşterilere gönderilir. Bu sayede satıcı paketleme veya nakliye gibi ekstra masraflarla uğraşmadığı gibi bu konularla ilgili zaman sıkıntısı da ortaya çıkmaz.



## 4. Müşteri İletişimi Desteği

Fulfillment sistemi, müşterilerin sormuş olduğu soruları cevaplandırmak, ürünün müşteriye ulaşma sürecinde hangi aşamada olduğunu bildirmek, olası iade veya değişim durumlarında müşteri ile tüm mail, mesaj ya da çağrı merkezleri gibi iletişim destekleri ve irtibatlarını kapsayan oldukça avantajlı bir hizmet modelidir.

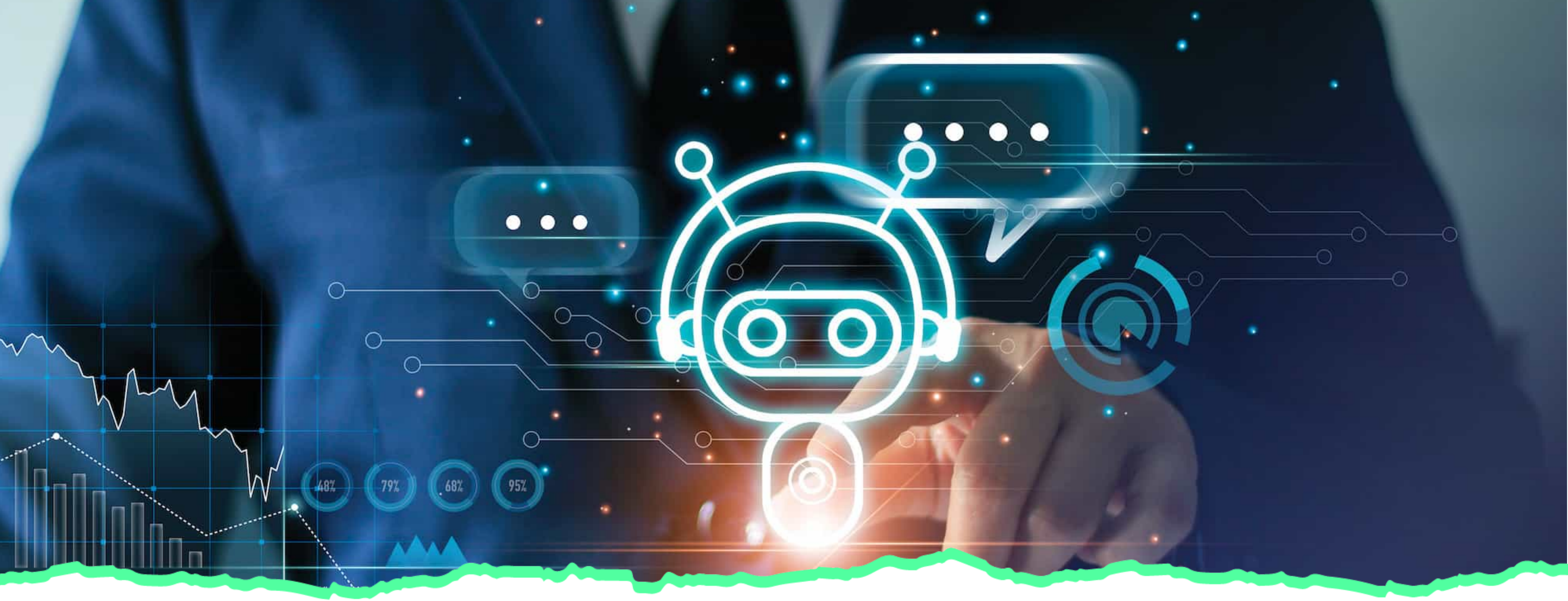
OPLOG, titizlikle yürütülen sipariş karşılama, nihai hedefe teslimat ve nakliye hizmetleriyle desteklenen, rasyonel biçimde düzenlenmiş bir tedarik zinciri yönetim sistemi sağlayarak, pazar payı kazanmanıza ve üst düzey müşteri sadakati yaratmanıza katkıda bulunma kabiliyetine sahiptir.

Siz de OPLOG Fulfillment uzmanlarına danışarak e-ticaret satışlarınızı artırıp ürün dağıtımınızı hızlandırın!

[Hemen Teklif Alın](#)

## Yapay Zekadan Faydalanın

Son zamanların yükselen trendi olan yapay zeka, e-ticaret müşterilerinizle sizin aranızda güçlü bir bağ oluşturmanıza yardımcı olabilir. E-ticaret sektöründe de sıklıkla faydasını gördüğümüz yapay zekayı işinizi büyütmek için farklı şekillerde kullanabilirsiniz.



## ChatBot

E-ticaret içerisindeki yapay zekadan bahsederken chatbotlara değinmemek yanlış olacaktır. E-ticaret sitenizin ve mobil uygulamanızın anasayfasında bulunan chatbotlar yapay zekaya dayalı bilgisayarlardır ve müşterilerle kişiselleştirilmiş bir şekilde iletişim kurmanızı sağlar.

E-ticaret chatbotları ürünlerin mevcudluğunu kontrol, diğer ürünlerle karşılaştırma, ödeme yapmayı kolaylaştırma gibi imkanlar sağlayarak alıcıların doğru ürünü bulmalarına yardımcı olur.

Ayrıca chatbotlar, şikayet veya sorgu gibi durumlarda müşterileri teknik servis elemanına bağlama konusunda da yardımcı oluyor. Alıcılar resimler, ses ve mesaj aracılığıyla bu makinelerle konuşma imkanı sağlıyorlar. Chatbotlar, bedensel işgücüne gerek kalmadan yapay zeka ve müşteriler arasındaki bağlantıyı kolaylıkla sağlıyor.

## Tahmini Satış

Derin öğrenme, istatistiksel programlama, veri setlerinin kestirimsel çözümlenmesi yapay zeka algoritmaları ile mümkün.Şirketler bu metodları müşterilerinin davranışlarını yakalamak için sıkça kullanıyorlar.

Kestirimsel satışlar, depoları düzenleme ve idare konusunda da yardımcı oluyor. Bunu da özellikle fazla talep gören ürünler için şirketin stoklarının dolu olduğunu garantiye alarak yapıyor.



## Tavsiye Sistemi

Önerici sistemler Amazon gibi birçok ticaret şirketi tarafından ürünlerine göre hedef kitlenin belirlenmesinde kullanılıyor. Potansiyel müşterilerin yaptığı son aramalar baz alınarak, arama motorlarındaki yapay zeka algoritmaları aratılan ürünün önemli detaylarını kaydeder.

Algoritmanın sonucuna göre, arama motoru tarayıcı için uygun öneriler oluşturur ve ürünlerin daha hızlı bulunmasına yardımcı olmak için kişisel gösterge panelinde bu önerileri listeler.

## Müşteri Memnuniyetini Sağlayın

### Şikayetlere Değer Verin!

E-ticaret müşterilerinizden gelen olumsuz geri bildirimlerini dinlemek ve ürün veya hizmetinizi geliştirmenize yardımcı olarak size bir iyilik yaptıklarını kabul etmek fazlasıyla önemlidir.

Müşteri desteği konusunda siz ve destek ekibiniz harika bir müşteri deneyimi sunmakta ne kadar olağanüstü olursa olsun, her zaman uyguladığınız prosedürün dışına çıkmanızı gerektirecek bir müşteri ile karşılaşacaksınız.

### Onları Dinleyin

Eğer ortada çözülecek bir sorun varsa yapabileceğiniz en önemli şey onları dinlemektir. Size gönderdikleri mesajları dikkate alın ve sorunlarını çözüme kavuşturmak için tekrar tekrar sorular sorun. Bu müşterilerinizin tam olarak neye ihtiyacı olduğunu anlamanızda size yardımcı olacaktır.

### Özür Dileyin

Kızgın bir müşteriyle baş etmenin en iyi yolu dürüst olmak ve özür dilemektir. Hatayı itiraf ettiğinizde ve müşteriye durum için çok üzgün olduğunuzu gösterdiğinizde, davranışlarını lehinize değiştirebilirsiniz. İnsanlar dürüstlüğü takdir eder ve bir özür genellikle umdukları sonuçtur.

## Empati Gösterin

Müşterinizin içinde bulunduğu durum için empati hissederek, doğal olarak nasıl tepki vermeniz gerektiğini anlamaya çalışın. Empati, insanların sahip olduğu günlük ilişkilerin temel bir yönüdür, müşteri-şirket ilişkilerinde hayati bir rol oynar.

Doğru kurulan empati ve sorunun çözümü sayesinde müşterilerinizi e-ticaret sitenize yönelik bağlılığını ve marka sadakatini arttırabilirsiniz.



## Negatif Dilden Kaçının

Varsayılan olarak pozitif bir ton kullanın ve negatif dil kullanmaktan kesinlikle kaçının. Kendinden emin ve durum için son derece üzgün olduğunuzu gösterin.

İşin püf noktası, dilinizle ilgili müşterinizde olumlu duygular uyandırmaktır. Müşteriden gelen olumsuz tepkiyi tersine çevirmek için boyunca pozitif dil kullanın.

## Sorunu Çözün

Olumsuz bir durumu her zaman olumlu bir duruma dönüştürebilirsiniz, mümkün olan en kısa sürede bir çözüm bulmaya kararlı olduğunuzu göstermek ya da sorunu kesin olarak çözmektir. Bunu yapamıyorsanız, dürüst olun ve durumu öfkeli müşteriye olumlu bir dille açıklayın.

OPLOG'un deneyimli yazılım geliştiriciler ve operasyon uzmanlarından oluşan ekibi, sağlam bir depo ve nakliye ağıyla tümleşik olarak şeffaf bir e-lojistik teknolojisi sağlayarak verimliliği en üst düzeye çıkarır ve rakipsiz müşteri memnuniyeti sunar.

Tek bir lojistik ortağı, tek bir envanter ve tek bir e-lojistik sistemiyle tüm satış kanallarınızı idare edin. Başarınızı düzenleyin

[Hemen Teklif Alın](#)

## NEDEN OPLOG?

OPLOG, kuruluşunuza rakipsiz bir değer, destek ve coğrafi erişim sağlayan, e-lojistik alanında lider bir kuruluştur.

Tüm operasyonlarımızı bulut üzerinden yönetiyor ve mobil uygulamalar üzerinden takip ediyoruz. Tüm bu teknolojileri operasyonel hizmet verdiğimiz müşterilerimizin de kullanımına sunuyoruz.

Operasyonel ekiplerimizle, teknoloji ekiplerimiz büyük bir uyum içinde çalışıyor. Teknolojik alt yapımız ile yönetilen depolarda operasyonlarımızı konvansiyonel lojistik şirketlerine oranla %30 daha verimli şekilde gerçekleştiriyoruz.

Bu yeniden yapılandırılmış yaklaşım, bir şirketin kendi bünyesindeki birimine farklı bir perspektif, bilgi birikimi, deneyim ve teknoloji katkısı yaparak, artan operasyon başarısından karşılıklı fayda sağlayan uzmanlarla çalışmak suretiyle rakipsiz verimlilik ve değer sunulmasını sağlıyor.

Ortaklarımız arasında yerinizi alarak her zaman ve her yerde deneyimli yazılım geliştiriciler, sistem uzmanları ve müşteri hizmetleri personelinin oluşan ekibimize erişim olanağına sahip olabilirsiniz.