

OPLOG //

ABD'DE SATIŞ YAPMAK İÇİN BİLMENİZ GEREKEN HER ŞEY



içindekiler

Neden ABD?	4
Ne gibi büyüme fırsatları var?	6
Teşvik ve destekler	7
Öne çıkan pazaryerleri ve online mağazalar	7
ABD'ye ürünlerinizi nasıl gönderebilirsiniz?	8
Mikro ihracat	8
Depo kiralama	9
Fulfillment hizmeti	10
OPLOG ile ABD pazarına açılmak neden kolay?	11

Giriş

E-ticaret devleri ile rekabet etmeye hazır mısınız? ABD, geniş müşteri tabanı, büyüyen pazarı ve e-ticarete yönelik gelişmiş teknolojik olanakları ile Türk işletmeleri için sektör fark etmeksizin büyüme fırsatları sunuyor.

İlk etapta girmesi zor olan ancak gerekli ilişkiler kurup pazarda tutunduktan sonra uzun süreler yer ve yüksek cirolar edinme imkanı sunan ABD pazarına açılmak için ihtiyacınız olabilecek bilgileri sizin için derledik.

Ürünlerinizi ABD'deki yeni alıcılarına ulaştırırken ihtiyaç duyabileceğiniz tüm kaynakları bu e-kitabımızda bulabileceğiniz umuyoruz.

Keyifli okumalar!

Kısaca OPLOG

10 yıldan bu yana hizmet veren, omnichannel fulfillment sağlayıcısı OPLOG; SONY, Rossmann, Kelebek Mobilya, Bonna, Tupperware gibi sektör devleri ile IAMNOTBASIC, Touché Privé, Ontrail Store gibi yeni nesil markalar da dahil her ölçekten pek çok farklı şirketin e-ticaret ve B2B operasyonlarını yönetiyor.

Dünya geneline yayılan 10'dan fazla teknoloji etkin fulfillment depolarında, kendi geliştirdiği yazılımlarla depolamadan stok yönetimine kadar tüm süreçleri kapsayan uçtan uca fulfillment hizmeti sunuyor.

OPLOG'un küresel fulfillment ağında yeni alıcılarınıza ulaşırken satışlarınızı katlayın.

[İletişime geçin](#)

Neden ABD?



E-ticaret devi

E-ticaretin en büyük ikinci pazarı olan ABD, 2022'yi bitirirken 875 milyar dolara ulaştı. Hızla büyüyen pazarda yer edinmek isteyen ABD'li tüketicileri Türk ürünlerinin kalitesi ve uygun fiyatı etkiliyor.

Kalite fiyattan önce gelir!

ABD'li tüketicilerin satın alma kararında etkili en önemli kriterlerden biri kalite. Öyle ki, beş ABD'li tüketiciden üçü, hem fiyat hem de kalite açısından daha ucuz olan bir şeye kıyasla kaliteli ürünlere para harcamaya daha meyilli. Ürüne ait tüm bilgilerin yer alması, pazar ihtiyacını karşılayan ve pazarlama faaliyetlerine bütçe ayırarak müşteri taleplerine cevap veren markalar ABD pazarında rekabet avantajı kazanıyor.

İthal ürün dostu!

ABD geniş bir pazar sunmasının yanı sıra, doğrudan satışlarda yabancı yatırımcılara kapısını her zaman açık bırakarak, dünyanın en çok yabancı sermaye çeken ülkelerinden biri olarak öne çıkıyor.

4 günde satışa başlarsınız

ABD pazarı, teknolojik gelişmişlik düzeyi, nitelikli işgücü, sağlam altyapısı ile ürününüzü satacağınız eyaleti belirledikten ve buradaki tüketici demografiğini iyi analiz ettikten sonra ortalama 4 günde satışa başlama imkanı sunuyor.

Vergilendirme

Ürün çeşidi ve GTİP'ine bağlı olarak değişmekle birlikte, ABD tekstil ve giyim ürünlerinde %50, ayakkabılarda %48'e varan oranlarda gümrük vergisi uygulamaktadır. Öte yandan, ürünlerinizi doğrudan e-ticaret siteniz ya da pazaryeri üzerinden yurt dışına satmayı ifade eden "e-ihracat" ile vergi istisnası (KDV iadesi) alabilirsiniz.

Teşvik ve destek

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın 2022 yılında kapsamını artırdığı, şirketlerin e-ihracata hazırlanması ve global pazar ve pazaryerlerinde Türk ürün ve markalarının tanıtılması amacıyla sunduğu e-ihracata yönelik desteklerden yararlanmak mümkün.

Bu destekler arasında;

- /// Pazar giriş rapor desteği
- /// Dijital pazaryeri tanıtım desteği
- /// Yurt dışı pazaryeri entegrasyon desteği
- /// E-ihracat tanıtım desteği
- /// Pazaryeri komisyon gideri desteği
- /// Sipariş karşılama hizmeti ve depo kira desteği
- /// Çevrim içi mağaza ve hedef ülke e-ticaret paydaşlarından alınan hizmet desteği

Kimler faydalanabilir?

Şirketler, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri, pazaryerleri ve aracı hizmet sağlayıcı şirketler



Ne gibi büyüme fırsatları var?

E-ticarete Çin'in ardından en büyük ikinci pazar olan ve 2022'yi bitirirken **875 milyar** dolara ulaşan ABD, karlılık ve müşteri potansiyeli açısından elverişli bir pazar oluşturuyor.

Sektör bazında baktığımızda ise, 2022'de ABD, mobilya sektöründe **77 milyar** dolar ithalat gerçekleştirirken, Türkiye'nin ihracatı 294 milyar doları buldu.

Mobilya sektöründe en çok ihracat yaptığımız eyaletlerde ise **55 milyon** dolar ile ilk sırada New Jersey gelirken, **47 milyon** dolar ile New York ve **28 milyon** dolar ile Florida takip etti.

Dünyadaki en büyük tüketici kitlesine sahip ABD pazarında, özellikle tekstil ve hazır giyim sektörü ön plana çıkıyor. Amerikan tüketicilerin giyim, ev tekstili ve halı gibi ürünlere yönelik satın alma isteği ve merakı, gelişmekte olan ülkelerden gelen dış göç nedeniyle daha da hızla artmakta.

2022 yılında örme giyimde **58 milyar** dolar, örülmemiş giyim eşya ve aksesuarı sektöründe **42.5 milyar** dolar ile toplamda **100 milyar** dolar ithalat gerçekleştirilen ABD pazarında, Türkiye'nin ihracatı **1 milyar** dolar olarak kaydedildi.

Öne çıkan pazaryerleri ve online mağazalar

ABD'li tüketicilerin en çok alışveriş yaptığı pazaryerlerine baktığımızda ise ilk sırada gelen **amazon**, aylık **2.7 milyon** ziyaretçi sayısı ile pazarı domine etmiş durumda. Hemen ardından gelen **ebay** ise aylık **788 bin** ziyaretçiye ulaşırken, üçüncü sırada Walmart takip ediyor.

Öne çıkan diğer pazaryerleri ise :

AliExpress Etsy  TARGET MERCARİ  wayfair

Sektör özelinde baktığımızda ise en popüler online mağazalar arasında aşağıdaki isimler öne çıkıyor:

Kozmetik

[Sephora.com](https://sephora.com)

[Ulta.com](https://ulta.com)

Giyim & Moda

[Shein.com](https://shein.com)

[Macys.com](https://macys.com)

Petshop

[Chewy.com](https://chewy.com)

[Petsmart.com](https://petsmart.com)

Mobilya ve ev eşyaları

[Amazon.com](https://amazon.com)

[Homedepot.com](https://homedepot.com)

Ödeme yöntemleri

ABD'de kredi kartı, banka kartı ve hesap kartı kullanım oranı %82, **Paypal** gibi ödeme yöntemleri kullanımı %66, **Visa Checkout Mastercard** kullanımı %26, **Apple** cüzdan ve **Google** cüzdan kullanımı %11, **Venmo** gibi uygulamaların kullanımı %56 ve **Zelle** uygulamasının kullanımı %35 oranında.

En yoğun alışveriş günleri

Türkiye'de de yoğun olarak alışveriş yapılan **Cyber Monday** ve **Black Friday** gibi, markalar ve tüketiciler için avantajlar sunan indirim günlerinin yanı sıra, ABD'li tüketicilerinize özel kampanyalar sunabileceğiniz diğer özel alışveriş günlerine göz atalım.

Ocak Martin Luther King Jr. Day
Nisan Easter
Mayıs Memorial Day
Temmuz Fourth of July
Eylül Labor Day
Ekim Halloween
Aralık Super Saturday

ABD'ye ürünlerinizi nasıl gönderebilirsiniz?

Mikro ihracat

Mikro ihracat, pazaryerleri ya da doğrudan e-ticaret sitesi üzerinden gönderimlerde ürünlerin globaldeki yeni alıcılara ulaştırılmasında en kolay yöntemlerden biri olarak öne çıkıyor. 300 kilogramı aşmayan ve 15.000 Euro limitine kadar olan gönderimleri kapsayan mikro ihracat; bu açıdan ürünlerinizi kargo firmalarıyla gönderme kolaylığı sağlıyor. Özellikle ABD'ye ihraç edilen ürünlerde gümrük muafiyet limitinin 2016 itibariyle 200 dolardan 800 dolara çıkarılması, maliyetleri azaltıp teslimatları hızlandırmak açısından iki ülke arasında ticaret yapmayı kolaylaştırıyor.

- 300 kg ve 15.000 euro limitine kadar olan gönderimleri kapsar
- Gönderi başına gümrük muafiyeti 800 dolar
- Pazaryeri entegrasyon ve komisyon desteği gibi pek çok teşvik bulunuyor
- Vergi iadesi olarak gümrük maliyetinden muaf tutulabilirsiniz



Depo kiralama

Rekabetçi yapısıyla girmesi zor ancak pazarda tutunduktan sonra uzun süreler çalışma imkanı olan ABD pazarında, bir markanın tanınabilmesi için 3 yıla yakın bir süre gerekiyor. Yerleşik firmaları daha güvenilir bulan ABD tüketiciler ile ürünlerinizi buluşturmak için burada bir depo kiralamak diğer alternatiflerinizden biri olacak. Öte yandan, markanızı tanıtacağınız 3 yıl zarfında kira, personel giderleri, tanıtım masrafları gibi giderleri karşılayacak finansal dayanıklılığa sahip olmalısınız.

Bu noktada, deponuzdaki envanter yönetiminden, siparişlerinizin hazırlanması, kargoya verilmesi, iade süreçlerinin yönetilmesine kadar pek çok konuda, dışarıdan bir destek almadığınız veya ekipler kurmadığınız sürece, operasyonunuzun bizzat içerisinde bulunmanız gerekiyor.

Markanızın ABD’de fiziksel olarak bulunması noktasında artı ve eksileriyle birçok konu bulunuyor. Cross-Border E-Commerce Consumer Report 2021’e göre, sınır ötesi ticarette tüketicileri alışveriş yapmaktan alıkoyan nedenlerin başında teslimat ücretlerinin pahalı olması gelirken, %38 ile ikinci sırada “yerel perakendecilerden satın almayı tercih ederim” öne çıkıyor.

Tüketicilerin yerel firma talepleri ise şaşırtıcı değil. Aynı rapora göre, tüketiciler sınır ötesi ticarette, alışveriş yapacakları sitenin kendi dilinde olmaması, güvenilir ödeme yöntemleri sunmaması, yerel para birimini kabul etmemesinin yanı sıra, lojistikten kaynaklanan teslimat sürelerinin geç olması ve tutarların yüksek olması nedeniyle yurt dışındaki bir firmadan alışveriş yapmaktan çekinebiliyorlar.



Fulfillment hizmeti

Mikro ihracat veya depo kiralama gibi seçeneklerin dışında ABD'ye sınır ötesi ticaret yapmak isteyen markalar için bir alternatif daha bulunuyor:

Fulfillment hizmeti ile tanışın

Fulfillment hizmeti, markanızın tüm sipariş, stok yönetimi, paketleme, nakliye ve iade gibi operasyonel süreçlerini üçüncü taraf bir hizmet sağlayıcı tarafından gerçekleştirilmesini kapsıyor.

Fulfillment hizmeti almak sınır ötesi ticarete fiziksel bir depo açmanın getirdiği yüksek maliyetler – çalışan masrafları, güvenlik, ve iade maliyetlerinin yanı sıra gizli maliyetler - ile uzun süreli sözleşmeler gerektiren sabit taahhütlerden kurtarıyor ve bunun yanı sıra hedef pazardaki gerekli ilişkileri kurarken dil ve kültür bariyeri yaşamama gibi pek çok açıdan avantaj sağlıyor.

Gümrük gereklilikleri

Uluslararası ticaret yapan işletmeler, hükümetler tarafından belirlenen bazı yasal zorunlulukları ve regülasyonlara tabi oluyor. T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından paylaşılan bilgilere göre iki ülke arasında ürün ihracatı yaparken gümrük otoritesine ibraz edilmesi zorunlu olan belgeler arasında;

Fatura ve paketleme listesi,

Üreticinin kimlik bilgileri ve konşimento senedi,

Ticari fatura ve Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) bulunması talep ediliyor.

TR - ABD arasında ticaret anlaşması

İki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması ve Bölgesel Ticaret Anlaşması bulunmuyor. Öte yandan tek bir vergi konusu üzerinden birden fazla vergi alınmasının önüne geçen Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması imzalanmış durumda.

OPLOG'la ABD pazarına açılmak neden kolay?

OPLOG & TTM iş birliği

OPLOG'un B2C ve B2B fulfillment hizmetindeki 10+ yıllık uzmanlığı ve teknolojik altyapısı, TOBB Ticaret Merkezleri'nin (TTM) sektör gücü ile birleşerek, ABD'ye açılmak isteyen markalar için fırsatlar sunuyor. OPLOG & TTM iş birliği, B2B, B2C ve omnichannel operasyonlarınızda yeni bir pazara açılmanın getirdiği zorluk ve görünmeyen maliyetleri ortadan kaldırarak, ABD pazarına açılma kolaylığı sağlar. Üstelik OPLOG'un tüm operasyonunuzu tek bir platformdan görüntülemenize olanak veren yazılımı, süreçleriniz üzerinde uçtan uca görünürlük sunar.

Şikago'da bulunan teknoloji tabanlı fulfillment merkezimiz ve ülke genelindeki depo ağıımız ile ABD pazarına açılın ve satışlarınızı katlayın.

Teklif al

Omnichannel fulfillment

OPLOG, "omnichannel fulfillment"ın gerektirdiği tüm teknolojik altyapıları geliştirirerek, B2B, B2C ve omnichannel operasyonlarınızda hız kazandırıyor.

Sektöre Özel Çözümler

B2C’de olduğu kadar B2B’de de markalaşmanın müşteri deneyiminden geçtiğine inanıyoruz. Doğrudan müşteriye gönderilerinizde markanızı özenle yansıtacak paketlemelerden, toptan ve bayi satışlarınızda operasyonunuza uygun çözümlere kadar müşteri memnuniyetindeki kritik noktaları sağlamlaştıyoruz.

Teknoloji tabanlı hizmet

OPLOG’un kendine has yazılımları, ileri teknoloji depolama ve envanter yönetimi özellikleri ile, B2B, B2C ve omnichannel operasyonlarınızda stoklarınızı anlık olarak görüntüleme imkanı sunuyor. Üstelik, ABD’deki tüketicilerin yüksek miktarlarda alışveriş yaptığı Black Friday, Cyber Monday, Fourth of July, Halloween gibi pek çok günde dahi stoklarınız karışmadan, siparişlerinizi hızla ve doğru bir şekilde yeni alıcılarınıza ulaştırmanıza olanak tanıyor.

OPLOG, sipariş, teslimat ve stok takibine yönelik geliştirdiği yazılımların yanı sıra, bu yazılımlarla entegre fulfillment robotu TARQAN ile de depo içindeki verimliliği artırıyor.

Global fulfillment ağı

Ticarette konu “dijital” olduğunda sınırlar ortadan kalkıyor. Türkiye, İngiltere, Amerika ve daha birçok ülkede bulunan depolarıyla OPLOG, geniş bir fulfillment ağı sunuyor. Böylelikle ürünlerinizi birçok farklı pazardaki tüketiciler ile kolaylıkla buluştururken, markanızın global pazarda konumlandırılmasına yardımcı oluyor.



Dil ve kültür bariyeri olmadan büyüme

ABD’de işlerinizi kolaylaştıracak ve büyümenizi hızlandıracak en önemli etkenlerden biri, dil ve kültür bariyerlerine takılmadan süreçlerin alıştığınız tempo ve işleyişle yürümesinden emin olacak olmanız. Tam da bu noktada, OPLOG ekibi ile kuracağınız şeffaf, net ve anlaşılır iletişim yurtdışı operasyonlarınızı Türkiye’deymiş gibi yönetebilmenizi sağlıyor ve önünüzde hiçbir bariyer kalmıyor.

Tek panelden tüm operasyonları izleme rahatlığı

OPLOG içinde geliştirdiğimiz yazılımlar, siparişlerinizi Türkiye’nin bir ucundan ucuna ulaştırır gibi, dünyanın da bir ucuna sorunsuzca ulaştırmanıza olanak tanıyor. Bununla da kalmıyor, OPLOG’a ait tek bir platform, gerçek zamanlı ve kesintisiz olarak stok sayılarınız ve sipariş süreçleriniz üzerinde uçtan uca görünürlük sunuyor.

Kapanış

Rekabetin son derece sıcak yaşandığı ABD pazarında başarılı olmak isteyen Türk işletmelerin, hedef müşteri kitlesinin tüketim tercihlerini derinlemesine anlayarak onlara yanıt verebilmesi gerekiyor. Bu pazara özgü regülasyon gereklilikleri yeni oyuncular için zorlayıcı olabilirken “lojistik”, potansiyelleri uygun şekilde değerlendirme deneyimi olmayanlar için karmaşık bir konu haline alabiliyor.

OPLOG olarak, B2C ve B2B alanında sunduğumuz global omnichannel fulfillment hizmetleri kapsamında, alanımızın gerektirdiği en ileri teknolojiler ve en yetkin kaynaklarla, Amerika’daki tüm satış kanallarınızda siparişlerinizi kusursuz şekilde yönetiyoruz.

OPLOG ile Tanışın

OPLOG, teknoloji tabanlı bir omnichannel fulfillment sağlayıcısı. Dünya geneline yayılan depoları ile yüzlerce markanın küresel büyümesini destekler ve milyonlarca müşterinin siparişlerini en hızlı ve en kaliteli şekilde teslim almasını sağlar. Siz de güvenilir bir fulfillment partneri ile satış ağınızı güçlendirmek ve markanızı dünyaya yaymak istiyorsanız,

hemen teklif alın!

İletişim

Sorunuz mu var? İletişim formumuzu doldurabilir ya da sosyal medya kanallarımızdan bizimle iletişime geçebilirsiniz.



[Instagram](#)



[LinkedIn](#)



[Twitter](#)



[Facebook](#)



[YouTube](#)

Kaynaklar:

- /// ABD Pazar Bilgileri - T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü
- /// FLOW Cross-Border E-Commerce Consumer Report 2021
- /// Leading online marketplaces in the United States as of July 2022, based on number of monthly visits, Statista
- /// Pazara Giriş Haritası - Kolay ihracat Platformu