

ESKİŞEHİR E-TİCARET MERKEZİ: ETO ÜYELERİ E-TİCARETLE BÜYÜYECEK!

Pandemi, birçok şeyi değiştirdiği gibi, tüketim alışkanlıklarımızı da değiştirdi. Tüketiciler olarak bu zorlu süreçte e-ticaret kullanmaya alıştık; ya da hali hazırda sahip olduğumuz e-ticaret kullanım alışkanlıklarımızı pekiştirdik. Şüphesiz bunun doğal bir sonucu olarak, arz tarafında da çok ciddi değişiklikler oldu.

Çok değil, 15-20 yıl önce Eskişehir’de ayakkabı satmak için sıcağularda, tekstil ürünleri satmak içinse Hamamyolu ve çevresinde bir dükkana ihtiyacımız vardı. Bu durum tüccarı zorlayan, maliyetlerini ciddi biçimde yükselten bir etmenken, önce AVM’ler sonrasında e-ticaret, ticaretin lokasyon eksenini kaydırdı. Artık ayakkabıdan tencereye, perdeden masaya her şeyi çevrimiçi ortamda satabiliyor, dahası markaları çevrimiçi ortamlarda inşa edebiliyoruz.

Peki durum her tüccar için bu kadar kolay mı?

Perakende sektöründe faaliyet gösteren üyelerimiz arasında, 2020 Aralık ayında yaptığımız “Eskişehir E-Ticaret Potansiyeli Eğilim Araştırması” durumun hiç de öyle olmadığını gösterdi.

Araştırma sonuçları özetle bize şu verileri sağladı:

- Pandemi e-ticaret konusunda farkındalığımız arttı.
- Sektörünün en tecrübeli işletmeleri bile e-ticaret konusuna sıcak yaklaşıyor.
- Daha önce e-ticareti denememiş olan ETO



Arda GENÇ

Eskişehir Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcısı
Eskişehir E-Ticaret Merkezi Proje Koordinatörü



Hiç e-ticaret yapmamış üyelerimizin bile büyük bölümü, teknik ve idari destek olması durumunda e-ticareti deneyimlemek istiyor.

üyeleri bile, e-ticaretin doğru bir satış kanalı olduğunu değerlendiriyorlar.

- E-Ticarette rekabet, pazarlama vb. gelenek-selden uzak alanlar, geleneksel tüccarı ürkütüyor.
- Hiç e-ticaret yapmamış üyelerimizin bile büyük bölümü, teknik ve idari destek olması durumunda e-ticareti deneyimlemek istiyor.

E-Ticaret konusuna başlamak ve süreci doğru yönetmek amacıyla 13 farklı başlıkta, katılımcıların istediği takvimde takip edebileceği çevrimiçi eğitimler düzenlenecek.



Toplam 544 üyeden yanıt alındı.

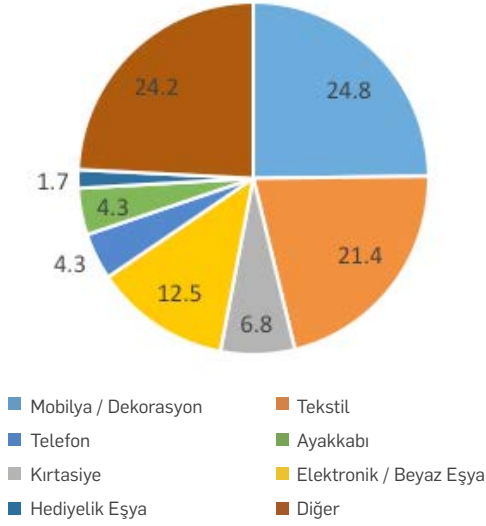
Sektörler konfeksiyon, mobilya, gelinlik, telekomünikasyon, dayanıklı tüketim, kırtasiye, yazılım olarak belirlendi.



ESKİŞEHİR E-TİCARET POTANSİYELİ EĞİLİM ARAŞTIRMASI

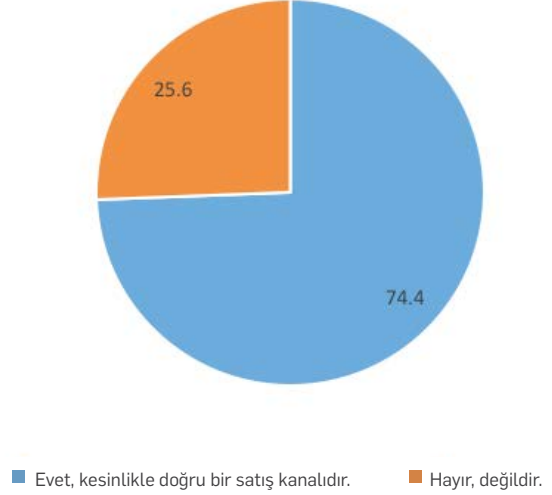
Sonuç Raporu

Hangi ürün grupları üzerine faaliyet gösteriyorsunuz?



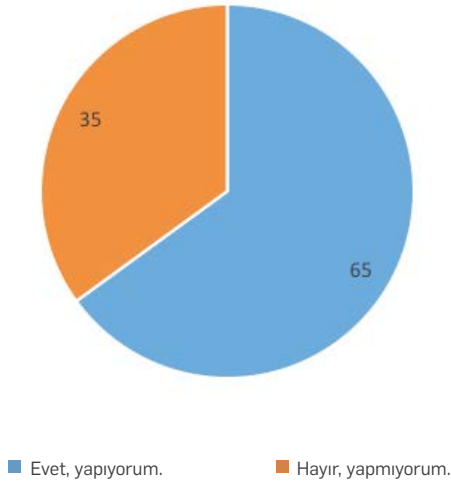
Anketi yanıtlayan Oda üyelerinin %24,8'i Mobilya/dekorasyon alanında faaliyet gösterdiğini beyan etmiştir. En çok iştigal edilen ikinci sektör %21,4 ile tekstil olurken bunu, %12,5 ile elektronik ve beyaz eşya, %6,8 ile kırtasiye ve %4,3 ile telefon alanları takip etmektedir. Ankete katılanların %4,3'lük bölümü ayakkabı üzerine çalışırken, %1,7'lik kısmı hediyelik eşya ticareti yaptığını bildirmiştir. Geri kalan %24,2'lik bölüm ise inşaat, medikal vd. alanlarda çalışmaktadır.

E-ticaret doğru bir satış kanalı mı?



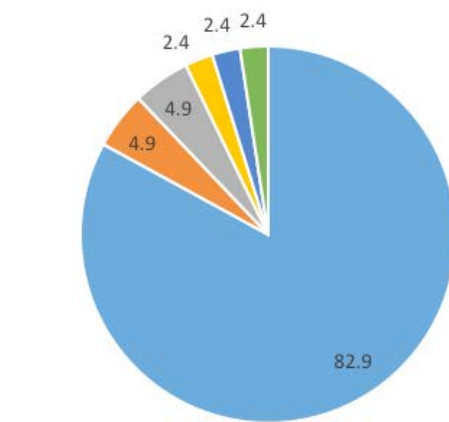
Ankete katılan Eskişehir Ticaret Odası üyelerine sorulan bir diğer soru ise e-ticaretin doğru bir satış kanalı olup olmadığıdır. Ankete katılan üyelerin %74,4'lük bölümü e-ticaretin doğru bir satış kanalı olduğunu değerlendirirken, geri kalan %25,6'luk bölüm olumsuz görüş bildirmiştir.

E-ticaret yapıyor musunuz?



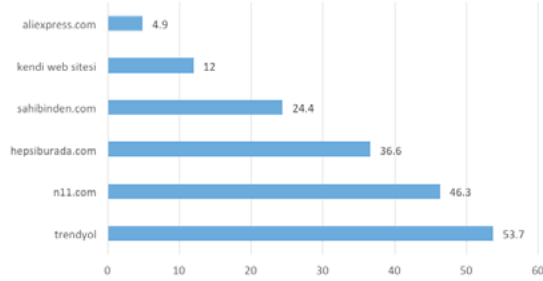
Bu soruya yanıt verenlerin %65'i aktif olarak e-ticaret yaptığını beyan ederken, %35'i e-ticaret yapmadığını belirtmiştir.

E-ticaret yapmaya nasıl karar verdiniz?



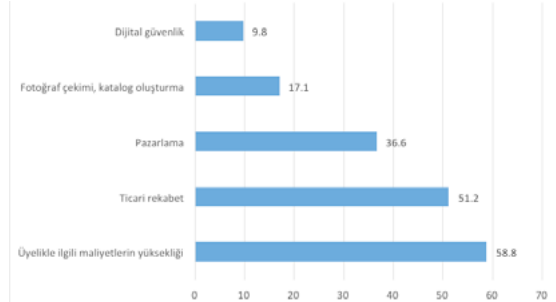
Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %82,9'luk bölümü, e-ticaret yapmaya ticari reflekslerinin sonucunda, sektörel gidişatı takip ederek karar verdiklerini belirtmiştir. Verilen diğer yanıtlar, grafikte gösterilmiştir.

E-ticaret için hangi kanalları tercih ediyorsunuz?



Ankete sorulan bir diğer önemli husus da e-ticaret yapan üyelerin hangi satış kanallarını kullandıklarıdır. Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %53.7'si trendyol.com, %46.3'ü n11.com, %36.3'ü hepsiburada.com, %24.4'ü sahibinden.com gibi Pazar yeri sitelerini tercih ederken; %12'si kendi web sitesi üzerinden, %4.9'luk bölümü ise aliexpress.com üzerinden e-ticaret yaptığını bildirmiştir.

E-ticaret sitelerinde yürüttüğünüz ticari faaliyetlerde sizi en çok zorlayan konu(lar) nelerdir?



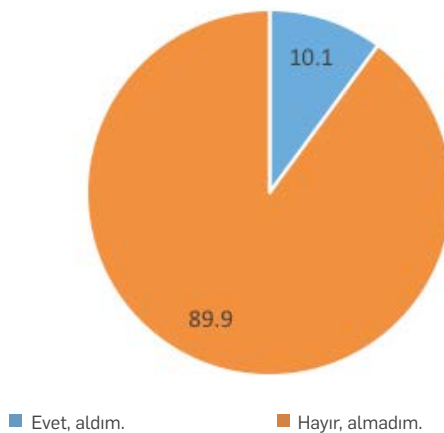
Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %58.8'i üyelikle ilgili maliyetlerin, kendilerini en çok zorlayan konu olduğunu beyan etmiştir. Bununla birlikte %51.2'lik bölüm, ticari rekabetin; %36.6'lık bölüm ise pazarlamanın en önemli problemlerden olduğunu beyan etmiştir. %17.1'lik bölüm fotoğraf çekimi ve katalog oluşturma'nın en önemli problemler arasında olduğunu beyan ederken, %9.8'lik bölüm ise dijital güvenliğin önemli bir problem olduğunu paylaşmıştır.

E-ticaret yapmak için hangi yetkinliklerinizi geliştirmeniz gerektiğini düşünüyorsunuz?



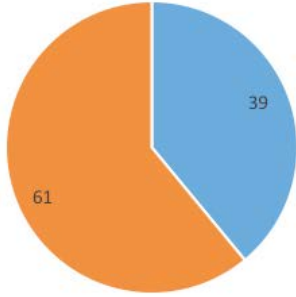
Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin yanıtlarına göre üyelerin %24.4'ü teknik altyapı, %22'si dijital reklam, %19.5'i pazarlama, %12.2'si ihracat ve gümrükleme işlemleri, %9.8'i finansal yönetim konularında gelişmeleri gerektiğini değerlendirirken; %4.9'u bu alanların tamamında gelişime ihtiyaç duyduklarını belirtmiştir.

E-ticarete başlarken profesyonel destek aldınız mı?



Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %17.1'i e-ticarete başlarken profesyonel destek aldığını belirtirken; %89.9'u destek almadığını belirtmiştir.

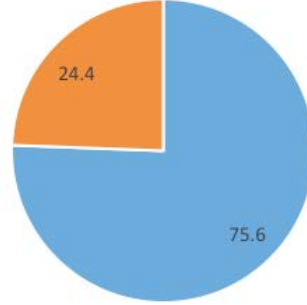
E-ticaret konusunda istihdam sağlıyor musunuz?



- Evet, istihdam sağlıyorum.
- Hayır, istihdam sağlamıyorum.

Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %39'u sadece e-ticaret amacıyla istihdam sağladığını belirtirken, %61'i e-ticaret amacıyla hiçbir istihdam sağlamadığını beyan etmiştir.

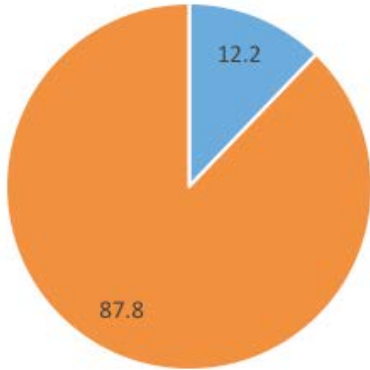
Sizce e-ticaret konusunda nitelikli personel açığı var mı?



- Evet, nitelikli personel açığı var.
- Hayır, nitelikli personel açığı yok.

Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %24.4'ü nitelikli personel açığı bulunmadığını değerlendirirken, %75.6'sı nitelikli personel açığını bulunduğunu bildirmişlerdir.

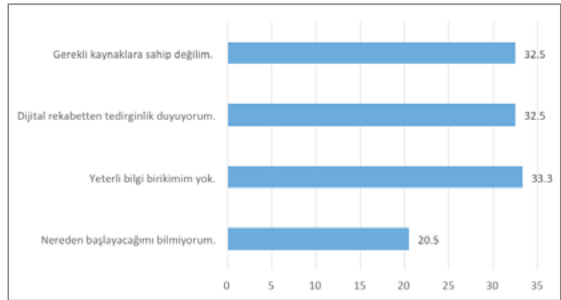
E-ticaret kanalıyla ihracat yapmak ister misiniz?



- Evet, istiyorum.
- Hayır, istemiyorum.

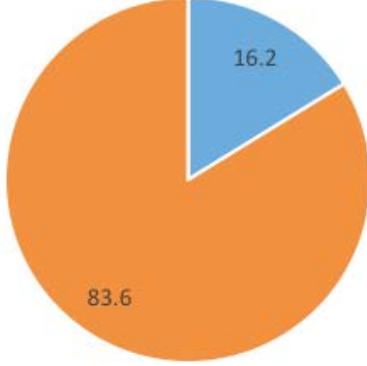
Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yaptığını beyan eden üyelerin %12.2'si e-ticaret kanalıyla ihracat yapmayı değerlendirmezken, %87.8'lik bölümü e-ticaret kanalıyla ihracat yapmak istediğini beyan etmiştir.

Sizce e-ticaret yapmak için önünüzdeki engeller nelerdir?



Bu sorudan itibaren devam eden 3 soruluk bölüm, ankete katılan ve 3.soruda e-ticaret yapmadığını beyan eden ETO üyeleri tarafından yanıtlanmıştır. Buna göre ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yapmadığını beyan eden üyelerin %20.5'i nereden başlayacağını bilememe, 33.3'ü yeterli bilgi birikimine sahip olmama, %32.5'lik kısmı dijital rekabetin yarattığı tedirginlik ve gerekli kaynaklara sahip olmama nedenlerinin e-ticaret için önünde engel olduğunu belirtmişlerdir.

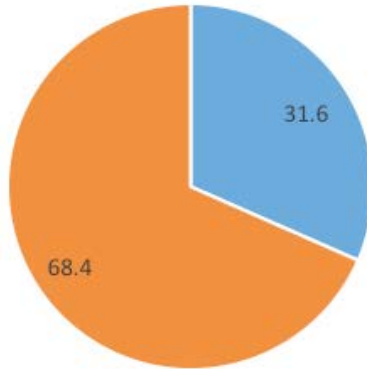
Sizce e-ticaret konusunda nitelikli personel açığı var mı?



■ Evet, vardır. ■ Hayır, yoktur.

Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yapmadığını beyan eden üyelerin nitelikli personel açığı sorusunun yanıtlarına göre, ankete katılan ETO üyelerinin %16.2'si nitelikli personel açığı olduğunu değerlendirmişken, %83.6'sı e-ticaret konusunda nitelikli personel açığı olduğunu değerlendirmişlerdir.

Ücretsiz bilgi ve danışmanlık desteği edinirseniz e-ticarete başlamayı düşünür müsünüz?



■ Evet, yaparım. ■ Hayır, düşünmüyorum.

Ankete katılan ve 3. soruda e-ticaret yapmadığını beyan eden üyelerin %31.6'luk bölümü ücretsiz bilgi ve danışmanlık desteği edinse bile e-ticarete başlamayı düşünmeyeceğini beyan ederken, %68.4'lük bölüm ücretsiz danışmanlık desteği alabilirse e-ticarete başlayacağını beyan etmiştir.

Bu ve benzeri birçok verinin ışığında, Odamız tarafından BEBKA nezdinde hazırlanan Eskişehir E-Ticaret Merkezi projesi kabul gördü ve söz konusu proje ile özellikle daha önce e-ticaret süreçlerini deneyimlememiş, teknik olarak yetkinliği düşük olan üyelerimizin sürece hazırlanmaları amacıyla gerekli altyapının hazırlığına başlandı.

Eskişehir E-Ticaret Merkezi projesiyle hedeflediğimiz üyelerimiz, perakende sektöründe faaliyet gösteren, daha önce e-ticareti deneyimlememiş; deneyimlemiş olsa bile sürdürülebilir bir ivme yakalayamamış ve süreci öğrenmeye istekli üyelerimiz olacak. Bu amaçla,

- E-Ticaret konusuna başlamak ve süreci doğru yönetmek amacıyla 13 farklı başlıkta, katılımcıların istediği takvimde takip edileceği çevrimiçi eğitimler düzenlenecek.
- Eğitimleri tamamlamak ön koşuluyla ETO üyeleri, fotoğraf çekimi ve pazar yeri üyelikleri konusunda ücretsiz destek alabilecekler.
- E-Ticaret süreçleriyle ilgilenebilecek, eğitimli ve farkındalığı yüksek personel arayışında yine ücretsiz destek alabilecekler.

Siz bu dergiyi okurken, altyapı çalışmaları büyük ölçüde tamamlanmış olacak Eskişehir E-Ticaret Merkezi, 2022'nin ikinci yarısında hizmete başlayacak. Özetlediğim bu süreçlerle birlikte Eskişehir E-Ticaret Merkezi, e-ticaretin duayenlerini bir araya getirecek bir network olma özelliğine de sahip olacak.

Daha da önemlisi, Eskişehirli tüccar ve sanayicilerin sahibi olduğu Eskişehir Ticaret Odası tarafından yürütülecek proje, üyelerimizin ihtiyaçlarına göre şekil alacak ve maksimum verim için çalışacak.

Eskişehir Ticaret Odası üyeleri için hayırlı olması dileklerimizle...