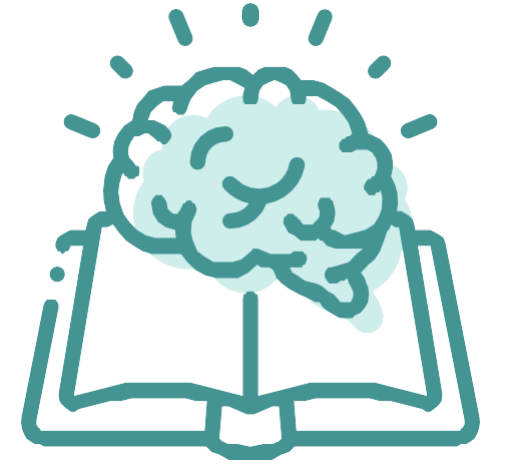


Yeni başlayanlar için  
Amazon.com.tr'de  
**Satış Kılavuzu**



**amazon**

## Amazon.com.tr’de Satışa Hoş Geldiniz

Amazon.com.tr’de müşteri takıntımız olduğu bir sır değil. Ve müşterilerimiz çok çeşitli ürünleri satın alabilecekleri güvenilir bir yer istiyor - bu da sizin gibi satıcıları çok önemli kılıyor. Her zaman müşterilerimize değer katmanın ve dünyanın en müşteri odaklı şirketi olmanın yollarını arıyoruz. Bir Amazon.com.tr satıcısı olarak, müşterilere daha iyi seçenek, daha iyi fiyatlar ve birinci sınıf müşteri deneyimi sunmanın bir parçası olacaksınız.

Bu kitapçık, Amazon.com.tr’de satış yolculuğuna başlamanıza yardımcı olacak üst düzey bilgiler içermektedir. Herhangi bir konuyu daha ayrıntılı bir şekilde incelemek isterseniz burada ele alınan tüm konular hakkında daha detaylı bilgi için <https://satis.amazon.com.tr> adresini ziyaret edin.

## Amazon.com.tr avantajı

Amazon.com.tr’de satışa başladığınızda her türlü satıcıya ev sahipliği yapan bir perakende satış yerinin parçası olursunuz. Herkes bir nedenden dolayı burada satıyor: alışveriş yapmak için Amazon.com.tr’yi ziyaret eden milyonlarca müşteriye ulaşmak.



180’i aşkın ülkede  
300 milyon aktif kullanıcı

### Amazon işiniz için uygun mu?



Kısa cevap: Evet. En büyük tanınmış markalar Amazon.com.tr’de satış yapıyor. Yakında radarınızda görünecek yeni markalar da öyle. Küçük ve orta ölçekli işletmeler burada gelişiyor ve dünya genelindeki mağazalarımızda satılan birimlerin yarısından fazlasını oluşturuyorlar. İşiniz ne olursa olsun - ve boyutu ne olursa olsun - bizimle büyüyeceğiniz için heyecan duyuyoruz. Yerinizi alın ve bugün satışa başlayın.

# Satışa Başlamadan Önce

## Nasıl kayıt olunur?

Kaydınızı tamamlamak için banka hesap numaranızın ve şube kodunun, geçerli bir kredi kartının, devlet tarafından verilmiş ulusal kimlik numarasının, vergi bilgilerinin ve telefon numarasının elinizin altında olduğundan emin olun.

## Amazon.com.tr'de satış yapmanın maliyeti nedir?

Sattığınız ürün türlerine bağlı olarak ödeyebileceğiniz birkaç farklı satış ücreti bulunmaktadır.

❑ Abonelik bedeli: Aylık olarak ödeceyeceğiniz ücretlerdir, aylık 99 TL + KDV tutarında sabit bir ücret vardır ve ürün başına ücret yoktur. Erken kayıt olan satıcılarımız için sınırlı bir süre bu ücret alınmayacaktır.\*

\*Fırsat, Amazon.com.tr'ye kayıt olan mevcut ve yeni satıcı hesapları için geçerlidir. 15 Ocak 2018 tarihinden itibaren kayıt olan tüm satıcılar fırsattan otomatik olarak yararlanmış olur. Fırsat süresince satıcılar, 99 TL + KDV olan aylık abonelik ücretini ödemezler ancak Amazon'da Satış Ücret Çizelgesi'nde belirtildiği üzere ilgili kategorilerin satış komisyonunu ödemek zorundadırlar. Bu fırsat sınırlı bir süre için geçerlidir. Amazon, 3 ay önceden duyurulacak şekilde promosyonu değiştirme veya iptal etme hakkını saklı tutar.

❑ Satış hizmet bedeli: Bu ücretler satılan ürün başına tahsil edilir ve komisyon ücretlerini (satış fiyatının yüzdesi olan ve ürünün kategorisine bağlı olarak değişen ücretler) içerir.

❑ Amazon Lojistik (FBA) ücretleri: Siparişleri sizin adınıza Amazon.com.tr'nin yerine getirdiği ürünler için siparişi depolama, gönderme ve isteğe bağlı hizmetler için alınan ücretler vardır. (FBA hakkında daha fazla bilgi için sayfa 6'ya bakın.)

Hesabınızla ilgili ücretleri incelemek için Amazon.com.tr'de Satış Ücret Planını ziyaret edin.

## Marka sahipleri için araçlar



Bir markanız varsa, Amazon.com.tr markanızı oluşturmanıza, büyütmenize ve korumanıza yardımcı olacak araçlar sunmaktadır. Marka Tesciline kaydolmak, marka ve ürün sayfalarınızı kişiselleştirmenize, ticari markalarınızı ve fikri mülkiyetinizi korumanıza ve müşteriler için marka deneyimini geliştirmenize yardımcı olmanın yanı sıra trafiği ve dönüşümü iyileştirme hususunda ek reklam seçeneklerine ve önerilere erişmenizi sağlayacaktır.

# Seller Central'ı Yakından Tanıyın

## Seller Central nedir?

Amazon satıcısı olarak kaydolduktan sonra satıcı merkezi olan Seller Central hesabınıza erişebilirsiniz. Seller Central'ı Amazon.com.tr'de satış yapmak için kullanabileceğiniz pazara açılma kaynağınız olarak düşünün. Amazon.com.tr işiniz için bir aracı olup satış hesabınızı yönetebileceğiniz, ürün bilgileri ekleyebileceğiniz, stok güncellemeleri yapabileceğiniz, ödemeleri yönetebileceğiniz ve Amazon.com.tr işinizde gezinmenize yardımcı olacak yararlı içerikler bulabileceğiniz tek durak noktasıdır. Ayrıca tüm ürünlerinizi listelediğiniz yerdir.

Seller Central'da yapabileceğiniz şeylerden sadece birkaçı aşağıda verilmiştir.



1. Envanter Yönetimi sekmesinden stoklarınızı takip edin ve listelerinizi güncelleyin.
2. Sık kullandığınız raporları indirin.
3. Satıcı performansınızı izlemek için ölçüm araçlarını kullanın.
4. Olay kayıtlarını kullanarak Satıcı Destek Ekibi ile iletişime geçin ve yardım talepleri oluşturun.
5. Amazon.com.tr'de sattığınız tüm ürünlerin günlük satışlarınızı takip edin.

## Amazon Seller uygulaması



Koşturmaca içindeyken bile Amazon.com.tr işinizi takip edebileceğinizi biliyor muydunuz? Amazon Seller uygulaması, doğrudan mobil cihazınızdan, satışlarınızı analiz etmenize, siparişleri göndermenize, satılacak ürünleri bulmanıza, teklifleri ve stokları yönetmenize, müşteri sorularını yanıtlamanıza, profesyonel kalitede ürün fotoğrafları çekmenize ve listeler oluşturmanıza olanak tanımaktadır. Başlamak için uygulamayı iPhone veya Android telefonunuza indirin.





# Ürünleri listeleme

## İlk ürününüzü listeleme

Amazon.com.tr'de bir ürün satmak için, önce bir ürün listesi oluşturmanız gerekmektedir. (Ürünü başka bir satıcı hâlihazırda Amazon.com.tr'de satıyorsa) Mevcut bir liste kaydıyla eşleştirin veya (ürünü ilk listeleyen satıcıysanız) yeni bir liste kaydı oluşturun.

## Ürünleri listelemeye başlamak için gerekenler

Çoğu durumda ürünlerin UPC, ISBN veya EAN gibi bir Global Ticari Ürün Numarasına (GTIN) sahip olması gerekir. Amazon.com.tr, sattığınız ürünü tam olarak tanımlamak için bu ürün kimlik numaralarını kullanır. Bir liste ile eşleşerseniz hâlihazırda var olduğu için bir ürün kimlik numarası girmeniz gerekmez. Amazon için yeni olan bir ürün ekliyorsanız bir barkod satın almanız veya barkod muafiyeti başvurusunda bulunmanız gerekebilir.

Ürün kimlik numarasına ek olarak her ürün listesine giren önemli bilgilerin bazıları aşağıda belirtildiği şekildedir:

- Stok Tutma Birimi/ Satıcı Stok Kodu (SKU)
- Ürün başlığı
- Ürünün fiyat ve stok adeti bilgisi
- Ürün açıklaması ve madde işaretleri
- Ürün resimleri
- Arama terimleri ve ilgili anahtar kelimeler

## Kısıtlanmış ürün kategorileri nelerdir?



Müşterilerin Amazon.com.tr'de güvenle alışveriş yapabilmeleri büyük önem taşımaktadır, dolayısıyla bazı ürün kategorileri “kısıtlı ürün kategorileri” olarak tanımlanır. Amazon.com.tr, kısıtlı kategorilerdeki belirli markaları satmanız veya bazı ürünleri listeleyebilmeniz için performans kontrolleri veya diğer belgeler talep edebilir. Bunun için Seller Central üzerinden onay talep edebilirsiniz.

## Başarılı Listeleme

Ürünlerinize açıklayıcı başlıklar, net resimler ve kısa ürün özellik madde işaretleri ekleyerek müşterilerin tekliflerinizi bulmasını kolaylaştırın.

Ürün listeleme olumsuz etkileyebilecek aşağıda belirtilen hususlardan kaçınin:

- ❑ Varyasyon: Sadece renk, koku veya boyuta göre farklılık gösteren ürünler, çeşit (varyasyon) olarak listelenmek ve aynı sayfada sergilemek için iyi bir aday olabilir.
- ❑ Görüntü uyumluluğu: Resimlerinizin en az 500x500 piksel çözünürlükte olması (yüksek kaliteli listeler için çözünürlüğü 1.000x1.000 piksele artırın) ve düz beyaz bir arka plana sahip olması gerekmektedir. Ürün, görüntü alanının en az % 80'ini doldurmalıdır. Resimler ürünü doğru bir şekilde temsil etmeli ve sadece satışa sunulan ürünü göstermelidir.
- ❑ Ürün Kimlik Numaraları: Ürün EAN, UPC, GTIN veya ISBN (uluslararası barkodları) gereksinimlerini karşıladığınızdan emin olun. Bu kodlardaki tutarlılık, Amazon kataloğunda gösterilen ürün yelpazesine olan güvenin artmasına yardımcı olur.



# Ürün Detay Sayfası

## Ürün detay sayfası nedir?

Ürün detay sayfası, müşterilerin Amazon.com.tr'de satılan bir ürünü görüntülediği sayfadır.

Amazon.com.tr'de alışveriş yaptıysanız muhtemelen ürün detay sayfasını biliyorsunuzdur. Müşterilerin belirli bir ürün ile ilgili tüm bilgileri bulabileceği yerdir.

Birden fazla satıcı aynı ürünü sunduğunda Amazon.com.tr tüm tekliflerdeki verileri tek bir ürün detay sayfasında birleştirmektedir. Böylece müşterilere en iyi deneyimi sunabiliriz. Ürün detay sayfasında, diğer satıcılar ve üreticilerle birlikte ürün bilgisi önerebilir ve bilgilerin doğru olmadığını düşünüyorsanız detay sayfasının incelenmesini isteyebilirsiniz. Tüm bunlar için lütfen Satıcı Destek Ekibine ulaşmayı unutmayın.

Ürün detay sayfalarınızı oluştururken müşterilerin ürünlerinizi bulmasına, sorularının yanıtlarını keşfetmelerine ve bir satın alma kararı vermelerine en iyi neyin yardımcı olacağını düşünmeye çalışın. Listelerinizi kısa, doğru ve anlaşılması kolay hale getirerek en iyi müşteri deneyimini hedefleyin.



1. Ürün resimleri (En az 500x500 piksel çözünürlükte olduklarından emin olun ve listenizin kalitesini artırmak için bu çözünürlüğü 1.000x1.000 piksele yükseltin.)
2. Ürün başlığı (Maksimum 50 karakter kullanın ve her kelimenin ilk harfini büyük yapın.)
3. Elinizde bulunan ürünün farklı renkler, kokular veya boyutlar gibi özellikleri içerebilecek tüm çeşitlerini varyasyon olarak listeleyin.
4. Ürün listenize erişimi artırmak için anahtar kelimeler kullanılarak arama motorları için optimize edilebilen açıklama yaratın.
5. Ürünlerin temel ve ayırt edici özelliklerini vurgulayan kısa, açıklayıcı cümleler içermesi gereken madde işaretlerine bilgi eklemeyi unutmayın.

## Amazon Marka Tescili



Ürünlerinizi tescilli bir ticari marka altında satıyorsanız ek ücret ödemedi Amazon Marka Tesciline kaydolma hakkına sahip olabilirsiniz. Marka Tescili, marka adınızı kullanan ürün detay sayfaları üzerinde kontrol sahibi olmanıza ve detay sayfalarınıza daha zengin medya (görsel ve gelişmiş metin bilgileri gibi) eklemenize olanak sağlar.

Daha fazla bilgi almak için <https://brandservices.amazon.com.tr/> sitesini inceleyin.

# Ürünlerin Teslimatı

## Doğru teslimat seçeneğini seçme

Amazon.com.tr satıcılarının alışveriş yapanlara mallarını teslim etmeleri için iki seçeneği vardır: Bunu kendiniz yapabilir, kendi stokunuzu tutabilir ve ürünleri müşterilere kendiniz gönderebilirsiniz (satıcı tarafından gönderim) veya Amazon Lojistik'in (FBA) etiketleme ve nakliye sorumluluğunu üstlenmesini sağlayabilirsiniz. Her yöntemin kendine özgü avantajları bulunmaktadır, tüm yapmanız gereken işiniz için hangisinin doğru olduğuna karar vermenizdir.

## Amazon Lojistik (FBA) kullanıyorsanız

Satıcı tarafından gönderim, sadece ürünleri doğrudan sizin depolamanız ve müşterilere göndermeniz anlamına gelmektedir.

## Amazon Lojistik'in (FBA) avantajı

Amazon Lojistik (FBA) ile ürünlerinizi Amazon.com.tr tarafından kullanılan depoların raflarında depolayabilirsiniz. Ayrıca, işinizi hızlı bir şekilde ölçeklendirmenize yardımcı olan diğer avantajların yanı sıra Amazon.com.tr'nin birinci sınıf müşteri hizmetleri ve iadelerinden faydalanabilirsiniz.





## Amazon Lojistik nasıl çalışır?

1. Ürününüzün Amazon Lojistik (FBA) etiketleme politikasını karşıladığını teyit edin.
2. Stoğunuzu Amazon.com.tr'ye gönderin. Bu ürünler taranacak ve satışa sunulacaktır.
3. Her siparişin paketlenmesi doğrudan Amazon.com.tr tarafından yönetilmekte ve müşteriye sevk edilmektedir.
4. Amazon.com.tr ödemeleri müşteriden tahsil etmekte ve mevcut parayı size her iki haftada bir ödemektedir.
5. Müşterilerden gelen soruları, iadeleri ve geri ödemeleri Amazon.com.tr'nin Müşteri Hizmetleri Ekibi yönetmektedir.

### Amazon Lojistik (FBA) Ücretleri



İki tür FBA ücreti vardır: Lojistik ücretleri (Satılan birim başına ücretlendirilir ve siparişlerinizin alınması ve paketlenmesi, nakliyesi ve taşınmasını, müşteri hizmetlerini ve ürün iadelerini içerir.) ve depolama ücretleri (Aylık olarak ve tutulan stok hacmine göre ücretlendirilmektedir.). Daha fazla bilgi için FBA Özellikler ve Faydalar sayfasına bakın.

[daha fazla bilgi için tıklayın](#)



# İlk satışınızı yaptınız. Sırada ne var?

## Amazon.com.tr işinizi yönetme

İlk satışınız büyük bir adımdır ancak Amazon.com.tr'de satış yaparak büyüme fırsatlarınızın sadece başlangıcıdır. Mağazanız düzgün bir şekilde işlemeye başladıktan sonra aklınızda bulundurmanız gereken birkaç önemli nokta vardır.

## Performans kriterleri

Amazon.com.tr satıcıları yüksek standartta çalışır, böylece sorunsuz ve keyifli bir alışveriş deneyimi sağlayabiliriz. Bunu müşteri odaklı olmak olarak görüyoruz ve sizler için Amazon.com.tr satıcısı olarak aşağıda belirtilen önemli metrikleri takip etmek olarak yorumluyoruz:

- Kusurlu Sipariş Oranı: < % 1
- Gönderim Öncesi İptal Oranı (İptal sevkiyattan önce satıcı tarafından yapılırsa): < 2.5%
- Geç Gönderim Oranı (Siparişler beklenen tarihten sonra gönderilirse): < % 4

Performansınızı takip edebilir ve Seller Central'daki hedeflerinize ulaştığınızdan emin olabilirsiniz.

## Müşteri görüşleri

Müşteri ürün incelemeleri, Amazon.com.tr'deki alışveriş deneyiminden ayrılmaz bir parça olup hem müşterilere hem de satıcılara yarar sağlamaktadır. Daha fazla ürün yorumu almak ve politika ihlallerinden kaçınmak için doğru yolu ve yanlış yolu bildiğinizden emin olun.

## Satıcı Eğitim Programı



Satıcı Eğitim Programı, satıcıların Amazon işlerini başlatmalarına ve büyümelerine yardımcı olacak adım adım kılavuzlar, öğretici notlar ve videolarla Amazon.com.tr'nin sağladığı çevrim içi bir kaynaktır. Bunun için Seller Central'daki Satıcı Eğitim Programı sekmesine [tıklayın](#).



# Harika bir satıcı olmak için gerekenler?

Amazon.com.tr satıcısı olarak ilk 90 gününüzde denemeniz tavsiye edilen birkaç şey aşağıda verilmiştir.

- ❑ Seller Central'da hesap durumunuzu izleyin.
- ❑ Amazon Lojistik (FBA) veya Satıcı Tarafından Gönderim'i kullanın.
- ❑ Ürünlerinizde fırsatlar yapın.
- ❑ Marka Tesciline kaydolun ve geliştirilmiş marka içeriği oluşturun.
- ❑ Listeye daha fazla ürün ekleyerek yelpazenizi genişletin.
- ❑ Seller Central'daki Otomatik Fiyatlandırma aracını kullanın.

## İlk 90 gününüz



Amazon işinizi başlattıktan sonraki ilk üç ay, daha sonraki dönemlerde performansınızı artıracak uygulamaları oluşturmak için önemli bir zamandır.



# Daha Fazla Bilgi ve Sorularınız İçin

Konuyla ilgili sorularınızı derseniz aşağıdaki link üzerinden Amazon Satıcı Destek Ekibimize destek talebi veya telefon üzerinden sorabilirsiniz:

[sellercentral.amazon.com.tr/cu/contact-us](https://sellercentral.amazon.com.tr/cu/contact-us)



**amazon.com.tr**