

# Amazon.com.tr'de Satış Mükemmel Başlangıç Rehberi

Amazon.com.tr mağazanızı oluşturmaya hazır mısınız? Mağazanızı oluştururken bazı adımları takip etmek Amazon'da işinizi büyütmenizde kritik bir rol oynar. Amazon satıcıları için ilk 90 gün çok önemlidir. Bu süreçte mağazanızı oluştururken ürün araştırması yapacak, mağazanızın açılışı tamamlandıktan sonra markalarınızı kaydedecek, lojistik ve iade ayarlarınızı belirleyecek ve işinizi büyütmenin farklı yollarını keşfedeceksiniz.

Önümüzdeki 90 gün, mağazanızı oluşturmanın yanında performansınızı iyileştirmek için pazarlama, gönderim, fiyatlandırma ve diğer ayarlar için özellikle önemlidir. **Amazon veri bilimcileri, ilk 90 gün içinde beş satış programının (Marka Kaydı, A+ İçerik, Amazon Lojistik, Otomatik Fiyatlandırma ve Reklam) kullanımını Mükemmel Başlangıç olarak adlandırır.** Bu kritik zaman diliminde bu 5 adımı atan satıcılar potansiyel olarak daha hızlı satış yapabilir ve başarıya ulaşabilir.

Hiç e-ticaret deneyiminiz olmasa bile bu başlangıç rehberi, yeni satıcıların Amazon.com.tr'de mağazalarını kurmaları için adım adım bir kılavuz görevi görür.

# Mükemmel Başlangıç Yol Haritası

## Aşama 1:

Başlarken ve Kayıt

## Aşama 2:

Amazon.com'da  
mağazanızı oluşturun

## Aşama 3:

Kolayca erişebileceğiniz  
araçlarla işinizi büyütün

1.1 Satış ücretleri  
ve planları

1.2 Ne satacağınızı  
araştırın

1.3 Amazon satıcı  
hesabınızı oluşturun

2.1 Amazon Brand  
Registry'e kaydolun

2.5 Amazon Lojistik  
Gönderi Planı

2.4 İlk ürününüzü  
listeleyin!

2.3 Sipariş Gönderim  
Yöntemi

2.2 Listeleme  
gereksinimleri

2.6 Amazon Lojistik  
Kargolama

2.7 İade Ayarları

2.8 Liste kaydı  
optimizasyonu

2.9 Ürün detay  
sayfası

3.4 Seller Central  
raporları

3.3 Envanter  
Yönetimi

3.2 Marka Oluşturma  
Araçları

3.1 Mağazanız satışa  
hazır!

4 Satıcı  
Performansı

5 Amazon'da Reklam  
Verin

6 Ürünlerinizi Öne  
Çıkarın

7 Otomatik  
Fiyatlandırma

9 Uluslararası Satış  
Fırsatları

8 Ek kaynakları  
keşfedin

# 1 Başlarken: Amazon'u Öğrenme ve Amazon Satıcısı Olarak Kaydolma!

(~2 hafta)

## HAFTA 1

### 1.1 Satış ücretlerini ve planlarını anlayın

Amazon Türkiye'de satış yapma maliyetiniz; ürün kategoriniz, lojistik stratejiniz ve diğer değişkenlere bağlıdır. Seçenekler esnek olduğundan size ve hedeflerinize en uygun kombinasyonu seçmeniz gerekir.

#### Aylık üyelik bedeli

Amazon Türkiye satıcı hesabı aylık sabit üyelik bedeli **99 TL** + KDV'dir. Hemen şimdi hesap açtığınız takdirde aylık üyelik ücretinden muaf olursunuz. Bu fırsat, sınırlı bir süre için geçerlidir.

#### Satış komisyonları

Amazon Türkiye, satılan ürün başına bir satış komisyonu alır. Satış komisyonları, kategoriye bağlı olarak **%6** ile **%20** arasında değişmekte olup KDV'ye tabidir.

#### Lojistik ücretleri

Siparişlerinizin gönderi maliyeti, siparişlerinizi kendiniz mi gönderdiğiniz yoksa Amazon Lojistik (FBA) mi kullandığınıza bağlıdır.

#### Diğer maliyetler

Bazı satıcıların hizmet alınan programlara yönelik ek ücretler (uzun süreli depolama ücretleri gibi) ödemesi gerekebilir.

#### Ödemelerinizi nasıl alırsınız?

Bir satıcı hesabı oluşturduğunuzda bir kredi kartı numarası ve bir banka hesabı sağlarsınız. Amazon Türkiye, ödenecek ücretleri tüm satış gelirlerinizden mahsup ederek kaynaklarınızı 14 günlük aralıklarla banka hesabınıza yatırır. Hesabınızda bakiye olmaması durumunda varsa alacaklar, sağladığınız kredi kartından tahsil edilebilir.

[Amazon.com.tr](https://www.amazon.com.tr) Satış Ücretlerine göz atın



#### Milyonlara ulaşın

Büyük ölçekli şirketlerin ve küçük ölçekli işletmelerin hepsinin Amazon'da satış yapmasının bir sebebi var: Dünya çapında 300 milyon müşteri, mağazalarımızdan alışveriş yapıyor.



#### Tebessüm dağıtın

Amazon Lojistik ile kargo, iade ve müşteri hizmetleri yönetimini bize bırakabilirsiniz. Kargo ile kendiniz ilgilenmek istiyorsanız bunu da yapmanız mümkün.



#### Para kazanın

Ürün kategorileri ve işletmenizin ihtiyaçlarınıza uyan lojistik seçenekleri arasından seçim yapabilirsiniz.

## 1.2 Ne satacağınızı araştırın ve satışa başlamadan önce dikkat etmenizi önerdiğimiz birkaç konuya göz atın.

Amazon Türkiye olarak müşterilerimizi çok önemsiyoruz ve müşterilerimiz de çeşitli ürünleri satın alabilecekleri güvenilir bir yer istediklerinden, bu durum siz değerli satıcılarımızı çok önemli kılıyor. Her zaman müşterilerimize katma değer sağlama ve dünyanın en müşteri odaklı şirketi olmanın yollarını arıyoruz. Amazon'da satış yaparak, müşterilere daha iyi seçenekler, daha iyi fiyatlar ve birinci sınıf bir müşteri deneyimi sunabilirsiniz. En iyi müşteri deneyimini sunabilmek ve Amazon'da satışa güçlü bir başlangıç yapmak için aşağıdaki kaynakları dikkatle incelemenizi öneriyoruz.

1 [Amazon Türkiye'de satışa nasıl başlanır?](#)

2 [Amazon Satıcı Terimleri Sözlüğü](#)

3 [Amazon'da Satabileceğiniz Ürün ve Kategoriler](#)

4 [Amazon'da Satış Yapmanın Avantajları](#)

5 [Amazon'da Çok Satanlar](#)

6 [Amazon'da Başarı Hikayeleri](#)

[Daha fazla bilgi için Satıcı Blogumuzu ziyaret edin](#)

Hesabınızı hemen açın ve aylık  
99 TL + KDV  
tutarındaki üyelik ücretinden muaf olun!\*

\*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 çizelgesinde belirtildiği üzere, ilgili kategorilerin satış komisyonunu öderler. Bu fırsat sınırlı bir süre için geçerlidir. Amazon, 3 ay önceden duyurmak şartıyla, promosyonu değiştirme veya iptal etme hakkını saklı tutar.



**Amazon Türkiye Satıcı Eğitim Programı Youtube kanalı**, Amazon Türkiye'de satışa dair fikir sahibi olmanızı sağlarken, işinizi büyütmenize yardımcı olabilecek araç ve hizmetler hakkında bilgi edinmenizi sağlar.

[İncele](#)

## HAFTA 2

### 1.3 Amazon satıcı hesabınızı oluşturun

Artık araştırmanızı yaptığınıza ve başlamaya hazır olduğunuza göre, hesap kayıt sürecimizde size yol gösterecek [Amazon Satıcı Hesabı Oluşturma Rehberini](#) oluşturduk.

Bu rehber, Amazon.com.tr hesabınızı kaydetme ve oluşturma sürecinde yaşanabilecek duraksamaları azaltmak için tasarlanmıştır.

[Amazon Satıcı Hesabı Oluşturma Rehberi](#)

[Adım adım kılavuz](#)

[Seller Central'ı tanıyın](#)



Daha geniş kitlelere ulaşmak, marka bilinirliğimizi artırmak ve uzun vadede global pazara açılabilme için e-ticarete atılmaya karar verdik. Müşteri olarak Amazon Türkiye'yi sıkça kullanıyordum. Hizmet kalitesini ve müşterilerine verdiği güveni düşününce, kendi ürünlerimizi satmak için de en doğru yer olduğuna karar verdik ve satıcı hesabımızı açtık.

**Cem Sancar**  
**Dizem**



## 2 Amazon.com.tr mağazanızın açılışını yapın

(90 günlük lansman planı)

HAFTA 3

### 2.1 Marka sahibi araçlarına erken erişim elde etmek için kayıtlı/bekleyen ticari markanızı Amazon Brand Registry'e kaydedin

Bir marka sahibi veya marka temsilcisiyseniz Amazon Marka Kaydı (Brand Registry), markanızı daha doğru bir şekilde temsil etmenizi sağlayan araçlara erişmenizi sağlar. Bu, fikri mülkiyetinizi korumanıza yardımcı olur ve Amazon'daki müşteriler için güvenilir bir deneyim oluşturur.

Yetkili bir temsilciyseniz, lütfen önce marka sahibinin markayı kaydettirmesini sağlayın ve hesabınızı ek kullanıcı olarak ekleyin. Bayiyseniz ve bir markaya sahip değilseniz veya herhangi bir markanın temsilcisi değilseniz doğrudan bir sonraki adıma geçebilirsiniz.

**Not:** Amazon'da devam eden bir marka kayıt başvurunuz varsa lütfen ürünlerinizi listelemeden önce başvurunun sonuçlanmasını bekleyin. Bu, ürünlerinizin kayıtlı marka altında listelenmesini sağlayacaktır.

Bir ticari markanız yoksa, markanızı Amazon.com.tr'de oluşturmak ve korumak için [Amazon IP Accelerator](#) aracılığıyla ticari marka başvurusunda bulunmayı düşünün. Amazon IP Accelerator, bir ticari marka almanız için size rekabetçi fiyatlar sunar.

Bu, Amazon'da Brand Stores ve Marka Sahipleri için özel Reklamcılık araçları gibi Marka Sahibine özel araçlara erişmenizi sağlayacaktır.

Aşağıdaki butona tıklayarak markanızı nasıl kaydedebileceğinize ve Marka Sahibi avantajlarına göz atın.

[Amazon Marka Kaydı hakkında daha fazla bilgi](#)

[Amazon marka sahibi avantajları hakkında bilgi edinin](#)

## HAFTA 3

## 2.2 Ürün listelemeye başlamadan önce listeleme gereksinimlerini gözden geçirin.

**2.2.1 Kategori gereksinimleri:** Bazı kategoriler ve alt kategoriler için Amazon, satıcıların ürünleri satışa sunmadan önce onay almasını gerektirir. Onay süreci belge taleplerini, performans kontrollerini ve diğer nitelikleri içerebilir. Ürün listeleme aşamasına geçmeden önce gerekli belgelere ve onaylara sahip olduğunuzdan emin olun.

### [Onay Gerektiren Kategorileri ve Ürünleri Kontrol Edin](#) [Kategori, Ürün ve Liste Kaydı Kısıtlamaları](#)

Amazon'da halihazırda listelenmiş ve onay gerektiren bir ürünü listelemek için başvurmak üzere aşağıdaki adımları izleyebilirsiniz:

1. Katalog'a gidin ve ardından [Ürün Ekle](#)'yi seçin.
2. Satmak istediğiniz ürünü aratın.
3. Arama sonuçlarında, ilgili ürünün yanındaki **Kısıtlamaları Göster** ögesine tıklayın.
4. Ürününüz onay gerektiriyorsa, arama sonuçlarında, başvuru sürecini başlatmak için **Satmak için Başvur** düğmesine tıklayın.

Başvuruyu tamamladıktan sonra, durumu [Satış Başvuruları](#) bölümünden takip edebilirsiniz.

**2.2.2 Marka gereksinimleri:** Bazı durumlarda Amazon, satıcıların belirli markalar altında satış için ürün listelemeden önce onay almasını gerektirir. Onay süreci, faturalar ve yetkilendirme mektupları gibi belge taleplerini ve diğer nitelikleri içerebilir.

Listelediğiniz markanın onay gerektirip gerektirmediğini kontrol etmek için;

1. Katalog'a gidin ve ardından [Ürün Ekle](#)'yi seçin.
2. Satmak istediğiniz markayı aratın ve kataloğunuzdaki markalı ürüne benzer bir ürün seçin.
3. Arama sonuçlarında, onay gerekip gerekmediğini öğrenmek için ilgili ürünün yanındaki **Kısıtlamaları Göster** ögesine tıklayın. Marka kısıtlamaya sahipse, "Bu markayı satmak için onay almalısınız" mesajı gösterilecektir.
4. Gerekli belgelerle başvuru sürecini başlatmak için **Satmak için Başvur**'a tıklayın.

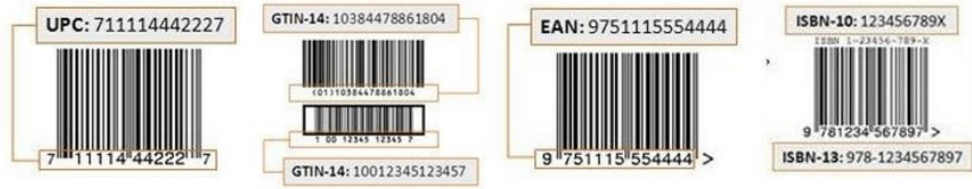
Başvuruyu tamamladıktan sonra, durumu [Satış Başvuruları](#) bölümünden takip edebilirsiniz.

**2.2.3 Ürün barkod gereksinimleri : Çoğu ürün, GTIN (Global Trade Item Number) olarak da bilinen UPC, EAN, JAN veya ISBN gibi 12-14 haneli benzersiz bir tanımlama barkoduna sahiptir. Bu barkod küresel bir kodu temsil eder ve şirket içi kullandığınız SKU kodları GTIN, UPC, EAN, JAN veya ISBN ile aynı değildir.**

Barkodlar ürün detay sayfasında doğru bilgiyi sağlar. Ürününüzün GTIN'i yoksa, GTIN muafiyeti talep etmeye uygun olabilirsiniz. [Daha fazla bilgi edinin.](#)

GTIN muafiyeti başvurusu için:

1. Menü > Katalog > Ürün Ekle'yi seçin ve **Amazon'da satılmayan bir ürünü ekliyorum** seçeneğine tıklayın.
2. Uygun kategori ve ürün türünü seçin.
3. **Ürün Kimliği** sayfasında, ürün adını ve markasını girin ve Harici Ürün Kimliği altında "Ürün numaram yok" onay kutusunu seçin.
4. **Şimdi Başvur**'a tıklayın ve başvuru formunu doldurun.



Ürünlerinizin GTIN numarası varsa bir sonraki adıma geçebilirsiniz.



**Yardıma mı ihtiyacınız var?**

**Bu konu hakkında daha fazla bilgi için Satıcı Eğitim Programını ziyaret edin.**  
[Ürün Kimliği ve GTIN muafiyeti için başvurma](#)

### HAFTA 3

## 2.3 Sipariş gönderim yönteminizi belirleyin

Sipariş karşılama; siparişlerin depolanması, paketlenmesi ve gönderilmesinin yanı sıra iade ve değişim işlemlerinin gerçekleştirilmesi sürecidir. Etkili ve güvenilir bir sipariş karşılama, müşterileri memnun eder. Teslimatlarınız için Kolay Gönderi hizmetlerimizi kullanabilir, Kargo Satın al hizmetini kullanabilir ya da [Amazon Lojistik \(FBA\)](#) kullanabilir ve ürünlerinizin sipariş işlemlerini Amazon'a bırakabilirsiniz.

Satıcı olarak farklı gönderim kanallarını aynı anda kullanabileceğinizi ve operasyonlarınızı optimize etmek için ürün başına farklı bir gönderim kanalı seçebileceğinizi lütfen unutmayın.

### 2.3.1 Amazon Kolay Gönderi

Amazon Kolay Gönderi, Amazon'un anlaşmalı kargo hizmetidir. Gönderileriniz Amazon'un anlaşmalı kargolarıyla (MNG ve Kolay Gelsin), sağlamış olduğunuz adresten teslim alınarak müşterilerinize gönderilir ve Amazon anlaşmalı fiyatlar üzerinden ücretlendirilir.

Ücretler ve daha fazla bilgi için [Amazon Kolay Gönderi](#) sayfasını ziyaret edebilirsiniz.

### 2.3.2 Kargo Satın Al

Amazon.com.tr kargo entegrasyonu ile gönderi etiketlerinizi, "Kargo Satın Al" aracını kullanarak Seller Central'daki Sipariş Yönetimi sayfasından yazdırabilir ve gönderilerinizi sistematik olarak kolayca takip edebilirsiniz.

Ücretler ve daha fazla bilgi için [yardım sayfasını](#) ziyaret edebilirsiniz.

### 2.3.3 Amazon Lojistik (FBA)

Amazon Lojistik ile siz ürünlerinizi Amazon Türkiye'nin anlaşmalı lojistik merkezlerinde depolarsınız; biz de hazırlama, paketlenme, hızlı teslimat ile gönderme süreçlerini yönetir ve bu siparişler için 7/24 müşteri hizmeti sağlarız. Böylece Amazon Lojistik, işinizi büyütmenizde ve daha fazla müşteriye ulaşmanızda size zaman kazandırır.

Amazon Lojistik ile:

- Ürünleriniz otomatik olarak Amazon Prime etiketi kazanır.
- Müşterilerinize bedava ve hızlı kargo ile ulaşırsınız.
- Yüksek ürün görünürlüğü ile daha fazla müşteriye erişme şansı yakalarsınız.

#### [Amazon Lojistik Nasıl Çalışır?](#)

Ücretler ve daha fazla bilgi için [Amazon Lojistik sayfasını](#) ziyaret edebilirsiniz.

### Amazon Lojistik Yeni Ürün Programı ile başlamak çok daha kolay!

Amazon Lojistik'i şimdi deneyin ve anlaşmalı Amazon Türkiye lojistik merkezinde ücretsiz depolama, ücretsiz kaldırma ve ücretsiz iade işlemlerinden yararlanın.

Detaylı bilgi için [tıklayın](#).



Yardıma mı ihtiyacınız var?

Bu konu hakkında daha fazla bilgi için Satıcı Eğitim Programını ziyaret edin.

[Amazon Lojistik Hizmetlerine Genel Bakış](#)

## Lojistik Seçenekleri Karşılaştırması

Özellik	Amazon Lojistik (FBA)	Amazon Kolay Gönderi	Satıcıdan Gönderim
Amazon Müşteri Hizmetleri	✓	✓	X
Depolama	✓	X	X
Paketleme	✓	X	X
Gönderim	Anlaşmalı kargo üzerinden Amazon gönderir	Anlaşmalı kargo üzerinden satıcı randevu olarak gönderir	Satıcı gönderir
Ücretsiz iade gönderi etiketi	✓	✓	X
Prime filtresinde görünürlük	✓	X	X

### 2.3.4 Amazon gelirinizi tahmin etmek için Amazon Lojistik Hasılat Hesaplayıcı'dan yararlanın

Hasılat Hesaplayıcı, kullanılan gönderim kanalına göre ürünlerin tahmini maliyetlerini karşılaştırmanıza olanak sağlayan bir ön izleme aracıdır. Bu araç sayesinde, her bir gönderim seçeneğinin ücretlerini kolayca görebilir, satış hacmi tahminleri girerek toplam geliri ve satılan birim başına gelire ilişkin tahminleri hesaplayabilirsiniz.

**Uyarı:** [Amazon Lojistik Hasılat Hesaplayıcısı](#), yalnızca Amazon Lojistik Ücretlerinin değerlendirilmesinde bir kılavuz olarak kullanılmalıdır. Amazon, buradaki bilgilerin veya hesaplamaların doğruluğunu garanti etmez. Sonuçları doğrulamak için bu Amazon Lojistik Hasılat Hesaplayıcısı çıktısının bağımsız analizi yapılmalıdır. Amazon Lojistik Hasılat Hesaplayıcısı gönderim ücreti tahminleri, yalnızca yurtiçi programını temel alır. Özel gönderim programlarına kayıtlı ürünler ayrı ücretlere tabidir. Güncel maliyetler ve ücretler için lütfen [Amazon Lojistik Ücretlendirme](#) sayfasına bakın.

## HAFTA 4

## 2.4 Amazon'da ilk ürününüzü listeleyin!

**Önemli:** Önceki adımlarda ürün kategorisi, marka veya GTIN muafiyet onayları gönderdiyseniz, ürün listeleme hatalarını önlemek için lütfen önce "[Satış Başvuruları](#)" sayfasından son onay durumlarını kontrol edin. **Onaylar verilmemişse, sonraki adımlara geçmenizi tavsiye etmiyoruz.**

Başardınız! Artık ürünlerinizi Amazon'da listelemeye hazırsınız.

İlk ürününüzü listelemenize yardımcı olması için aşağıda yer alan Ürün Listelemeye Giriş videomuza göz atın ve Ürün Listeleme Kılavuzu'ndaki adımları takip edin.

[Ürün Listelemeye Giriş](#)[Ürün Listeleme Kılavuzu](#)

Kısıtlanmış kategoriler altında satış yapmak isteyen satıcıların, satış onayı almak için ek belgeler sunması gerekebileceğini ve uygunluk sertifikaları için daha fazla zaman ayırması gerekebileceğini unutmayın. Daha fazla bilgi için aşağıdaki kaynakları inceleyin.

[Kısıtlanmış Ürünler Politikası](#)[Ürün Uyumluluğu](#)

[Listeleme ile ilgili daha fazla eğitim kaynağı için Satıcı Eğitim Programı'nı ziyaret edin](#)



[Uzman ekiplerimiz tarafından gerçekleştirilen Listeleme Eğitimi ve Listeleme Soru-Cevap Seanslarına katılın](#)

## HAFTA 5

## 2.5 Amazon Lojistik gönderisi oluşturun ve kutu ve ürün etiketlerini yazdırın

Eğer sipariş gönderim yöntemi olarak Amazon Lojistik (FBA)'i seçtiyseniz, gönderi planı oluşturma zamanı! [Amazon Lojistik Yeni Ürün programı](#), avantajlarından yararlanmak için kargonuzu göndermeden önce [ücretsiz kaydınızı gerçekleştirdikten](#) sonra ürünlerinizin [uygunluğunu kontrol etmelisiniz](#).



### Yardıma mı ihtiyacınız var?

Amazon'a Gönder İş Akışı adımlarını takip ederek gönderinizi oluşturun. [Adım adım açıklayan Satıcı Eğitim Programı videoları için tıklayın.](#)



### Uzman ekiplerimizden öğrenin!

Süreç hakkında bilgi edinmek ya da sorularınızı sormak için aylık gerçekleşen Amazon Lojistik eğitimlerimizden faydalanın. [Yaklaşan eğitimleri görüntülemek için tıklayın.](#)

## HAFTA 5

## 2.6 Envanterinizi bir Amazon Lojistik merkezine göndermesi için bir Amazon Anlaşmalı Taşıyıcı Firma kullanın **VEYA** lojistik merkezine gönderileriniz için anlaşmalı olduğunuz kargo firmasıyla bağlantı kurun.

### Amazon Anlaşmalı Taşıyıcı Firma Programı Nedir?

Amazon Anlaşmalı Taşıyıcı Firma programı, Amazon Lojistik depolarına göndereceğiniz kolilerinizi (küçük paket kargo) Amazon anlaşmalı firma olan UPS aracılığıyla avantajlı fiyatlarla göndermenizi sağlar. Amazon'a Gönder ekranı üzerinden gönderimini planladığınız kolileri, Taşıyıcı Firma seçeneği olan UPS'i seçerek gönderebilirsiniz. Nasıl seçileceğini öğrenmek için [tıklayın](#).

[Ücretler ve daha fazla bilgi](#)

## HAFTA 5

## 2.7 İade Ayarlarınızı Düzenleyin

Müşterilerin iade etmek istedikleri ürünleri size gönderebilmeleri için lütfen aşağıdaki adımlardan en az birini tamamladığınızdan emin olunuz. Amazon Lojistik (FBA) gönderileri için bu ayarları düzenlemenize gerek yoktur.

### 2.7.1 Ön ödemeli iade etiketi programına kayıt olun.

Ön ödemeli iade etiketi programına [Siparişler > İade Yönetimi > İade Ayarlarını Düzenle](#) bölümünde yer alan "Kaydol" butonuna tıklayarak kaydolabilirsiniz. [Ön Ödemeli İade Etiketi](#) Programına kaydolduğunuzda, Amazon Türkiye müşteriye ücreti tarafınızdan tahsil edilecek olan bir posta etiketi gönderir ve müşterinin ürünü size ulaştırmasını sağlar. Ön ödemeli iade etiketi ücretleri için [tıklayınız](#).

Sattığınız ürünler için girilen ağırlık ve boyut bilgilerinin her zaman doğru ve güncel olduğundan emin olun. İade kargosu ücretleri, bu bilgilere göre hesaplanır ve size tahmini olarak gösterilir. Ancak, nihai ücreti taşıyıcı firmanın şubesinde görürsünüz. Taşıyıcı firma, şubede sizden kargo ücretini de tahsil eder. Her bir ağırlık bandındaki iade kargolarının taşıyıcı firma ücretleri, Satıcıdan gönderim iadeleri için kargo ücretleri sayfasında belirtilmiştir.

### 2.7.2 Ürün iade talimatlarınız bölümündeki kargo firması ve kargo kodu (Cari kod) bilgilerini doldurun.

Eğer ön ödemeli iade etiketi programına kayıt olmadıysanız, Ürün İadesi Talimatlarınız bölümünde müşterilerin ürünlerini iade edebilmeleri için kullanacakları kargo firması ve kargo kodu (Cari kod) bilgisi yer almalıdır.

**Ön Ödemeli İade Etiketi Programına kaydolmadığınız veya ürün iadesi talimatlarınızın eksik olduğu durumlarda müşteriler ürünlerini size gönderecek bilgiye ulaşamazlar.**

Amazon.com.tr üzerinden alışveriş yapan müşterilerimizin aldıkları ürünleri [İade Politikamıza](#) uygun olması koşuluyla iade etme hakları bulunmaktadır.

Alıcının ilk iade mesajından sonraki 48 saat içerisinde sorunları çözüme ulaştırmamanızın [A'dan Z'ye Garanti](#) talebi oluşmasına sebep olabileceğini lütfen unutmayınız.

**Müşterilerin iade etmek istedikleri ürünleri size gönderebilmeleri için lütfen aşağıdaki adımlardan en az birini tamamladığınızdan emin olunuz.**

### 2.7.3 Adım adım iade ve iptal yönetimi

1. Alıcı tarafından iptal için,  
"Sipariş Yönetimi" sayfasına giderek "İptal Edildi" sekmesini görüntüleyiniz.

2. Satıcı tarafından iptal için,  
Gönderilmedi sekmesine giderek "Siparişi İptal Et" butonuna basınız.

#### **Unutmayınız!**

Siparişlerinizi iptal etmek performans rakamlarınıza yansır ve müşteri memnuniyetsizliği yaratır. Müşterilerinizle iptal nedeninizi paylaşarak, pozitif bir şekilde yaklaşmanızı öneririz.

[Daha fazla bilgi için tıklayın](#)

#### **Ürün iadeleri için,**

- Siparişler" sekmesinin altında "İade Yönetimi" başlığına gidiniz.
- İade Sürecini Başlat" butonuna basınız. Bu butona tıkladığınızda alıcınıza para iadesi gerçekleşmemektedir; yalnızca iade ayarlarınızı düzenleyebileceğiniz yeni bir sayfa karşınıza çıkmaktadır.
- Gerekli iade etiketi ayarlarını ve iade adresini giriniz.

#### **Para iadeleri için,**

- "Sipariş Yönetimi" sayfasına gidiniz.
- İade yapılacak siparişin yanında bulunan "Siparişi İade Et" butonuna basınız.
- Dilediğiniz tutarı seçerek onaylayınız.

#### **Unutmayınız!**

İade taleplerine 48 saat içerisinde cevap vermeniz gerekmektedir. Aksi takdirde alıcıya A'dan Z'ye garanti talebinde bulunma hakkı doğar.

### 2.7.3 Amazon Kolay Gönderi İadeleri

Amazon Kolay Gönderi, Amazon Türkiye yurt içi satıcıları için sunulan bir teslimat yardımı hizmetidir. Amazon Kolay Gönderi iadeleri ve sipariş sonrası müşteri hizmetlerini Amazon satıcı partnerlerine ücretsiz bir hizmet olarak sunar. Amazon Kolay Gönderi siparişlerinizle ilgili tüm iadeler, iade politikalarına uygun oldukları sürece otomatik olarak onaylanır. Alıcı iade talebinde bulunduğu Amazon alıcıya bir ön ödemeli iade etiketi sağlar. Ne sizden ne de alıcıdan iade etiketi için bir ücret tahsil edilir. İade ayarlarınızda girmiş olduğunuz iade adresine otomatik olarak müşteriye iade kodu sağlanır. Amazon Kolay Gönderi iade yönetimi hakkında daha detaylı bilgi için aşağıdaki butona tıklayın.

[Daha fazla bilgi için tıklayın](#)

## 2.8 Ürün liste kaydı optimizasyonu

Arama ya da göz atma özelliğini kullanarak ürününüzü bulan müşterilere ürün detay sayfasında ikna edici bir teklif sunmanız gerekir. Etkili bir ürün detay sayfası, müşterileri ürünlerinizi satın almaya teşvik eder. 4 noktaya odaklanarak liste kayıtlarınızı güçlendirebilirsiniz: Ürün görselleri, fiyat, madde işaretleri ve ürün açıklamaları

[Daha fazla bilgi için tıklayın](#)

## 2.9 Ürün detay sayfası için değişiklik önerme

Birden fazla satıcı aynı ürünü tek bir detay sayfasında sattığında Amazon, müşterilere en iyi deneyimi sunmak için farklı satıcılardan gelen en iyi ürün bilgilerini otomatik olarak bir araya getirir. Satıcılar ve üreticiler, ürün detay sayfalarındaki bilgilere katkıda bulunabilir. Bilgi katkıları değerlendirilirken satış hacmi, para iadesi oranı, alıcı değerlendirmeleri ve A'dan Z'ye Garanti talepleri dikkate alınır. Benzer bir talepte bulunmak istiyorsanız nasıl yapılacağını incelemek ve talebinizi göndermek için aşağıdaki butona tıklayın.

[Ürün detay sayfası için değişiklik önerme](#)



## Satıcı İpucu

Amazon'da satış yolculuğunuzun her aşamasında ihtiyaç duyduğunuz bilgileri bulabilmeniz için aşağıdaki eğitim kaynaklarımızdan faydalanmanızı öneriyoruz.



### Satıcı Eğitim Programı

İşletmelerin, markaların ve girişimcilerin Amazon Satış Ortakları olarak nasıl başarılı olacaklarını öğrenmelerine yardımcı olacak eğitim kaynaklarını içerir.

[Öğrenme yolculuğunuza Satıcı Eğitim Programı ile devam edin](#)



### Online Eğitimler

Amazon süreçleri ve diğer konularla alakalı canlı online eğitimlerimize katılabilir, merak ettiğiniz konularda sorularınızı uzman ekiplerimize sorabilirsiniz.

[Yaklaşan web seminerlerimize katılın](#)

### Daha fazla yardıma mı ihtiyacınız var?

Sorununuzu seçerek Satıcı Destek Ekibimize olay kaydı oluşturabilirsiniz. Satıcı Destek Ekibimiz sorunlarınıza hızlıca çözüm bulabilmek için 7/24 çalışmaktadır. Olay kaydı açma sayfasına erişmek için [tıklayın](#).



Amazon'da satış yapmayı öğrenmek için Amazon'un kaynakları çok değerli. Amazon bünyesindeki Amazon Satıcı Eğitim Programı kısmından dökümanları inceleyip, eğitimlere katıldım ve gelen email bildirimlerini takip edip fırsatları inceledim. Diğer satış ortaklarına Amazon Satıcı Eğitim Programı'ndaki videoları takip edip Amazon'da satışın inceliklerini öğrenmelerini tavsiye ederim.

**Ebru Tural**  
**Kusursuzanne**



## 3 İşinizi Amazon'da marka oluşturma araçlarıyla büyütün

HAFTA 7

**3.1 Mağazanız satışa hazır!** — Amazon Lojistik (FBA) kullanıyorsanız bu, kargonuz lojistik merkezlerine ulaştığı ve ürünlerinizin alındığı zaman gerçekleşir.

**3.2 Amazon'da ürün görünürlüğünüzü ve satışlarınızı potansiyel olarak artırmak için güçlü marka oluşturma araçlarından yararlanın**

Reklamlar (Sponsored Products), fiyatlandırma (Otomatik Fiyatlandırma) ve tanıtım araçları (Fırsatlar ve Kuponlar), müşterilerinize alışveriş yolculuklarının her aşamasında ulaşmanıza ve onlarla etkileşim kurmanıza yardımcı olabilir.

[Amazon Advertising hakkında daha fazla bilgi alın](#)



Satışlarımıza en çok fırsat yaratmanın faydasını gözlemledik. Aynı zamanda, **Prime** müşterilerine özel sunduğumuz kuponların da çok etkili ve başarılı olduğunu söyleyebilirim. Sponsorlu reklamları da kullanarak hedef kitemize kolayca ulaşıyor ve reklam harcamalarımıza karşılık pozitif geri dönüşler alıyoruz. Operasyon maliyetlerinizi düşürmek istiyor ve vaktinizin değerli olduğuna inanıyorsanız mutlaka Amazon Lojistik'i denemenizi öneriyorum.

**Gökhan Göksu**

**Perlotus**

Türkiye'deki Amazon Global Satıcıları



HAFTA 7

### 3.3 Envanter Yönetimi

Satışlarınız devam ederken, mağazanıza ürün eklemenin yanı sıra arama yapmanızı sağlayan [Tüm Envanter Yönetimi](#) sayfasını tanıyın. Bu sayfa aracılığıyla listelemeleriniz ile ilgili daha fazla bilgi edinin.

[Envanter yönetimi hakkında daha fazla bilgi alın](#)

HAFTA 7

### 3.4 Seller Central raporları ile işletmenizi anlayın

**İşletme Raporlarındaki** Satış ve Trafik raporları, Amazon'daki satışlarınızı artırmanıza potansiyel olarak yardımcı olabilecek önemli bilgi türleri içerir: Trafik, Öne Çıkan Teklif Yüzdesi, Sipariş Edilen Ürün Başına Ortalama Satış ve daha fazlası. Bu bilgileri incelemek, işinizi büyütme fırsatlarını tespit etmenize olanak tanır.

[İşletme Raporlarını İncele](#)



Amazon'un e-ticaret alanında faaliyetlerini sürdüren firmalar için yaratmış olduğu fırsatlar gerçekten harika. Amazon Türkiye, Amazon Lojistik ile satış ortaklarına sadece bir bilgisayar aracılığı ile iş yönetimi ve daha düşük maliyetlerle para kazanma imkanı sunuyor.

**Oğuz Yaman**  
**Cosmofis**



## 4 Satıcı Performansı Nasıl Korunur?

### HAFTA 8

Amazon.com.tr'de satıcı performansını belirleyen 3 ana kriter vardır:

- Müşteri Memnuniyeti
- Ürün Politikası Uygunluğu
- Teslimat Performansı

Performans kriterlerine uymadığınız takdirde mağazanız askıya alınabilir ve tekrar satışa açabilmek için bir eylem planı yazmanız gerekebilir. [Satıcı Performansı](#) sayfasına Seller Central ana menüsünde yer alan Performans bölümünden ulaşabilirsiniz.

**Satıcı Performansı ile ilgili önemli 3 metrikten kısaca bahsedelim:**

**Kusurlu sipariş oranı:** [Kusurlu Sipariş Oranı](#), olumlu bir müşteri deneyimi sunma kabiliyetinizin en önemli ölçütüdür. Kusurlu Sipariş Oranı, tüm kusurlu siparişleri belirtir ve 60 günlük zaman dilimi içindeki toplam siparişlerin yüzdesi olarak gösterilir., Amazon'da satış yapabilmek için Kusurlu Sipariş Oranlarını %1'in altında tutmalıdır. %1'in üzerindeki Kusurlu Sipariş Oranı, hesabın devre dışı bırakılmasına neden olabilir. Daha fazla bilgi için [tıklayın](#).

**Gönderim Öncesi İptal Oranı:** [İptal Oranı](#), satıcı tarafından iptal edilen tüm siparişleri belirtir ve 7 gün içindeki toplam siparişlerin yüzdesi olarak gösterilir. İptal Oranı, yalnızca satıcıdan gönderim siparişleri için geçerlidir. Politikamıza göre, satıcılar Amazon'da satış yapabilmek için İptal Oranlarını %2,5'in altında tutmalıdır. %2,5'in üzerindeki İptal Oranı, hesabın devre dışı bırakılmasına neden olabilir. Daha fazla bilgi için [tıklayın](#).

**Geç Gönderim Oranı:** [Geç Gönderim Oranı](#), kargo onayı tahmini kargoya verilmiş tarihinden sonra tamamlanan tüm siparişleri belirtir ve 10 veya 30 günlük zaman dilimi içindeki toplam siparişlere oranla yüzdesel olarak gösterilir. Yalnızca satıcıdan gönderim siparişleri için geçerlidir. Politikamıza göre satıcılar Amazon'da satış yapabilmek için Geç Gönderim Oranlarını %4'ün altında tutmalıdır. %4'ün üzerindeki Geç Gönderim Oranı, hesabın devre dışı bırakılmasına neden olabilir. Daha fazla bilgi için [tıklayın](#).



**Satıcı Performansınızı en üst düzeyde nasıl tutabilirsiniz?**

Satıcı performansını en üst düzeyde tutmak için yapmanız gerekenleri kısaca anlatan videoyu izlemek için [tıklayın](#).

[Satıcı Performans Puanına Genel Bakış](#)

# 5 Ürünlerinizin Amazon'da Reklamını Yapın

## HAFTA 8

Alışveriş yolculuklarının her aşamasında milyonlarca Amazon müşterisini bulun, ilgilerini çekin ve onlarla etkileşim kurun.

Size yardımcı olacak dört reklam çözümümüz var: Sponsored Products, Sponsored Brands, Sponsored Display ve Stores.



Etkili reklam kampanyaları oluşturmaya, ölçmeye ve optimize etmeye başlamak için kullanabileceğiniz ortak terimler, özellikler ve istatistiklerle tanışmak için ilgili eğitim modüllerimizi inceleyebilirsiniz.

[Başlamak için tıklayın](#)

### Amazon Ads Ekibinden Size Özel Destek Alın!

Kampanyalarınızı oluşturmanıza, incelemenize ve optimize etmenize yardımcı olabilecek özel bir reklamcılık uzmanından ücretsiz bire bir destek alın.

Amazon Ads ile başarınızı en üst düzeye çıkarmanıza yardımcı olacak anahtar kelimeler, teklifler, bütçeler ve daha birçok konuda öneri alabilirsiniz. İletişim ayarları sayfasının altında yer alan Reklam bölümüne tıklayın, oturum açın ve bir görüşme için kaydolun.

[Kayıt ol](#)

Ürünlerinizi öne çıkarmaya hazır mısınız?

[Reklam vermeye başlayın](#)

# 6 Ürünlerinizi Öne Çıkarın

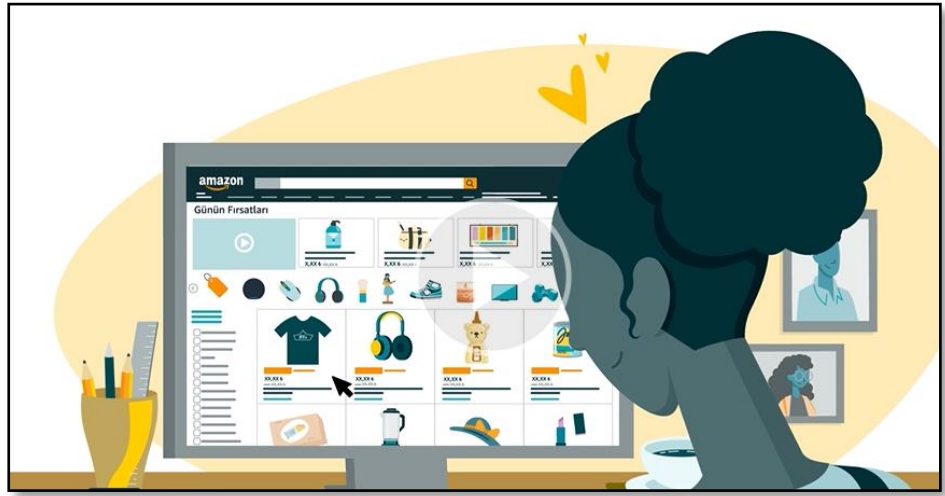
HAFTA 9

## 6.1 Fırsatlar

Amazon.com.tr'nin en çok ziyaret edilen sayfalarından biri olan Günün Fırsatları sayfasında, ücretsiz olarak\* kendi fırsat ürününüzü yayınlatabilir, değişiklik yapabilir veya iptal edebilirsiniz!\*\*

Böylece, markanızın ve ürünlerinizin keşfedilmesini sağlayarak, satışlarınızın artmasına katkıda bulunursunuz.

Nasıl fırsat oluşturabileceğiniz hakkında detaylı bilgi edinmek için aşağıdaki videoyu seyredebilir, [eğitici dökümanları](#) inceleyebilir, Seller Central'da Reklam sekmesi altındaki Fırsatlar'a tıklayarak hemen fırsat oluşturmaya başlayabilirsiniz.



[Fırsat Oluştur](#)

\*Fırsatları, Amazon Fırsat Ürünleri sayfasında yayınlamak ücretsizdir. Amazon.com.tr, bu fırsatın satışları artıracığına ilişkin garanti vermez. Gelecekte herhangi bir ücret uygulanacak olması durumunda sizi en az 90 gün önceden bilgilendirmeyi taahhüt eder.

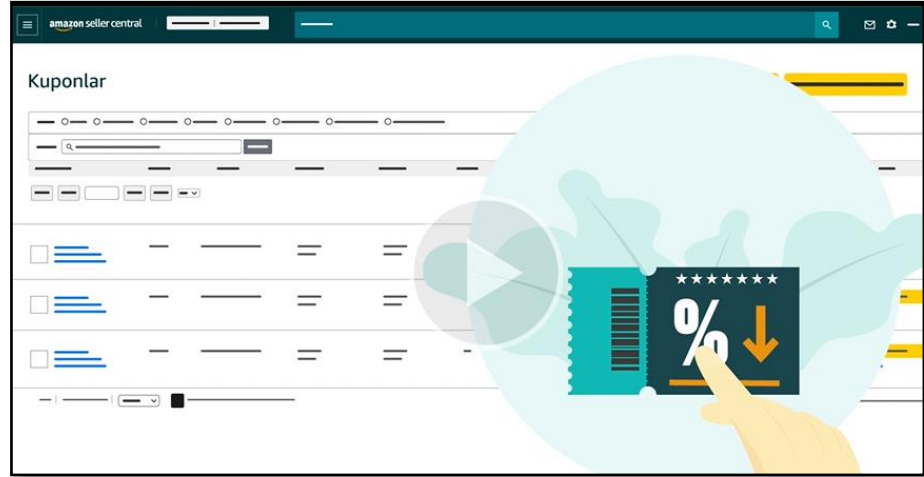
\*\*Tüm Fırsatlar, Amazon.com.tr onayına tabidir, uygun bulunmaması koşulunda Fırsatlar sayfasından kaldırılabilir.

## 6.2 Kuponlar

Kuponlar satıcılar için self servis bir büyüme aracıdır. Kuponları Seller Central'daki Reklam sekmesi altında bulabilirsiniz.

Kuponlar ile satışlarınızı artırmaya yardımcı olmak için yüzdelik indirim veya fiyat indirimi sunabilirsiniz. Kuponlar, kupon etiketi içeren arama sonuçlarının yanı sıra ürün detay sayfaları, teklif liste kayıtları ve Kupon ana sayfası da dahil olmak üzere Amazon mağazasında görünür. Kuponlar görünürlüğü artırmaya, müşteriler kazanmaya ve müşterileri elde tutmaya yardımcı olabilir.

**Kupon Oluşturma eğitim videosuna gitmek için resme tıklayın:**



Satıcıların Amazon Kuponları programına katılmak için en az 3,5 yıldızlı satıcı değerlendirmesine sahip olması gerekir.

Not: Satıcı değerlendirmesi almamış satıcılar da uygundur.

[Kupon Oluştur](#)

# 7 Fiyatlarınızı kolay ve hızlı güncelleyin: Otomatik Fiyatlandırma

HAFTA 10

[Otomatik fiyatlandırma](#), Amazon.com.tr üzerinde ve Amazon.com.tr dışındaki satış ortaklarına kıyasla rekabetçi teklif sunmanıza yardımcı olacak minimum ve maksimum aralıkta fiyatlama kuralları belirlemenizi sağlar.

**Otomatik fiyatlandırma, Amazon.com.tr üzerinde ve Amazon.com.tr dışındaki satış ortaklarına kıyasla rekabetçi teklif sunmanıza yardımcı olacak minimum ve maksimum aralıkta fiyatlama kuralları belirlemenizi sağlar.**

Otomatik fiyatlandırma kurallarını istediğiniz zaman etkinleştirebilir ya da durdurabilirsiniz. Ayrıca kurallarınızı ya da kuralların uygulanacağı ürünleri kolayca değiştirebilirsiniz.

Ayrıca, Seller Central'da yer alan [Fiyatlandırma Performansı aracımızı](#) ziyaret edebilir, tespit edilen olası fiyatlandırma hatalarını düzeltebilirsiniz.

Aşağıdaki linkten otomatik fiyatlandırmanızı tanımlayabilirsiniz.

[Kayıt ol](#)



Yardıma mı ihtiyacınız var?

Otomatik fiyatlandırma hakkında daha fazla bilgi edinmek için öğretici videomuzu izleyebilirsiniz.

[Otomatik Fiyatlandırmaya Giriş](#)

# 8 Ek kaynakları keşfedin

HAFTA 11

## 8.2 Hizmet Sağlayıcısı Ağı

Ürünlerinizi listeleme konusunda yardıma mı ihtiyacınız var? Seller Central'ı nasıl kullanacağınızı öğrenmek ister misiniz?

Nitelikli üçüncü taraf hizmet sağlayıcılardan oluşan ağıımız, işinizi Amazon'da başlatmak, yönetmek ve büyütmek için ihtiyacınız olan her konuda size yardımcı olacaktır. Servis sağlayıcılarımız, ürünleriniz için harika görseller çekmekten Amazon'daki satışlarınızı artırma şansınızı yükseltmeye kadar, online satışın her adımında size yardımcı olur.

### Ana Özellikler



#### Satıcılar Tarafından Doğrulanmış Değerlendirmeler

Bilinçli bir karar vermek için diğer satıcıların geri bildirimlerini ve puanlarını görüntüleyin.



#### Nitelikli Hizmet Sağlayıcılar

Hizmet sağlayıcıların Hizmet Sağlayıcısı Ağı'nda listelenebilmesi için önceden tanımlanmış kriterleri karşılamaları gerekir.



#### Satıcılar Tarafından Doğrulanmış Değerlendirmeler

21 ülkede işletmenizi destekleyen 850'den fazla hizmet sağlayıcısı bulunmaktadır.

[Daha fazla bilgi](#)

# 8 Ek kaynakları keşfedin

HAFTA 11

## 8.2 Satış Ortağı Mağazası

Güçlü uygulamaları keşfedin, otomatik fiyatlandırma ve listeleme araçlarından nakliye ve vergi hizmetlerine uzanan, benzersiz iş ihtiyaçlarınızı karşılayacak çözümler bulun. Yüksek kaliteli uygulamaların Satış Ortağı Mağazası'nda bulunması için tüm yazılım iş ortaklarını inceliyor ve performanslarını sürekli takip ediyoruz.

**Satıcılar, uygulamaları kullanmaya başladıktan sonra satışlarda ortalama %10'luk bir artışla karşılaşıyor.**

### Satış Ortağı Mağazası nasıl kullanılır?

- 1. Adım:** [Satış Ortağı Mağazası](#) ana sayfasını ziyaret edin ve satıcı hesabınıza giriş yapın
- 2. Adım:** Anahtar sözcükleri kullanıp göz atarak veya arama yaparak işletmeniz için doğru çözümü bulun. Dilerseniz size özel Trend Uygulamaları ve Önerilen Uygulamaları da inceleyebilirsiniz.
- 3. Adım:** İhtiyacınız olanı bulmak için filtreleri kullanarak sonuçlarınızı fiyat, yıldız derecelendirmesi veya diğer seçeneklere göre daraltın.
- 4. Adım:** Sonuçlara göz atın ve değer önerisini kısa açıklamadan hızlıca inceleyin.
- 5. Adım:** İsteddiğiniz çözümü bulduktan sonra daha fazla bilgi edinmek için ayrıntılar sayfasını ziyaret edin.
- 6. Adım:** Daha fazla bilgi edinmek için yazılım iş ortağının web sitesini ziyaret edin.
- 7. Adım:** Son olarak, ürün detay sayfasındaki "Hemen Yetkilendir" düğmesini tıklayarak uygulamaya verilerinize erişme izni verin.

[Daha fazla bilgi](#)

# 9 Uluslararası Satış Fırsatlarını Keşfedin

HAFTA 12

## Amazon Avrupa'da Satış Yapın

Amazon.com.tr hesabınıza ek olarak, Türkiye'deki şirket bilgilerinizle artık Amazon Avrupa'da mağaza açabilir ve Avrupa'ya ihracat yapabilirsiniz.

Tek hespla, dokuz adet Avrupa pazar yerimiz üzerinden (Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.de, Amazon.it, Amazon.es, Amazon.nl, Amazon.pl, Amazon.se ve Amazon.be) tüm Avrupa'daki müşterilere ulaşabilir ve tüm ürün kayıtlarınızı ve envanterinizi Avrupa'da yönetebilirsiniz.

[Daha fazla bilgi için tıklayın](#)

## Amazon'la dünya çapında satış yapın

Amazon'un ileri teknoloji lojistik kapasitesini kullanarak, dünya çapında 150 milyonu aşkın Amazon Prime üyesi ve 300 milyonu aşkın aktif müşteri hesabıyla, Amazon'un global ölçeğinden faydalanabilirsiniz. Amazon mağazalarında tek bir birleşik satıcı hesabı üzerinden satış imkanı sizleri bekliyor.

[Daha fazla bilgi için tıklayın](#)



“Prime” özelliği ile global çapta ihracatını yaptığımız ürünlerimizi Amazon'daki son kullanıcı ile kısa sürede ve güvenli bir şekilde buluşturabiliyoruz.

Sadem Pehlivan

**Yıldız Holding - eStar Global**

Türkiye'deki Amazon Global Satıcıları