Nereden Satmalıyım?

Ürünün için beş kanalı karşılaştır. Bilmediğin koşulları “araştırılacak” diye bırak.

Ürün: _____ Müşteri: _____ Tarih: _____

Kanal	Müşteri uyumu Nerede, kimi bulurum?	Gider Hangi kesintiler var?	Zaman Haftada kaç saat?	Tahsilat Ne zaman elime geçer?	Operasyon Hangi işleri üstlenirim?	Kontrol Neyi ben belirlerim?
Sosyal medya						
Pazar yeri						
Festival / stant						
Butik						
Kendi sitesi						

Karar ölçütüm: _____ Öncelikli kanalım: _____ İkinci adayım: _____

Gider araştırma kaydı: kanal / sağlayıcı + ücretin kapsamı + kaynak + kontrol tarihi. Kesinleştirmeden satışa başlama.

Kanalımı Küçük Bir Denemeyle Test Ediyorum

Bir ana kanal seç. Aynı anda her yerde başlamadan önce müşteri tepkisini ve iş yükünü gör.

01 Kanal ve müşteri

Kanal / ürün / müşteri / bu kanalı seçme nedenim

02 Sınırlarım

Başlangıç - bitiş / harcama tavanı / saat / kapasite

03 Yapacağım işler

Neyi hazırlayacağım? Nasıl görünür olacağım?

04 Takip edeceğim sonuçlar

Soru / sipariş / tahsilat / gider / saat / iptal-iade

05 Karar ölçütlerim

Ne olursa sürdürür, değiştirir veya durdururum?

06 Deneme sonunda

Öğrendiğim / kararım / sonraki adım ve tarih

Tahsilat kâr değildir. Ürün maliyeti, emek, kesintiler ve diğer giderleri ayrıca hesapla; sonuçları Maliyet ve Fiyatlandırma aracınla birlikte değerlendir.

Seramik Küpe İçin Kanal Seçimi

Dolu örnek: eğitim amaçlı varsayımlar. Gerçek bir girişimcinin sonucu veya satış vaadi değildir.

Ürün: Seramik küpe / küçük seri

Müşteri: El yapımı hediye arayanlar

Tarih: Denemeden önce doldurulacak

Kanal	Müşteri uyumu Nerede, kimi bulurum?	Gider Hangi kesintiler var?	Zaman Haftada kaç saat?	Tahsilat Ne zaman elime geçer?	Operasyon Hangi işleri üstlenirim?	Kontrol Neyi ben belirlerim?
Sosyal medya	Hedef kitleye erişimim var mı? Denenecek.	İçerik, reklam ve ödeme gideri araştırılacak.	Haftada 3 saat ayırabilirim.	Ödeme yöntemi ve hesaba geçiş süresi teyit edilecek.	Mesaj, sipariş, paket ve kargo bende.	Sunum bende; erişim ve hesap kuralları platformda.
Pazar yeri	El yapımı ürün arayanlar var; rekabet incelenecek.	Komisyon, listeleme ve kampanya koşulu alınacak.	Listeleme + günlük takip için süre ölçülecek.	Ödeme takvimi, kesinti ve iade beklemesi sorulacak.	Stok, kargo ve iade koşullarına uymalıyım.	Fiyatı ben öneririm; platform kuralları sınırlar.
Festival / stant	Ziyaretçi profili uygunsa ürünü deneyebilirler.	Stant, ulaşım, yemek ve ödeme gideri sorulacak.	Hazırlık + etkinlik günü: takvim kontrolü.	Nakit / kart koşulu ve hesaba geçişi teyit.	Stok taşıma, sunum ve gün boyu satış.	Sunum bende; yer ve ziyaretçi akışı bende değil.
Butik	Hediye butiğinin müşteri profili incelenecek.	Toptan fiyat / konsinye payı yazılı sorulacak.	Görüşme, teslim ve düzenli stok takibi.	Peşin mi, vadeli mi, satılınca mı? Yazılı netleşecek.	Hasar, iade ve elde kalan stok paylaşımı.	Raf, indirim ve sunum koşulları ortak kararla.
Kendi sitesi	Başlangıçta hazır ziyaretçi yok; trafik bulmalıyım.	Kurulum, altyapı, ödeme ve trafik gideri alınacak.	Kurulum + içerik + bakım için zaman gerekli.	Ödeme kuruluşunun vadesi ve kesintisi teyit.	Sipariş, güvenlik, bakım, kargo ve iade.	Marka sunumunda daha çok kontrol; teknik sorumluluk.

Önceliğim: müşteri uyumu + sınırlı başlangıç gideri. İlk deneme: sosyal medya. Sonraki aday: uygun bir yerel festival.

Gider araştırma kaydı: kanal / sağlayıcı + ücretin kapsamı + kaynak + kontrol tarihi. Kesinleştirmeden satışa başlama.

Seramik Küpe: İlk Deneme Planı

Örnekteki süreler, adetler ve eşikler yalnızca deneme hedefidir. Sonuç alanı bilerek boş bırakılmıştır.

01 Kanal ve müşteri

Kanal: Sosyal medya.
Ürün: 2 model seramik küpe, sipariş üzerine.
Müşteri: El yapımı hediye arayanlar.
Neden: Küçük kapsamla ilgi ve soruları görebilirim.

02 Sınırlarım

Süre: 2 hafta. Başlangıç / bitiş: belirlenecek.
En fazla 6 saat; en fazla 4 sipariş kapasitesi.
Harcama tavanı: 500 TL (örnek sınır, fiyat bilgisi değil).
Ödeme ve yasal satış koşulları önce teyit edilecek.

03 Yapacağım işler

2 model için net fotoğraf ve ürün bilgisi hazırla.
Fiyat, teslim süresi ve sipariş adımını açıkça göster.
3 paylaşım yap; gelen ürün sorularını not et.
Toplu veya izinsiz mesaj gönderme.

04 Takip edeceğim sonuçlar

İlgili ürün sorusu: hedef en az 5; gerçekleşen: ____
Sipariş: ____ Tahsil edilen: ____ TL
Kanal gideri: ____ TL Harcanan süre: ____ saat
İptal / iade: ____ Gecikme: ____

05 Karar ölçütlerim

Sürdürebilirim: İlgi eşiği sağlanır ve iş yükü sığarsa.
Değiştiririm: İlgi var, sipariş yoksa fiyat / sunum / teslim sorularını incelerim; tek değişkeni denerim.
Durdururum: Bütçe veya kapasite sınırı aşılırsa.

06 Deneme sonunda

Sonuç henüz yok; deneme tamamlanınca doldur.
Müşteriden öğrendiğim: _____
Kararım ve nedeni: _____
Sonraki adım / tarih: _____

Tahsilat kâr değildir. Ürün maliyeti, emek, kesintiler ve diğer giderleri ayrıca hesapla; sonuçları Maliyet ve Fiyatlandırma aracınla birlikte değerlendir.

Nasıl Kullanırım?

Önce karşılaştır, sonra tek bir kanalı küçük ölçekte dene. Her ürün için doğru kanal aynı olmayabilir.

01 Müşteriden başla

"Herkes" yerine ilk müşteri grubunu yaz. Bu kişi ürününü nerede görür, neye güvenerek satın alır? Takipçi sayısı veya platform büyüklüğü tek başına müşteri uyumu değildir.

02 Gideri güncel öğren

Komisyon, ödeme kesintisi, stant, reklam, kargo, iade ve sabit giderleri ayır. Yüzde hangi tutara uygulanıyor? Vergi dahil mi? Koşulu, kaynağı ve kontrol tarihini not et.

03 Paranın gelişini sor

Sipariş alınması ile paranın hesabına geçmesi aynı şey değildir. Pazar yeri ödeme günü, butik vadesi, konsinye koşulu, iade beklemesi ve kesintileri yazılı teyit et.

04 İş yükünü görünür yap

Fotoğraf, içerik, mesaj, stok, paket, kargo, iade ve bakım için ayıracağın zamanı yaz. Kanalın kuralları, müşteri verisi ve marka sunumu üzerindeki kontrolünü karşılaştır.

05 Tek deneme kur

Bir ana kanal, belirli ürün, kısa süre, harcama ve kapasite sınırı seç. Önceden ölçüt koy. Sipariş az olsa bile müşteri sorularını kaydet; tek denemeden kesin hüküm çıkarma.

06 Kararını kaydet

Soru, sipariş, tahsilat, gider ve süreyi karşılaştır. Devam, değiştir veya durdur kararına neden yaz. İkinci kanalı ancak ilk denemenin iş yükü ve öğrendikleriyle değerlendir.

Başlamadan önce: Vergi / belge düzeni, tüketici hakları, mesafeli satış, kişisel veri ve ürün güvenliği yükümlülüklerini kendi satış modeline göre yetkili kaynaklardan teyit et. Bu çalışma hukuki veya mali danışmanlık değildir.

Bu araç kanal seçimi içindir; mağaza kurulumu kontrol listesi değildir. Boş sayfalar: 1-2 • Dolu örnek: 3-4 • Yazdırma: A4 yatay, gerçek boyut / %100.