

ETSY EĞİTİMİ

1. [Etsy nedir? Nasıl bir pazar yeri? Ne satılır?](#)
2. [Bir mağazada 2.5 yılda 15.000+ ürün satarak nasıl \\$470.660+ \(16.473.000₺\) satış yaptık?](#)
3. [Etsy'de potansiyel var mı? Ne kadar gelir elde edebilirim?](#)
4. [Etsy'de satışa başlamak için ne kadar sermaye gerekli?](#)
5. [Etsy platformunun kuralları nelerdir?](#)
6. [Şirket açmak gerekli mi? Türkiye'den mi Amerika'dan mı?](#)
7. [Ne satabiliriz? Ürün araştırması nasıl yapabiliriz?](#)
8. [Ürün araştırma yazılımları nelerdir? nasıl kullanabiliriz?](#)
9. [Ürünleri nasıl analiz edebiliriz?](#)
10. [Kâr hesabı nasıl yapılır? Etsy komisyon ve kesintileri ne kadar?](#)
11. [Üretici nasıl bulunur? Rexven tedarik sistemi nasıl çalışır?](#)
12. [Ben hangi kategoride satış yapmanızı öneriyorum?](#)
13. [Etsy hesap açılışı nasıl yapılır?](#)
14. [Etsy plus üyeliği önemli mi? Plus üye olmak gerekir mi?](#)
15. [Mağaza ayarları nasıl yapılır? Hesap açtıktan sonra neler yapmak gerekir?](#)
16. [Satıcı hesabı tanıtımı \(Stats, marketing, finance ...\)](#)
17. [Ürün fotoğraflarının önemi nedir? Nasıl fotoğraflar kullanmalıyız?](#)
18. [Ürün listeleme için kelime çalışması nasıl yapılır?](#)
19. [Ürün listeleme nasıl yapılır?](#)
20. [Kargo şablonu nasıl oluşturuyoruz?](#)
21. [Kaç ürün yüklemeliyiz?](#)
22. [Etsy algoritması nasıl çalışır?](#)
23. [Satışları artırmak için lansman nasıl yapıyoruz?](#)
24. [Star seller \(yıldız satıcı\) nasıl olabilirsiniz?](#)
25. [Otomatik mail sistemi nasıl kurulur?](#)
26. [Toplu alımlarda indirimleri nasıl yapıyoruz?](#)
27. [Ürün indirimlerini ve kuponları nasıl ayarlıyoruz?](#)
28. [Reklamları nasıl kuruyoruz?](#)
29. [Reklamların analizi ve optimizasyon nasıl yapıyoruz?](#)
30. [Sipariş geldiğinde ne yapmalıyız?](#)
31. [Kargo sürecini nasıl yürütüyoruz?](#)
32. [Mesajlaşmayı nasıl yapıyoruz? Hızlı cevap vermek ne kadar önemli?](#)
33. [Özel günlere nasıl hazırlanıyoruz?](#)
34. [Etsy istatistiklerini nasıl analiz edebiliriz?](#)
35. [Düşük fiyatlı varyasyon ekleyin](#)
36. [Yorum sayınızı nasıl artırabilirsiniz?](#)
37. [Markanızı ve tasarımlarınızı nasıl koruyabilirsiniz?](#)
38. [Influencer desteği nasıl alabilirsiniz?](#)
39. [İdeleri nasıl yönetiyoruz?](#)
40. [Etsy ile iletişim nasıl kurabilirsiniz?](#)
41. [Mağazayı nasıl canlı tutabilirsiniz?](#)
42. [Yeni mağazalar nasıl açabilirsiniz?](#)
43. [Kategorinizdeki rakipleri ve ürünleri takip edin](#)
44. [Dijital ürün satışında potansiyel var mı?](#)

Etsy nedir? Nasıl bir pazar yeri? Ne satılır?

Gece yarısına yakın bir saatte, Brooklyn'in tarihi sokaklarında yürüyen bir yabancı, bir apartman dairesinin penceresinden sızan zayıf ışığı fark etti. Bu ışık, sanki dünyaya gizemli bir mesaj gönderiyordu. Pencerenin ardında, eski ahşap bir masanın üzerinde eğilmiş bir adam, bir şeyler tasarlıyordu. Gözleri kararlılıkla parlıyordu, sanki elindeki tasarım sadece bir başlangıçtı. Bu adam, Rob Kalin'di ve farkında olmadan, dijital çağın en yaratıcı devrimlerinden birinin ilk adımlarını atıyordu.

Rob Kalin'in hayatı, sıradan bir mobilya tasarımcısının ötesine geçmeye hazırlanıyordu. Kalin, el yapımı mobilyalarını satmak için uygun bir yer bulamamanın hayal kırıklığını yaşıyordu. Büyük e-ticaret devlerinin sunduğu seri üretim dünyası, onun hayalindeki benzersiz ve kişisel dokunuşlara sahip el işçiliğine yer bırakmıyordu. Bu, Kalin'in içindeki ateşi körükleyen bir sorun oldu. Bir gecede, bu boşluğu dolduracak bir çözüm yaratmaya karar verdi. Ancak, bu sadece bir başlangıçtı.

Kalin, kendi hayalini gerçeğe dönüştürmek için, eski dostları Chris Maguire ve Haim Schoppik ile bir araya geldi. Ancak ekip, bir eksiklik olduğunu hissediyordu. İşte tam bu noktada Jared Tarbell, bir matematik ve bilgisayar dahisi olarak ekibe katıldı. Ekip, Brooklyn'in dar sokaklarında bir araya gelerek, her birinin benzersiz yeteneklerini ve vizyonlarını birleştirdi. Gece geç saatlere kadar süren toplantılar, yoğun tartışmalar ve yaratıcı fikirlerle doluydu. Kendi iç dünyalarında birer sanatçı olan bu ekip, sadece bir pazar yeri değil, bir topluluk yaratmayı hedefliyorlardı. Böylece, Etsy'nin temelleri atılmaya başlandı.

Etsy'nin ilk yılları, bir sanatçının gölgelerden aydınlığa çıkma çabası gibiydi. Platform, ilk başta basit ve kullanıcı dostu bir arayüze sahipti, ancak her yeni günle birlikte büyümeye ve gelişmeye devam etti. Etsy'nin benzersizliği, sadece satılan ürünlerde değil, aynı zamanda satıcıların kendi hikayelerini ve yaratıcılıklarını platforma yansıtmaya şekillerinde de gizliydi. Bu, Etsy'yi sıradan bir pazar yerinden ayırarak, bir sanatçı cenneti haline getirdi.

2008 yılında, Etsy'nin hikayesine yeni bir karakter daha katıldı: Maria Thomas. Thomas, CEO olarak atanmasıyla birlikte, Etsy'yi gölgelerden çıkarıp geniş kitlelere ulaştıracak stratejik hamleler yaptı. Kullanıcı deneyimini geliştirmek, ödeme sistemlerini iyileştirmek ve müşteri hizmetlerini güçlendirmek gibi adımlar, Etsy'nin hızla büyümesini sağladı. Thomas'ın liderliği altında, Etsy artık sadece bir pazar yeri değil, küresel bir topluluk haline geliyordu.

Bu dönemde, Etsy'nin satışları ve kullanıcı sayıları hızla arttı. Küçük işletmeler ve bağımsız zanaatkarlar için bir umut ışığı haline gelen Etsy, büyük e-ticaret platformları arasında kendine sağlam bir yer edindi.

2015 yılında, Etsy büyük bir adım daha attı ve halka arz edildi. NASDAQ borsasında işlem görmeye başlayan Etsy, bu adımla birlikte küresel alanda daha da genişledi. Halka arz, platformun finansal kaynaklarını artırarak daha fazla yenilik ve geliştirme yapmasına olanak tanıdı. Etsy, bu dönemde sürdürülebilirlik ve etik ticaret ilkelerini benimseyerek, hem satıcılar hem de alıcılar için daha iyi bir deneyim sunmaya odaklandı.

Bugün, Etsy dünya genelinde milyonlarca aktif alıcı ve satıcıya sahip bir pazar yeri olarak, el yapımı ve benzersiz ürünler arayan insanlar için vazgeçilmez bir platform haline geldi.

Etsy'nin hikayesi, bir fikrin nasıl küresel bir harekete dönüşebileceğinin ilham verici bir örneğidir. Rob Kalin, Chris Maguire ve Haim Schoppik'in vizyonu, milyonlarca insanın yaratıcılığını ve el emeğini dünyayla paylaşmasını sağlayan bir platforma dönüştü.



2023 yılında 450 milyon ziyaretçi, 13.3 milyar dolarlık satış, 95 milyondan fazla aktif müşteriye ulaşılar.

Kaynak: <https://etsymarketer.com/etsy-statistics/>

2005 yılında kurulan Etsy'de şu anda el yapımı ürünler, zanaat malzemeleri, vintage ürünler ve dijital ürünler satarak döviz kazanabilirsiniz. Türkiye bu tür ürünlerde çok iyi bir üretim gücüne sahip olduğu için gerçekten ciddi seviyede satışlara ulaşan Türk satıcılar var.

Özellikle kişiselleştirilebilir ve özelleştirilebilir ürünlerde 1 numaralı pazar yeri haline geldi. Son zamanlarda da hediye konusuna odaklandılar. Anneler günü, sevgililer günü, Noel gibi özel günlerde Etsy'deki siparişler 10-20 kat artabiliyor. Ayrıca insanlar ürünler özel üretim olduğu için daha fazla para ödeyebiliyorlar. Bu da bizim gibi satıcılar açısından daha kârlı satışlar anlamına geliyor.

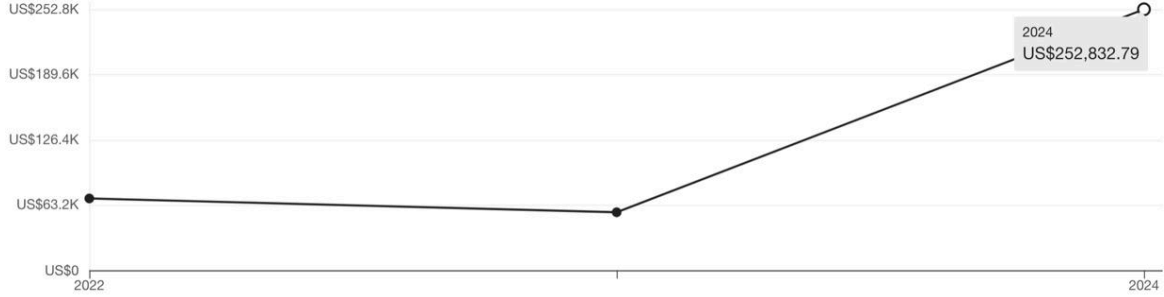
Ben de 2018 yılında e-ticarete Alibaba'dan ürünler alıp Amazon'da satarak başlamıştım. 2021 yılında Etsy dikkatimi çekmeye başladı ve araştırma başladım. 2 yıldan fazla süredir de Etsy platformunda satışlar yapıyoruz. 2022 Nisan ayından önce birkaç denemem olmuştu ama net olarak 2022 Nisan ayında kişiselleştirilmiş takı satmaya başladık.

2022 Nisan ayında açtığımız mağazamız şu anda 12.000+ sipariş ve \$378.349 (13.230.000₺) satışa ulaştı.

All time: 2022 - 2024

Just now

Visits 361.8K Orders 11.6K Conversion rate 3.2% Revenue US\$378,349.62



Bir mağazada 2.5 yılda 15.000+ ürün satarak nasıl \$470.660+ (16.473.000₺) satış yaptık?

Shop Manager - Etsy Plus

Search

Dashboard

Listings

Messages 48

Orders & Shipping 99+

Etsy search visibility

Stats

Customer service stats

Marketing

Finances

Integrations

Help

Settings

Stats overview for All time [View detailed stats](#)

Metric	Value
TOTAL VIEWS	936.8K
VISITS	446.8K
ORDERS	14.6K
REVENUE	US\$470.7K

Your open orders
In order of urgency

Shipping Status	Number of Orders
Ship by tomorrow	3 orders
Ship within a week	663 orders

All orders →

Shop advisor 10

We're missing your taxpayer information
VAT will not be charged on your fees if you add a valid taxpayer name, address, and VAT ID that matches the UK government VAT number database. [Update now](#)

You've earned customer service badges!
Congrats, you earned a smooth shipping and a speedy replies badge for December! [Go to my dashboard](#)

2018 yılında Alibaba'daki üreticilerden ürün alıp kendi markamla Amazon Amerika'da FBA (Fulfillment by Amazon) yöntemiyle satışa başladım. Ürünleri toplu olarak alıp Amazon deposuna gönderdim, satış geldikçe Amazon, müşterilerine götürüyordu.

Şimdi yeniden e-ticarete başlıyor olsaydım, başlangıçta satıp satmayacağını bilmediğim ürünleri toplu olarak alıp Amazon'a göndermek yerine kişiselleştirilmiş ürünlere odaklanıp satıldıkça gönderirdim. Başlangıçta yanlış ürünler seçtiğim için birçok ürünü depoda kaldı. Depo maliyetleri artmasın diye bir süre sonra zararına elimden çıkarmak zorunda kaldım.

2022 yılında Etsy'de kişiselleştirilebilir takı satmaya başladık. Kişiselleştirilebilir ürün satmayı 2 yıldır deneyimledim ve yeni başlayan bir e-ticaret girişimcisi için fırsat olan bir iş modeli olduğunu görüyorum.

Tabii ki şu anda Amazon'da private label olarak markalarımız var, yatırım yapacak bir bütçemiz olduğu için bu işi en iyi seviyede yapmaya devam ediyoruz. Hatta markalarımızı büyütüp satıyoruz.

Eğer yatırım yapacak bütçeniz yoksa veya üretici değilseniz Amazon FBA yöntemiyle private label yapmak biraz zor. Ama marka kurmak çok güzel bir iş ve en çok gelecek vadeden iş modeli. Bütçesi az olupta Amazon'da private label yapmak isteyenlerin çoğunun nefesi yolda kesiliyor ve bütçesi bitiyor. Aslında devam edebilse, belki 6 ay - 1 sene sabredebilse güzel bir noktaya gelecek ama olmuyor.

Marka kurmak için en önemli konu fırsat olan ve görece olarak rekabetin daha az olduğu yerler bulmak. Bundan daha da önemlisi fark yaratmak. Kişiselleştirilmiş ürünlerde genel olarak rekabetin az olduğunu ve fark yaratılabilecek alanlar olduğunu görüyorum.

2022 yılı Nisan ayında bir üretici ile anlaştık. Ankara'da küçük bir takı atölyesi. Ürünleri Etsy platformuna yüklemeye başladık. Üretici ile satıldıkça ürün gönderme üzerine anlaştık.

Bir kolyemiz ve yüzüğümüz ile ilgili lansman yaptık ve indirimli ürünler dağıttık. Sonra satışlar gelmeye başladı. Anneler gününe denk geldiği için günlük 20 satışlara ulaştık.

Ürünler müşterilere ulaşmaya başladıkça 1 yıldızlı kötü yorumlar gelmeye başladı. Yorumlar resimli olduğu için ürünlere baktığımızda Etsy'de listelediğimiz üründen farklı tasarımda bir ürün gönderdiklerini öğrendik.

Ayrıca günlük 20 satışlara ulaşınca üretici ürünleri göndermeye yetişemedi ve ürünler gecikmeye başladı. Ürünlere gelen kötü yorumlar ve gecikmelerden dolayı mağazamızın satışları bitme noktasına kadar geldi.

Üreticimizden dolayı yaklaşık \$10.000 zarar ettik. Harcadığımız lansman bütçesi boşa gitti. Sonra yeni bir üretici araştırdık ve İstanbul'da bir üretici ile anlaştık.

Yeni anlaştığımız üreticiden üretilen her ürünün fotoğrafının kargolanmadan önce bizimle paylaşılmasını istedik. Bu üreticimizin kalitesinde bir sıkıntı yoktu ama ne yaptysak kâr edemedik.

Ürünleri ortalama \$8-8.5 satın alıyorduk, Amerika'ya \$15 gönderiyorduk. Etsy'nin kesintileriyle en düşük \$30 fiyata satabiliyorduk. \$30 fiyata sattığımızda başabaş noktasında olduğumuz için hiç kar edemiyorduk.

Rakiplerimiz aynı ürünleri \$20-25 seviyesinde satıyorlardı. Müşteriler tabii ki daha uygun olan rakiplerimizin ürünlerini alıyorlardı. Biz de üretim ve kargo maliyetlerimizi düşürmeye odaklandık.

Yeni bir üretici ile anlaştık. Bu yeni üreticimizden önceki aldığımız fiyatların yarısını aldık. Yani \$8 fiyata aldığımız kolyeyi \$4 fiyata satın almaya başladık.

Kargo konusunda ise \$15 olan maliyetimizi şu an \$4-6 seviyesine kadar aşama aşama düşürdük. Günlük tek tek ürün göndermek yerine siparişler 50-100 ürüne ulaşınca toplu olarak Amerika'ya gönderdik.

Başlangıçta 3 günde bir toplu ürün çıkıyorduk ama şimdi günlük çıkabiliyoruz. Ürünler Amerika'da anlaştığımız depoya toplu olarak geldi. Bu sayede ürünlerin kargo maliyeti çok düşük seviyelere kadar indi.

Etsy'nin kesintileri ile beraber \$20-25 seviyesinde sattığımızda kar marjımız %25-35 seviyesine ulaştı. Rakiplerimizin fiyatlarına da indiğimiz için satışlarımız da artmaya başladı. Kargo ve depo sistemimizi ABD'den sonra İngiltere ve Almanya'ya da kurduk.

Ürünler lokal kargo servislerinden çıktığı için satışlar ciddi seviyede arttı. Kullanıcılar hızlı gelecek ürünleri tercih ediyorlar. Bu mağazamızda 2 yılda 6474 satışa ve \$228.000+ ciroya ulaştık.

Bu mağazada sistemi kurduktan sonra aynı ürünleri sattığımız farklı 2 mağaza daha açtık. Bir mağazamız 8 ayda 3134 satışa ve \$74.267 ciroya ulaştı. Diğer mağazamız ise 5 ayda 1544 satışa ve \$35.828 ciroya ulaştı.

Etsy'de potansiyel var mı? Ne kadar gelir elde edebilirim?

Evet Etsy'de ciddi bir potansiyel var. Şimdi size kısa bir örnek göstereyim.

Aşağıda ekran görüntüsünü paylaştığım Amerika başkanlık seçimi için üretilmiş Kamala Harris T-shirt ürünü son 24 saatte 76 adet satmış. Satıldığında \$6,99 kargo bedelini ayrıca alıyor.



Bestseller



In demand. 76 people bought this in the last 24 hours.

\$18.99 ~~\$27.19~~ **30% off**

Sale ends in 22:48:26

New markdown! Biggest sale in 60+ days

How Hard Can it Be? Boys Do it Kamala Harris 2024 Shirt, Kamala 2024, Madam President, Vote for Women, Feminist, Team Kamala, Election 2024

ElizaDollarStore ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by Aug 23-30 if you order today
✓ Returns & exchanges accepted

Color *

Select an option

Style and Size *

Unisex T-shirt S

Quantity

1

Add to cart

Report this item to Etsy

Ürün satış fiyatı: **\$18,99**Kargo: **\$6,99**Toplam: **\$25,98**

Bu ürünü Rexven tedarik platformundan **\$6,6** üretim yaptırıp **\$5,15** kargo ücreti ile müşteriye gönderebilirsiniz. Bu durumda toplam maliyetiniz **\$11,75**.

REXVEN Katalog

Mehmet Tek
Seviye 2

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

T-shirt Short Sleeve - Gildan 64000 - Kısa Kollu Tişört

SKU: REX-001-000097

Ürün Fiyatı	Plus Üye Fiyatı	Premium Üye Fiyatı
\$ 7.20	\$ 6.90	\$ 6.60

Gönderilecek Ülke

Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı	Plus Kargo Fiyatı	Premium Kargo Fiyatı
\$ 5.62	\$ 5.38	\$ 5.15

Toplam Ürün Fiyatı	Toplam Plus Üye Fiyatı	Toplam Premium Üye Fiyatı
\$ 12.82	\$ 12.28 Kâr: \$ 0.53	\$ 11.75 Kâr: \$ 1.07

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

ÖNERİM VAR

Bu ürünü kargo dahil \$25,98 fiyata sattığınızda Rexven'e \$11,75 ödediğinizde geliriniz \$14,23 olacak. Ancak tabii ki net kârınız \$14,23 değil. Etsy sizden lokasyonunuza göre kesinti yapacak. Amerika lokasyonlu iseniz ortalama %11-12, Türkiye lokasyonlu iseniz %19-20 kesinti yapıyor.

Bu durumda mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$3,11 kesinti olacak ve **net kârınız \$11,11** (kâr marjı %42). Mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$5,19 kesinti olacak ve **net kârınız \$9,03** (kâr marjı %34).

Bu satıcı son 24 saatte 76 ürün satarak \$1974 ciro, **\$844 kâr** elde etmiş. Elbette bu satışı yapabilmek için reklamlar veriyordur. Optimum reklam/satış oranı %10 olarak düşündüğümüzde bir günde \$197 reklam verdiğini hesaplayabiliriz. Bu durumda bir günlük net kârını **\$647 (21.998₺)** olarak hesaplayabiliriz.

Yeni bir satıcı olarak bu ürünü çok daha rekabetçi bir fiyattan da satabilirsiniz. \$14,99 ürün fiyatı + \$4,99 kargo fiyatı olarak satış yaptığınızda bile \$19,98 - \$11,75 = \$8,23.

Bu durumda mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$2,39 kesinti olacak ve net kârınız \$5,83 (kâr marjı %29). Mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$3,99 kesinti olacak ve net kârınız \$4,23 (kâr marjı %21).

En rekabetçi fiyatlarla bile satıyor olsanız günlük 3 satış seviyesine ulaştığınızda günlük net kârınız $3 * 5,83 = \$17,49$. Aylık net kârınız \$524 (18.364₺) olacak. Yani günlük 3 satış seviyesine ulaştığınızda asgari ücretten daha fazla kazanabilirsiniz.

Günlük 10 satış seviyesine ulaştığınızda ise aylık kârınız \$1.746 (61.133₺) olacak. Bu gelir seviyesi ile devlette memur olan başkomiser (58.338₺), mühendis (60.663₺) veya araştırma görevlisinden (57.243₺) daha fazla bir gelire ulaşacaksınız.

Etsy'de satışa başlamak için ne kadar sermaye gerekli?

Etsy'de satış yapmak isteyenlerden en fazla gelen soru bu. Ne kadar sermaye gerekli?

Etsy'de satış yapmanın en güzel yanı aslında burası. Çünkü başlangıç sermayesi diğer birçok platforma ve iş modeline göre çok daha az.

Sırayla yazayım;

1. Etsy'de mağaza açma ücreti 15 dolar. Tek seferlik sadece hesap açarken ödeniyor.
2. Her bir ürün listeleme ücreti 0.2 dolar. Eğer bir satıcıdan referans linki alırsanız 40 adet ücretsiz listeleme hakkı elde edebilirsiniz. (Ben size paylaşayım = <https://etsy.me/4bYZACx>)
3. Amazon FBA modelinde yaptığımız gibi ürünleri satın alıp toplu olarak depoya göndermediğimiz için başlangıçta ürün maliyeti yok. Ürünler satıldıkça üretim yapılıyor ve gönderiliyor.
4. Ürünlerin fotoğraflarını çekmek veya çektirmek için numune ürünlerin ücreti.
5. Ürün fotoğraflarını kendiniz çekmeyecekseniz ve profesyonel bir hizmet almak istiyorsanız ürün başına 500₺ - 1000₺ ürün fotoğrafçısına ödemeniz gerekiyor.

Başlangıç maliyetleri sadece bu kadar. Etsy kesintilerini ve reklam ücretlerini satışların içinden kesiyor ve size kalan parayı yatırıyor. Üreticinize ve kargo şirketine satış yaptıkça ödeme yapıyorsunuz, eğer satış yapmazsanız bir maliyetiniz oluşmamış oluyor.

Eğer ürünlerin hızlı satmasını istiyorsanız başlangıçta fazla indirim yapabilir veya ücretsiz ürün dağıtımı yapabilirsiniz. Bu durumda ilk birkaç siparişte zarar edersiniz ama yorum sayınızın artması ve mağazanızın görünür olması için çok faydalı olacaktır.

Biz ilk sene yaklaşık \$60.000'lık satış yaptık ama neredeyse hiç kâr edemedik. Bu süreçte işi öğrenmeye, üretim ve kargo süreçlerini optimize etmeye çalıştık. Bir önceki bölümde sebeplerini kısaca anlatmıştım. Siz benim önümüzdeki bölümlerde anlatacaklarımı uygularsanız, bizim yaptığımız hataları yapmaz ve birkaç ay içinde kâr etmeye başlarsınız.

Etsy platformunun kuralları nelerdir?

Herhangi bir e-ticaret platformunda satışa başlamadan önce o platformun kurallarını öğrenmeniz gerekir. Eğer bu kuralları okumadan, öğrenmeden satışa başlarsanız bir çok sıkıntı yaşayabilirsiniz. ETSY'de bu platformlardan bir tanesidir.

Bu kapsamda ETSY kuralları oldukça önemlidir. Bu kurallara dikkat edilmezse hesap açılışında bile sorun yaşanabilir ve daha satışa başlamadan mağazanız kapanabilir. Satışa başladınız ve her şey yolunda gidiyor olsa bile yine de kurallara uymadığınız bir durum olur ise mağazanız kapanabilir ya da ceza alabilirsiniz.

Etsy'de el yapımı (handmade), dijital, vintage (20 yıldan eski) ürünler ve ara malzemeler (craft supplies) satılır. Etsy benzersiz bir pazar yeridir. Alıcılar, başka hiçbir yerde bulamayacakları ürünleri satın almak için buraya gelirler. Son zamanlarda hediye konusuna odaklanmıştır.

Etsy kuralları nelerdir?

- Etsy'de dropshipping yapmak yasaktır. Örneğin Aliexpress platformunda satılan bir ürünü Etsy'ye listeleyip satış geldikçe Aliexpress'ten alıp göndermek yasaktır. Ancak bir üretim ortağı ile anlaşılıp satış geldikçe onlar gönderecek şekilde çalışmak serbesttir.
- Etsy'de marka ürünler satmak yasaktır. (Nike, Adidas gibi)
- Etsy'de el yapımı kategorisinde yeniden satış (al - sat) yapmak yasaktır. (Handmade) El yapımı ürünler, satıcı olarak sizin tarafınızdan yapılan ve/veya tasarlanan ürünlerdir. Bütün hepsini kendiniz yapmak zorunda değilsiniz, bir üretim ortağı ile çalışabilirsiniz. O üretim ortağını ilgili listelerinizde açıklamanız gerekir.
- Mağazanızdaki bir ürünün yapımında yer alan her kişiyi Hakkında bölümünde doğru bir şekilde tanımlamalısınız.
- "Reselling", satıcı olarak sizin yapmadığınız veya tasarlamadığınız bir ürünü satmaktır. Yeniden satışa yalnızca vintage (20 yıldan eski) ve zanaat malzemeleri kategorilerinde izin verilir.
- Vintage ürünler en az 20 yaşında olmalıdır.

- Kendi fotoğraflarınızı veya video içeriğinizi kullanmalısınız. Stok fotoğrafları veya diğer satıcılar, siteler tarafından kullanılan fotoğrafları kullanmak yasaktır.
- Craft Supplies (El sanatları, zanaat malzemeleri), birincil amacı bir eşyanın veya ürünün üretilmesinde kullanılan araçlar ve malzemelerdir. Parti malzemeleri, craft supplies olarak da satılabilir. Craft Supplies malzemelerinizin nasıl yapıldığı ve malzemelerinizin nereden geldiği konusunda şeffaf olmalısınız.
- Anlaşmazlıkları doğrudan alıcıyla çözmelisiniz. (Bir çözüme ulaşamamanız gibi pek olası olmayan bir durumda Etsy yardımcı olabilir.)
- Bir siparişi tamamlayamıyorsanız, alıcıyı bilgilendirmeli ve siparişi iptal etmelisiniz.
- Mağaza kimin adına ise bütün bilgiler o kişi adına olmalı.
- Müşterilere yalan söylemek, yanlış bilgi vermek yasak. Örneğin başlıkta altın kolye yazıp, gümüş göndermeyin.

Mesajlar aşağıdaki faaliyetler için kullanılmaz

- İstenmeyen reklam ve promosyonlar, bağış talepleri veya spam göndermek.
- Başka bir üyeyi taciz etmek veya ayrımcılıkla mücadele politikasını ihlal etmek.
- Sizden açıkça yapmamanızı istedikten sonra biriyle iletişime geçmek.
- Bir işletmeye veya başka bir üyenin işine müdahale etmek.
- Telefon numarası, adres, e-posta, sosyal medya adresleri, harici URL'ler, para transferi talimatları vb. dahil olmak üzere Etsy'deki ödeme sürecinden kaçınmak amacıyla kişisel iletişim, finansal veya diğer bilgileri vermek.

Yasak olan bazı hareketler

- Başka bir üyeyi belirli bir mağazadan uzaklaştırmak için Etsy Mesajları aracılığıyla iletişime geçmek.
- Bir anlaşmazlığı göstermek veya tartışmak için kamuya açık alanlarda yayınlamak.
- Yalnızca olumsuz bir inceleme bırakmak amacıyla bir satıcıdan ürün satın almak.
- "Tıklama sahtekarlığı" olarak da bilinen, üyenin reklam bütçesini boşaltmak için bir rakibin tanıtılan listeleme reklamlarına kötü niyetli bir şekilde tıklamak.
- Başka bir mağazanın olumsuz yorumlarını kötü niyetli olarak desteklemek için bağımsız bir alıcı hesabı oluşturmak veya kullanmak.
- Başkalarının fikri mülkiyetine saygı göstermemek. Siz de birinin fikri mülkiyet haklarınızı ihlal ettiğini düşünüyorsanız, bunu Etsy'ye bildirebilirsiniz.
- Fiyatlandırmayı diğer satıcılarla koordine etmek.
- Müşteriden pozitif yorum talep etmek.

Etsy Hesap Kapanma ve Suspend Nedenleri

- Dropshipping yapmak.
- Telif hakkı ihlalleri
- Müşterilere spam mesaj atmak.
- Müşterilere rüşvet teklif etmek.
- Başka kişilerin ödeme bilgilerini kullanmak. (Üye olarak ekleyin)
- Rakiplerinizin reklamlarını bitirmek.
- Etsy faturalarını ödememek.
- Mağaza sahibi bilgileri ile banka, şirket, kart bilgilerinin uyuşmaması.

- Mağaza üyeleri ve üretim ortaklarını belirtmemek.
- Kategori hataları (Vintage & Handmade)
- VPN kullanmak. VPN kullandığınızda sürekli başka ülkelerden giriş olacağı için şüpheli bir durum oluşuyor.
- Kötü hizmet vermek. (Paketleme, Kargo, Ürün hataları vb.)
- Ayrımcı ve ırkçı söylemler.
- Farklı mağazanızda aynı ürünleri satmak (Farklı mağaza açabilirsiniz ama aynı ürünleri satmayın)
- Rakiplerle anlaşıp fiyatları ayarlamak.

Önemli sorular

- Birden çok mağaza açabilir miyim? Evet birden çok hesap açabilirsiniz, ancak birisi kapanırsa hepsi kapanıyor.
- İlk mağazamı Türkiye'den açıysam ikinci mağazamı Amerika'dan açabilir miyim? Evet Amerika şirketi ile ikinci mağazanızı açabilirsiniz.
- Mağaza açarken bütün bilgiler hesap sahibi adına mı olmalı? Herşey hesap sahibi adına olmalı, örneğin banka hesabı başkası adına olunca kapanıyor.
- Hesap kapanınca paramı alabilir miyim? Hesap kapanınca paranızı 180 gün sonra alabiliyorsunuz.
- Hesap kapanınca aynı resimlerle yeni mağaza açabilir miyim? Hesap kapanınca aynı resimleri kullanarak yeni mağaza açmayın.
- Hesap kapanınca aynı bilgisayar, aynı telefon, aynı interneti kullanabilir miyim? Hesap kapanınca kişi de dahil telefon, bilgisayar ve wifi değiştirin.

Önemli bir kural ihlali yapmadığınızı düşünüyorsanız, Etsy support bölümüne ya da integrity@etsy.com mail adresine aşağıdaki şekilde bir mail atarsanız, (en geç 3 hafta içinde dönüş yapıyorlar) ortalama 5-10 gün içinde hesabınız tekrar açılabilir.

"I don't understand why my account has been suspended. I think there must be a fault with the suspension. Can you activate my account again please. Thanks"

ETSY iletişim bilgileri

e-mail: support@etsy.com / legal@etsy.com Tel: 1-844-659-3879

Şirket açmak gerekli mi? Türkiye'den mi Amerika'dan mı?

Etsy'de hem bireysel hem de şirket olarak satış yapabilirsiniz. Eğer bu işi uzun soluklu düşünüyorsanız şirket açarak ilerlemenizi tavsiye ederim. Etsy sizin şirket olup olmamanıza bakmaz, burada önemli olan vergi konusu.

Gelir elde ettiğinizde verginizi devletinize vermeniz gerekiyor.

Eğer şirket kurmak konusunda tereddütleriniz varsa başlangıçta esnaf muafiyeti belgesi olarak 700.000 TL 'ye kadar muafiyetten faydalanabilirsiniz.

En basit haliyle şahıs şirketi bile kursanız yeterli olur. Şahıs şirketi kurmak çok kolay, bir günde kurulabilir. Maliyeti de 1000-2000 TL civarında. İşler iyi gitmedi diyelim, yine bir günde kapatabilirsiniz.

Ayrıca 29 yaş altındaysanız genç girişimci desteğinden de faydalanabilirsiniz. Bu destek kapsamında 1 yıl bağkurunuzu devlet sizin adınıza ödüyor. Ayrıca 3 yıl boyunca 250.000 TL gelir vergisinden muaf olabiliyorsunuz.

Bu yapacağınız işi daha ciddi düşünüyorsanız ben size Amerika'da şirket kurmanızı öneririm. Amazon ve Etsy'de Amerika şirketi ile ilerlediğinizde daha güvenilir oluyorsunuz. Ayrıca Etsy özelinde Türkiye'den açılan bir mağazanın kazancı, ABD'den açılan mağazaya göre kesintilerden dolayı %8 daha az oluyor.

Bunun içinde bizim test ettiğimiz ve güvenilir olarak belirlediğimiz muhasebe şirketleri var. Rexven olarak şu anda Amerika şirket açılışı + Banka hesabı açılışı + Amazon hesabı açılışı + Etsy hesap açılışı şeklinde destek veriyoruz.

Bizim anlaştığımız Amerika'daki muhasebeci ile çalışabilirsiniz. Bilgi almak için Rexven ekibine yazabilirsiniz: <https://wa.me/+905352051963>

Amerika şirketinizi Türkiye'de bulunarak açabilirsiniz. Herhangi bir şekilde Amerika'ya gitmenize gerek yok.

Etsy'de satış yaparken müşterilere faturasını Etsy kesiyor. Sizin müşterilere fatura kesmenize gerek yok. Şirketinizin kurulduğu ülkeye Etsy'den gelen geliri beyan etmeniz gerekiyor.

Amerika'da şirketiniz ile ilerlediğinizde yılda bir defa beyanname veriyorsunuz. Örneğin 2024 yılındaki geliriniz ile ilgili beyannameyi 2025 yılı Nisan ayına kadar veriyorsunuz. 1.000.000 dolarlık bir satış geliriniz var diyelim. Bunun 100.000 doları kâr ise gelir verginizi bunun üzerinden veriyorsunuz. Amerika ile Türkiye arasında çifte vergilendirme anlaşması olduğu için Türkiye'de ayrıca vergi vermenize gerek kalmıyor. Vergisini verdiğiniz gelirinizi istediğiniz şekilde istediğiniz ülkede harcayabilirsiniz.

Ne satabiliriz? Ürün araştırması nasıl yapabiliriz?

Satacağınız ürünlere karar verirken öncelikle bir kategori belirlemeniz lazım. Odaklandıkça başarılı olacaksınız. O yüzden ilk önce hangi kategoride satış yapacağınıza karar verin. Takı, deri, ahşap, tekstil gibi Türkiye'nin üretimde iyi olduğu kategorileri seçerseniz üretici bulmakta zorlanmazsınız. Zaten bu 4 alanda biz Rexven olarak üreticilerle anlaşma yaptık, sizlere elimizden geldiğince yardımcı oluyoruz.

Örneğin deri satmaya karar verdiniz diyelim. Tabii ki deri ile ilgili satabileceğiniz onlarca çeşit ürün var.

Satacağımız ürünlere karar verirken en önemli 3 nokta; satış miktarı, kârlılık ve rekabet durumu

Ürün araştırma yöntemleri;

1. Başarılı mağazaları ve ürünleri incelemek

Hangi ürünü satacağınıza karar verirken örnek alabileceğiniz mağazaları bulmanız çok faydalı olur. Bu mağazalar zaten ciddi bir satışa ulaşmış, demek ki doğru yaptıkları noktalar var. Biz de bu mağazaların neler sattığını inceleyerek neler satabileceğimize karar verebiliriz.

Peki başarılı mağazaları nasıl bulacağız?

Etsy'de başarılı mağazaları bulmak isterseniz Rexven'de çok satan satıcılar ve son 1 yılda en çok satan mağazaların olduğu popüler satıcılar araçlarından faydalanabilirsiniz.

Üst tarafta hangi kategoride satış yapmak istediğinizi seçerek filtreleme yapabilirsiniz. Ayrıca kategori belirlemediyseniz en çok satan satıcıları inceleyerek kendinize kategori belirleyebilirsiniz.

Örneğin takı kategorisinde satış yapmak istiyorsanız kategorilerden jewelry seçerek takı satan en başarılı mağazaları bulabilirsiniz. Hatta son 1 yılda kurulmuş ve başarılı mağazaları incellerseniz daha güzel olur. Çünkü onlarda sizin gibi yeni mağaza açmış ve başarılı olmuş. Bizim için daha güzel örnekler olacaktır.

REXVEN Etsy Çok Satan Satıcılar Mehmet Tek Seviye 2

Ülke: Seçiniz Mağaza Açılış Yılı: Seçiniz Kategori: Seçiniz Ürün Tipi: Seçiniz

Toplam Satış: Min - Max Ort. Günlük Satış: Min - Max Yorum Sayısı: Min - Max Toplam Ürün: Min - Max

Filtreleri Uygula

Sıra	Logo	Mağaza İsmi	Mağaza Ülkesi	Mağaza Yaşı	Kategori	Ürün Tipi	Toplam Satış	Ort. Günlük Satış	Toplam Yorum
1		CaitlynMinimalist	US	9 yıl 5 ay 24 gün	Jewelry	Fiziksel	2,983,840	856	619,54
2		PlannerKate1	US	9 yıl 9 ay 28 gün	Paper & Party Supplies	Fiziksel	1,990,511	556	260,41
3		Beadboat1	US	9 yıl 8 ay 5 gün	Craft Supplies & Tools	Fiziksel	1,983,073	557	241,10
4		ModParty	US	10 yıl 7 ay	Weddings	Dijital-Fiziksel	1,849,806	476	259,31

Mağazaların hangi ürünleri sattığını görmek için de mağaza ismine tıkladığınızda rakip analizi aracı açılacaktır. Buradan da mağazayı daha yakından inceleyebilirsiniz. Mağazanın Etsy sayfasını da açarak neler yaptığını incelemeniz çok faydalı olacaktır.

REXVEN Etsy Rakip Analizi Mehmet Tek Seviye 2

CAITLYNMİNİMALİST

Mağaza Yaşı: 9 yıl 5 ay 24 gün Konum: United States Kategori: Jewelry Ürün Tipi: Fiziksel

Toplam Satış 2,983,840 **Ort. Günlük Satış** 856 **Ürün Sayısı** 1,505 **Yorum Sayısı / Puanı** 619,567 / 4.8 **Mağaza Takipçi Sayısı** 432,037

Analiz etmek istediğiniz mağazanın linkini yapıştırınız **Ara**

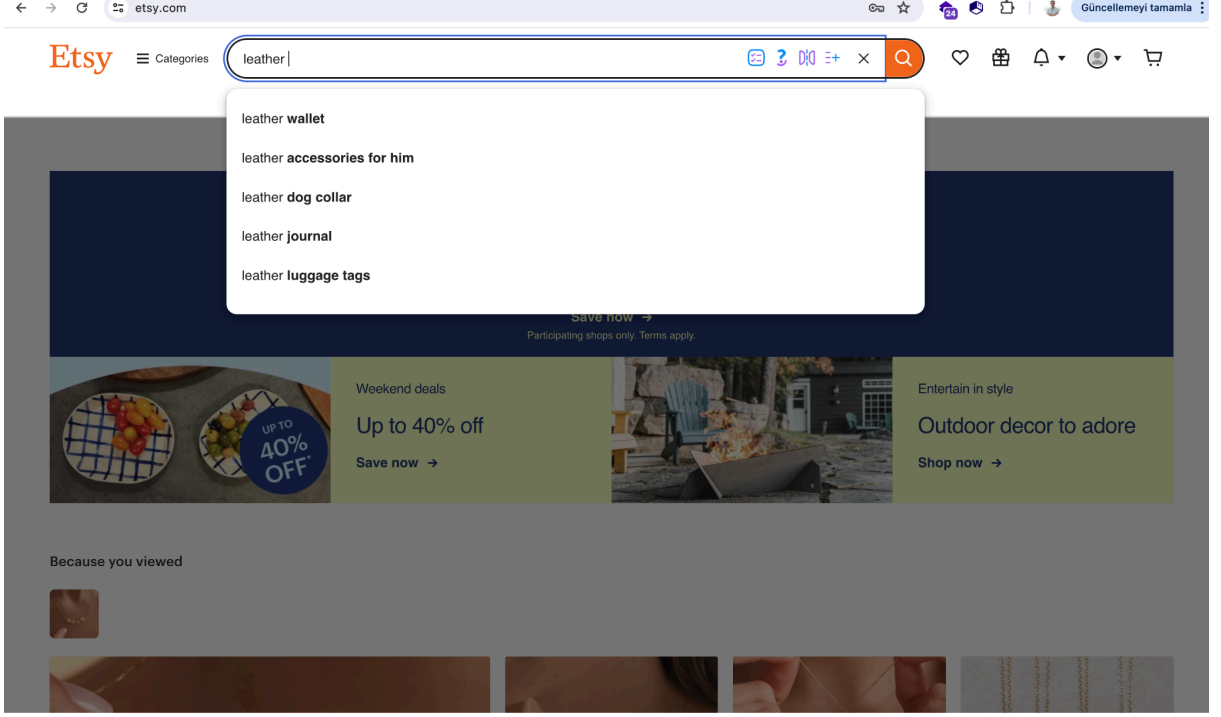
Sıra	Ürün	Ürün Başlığı	Ürün Yaşı	Kategori	Ürün Tipi	Ürün Fiyatı	Günlük Satış	Son 30 Gün Satış	Son 30 Gün Ciro	Toplam Satış	Yorum	So C Yo
1		Personalized Name Necklace by CaitlynMinimalist	3 yıl 1 ay 28 gün	Jewelry	Fiziksel	\$42.00	19	666	\$ 27,972	21,365	4,431	1
2		Opal Inlay Huggie Earrings by CaitlynMinimalist	2 yıl 4 ay 28 gün	Jewelry	Fiziksel	\$31.50	16	949	\$ 29,894	14,043	2,915	1

2. Kelimelerden ürün araştırmak

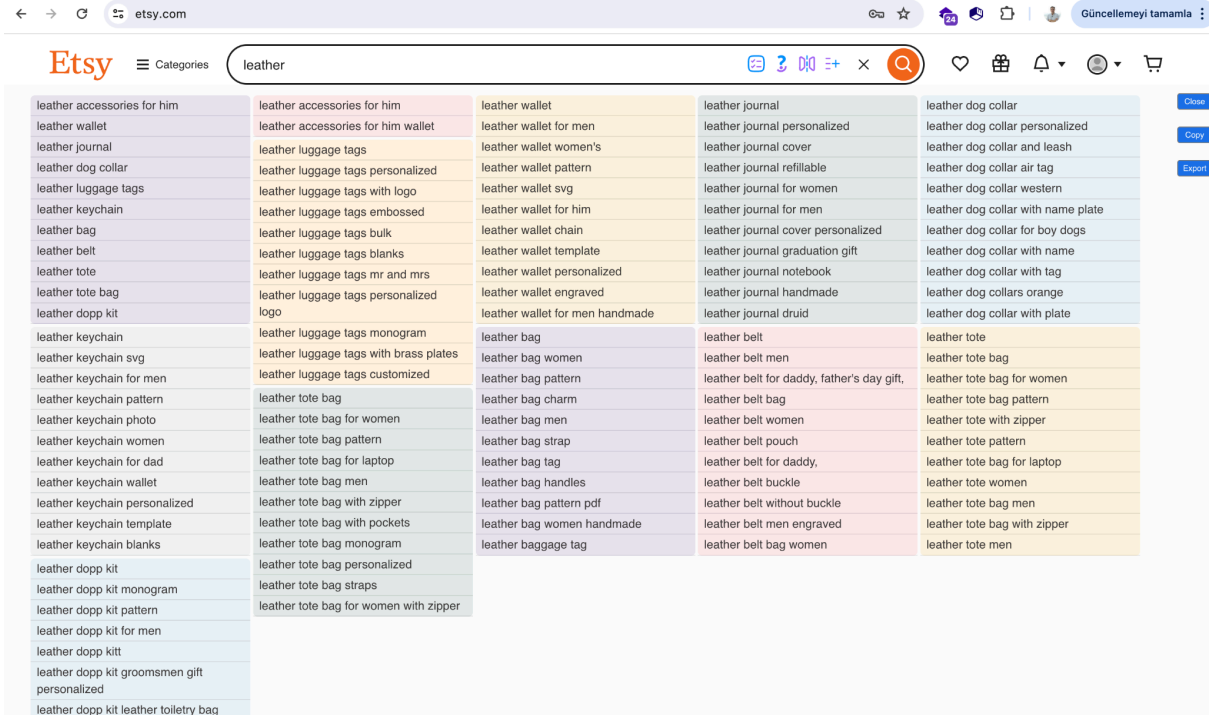
Anahtar kelimeler e-ticarette çok önemli bir yer teşkil etmektedir. Müşteriler çoğunlukla almak istedikleri ürünleri belirli kelimelerle aratırlar ve sonra çıkan sonuçlar arasından ürünleri inceler, satın alırlar.

Biz de hangi ürünü satacağımıza karar verirken anahtar kelimelerden yola çıkarak araştırma yapabiliriz.

Etsy.com web sitesine giderek arama kutucuğuna "leather" yazdığınızda sizlere önerilerde bulunacaktır. İşte bu kelimeler en çok aranan kelimeler olduğu için bunları baz alarak analiz edebilirsiniz.



Daha fazla kelime bulmak için “leather” yazdıktan sonra a, b, c gibi harfleri yazdığınızda bu harflerle başlayan anahtar kelimeler çıkacaktır. Bunun için geliştirilmiş “keyword explorer” eklentisini kullanarak aşağıdaki gibi bütün kelimeleri görebilirsiniz.



Bu kelimelere Etsy’de sırayla giderek hangi ürünler çok satıyor, hangi mağazalar neler yapmış detaylı bir şekilde inceleyebilirsiniz.

3. Anlaştığınız üreticinin ürünlerini incelemek

Başlangıçta bir üretici ile anlaştıysanız zaten elinizde potansiyel ürünler vardır. Bu ürünleri Etsy'de analiz ederek hangi ürünleri satmaya başlayacağınıza karar verebilirsiniz.

Kendinizde üretici olabilirsiniz. Bu durumda da hangi ürün grubunu üretme kapasiteniz varsa o ürünleri detaylı analiz etmelisiniz.

Rexven olarak bizim üreticileri ile anlaştığımız ürünler var. Onları analiz ederek hangilerini satmaya karar verirsiniz biz elimizden geldiğince destek oluyoruz.

4. Ürün araştırma yazılımlarını kullanarak ürün araştırma

Etsy'de milyonlarca ürün olduğu için hangisini satacağınıza karar vermek zor olabilir. Ürün araştırma yazılımları sizler için bu ürünleri kendi veri tabanına alıyorlar. Siz belirli filtreler uygulayarak çok satan ürünleri bulabilirsiniz.

Ürün araştırma yazılımları nelerdir? nasıl kullanabiliriz?

1. Etsyhunt
2. Erank
3. Alura
4. Everbee
5. Roketfy
6. ...

Etsy'de ürün araştırmak için kullanabileceğiniz onlarca yazılım var. Ben bunların arasından ürün araştırmak için Etsyhunt yazılımını, anahtar kelime araştırmak için Erank yazılımını kullanıyorum.

Genel mantıkları aynı olduğu için şimdi sizlere ürün araştırma için Etsyhunt yazılımını , ürün listelerken kelime araştırmak için Erank yazılımını anlatacağım. Siz isterseniz diğerlerini de kullanabilirsiniz.

Etsyhunt yazılımına bu linki kullanarak kayıt olabilirsiniz: <https://ehunt.ai/en/?fpr=rexven>

Etsyhunt yazılımı ile ürün ve kelime araştırması yapabilirsiniz.

Product	Keyword	Shop
Etsy Product Database	Keyword Database	Shop Database
Etsy Product Chart	Keywords Analysis	Shop Chart
Etsy Product Comparision	Batch Keywords Analysis	Etsy Inactive Shops
Etsy Category Analysis		
Amazon Handmade Products		
Etsy Inactive Products		
Etsy Bestseller		

[START FOR FREE](#)

Trusted by 1048,000+ Ecommerce Sellers

Kelime araştırma bölümünü ürün listeleme aşamasında detaylı anlatacağım. Burada ürün araştırmasını nasıl yapabileceğinizi anlatayım.

“Etsy Product Database” butonuna bastığınızda Etsy’de en çok satandan en az satana doğru bütün ürünler listeleniyor.

EHunt Dashboard Database Operations Tracking Resource Pricing Affiliates 30%

Please enter product title, tags, ID, URL or Shop URL from Etsy Search Exclude Batch Search Top Chart Tutorial

Selected :



Basic : Category Show Price in Currency:USD Price(USD) Sales

Advanced : Country Favorites Reviews Product Type

Labels : Etsy Pick BestSeller

Release Time : 30 Days 180 Days 1 Year All Time ~ 2024-10-05

Find 72,544,247 products Show you the first 2,000 Export to CSV Sort by

Product	7-Day Sales	Total Sales	Total Reviews (7-Day)	Total Favorites (7-Day)	Action
 Bulky Carded Corriedale One Ounce for Needle Felting BestSeller Tags ID United States Shop \$3.25 Release on: Feb 26, 2021	2,144	2,615	552 ↑0	516 ↑0	Link Reviews Star Refresh Close
 Personalized travel jewelry box, small square earring organizer, bridesmaid gifts box for... BestSeller Tags ID United States Shop \$6.98 Release on: Jul 28, 2023	1,687	57,665	4,811 ↑177	26,902 ↑1,097	Link Reviews Star Refresh Close

Burada birçok filtre yaparak ürün araştırması yapabilirsiniz. Örneğin ben en çok satan t-shirt leri bulmak için en üstteki arama kutucuğuna "shirt" yazıyorum ve başlığında "shirt" geçen en çok satan ürünler karşıma geliyor.

Kategori bazlı da arama yapabilirsiniz. Hangi kategoride satış yapmayı planlıyorsanız o kategoriyi seçtiğinizde en çok satan ürünleri inceleyebilirsiniz.

EHunt Dashboard Database Operations Tracking Resource Pricing Affiliates 30%

Please enter product title, tags, ID, URL or Shop URL from Etsy Search Exclude Batch Search Top Chart Tutorial

Selected :

Basic : Category Show Price in Currency:USD Price(USD) Sales

Advanced : Country Favorites Reviews Product Type


Labels : Etsy Pick BestSeller

Release Time : 30 Days 180 Days 1 Year All Time ~ 2024-10-05

Find 72,544,247 products Show you the first 2,000 Export to CSV Sort by

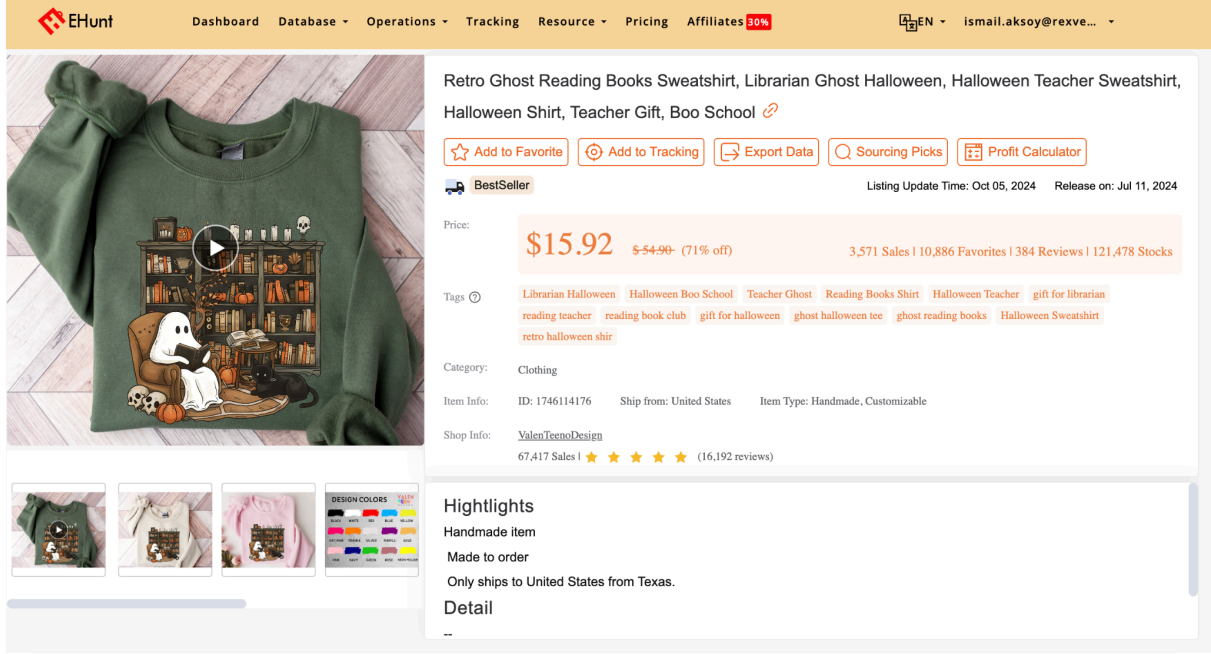
Please enter keywords to filter

- Jewelry
 - Body Jewelry
 - Bracelets
 - Brooches, Pins & Clips
 - Cremation & Memorial Jewelry
 - Cuff Links & Tie Clips
 - Earrings
 - Jewelry Sets
 - Jewelry Storage
 - Necklaces
 - Rings
 - Smart Jewelry
 - Watches
- Home & Living
- Art & Collectibles
- Clothing
- Craft Supplies & Tools

Product	7-Day Sales	Total Sales	Total Reviews (7-Day)	Total Favorites (7-Day)	Action
 Bulky Carded Corriedale One Ounce for Needle Felting BestSeller Tags ID United States Shop \$3.25 Release on: Feb 26, 2021	2,144	2,615	552 ↑0	516 ↑0	Link Reviews Star Refresh Close

Ayrıca fiyat ve ürün tipi de kullandığım filtreler arasında. Filtrelerin altında “release time” bölümü var. Orada da yeni çıkan ürünleri inceleyebilirsiniz. Örneğin son 180 gün içinde yayınlanmış ve ciddi satış seviyelerine ulaşmış ürünleri keşfedebilirsiniz. Yakın zamanda listelenmiş ve satan ürünler bizim içinde güzel potansiyelli ürünlerdir.

Ürünlere tıkladığınızda da ürün ile ilgili detay verilere erişebilirsiniz.



The screenshot shows a product page for a green sweatshirt. The main image is a green sweatshirt with a graphic of a ghost sitting in a chair reading a book, with a bookshelf and pumpkins in the background. The product title is "Retro Ghost Reading Books Sweatshirt, Librarian Ghost Halloween, Halloween Teacher Sweatshirt, Halloween Shirt, Teacher Gift, Boo School". The price is \$15.92, marked down from \$54.99 (71% off). The product has 3,571 sales, 10,886 favorites, 384 reviews, and 121,478 stocks. The shop is ValenTeenoDesign, located in Texas, and has 67,417 sales and 16,192 reviews. The product is handmade and customizable, and only ships to the United States from Texas.

Bizim için en önemli veri satış sayılarıdır. Aşağıdaki grafikte Etsyhunt ürün ile ilgili geçmişten günümüze satış verilerini paylaşıyor.



Bir diğer önemli veri ise bu ürünün hangi kelimelerde indekslendiği ve satışlar aldığıdır. Aşağıdaki grafikte bu ürünle ilgili kelimeleri görebilirsiniz. Bu sayede en çok satan ürünlerin kullandığı kelimeleri bulabilirsiniz.

Bu anahtar kelimeleri ürün listelemelerimizi oluştururken kullanacağız. Aşağıdaki ekran resminde görüldüğü üzere bir kelimedeki rekabet durumu ve satış potansiyelini görebilirsiniz.

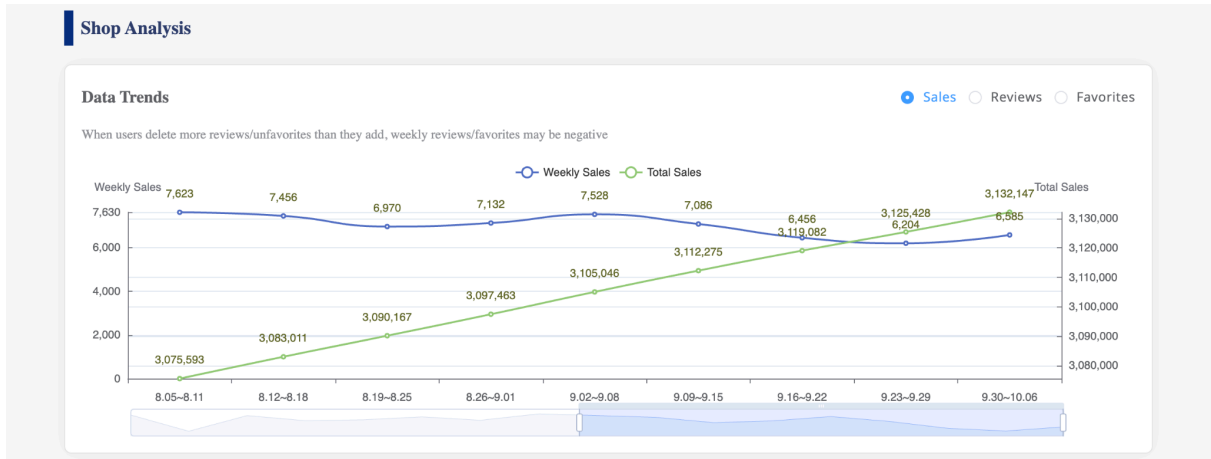
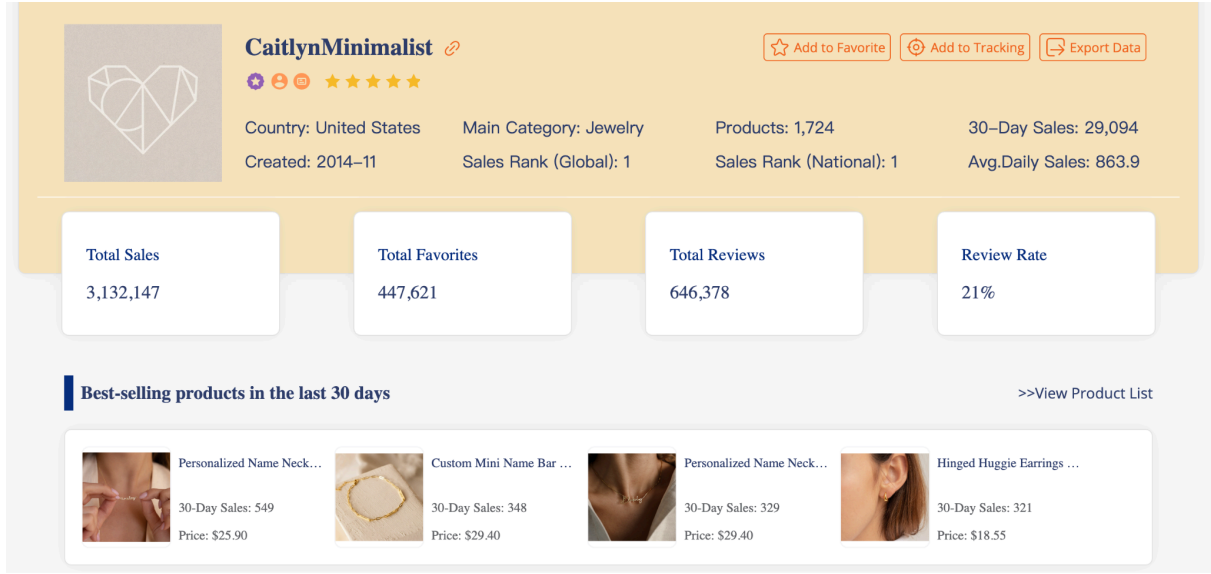
Product Tags		Batch Keyword Analysis		+ Add to my favorites		+ Add to tracking		Export to CSV		Copy		
Product Tags	Competition	Views		Favorites		Sales		Google PD	Google CPC			
		Total	Mon	Total	Mon	Total	Mon					
<input type="checkbox"/>	Halloween Teacher	123.1K	3.3M	1.3M	255.1K	93.0K	86.5K	49.3K	54	\$1.43		
<input type="checkbox"/>	Halloween Boo School	11.3K	6.9M	962.9K	427.8K	127.0K	137.6K	42.6K	-	-		
<input type="checkbox"/>	gift for halloween	1.9M	30.4M	12.2M	1.7M	141.9K	450.3K	26.6K	100	\$0.12		
<input type="checkbox"/>	reading teacher	88.7K	4.9M	782.3K	358.7K	103.8K	124.2K	18.3K	33	\$3.11		
<input type="checkbox"/>	retro halloween shir	471	6.9M	2.2M	520.2K	102.7K	107.3K	16.0K	-	-		
<input type="checkbox"/>	ghost halloween tee	129.0K	11.7M	2.9M	948.9K	66.7K	147.8K	15.3K	-	-		
<input type="checkbox"/>	gift for librarian	108.1K	39.3M	14.1M	1.7M	9.5K	721.2K	10.7K	100	\$0.51		

Etsyhunt yazılımında kullandığım bir diğer bölüm ise “Shop Database” bölümü. Burada da en çok satan mağazaları filtreler yaparak bulabilirsiniz.

Shop		Product		Search		Batch Search		Tutorial	
Please enter Etsy shop name or URL									
Selected :									
Basic :		Country	Category	On Sale					
Advanced :		Sales	Reviews	Favorites	Payment				
Labels :		<input type="checkbox"/> Star Seller	<input type="checkbox"/> Raving						
Creation Time :		1 Year	2 Year	3 Year	All Time	Year	-	Year	
Find 2,762,218 shops, show you the first 2000								Export to CSV	Sort by
#	Etsy Shop	Total Sales (7-Day)	Total Reviews (7-Day)	Total Favorites (7-Day)	On Sale	Creation Time	Action		
1	CaitlynMinimalist Country: United States Main Category: Jewelry	3132.15K ↑16.59K	646.38K ↑11.05K	447.62K ↑690	1,724	2014-11	Link Reviews Favorites Settings		
2	Beadboat1 Country: United States Main Category: Craft Supplies & Tool...	2042.33K ↑2.51K	247K ↑290	88.93K ↑120	7,620	2014-08	Link Reviews Favorites Settings		

Ülke, kategori, satış, yorum, favori gibi birçok filtre kullanarak hedeflediğiniz kategoride satış yapan en başarılı mağazaları inceleyebilirsiniz. Ayrıca burada en çok kullanabileceğiniz filtre “creation time”, mağazanın kuruluş zamanıdır. Yakın zamanda açılmış ve iyi satış yapan mağazaları incelemek güzel bir yöntem.

Mağazaların detaylı analizine de aşağıdaki ekran görüntüsünden erişebilirsiniz.







Ben genellikle en iyi satan başarılı mağazaları bulduktan sonra bu mağazaların en çok sattığı ürünleri inceliyorum.

Örneğin bir takı mağazası kurmak istiyorsanız, takı kategorisini seçerek en çok satan başarılı mağazaları araştırabilirsiniz. En çok satan mağazaların çok satan ürünlerini listenize kaydederek sonrasında siz de kendi mağazanızı bu ürünlerden kurabilirsiniz.

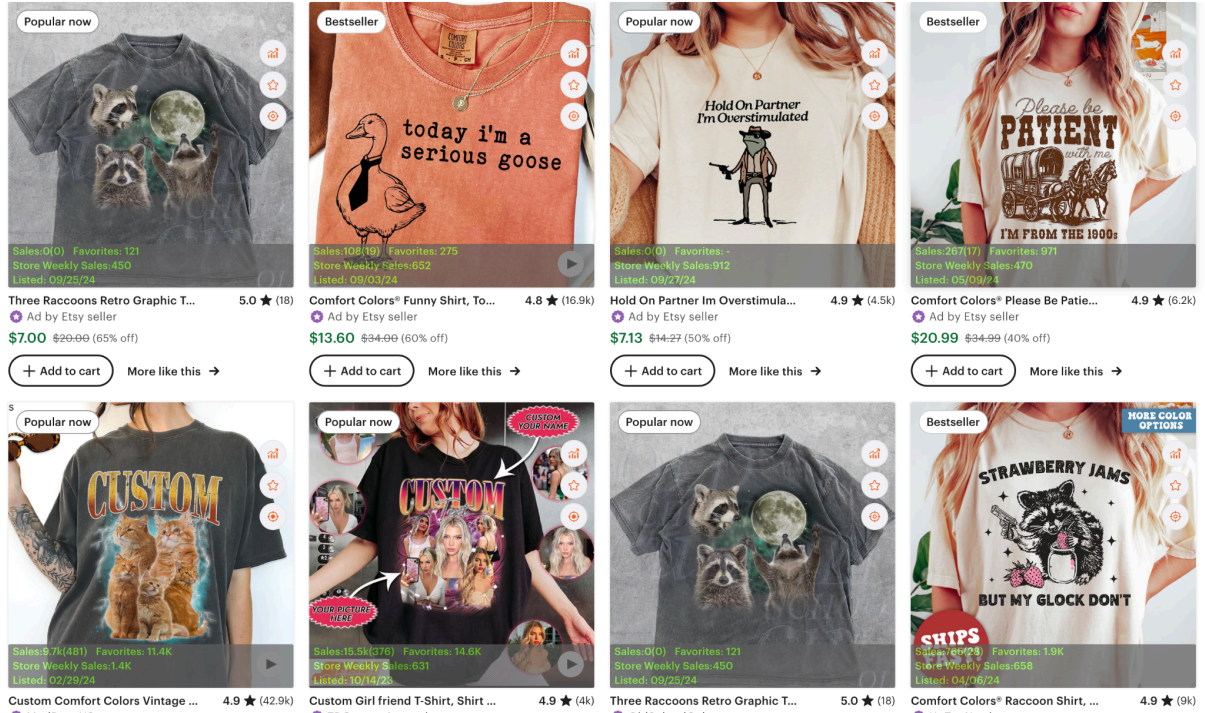
Özellikle başarılı mağazaları takip ederek yeni eklediği ürünleri takip ederek mağazanızı sürekli geliştirmeniz gerekiyor.

Find 1,722 products Show you the first 1,722

Export to CSV Sort by

Product	7-Day Sales	Total Sales	Total Reviews (7-Day)	Total Favorites (7-Day)	Action
 <p>Personalized Name Necklace by Caitlyn Minimalist • Delicate Layering Necklace ...</p> <p>BestSeller Tags ID United States Shop</p> <p>\$25.90</p> <p>Release on: Aug 23, 2023</p>	137	3,286	617 ↑18	4,808 ↑90	Share Report Star Close
 <p>Custom Delicate Name Ring • Custom Stacking Rings • Skinny Custom Ring • Bridesmaids Gi...</p> <p>BestSeller Tags ID United States Shop</p> <p>\$18.55</p> <p>Release on: Aug 01, 2016</p>	113	66,678	14,609 ↑12	137,942 ↑12	Share Report Star Close
 <p>Custom Mini Name Bar Bracelet by Caitlyn Minimalist • Engraved Charm Bracelet with a...</p> <p>BestSeller Tags ID United States Shop</p> <p>\$29.40</p> <p>Release on: May 31, 2022</p>	84	11,186	2,930 ↑7	26,637 ↑141	Share Report Star Close
 <p>Dangling Hoop Earrings by Caitlyn Minimalist • Dainty Diamond Charm Earrings • Minimalist...</p> <p>BestSeller Tags ID United States Shop</p> <p>\$18.55</p> <p>Release on: Jan 06, 2023</p>	82	4,082	1,252 ↑7	19,272 ↑232	Share Report Star Close

Etsyhunt yazılımında en çok kullandığım bir diğer araç ise Google Chrome eklentisi.



The image displays a grid of 8 product listings from Etsy, each featuring a t-shirt design. The listings are arranged in two rows of four. Each listing includes a 'Popular now' or 'Bestseller' badge, a price, a star rating, and a 'Add to cart' button. The designs include various graphics such as raccoons, a duck, a man in a suit, a woman in a white shirt, a woman in a black shirt, and a raccoon with a gun. The text on the shirts includes phrases like 'today i'm a serious goose', 'Hold On Partner I'm Overstimulated', 'Please be PATIENT with me I'M FROM THE 1900s', 'CUSTOM COMFORT COLORS', 'CUSTOM GIRL FRIEND T-SHIRT', 'CUSTOM YOUR NAME', 'THREE RACCOONS RETRO GRAPHIC T-SHIRT', 'CUSTOM COMFORT COLORS VINTAGE', 'CUSTOM GIRL FRIEND T-SHIRT', 'THREE RACCOONS RETRO GRAPHIC T-SHIRT', and 'COMFORT COLORS RACCOON SHIRT'. The prices range from \$7.00 to \$20.99, and the star ratings range from 4.5 to 5.0.

Chrome eklentisini eklediğinizde ürünlerin üzerinde ne kadar sattığı, favori sayısı ve listelenme tarihini görebiliyorsunuz.

Ayrıca ürünün içine girdiğinizde ürünle ilgili daha detaylı istatistiklere erişebilirsiniz.

EHunt - Etsy Rank Tool

Download Images Download Customer Image

Release Time	2024-02-29	Total Sales	9,678 ↑1,481 ↑145	Total Views	353,789
Total Reviews	1,199	Total Favorites	11,492 ↑1,949	Avg.Conv.Rate	2.74%
Review Ratio	12.39%	Price	\$ 8.92+ 60% off	Product Type	HandmadeCustomizable
Ships From	United States	Other Data	BestSeller Personalization Stocks: 731		
Category	Clothing > Womens Clothing > Tops & Tees				
History Trend	<p><input checked="" type="radio"/> Sales <input type="radio"/> Price <input type="radio"/> Reviews <input type="radio"/> Favorites</p> <p>7-Days Sales Total Sales</p>				
Product Tags	<p>Tags: dog lovers gift(33.0M) cat lovers gift(23.0M) gifts for dog owners(28.8M) custom pet gift(41.4M) gifts for cat owners(28.0M) custom cat gift(36.1M) gifts for pet owners(29.9M) pet memorial gifts(32.4M) gift for dog mom(51.2M) dog loss gifts(22.8M) dog dad gifts(33.6M) women tee(11.3M) retro dog shirt(14.8M)</p> <p>Batch Analysis Copy All + Add to my favorites</p>				
Store Name	ModPawsUS ★★★★★	Store Sales	177,884 ↑1,447		

More Free Extensions: [Etsy Keyword Tool](#) [Etsy order exporter](#) [Etsy SEO Tool](#)

1

Buy it now

Add to cart

♥ Add to collection

★ **Star Seller.** This seller consistently earned 5-star reviews, shipped on time, and replied quickly to any messages they received.

Item details

Highlights

Designed by ModPawsUS

Ships from New York! Shorter shipping distances are kinder to the planet

Materials: Cotton

About this item

⚡ SATISFACTION GUARANTEE! ⚡ WE PROVIDE PROOFS ⚡ CAN DO ANY ANIMAL OR MEET ANY REQUEST (HUMAN/PET) ⚡ CAN DO MULTIPLE PETS ⚡

Learn more about this item

Ürünleri nasıl analiz edebiliriz?

Ürünleri bulduk diyelim ama hangi ürünü satacağımıza nasıl karar vereceğiz? Aşağıdaki kriterlere bakarak hangi ürünleri satacağınıza karar verebilirsiniz.

1. Ne kadar satıyor?
2. Kaç tane rakip var?
3. Yorum sayısı çok yüksek rakipler var mı?
4. Birkaç satıcı kategoriye domine etmiş mi?
5. Fark yaratacak boşluk alanlar var mı? (yorumları analiz ederek problemler belirlenip üründe geliştirme yapılabilir ya da beraber satılan ürünler incelenip bundle yapılabilir)
6. Ürünün trendi artıyor mu azalıyor mu? Hangi aylarda artmış, hangi aylarda azalmış?
7. Kar marjı ne kadar?

Kâr hesabı nasıl yapılır? Etsy komisyon ve kesintileri ne kadar?

Birkaç uygun üretici bulduktan ve onlardan fiyat teklifleri aldıktan sonra, kâr marjınızı hesaplamalı ve rakiplerinizin fiyatları ile bir kıyaslama yapmalısınız. Ancak bu aşamadan sonra satış yapmaya karar vermenizde fayda var. Çünkü daha üretim maliyetini tam olarak hesaplayamadan sağlıklı bir fiyat politikası belirleyemez ve rekabet edemezsiniz. Bunlar birbirleriyle son derece ilişkili konulardır.

Üreticilerden aldığınız fiyatlarıyla kendi maliyetlerinizi hesaplayarak bir kâr analizi yapmanız gerekiyor. Kârınızı hesapladıktan sonra satışa başlamalısınız.

Etsy'de ne kadar kâr edeceğinizi hesaplamak için öncelikle Etsy'nin ne kadar kesinti yaptığını bilmeniz gerekiyor. Etsy'nin kesintilerinden bahsettikten sonra örnek üzerinden kâr hesaplaması yapacağız. Ondan sonra siz kendi ürününüzün kategorisine göre kendiniz kâr hesabı yapabileceksiniz.

Etsy'de kesintiler farklılık gösteriyor. Örneğin 'Mağaza Para Birimi' 'Mağaza Sahibi Lokasyonu', 'Vergi Numarası', 'Offsite Ads' ve 'Ücretsiz Listeleme' başlıklarına verdiğiniz yanıtlar üzerinden kesintiler değişiyor. Bu butonlara bilgilerinizi girmeniz lazım. Yani mağazada sizin adınız varsa ve Türkiye'de ise 'Mağaza Sahibi Lokasyonu' kısmını Türkiye olarak seçmeniz lazım. Banka lokasyonunuz neresiyse bu seçeneği seçmek lazım. Çünkü birçok yazılım araştırdım 'Eränk' veya 'Marmalead' gibi birçok yazılımda bu şekilde detaylar yok.

REXVEN Etsy Kar Hesaplama

Mağaza Para Birimi: US Dollar

Mağaza Sahibi Lokasyonu: Türkiye

Banka Lokasyonu: Türkiye

Vergi Numarası: Var Yok

Offsite Ads: %0 %12 %15

Ücretsiz Listeleme: Yok Var

GELİR

Satış Fiyatı (\$)	50
Kargo Ücreti (\$)	0
Hediye Paketi Ücreti (\$)	0
Satış Vergisi (\$)	0
İndirim / Kupon (%/\$)	0 <input checked="" type="radio"/> Yüzde <input type="radio"/> Sabit

MALİYET

Ürün Maliyeti (\$)	10
İşçilik Maliyeti (\$)	0

GELİR: 1613.05

Maliyet: 322.61

Etsy Kesinti: 292.55

Kar: 997.89

Kar Marjı (%): 61.86

20.0% Maliyet, 6.5% Etsy Kesinti, 73.5% Kar

Şimdi kesintilerden bahsetmek gerekirse, Etsy'de 'Transaction Fees' diye %6.5 bir kesintisi var. Burada satış bedeli, kargo ve hediye paketi ücreti dahildir. Ürün listeleme ücreti ise ürün başı \$0.20. Etsy her satışta bu ücreti kesiyor. Bu ücretten kaçınmak için de başka bir mağazanın sizinle paylaşacağı bir linki kullanabilirsiniz. Bu sayede her iki tarafa da Etsy ücretsiz 40 listeleme hakkı veriyor.

Diğer bir kesinti 'Regulatory Operating Fee'. Bu da 'seller location' yani mağaza sahibinin lokasyonuna göre değişiyor. Mağaza sahibinin lokasyonu hangi ülkedeyse (United Kingdom; 0.32%, France 0.47%, Italy 0.32%, Spain 0.72%, Türkiye 2.27%) Etsy'nin kesintileri de değişiyor. Etsy Amerika'dan bu kesintiyi almıyor. Yalnızca belirli ülkelere kesinti yapıyor.

3. s. de 'Payment Processing Fee'. Bu da banka lokasyonuna göre değişiklik gösteriyor. Bu oranlara göre hesaplamanızı yapmanız gerekiyor.

Payment Processing Fee Türkiye’de %6.5+14 TRY kesinti yaparken Amerika’da %3+0.25 USD kesinti yapıyor. Bir diğer konu da ‘Currency Conversion Fee’ yani mağaza para birimi dönüşüm ücreti. Etsy mağaza para biriminiz ile banka lokasyonu para biriminiz birbirinden farklı ise %2.5 kesinti yapıyor. Bizim durumumuzda da bu şöyle karşılık buluyor; mağaza para birimimiz dolar ama banka lokasyonu Türkiye yani TL. Dolayısıyla bu kesintileri TL olarak yapıyor. İndirimli “Satış fiyatı”, “Kargo Ücreti”, “Hediye Paketi Ücreti” ve “Satış Vergisi” toplamı üzerinden uygulanıyor.

KDV konusu ise kolaylıkla hesaplanabilir. Mağaza sahibi lokasyonu Türkiye’de ise %20, İngiltere’de ise %20’dir. Amerika gibi bazı ülkelerde veri numaranız olmasa bile KDV kesilmez. Bu aslında mağaza sahibinin lokasyonuna göre değişiyor. Bütün kesintilerde bu KDV’li hâlde kesiyor. KDV numaranız varsa Rexven panelinden girerek kolayca hesaplayabilirsiniz.

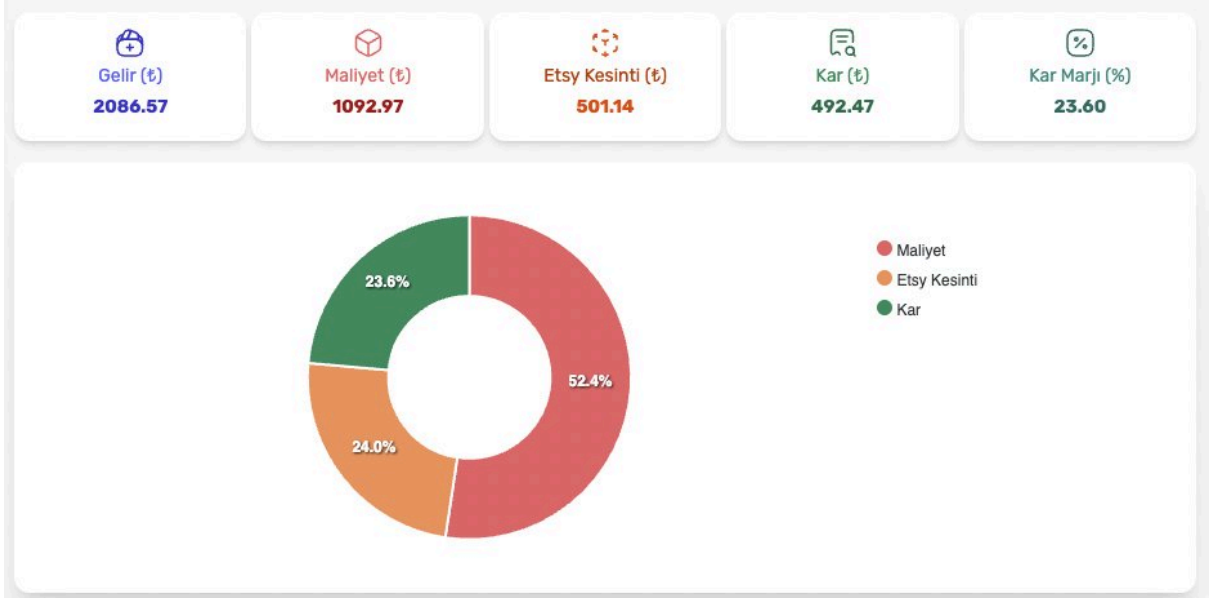
İşin içine üretim ambalaj, kargo vergi gibi detaylar girince kâr hesaplamak kafa karıştırıcı olabilir. Bu yüzden biz de Rexven’e tamamen ücretsiz bir kâr hesaplama aracı geliştirdik. Gerekli verileri girdiğinizde tek tıkla kârınız hesaplanıyor.

Bir örnek ürün inceleyelim. 100\$ bir kolye sattığınızı (+5\$ satış vergisi aldığınızı varsayalım) ve maliyetlerinizi varsayımsal olarak ekleyelim. Örneğin;

\$30 ürün maliyeti
\$5 işçilik maliyeti
\$2 paketleme maliyeti
\$7,5 kargo maliyeti
\$3 reklam maliyeti

mağaza para biriminiz dolar, mağaza sahibi ve mağaza lokasyonunuz Türkiye olarak girdikten sonra ‘hesapla’ butonuna basıp, Etsy’nin sizden ne kadar kesinti yaptığını öğrenebilirsiniz.

Mağaza para biriminiz dolar, mağaza sahibi ve banka lokasyonunuz Türkiye ise aşağıdaki resimde olduğu şekilde Etsy sizden kesintiler yapıyor ve kar marjınız %23.6.



Etsy kesintileri ;

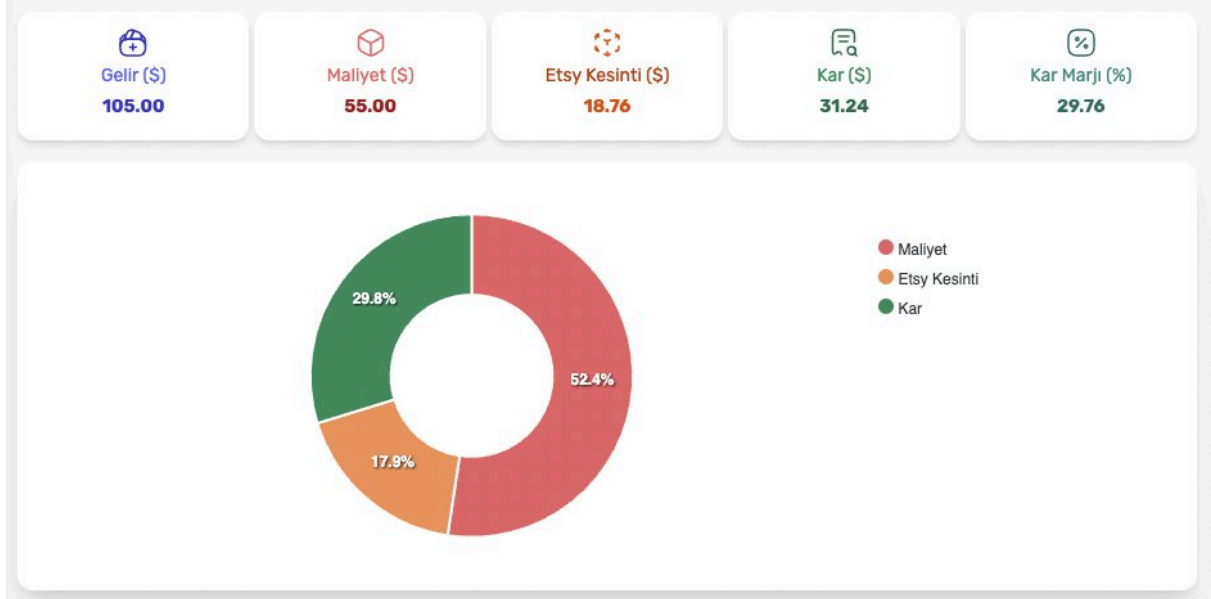
ETSY KESİNTİSİ	
Listeleme Ücreti	₺ 3.97
İşlem Ücreti (Ürün)	₺ 129.17
İşlem Ücreti (Kargo)	₺ 0
İşlem Ücreti (Hediye Paketi)	₺ 0
Ödeme İşlem Ücreti	₺ 135.32
Yasal İşlem Ücreti	₺ 21.86
Offsite Ads Ücreti	₺ 0
KDV	₺ 62.99
Para Birimi Dönüşüm Ücr.	₺ 50.89
Satış Vergisi	₺ 96.94

Öte yandan banka lokasyonunuzu ABD yaptığınızda ödeme işlem ücreti %3+0,25 ve bütün kesintiler dolar oluyor. Ayrıca mağaza para biriminiz ile banka lokasyonunuza ait para birimi aynı olduğu için para birimi dönüşüm ücreti de kesmiyor. Dolayısıyla kâr marjınız daha fazla

oluyor. Benzer şekilde mağaza sahibi lokasyonunuz Türkiye yerine Amerika olduğunda %2.27 olan yasal işlem ücretini kesmiyor ve Amerika'da KDV kesintisi alınmıyor. Bir de ücretsiz listeleme hakkını da eklediğinizde kâr marjınız epey artıyor.

Banka lokasyonunuzu Amerika yaptığımda ödeme işlem ücreti %3 +\$0.25 ve bütün kesintiler dolar ile oluyor.

Ayrıca mağaza para biriminiz ile banka lokasyonuna ait para birimi aynı olduğu için için para birimi dönüşüm ücreti de kesmiyor. Kar marjınız %29.76 oluyor.



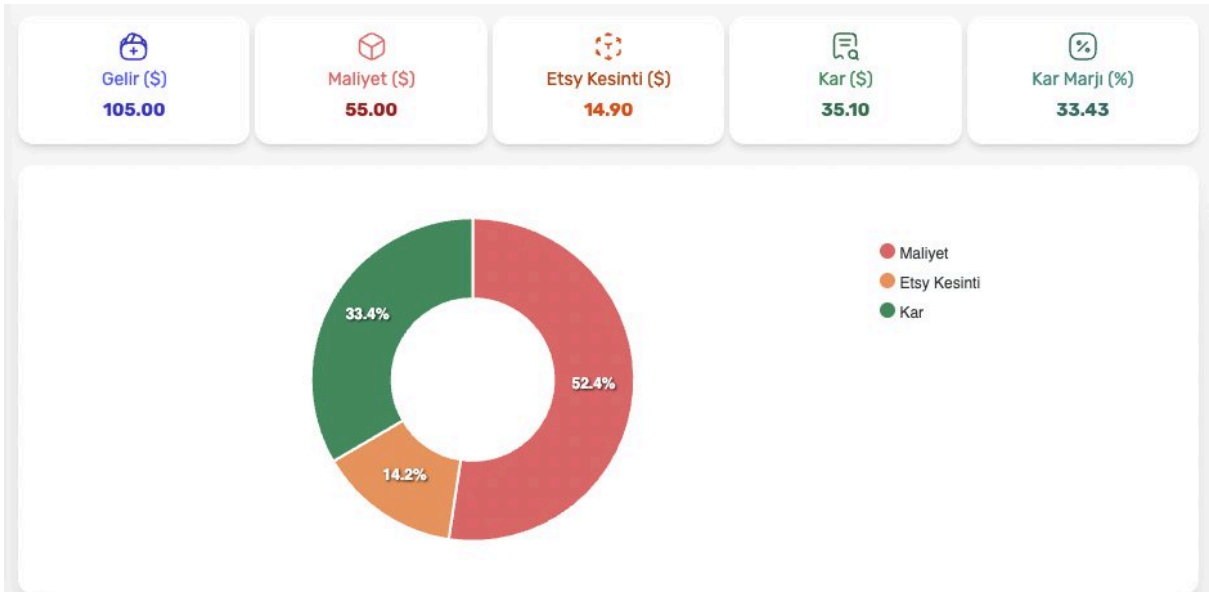
Bu durumda Etsy kesintileri;

ETSY KESİNTİSİ

Listeleme Ücreti	\$ 0.2
İşlem Ücreti (Ürün)	\$ 6.5
İşlem Ücreti (Kargo)	\$ 0
İşlem Ücreti (Hediye Paketi)	\$ 0
Ödeme İşlem Ücreti	\$ 3.4
Yasal İşlem Ücreti	\$ 1.1
Offsite Ads Ücreti	\$ 0
KDV	\$ 2.56
Para Birimi Dönüşüm Ücr.	\$ 0
Satış Vergisi	\$ 5

Mağaza sahibi lokasyonunuz Türkiye yerine Amerika olduğunda %2.27 olan yasal işlem ücretini kesmiyor ve Amerika'da KDV kesintisi alınmıyor.

Ücretsiz listeleme hakkınız varsa \$0.20 almıyor ve kar marjınız %33.43 oluyor.



Bu durumda Etsy kesintileri;

ETSY KESİNTİSİ	
Listeleme Ücreti	\$ 0
İşlem Ücreti (Ürün)	\$ 6.5
İşlem Ücreti (Kargo)	\$ 0
İşlem Ücreti (Hediye Paketi)	\$ 0
Ödeme İşlem Ücreti	\$ 3.4
Yasal İşlem Ücreti	\$ 0
Offsite Ads Ücreti	\$ 0
KDV	\$ 0
Para Birimi Dönüşüm Ücr.	\$ 0
Satış Vergisi	\$ 5

Banka sahibi lokasyonu, mağaza lokasyonu gibi verileri değiştirdiğinizde Etsy'de kesintilerinizin ne kadar değiştiğini net olarak hesaplayabilirsiniz. Birçok satıcının bu konuda hata yaptığını görüyorum. Çünkü kârını hesaplamadan satış yapmaya başlıyor. Doğru fiyatı belirleyemiyor. Doğru fiyatı belirleyemediği için de bir süre satış yaptıktan sonra kâr elde edemediğini fark ediyor. Bunu yaşayan birçok satıcı tanıyorum. Özellikle Türkiye'de Trendyol satıcılarının da yaşadığı bir sorun maalesef. Kâr elde edip etmediğini ücretsiz bir şekilde Rexven panelinde kolayca hesaplayıp buna göre ilerleyebilirsiniz.

Üretici nasıl bulunur? Rexven tedarik sistemi nasıl çalışır?

Rexven ekibi olarak uzun bir süredir Amazon ve Etsy'de satış potansiyeli yüksek ürünleri araştırıyoruz. Özellikle satıldıkça üretim yaptırıp gönderebileceğimiz ürünlere odaklandık.

Ben kişisel olarak e-ticaret yolculuğuma 6 yıl önce Alibaba'dan ürünler alıp kendi markamla Amazon'da satarak başladım. İlk ürünlerimde yaptığım hatalardan dolayı o güne kadar biriktirdiğim tüm sermayemi kaybettim. Satamadığım ürünler Amazon depolarında kaldı. Fiyatları aşırı düşürerek satmaya çalıştım. Tabii ki işin sonunda zarar ettim. Hatta satamadığım bazı ürünlerin depo ve gönderim maliyetlerinin yüksekliğinden dolayı **imha ettirdim**.

Aslında Şimdi bakıyorumda yanlış bir yoldan gitmişim. En az \$20.000 - \$30.000 sermayeniz yoksa veya üretici değilseniz Amazon depolarına ürün göndererek marka kurmak çok çok çok zor.

Bu yaşadığım deneyim bana daha az maliyetle nasıl marka kurabilirim diye düşünmeye itti. Son 3 yıldır üzerinde çalıştığımız ve deneyimlediğimiz satış geldikçe ürünleri ürettirip göndererek marka kurma modelini çok sevdim.

Şimdi yeniden e-ticarete başlıyor olsaydım, başlangıçta satıp satmayacağını bilmediğim ürünleri toplu olarak alıp Amazon'a göndermek yerine satıldıkça gönderilecek ürünlere odaklanırdım. Sattığını gördüğüm ürünleri belirledikten sonra maliyetlerimi azaltmak ve kârlılığımı artırmak için depoya göndererek satardım.

Tabii ki tek tek ürün göndermek toplu olarak ürün göndermeye göre pahalı. O yüzden en az 20 dolar olan ve tek tek gönderim kargo bedeli ile sattığımızda kâr elde edeceğimiz ürünler araştırıyoruz. Bu şekilde satıldıkça gönderebileceğimiz ürün gruplarını incelediğimde 2 ye ayırabiliriz.

1. Kişiselleştirilebilir/özelleştirilebilir ürünler
2. 20 dolar üstü olan ve tek tek kargo gönderimi yaptığımızda kâr edebileceğimiz özel olmayan ürünler

Őu anda biz hem kişiselleştirilebilir ürünler hem de özelleştirilme olmayan tek tek gönderim yaptığımız ürünler satıyoruz.

Yaklaşık 3 yıl önce Etsy'de kişiselleştirilebilir takı satmaya başladık. Kişiselleştirilebilir ürün satmayı deneyimledim ve yeni başlayan bir e-ticaret girişimcisi için fırsat olan bir iş modeli olduğunu görüyorum.

Tabii ki Őu anda depoya ürün göndererek Amazon'da private label markalarımız var, yatırım yapacak bir bütçemiz olduğu için bu işi en iyi seviyede yapmaya devam ediyoruz. Hatta markalarımızı büyütüp satıyoruz.

Marka kurmak çok güzel bir iş ve en çok gelecek vadeden iş modeli. Bütçesi az olupta Amazon'da depoya ürün göndererek private label yapmak isteyenlerin çoğunun nefesi yolda kesiliyor ve bütçesi bitiyor. Aslında devam edebilse, belki 6 ay - 1 sene sabredebilse güzel bir noktaya gelecek ama olmuyor.

Marka kurmak için en önemli konu fırsat olan ve görece olarak rekabetin daha az olduğu yerler bulmak. Bundan daha da önemlisi fark yaratmak. Kişiselleştirilmiş ürünlerde genel olarak rekabetin az olduğunu ve fark yaratılabilecek alanlar olduğunu görüyorum.

Dünyadaki e-ticaret sektörünün hakimi Çinli satıcılar ile mücadele etmek için tek tek gönderim yapabildiğimiz **özelleştirilebilir ürünlere odaklanmak** çok mantıklı. Türkiye olarak Amerika ve Avrupa'ya 3-4 güne ürünler gönderebiliyoruz. Aynı ürünün Çin'den gitmesi 10-15 günleri buluyor. E-ticarette hız çok önemli olduğu için rekabet edebiliyoruz.

Neden kişiselleştirilmiş ürünler satmanızı öneriyorum?

1. Stok tutmuyorsunuz. Ürünler Amazon ve Etsy'de satıldıkça gönderiyorsunuz. Dolayısıyla başlangıçta ürünlere yatırım yapmanıza gerek kalmıyor.

2. Kişiselleştirilmiş ürünler daha kârlı. Normal bir cüzdan aldığınızda 10-15 dolar ise, üzerinde isminizin yazdığı cüzdanı 25-30 dolara alabiliyorsunuz. İnsanlar kendine özel üretilmiş ürünlere daha fazla para verebiliyorlar.

3. Kişiselleştirilebilir ürünleri insanlar birbirine hediye olarak da alıyorlar. Hediye dönemlerinde satışlar katlanabiliyor. (Anneler günü, sevgililer günü, Noel)

4. Türkiye bu konuda üretimde çok iyi. Takı, deri, ahşap, tekstil gibi kategoriler kişiselleştirme için en önemli kategoriler. Türkiye'de kişiselleştirilebilir ürün üreten ve satıldıkça gönderebilecek birçok üretici var. Rexven'de biz de güvenilir birkaç üretici ile anlaşık ve tedarik konusunu çözdük.

5. Kişiselleştirilmiş ürün pazarı büyüyor. Kişiselleştirilmiş/Özelleştirilmiş Ürün Pazarı 2023 yılında 899,2 milyar dolar olarak değerlendirilmiş ve 2031 yılına kadar 1.350,2 milyar dolara ulaşması bekleniyor. 2024 ile 2031 yılları arasında yıllık %4,6 oranında büyüme göstermesi öngörülmektedir. ABD - Özelleştirilmiş ürün pazarı ise 2025 te 320 milyar dolar olacağı tahmin edilmekte.

2023 print on demand pazarı 8,03 milyar dolar, 2032 yılında 67,59 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. Yıllık %26,71 büyüyor.

Kaynak: <https://www.precedenceresearch.com/print-on-demand-market>

Özelleştirilmiş takı pazar büyüklüğünün 2023 yılında 34,81 milyar dolardan 2030 yılına kadar 56,35 milyar dolara ulaşması ve yıllık %7,12 büyüme oranı (CAGR) ile büyümesi öngörülmektedir.

Kaynak:

<https://www.fortunebusinessinsights.com/costume-jewelry-market-108843>

<https://www.skyquestt.com/report/costume-jewelry-market>

Yeni kurduğumuz tedarik sistemi sayesinde özelleştirilebilir ürünler üreten birçok üretici ile anlaşık. Sizin sadece mağazanızı yönettiğiniz, satış geldikçe Rexven üreticilerinin ürünleri ürettiği ve Rexven'in anlaşık kargo şirketinin ürünleri müşteriye götürdüğü bir sistem kurduk.

Yüz yüze eğitim kampı ve tedarik sistemimiz hakkında bilgi almak için mesaj atabilirsiniz. (<https://wa.me/+905352051963>)

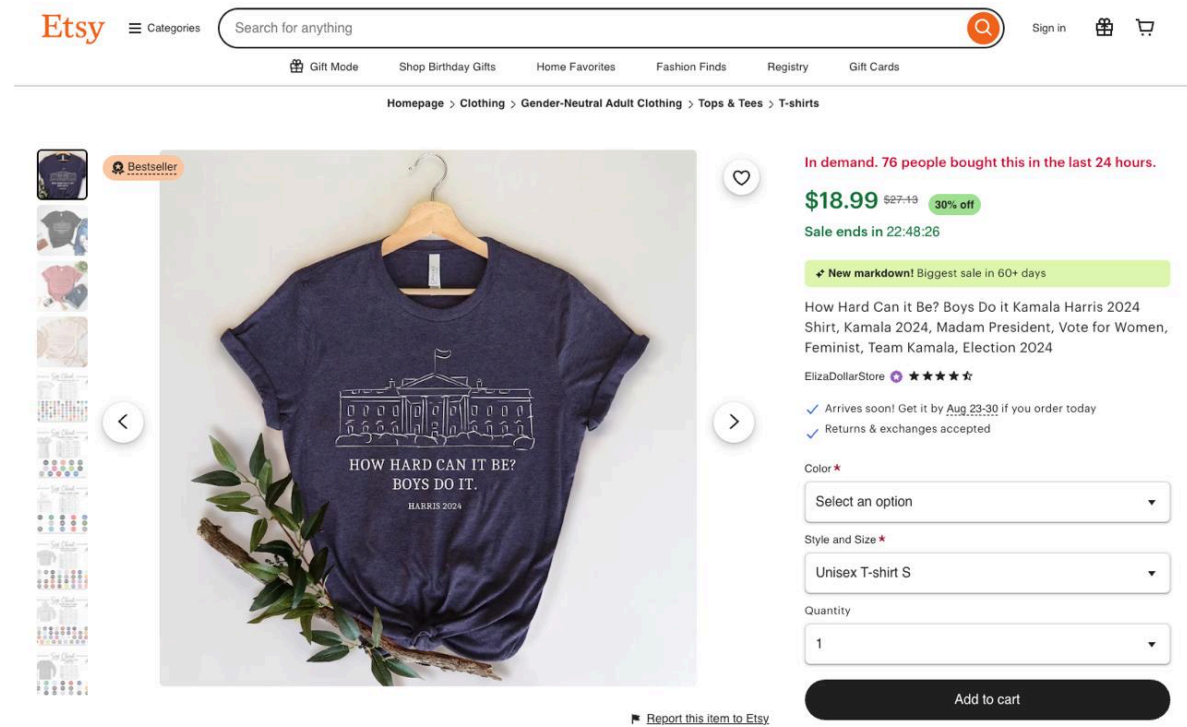
Şimdi size Rexven tedarik platformundan alıp Amazon ve Etsy'de satabileceğiniz örnek ürünler göstereceğim.

T-shirt, Sweatshirt ve Hoodie Ürünleri

Özellikle Amerika'da sürekli satan çok güzel bir ürün olan t-shirt ile başlayalım. Özel günlere ve trendlere göre tasarımlar kullanarak çok hızlı bir şekilde satış yapabildiğimiz bir ürün grubu.

Ürüne özel fotoğraf çekirmekle uğraşmıyorsunuz. Tasarım kabiliyetiniz varsa kendiniz tasarım yapıyorsunuz, yoksa T-shirt tasarımlarını satın alıyorsunuz. T-shirt fotoğrafları için yine hazır mockup görseller var, onları alıyorsunuz. Canva gibi programlar kullanarak tasarımlarınızı mockup görseller ile birleştiriyorsunuz.

Aşağıda ekran görüntüsünü paylaştığım Amerika başkanlık seçimi için üretilmiş Kamala Harris T-shirt ürünü son 24 saatte 76 adet satmış. Satıldığında \$6,99 kargo bedelini ayrıca alıyor.



Etsy Search for anything

Gift Mode Shop Birthday Gifts Home Favorites Fashion Finds Registry Gift Cards

Homepage > Clothing > Gender-Neutral Adult Clothing > Tops & Tees > T-shirts

Bestseller

In demand. 76 people bought this in the last 24 hours.

\$18.99 ~~\$27.19~~ **30% off**

Sale ends in 22:48:26

New markdown! Biggest sale in 60+ days

How Hard Can it Be? Boys Do it Kamala Harris 2024 Shirt, Kamala 2024, Madam President, Vote for Women, Feminist, Team Kamala, Election 2024

ElizaDollarStore ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by Aug 23:30 if you order today

✓ Returns & exchanges accepted

Color *

Select an option

Style and Size *

Unisex T-shirt S

Quantity

1

Add to cart

Report this item to Etsy

Ürün satış fiyatı: **\$18,99**

Kargo: **\$6,99**

Toplam: **\$25,98**

Bu ürünü Rexven tedarik platformundan **\$6,6** üretim yaptırıp **\$5,15** kargo ücreti ile müşteriye gönderebilirsiniz. Bu durumda toplam maliyetiniz **\$11,75**.

REXVEN Katalog

Mehmet Tek
Seviye 2

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

T-shirt Short Sleeve - Gildan 64000 - Kısa Kollu Tişört

SKU: REX-001-000097

Ürün Fiyatı \$ 7.20 Plus Üye Fiyatı \$ 6.90 Premium Üye Fiyatı \$ 6.60

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı \$ 5.62 Plus Kargo Fiyatı \$ 5.38 Premium Kargo Fiyatı \$ 5.15

Toplam Ürün Fiyatı \$ 12.82

Toplam Plus Üye Fiyatı \$ 12.28 Kâr: \$ 0.53

Toplam Premium Üye Fiyatı \$ 11.75 Kâr: \$ 1.07

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katilin

İletişim Kur

ÖNERİM VAR

Bu ürünü kargo dahil \$25,98 fiyata sattığınızda Rexven'e \$11,75 ödediğinizde geliriniz \$14,23 olacak. Ancak tabii ki net kârınız \$14,23 değil. Etsy sizden lokasyonunuza göre kesinti yapacak. Amerika lokasyonlu iseniz ortalama %11-12, Türkiye lokasyonlu iseniz %19-20 kesinti yapıyor.

Bu durumda mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$3,11 kesinti olacak ve **net kârınız \$11,11** (kâr marjı %42). Mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$5,19 kesinti olacak ve **net kârınız \$9,03** (kâr marjı %34).

Bu satıcı son 24 saatte 76 ürün satarak \$1974 ciro, **\$844 kâr** elde etmiş. Elbette bu satışı yapabilmek için reklamlar veriyordur. Optimum reklam/satış oranı %10 olarak düşündüğümüzde bir günde \$197 reklam verdiğini hesaplayabiliriz. Bu durumda bir günlük net kârını **\$647 (21.998₺)** olarak hesaplayabiliriz.

Yeni bir satıcı olarak bu ürünü çok daha rekabetçi bir fiyattan da satabilirsiniz. \$14,99 ürün fiyatı + \$4,99 kargo fiyatı olarak satış yaptığınızda bile \$19,98 - \$11,75 = \$8,23.

Bu durumda mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$2,39 kesinti olacak ve net kârınız \$5,83 (kâr marjı %29). Mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$3,99 kesinti olacak ve net kârınız \$4,23 (kâr marjı %21).

Bu ürüne benzer olarak bulduğum örnekler;

<https://www.etsy.com/listing/1753690640/>

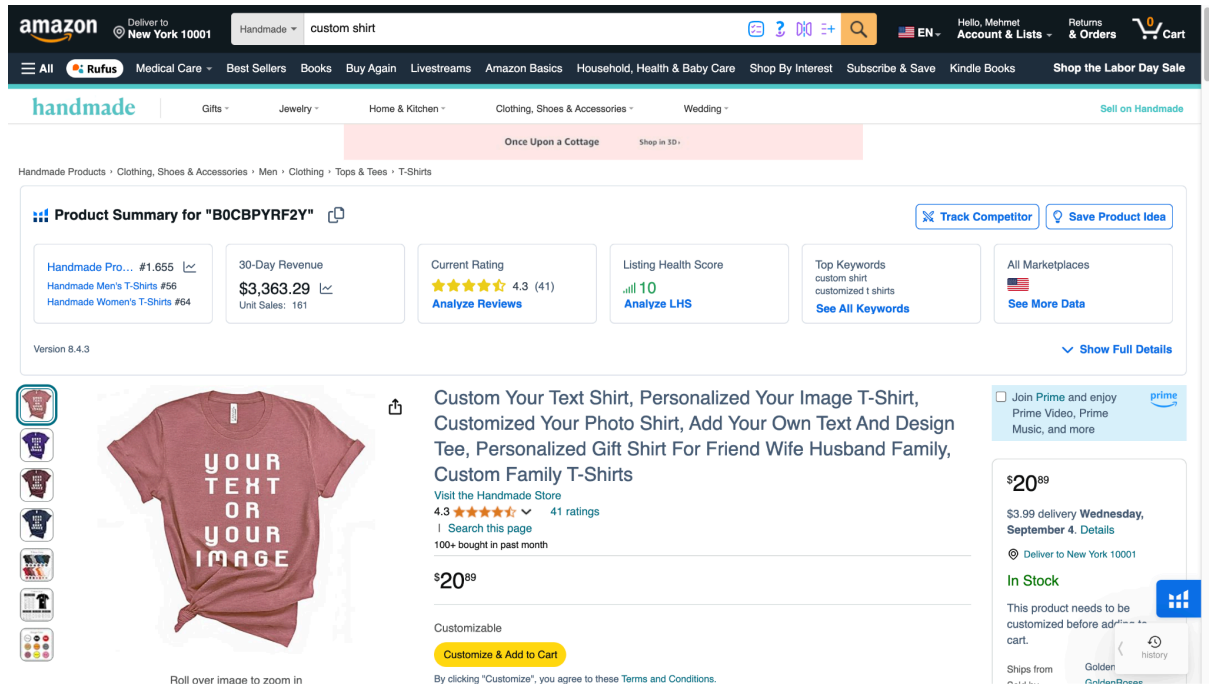
<https://www.etsy.com/listing/1587360093/>

<https://www.etsy.com/listing/1750845636/>

<https://www.etsy.com/listing/1439153738/>

<https://www.etsy.com/listing/1687366433/>

Size bir de Amazon'dan örnek göstereyim. <https://www.amazon.com/dp/B0CBPYRF2Y/>,
<https://www.amazon.com/dp/B0DCTFCTDP>



amazon Deliver to New York 10001 Handmade custom shirt EN Hello, Mehmet Account & Lists Returns & Orders Cart

All Rufus Medical Care Best Sellers Books Buy Again Livestreams Amazon Basics Household, Health & Baby Care Shop By Interest Subscribe & Save Kindle Books Shop the Labor Day Sale

handmade Gifts Jewelry Home & Kitchen Clothing, Shoes & Accessories Wedding Sell on Handmade

Once Upon a Cottage Shop in 3D

Handmade Products Clothing, Shoes & Accessories Men Clothing Tops & Tees T-Shirts

Product Summary for "B0CBPYRF2Y" Track Competitor Save Product Idea

Handmade Pro... #1.655 Handmade Men's T-Shirts #56 Handmade Women's T-Shirts #64

30-Day Revenue \$3,363.29 Unit Sales: 161

Current Rating 4.3 (41) Analyze Reviews

Listing Health Score 10 Analyze LHS

Top Keywords custom shirt customized t shirts See All Keywords

All Marketplaces See More Data

Version 8.4.3 Show Full Details

Join Prime and enjoy Prime Video, Prime Music, and more

\$20.99 \$3.99 delivery Wednesday, September 4. Details Deliver to New York 10001 In Stock This product needs to be customized before added to cart. Ships from Golden Breeze

Customizable Customize & Add to Cart By clicking "Customize", you agree to these Terms and Conditions.

Roll over image to zoom in

Custom Your Text Shirt, Personalized Your Image T-Shirt, Customized Your Photo Shirt, Add Your Own Text And Design Tee, Personalized Gift Shirt For Friend Wife Husband Family, Custom Family T-Shirts

Visit the Handmade Store

4.3 41 ratings Search this page 100+ bought in past month

Ekran resmini gördüğünüz üründe \$20,99 + \$3,99 (kargo) = \$24,98 satılıyor. Aynı şekilde Rexven'den kargo dahil \$11,75 satın aldığınızda size \$13,23 kalıyor. Amazon'da komisyonlar bu kategoride %15 olduğu için \$3,7 kesinti yapıyor ve her satıştan net kârınız \$9,48 oluyor.

Tabii ki bu satıcı da ürünlerini satmak için ortalama %10 reklam harcıyor diye düşünürsek ve \$2,5 reklamı da düşersek net kârınız \$6,98 oluyor. Günlük 3 satış yapsanız bile $3 \times 6.98 \times 30 =$ aylık \$628 (21.358₺) kâr elde edebilirsiniz.

T-shirt ile beraber çoğunlukla aynı veya benzer tasarımlarla sweatshirt ve hoodie de satabilirsiniz.

Aşağıda ekran görüntüsünü paylaştığım sweatshirt son 24 saatte 13 adet satmış.

Ürün satış fiyatı: \$25

Kargo: \$5,55

Toplam: \$30,55

Rexven'den bu ürünü \$11 fiyata satın alıp \$7,33 kargo fiyatına gönderebilirsiniz. Bu durumda Etsy mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$3,66 kesinti olacak ve net kârınız \$8,55 (kâr marjı %27,9). Etsy mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$6,11 kesinti olacak ve net kârınız \$6,11 (kâr marjı %20).

You're **\$10.00 away** from getting free shipping from this shop.



IN 92 CARTS, 13 BOUGHT IN THE PAST 24 HOURS

\$25.00

~~\$35.71~~

Mrs. Sweatshirt, Custom Bride Shirt, Person...

30% off sale ends in 16:48:51

Style and Size: Adult Sweatshirt - M

Color: White

Personalization: gtt

1

[Edit](#)

[Save for later](#)

[Remove](#)

Mark order as a gift

We'll hide the price on the packing slip. At checkout you can add free personal touches to your gift—a note, a customizable preview, and more!

[Apply shop coupon codes](#)

\$5.55 (Aug 31-Sep 5, USPS First-Class Mail)

[Add a note to shoplupa](#)

Estimated delivery: **Aug 31-Sep 5**
from United States

[Check out from only this shop](#)

Benzer bir sweatshirt ürünü Amazon'dan da buldum. O da son 30 günde \$10.871 satış yapmış. Amazon'un kesintisi bu kategoride %15 olduğu için cirodan \$1.630 düşüyoruz. Ürün maliyetini de \$6.653 olarak hesapladığımızda \$2.588 kâr elde etmiş, ortalama reklam maliyetini de (%10) hesaba kattığımızda yaklaşık \$1501 (51.034₺) kâr elde etmiş.

Handmade Produ... #895

Handmade Men's T-Shirts #18

Handmade Women's T-Shirts #23

30-Day Revenue

\$10,871.85

Unit Sales: 363

Current Rating

★★★★★ 4.8 (1,101)

[Analyze Reviews](#)

Listing Health Score

8,3

[Analyze LHS](#)

Top Keywords

fiance gifts for women
handmade women's fashion

[See All Keywords](#)

All Marketplaces

[See More Data](#)

Version 8.4.3 [Show Full Details](#)

Click image to open expanded view

Up2ournecksinfabric Future Mrs Sweatshirt - Fiance - I Said Yes - Newly Engaged - Engagement Gift - New Mrs - Custom Mrs Sweatshirt - New Mrs - Honeymoon Pajamas - Wedding Gift - Future Mrs. Gift

Visit the Up2ournecksinfabric LLC Store

4.8 ★★★★★ 1,101 ratings

Search this page

200+ bought in past month

\$29⁹⁵

Customizable

[Customize & Add to Cart](#)

By clicking "Customize", you agree to these [Terms and Conditions](#).

- 100% Cotton Sweatshirt
- Unisex Sizing (THEY RUN BIG CHOOSE SIZE ACCORDINGLY!)
- Individually Personalized

[Report an issue with this product or seller](#)

Additional Details

Handmade
This item was handcrafted, hand-designed, or hand-altered with love. [Learn more](#)

Small Business
This product is from a small business brand. Support small. [Learn more](#)

Join Prime and enjoy Prime Video, Prime Music, and more

\$29⁹⁵

FREE delivery **Saturday, August 31**. Order within **4 hrs 59 mins**. [Details](#)

[Deliver to New York 10001](#)

In Stock

This product needs to be customized before adding to cart.

Ships from Up2ournecksinfabric
Sold by Up2ournecksinfabric
Returns This item is non-returnable

Payment [Secure transaction](#)

[See more](#)

[Add to List](#)

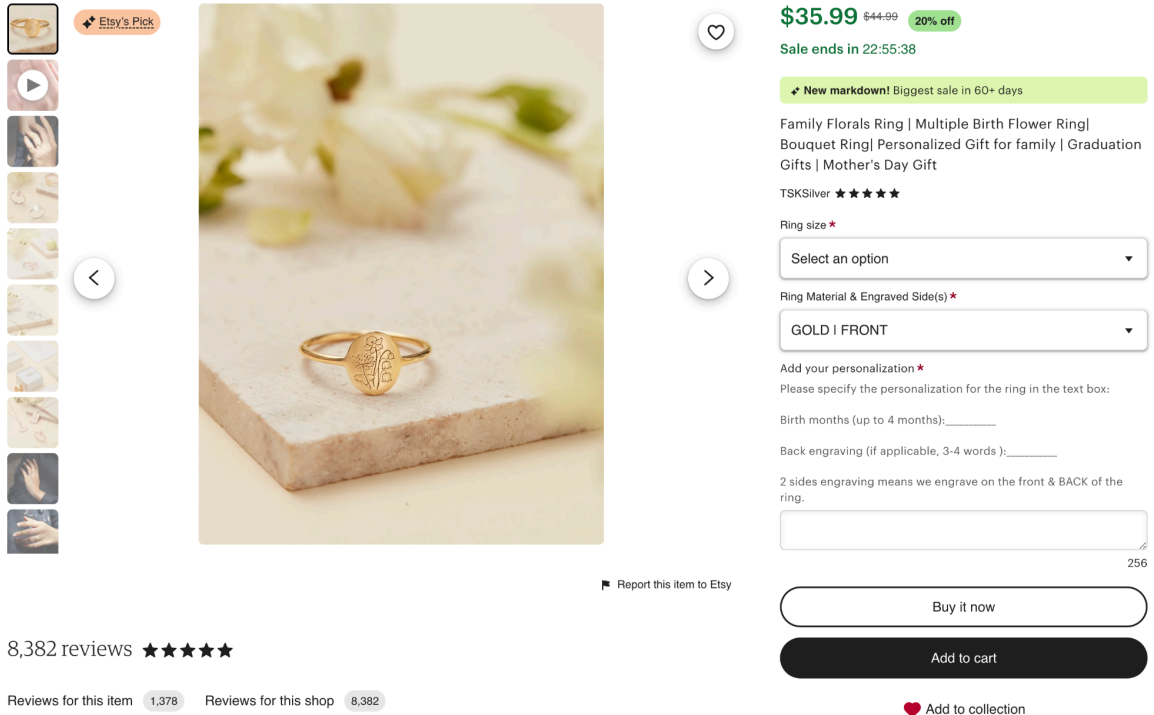
Benzer ürün linkleri;

<https://www.amazon.com/dp/B0B5VSDWL1>

Takı Ürünleri

Sizlere tavsiye edeceğim bir diğer kategori de Türkiye'nin üretimde çok iyi olduğu takı kategorisi. Bizim de şu ana kadar satış yapıp başarılı olduğumuz kategorilerin en başında geliyor.

Şimdi sizlere takı kategorisinde Rexven tedarik platformundan satın alıp Amazon ve Etsy'de satabileceğiniz bazı ürünler göstereceğim.



8,382 reviews ★★★★★

Reviews for this item 1,378 Reviews for this shop 8,382

Report this item to Etsy

Buy it now

Add to cart

Add to collection

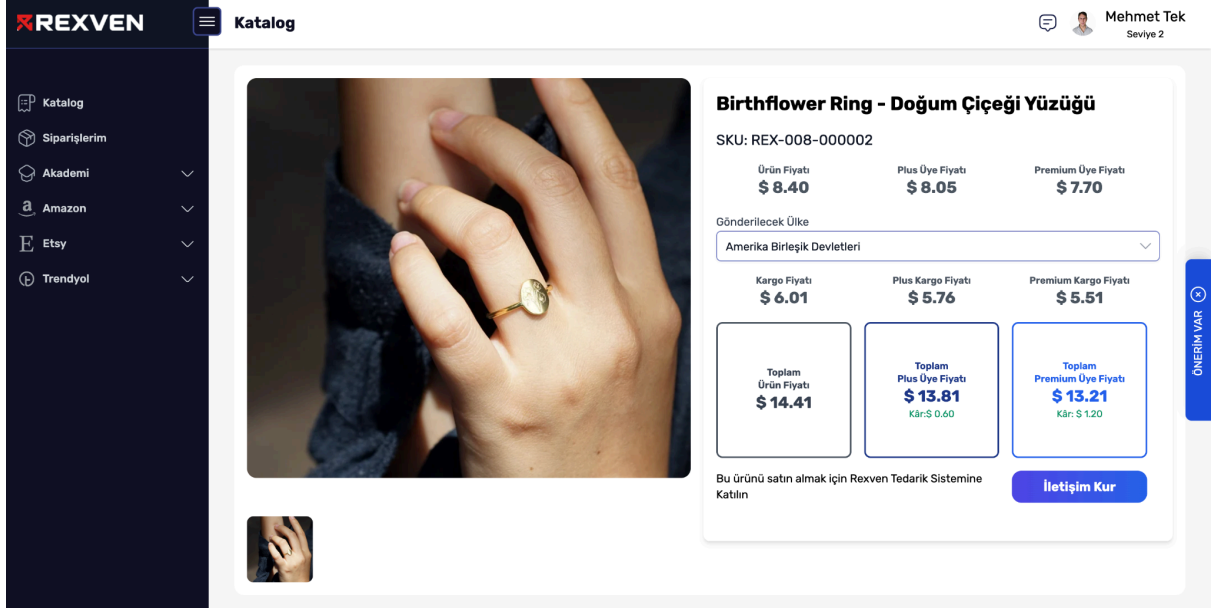
Ekran resmini paylaştığım bu ürün Etsy'de kargo dahil bir şekilde \$35,99 fiyata satılıyor. Etsy mağazanın toplam satış rakamını 42.000 olarak vermiş. Ürüne gelen yorum sayısını mağaza yorum sayısına oranladığımızda bu ürün yaklaşık 6800 adet satmış olduğunu tahmin edebiliriz.

Bu ürünü Rexven'den \$7,7 fiyata satın alıp \$5,51 kargo ücreti ile müşteriye gönderebilirsiniz. Toplam ürün maliyetiniz \$13,21. (<https://members.rexven.com/marketplace/products/945>)

Bu durumda Etsy mağazanız Amerika lokasyonlu ise \$4,31 kesinti olacak ve net kârınız \$18,46 (kâr marjı %51). Etsy mağazanız Türkiye lokasyonlu ise \$7,19 kesinti olacak ve net kârınız \$15,58 (kâr marjı %43).

Bu satıcı bu üründen 6800 adet satarak \$244.732 (8.320.888₺) ciro elde etmiş. Bu ürünü Rexven'den tedarik etmiş olsaydı kargo dahil toplam maliyeti 13,21 * 6800 = \$89.828 olacaktı. Ortalama reklam maliyeti %10 olarak düşündüğümüzde \$24.473 reklam harcadığını

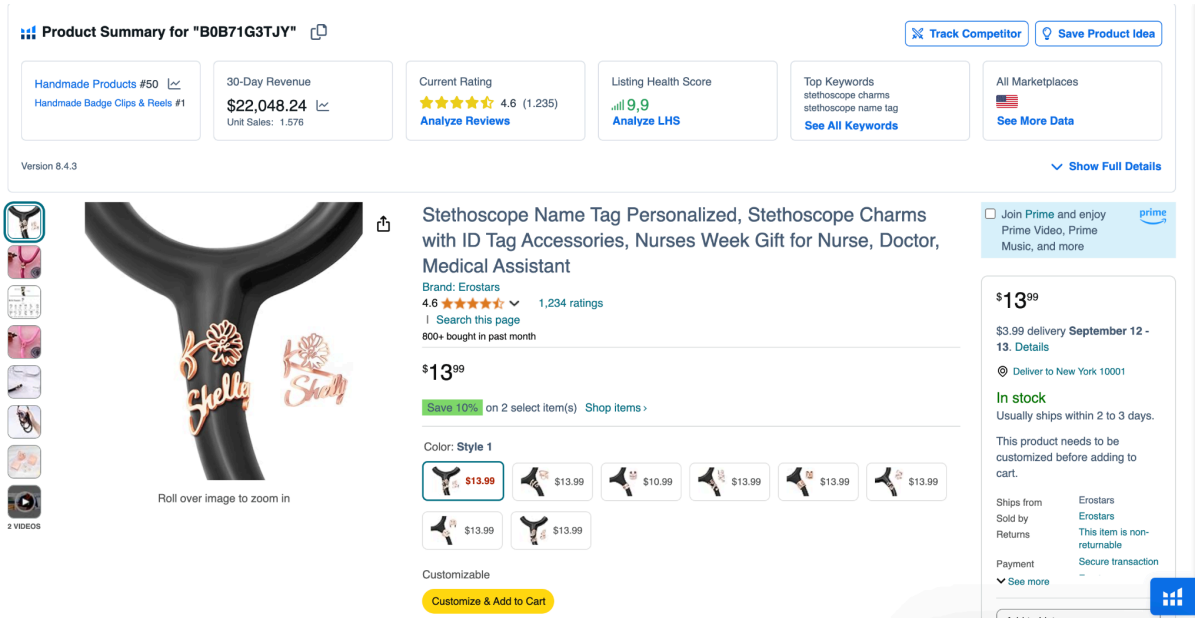
tahmin edebiliriz. Bu mağazanın lokasyonu ABD olduğu için ortalama kesinti tutarı \$29.367 olacaktır.



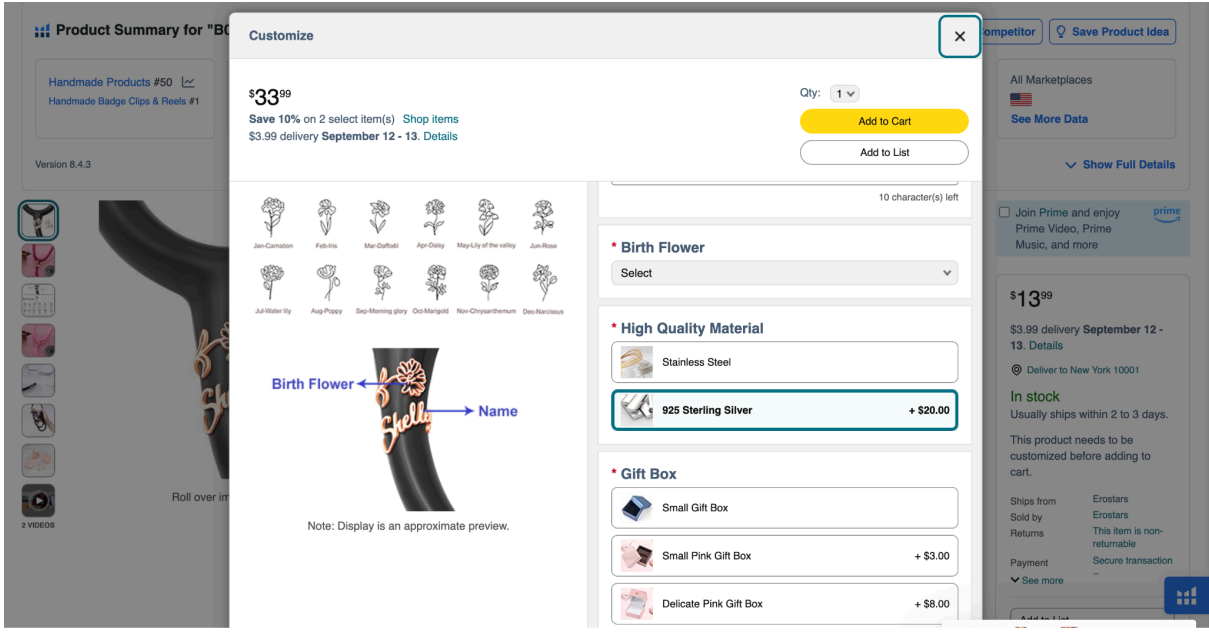
Bu durumda tüm maliyetler çıktığında net kârını \$101.063 (3.436.147₺) olarak tahmin edebiliriz.

Ürün linkini paylaşıyorum. Siz de inceleyebilirsiniz; <https://www.etsy.com/listing/1183376708>

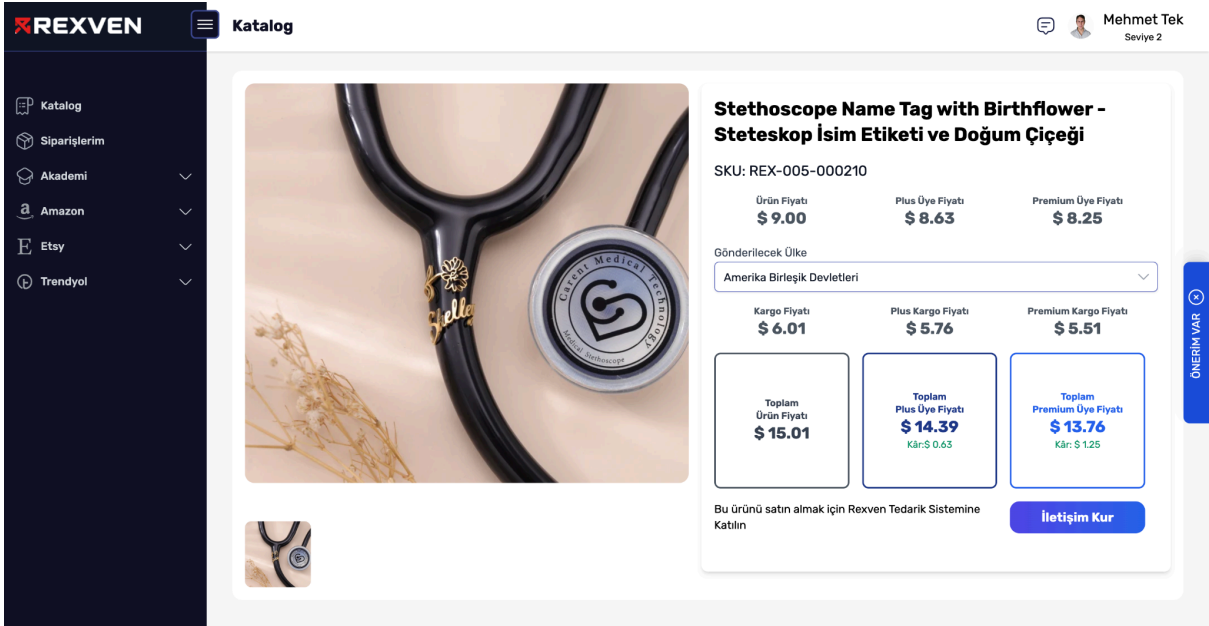
Şimdi size yine takı kategorisinde başka bir ürün göstereceğim.



Bu üründe Amazon'da aylık 1576 adet satan bir ürün. Satış fiyatını \$13,99 olarak görüyorsunuz ama aslında o fiyat paslanmaz çelik olan fiyatı. "Customize" butonuna tıkladığınızda 925 ayar gümüş ürünün fiyatının \$33,99 + \$3,99 kargo fiyatıyla toplam \$37,98 olduğunu göreceksiniz.



Bu ürünü yine Rexven'den \$8,25 fiyata satın alıp, \$5,51 kargo fiyatıyla müşteriye gönderebilirsiniz. (<https://members.rexven.com/marketplace/products/84>)



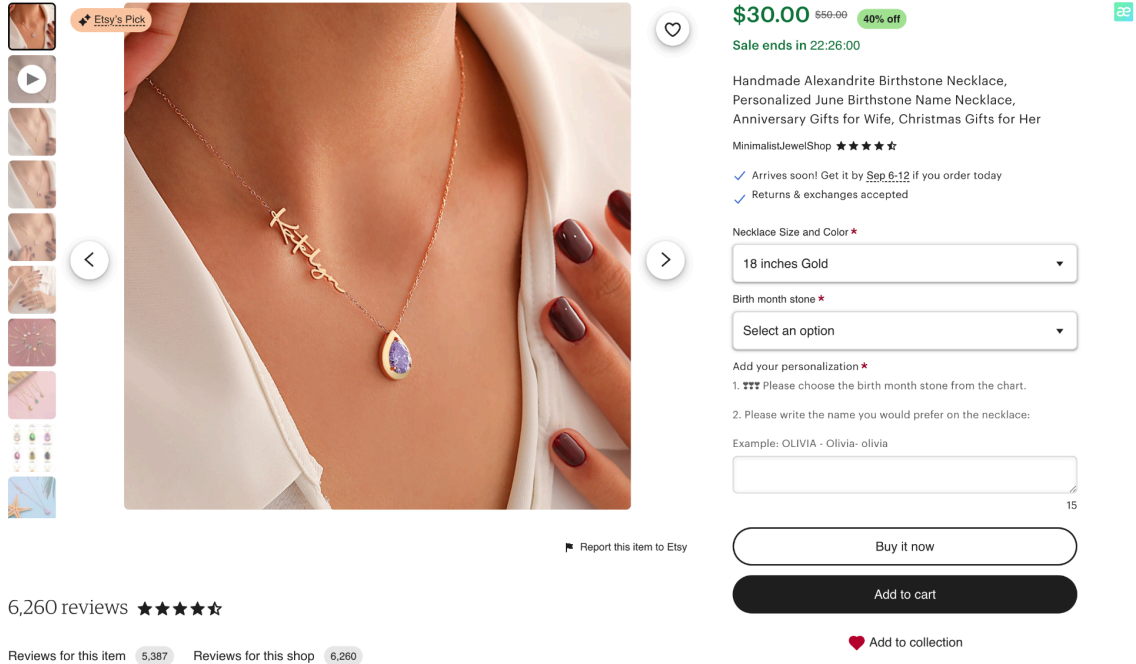
Toplam satış fiyatı: \$37,98
Ürün maliyeti: \$8,25
Kargo maliyeti: \$5,51
Amazon komisyonu: \$5,69
Reklam maliyeti: \$3,7
Net kâr: \$14,83
Kâr marjı: %39

Günde 2 tane bile satsanız aylık net kârınız \$889 (30.253₺) oluyor. Fiyatı biraz daha düşürüp günlük 5-10 satışa rahatlıkla ulaşabilirsiniz. Yorum sayınız arttıkça bu satıcı gibi aylık 1000+ satabilirsiniz.

Ürünün linkini sizinle de paylaşıyorum. Kendiniz de inceleme yapabilirsiniz;

<https://www.amazon.com/dp/B0B71G3TJY>

Şimdi size başka bir takı ürünü göstereceğim. (<https://www.etsy.com/listing/1348120443>)



\$30.00 ~~\$50.00~~ **40% off**

Sale ends in 22:26:00

Handmade Alexandrite Birthstone Necklace,
Personalized June Birthstone Name Necklace,
Anniversary Gifts for Wife, Christmas Gifts for Her

MinimalistJewelShop ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by **Sep 8, 12** if you order today
✓ Returns & exchanges accepted

Necklace Size and Color ★
18 inches Gold

Birth month stone ★
Select an option

Add your personalization ★
1. Please choose the birth month stone from the chart.
2. Please write the name you would prefer on the necklace:
Example: OLIVIA - Olivia - olivia

Report this item to Etsy

Buy it now

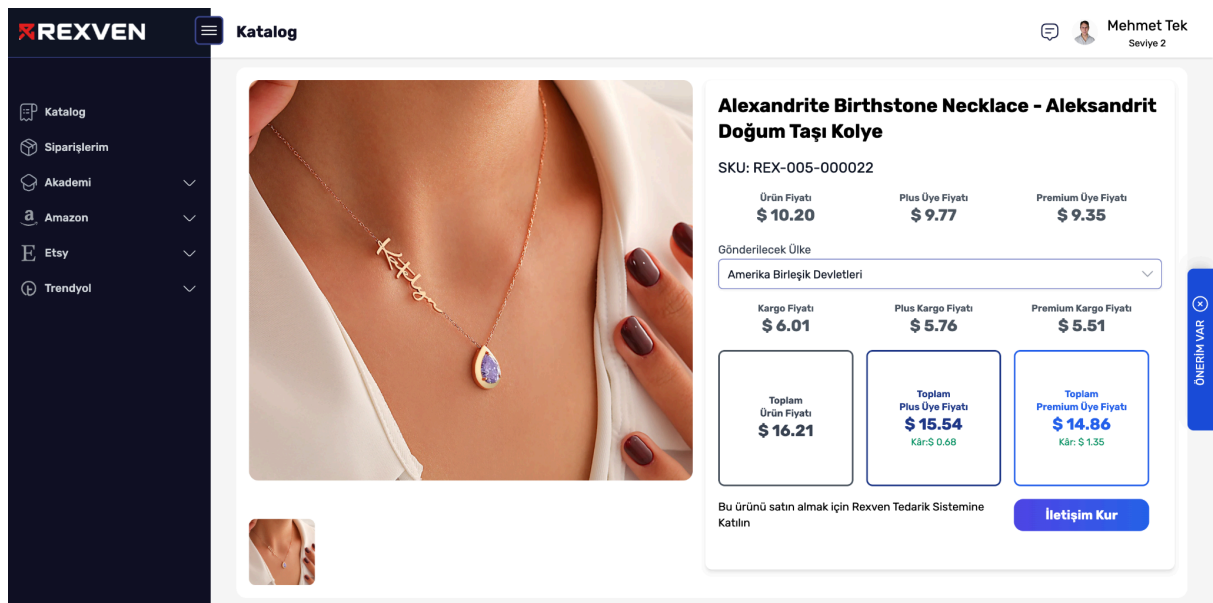
Add to cart

Add to collection

6,260 reviews ★★★★★

Reviews for this item 5,387 Reviews for this shop 6,260

Bu ürün Etsy'de \$30 + \$4 kargo ücreti ile toplam \$34 fiyata satılıyor. Bu mağazanın toplam satışı 29.898. Yorum sayısı oranı yaptığımızda bu ürünün yaklaşık 25.642 satış yaptığını tahmin edebiliriz. Bu mağaza sadece bu üründen \$871.843 (29.642.688₺) ciro elde etmiş.



REXVEN Katalog

Mehmet Tek
Seyir 2

Alexandrite Birthstone Necklace - Aleksandrit Doğum Taşı Kolye

SKU: REX-005-000022

Ürün Fiyatı	Plus Üye Fiyatı	Premium Üye Fiyatı
\$ 10.20	\$ 9.77	\$ 9.35

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı	Plus Kargo Fiyatı	Premium Kargo Fiyatı
\$ 6.01	\$ 5.76	\$ 5.51

Toplam Ürün Fiyatı \$ 16.21	Toplam Plus Üye Fiyatı \$ 15.54 Kâr: \$ 0.68	Toplam Premium Üye Fiyatı \$ 14.86 Kâr: \$ 1.35
---------------------------------------	---	--

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

ÖNERİLMİŞ ÜRÜNLER

Bu ürünü mağazanıza eklediğinizde, satıldıkça Rexven tedarik platformundan \$9,35 fiyatla satın alıp \$5,51 kargo ücreti ile müşterinize gönderim yapabilirsiniz.


Bu satıcı eğer Rexven'den bu ürünü satın alıyorsa \$14,86 * 25.642 = \$381.040 ürün maliyeti olacaktır.


Satış fiyatı kargo dahil: \$34
Tedarik fiyatı kargo dahil: \$14,86
Etsy komisyonu: \$4,08 (ABD), \$6,8 (TR)
Reklam maliyeti: \$3,4
Net kâr: \$11,66 (ABD), \$8,94 (TR)
Kâr marjı: %34 (ABD), %26 (TR)

Satıcı bu üründen 25.642 adet sattığı için net kârı \$298.985 (10.165.514₺) olarak tahmin edebiliriz.

Siz yeni başlayan bir satıcı olarak bu kadar satış yapmasanız bile Türkiye şartlarında iyi bir gelir elde edebilirsiniz. Örneğin günde 3 satış yaparsanız, aylık \$1.049 (35.679₺) net kâr elde edebilirsiniz.

Rexven kataloğunda olan başka bir kolyeye bakalım.



 BELKYmood Contact shop



IN 587 CARTS, 56 BOUGHT IN THE PAST 24 HOURS

Sideways Necklace - Gold Initials - Christm...

Length / Color: 18 inches / Gold
Quantity of Letters: 3 Letters
Personalization: bg

1   Edit

Save for later Remove


\$25.75
~~\$51.50~~
50% off sale ends in 21:14:03

Bu ürün son 24 saatte 56 adet satmış.

Ürün satış fiyatı: \$25,75
Üretim fiyatı: \$8,8
Kargo fiyatı: \$5,51
Etsy komisyonu: \$3,09 (ABD), \$5,15 (TR)
Reklam maliyeti: \$2,5
Net kâr: \$5,85 (ABD), \$3,81 (TR)
Kâr marjı: %22,7 (ABD), %15 (TR)

REXVEN
Katalog
Mehmet Tek
Seviye 2

- Katalog
- Siparişlerim
- Akademi
- Amazon
- Etsy
- Trendyol



Sideways Necklace - Yatay Kolye

SKU: REX-005-000143

Varyasyonlar:

Sideways Necklace (3 Letter) - Yatay Kolye (3 Harf)

Ürün Fiyatı	Plus Üye Fiyatı	Premium Üye Fiyatı
\$ 9.60	\$ 9.20	\$ 8.80

Gönderilecek Ülke

Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı	Plus Kargo Fiyatı	Premium Kargo Fiyatı
\$ 6.01	\$ 5.76	\$ 5.51

Toplam Ürün Fiyatı	Toplam Plus Üye Fiyatı	Toplam Premium Üye Fiyatı
\$ 15.61	\$ 14.96	\$ 14.31
	Kâr: \$ 0.65	Kâr: \$ 1.30

Bu ürünü satın almak için REXVEN Tedarik Sistemine Katılın

[İletişim Kur](#)

Takı Kutusu

Şimdi size yine takı kategorisi ile ilgili ama takı olmayan bir ürün göstereceğim.

(<https://www.amazon.com/dp/B09SZC4GZ1>)

Clothing, Sho... #27.125

Jewelry Boxes #72

30-Day Revenue

\$22,959.70

Unit Sales: 1,046

Current Rating

★★★★★ 4.7 (1,678)

[Analyze Reviews](#)

Listing Health Score

10

[Analyze LHS](#)

Top Keywords

personalized gifts for women birthday box


[See All Keywords](#)

All Marketplaces

+15 more

[See More Data](#)

Version 8.4.3 [Show Full Details](#)



Roll over image to zoom in

4 VIDEOS

Custom Leather Customized Jewelry Organizer Box w/Name & Birth Flower Month - Birthday Gifts for Women, Mom Personalized Jewelry Travel Case - Beige

Visit the Personalization Lab Store

4.7 ★★★★★ 1,678 ratings

300+ bought in past month

\$21.95

Thank you for being an Amazon customer. Get \$50 off: Pay \$0.00 \$21.95 upon approval for Amazon Visa.

Color: **Rose**

	\$21.95		\$21.95		\$22.95
	\$21.95		\$22.95		\$21.95
	\$22.95		\$21.95		\$21.95

Color: **Rose**

\$21.95

FREE delivery September 5 - 10. [Details](#)

Or fastest delivery September 4 - 9. [Details](#)

📍 Deliver to New York 10001

In Stock

This product needs to be customized before adding to cart.

[Customize Now](#)

By clicking "Customize", you agree to these [Terms and Conditions](#).

Ships from Personalization Lab
Sold by Personalization Lab
Returns This item is non-returnable
Payment Secure transaction

[See more](#)

[Add to List](#)

Bu ürün son 30 günde 1000'den fazla satarak \$22.959 ciro yapmış.

Satış fiyatı: \$21,95

Amazon komisyonu: \$3,29

Üretim maliyeti: \$4,95

Kargo maliyeti: \$5,15

Reklam maliyeti: 2,1
Net kâr: \$6,46
Kar marjı: %29

REXVEN Katalog

Katalog
Siparişlerim
Akademi
Amazon
Etsy
Trendyol

Mehmet Tek
Seviye 2

Jewelry Box - Takı Kutusu
SKU: REX-010-000048

Örün Fiyatı **\$ 5.40** Plus Üye Fiyatı **\$ 5.17** Premium Üye Fiyatı **\$ 4.95**

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı **\$ 5.62** Plus Kargo Fiyatı **\$ 5.38** Premium Kargo Fiyatı **\$ 5.15**

Toplam Ürün Fiyatı **\$ 11.02** Toplam Plus Üye Fiyatı **\$ 10.56** Toplam Premium Üye Fiyatı **\$ 10.10**
Kâr: \$ 0.46 Kâr: \$ 0.92

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın **İletişim Kur**

ÖNERİM VAR

Bu ürünü yine mağazanıza yükleyebilirsiniz. Satış gelmediği sürece ürün ve kargoya bir yatırım yapmanıza gerek yok. Satış geldiğinde Rexven'den satın alıp gönderim yapabilirsiniz.

Yard Sign - Bahçe Tabelası

Biliyorsunuz 5 Kasım'da Amerika'da seçimler var. Bu aralar Etsy ve Amazon'da en çok seçimle ilgili ürünler satıyor. İki aday Trump ve Kamala Harris ile ilgili t-shirt, sweatshirt ve hoodie gibi ürünlere talep çok arttı. Ancak şimdi sizlere göstereceğim ürün Kamala Harris veya Trump baskılı t-shirt değil.

İnsanların bahçelerine kimi desteklediklerini gösterdikleri bahçe tabelaları (YARD SIGN). Ekran görüntüsünü paylaştığım ürün son 24 saatte 137 adet satmış. Ben bu mağazayı takip ediyorum. Günlük ortalama 500-600 tane bu üründen satıyorlar. Ürünü kargo hariç bir şekilde 26.59 dolara satıyor.



Bestseller



In demand. 137 people bought this in the last 24 hours.

\$26.59 ~~\$27.99~~ 5% off

Sale ends on October 20

Harris Walz 2024 Obviously Yard Sign - Coroplast
Harris For President 2024 Lawn Sign, President
Election Obviously Signs with Metal H-Stake

MojoSticker ★★★★★

✓ Returns & exchanges accepted

Size *

24" x 18", Single Sided inches

Quantity

1

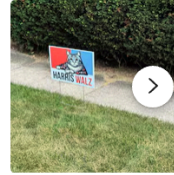
Buy it now

Add to cart

♥ Add to collection

Kargo için ayrıca 5.99 dolar ücret alıyor. Yani toplam 32.58 dolara satıyorlar. Farklı boyutlarını ve iki tarafa baskılı hallerini daha farklı fiyatlara satıyorlar. Biz şu anda 24 - 18 inç versiyonunu satıyoruz.

Photos from reviews



Durable 4 Mm Thick Corrugated Plastic, Weatherproof,

Learn more about this item

Shipping and return policies

📅 Order today to get by **Sep 27-Oct 10**

📅 Returns & exchanges accepted within 14 days

🚚 Cost to ship: \$5.99

📍 Ships from: Richmond, TX

Deliver to United States, 10001 ↗

Bu ürün için Amerika'da bir üretici ile anlaşık ve Rexven tedarik sistemi kataloğuna ekledik.

REXVEN Katalog

Yeni Kurduğumuz Tedarik Sistemini Anlatacağız
Ankara - Next Level

1 6 : 1 8 : 1 5
GÜN SAAT DAKKA

Bilgi Al

Katalog
Siparişlerim
Akademi
Amazon
Etsy
Trendyol

Custom Yard Sign (18" - 24") - Özelleştirilebilir Bahçe Tabelası
SKU: REX-011-000041
Varyasyonlar:
Custom Yard Sign (1 Side Printing) - Özelleştirilebilir Bahçe Tabelası (1 Taraf Baskı)

Örün Fiyatı \$12.00 Plus Üye Fiyatı \$11.50 Premium Üye Fiyatı \$11.00

Gönderilecek Ülke: Amerika Birleşik Devletleri Adet: 1

Kargo Fiyatı \$8.00 Plus Kargo Fiyatı \$7.67 Premium Kargo Fiyatı \$7.34

Toplam Ürün Fiyatı \$20.00 Toplam Plus Üye Fiyatı \$19.17 Kar: 5.0.83 Toplam Premium Üye Fiyatı \$18.34 Kar: 5.1.67

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

Rexven tedarik sistemine bağlı satıcılarımız mağazalarına ekledi ve hızla satışlar gelmeye başladı. Ortalama kargo dahil 30-40 dolar aralıkta satılıyor ama bir satıcımız 50-70 dolar civarında satıyor. Aşağıda Rexven paneline gelen siparişlerini paylaşıyorum.

Pazar Yeri Siparişlerim

Mehmet Tek

Seç	Sipariş	Fotoğraf	Detay	Fiyat	Kargo	Tasarım	İşlemler
	<p>Tarih: 23 Eylül 2024 - 18:52 Son tarih: 26 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15472547 Müşteri: Kathleen Hines Ülke: US</p> <p>Yeniden Gönder</p>		<p>Harris Walz 2024 Obvously Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side</p> <p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>	<p>\$ 69.66 Alış: \$14.70</p>	<p>\$7.34 (USPS 3-7 Gün) \$8.82 (USPS 2-5 Gün) \$13.53 (USPS 1-2 Gün)</p> <p>129X330vYnZ59D65...</p> <p>Kargo Takip</p>		<p>Mesaj Gönder Not Ekle Gizle</p>
	<p>Tarih: 22 Eylül 2024 - 18:07 Son tarih: 23 Eylül 2024 - 12:00 Sipariş no: 15294370 Müşteri: Caria DiBenedetto Ülke: US</p> <p>Yeniden Gönder</p>		<p>Harris Walz 2024 Obvously Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: Digital File Only</p> <p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>	<p>\$ 15.43</p>	<p>Lütfen ürün eğitilmesini yapınız.</p>		<p>Mesaj Gönder Not Ekle Gizle</p>
	<p>Tarih: 22 Eylül 2024 - 12:35 Son tarih: 24 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15264488 Müşteri: Colleen Van Lear Ülke: US</p> <p>Yeniden Gönder</p>		<p>Harris Walz 2024 Obvously Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side</p> <p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>	<p>\$ 53.34 Alış: \$14.70</p>	<p>\$6.54 (USPS 3-7 Gün) \$7.52 (USPS 1-2 Gün)</p> <p>943441105501295...</p> <p>Kargo Takip</p>		<p>Mesaj Gönder Not Ekle Gizle</p>
	<p>Tarih: 22 Eylül 2024 - 09:45 Son tarih: 24 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15254601 Müşteri: Catherine Depony Ülke: US</p> <p>Yeniden Gönder</p>		<p>Harris Walz 2024 Obvously Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Single Side</p> <p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>	<p>\$ 40.99 Alış: \$10.50</p>	<p>\$10.66 (USPS 2-5 Gün) \$14.49 (USPS 1-2 Gün)</p> <p>943441105501295...</p> <p>Kargo Takip</p>		<p>Mesaj Gönder Not Ekle Gizle</p>

Seç	Sipariş	Fotoğraf	Detay	Fiyat	Kargo	Tasarım	İşlemler
	Tarih: 21 Eylül 2024 - 17:11 Son tarih: 24 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15212453 Müşteri: Peter Thomas Ülke: US		Harris Walz 2024 Obviusly Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side	\$ 53.40 Alış: \$14.70	<input checked="" type="radio"/> \$8.17 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$13.17 (USPS 1-2 Gün) 943461105501221... Kargo Takip		Mesaj Gönder Not Ekle Gizle
	Tarih: 21 Eylül 2024 - 14:06 Son tarih: 24 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15198289 Müşteri: Briana Lanham Ülke: US		Harris Walz 2024 Obviusly Yard Sign - Corop... Adet: 2 SIZE: 24x18 Single Side	\$ 80.84 Alış: \$21.00	<input checked="" type="radio"/> \$8.17 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$13.17 (USPS 1-2 Gün) 943461105501221... Kargo Takip		Mesaj Gönder Not Ekle Gizle
	Tarih: 21 Eylül 2024 - 07:54 Son tarih: 23 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15160630 Müşteri: Sara Crump Ülke: US		Harris Walz 2024 Obviusly Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side	\$ 68.99 Alış: \$14.70	<input checked="" type="radio"/> \$6.54 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$13.17 (USPS 1-2 Gün) 943461105501222... Kargo Takip		Mesaj Gönder Not Ekle Gizle
	Tarih: 21 Eylül 2024 - 06:45 Son tarih: 23 Eylül 2024 - 16:59 Sipariş no: 15178626 Müşteri: Courtney collins Ülke: US		Harris Walz 2024 Obviusly Yard Sign - Corop... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side	\$ 69.00 Alış: \$14.70	<input checked="" type="radio"/> \$6.96 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$13.17 (USPS 1-2 Gün) 943461105501222... Kargo Takip		Mesaj Gönder Not Ekle Gizle

Bazı alıcılar ürünün dijital versiyonunu da alıyorlar. Dijital ürünlerde kargo ve ürün maliyeti olmadığı için satıcımız için ciddi bir kâr marjı kalıyor. 15-25 dolara bu ürünün dijital halini satan satıcılarımızın ekran görüntülerini de paylaşıyorum.

	Tarih: 21 Eylül 2024 - 10:06 Son tarih: 25 Eylül 2024 - 02:59 Sipariş no: 15178626 Müşteri: Jacqueline Rice Ülke: US		Trump Vance Yard Sign, Trump President Vance... Adet: 1 SIZE: 24x18 Double Side	\$ 37.35 Alış: \$14.70	<input checked="" type="radio"/> \$9.92 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$13.17 (USPS 1-2 Gün) 943461105501223... Kargo Takip		Mesaj Gönder Not Ekle Gizle
	Tarih: 20 Eylül 2024 - 19:54 Son tarih: 25 Eylül 2024 - 02:59 Sipariş no: 15129891 Müşteri: Lisa A Schimmel, PhD Ülke: US		Cats for 2024, Cat Ladies for kamala, childies... Adet: 1 SIZE: Digital File Only	\$ 24.10	<input type="radio"/> Lütfen ürün eşleştirilmesi yapınız.		Mesaj Gönder Not Ekle Göster
	Tarih: 20 Eylül 2024 - 07:36 Son tarih: 25 Eylül 2024 - 02:59 Sipariş no: 14979256 Müşteri: Jeff sheinut Ülke: US		Trump Vance 2024 Yard Sign, Trump President ... Adet: 1 SIZE: Digital File Only	\$ 15.66	<input type="radio"/> Lütfen ürün eşleştirilmesi yapınız.		Mesaj Gönder Not Ekle Göster

Bence şu anda Amazon ve Etsy'de yapılabilecek en iyi iş modellerinden birisi bu şekilde özelleştirilebilir ve tasarım ürünler satmak. Ürünler satılmadan ürüne ve kargoya yatırım yapmadığınız için başlangıç maliyeti de düşük oluyor.

Bu ürünün en güzel tarafı ürün resimleri için gerçek bir fotoğraf çekme ihtiyacı olmaması. Ürünler için bir çok tasarımcı satan tasarımları ve mockup resimleri hazır halde satıyorlar. Onları kullanarak dakikalar içinde listenizi oluşturabiliyorsunuz. Biz de bu ürünlerde resim çekirmekle uğraşmıyoruz. Direkt olarak hazır mockup resimleri kullanıyoruz.

Ornament - Süs Ürünleri

Özellikle Noel döneminde 30-40 kat satışları artan ama yıl içerisinde de belli ölçüde satışları olan ornament ürünlerin de ciddi potansiyeli olduğunu düşünüyorum.

Keptzake
Personalized Keepsakes | Shipped Next Day
Albany, New York
Star Seller 457,643 Sales ★★★★★

Keptzake is a Star Seller!

- Smooth shipping**
Has a history of shipping on time with tracking.
- Speedy replies**
Has a history of replying to messages quickly.
- Rave reviews**
Average review rating is 4.8 or higher

Announcement
Last updated on Feb 21, 2024

Thank you for making us Etsy's #1 Christmas Shop for 3 years running! All orders are shipping out same or next day. Now offering a wide selection of tumblers! Make sure to check out all of our new popular designs for 2024 :)

Ekran resmini paylaştığım mağaza Etsy'de ornament ürünleri satarak 457.643 satışa ulaşmış bir mağaza.

Keptzake ★★★★★

In demand. 44 people bought this in the last 24 hours.

\$12.99 ~~25.99~~ 50% off
Sale ends in 21:56:14

New markdown! Biggest sale in 60+ days

Married Ornament, Wedding Gift, Wedding Date ornament, Heart Calendar, Anniversary Gift, Our First Christmas, Newlywed Gift, Wedding Gift

Keptzake ★★★★★

Ships from New York
Arrives soon! Get it by Oct 15 if you order today

Ornament Shape *
Heart (3 inch)

Add your personalization *
Please provide the first names and full date below - each on their own line, exactly as you'd like them to appear.

Example:
Jess & Martin
December 15, 2023

*ONLY 2023 & 2024 calendars are currently available.

En çok sattığı ürün üzerinden kârlılık hesabı yapalım. Bu ürün son 24 saatte 44 kişi tarafından satın alınmış.

Photos from reviews



Order today to get by **Oct 1-5**

Returns & exchanges not accepted

Cost to ship: **\$4.99**

Enjoy free shipping to the US when you spend \$35+ at this shop.

Ships from: **Ballston Spa, NY**

Deliver to United States, 10001

Satış fiyatı: \$12,99 + \$4,99 = \$17,98

Üretim fiyatı: \$4,95

Kargo fiyatı: \$4,8

Etsy komisyonu: \$2,15 (ABD), \$3,59 (TR)

Reklam maliyeti: \$1,7

Net kâr: \$4,38 (ABD), \$2,94 (TR)

Kâr marjı: %24,36 (ABD), %16,35 (TR)

REXVEN Katalog

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

SHIPS NEXT DAY

FREE GIFT BOX INCLUDED

Ceramic Ornament (Heart) 3 Inches - Seramik Süs (Kalp)

SKU: REX-024-000002

Varyasyonlar:

Ceramic Ornament (Heart) - Seramik Süs (Kalp)

Ürün Fiyatı	Plus Üye Fiyatı	Premium Üye Fiyatı
\$ 5.40	\$ 5.17	\$ 4.95

Gönderilecek Ülke: Amerika Birleşik Devletleri

Adet: 1

Hesapla

Kargo Fiyatı	Plus Kargo Fiyatı	Premium Kargo Fiyatı
\$ 5.23	\$ 5.01	\$ 4.80

Toplam Ürün Fiyatı: \$ 10.63	Toplam Plus Üye Fiyatı: \$ 10.19 Kâr: \$ 0.44	Toplam Premium Üye Fiyatı: \$ 9.75 Kâr: \$ 0.89
------------------------------	--	--

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

Ornament ürünlerde en çok satanlar;

- Seramik
- Akrilik
- Cam
- Ahşap

Katalog

Mehmet Tek

SKU ile ara... Ürün Başlığı ile Ara... Filtrele

T-shirt, Sweatshirt, Hoodie, Halı, Kolye, Küpe, Bileklik, Yüzük, Halhal, Deri, Metal, Ahşap, Havlu, Kanvas, Çanta, Önlük, Şapka, Akrilik, Bardak, Terlik, Pijama, Kedi-Köpek, Tumbler, Ornamet

Ceramic Ornament (Round) 3 Inches - Seramik Süs (Yuvralak) \$ 5.40 Premium Özel Fiyat \$ 4.95

Ceramic Ornament (Heart) 3 Inches - Seramik Süs (Kalp) \$ 5.40 Premium Özel Fiyat \$ 4.95

Acrylic Ornament (Round) - Akrilik Süs (Yuvralak) \$ 5.40 Premium Özel Fiyat \$ 4.95

Glass Ornament - Cam Süs \$ 10.80 Premium Özel Fiyat \$ 9.90

ÖNERİM VAR

Şimdi de akrilik bir ornamet için bir örnek yapalım.

Etsy Categories Search for anything

Gift Mode Halloween Shop Home Favorites Fashion Finds Registry Gift Cards

HelloDelicious Home & Living | Instagram: @onesweeterange Fairfield, New Jersey Star Seller 113,114 Sales ★★★★★

HelloDelicious is a Star Seller!

Smooth shipping Has a history of shipping on time with tracking.

Speedy replies Has a history of replying to messages quickly.

Rave reviews Average review rating is 4.8 or higher

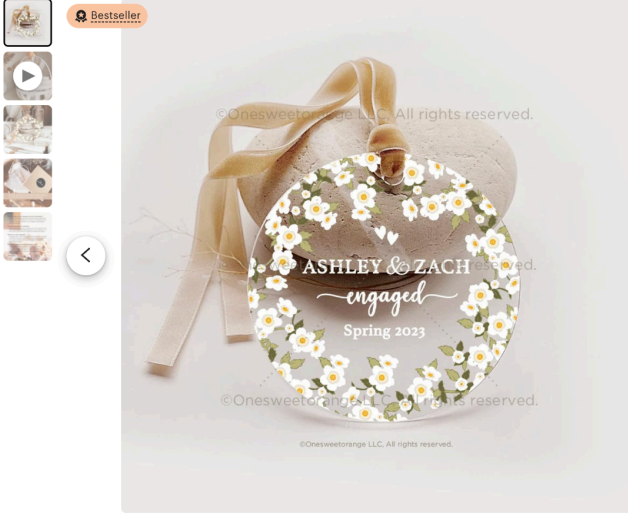
Contact

Following shop

Announcement Last updated on Sep 17, 2024

>> SHOP HOLIDAY EARLY: 40% OFF // Designed, made & shipped fast from NJ, US // Free shipping on orders over \$35.
>> LIKE WHAT YOU SEE? Visit our sister shops - "NEW" [onesweeterange.etsy.com](https://www.etsy.com/shop/onesweeterange) & [hellonutcase.etsy.com](https://www.etsy.com/shop/hellonutcase)
For more products, please visit our site at [onesweeterange.com](https://www.onesweeterange.com)
[Read more](#)

Bu mağaza da çoğunlukla akrilik ornamet satarak 113.114 satışa ulaşmış bir mağaza.



In demand. 3 people bought this in the last 24 hours.

\$13.80+ ~~\$23.00+~~ 40% off

Sale ends in 21:36:10

Acrylic Engaged Ornament Engagement Ornament Gift Engagement Party Gift Personalized Engagement Gift Custom Engagement Gift w Names No.389

HelloDelicious ⭐⭐⭐⭐⭐

📍 Ships from New Jersey

✓ Arrives soon! Get it by Oct 3-7 if you order today

Gift Box Option *

Select an option

Style *

Select a style

Add your personalization *

Please provide the following info:

- Two Names

- Engagement Date or Year

256

Quantity

Photos from reviews



📅 Order today to get by Oct 3-7

📅 Returns & exchanges not accepted

🚚 Cost to ship: \$5.99

Enjoy free shipping to the US when you spend \$35+ at this shop.

📍 Ships from: Fairfield, NJ

📦 Deliver to United States, 10001

Ürün satış fiyatı: \$13,8 + \$5.99 = \$19,79

Üretim fiyatı: \$4.95

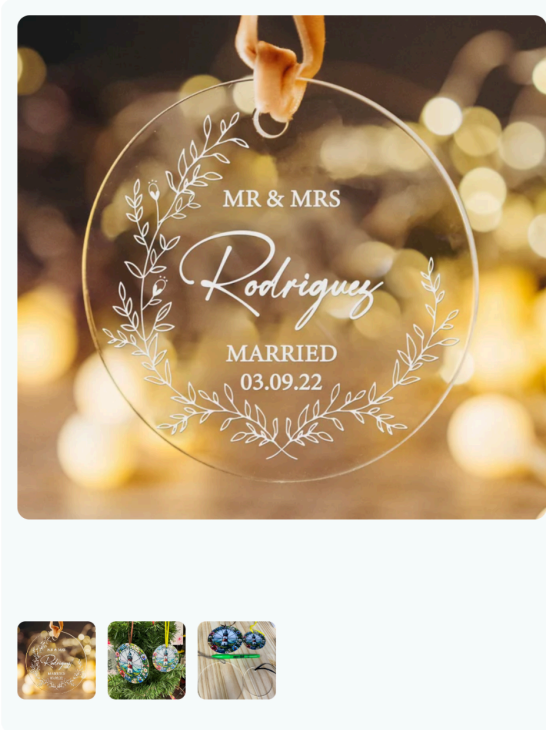
Kargo fiyatı: \$4.8

Etsy komisyonu: \$2,37 (ABD), \$3,95 (TR)

Reklam maliyeti: \$1,9

Net kâr: \$5,77 (ABD), \$4,19 (TR)

Kâr marjı: %29,1 (ABD), %21,1 (TR)



Acrylic Ornament (Round) - Akrilik Süs (Yuvarlak)

SKU: REX-024-000004

Varyasyonlar:

Acrylic Ornament (Round) 3 Inches - Akrilik Süs (Yuvarlak) 7,62 cm

Ürün Fiyatı
\$ 5.40

Plus Üye Fiyatı
\$ 5.17

Premium Üye Fiyatı
\$ 4.95

Gönderilecek Ülke

Adet:

Amerika Birleşik Devletleri

-

1

+

Hesapla

Kargo Fiyatı
\$ 5.23

Plus Kargo Fiyatı
\$ 5.01

Premium Kargo Fiyatı
\$ 4.80

Toplam
Ürün Fiyatı
\$ 10.63

Toplam
Plus Üye Fiyatı
\$ 10.19
Kâr: \$ 0.44

Toplam
Premium Üye Fiyatı
\$ 9.75
Kâr: \$ 0.89

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

Şapka

Özelleştirilebilir şapka ürünü de potansiyeli yüksek bir ürün. Aşağıda ekran resmini paylaştığım ürün son 24 saatte 25 kişi tarafından satın alınmış.

Bestseller

In demand. 25 people bought this in the last 24 hours.

\$20.45 ~~\$31.46~~ **35% off**

Sale ends in 20:09:47

Harris Walz embroidered Camo Hat Camouflage Caps Kamala & Tim 2024 campaign Caps Harris Walz DNC Rally Hat Coach Tim Walz for Vice President

PremiumKoalaTee ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by **Oct 3, 7** if you order today

[Buy it now](#)

[Add to cart](#)

♥ Add to collection

Star Seller. This seller consistently earned 5-star reviews, shipped on time, and replied quickly to any messages they received.

Item details

Highlights

Designed by PremiumKoalaTee

About this item

Harris Walz Camo Hat (orange thread color embroidered logo)

Product info:

60/40 brushed cotton/polyester blend

8,366 reviews ★★★★★

Reviews for this item (418)

Reviews for this shop (8,366)

★★★★★

Great gift! Fast shipping! love it

Purchased item: [Harris Walz embroidered Camo Hat Camouflage Caps Kamala & ...](#)

[Emily Drape](#) Sep 28, 2024

Sort by: Suggested ▾

✓ Recommends this item

Item quality 5 ★

Shipping 5 ★

Customer service 5 ★

Shipping and return policies

Order today to get by **Oct 3-7**

Returns & exchanges not accepted

Cost to ship: **\$5.95**

Ships from: **Oswego, IL**

Deliver to United States, 10001 ✓

Bu şapka Etsy'de \$20,45 fiyata satılıyor. Kargo ücretini \$5,95 şeklinde ayrıca alıyor. Hemen bu ürünü Rexven'den tedarik ederek satarsanız ne kadar kâr elde edebileceğinize bakalım.

Satış fiyatı: \$20,45 + \$5,95 = \$26,4

Üretim fiyatı: \$7,7

Kargo fiyatı: \$5,15

Etsy komisyonu: \$3,1 (ABD), \$5,28 (TR)

Reklam maliyeti: \$2,6

Net kâr: \$7,85 (ABD), \$5,67 (TR)

Kâr marjı: %29,7 (ABD), %21,4 (TR)



Harris Walz Embroidered Camo Hat - Harris Walz Nakışlı Kamufraj Şapka

SKU: REX-017-000003

Ürün Fiyatı
\$ 8.40

Plus Üye Fiyatı
\$ 8.05

Premium Üye Fiyatı
\$ 7.70

Gönderilecek Ülke

Adet:

Amerika Birleşik Devletleri

-

1

+

Hesapla

Kargo Fiyatı
\$ 5.62

Plus Kargo Fiyatı
\$ 5.38

Premium Kargo Fiyatı
\$ 5.15

Toplam
Ürün Fiyatı
\$ 14.02

Toplam
Plus Üye Fiyatı
\$ 13.43
Kâr: \$ 0.58

Toplam
Premium Üye Fiyatı
\$ 12.85
Kâr: \$ 1.17

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

[İletişim Kur](#)

Halı

Potansiyelin yüksek olduğu ve Türkiye'nin üretimde en güçlü olduğu alanlardan birisi de halı kategorisi. Biz de bu kategoride ciddi satışlar yapıyoruz. Şimdi sizlere bazı örnek ürünler göstereceğim.

[← Back to search results](#)

In demand. 4 people bought this in the last 24 hours.

\$55.50+ \$111.00+ **50% off**

Sale ends in 1 day

Customizable Digital Music Streaming Service App
With Message Notification Rug • Favorite Music Album
Playing Screen Capture Printed MatMoonLightHomesDesign **★★★★★**✓ Arrives soon! Get it by **Sep 8-11** if you order today
✓ Returns & exchanges accepted

Size *

Select a size

- 39x23 (100x60 cm) inches (\$55.50)
- 51x31 (130x80 cm) inches (\$79.50)
- 67x39 (170x100 cm) inches (\$112.50)
- 78x47 (200x120 cm) inches (\$156.00)
- 90x55 (230x140 cm) inches (\$179.50)
- 106x63 (270x160 cm) inches (\$239.50)
- 118x71 (300x180 cm) inches (\$250.50)
- 130x78 (330x200 cm) inches (\$299.50)

256

Örneğin bu ürün üzerine baskı yapılarak özelleştirilebilen bir halı. Boyutlarına göre fiyatları değişiyor. Boyut büyüdükçe kârlılık artıyor. En küçük boyut üzerinden basit bir şekilde kârlılık analizi yapalım.

Satış fiyatı: \$55,5

Üretim fiyatı: \$6,6

Kargo fiyatı: \$15,5

Etsy komisyonu: \$6,66 (ABD), \$11,1 (TR)

Reklam maliyeti: \$5,5

Net kâr: \$21,29 (ABD), \$16,85 (TR)

Kâr marjı: %38 (ABD), %30 (TR)

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

**Custom Rug - Rectangle - Kişiyi Özel Halı - Dikdörtgen**

SKU: REX-004-000002

Varyasyonlar:

Custom Rug - Rectangle - 60x100 cm - Kişiyi Özel Halı - Dikdörtgen - 60x1

Ürün Fiyatı

\$ 7.20

Plus Üye Fiyatı

\$ 6.90

Premium Üye Fiyatı

\$ 6.60

Gönderilecek Ülke

Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı

\$ 16.91

Plus Kargo Fiyatı

\$ 16.20

Premium Kargo Fiyatı

\$ 15.50

Toplam Ürün Fiyatı

\$ 24.11

Toplam Plus Üye Fiyatı

\$ 23.10

Kâr: \$ 1.00

Toplam Premium Üye Fiyatı

\$ 22.10

Kâr: \$ 2.01

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

ÖNERİM VAR

Bu ürünü Amazon ve Etsy mağazalarınıza yükleyebilirsiniz, satış geldikçe Rexven üreticileri üretilip gönderebilir.

En düşük boyutunun her satışından \$21,29 (ABD), \$16,85 (TR) net kâr elde edebilirsiniz. Çok fazla değil günde 3 sipariş seviyesine ulaştığınızda aylık \$1.916 (65.147₺) kâr elde edebilirsiniz.

Sizlere şimdi bir başka potansiyeli yüksek halı göstereceğim.

(<https://www.amazon.com/dp/B09M7WWTFP/>)

Product Summary for "B09M7W38KN"

Tools & Home Im... #440
Staircase Step Treads #1

30-Day Revenue
\$1,067,551.37
Unit Sales: 11.863

Current Rating
★★★★☆ 4.7 (4.577)
Analyze Reviews

Listing Health Score
8,8
Analyze LHS


Top Keywords
N/A
See All Keywords

All Marketplaces
+10 more
See More Data

Version 8.4.0

Show Full Details

Track Competitor Save Product Idea



COSY HOMEER Edging Stair Treads Non-Slip Carpet Mat 28inX9in Indoor Stair Runners for Wooden Steps, Edging Stair Rugs for Kids and Dogs, 100% Polyester TPE Backing (15pc, Black)

Visit the COSY HOMEER Store
4.7 ★★★★★ 4,577 ratings
1 sustainability feature

#1 Best Seller in Staircase Step Treads

400+ bought in past month

\$89⁹⁹
Or \$16.62 /mo (6 mo). Select from 1 plan
FREE Returns

Coupon: Apply 5% coupon Shop Items > | Terms

Add Prime to get Fast, FREE delivery

\$89⁹⁹
FREE Returns
FREE delivery Tuesday, July 16
Or Prime members get FREE delivery Tomorrow, July 12. Order within 4 hrs 43 mins. Join Prime

Deliver to NESHE - Lewes County... 19958

In Stock

Quantity: 1


Add to Cart

Ekranında gördüğünüz ürün aylık 1 milyon dolardan fazla satış yapıyor. 15 basamaklı halini \$23,1 satın alıp \$89,99 dolara satabilirsiniz.

REXVEN Katalog

Mehmet Tek Seviye 2

Katalog Siparişlerim Akademi Amazon Etsy Trendyol



Stair Rug - Merdiven Halısı

SKU: REX-004-000043

Varyasyonlar:
Stair Rug - 20x70 cm (15 piece) - Merdiven Halısı - 20x70 cm (15 parça)

Ürün Fiyatı \$25.20	Plus Üye Fiyatı \$24.15	Premium Üye Fiyatı \$23.10
------------------------	----------------------------	-------------------------------

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı \$33.94	Plus Kargo Fiyatı \$32.52	Premium Kargo Fiyatı \$31.11
-------------------------	------------------------------	---------------------------------

Toplam Ürün Fiyatı \$59.14	Toplam Plus Üye Fiyatı \$56.67 Kâr: \$ 2.46	Toplam Premium Üye Fiyatı \$54.21 Kâr: \$ 4.93
-------------------------------	---	--

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

ÖNERİM VAR

Satış fiyatı: \$89,99

Üretim fiyatı: \$23,1

Kargo fiyatı: \$31,1

Amazon komisyonu: \$13,49

Reklam maliyeti: \$8,9

Net kâr: \$13,4

Kar marjı: %15

Şimdi sizlere başka bir ürün grubundan örnekler vereceğim. Bu ürün grubu akrilik ile yapılan hediyeelik ürünler. Bu alanda da potansiyeli yüksek ürünler var.

Etsy Categories Search for anything

Gift Mode Shop Birthday Gifts Home Favorites Fashion Finds Registry Gift Cards

Homepage > Books, Movies & Music > Books > Book Accessories > Bookmarks

Bestseller

In demand. 2 people bought this in the last 24 hours.

\$9.99 ~~€19.98~~ **50% off**

Sale ends in 1 day

Personalized Memorial Bookmark, Custom Acrylic Bookmark with Tassel, Photo Printed Bookends, Mother's Day gift Bookmark, Keepsake Reader Gift

USShoppingLand ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by **Sep 4, 7** if you order today

Color Choice *

Purple

Add your personalization (optional)

Quantity

1

Buy it now

Add to cart

Satış fiyatı kargo dahil: \$14,98 (\$9,99 + \$4,99)

Üretim fiyatı: \$3,3

Kargo fiyatı: \$4,8

Etsy komisyonu: \$1,8 (ABD), \$2,99 (TR)

Reklam maliyeti: \$1,4

Net kâr: \$3,68 (ABD), \$2,49 (TR)

Kâr marjı: %25 (ABD), %17 (TR)

REXVEN Katalog

Mehmet Tek
Seviye 2

Katalog
Siparişlerim
Akademi
Amazon
Etsy
Trendyol

Acrylic Bookmark - Akrilik Kitap Ayracı
SKU: REX-018-000002

Ürün Fiyatı **\$ 3.60** Plus Üye Fiyatı **\$ 3.45** Premium Üye Fiyatı **\$ 3.30**

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı **\$ 5.23** Plus Kargo Fiyatı **\$ 5.01** Premium Kargo Fiyatı **\$ 4.80**

Toplam Ürün Fiyatı **\$ 8.83** Toplam Plus Üye Fiyatı **\$ 8.46** Toplam Premium Üye Fiyatı **\$ 8.10**
Kâr: \$ 0.37 Kâr: \$ 0.74

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın **İletişim Kur**

ÖNERİM VAR

Şimdi de başka akrilik bir hediyelik ürün göstereyim.

Etsy Categories Search for anything

Gift Mode Shop Birthday Gifts Home Favorites Fashion Finds Registry Gift Cards

Homepage > Home & Living > Home Decor > Seasonal Decor

← Back to search results

\$14.99 ~~\$29.98~~ **50% off**
Sale ends in 1 day

Unique Mothers Day Gifts, Acrylic Mom and Daughter Gift, Personalized Butterfly Display, Gift for Her, Gift from Kids, Custom Family Stand

CraftleatherGifts ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by Sep 4-10 if you order today

Background Choice *
Select an option

Number of People *
Select an option

Add your personalization (optional) ▾

Quantity
1

Buy it now
Add to cart

Add to collection

Mother & Daughters
♥ FOREVER TOGETHER ♥
Laura Carol Emily Olivia

Ürün satış fiyatı: \$14,99 + \$4,99 = \$19,98

Üretim fiyatı: \$6,6

Kargo fiyatı: \$4,8

Reklam maliyeti: \$1,9

Etsy komisyonu: \$2,39 (ABD), \$3,99 (TR)

Net kâr: \$4,29 (ABD), \$2,69 (TR)

REXVEN Katalog

Mehmet Tek Seviye 2

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

Acrylic Butterfly Stand - Akriilik Kelebek Standı

SKU: REX-018-000005

Ürün Fiyatı **\$ 7.20** Plus Üye Fiyatı **\$ 6.90** Premium Üye Fiyatı **\$ 6.60**

Gönderilecek Ülke
Amerika Birleşik Devletleri

Kargo Fiyatı **\$ 5.23** Plus Kargo Fiyatı **\$ 5.01** Premium Kargo Fiyatı **\$ 4.80**

Toplam Ürün Fiyatı **\$ 12.43**

Toplam Plus Üye Fiyatı **\$ 11.91** Kâr: \$ 0.52

Toplam Premium Üye Fiyatı **\$ 11.40** Kâr: \$ 1.04

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

ÖNERİM VAR

Başka bir ürün daha göstereyim.

Etsy Categories Search for anything

Gifts Halloween Shop Home Favorites Fashion Finds Registry Gift Cards

Homepage > Home & Living > Kitchen & Dining > Drink & Barware > Drinkware > Tumblers & Water Glasses

Etsy's Pick

In demand. 60 people bought this in the last 24 hours.

\$11.95 ~~\$19.92~~ **40% off**

Sale ends in 16:59:28

Personalized Birth Flower Tumbler, Gifts for Her, Mother's Day Gift, Bridesmaid Proposal Gift, Graduation Gift, Custom Glass Coffee Cup

LoveSuna ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by **Oct 24-30** if you order today

Birth Month Flower *

JAN-Carnation

Glass Cup Option *

Select an option

Add your personalization *

Enter the name EXACTLY as you want it printed on the glass cup. If you do not want a name printed type N/A. Example:

Sophia

50

★★★★★

Bought a couple of these as gifts and I'm so happy with how they turned out!

Kayla.asher Oct 18, 2024

★★★★★

Bought this for my daughter's birthday. She loves it

Lynn.McMillen Oct 18, 2024

✓ Recommends this item

Item quality 5 ★

Shipping 5 ★

Customer service 5 ★

Item quality 5 ★

Shipping 5 ★

Shipping and return policies

Order today to get by **Oct 24-30**

Returns & exchanges not accepted

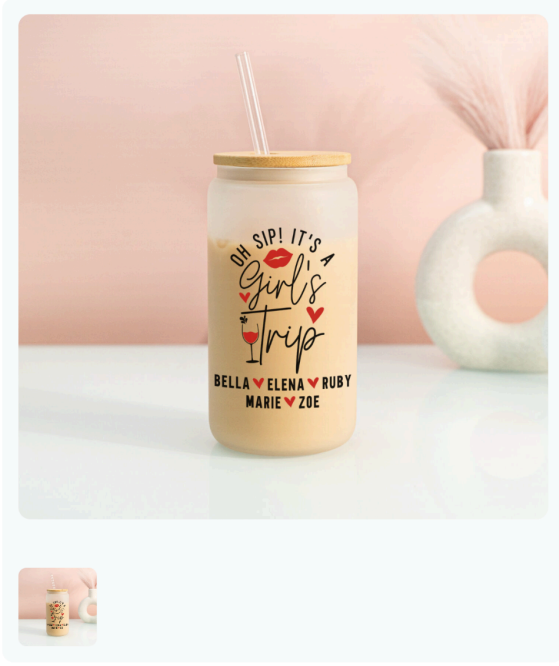
Cost to ship: **\$5.95**

Enjoy free shipping to the US when you spend \$35+ at this shop.

Ships from: Rosemead, CA

Deliver to United States, 10001

Bu ürünü Rexven'den \$6,05 satın alıp \$4,52 ücrete kargolayabilirsiniz.



Frosted Glass Cup - Buzlu Cam Kupa

SKU: REX-019-000002

Ürün Fiyatı
\$ 6.60

Plus Üye Fiyatı
\$ 6.32

Premium Üye Fiyatı
\$ 6.05

Gönderilecek Ülke

Amerika Birleşik Devletleri

Adet:

1

Hesapla

Kargo Fiyatı
\$ 4.93

Plus Kargo Fiyatı
\$ 4.73

Premium Kargo Fiyatı
\$ 4.52

Toplam
Ürün Fiyatı
\$ 11.53

Toplam
Plus Üye Fiyatı
\$ 11.05
Kâr: \$ 0.48

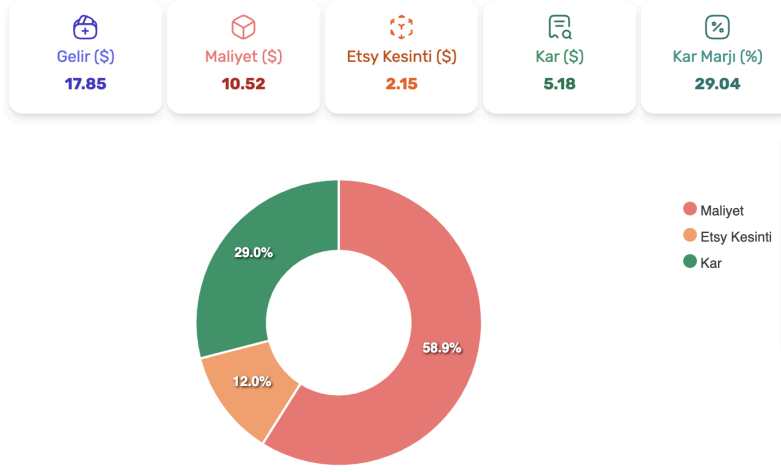
Toplam
Premium Üye Fiyatı
\$ 10.57
Kâr: \$ 0.96

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

İletişim Kur

Bu durumda her satıştan \$5,18 kâr elde edebilirsiniz.

GELİR		ETSY KESİNTİSİ	
Satış Fiyatı (\$)	11.9	Listeleme Ücreti	\$ 0.2
Kargo Ücreti (\$)	5.95	İşlem Ücreti (Ürün)	\$ 0.77
Hediye Paketi Ücreti (\$)	0	İşlem Ücreti (Kargo)	\$ 0.39
Satış Vergisi (\$)	0	İşlem Ücreti (Hediye Paketi)	\$ 0
İndirim / Kupon (%/\$)	0 <input checked="" type="radio"/> Yüzde <input type="radio"/> Sabit	Ödeme İşlem Ücreti	\$ 0.79
MALİYET		Yasal İşlem Ücreti	\$ 0
Ürün Maliyeti (\$)	6	Offsite Ads Ücreti	\$ 0
İşçilik Maliyeti (\$)	0	KDV	\$ 0
Paketleme Maliyeti (\$)	0	Para Birimi Dönüşüm Ücr.	\$ 0
Kargo Maliyeti (\$)	4.52	Satış Vergisi	\$ 0
Reklam Maliyeti (\$)	0		



Rexven tedarik sistemine katılarak bizim anlaştığımız ve güvenilir olduklarını teyit ettiğimiz üreticilerle çalışabilirsiniz. (<https://rexven.com>)

Eğer kendiniz üretici bulmak isterseniz şu kriterlere dikkat etmenizi öneririm;

- Ürünler kaliteli olsun. Kötü yorumlar gelirse satışlar dip noktasına iner, hatta daha da ileri durumlarda mağazanız bile kapanabilir.
- Günlük olarak ürünleri üretip gönderme kapasitesi olsun. Çünkü ürünler satıldığında müşteriler hızlı bir şekilde ürünlerin gelmesini isteyecektir. Fazla beklettiğinizde olumsuz yorumlar gelmeye başlayacaktır. O yüzden sipariş geldiğinde hemen ertesi gün ürünler çıkıyorsa süper, en geç 3 gün içinde üretilmiş olması lazım. Ne kadar hızlı o kadar müşteri memnuniyeti ve daha fazla satış demektir.
- Siparişler arttığında kapasite sorunu olmasın. Kişiselleştirilmiş ürünlerde özel günlerde siparişler 10-20 kat artabilir. Özellikle Christmas gibi özel günlerin olduğu Kasım ve Aralık aylarında normal aylardan 10 kat fazla satışlar gelebilir. Birçok mağaza bu dönemde siparişleri yetiştiremediği için sorunlar yaşıyor ve mağazaların kapanmasına kadar gidebiliyor.
- Yeni ürünler üretme kapasitesi olsun. Amazon ve Etsy'de trendleri çok iyi takip ederek iyi satan yeni modelleri belirleyip üreticimize ürettirmeniz satışlarınızı ciddi şekilde artıracaktır. Ama üreticiniz yeniliklere kapalı ise fırsatları kaçırabilirsiniz.
- Dürüst bir üretici olsun. Ticarete en önemli konu dürüstlük. Sizi veya müşterilerinizi yanıltmaya çalışan bir üretici ile kesinlikle çalışmayın. Maliyetleri düşürmek için malzemelerden kısıpabilirler ve bu müşterilerinizi mutsuz eder. Bizim ilk üreticimiz resimlerde görüldüğünden farklı bir tarz ürün gönderdiği için ciddi zarar etmiştik, ilk bölümde hikayemde anlatmıştım.
- Güzel bir üretim ve sipariş yönetim sistemi olsun. Siparişler arttıkça ürünler karışacaktır. Siparişleri whatsapp'tan gönderiyorsanız bir süre sonra işler karışacaktır. Bunun için Rexven'deki sipariş paneli gibi entegrasyonlar olması çok faydalı olur. Amazon ve Etsy'de sipariş geldikçe üreticinin paneline düzenli bir şekilde gelmesi ve takip edilmesi çok faydalı. Zaten bizde bu süreci optimize etmek için bu yazılımı Rexven içinde geliştirdik. Yoksa üreticimiz ürünleri karıştırmaya başlıyor ve müşterilere yanlış ürünler gidiyordu.
- Rekabet avantajı sağlayacak şekilde uygun fiyat versin. Birçok üretici sadece kendi kârını düşünüyor. Burada esas olan son satıcının para kazanabiliyor olması. Çünkü

eğer son satıcı kâr elde edemezse iş sürdürülebilir olmuyor. Üreticilerden beklentimiz Etsy ve Amazon'daki rakiplerimizle mücadele edebilecek fiyatlar vermeleri.

Ben hangi kategoride satış yapmanızı öneriyorum?

Uzun bir süredir satış yapıyoruz ve birçok kategoriye denedik. Olabildiğince pazarın büyük olduğu kategorileri tercih etmenizi tavsiye ederim.

Etsy'de en çok satış olan ve bizimde en çok satış yaptığımız en büyük iki kategori;

1. Takı
2. T-shirt, Sweatshirt ve Hoodie

Bu iki kategori hızla büyüyen iki alan olduğu için yeni bir satıcı olsanız dahi hızlıca satış alabiliyorsunuz.

2023 print on demand pazarı 8,03 milyar dolar, 2032 yılında 67,59 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. Yıllık %26,71 büyüyor.

Kaynak: <https://www.precedenceresearch.com/print-on-demand-market>

Özelleştirilmiş takı pazar büyüklüğünün 2023 yılında 34,81 milyar dolardan 2030 yılına kadar 56,35 milyar dolara ulaşması ve yıllık %7,12 büyüme oranı (CAGR) ile büyümesi öngörülmektedir.

Kaynak:

<https://www.fortunebusinessinsights.com/costume-jewelry-market-108843>

<https://www.skyquestt.com/report/costume-jewelry-market>

Takı ve t-shirt kategorisinden sonra en fazla satış alan ve bizim deneyimlediğimiz en fazla fırsat olan kategoriler;

1. Ornament (Kasım ve Aralık)
2. Doormat - kapı paspası
3. Şapkalar
4. Evlilik
5. Halı
6. Ahşap ürünler
7. Metal dekorlar
8. Dijital ürünler
9. Çantalar
10. Evcil hayvan ürünleri
11. Akrilik ürünler

Etsy hesap açılışı nasıl yapılır?

Bu konuda detaylı ve adım adım bir video hazırladım. Onun linkini paylaşıyorum. Siz de takip ederek hesabınızı açabilirsiniz.

Etsy hesap açılışı = [Etsy hesap açılışı - 2024 | Suspend olmayın !](#)

Bu arada Amazon ve Etsy hesabı açmadan önce ödemeleri alabilmek için payoneer hesap açılışı da yapmanız gerekiyor. Onu anlattığım video linkini de aşağıda paylaşıyorum.



Payoneer hesap açılışı =

[En Güncel Haliyle Adım Adım Payoneer Hesabı Nasıl Açılır? \(2024\)](#)

Etsy plus üyeliği önemli mi? üye olmak gerekir mi?

Etsy platformunda satış yaparken plus üye olmanızı tavsiye ederim. Üyelik ücreti 10 dolar ama zaten 5 dolar reklam kredisi ve 15 adet liste kredisi veriyor.

Explore your options

	 Standard	 Plus
Cost		
Monthly fee	No monthly fee	US\$10 (excl. VAT) a month
Credits		
Credits don't roll over, but you'll receive a new batch on the same day each month		
Listing credits	-	15 credits per month
Credit you can use to create or renew listings		
Advertising credits	-	US\$5 credit each month
Boost your visibility in Etsy search with credit toward an Etsy Ads campaign		

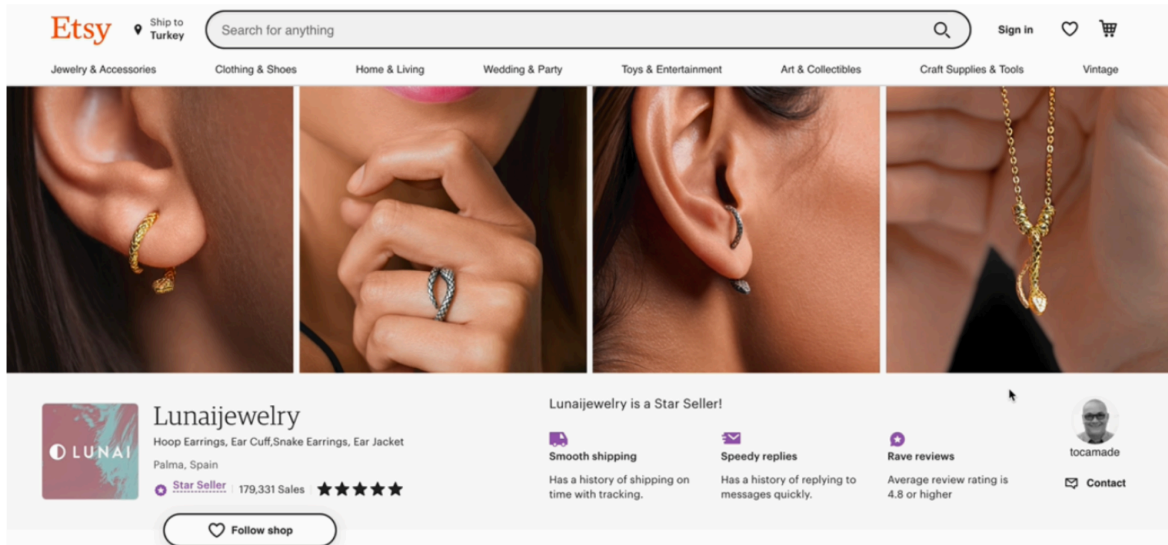
Mağazanızda daha fazla banner ve kategori dizaynı yapabiliyorsunuz. Müthiş bir etkisi olmaz ama plus üye olmayan mağazalardan bir adım önde olabilirsiniz. O yüzden biz kendi mağazalarımızda plus üyesi olarak ilerliyoruz. Ekran resimlerinde normal üyelik ile plus üyelik arasındaki farkları inceleyebilirsiniz.

Features

Access to millions of shoppers around the world	✓	✓
All the tools you need to start, manage, and grow your business	✓	✓
Powerful paid advertising options	✓	✓
Optional add-ons like Etsy's website-building tool, Pattern	✓	✓
More ways to customize your shop ▼		✓
Restock requests ▼		✓
Custom web address ▼		✓
Access to discounts on custom packaging and promotional materials ▼		✓

Mağaza ayarları nasıl yapılır? Hesap açtıktan sonra neler yapmak gerekir?

Mağazamızı açtığımızda ilk olarak tamamen boş bir sayfa olacak. Burada ürün yükleme, açıklama gibi detayları düzenlemeniz gerekiyor. Örneğin mağazanızla alakalı aşağıdaki gibi banner yani görsel kullanmanız gerekiyor.



Etsy Ship to Turkey Search for anything Sign in

Jewelry & Accessories Clothing & Shoes Home & Living Wedding & Party Toys & Entertainment Art & Collectibles Craft Supplies & Tools Vintage

Lunajewelry
Hoop Earrings, Ear Cuff, Snake Earrings, Ear Jacket
Palma, Spain
Star Seller 179,331 Sales ★★★★★

Lunajewelry is a Star Seller!

Smooth shipping
Has a history of shipping on time with tracking.

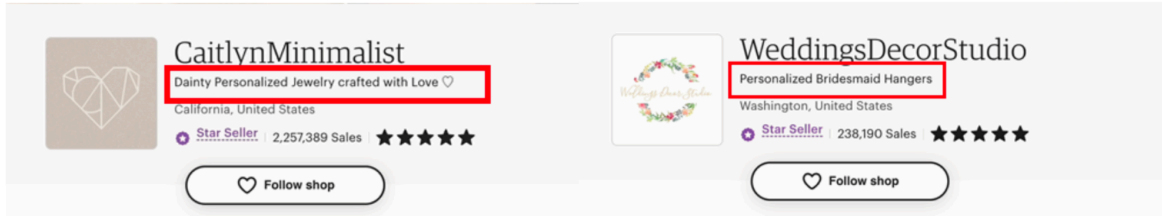
Speedy replies
Has a history of replying to messages quickly.

Rave reviews
Average review rating is 4.8 or higher

tocamade Contact

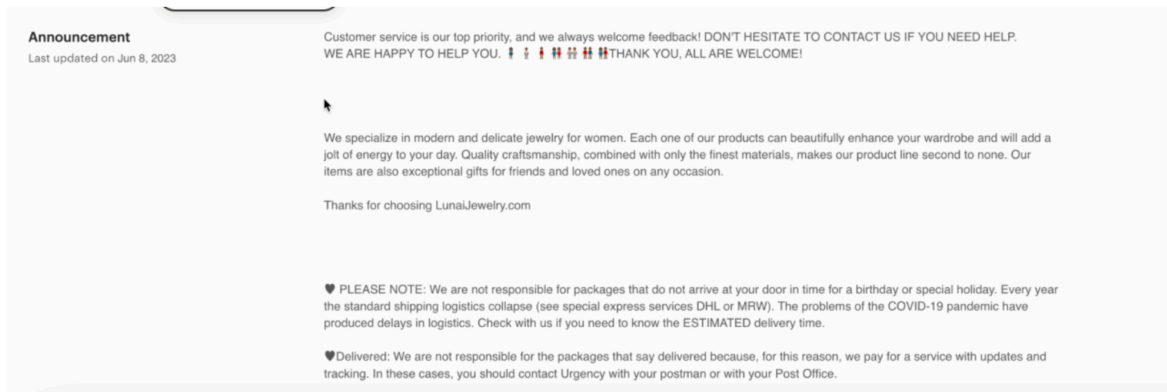
Follow shop

Bu bannerda mağazanızla alakalı genel bir bakışı gösteriyorsunuz. Birkaç tane ürününüzü burada tanıtabilirsiniz. Aşağı kısmında ise 4-5 kelimedeki sattığınız ürünlerle alakalı bilgiler vermeniz gerekiyor. Bunlar da sizin mağazanızın ön plana çıkması ile alakalı etkili detaylar. Burada da yine anahtar kelimeler kullanmakta fayda var. Başarılı mağazalar belli ölçüde ürünlerle alakalı anahtar kelimeler kullanıp motto ya da slogan oluşturmuşlar.



Yukarıdaki görselde yer alan mağazalarda gördüğümüz gibi "Personalized Bridesmaid Hangers", "Dainty Personalized Jewelry Crafted with Love" gibi kelimeler kullanılmış. Siz de ürününüzle alakalı kelimeler kullanabilirsiniz. Sol tarafta da mağazayla alakalı bir logo var. Sağ tarafta ise satıcının bilgileri var. Kişi olarak da bilgilerinizi doldurabilirsiniz. İsterseniz Canva ya da Midjourney gibi platformlardan oluşturabilirsiniz.

Aşağı tarafta da 'Announcement' yani duyurular yapabileceğiniz alanlar var.



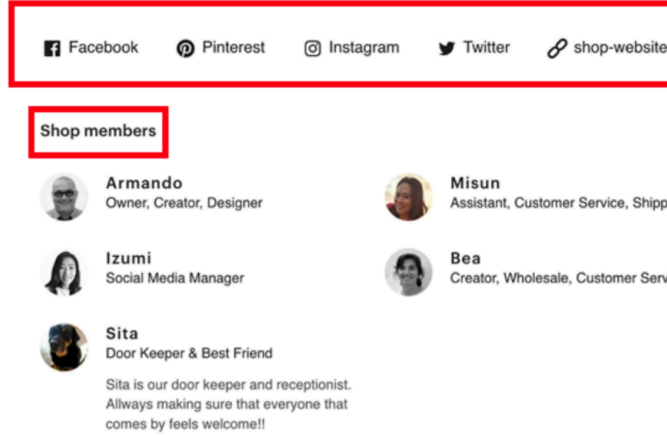
Daha aşağıya geldiğinde de ürünlerinizle veya mağaza ile alakalı yorumlar var. En aşağıya geldiğinizde de Etsy ürünü üretme hikayenizi yazmanızı istiyor. Ürünü üretirken veya tasarım aşamasında ne yapıyorsanız bunları ekleyebilirsiniz. Hatta güzel bir şekilde fotoğraf veya video eklerseniz mağazanız açısından daha faydalı olacaktır.



Etsy, kullanıcılara daha samimi ve sıcak bir alışveriş deneyimi sunan bir platformdur. Müşterilerle kişisel bir bağ kurabilme imkanı, onların size daha çok güvenmesini sağlar ve bu da satışlarınızı olumlu yönde etkiler.

Sosyal medya da Etsy mağazanızın tanıtımı için güçlü bir araçtır. Pinterest, Facebook, Instagram ve Twitter gibi sosyal medya hesaplarınızı Etsy mağazanıza kolayca bağlayabilir ve bu sayede ürünlerinizi daha geniş kitlelere tanıtabilirsiniz.

"Shop members" bölümü ise, mağazanızda tek başına çalışmıyorsanız oldukça işinize yarayacaktır. Bu bölüm sayesinde, mağazanızda sizinle birlikte çalışan arkadaşlarınızı veya ekibinizdeki diğer kişileri sisteme ekleyebilirsiniz. Bu, iş yükünüzü paylaşmanıza ve mağazanızı daha etkili bir şekilde yönetmenize olanak tanır.



"Policy" (Politikalar) bölümü, mağazanızın işleyişi ve müşteri memnuniyeti açısından önemlidir. Bu kısımda, iade ve iptal politikalarınız gibi önemli bilgileri açık ve anlaşılır bir şekilde belirtmelisiniz. Müşterilere, alışveriş deneyimlerini daha iyi ve sorunsuz bir şekilde yönetmelerine yardımcı olan bu bilgiler, mağazanızın profesyonelliğini ve güvenilirliğini artırır.

Kargo ve teslimat politikalarınızı belirttiğiniz "Shipping" (Kargo) bölümü de, satış sürecinizin ayrılmaz bir parçasıdır. Farklı bölgeler veya ülkeler için kargo ve teslimat süreçlerinizi detaylı

bir şekilde açıklamanız, müşterilere siparişlerinin ne zaman ve nasıl ulaştırılacağı konusunda net bilgiler sunar.

Shipping

Attention READ what is written here carefully Due to COVID-19: DELAYS occur and all shipping systems are slower in package deliveries. Logistics systems have decreased their frequency and this can cause delays.

►► Orders from Canada, United Kingdom, Australia and New Zealand France, Germany, Italy, Austria, Israel, Czech Republic, Denmark, Sweden, Norway, Estonia, Latvia, Slovenia, Qatar, Rest of the World and European countries will ship by DP GPT Deutsche Post Global Packet Tracked, which provides you with a tracking number, but does not require your signature to be delivered (UNINSURED). We suggest that you keep a record of your package, especially if you do not have a mailbox or if you live in an apartment building. We do NOT take responsibility for the delivery. www.deutschepost.com

►► Orders to the US and its islands. They will be shipped by USPS First Class Packaged which provides you with a tracking number but does not require your signature to be delivered (NO INSURANCE). We suggest that you keep a record of your package, especially if you do not have a mailbox or if you live in an apartment building. www.usps.com

►► Orders from Spain will be sent by SEUR service that requires a contact telephone number to organize the delivery. www.seur.es
Shipments to the Canary Islands, Ceuta, and Melilla, must pay an extra bonus (\$ 7.00).

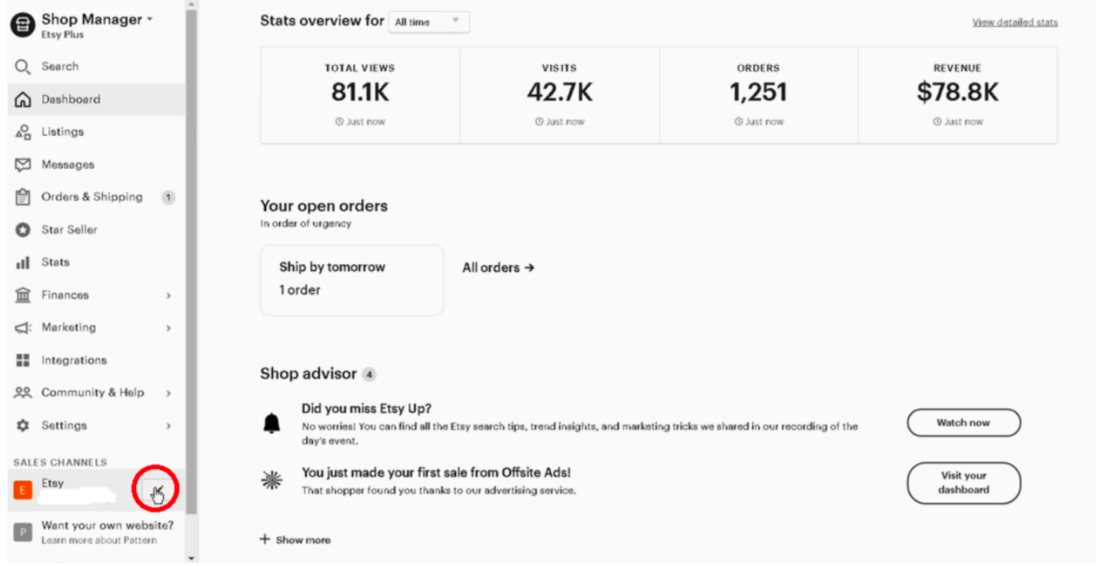
If you have any further questions don't hesitate to ask, I'll be happy to help.

►► ESTIMATED SHIPPING TIME:
* MAY VARY ACCORDING TO COUNTRY OR SITUATIONS, FOR EXAMPLE, COVID-19 PANDEMIC-
* DEPENDING ON DATES, FOR EXAMPLE, CHRISTMAS OR BLACK FRIDAY
USA / Canada: 8-15 business days
Europe: 5-10 business days
Other countries: 10-18 business days
Spain 2-4 business days

Örneğin, Kanada veya Amerika'dan gelen siparişler için farklı kargo ve teslimat süreçleriniz varsa, bu bilgileri açıkça belirtmek, müşterilerin beklentilerini doğru bir şekilde yönetmelerine yardımcı olacaktır. Bu da müşteri memnuniyetini ve mağazanızın başarısını olumlu yönde etkileyebilir.

Sizler de benzer mağazaların neler yaptığını buradaki özelliklerini incellerseniz faydalı olur. Aşağı tarafta da sık sorulan sorular kısmı var. Bir mağaza burada cevap vermeye çalışmış. Siz de bu şekilde bir çalışma yapabilirsiniz. Birçok mağazaya bakabilirsiniz. Başka bir örnek de update kısmını eklemiş.

Gelişmelerle alakalı mağaza ile alakalı hikayesini yazmış. Shop member, production partner bunları da giriyorsunuz. Daha önce bahsetmişim. Etsy'de sattığınız bir ürünü doğrudan siz üretmek zorunda değilsiniz. Production partner olarak ekleyebilirsiniz. Burada önemli olan konu, doğru söylüyor olmanız. Kendiniz üretmiyorsanız bile Etsy kimle çalıştığınızı öğrenmek istiyor bunu da bu kısımda belirtebilirsiniz.



Bunu mağazanızdaki 'shop manager' girerek, Etsy butonunun yanındaki düzeltme çubuğundan mağazanızla ilgili banner, açıklama, hangi ürünlerin görünmesini istiyorsanız bu kısımdan ayarlayabilirsiniz. Buradan shop member kısmından partnerlerinizi girebilirsiniz.

Yine 'duyurular' kısmını da buradan güncelleyebilir, iade ve iptal ile alakalı bilgileri yazabilirsiniz. Kendinizle ilgili, şirketinizle ilgili bilgileri veya video içeriklerini de aynı şekilde buradan ekleyebilirsiniz.

Etsy plus diye bir seçenek de var. Etsy Plus üyesi olduğunuzda Featured kısmında yani ön tarafta da ürünlerinizi gösterebilirsiniz.

Sol tarafta ürünlerinizle alakalı bir kategori oluşturma bölümü var aşağıda bütün ürünlerinizi sırayla ilerliyor. Burada normal Etsy ile arasında çok bir fark yok yalnızca banner kısmına birkaç görsel eklemenize ya da yana kaydırmanıza izin veriyor.

Featured item şeklinde bir yerde görünmek istiyorsanız Etsy plus aboneliğini yapabilirsiniz. Etsy plus abonesi olduğunuzda da 5\$'lık bir reklam kredisi veriyor. Ama ön plana gelmekle ya da çok daha fazla satış yapmakla alakalı pek bir etkisi olduğunu düşünmüyorum. Yine de yaparsanız daha çok resim ekleme gibi özellikleri kullanabilirsiniz.

Satıcı hesabı tanıtımı (Stats, marketing, finance)

Mağazanızı açtığınızda satıcı hesabınız üzerinden ilerleyeceksiniz. Burada "Dashboard" bölümünde genel istatistikler sizi karşılayacak.

Listings: Ürün listeleri oluşturup düzenlediğiniz sayfa

Messages: Müşteri mesajlarını gördüğünüz ve cevaplar verdiğiniz sayfa

Orders & shipping: Gelen siparişlerinizin görüldüğü ve işlem yaptığınız sayfa

Etsy search visibility: Mağazanızın görünürlüğü ile ilgili tavsiyeler olan sayfa

Stats: Mağazanız ve ürünleriniz ile ilgili görüntülenme, tıklanma ve satış istatistiklerinin olduğu sayfa

Customer service stats: Yıldız satıcı olmak için şartlar ve durumunuzu gösteren sayfa

Marketing: Reklamları ve indirim, promosyon gibi kampanyaları oluşturduğunuz ve takip ettiğiniz sayfa.

Finances: Etsy'nin sizden yaptığı kesintiler ve ödeme ile ilgili bütün verilerin olduğu sayfa

Integrations: Etsy mağazanızı entegre ettiğiniz veya edeceğiniz uygulamaların olduğu sayfa.

Help: Etsy'de yaşadığınız sorunları çözmek için yardım aldığınız sayfa

Settings: Mağazanız ile ilgili ayarları yaptığınız sayfa

The screenshot shows the Etsy Shop Manager dashboard. On the left is a navigation menu with options like Search, Dashboard, Listings, Messages, Orders & Shipping, Etsy search visibility, Stats, Customer service stats, Marketing, Finances, Integrations, Help, and Settings. The main content area displays 'Stats overview for All channels for All time' with a 'View detailed stats' link. Below this are four stat cards: TOTAL VIEWS (779.4K), VISITS (369.6K), ORDERS (11.6K), and REVENUE (US\$378.7K). A warning banner indicates '1 factor risks lowering your search visibility' with a 'View search visibility' button. The 'Your open orders' section shows 'Ship by tomorrow' (5 orders) and 'Ship within a week' (115 orders). A 'Shop advisor' notification promotes a trends workshop for sellers on Monday, October 28 at 1pm ET, with an 'RSVP for free' button.

Burada sadece ana başlıklar ile ilgili kısa açıklama yaptım. Bu kitabın video halinde Etsy mağazanızı daha detaylı anlatıyorum. Oradan izleyebilirsiniz.

Ürün fotoğrafları

Online platformlarda satış yaparken insanlar ürünleri fiziki olarak görüp dokunamadığı için fotoğraf ve videolara bakarak satın alma kararını veriyorlar. O yüzden biz de e-ticaret satıcıları olarak fotoğraflara ciddi bir önem vermeliyiz.

Satmayı planladığımız ürün gruplarında en çok satan rakiplerimizi incelemeliyiz. Fotoğraf ve videolarını nasıl yaptıklarını analiz etmeliyiz. Örneğin t-shirt satmak istiyorsanız ürünlerin manken üzerinde görüldükleri fotoğraflar, t-shirt renklerini gösterdiğiniz bir fotoğraf, t-shirt boyutları gösterdiğiniz bir fotoğraf kesinlikle olmalı.

Aşağıda color chart için örnek bir ürün listesi paylaşıyorum.



Bestseller

COLOR CHART

MEASUREMENT SPECIFICATION REPORT



Report this item to Etsy



In 20+ carts

\$15.97 ~~\$35.49~~ 55% off

Sale ends in 1:08:55

New markdown! Biggest sale in 60+ days

Stitch Shirt, Stitch Tank Top, Stitch Party Shirt, Disney Kids Shirt, Disneyland Shirt, Disney World Shirt, Stitch Lilo Cartoon Shirt

AzaleaTees ★★★★★

- ✓ Arrives soon! Get it by Oct 21, 28 if you order today
- ✓ Returns & exchanges accepted

Size *

Youth M T-shirt

Color *

Select an option

Quantity

1

Buy it now

Add to cart

Size chart içinde bunun benzerini siz de yapabilirsiniz.



SIZE CHART

MEASUREMENT SPECIFICATION REPORT



UNISEX

SIZE	WIDTH	LENGTH
S	18"	28"
M	20"	29"
L	22"	30"
XL	24"	31"
2XL	26"	32"
3XL	28"	33"



SWEATSHIRT

SIZE	WIDTH	LENGTH
S	20"	27"
M	22"	28"
L	24"	29"
XL	26"	30"
2XL	28"	31"



TODDLER SWEATSHIRT

SIZE	WIDTH	LENGTH
T2	12.5"	15.5"
T3	13.5"	16.5"
T4	14.5"	17.5"
T5	15.5"	18.5"



YOUTH SWEATSHIRT

SIZE	WIDTH	LENGTH
YS	17"	21 1/4"
YM	18"	22 1/2"
YL	19"	24"

4.2 oz (US) 7 oz. (CA), 52/48 Airlume combed and ringspun cotton/polyester, 32 singles Athletic Heather & Black Heather are 90/10 airlume combed and ringspun cotton/polyester Heather Prism colors are 99/1 airlume combed and ringspun cotton/polyester

Ayrıca ürün videosu eklemenizi de kesinlikle tavsiye ederim. Etsy ürün videosu yüklenen ürünlerin daha fazla sattığını paylaşıyor. T-shirt gibi kategorilerde üretim sürecinin hızlandırılmış videosunu koyabilirsiniz. Ya da imkanınız varsa bir manken üzerinde de videosunu çekebilirsiniz.

Özelleştirilmiş bir ürün satıyorsanız müşterinin nasıl özelleştirme yapacağını bir resimde anlatabilirsiniz. Bu da faydalı olacaktır. Aşağıda yine bir örnek paylaşıyorum.

Bestseller

How To Order

- 1 Choose your shirt size/shirt color
- 2 Enter your **custom text** in the personalization.
- 3 Send up to **FIVE images** and **Etsy Order #** via etsy messages or via email

NO EXTRA CHARGE FOR MULTIPLE PETS

EMAIL: SUBMIT@SHOPMODPAWS.COM

Digital downloads will be sent in 8x10 PNG via Etsy Messages.
For alternate sizes just send a message!

In demand. 58 people bought this in the last 24 hours.

\$36.28 ~~\$\$\$99.69~~ **60% off**

Sale ends in 23:04:45

Custom Comfort Colors Vintage Pet TShirt Pet Photo + Name Custom Dog Shirt Personalized Shirt Custom T Shirts for Humans Cat Shirt 90's Tee

ModPawsUS ★★★★★

Ships from New York

Arrives soon! Get it by Oct 23-Nov 2 if you order today

Returns accepted

Size *

M Women's

Color *

Select an option

Add your personalization *

Enter your custom text in the personalization box.

Send your pet photo by clicking "Message Seller" or email at submit@shopmodpaws.com with your Etsy Order Number. We can also design human faces as well on the shirts!

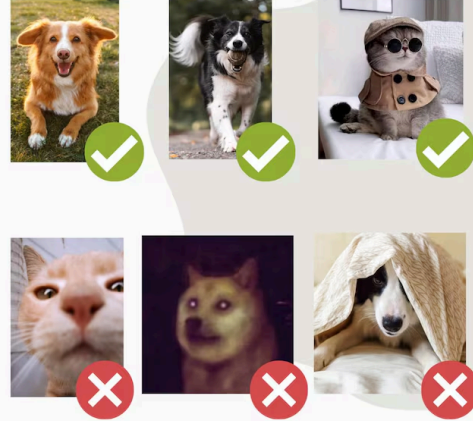
Report this item to Etsy

MODPAWS

NOT SURE?
MESSAGE US ON ETSY

Photo Guide

- 1 We suggest a **close up photo** of your pet in your desired position.
- 2 Select a photo taken in daylight or in a well lit room
- 3 Accessories may be **included**
- 4 For more than 1 pet **individual photos** are preferred



These are simply guidelines we can work with **ANY image**
Try to provide the best photo possible

T-shirt gibi kategorilerde ürün resimlerini tasarım ve mockup satın alarak yapabilirsiniz. Etsy, Creative Fabrika gibi platformlarda birçok satış yapan dijital satıcılar var. Oralardan satın alıp Canva programını kullanarak resimlerinizi oluşturabilirsiniz. Canva'da renkler, boyutlar gibi resimler için birçok şablon var. Onları kullanarak dakikalar içinde ürün resimlerinizi oluşturabilirsiniz.


Etsy fotoğraflar konusuna ciddi bir önem vermektedir. Başkalarının fotoğraflarını alıp kullanmak kesinlikle yasaktır. Fotoğraflarınızı kendiniz oluşturmalsınız.

Takı gibi kategorilerde t-shirt gibi mockup kullanamazsınız. Biz takı gibi kategorilerde genellikle profesyonel ürün fotoğrafçıları ile çalışarak mankenli fotoğraflar çektiyoruz.

Homepage > Jewelry > Necklaces > Monogram & Name Necklaces

← Back to search results

Bestseller



In demand. 3 people bought this in the last 24 hours.

\$25.50 ~~\$36.43~~ 30% off

Sale ends in 1:56:42

Custom Necklace Coordinates Engraved Bar
Necklace Personalized Name Jewelry for Women Gold
Birthday Name Necklaces Host gifts Christmas Gift

MignonandMignon ★★★★★

✓ Arrives soon! Get it by Oct 23-28 if you order today
✓ Returns & exchanges accepted

SIDES TO INSCRIBE *

DOUBLE-SIDED

FINISH *

Select an option

Add your personalization *

Please leave your choice of personalization below. If double side option is selected, don't forget to specify personalization on both sides.

Example)
font- ACE
front- Love you, Mom
back- From, MJ

Takıda en az 2-3 tane mankende, 2-3 tane konsept fotoğraf kullanıyoruz. Ayrıca yine özelleştirme varsa onu fotoğraflarda göstermeniz gerekiyor. Font, doğum taşı, doğum çiçeği gibi birçok özelleştirmeyi fotoğraflarda net olarak anlatmanız lazım. Eğer müşteri burada yanlış bir seçenek ile ilerlerse ürünü tekrar göndermek zorunda kalabilirsiniz. Bu da size ciddi zarar verecektir.



Aşağıdaki fotoğraftaki gibi her bir varyasyonun nasıl görüldüğünü göstermekte çok faydalı. Bunun gibi fotoğraflarda kullanmanızı tavsiye ederim.



Zincir çeşitleri ve zincirlerin boylarını gösteren birer fotoğraf ekleyebilirsiniz.



Uzun bir süredir fotoğrafçılarla çalıştığımız için artık onları şu anda iyi bir şekilde yönlendirebiliyoruz. Siz de fotoğrafçınıza Etsy'deki örnek fotoğrafları göstererek benzerlerini yapmalarını sağlamalısınız.

Çok yeni bir alan olduğu için muhtemelen etrafınızda ürün fotoğrafçısı yoktur. Bizim anlaştığımız ürün fotoğrafçıları ile çalışmak isterseniz mesaj atın, yardımcı olalım.

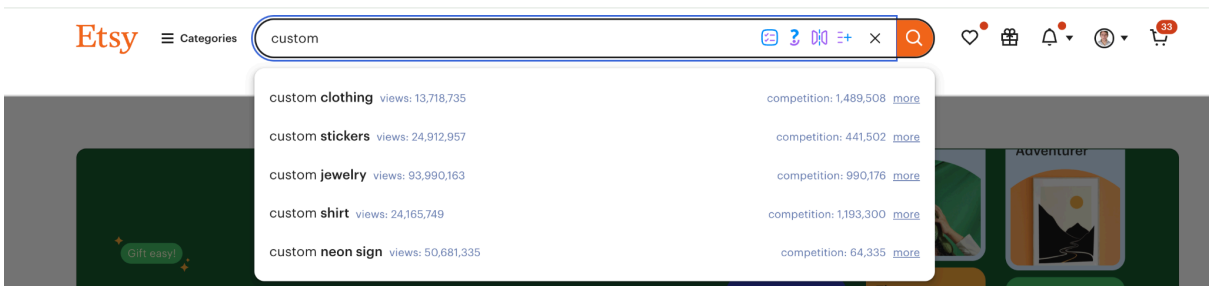
Rexven: <https://wa.me/+905352051963>

Ürün listeleme için kelime çalışması nasıl yapılır?

Ürünlerimizi Etsy platformuna yüklemeyen önce ciddi bir anahtar kelime araştırması yapmamız gerekiyor. Bu araştırma sonucu bulduğumuz anahtar kelimeleri kullanarak başlık, açıklama ve etiketlerimizi oluşturacağız.

Anahtar kelimeleri 3 yöntem ile bulabilirsiniz;

1. Etsy arama kutucuğuna yazarak
2. Rakiplerinizi inceleyerek
3. Anahtar kelime yazılımlarını kullanarak



Etsy arama kutucuğuna herhangi bir kelime yazdığınızda size önerilerde bulunuyor. Buradaki önerdiği kelimeler çoğunlukla müşterilerin en çok aradığı kelimeler oluyor. Burada aramalardaki birçok kombinasyon kelimeyi bulmak için “keyword explorer” eklentisini kullanabilirsiniz.

custom clothing	custom clothing	custom stickers	custom jewelry	custom shirt
custom stickers	custom clothing gift	custom stickers sheet	custom jewelry box	custom shirt men
custom jewelry	custom clothing for women	custom stickers labels	custom jewelry dish	custom shirt for couple
custom shirt	custom clothing tags	custom stickers logo	custom jewelry tags	custom shirt with picture
custom stamp	custom clothing labels	custom stickers for car	custom jewelry tray	custom shirt for friend
custom neon sign	custom clothing label iron on	custom stickers on roll	custom jewelry bag	custom shirt women
custom sweatshirt	custom clothing bags	custom stickers for water bottles	custom jewelry pouch	custom shirt with faces
custom hat	custom clothing for men	custom stickers wedding	custom jewelry packaging	custom shirt kids
custom gift	custom clothing kids	custom stickers large	custom jewelry for men	custom shirt with photo
custom tshirt	custom clothing stamp	custom stickers bulk	custom jewelry cards	custom shirt for dog
custom patch	custom clothing labels sew on	custom stickers name	custom jewelry box for girl	custom shirt for teachers
custom stamp	custom neon sign	custom sweatshirt	custom hat	custom gift
custom stamp logo	custom neon sign logo	custom sweatshirt women	custom hat patch	custom gift bags
custom stamp for business	custom neon sign wedding	custom sweatshirt embroidered	custom hats for men	custom gifts for men
custom stamp self inking	custom neon sign name	custom sweatshirt logo	custom hat embroidery	custom gift box
custom stamp large	custom neon sign for kids bedroom	custom sweatshirt men	custom hat logo	custom gift for women
custom stamper	custom neon sign battery operated	custom sweatshirt kids	custom hat for women	custom gift tags
custom stamp for pottery	custom neon sign for wall	custom sweatshirt photo	custom hat band	custom gifts for boyfriend
custom stamps for books	custom neon sign kid	custom sweatshirt dog	custom hat pins	custom gifts for him
custom stamp wedding	custom neon sign gamer	custom sweatshirt front and back	custom hat kids	custom gifts for mom
custom stamp address	custom neon sign png	custom sweatshirt picture	custom hat trucker	custom gifts for dad
custom stamp teacher	custom neon sign business logo	custom sweatshirt toddler	custom hat rack	custom gifts for her
custom tshirt	custom patch			
custom tshirt with photo	custom patch hat			
custom tshirt men	custom patches embroidered			
custom tshirt logo	custom patches for jackets			
custom tshirt women	custom patches iron on			
custom tshirt with picture	custom patch velcro			
custom tshirt design	custom patch logo			
custom tshirt kids	custom patchwork hoodie			
custom tshirt front and back	custom patch trucker hat			
custom tshirt quilt	custom patch for dog vest			

2.yöntemde ise sizinle benzer ürünleri satan rakiplerinizin başlıklarını, açıklamalarını ve etiketlerini incelemeniz gerekiyor. En çok kullandıkları kelimeleri bir dökümanda birleştirebilirsiniz.

Son olarakta Etsy’de ürün ve anahtar kelime araştırması için kullanılan yazılımlarla analiz yapabilirsiniz. Ürün araştırma tarafında Etsyhunt yazılımından bahsetmişim. Bu bölümde ise Erank yazılımını sizlere tanıtacağım.

Erank yazılımına kayıt olduktan sonra kelime araştırma için “Keyword tool” aracına giriş yapın ve kelimeler yazarak aranma hacmine göre en yüksek olan ve rakip sayısı daha az olan anahtar kelimeleri bulmaya çalışmalısınız.

Örneğin “Christmas” araması yaptıktan sonra “Christmas shirt” kelimesine tıkladığımda bu kelimeye benzer olarak hangi kelimeler var olduğunu görebiliyorum. Burada elimizden geldiğince rekabetin düşük ama aranma hacminin yüksek olduğu kelimeler bulmaya çalışmak lazım.

Verank

Etsy Enter Keywords USA Quota 0/100

Help Tasks Keyword Lists Keyword Tool Hot!

Keyword Tool: Get keywords ideas for marketplaces like Etsy, Amazon, and eBay. Discover how keywords trend over the year and what country the buyers live in. Learn More

Etsy christmas USA History: Previous Searches...

Keyword Tool

All-in-one tool to conduct keyword research on Etsy and ten other top ecommerce platforms. Discover search terms collected from Etsy, Amazon, and eBay shoppers in seven countries and the EU. Drill down with in-depth trend analysis and engagement insights. Get keyword suggestions tailored to your products. And so much more!

- Wordcloud of most popular tags used by sellers
- Pricing ranges for the most popular listings
- Processing times for the most popular listings

eRank's Keyword Tool

Daha sonr... Paylaş

İzlemek için: YouTube

Upgrade Plan

Connect your shop

Keyword Ideas Near Matches SERP Analysis Top Listings

Keyword Ideas

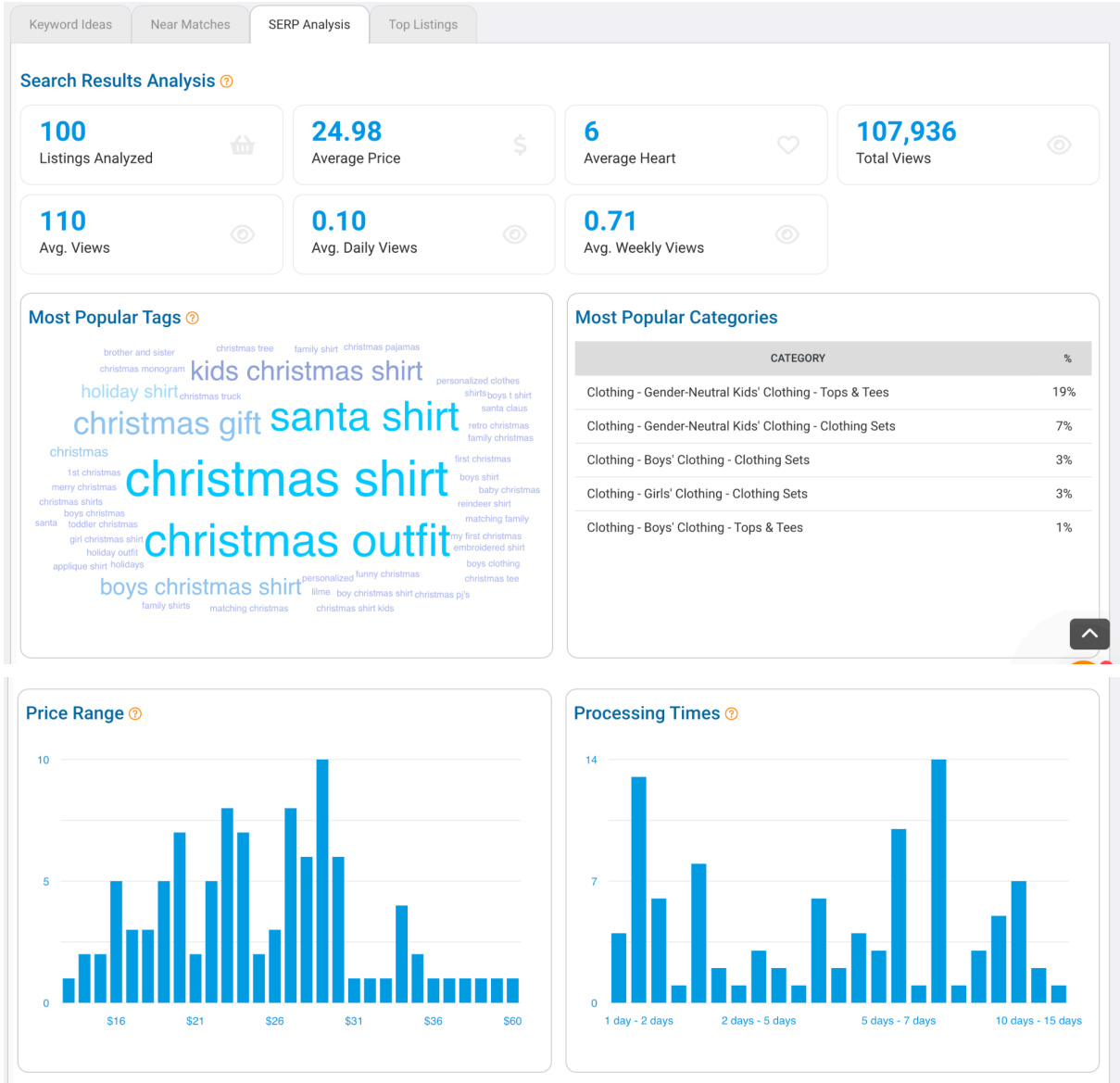
Warning! Beware of trademarked terms. This tool shows the most popular tags and keywords may contain terms that are trademarked. USPTO Trademark Database

Keyword Match: Default Phrase Exact Broad

Include Keywords Exclude Keywords Apply Show Tags Only Columns Export

KEYWORDS	SEARCH TREND	AVERAGE SEARCHES (USA)	AVERAGE CLICKS (USA)	AVERAGE CTR (USA)	ETSY COMPETITION
★ <input type="checkbox"/> christmas		57,423	74,079	129%	8,735,969
★ <input type="checkbox"/> christmas ornaments		30,596	31,515	103%	1,138,794
★ <input type="checkbox"/> christmas gifts		22,119	22,934	104%	4,876,832
★ <input type="checkbox"/> christmas stocking		19,380	21,031	109%	345,021
★ <input type="checkbox"/> christmas sweatshirt		14,823	15,362	104%	489,718
★ <input type="checkbox"/> christmas shirt		12,708	14,093	111%	1,170,390
★ <input type="checkbox"/> christmas cards		11,523	12,913	112%	738,776
★ <input type="checkbox"/> christmas stockings		11,412	14,663	128%	351,547
★ Merve Hanım (9/50)		11,305	11,829	105%	342,086

“Christmas Shirt” kelimesini analiz ettiğimde Üst tarafta bulunan “SERP Analysis” butonuna tıkladığımızda bu kelimedeki ilk 100 ürün analiz ediliyor ve aşağıdaki verileri bize sunuyor.



Burada rakiplerin ortalama fiyatlarını ve üretim sürelerini inceleyebilirsiniz. Kendi fiyatlarınızı ve üretim sürelerinizi belirlerken bunları baz alabilirsiniz.

Bu seçtiğimiz kelimedeki en çok satan ürünleri ise "Top 100 Listings" butonuna basarak görebilirsiniz. En çok satan bu ürünlerin etiketlerini inceleyerek kendi kelime havuzuna ekleyebilirsiniz.

RANK	IMAGE	SHOP / LISTING	LISTING AGE (DAYS)	TOTAL VIEWS	DAILY VIEWS	EST. SALES	PRICE	EST. REVENUE	HEARTS
100		Jus4boys: Boys CHRISTMAS shirt, ROMPER, Santa, Reindeer; Short sleeve Christmas shirt, Long sleeve, Red shirt, Toddler boy Christmas, ★ toddler boy Christma ★ long sleeve ★ short sleeve ★ Christmas shirt ★ Red shirt ★ Santa shirt ★ Boys Christmas shirt ★ Reindeer ★ Romper ★ Infant romper ★ Toddler romper ★ Red Romper	1.082	35.640	32.9	737	\$24.00	\$17,688	1.263
82		Up2ourmecksinfabric: Christmas Buffalo plaid Pajamas, womens christmas pajamas, christmas eve pajamas, womens christmas shirt, womens christmas outfit ★ Holiday shirt ★ Women's Christmas ★ holiday top ★ merry Christmas ★ Christmas pajamas ★ Christmas Pie ★ Ymae Paiaamae	2.262	10.435	4.6	168	\$31.99	\$5,374	443

Erank yazılımı kullanarak hedeflediğiniz kategorideki en çok satan rakiplerinizin hangi listelerinin daha çok sattığını ve hangi anahtar kelimeleri kullandığını “Competitor Research” bölümünden inceleyebilirsiniz.

IMAGE	TITLE	PRICE	EST. SALES	EST. REVENUE	EST CONV RATE	DATE CREATED	LAST MODIFIED	VIEWS	FAVORITE
	Custom Charm Necklace Birthstone Necklace for Women Mother's Necklace Personalized Gifts for New Mom Jewelry Grandma Christmas Gift	\$22.14	33,688	\$745,852	2.07%	2018-11-06 19:46	2024-10-18 16:38	1.627.472	48.
	Custom Dog Mom Necklace, Pet Memorial Gift for Her, Personalized Birthday Gift Cat Loss of Dog, Pet Lover Gifts, Dog Mom Gift for her	\$18.14	21,209	\$384,731	2.27%	2018-09-25 15:42	2024-10-20 03:07	934.347	46.
	Custom Necklace Coordinates Engraved Bar Necklace Personalized Name Jewelry for Women Gold Birthday Name Necklaces Host gifts Christmas Gift	\$26.43	14,273	\$377,235	1.88%	2015-12-03 06:11	2024-10-19 17:17	759.227	

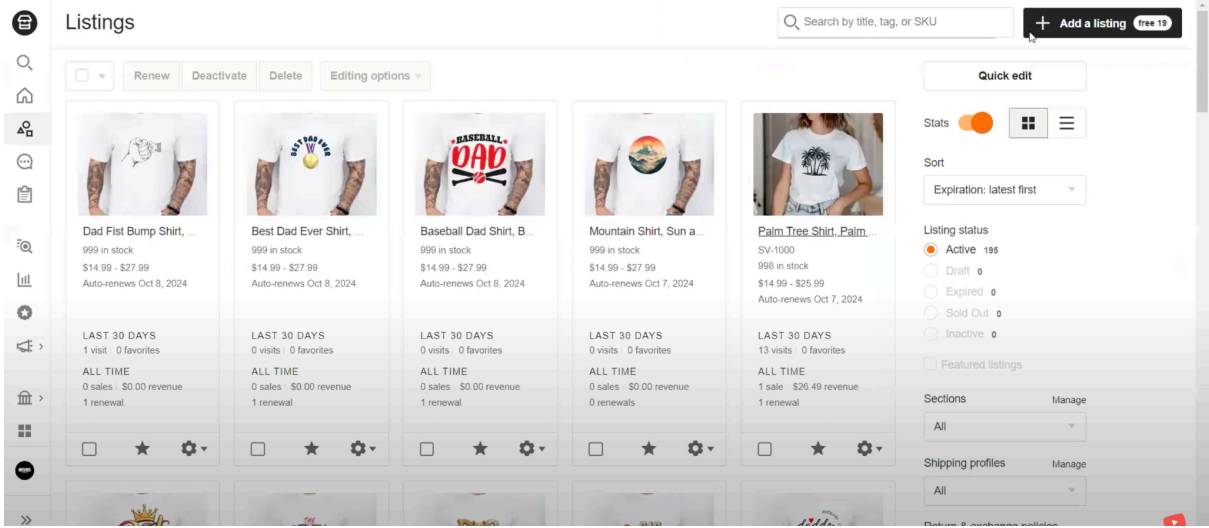
The screenshot displays the Verank.com dashboard with a sidebar on the left containing navigation options: Dashboard, Listing Optimization, Competitor Research, Keyword Research, Shop Insights, Trends, Tools, Extension, and Settings. The main content area is titled 'Tag Report for: MignonandMignon' and shows a table of tags used by the competitor. The table includes columns for TAGS, TAG OCCURRENCES, AVERAGE SEARCHES (USA), AVERAGE CLICKS (USA), AVERAGE CTR (USA), ETSY COMPETITION (USA), SEARCH TREND, and GOOGLE SEARCHES. The tags listed are: personalized jewelry, personalized gifts, birthday gift, unique jewelry, gift for her, christmas gift, and Merve Hanim (9/50). Each tag row includes a star icon, the tag name, the number of occurrences, and performance metrics for searches, clicks, CTR, and competition. A search filter and an 'Export' button are also visible at the top of the table.

TAGS	TAG OCCURRENCES	AVERAGE SEARCHES (USA)	AVERAGE CLICKS (USA)	AVERAGE CTR (USA)	ETSY COMPETITION (USA)	SEARCH TREND	GOOGLE SEARCHES
★ personalized jewelry	41	61,849	59,794	97%	507,089		12.100
★ personalized gifts	25	20,216	18,419	91%	4,028,368		110.000
★ birthday gift	19	17,931	17,751	99%	5,886,849		49.500
★ unique jewelry	19	2,785	2,625	94%	828,153		6.600
★ gift for her	19	143,383	136,900	95%	4,583,181		40.500
★ christmas gift	16	5,733	6,118	107%	4,599,035		135.000
★ Merve Hanim (9/50)	15	133,221	128,818	97%	3,887,102		110.000

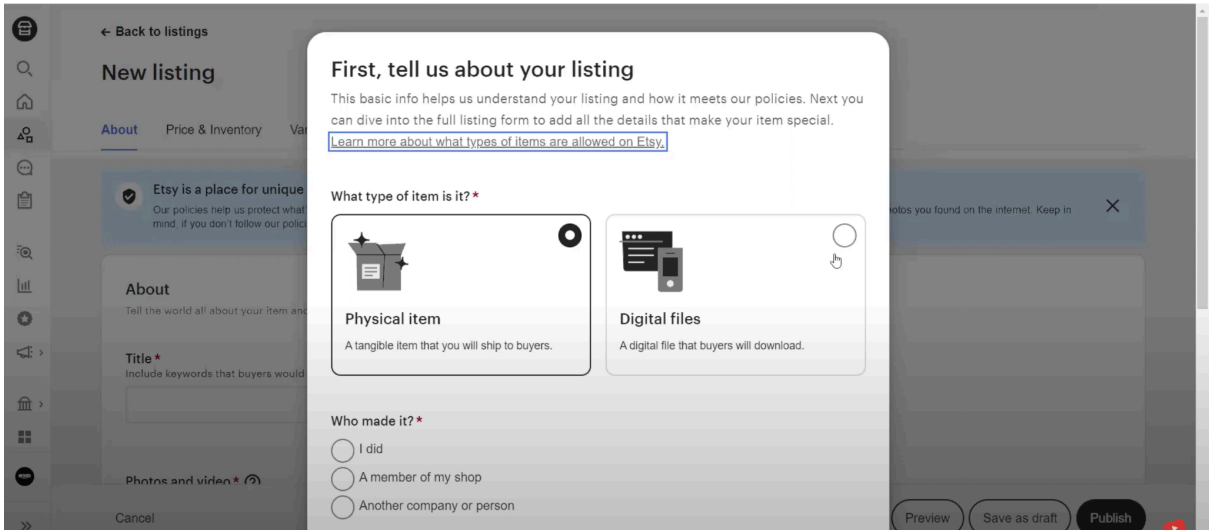
Ürün listeleme nasıl yapılır?

Kelime çalışması yapıldıktan sonra ürün listeleme aşamasına geçebilirsiniz. Anahtar kelime çalışması sonucunda en çok aranan ve bizim ürünümüzle en çok ilgili olan kelimelerden oluşan bir havuz oluşturacağız. Ürün listemizi yaparken başlık, açıklama ve etiketleri yazarken buradaki havuzu kullanacağız.

Mağazanızda soldaki layout içinde "Listings" bölümüne girip sağ üstten "add a listing" butonuna bastığınızda liste oluşturma ekranı karşınıza gelecektir.



İlk seçmeniz gereken konu ürününüzün fiziksel mi yoksa dijital bir ürün mü olduğu konusu olacaktır.



Daha sonra Etsy size ürünü kimin yaptığını soracaktır. Ürünü kendiniz de yapabilirsiniz, ekibinizden birisi de yapabilir. Ya da Rexven gibi bir üretim partneri şirket ile de çalışabilirsiniz. Siz üretim durumunuza göre burada seçim yapmalısınız.

← Back to listings

New listing

About Price & Inventory Variations

Etsy is a place for unique items. Our policies help us protect what's special about your shop. Please read our policies carefully, and if you don't follow our policies, we may remove your shop or listings.

About

Tell the world all about your item and why it's special.

Title *

Include keywords that buyers would search for.

Photos and video *

Cancel

Who made it? *

I did

A member of my shop

Another company or person

What is it? *

A finished product

A supply or tool to make things

When was it made? *

Made To Order

How does your shop produce this item?

It's made from scratch

My shop makes this item using only raw or basic craft materials, such as fabric, clay, resin, glass, etc.
Examples: A chair made from wood; ceramic pottery thrown on a wheel.

It's assembled from purchased parts

Preview Save as draft Publish

Daha sonra oluşturduğumuz kelime havuzunu kullanarak 140 karakteri aşmayacak şekilde başlık oluşturmamız gerekiyor. Başlığı oluştururken en çok satan rakiplerinizin başlıklarını Erank kullanarak aşağıdaki gösterdiğim şekilde yan yana analiz edebilirsiniz.

Erank

Etsy Enter Keywords USA Quota 0/100 Refresh Data

Dashboard

Listing Optimization

Listing Audits

Health Check

AI Listing Helper

Compare Listings

Changes

Draft Listings

Expired Listings

Competitor Research

Keyword Research

Shop Insights

Upgrade Plan

Halloween Shirt, Halloween Party Dancing Skeleton Shirt, Funny Halloween Shirt, Skeletons Happy Halloween Tshirt, Skeleton Dancing Shirt

Listing Audit See on Etsy

49 Daily Views

Comfort Colors® Dancing Skeleton Shirt, Halloween Shirt, Halloween Costume, Pumpkin Shirt, Retro Halloween Shirt

Listing Audit See on Etsy

222 Daily Views

9,251 Total Views

Comfort Colors® Dancing Skeleton Shirt, Halloween Shirt, Skull Halloween Shirt, Womens Halloween Shirt, Fall Graphic Tee, Skeleton Tee

Listing Audit See on Etsy

54 Daily Views

24,196 Total Views

Comfort Colors® Dancing Skeleton Pumpkin Shirt, Retro Halloween Women's Shirt, Funny Fall Halloween Party TShirt, Spooky Season Skeleton Tee

Listing Audit See on Etsy

151 Daily Views

2,556 Total Views

About Price & Inventory Variations Details Shipping Settings

Our policies help us protect what's special about our sellers' items. Make sure your item can be sold on our marketplace, and don't use stock images or other photos you found on the internet. Keep in mind, if you don't follow our policies, we may need to remove your listings and Star Seller badges, or suspend your account. [Our Seller Policy](#)

About
Tell the world all about your item and why they'll love it.

Title *
Include keywords that buyers would use to search for this item.

0/140

Photos and video * ? Edit
Add up to 10 photos and 1 video.

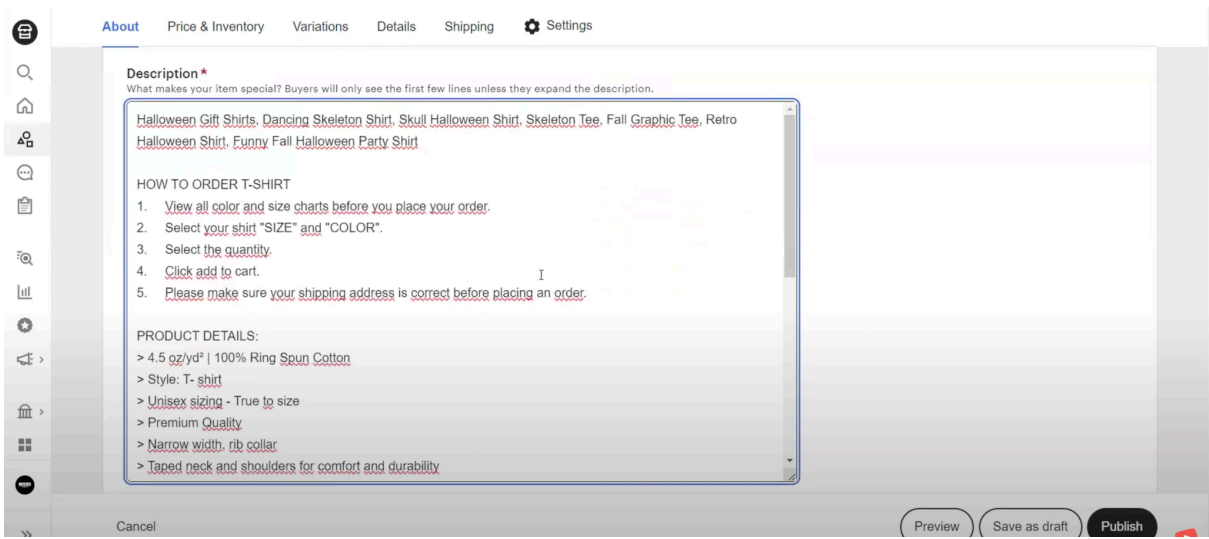
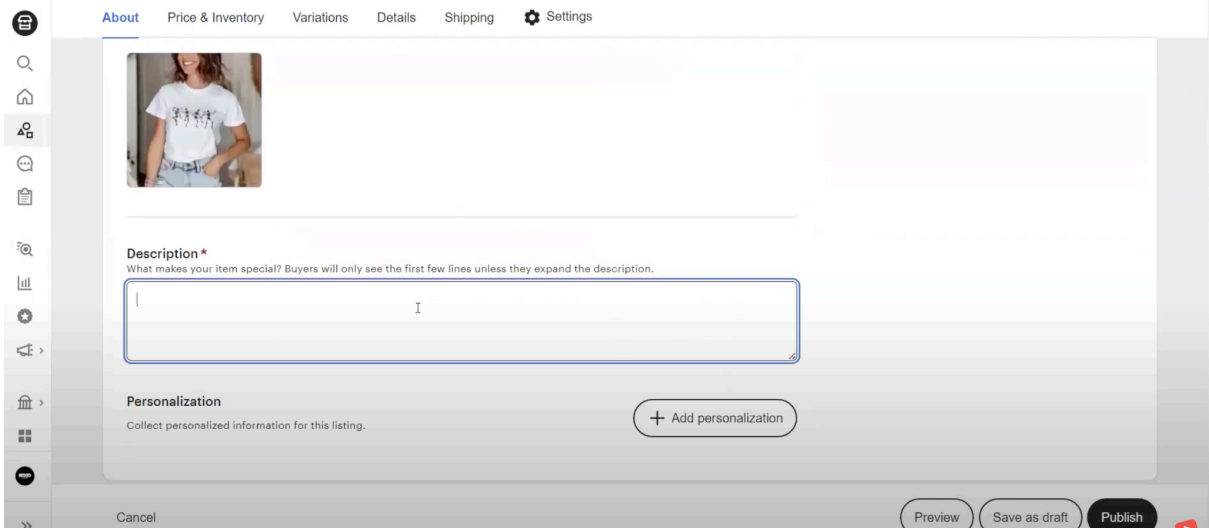
Drag & Drop or

+ Add up to 10 photos and 1 video

Cancel Preview Save as draft

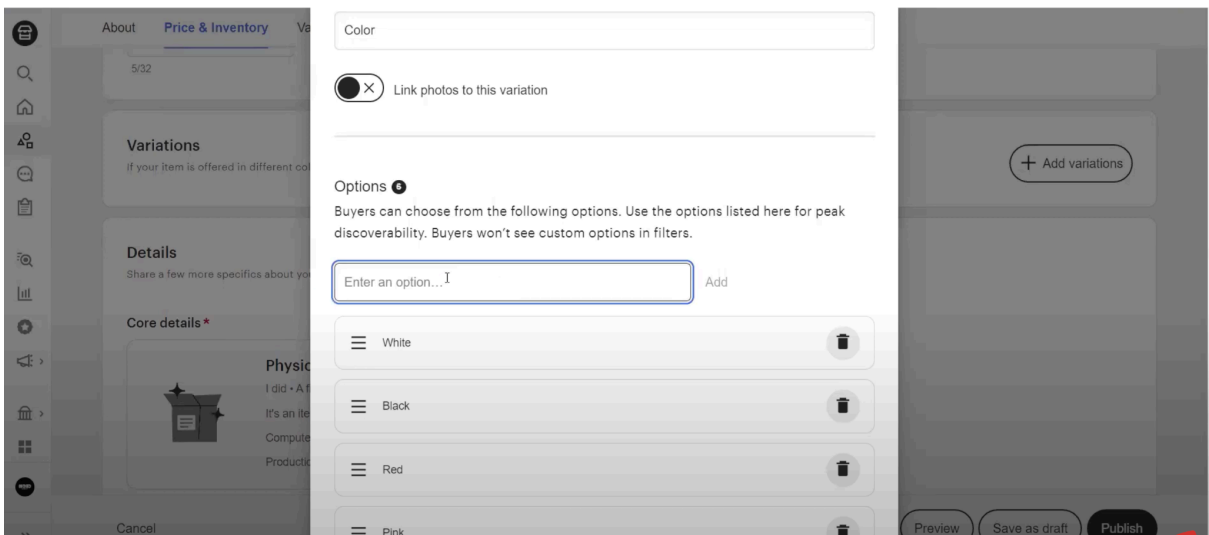
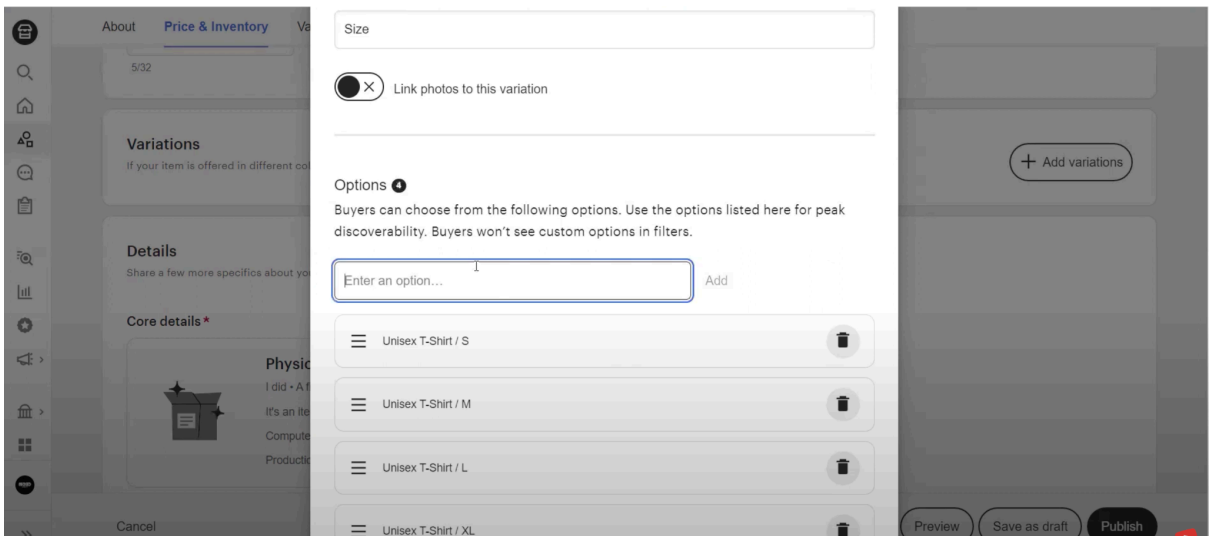
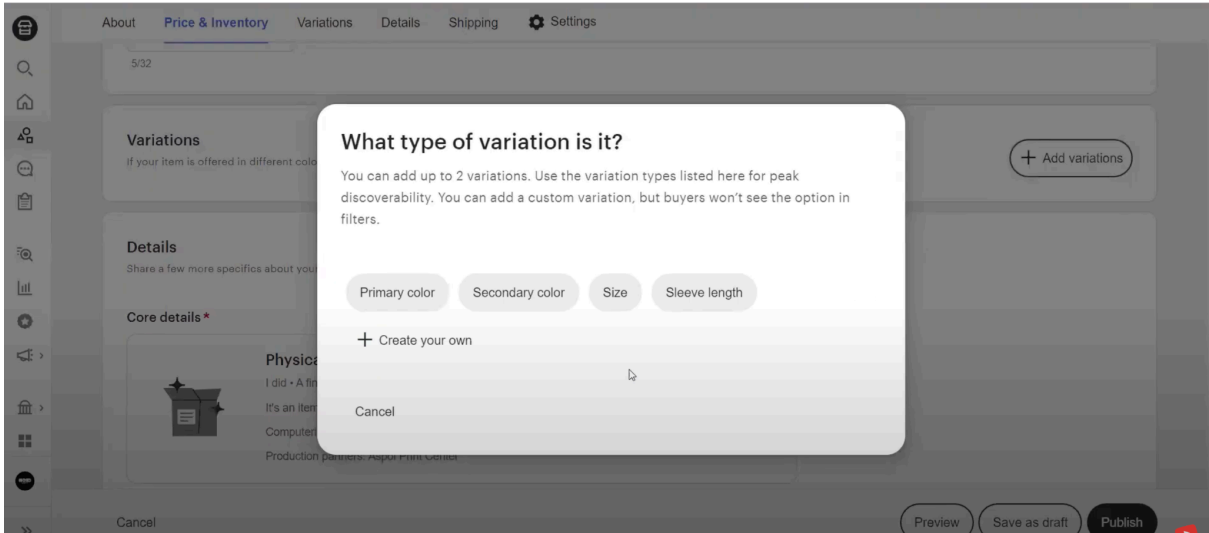
Başlıktan sonra alt bölümde fotoğrafları yüklememizi istiyor. Daha öncesinde hazırladığınız fotoğraflarınızı ve videonuzu bu alandan yükleyebilirsiniz. En az 2000 * 2000 piksel olacak şekilde fotoğrafları hazırlarsanız daha güzel olur.

Başlıkta yaptığınız gibi "Description" yani açıklama bölümünü de aynı şekilde rakiplerinizi inceleyerek ve daha önce oluşturduğunuz havuzdan kelimeleri kullanarak oluşturmanız gerekiyor.

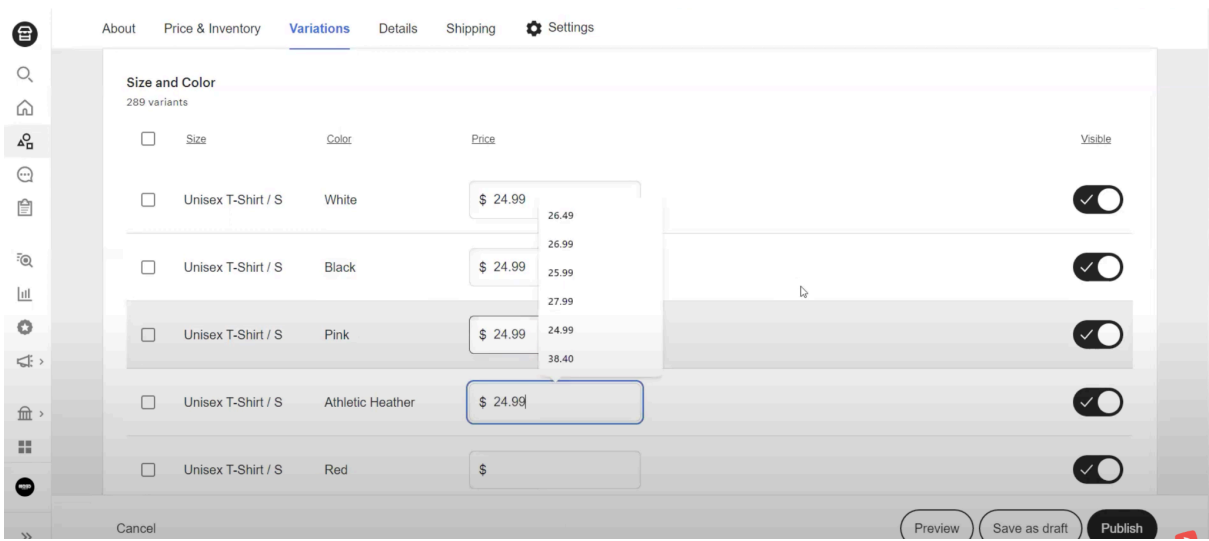
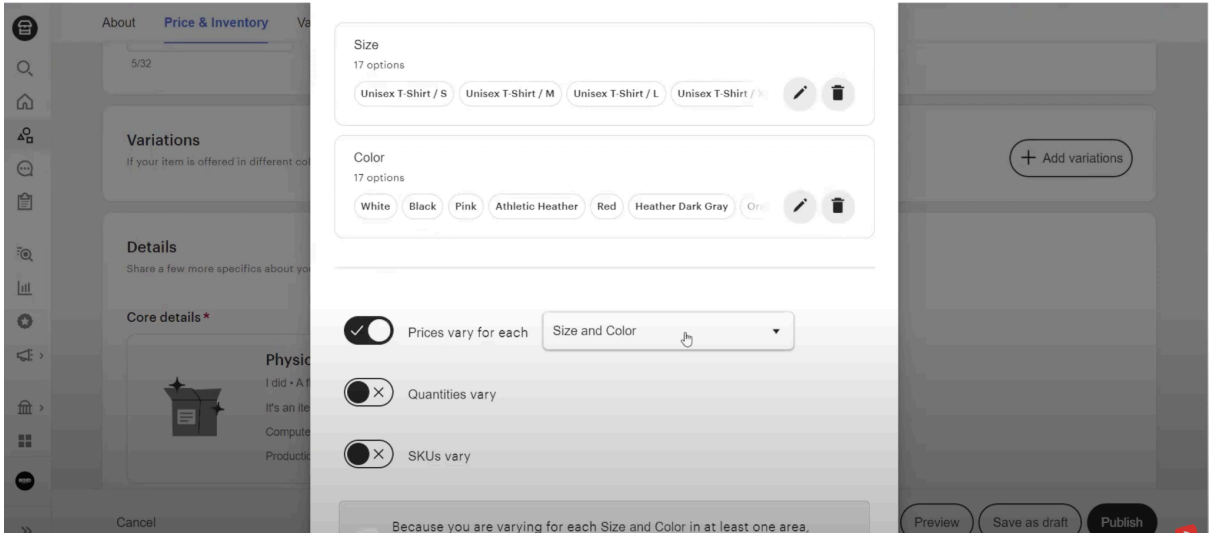


Açıklama bölümünden sonra varyasyonlu bir ürün satacaksanız varyasyonları oluşturmanız gerekiyor. Örneğin t-shirt için renk ve beden varyasyonu ekleyebilirsiniz. Toplam kombinasyon olarak 400 varyasyonu geçmeden oluşturmalısınız.

Her bir varyasyona aşağıdaki fotoğrafta olduğu gibi isimlendirme veriyorsunuz. Her bir varyasyonu bir fotoğrafla eşleştirme de yapabilirsiniz.

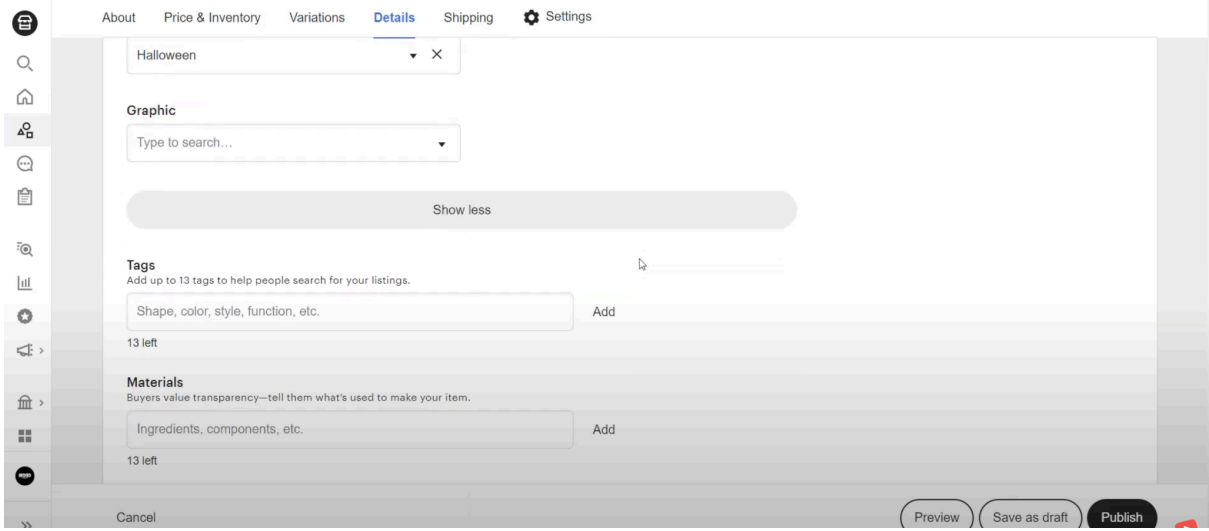


Varyasyon isimlerini oluşturduktan sonra eğer fiyatları değişiyorsa onu da ayrıca belirleyebilirsiniz. Yani her bir varyasyonun fiyatını farklı girebilirsiniz.



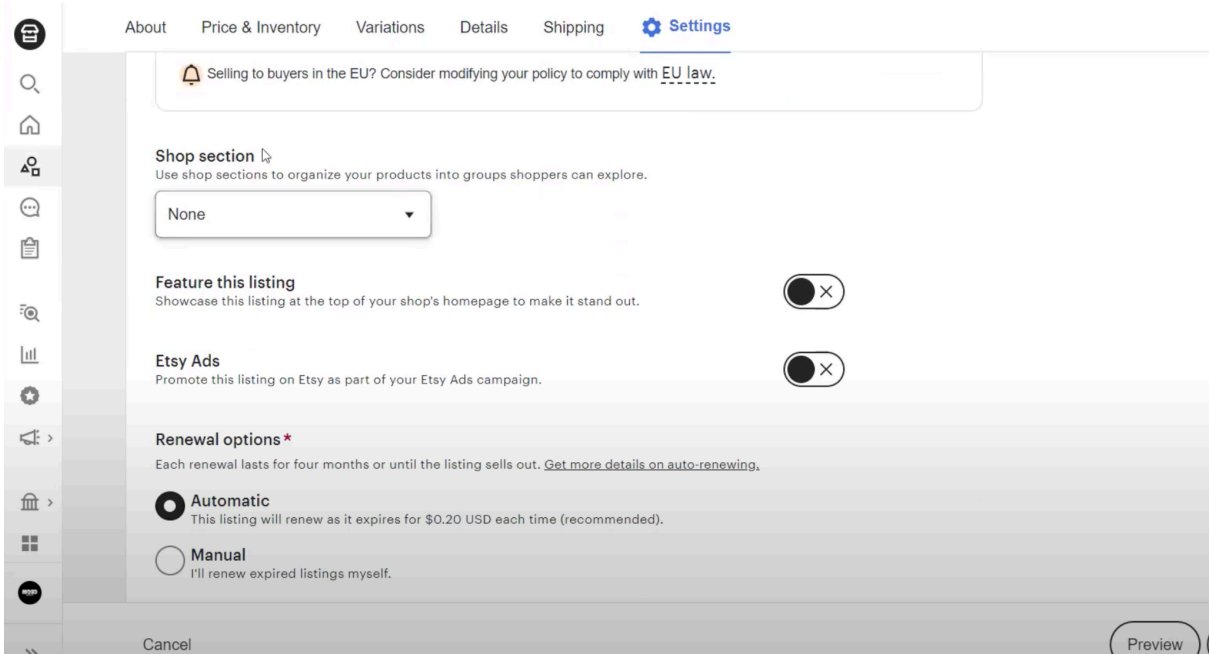
Fiyatları da girdikten sonra Etsy size ürünle ilgili birkaç detay bilgi daha soracaktır. Bu bölüm seçtiğiniz kategoriye göre değişiklik gösteriyor. Takı seçtiyseniz takı özelinde, t-shirt seçtiyseniz t-shirt özelinde detay soruları doldurabilirsiniz.

Daha sonra daha önce oluşturduğumuz kelime havuzunu kullanarak etiketleri girmeniz gerekiyor. Burada 13 etiketin hepsini girmenizi tavsiye ederim. Her bir etiket en fazla 20 karakterden oluşmalı.



Mağazanız içinde bir kategorileştirme yapacaksanız “section” bölümünü kullanabilirsiniz. Açtığınız liste ile ilgili reklam vermek istiyorsanız “Etsy Ads” bölümünden en sağdaki kutucuğu işaretleyebilirsiniz. Reklam konusuna ilerde gireceğiz ama listelediğiniz ürünlerde reklam verip denemeler yapmanız gerekiyor. İyi satan listelerinizde reklamlara devam edip, satış gelmeyen listelerde reklamları kapatabilirsiniz.

En altta “renewal options” bölümünde ise otomatik seçmenizi tavsiye ederim. Manuel seçerseniz ürünleriniz her satıldığında veya 4 ay geçtiğinde pasif duruma geçecek ve tekrar aktif etmeniz gerekiyor. Otomatik seçerseniz bu süreç otomatik ilerliyor ve sizin yapmanız gereken bir şey olmuyor.



Kargo şablonu nasıl oluşturuyoruz?

En son bölüme geldiğinizde artık kargo profili oluşturmanız gerekiyor. Hangi ülkeye ne kadar ücretle gönderim yapacağınıza göre fiyat belirleyip şablonu oluşturmalısınız. Ürünlerinize göre bir den çok şablon oluşturabilirsiniz. Örneğin t-shirt için bir şablon, doormat için başka bir şablon yapabilirsiniz.

Monday-Friday, Saturday, Sunday

Your shop offers a **US free shipping**

Shipping profiles

Shipping profiles can be used for multiple listings or update multiple listings at once

Edit origin postal code

Tshirt Fixed

Tshirt ROP Fixed

Create shipping profile

We use these settings to calculate shipping costs and estimated delivery dates for buyers. Learn about [shipping settings](#) and [estimated delivery dates](#).

Country of origin *
The country you're shipping from

United States

Origin ZIP code *
Where will your orders ship from—home, the post office, or another location?

77 | I

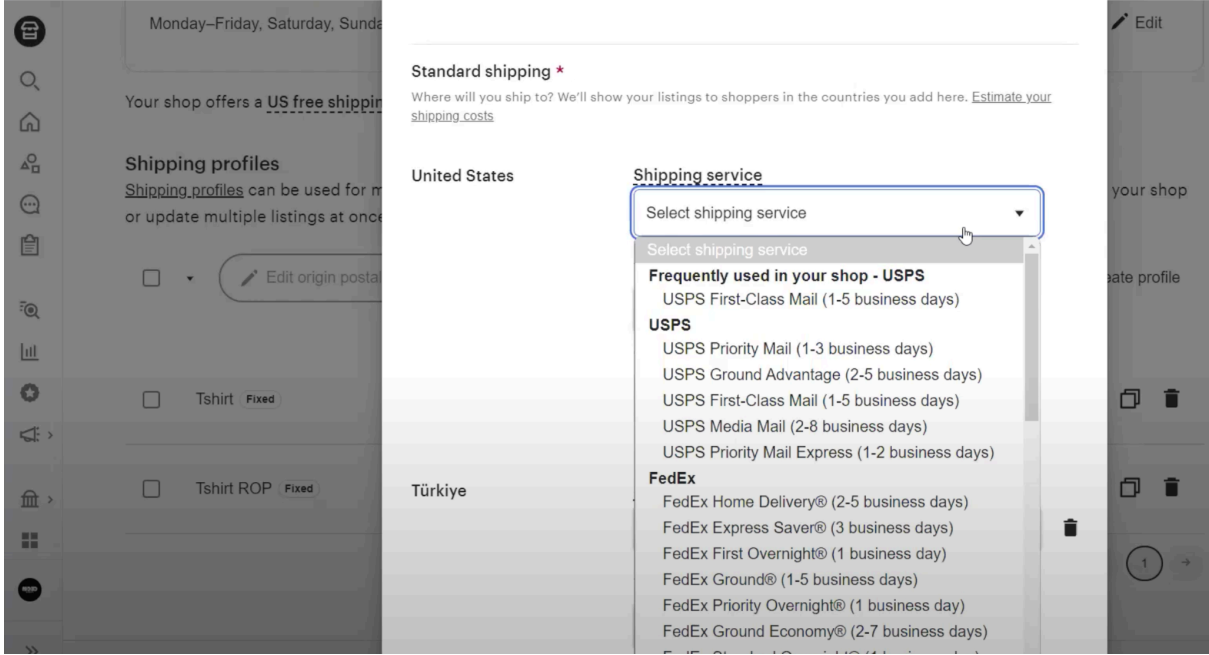
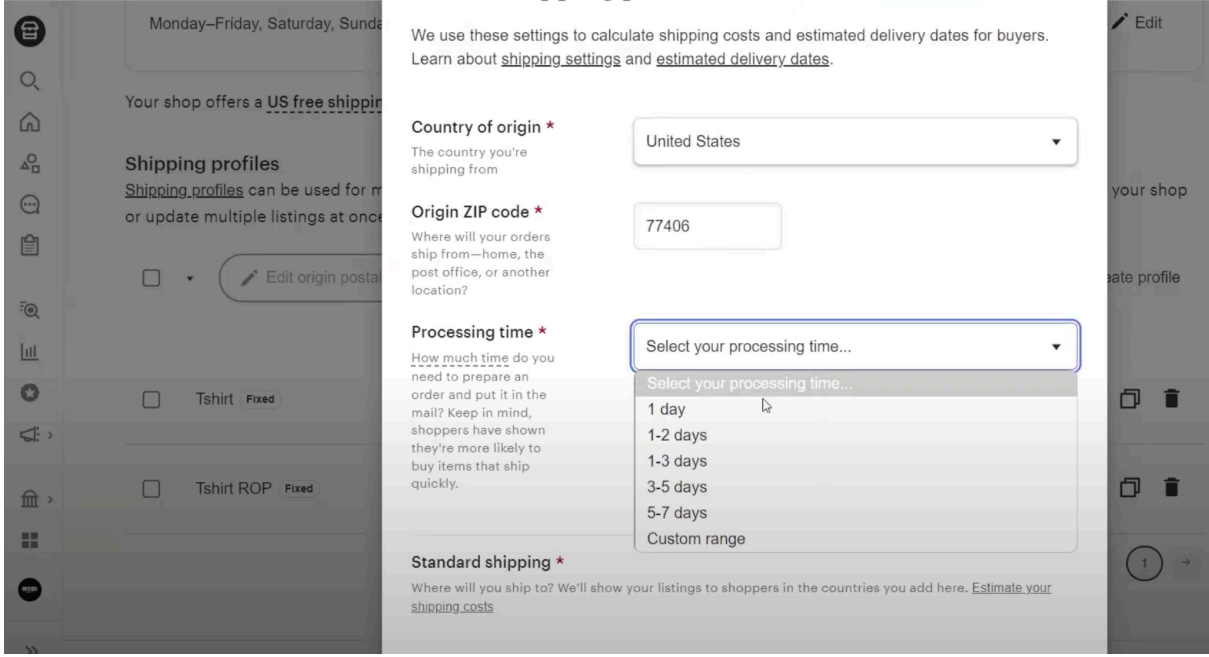
77406

Processing time *
How much time do you need to prepare an order and put it in the mail? Keep in mind, shoppers have shown they're more likely to buy items that ship quickly.

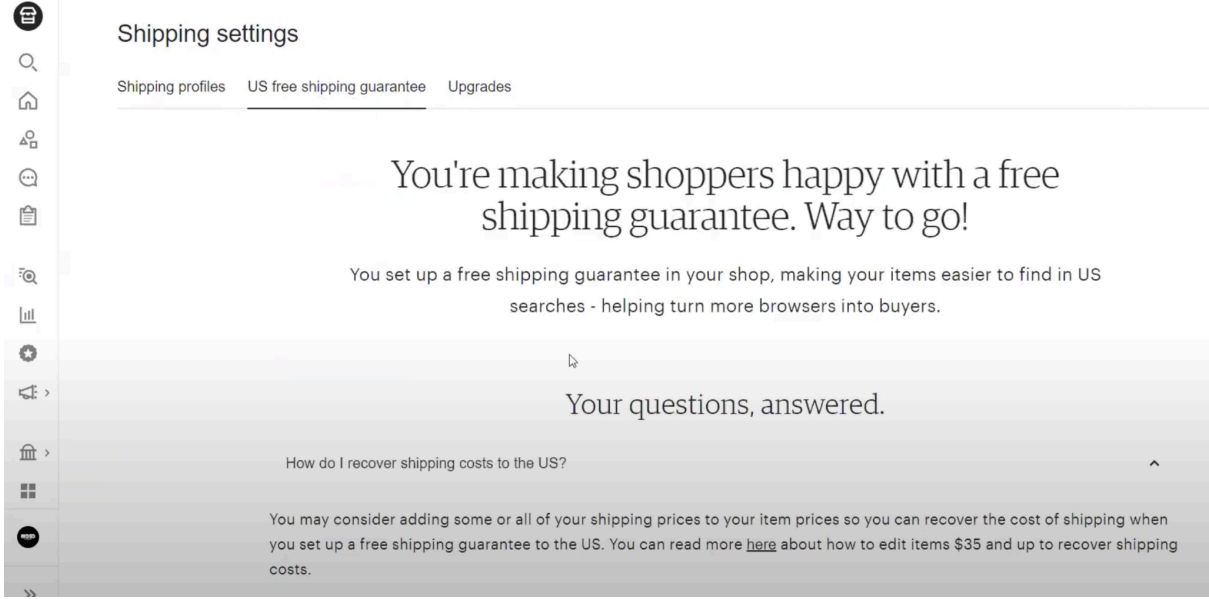
Select your processing time...

Your shop's [order processing schedule](#) is set to include:
Monday-Friday, Saturday, Sunday.

Buradaki "processing time" üretim sürenizi belirtiyor. Burada seçtiğiniz zamana göre üretim yapıyor olmanız lazım. Bu sürelerde gecikmeler olursa mağazanızda sıkıntılar yaşayabilirsiniz.



Alt tarafta ekran görüntüsünü paylaştığım bölümde ise 35 dolar üstü kargo ücretsiz ayarınızı yapmanızı tavsiye ederim. Burada ürün fiyatlarınızı buna göre ayarlarsanız satışlarınız artacaktır.



Kaç ürün yüklemeliyiz?

Bu soru aslında seçeceğimiz ürün grubuna göre değişiklik gösteriyor. Benim burada uyguladığım yöntem rakipleri incelemek oluyor. Ayrıca tabii ki üretim kapasiteniz ve bütçenizle de ilgili bir konu.

Seçtiğiniz kategoride en çok satan ve en başarılı mağazaları inceleyin.

Toplam kaç listeleri var?

Günlük kaç adet liste yapıyorlar?

Aynı ürünü birden çok kez listeleme yapmışlar mı?

Takı ve t-shirt kategorisinde bu araştırmayı yaptım. Onlar ile ilgili bir yol sunabilirim.

T-shirt kategorisinde ilk 15 gün günlük 1 adet liste yapın, 15 günden sonra reklamları açarak günlük 3-4 liste yaparak ilerleyin. Her bir özel gün için en az 50-100 listeniz olsun.

Mağazanızda en az 500-600 liste seviyesine ulaşın.

Takı kategorisinde ise ilk 15 gün 3 günde bir liste, 15 günden sonra reklamları açarak günlük 1 liste yaparak ilerleyin. Biz bu şekilde ilerliyoruz. Mağazanızda en az 200-300 liste seviyesine ulaşın.

Ürünlerinizi bir anda hemen yüklemeyin, benim yukarıda söylediğim şekilde aşama aşama yükleyin. Etsy mağazanızın hareketli olmasını ve sizin mağazanızla günlük olarak ilgilenmenizi istiyor. O yüzden günlük liste yapmanız çok faydalı olacaktır.

Tabii ki t-shirt gibi mockup yaparak ilerlediğimiz kategorilerde fotoğraf maliyetimiz çok düşük oluyor. Çok fazla listeleme yapmakta ekstra bir maliyet olmaz. Ama takı gibi kategorilerde biz

profesyonel fotoğrafçılarla çalışıyoruz. Bu yüzden maliyetlerimiz daha yüksek oluyor. Bu maliyetten dolayı da takı gibi kategorilerde çok fazla ürün sunmak zor olabilir.

Aynı şekilde üretim kapasiteniz veya üretim partnerinizin kapasitesi de yetmeyebilir. O zaman da az liste yapabilirsiniz.

Buradaki ana konu çok fazla ürünü denemek aslında. Ürünleri Etsy platformuna yükleyerek denemeler yapıyoruz. Etsy bazı ürünleri seçiyor ve daha fazla gösteriyor. Bazılarını da hiç göstermiyor. O yüzden bolca liste yapıp deneme yapmak lazım. Sonrasında tutan ürünlerinizle ilgili daha detaylı çalışma yapabilirsiniz.

Sipariş geldiğinde ne yapmalıyım?

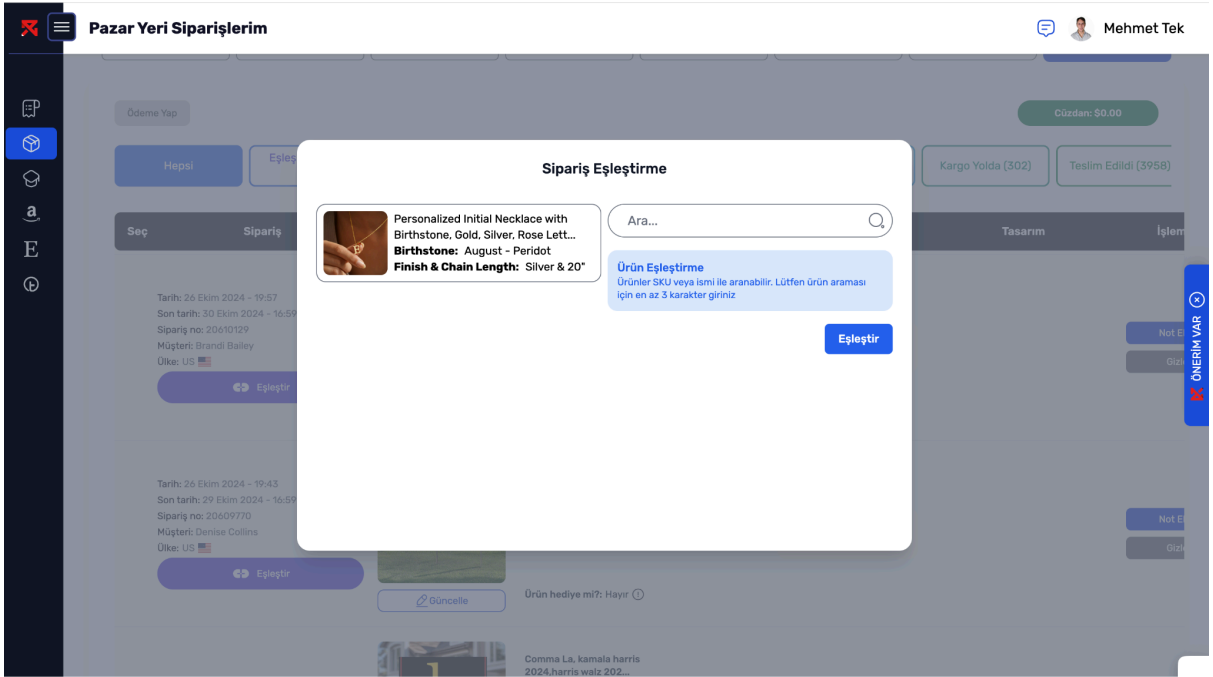
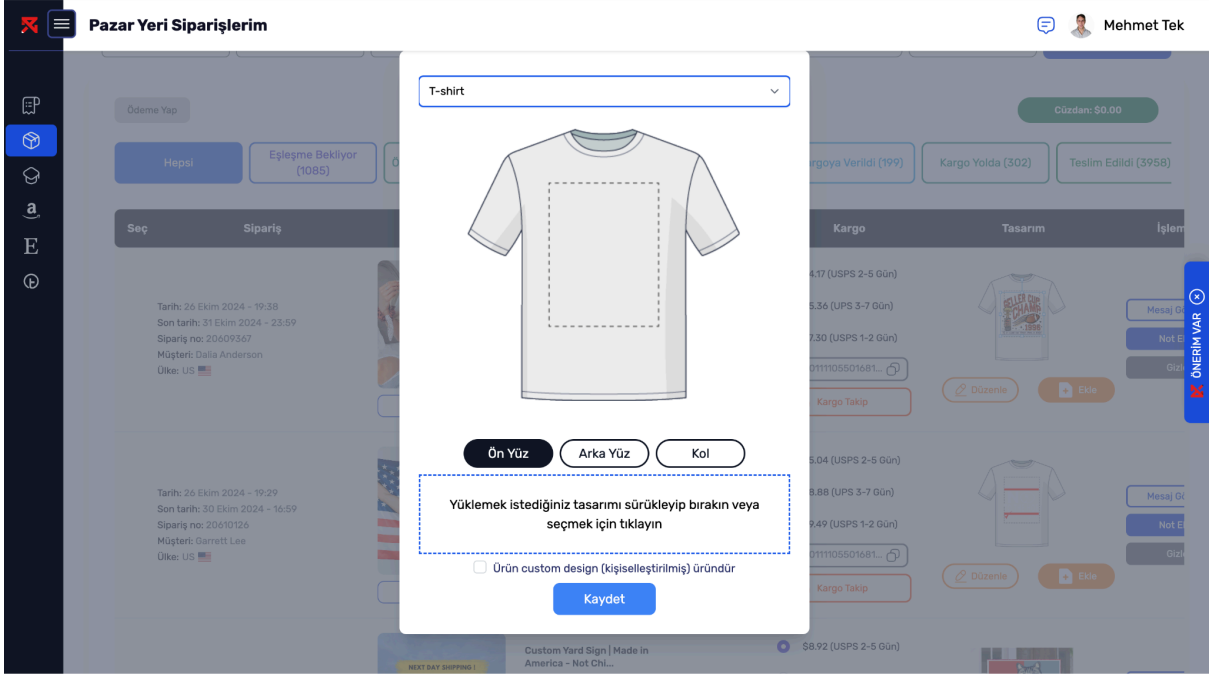
Etsy'de siparişiniz geldiğinde panelinize düşecektir. Eğer üretici iseniz ürünü listelerken girdiğiniz "processing time" içerisinde üretimi bitirmelisiniz. Eğer üretici değilseniz sipariş bilgilerinizi üreticinize göndermelisiniz.

Rexven tedarik sistemi ile çalıştığınız durumda zaten Etsy mağazanızı entegre edeceksiniz ve satış geldiğinde otomatik olarak Rexven paneline de siparişiniz düşecektir.

The screenshot displays the 'Pazar Yeri Siparişlerim' (Marketplace Orders) interface. At the top, there are filters for 'Tüm Mağazalar', 'Tüm Ülkeler', 'Başlangıç tarihi', 'Bitiş tarihi', 'Hediye mi?', 'Sipariş No', and 'Müşteri ismi'. A 'Filtrele' button is on the right. Below the filters, there are status buttons: 'Hepsi', 'Eşleşme Bekliyor (1085)', 'Ödeme Bekliyor (284)', 'Üretim Bekliyor (59)', 'Üretiliyor (31)', 'Kargoya Verildi (199)', 'Kargo Yolda (302)', and 'Teslim Edildi (3958)'. A 'Cüzdan: \$0.00' button is also visible. The main table has columns: 'Seç', 'Sipariş', 'Fotoğraf', 'Detay', 'Fiyat', 'Kargo', 'Tasarım', and 'İşlem'. Two orders are listed:

Seç	Sipariş	Fotoğraf	Detay	Fiyat	Kargo	Tasarım	İşlem
	<p>Tarih: 26 Ekim 2024 - 19:38 Son tarih: 31 Ekim 2024 - 23:59 Sipariş no: 20609367 Müşteri: Dalia Anderson Ülke: US</p>		<p>Geller Bowl Friendsgiving Shirt. Friends Swee... Adet: 1 Color: Sand Shirt/Style: Unisex Shirt / M</p>	<p>\$ 21.53 Alış:\$6.30</p>	<p>\$4.17 (USPS 2-5 Gün) \$5.36 (UPS 3-7 Gün) \$7.30 (USPS 1-2 Gün)</p>		<p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>
	<p>Tarih: 26 Ekim 2024 - 19:29 Son tarih: 30 Ekim 2024 - 16:59 Sipariş no: 20610126 Müşteri: Garrett Lee Ülke: US</p>		<p>Say No Kamala The Hoe Vote Trump 2024 T Shir... Adet: 2 size: shirt:XXL color: black</p>	<p>\$ 42.78 Alış:\$12.60</p>	<p>\$5.04 (USPS 2-5 Gün) \$8.88 (UPS 3-7 Gün) \$9.49 (USPS 1-2 Gün)</p>		<p>Ürün hediye mi?: Hayır</p>

Siparişiniz ile defa geldiyse öncelikle Rexven panelindeki ürünlerden hangisini göndermek istiyorsanız onunla eşleştirmeniz gerekiyor. Daha sonra siparişinizde tasarım varsa onu ekliyorsunuz.



Tasarım ekledikten sonra ödemesini yaptıңызda siparişiniz üreticinin önüne düşüyor. Daha sonra kargo etiketini alıyorsunuz. Aynı şekilde kargo etiketi de üreticinin önüne düşüyor. Rexven'in anlaşığı üretici tasarımı indirip ürünün üzerine basıyor, üretim bitince de kargo etiketini ürünün üzerine yapıştırıp Rexven'in anlaşığı kargo şirketine teslim ediyor. Siz de kargo takip numarasından ürünü takip edebiliyorsunuz.

Pazar Yeri Siparişlerim

Mehmet Tek

Tüm Mağazalar Tüm Ülkeler Başlangıç tarihi Bitiş tarihi Hediye mi? Sipariş No Müşteri İsmi Filtrele

Ödeme Yap

Help Ekle

Seç Sipariş

Tarih: 27 Ekim 2024 - 03:29
Son tarih: 02 Kasım 2024 - 19:59
Sipariş no: 20626461
Müşteri: Martin Spreadbury
Ülke: GB

Ekle

Cüzdandan: \$0.00

Kargo Yolda (302) Teslim Edildi (3958)

Tasarım İşlem

ÖNERİM VAR

Not Ekle Gözet

Black cat yard sign,cats for kamala,Childless cat lady yard ... Ürün : \$10.50 Kargo: \$5.67 **\$16.16**

Vote Like Your Daughter's Rights Depend On It Yard Sign,Demo ... Ürün : \$14.70 Kargo: \$7.61 **\$22.31**

Republican Platform | Anti Democrat Harris Walz | Trump Vanc ... Ürün : \$14.70 Kargo: \$7.61 **\$37.01**

Republican Platform | Anti Democrat Harris Walz | Trump Vanc ... Ürün : \$14.70 Kargo: \$7.61 **\$37.01**

Cüzdandan Bakiyesi: \$0.00 **Para Ekle** Toplam Ödeme: \$75.49 **Ödeme Yap**

Tarih: 27 Ekim 2024 - 03:27
Son tarih: 30 Ekim 2024 - 16:59
Sipariş no: 20625914
Müşteri: Taylor Kauppelis
Ülke: US

Ödeme Yap

Republican Platform | Anti Democrat Harris W...
Adet: 1
Size: 24x18 Single Side
\$ 21.09
Aliş: \$10.50

\$7.61 (UPS 3-7 Gün)
\$8.82 (USPS 2-5 Gün)
\$13.53 (USPS 1-2 Gün)

Özetle Ekle

Siparişler ilk geldiğinde “New” etiketi ile Etsy paneline gelir. Kargo etiketi aldığınızda ve takip numarasını Etsy’ye gireceksiniz ve “Complete Order” yapacaksınız. Rexven sisteminde bu işlem otomatik oluyor, sizin bir şey yapmanıza gerek kalmıyor. Rexven dışında bir üretici ve kargo şirket ile çalışıyorsanız bu işlemi sizin yapmanız gerekiyor.

Otomatik mail sistemi nasıl kurulur?

Etsy’de bizden ürün sipariş edenlere, sepetine almış veya favoriye almış ama henüz satın almamış olanlara özel olarak indirim sunacağınız otomatik bir mail atabilirsiniz. Bu konu kullanıcıları satışa yönlendirmek için son derece etkili bir yöntem.

Aşağıda ekran resmi paylaştığım mailler bizim bir mağazamızda gönderilen mailler. Tabii ki normal indirim oranınız %40 ise burada %45 veya %50 gibi daha yüksek bir indirim oranı vererseniz daha etkili olacaktır.

Mail gönderme ayarınızı Marketing - Sales and Discounts sekmesine tıklayarak yapabilirsiniz.

The screenshot displays the Etsy Shop Manager dashboard. The left sidebar contains navigation options: Shop Manager (Etsy Plus), Search, Dashboard, Listings, Messages (2), Orders & Shipping (99), Etsy search visibility, Stats, Customer service stats, Marketing, Finances, Integrations, Help, and Sevgi. The main content area features a blue header for 'Automatically send offers to interested shoppers' with a sub-header 'Choose which targeted offers you want to set up, and we'll email your discount to eligible shoppers.' Below this are three cards: 'Thank you' (553 emails sent, 30% off offer), 'Abandoned cart' (328 emails sent, 30% off offer), and 'Favorited item' (1339 emails sent, 30% off offer). A section titled 'You're accepting offers from buyers' indicates 449 active listings. The 'Overall performance' section shows 630 orders with a discount, an average order value of US\$30.87, and revenue from discounts of US\$19,448. A 'This Month' dropdown is visible.

Bu hesabımızda "Thank You" maili 4973 adet gönderilmiş, 102 defa gönderilen kupon kullanılmış ve 2.323 dolarlık satış gelmiş.

The screenshot shows a detailed view of a 'Thank you' targeted offer. The offer is active and provides a 30% discount. The offer code is 'THANKYOU'. It was active since Dec 26, 2023 7:00 PM. A table shows the performance of the offer for all time:

EMAILS SENT	USED	REVENUE
4,973	102	US\$2,323.57

Below the table, there is a 'Stop sending offers' button and a note: 'When you stop sending, no new offers will go out. The offer code will work up until the expiration date for shoppers who already received it, and it will still be tracked under your discount stats.'

En çok dönüş aldığımız mail kampanyası sepete ekleyenlere yapılan kampanyamız. Bu kampanyada ise 3560 mailde 738 kupon kullanılmış ve 20.131 dolarlık satış yapılmış.

Targeted offer

Abandoned cart Active

You're automatically sending this offer to eligible shoppers when they put your item in their cart, but don't check out. Offer expires 60 days after its sent. ⓘ

Your offer

Discount: 30% off

Promo code: **JUSTFORYOU**

Active since: Dec 26, 2023 7:00 PM

For all time

EMAILS SENT	USED	REVENUE
3,560	738	US\$20,131.69

Stop sending offers

When you stop sending, no new offers will go out. The offer code will work up until the expiration date for shoppers who already received it, and it will still be tracked under your discount code.

Favoriye alanlara gönderdiğimiz mail sayısı 11.563. Gönderilen maildeki kuponu kullanan 168 kişi sayesinde 4.920 dolarlık satış yapılmış.

Targeted offer

Favorited item Active

You're automatically sending this offer to eligible shoppers after they favorite one of your items. ⓘ

Your offer

Discount: 30% off

Promo code: **YOURFAVE**

Active since: Dec 26, 2023 7:00 PM

For all time

EMAILS SENT	USED	REVENUE
11,563	168	US\$4,920.81

Stop sending offers

Deactivate code

These actions can't be undone, but you can always create a new targeted offer.

Toplu alımlarda indirimleri nasıl yapıyoruz?

E-ticarette en çok kazanacağınız alanlardan birisi de toplu satışlar. Müşterilerinizi toplu alımlar yaptığınızda daha fazla indirim sahibi olabilecekleri ayarları aşağıda gördüğünüz ekrandan yapabilirsiniz.

Shop Manager
Etsy Plus

Search

Dashboard

Listings

Messages 2

Orders & Shipping 99

Etsy search visibility

Stats

Customer service stats

Marketing >

Finances >

Integrations

Help >

Sevgi

Sales and discounts

A special offer can help grow your business, whether it's a seasonal sale, a promo code for a discount, or a targeted offer.

Encourage bigger orders

Set up a discount with an order minimum to help boost order value and appeal to deal-seeking shoppers!

Set up →

Offer listings together for less New

Sweeten the deal for buyers with a discount on items they might want to buy together.

Set up →

Run a sale

Set lower prices for your whole shop or just a few items, no code needed for the discount.

Set up →

Create a promo code

Share your code with customers, and they can apply it for a discount at checkout.

Set up →

Join the next sales event on Etsy!

Get noticed when more shoppers are browsing Etsy—join upcoming sales events in just a few clicks.

https://www.etsy.com/your/shops/me/sales-discounts/step/createUpsellDeal?ref=seller-platform-mcnav

Bunu yaptığınızda aşağıdaki gibi görünecek ve daha fazla aldığında ne kadar indirim sahibi olduğunu gördüklerinde daha fazla alacaklar. Siz de bir den fazla ürün sattığınızda tek bir kargoda gönderim yapacağınız için daha kârlı satış yapabileceksiniz.

Shop Manager
Etsy Plus

Search

Dashboard

Listings

Messages 2

Orders & Shipping 99

Etsy search visibility

Stats

Customer service stats

Marketing >

Finances >

Integrations

Help >

Sevgi

Here's how discounts with order minimums work

You choose the discount and the minimum shoppers have to buy to get it—this can be a number of items or how much they spend. For now, this type of sale applies to your whole shop, so you can't choose specific listings.

We'll show buyers something like this:

\$40.00

Chunky Knit Blanket, Chunky Knit Throw, Bulky Knit Blanket, Wool Blanket

ChunkyWoolStudio ★★★★★

Save 10% when you buy 2 items at this shop

Shop the deal

Buy it now

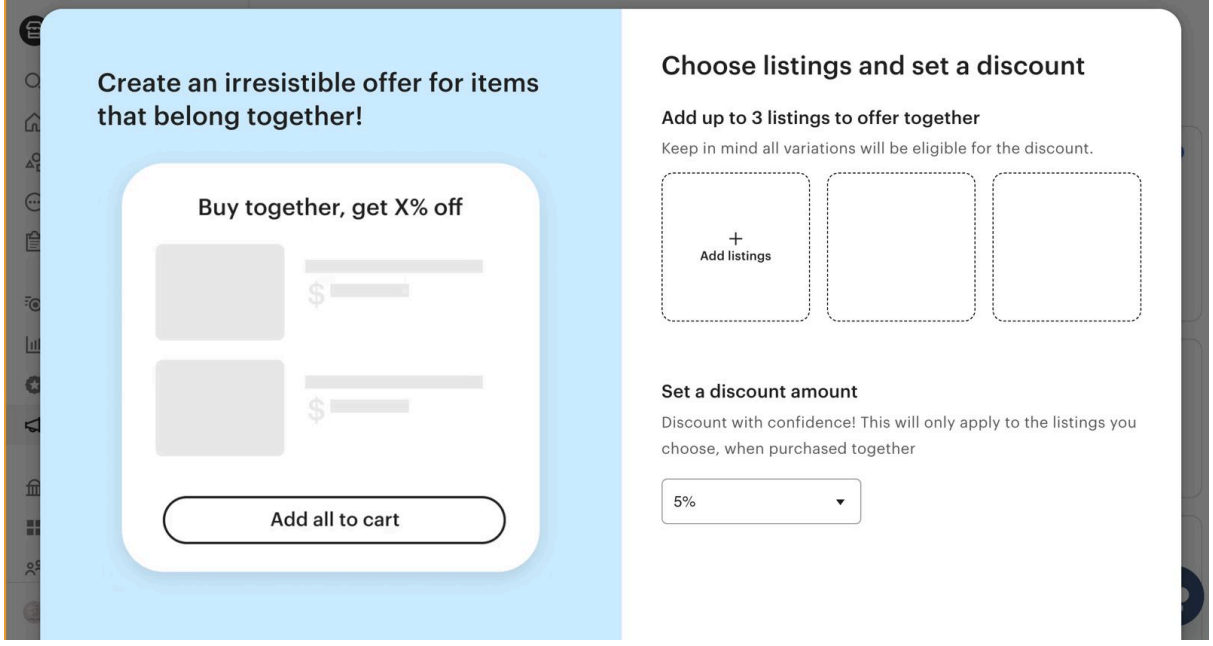
Add to cart

Pay in 4 installments of \$10.00. Klarna. Learn more

Add to collection

Cancel Next

Ayrıca birbiri ile beraber satılabileceğini düşündüğünüz ürünlerde ise aşağıdaki ekran görüntüsünde olduğu gibi indirimler sunabilirsiniz.



Hangi ürünleri beraber satacağınızı seçiyorsunuz, sonrasında ise indirim oranınızı belirleyip ilerleyebilirsiniz.

Reklamları nasıl kuruyoruz?

Etsy platformunda satış yaparken ön önemli trafik kaynağımız reklamlar. O yüzden reklamları kesinlikle etkili bir şekilde kullanmalıyız. Mağazanızı açtığınızda Etsy ilk 15 gün reklam vermenize izin vermiyor.

15 gün geçtikten sonra da günlük 1 dolar limit ile başlayarak reklam vermenize izin veriyor. Aslında Etsy sizin yavaş yavaş büyümenizi istiyor. Reklamların başlamadığı ilk 15 gün satış yapmak biraz zor ama reklamları başlattığımızda genelde satışlar gelmeye başlıyor.



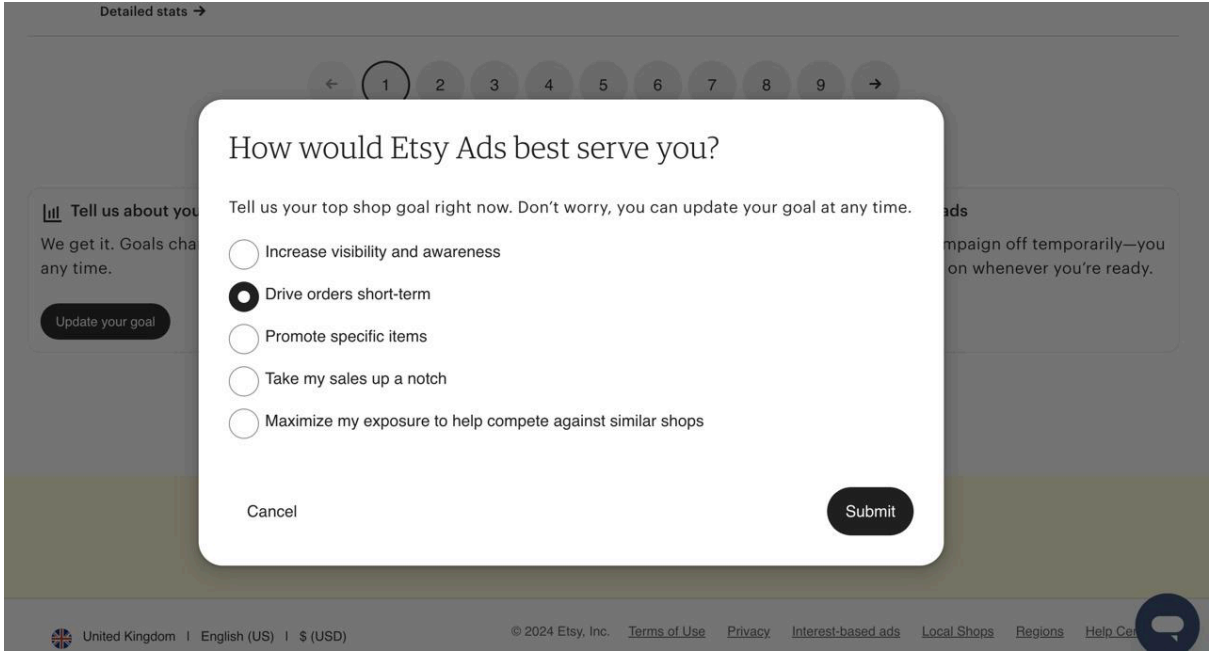
Satışlarınız ve görüntülenmeleriniz arttıkça bütçenizi günlük 1000 dolara kadar artırmanıza izin veriyor. Mağazanızı yeni açtıysanız bence ilk günlerde hızlı bir şekilde limiti 1000 dolara kadar çıkarmaya çalışın. Etsy bu limiti yavaş yavaş artırdıkça maksimum ne kadar veriyorsa o kadar reklam vermeye çalışın.

Başlangıçta reklamlardaki hedefimiz kâr elde etmek değil. Bu konuyu unutmamak gerekir. Başlangıçta mağazanızı Etsy'nin sevmesini sağlamaya çalışıyoruz. Etsy'nin de sevmesi için ürünlerimizin satılması, satıldığında hızlıca müşteriye gönderilmesi ve müşterinin ürünü beğenmesi gerekir.

Mağazamızda satışlar gelmeye başladıkça Etsy bizi sadece reklamlardan değil, organik olarakta göstermeye başlayacak. Organik satışlarınız reklamlardan gelen satışlardan fazla olmaya başladığında daha fazla kâr elde etmeye başlayacaksınız.

Etsy panelinde girdiğinizde "Marketing" sekmesi altında "Etsy Ads" bölümünden reklamları açabilirsiniz.

Öncelikle size aşağıdaki ekran görüntüsünde olduğu gibi bir soru soracak, sizden reklamlardaki hedefinizi isteyecektir.



Yeni başladığınızda ilk hedefimiz görüntülenme almak olacağı için 1.seçeneği seçin, sonrasında satış alabilmek için 2.seçecek olan “Drive orders short-term” seçerek ilerleyebilirsiniz. Sonrasında satışlarınızın durumuna göre diğer seçenekleri de deneyebilirsiniz.

Etsy sizleri başka platformlarda da gösteriyor. Bunu da “Offsite Ads” bölümünde görebilirsiniz. Aşağıda ekran resmi paylaştığım bizim hesaptaki “Offsite Ads” ekranı. 8622 tıklama almış ve 200 sipariş getirmiş.

Shoppers clicked on your Offsite Ads 8,622 times, and placed 200 orders

Custom (Oct 2022 - Oct 2024) ▾

[Share your feedback](#)

You'll find detailed stats on the traffic and sales driven by Offsite Ads on this page.

You only pay when you make a sale

Remember, Etsy covers the upfront costs to promote your listings on high-traffic sites like Google, Instagram, Facebook, Pinterest, and Bing, as well as [Etsy Publishing Partner sites](#). You only pay the 12% advertising fee if you make a sale from these ads.

Free visibility and checkout options

With Offsite Ads you get the added benefit of having your items featured on additional product results across Google, such as the Google Shopping tab, Google Images, and Google Search—where there's no fee if you make a sale. This also includes Partner Checkout on Google, a new way for shoppers to find and buy your listings on Google Shopping.

You're getting a discounted fee for the lifetime of your shop, since you made \$10,000 USD or more in sales in the [12 months before 05/31/22](#). (Most sellers will pay a 15% fee.)

Get tips on optimizing your listings to help drive more [traffic and sales](#).

[Learn more about Offsite Ads](#) →







Yukarıdaki ekran görüntüsünde yazdığı üzere ödemeyi sadece satış yaptığınızda Etsy sizden alıyor. Ancak normalden biraz yüksek bir kesinti yapıyor. 10.000 dolar üzerinde bir satışa ulaştıysanız %12, eğer altında iseniz %15 kesinti yapıyor.

Google, Instagram, Facebook gibi birçok platformda ürünlerinizi sergilediği için "Offsite Ads" bölümünü kullanmanızı tavsiye ederim. Zaten satış olmadığı sürece bir kesinti yapmıyor.

Panelde zaten hangi ürünlerinizden ne kadar sipariş geldiğini ve ne kadar kesinti yaptığını net olarak görebilirsiniz. Aşağıda örnek bırakıyorum.

Offsite Ads brought you US\$5,446.19 in sales

You paid US\$653.46 in advertising fees on these sales.

Advertised item	Date clicked	Item shopper bought	Date of sale	Sale value [?]
 <p>Personalized Angel Wings Necklace with Engraved Name Gold Heart Necklace Custom Name Necklace Guardian Angel Necklace Gold Pendant Necklace</p>	Oct 25, 2024 6:33pm EDT via Google	 <p>Personalized Angel Wings Necklace with Engraved Name Gold Heart Necklace Custom Name Necklace Guardian Angel Necklace Gold Pendant Necklace Order #3461648080</p>	Oct 25, 2024 6:40pm EDT	US\$29.62 Ad fee: US\$3.55
 <p>Dainty 14K Gold Family Birthstone Earrings, Minimalist Dangle Multi-Stone Earrings For Birthday, Jewelry For Mom, Sapphire Earrings</p>	Oct 25, 2024 3:40pm EDT via Google	 <p>Dainty 14K Gold Family Birthstone Earrings, Minimalist Dangle Multi-Stone Earrings For Birthday, Jewelry For Mom, Sapphire Earrings Order #3458657653</p>	Oct 25, 2024 3:43pm EDT	US\$31.23 Ad fee: US\$3.75





Reklamların analizi ve optimizasyon

Reklamları başlattıktan sonra yavaş yavaş satışlarınız arttıkça harcamalar da artacaktır. Reklamları sürekli analiz etmeli ve optimize etmelisiniz.

Çünkü sizlerde fark edeceksiniz ki bazı ürünleriniz çok fazla reklam harcayacak ama satış getirmeyecektir.

Advertised ▾ Last 30 days (Sep 26 - Oct 26) ▾ Section All ▾ Show 15 listings ▾

▾ Turn listings: On ▾ Update Search your listings Glossary

Listing	Title	Views ▾	Clicks	Click rate	Orders	Revenue	Spend	ROAS	Ad on/off
<input type="checkbox"/>  Detailed stats →	Tiny Gold Name Bracelet Women Silver...	112.164K	2,595	2.3%	99	US\$3,054.36	US\$1,263.91	2.42	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Detailed stats →	Dainty Combined Birth Month Flower Bouquet...	90.981K	3,630	4%	81	US\$2,433.68	US\$1,434.40	1.7	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Detailed stats →	Personalized Gold Birthstone Necklace...	71.444K	1,204	1.7%	49	US\$1,393.92	US\$527.75	2.64	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Detailed stats →	Silver Name Bracelet with Birthstone Cross...	31.962K	716	2.2%	21	US\$686.56	US\$330.78	2.08	<input checked="" type="checkbox"/>

Reklam panelinden yukarıdaki ekran görüntüsünde olduğu gibi ürün ürün ne kadar görüntülenme, tıklama ve sipariş aldığınızı görebilirsiniz. Burada en önemli alan revenue/spend yani ROAS alanı. Satışlarınızın reklama oranı ne kadar yüksek ise o kadar iyidir. Bu oran ne kadar az ise o kadar kötü.

Reklamları başlattığınızda kategori bazlı değişir ama örneğin takıda 30 tıklamada bir sipariş almanızı bekleriz. Eğer bir ürününüzde 50-100 tıklama almış ama hiç satış yoksa o üründe bir sorun vardır.

İlk yapacağınız optimizasyon çalışması ROAS değeri çok düşük olan yani tıklama alan ama satış seviyesi az olan ürünlerin reklamlarını kapatmak olacaktır.

Search terms and orders for this ad in the last 30 days

Expand data

Searches that led to this ad (1378) Search terms with a high click rate: 113

These are keywords searched by buyers in the last 30 days that brought them to your ad on Etsy. If a keyword seems irrelevant, just turn it off. This is just a test for now, but your feedback will help us improve Etsy Ads.

Buyers searched for	Views ▾	Clicks	Orders	Relevant keyword @
"christening gifts"	3991	88 High	5 High	<input checked="" type="checkbox"/>
"baptism gift"	2923	83 High	2 High	<input checked="" type="checkbox"/>
"taufe"	2834	97 High	3 High	<input type="checkbox"/>
"taufgeschenk"	2093	98 High	6 High	<input checked="" type="checkbox"/>

İkinci yapacağınız optimizasyon çalışması için ürünlerin reklamları içine girerek kelimeleri aynı şekilde incelemek olacaktır. Burada da ürünümüzle alakalı olmayan veya çok genel olan kelimeleri kapatacağız. Orada da tıklama alan ama satış getirmeyen kelimeler olacaktır. O kelimelerde ürünümüzü göstermesini engellememiz gerekiyor.

Etsy sizin seçtiğiniz kategori, başlık, açıklama ve etiketlere göre kelimeler belirleyecektir. Bunların hepsi çok doğru olmuyor maalesef. O yüzden bizim ürünlerimizi gösterdiği kelimeleri inceleyerek ürünümüzle alakalı olmayanları kapatmalıyız.

Ürün indirimlerini, kuponları ayarlama

Etsy'de en çok satan ürünleri incelediğimde büyük bir çoğunluğunun indirim oluşturduğunu görüyorum. Biz de ürünlerimizin hepsinde günlük indirim oluşturarak ilerliyoruz. Günlük olarak oluşturduğumuzda ürünlerin fiyatının altında indirim şu saatte sona eriyor yazdığı için güzel bir tetikleyici oluyor.

Shop Manager -
Etsy Plus

Search

Dashboard

Listings

Messages

Orders & Shipping

Etsy search

Stats

Customers

Marketing

Finances

Integrations

Help

Settings

Sevgi

Set up a sale

Customize your sale

Running a sale can help you clear out inventory, attract new customers, and encourage shoppers to spend more. The discount you offer is totally up to you.

Discount amount
Sellers that offered at least 25% off received more orders during their sale.
Based on May 2023 analysis

Percentage off 25

Where is this offer valid?
You can limit your sale to a specific country.

Everywhere

Sale duration
Sales can be set to run up to 30 days.

MM/DD/YYYY MM/DD/YYYY

Terms and conditions (if applicable)

Cancel Continue

Siz de indirimleri istediğiniz süreye göre yukarıdaki ekran görüntüsünde olduğu gibi oluşturabilirsiniz. "Marketing" bölümünde "Sales and Discount" sekmesinde bu alanı bulabilirsiniz. İndirim oranı veya indirim miktarı belirleyip süre seçiyorsunuz, sonrasında yayınladığınızda indirimleriniz aktif oluyor. Biz genelde bütün ürünlere yapıyoruz ama siz seçtiğiniz ürünlere de indirim uygulayabilirsiniz.

Create a promo code

Customize your offer details
A promo code is an easy way to share a discount with anyone you choose. It can also be a great way to encourage purchases and build loyalty.

Discount amount ②
Percentage off [input field] %

Order minimum ②
You can require a minimum spend or number of items for buyers to qualify for your offer.
 None Number of items Order total

Duration
You can set a date for your code to expire, or leave it open-ended.
MM/DD/YYYY [calendar icon] MM/DD/YYYY [calendar icon]
 No end date

Custom promo code
This is what shoppers will enter at checkout to get a discount. Each code
Ex. SAVE20

Cancel Continue

Müşterilerinize promosyon kodu da oluşturabilirsiniz. Önceki bölümde anlattığım indirimler ürün sayfasında görünür. Ama burada bir kupon kodu oluşturuyorsunuz, müşteriye mesaj yoluyla iletebilirsiniz.

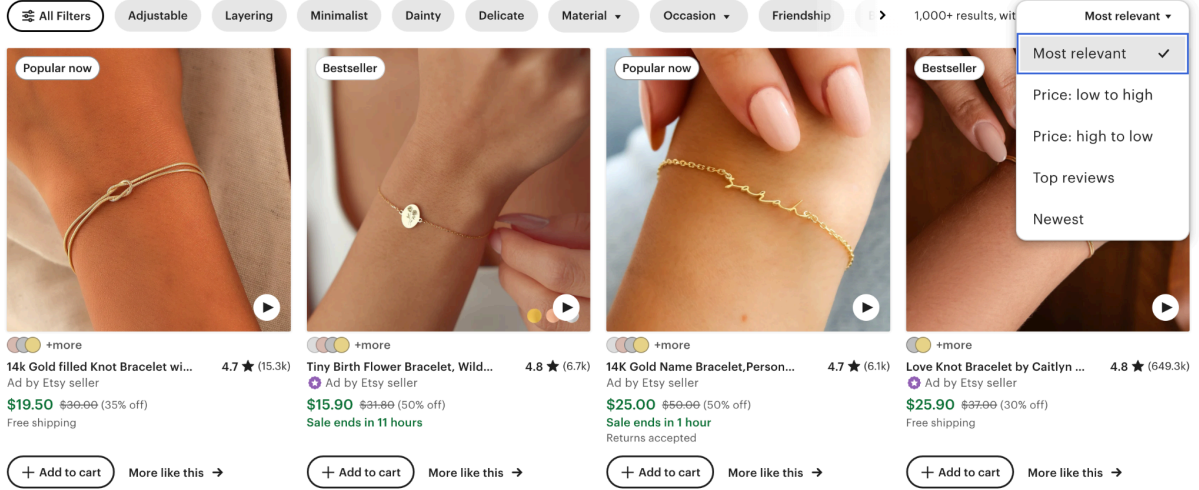
Müşterilerle ilişki geliştirdikçe onlara özel indirim oluşturmak için promosyon kodu oluşturmayı kullanabilirsiniz. Burada da yine indirim oranı veya indirim miktarı belirtiyorsunuz.

Minimum sipariş sayısı veya minimum ücret şeklinde seçim yapabilirsiniz. Yani en az 3 ürün alırsa veya 100 dolarlık sipariş verirse bu indirimden faydalansın diyebilirsiniz. Kupon kodu oluştururken yine öncekinde olduğu gibi süre belirliyorsunuz.

Etsy Algoritması Nasıl Çalışır?

Etsy algoritmasının nasıl çalıştığını öğrenmeden Etsy'de satışlarımızı artırmanın imkânı yok.

Etsy'deki algoritma nedir? Ürünler nasıl sıralanıyor? Örneğin 'bracelet' yazınca 2.4 milyon sonuç çıktı. Peki bunlar neye göre sıralanıyor?



Yukarıdaki görselde gösterdiğim yerde 'Most relevant' diye bir bölüm var. Genelde burası relevancy ile sıralanıyor. Bu ürünleri Etsy bir şekilde puanlıyor ve sizin önünüze getiriyor.

Eğer bu puanlamanın yani algoritmanın nasıl çalıştığını bilerseniz başarılı olma ihtimaliniz artıyor.

Etsy'nin algoritmasının çalışma şeklini anlamak, satışlarınızı optimize etmek için kritiktir. Algoritmayla ilgili bilinmesi gereken en önemli nokta, satışların büyük bir kısmının arama sonuçlarının ilk sayfalarında gerçekleşiyor olmasıdır.

Kullanıcılar, aradıkları ürünleri ya doğrudan arama çubuğuna yazarak bulur ya da belirli kategorilere göz atarak aradıkları ürünü bulmaya çalışırlar. İnsanların çoğu, aradıkları ürünü bulmak için ilk 10-20 sonucu inceleyerek satın alma kararı alır; daha fazla sayfa inceleyerek ürün arayan kullanıcı sayısı ise oldukça düşüktür.

Müşterilerin yaklaşık %70'i, aradıkları ürünü ilk sayfada bulmaya çalışır. Bu, satıcılar için ilk sayfada yer almanın ve bu sayede daha fazla görünürlük kazanmanın ne kadar önemli olduğunu gösterir. Dolayısıyla, hedefimiz belirli anahtar kelimelerde ve aramalarda ilk sayfada yer alacak şekilde ürünlerimizi optimize etmek olmalıdır. Bu, Etsy algoritmasını anlamak ve buna uygun stratejiler geliştirmekle mümkündür ve bu konuda ciddi bir çaba ve çalışma gerektirir.

Etsy algoritmasını etkili bir şekilde kullanabilmek için, ürünlerinizle uyumlu anahtar kelimelerin seçimi kritik bir öneme sahiptir.

Örneğin 'bracelet' diye arattığımda ürünün başlığında, açıklamasında, etiketlerinde bracelet kelimesi geçmesi gerekiyor ki o kelimelerde bizim ürünümüz de öne çıksın. Google'da da Amazon'da da aynı mantık işliyor. Bunları ürün listeleme bölümünde detaylı anlatmıştım.

Burada yapmanız gereken, olabildiğince çok kelimeyi kullanarak ürün listesini oluşturmaktır. Bu sayede çok fazla kelime ön plana gelme olasılığımız ve Etsy'nin insanlara gösterme olasılığı artıyor. Yine bracelet örneği üzerinden gidersek, gold bracelet, silver bracelet, gift bracelet, minimalist bracelet gibi birçok anahtar kelimede de ürünün çıkıyor olması lazım.

Tabii buradaki kelimelerden ürününüzü en iyi tanımlayacak kelimeleri seçerek listelememizi oluşturmanız lazım ki kelimeleri yazdığınızda ürününüzü müşteriye gösterebilir. Kelime eşleşmesi önemli bir konu.

Bir diğer konu ise satış sayısıdır. Sıralamaya baktığınızda reklamlar dışında hep çok satan ürünlerin ön planda olduğunu göreceksiniz.

Etsy'nin amacı zaten çok satan ürünlerden satış yapmaktır. O yüzden çok satış yapma potansiyeli olan ürünleri daha çok ön planda gösteriyor. Dolayısıyla ne kadar çok satış yaparsanız Etsy daha çok ön plana getirecektir.

Başlangıçta bunu yapma olasılığı tabii ki zor oluyor. Bu yüzden yeni başladığınız dönemde fiyatı biraz daha düşük vererek, indirimler uygulayarak veya ücretsiz ürün dağıtarak satış yapmaya başlamalısınız. Bu sayede yeterli satış sayısına ulaştığınızda Etsy'nin mağazanızı önermesini sağlayacaktır.

Bir diğer konu da görüntülenme sayısıdır. Etsy'de hangi ürünün ne kadar görüntülendiğini görebiliyorsunuz. Rexven panelinde zaten çok satan ürünlerde veya popüler ürünlerde de görüntülenme sayısını görebiliyorsunuz. Burada hangi ürünün ne kadar görüntülediğine bakabilirsiniz.

Etsy'de ne kadar çok ürün görüntüleniyorsa o kadar önde olma olasılığı yüksek oluyor. Ama tabii ki bu görüntülenme oranı tek başına yeterli bir kriter değil. Ürün görüntüleniyor ama satın alınmıyor olabilir. Bu da aslında sıkıntılı bir konu. Çünkü bu dönüşüm oranının düşük olması anlamına geliyor. O yüzden dönüşüm oranını yükseltecek çalışmalar yapmanız gerekiyor.

Potansiyel müşteriler görüntüleniyor ama almıyorsa demek ki bir yerlerde problem var. Ya resminiz kötüdür ya açıklamalarınız anlaşılmıyordur ya da fiyatınız yüksektir. Birçok nedene bağlı olabilir. O yüzden görüntülenmesini sağladıktan sonra satışa dönüştürmek hedefiniz olmalıdır.

Çok fazla görüntülenip satış olmuyorsa dönüşüm oranımız düşecektir. Dönüşüm oranı düşerse de algoritma bizi daha da geriye atmaya başlayacaktır. Algoritmanın hedefi, daha çok satma potansiyeli olan ürünleri ön plana çıkarmaktır.

Satış potansiyeliniz düşükse, yani ürün fotoğraflarınız çekici değilse, açıklamalarınız yetersizse ve insanlar ürününüzü tam anlayamıyorsa; ya da fiyatınız piyasa koşullarına göre çok yüksekse, müşterilerin alım tercihleri de olumsuz etkilenecektir.

Bu durumda Etsy, mağazanızı veya ürünlerinizi öne çıkarmayı tercih etmeyecektir. O yüzden bu dönüşüm oranına da dikkat etmeniz gerekiyor.

Etsy'de satışlar mağazayla bağlantılı olarak ilerliyor. İyi mağazaların ürünleri her zaman ön planda görünüyor. Kötü mağazaların ürünleri daha geri planda kalıyor. Daha önce bahsettiğim gibi mağazanızı yeni açtığınızda ya da yeni ürün listelediğinizde Etsy sizi ön plana getiriyor. Bundan faydalanmak lazım. Bu fırsatları iyi değerlendirip ürünümüz ön plana

geldiğinde bu fırsatları kullanıp bizim de iyi satışlar yapabiliyor olmamız lazım. Ürünün ve mağazanın yeni olması sizi ilk aşamada ön plana atacaktır.

İndirimler, Etsy algoritmasında önemli bir yer tutmaktadır. İndirim uygulamak, ürünlerinizin algoritma tarafından ön plana çıkarılmasına yardımcı olabilir. Bunun algoritma tarafından ön plana çıkarılma konusunda bir destek sağladığını düşünüyorum.

Elbette, Etsy'nin bu konuda resmî bir açıklaması bulunmamakla birlikte, bir kelimeyi yazıp ilk sayfadaki ürünler incelediğimde indirim uygulanan ürünlerin daha çok ön plana çıktığı gözlemlerim. Bu nedenle, düzenli olarak indirimler yapmakta fayda var.

Kullanıcıların sizin sayfanızda, mağazanızda geçirdiği vakit de algoritma açısından bir o kadar önemlidir. Yani kullanıcılar ürünlerinizi almasalar bile ürüne girdiyse, ürünle alakalı araştırma yaptıysa resimlerine bakıp videolarını izlediyse ürünler Etsy'nin algoritmasında yer etmiş oluyor. Etsy de, insanların burada geçirdiği zamana bakarak bu aramalarla ve kelimelerle ürünü alakalı buluyor.

Tabii burada Etsy farklı kullanıcılara, farklı şeyler sunabiliyor. Mesela Etsy'de biraz zaman geçirin, sizin karşılaşacağınız sıralamayla benim karşılaşacağım sıralama aynı olmayacaktır. Aslında Etsy kişiye özel olarak da sıralamayı değiştiriyor. Ben çoğunlukla erkek ürünlerine bakıyorsam bana önerdiği ürünler erkek ürünleri oluyor.

Etsy algoritmasında öne çıkmak için mağazanızın ve ürünlerinizin yorumlarını da hızlıca arttırmanızı tavsiye ederim. Yorumlarınız arttıkça Etsy zaten sizi ön plana çıkarmaya çalışacaktır.

Etsy'nin bir diğer sevdiği konu da dışarıdan gelen trafiktir. Aslında bunu sadece Etsy değil birçok platform seviyor. Platformlar dışarıdan gelen trafiği önemser. O yüzden siz de dışarıdan trafik getirecek çalışmalar yaparsanız Etsy algoritması sizi ön plana getirecektir. Dışarıdan trafik çekmek derken, Pinterest, Instagram gibi platformlardan sayfanıza gelen trafikten söz ediyorum.

Instagram, Pinterest hesabı açıp, ürünlerinizi yükleyin. İnsanlar buralardan çıkıp Etsy mağazanıza geldiğinde Etsy için sıfırdan bir müşteri getirmiş oluyorsunuz. Dolayısıyla sizin mağazanızı daha çok ön plana çıkarıyor.

Satışları artırmak için lansman nasıl yapıyoruz?

Algoritmanın mantığı anlaşıldığında ona uygun şekilde hareket ederseniz ilk sayfalara gelme olasılığınız çok daha yükselir. Peki bunu hızlandırmak için neler yapabilirsiniz?

Bizim yaptığımız birkaç tane taktikten bahsetmek istiyorum. Mesela daha önce Etsy'nin en çok satış yapan ürünleri ön planda gösterdiğinden bahsetmiştim. Ama ben mağazayı yeni açtıysam Etsy'nin beni ön planda göstermesi için nasıl satış yapacağım?

Ya fiyatı çok düşürerek ön plana gelip satış yapmaya çalışıyorum ya da ücretsiz olarak ürün dağıtarak bir şekilde ilk 20-30 siparişimi gönderip ardından ürünü geliştirmek için yorum ve feedback istiyorum. Böylece Etsy'ye mağazamın açıldığını ve satışlarımın arttığını belirtmiş oluyorum. Başlangıçta kâr etmeden 20-30 satışımı yaparak yer edinmeye çalışıyorum.

Siz de düşünün, bir ürün almak istediğinizde ve 2 milyon satış yapmış binlerce yorum almış birinden mi alırsınız yoksa hiç satış yapmamış mağazadan mı alırsınız?

Muhtemelen yorumu ve satışı fazla olan mağazadan alırsınız çünkü daha güvenilir bulabilirsiniz. Dolayısıyla bunu aşmak amacıyla ürün dağıtımını yaparak yorum istiyoruz. Bunun için tanıdıklarınıza ürün aldırabilirsiniz.

Etsy en çok Amerika'da satış yapıyor ya ürünü Amerika'da tanıdıklarınıza dağıtabilirsiniz ya da bizim de partnerimiz olan TestMarket gibi yazılımlar var. Bu, ürünü test etmekle alakalı bir yazılım. Test etmek istediğiniz ürünleri listeliyorsunuz ve TestMarket ücretsiz bir şekilde ürünlerinizi müşterilerine dağıtıyor. O müşteriler de ürünleri test ettiği için yorum yapıyor. Hem ürünü geliştirmek amacıyla faydalı oluyor hem de satış ve yorum geldiği için Etsy bizim mağazamızı ön plana getiriyor.

Mağazanıza ilk trafiği getirdiğinizde zaten diğer ürünlerinizle alakalı görüntülenme sayısının da arttığını göreceksiniz. Amacınız, insanlar arattığı kelimelerde ürünlerinizi bulup satın alması olmalıdır.

Son zamanlarda bu şekilde ücretsiz ürün dağıtmaya ihtiyacımız kalmıyor. Ürünleri listelediğimizde bir süre sonra satışlar geliyor. Ama burada ilk 30-40 üründe kâr beklentisi gözetmeden uygun fiyat vermek lazım. Satışlar geldiğinde hızlıca gönderim yaparsanız sizi daha fazla göstermeye başlıyor. O yüzden şu anda ücretsiz ürün dağıtımını yerine düşük fiyatlı satışlar yaparak Etsy'ye iyi bir mağaza olduğumuzu göstermeye ve yorum almaya çalışıyoruz.

Mağaza açtınız ve ilk 2 ay içinde satış gelmezse o zaman ücretsiz ürün dağıtıp mağazanızı hareketlendirmeyi yapabilirsiniz.

Kargo sürecini nasıl yürütüyoruz?

Peki sipariş geldiğinde ne yapacaksınız? Bu konunun üzerinde de durmakta fayda var. Sipariş geldiğinde tabii ki bu ürünleri tek tek kargolamanız gerekiyor. Bunun için UPS, FEDEX, PTT gibi Türkiye'den ihracat yapan bir kargo şirketi ile anlaşmanız lazım.

Ancak tabii ki bu şirketlerle anlaşmak için hacminizin büyük olması gerekiyor. Bu şirketler yüksek fiyatlar sunabiliyor. O yüzden bizim de iş ortağımız olan ShipEntegra gibi aracı kargo şirketleriyle daha uygun fiyatlara çalışabilirsiniz. Ürünlerin gönderim sürecinde bu firmalar ürünlerinizi sizin deponuzdan alıp son müşteriye kadar götürebiliyorlar. Biz de bu süreci aracı kargo şirketleriyle ilerletiyoruz.

Peki buradaki süreç nasıl ilerliyor?

Yeni sipariş geldiğinde Etsy panelinizde “orders” kısmına, sipariş gönderildiğinde ‘completed’ bölümüne düşüyor. Sipariş geldiğinde buradaki sipariş bilgilerini üreticimizle ya da hangi kargo şirketiyle çalışıyorsanız onlara iletmeniz lazım.

Zaten bu kargo şirketlerinin kendi sistemleri var. Siz mağazanızı bu firmalara entegre ettiğinizde bu sistem sayesinde siparişler onların sistemine de düşüyor. Oradan kargo etiketi çıkarıp o gönderiyi siz iletirsiniz. Düşünüldüğü kadar zor bir konu değil o yüzden kafanızda soru işareti kalmasına gerek yok.

Peki ihracat süreçleri nasıl ilerliyor?

Ürün 800 doların altında ise numune olarak da gönderebilirsiniz. 15.000 euronun altında mikro ihracat süreçlerini de yürütebilirsiniz. Bu tamamen size bağlı. Amerika içerisinde 800 dolar bir gümrük muafiyeti var. Birçok Etsy satıcısı numune olarak ürün gönderimi yapıyor. Bunu siz de yapabilirsiniz ama hacminiz büyüdükçe mikro ihracat yapmanızı tavsiye ederim. Normal numune süreçlerinde gümrükle alakalı çok fazla uğraşmamış olursunuz.

Ürünler 800 doların altında olduğu zaman için hızlı bir şekilde bu süreç ilerliyor. Ürünler sizden alınıp son kullanıcıya kadar gidiyor. Proforma faturayla süreci yürütebiliyorsunuz.

Ama mikro ihracat yapacaksanız ETGB dediğimiz elektronik ticaret gümrük beyannamesi var. Burada UPS, FEDEX, DHL gibi şirketlerin bunu yapmaya yetkisi var. Oradaki gümrük işlerini yine onlar hallediyor. Ama burada ihracat süreci olduğu için bir fatura kesmeniz gerekiyor.

Normal devlet, maliye onaylı bir fatura kesiyorsunuz ve bu şekilde bu ürünlerin çıkışları sağlanıyor. Zaten bu süreçlerde aracı kargo şirketleriyle Etsy mağazanız entegre olduğu için ürün çıktığında, burada da completed tarafına geçiyor.

Bir problem olduğunda da müşteriyle konuşarak ilerlemeniz lazım. Eğer kendiniz ilerliyorsanız takip numarasını sizin girmeniz lazım. Entegrasyon olduğunda ise bu ürünlerin gönderimini problem yaşamadan sağlayabilirsiniz. Dediğim gibi kargo süreçleri, gümrük, kargo, ihracat süreçleriyle alakalı ciddi bir sıkıntınız olmayacaktır. Bu aracı kargolar süreçleri yönetiyor, ilk birkaç gönderimde sürece alışana ve işi öğrenene kadar da danışmanlık yapıyorlar.

Burada bahsetmek istediğim diğer bir konu ürün listelerken ülkelere göre farklı fiyatlardan listelebileceğiniz. Ürün listeleme yaparken kargo ayarlarından bunu ayarlamamız lazım. Mesela ‘settings’ bölümünde ‘shipping’e geldiğinizde kargo shipping template'lerini görüyorsunuz.

Bu kargo şablonlarının içerisinde girip düzenleme butonuna bastığınızda zaten ülke ülke nereye, ne kadar gönderi yaptınız, ne kadar bir fiyat çıkardınız? Burada görebiliyorsunuz.

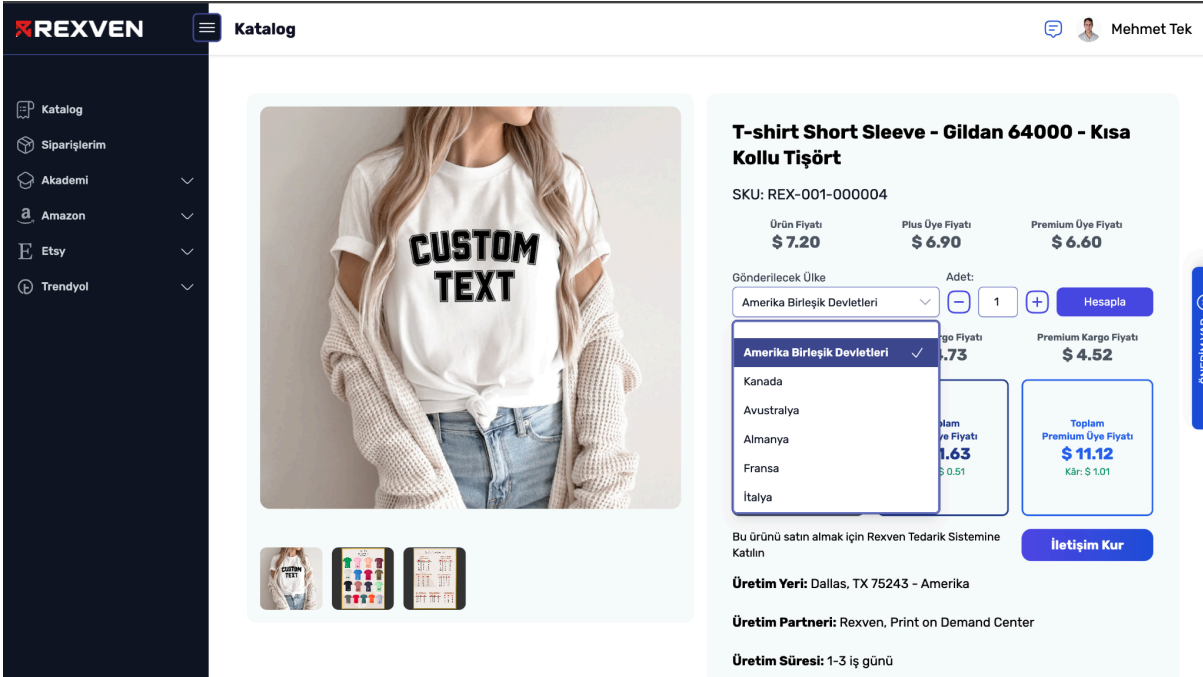
Tabii ki bütün ülkelerde çok ayrı bir fiyat girmenize gerek yok ama ülke ülke burada ne kadar fiyat çıkardığınızı görebilirsiniz. Amerika, Kanada, Avrupa, bulunduğunuz ülke bunların

hepsini burada girerek düzeltebiliyorsunuz. Shipping profil oluşturmayı zaten ürün listeleme ile alakalı bölümde anlattım, oradan da bakabilirsiniz.

Kargo gönderimi ile alakalı 'free shipping' garanti bölümü var. Bundan da kısaca bahsedeyim. 35 doların altında ürünler gönderiyorsanız buraya dahil olmanızı tavsiye ederim. Çünkü birçok üründe 'free shipping' olması satıcıların bu ürünleri alması konusunda daha destekleyici oluyor. Birçok mağazadaki ürünlerde 'free shipping' yazıyor. İnsanlar ekstra kargo ücreti ödemek yerine 'free shipping' yani ücretsiz kargoyu tercih ediyorlar.

Ben bu butonu açmanızı kesinlikle tavsiye ederim. İsterseniz kargo dahil yani free shipping şeklinde bir fiyat verebilirsiniz isterseniz de kargoyu ekleyebilirsiniz. Kargo sürecini de ülkelere göre değiştirebilirsiniz. Gönderilecek ülkelere göre kargo fiyatı ve süresi oluşturabilirsiniz. Bu şablonları kaydedip ülkelere göre ayrı kargo stratejisi kullanabilirsiniz.

Rexven tedarik sisteminden ürün satıyorsanız zaten kargo ile ilgili birşey yapmanıza gerek kalmıyor. Ülke ülke ne kadar ücret çıkacağını ürünlerin için görebilirsiniz. Buradaki ücretlere göre kargo şablonlarınızı oluşturabilirsiniz.



REXVEN Katalog

Katalog

Siparişlerim

Akademi

Amazon

Etsy

Trendyol

Mehmet Tek

T-shirt Short Sleeve - Gildan 64000 - Kısa Kollu Tişört

SKU: REX-001-000004

Ürün Fiyatı	Plus Üye Fiyatı	Premium Üye Fiyatı
\$ 7.20	\$ 6.90	\$ 6.60

Gönderilecek Ülke: Amerika Birleşik Devletleri

Adet: 1

Hesapla

Ürün Fiyatı	Premium Kargo Fiyatı
\$ 7.20	\$ 4.52

Toplam Üye Fiyatı: \$ 11.12

Kâr: \$ 1.01

İletişim Kur

Bu ürünü satın almak için Rexven Tedarik Sistemine Katılın

Üretim Yeri: Dallas, TX 75243 - Amerika

Üretim Partneri: Rexven, Print on Demand Center

Üretim Süresi: 1-3 iş günü

Ayrıca satış geldiğinde de Rexven paneline siparişiniz düşüyor. Oradan ödeme yapıp kargo etiketini alabilirsiniz. Rexven üreticileri ürünleri ürettikten sonra kendi panellerinde sizin kargo etiketini indirip ürünlerin üzerine yapıştırıyorlar. Rexven tedarik sisteminde kargo ile ilgili sizin yapacağınız bir şey olmuyor.

Kargo etiketi alındıktan sonra takip numarası belli oluyor. Rexven bu kargo takip numarasını sizin adınıza Etsy hesabınızda giriyor ve o siparişiniz otomatik "completed order" sekmesine geçiyor.

Pazar Yeri Siparişlerim Mehmet Tek

Tüm Mağazalar Tüm Ülkeler Başlangıç tarihi Bitiş tarihi Hediye mi? Sipariş No Müşteri ismi Filtre

Ödeme Yap Cüzdan: \$0.00

Hepsi Eşleşme Bekliyor (1040) Ödeme Bekliyor (274) Üretim Bekliyor (39) Üretiliyor (68) Kargoya Verildi (21) Kargo Yolda (340) Teslim Edildi (3875)

Seç	Sipariş	Fotoğraf	Detay	Fiyat	Kargo	Tasarım	İşlem
	Tarih: 26 Ekim 2024 - 12:40 Son tarih: 31 Ekim 2024 - 23:59 Sipariş no: 20581637 Müşteri: Maggie Edelman Ülke: US		Geller Bowl Friendsgiving Shirt, Friends Swe... Adet: 1 Color: Black Shirt/Style: Unisex Shirt / 2XL Ürün hediye mi?: Hayır	\$ 20.98 Alış: \$6.30	<input checked="" type="radio"/> \$4.36 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$5.41 (UPS 3-7 Gün) <input type="radio"/> \$7.59 (USPS 1-2 Gün) 940011105501681... Kargo Takip	 Düzenle Ekle	Mesaj Gönder Not Ekle Gizli
	Tarih: 26 Ekim 2024 - 12:21 Son tarih: 29 Ekim 2024 - 23:59 Sipariş no: 20581801 Müşteri: B C Ülke: US		Harris Walz Embroidered Camo Hat, Hunter Camo... Adet: 1 Ürün hediye mi?: Hayır	\$ 22.89 Alış: \$8.40	<input checked="" type="radio"/> \$4.87 (USPS 2-5 Gün) <input type="radio"/> \$5.41 (UPS 3-7 Gün) <input type="radio"/> \$9.13 (USPS 1-2 Gün) 940011105501681... Kargo Takip	 Düzenle Ekle	Mesaj Gönder Not Ekle Gizli

Kargo takip butonuna bastığınızda ise ürünün durumunu öğrenebilirsiniz. Üst taraftaki etiketlerde de zaten kargonun yolda olduğunu veya teslim edildiğini görebilirsiniz.

UPS Shipping Tracking Products & Services The UPS Store Log In

Your shipment
1Z8X330WYN16062780
Estimated delivery
Wednesday, October 30 by 7:00 P.M.

Ship To
DECATUR, GA US

Label Created
United States
10/24/2024, 4:31 P.M.

We Have Your Package
Dallas, TX, United States
10/25/2024, 9:11 P.M.

On the Way
Dallas, TX, United States
10/26/2024, 1:54 A.M.

Out for Delivery

Delivery

[View All Shipping Details](#)

Find Answers Fast

Set delivery alerts for your package
Enroll in UPS My Choice® and take the worry out of missed deliveries, or having packages sit outside while you're away.
[Sign up](#)
Already Enrolled? [Log in](#)

Track Another Package

[Track](#)

Stay Safe - Avoid Fraud and Scams
Received a text, call, or email that seems suspicious? Don't respond to it.
[Tips to Avoid Fraud](#)

Takip numarasını müşteriniz de gördüğü için bu şekilde o da takip edebilir.

Ayrıca yeni bir satıcı olarak kargo şirketlerinden iyi fiyatlar almak zor olduğu için Rexven olarak kargo şirketlerinden iyi fiyatlar aldık. Bizim sistemde çalıştığınızda Rexven'in anlaşmalı fiyatları ile gönderim yaparak daha fazla kâr elde edebilirsiniz. İhracat ve gümrük süreçleri ile Rexven sizin adınıza uğraşmış ve çözmüş oluyor. Siz mağazanızla ilgilenip daha fazla satış yapmak için çalışma yapabilirsiniz.

Mesajlaşmayı nasıl yapıyoruz? Hızlı cevap vermek ne kadar önemli?

Müşteriyle alakalı en çok karşılaşılan konu mesajlaşma konusudur. Çünkü Etsy’de sıcak bir ilişki kurmak önemli. Müşterilerin sordukları soruya hızlı bir cevap vermek gerekiyor.

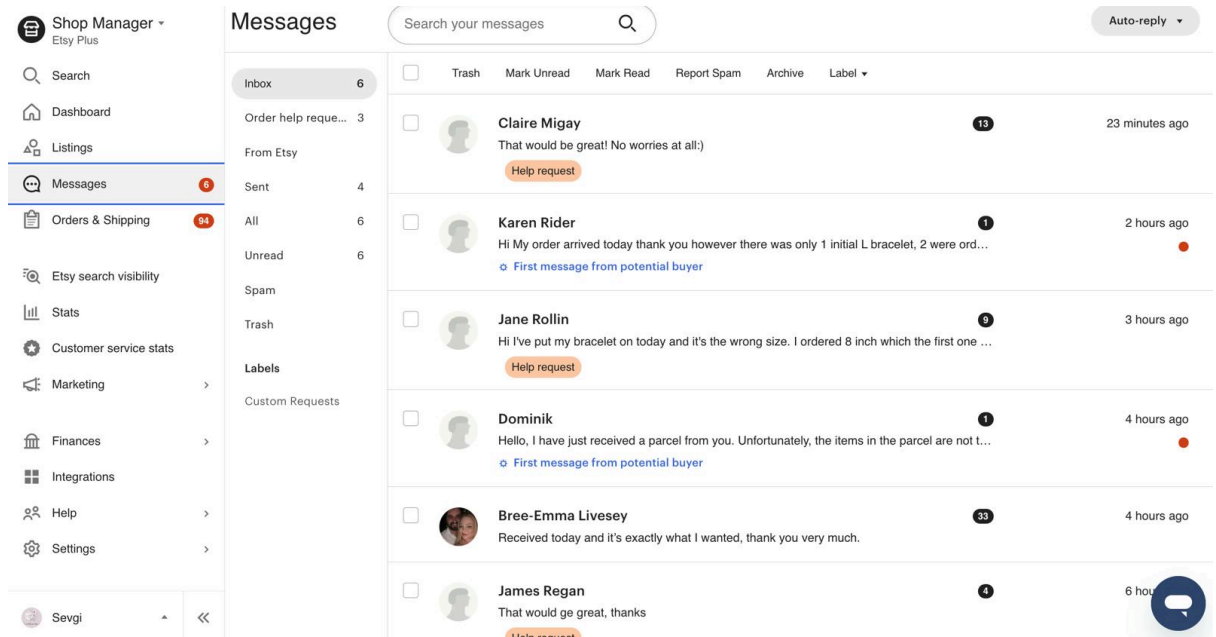
“Star Seller” olmanız için de müşteriye 24 saat içerisinde cevap vermeniz gerekiyor. Hatta en kısa sürede cevap vermeniz çok daha hızlı bir şekilde ön plana gelmenizi sağlayacaktır. O yüzden müşteriler bir şey yazdığında hemen cevap vermeye çalışın.

Ürünü gönderdiğinizde hemen mesaj atın “ürününüzü gönderdim şuraya gidecek, böyle olacak” diye süreçle alakalı bilgilendirme yapın. Bu süreçte müşteriler sizin ilginizi göreceği için yorum yapma olasılığı daha çok artacaktır. O yüzden bir sorun olduğunda ya da müşteri soru sorduğunda hızlıca vermeye çalışın. Çünkü müşteri olumsuz bir yorum yaptığında onu düzeltmek çok daha zor.

Olumsuz bir yorum gelirse de hemen mesaj atın ve süreçle ilgili problemleri belirtin. Örneğin, küçük bir işletme olduğunuzu, bu kargo ile alakalı yetişemediğiniz bir durum olduğunu ya da bir anda çok fazla sipariş geldi gibi sıcak ifadeler kullanın. Onlar da platformu bildikleri için zaten durumları anlayacaklardır.

Mesela Amazon gibi platformlar müşteriyle çok konuşmanızı istemez ama Etsy biraz daha müşteriyle sıcak ilişki kurmanızı isteyen bir platformdur. O yüzden müşterilerle ilişkinizi bu şekilde ilerletin. Sürekli olarak bilgilendirme mailleri, bilgilendirme mesajları atın. Benzer şekilde yorum almak için de bunlar çok önemlidir.

Etsy panelinde ‘Shop Manager’ kısmının altında ‘Mesajlar’ bölümü var. Buradan müşterilerle iyi bir şekilde iletişim kurduğunuzda, müşterilerin çok daha güzel yorum yaptığını göreceksiniz.



The screenshot displays the Etsy Shop Manager interface, specifically the Messages section. On the left, there is a navigation menu with options like Search, Dashboard, Listings, Messages (highlighted with a red notification badge), Orders & Shipping, Etsy search visibility, Stats, Customer service stats, Marketing, Finances, Integrations, Help, and Settings. The main area shows a list of messages with columns for message status (Inbox, Sent, All, Unread, Spam, Trash, Labels), message count, sender name, message preview, and time received. The messages are as follows:

- Claire Migay**: "That would be great! No worries at all!" (23 minutes ago)
- Karen Rider**: "Hi My order arrived today thank you however there was only 1 initial L bracelet, 2 were ord..." (2 hours ago)
- Jane Rollin**: "Hi I've put my bracelet on today and it's the wrong size. I ordered 8 inch which the first one ..." (3 hours ago)
- Dominik**: "Hello, I have just received a parcel from you. Unfortunately, the items in the parcel are not t..." (4 hours ago)
- Bree-Emma Livesey**: "Received today and it's exactly what I wanted, thank you very much." (4 hours ago)
- James Regan**: "That would be great, thanks" (6 hours ago)

Etsy'de müşteri iletişimi oldukça önemlidir ve detaylı şekilde ele alınması gereken bir konudur. Müşteriler bazen spesifik sorular sorabilirler, örneğin belirli bir ürünün olup olmadığı hakkında bilgi almak isteyebilirler. Bu tür sorular genellikle birden çok satıcıya yönlendirilir.

Eğer siz, diğer satıcılardan daha hızlı ve tatmin edici cevaplar verirseniz, müşterinin sizi tercih etme olasılığı yükselecektir.

Bir örnek olarak, bir müşterinin belirli bir üründen toplu alım yapmak istediği durumu ele alalım. Bu durumda müşteri, muhtemelen benzer ürünler satan birden fazla satıcıya aynı soruyu yönlendirecektir. Eğer siz, diğer satıcılardan daha hızlı ve etkili bir şekilde cevap verirseniz, bu size toplu satış fırsatı olarak geri dönebilir.

Dolayısıyla, müşterilerle yapılan konuşmalarda, sorularına detaylı ve tatmin edici cevaplar vermek, başarınızı artırmak için önemli bir faktördür. Bu konuya gereken önemi ve dikkati göstermekte fayda vardır.

Müşterilerle kavga edilmemeli tartışılmamalı. Eğer sizi dolandırdığını DÜŞÜNSENİZ BİLE genellikle yeniden gönderime yönelebilirsiniz. Mağazaya kötü yorum gelmesi yerine müşteri memnuniyeti önemlidir.

Maalesef Amazon ve Etsy müşterileri haklı buluyor. Size rakiplerinizden 1 yıldız vererek saldıran başka birisi olsa bile eğer bariz bir şekilde yorumda bu belli olmuyorsa Amazon ve Etsy yorumu silmiyor. 100 tane 5 yıldız gelsin 2 tane 1 yıldız geldiği zaman bu 1 yıldızlar hele birde fotoğraflı ise Etsy en öne bu yorumu koyuyor. Eğer büyük ve çok satış yapan mağaza iseniz bunu kolay kolay yapmıyor. Ama yeniyseniz ve eğer az satışınız varsa tutan listeleriniz az ise Amazon ve Etsy acımıyor.

Satışlarınızı ciddi şekilde etkiler. Bu yüzden "customer services" konusu çok önemli. Eğer müşterilerinize düzgün hizmet veremezseniz ve isteklerini karşılayamazsanız dünyanın en iyi tasarımcısı yada liste hazırlayıcısı olmanızın hiçbir değeri olmayacak. Bunu yaşayıp görmek gerekiyor. Birçok farklı olayla karşılaşarak uzmanlaşılabilir.

Zaten Amazon ve Etsy de bir e-ticaret platformu. Evet sanal ortamda ticaret yapıyoruz ama kendimizi normal ticaretten çokta uzak olarak düşünmemek gerekiyor. Kendinizi kapalı çarşıda bir dükkanda halı satıyormuş gibi düşünebilirsiniz.

Dünyanın birçok yerinden müşteriler geliyor ve sizden satın alıyor ya da sizlere ürünleri soruyorlar. Müşteri hizmetleri ve ilişkileri konusunda iyi bir noktaya gelindiği takdirde müşterileri mesajlar üzerinden ikna edebilir ve ekstra satışlarda yapabilirsiniz. Sizden satın almayan ve size mesaj atan müşteriler eğer alacak gibi hissediyorsanız onlara nazik bir şekilde yaklaşın ve onun en için en iyisini yapacağınızdan ve en kısa sürede teslim etmeye çalışacağınızdan bahsedin.

Eğer satın alacak ama biraz nazlanıyorsa zaman zaman ona kupon kodları önerin. Eğer sizi uğraştırmayacak bir sipariş ise zaman zaman çok az kar ile bile satabilirsiniz. Müşteriyale yapmış olduğunuz güzel diyalog karşısında fotoğraflı 5 yıldızlı yorum alabilirsiniz. 5 yıldızlı yorum istememek lazım tabii.

Bunun üzerine bu müşteri sizin devamlı müşteriniz olabilir ve sizden yılda 5-6 kez alışveriş yapabilir. Böyle müşterilerimiz vardı. Her dönemde 30 adet t-shirt alıyordu tüm sülalesi için. Christmas için anneler günü için. En küçük torununun doğum günü için. Müşteriye yıllık 300 adet satıyorduk. Beğenmediği ya da sıkıntılı bulduğu tüm ürünleri bedava tekrar gönderiyorduk.

Şunu da unutmamak gerek. Eğer desisi yüksek bir ürün satmıyorsanız o paketin içerisine giren her şey size ekstra çok fazla para kazandıracaktır. Müşterileri fazla ürün almaya teşvik etmek lazım. Bence e ticarete asıl toplu satıştan güzel para kazanılıyor.

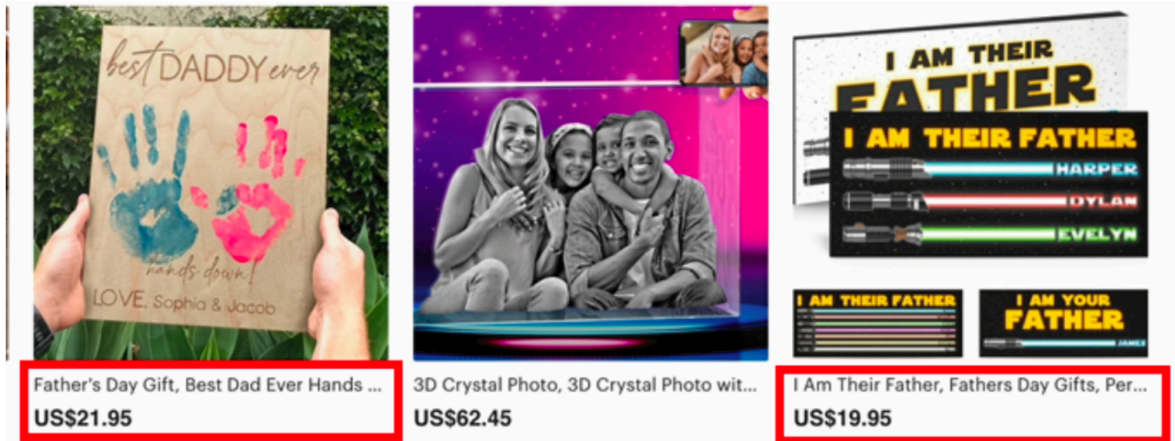
Özel günlere nasıl hazırlanıyoruz?

Etsy özel günlerde çok fazla satış yapan bir platform olarak karşımıza çıkıyor. Çünkü zaten Etsy'de trafik zaten özel günlerde özellikle hediyeleşme tarafta ön plana çıkıyor. O yüzden özel günlere sizin de özel önem vermeniz gerekiyor.

Bu özel günler nelerdir? Anneler Günü Sevgililer Günü, Christmas, Noel gibi birçok gün var. Bu konuyla alakalı o günlere önceden hazırlanmanız gerekiyor. Etsy'de son çeyrekte yani Ekim-Kasım-Aralık aylarında çok ciddi satışlara ulaşabilirsiniz. Özellikle Aralık ayının 15'ine 20'sine kadar satışlarınız artıyor. Bu dönemde satışlar 3-4 kat artıyor.

O günlere kadar ürünleri ön plana çıkarmak lazım ve o günler gelmeden de açıklamalarınızı, başlıklarınızı, resimlerinizi ve hatta kuponlarınızı güncellememiz gerekir.

Bunları nereden yapabilirsiniz? Daha önce bannerlardan, açıklamalardan, duyurulardan bahsetmiştim. Ürünlerin içerisinde de reklamlarda şu güne özel, bugüne özel gibi güncellemeler girmemiz gerekiyor.



Örneğin Anneler Günü yaklaşıyor hemen kelimelerinizde 'Anneler Günü', 'Mother's Day Gift' gibi kelimeleri geçirmeniz faydalıdır. Bunun için çalışma yapmak lazım Banner kısmında geliştirme yapabilirsiniz. Örneğin, Anneler Günü'ne özel bütün ürünlerde %30 indirim gibi güncellemeler yapabilirsiniz.

Başlık, açıklama, resimler de yine aynı şekilde Anneler Günü ile alakalı kelimeleri geçirmeye başlayabilirsiniz. Çünkü o günlere yaklaştıkça o kelimelerin aranma hacimleri de artıyor. Benzer şekilde Babalar Günü ya da Noel'de de aynı durum söz konusu.

Özel günlere nereden bakacaksınız?

YouTube'da, Instagram'da veya Google'da da araştırma yapabilirsiniz. Ben ChatGPT'ye sorarak ilerliyorum.

ME Etsy'de satış yaparken ABD özelinde anneler günü, sevgililer günü gibi özel günler nelerdir? 2023 yılındakileri paylaşır mısınız?

Amerika Birleşik Devletleri'nde kutlanan bazı popüler özel günler ve 2023 yılında ne zaman oldukları aşağıda belirtilmiştir. Bu özel günler, Etsy mağazanızda satış yaparken özellikle önemli olabilir, çünkü insanlar genellikle bu tür günlerde hediye ararlar:

1. Yılbaşı - 1 Ocak 2023, Pazar
2. Sevgililer Günü - 14 Şubat 2023, Salı
3. Kadınlar Günü - 8 Mart 2023, Çarşamba
4. Paskalya - 9 Nisan 2023, Pazar (tarih değişkenlik gösterebilir)
5. Anneler Günü - 14 Mayıs 2023, Pazar
6. Babalar Günü - 18 Haziran 2023, Pazar
7. Bağımsızlık Günü (4 Temmuz) - 4 Temmuz 2023, Salı
8. Emek Günü - 4 Eylül 2023, Pazartesi
9. Cadılar Bayramı - 31 Ekim 2023, Salı
10. Şükran Günü - 23 Kasım 2023, Perşembe
11. Noel - 25 Aralık 2023, Pazartesi

Bu tarihler, hediye alışverişinin en yoğun olduğu dönemlerdir. Özel günler öncesinde stoklarınızı arttırmak ve promosyonlar düzenlemek genellikle daha fazla satış yapmanıza yardımcı olur.

Siz de ChatGPT'ye "2024 yılındaki özel günleri paylaşır mısınız?" diye sorduğunuzda gün gün paylaşıyor. Cadılar Bayramı, Şükran Günü, Noel... bunların hepsini siz de önceden bilerek bu takvime göre de yol haritanızı belirleyebilirsiniz.

Özel günlere ekstra önem vermenizi tavsiye ederim. Bu günlerle alakalı güncellemeleri yaptığınızda o günkü satışlarınız artacaktır. O günlere gelmeden de listelemeleriniz, ön plana gelme çalışmalarınız iyi şekilde yapın. Bu özel günler de artık çalışmaların hasadını toplama zamanı oluyor.

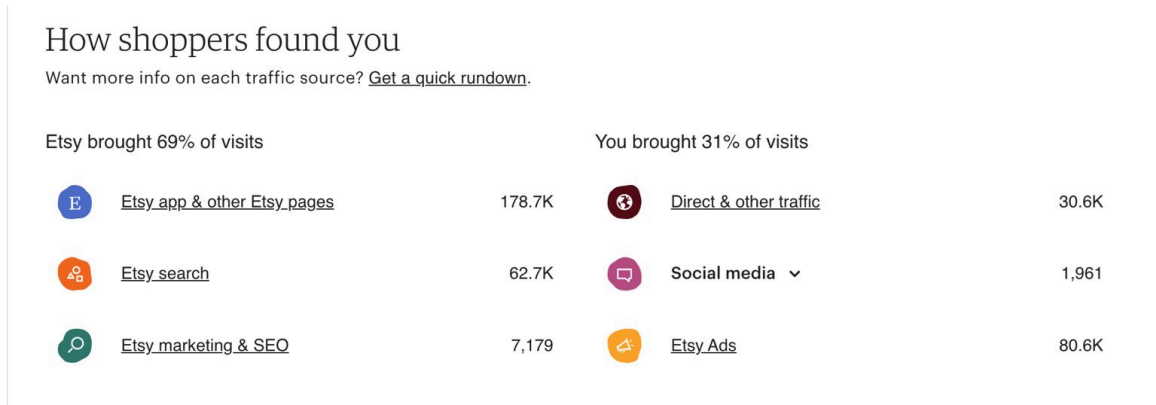
Etsy istatistiklerini nasıl analiz edebiliriz?

Etsy istatistiklerini Shop Manager panelinde 'Stats' bölümüne geldiğinizde görebilirsiniz.

Örneğin aşağıdaki görselde yer alan bilgilere göre; 3161.000 görüntülenme, 11.600 sipariş, dönüşüm oranı %3.2 sonuçta da 378.349 \$'lık satış olmuş.



Burada yukarıdaki gibi istatistikleri incelemek lazım. Ne kadarlık bir görüntülenmede ne kadar sipariş gelmiş? Ne kadarlık bir dönüşüm oranı var? Ne kadarlık bir ciro var? Bunun ne kadarı, nereden gelmiş?



Yukarıdaki görselde yer alan bilgilere göre; Etsy uygulaması içerisinde 178.700, Etsy'nin arama bölümünden yani bizim kelime aradığımız yerden 62.700, Etsy marketing SEO tarafından 7.179 arama gelmiş.

Dışarıdan da 30.600 trafik gelmiş. Yani sosyal medyada hangi platformda ne kadar trafik geldiğini ve Etsy reklamlardan ne kadar trafik aldığınızı bu kısımdan görebiliyorsunuz. Bunu ürün bazında da görebilirsiniz. Ürün başına ne kadar görüntülenme oluyor, ne kadar favori geliyor, ne kadar sipariş geliyor, ne kadar gelir geliyor gibi.

Müşteriler görüntülenme yapıyor, favorilerini alıyor, sepetini ekliyor, sipariş veriyor. Bu süreçte bu akışı düzgün bir şekilde analiz ediyor olmamız lazım. Bir üründe çok fazla görüntülenme var ve satış az ise bu, ürününüzle alakalı bir problem olduğunu gösteriyor.

Resimler, fiyat konuları sıkıntılı olabilir bunları düzeltmeniz lazım. Bazı ürünlerde de çok az görüntülenme çok iyi satış geliyor. Burada da hemen çok fazla reklamı açmanız lazım -ki çok daha fazla görüntülenme alırsanız çok daha fazla satışa ulaşabilirsiniz. Bu istatistikleri çok iyi bir şekilde takip etmenizi tavsiye ederim.

Shopper Stats Beta

Hide ^

Get a snapshot of how buyers interacted with your shop—stats are based on the date range set at the top of the page.



Is this helpful?



Star seller (yıldız satıcı) nasıl olabilirsiniz?

Etsy sizleri belli periyotlar halinde değerlendiriyor ve 4 kritere göre bir puan veriyor. Bu 4 kriterde yeterli seviyede olursanız sizlere "Star Seller" etiketi veriyor ve Etsy sayfanızda müşterilere bunu gösteriyor.

Buradaki metrikler Etsy'nin sizi sevmesi ve daha fazla göstermesi için en önemli metrikler olduğu için sadece "Star Seller" olmak için değil daha fazla satış yapabilmek içinde bu kriterlere dikkat etmeniz gerekiyor.

- Search
- Dashboard
- Listings
- Messages 6
- Orders & Shipping 84
- Etsy search visibility
- Stats
- Customer service stats**
- Marketing >
- Finances >
- Integrations
- Help >
- Settings >

Track your daily progress

These stats are refreshed every 24 hours. On the first of every month, we'll check if you've earned any Star Seller badges and show you an overview of your service at the top of this page based on these stats from the past three months. [Learn more](#)

Current review period Previous review period

Next chance to become a Star Seller: November 1 • Based on current review period: August 1–October 31, 2024

Message response rate →

99% in 24 hrs

Service standard: Reply to 80% of first messages within 24–48 hours
Star Seller target: Reply to 95% of first messages within 24 hours

On-time shipping & tracking →

98% on time with tracking

Service standard (Beta): At least 80% of orders ship on time
Star Seller target: 95% of orders ship on time with tracking

Average review rating →

4.7

Service standard: <10% of reviews have a rating of 3 or lower
Star Seller target: 4.8 or higher

Case rate* →

0% out of 3104 orders

Service standard: <1% of orders had cases that Etsy refunded from your account
*The lower your case rate, the better! This stat only includes cases that Etsy refunded.

Etsy mağanızda “Customer service stats” bölümünden bu metriklerinizi inceleyebilirsiniz. Bu konuda Etsy kaynaklarını da paylaşıyorum, onuda okuyabilirsiniz:

<https://help.etsy.com/hc/en-us/articles/4403058372503-How-to-Become-a-Star-Seller?segment=selling>

How to become a Star Seller

On the 1st of every month we'll determine your eligibility for Star Seller by looking back at the last three months of your shop's performance. See our [terms](#). Here's what we consider:



Reply to the first message within 24 hours

Responding to messages quickly helps create a great experience for shoppers. To qualify for Star Seller, you need to respond to the first message on a thread within 24 hours.



Earn a ratings average of 4.8 or higher

Great reviews let customers know what to expect when they shop with you.



Ship orders on time with tracking or a label from Etsy

Ship orders within the processing times that you set and include tracking or purchase a shipping label on Etsy.



Make at least 5 sales worth \$300

To become a Star Seller your shop needs to meet the sales and orders minimum in the three-month review period.

Customer service standards	Star Seller metrics
<p>Message response rate: Reply to 80% of first messages in a thread within 24–48 hours</p>	<p>Message response rate: Reply to 95% of first messages in a thread within 24 hours</p>
<p>On-time shipping & tracking: At least 80% of orders ship on time</p>	<p>On-time shipping & tracking: 95% of orders ship on time, with valid tracking or a shipping label purchased on Etsy (when required)</p>
<p>Average review rating:</p> <ul style="list-style-type: none"> • If you have <40 reviews, no more than 4 reviews can have a rating of 3 or lower • If you have 40+ reviews, <10% of reviews can have a rating of 3 or lower 	<p>Average review rating: 4.8+</p>
<p>Case Rate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • If you've completed <300 orders, no more than 3 orders can have cases refunded from your Payment account • If you've completed 300+ orders, less than 1% of cases can be refunded from your Payment account 	<p>Case Rate: Meet customer service standard</p>

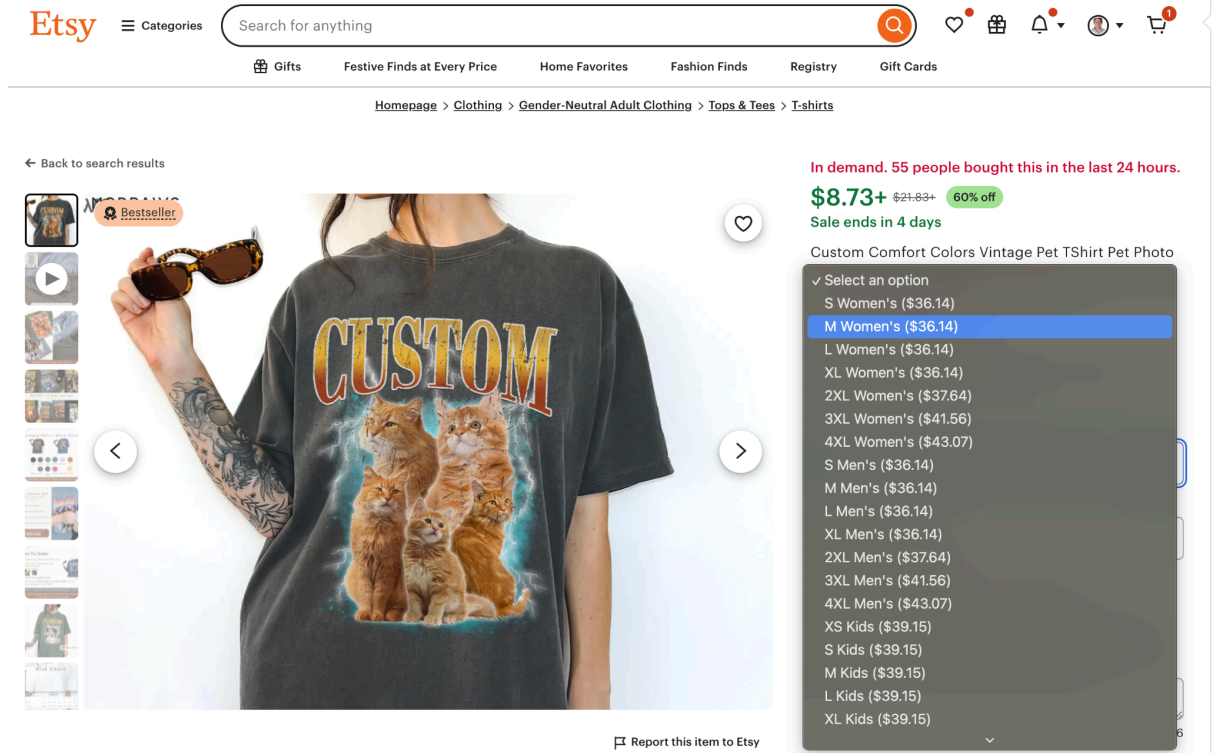
Yıldız Satıcı uygunluğu her ayın 1'inde gözden geçirilir. Kriterleri karşılıyorsanız rozetinizin mağazanızda görünmesi 24 saat kadar sürebilir.

1. **Message response rate:** Reply to 95% of first messages in a thread within 24 hours (Mesaj yanıt oranı: Bir başlıktaki ilk mesajların %95'ini 24 saat içinde yanıtlayın)
2. **On-time shipping & tracking:** 95% of orders ship on time, with valid tracking or a shipping label purchased on Etsy (when required) (Zamanında gönderim ve takip: Siparişlerin %95'i, geçerli takip koduyla veya Etsy'den satın alınan gönderim etiketiyle (gerektiğinde) zamanında gönderin)
3. **Average review rating:** 4.8+ (Ürünlerin ortalama yorum puanı: 4,8+)

4. **Case Rate:** If you've completed <300 orders, no more than 3 orders can have cases refunded from your Payment account. If you've completed 300+ orders, less than 1% of cases can be refunded from your Payment account.
(Vaka Oranı: 300'den az siparişi tamamladıysanız, Ödeme hesabınızdan en fazla 3 siparişte vakaların iadesi yapılabilir. 300'den fazla siparişi tamamladıysanız ödeme hesabınızdan vakaların %1'inden azı iade edilebilir.

Düşük fiyatlı varyasyon ekleyin

Ürünlerinize trafik çekmek için çeşitli stratejiler üzerinde durduk. Bu stratejilerden bir diğeri ise düşük fiyatlı varyasyon eklemektir. Bu yöntem, mağazanızdaki ürünlerin daha düşük fiyatlı gibi görünmesini, ancak tüketiciler ürün seçeneklerini incelediğinde fiyatın değişmesini sağlar.



The screenshot shows the Etsy product page for a 'Custom Comfort Colors Vintage Pet TShirt Pet Photo'. The main image shows a woman wearing a dark grey t-shirt with a graphic of several orange cats and the word 'CUSTOM' in large, stylized letters. The price is \$8.73+ with a 60% off discount. A dropdown menu is open showing various size options and their prices.

Size	Price
S Women's	(\$36.14)
M Women's	(\$36.14)
L Women's	(\$36.14)
XL Women's	(\$36.14)
2XL Women's	(\$37.64)
3XL Women's	(\$41.56)
4XL Women's	(\$43.07)
S Men's	(\$36.14)
M Men's	(\$36.14)
L Men's	(\$36.14)
XL Men's	(\$36.14)
2XL Men's	(\$37.64)
3XL Men's	(\$41.56)
4XL Men's	(\$43.07)
XS Kids	(\$39.15)
S Kids	(\$39.15)
M Kids	(\$39.15)
L Kids	(\$39.15)
XL Kids	(\$39.15)

Örneğin, özelleştirilebilir tişört üzerinden bu durumu açıklayalım. Bir tişörtü piyasada 8 dolara satmak pek mümkün olmayabilir. Ancak, mağazanıza giren müşteriler, varyasyonlarını incelediğinde ve kendilerine uygun olanı seçtiğinde fiyatın arttığını görebilirler. Mağaza, en düşük fiyatlı ürün versiyonunu ön plana koyarken, müşteriler varyasyonları seçtikçe fiyat değişkenlik gösterir. Bu yöntem, müşterileri mağazanıza çekmek için etkili bir başlangıç noktası oluşturabilir.

Burada müşterileri listemize çekmeye çalışıyoruz. Bunun için de böyle bir varyasyon ekleme sistemi var. Bunu siz de yapabilirsiniz. Düşük fiyatlı bir varyasyon ekleyip bu ürününüze trafik çekip müşteri içeri girdiğinde ve seçim yaptığında yüksek fiyatlı ürünlerde alma olasılığı da

yüksek oluyor. O yüzden güzel bir taktik. Ürünlerinize bu şekilde varyasyon eklemenizi öneriyorum. Etsy'de iyi satan mağazaların uyguladığı bir taktik.

Yorum sayınızı nasıl artırabilirsiniz?

İnsanlar bir ürün araştırdıklarında, ilgili ürün ve mağazayla alakalı yorumları inceleme eğilimindedirler. Burada yanlış anlaşılmalara önlemek adına belirli bir ayrımı belirtmekte fayda var.

Etsy sayfasında bir ürünün altında gördüğünüz yorum sayısı, genellikle mağazanın toplam yorum sayısını ifade eder. Buna karşın, bir ürünün detay sayfasına gidildiğinde gözüken yorum sayısı, sadece o spesifik ürüne ait yorumları temsil eder.



Report this item to Etsy

43,615 reviews ★★★★★

Reviews for this item

1,363

Reviews for this shop

43,615

Sort by: Suggested ▼

★★★★★

Loved this item! Perfect gift and will likely get one for myself. Do note, it takes a while to ship so beware if you need it asap.

Purchased item: [Custom Comfort Colors Vintage Pet TShirt Pet Photo + Name...](#)



✓ Recommends this item

Item quality 5 ★

Shipping 4 ★

Customer service 4 ★

Mağazanın genel yorum sayısını artırmak önemlidir. Zira mağazanın toplam yorum sayısı arttıkça, satış oranlarında da olumlu bir artış gözlemlenmektedir. Bu nedenle, mağazanın yorum sayısını sürekli olarak artırmaya özen göstermelisiniz.

Yorum sayısını artırmanın yolları var. Müşterilerle çok iyi bir iletişim kurmak, mesajlaşmak çok önemli. Müşterilerle iyi bir şekilde iletişim kurarsanız ya da ürünle birlikte bir hediye gönderirseniz güzel yorumlar alabilirsiniz.

İnsanlara ürünün yanında ekstra bir şey gönderdiğinizde kesinlikle ürünle alakalı yorum yapma oranları çok daha fazla oluyor. Güzel bir hizmet sağladıktan sonra ek bir şey de gönderdiğinizde yorum sayınızın arttığını göreceksiniz.

Ek bir şey gönderemezseniz de alıcıya not yazabilirsiniz. Bu konuyla alakalı yine ChatGPT'den yardım alabilirsiniz.

Örneğin, "Ben yeni bir mağazayım ve sizin için özenle hazırladığım çok güzel bir ürünü gönderdim. Bu yeni mağazanın hızlıca büyümesine katkı sağlamak için, geri dönüş yaparak güzel bir yorum bırakırsanız çok memnun olurum." şeklinde bir ifade kullanabilirsiniz. Bu tarz bir yaklaşım, yorum talep etmek için ekstra bir çaba harcıyormuş gibi durmaktan ziyade, büyümeye çalışan bir mağaza olarak destek talebinde bulunuyormuş gibi algılanacaktır.

Etsy'nin biraz daha sıcak ilişkiyi seven müşteri kitlesi var. Bu şekilde not yazıp, onlarla sıcak bir ilişki kurarsanız, konuyu kişiselleştirirseniz o zaman insanlar da yorum yapmaya meyilli olur. Bu da satışlarınızı artırarak ön plana gelmenizi ve daha fazla müşteriye ulaşmanızı sağlar.

Markanızı ve Tasarımlarınızı Koruyun

Etsy'de kendi tasarımlarımızla ve ürünlerimizle bir çıktığı ortaya koyuyoruz. Bunu korumazsak başkaları kolayca bunları alabilir. Bunu engellemek için marka tescili, patent, telif hakkı konularına hâkim olmanız lazım.

Ben markanızı Amerika'da tescil etmenizi tavsiye ederim. Aynı markayla başka birileri web sitesi açabilir, başka bir platformda satış yapabilir ya da Etsy'de de satış yapmaya başlayabilir. Etsy marka isminizle alakalı başlangıçta sıkıntı yapmayabilir. Bunlarla alakalı şikayet edebilmeniz için nerede ürününüzü satıyorsanız -örneğin Amerika'da satış yapıyorsanız Amerika'da- marka tescilinizi kesinlikle yaptırmanızı öneririm.

Biz Amazon tarafında, Amazon'un yönlendirdiği avukatlarla süreci ilerletiyoruz. Siz başka avukatlarla da ilerleyebilirsiniz ama Amerikalı bir avukat olması önemli. Bizim Amerika'da çalıştığımız güvenilir bir avukat var. Onunla çalışmak için bize mesaj atabilirsiniz.

Onlarla da çalışıp marka tescilinizi yaptırabilir, patent alabilirsiniz. Ürününüz unique bir ürün ise bu ürünü siz geliştirdiyse ve benzeri yoksa patent alabilirsiniz. Dijital ürünlerde satıyorsanız da yine bu konuyla alakalı telif hakkı konusu devreye giriyor.

Dijital ürününüzün telif hakkını almazsanız başkası sizin ürününüzü indirebilir ve aynı şekilde yeniden listeleyip satabilir. Bunu engellemek açısından telif hakkınızı korumanızı tavsiye ederim.

Influencer desteği nasıl alabilirsiniz?

Satışlarımızı arttırmak için dışarıdan trafikten bahsetmiştik. Bu konuda influencerların etkisi çok büyük. Trendyol'un Türkiye'deki etkisini görüyorsunuz. Çok fazla influencerla çalışarak çok ciddi satışlara ulaşıyorlar.

Siz de ürününüzle alakalı olarak Instagram, TikTok veya Pinterest'teki influencerlarla anlaşarak reklam verebilirsiniz. Hatta çoğu zaman ekstra para vermenize gerek yok. Birer tane ürün hediye edebilirsiniz.

Biraz daha düşük seviyede takipçisi olan mikro influencerlar bulduğunuzda onlar sizin tanıtımınızı yapacaktır. Instagram'dan ya da başka platformlardan kişisel olarak mesajlar atarak bu kişilere ulaşabilirsiniz.

Tabii bununla alakalı platformlarda var. Influencerlar ile markaların buluştuğu platformlar vasıtasıyla da ilerleyebilirsiniz.

Bu konuyu ChatGPT'ye de sorarsanız o da yol gösterecektir. Örnek olarak sizin için ChatGPT'ye sordum. İlk olarak 'hedef kitlenizi belirleyin' diyor. Bu doğru, önce hedef kitlemizi belirlememiz gerekiyor. Örneğin bebek ürünleri satıyorsanız annelere hitap etmeniz gerekiyor. Annelerle alakalı hizmet sunan veya o konuyla ilgili bir hedef kitlesi olan bir influencer ile anlaşmanız lazım.

Bu sefer ChatGPT'den influencer bulmak için platform önerisi istedim. Karşılığında AspireIQ, Upfluence, Traackr, Heepsy, (bu platform hakkında ben de çok olumlu yorumlar duydum) InfluencerDB, Klear gibi influencer bulma platformlarını önerdi.

Bunların hepsinin fiyatları ve politikaları değişiklik gösterir. Ama aralarından size uygun olan platformlardan influencerlar ile iletişime geçebilirsiniz. Burada en önemli konu hedef kitlenize uygun influencer bulmak. Sizin ürünlerinizle alakalı influencerlarla çalışmalısınız.

Kadın takısı satıyorsanız, aksesuar konusunda içerik üreten kadınlarla iletişime geçmelisiniz. Bunun gibi siz de ChatGPT'ye sorular sorarak ilerleyebilirsiniz.

Influencer marketing için hedef kitleyi belirlemek çok önemlidir. Ne satacaksınız, satacağınız ürünleri kim alıyor? Bunlar önemli. Hedef kitleyi tespit edip buna uygun influencerları araştırarak iletişime geçebilirsiniz. Bu şekilde anlaşmalar yaptığınızda mağazanıza dışarıdan trafik gelecektir ve bu satışlarınızı ciddi şekilde arttıracanızdan emin olabilirsiniz.

İadeleri nasıl yönetiyoruz?

Etsy'de siparişlerde yanlış üretim veya başka nedenlerle iade olabiliyor. Müşteriler iade istediği durumda ilk yapmanız gereken üründe bir hata olduğunu söylüyorsa bunu fotoğraf göndererek kanıtlamasını istiyoruz.

Gerçekten bir üretim hatası varsa ürünü yeniden üretilip gönderiyoruz. Ama bir hata yoksa iade almak zorunda değilsiniz. Zaten özelleştirilmiş ürünlerde birçok satıcı iade kabul etmiyorlar. Ancak yine de müşteriyi mutlu etmek isterseniz ürünü çalıştığınız depoya göndermesini isteyerek iade edebilirsiniz.

Ürünü iade etmek için siparişler ekranında 3 nokta olan bölümden "refund" sekmesine tıklıyoruz.

Orders & Shipping

Search your orders

Shipping settings

0 Get shipping labels Update progress More actions

Sort by Ship by date

New 118 Send 0 Completed

50 orders per page Page 1 of 3

Ship tomorrow 5 Select all

Katie Smith
#3454107431 US\$28.28 UKK25



Personalizable
Personalized Gold Birthstone Necklace Women Name Necklace with Birthstone Circle Necklace Message Engraved on Circle Silver Engraved Jewelry
Quantity 1
SKU AG-0096-4
Color - Quantity of Birthstones: Silver-2 stones
Necklace Length 16 inches
Personalization
Text: Lilly & Nellie
Birthstone: October & December

Ship by tomorrow
Ordered Oct 21, 2024

Standard Shipping (US\$0.00)

Ship to
Katie Smith
Ripley, United Kingdom



Ship by date

- All
- Overdue
- Today
- Tomorrow
- Within a week
- No estimate

Destination

- All
- United States
- International

Print

Update ship by date

Mark as a gift

Cancel

Refund

Etsy iade ile ilgili bir sebep seçmenizi istiyor. Biz çoğunlukla birinci seçenek olan "Buyer and shop owner agreed to cancel transaction" seçeneğini tıklıyoruz. Siz duruma göre seçebilirsiniz.

Shop Manager
Etsy Plus

Search

Dashboard

Listings

Messages 4

Orders & Shipping 99+

Etsy search visibility

Stats

Customer service stats

Marketing

Finances

Integrations

Help

Settings

Sevgi

Issue a refund to Katie

Refund Information

Reason for issuing a refund

- Please choose a reason -

Buyer and shop owner agreed to cancel transaction

Shop owner cannot complete transaction

Item was not as described

Item has arrived damaged

Item was substantially delayed

Item was lost in the mail

Shop owner declines sale

Shop owner refunding shipping overages

Account Adjustment

Is the buyer returning the item?

Yes No

Message to buyer optional

Order #3454107431 — 1 item

Issue a full refund Cancel Order

Item	Amount paid	Amount to refund
Personalized Gold Birthstone Necklace Women Name Necklace with Birthstone Circle Necklace Message Engraved on Circle Silver Engraved Jewelry Color - Quantity of Birthstones: Silver-2 stones Necklace Length: 16 inches Personalization: Text: Lilly & Nellie Birthstone: October & December	US\$28.28	
Price	US\$37.71	
Quantity	1	
Item subtotal	US\$28.28	US\$0.00
Gift Wrapping	US\$0.00	--

Didn't find what you needed? Try these.

[Help with an order](#)

[Contact Etsy Support](#)

[Read our Policies](#) →

Get the ins and outs of buying and selling on Etsy

[Check out the Etsy Journal](#) →

Explore ideas and inspiration for creative living

[See how you're protected](#) →

Find out more about safety and security in our marketplace

İsterseniz canlı chat'e bağlanarak isterseniz de konuşarak problemlerinizi çözebilirsiniz.

Mağazayı Canlı Tutun

Mağazamızı canlı tutmak neden önemli?

Daha önce belirttiğim gibi Etsy sıcak bir platform. Mağazanıza ürünleri koyup sonra kendi haline bırakmanızı istemiyor. Orada mesajlaşmanızı, yeni ürünler listelemenizi, biraz daha platformda aktif olmanızı, güncelleme yapmanızı, bannerı güncellemenizi, duyurular yapmanızı istiyor.

Mağazamızı hareketlendirmek, iletişimde kalmak çok önemli. Mağazanızı bıraktığınızda zamanla görüntülenmelerin, satışların düştüğünü siz de fark edeceksiniz. O yüzden mağazanızda sürekli iletişim ve etkileşim halinde olun. Bu şekilde ilerlediğinizde görüntülenmenizi arttığını göreceksiniz.

Yeni Mağazalar Açın

Satışlarınızı arttırmak için yeni mağazalar açabilirsiniz. Ama bu konuda dikkatli olmanız lazım. Daha önce bu hesap kuralları konusundan bahsetmiştim.

Yeni mağazayı hangi durumlarda açmanız gerekiyor?

Etsy, bir mağazada her kategoride satış yapmanızı istemiyor. Örneğin bir mağazanız var ve takı, deri ya da halı satıyorsunuz. Etsy farklı farklı kategorilerdeki ürünleri farklı mağazalarda satmanıza izin veriyor ama burada bir mağazanızda sıkıntı olursa diğer mağazalarınız da etkilenir.

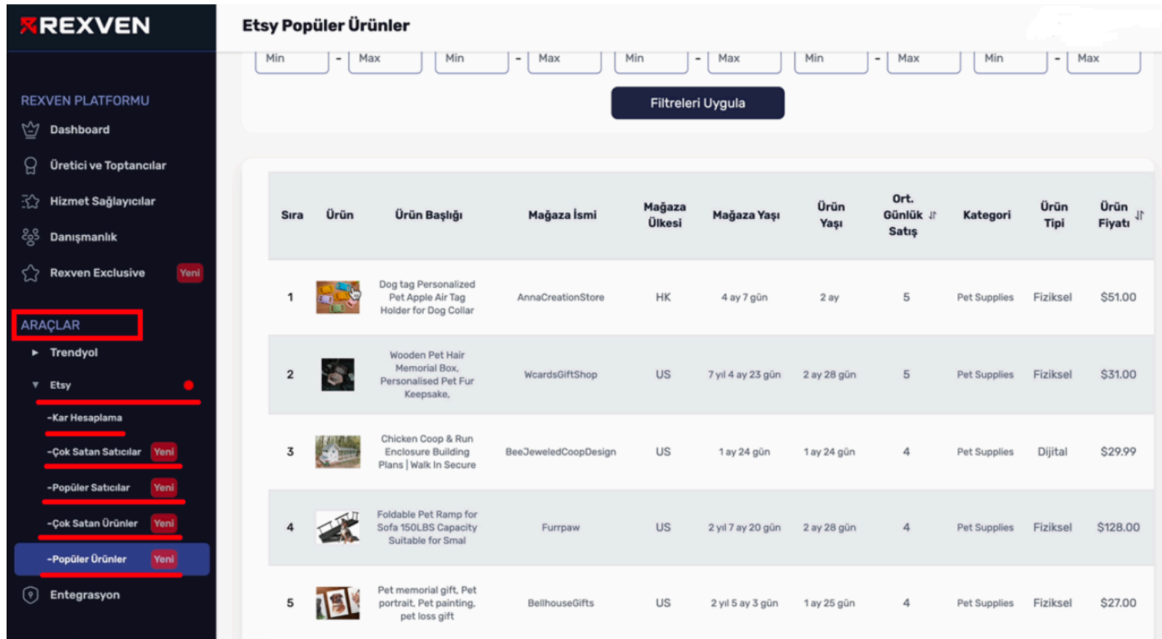
Ayrıca aynı mail ile diğer mağazaları açamıyorsunuz. Yeni bir maille ilerlemeniz lazım. Burası önemli bir konu.

Yeni mağazalar açın ama neden açtığının farkında olmalısınız. Aynı ürünleri aynı resimlerle kesinlikle satmayın. Tamamen farklı ürünler satacak şekilde bir strateji izlerseniz pek sorun yaşayacağınızı zannetmiyorum.

Aynı ürünleri satacağınız farklı bir mağaza açmak isterseniz etrafınızdaki kişilerden birisi adına mağaza açmanızı tavsiye ederim.

Kategorinizdeki Rakipleri ve Ürünleri Takip Edin

Mağazanızı açıp satışa başladığınızda süreç bitmiyor. Bunun dinamik bir süreç olduğunu kabul etmeniz gerekiyor. O yüzden rakiplerinizi sürekli takipte olmanız lazım. Kimler ne satıyor, nasıl ürünler üretiyor? Bunlara bakmanız gerekiyor. Peki bunu nasıl yapacaksınız?



REXVEN

REXVEN PLATFORMU

- Dashboard
- Üretici ve Toptancılar
- Hizmet Sağlayıcılar
- Danışmanlık
- Rexven Exclusive Yeni

ARAÇLAR

- Trendyol
- Etsy Yeni
- Kar Hesaplama
- Çok Satan Satıcılar Yeni
- Popüler Satıcılar Yeni
- Çok Satan Ürünler Yeni
- Popüler Ürünler Yeni
- Entegrasyon

Etsy Popüler Ürünler

Min - Max Min - Max Min - Max Min - Max Min - Max

Filtreleri Uygula

Sıra	Ürün	Ürün Başlığı	Mağaza İsmi	Mağaza Ülkesi	Mağaza Yaşı	Ürün Yaşı	Ort. Günlük Satış	Kategori	Ürün Tipi	Ürün Fiyatı
1		Dog tag Personalized Pet Apple Air Tag Holder for Dog Collar	AnnaCreationStore	HK	4 ay 7 gün	2 ay	5	Pet Supplies	Fiziksel	\$51.00
2		Wooden Pet Hair Memorial Box, Personalized Pet Fur Keepsake	WcardsGiftShop	US	7 yıl 4 ay 23 gün	2 ay 28 gün	5	Pet Supplies	Fiziksel	\$31.00
3		Chicken Coop & Run Enclosure Building Plans Walk In Secure	BeeJeweledCoopDesign	US	1 ay 24 gün	1 ay 24 gün	4	Pet Supplies	Dijital	\$29.99
4		Foldable Pet Ramp for Sofa 150LBS Capacity Suitable for Small	Furppaw	US	2 yıl 7 ay 20 gün	2 ay 28 gün	4	Pet Supplies	Fiziksel	\$128.00
5		Pet memorial gift, Pet portrait, Pet painting, pet loss gift	BelhouseGifts	US	2 yıl 5 ay 3 gün	1 ay 25 gün	4	Pet Supplies	Fiziksel	\$27.00

Rexven paneli içerisinde de çok satan satıcılar, popüler ürünler bölümü var. Kendi satış yaptığınız kategorideki popüler ürünleri incelemeniz lazım. Örneğin siz 'Pet supplies' kategorisinde satış yapıyorsunuz. Panelden bu kategoriye girip hangi ürünler hızlı satışa ulaşmış, ne zamandır satış yapıyor gibi maddelere bakabilirsiniz.

Filtreleri de kullanarak 3 ay önce açılmış ve başarılı olmuş ürünleri de inceleyebilirsiniz. Burada da başarılı olmuş ürünleri tek tek inceleyip analiz etmelisiniz. Bu geleneksel ticarete de böyle yapılır.

Rakiplerinizi neler yapıyor? Hangi ürünler satışları artırıyor? Bunlara sürekli bakmalısınız.

Böylece siz de canlı ve dinamik kalabilirsiniz. Siz de bu popüler ürünleri inceleyerek mağazanızı nasıl geliştirebileceğinizi düşünün. Rakipleri, kategorileri çok iyi takip etmelisiniz. Onları takip ederek daha iyi satışlara ulaşabilirsiniz.

Kendinize rakip gördüğünüz en iyi ürünleri satan en iyi 4-5 tane mağazayı belirleyin ve yeni ürünler çıkarıp çıkarmadıklarına, yeni bir çalışma yapıp yapmadıklarına bakın. Bunlara bakarak sizin de güzel işler yapabileceğinizi değerlendiririm.

Dijital ürün satmak

Etsy'de satış yaparken fiziksel ürünler satılabileceği gibi, son dönemlerde dijital ürünlerin satış hacmi de önemli ölçüde artış göstermeye başladı. Peki, dijital ürünler neden daha fazla tercih edilmeye başlandı?

Dijital ürünlerin satışı, fiziksel ürünlerle karşılaştırıldığında bazı avantajlara sahip. Örneğin, fiziksel ürünlerde, ürünleri tek tek paketleyip kargolamak gerekiyor. Fakat dijital ürünler söz konusu olduğunda, ürünü yalnızca bir kere üretmek yeterli oluyor. Ürün satıldığında ise müşteriler, ürünü doküman olarak indirip kullanabiliyorlar. Bu da dijital ürünlerin tercih edilme nedenlerinden biri olarak karşımıza çıkıyor.

Dijital ürünlerde kargolamakla uğraşmamış oluyorsunuz. Maliyet konusu çok önemli. Dijital ürünün tek seferlik bir maliyeti var. Tek seferlik maliyet olduğu için ürünü üretiyorsunuz ve listeliyorsunuz. Sonrasında bu ürünlerle alakalı yeniden üretim aşamasına geçmenize gerek kalmıyor. Zaten satıldıkça ilerlemiş olacağı için bir süre sonra artık pasif gelir haline gelebilir. Çünkü ürünü ürettiniz ve satışlar gelmeye başladı. Sürekli satış geliyor ama sizin ekstra bir şey yapmanıza gerek kalmıyor.

İade konusuna da değinmek gerekirse; dijital ürünleri satın alan kişi ürünü indirdiği için dijital ürünlerde iade pek olmuyor. Bu sebeplerden ötürü dijital ürün satmanızı tavsiye ediyorum. Mesela Rexven panelinde çok satan ürünlere ya da popüler satıcılara baktığım zaman popüler satıcılarda dikkatimi çeken bir şeyi sizinle paylaşıyorum.

Sıra	Logo	Mağaza İsmi	Mağaza Ülkesi	Mağaza Yaşı	Kategori	Ürün Tipi	Toplam Satış	Ort. Günlük Satış	Toplam Yorum
1		PintSizedPremium	US	10 ay 26 gün	Clothing	Fiziksel	103,595	314	26,187
2		OliviaCreatesDesign	TR	5 ay 6 gün	Art & Collectibles	Dijital	57,471	307	5,315
3		ToyStoryPatternsAU	AU	5 ay 7 gün	Craft Supplies & Tools	Dijital	57,103	302	6,801
4		AuroraLightDigitalCo	US	3 ay 15 gün	Craft Supplies & Tools	Dijital	31,214	289	2,339
5		TaraSparkes	AU	8 ay 14 gün	Paper & Party Supplies	Dijital-Fiziksel	83,063	288	7,191
6		AussieDigitalArt	AU	2 ay 1 gün	Paper & Party Supplies	Dijital	16,245	262	1,111
7		LemonTeesUS	US	8 ay 3 gün	Clothing	Fiziksel	59,697	216	12,423
8		CowGirArtShop	TR	6 ay 21 gün	Art & Collectibles	Dijital	40,537	200	3,850

Yukarıdaki görselde görebileceğiniz gibi en iyi satan satıcı fiziksel mağazası olan 103 bin satan iken en iyi satanların çoğunluğu dijital mağazalar. İkinci sırada 5 ay önce açılmış 57 bin satış yapan dijital ürün satan mağaza var. Yine üçüncü sırada 3 ay önce açılmış 31 bin satış yapan başka bir dijital ürün üreticisi var.

Rexven paneline girerseniz siz de istatistiklerden bunları görebilirsiniz. Yani son zamanlarda kurulmuş en iyi mağazalar, dijital ürün satan mağazalar. Mesela bir mağaza bir ay önce açılmış 4 bin 400 satışa ulaşmış, bir başka mağaza 6 ay önce açılmış 20 bin satışa ulaşmış.

Bunun gibi çok fazla mağaza var. Dolayısıyla dijital ürün tarafında gerçekten çok büyük potansiyel var. Bu potansiyelden uzak kalmanızı istemem. Sizler de bu satışlara ulaşabilirsiniz. Tabii ki dijital ürün satışıyla alakalı potansiyel yüksek olunca çok fazla rekabet oluşmaya başladı. Ama bu konuyla alakalı yeteneğiniz varsa ve 'ben bu işi yaparım' diyorsanız kesinlikle çok güzel bir alan.