

B2B VE B2C SİTELERİNDEN ALICI FİRMA ARAŞTIRMASI YAPMAK

Üreticiler ve İhracatçılar için
Uygulama Kılavuzu

Uğur KILIÇARSLAN
Pekin Ticaret Müşaviri

30/12/2022, PEKİN

GİRİŞ

Günümüz dünyasında bilgi akışı basılı materyallerden dijital materyallere kaymış olup, müşteri arayışındaki firmalar öncelikle sanal platformlara odaklanmakta ve genelde B2B ve B2C sitelerinde ürünlerini sergilemekte, alıcılara doğrudan ulaşmaya çalışmaktadırlar.

Bu noktada, çoğu firmamızın bilgiyi “doğrudan ulaşılan” ve “dolaylı olarak ulaşılan” bilgiler olarak sınıflandırmadığı ve gayri ihtiyari olarak sadece doğrudan ulaşabildikleri müşteri bilgilerine odaklandığı ancak dolaylı olarak ulaşabilecekleri firma bilgilerini göz ardı ettiği görülmektedir.

Bugün dünyada ürettiği ürünlerin girdisini 100% olarak sağlayan firma neredeyse yoktur ve bu kapsamda herhangi bir sanal platformda ürün satan her firma aynı zamanda bir ara mamul alıcısıdır. Bu gibi üretici firmaların önemli bir kısmı ise satıcı olarak sanal platformlarda bulunmakta ancak alımlarını geleneksel yöntemlerle sürdürmekte olduğundan alıcı platformlarından bu gibi firmaların bilgilerine genelde ulaşamamaktadır. Bu husus ara mamul üreten kimi firmalarımızın müşteri havuzunda yer alabilecek bazı “üreticilerin” aynı zamanda alıcı firma olabileceği hususunu gözden kaçırmasına neden olabilmektedir.

Bunun yanı sıra dünyadaki B2C platformlarındaki satıcıların birçoğu da ‘üretici- satıcı’ olmayıp toptan olarak temin ettiği ürünleri perakende olarak satan mağazalardan oluşmaktadır. Bu gibi; kendisi “üretici olmayan” sanal mağazalar da ülkemizdeki üretici firmalar için potansiyel müşteri olarak değerlendirilebilir.

İşbu kılavuz ülkemiz üretici ve ihracatçılarının genel olarak sanal platformlarda (raporumuzda ağırlıklı olarak Çin sanal platformları örneklendirilmiştir) doğrudan ulaşabilecekleri müşteriler dışında, dolaylı olarak da ulaşabilecekleri müşteri portföyüne ilişkin araştırma yapma yöntemlerini açıklamaktadır.

Şunu da belirtmek gerekir ki; işbu raporda yer alan kimi B2B siteleri ülkemizdeki ithalatçılarımız tarafından gayet iyi bilinmekte olup, bu raporun temel amacı bugüne dek daha çok ithalatçılarımıza hizmet eden bazı sanal platformlardaki firma bilgilerinin, farklı bir bakış açısıyla ihracatçılarımıza da katkı sunmasını sağlamaktır.

B2B ve B2C Siteleri Üzerinden Müşteri Arayışı

Çin’de ve dünyada yüzlerce B2B ve B2C siteleri yer almakta olup; aşağıda belli başlı internet sitelerinden üretici ve ihracatçılarımızın potansiyel müşterisi olabilecek firmalara nasıl ulaşabileceği hususları değerlendirilmektedir.

1) 1688.com Platformu Üzerinden Müşteri Arayışı

1688.com Alibaba grubu tarafından küçük ve orta boy ölçekli işletmeler için kurulmuş bir toptan satış sitesi olmakla beraber bugün hem toptan hem de perakende satış yapılan bir platforma dönüşmüştür. Mezkur platform Çinli firma ve tüketicilere hitap etmekte ve sitede genel olarak nihai tüketici ürünlerinin toptan ticareti yapılmaktadır.

Söz konusu siteye yabancı firma olarak satıcı kaydı yapmak mümkün bulunmamaktadır (zaten bu tip bir satış seçeneği bu kılavuzumuzun kapsamı dışındadır). Bu platformda hem üreticiler hem de toptan satıcılar yer aldığı için, sitedeki satıcıların aynı zamanda ithal ettiği ürünleri de sattığı göz önüne alındığında Çin’de tüketici ürünlerinin toptan alımını yapan firma arayışında olan firmalarımız için değerli bir bilgi kaynağı olduğu düşünülmektedir.

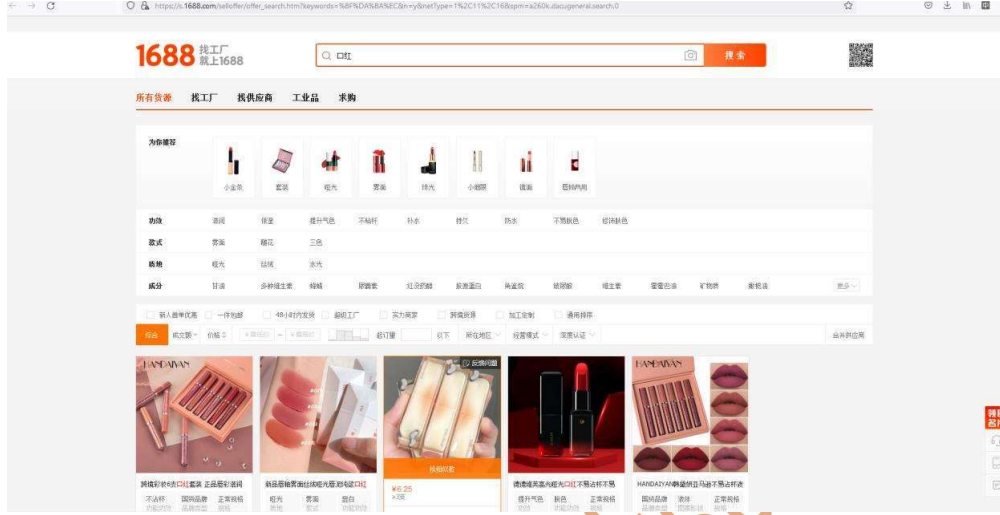
Söz konusu sitede Türkiye numarası ile üye olarak satıcılarla kontak kurmak mümkün olmakla birlikte bu site için farklı bir strateji önerilebilir.

1688.com platformunun ana sayfa görüntüsü aşağıda yer almaktadır.

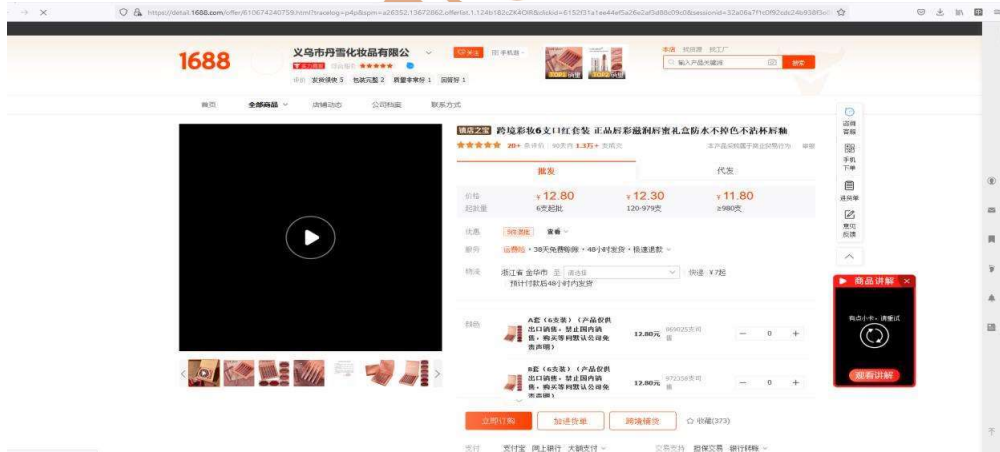


Yukarıda yer alan ekran görüntüsünün üst kısmında yer alan kutucuk ürün araştırma sekmesidir. Örnek firma olarak İstanbul’da büyük kozmetik firmaları için fason “ruj” ürünleri üreten bir firmamızın kendisine Çin’de yeni müşteriler aradığını varsayalım. Bu kapsamda öncelikle ‘ruj’ kelimesinin Çincesini bir çeviri programıyla bulabilirsiniz. Söz konusu ürünün Çincesi ‘口

红' karakteridir. Bu karakteri ilgili arama kutucuğa girerek aratmanız gerekecektir. Arama sonucuna ilişkin görsel aşağıda yer almaktadır.



Söz konusu aramadan rastgele seçilen bir ürün sayfası aşağıda yer almaktadır. İlgili görselden de görüleceği üzere firma ürünlerini 980 adet ve üstü sipariş için 11.80 RMB'den, 120-979 arası adetteki siparişler içinse 12.30 RMB'den toptan olarak satmaktadır.



Yukarıdaki görselde ürün resimlerinin üstünde yer alan Çince karakter olan '联系方式' ibaresi firmaya ilişkin iletişim bilgilerinin yer aldığı kısımdır. İlgili sekme aşağıdaki görselde mavi ok ile işaretlenmiştir.



Söz konusu sekmeye tıkladıktan sonra açılan sayfada firma ismi ve iletişim bilgileri yer almaktadır. İlgili görsel aşağıda yer almaktadır.



Yukarıdaki görselden de görüleceği üzere iletişim bilgileri kısmından; firmanın ismi, adresi, cep telefonu, sabit telefonu ve faks numaralarına ulaşılabilmektedir. Söz konusu firmaya bu iletişim numaralarından ulaşabilir, cep telefon numarasını 'wechat' ve 'whatsapp' üzerinden eklemeyi deneyebilir, ilgili iletişim numaralarından ulaşamazsanız firmanın ismini Baidu (www.baidu.com) arama motorunda aratarak ilgili firmanın güncel iletişim bilgilerine ulaşmaya çalışabilir ve fason üretim işbirliği niyetinizi karşı tarafa iletebilirsiniz.

Şunu da hatırlatmak gerekir ki 1688.com sitesindeki her ürün sayfasında şirket bilgileri yer almamakla birlikte çoğu ürün için firma iletişim bilgileri

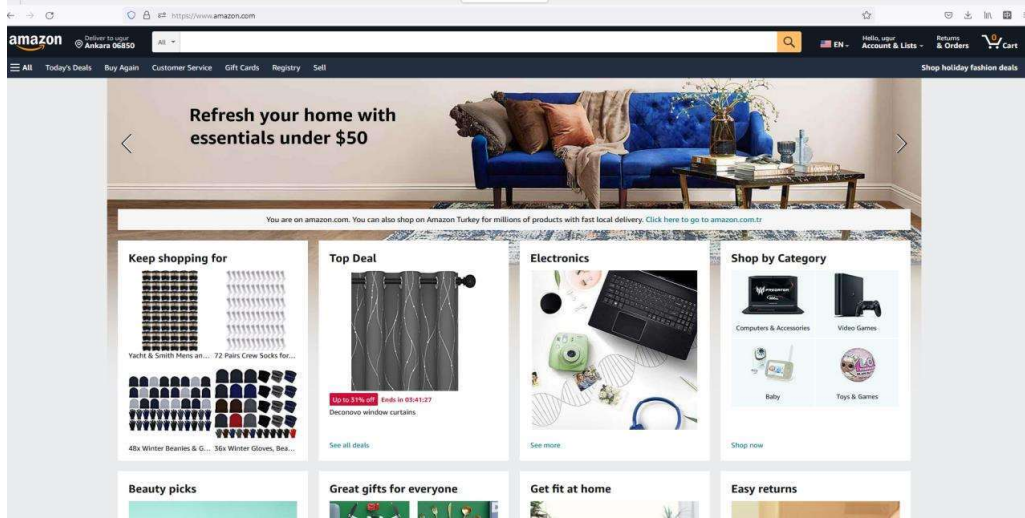
bulunabilmektedir. 1688.com sitesinde Türkiye numaranızdan kayıt olarak ilgili firma ile sanal mesajlaşma yapılabilmeyle birlikte, Çin’de alıcı arayan firmalarımızın telefon veya faks yöntemlerini kullanmasının daha sağlıklı olduğu değerlendirilmektedir.

2) Amazon.com

Amazon.com sitesi milyonlarca satıcı ve toptancının yer aldığı dünyanın en büyük e-ticaret sitesidir. Söz konusu sitede firmalarımız mağazalarını açarak doğrudan satış yapabilirler. Bu yöntemle Amazon platformunda satış yapacak firmalarımızın izleyecekleri yöntemler raporumuzun konusu dışında olduğu için burada değerlendirilmeyecektir.

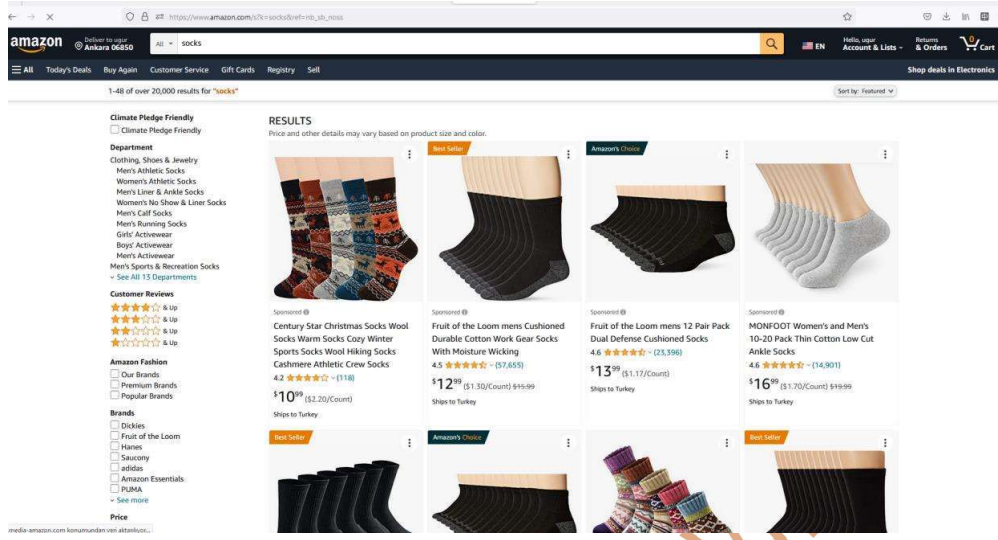
Söz konusu platform aynı zamanda milyonlarca satıcı ve dağıtıcıyı barındırması dolayısıyla üretici firmalarımız için büyük bir potansiyel müşteri kaynağıdır.

Amazon platformunun Uzak Doğu Asya bölgesindeki sanal satış platformlarından en önemli farklarından biri ‘üretici olmayan satıcıların’ oranının yüksekliğidir. Bu yönüyle mezkur platformda ‘üretici olmayan satıcılar’ üretici firmalarımız için önemli bir toptan alıcı potansiyeli taşımaktadır. Platform amazon.com adresinden yayım yapmakta olup bazı ülkelere özel internet adresleri de mevcuttur. İlgili sitenin görseli aşağıda yer almaktadır.

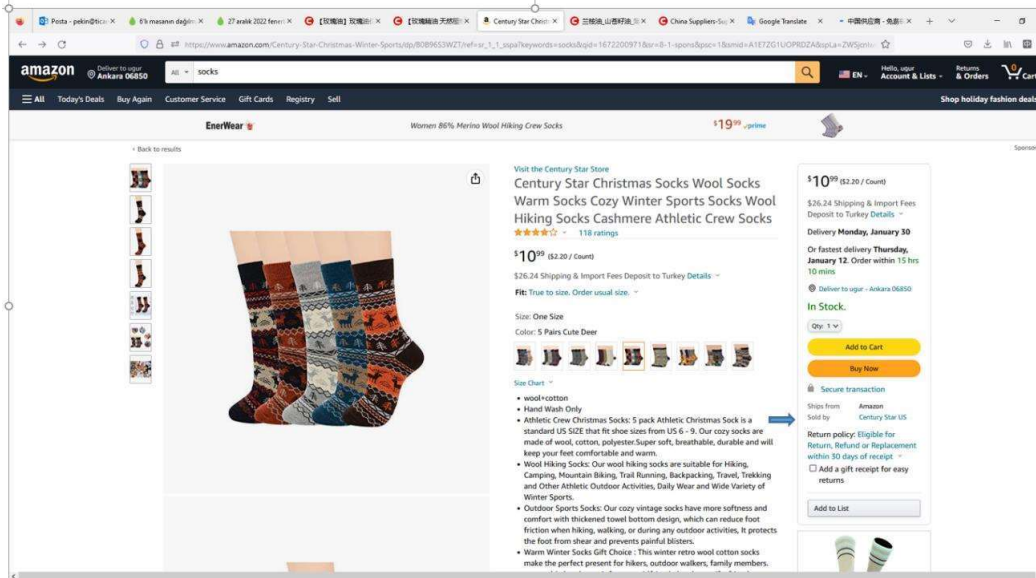


Türkiye’de çorap üreticisi bir firmamızın Amazon.com da müşteri aradığını varsayalım. Bu durumda firmamız Amazon platformunda hali hazırda çorap satışı yapan firmalara ulaşarak kendi ürünlerinin toptan satışını önerebilir.

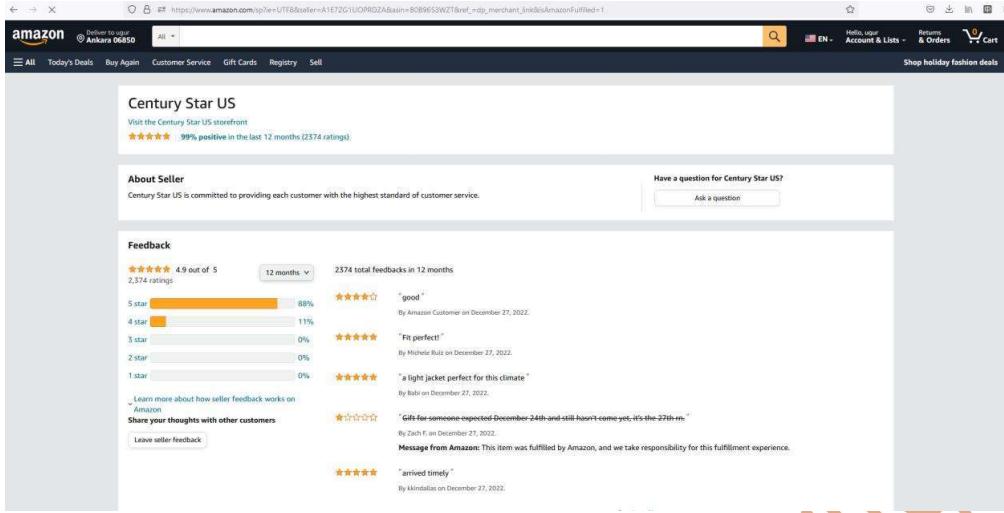
Söz konusu arama sekmesine ‘socks’ ifadesi yazarak ulaşılabilecek satıcıları gösteren ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.



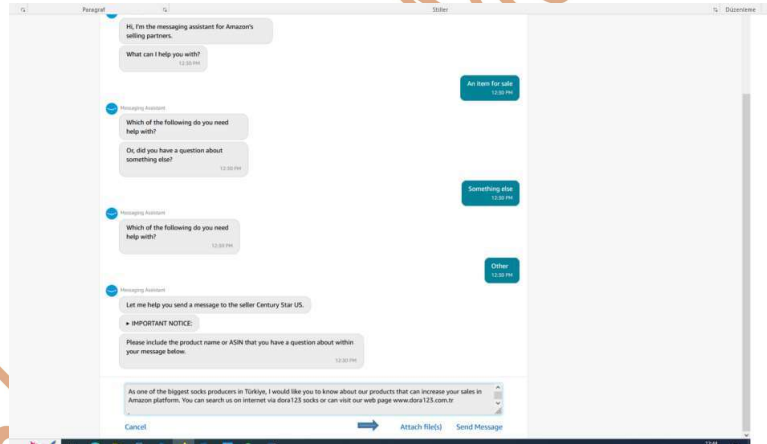
Yukarıdaki görselden rastgele seçilen bir firmanın ürün sayfası aşağıda yer almaktadır.



Yukarıdaki ekran görüntüsünde yer alan ve mavi ok ile işaretlenen 'sold by' ibaresinin karşısındaki firma ismine tıklayarak satıcı bilgilerine ulaşabilirsiniz. 'sold by' sekmesinin karşısındaki firma ismine tıkladığınız zaman açılan sayfanın ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.



Yukarıdaki ekran görüntüsünde sağ üst köşede yer alan 'Ask a Question' sekmesine tıklayarak firma yetkililerine doğrudan ulaşabilirsiniz. İlgili firmaya soru sorarak iletişim kurulmasına ilişkin ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.



Yukarıdaki ekran görüntüsünden anlaşılacağı üzere mesaj robotunu aşarak satıcıya doğrudan mesaj gönderebilmek için 'An item for sale', 'something else' ve 'other' seçenekleri işaretlenmiş ve mesaj kısmına ulaşılmıştır.

Mesaj kısmında Amazon platform güvenlik endişeleriyle; herhangi bir e-posta, iletişim adresi, telefon bilgisi verilmemesi gerektiğini belirtmektedir. Ancak üretici olarak iletişim bilgilerinizi iletmenizin firmanız açısından güvenlik açığı meydana getirmeyeceği varsayımı altında, mesajınıza iletişim bilgileriniz ve/veya internet adresinizi eklemenizi öneriyoruz. (Amazon'un uyarı mesajında internet adresi ibaresi yer almamaktadır.)

Eğer e-posta ve iletişim bilgilerinizin Amazon tarafından filtrelenebileceğini düşünüyorsanız sadece internet adresinizi iletebilir ya da ilgili satıcıya internette firma isminizi araması gerektiğini belirtebilirsiniz. Amazon'un mesajları otomatik filtreleme ihtimaline karşı, yukarıdaki ekran görüntüsünde yer alan 'attach file' sekmesine tıklayarak kartvizit bilgilerinizi de ekleyebilirsiniz.

Örnek olarak ilgili firmaya gönderilen mesaj aşağıda yer almaktadır.

'We, Dora Socks, as one of the biggest socks producers in Türkiye, would like to inform you about our products which can increase your sales in Amazon platform. You can see our contact details in the attached file.'

Yukarıdaki ekran görüntüsünde yer alan 'send message' sekmesine tıkladığınızda mesajınız ekleriyle beraber ilgili firmaya ulaşmış olacaktır. Söz konusu firma üretici olmayan bir satıcı ise potansiyel müşteriniz olarak mesajınızı almış bulunmaktadır.

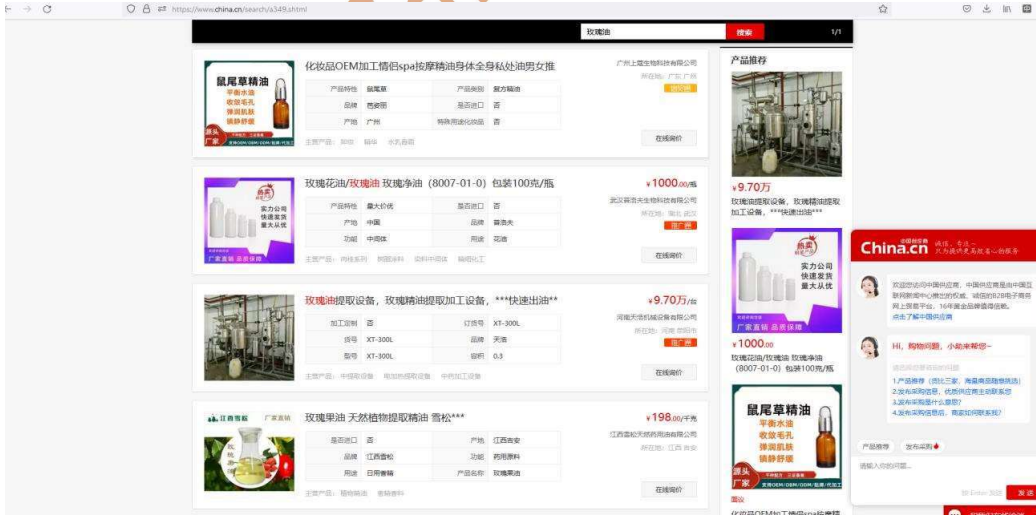
3) China.cn

Çin'in en büyük B2B sitelerinden olan China.cn esas olarak Çince yayım yapan bir platformdur. Hedef kitlesi Çin'deki toptan alıcılardır. Söz konusu sitede Çin'deki birçok ürünün toptan satıcısına ulaşabilirsiniz. Söz konusu satıcıların aynı zamanda başka ürünlerin alıcısı olduğu düşünüldüğünde mezkur platformun üreticilerimiz ve ihracatçılarımız için önemli bir bilgi kaynağı olduğu değerlendirilmektedir.

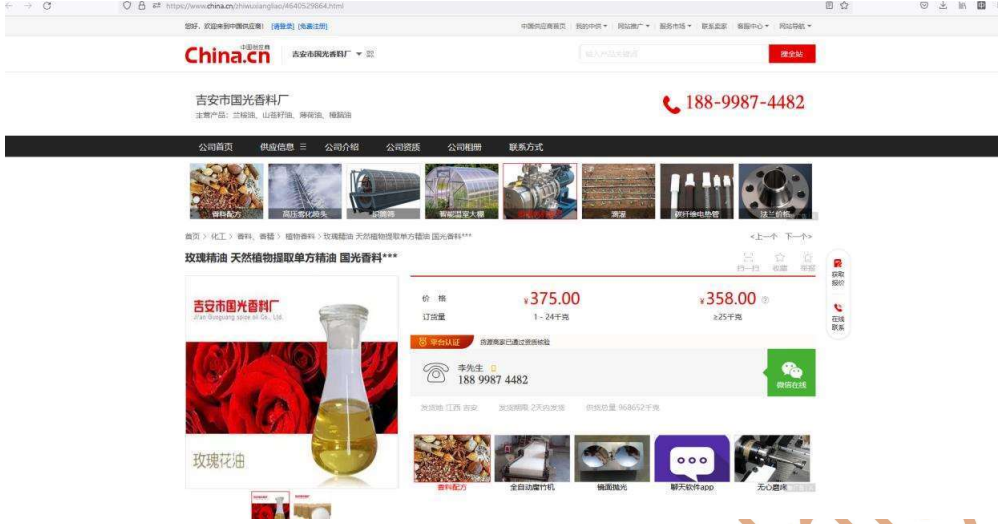
China.cn platformunun web sitesi <https://cn.china.cn/> olup ana sayfası aşağıdaki görselde yer almaktadır.



Ülkemizden Çin'e gül yağı ihracatı yapmak isteyen bir firmamızın China.cn platformunda alıcı araştırdığını varsayalım. İlk önce firmamız gül yağının Çince çevirisini herhangi bir çeviri programından elde etmelidir. Söz konusu çeviri programından alınan çeviri '玫瑰油' karakteridir. Bu karakteri yukarıda yer alan görseldeki üst orta kısımdaki arama sekmesine yerleştirerek sağdaki kırmızı kutucuğa tıklayınız. İlgili arama görseli ve akabinde çıkan arama sonuçları aşağıda yer almaktadır.



Arama sayfasındaki resimlerin üstüne tıklayarak ilgili firmanın bilgilerine ulaşabilirsiniz. Yukarıdaki görselden seçilen bir firmanın sayfası aşağıda yer almaktadır.



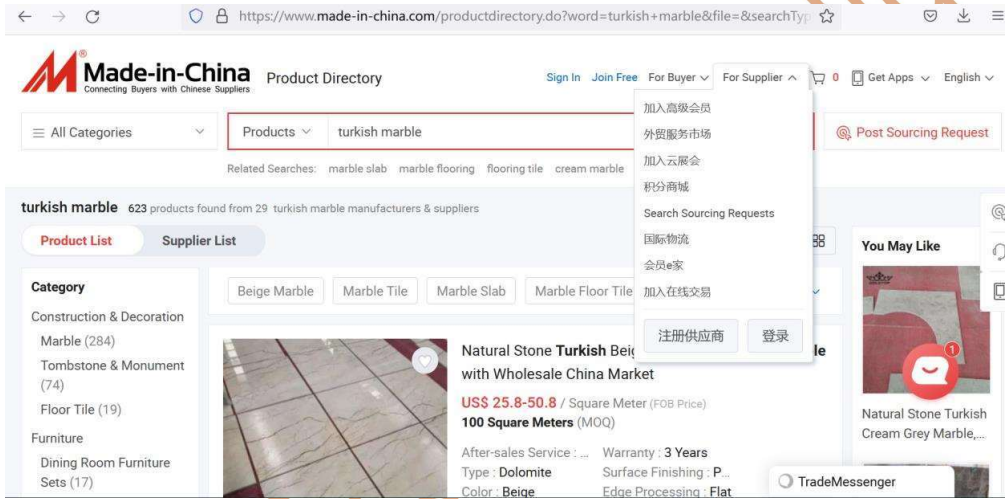
Yukarıda yer alan görselden görüleceği üzere gül yağı satan firmanın cep telefon numarası ve ismine ulaşılabilmektedir. Sağda yer alan 'wechat' ibaresine tıklayarak firmaya wechat yoluyla doğrudan mesaj gönderme seçeneği de bulunmaktadır. Her firmanın sayfasında iletişim bilgileri yer alması da China.cn platformundaki firma sayfalarının çoğunda firma iletişim bilgileri bulunmaktadır.

Bu örnek kapsamında; ülkemizden gül yağı ihracatı yapan bir firmamız Çin'de gül yağı toptan satışı yapan ve muhtemelen bu ürünü ithal eden ya da ithalatçılardan temin eden bir satıcıya ulaşma ve iletişim kurma şansını ücretsiz olarak elde etmiş bulunmaktadır. China.cn sitesinin temelde Çinli alıcılara yönelik bir B2B sitesi olması dolayısıyla özellikle Çin'de distribütör arayan firmalarımız için faydalı bir kaynak olduğu değerlendirilmektedir.

Made in China Platformu Üzerinden Müşteri Arayışı

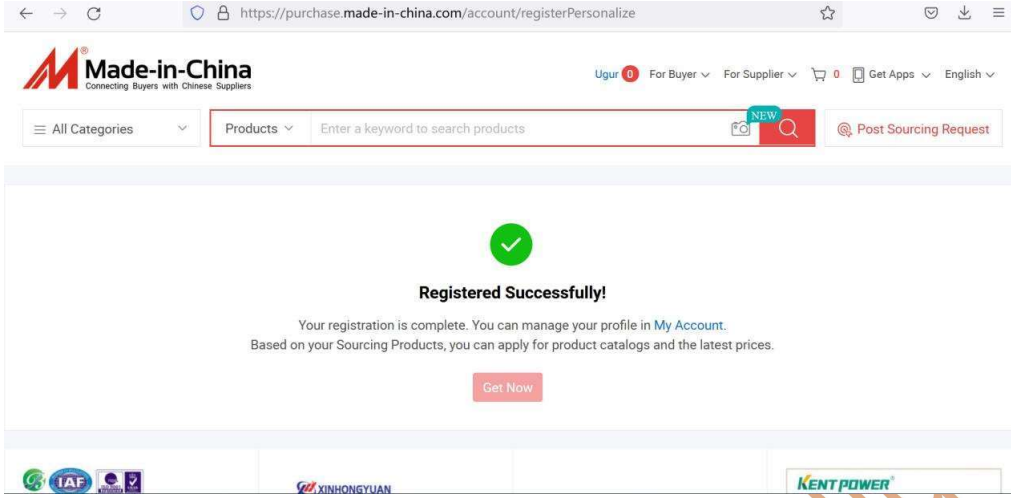
Made in China platformunda 14 milyon alıcı, 6 milyon satıcı yer almakta olup, ilgili siteye <https://www.made-in-china.com> internet adresinden ulaşabilirsiniz. Söz konusu platformda, 3.800 kategori ürün bulunmaktadır. İlgili platformun internet adresi <https://www.made-in-china.com/> şeklindedir.

Söz konusu sitenin arayüzünde 11 ayrı dil bulunmasına rağmen "For Buyers" kısmı İngilizce ama "For Suppliers" sekmesinde sadece Çince'dir. Her iki kısma ait ekran görüntüleri aşağıda yer almaktadır.



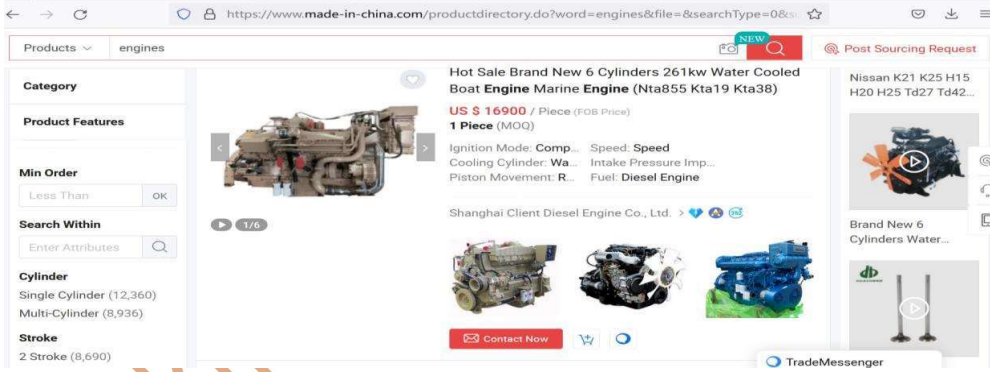
Dolayısıyla firmanız Çin'de yerleşik değilse "satıcı olarak" platformdan "doğrudan" ürünleriniz için alıcı arayamazsınız (Bir şekilde Çince bilen personeliniz aracılığıyla kayıt aşamasını geçerek ürünlerinizi sergileyebilmeniz dahi bu kısım kılavuzumuzun araştırma alanı dışında olduğundan burada incelenmemektedir.).

Made in China platformundaki firma bilgilerinden dolayı yoldan faydalanabilmek için öncelikle sisteme kullanıcı olarak kayıt olmanız gerekmektedir. Sisteme kayıt yapmak son derece kolay olup, kullanıcı kaydı ücretsizdir. Yukarıda ekran görüntüsünde yer alan "sign up for free" sekmesine tıkladığınızda aşağıdaki ekran görüntüsüne ulaşacaksınız. Söz konusu sekmeden ilgili bilgileri girerek kullanıcı kaydınızı tamamladığınızda aşağıdaki ekran görüntüsüne ulaşacaksınız.

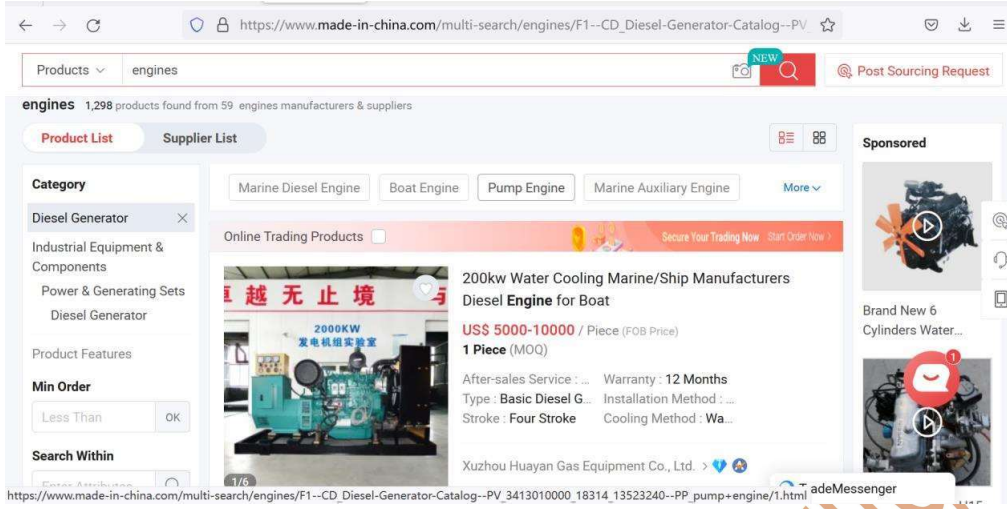


Kaydınızı tamamladıktan sonra ürettiğiniz ürünleri "ara mamul" olarak kullanan "nihai ürün satıcılarını" aramaya başlayabilirsiniz.

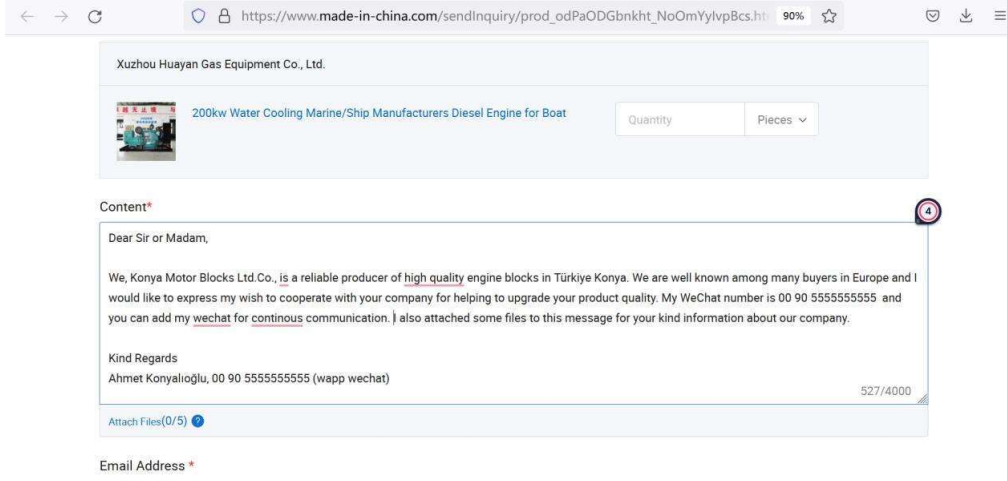
İşbu kılavuzda Konya'da "dizel motor blokları" üreten bir firmamız için; 'motor üreten firmalar' hedef alıcı olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda söz konusu arama bölümüne 'engines' ibaresi girilerek motor üreten firmaların listesine ulaşılmıştır. İlgili ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.



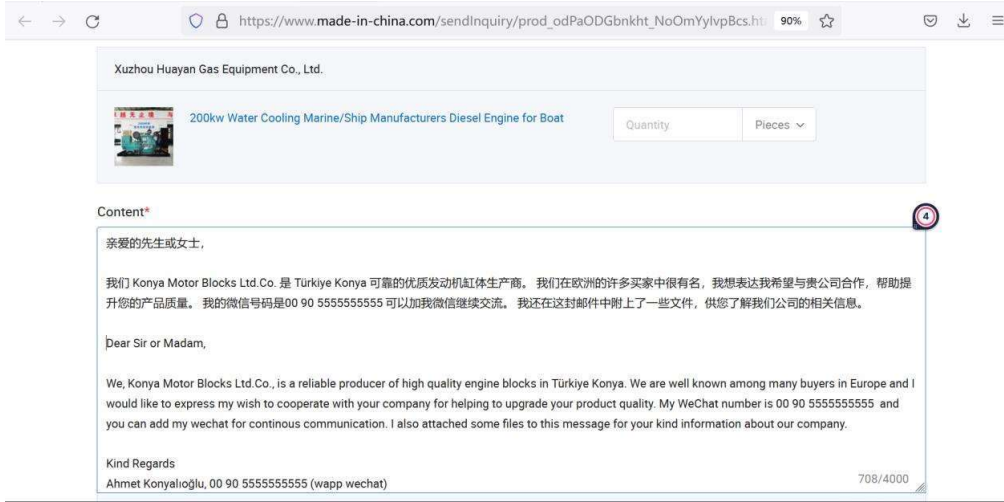
Söz konusu liste Made in China platformundaki motor satıcılarını ihtiva etmekte olup, ilk aramada 715.944 ürüne ulaşılmıştır. Bu kapsamda ilgili sayfanın sol sekmesindeki listeleri kullanarak aramanızı bir kaç bine düşürebilirsiniz. Listedeki "marine engine" ürünleri listelenmiş olup ilgili ürün sayısı 1298'e ve üretici sayısı 59'a düşürülmüştür. İlgili ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır.



Yukarıdaki listede yer alan 59 motor satıcısı aynı zamanda potansiyel "dizel motor bloğu" alıcısı olarak değerlendirilebilir. Sisteme alıcı olarak girdiğiniz için ücretsiz olarak ilgilendiğiniz firmalara mesaj atabilir ve wechat değişimi yapabilirsiniz.



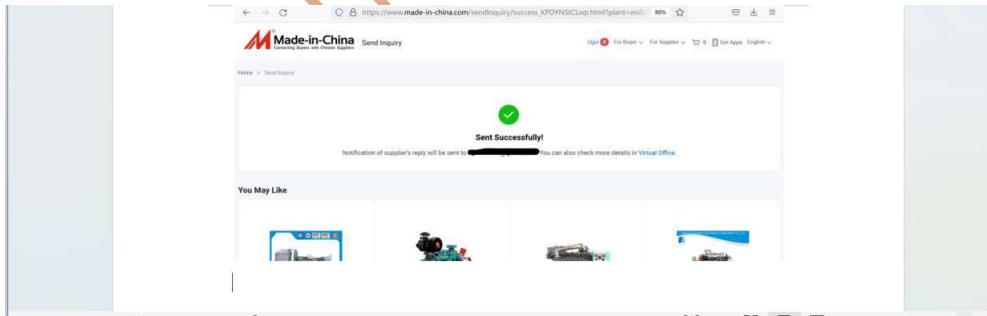
Mesaj attığınız firmanın İngilizce bilgisinin yetersiz olabileceğini düşünerek mesajınızı herhangi bir çeviri programından Çince' ye çevirip hem Çince hem İngilizce iletmeniz daha faydalı olacaktır. Bu kapsamda, hem Çince hem İngilizce metin yer alan bir mesajın ekran görüntüsü aşağıda yer almaktadır. Görüldüğü üzere firmamız ilgili motor firmasına motor bloğu satma niyetini ifade etmektedir.



Çeviri programından elde edeceğiniz Çince metinler tam olarak doğru olmayabilir ancak karşı taraftaki firma büyük ihtimalle mesajınızı anlayacaktır.

Yukarıdaki ekran görüntüsünde yer aldığı üzere karşı tarafa wechat numarası/ismi de iletilmiş bulunmaktadır. İsterseniz mesajınıza firmanız ile ilgili katalogları ekleyebilirsiniz. Mesaj metnini kopyala yapıştır seçeneği ile sistemdeki tüm motor satıcılarına kolayca iletebilir, birinci elden potansiyel alıcı firmaların firmanızı tanınmasını sağlayabilirsiniz.

Mesajınızı ilgili firmaya ilettikten sonra aşağıdaki ekran görüntüsüne ulaşacaksınız.



Made-in-china.com platformu Çin'de yerleşik firmaların ihracat platformu olarak kurulmuş olmakla birlikte, görüldüğü üzere satıcıların yer aldığı bir sistem üzerinden dolayı olarak alıcı portföyü oluşturmak mümkün bulunmaktadır.

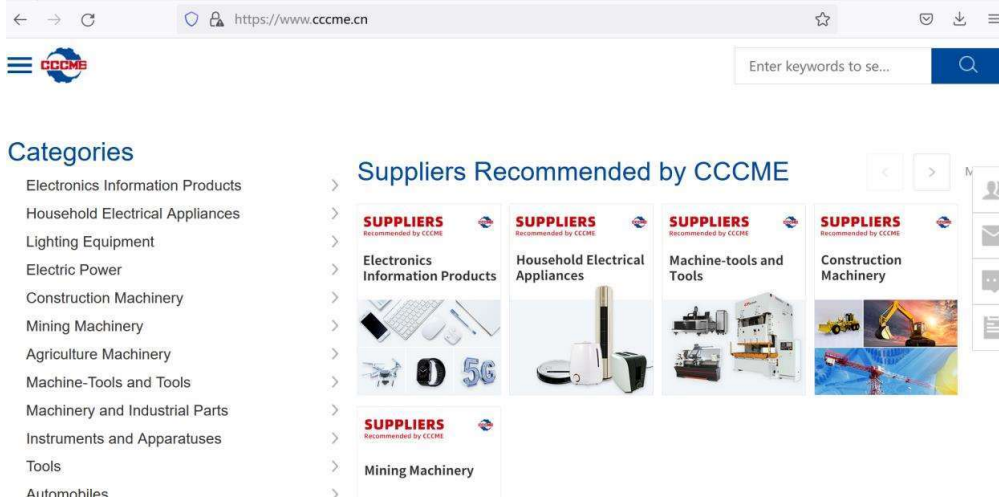
Made-in-china.com platformunda çok fazla mesaj göndermeniz durumunda

sistem tarafından engellenebilirsiniz (bu konudaki denemelerde bir sorunla karşılaşılma olmamakla birlikte böyle bir ihtimal bulunmaktadır.). Bu durumda yılmadan yeni üyelikler oluşturarak potansiyel alıcılarınıza bilgilerinizi iletmeye devam etmenizi tavsiye ediyoruz.

Made in China platformunda alıcı olarak kayıt olmanın finansal maliyeti bulunmamakta olup, sadece zaman maliyetine katlanarak bir kısım alıcılara ulaşma şansınız bulunmaktadır.

4) CCME.CN Platformu Üzerinden Müşteri Arayışı

Çin Makina ve Elektronik İthalat ve İhracat Ticaret Odası (İngilizce ismi ile China Chamber of Commerce for Import and Export of Machinery and Electronic Products (CCCME)) Çin'de sadece makine ve elektronik firmalarının kayıtlı olduğu en bilinen kuruluşlardan biri olup Çin Ticaret Bakanlığı (Ministry of Commerce (MOFCOM)) çatısı altında bağlı kuruluş olarak örgütlenmiştir. Söz konusu Ticaret Odasının üyelerinin kayıtlı olduğu İngilizce veri tabanlı sitesi <https://www.cccme.cn> internet adresinden yayımlanmaktadır. İlgili siteye tıkladığımız zaman aşağıdaki ekran görüntüsüne ulaşacaksınız.



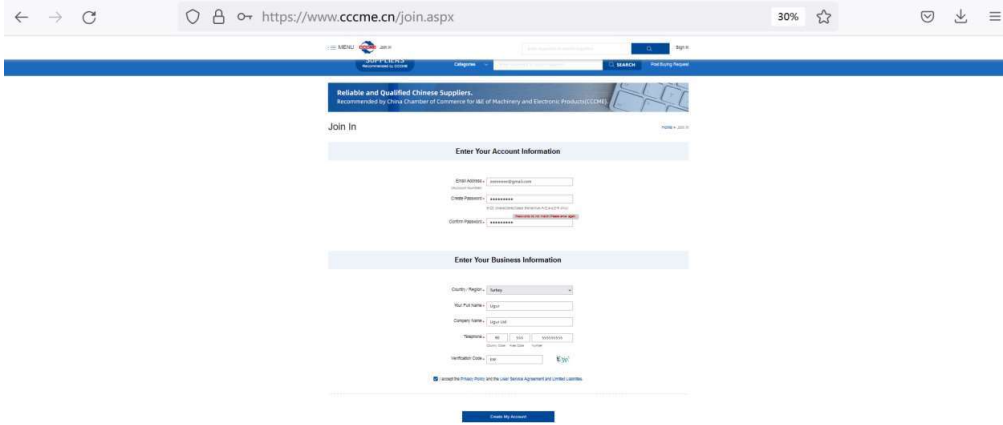
Mezkur internet sitesinde CCCME kurumuna kayıtlı firmalar dışında firmaların "satıcı" olarak kayıt olması mümkün bulunmamaktadır. Ancak bu siteye de "alıcı" olarak üye olarak ara ürünlerinizin potansiyel müşterileri ile irtibata geçebilirsiniz.

Söz konusu sitedeki satıcılarla irtibata geçerek ürünleriniz ile ilgili bilgi

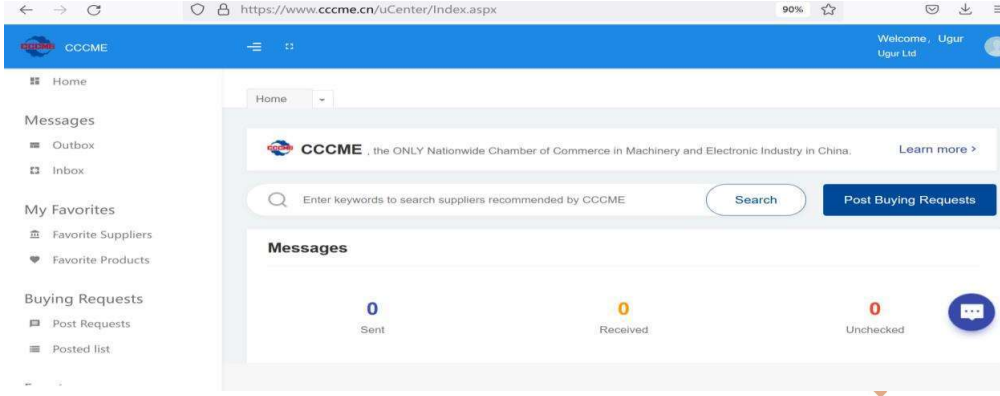
verebilmek için öncelikle "join in" kısmından üye olmanız gerekmektedir. İlgili sitede sol üst köşedeki CCCME amblemine tıklayarak "join in" sekmesine ulaşabilirsiniz. İlgili görsel aşağıda yer almaktadır.



Ekran görselinde yer alan 'sign in' sekmesine tıkladıktan sonra aşağıda görseli yer alan sayfa açılacaktır.



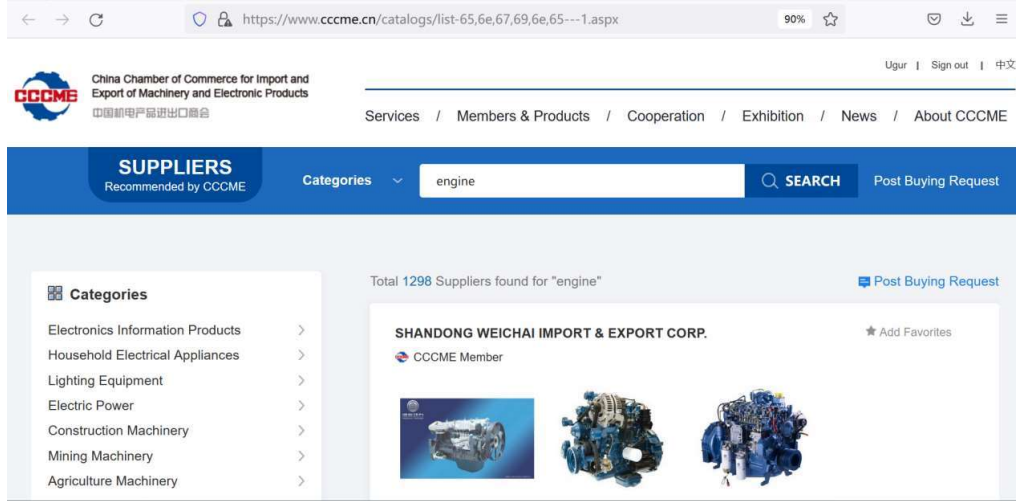
İlgili sayfadaki bilgileri çok hızlı şekilde girerek hemen üyeliğinizi başlatabilirsiniz. Bu kapsamda üyelik işlemi tamamlandıktan sonra açılacak sayfa görseli aşağıda yer almaktadır.



Üyelik işlemi tamamlandıktan sonra potansiyel müşterilere ulaşmak için ürününüzün ara mamul olarak kullanıldığı nihai ürünleri aratarak sitedeki satıcılara (sizin için potansiyel ara mamul alıcılarına) ulaşabilirsiniz. Bu site içinde yine motor parçaları üreten bir firmamızın motor üreticilerine ulaşmaya çalıştığı varsayılmıştır.

Bu örnek kapsamında yukarıdaki görselde yer alan "search" kısmına "engine" ibaresini yazarak aratmanız yeterlidir.

Bu site içinde "motor parçaları" üreticisi firmamız için motor üreten firmalar araştırılmış olup, arama sonuçlarına ilişkin sayfa görseli aşağıda yer almaktadır.



Görüleceği üzere "engine" ürünü için 1298 adet satıcı sonucu ortaya çıkmaktadır. CCCME sitesi filtreleme seçeneği sunmamakta olup, firma görsellerinden yola çıkarak kendiniz filtreleme yapabilir ya da ayırım yapmaksızın tüm firmalarla irtibata geçebilirsiniz. Bir firma satırının alt

kısımında yer alan “send inquiry” kısmına tıklayarak ilgili firmanın tam ismine, telefon numarasına ulaşabilir ve ilgili firmaya mesaj gönderebilirsiniz. Örnek olarak seçtiğimiz firma mesaj sayfasının görseli aşağıda yer almaktadır.

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.cccme.cn/shop/cccme1174/contact.aspx>. The page header includes the WEICHAI logo and the company name SHANDONG WEICHAI IMPORT & EXPORT CORP. The main products listed are Machine Tool and Parts and Accessories, Power Generating Equipment, Electric Machine, and Engineering. The contact form is titled "Send Inquiry to This Supplier" and contains the following fields: Title (Mr. Ugur), From (v@gmail.com), to (yang), and Message (I would like to have your wechat to tell about my company profile). A "Minimum Order" field is also present at the bottom of the form.

Söz konusu sayfada firmanızı tanıtıcı kısa bir bilgiye ek olarak iletişim bilgilerinizi -wechat olması iyi olur- iletebilirsiniz. Burada mesajınızı Çince çeviri programlarında çevirerek iletmeniz daha faydalı olacaktır.

Sadece zaman maliyetine katlanarak müşteri arayışında bulunabilmeniz dolayısıyla CCCME platformunun potansiyel müşteri sayınızı artırmanız açısından faydalı olabileceği değerlendirilmektedir.

SONUÇ:

Günümüzde firmalar arası rekabet giderek artmakta ve firmalarımız için müşteri potansiyellerini artırmak daha da önem arz etmektedir. Bu amaç doğrultusunda dijital dünyadaki bilgilerden faydalanmak kaçınılmazdır.

Firmalarımızın raporumuzun yukarıdaki kısımlarında anlatıldığı üzere sadece kendi ürünlerini “doğrudan satabilecekleri alıcıları” değil, aynı zamanda “ürünlerini satabilecekleri satıcıları ve üreticileri” de tespit etmesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda internette satış yapan her firmanın aynı zamanda bir alıcı olduğu gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır.

Raporumuzda sadece 5 platform incelenmiş olmakla birlikte, üretici ve ihracatçı firmalarımızın bu mantık silsilesi içinde Tmall, JD, Alibaba, Shopify

vb. sanal platformlar üzerinden de “üretici olmayan satıcılara” ya da “ara mamul alımı yapan üreticilere” ulaşarak müşteri portföylerini geliştirebilecekleri düşünülmektedir.

Bu kapsamda firmalarımızın Raporumuzda anlatılan mantık çerçevesinde hareket ederek üyelik ücreti vs. gibi masraflara da katlanmadan, sadece zaman maliyetine katlanarak sanal platformlardaki firma verilerini değerlendirmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. 30/12/2022.

Uğur KILIÇARSLAN
Pekin Ticaret Müşaviri

Pekin Ticaret Müşavirliği