



megamerchant

SIK SORULAN SORULAR (FAQ)



megamerchant

#İŞ MODELİ

MegaMerchant nedir ?

MegaMerchant, markaların global ve yerel e-ticaret platformlarında satış yapmasını kolaylaştıran E-ihracat Pazaryeri'dir.

MegaMerchant 5986 sayılı Karar kapsamındaki tüm kriterleri sağlayarak **Türkiye'nin ilk E-ihracat Konsorsiyumu** statüsü kazanmıştır ve bu kapsamda birçok Türk markası ile işbirliği yapmaktadır.

MegaMerchant'ın kurduğu hazır e-ihracat altyapısı sayesinde markanız, hesap açmaya, yurtdışında şirket kurmaya, muhasebe tutmaya, VAT (KDV) numarası almaya gerek kalmadan; karışık lojistik süreçlerine, dil engeline, regülatif süreçlere takılmadan, **ek yatırım ihtiyacı olmadan Amazon, Ebay, Walmart, Otto, AliExpress, Ozon, eMag, Allegro gibi 20'den fazla global ve bölgesel pazaryerinde** hızlı ve kolay bir şekilde satışa başlar.

MegaMerchant'ın e-ihracat yapmak isteyen firmalara sunduğu avantajlar nelerdir?

1. Uçtan uca tam entegre altyapımız ve hazır satıcı hesaplarımız ile **Amazon, Walmart, Ebay, Otto, eMag, Allegro** gibi **20'den fazla global ve bölgesel pazaryerinde** şirket kurmanıza, mağaza açmanıza gerek kalmadan, kendi markanız ile **2 haftada satışa başlama** imkanı sağlıyoruz.
2. T.C. Ticaret Bakanlığı E-ihracat Konsorsiyumu olarak platform komisyon gideri, reklam ve lojistik harcamalarında **%70'e varan yeni nesil e-ihracat teşviklerinden** faydalanma imkanı sağlıyoruz.
3. Tüm yurtdışı lojistik operasyon sürecini **yurtdışındaki depolarımız, rekabetçi tarifelerimiz, hızlı teslimat** ve **gümrükleme** hizmetimiz ile sizin adınıza yönetiyoruz.
4. Teşviklere uygun **reklam yönetimi**, platforma uygun **marka içerik ve iletişim** stratejileri ve **marka koruma** hizmetlerimiz ile markanızı globalde en iyi şekilde temsil ediyoruz.
5. **B2B Satıcı portalımız** OMEGA üzerinden satıcılarımızın stok, sipariş ve satış süreçleriyle ilgili tüm aşamaları **şeffaf data** aktarımı ile takip etmesini sağlıyoruz.

MegaMerchant ile nasıl satış yapabilirim?

1. **B2B portalımız Omega** üzerinden kayıt formunu doldurun.
<https://omega.themegamerchant.com/signup>
2. Birlikte **E-İhracata Hazırlık Durum Tespiti** yapalım, varsa eksikleri giderelim.
3. Ürün bilgilerini içeren **Ürün Listesini** (üretimde devamlılığı olan, kalitesine güvendiğiniz) ve **Toptan Satış Fiyatını** Omega'ya yükleyin.
4. Ürünlerinize en uygun **Lojistik Planı**'nı seçelim ve **Fiyatlama**'yı yapalım.
5. Pazarlama bütçenize göre markanız için **Lansman ve Reklam planlarını** oluşturalım.
6. Tüm süreci (fiyatlamadan müşteri hizmetlerine kadar) **Uçtan Uca** yönetelim, stok ve siparişlerinizi **Omega**'dan takip edin.

Markam/Ürünlerim hangi ülkelerde satılacak?

Marka ve ürünlerinizi uygun olan ve mutabık kaldığımız

- Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Meksika
- Avrupa Birliği
- İngiltere
- Rusya Federasyonu ve CIS ülkeleri
- Ortadoğu / GCC ülkeleri
- Avustralya

başta olmak üzere birçok ülke ve bölgede satışa sunabiliyoruz.

Markam/Ürünlerim hangi pazar yerlerinde satılacak?

- **AliExpress** (Rusya)
- **Allegro** (Polonya)
- **Amazon** (ABD, Kanada, AB, İngiltere, Ortadoğu, Avustralya)
- **Ebay** (ABD, AB, İngiltere)
- **eMag** (Romanya, Bulgaristan, Macaristan)
- **Etsy** (ABD, Kanada, AB, İngiltere)
- **home24** (Almanya)
- **Joom** (Avrupa, Rusya)
- **Kaufland** (Almanya)Otto (Almanya)
- **Ozon** (Rusya)
- **Shopify** (Global)
- **Superdrug** (İngiltere)
- **Tiktok Shop** (İngiltere)
- **Walmart** (ABD)
- **Zalando** (Almanya)

MegaMerchant aktif olarak yeni pazaryerleri ile görüşmekte ve sisteme dahil etmektedir. Markalar, ürün gamı ve pozisyonlamasına göre doğru pazaryerleri ile eşleştirilmektedir.

Yurtdışında şirket açmama gerek var mı ?

MegaMerchant ile çalıştığınızda **hazır MegaMerchant Satıcı Hesapları sayesinde** hesap açmaya, şirket kurmaya, muhasebe tutmaya, VAT (KDV) numarası almaya gerek kalmadan satışa başlayabilirsiniz.

MegaMerchant ile ürün satmanın maliyeti nedir?

MegaMerchant ile Türkiye'deki pazaryerlerinde satış yapar gibi ürünlerinizi yurtdışındaki pazaryerlerinde satarsınız.

1- Lojistik Maliyeti

Lojistik maliyeti ürün fiyatına eklenir, size ek bir maliyet oluşturmaz.

- Ürünleriniz uçak ile gönderime uygunsa, MegaMerchant'ın anlaşmalı lojistik şirketi siparişi deponuzdan alır.
- Ürünleriniz uçak ile gönderime uygun değilse, ürünlerinizi koli ya da palet bazında İstanbul/Tuzla'daki MegaMerchant deposuna sevk edersiniz.

2- Platform Komisyonu: Ürün fiyatına eklenir, size ek bir maliyet oluşturmaz.

3- Vergiler: Ürün fiyatına eklenir, size ek bir maliyet oluşturmaz.

MegaMerchant ürünlerinizin satışı, lojistik, depolama ve satış sonrası hizmetleri için Ciro üzerinden (Vergi ve iptaller hariç) %5 komisyon alır.

Pazaryerlerindeki mağazaları kim yönetiyor?

MegaMerchant'ın pazaryerlerinde kendi mağazaları bulunmaktadır.

Ürünlerinizin içeriklerinin ülkelere göre farklı dillerde lokalizasyon çalışmalarının yapılması, fotoğrafların platform kurallarına uygun olarak yüklenmesi, siparişlerin takibi ve müşteri yorumlarının takibi ve operasyonel kalan bütün süreçlerin yönetimi MegaMerchant tarafından yapılacaktır.

Tedarik için minimum miktar veya toplu alım indirimleri gibi politikalar var mı?

Tedarik sürecinde böyle bir politikamız mevcut değildir.

Hangi ürünler hangi ülke ve hangi pazar yerinde ne kadar stok ile satışa açılacağına yapmış olduğumuz detaylı pazar analizlerimiz sonrasında karar verir ve sizlerle paylaşırız.

MegaMerchant ile satış yapmak için hangi belgelere ihtiyacım var?

Satışı yapılacak ürüne bağlı olarak, farklı noktalarda çeşitli belgelere ihtiyaç olabilir:

- 1- Türkiye ve/veya Yurtdışı **Gümrüklerinin İhracat/İthalat Regülasyonları**
- 2- Satış Yapılacak **Pazaryerinin Kuralları**
- 3- **Lojistik Şirketinin** Gereksinimleri
- 4- **Yurtdışı Depoların** Gereksinimleri

MegaMerchant operasyon ekibi, gerekli sertifika ve belgeler için sizi detaylı olarak bilgilendirir.

Ürünlerim satıldığında ödememi nasıl ve ne zaman alacağım? Dolar ile mi ödeme yapılacak?

Ürünler satıldıktan sonra hakedişiniz oluşur.

- Anlaşılan Sat-Öde Vadesi sonunda ödemeniz banka hesabınıza TL olarak yapılır.
- Satış yapılan tarih ile ödeme yapılan tarih arasındaki kur farkı için fatura keser, böylece kur artışından korunmuş olursunuz.

İade ve değişim politikanız nedir?

Ürünlerinizin satışa sunulduğu pazaryerlerinin politikası ve yasal mevzuat çerçevesinde müşterilerin iptal ve iade taleplerini ve süreç yönetimini MegaMerchant üstlenir.

Platformlar üzerinde ürünü satın alan müşteriler ile iletişimi kim sağlıyor?

Deneyimli müşteri hizmetleri ekibimiz ile platforma uygun, müşteriye özel iletişim ve hizmet ile markanızı globalde en iyi şekilde temsil ediyoruz.

Fiyatlama nasıl yapılıyor, satış fiyatını kim belirliyor? Karlılık neye göre hesaplanıyor?

Ürünün satış fiyatı;

- toptan maliyetine
- ürünün satıldığı ülke ve platforma
- lojistik ve depolama yöntemine
- iade oranına
- sepet büyüklüğüne
- rekabete

göre değişiklik göstermektedir.

Satış fiyatı, **MegaMerchant Fiyatlama Algoritması** tarafından hesaplanarak önerilmekte ve **Marka'nın Onayı** ile canlıya alınmaktadır.

Sağlıklı ve sürdürülebilir bir satış politikası için Marka'nın piyasa gerçekleri ile örtüşen Birim Toptan Maliyet belirlemesi önemlidir.

Belirli bir süre sonra kendi mağazamızı açıp, tüm süreçleri kendimiz yönetebilir miyiz?

MegaMerchant'ı bir kuluçka merkezi olarak görebilirsiniz.

MegaMerchant olarak satıcılarımızın E-İhracat ile ilgili yeteri kadar deneyim kazandıktan sonra, satış süreçlerini kendi bünyelerinde gerçekleştirme yetilerini kazanmasını hedefliyoruz.

Marka sahipliği ve yetkisi sizde olacağı için, dilediğiniz zaman kendi mağazanızı açarak tüm süreci kendileri yönetebilir, MegaMerchant'ın sunmuş olduğu entegrasyon, fulfillment, reklam yönetimi gibi altyapılardan istediğinizi seçerek faydalanmaya devam edebilirsiniz.

Yurtdışındaki Pazaryerlerinde E-İhracat'a MegaMerchant ile başlamanın avantajları nedir? (1/2)

1. Ek bir yatırım yapmanıza gerek kalmaz.

Yurtdışı şirket kuruluşu, muhasebeci ya da vergi danışmanları, hesap açılışı ve sabit, platform abonelik ücretleri, banka hesap ücretleri, para transferleri, ürün listeleme bedelleri gibi çoğu zaman belirsiz ya da sonradan ortaya çıkabilecek masraflardan kaçınırsınız.

2. Amerika'yı yeniden keşfetmezsiniz.

Bizim ana işimiz sürekli değişen ülke, platform, gümrük kurallarını takip etmek ve gerekli aksiyonları almak.

3. Vakit kaybetmezsiniz.

Normalde 3-6 ay süren satışa başlama süreci hızla tamamlanır, 2-3 haftada ürünlerinizi satışta görürsünüz. Sınırlı sayıda ülke ve pazaryeri yerine birçok platformda aynı anda satışa başlarsınız.

Yurtdışındaki Pazaryerlerinde E-İhracat'a MegaMerchant ile başlamanın avantajları nedir? (2/2)

4. Maliyet avantajından faydalanırsınız.

MegaMerchant'ın kurduğu tedarik zinciri ve hacim konsolidasyonu sayesinde, lojistik ve depolama gibi kalemlerde sizin alacağınız fiyatlara göre en az %20-30 daha düşük maliyetler kullanıldığı için ürünleriniz karlı ve rekabetçi fiyatlanır.

5. Güçlü bir satıcı hesabı ile başlarsınız.

Hacmi ve yüksek müşteri memnuniyeti sayesinde sağlıklı satıcı hesapları altında listelenen markanız sıralamalarda hızla üst sıralara tırmanır.

6. Teşviklerden kolayca yararlanırsınız.

E-İhracat Konsorsiyumu çatısı altına giren markanız, otomatik olarak reklam ve lojistik teşviklerinden faydalanmaya başlar, sizin bir başvuru yapmanıza, teşvik süreçleri ile uğraşmanıza gerek kalmaz.



megamerchant

**#LOJİSTİK &
FULFILLMENT**

Lojistik süreçlerini kim yönetiyor?

Elleçleme ve depolama süreçlerinden, iade yönetimine, ihracat süreçlerinden ve gümrükleme operasyonel tüm ihtiyaçları uçtan uca entegre lojistik altyapımız sayesinde çözüyoruz.

Uygun fiyatlı fulfillment tarifelerimiz ile ürünleri son kullanıcıya güvenle ulaştırıyoruz.

Ürünlerim yurtdışında nerede depolanacak? Sigortası olacak mı?

Ürünleriniz, lojistik maliyetini optimize etmek için müşteriye en yakın yerde

1. Avrupa Birliği, İngiltere ve Amerika'daki **Fulfillment Partnerlerimizin**
2. Amazon başta olmak üzere **Fulfillment hizmeti sağlayan pazaryerlerinin**

depolama alanında, satış yapılacak pazaryeri ve ülkeye göre konumlandırılacaktır.

MegaMerchant, sürekli olarak potansiyel fulfillment iş ortakları ile görüşmekte, en iyi servisi, en uygun maliyetler ile almak için görüşmeler yapmaktadır.

Tüm ürünleriniz, son teknolojiye sahip, sigortalı depolarda saklanmaktadır.

Tedarik edilen ürünlerin depolanması ve envanter yönetimi nasıl gerçekleştirilmektedir?

Markalarımız satış , sipariş ve güncel stoklarını anlık olarak B2B portalımız **Omega** üzerinden takip edebilirler.

Platformlar üzerindeki stoklama ve sevkiyat süreci MegaMerchant'ın profesyonel ekiplerince yönetilir.

Ürünlerin güvenlik ve stok takibi MegaMerchant'a aittir.

İhracatı kim yapıyor? İhracatçı kim oluyor? Hangi durumda kime nasıl fatura kesiliyor?

İki yöntem bulunmaktadır, markanın tercihine göre ikisi de uygulanabilir:

1. Marka, ihracatı kendi gerçekleştirir.

- Ürünleri yurtdışındaki MegaMerchant deposunda teslim eder.
- MegaMerchant'ın yurtdışındaki şirketine fatura keser.

2. İhracatı MegaMerchant gerçekleştirir.

- Marka, ürünleri MegaMerchant İstanbul deposuna teslim eder.
- Marka, MegaMerchant Türkiye şirketine (tercihen ihraç kayıtlı) fatura keser.

Her iki durumda da, MegaMerchant'ın yurtdışı şirketi ithalatçı olur.



megamerchant

#ÜRÜN LİSTELEME

Hangi ürünleri satabilirim?

Satış yaptığımız ülkelerde hukuki olarak engeli olmayan ve MegaMerchant üzerinde yasal kısıtlamalara sahip olmayan ürünlerinizi satabilirsiniz. Ürünlerinizin EAN barkodu olması teşviklerden faydalanmak ve ürünlerin global platformlarda sağlıklı bir şekilde satışa açılması için gereklidir.

Entegrasyon ve ürün listeleme sürecini kim gerçekleştiriyor ?

Marka ve ürünlerin MegaMerchant altyapısına entegrasyonunu, ürün listelemelerin Amazon ve diğer platformların kurallarına uygun & anahtar kelimeler kullanılarak satış odaklı şekilde yapılmasını ve listelemelerin düzenli olarak optimize edilmesini MegaMerchant olarak sağlıyoruz.

Pazaryerlerinde listelenecek ürünlerin içeriklerini ve görsellerini kim oluşturuyor?

Görsel, grafik & içeriklerin oluşturulması ve güncel tutulmasını, marka sayfası ve Premium A+ içeriklerin oluşturulmasını ve içeriklerin satış yapılacak ülkeler için lokalizasyonunu sağlıyoruz.

Hangi görsel içerik tiplerini üretiyorsunuz?

Markalarımız için Premium A+, ürün videoları, mağaza dekorasyonu ve marka hikayesi tasarımları yapılmaktadır. Ayrıca ürün sayfalarında sergilenecek yazılı ürün içeriği de tarafımızdan yazılarak onayınıza sunulmaktadır.

İçerik üretmek için ne tarz bilgilere ihtiyacınız oluyor?

Ürünlerin yüksek çözünürlüklü görselleri, marka kimliği dosyaları ve ürünler için detaylı bilgileri bize iletmeniz yeterlidir.

Ürünlerimin satış fiyatını kim ve nasıl belirliyor?

Ülkelere ve pazar yerlerine göre MegaMerchant fiyat analiz çalışması yaparak belirlemektedir.



megamerchant

#MARKA YETKİSİ

Marka ve Ürün Koruma Hizmetleri sağlıyor musunuz?

Evet, MegaMerchant olarak satış yapılacak platformlarda marka kaydının yapılmasını ve izinsiz marka kullanımının tespitini ve önlenmesini sağlıyoruz.

Marka yetkisi ve aittliđi MegaMerchant'a geçiyor mu ?

Hayır, MegaMerchant rnleri satışa açmak için firmadan marka yetkisi alır. Marka yetkisi ve ürün sahipliği her zaman markaya aittir, böylece markalarımız diledikleri zaman tüm sürecin hakimiyetini ele alıp, süreci kendileri yönetebilirler.



megamerchant

#PAZARLAMA

Pazarlama ve tanıtım faaliyetleri konusunda neler yapıyorsunuz?

Ürünlerin listelendiği pazar yerlerinde tedarikçi ile anlaşılan strateji çerçevesinde reklam ve pazarlama bütçesi firmaya tüm süreçlerin operasyonel yönetimi MegaMerchant'a aittir.

Reklam yatırımlarımız nasıl değerlendirilecek?

Global pazar yerlerinin reklam yönetim partnerliğimiz ile teşvikler ile uyumlu, veri odaklı reklam yönetimi sayesinde reklam yatırımlarından en yüksek verim sağlıyoruz. Satıcılarımız ile şeffaf bir şekilde tüm verileri paylaşıyoruz.



megamerchant

#OMEGA

OMEGA nedir ?

MegaMerchant'ın bünyesindeki satıcılarının stok, sipariş ve satış süreçleriyle ilgili tüm aşamaları şeffaf data aktarımı ile takip etmesi amacıyla kurduğu B2B Tedarikçi panelidir.

B2B Tedarikçi paneli OMEGA üzerinden başvuru nasıl yapabilirim ?

Linke tıklayarak çıkan kayıt formunu doldurarak OMEGA üzerinden başvurunuzu yapabilirsiniz.

OMEGA üzerinden kayıt formunu doldurdum, Şimdi ne olacak?

Tebrikler! ilginiz için teŐekkür ederiz. MegaMerchant iŐ ortaklığı ile markanızın global pazarlara açılması için ilk adımı attınız. Bilgilerinizi inceledikten sonra 48 saat içinde size ulaŐacađız.

OMEGA kaydım onaylandı, şimdi ne yapacağım ?

Omega Paneliniz onaylandıktan sonra panel kullanımımıza açılır. Satışa sunmak istediğiniz, güvendiğiniz ürünleri ve şirket bilgilerinizi sisteme kolayca yükleyebilirsiniz.

Panel kullanımınıza açıldıktan sonra ürünleri derseniz tek tek derseniz "Basit Ürün Kayıt Formu" ile toplu bir şekilde kolayca yükleyebilirsiniz.

Daha sonra ekiplerimiz yüklediğiniz ürünlerin analizlerini gerçekleştirir ve iş ortaklığımızın ticari koşullarını birlikte belirleriz.

Ticari şartlarımızı OMEGA üzerinde görüntüleyebilir miyim?

Evet, ticari şartlarımız belirlendikten sonra OMEGA paneliniz üzerinden dilediğiniz zaman görüntüleyebilirsiniz.

Şirket ve ürün ile ilgili belgeleri panelime nasıl eklerim ?

Kayıt detayı sayfasında en üstte dosya ekle alanını tıklayarak şirketiniz ve ürünleriniz ile ilgili tüm belgeleri panelinize ekleyebilirsiniz. MegaMerchant yetkilileri buradan yüklediğiniz tüm belgeleri görüntüleyebilir.

B2B Tedarikçi paneli OMEGA üzerinden hangi bilgilere erişilebiliyor?

MegaMerchant ile sözleşme koşullarınız. Satışta bulunan ürünlerinizin içerik bilgileri satış, sipariş ve stok sayınızı ve ürünlerinizin gönderim bilgilerini şeffaf bir şekilde görebilirsiniz.



megamerchant

#TEŞVİKLER

E-ihracat destekleri nelerdir ?

E-ihracat destekleri ilgili merak ettiğiniz tüm detaylara Ticaret bakanlığının sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.
(<https://ticaret.gov.tr/destekler/e-ihracat-destekleri>)

Hangi alanlarda teşvikler mevcut?

Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan e-ihracat destekleri, ihracatçıların global pazarda daha etkin ve rekabetçi olmalarını sağlamak amacıyla sunulmaktadır. Bu teşvikler sayesinde, ihracatçılar ürünlerini yurt dışı pazaryerlerinde ve dijital platformlarda daha kolay tanıtabilir, lojistik ve depolama maliyetlerini düşürebilir, pazarlama ve reklam faaliyetlerini güçlendirebilir ve daha fazla ülkeye ihracat yapabilirler.

E-ihracat destekleri arasında, dijital pazaryeri tanıtım desteği, sipariş karşılama hizmeti desteği, e-ihracat tanıtım desteği, yurt dışı depo kira desteği ve uluslararası e-ticaret danışmanlık desteği gibi çeşitli alanlarda sağlanan hizmetler bulunmaktadır. MegaMerchant olarak, bu teşviklerin en iyi şekilde kullanılması ve ihracatçıların işlerini büyütmeleri için gereken tüm desteği sağlamaktayız.

MegaMerchant'ın E-ihracat destekleri ilgili görevi nedir?

Ülkemizin ihracat potansiyelini daha da yükseltmek ve Türk ürünlerinin dünya pazarlarında daha fazla yer almasını sağlamak amacıyla Ticaret Bakanlığı, e-ihracatı desteklemek için yeni nesil teşvikler sunmaktadır. İşte bu noktada E-ihracat Konsorsiyumu olarak biz devreye giriyoruz.

MegaMerchant olarak, çalıştığımız tüm markaların ve üreticilerin Ticaret Bakanlığı'nın sağladığı yeni nesil e-ihracat desteklerinden en verimli şekilde faydalanmasını sağlamayı hedefliyoruz. Bu sayede ihracatçılarımızın ürünlerini daha geniş kitlelere ulaştırarak, daha fazla pazar payı elde etmelerine ve ihracat rakamlarını artırmalarına katkıda bulunacağız.

MegaMerchant ile çalıştığımda E-ihracat teşviklerinden faydalanabiliyor muyum?

Evet, eğer markanız ve ürünleriniz mevzuata uygun ise e-ihracat Konsorsiyum firması olarak platform komisyon gideri, reklam ve fulfillment harcamalarında %70'e varan yeni nesil e-ihracat teşviklerinden faydalanma imkanı sunuyoruz.



megamerchant

#GrowTogether