

Alibaba.com: İHRACATTA E-DÖNÜŞÜM



1

Alibaba.com

2

Uluslararası Alanda ve Türkiye’de E-Ticaret

3

E-Ticaret Sitelerine Toplu Üyelik Desteği Projesi

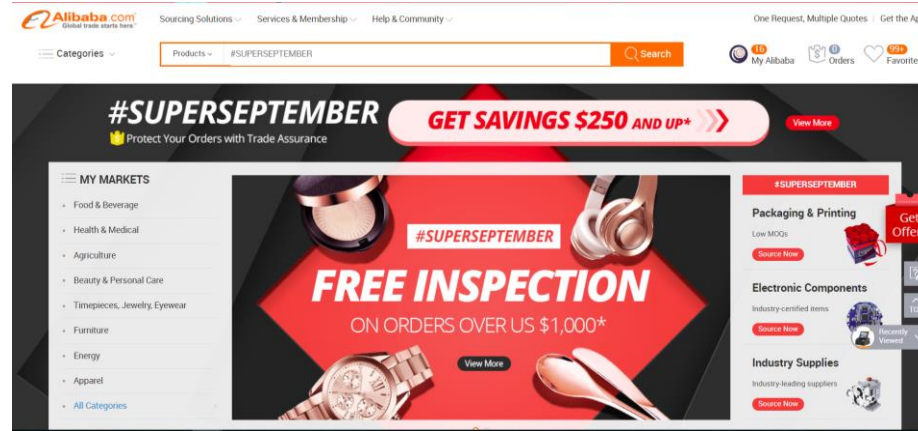
Alibaba.com Kimdir?

Tüm dünyadan alıcı ve satıcıların birbirlerini buldukları, **ham madde, yarı mamül ve tam mamül dahil her şeyin ticaretinin yapıldığı, yazılım, danışmanlık ve hizmet sağlayıcılarla birlikte distrübütörler ve acentaları da barındıran bir platformdur.**

Global Satıcılar



- Her sektörden KOBİ'lerin oluşturduğu satıcı kitlesi,
- 40+ Endüstriyel Kategori
- 6000+ alt kategori



Global Alıcılar

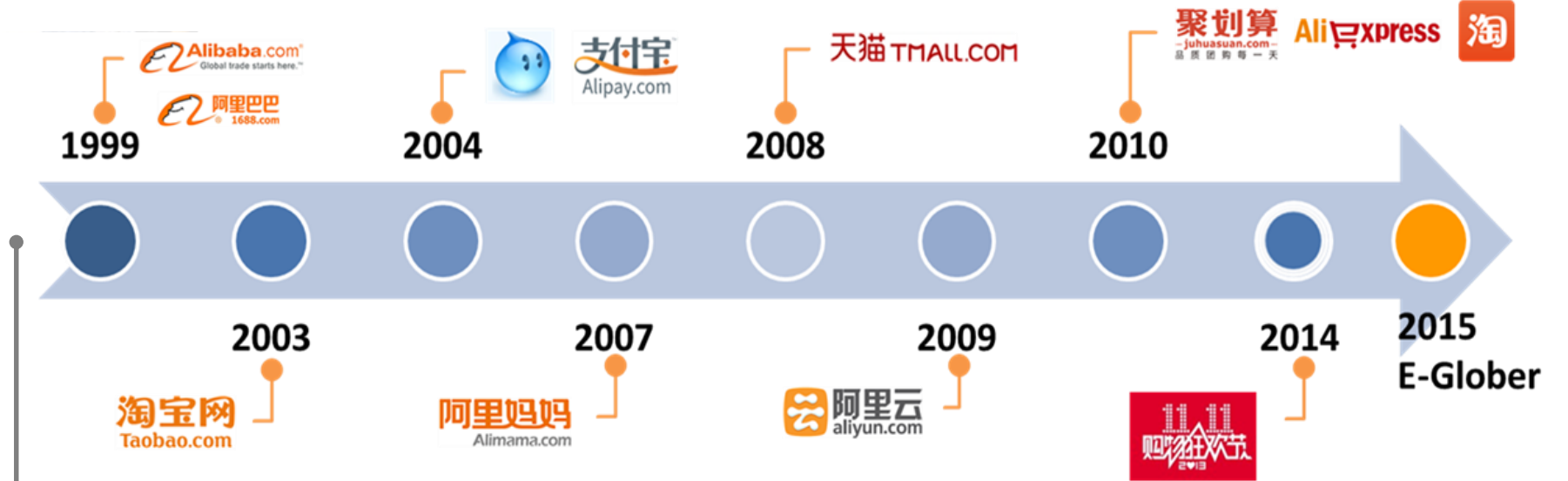


- Her boyda/ölçekte firma,
- Girişimciler, tüccarlar, sanayiciler, vb.
- Dağınık sektör ve lokasyon

Alibaba.com Hikayesi

Misyon

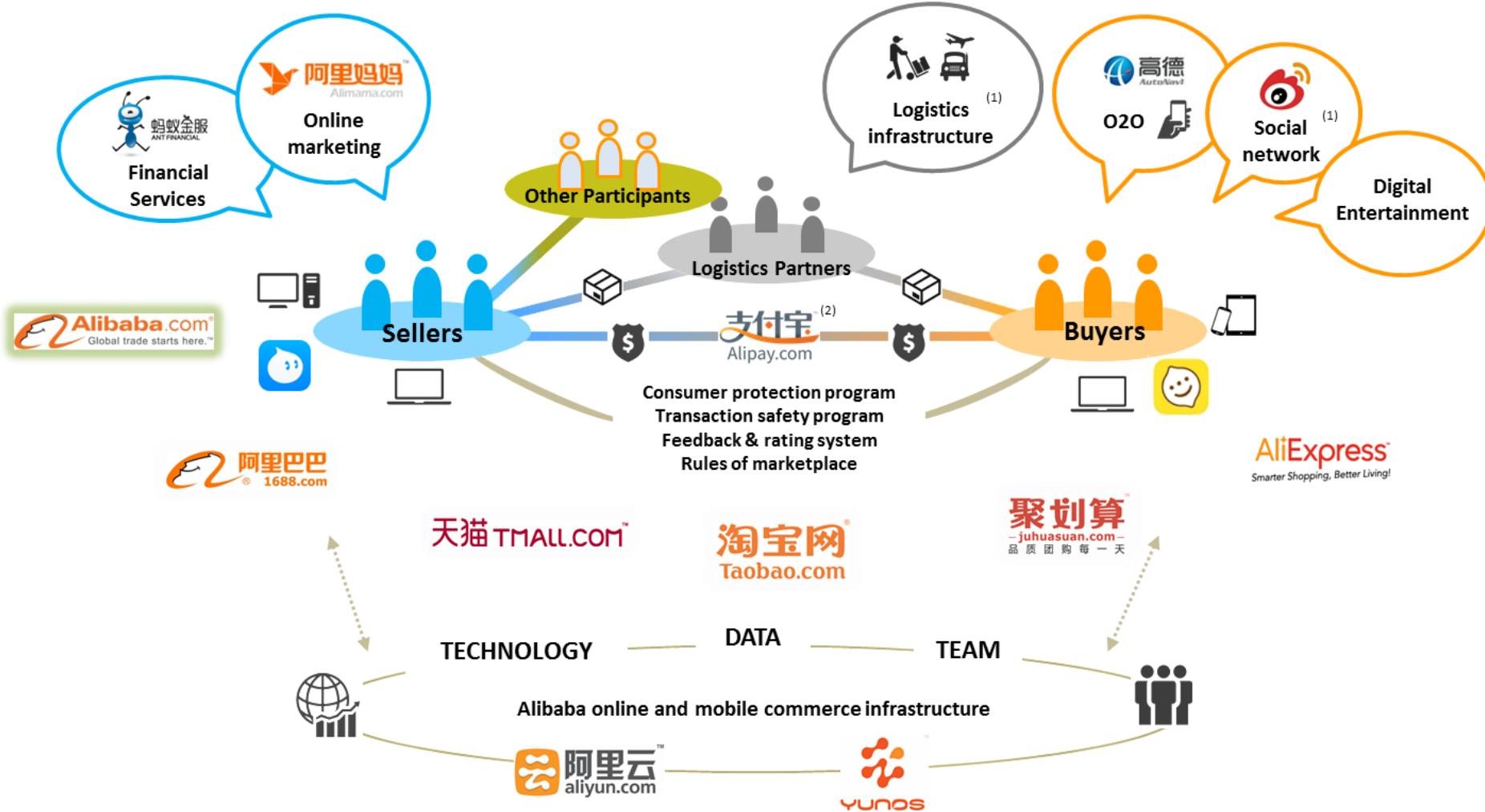
Dünyanın her yerinden iş yapmayı kolaylaştırmak



Alibaba Group Jack Ma'nın meraklı kişiliği sayesinde başladı...

- Alibaba Grubu 1999 yılında apartman dairesinde 18 kişi ile birlikte kurulmuştur.
- Alibaba Grubunun günümüzde Çin'de 90 ve Çin dışında 19 ofisinde toplam ~60.000 çalışanı bulunmaktadır.

Alibaba Group Ekosistemi



- **KOBİ'ler sadece üretime, dünyadaki rekabete ve AR-GE'ye odaklanmalıdır ve diğer tüm ihracatı ilgilendiren ihtiyaçları bu ekosistem içerisinde karşılanmalıdır.**

Alibaba.com'a Genel Bakış



190+
Ülke&Bölge



11
Dil



2 M+
Çevrimiçi Mağaza



40+
Sektör



260 M+
Üye

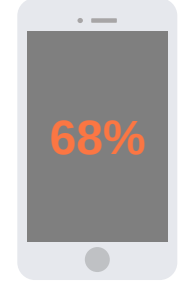


#1
B2B Platformu

Alibaba.com Kullanım Alanları



- **Alibaba.com** tekil ziyaretlerinin **%68**'i mobil cihazlardan gerçekleşiyor.
- **Alibaba.com** uygulama özellikleri;
 - Yüzlerce kategorideki milyonlarca ürünü gözden geçirebilirsiniz.
 - Mesajlaşma sistemi sayesinde tedarikçilerle direk iletişime geçebilirsiniz.
 - Arama tercihlerinize göre tavsiyeleri listeleyebilirsiniz.
 - Ürün ve satıcı bilgilerini Facebook, Twitter, Google+, vb. paylaşabilirsiniz.
 - Tedarikçilere kişiselleştirilmiş alım talepleri gönderebilirsiniz.



- **Alisuppliers** uygulama özellikleri;
 - Siparişleri kolaylıkla yönetebilirsiniz.
 - Alınan RFQ'la (hazır alım talepleri) için teklif gönderebilirsiniz.
 - Ürünlerinizin tanıtımını resmi SNS – *Social Network Site* – kanallarında yapabilirsiniz.
 - Hareketli ve aktif ticaret yapabilirsiniz.



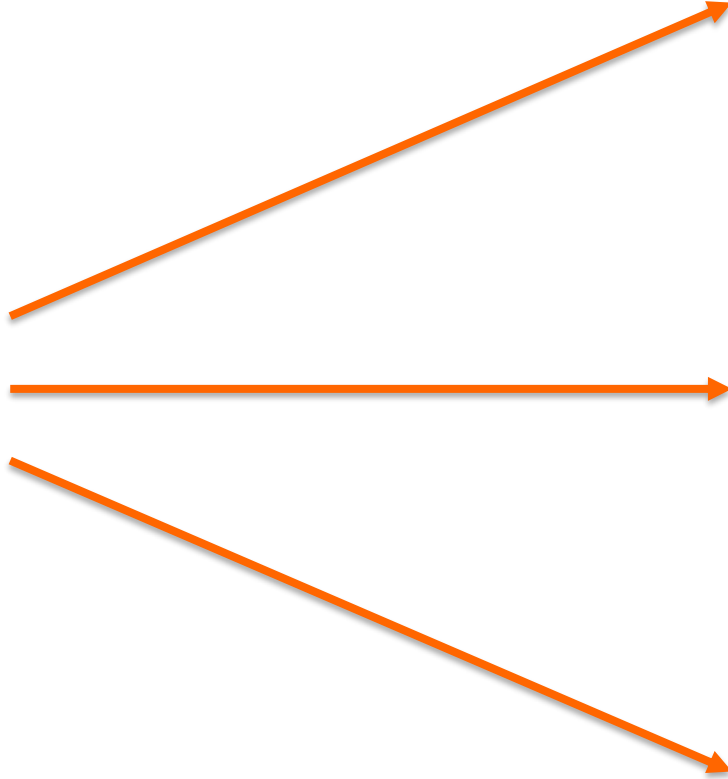
- **Trade Manager – Anlık Mesajlaşma Sistemi - uygulama özellikleri;**
 - Üyeler kendi aralarında veya gruplarda online chat yapabilirler
 - 7/24 online kalma
 - Alıcı gruplarında ürün tanıtımı

Alibaba.com Alıcı/Satıcı Oranları



1

Satıcı



8



Alıcı

Alibaba.com'un Avantajları (1/2)

Alibaba.com ile çok geniş data analizi

DİĞER ÜLKELERİN TÜRKİYE'DEN TALEP ETTİĞİ ÜRÜNLER

TÜRKİYE'NİN EN FAZLA TALEP ETTİĞİ ÜRÜNLER

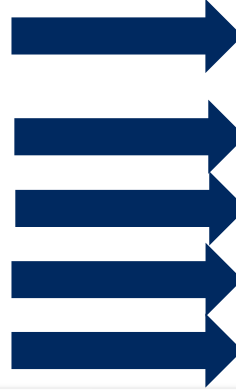
YAPISAL TAŞLAR VE BETON
ÜRÜNLERİ

KURU MEYVE

HAZIR GİYİM

YİYECEK & İÇECEK

KOLTUK TAKIMLARI



MOBİL TELEFON

MOBİL TELEFON AKSESUAR

FOTOKOPİ KAĞIDI

MEDİKAL SARF MALZEMESİ

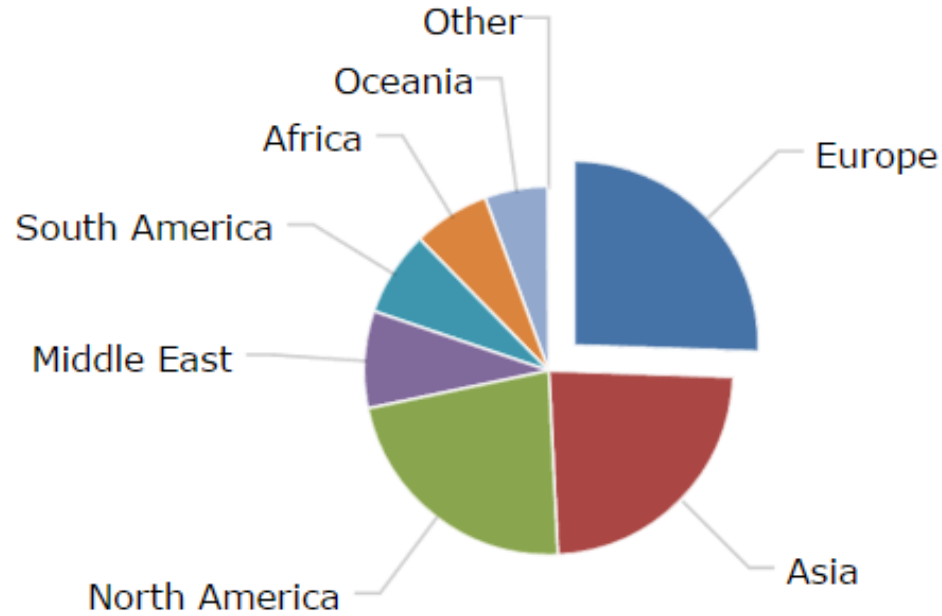
ARAÇ AYDINLATMA

Keywords	Supplier Competition ?	Showcased Products ?	Search Frequency ?	Search Frequency (Past 12 Months)
furniture	2908	275	81000	
sofa furniture	879	109	24000	
bedroom furniture	1566	216	12000	
living room furniture	1971	231	11000	

Alibaba.com'un Avantajları (2/2)

Alibaba.com üyelerinin sattığı ürünlerin bölgesel olarak talep dağılımı

Search Region Distribution [?]



Top Regions in Europe

Region Name	Percentage
United Kingdom	5.307%
Germany	2.570%
Russian Federation	2.230%
France	1.513%
Netherlands	1.469%

1

Alibaba.com

2

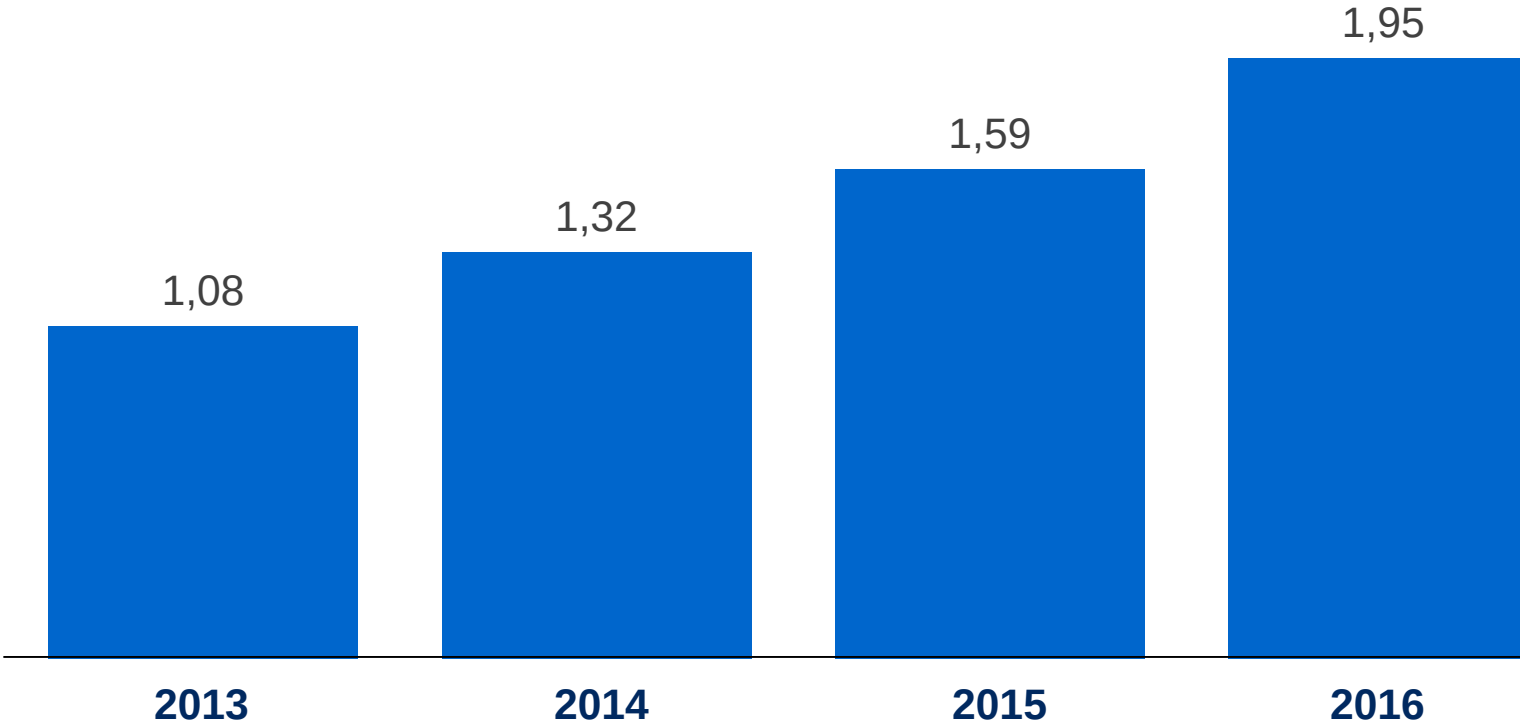
Uluslararası Alanda ve Türkiye’de E-Ticaret

3

E-Ticaret Sitelerine Toplu Üyelik Desteği Projesi

Global E-Ticaret (1/2)

Global E-Ticaret Hacmi, Trilyon USD Dolar

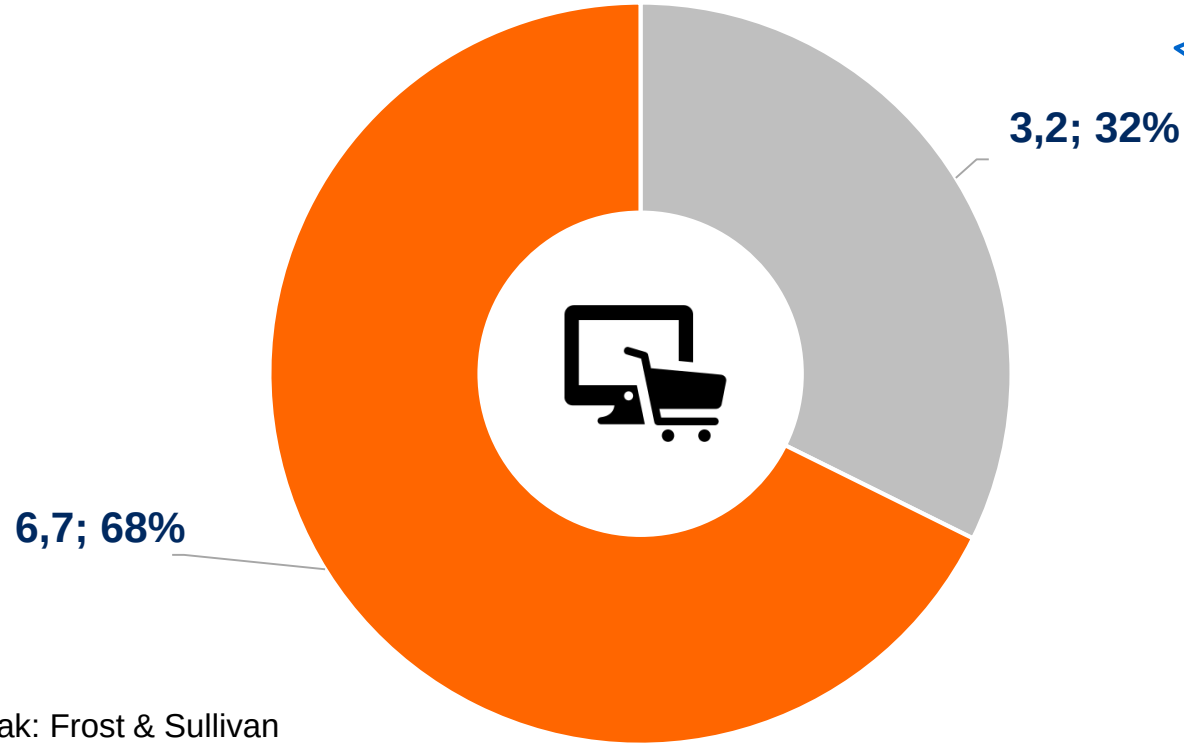


Kaynak: Frost & Sullivan, Emarketer

- Global E-Ticaret Hacmi 2016'da 2013'e kıyasla neredeyse **2 kat** artmıştır.

Global E-Ticaret (2/2)

2020 Global E-Ticaret Hacim Öngörüsü, Trilyon USD Dolar



- 2020'de Global E-Ticaret Hacmi **9.9 Trilyon USD \$**
- B2B > **6.7 Trilyon USD \$**
- B2C > **3.2 Trilyon USD \$**
- 2020'de Global Hacmin **2.1 Trilyon USD \$'ı Çin**

Türkiye ve Diğer Ülkelerde E-Ticaret

E-Ticaret Karşılaştırma (2016)

Ülke	Online Perakende / Toplam Perakende	Sabit Genişbant Penetrasyonu	Mobil Genişbant Penetrasyonu	Online Alışveriş Yapanlar	Mobil Alışveriş Yapanlar	Kişi Başı Gelir \$ PPP	Nüfus (mn)
İngiltere	%14,9	%38,5	%91,7	%76	%37	\$42,5K	65,6 mn
ABD	10,5	32,5	122,3	67	33	57,4	323,3
Almanya	8,5	38,5	73,8	72	26	48,1	82,7
Fransa	7,5	40,9	76,6	62	19	42,3	64,6
Japonya	7,1	30,2	146,4	68	25	41,3	126,9
İspanya	3,4	29,3	86,5	58	30	36,4	46,3
Çin	17,1	18,6	56,0	45	40	15,4	1.382,7
Polonya	6,8	18,3	65,3	55	23	27,8	38,0
Hindistan	4,1	1,3	9,36	28	23	6,6	1.309,4
Brezilya	4,0	12,3	88,6	45	26	15,2	206,1
Rusya	3,8	18,8	71,3	46	21	26,5	143,4
Türkiye 2015	2,9	12,1	49,6	39	24	24,2	78,7
Türkiye 2016	3,5	13,0	64,8	43	31	24,9	79,8

Ortalama
%8,8*

Ortalama
%3,8*

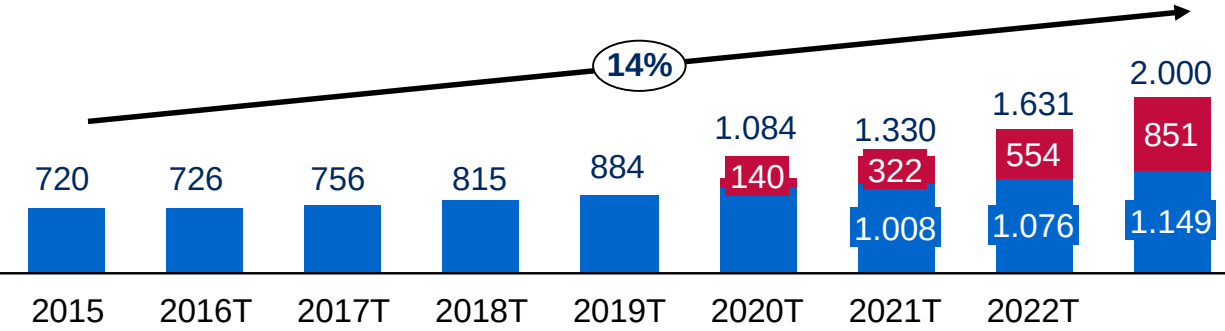
Gelişmiş Ülkeler

Gelişmekte Olan Ülkeler

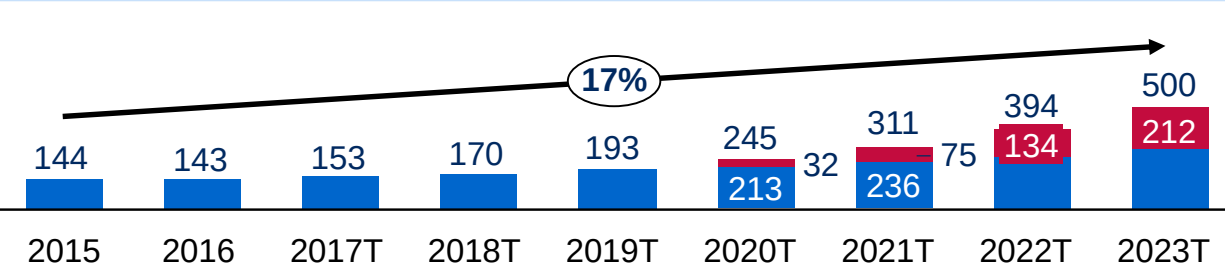
Türkiye Ekonomisi (1/4)

■ Ek ihtiyaç ■ Mevcut trend

Türkiye GSYH, Milyar Dolar



Türkiye İhracat, Milyar Dolar

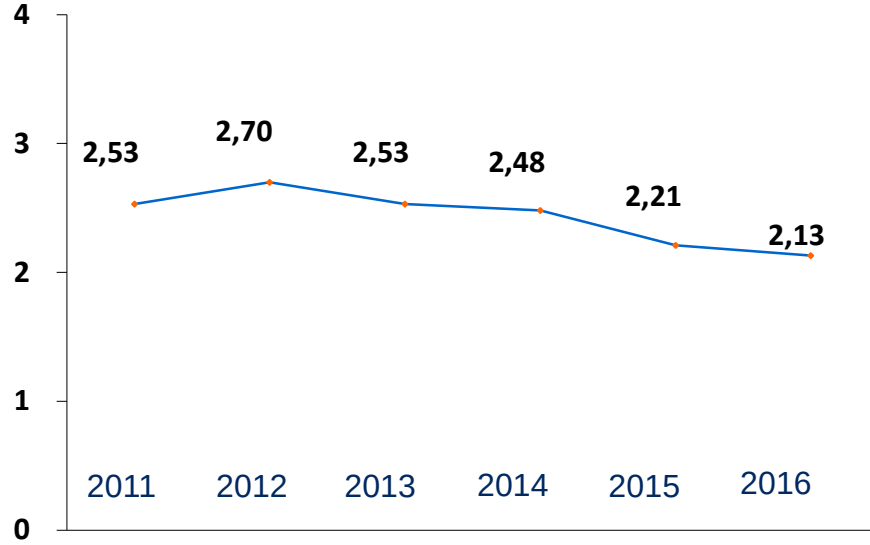


- İnovatif çözümler
- Yeni ihracat modeli
- Yeni pazarlar
- Ulaşım ve Lojistik
- İhracatçı sayısı

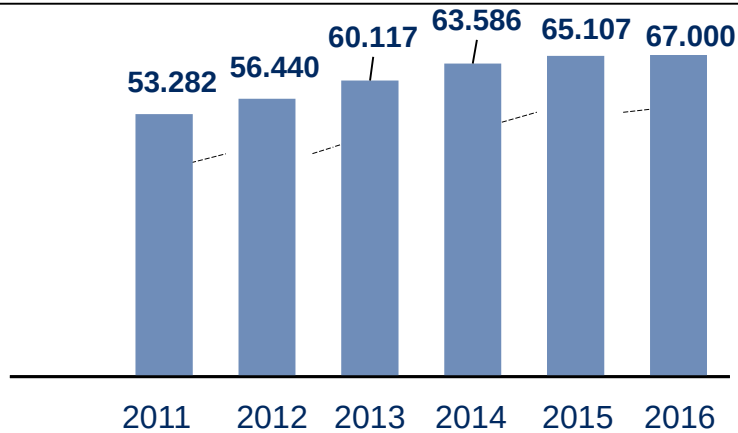
Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı 2023 Stratejisi, T.C. Kalkınma Bakanlığı Orta Vadeli Program 2017-2019

Türkiye Ekonomisi (2/4)

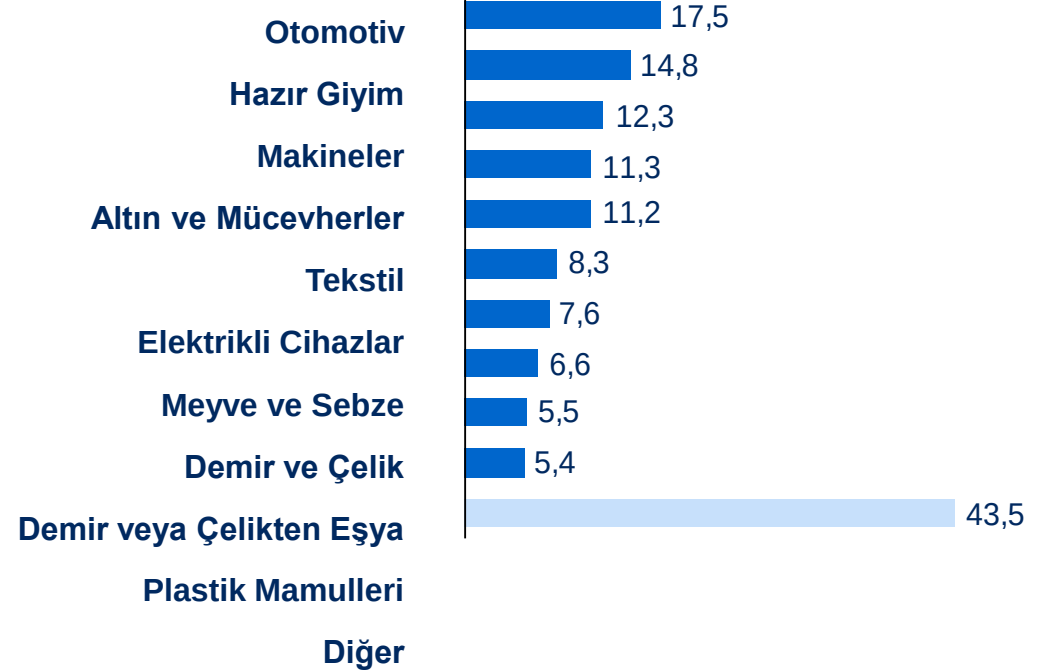
Firma Başına İhracat, Milyon USD Dolar



İhracatçı Firma Sayısı



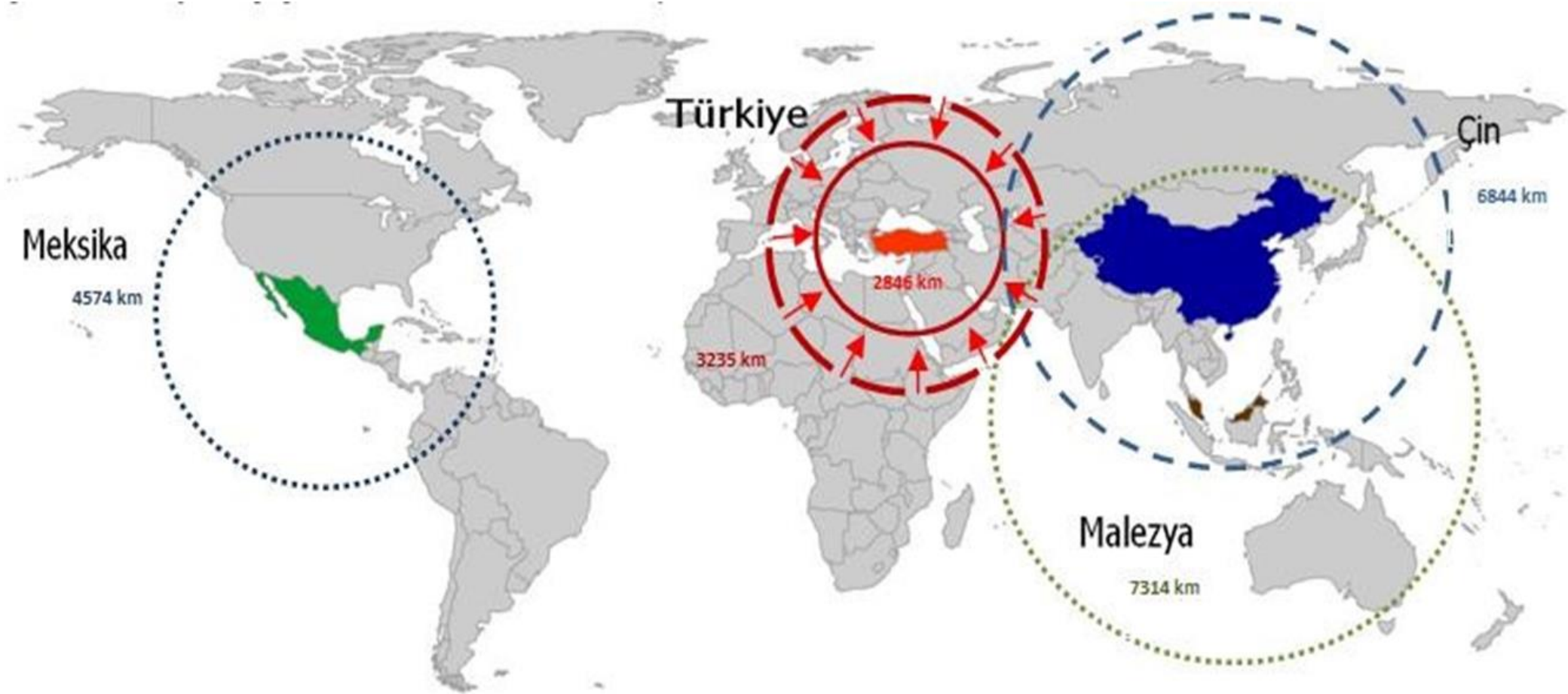
İhracat Sektör Kırılımı, Milyar USD Dolar



- Mevcut oyuncuların **yeni pazarlara** girmesi önem kazanmaktadır.
- Türkiye'nin ihracatçı başına ortalama ihracatı **2,13 milyon USD** \$, makro ekonomik olarak Türkiye ekonomisinin sadece **büyük ihracatçılara** dayandığını göstermektedir.

Türkiye Ekonomisi (3/4)

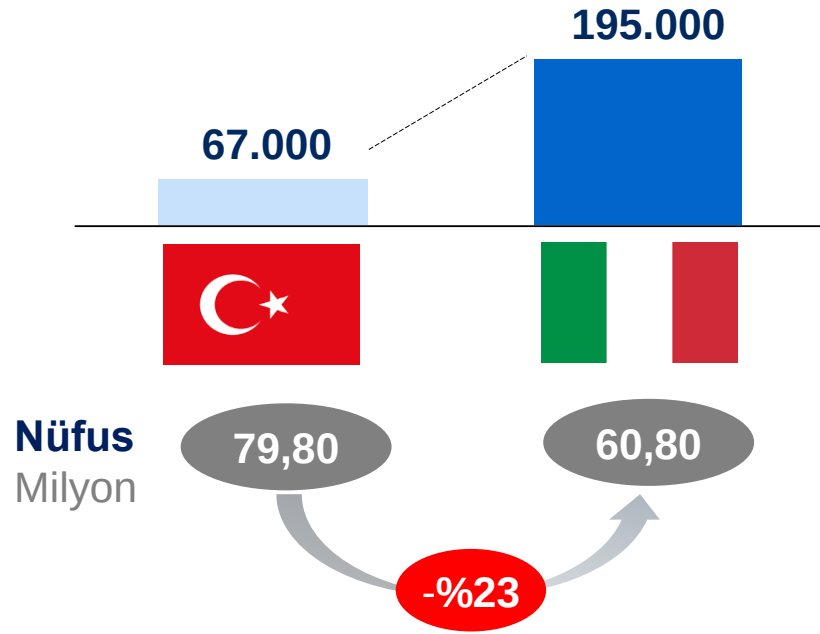
Türkiye ve Diğer Ülkelerin Ortalama İhracat Menzilleri, 2000 - 2014



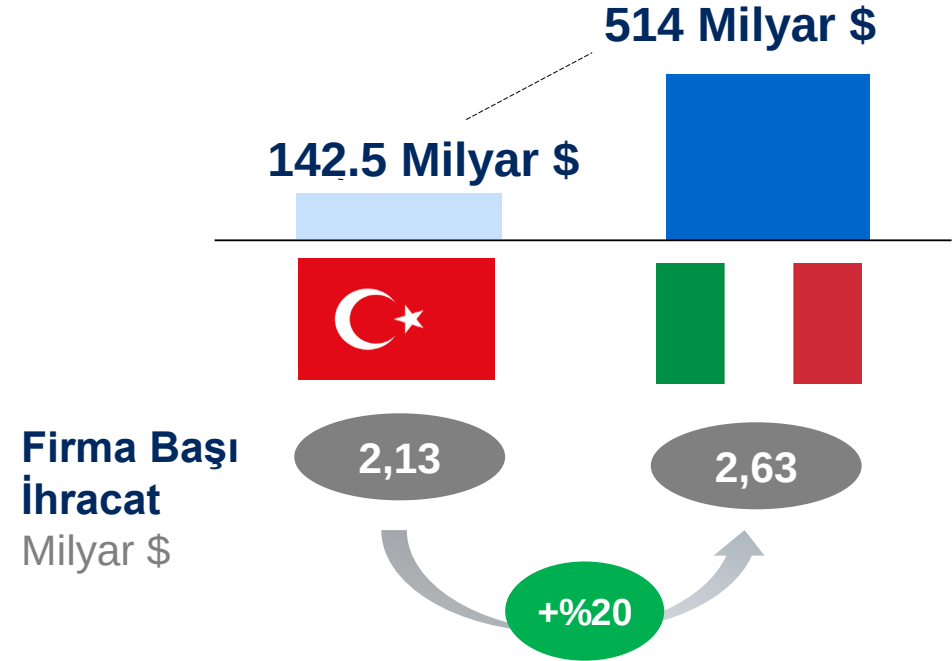
Kaynak: CEPII GeoDist Database, BACII, TEPAV hesaplamaları

Türkiye Ekonomisi (4/4)

İhracatçı Sayısı, 2016

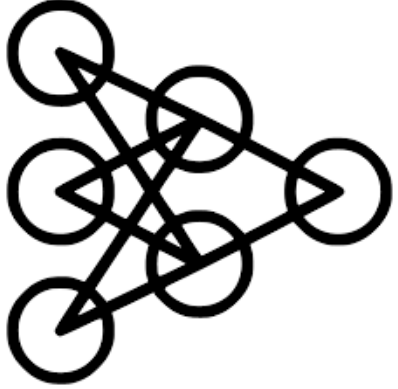


İhracat Hacmi, 2016 (USD \$)



İhracatçı sayısı > 200.000 seviyelerine çıkmalı

Alibaba.com'da Algoritma ve Talep Alma



Alibaba.com
algoritması

Alibaba.com üye puanını neler etkiler?

- Platform'a giriş yapılan gün sayısı,
- Ürün sayısı, güncelliği ve verimliliği,
- Talepleri kısa zamanda cevaplama ve cevaplama oranı,
- Trade Manager'daki aktiflik olma ve online kalma süresi,



Talep
alma

Alibaba.com' da nasıl talep alınır?

- Alıcıların platform içinde arama yapmaları yardımıyla,
- Alıcıların ilgili tedarikçilere arama motoru yardımıyla,
- Alıcıların sisteme bıraktığı Hazır Alım Talepleri "RFQ – Request For Quotation" üzerinden satıcılar proaktif şekilde alıcılara ulaşmaktadır.

Alibaba.com – İstanbul Sektör Verileri

İstanbul – İhracat Verileri (1 Ocak – 30 Eylül 2017 arası)

- 1 – Hazırgiyim ve Konfeksiyon (%20.31 – İstanbul İhracatı içindeki payı),
 - Alibaba.com'daki RFQ Sayısı > 21.154
- 2 – Kimyevi Maddeler ve Mamulleri (%10.74 – İstanbul İhracatı içindeki payı),
 - Alibaba.com'daki RFQ Sayısı > 9.024
- 3 – Çelik (%9.43 – İstanbul İhracatı içindeki payı),
 - Alibaba.com'daki RFQ Sayısı > 25.457
- 4 – Otomotiv Endüstrisi (%9.22 – İstanbul İhracatı içindeki payı),
 - Alibaba.com'daki RFQ Sayısı > 35.778
- 5 – Elektrik Elektronik ve Hizmet (%8.76 – İstanbul İhracatı içindeki payı),
 - Alibaba.com'daki RFQ Sayısı > 24.761

1

Alibaba.com

2

Uluslararası Alanda ve Türkiye’de E-Ticaret

3

E-Ticaret Sitelerine Toplu Üyelik Desteği Projesi





E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destegi Projesi

Proje Paydařları



**T.C. Ekonomi
Bakanlığı**

- T.C. Ekonomi Bakanlığı, projenin finansal destekleyicisidir.



**Türkiye
İhracatçılar
Meclisi**

- TİM – Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye ihracatını yurt içinde ve yurt dışında temsil eden, birlikler arasındaki koordinasyonu sağlayan, hedef ve politikaların belirlenme çalışmalarında ve ulaşılmasında yer alan özel sektörün en üst örgütüdür.



Alibaba.com

- Alibaba.com – Dünyanın lider e-ticaret platformudur.



E-Glober

- E-Glober, Alibaba.com'un Türkiye'deki İş Ortağı olarak, Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi olan 500 Milyar USD'nin %10'unun gerçekleşmesi misyonuna sahiptir.

Teşvik Süreci Nasıl İşler ?

-  Firmalar, üye katılım payı olan %20'lik tutarı iş ortağı kuruluşa öder.
-  Ödeme yapan firmaların toplu listesi hazırlanır.
-  Hazırlanan liste iş ortağı kuruluşa gönderilir.
-  Üye listesi iş ortağı kuruluş ve T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylanır.
-  Üyelik aktivasyon süreci başlatılır.

Üyelik Destek ve Eğitim



Çağrı Merkezi-Destek Ekibi,

Firmaya özel müşteri temsilcisi atanmaktadır;

- Hoş geldin araması,
- Profil oluşturma araması,
- Profil verimlilik aramaları,
- Hafta içi her gün 09:00 – 18:00 ulaşılabilme imkanı,



Eğitim Ekibi,

- Üyeliğin aktif olması sonrasında belirli illerde uygulamalı sınıf eğitimleri,
- Her Cuma saat 15:00'te online eğitim,
- Eğitim videoları,
- Türkçe olarak hazırlanmış, toplam 183 dk olan 21 farklı video,
- Eğitim Kitapçığı ve dokümanları

Önemli Noktalar

-  **Yeni pazarlar ve global rekabet,**
-  **Maliyet avantajı,**
-  **Verimlilik ve zamandan tasarruf,**
-  **7/24 çalışan ticari ortam,**
-  **Global ticaret ile sürdürülebilir büyüme,**
-  **Ölçek ve kaynak farklılığı olan şirketlere fırsat eşitliği,**

Alibaba.com: İHRACATTA E-DÖNÜŞÜM

