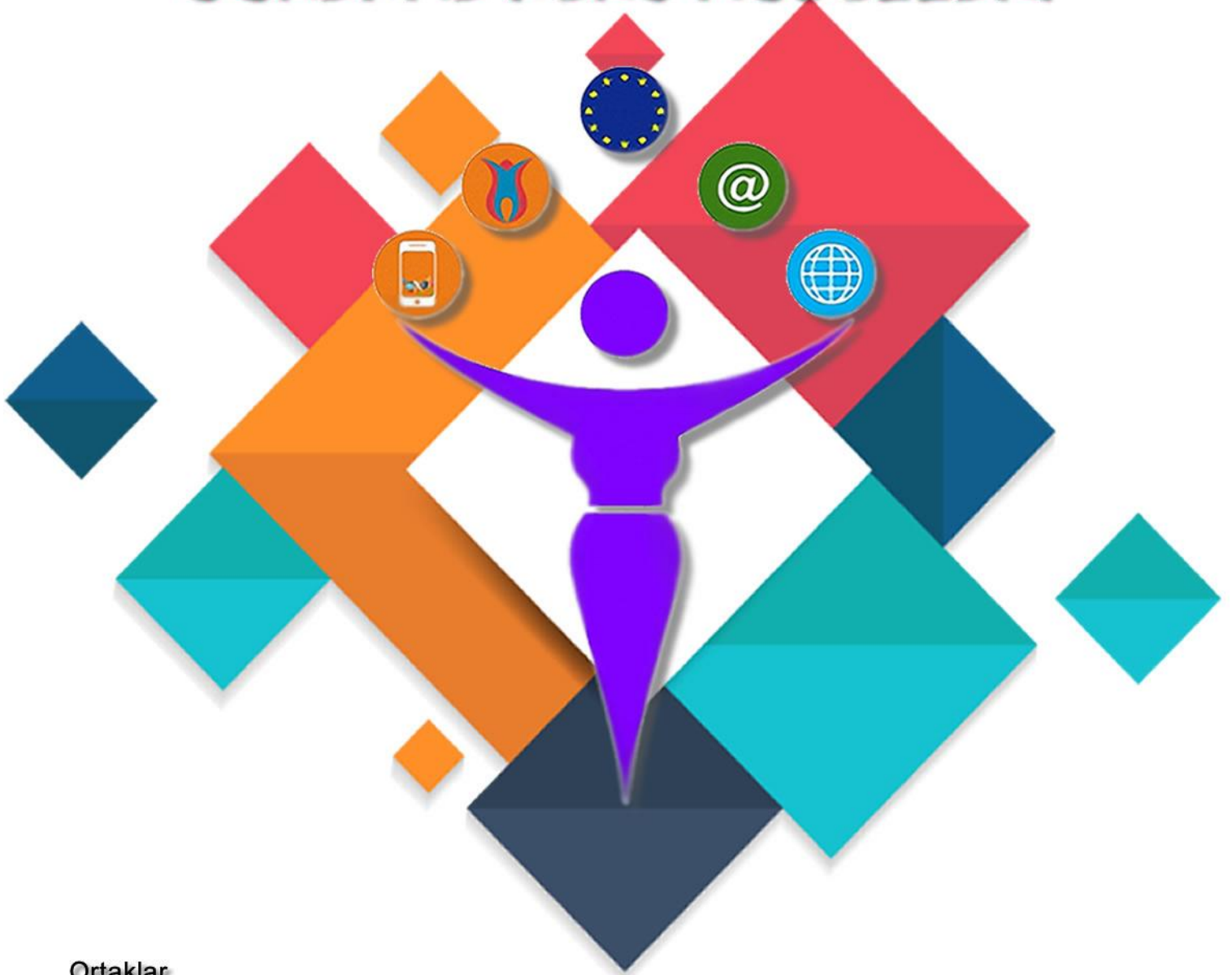




Erasmus+

DREAMY m-LEARNING

ÖĞRENME KURS MODÜLLERİ



Ortaklar



University of Ljubljana



ORKON
www.orkon.info



<http://www.dreamy-m-learning.org/>



[/learning_dream](https://twitter.com/learning_dream)



[/dreamymlearning](https://www.instagram.com/dreamymlearning)



[/DreamyMLearning](https://www.facebook.com/DreamyMLearning)



Co-funded by the
Erasmus + Programme
of the European Union

Bu proje, Erasmus + Program kapsamında Avrupa Komisyonu tarafından desteklenmektedir. Bununla birlikte, burada yer alan görüşler Avrupa Komisyonu ve Türkiye Ulusal Ajansı sorumlu tutulamaz.

İÇERİK TABLOSU

1 MODÜL 1: BAŞLARKEN- GOOGLE ÜZERİNDEN ARAMA YAPMA VE E-POSTA HESABI OLUŞTURMA.....	1
1.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	1
1.2 AKTİF ÖĞRENME	4
1.2.1 Google üzerinden arama yapma ve akıllı telefon aracılığıyla e-posta hesabı oluşturma	4
1.2.2 İOS işletim sistemini kullanan cihazlarda (iPhone, iPad ya da iPod) e-posta hesabı oluşturma	7
1.2.3 Android işletim sistemini içeren mobil telefonlarda e-posta hesabı oluşturma (Samsung, Sony, HTC...)	10
1.3 TEST SORULARI	13
2 MODÜL 2 : NETWORKİNG – SOSYAL MEDYAYA ENTEGRE OLMA	15
2.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	15
2.1.1 Networking nedir? Bu size ne anlam ifade ediyor?.....	15
2.1.2 Popüler Sosyal Medya WebS siteleri	16
2.1.3 Yaygın Sosyal Medya Özellikleri	18
2.1.4 Yeni İş Kuran Kadınlar için Sosyal Medya Pazarlaması	19
2.2 AKTİF ÖĞRENME	22
2.2.1 Sosyal Medya Hesapları Oluşturma.....	22
2.2.1.1 Facebook Hesabı Oluşturma	22
2.2.1.2 Instagram Hesabı Oluşturma	30
2.2.1.3 Twitter Hesabı Oluşturma	43
2.2.2 Sosyal Ağ İletişimS itelerini Kullanma	52
2.2.2.1 Facebook Sayfası Oluşturma	52
2.2.2.2 Blog Oluşturma	59
2.3 TEST SORULARI	72
3 MODÜL 3 : E-İŞ KURMAYA HAZIRLIK	74
3.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	74
3.1.1 El yapımı eşyalarınızı online olarak nasıl ve nerede satarsınız ?	74
3.1.2 El yapımı ürünler için en iyi web siteleri.....	75
3.1.3 Ürün görselleri neden önemlidir?	77
3.1.4 Ürünlerinizi Instagram’da nasıl satarsınız?	78
3.1.5 Marka Logosu Nedir ?	79
3.1.6 E-ticaret için fiyatlandırma stratejisi (ürününüzü fiyatlandırma)	80
3.1.6.1 Farklı fiyatlandırma stratejileri	80
3.2 AKTİF ÖĞRENME	81
3.2.1 Ürünlerin fotoğrafını çekmek ve bunları ağa yüklemek için aşağıdaki adımları izleyin	81
3.2.2 Ürünlerinizi Instagram’da satmak için aşağıdaki adımları takip edin	89
3.2.3 Logo Tasarlamak için Aşağıdaki Adımları Takip Edin	90
3.2.4 Alan Adı Almak İçin Aşağıdaki Adımları Takip Edin	93
3.2.5 Bir Web Sitesi Kurmak İstiyorsanız Aşağıdaki Adımları Takip Edin	96
3.2.6 Online Ortamda En İyi Fiyatla Satış Yapmak İçin Aşağıdaki Adımları İzleyin	100
3.3 TEST SORULARI	101
4 MODÜL 4:KAYIT İŞLEMLERİ	103
4.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	103
4.1.1 Marka Nedir?.....	103
4.1.2 Marka Adı Nedir?	103

4.1.2.1 Marka adı & Ticari marka arasındaki fark nedir?	103
4.1.2.2 Şirket Adı, Ticari İsim ve Yasal İsim Arasındaki Fark Nedir?	104
4.1.2.3 Marka adı kaydı ne demektir? Markamı (şirket adı) kaydettirmem gerekli mi?	105
4.1.2.4 Şirket Adı İçin Ticari Marka Kaydı Nasıl Yapılır?	105
4.1.3 Yeni İş Kurma Sürecindeki Lisanslar ve İzinler	105
TÜRKİYE'deki uygulamalar	105
SLOVENYA'daki Uygulamalar	106
POLONYA'daki Uygulamalar	106
YUNANİSTAN'daki Uygulamalar	107
FRANSA'daki Uygulamalar	107
4.1.4 Vergi Kimlik Numarası Nedir?	108
TÜRKİYE'deki Uygulamalar	108
SLOVENYA'daki Uygulamalar	108
POLONYA'daki Uygulamalar	109
YUNANİSTAN'daki Uygulamalar	109
FRANSA'daki Uygulamalar	109
4.1.5 Vergi Temeli	109
TÜRKİYE'deki Uygulamalar	110
SLOVENYA'daki Uygulamalar	110
POLONYA'daki Uygulamalar	110
YUNANİSTAN'daki Uygulamalar	111
FRANSA'daki Uygulamalar	111
4.1.6 Meslek Birliklerine Kayıt	111
TÜRKİYE'deki Uygulamalar	111
SLOVENYA'daki Uygulamalar	112
POLONYA'daki Uygulamalar	112
YUNANİSTAN'daki Uygulamalar	112
FRANSA'daki Uygulamalar	113
4.1.7 E-Ticaret için Sözleşme Taslağı	113
TÜRKİYE'deki Uygulamalar	113
SLOVENYA'daki Uygulamalar	114
POLONYA'daki Uygulamalar	114
YUNANİSTAN'daki Uygulamalar	114
FRANSA'daki Uygulamalar	114
4.1.8 Online Ticaret (e-ticaret) Kuralları	114
4.2 AKTİF ÖĞRENME	116
4.2.1 Vergi Mükellefiyeti	116
4.2.2 Şirket Marka Adı Kaydı	116
4.2.3 Yerel Lisans ve İzinlere Başvuru	117
4.2.4 Vergi Numarası Almak	118
4.2.5 Meslek Birliklerine Kayıt	118
4.3 TEST SORULARI	119
5 MODÜL 5: PRATİKTE YAYGIN KULLANILAN MUHASEBE İLKELERİ	121
5.1. TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	121
5.1.1 İlk Kredi Kartı Alımından Önce Bilinmesi Gerekenler (örneğin, kredi kartı ekstresi nedir? kredi kartı faizi nasıl hesaplanır? minimum ödemeler nasıl belirlenir?)	122
5.1.2. E-Ticaret Ödeme Sistemi	124
5.2. AKTİF ÖĞRENME	126
5.2.1 Banka Hesabı Açmak	126
5.2.2 Mobil ve İnternet Bankacılığına Başlama	127
5.2.3 Ödemeleri Alma	128
5.2.5 Banka Hesaplarına Ödeme Kabul Etme	132

5.2.6	PayPal İşletme Hesabı.....	132
5.2.7	Kredi Kartıyla Ödeme Kabul Etme.....	133
5.2.8	Kredi Kartı İşlem Satış Noktası.....	134
5.3	TEST SORULARI.....	136
6	MODÜL 6: FATURA OLUŞTURMA.....	138
6.1	TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR.....	138
6.2.	AKTİF ÖĞRENME.....	141
6.2.1	Cepte Faturalandırma.....	141
6.2.2	İnternet alışverişinde alıcı-tedarikçi ilişkilerinde sözleşme oluşturma.....	151
6.2.3	Sözleşme Bilgileri.....	152
6.2.4	Elektronik İmza Oluşturma.....	153
6.3	TEST SORULARI.....	162
7	MODÜL 7: KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN FON KAYNAKLARI	164
7.1	TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR.....	164
7.2.	AKTİF ÖĞRENME.....	167
7.2.1	Proje Ortağı Ülkelerdeki Kadınlar için Kredi ve Destekler	167
7.2.1.1	Kadınlar Küçük İşletme Kredilerine Nereden Ulaşır?	167
	SLOVENYA :	167
	TÜRKİYE :	167
	YUNANİSTAN:.....	168
	FRANSA:	168
	POLONYA:	168
7.2.1.2	Kadınlar için Küçük İşletme Hibeleri.....	169
	SLOVENYA:.....	169
	TÜRKİYE:	170
	YUNANİSTAN:.....	170
	FRANSA:	171
	POLONYA:	171
7.2.1.3	Yeni İş Kuran Kadınlar için Vergi Teşvikleri	172
	SLOVENYA:.....	172
	TÜRKİYE:	172
	YUNANİSTAN:.....	172
	FRANSA:	173
	POLONYA:	174
7.2.1.4	Kadınlar için Mikro Finans ve Diğer Girişim Fonları.....	174
	SLOVENYA:.....	174
	TÜRKİYE:	175
	YUNANİSTAN:.....	175
	FRANSA:	176
	POLONYA:	177
7.2.2	Proje Ortağı Ülkelerde Adım Adım Finansman	178
	SLOVENYA :	178
	TÜRKİYE:	178
	YUNANİSTAN :	179
	FRANSA	179
	POLONYA:	180
7.3	TEST SORULARI	181
8	MODÜL 8:ÜRÜNLERİN ONLINE SATIŞI, PAKETLENMESİ ADRESE KARGOLANMASI	183
8.1	TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR.....	183

8.1.1 Etkin Nakliye ve İkmal Stratejileri	183
8.1.2 Nakliye Yöntemleri.....	184
8.1.2.1 Müşteriye Ücretsiz Kargo Önerisi	184
8.1.2.2 İndirimli Nakliye Fiyatları	184
8.1.3 NakliyeSeçenekleri.....	184
8.1.3.1 Müşteriler Nasıl Ücretlendirilir	185
8.1.3.2 Ücretsiz Kargo Önerisi.....	185
8.1.4 Paketleme ve Pazarlama	186
8.1.4.1 Kargo Paket Hesaplaması	186
8.1.4.2 Paketleme Teknikleri.....	186
8.1.4.2 Özel Taşıma Etiketleri.....	187
8.1.5 Sevkiyat Dökümanları – Gümrük Beyannamesi ve Formları.....	190
8.1.6 Sigorta ve Takip	191
8.2 . AKTİF ÖĞRENME	192
8.3 TEST SORULARI	197
9 MODÜL 9: ONLINE SATIŞLARI ARTIRMAK İÇİN STRATEJİLER	199
9.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR	199
9.2 AKTİF ÖĞRENME	200
9.2.1 İşletme için Sosyal Medya Hesaplarının Oluşturulması	200
9.2.1.1 İşletme için Facebook Sayfası Oluşturulması	200
9.2.1.2 İşletme Instagram Hesabı.....	206
9.2.1.3 İşletme Instagram HesabıOluşturma.....	206
9.2.1.4 İşletme Twitter	208
9.2.1.5 İşletme Twitter Hesabı Oluşturma:	209
9.3 TEST SORULARI	211
10 REFERENCES	I

1 MODÜL 1: BAŞLARKEN- GOOGLE ÜZERİNDEN ARAMA YAPMA VE E-POSTA HESABI OLUŞTURMA

Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Ankara, Türkiye

Dreamy m- Learning Projesi'nin hedef grubu evlerinden el işi üreten düşük eğitim seviyesine sahip kadınlardır. Amaç, hedef grubun mobil-dijital ve girişimcilik yeteneklerinin gelişimlerine yardım ederek, ürettikleri el işlerini akıllı telefonları etkili bir şekilde kullanarak dijital pazarlarda satmalarına yardımcı olmaktır. Android ve İOS işletim sistemleri için anlaması ve kullanması kolay bir mobil uygulama, m-öğrenme portalı ve mobil uygulama arasında köprü oluşturan ağ tabanlı bir arayüz geliştireceğiz. Bu amacı gerçekleştirmek için, hedef grubun ihtiyaçlarına yönelik adım adım yaklaşımıyla modüller hazırlanmıştır. Modüllerdeki tüm uygulamalar için ücretsiz akıllı telefon uygulamaları seçilmiştir.

Bu çerçevede, bu modül, ilk aşamada kadınların e-posta hesabı oluşturması ve bu hesabı akıllı telefonlarına (İOS ve Android) yüklemesini amaçlamaktadır. Ayrıca, bu modül aynı özgeçmişe sahip ilgili konuları öğrenmek isteyen kişiler için de yararlı bir araç olacaktır.

1.1 Temel Kavramlar ve Açıklamalar

İnternet Nedir?

İnternet kablolu, kablosuz ve fiber optik teknolojileri ile bağlanılabilen küresel değişimler için iletişim ağıdır- özel, kamu, iş, akademik ve devlet iletişim ağlarını da içeren.¹

İnternetin kısa tarihçesi

İnternetin kökleri 1960'lı yıllara dayanmaktadır. Birleşik Devletler Hükümet, Savunma Birimi'nin merkezi olmayan iletişim ağı yaratma projesi olarak başlamıştır. Bu proje ARPANET (Gelişmiş Araştırma Projeleri Ajansı İletişim Ağı) olarak adlandırılmıştır.² Elektronik mesajların nasıl paketleneyeceği, adresleneceği ve iletişim ağı üzerinden gönderilmesinin tanımlandığı daha küresel yeni sofistike ve standart protokol oluşturmak için IP (İnternet Protokolü) teknolojisi yaratmak için bu proje geliştirilmiştir.

Ağ (Web) nedir – (Dünya Çapında Ağ)

Ağ, ya da Dünya Çapında Ağ (3W), temelde özel formatlı dökümanları destekleyen İnternet sunucuları sistemidir.³

¹ <https://www.techopedia.com/definition/2419/internet>

² https://ocw.metu.edu.tr/pluginfile.php/348/mod_resource/content/0/Lecture_1.pdf

³ https://www.webopedia.com/TERM/W/World_Wide_Web.html

İnternet ve Ağ arasındaki farklar

İnternet, bir bilgisayar dünyası içinde diğer bilgisayarlara bağlayan, taşıma yoludur. Dünya çapında ağı ve herhangi bir web sayfasını ya da içeriğini görüntülemek için internete erişiminiz olması gereklidir.⁴ Web internetin bilgi paylaşım kısmıdır. Web, Web sayfası denilen ve birbirlerine hiperlinklerle bağlı olan Web dökümanlarına erişim için Google ya da İnternet gibi tarayıcılar kullanır.

Web sayfaları: Ağ sayfası (web sayfası) Dünya Çapında Ağ'a ve ağ tarayıcılarına uygun dökümandır.⁵

Websitesi: Websitesi, en az bir web sunucusunda yayınlanmış ilgili web sitelerinin, ortak alan adı ile tanımlanan multimedya içeriği de dahil, koleksiyonudur.⁶

Web sunucusu: Web sunucusu içeriği ya da hizmetleri internet üzerinden son kullanıcıya ulaştıran sistemdir.⁷

Arama motoru: Web arama motoru, Dünya çapında ağda bilgi aramak için tasarlanmış bir yazılım sistemidir.⁸

İnternette arama yapma: İnternette arama yapma, bilgiye ulaşmak için Google veya İnternet Explorer gibi arama motorları kullanılarak İnterneti keşfetme sürecidir.

E-posta'nın anlamı: E- posta yazılmış mesajları elektronik olarak bir bilgisayardan diğerine gönderme sistemidir.⁹

E-posta Adresi nedir? E-posta adresi iletişim ağı üzerinden e-postaların alınabildiği (ve gönderildiği) elektronik posta kutusu adresidir.

“@” ne demektir? Kullanıcı İnternet adresinden kullanıcının adını ayıran semboldür.¹⁰

⁴ <https://www.quora.com/What-is-the-difference-between-the-World-Wide-Web-and-the-Internet>

⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Web_page

⁶ <https://en.wikipedia.org/wiki/Website>

⁷ <https://www.techopedia.com/definition/4928/web-server>

⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Web_search_engine

⁹ <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/e-mail>

¹⁰ https://www.webopedia.com/TERM/_/_sign.html

Eposta Virüsü nedir? E-mail virüsü e-posta iletişimleriyle gönderilen veya e-posta iletişimlerine eklenen bir virüstür. Farklı e-posta virüsleri farklı şekillerde çalışsa da, bu tür siber saldırılara karşı koymak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır.¹¹

İstenmeyen E-posta nedir? Spam, istenmeyen toptan ileti (önemsiz e-posta) anlamına gelir. Bu genellikle reklam içeren bir mesajın hatta ilgisiz bir içeriğin talep edilmeden birçok alıcıya gönderilmesi demektir.¹²

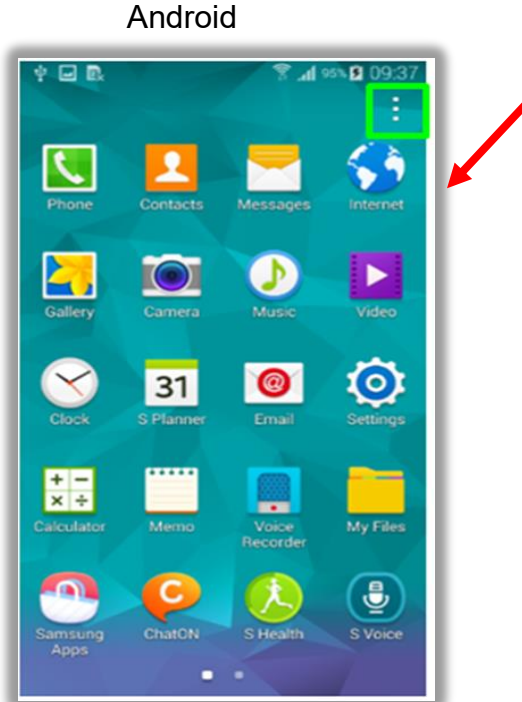
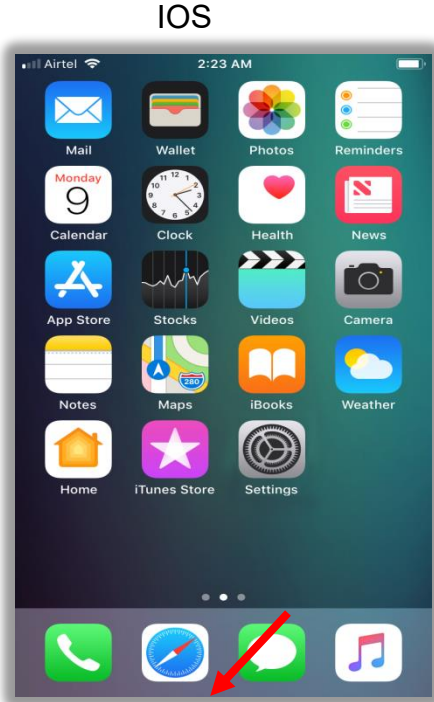
¹¹ <https://www.techopedia.com/definition/15802/email-virus>

¹² <https://www.avira.com/en/support-what-is-email-spam>

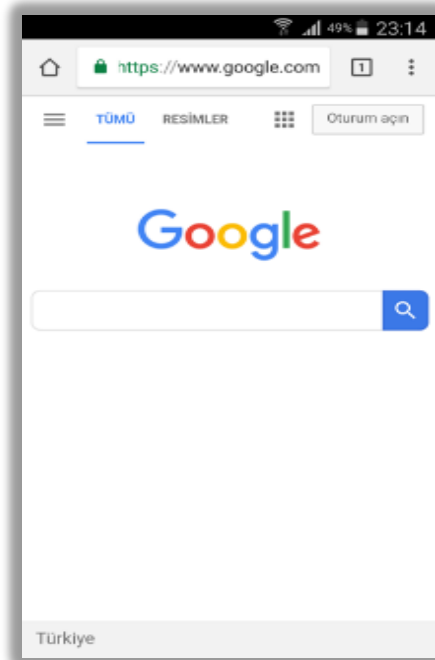
1.2 AKTİF ÖĞRENME

1.2.1 Google üzerinden arama yapma ve akıllı telefon aracılığıyla e-posta hesabı oluşturma

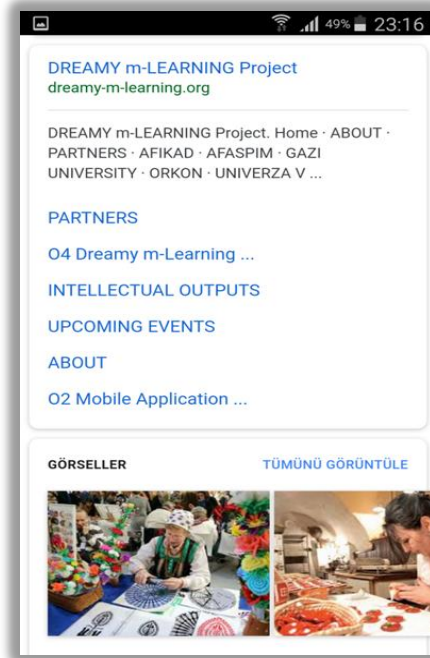
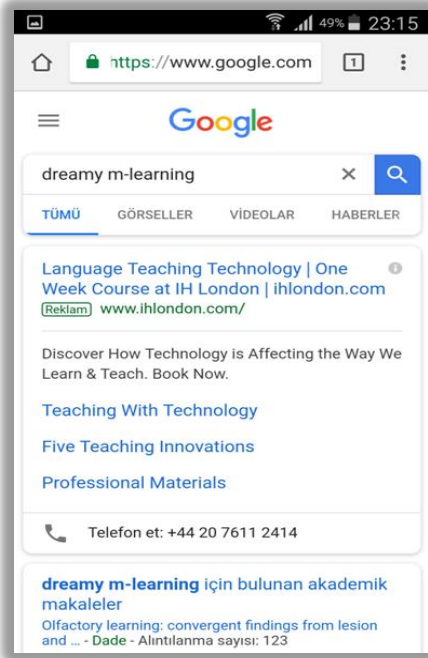
Adım 1: Mobil telefonunuzdan **İNTERNET** sekmesini açın



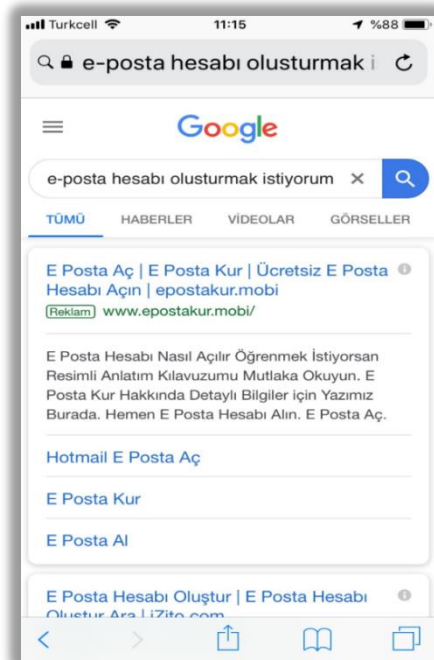
Adım 2: Tarayıcıdan **GOOGLE CHROME** 'u açın



Adım 3: İstedığınız herhangi bir şeyi ya da bir cümleyi yazın, sonuçlar içinde bakmak istediğinizi seçin



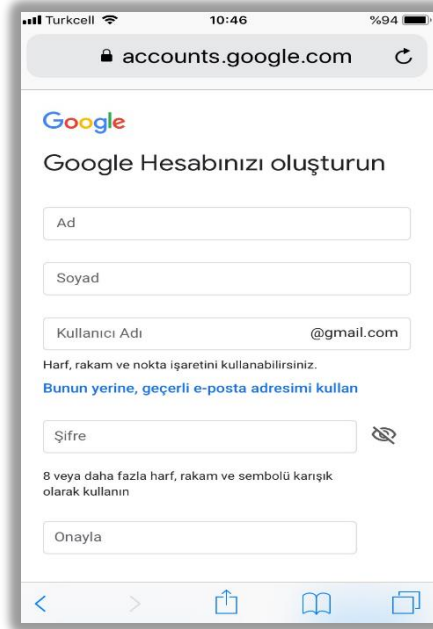
Adım 4: Sonra, lütfen, kendi dilinizde **E-POSTA HESABI OLUŞTURMAK İSTİYORUM** yazın



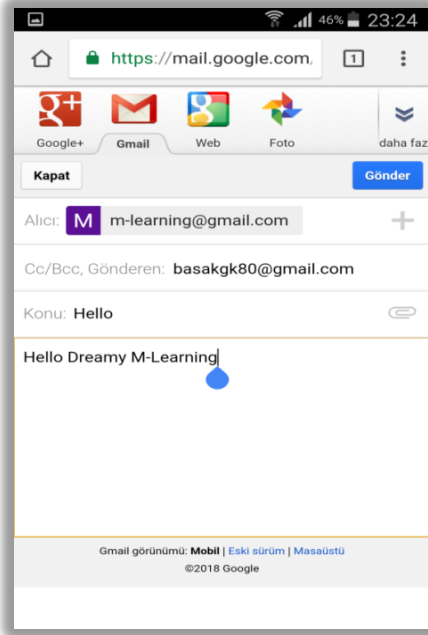
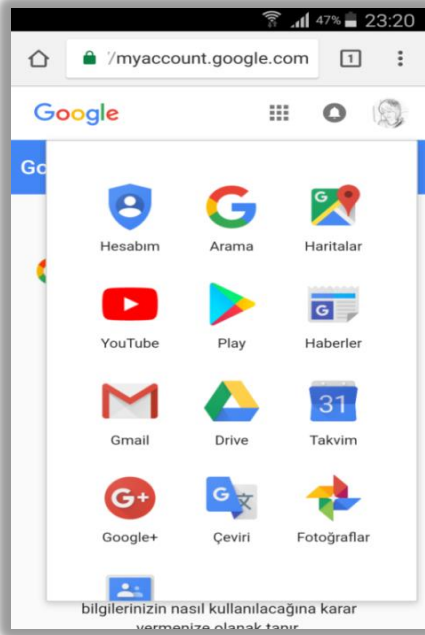
Adım 5: “GOOGLE HESABI”nı seçin



Adım 6: GOOGLE HESABI oluşturma sayfasına gidin



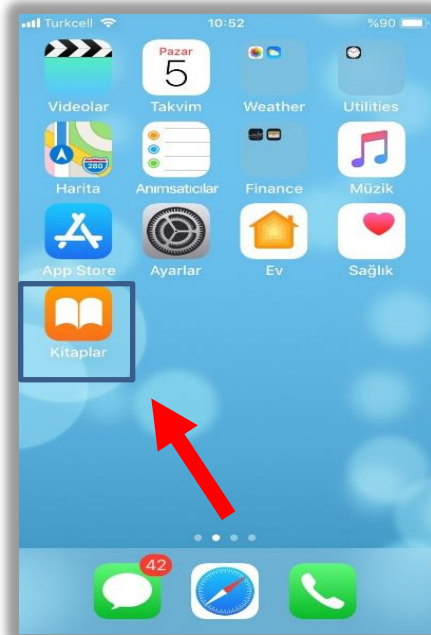
Adım 7: Adımların sonunda Gmail'e giriş yapmak için oluşturduğunuz hesabı kullanın: “ dreamy m-learning@gmail.com” e-posta hesabına e-posta gönderin



Tebrikler, posta hesabınızı oluşturdunuz!

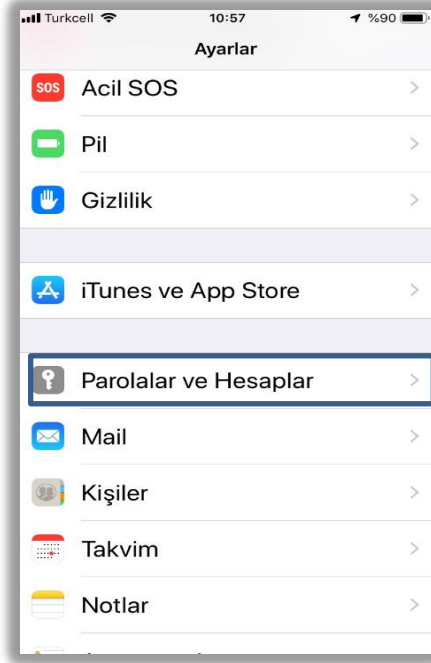
1.2.2 İOS işletim sistemini kullanan cihazlarda (iPhone, iPad ya da iPod) e-posta hesabı oluşturma

Adım1: AYARLAR' a gidin



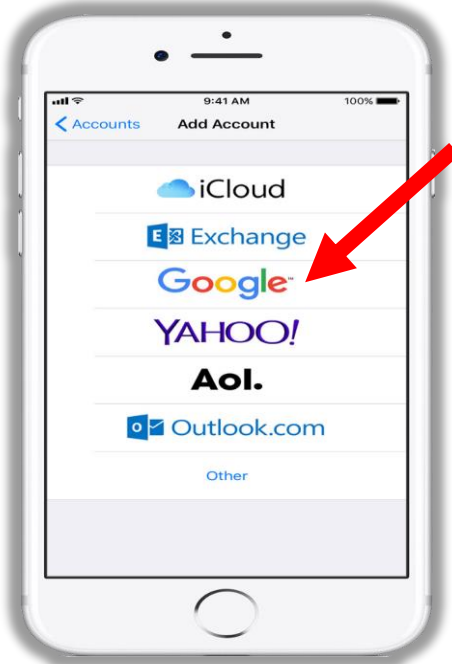
Kaynak: <http://support.melbourneit.com.au/articles/help/How-do-I-setup-my-Exchange-email-on-my-iPhone>

Adım 2: PAROLALAR & HESAPLAR menüsünü seçin.



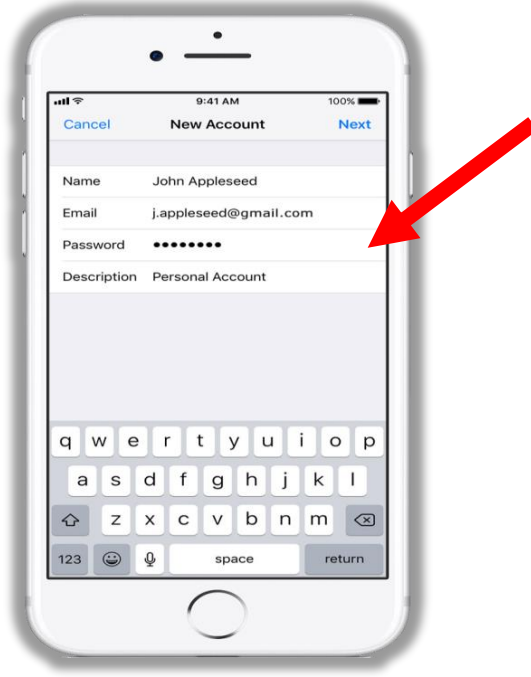
Kaynak: <http://support.melbourneit.com.au/articles/help/How-do-I-setup-my-Exchange-email-on-my-iPhone>

Adım 3: HESAP EKLEye gidin ve tarayıcıdan **GOOGLE'** ı seçin



Kaynak: <https://support.apple.com/en-us/HT201320>

Adım 4: Adınızı, e-posta adresinizi (daha önceki posta hesabınız), şifre ve hesabınızın çeşidini yazın.



Kaynak: <https://support.apple.com/en-us/HT201320>

Adım 5 : **İLERİ**'ye tıklayın

Adım 6: Doğrulama kodunun mesajla mı yoksa e-posta ile mi size ulaştırılmasını istediğinizi seçin

Adım 7: Doğrulama kodunu aldığınızda, kodu pencereye girin

Adım 8: Hesap ayarlarınızı tamamlamak için **BİTTİ**'ye tıklayın

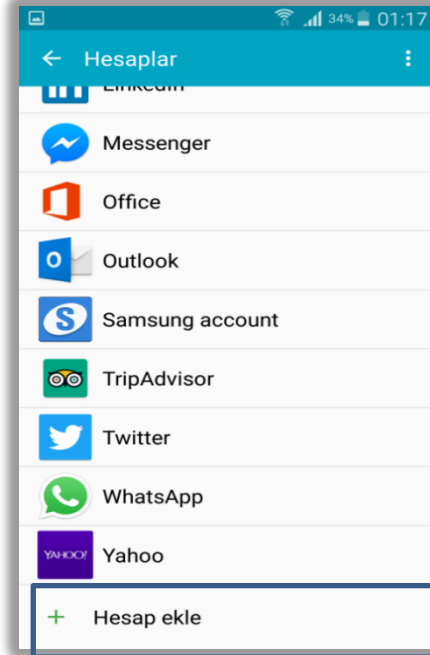
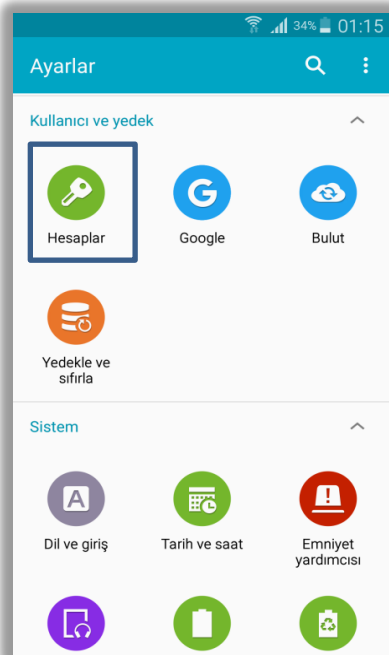
1.2.3 Android işletim sistemini içeren mobil telefonlarda e-posta hesabı oluşturma (Samsung, Sony, HTC...)

Adım 1: Ana ekrandan **AYARLAR**ı seçin

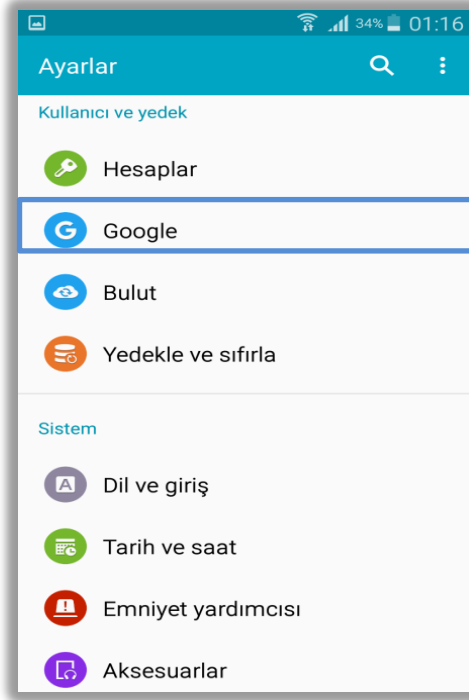


Kaynak: <https://www.samsung.com/uk/support/mobile-devices/how-can-i-quickly-make-changes-to-the-apps-menu-on-my-samsung-galaxy-alpha/>

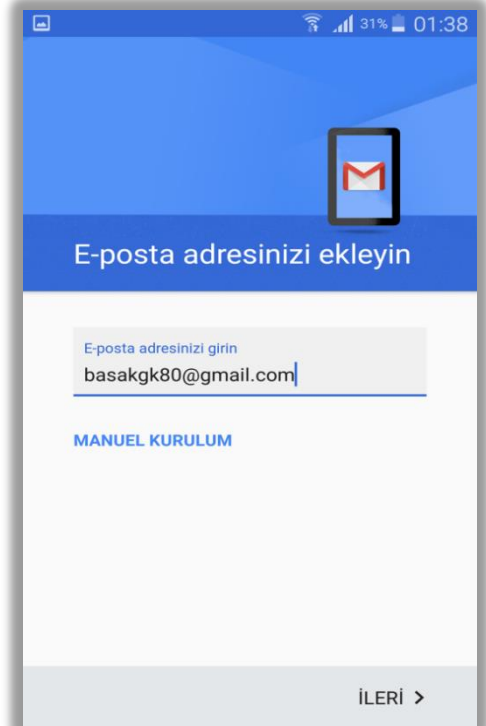
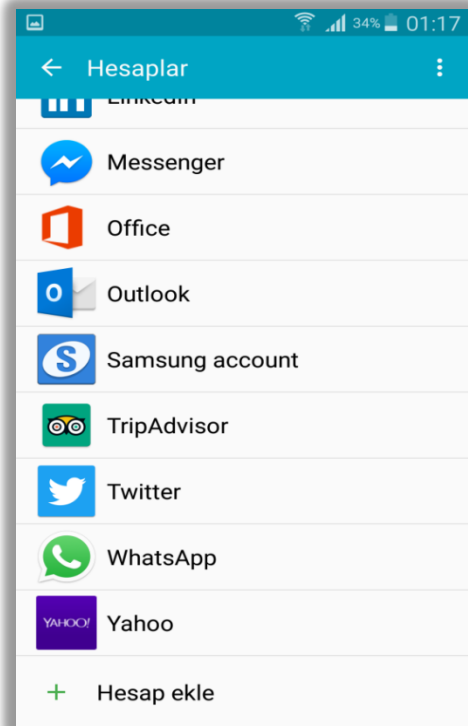
Adım 2: **HESAPLAR**'a gidin **HESAP EKLE**'yi seçin



Adım 3 : Sonra **GOOGLE'** i seçin



Adım 4: E-posta adresinizi (giriş) yazın ve manuel kurulumu tıklayın
(daha önceki posta hesabınız, şifreniz ve hesap türünüz ile)



Adım 5: Şifrenizi yazın ve İLERİ'yi tıklayın

Tebrikler, e-posta hesabınızı oluşturdunuz!

Oluşturduğunuz e-posta hesabı ile tüm sosyal kanallara giriş yapabilirsiniz.

Bir sonraki modülde sosyal medya hesaplarınızı nasıl oluşturacağınız
açıklanacaktır.

1.3 Test Soruları

1. Bir e-posta hesabı açmak için aşağıdakilerden hangisi gerekli değildir?
 - a. Kullanıcı adı
 - b. Şifre
 - c. İletişim bilgileri
 - d. Ev adresi
2. E-posta spam and e-mail virüsü aynı anlama sahiptir.
Doğru/ Yanlış
3. Çeşitli akıllı telefon markalarında e-posta hesabı oluşturmada farklılıklar olabilir
Doğru / Yanlış
4. Aşağıdaki seçeneklerle boşluğu doğru şekilde doldurun ?
.....birbirine bağlı milyonlarca web sayfasından oluşur.
 - a. WWW(internet sunucuları ağı)
 - b. İnternet
 - c. E-posta hesabı
 - d. Spam posta
5. e- posta kullanmak için bir hesaba sahip olmak gereklidir.
Doğru / Yanlış
6. İnternet üzerinden e-posta göndermek için aşağıdakilerden hangisi gereklidir ?
 - a. Banka hesabı
 - b. E-posta hesabı
 - c. Ev adresi
 - d. Telefon numarası
7. Arama motorunu nedir ?
 - a. Sosyal medya ismi
 - b. E-posta hesabı
 - c. İnternette bilgi aramaya yarayan bir yazılım sistemi
 - d. Web sitesi

8. Kullanıcı e-posta hesabı akıllı telefona hesap olarak uygulanabilir.

Doğru / Yanlış

9. @ ne amaçla kullanılır?

- a. İnternette arama yapmak
- b. Virüs temizlemek
- c. İnternette veri transferi yapmak
- d. Kullanıcı adını, kullanıcının internet adresini ayırmak

10. Google nedir?

- a. Arama motoru
- b. E-posta adresi
- c. Bir çeşit virüs
- d. Spam posta

2 MODÜL 2 : NETWORKİNG – SOSYAL MEDYAYA ENTEGRE OLMA

Ljubljana Üniversitesi, Ljubljana, Slovenya

2.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

2.1.1 Networking nedir? Bu size ne anlam ifade ediyor?

Oxford Sözlüğü'ne göre ('İngilizce Sözlük, Thesaurus, & Grammar Help – Oxford Dictionaries' 2018) Ağ İletişimi (Networking) “profesyonel veya sosyal amaçlarla bilgi, bağlantı ve deneyim paylaşan bir grup insan”dır. Bununla birlikte on farklı insana ağ iletişimi nedir sorusu yönelttiğinizde on farklı cevap almanız mümkündür. Ağ iletişimi nedir sorusuna bir insanın vereceği cevap büyük ihtimalle onun bu önemli kişisel ve profesyonel faaliyeti kullanımı ile ilgilidir. Fakat bu network'ü ne için kullanıyor olursanız olun (arkadaş edinmek, yeni iş bulmak, mevcut kariyerinizi geliştirmek, yeni kariyer seçenekleri bulmak, satış ilanları vermek ya da sadece profesyonel ufku geliştirmek), önemli olan ağ iletişiminin bilgi, bağlantı ya da deneyim değişimi olduğuna odaklanmaktır. Hangi sektör ve kariyer basamağında olursa olsun, ağ iletişimi kurmak (networking) kişisel olarak bağlantılar kurmanızda, destekleyici ve karşılıklı yarar sağlayacağınız ilişkiler geliştirmenizde ve yeni şeyler keşfetmenizde size yardımcı olacaktır. Bu 21. yüzyılın profesyonel kadınlarında olmazsa olmaz bir beceri setidir.

Hangi sektörde olursanız olun diğer doğru kişileri tanımak önemlidir. Bu iyi bir şekilde yapıldığında, ağ iletişimi (networking) kariyer basamaklarını tırmanmakta daha çok imkan tanır, daha çok müşteri edinmenizi sağlar ve daha geniş bir alana yayılmanıza yardımcı olur. Ve iş arayanlar için, networking, sizi reklamınızı yapmadan gerekli rollere sokar ya da roller için karar verici olanlarla iletişim kurmanızı sağlar ('What Is Networking? | Reed.co.uk', n.d.).

Sosyal Medya Nedir?

Sosyal medya, fikirlerin ve bilgilerin paylaşımını ve sanal ağların ve toplulukların kurulmasını kolaylaştıran bilgisayar tabanlı bir teknolojidir. Tasarım gereği sosyal medya internet tabanlıdır ve kullanıcılara kişisel bilgiler, videolar ve fotoğraflar gibi diğer içeriklerin kolayca elektronik olarak iletilmesini sağlar. Kullanıcılar sosyal medyaya web tabanlı yazılım veya web uygulaması aracılığı ile bilgisayar, tablet veya akıllı telefon kullanarak katılırlar ve bunu genellikle mesajlaşmak için yaparlar.

Sosyal medya, insanların arkadaşlarıyla ve aileleriyle etkileşime girdikleri bir araç olarak ortaya çıkmıştır ancak daha sonra popüler yeni bir iletişim yönteminden yararlanmak isteyen işletmeler tarafından müşterilere ulaşmak amacıyla benimsenmiştir. Sosyal medyanın gücü, dünya üzerinde yaşayan herhangi biriyle

(ya da birçok insanla) onların da sosyal medya kullanmaları halinde iletişim kurma ve bilgi paylaşımı olanağı sağlamasından kaynaklanır (Silver, n.d.).

Sosyal Medyanın Kısa Tarihçesi

Sosyal medyanın tarihi 1970'lere dayanmaktadır (Ries 2016). ARPANET 1969 yılında ilk defa online olarak ortaya çıkmış ve 1970'lerin sonuna kadar gayriresmi/iş fikirlerinin ve iletişimin zengin kültürel değişimini geliştirmiştir. Bu ARPANET# kurallar ve görgü kuralları "1982- MIT AI Lab ağ oluşturma görgü kuralları el kitapçığı" kitabında açıkça görülmektedir ve "sosyal medya" nın günümüzdeki tanımı burada bulunan bir makale ile yer almaktadır. 1979'da ortaya çıkan Usenet, 1973'te Topluluk Belleği olarak bilinen elektronik bülten panosu sisteminin (BBS) bir öncüsü tarafından ortadan kaldırılmıştır. İlk defa 16 Şubat 1978'de online olarak ortaya çıkan ve Bilgisayar Bülten Panosu Sistemi ile birlikte gelen gerçek elektronik bülten pano sistemleri Şikago'da kullanılmıştır. Çok geçmeden çoğu ana şehirde birden fazla BBS TRS-80, Apple II, Atari, IBM PC, Commodore 64, Sinclair, ve benzeri kişisel bilgisayarlarda kullanılıyordu ('Social Media - Wikipedia', n.d.).

IBM bilgisayarı 1981 yılında tanıtıldı ve Mac modelleri ve bilgisayarlar 1980'li yıllar boyunca kullanıldı. Özel telekomünikasyon donanımı tarafından takip edilen çoklu modemler, birçok kullanıcının aynı anda online olmasına izin verdi. En büyük BBS şirketlerinden üçü olan Compuserve, Prodigy ve AOL, 1990'larda internete ilk girenlerdi. 1980 ortaları ile 1990 ortaları arasında, BBS'ler sadece Kuzey Amerika'da on binlere ulaştı (Edwards 2016). Mesaj forumları (sosyal medyanın özel bir yapısı) 1980'lerde ve 1990'ların başlarında BBS fenomeniyle ortaya çıktı. İnternet 1990'lı yılların ortalarında çoğaldığında, mesaj forumları onlineye taşındı ve internet forumları haline geldi; bu, özellikle kişi başına daha ucuz erişimin yanı sıra, telco modem bankalarından çok daha fazla kişiyi aynı anda idare edebilme özelliği nedeniyle ilgi gördü ('Social Media - Wikipedia', n.d.).

GeoCities Kasım 1994'te ortaya çıkmış internetin ilk sosyal medya ağ iletişimi websitelerinden biridir; bunu Aralık 1995'te Classmates, Mayıs 1997'de Six Degrees, Ekim 1998'de Open Diary, Nisan 1999'da LiveJournal, Ekim 2001'de Ryze, Mart 2002'de Friendster, Mayıs 2003'te LinkedIn, Haziran 2003'te hi5, Ağustos 2003'te MySpace, Haziran 2004'te Orkut, Şubat 2004'te Facebook, Mart 2005'te Yahoo! 360°, Temmuz 2005'te Bebo, Temmuz 2006'da Twitter, Şubat 2007'de Tumblr, ve Temmuz 2010'da Google+ takip etmiştir ('December 1995: Classmates - Then and Now: A History of Social Networking Sites - Pictures - Cbs News', n.d.; 'History and Different Types of Social Media', n.d.; Ortutay 2012).

2.1.2 Popüler Sosyal Medya WebSiteleri

Amerikalıların % 81'inin sosyal medyayı 2017'den beri kullandığı ve kullanıcı sayısının giderek arttığı tahmin edilmektedir. Bir tahmine göre bir birey online

zamanının beşte birinden fazlasını sosyal medyada harcamaktadır. 2005'te sosyal medyayı kullanan yetişkin yüzdesi 5'ti. Tüm dünyada yaklaşık 1.96 milyar sosya medya kullanıcısı bulunmaktadır. 2018 yılı sonunda bu rakamın 2.5 milyara yükselmesi beklenmektedir. Diğer tahminler daha da yüksektir (Silver, n.d.). Pew Araştırma Merkezi'ne göre (2018), sosyal medya kullanıcıları daha genç olma eğilimindedir (18-29 yaşları arasındaki kişilerin % 90'ı en az bir sosyal medya türü kullanmaktadır), daha iyi eğitime sahip ve nispeten zengindir (yılda 75.000 dolardan fazla kazanmaktadır). Birleşik Devletler ve Çin sosyal medya kullanımında liderdir ('Leading Global Social Networks 2018 | Statistic' 2018): Facebook (Ocak 2018 itibarıyla 2.167 milyar kullanıcı), YouTube (1.5 milyar), WhatsApp (1.3 milyar), Facebook Messenger (1.3 milyar), WeChat (980 milyon), QQ (843 milyon), Instagram (800 milyon), Tumblr (794 milyon), QZone (568 milyon), Sina Weibo (376 milyon), Twitter (330 milyon), Baidu Tieba (300 milyon), Skype (300 milyon), LinkedIn (260 milyon), Viber (260 milyon), Snapchat (255 milyon), Reddit (250 milyon), LINE (203 milyon), Pinterest (200 milyon), YY (117 milyon).

Sosyal medyaya hizmet eden farklı web siteleri ve uygulamalar, farklı iletişim türlerine ve farklı içeriklere adanmıştır. En popüler sosyal ortamlar için sonraki bölümlerde kısa bir açıklama bulunmaktadır (Rouse 2016).

Facebook

Facebook popüler ücretsiz sosyal ağ iletişimi (network) web sitesidir. Kayıtlı kullanıcılara profil oluşturma, fotoğraf ve video yükleme, mesaj gönderme, aile, arkadaş ve iş arkadaşları ile iletişim halinde olma imkanı tanır. Nielsen grup istatistiklerine göre, Birleşik Devletler'deki internet kullanıcıları Facebook'ta diğer web sitelerinde geçirdikleri zamandan daha çok vakit geçirmektedir.

Twitter

Twitter kayıtlı üyelerine tweet adı verilen kısa paylaşımlar yayınlamalarına olanak tanıyan ücretsiz mikro blog hizmetidir. Twitter üyeleri tweetler yayınlayabilir ve çeşitli platformlar ve cihazlar kullanarak diğer kullanıcıların tweetlerini takip edebilir.

Google+

Google +, Google'ın diğer sosyal ağ hizmetlerinde olduğu gibi insanların çevrimdışı olarak etkileşim kurma şeklini çeşitlendirmek için tasarladığı sosyal ağ projesidir. "Gerçek yaşam paylaşımı web için yeniden düşünüldü" projenin sloganıdır

Wikipedia

Vikipedi, Wikipediyenler olarak bilinen bir kullanıcı topluluğunun ortak çabasıyla oluşturulan ücretsiz, açık içerikli bir online ansiklopedidir. Sitede kayıtlı herkes yayın için bir makale oluşturabilir; makaleleri düzenlemek için kayıt olmak gerekmez. Wikipedia Ocak 2001'de kurulmuştur.

Linkedin

Özellikle iş dünyası için tasarlanmış sosyal paylaşım sitesidir. Bu sitenin amacı kayıtlı üyelerin, profesyonel hayattan tanıdıkları ve güvendikleri insanlarla iletişim kurmalarını ve belgelemelerini sağlamaktır.

Reddit

Reddit, hikayelerin site üyeleri tarafından sosyal olarak düzenlendiği ve tanıtıldığı bir sosyal haber sitesi ve forumudur. Site yüzlerce “subreddit” adı verilen alt topluluktan oluşur. Her subreddit teknoloji, politika ya da müzik gibi spesifik konuya sahiptir. “Redditors” olarak da bilinen Reddit site üyeleri, içerik sunarlar ve daha sonra bu içerik diğer üyeler tarafından oylanır. Amaç, saygın hikayeleri sitenin ana sayfasının en üstüne çıkarmaktır.

Pinterest

Pinterest, online bulunan görüntüleri paylaşmak ve kategorilere ayırmak için kullanılan bir sosyal paylaşım sitesidir. Pinterest kısa açıklamalar gerektirir ancak sitenin ana odağı görseldir. Bir görüntünün üzerine tıklamak sizi orijinal kaynağa götürecektir, yani, örneğin, bir çift ayakkabının resmini tıklarsanız, onları satın alabileceğiniz bir siteye yönlendirilebilirsiniz. Yaban mersinli krep resmi sizi tarife, garip bir kuş evi resmi size talimatlara götürebilir.

2.1.3 Yaygın Sosyal Medya Özellikleri

Günümüzde sosyal medya sitesi puanları vardır. Farklı hizmetler sunmakta, farklı takipçileri bulunmakta ve farklı kimliklerle eğlenme olanağı sağlamaktadır. Bununla birlikte bazı ortak özellikleri paylaşmaktadırlar (Sunil 2017). Aşağıda sosya medya sitelerinin bazı önemli özelliklerini bulabilirsiniz:

Ücretsiz web alanı sunmak:

Bu sitelerin üyeleri web sunucusuna sahip olmak ya da web sunucusunu paylaşmak zorunda değildir. İçeriklerini bu siteler tarafından sunulan ücretsiz alanlarda yayınlayabilirler.

Ücretsiz web adresi sunmak:

Üyelere, bir bireyin veya bir işletmenin web kimliği olan benzersiz bir web adresi verilir. İçeriği tanımlamak, bağlamak ve paylaşmak için kullanılabilir.

Üyelerden profil oluşturmaları istenir:

Bu sitelerde üyelerin profil oluşturması istenir. Profillerde verilen bilgiler arkadaşlarla ve kişilerle bağlanmak ve dünya genelinde benzer beğenileri olan insanlarla network kurmak için kullanılır.

Üyeleri içerik yüklemeye teşvik etmek:

Bu siteler üyelerin kısa mesaj, fotoğraf, ses ve video dosyası yüklemelerine olanak sağlar. Tüm gönderiler sondan başa doğru sıralanır ve son gönderiler önce gelir. En önemlisi, tüm içerik gerçek zamanlı olarak yayınlanır ve anında okunabilir, görüntülenebilir veya paylaşılabilir.

Üyelerin sohbetler oluşturmalarına olanak tanır:

Üyeler içeriğe göz atabilir ve içerikle ilgili yorum yapabilir. Bunu yaparak, sosyal medya siteleri, katılımı artırıcı bir yol olarak üyelerin sohbetlere katılımını teşvik eder.

Canlı sohbetlere olanak tanır:

Bazı sosyal medya siteleri kullanıcıların gerçek zamanlı olarak sohbet etmelerini sağlayan yapıya sahiptir.

Doğrudan Mesajlaşma aracı:

Çeşitli sosyal medya siteleri, üyelerine doğrudan mesajlaşma imkanı sağlar. Bu, üyelerin yalnızca mesajın amaçlandığı kişiler tarafından okunabilen veya görüntülenebilen özel mesajlar göndermesini sağlar.

Etiket Uyarısı:

Çoğu sosyal medya sitesi, bir mesajda veya fotoğrafta etiketlendiklerinde e-posta veya site bildirimleri yoluyla üyelere uyarıda bulunur.

Üyelere benzersiz sayfalar oluşturma imkanı:

Bazı sosyal medya sitelerinde üyeler tema tabanlı sayfalar oluşturabilir. Sayfalar daha sonra bir temayla ilgili makale veya fotoğraf göndermek için kullanılabilir. Sayfalar ayrıca işletmeleri tanıtmak için de kullanılabilir (kullanıcı hesapları; profil sayfaları; arkadaşlar, takipçiler, gruplar vb.).

2.1.4 Yeni İş Kuran Kadınlar için Sosyal Medya Pazarlaması

Hedefler

Sosyal medya stratejisi hakkında iyi bir makale Alex York (2018) tarafından yazılmıştır. Alex York işletmenizi geliştirmek için en önemli şeyin istikrarlı bir şekilde hedeflerinizi takip etmek olduğunu vurgulamıştır. Bu hedefleri yazmak, hedeflerin tanımlanmış ve gerçekçi olmasına yardımcı olacaktır.

Hedef belirleme, tüm pazarlama ve işletme stratejilerinin temelini oluşturur. Sosyal medya istisna değildir. Tabii ki, bir dizi sosyal yetenekle, hedeflerinizin tam olarak ne olması gerektiğini belirlemek zor olabilir. Rehberlik etmesi açısından aşağıda bazı sosyal medya hedefleri belirtilmiştir:

- **Marka bilinirliğini artırma:** Otantik ve kalıcı bir marka bilinirliği oluşturmak için, bir çok promosyon mesajından kaçının. Bunun yerine, sosyal medya kanallarınız aracılığıyla güçlü bir marka kişiliğine ve anlamlı içeriğe odaklanın. sosyal kanallarınız üzerinden odaklanın.
- **Yüksek satış kalitesi:** Belirli anahtar kelimeleri, cümleleri veya hashtagleri izlemeden veya dinlemeden sosyal kanallarınız arasında gezinmek neredeyse imkansızdır. Daha etkili sosyal medya hedeflemesi sayesinde, temel hedef kitlenize çok daha hızlı bir şekilde ulaşırsınız.

- **Kişisel satışları arttırma:** Bazı perakendeciler, mağaza içi satışları arttırmak için sosyal medya pazarlama çabalarına güvenir. Markanızın tanıtımını yeterince yapıyor musunuz? Müşterilerinizi mağazanızda neler olup bittiği konusunda bilgilendirmeye ne dersiniz?
- **Yatırım getirisini geliştirme:** Her marka sosyal medyada yatırım getirisini arttırmak ister. Fakat sosyal medyada bu hedef, işçilik, reklam ve tasarım maliyetlerinin istendiği gibi olduğundan emin olmak, ve kanalların muhasebe denetiminin gerçekleştirilmesi için özeldir.
- **Sadık bir hayran kitlesi yaratmak:** Markanız kullanıcı katkılı içeriği destekliyor mu? Takipçileriniz herhangi bir uyarım almadan olumlu tepki veriyor mu? Sosyal olarak pozitif marka kişiliği oluşturmak zaman ve çaba gerektirir.
- **Sektörün nabzını tutmak:** Rakipleriniz işe yarar görünen neler yapıyor? Katılım ya da satışlarını arttıran hangi stratejileri kullanıyorlar? Sektörün nabzını tutmak çabalarınızı geliştirmek ve ipucu edinmek için size yardımcı olur.

Kitle

Ürünlerimizi nerede yayınlayacağımız ile ilgili birçok seçeneğimiz vardır. Bir veya birkaçını seçerken kendimize mutlaka şu soruyu sormalıyız: “Hedef grubumuz kimlerdir?”. Cevabı bulduğumuzda farklı sosyal medyaları kullanan insanların istatistiksel demografik verilerini takip edebiliriz:

- **Facebook’un** en popüler demografisi:
 - Kadın kullanıcılar (%89)
 - 18-29 yaş arası kullanıcılar (%88)
 - Kentsel ve kırsal alanda yerleşik kullanıcılar (her biri % 81)
 - 30,000 \$’da az kazananlar (%84)
 - Kolej deneyimine sahip kullanıcılar (%82)
- **Instagram’ın** en popüler demografisi:
 - Kadın kullanıcılar (%38)
 - 18-29 yaş arası kullanıcılar (%59),
 - Kentsel ve kırsal alanda yerleşik kullanıcılar (%39)
 - 30,000 \$’da az kazananlar (%38)
 - Kolej deneyimine sahip kullanıcılar (%37)

- **Twitter'ın en popüler demografisi:**
 - Kadın kullanıcılar (%25)
 - 18-29 yaş arası kullanıcılar (%36)
 - Kentsel alanda yerleşik kullanıcılar (%26)
 - 50,000-74,999 \$ arası kazanan kullanıcılar (%28)
 - Kolej deneyimine veya daha fazlasına sahip kullanıcılar (%29)

Benzer Ürünler

İçerik oluşturmaya başlamadan önce rakiplerinizi araştırmak akıllıca olacaktır. Bunu içerik oluşturma sürecinden önce yapın çünkü rakiplerinizi başarılı yapan şeyleri analiz etmek içeriğinize yeni yollardan bakmanızı sağlar. Rakiplerinizi bulmanın en kolay yolu basit bir Google araması yapmaktır. Kimlerin olduğunu bulmak için en değerli anahtar kelimeleri, kelime gruplarını ve sanayi terimleri için arama yapın.

İçerik

Yeni başlayanlar için, marka kimliğinizle uyumlu bir içerik oluşturmanız tavsiye edilir. Bu tam bir strateji oluşturmadan popüler olmayan demografik gruba ulaşmadan kaçınmak anlamına gelir. İçerik mutlaka ilgili olmalıdır ve yayınlanan sayfa reklamlarla dolu olmamalıdır. Online alışveriş yapanlar video içeriklerine sadece resimlerin olduğu içeriklerden daha çok inanmaktadırlar. Eğer mümkünse hazırlanmış temalar kullanın. İçerik formatını, okuyucularınızın kafasını karıştırmamak için tutarlı ve basit tutun.

Göz ardı ETMEYİN

Sosyal medya kanalları ağ iletişimi üzerine kurulur. Bu, amaçlarının sohbet etmek, konu tartışmak ve içerik tartışmak için alan oluşturmak anlamına gelir. Markanız “ağ iletişiminin” bu temelini unutmamalıdır ve konuşmaların ya da katılım fırsatlarının gözetimsiz bırakılmaması çaba gerektirir.

Sosyal medya aracılığıyla, marka olarak sadece varolarak ve topluluğunuzla iletişim kurarak saygı kazanırsınız. Bu nedenle sosyal müşteri hizmetleri, kitle bilincini arttırmak isteyen markalar için çok önemlidir. Herşey katılım ile ilgilidir.

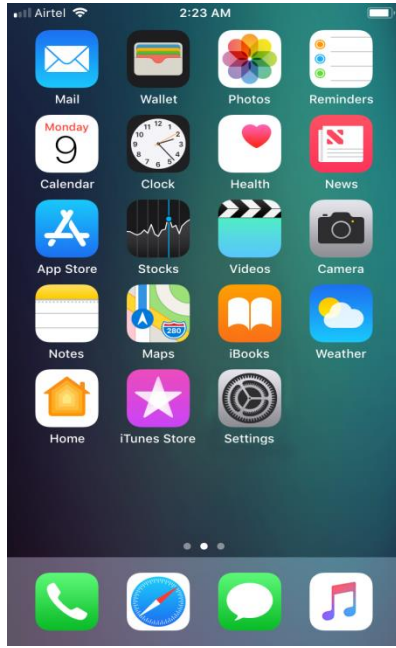
2.2 AKTİF ÖĞRENME

2.2.1 Sosyal Medya Hesapları Oluşturma

2.2.1.1 Facebook Hesabı Oluşturma

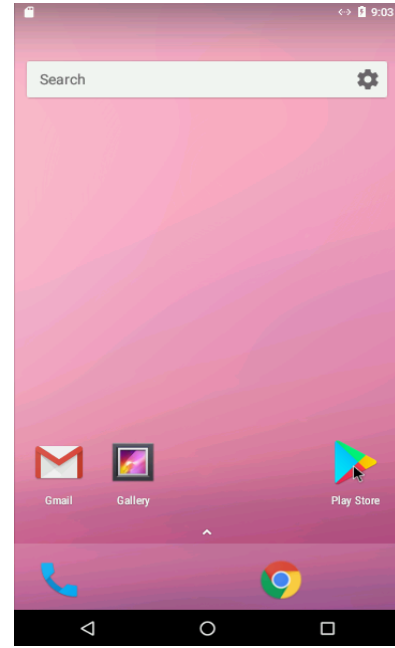
Apple
iPhone için:

**Adım 1: *APPLE STORE* 'dan
FACEBOOK programını
indirin.**

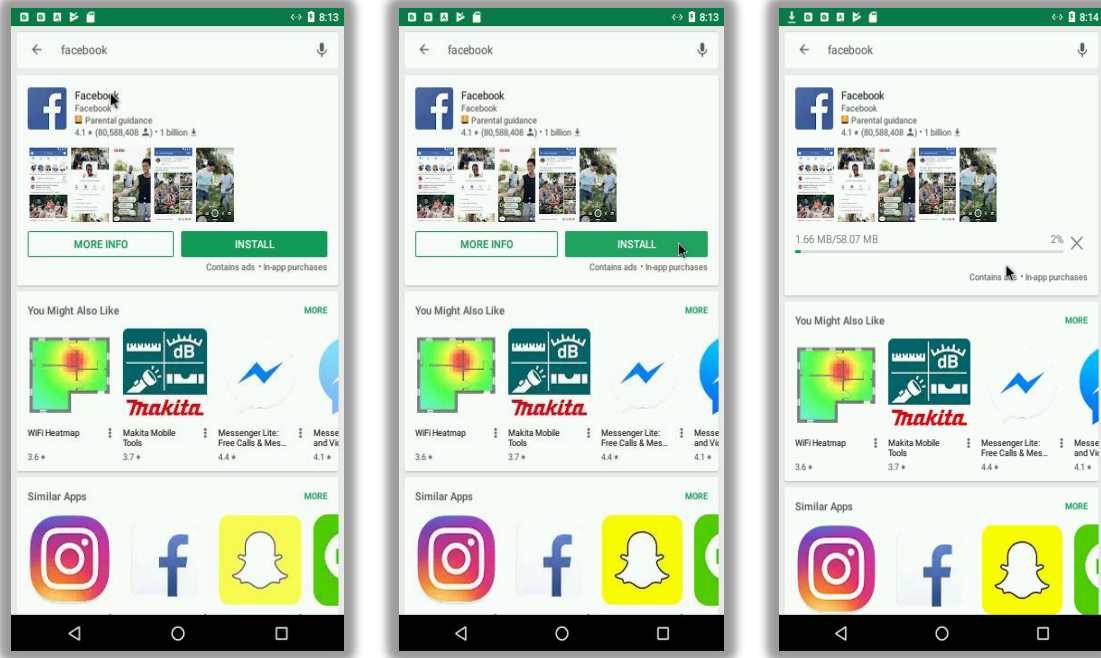


Android
Telefon için:

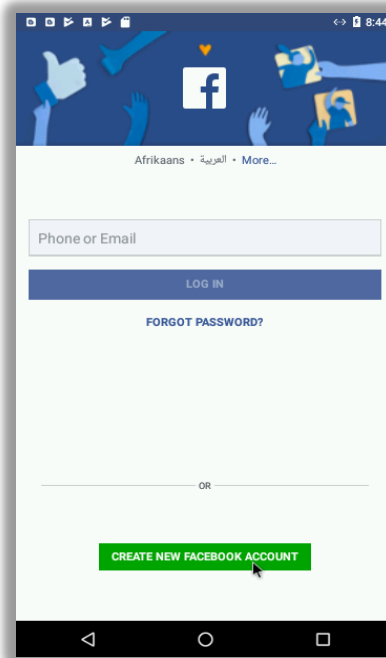
**Adım 1: *GOOGLE PLAY* 'den
FACEBOOK programını indirin..**



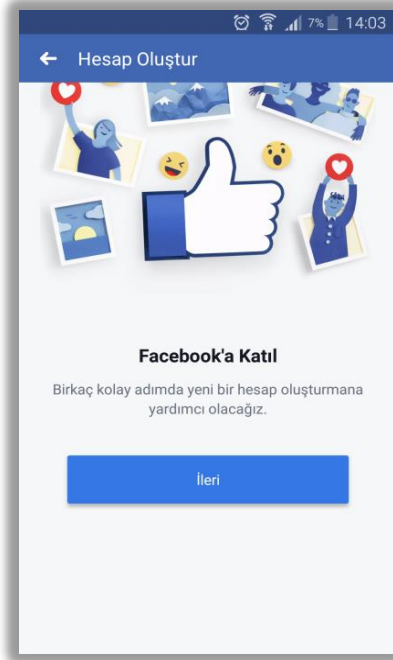
Adım 2: Arama penceresine **FACEBOOK** yazın ve **YÜKLE** 'ye basın. Sonrasında yüklemenin tamamlanmasını bekleyin.



Adım 3: Facebook uygulamasını açın ve **YENİ FACEBOOK HESABI OLUŞTUR** 'a tıklayın



Adım 4: Kişisel verilerinize erişime izin vermek için **İLERİ** ve **İZİN VER**'e tıklayın.

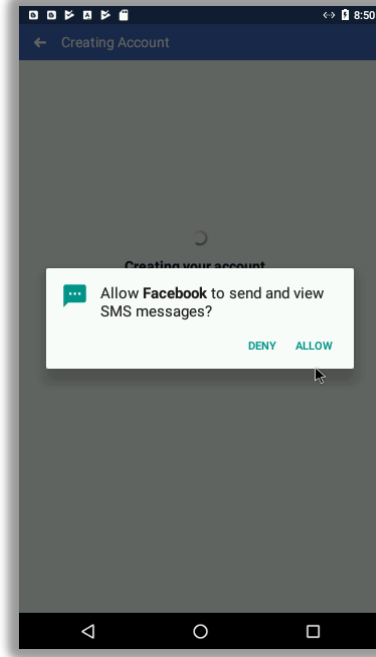


Adım 5: Adınızı soyadınızı, doğum tarihinizi yazın

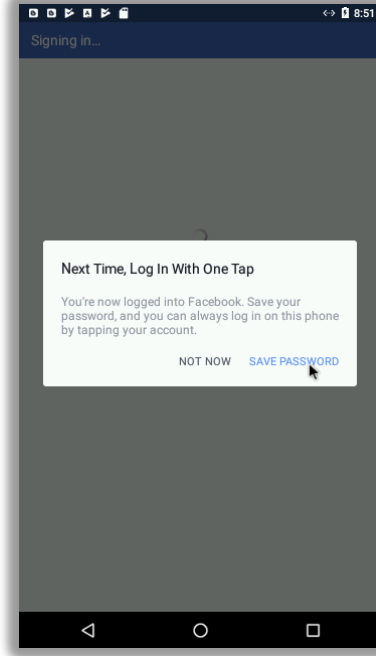
Adım 6: ... cinsiyetinizi ve cep telefonunuzu yazın.

Adım 7: **KAYDOL** 'a tıklayın ve uygulamanın hesabınızı oluşturması için bekleyin.

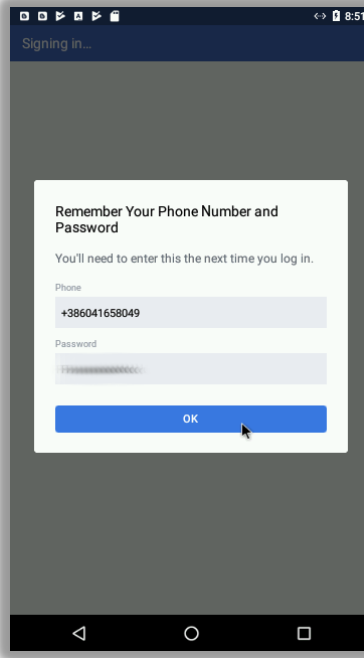
Adım 8: Şimdi Facebook hesabınızı kurmanız gerekir. Öncelikle Facebook'un size SMS mesajı gönderebilmesi ve SMS mesajlarını görüntülemek için **İZİN VERİN**.



Adım 9: Sonra, uygulama yoluyla **ŞİFRE**'yi kaydedebilirsiniz.

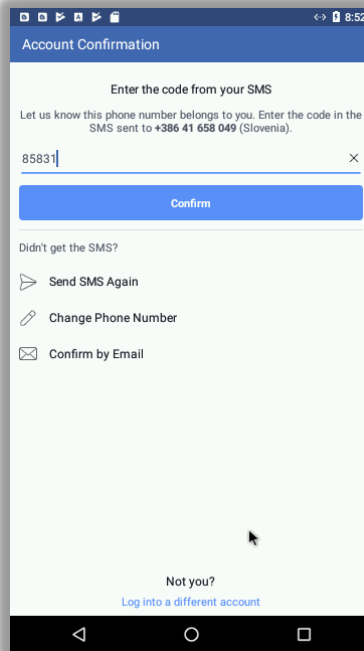


Adım 10: Şifreyi girin ve unutmayın. Sonra **TAMAM'** a tıklayın.



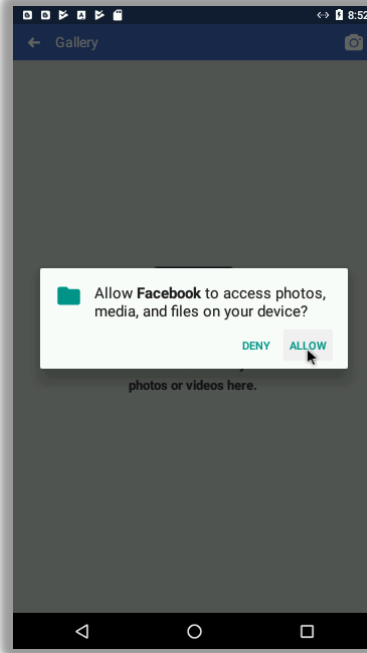
The screenshot shows a mobile app interface with a dark blue header bar containing the text "Signing in...". Below the header, a white dialog box is centered on the screen. The dialog box has a title "Remember Your Phone Number and Password" and a subtitle "You'll need to enter this the next time you log in." Inside the dialog, there are two input fields: "Phone" with the value "+386041658049" and "Password" with a masked value "*****". At the bottom of the dialog is a blue button labeled "OK". The background of the app is a dark gray.

Adım 11: Doğrulama için SMS mesajını bekleyin ve kodu yazın.

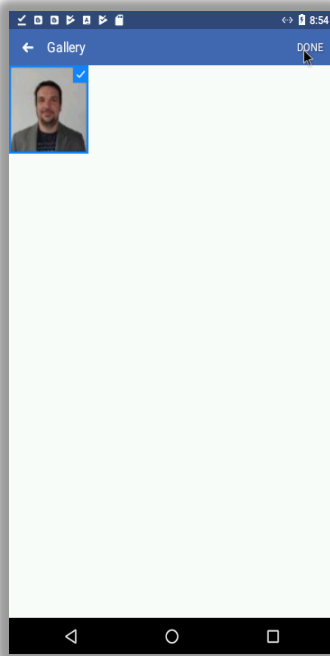
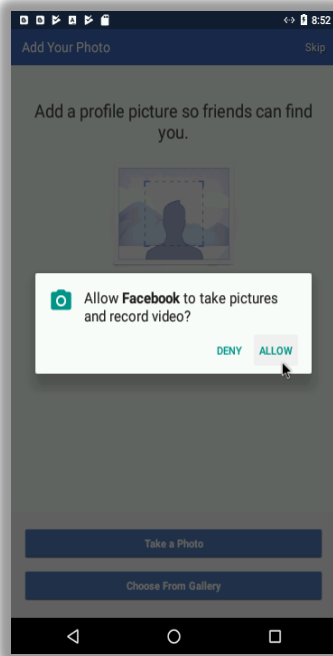


The screenshot shows a mobile app interface with a dark blue header bar containing the text "Account Confirmation". Below the header, a white form is centered on the screen. The form has a title "Enter the code from your SMS" and a subtitle "Let us know this phone number belongs to you. Enter the code in the SMS sent to +386 41 658 049 (Slovenia)." Below the subtitle is a text input field with the value "85831" and a clear button "X". Below the input field is a blue button labeled "Confirm". Below the "Confirm" button, there is a section titled "Didn't get the SMS?" with three options: "Send SMS Again" (with a play icon), "Change Phone Number" (with a pencil icon), and "Confirm by Email" (with an envelope icon). At the bottom of the form, there is a link "Not you? Log into a different account." The background of the app is a light gray.

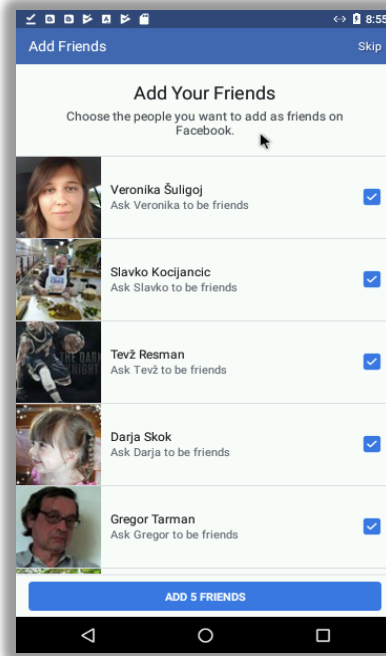
Adım 12: Eğer Facebook'un fotoğraflarınıza ve diğer kişisel verilerinize erişmesini istiyorsanız **İZİN VER**'e tıklayın.



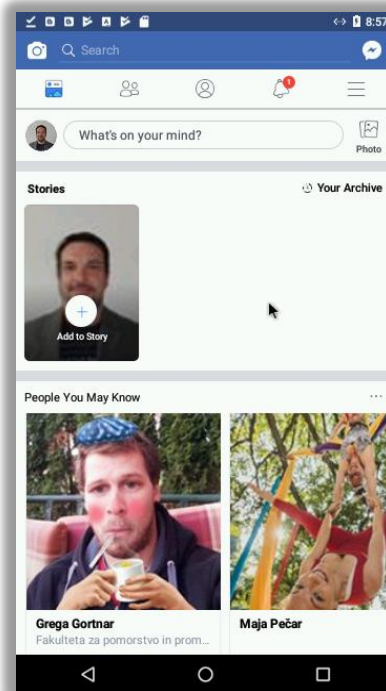
Adım 13: Profil fotoğrafınızı seçin. Profil fotoğrafınızı telefonun kamerası ile çekebilir veya telefonunuzun fotoğraf galerisinden seçebilirsiniz.



Adım 14: Sonunda arkadaşlarınızı seçebilir ve **ARKADAŞ EKLE** 'ye tıklayarak sosyal ağ iletişimi (network) kurmaya başlayabilirsiniz...



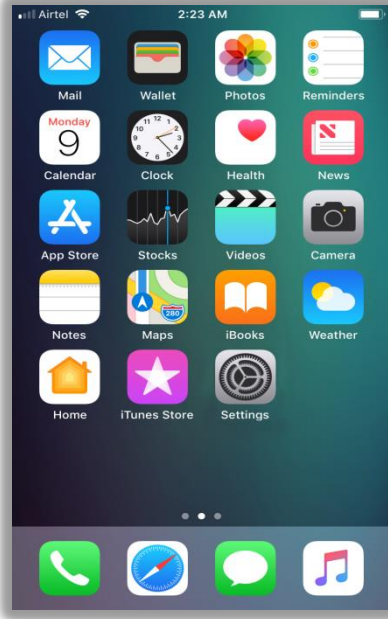
Adım 15: Facebook hesabınızın temel ayarları tamamlanmıştır. Profil sayfanızı görüntüleyebilirsiniz.



2.2.1.2 Instagram Hesabı Oluşturma

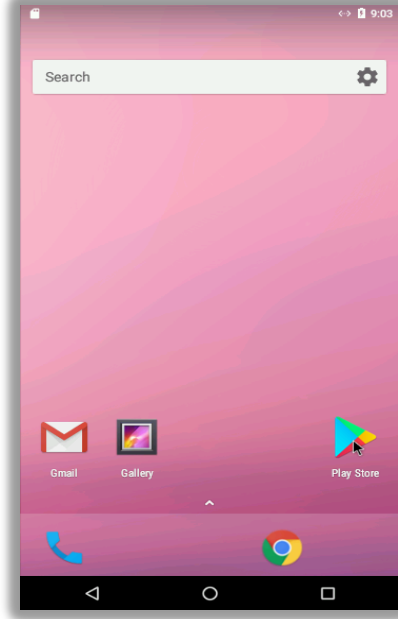
Apple
iPhone için:

Adım 1: **APPLE STORE** 'dan **İNSTAGRAM** programını indirin ve bir sonraki bölümdeki adımları takip edin

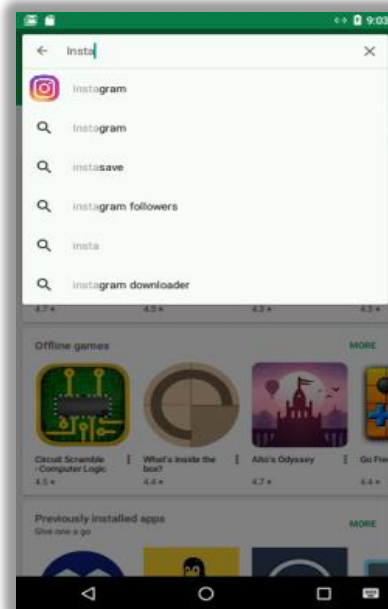
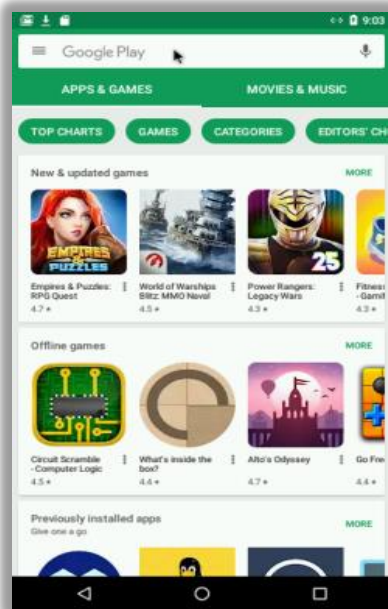


Android
Telefon için:

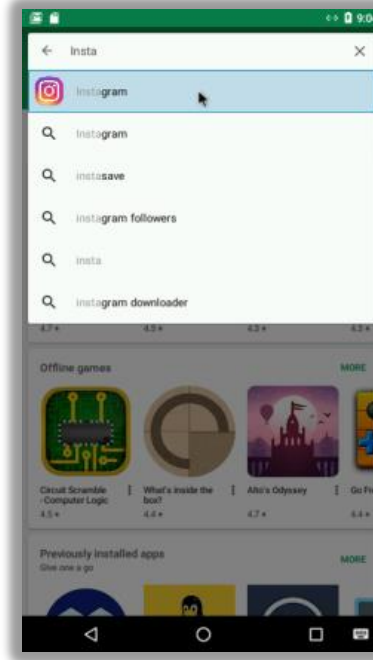
Adım 1: **GOOGLE PLAY** 'den **İNSTAGRAM** 'ı indirin.



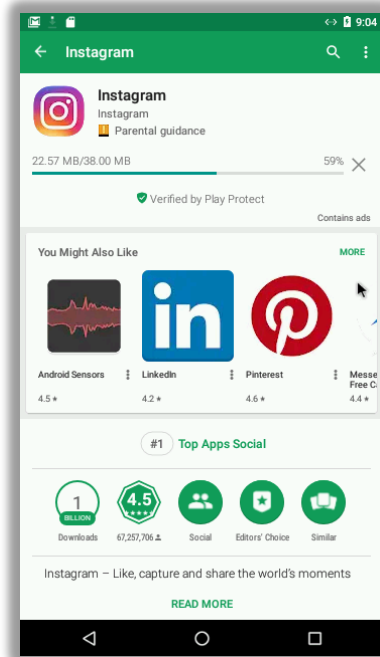
Adım 2: **ARAMA** bölümüne tıklayın ve **İNSTAGRAM** yazın.



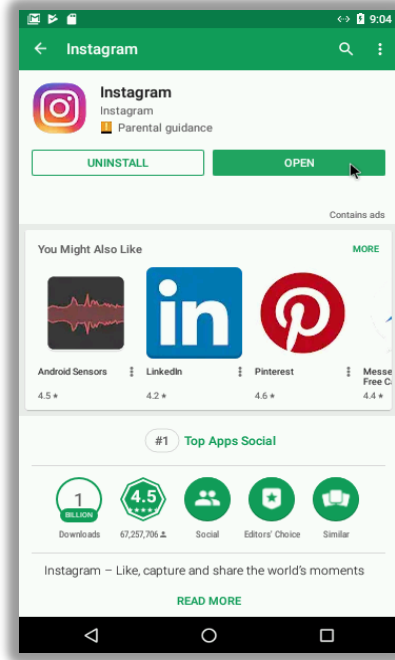
Adım 3: İNSTAGRAM'ı seçin.



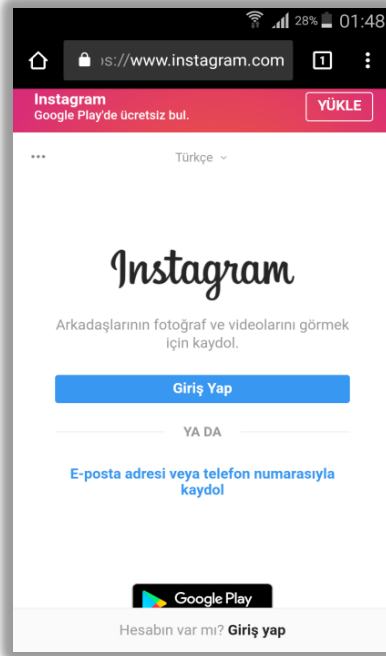
Adım 4: YÜKLE'ı tıklayın ve yükleme süreci için bekleyin.



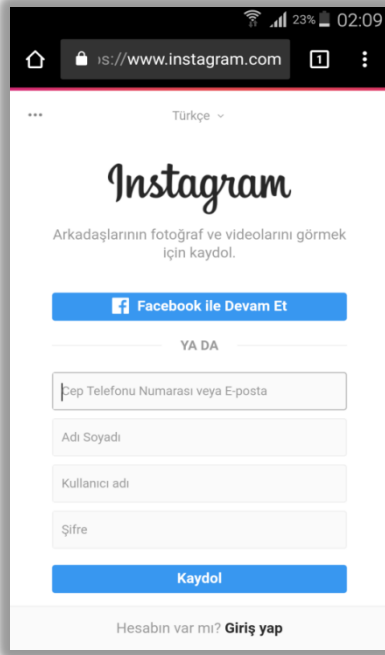
Adım 5: Instagram programını açmak için **AÇ'** a tıklayın..



Adım 6: YENİ HESAP OLUŞTUR 'u seçin.



Adım 7: Telefon numarası veya e-posta adresi ile hesap oluşturabilirsiniz. Telefon numarası ya da e-posta adresini yazın ve **İLERİ** 'ye tıklayın.

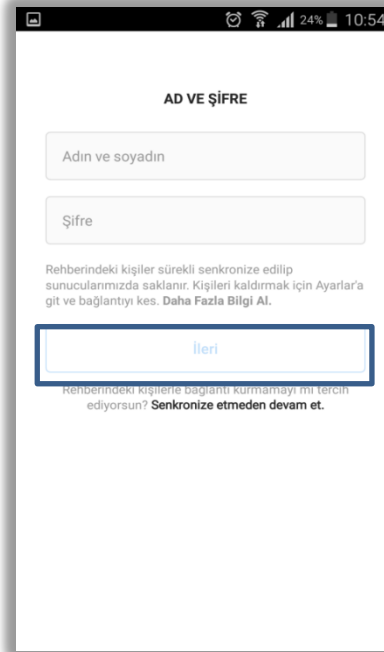


The image shows the Instagram login screen on a mobile device. At the top, there's a status bar with signal, Wi-Fi, and battery icons, and the time 02:09. Below the browser address bar (showing www.instagram.com), there's a menu icon, the language 'Türkçe', and the Instagram logo. A subtitle reads 'Arkadaşlarınızın fotoğraf ve videolarını görmek için kaydol.' Below this is a blue button 'Facebook ile Devam Et'. Underneath is a section titled 'YA DA' with a text input field for 'Cep Telefonu Numarası veya E-posta', followed by input fields for 'Adı Soyadı', 'Kullanıcı adı', and 'Şifre'. A blue 'Kaydol' button is at the bottom of this section. At the very bottom, there's a link 'Hesabın var mı? Giriş yap'.



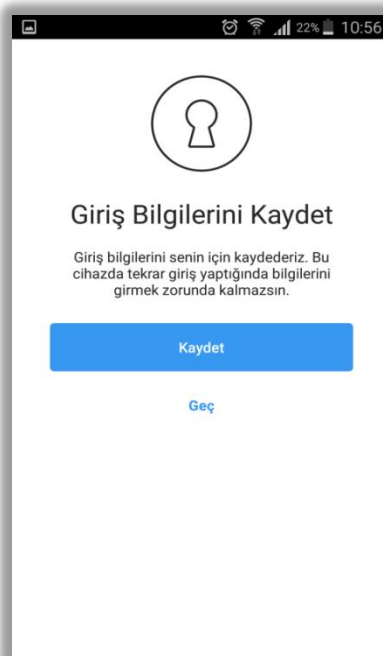
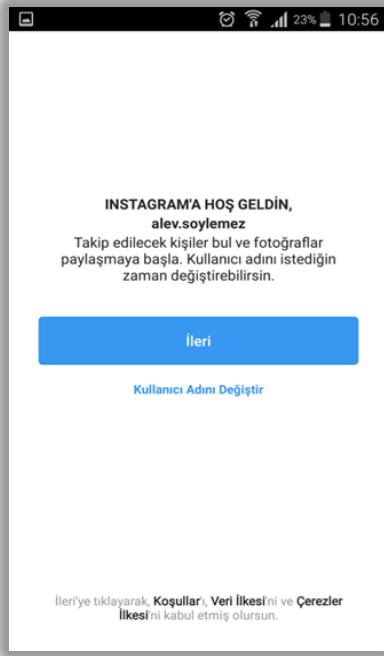
The image shows the Instagram registration screen. At the top, there's a status bar with signal, Wi-Fi, and battery icons, and the time 10:53. Below the browser address bar, there's a menu icon, the language 'Türkçe', and the Instagram logo. A subtitle reads 'Arkadaşlarınızın fotoğraf ve videolarını görmek için kaydol.' Below this is a blue button 'Facebook ile Devam Et'. Underneath is a section titled 'YA DA' with a text input field for 'Cep Telefonu Numarası veya E-posta', followed by input fields for 'Adı Soyadı', 'Kullanıcı adı', and 'Şifre'. A blue 'Kaydol' button is at the bottom of this section. At the very bottom, there's a link 'Hesabın var mı? Giriş yap'.

Adım 8: Ad ve şifre kısmını doldurun. Sonra **İLERİ** 'ye tıklayın. Bu, profilinizi ayarlamadan önceki, Instagram hesabı oluşturmanın son adımıdır...

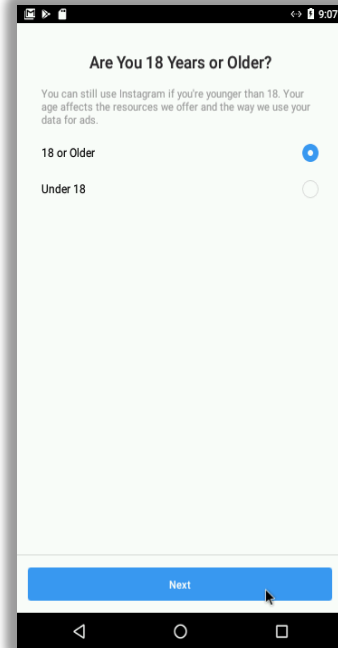
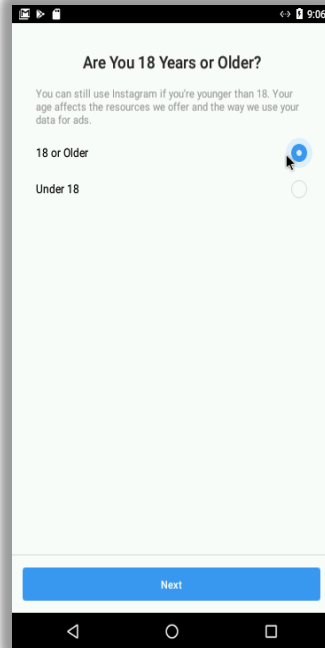
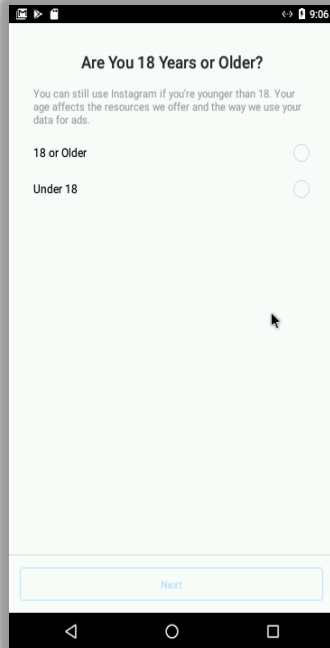


The image shows the Instagram registration screen. At the top, there's a status bar with signal, Wi-Fi, and battery icons, and the time 10:54. Below the browser address bar, there's a menu icon, the language 'Türkçe', and the Instagram logo. A subtitle reads 'Arkadaşlarınızın fotoğraf ve videolarını görmek için kaydol.' Below this is a blue button 'Facebook ile Devam Et'. Underneath is a section titled 'YA DA' with a text input field for 'Cep Telefonu Numarası veya E-posta', followed by input fields for 'Adı Soyadı', 'Kullanıcı adı', and 'Şifre'. A blue 'Kaydol' button is at the bottom of this section. At the very bottom, there's a link 'Hesabın var mı? Giriş yap'.

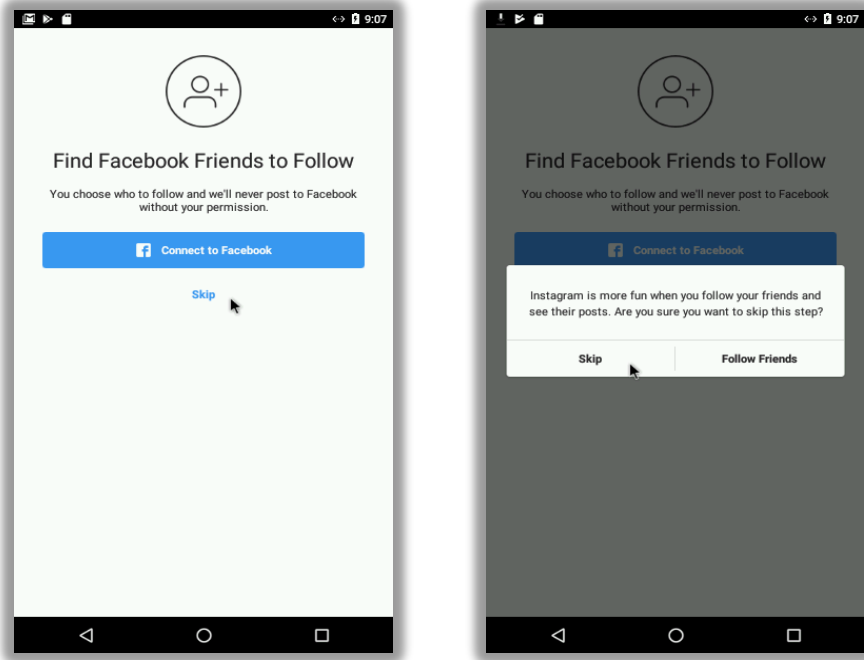
Adım 9: *İNSTAGRAM* profilinizi oluşturmak için *İLERİ*'ye tıklayın..



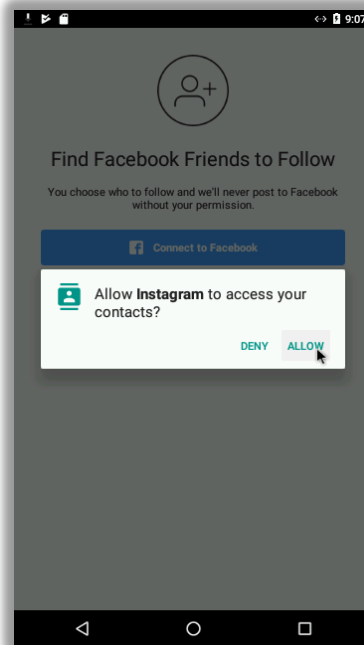
Adım 10: Yaşınızı seçin ve *İLERİ*'ye tıklayın.



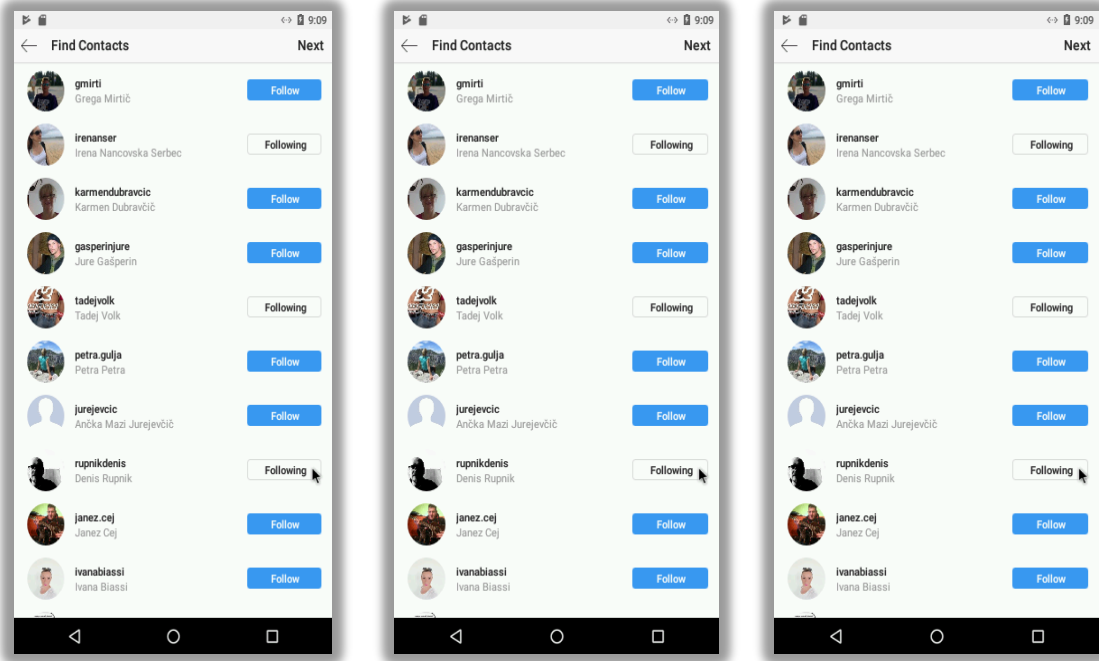
Adım 11: FACEBOOK' tan takip etmek için arkadaşlarınızı bulmanız tavsiye edilmektedir, fakat **ATLA'** ya tıklayarak bu adımı geçebiliriz.



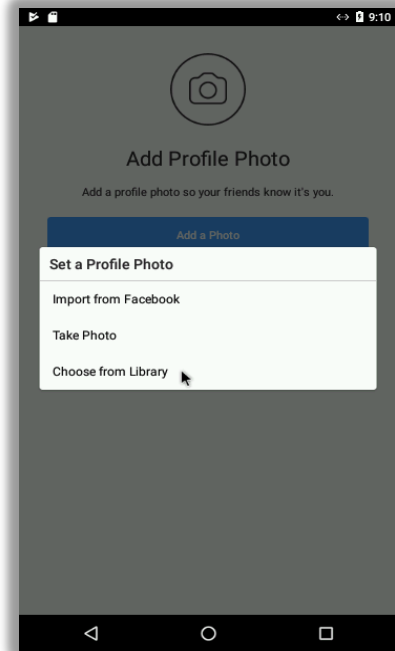
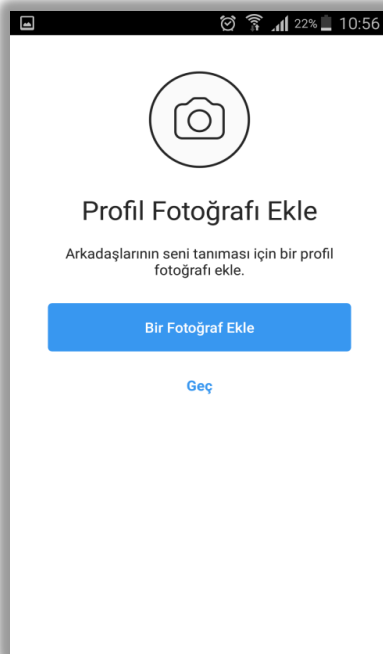
Adım 12: Ayrıca arkadaşlarınızı kişilerinizden takip etmeniz önerilir. Bunu yapmak için **İNSTAGRAM** uygulamasının iletişim bilgilerinize erişmesi için **İZİN VER** 'e tıklayın



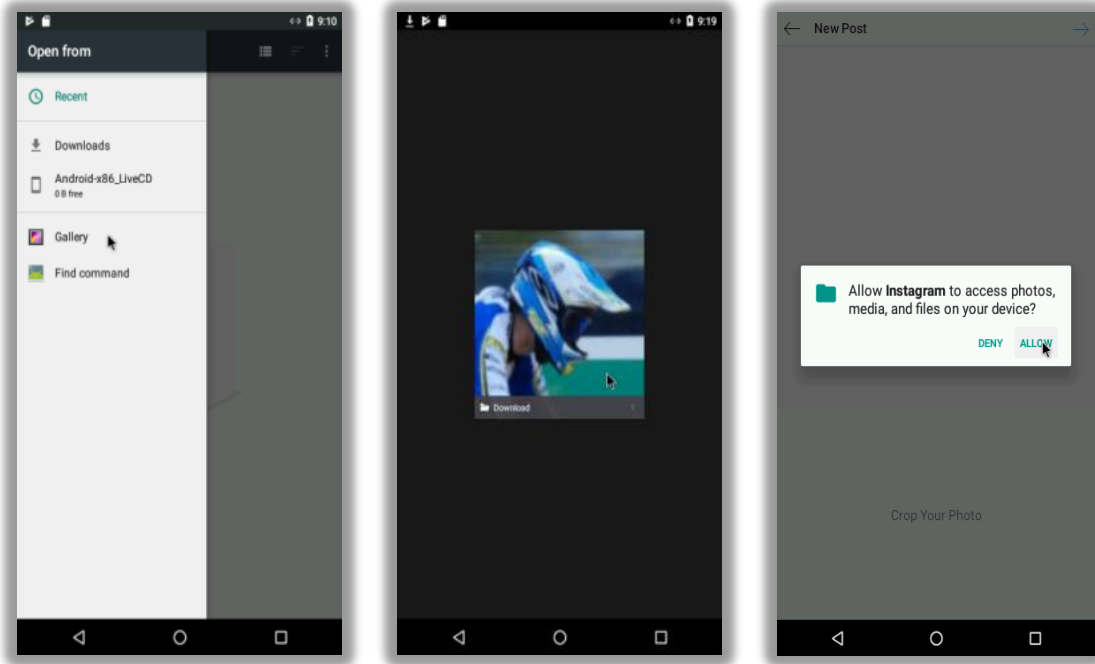
Adım 13: Yayınladıkları içeriği takip etmek için ilgili kişileri seçin. Seçtikten sonra **İLERİ** tuşuna tıklayın.



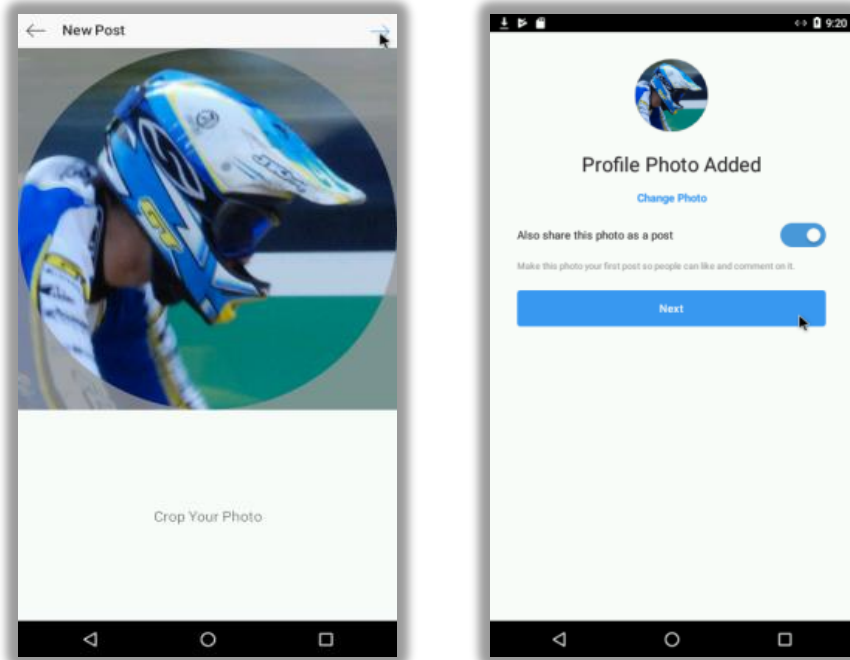
Adım 14: Profil fotoğrafınızı eklemek için **FOTOĞRAF EKLE'** ye tıklayın ve profil fotoğrafınızın hangi kaynaktan ekleyeceğinizi seçin. Fotoğrafınızı **FACEBOOK**'tan indirebilir, telefonunuzun kamerası ile fotoğraf çekebilir ya da galerinizden fotoğraf seçebilirsiniz.



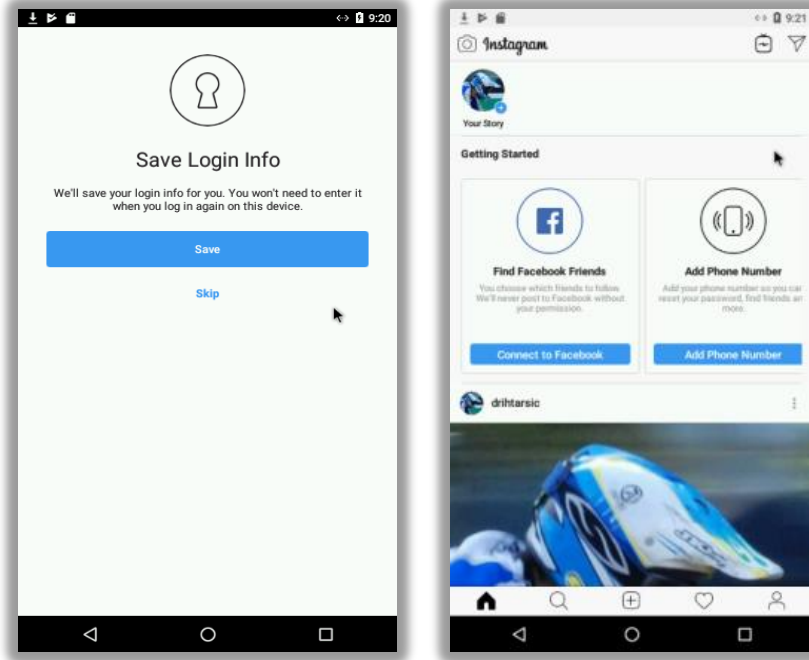
Adım 15: Galeri'den uygun bir fotoğraf seçeceğiz. Seçim sırasında Instagram uygulamasına fotoğraf galerimize erişim için **İZİN** vermeliyiz.



Adım 16: **İLERİ** 'ye tıklayın ve seçilen profil fotoğrafını onaylayın.



Adım 17: KAYDET e tıklayarak profili kaydedin.



..

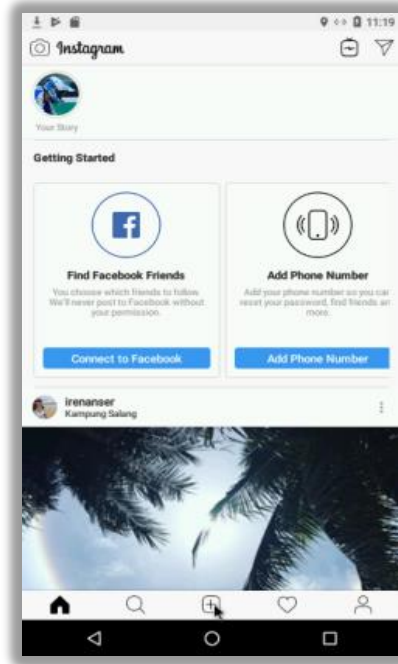
... *Instagram* profiliniz tamamlandı ve yayın yapmaya hazırsınız.

Instagram'dan diğer sosyal ağlarda paylaşım yapmak için aşağıdaki adımları takip edin

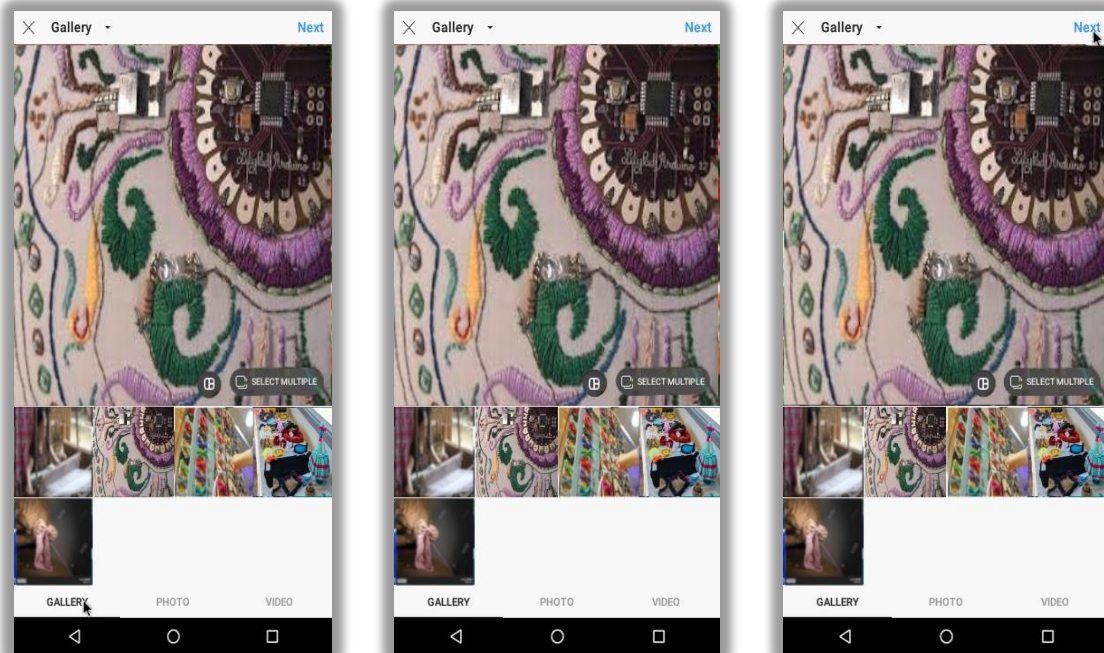
Gelecek adımlarda aşağıdakileri göstereceğiz:

- nasıl içerik paylaşılır
- diğer sosyal ağlarda nasıl içerik paylaşılır ve
- ilgili konuya nasıl içerik eklenir.

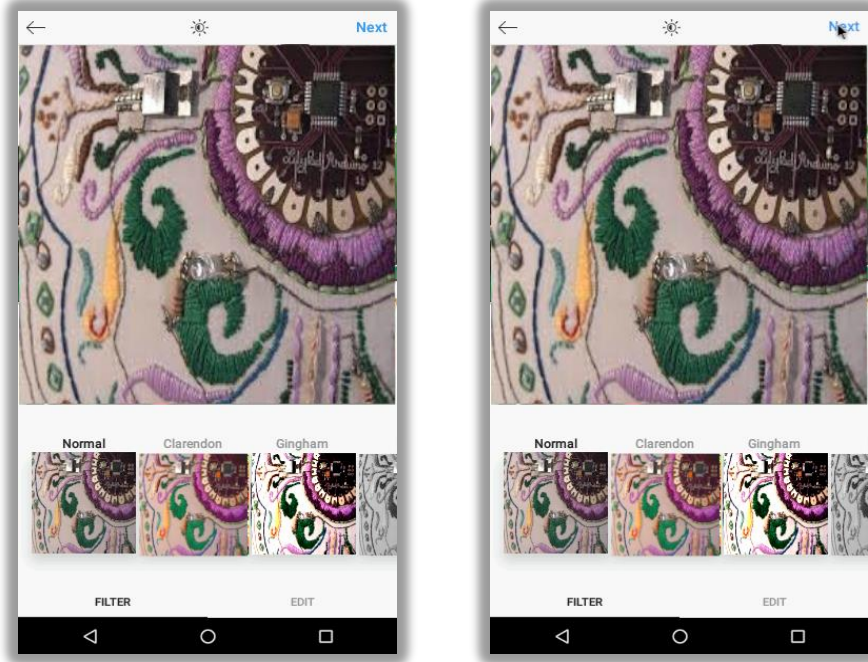
Adım 1: Yeni içerik paylaşmak için ekranın altındaki **KAMERA** işaretine basın.



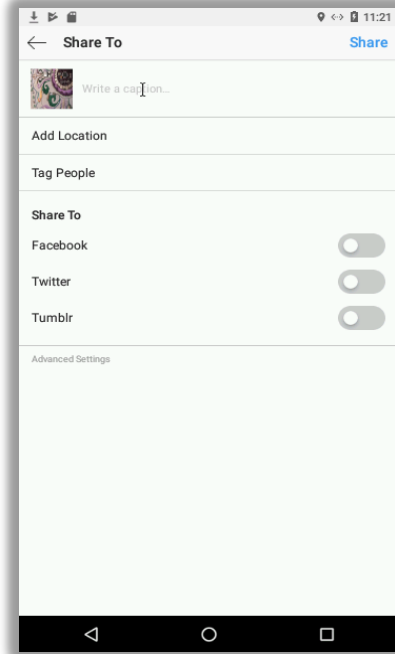
Adım 2: İstediğiniz fotoğrafı yüklemek için üç kaynaktan seçim yapabilirsiniz: galeri, fotoğraf ya da video. Fotoğraflarınız arasından fotoğraf seçmek için Galerî'ye tıklayın, istediğiniz fotoğrafı seçin ve **İLERİ** ye tıklayın.



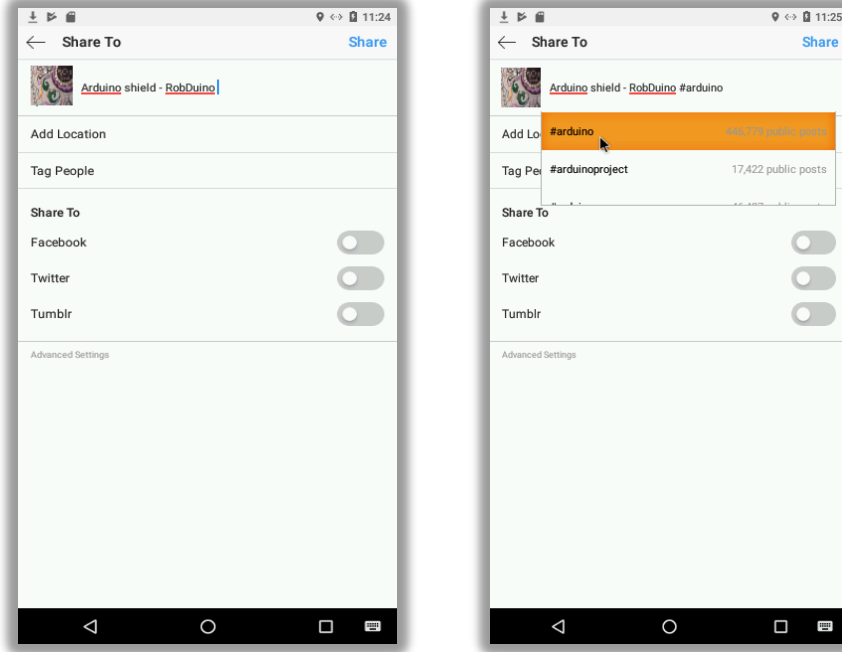
Adım 3: Eğer fotoğrafın görünümünü değiştirmek isterseniz filtre uygulayabilirsiniz ya da manuel olarak düzenleyebilirsiniz. Tamamladıңызda **İLERİ'** ye basın.



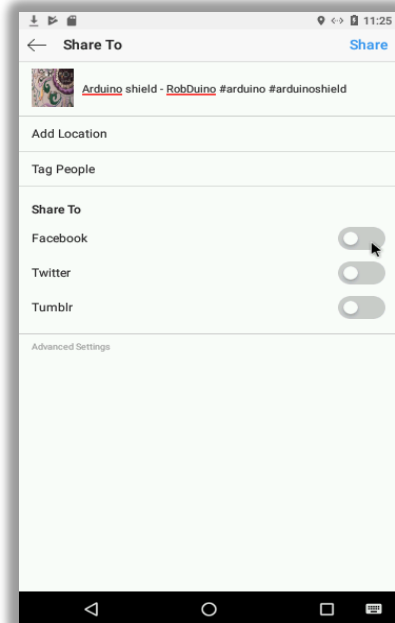
Adım 4: AÇIKLAMA YAZIN bölümüne tıklayın ve fotoğrafınızın hakkında kısa bir tanım yazın.



Adım 5: Paylaşımı **#hashtag** içeriğine dahil etmek için açıklamanıza #hashtag eklemeniz önerilir. Mevcutta çok fazla takipçisi olan #hashtag'a dahil olmak oldukça akıllıcadır. Robotik için arduino kalkanı paylaşıldığında #arduino and arduinoshield hashtagları eklenmelidir. Her iki #hashtag on binlerce takipçi tarafından takip edilir.



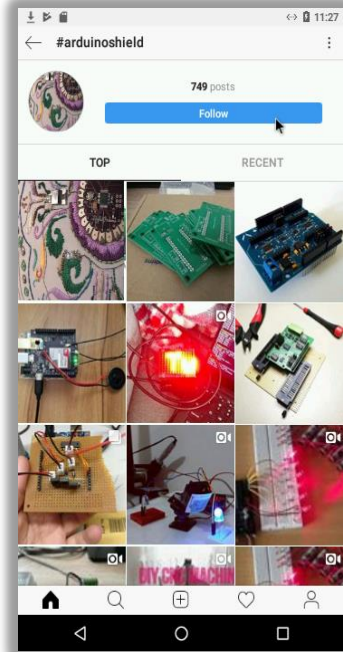
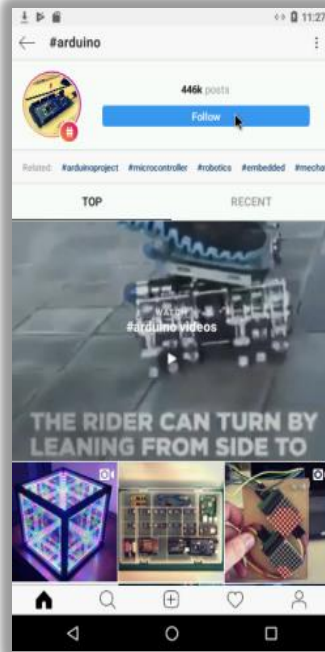
Adım 6: Bu gönderiyi diğer sosyal ağlara eklemek için **PAYLAŞ** bölümü altındaki sekmeleri kontrol edin ve etkinleştirin. En son sağ üst köşedeki **PAYLAŞ** 'ı tıklayın.



Adım 7: İçerik yayınlandı...



Adım 8: ... ayrıca seçili **#hashtag** bölümünde de yayınlanmıştır. **#hashtag** linkine tıklayarak kontrol edebilirsiniz.

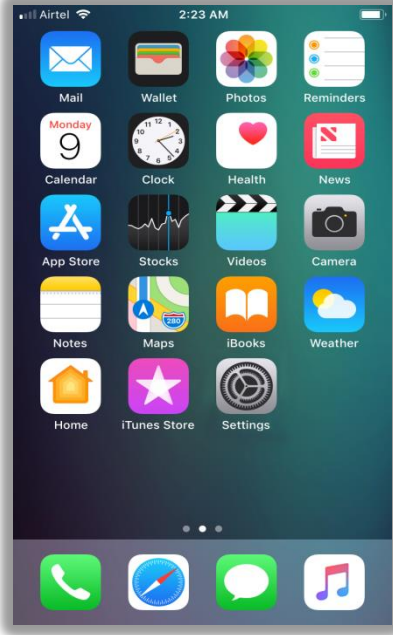


2.2.1.3 Twitter Hesabı Oluşturma

Apple

iPhone için :

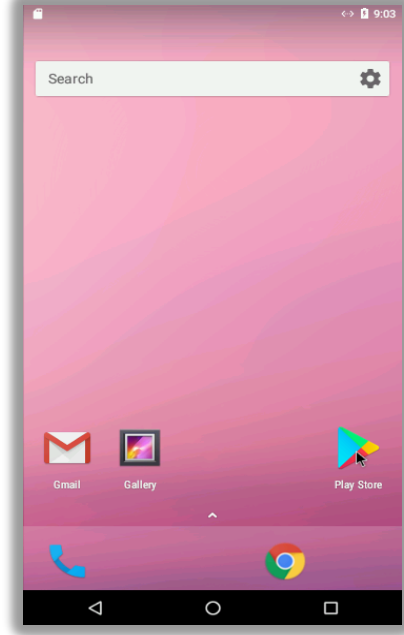
Adım 1: **APPLE STORE** 'dan **TWITTER** programını indirin ve sonraki bölümde yer alan adımları takip edin.



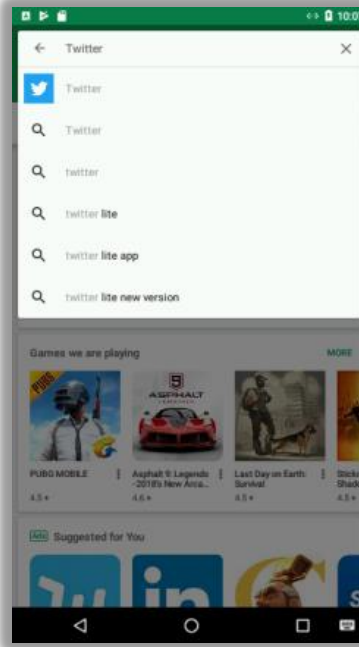
Android

Telefonlar için

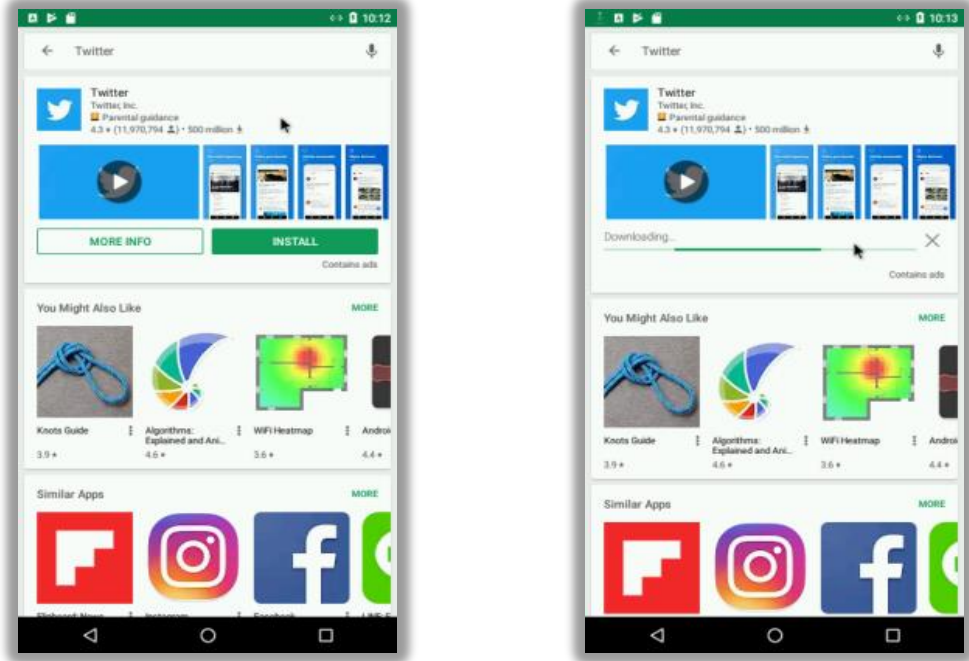
Adım 1 : **GOOGLE PLAY**'den **TWITTER** programını indirin



Adım 2: Arama bölümüne **TWITTER** yazın.



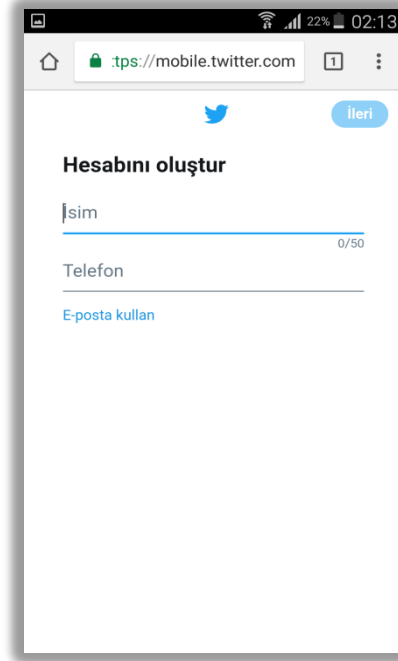
Adım 3: TWITTER uygulamasını seçin ve **YÜKLE** ye tıklayın.



Adım 4: Yüklemenin tamamlanması için bekleyin ve **AÇ' a tıklayın.**

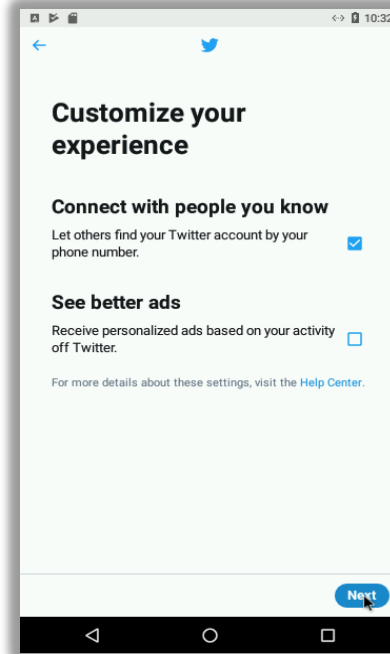


Adım 5: BAŞLA ya tıklayın ve e-posta adresi ve telefon numaranızı yazın ve **İLERİ** ye tıklayın.



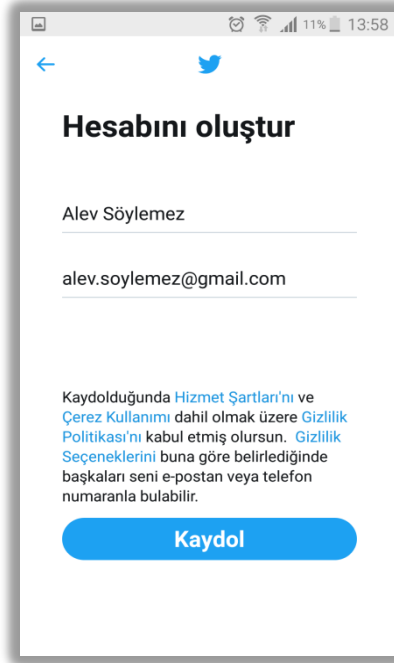
The screenshot shows the Twitter mobile app's account creation screen. At the top, there's a status bar with signal, battery (22%), and time (02:13). Below it is a browser address bar showing 'tps://mobile.twitter.com'. The main heading is 'Hesabını oluştur' (Create account). There are three input fields: 'İsim' (Name) with a character count '0/50', 'Telefon' (Phone), and 'E-posta kullan' (Use email). A blue 'İleri' (Next) button is located in the top right corner.

Adım 6 : Tweetlerinizin daha çok yayılması için **TANIDIĞINIZ KİŞİLERİ EKLE'** yi işaretleyin ve **İLERİ** 'yi tıklayın

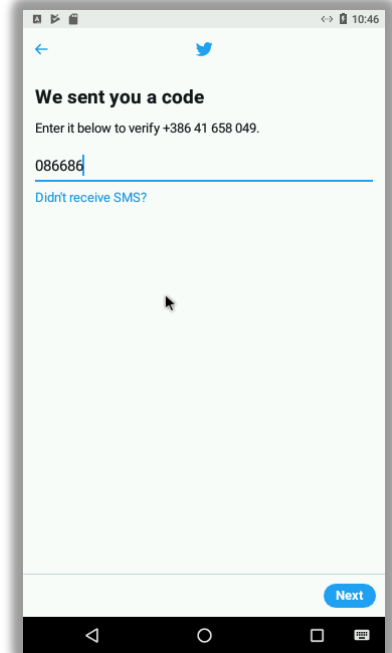
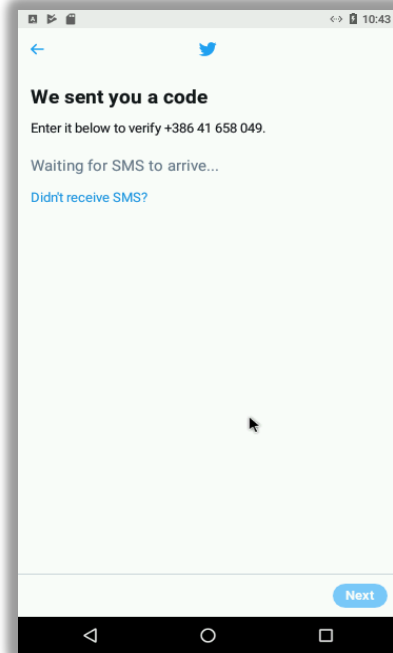


The screenshot shows the 'Customize your experience' screen in the Twitter mobile app. It has a back arrow in the top left and a Twitter logo in the top center. The main heading is 'Customize your experience'. There are two sections: 'Connect with people you know' with a checked checkbox and 'See better ads' with an unchecked checkbox. A blue 'Next' button is at the bottom right. The status bar at the top shows time (10:32).

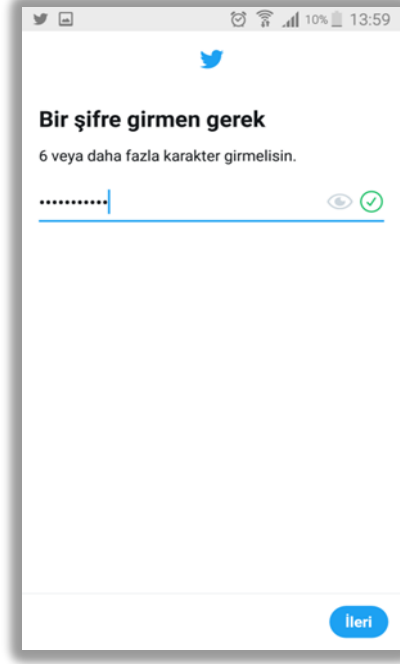
Adım 7: Sonra **KAYDOL** a tıklayın ve SMS doğrulama kodu için bekleyin...



Adım 8: SMS ile aldığınız kodu yazın ve **İLERİ** ye tıklayın.



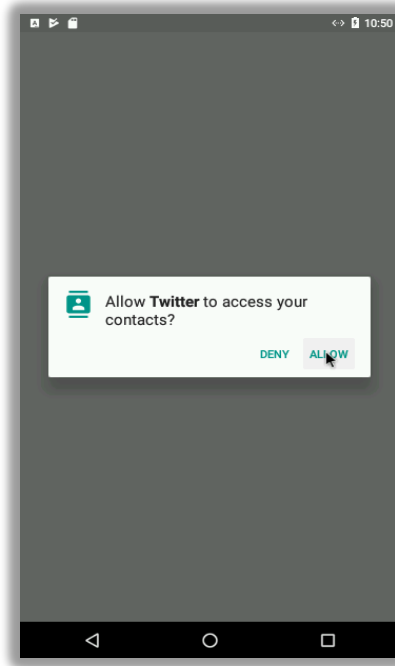
Adım 9: Twitter hesabı için şifreyi yazın ve **İLERİ** ye tıklayın.

A screenshot of the Twitter mobile app's password creation screen. At the top, there's a status bar with icons for Twitter, messages, alarm, Wi-Fi, cellular signal, 10% battery, and the time 13:59. Below the status bar is the Twitter logo. The main heading is "Bir şifre girmen gerek" (You need to enter a password). Below it, a subtitle says "6 veya daha fazla karakter girmelisin." (You must enter 6 or more characters). There is a password input field with a blue underline and a green checkmark icon to its right. At the bottom right, there is a blue button labeled "İleri" (Next).

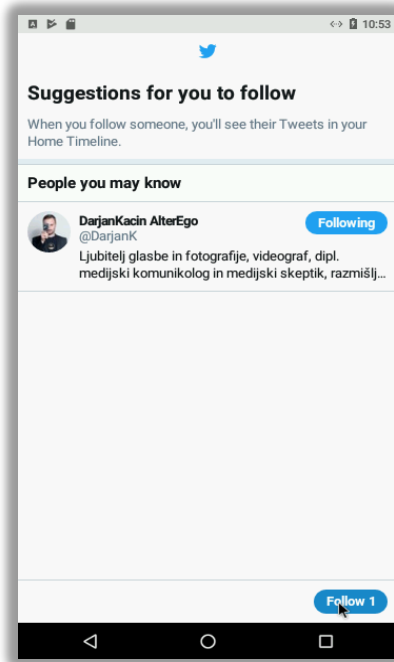
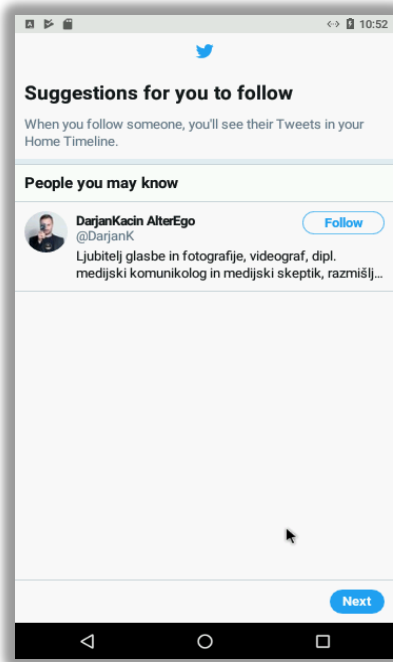
Adım 10: Twitter hesabınız ile kişilerinizi senkronize etmek için **KİŞİLERİ SENKRONİZE ET** önerilir.

A screenshot of the Twitter mobile app's sync contacts screen. At the top, there's a status bar with icons for Twitter, messages, alarm, Wi-Fi, cellular signal, 10% battery, and the time 13:59. Below the status bar is the Twitter logo. The main heading is "Twitter'da tanıyor olabileceğin kişileri bulmak için adres defterini bağla." (Connect your address book to find people you may know on Twitter). Below the heading are two buttons: a blue button labeled "Kişileri eşitle" (Sync contacts) and a link labeled "Şimdi değil" (Not now). At the bottom, there is a paragraph of text explaining that this feature helps find people you know on Twitter by syncing your address book. It also mentions that you can turn off this feature in settings and that you can remove previously synced contacts. A link "Daha fazla bilgi al" (Learn more) is provided.

Adım 11: Uygulama izinlerini ayarlamak için **İZİN VER**'e tıkla.



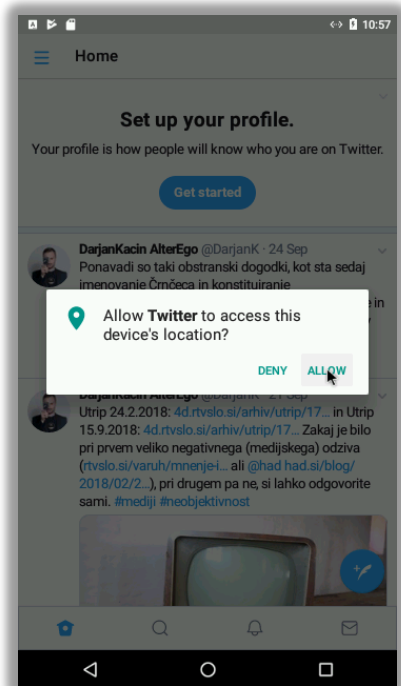
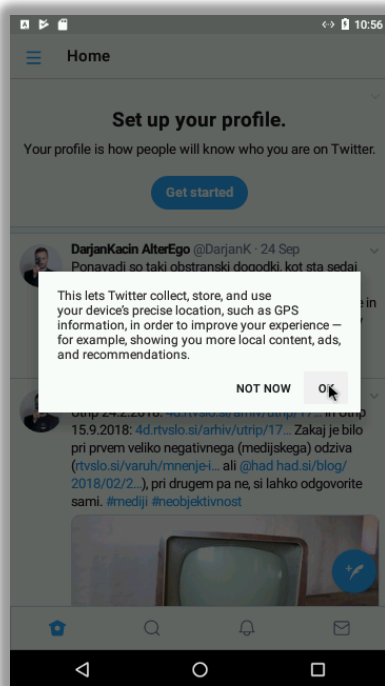
Adım 12: Takip etmek istediğiniz kişileri seçin ve **İLERİ** yi tıklayın.



Adım 13: İlgili alanlarınızı yazın... ve **İLERİ** ye tıklayın.



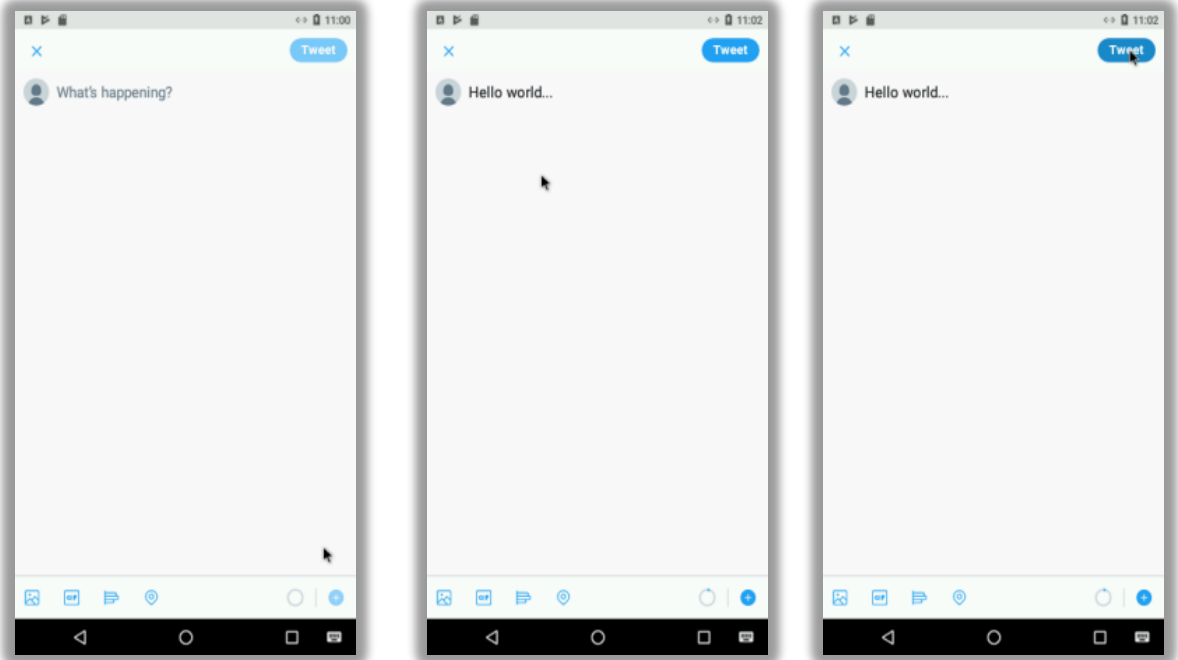
Adım 14: Bu uygulamanın GPS (konum) verilerinize ulaşmasına **OK** ve **İZİN VER'** e tıklayarak izin verebilirsiniz.



Adım 15: Şimdi hesabınız tweet atmanız için hazır. **f** simgesine tıklayarak ilk tweetinizi yazabilirsiniz..



Adım 16: Neler Oluyor alanına yayınlamak istediğiniz içeriği yazarak ve **TWEET** düğmesine tıklayın.



Adım 17: Ana ekranınızda tweet i göreceksiniz.



2.2.2 Sosyal Ağ İletişim Sitelerini Kullanma

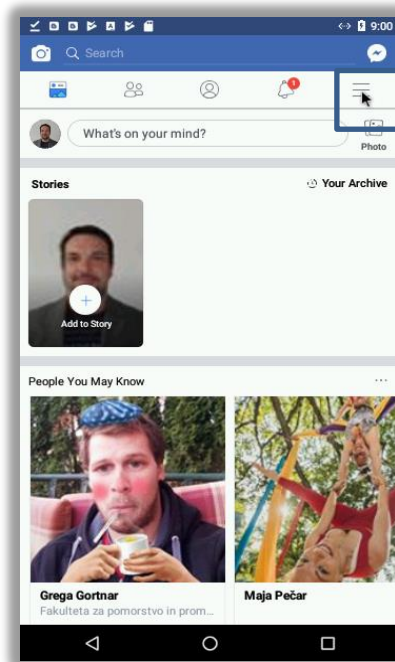
İnsanları, işinizdeki gelişmelerden veya ürünlerinizden haberdar etmek çok önemlidir. Çoğu insan bu duyuruları çeşitli sosyal ağ siteleri ya da platformlar aracılığı ile yapmayı tercih etmektedir. Günümüzde en popüler, anlatılmasına bile gerek olmayan *Facebook*'tur.

2.2.2.1 Facebook Sayfası Oluşturma

Adım 1: *FACEBOOK* uygulamasını çalıştırın, hesabınıza giriş yapın.

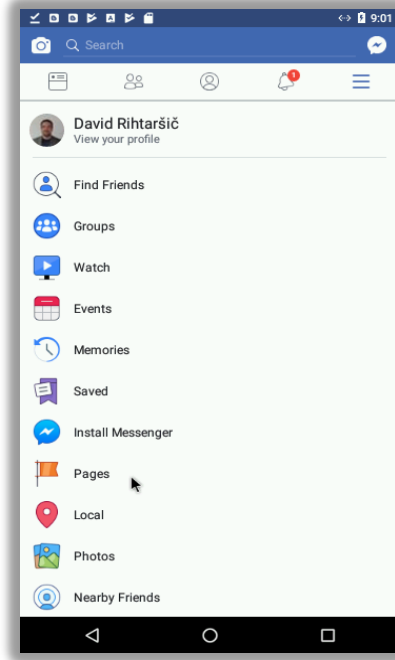


Adım 2: *MENÜ* simgesi üzerine tıklayın

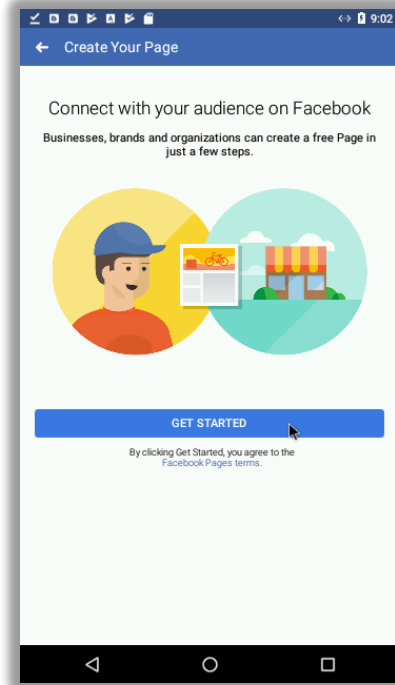


Adım 3: SAYFA YARAT' a tıklayın.

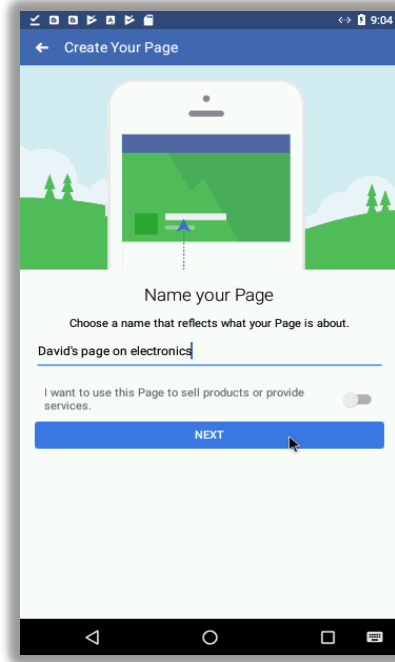
.



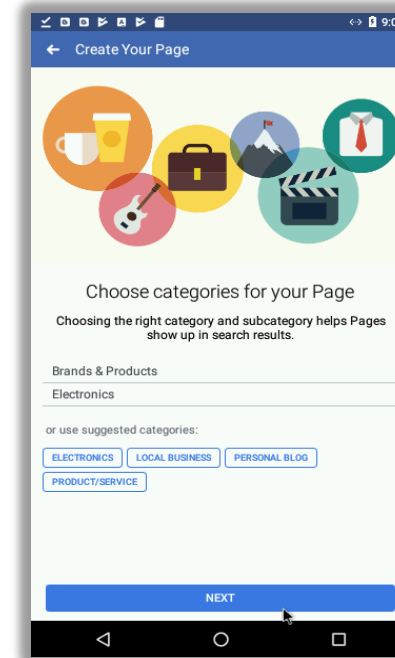
Adım 4: BAŞLA 'ya tıklayın.



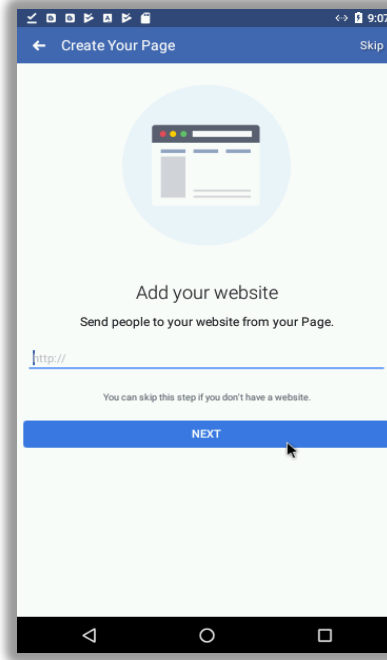
Adım 5: İlgili sayfa adını yazın ve **İLERİ**'ye tıklayın..



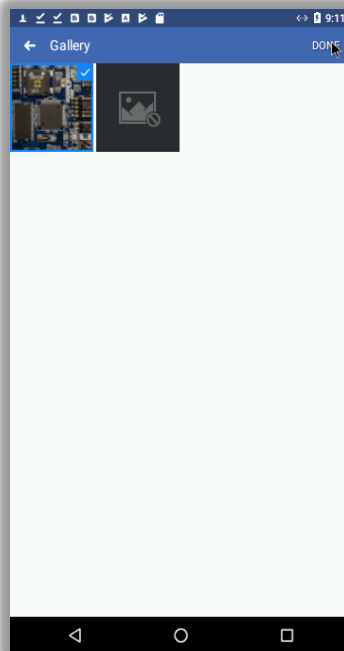
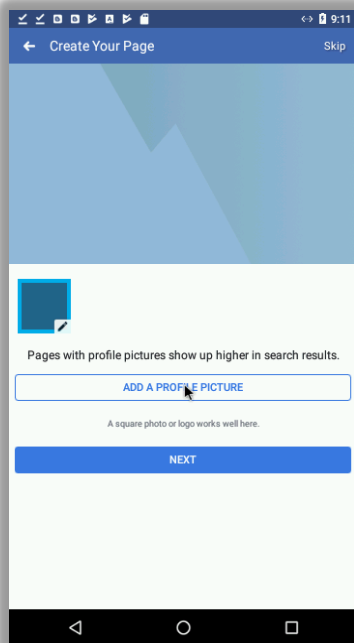
Adım 6: İlgili kategorileri seçin ve **İLERİ**'ye tıklayın.



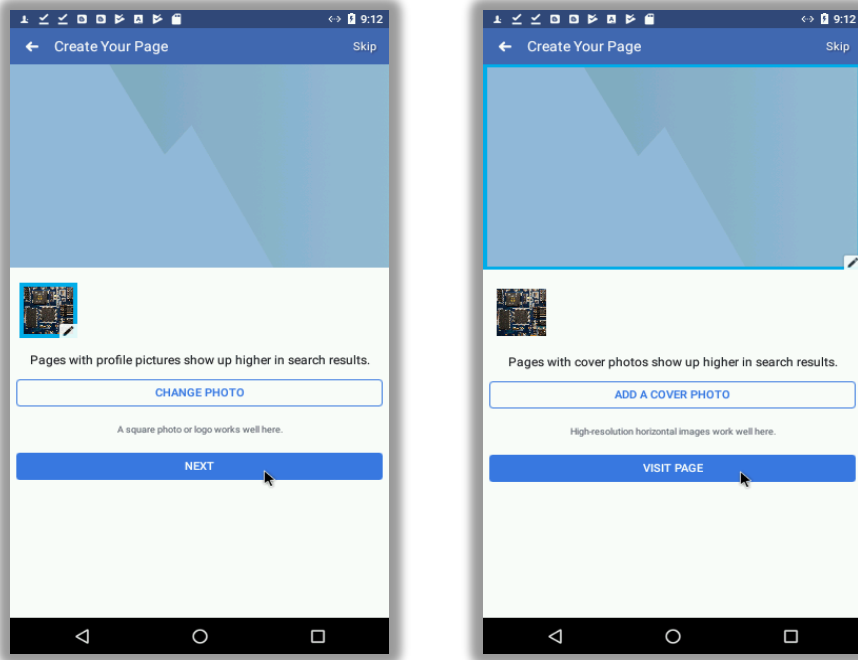
Adım 7: Ziyaretçilerinizi ana sayfanıza yönlendirmek için ana sayfanızın URL'sini yazabilirsiniz (ya da bu adımı atlayın) ve sonra **İLERİ** ye tıklayın.



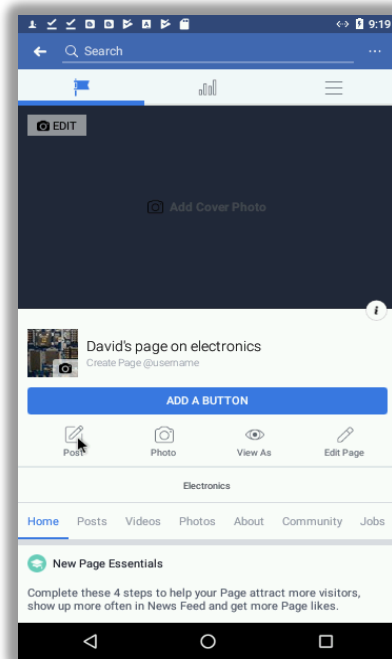
Adım 8: PROFİL FOTOĞRAFI EKLE ye tıklayarak galerinizden fotoğraf(lar) seçerek fotoğraf yükleyebilirsiniz. **TAMAM** ve **KAYDET** e tıklayın.



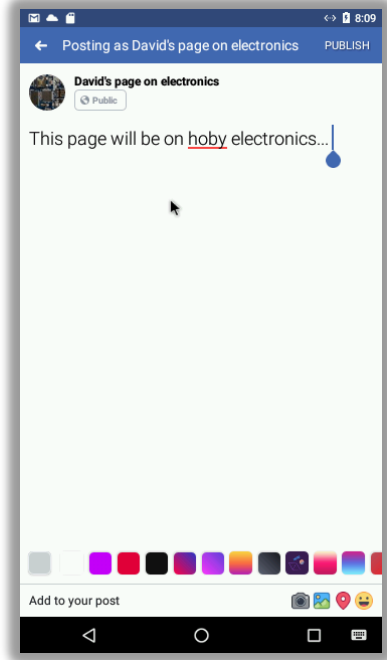
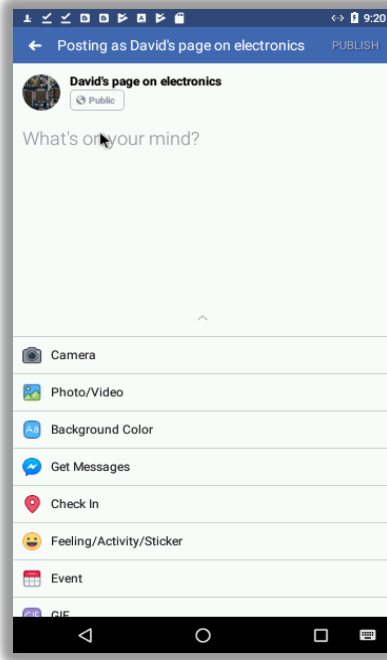
Adım 9: Devam etmek için **İLERİ** ye tıklayın ve Facebook sayfanıza gitmek için **SAYFAYI ZİYARET ET** e tıklayın.



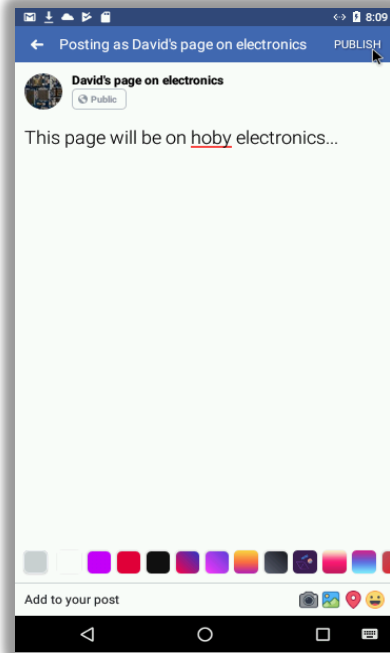
Adım 10: Facebook sayfanızda yeni bir gönderi oluşturmak için sadece **GÖNDERİ** düğmesine tıklamanız yeterli.



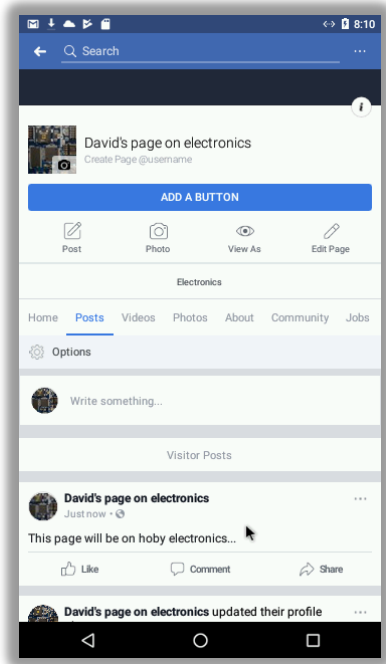
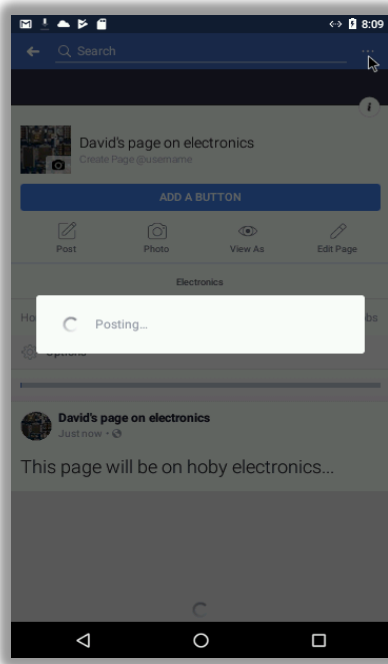
Adım 11: NE DÜŞÜNÜYORSUN? üzerine tıklayın ve yazıyı değiştirin.



Adım 12: İçeriği bitirdikten sonra YAYINLA'ya tıklayın.



Adım 13: Ve içeriğiniz Facebook sayfasında yayınlandı.



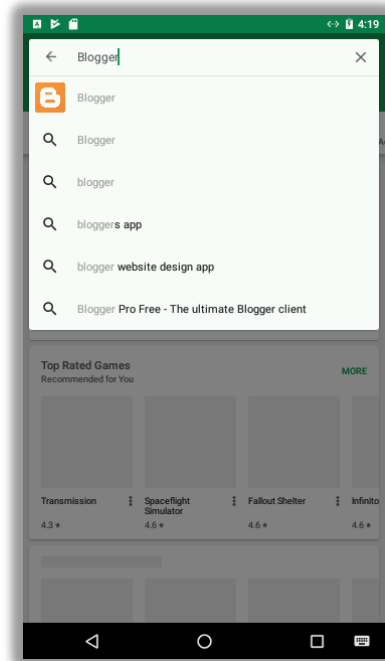
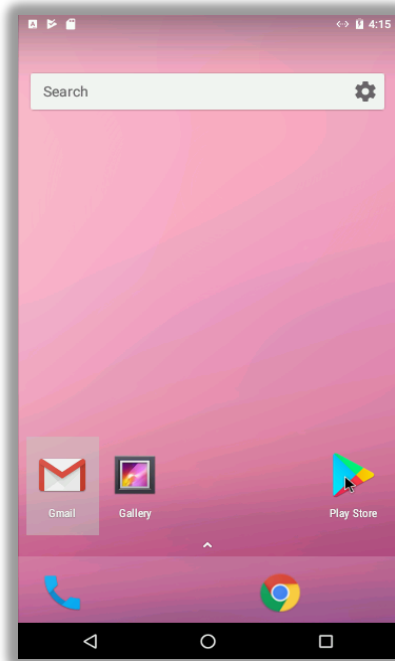
2.2.2.2 Blog Oluşturma

Blog oluşturmaya başlamadan önce, sitenizi yayınlayacağınız bir platform seçmeniz gerekir. WordPress ve Blogger gibi çok popüler olan ücretsiz seçenekler mevcuttur. Bu platformların her ikisinde de kullanıcıların hareket halindeyken yayınlarını oluşturmalarına, düzenlemelerine ve yayınlamalarına izin verecek uygulamalar vardır.

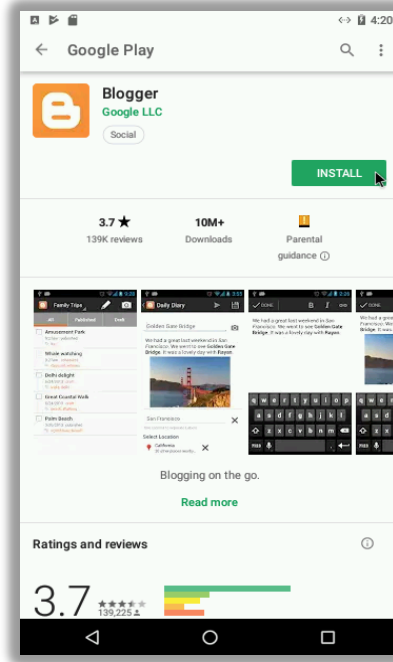
Blogger ve WordPress arasındaki temel fark, Blogger'ın yapılandırılması ve kullanılması biraz daha basit olsa da, WordPress'in özelleştirilmesi ve ücretsiz tekliflerinin limiti aşıldığında özel bir siteye geçiş yapmak daha kolaydır. Hangisini seçerseniz seçin, ikisinde de ana mobil platformlar için resmi uygulamalar mevcuttur. (Bozzo 2014)

Bu ğretici bölümde basitliği nedeniyle Blogger üzerinden gideceğiz.

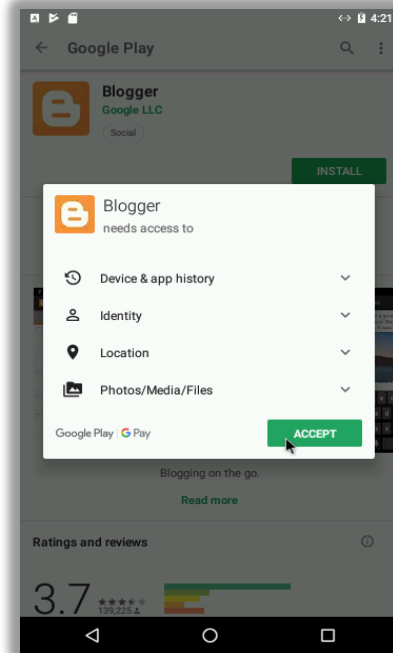
Adım 1: Google Play Mağazasına gidin ve *Blogger* için arama yapın.



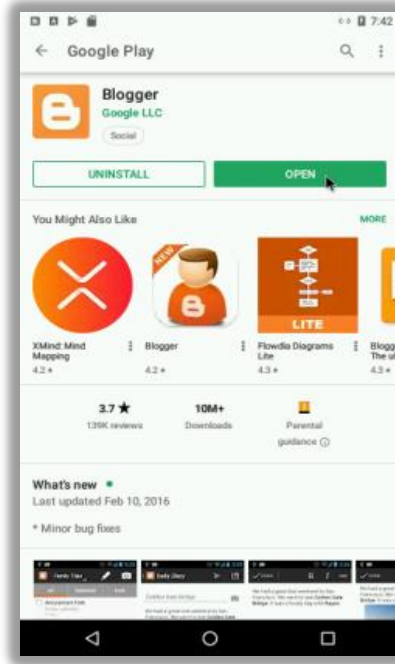
Adım 2: Blogger uygulamasını seçin ve **YÜKLE** 'ye tıklayın..



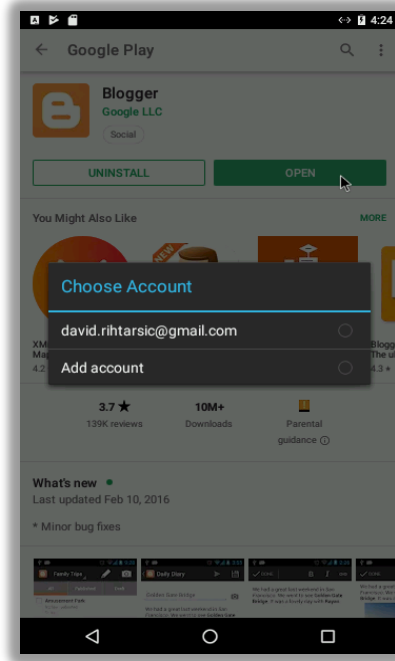
Adım 3: Uygulamanın telefon verilerinize ulaşması için uygulama hükümlerini kabul edin.



Adım 4: Yükleme için bekleyin ve uygulamayı **AÇIN**.



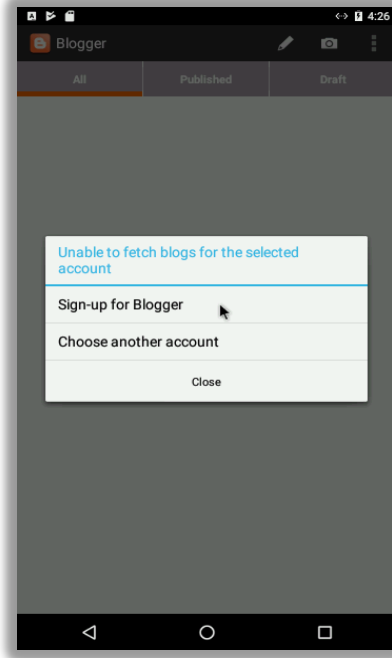
Adım 5: **HESABINIZI SEÇİN** ya da **YENİ HESAP** ekleyin.



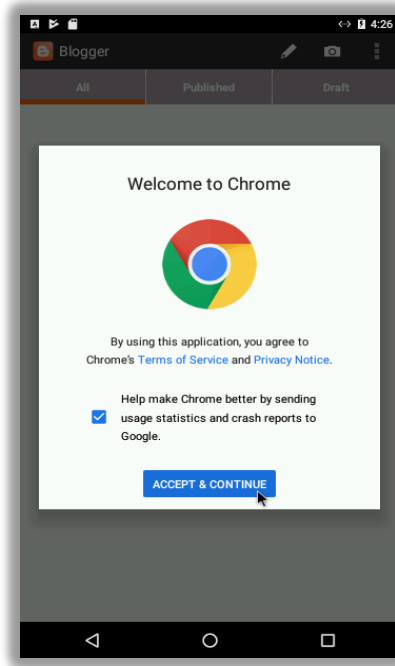
Adım 6: Uygulamanın bazı ayarları bitirmesi için bekleyin...



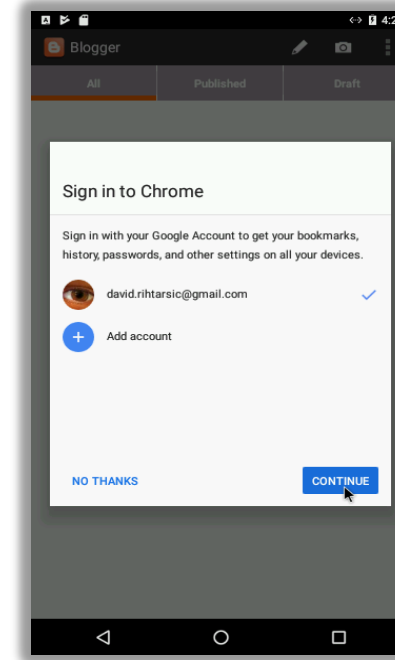
Adım 7: Eğer bir hesabınız yoksa öncelikle **KAYDOLUN**.



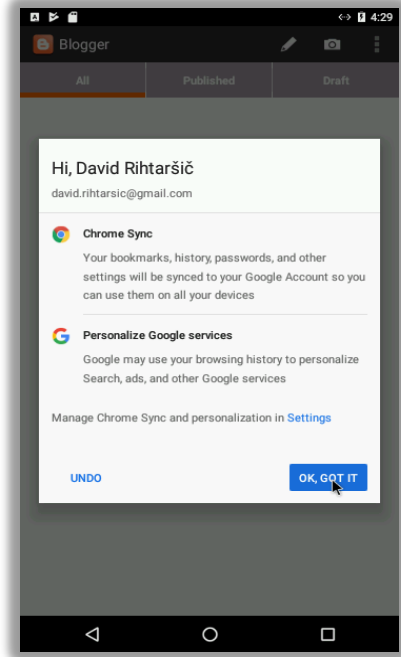
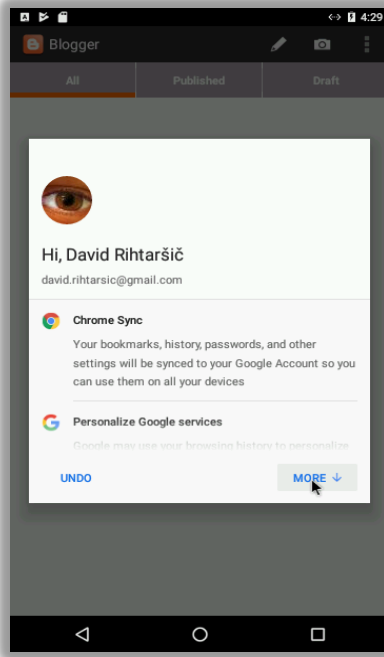
Adım 8: Google'ın hizmet şartlarını **KABUL** etmeniz gereklidir...



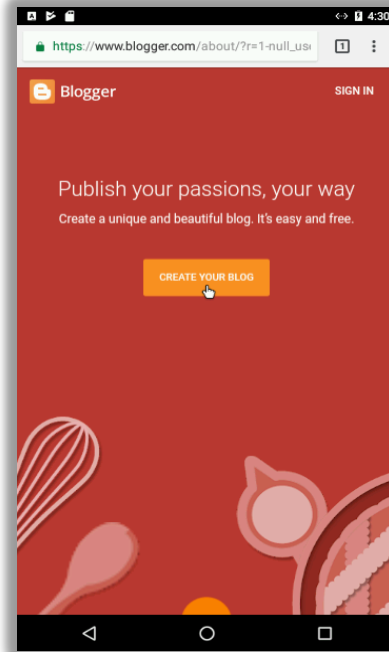
Adım 9: Google hesabınız ile girişı seçin ve **DEVAM'** ı tıklayın.



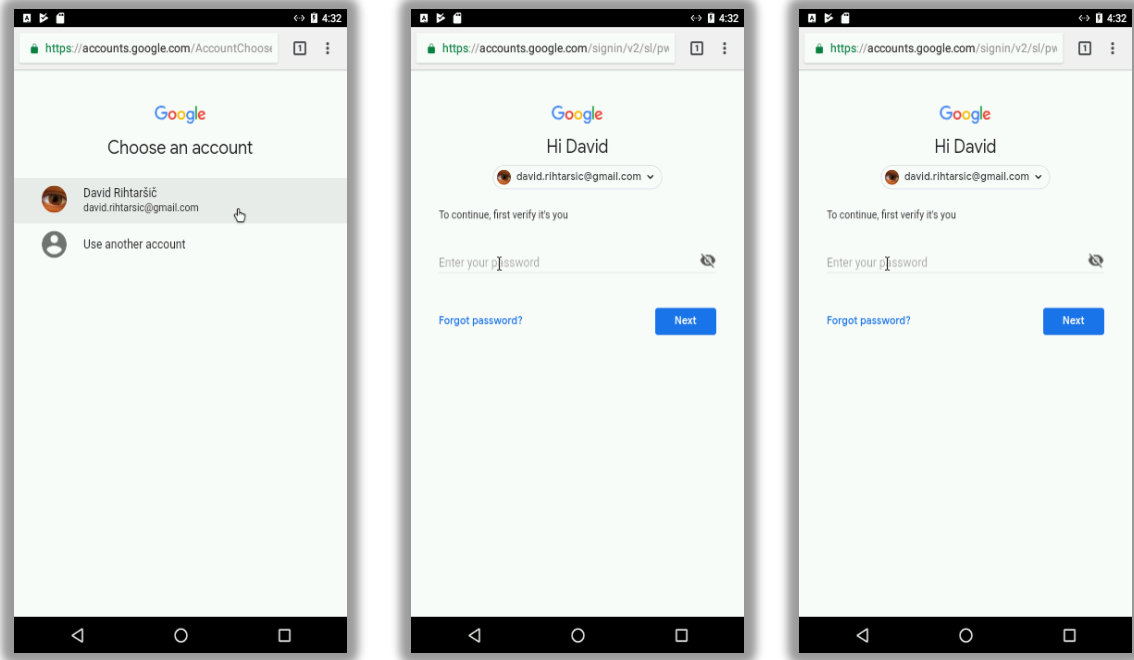
Adım 10: DAHA FAZLA ve TAMAM, ANLADIM... a tıklayın, blogger web sayfasına yönlendirileceksiniz



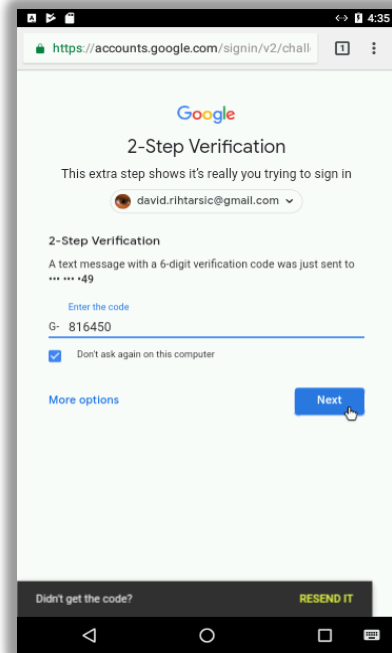
Adım 11: BLOG OLUŞTURUN' a tıklayın..



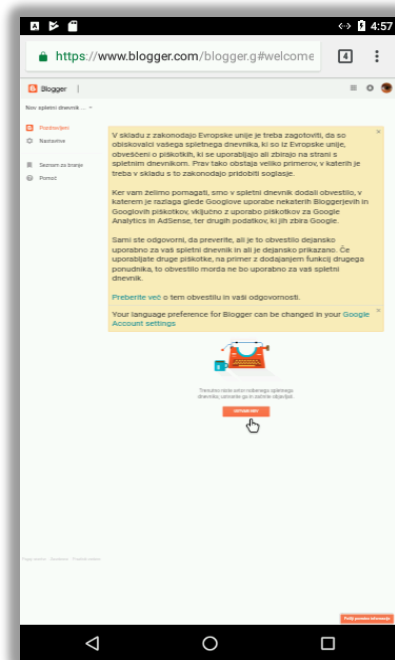
Adım 12: Tekrar Google **HESABINIZ I SEÇİN**, ***ŞİFRE* NIZI YAZIN** ve **İLERİ** ye tıklayın.



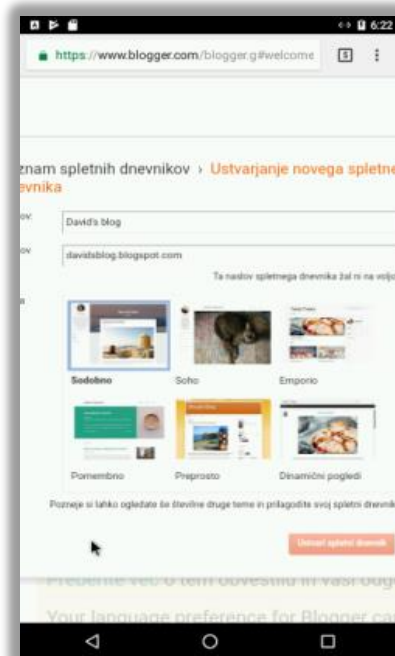
Adım 13: Doğrulama kodunu yazın ve **İLERİ** yi tıklayın.



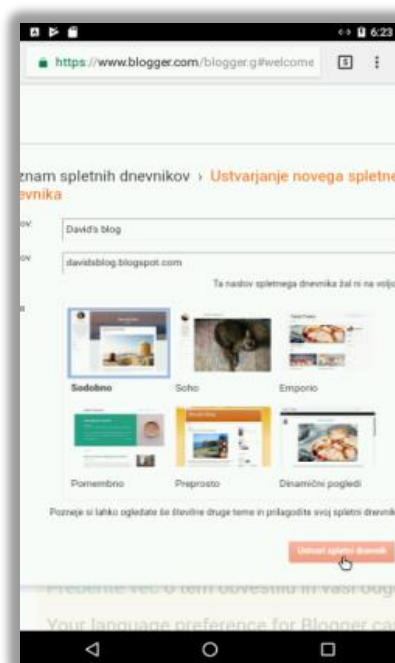
Adım 14: YENİ BLOG OLUŞTURUN' a tıklayın.



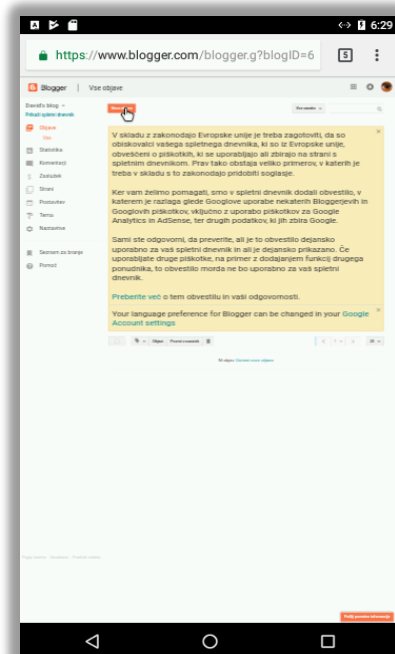
Adım 15: Blog başlığını, örneğin: David'in Bloğu ve blogunuzun url'sini, örneğin: davidsblog.blogspot.com yazın.



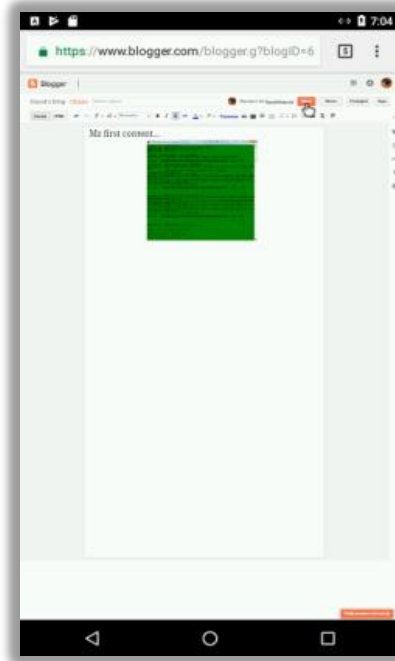
Adım 16: Uygun bir blog şablonu seçin ve **BLOG HAZIRLA'** ya tıklayın.



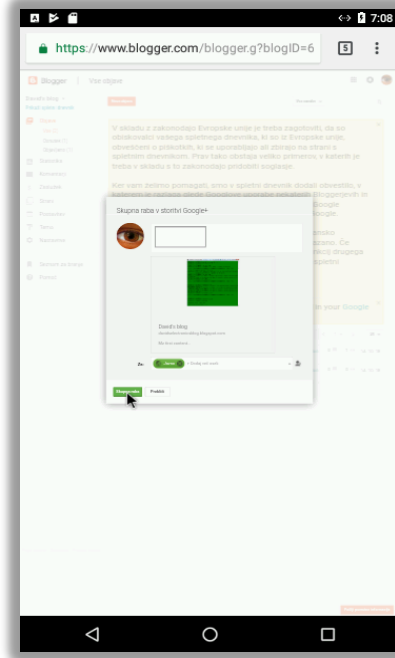
Adım 17: Yeni bir blog gönderisi yayınlamak için **YENİ GÖNDERİ'** ye tıklayın.



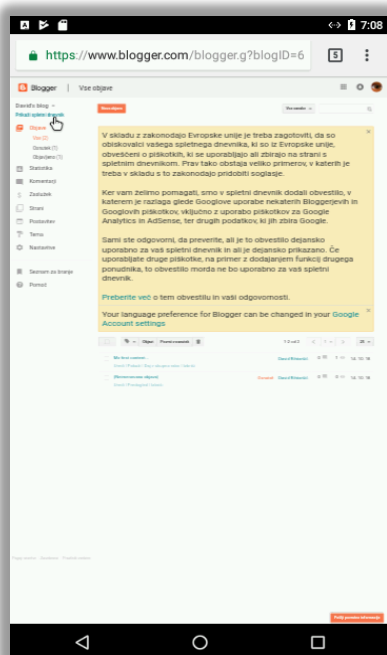
Adım 18: İlgili bir içerik hazırlayın ve **YAYINLA'** ya tıklayın.



Adım 19: Eğer aynı içeriği Google+ bloğunda yayınlamak istiyorsanız **PAYLAŞ'** a tıklayın..



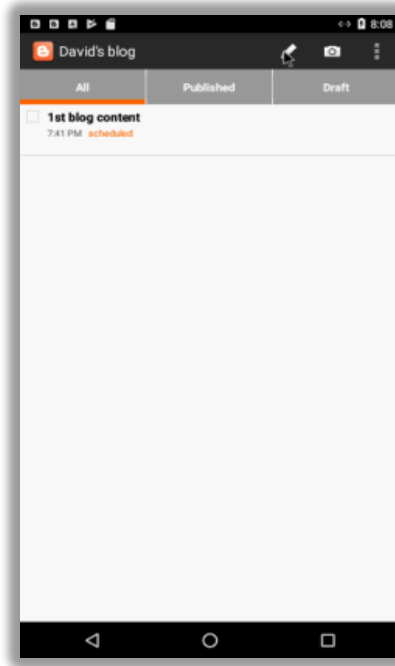
Adım 20: Blog içeriğini **BLOĞU GÖSTER'**e tıklayarak görüntüleyebilirsiniz.



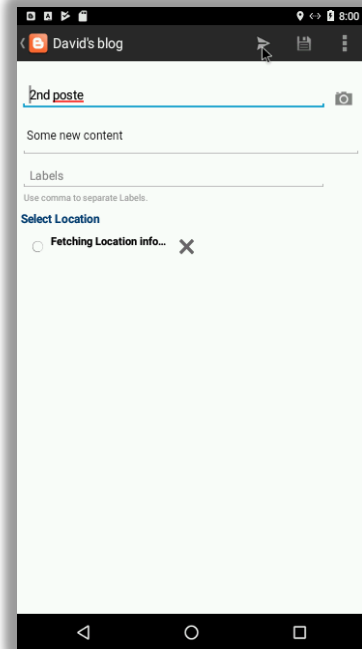
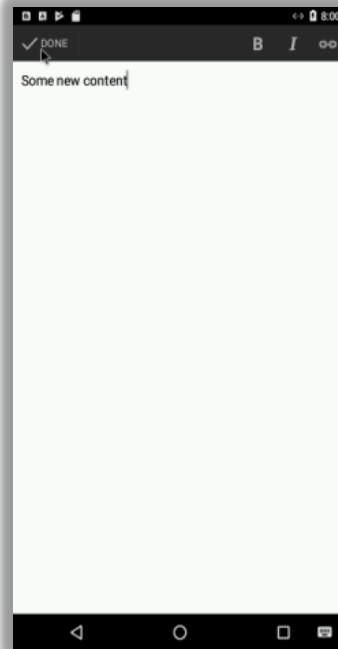
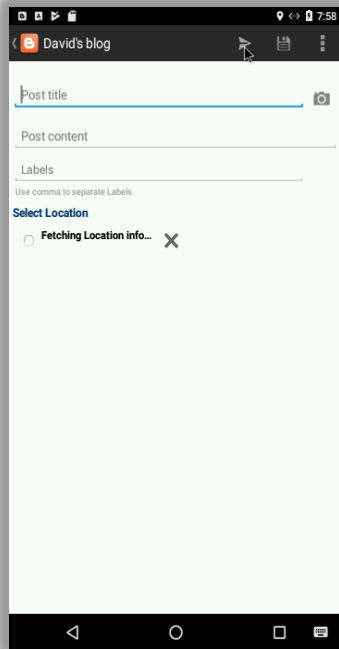
Adım 21: Şimdi Blogger uygulamasını mobil cihazınızda çalıştırabilirsiniz.



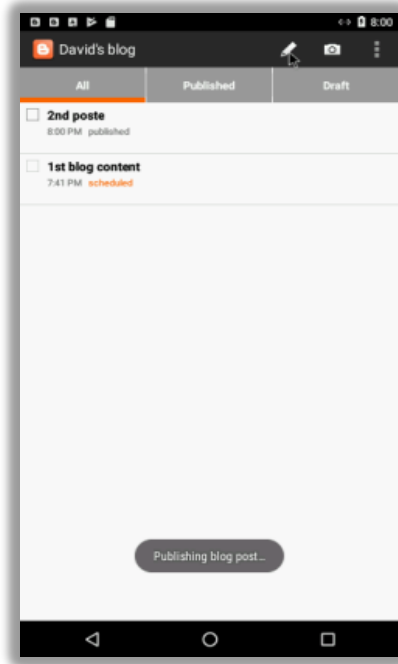
Adım 22: yeni blog içeriği yayınlamak için **KALEM SİMGESİ'**ne tıklayın.



Adım 23: Başlık kısmını doldurun, yeni içerik ekleyin ve **GÖNDER** simgesine tıklayın (ok/kağıt uçak simgesi).



Adım 24: yeni içerik bloğunuzda yayınlandı.



2.3 Test Soruları

1. Ağ iletişimi nedir?
 - a. Büyük ağlarla deniz ürünleri balıkçılığı
 - b. Ağ sistemini onaran teknik personel
 - c. Bilgi alışverişinde bulunan bir grup insan
 - d. İnsanlara yardımcı olan bir tür kamu hizmeti
2. Sosyal medya hesabı oluşturma, akıllı telefon markalarına göre değişebilir.
Doğru / Yanlış
3. Sosyal Medya nedir?
 - a. Futbol maçı izleyen bir grup insan.
 - b. Sanal Ağlar kurmak ve bilgi paylaşımı için bilgisayar tabanlı teknoloji
 - c. Sosyal haberlerin toplanabileceği ortak bir teknoloji(örneğin, TV, radyo)
 - d. Film izlemek için özel bir televizyon kanalı
4. Aşağıdakilerden hangisi bir tür sosyal medya değildir?
 - a. Instagram
 - b. YouTube
 - c. Facebook
 - d. Google
5. İzleyici kitleyi korumak için en iyi uygulama nedir ?
 - a. Her gün- düzenli olarak reklam göndermek.
 - b. Kanalı canlı tutmak için mümkün oldukça fazla içerik yayınlamak.
 - c. İnsanların yorumlarına cevap vermek.
 - d. Sosyal medyada insanları engellemek.
6. Bazı sosyal medya sitelerinde, üyeler tema tabanlı sayfalar oluşturamaz.
Doğru / Yanlış
7. Sosyal pazarlama ve işletmede en önemli olan nedir ?
 - a. Net belirlenmiş pazarlama hedeflerine sahip olmak
 - b. Bir işe başlamak için yeterli paraya sahip olmak.
 - c. Kaliteli ürün sağlamak.
 - d. Reklam yapmak.
8. Aşağıdakilerden hangisi yaygın sosyal medyanın bir özelliğidir ?
 - a. Ücretsiz web alanı sağlamak

- b. İçeriği yüklemek için yeleri teşvik etmek
- c. Canlı sohbete izin vermek
- d. Hepsi

9. Aynı e-posta adresi farklı sosyal medya hesaplarına ye olmada kullanılabilir.

Doğru/Yanlış

10. Aşağıdaki seçeneklerle boşluğu doğru şekilde doldurun?

.....insanlarla doğrudan iletişim kurmaya, reklam yapmaya ve ürün özelliklerini paylaşmaya yardımcı olur.

- a. E-posta adresi
- b. Arama motoru
- c. Sosyal medya
- d. Spam posta

3 MODÜL 3 : E-İŞ KURMAYA HAZIRLIK

ORKON ULUSLARARASI MÜHENDİSLİK EĞİTİM DANIŞMANLIK A.Ş.
Ankara, Türkiye

3.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

e-İş ve e-Ticaret Nedir ?

Elektronik iş (e-iş) iş yapmak için web, internet, intranet, extranet ya da bazı kombinasyonların kullanılmasına karşılık gelmektedir.



3.1.1 El yapımı eşyalarınızı online olarak nasıl ve nerede satarsınız ?

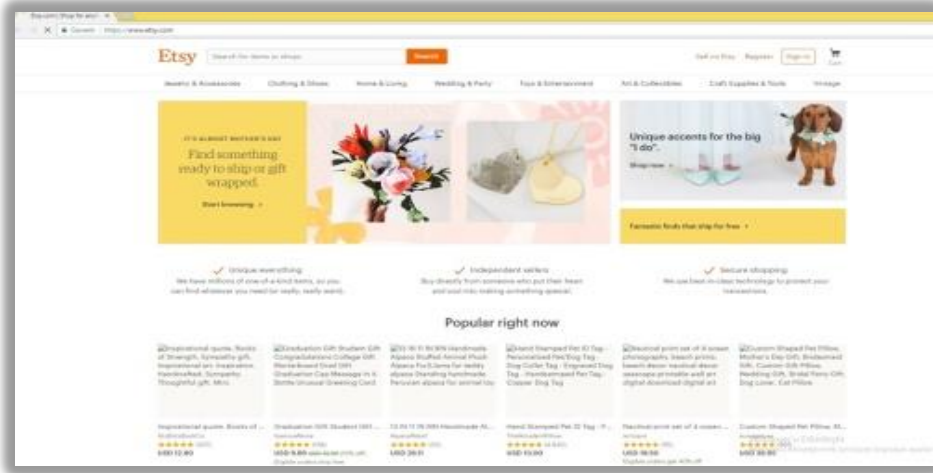
İnternet dünyanın dört bir yanındaki müşterilere el yapımı ürünleri tanıtmak ve satmak için eşsiz bir pazarlama alanıdır.



3.1.2 El yapımı ürünler için en iyi web siteleri

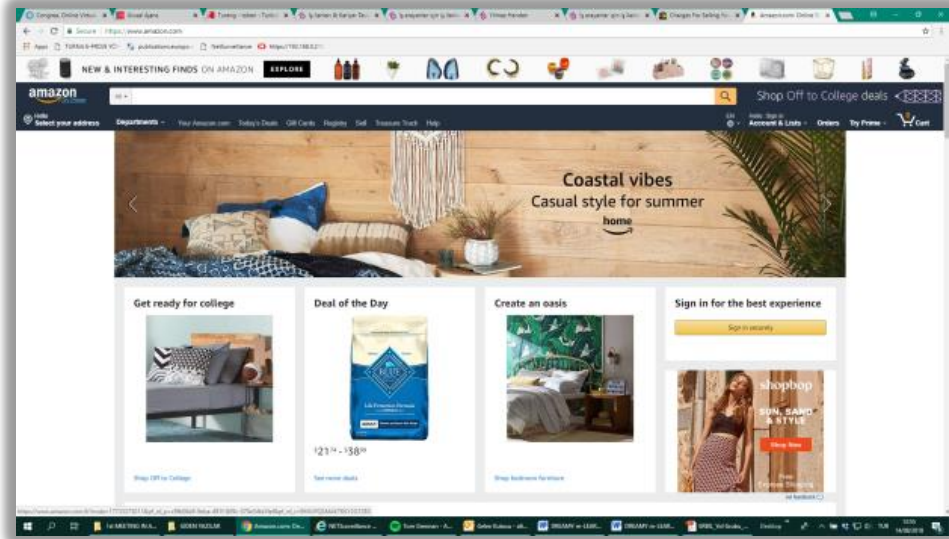
Etsy

Etsy (www.etsy.com) 30 milyondan fazla yaratıcı için web sitesinde kayıtlı olduğu canlı bir topluluktur. Etsy'de sanat eserleri, el yapımı ürünler ve parçalar dahil çok çeşitli ürünler satılmaktadır.



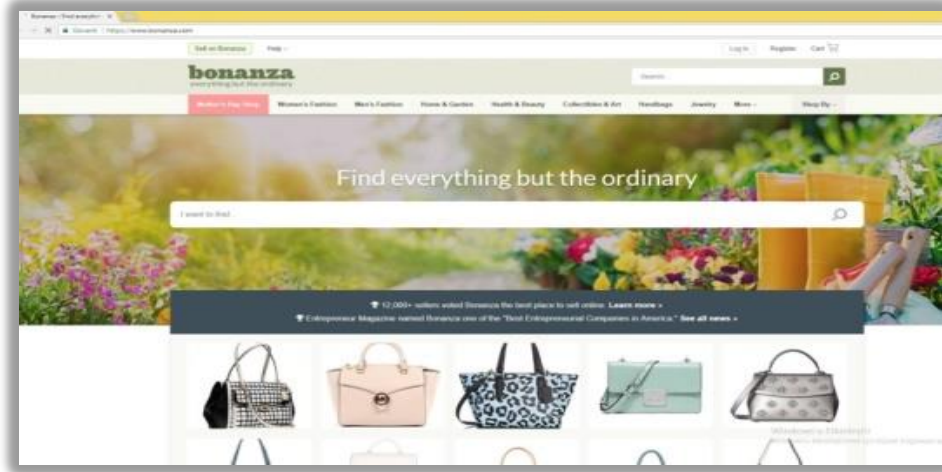
Amazon

Dünyanın en büyük kitap, dergi, müzik, DVD, video, elektronik, bilgisayar, yazılım, giyim ve aksesuar, ayakkabı online alışveriş sitesidir. Ürünlerin ticarileşmesi için de iyi bir platformdur. (www.amazon.com)



Bonanza

Bonanza (www.bonanza.com) el yapımı ürünlerinizi müşterilere satarken eğleneceğiniz en basit yönlendirmelere sahip çekici bir sitedir. Birkaç basit tıklamayla kolayca profilinizi oluşturabilir, listeler yükleyebilir ve satış yapmaya başlayabilirsiniz.



eBay

eBay e-ticaret dünyasını tam anlamıyla değiştiren sitelerden biridir. 100 milyondan fazla alıcıyla eBay, dünyanın en tanınmış online pazarlarından biridir.



<http://pages.ebay.in/help/account/fees/new.html#insertion>

ArtFire

ArtFire (www.artfire.com), dünya genelinden zanaatkarlar tarafından tasarlanmış hızla büyüyen online ticaret ortamıdır. 30,000'den fazla kayıtlı satıcısı ile ArtFire özelleştirme seçeneklerine de izin veren kullanımı kolay bir platforma sahiptir.

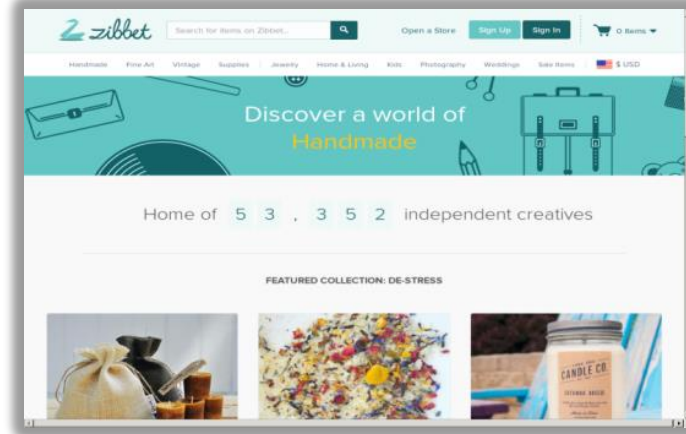


DaWanda

DaWanda (<http://en.dawanda.com/>) benzersiz ve el yapımı ürünlerin satıldığı lider online ticaret ortamlarından biridir. DaWanda'da 280,000 satıcı aktiftir, alıcıları çekmek için mükemmel bir yaklaşımdır.

Zibbet

Zibbet, güzel sanatlar ve fotoğraflardan zanaat ürünlerine kadar elyapımı ürünlerin satıldığı online bir ticaret ortamıdır



3.1.3 Ürün görselleri neden önemlidir?

Yaşadığımız çağda görsellik büyük önem taşımaktadır. İnsanlar bir şey düşündüğünde ya da yaptığında, zihinlerinde her zaman bir şekil tasarlarlar. Çünkü insan zihni soyut birşeyi somutlaştırmak için çalışır. Bu yüzden el yapımı ürünlerin satışında görselliğin büyük etkisi vardır.



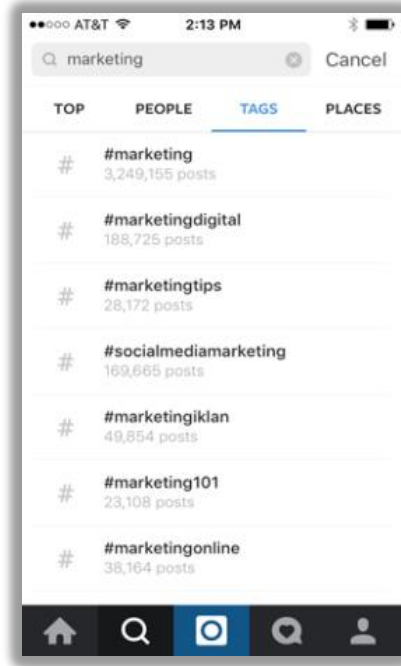
3.1.4 Ürünlerinizi Instagram’da nasıl satarsınız?

Ürünlerinizi web siteniz üzerinden satmak kar elde etmek için tek yol değildir. Sosyal ticaretin gelişen popülaritesi ile ürünlerinizi satmak ve markanızı güçlendirmek için birçok yol vardır. 700 milyondan fazla kullanıcısı ile Instagram hızla sosyal ticaret için santral durumuna gelmiştir. Instagram kullanıcılarının %80’i Instagram üzerinden bir işi takip etmekte ve %60’ı yeni ürünler keşfetmek için instagramı kullandıklarını söylemektedir.



Instagram üzerinden ürünlerinizi satmak için birkaç ipucunu kullanmalısınız:

- İş hesabınız olduğundan emin olun.
- Yüksek kalitede fotoğraflar ve videolar kullanın.
- İlişkilendirmeyi güçlendirmek için hikaye anlatımına odaklanın.
- İlginç Instagram reklamları yaratın.
- Farkındalığı yaygınlaştırmak için marka elçilerine ve etkileyicilerine güvenin.
- Müşterilerle sohbet edin.
- Hashtag keşfi ile yeni müşteriler bulun.



- Profil bağlantınızı sık sık güncelleyin.
- Instagram takipçileri için özel indirimler sunun.



3.1.5 Marka Logosu Nedir ?

Logo, kamu farkındalığını desteklemek ve yükseltmek için kullanılan grafik işareti, amblem ya da semboldür. Soyut veya figüratif bir tasarıma sahip olabilir ya da temsil ettiği ismi logo şekli ya da kelime ile ifade eder.

Marka, bir işi, ürünü ya da hizmeti tanımlama ve diğerlerinden farklılaştırmayı sağlayan isim ya da tasarımın pazarlama uygulamasıdır.

Doğru Logo Tasarımı Nasıl Seçilir:



Görsel Kaynağı: tookapic – Pixabay.com / License: CC0 Public Domain

Logo tasarımına karar verirken, işinize hakettiği marka kimliğini verecek bazı şeyleri aklınızda bulundurmanız gerekir. Eğer işiniz için yaratıcı bir logo istiyorsanız, öncelikle başarılı markaların konseptlerine bakarak ilham alabilirsiniz.

3.1.6 E-ticaret için fiyatlandırma stratejisi (ürününüzü fiyatlandırma)

Online alışveriş ortamında, ürünle fiyatı birlikte görmek en iyisidir. Müşteri için, iyi dizayn edilmiş bir platformda ürünü fiyatı ile birlikte görmek ürünü satın almasını kolaylaştırır.



3.1.6.1 Farklı fiyatlandırma stratejileri

Maliyet tabanlı e-ticaret fiyatlandırması

Maliyet tabanlı fiyatlandırma, perakende sektöründeki belki de en popüler fiyatlandırma modelidir. Satılan her ürün için minimum getiri olduğundan emin olunur.

Rakip tabanlı e-ticaret fiyatlandırması

Rakip tabanlı fiyatlandırma stratejisinde belli bir ürün için doğrudan rakiplerinizin fiyatlandırma stratejilerini takip eder ve fiyatınızı onlarınkine göre belirlersiniz.

Değer tabanlı e-ticaret fiyatlandırması

Eğer müşteriye teslim edebileceğiniz değere odaklanırsanız, fiyatlar alışveriş yapanı – bulunduğunuz sanayi segmentine göre- nasıl algıladığınıza göre şekillenir. Ödeme belli ürün için belli zamanda yapılır. Bu durumda e-ticaret fiyatlandırmasında değer tabanlı ya da değer optimizasyonlu yaklaşım kullanılır. (Roggio, 2017).

3.2 AKTİF ÖĞRENME

3.2.1 Ürünlerin fotoğrafını çekmek ve bunları ağa yüklemek için aşağıdaki adımları izleyin

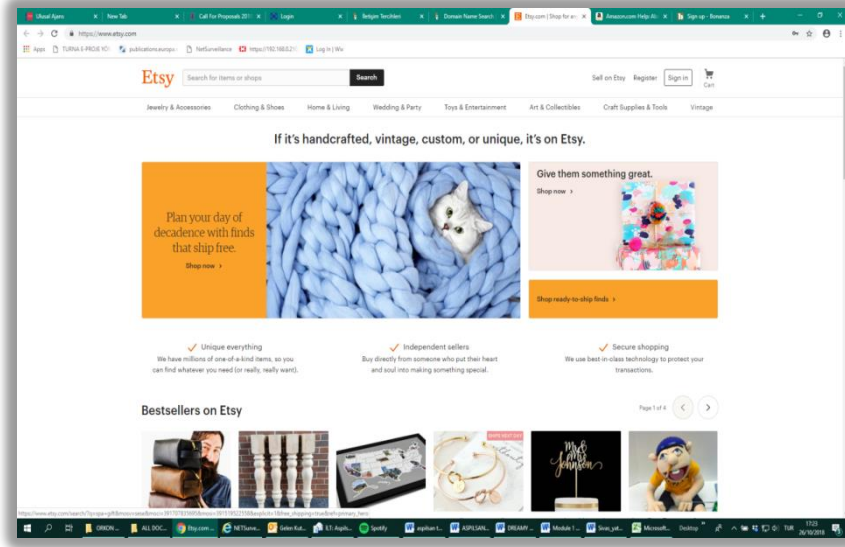
Adım 1: Cep Telefonunuzdan **KAMERA** ‘ya gidin



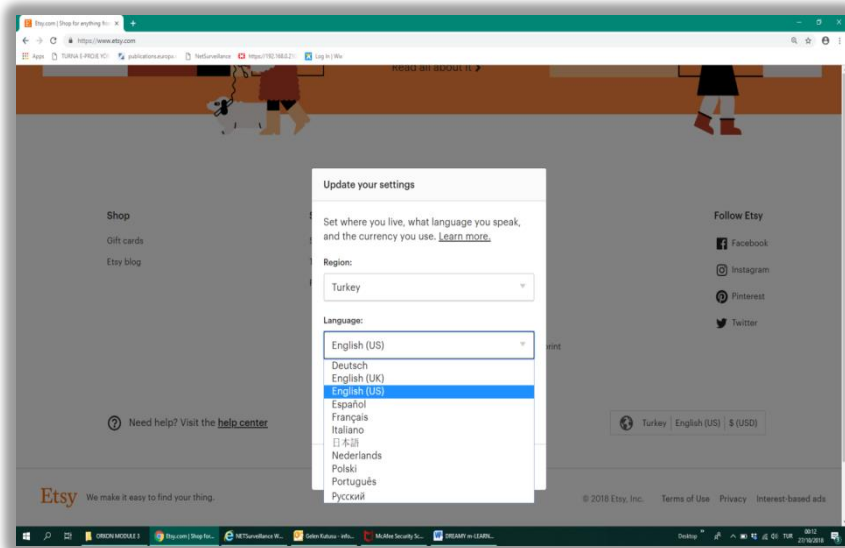
Adım 2: Ürününüzün fotoğrafını çekin



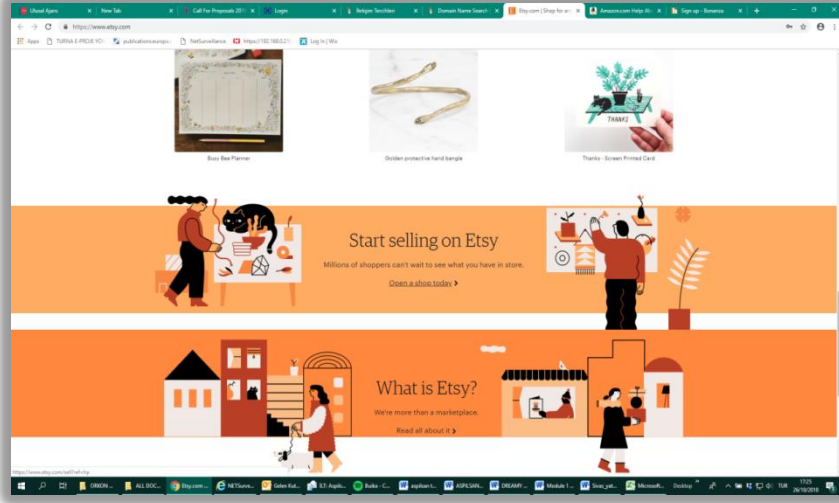
Adım 3: Cep telefonunuzdan internet tarayıcısını açın, www.etsy.com web sitesine gidin



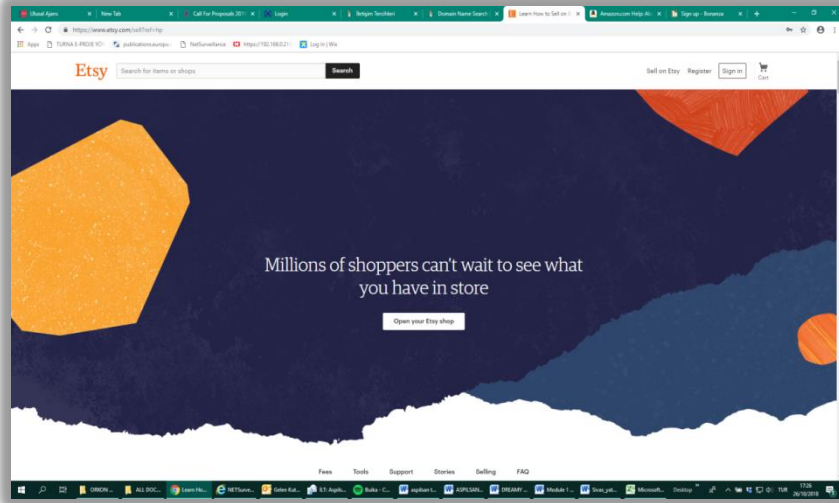
Adım 4 : Dili seçmek için, sayfanın altına gidin ve dilinizi seçin:



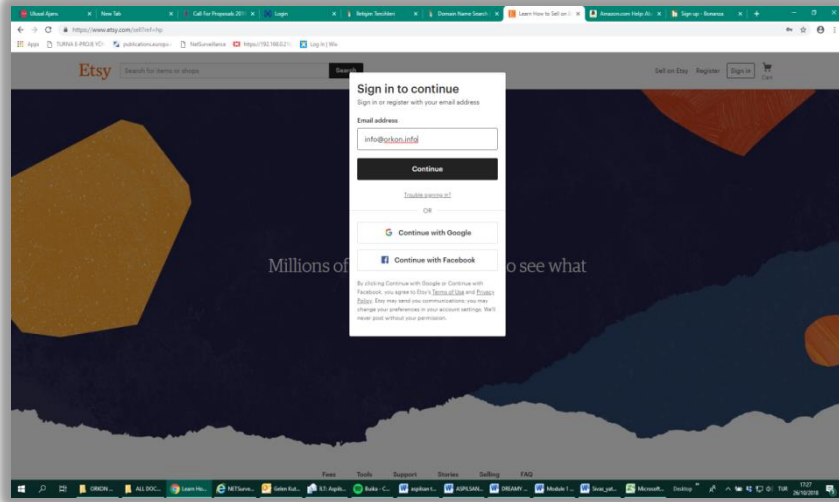
Adım 5: Sayfada alta gidin ve “**ETSY ‘DE SATIŞA BAŞLAYIN**” a tıklayın.



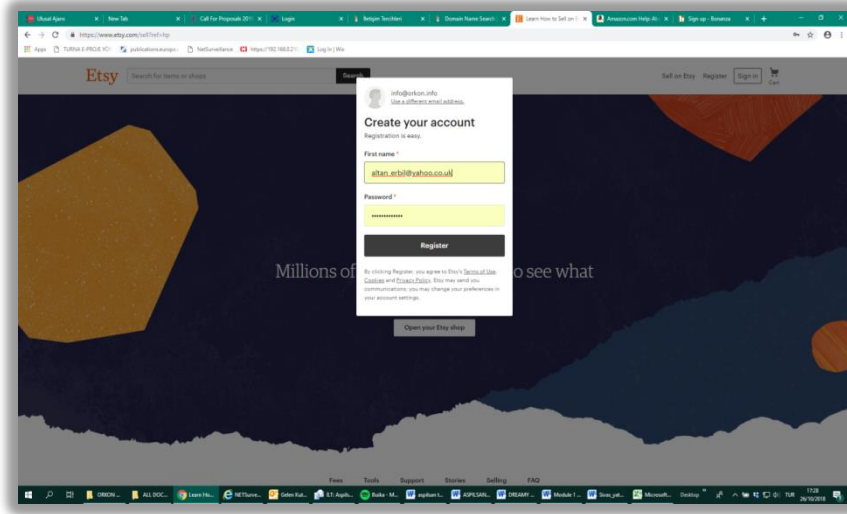
Adım 6: “**ETSY MAĞAZASI AÇIN**” a tıklayın



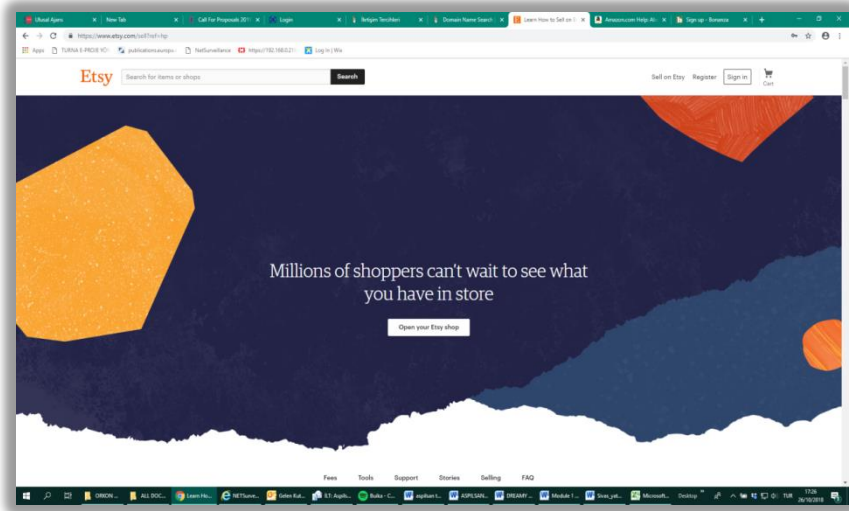
Adım 7: e-posta adresinizi yazın:



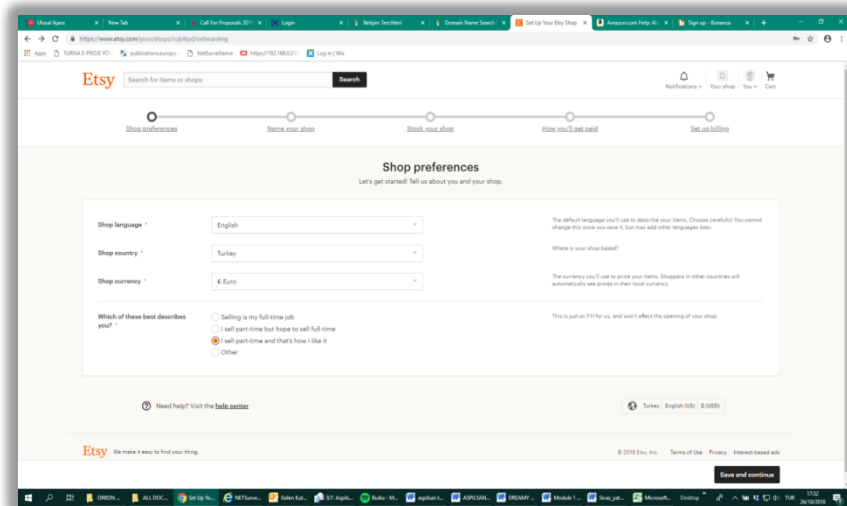
Adım 8: **KAYDOL** 'u tıkla



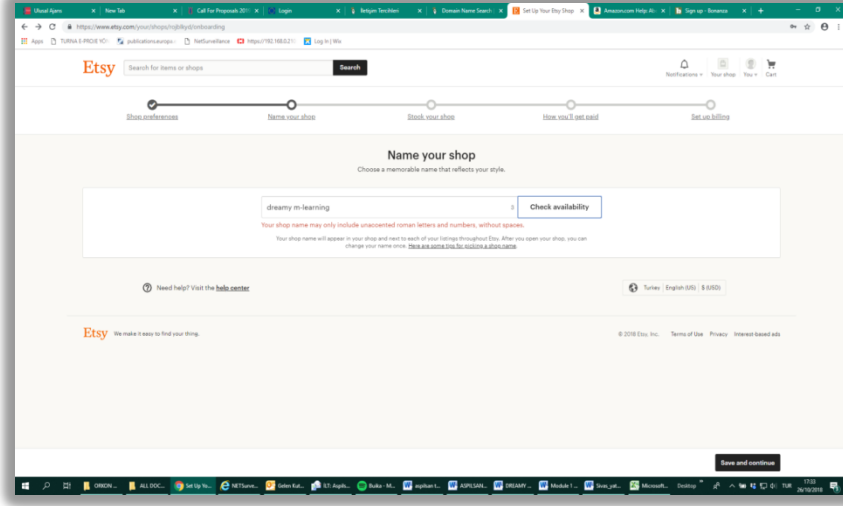
Adım 9: **ETSY MAĞAZANIZI AÇIN'** a tıklayın



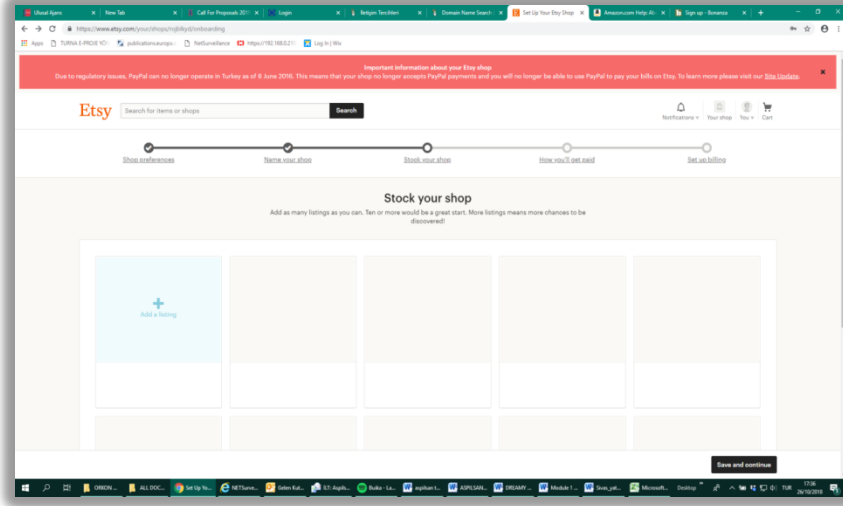
Adım 10: Tabloyu doldurun:



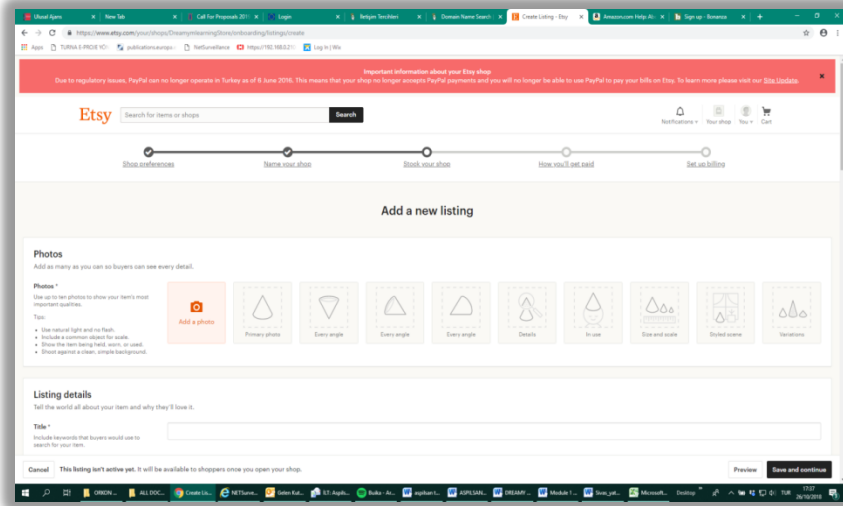
Adım 11: Mağazanıza isim verin

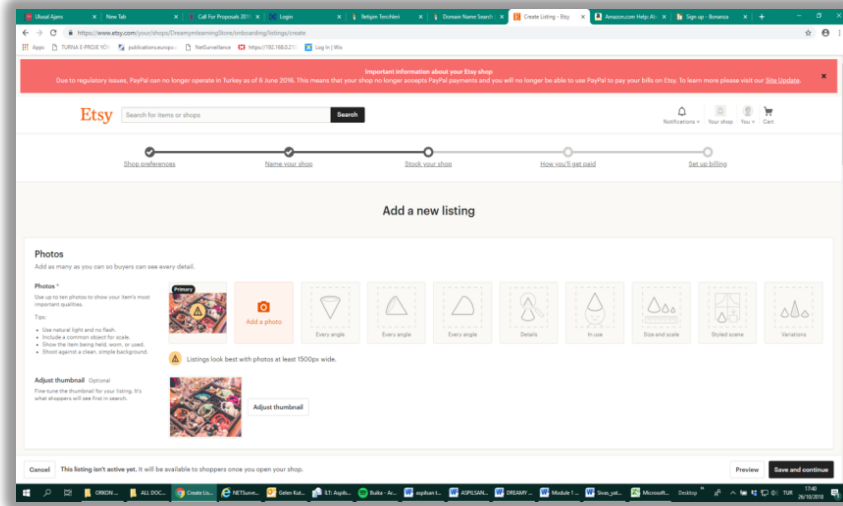


Adım 12: **LISTE EKLE**'ye tıklayın

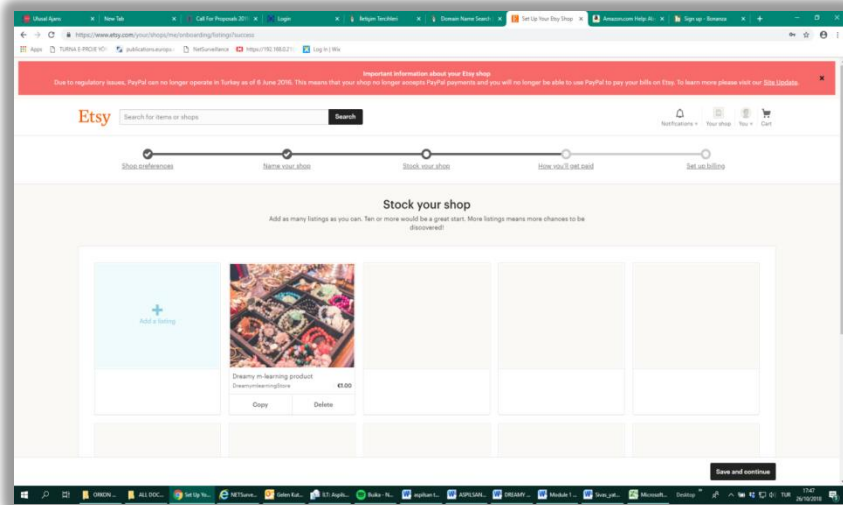
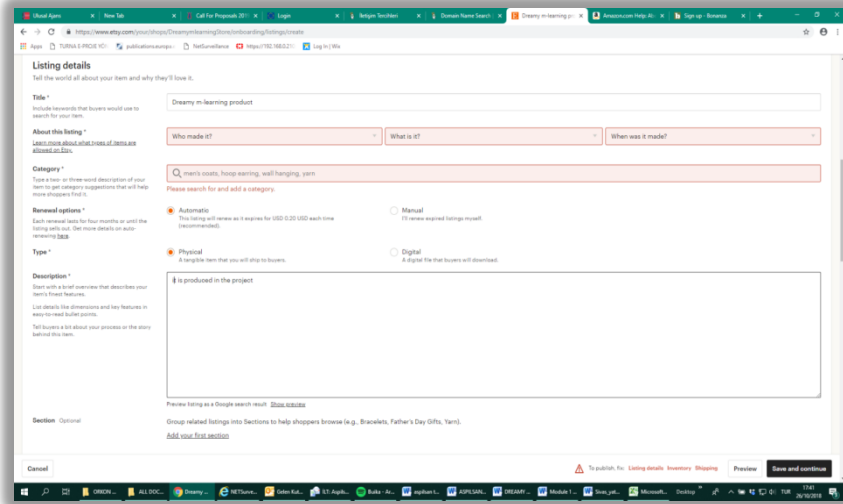


Adım 13: Satmak istediğiniz ürünlerin fotoğraflarını ekleyin:

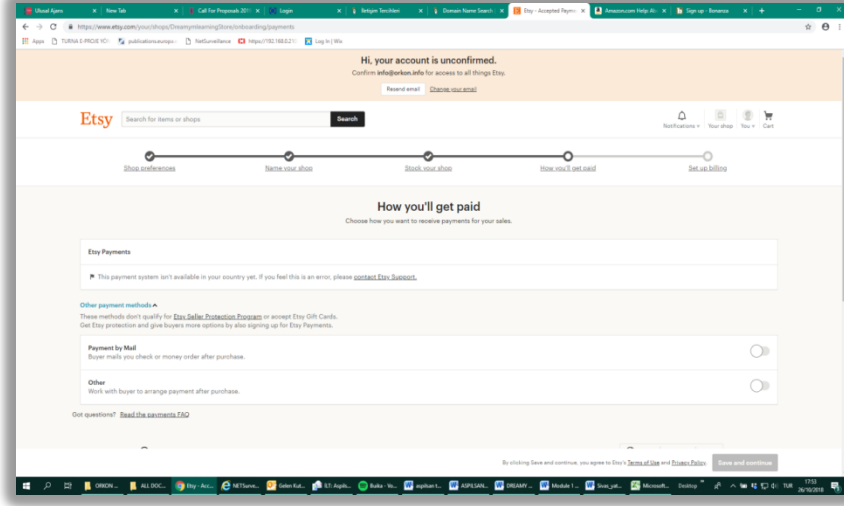




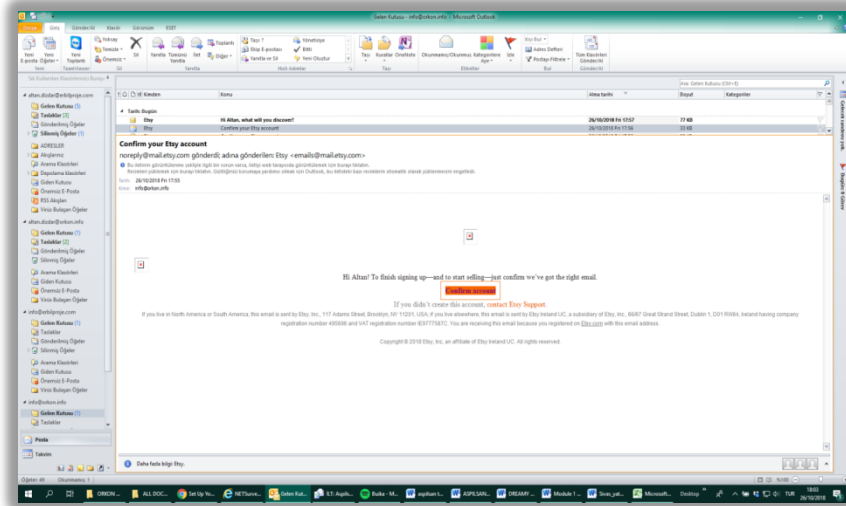
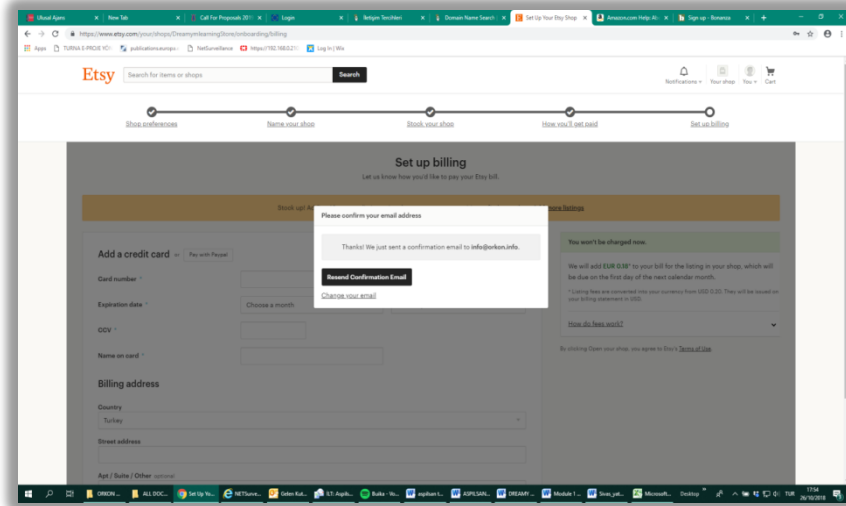
Adım 14: Fotoğrafın altındaki tabloyu doldurun ve sonra **KAYDET** ve **İLERİ**'ye tıklayın :



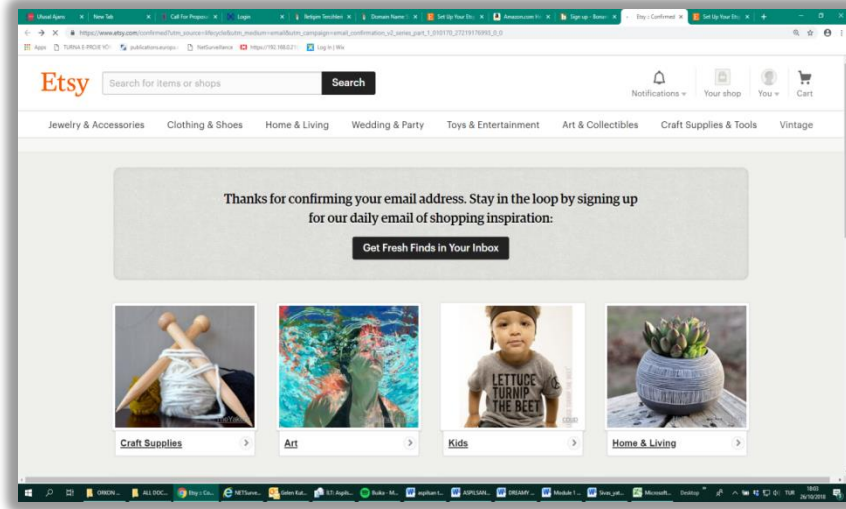
Adım 15: Nasıl ödeme alacağınızı seçin:



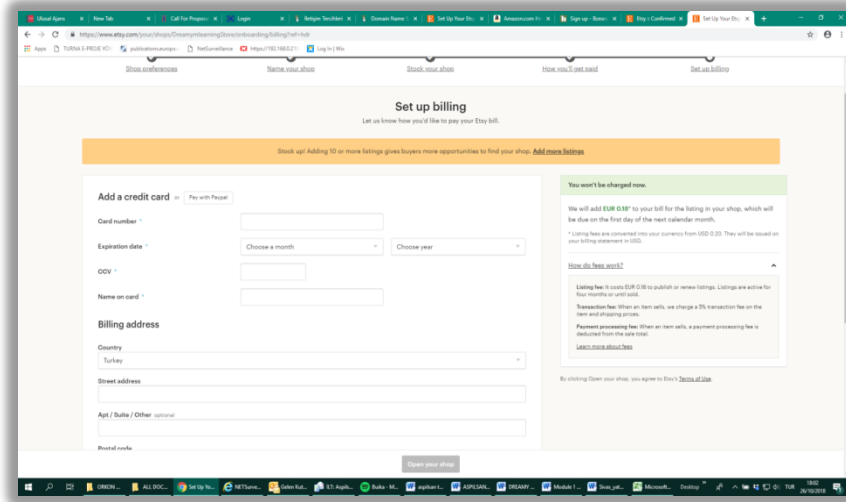
Adım 16: e-posta adresinizi doğrulamanız gerekmektedir, e-posta adresinize bir mesaj gelecektir ve bunu doğrulamanız gerekir::



Adım 17: Arkasından, ana sayfadan, **MAGAZANIZ**'ı seçin:



Adım 18: Kayıt işleminin son sayfasına ulaştınız. Burada ürünlerinizin satışından doğan bedel için ödeme yapacaksınız:



Adım 19: Artık ürünleriniz pazarda satılmaya hazır!

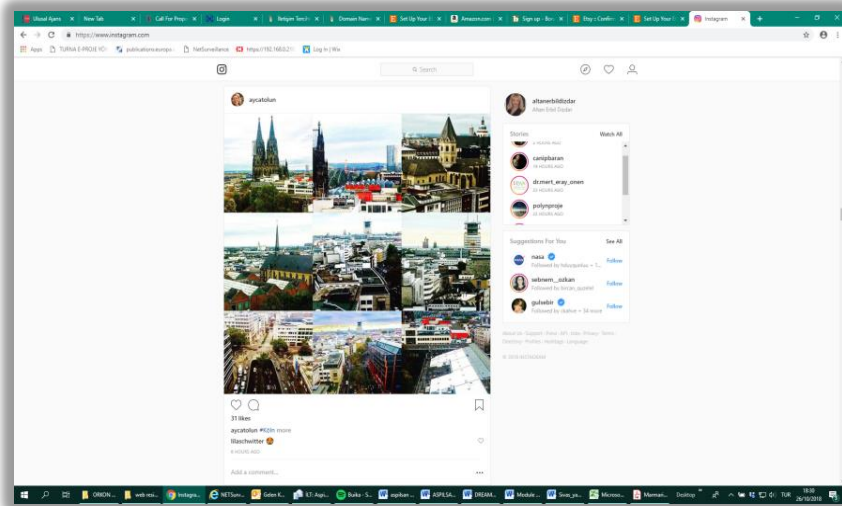
3.2.2 Ürünlerinizi Instagram'da satmak için aşağıdaki adımları takip edin

Adım 1: Cep telefonunuzdan **INSTAGRAM** a gidin

Adım 2: Daha önce almış olduğunuz Instagram hesabınızı kullanın ya da ürünlerinizin ticarileşmesi için yeni bir iş ismi alın



Adım 3: Ürünlerinizin resimlerini Instagramda ya da hikayeler kısmında paylaşın,

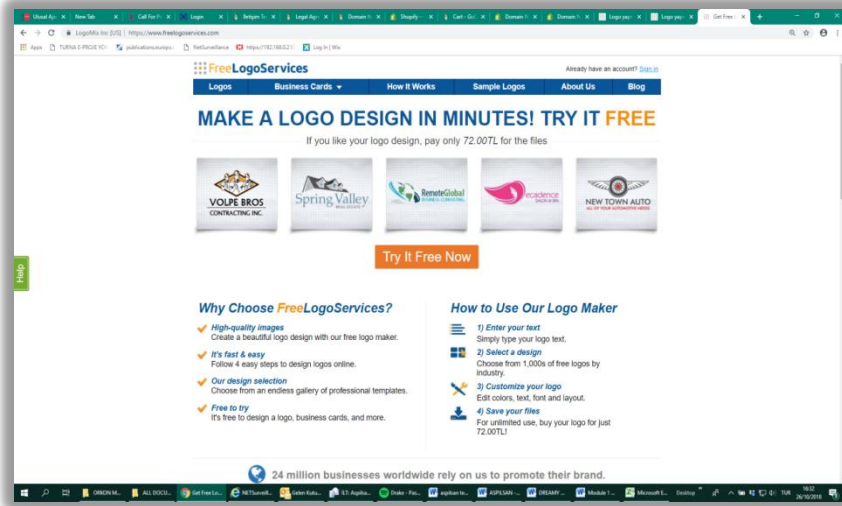


Adım 4: Ürünlerinizle ilgili bilgileri yazın, açıklamalar ve fiyat, müşteriler ile iletişim kurmak için özel e-posta adresinizi verin

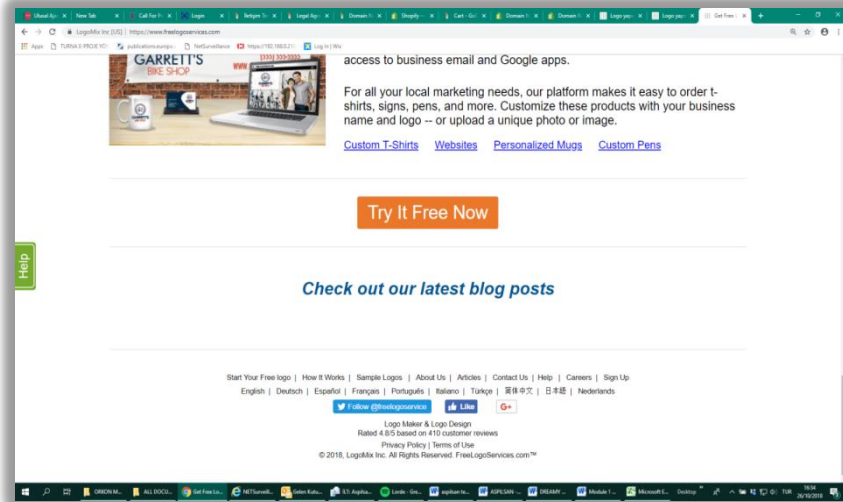
3.2.3 Logo Tasarlamak için Aşağıdaki Adımları Takip Edin

Adım 1: Cep telefonunuzdan internet tarayıcısı açın,

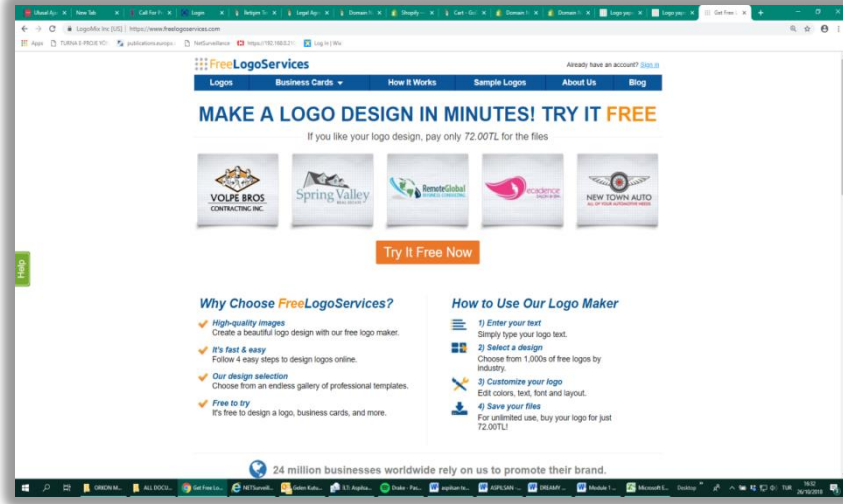
Adım 2: www.free logoservices.com a gidin:



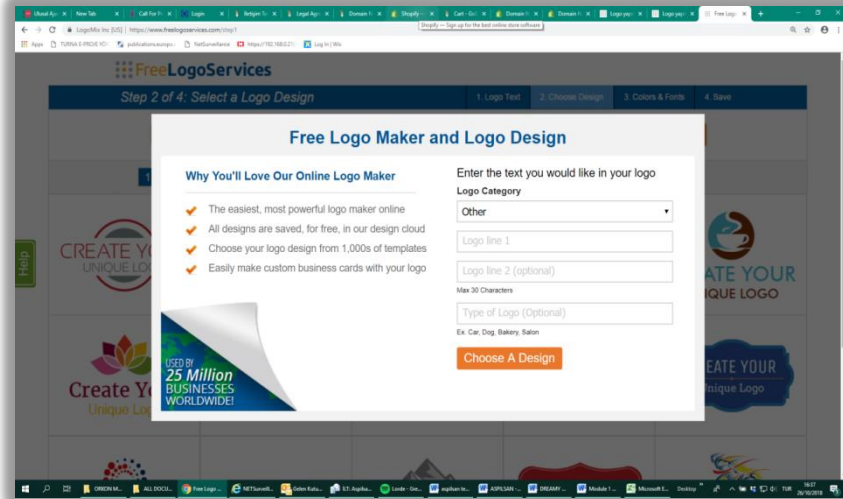
Adım 3: Dil seçmek için aşağıdaki sayfaya gidin:



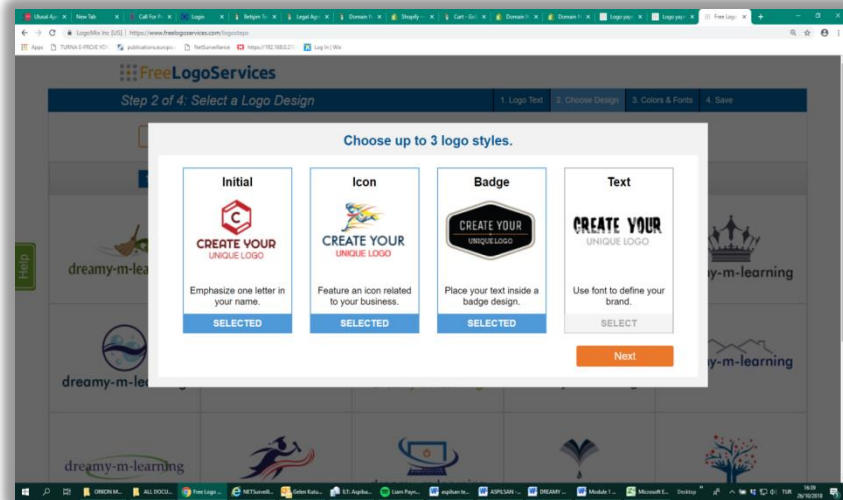
Adım 4: “ŞİMDİ ÜCRETSİZ DENEYİN’ e tıklayın



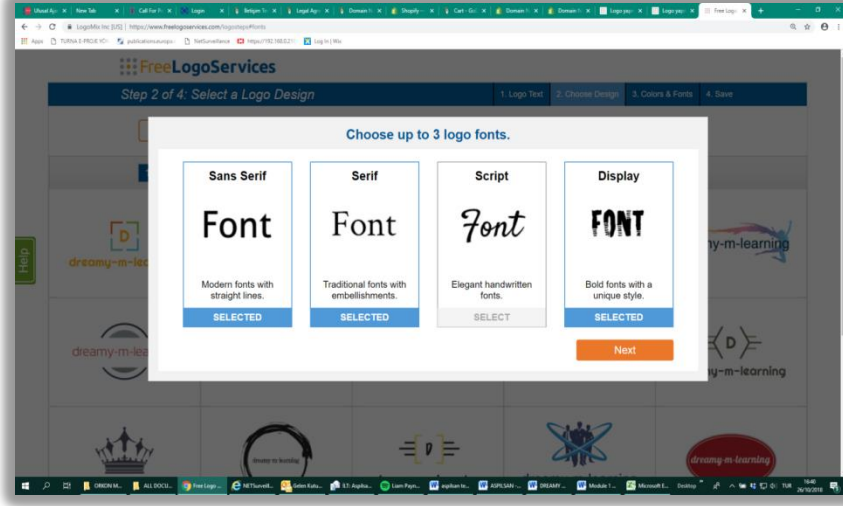
Adım 5: Aşağıdaki tabloyu doldurun:



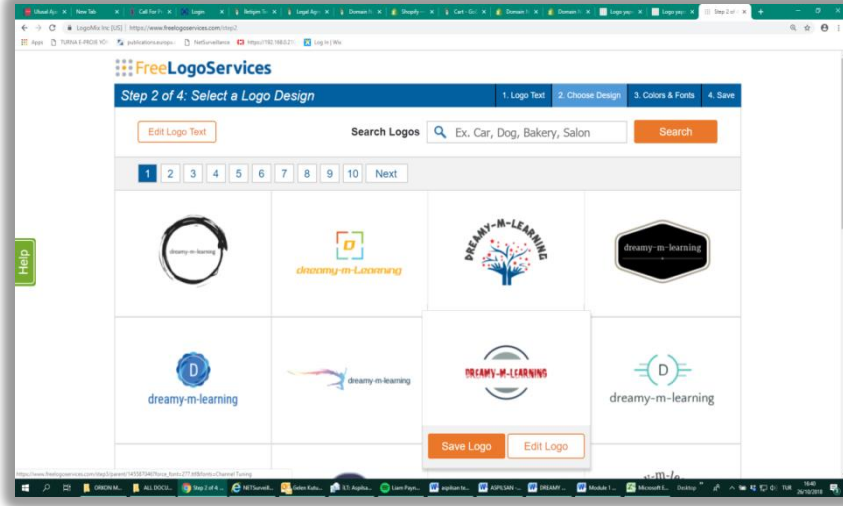
Adım 6: Stillerden 3 tanesini seçin:



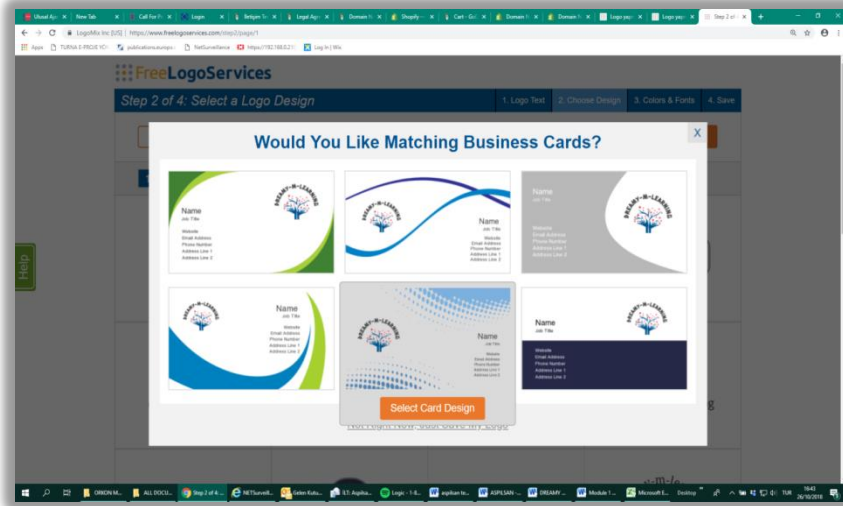
Adım 7: Yazı karakterini seçin:



Adım 8: Logonuz için yüzlerce alternatif göreceksiniz:



Adım 9: Seçiminizi kaydedebilir ya da düzenleyebilirsiniz ve sonrasında da kaydedebilirsiniz, kartvizit sahibi olma şansınız da bulunmaktadır:



Adım 10: Aşağıdaki tabloyu doldurduktan sonra, kartvizitiniz hazır olacaktır:

FreeLogoServices

Step 3 of 4: Design Business Card

1. Card Text 2. Choose Design 3. Colors & Fonts 4. Save Card

Save Design Upload Logo/Image

Font: Helvetica 12

Alignment: [Left] [Center] [Right]

Select Colors: [Color Picker]

Tip: Keep all text/content within the safe lines. Anything outside the line may be trimmed off during printing.

Name: [Text Field]

Job Title: [Text Field]

Website: [Text Field]

Email Address: [Text Field]

Phone Number: [Text Field]

Address Line 1: [Text Field]

Address Line 2: [Text Field]

Address Line 3: [Text Field]

FLIP TO BACK

FreeLogoServices

Step 4 of 4: Save Card Privacy Policy

1. Card Text 2. Choose Design 3. Colors & Fonts 4. Save Card

Already have an Account? Sign In Now

To save this card, confirm your email and create a password. You can design multiple cards in this same account.

Country: Turkey

Email: altan.dizdar@orkon.info

Password: [Text Field]

Submitting this form confirms your agreement to FreeLogoServices.com's Terms and Conditions

Save Card

Your Card

Altan Dizdar
Civil Engineer
www.dizdar-m-learning.org
altan.dizdar@orkon.info

3.2.4 Alan Adı Almak İçin Aşağıdaki Adımları Takip Edin

Adım 1: <https://tr.godaddy.com/domains/domain-name-search> sitesine gidin

GoDaddy

Domains Websites WordPress Hosting Web Security Online Marketing Email & Office Phone Numbers Promos

Find a Domain Domain Name Search Bulk Domain Search New Domain Extensions Domain Broker Personal Domains

Start your domain name search

Type the one you want here [Search]

Bulk domain search Transfer domains

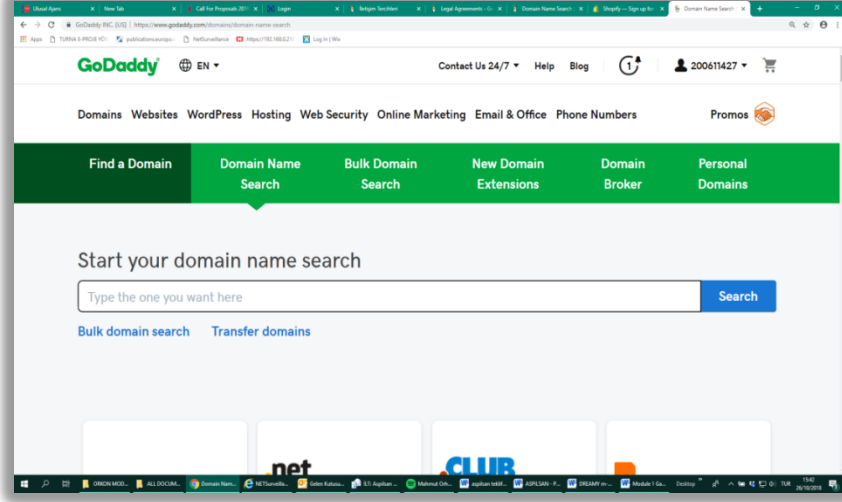
.com TL52.99* was TL64.99* Register

.net TL79.99* was TL109.99* Register

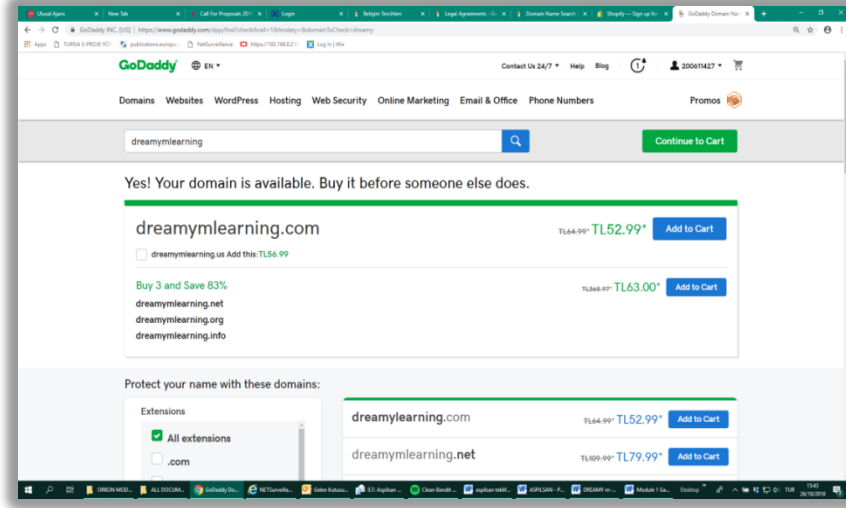
.club TL5.62* was TL85.03* Register

.io TL69.99 was TL169.99 Register

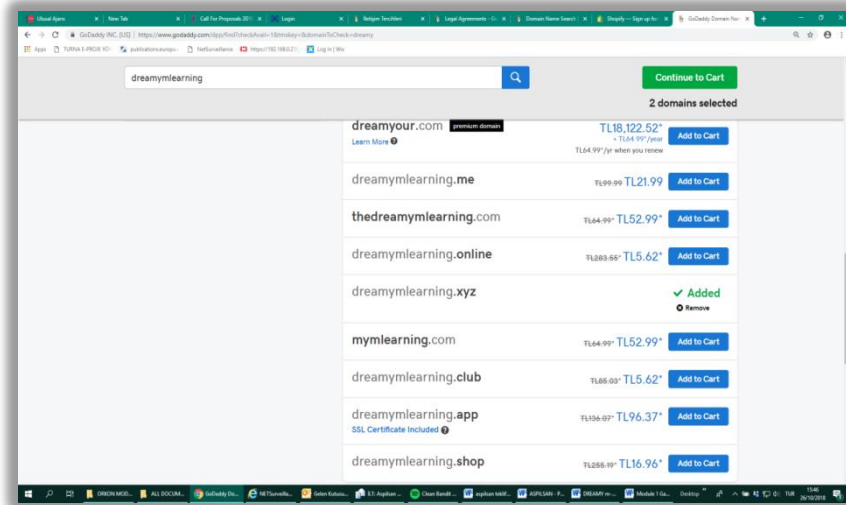
Adım 2: Dili değiştirmek için sayfanın sol üstüne gidin ve dilinizi seçin



Adım 3: İstediğiniz alan adını yazın:



Adım 4: Almak istediğiniz alan adını seçin:



Adım 5: Alan adınızla eşleşen bir e-posta adresi alabilirsiniz:

Select plan

- ☒ Privacy Protection TL4.99/domain per year
- ☐ Privacy & Business Protection TL44.99/domain per year
- ☐ No Thanks

Scroll down to continue to cart

Create an email address that matches your domain.

Look professional and build trust with a custom email address like @dreamlearning.xyz

As low as TL7.99/mo

No Thanks

Continue with these options

Adım 6: Ya da e-posta adresi alma adımını geçin:

What will you do with your domain name?

We've added privacy. Here's why.

When you register a domain, your name, address, email address and phone number are automatically published for the world to see. Protect yourself from spam and scammers with GoDaddy Privacy Protection, which replaces your personal information with ours. See Example

We highly recommend domain privacy, but it is an optional feature.

Select plan

- ☐ Privacy Protection TL4.99/domain per year
- ☐ Privacy & Business Protection TL44.99/domain per year
- ☒ No Thanks

Scroll down to continue to cart

Create an email address that matches your domain.

Look professional and build trust with a custom email address like @dreamlearning.xyz

As low as TL7.99/mo

No Thanks

Continue with these options

Adım 7: Aşağıdaki ödeme sayfasını doldurduğunuzda, alan adınıza sahip olacaksınız

Purchase

Sign In

Payment

Country / Region

Turkey

Card

Card Number

Expiration

Security Code

Save

Billing Information

Update your billing information for Turkey.

First Name

Last Name

Phone Number

Your Items

.XYZ Domain Registration

dreamlearning.xyz

2 Years

TL90.64

for year TL3.62

2x year TL6.24

Renews at TL95.00/yr

48% off

Domain privacy

TL4.99/yr per domain

TL95.99

Just a reminder

Your information will be public

Empty Cart

Subtotal

TL90.64

Taxes & Fees

TL17.38

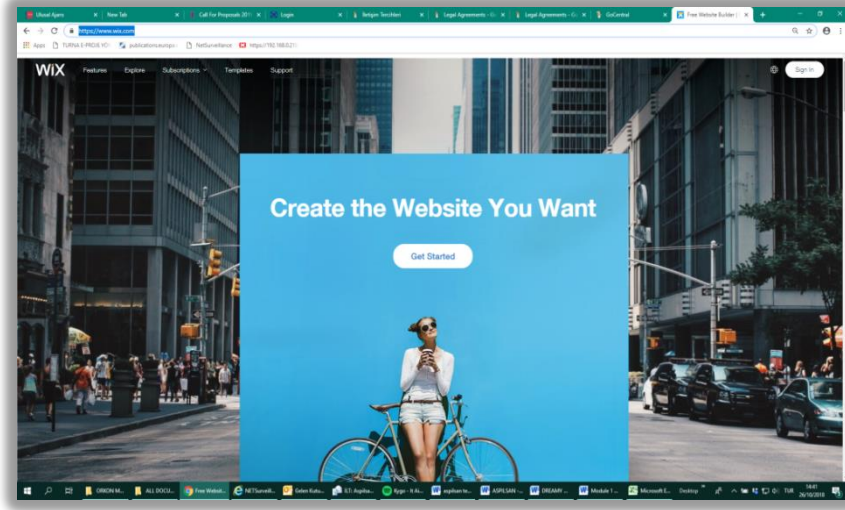
Total

TL108.02

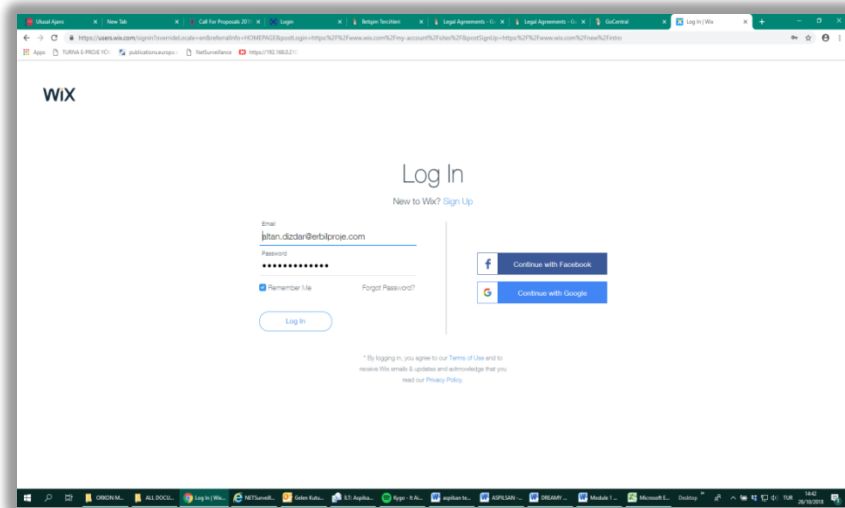
Purchase

3.2.5 Bir Web Sitesi Kurmak İstiyorsanız Aşağıdaki Adımları Takip Edin

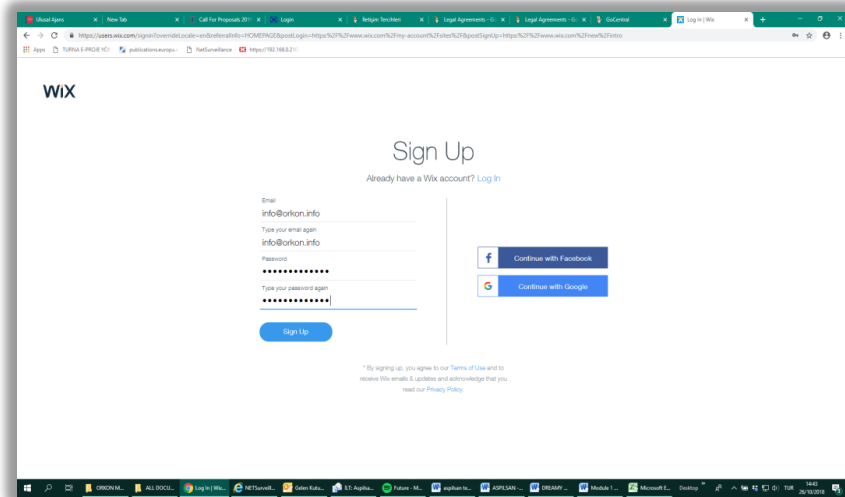
Adım 1: <https://www.wix.com/> sitesini açın



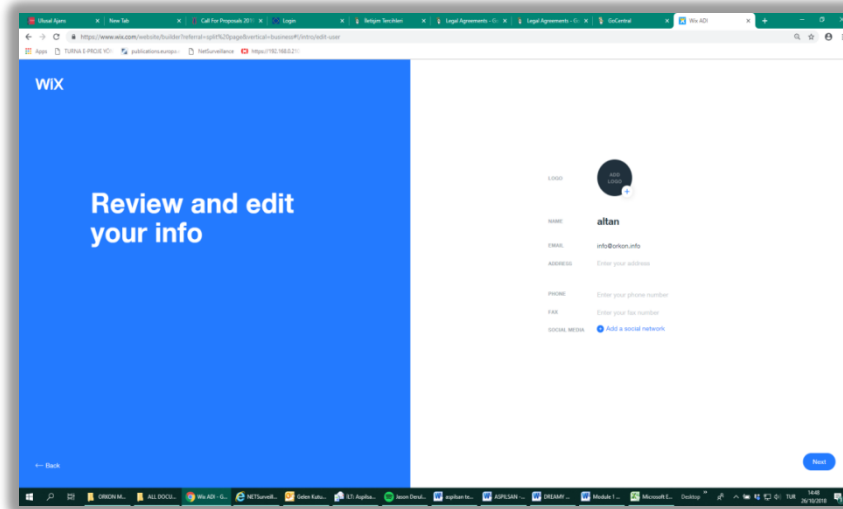
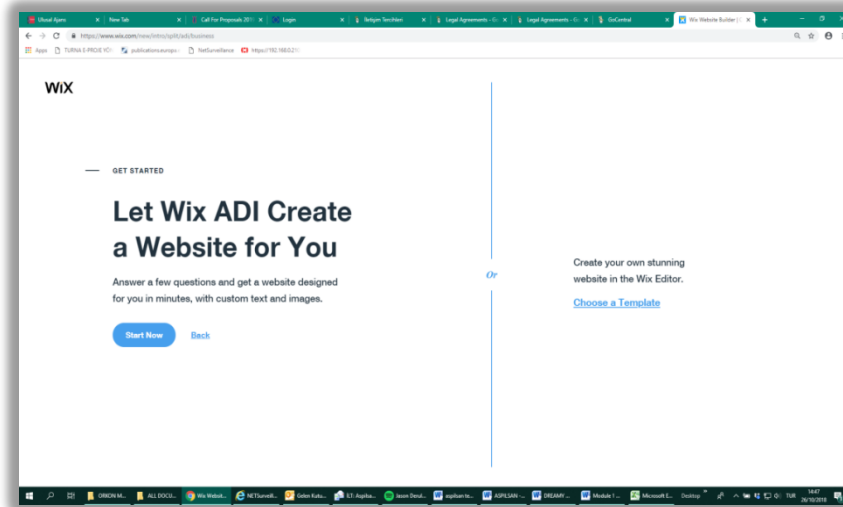
Adım 2: **BAŞLA** düğmesini tıklayın



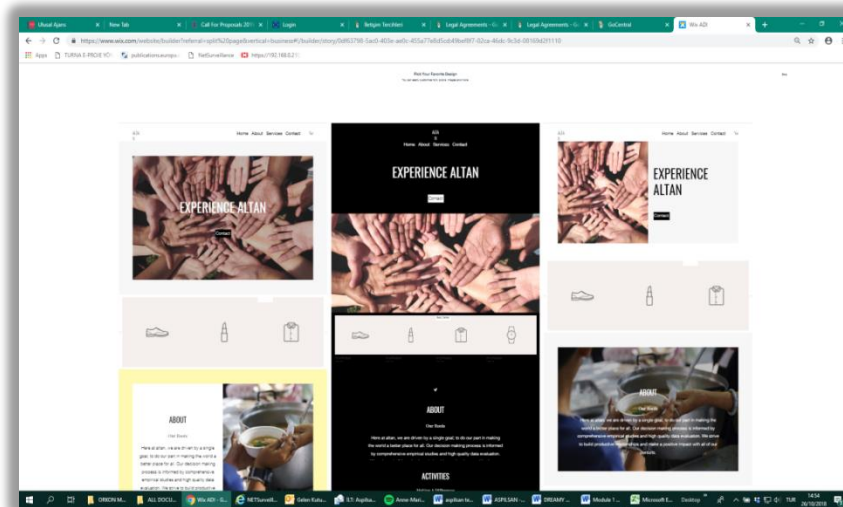
Adım 3: **KAYDOL**'a tıklayın ve aşağıdaki gibi gerekli olan bilgileri doldurun



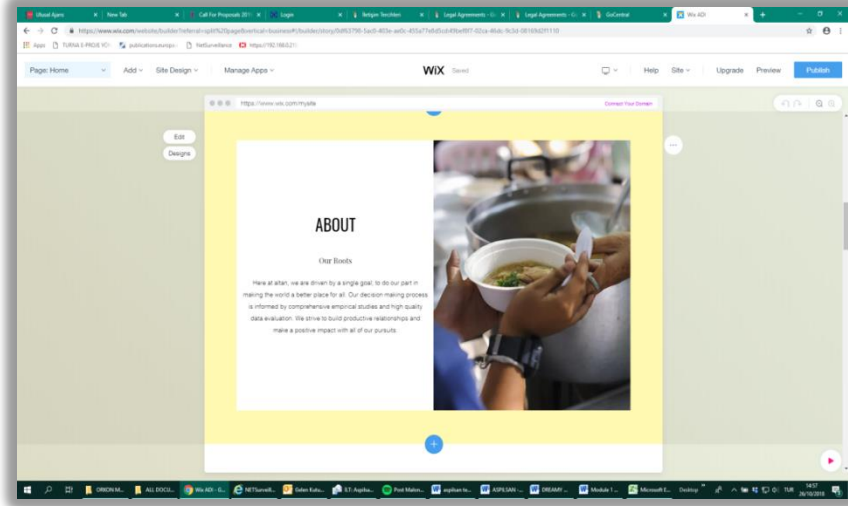
Adım 4: KAYDOL a tıklayın ve web sitenizin gösterimini başlatın, ilk önce ekrandaki soruları yanıtlayın ve daha sonra **ŞİMDİ BAŞLA**'ya tıklayın:



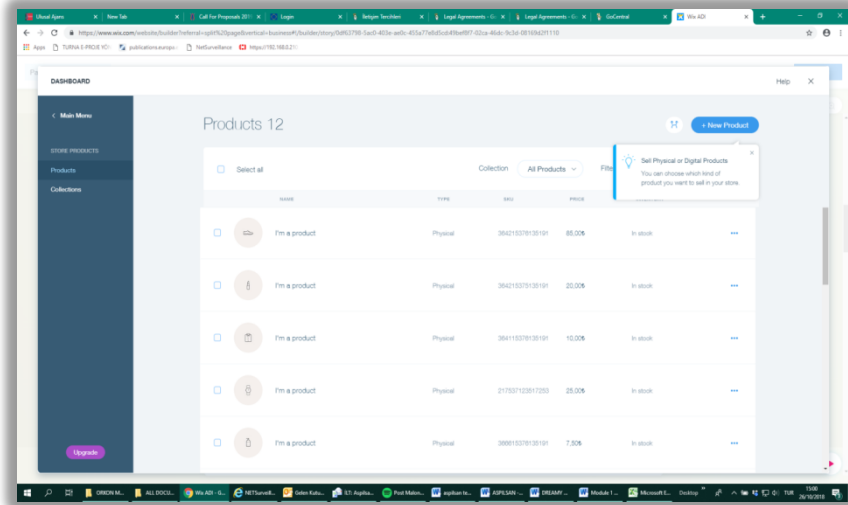
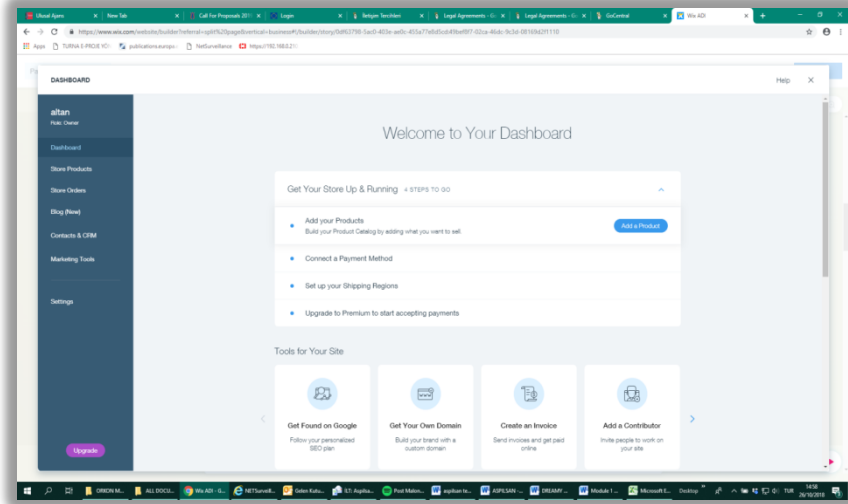
Adım 5: Web siteniz için en beğendiğiniz dizaynı seçin:



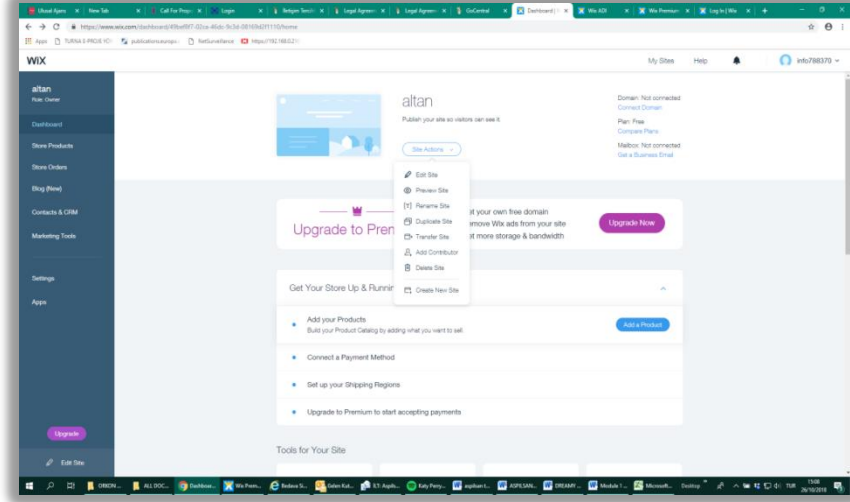
Adım 6: Artık web sitenizin tasarımı hazır :



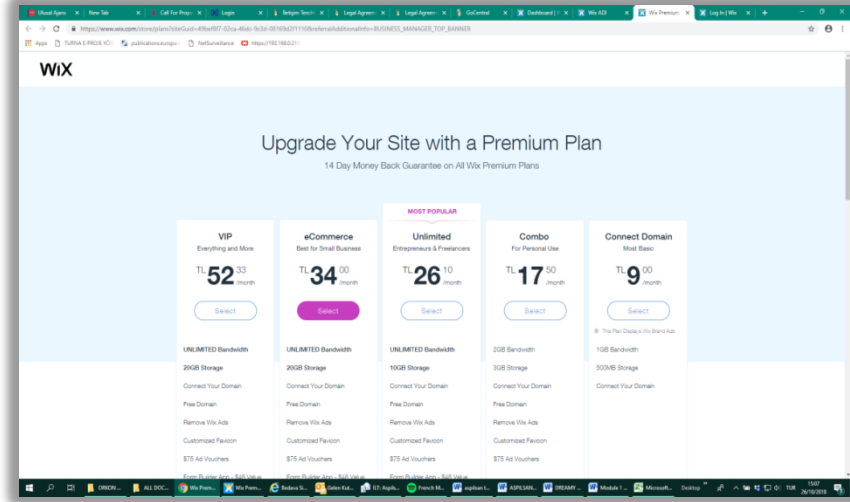
Adım 7: Aşağıdaki bölümden, online satmak istediğiniz ürünlerinizi yükleyebilirsiniz:



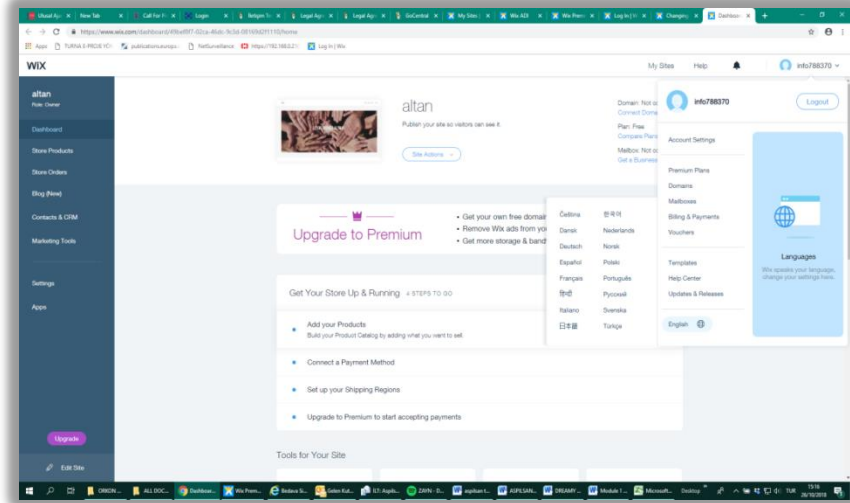
Adım 8: wix.com tarafından verilen ücretsiz alan adını kullanabilirsiniz:



Adım 9: Ya da aşağıda belirtilen sayfadan özel bir alan adı satın alabilirsiniz:



Adım 10: Kullanılan dili aşağıdaki ana sayfanızdan değiştirebilirsiniz:



3.2.6 Online Ortamda En İyi Fiyatla Satış Yapmak İçin Aşağıdaki Adımları İzleyin

Adım 1: Satacağınız ürünü web sayfasına koyun,

Adım 2: Web sayfasında benzer ürünleri arayın,

Adım 3: Web sayfasında sizinkine benzer ürünler gördüyseniz, kendi ürününüze onlardan daha düşük bir fiyat koyun,

Adım 4: 2 ya da daha fazla ürün alınması halinde indirim olacağını belirtin ve indirim değerini yazın.

3.3 Test Soruları

- 1- E-ticaret, bilgisayarların kullanılmaya başlandığı 1950'lerden bu yana hayatımıza girmeye başladı.

Doğru / Yanlış

- 2- Instagram İşletme hesapları, başarıyı ölçmek için analitik araç olmadığı gibi markanı hakkında da bilgi sağlamaz.

Doğru / Yanlış

- 3- Aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?

- a. Etsy, dükkan oluşturmak için ücret almaz.
- b. Bonanza, ücretsiz listeleme sağlar.
- c. Zibbet'de, elektronik araç satmaya izin verilir.
- d. DaWanda da dükkan açmak için ücret talep edilmez.

- 4- E-ticaret, internet platformunda mal ve hizmet alım ve satımıdır.

Doğru / Yanlış

- 5- Ürün resimlerinin önemi ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?

- a. İnsan zihni soyut olan bir şeyi somutlaştırmaya eğilimlidir.
- b. Kaliteli ürün görüntüleri mağazaya bağlılılıkta temel etkenlerdir.
- c. Göz izleme çalışmaları, mağaza ziyaretçilerinin önce görsel unsurlarla meşgul olduklarını göstermektedir.
- d. Logo ve marka arasındaki bağlantı kaçınılmaz değildir.

- 6- Instagramdaki Hashtag keşfi, ürünlerin kullanıcıların ana sayfasında daha sık görünmesine yardımcı olur.

Doğru / Yanlış

- 7- Instagramda hangisi başarılı bir satış yapma yollarından biridir ?

- a. Bağlılığı artırmak için hikaye anlatıcılığına odaklanın
- b. Instagramda hesap açma
- c. Ürünü övmek için sahte hesaplar açmak
- d. Orijinal resmi bir düzenleme ile dönüştürme

- 8- El sanatlarının internetten satışında, gerçek imaj kullanımı ürün fiyatı kadar önemli değildir.

Doğru/ Yanlış

9- Logo tasarımıınız ürününüzü ve iş felsefenizi temsil etmelidir.

Doğru/ Yanlış

10-Aşağıdaki ifadelerden hangisi yanlıştır?

- a. Dünya çapında internetten alışveriş yapanlardan % 60'ından fazlası e-ticaret fiyatlandırmasını satın alma kararlarını etkileyen ilk ölçüt olarak görüyor.
- b. Maliyete Dayalı E-Ticaret Fiyatlandırma Stratejisinin en büyük avantajı basitliğidir.
- c. Rakip tabanlı E-ticaret Fiyatlandırması, ürününüzü istediğinizden daha düşük bir fiyatla satmanıza neden olabilir.
- d. Değer tabanlı E-ticaret fiyatlandırması kısa süreli kazanca işaret eder.

4 MODÜL 4:KAYIT İŞLEMLERİ

AFIKAD, Afyonkarahisar, Türkiye

4.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

4.1.1 Marka Nedir?

Marka bir isim, logo, işaret veya şekil ve/veya bunların kombinasyonlarıdır. Marka müşterilerin ürün veya servisi diğer ürün veya servislerden ayrılmasına fayda sağlamaktadır (Shim 2009).

4.1.2 Marka Adı Nedir?

Marka adı kombinasyonlar halinde sözlü olarak ifade edilen kelime veya sayılardır (Shim 2009).

Örneğin; 3M, Google, XEROX, gibi.

4.1.2.1 Marka adı & Ticari marka arasındaki fark nedir?

Şirket/ iş/ işletme adı bir işi, bir oluşumu veya bir bireyi tanımlamaya yarayan isim veya yoldur. Birey veya kuruluşun iş yapmak için seçtiği resmi isimdir.(Cameron 2017).

Ticari marka isim, ifade, logo, sembol, tasarım, renk veya bunların bir /birkaçının kombinasyonu olup bir firmanın ürün/hizmetini diğerinden ayırt etmek için kullanılmaktadır (Cameron 2017, Shravani 2017).

Marka adı ve Ticari marka arasındaki farklar şu şekildedir (Anonymous 2018a, Shravani 2017):

- Marka adları ve Ticari markalar işletmenin değerli varlıklarıdır. Marka veya ticari marka ürünle özdeşleşmektedir. “Marka” ve “ticari marka”yı karıştırmamak gerekir, çünkü aralarında büyük farklılıklar vardır,
- Marka halk tarafından itibarı ve işi temsil ederken, ticari marka , markanın işletmeye özgü ve özel yönlerini yasal olarak korur.
- Ticari marka, Marka ve Patent Ofisi tarafından verilen markanın yasal korumasıdır
- Tüm ticari markalar marka kapsamındadır, ancak tüm markalar ticari marka değildir.

Örneğin: Coco Chanel ticari marka için güzel bir örnektir. Ünlü tasarımcı Coco Chanel kendi adını kullanarak başarılı moda işi yapmaktadır. İnsanlar Coco Chanel ürünü aldıklarında kaliteli olduğunu bilmektedir. Bu bilinirlik dünya çağında geçerlidir. Coco Chanel ismi ticari marka olurken, soy ismi olan Chanel marka olarak kullanılmaktadır (Husbey 2016).

4.1.2.2 Şirket Adı, Ticari İsim ve Yasal İsim Arasındaki Fark Nedir?

Şirket Adı şirket sahibi olan kişi veya kuruluşun resmi adıdır.

Şirketin resmi adıdır ve devlet işlemleri ve uygulamalarında kullanılmaktadır (Cameron 2017).

Örneğin: Girişimcinin adı John Smith'dir ve sigorta işi yapmaktadır. Şirketin resmi adı John Smith Sigorta olarak geçmektedir (Anonymous 2018b).

Şirket sahipleri reklam vermek ve satış yapmak amacıyla ticari adını kullanabilmekteler. Ticari Marka, internette ve levhalarda halkın gördüğü isimdir. (Cameron 2017).

Şirket adı ve marka adı birbirinden farklı olabilir. Marka adında Ltd, A.Ş. gibi ibareler yer almamaktadır (Cameron 2017).

Örneğin: McDonald's ticari bir markadır. Şirketin adı ise McDonald's Corporation olarak geçmektedir (Anonymous 2018c).

Company Profile	
Name	McDonald's Corporation
Logo	
Industries served	Restaurants (McDonald's, McCafé, McExpress, McStop)
Geographic areas served	Worldwide (over 36,000 restaurants in 119 countries)
Approximate Customer	69 million
Headquarters	Oak Brook, Illinois, United States
Current CEO	Don Thompson
Revenue	\$28,106 billion (2013) 2% increase over \$27,567 billion (2012)
Profit	\$5,586 billion (2013) 2.1% increase over \$5,465 billion (2012)
Employees	440,000 (2014)
Main Competitors	Burger King Worldwide, Inc., Darden Restaurants, Inc., Doctor's Associates, Inc., Domino's, Inc., Yum! Brands, Inc., Starbucks Corporation, Wendy's Company and many other companies in the fast food industry.

Bir şirketin **Yasal İsmi** şirket sahibi olan kişi veya kuruluşların adıdır. Şirket ortaklıysa, Yasal İsim ortaklık sözleşmesiyle verilmiştir veya ortakların soyadlarından oluşturulmaktadır.

Sınırlı sorumlu şirketlerde (Limited şirketlerde (Ltd.Şti.))-ve kuruluşlarda, şirketin Yasal İsmi devlette kayıtlı olandır. Bu isimlerin çoğu LLC, Inc. or LLP gibi "yasal ekler" kullanılmaktadır (Fishman 2015).

Yasal İsim veya Ticari İsim ne zaman kullanılmalıdır?

Yasal isim devlet veya diğer şirketlerle iletişim kurulurken kullanılmalıdır.

Örneğin, vergi iadesini doldururken, mülk satın alırken veya çek yazarken, işletmenin yasal adı kullanılmalıdır.

Ticari isim şirketin reklamlarında ve iş amaçlı kullanılmaktadır. Genellikle tabelalarda, internette ve reklamlarda halkın gördüğü addır. (Anonymous 2018d).

Temel olarak,
Yasal isim devlet prosedürlerinde,
Ticari marka halka olan ilişkilerde kullanılmaktadır.

4.1.2.3 Marka adı kaydı ne demektir? Markamı (şirket adı) kaydettirmem gerekli mi?

Yeni bir markanın gelişimi ve lansmanı, büyük miktarda finansal, zihinsel ve duygusal sermayenin yatırımını gerektirir ve bu nedenle marka tescili veya yeni markanın yasal koruması, herhangi bir yeni iş girişimi için birinci öncelik olmalıdır.

Bu, yeni markanın yeni bir şirket, yeni ürün veya hizmet ya da yeni bir online işletme olup olmadığı için geçerlidir. (Anonymous 2018e).

Marka kaydı, ticari marka kaydının diğer adıdır. Bu işlem, marka sahibinin yeni markayı herhangi bir ulusal bölgede kullanma hakkına sahip olabileceği tek yoldur. Ne limited şirketler, ne alan isim kaydı yeni marka için oluşturmak yasal bir koruma sağlamaz (Forbes Agency Council 2017).

Ticari marka kaydı olmaksızın rakiplerin veya taklitçilerin aynı veya benzer markayı kullanmasını engellemek mümkün değildir.

4.1.2.4 Şirket Adı İçin Ticari Marka Kaydı Nasıl Yapılır?

Ticari markalı isim veya logo kaydı için her ülkenin kendine ait büro veya ofisleri vardır. Ayrıca her ülkede kendi kanun ve yönetmeliklerine göre farklı yöntemler uygulanır. Ticari marka kaydı yapmak için şirket ya da ilgili kişi kayıt ücreti ödemekle yükümlüdür.

Ticari marka kayıt süresi farklılık gösterebilir ancak genellikle on yıldır. Ek ücretler ödenerek süresiz olarak yenilenebilir. Ticari marka hakları özel haklardır ve koruması mahkeme kanalıyla yapılmaktadır.

4.1.3 Yeni İş Kurma Sürecindeki Lisanslar ve İzinler

TÜRKİYE’deki uygulamalar

İş hayatında vergiden muaf olmak isteyen kadınların, **Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi** almaları gerekmektedir.

Kadınlar gelecek büyüme planlarında vergi mükellefi olmak isterlerse, e-Bildirge Sistemi geçerli olacaktır. Bu sisteme elektronik platformda başvuru yapabilirler. Vergi mükellefleri tarafından alınan ve verilen belgelerin kayıtları, bağlı ait oldukları meslek odalarında tutulmaktadır. (Türkiye Ulusal Raporu, 2018).

Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi (Türkiye Ulusal Raporu, 2018);

1. Belge alındıktan sonra, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonuna bağlı bir birliğe kayıt yapılmalıdır.
2. Çalışma izni için belediyeye dilekçeyle başvuru yapılmalıdır.
3. Evde yürütülecek işler için, tüm apartman sakinleri noter kanalıyla onay vermelidir.
4. Fatura ve irsaliye zorunluluğu vardır.

Vergi mükellefleri için (Türkiye Ulusal Raporu, 2018):

1. E-Beyan(Elektronik Beyan) sistemine başvurulur.
2. Vergi mükellefi olduktan sonra Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonuna bağlı bir birliğe kayıt yapılmalıdır.
3. Çalışma izni için belediyeye dilekçeyle başvuru yapılmalıdır.
4. Vergi mükellefleri dökümanları oda veya birliklerden teslim alabilirler.
5. Fatura ve irsaliye zorunluluğu vardır.

SLOVENYA'daki Uygulamalar

Şirket kurmak için CEIDG-1 başvuru kaydı yapılmalıdır. Bu kayıta :

- Vergi numarası alınmalıdır,
- Bireyler üzerindeki gelir vergisinin vergilendirme türü seçiminin belirtilmesi
- Sosyal güvenlik katkısının beyan edildiğine yönelik bilgilendirme olmalıdır (Slovenya Ulusal Raporu, 2018).

3 alanda faaliyet gösteren firmalar için lisans gereklidir :

1. Emlakçılık, brokerlık ve gayrimenkul yönetimi,
2. Yol taşıma hizmetleri,
3. Çalışma ajansı, süreli çalışma ajansı ve kamu fonları için işsizlik eğitimi kurumu işletmek (Slovenya Ulusal Raporu 2018).

POLONYA'daki Uygulamalar

Şirket kurmak için CEIDG-1 başvuru kaydı yapılmalıdır. Bu kayıta :

- Vergi numarası almak gereklidir,
- Bireyler üzerindeki gelir vergisinin vergilendirme türü seçiminin belirtilmesi
- Sosyal güvenlik katkısının beyan edildiğine yönelik bilgilendirme olmalıdır (Polonya Ulusal Raporu 2018).

3 alanda faaliyet gösteren firmalar için lisans gereklidir :

1. Emlakçılık, brokerlık ve gayrimenkul yönetimi,
2. Yol taşıma hizmetleri,
3. Çalışma ajansı, süreli çalışma ajansı ve kamu fonları için işsizlik eğitimi kurumu işletmek (Polonya Ulusal Raporu 2018).

YUNANİSTAN'daki Uygulamalar

ADIMLAR	AÇIKLAMALAR
1	Ticaret ve Sanayi Odası'ndan şirket adı için onay alın
2	Atina Barosu'yla şirket evraklarını doldurun
3	Noterden önce Ana sözleşmeyi imzalayın
4	Bankaya sermaye yatırın
5	Vergi Dairesi'ne sermaye vergisini yatırın
6	Avukatlar Emeklilik Fonu'ndan pul alın
7	Avukatlar Sosyal Yardım Fonu'ndan belge alın
8	Kayıt numarası almak için Ana Sözleşmeyi gönderin ve Mahkeme genel sekreterliğine kaydolun
9	Resmi Gazete'de yayınlanması için ana sözleşme özetini gönder
10	Ticaret ve Sanayi Odası kayıt yaptırın
11	Bağkur'a, Tarım Sigorta Organizasyonuna vb kayıt yaptırın
12	İşletme için Vergi numarası (AFM) alın
13	Kaşe ve mühür yaptırın
14	Vergi Dairesinde şirket makbuz defterlerini ve muhasebe kayıtlarını mühürlettirin
15	İşçinin işe alınmasından sonraki 8 gün içinde İşgücüne (OAED) bildirimde bulunun

Tüm yeni iş sahipleri yukarıdaki adımları takip etmelidir.

Serbest Meslek sahiplerinin 4. ve 10-15. Adımları tamamlamaları zorunludur.

El işlerini satmak için online dükkan açmak isteyen meslek serbest sahiplerinin özel bir izin veya belge almalarına gerek yoktur (Yunanistan Ulusal Raporu, 2018).

FRANSA'daki Uygulamalar

Bir markayı korumak için INPI doğrultusunda hareket etmek gerekir (Fransa Ulusal Raporu, 2018).

Ulusal Sınai Mülkiyet Enstitüsü (USME), Ekonomi, Maliye ve Dış Ticaret Bakanlığı, Verimli İyileştirme Bakanlığı ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yenilikçilik ve

Ekonomi Bakanlıkları Delegatesi gözetiminde bir kamu organıdır (Fransa Ulusal Raporu, 2018).

İsim için INPI'ye bir kez başvurulduğunda, şirketin 10 yıllık süresi vardır.

Yasal yapı işletmenin türüne göre değişebilir;

- Kendi işini yapan
- Şahıs İşletmesi
- Şirket

İş kurmak için aşağıdaki adımları takip edin(Fransa Ulusal Raporu,2018);

- CFE(Ticari İşlemler Merkezine)'ye istenilen evrak ile başvurun
- APE kodu ana faaliyete göre verilir(kod ana faaliyete bağlıdır)
- Vergi işlemleri,
- Sosyal İşlemler, CFE tarafından yürütülür
- Posta ofisinde hesap açın
- Banka hesabı açın

4.1.4 Vergi Kimlik Numarası Nedir?

Vergi Kimlik Numarası (VKN) ülke içerisinde vergi amaçlı oluşturulan kimlik numarasıdır (Anonymous 2018f).

Tüm tüzel kişilikler, Kurumsal olmayan kuruluşlar ve bireyler **Vergi Kimlik Numarası** almak zorundadır.

TÜRKİYE'deki Uygulamalar

E-Beyan sistemi mevcuttur. Aslında günümüzde kişilerin kimlik numaraları da vergi numarası olarak kullanılabilir. Kimlik numarasını noter onaylanmalı veya vergi dairesi memurları tarafından onaylanmalıdır. Böylece Vergi Kimlik Numarası alınabilir (Türkiye Ulusal Raporu, 2018).

- Vergi Kimlik Numarası Türkiye'deki mesleki veya iş faaliyetleri kapsamında kullanılmaktadır.
- 1 Temmuz 2006 itibariyle TC kimlik numarası Türk vatandaşları için tek bir tanımlama numarası olarak kullanılmaktadır ve vatandaşların vergi numaraları vergi kayıt sisteminde kimlik numaralarıyla eşleştirilmektedir.

SLOVENYA'daki Uygulamalar

Vergi kaydı için gerekli bilgilerin girişi

Ayrıca alfa ve numeric karakterlerin de vergi numarasına eklenmesi gerekebilir.

Bireysel girişimci olarak şahıs vergi dairesine başvurursa, mali yönetim yeni bir vergi kayıt numarası (VKN) oluşturmaz (Slovenya Ulusal Raporu, 2018).

POLONYA'daki Uygulamalar

Her yetişkin bireyin vergi dairesine sorumlu olması için vergi numarasına sahip olması zorunludur.

Yetişkin birey girişimci olmak isterse aynı vergi kayıt numarasını kullanabilmektedir (Polonya Ulusal Raporu, 2018).

YUNANİSTAN'daki Uygulamalar

Girişimci olmak isteyen yetişkin bir birey, vergi dairesine iş amaçlı kayıt yaptırmak zorundadır.

Birey, bu yetkiyle birlikte kendi Vergi Kimlik Numarasını ticari amaçlı vergi kayıt numarası olarak kullanabilmektedir (Yunanistan Ulusal Raporu, 2018).

FRANSA'daki Uygulamalar

Fransız vergi makamları, Fransa'da vergi bildirme zorunluluğu bulunan tüm gerçek kişilere vergi kimlik numarası verir.

Birey vergi kayıt sistemine dahil olduğunda VKN tanımlaması yapılır.

Tüm vergiler için Kamu Maliyesi Genel Müdürlüğü (DGFİP) kayıt sisteminde oluşturulan tüm kişilere verilir. Benzersiz, özelliiksiz, güvenilir ve kalıcı bir kimlik numarasıdır.

Bu vergi numarası, önceden basılmış gelir vergisi beyannamesi formunda ve gelir vergisi ve emlak vergisi beyanlarında belirtilmektedir.

Hesap veya sözleşme sahibi, veya mülk sahibi veya gelir sahibi kişiler VKN almak zorundadır. (National Report France, 2018).

4.1.5 Vergi Temeli

Vergi yükümlülüğü vergi mercilerine kişinin vermesi gereken para miktarıdır (Cameron 2017).

Devlet vergi ödemelerini sosyal programlar ve yönetim faaliyetlerinde kullanır.

Temel olarak, vergi yükümlülüğü genellikle gelirin belli bir yüzdesidir ve gelire göre değişir.

TÜRKİYE’deki Uygulamalar

- Adres bildirimini gereklidir. Ev adresi fatura adresi olarak kullanılabilir.
- Başvuru sırasında, basit vergilendirme beyanı yapılmalıdır
- Vergi dairesinin değerlendirmesinden sonra, daire mükellefe vergi kartını yönlendirir.
- Kayıt Esnaf ve Sanatkarlar Odasına yapılmalıdır.
- Başvuru çalışma izni için dilekçeyle belediyeye yapılır.
- Basit vergilendirmeye tabii tutulan mükellefler belgelerini oda veya birliklerden alır.
- Vergi mükellefleri gelirlerini yıllık olarak bildirmekle yükümlüdür.
- Bildirim kayıtlı olunan vergi dairesine yapılır. Vergi mükellefi fatura bazında vergi öder (Türkiye Ulusal Raporu, 2018).

SLOVENYA’deki Uygulamalar

- Katma Değer Vergisi (VAT)
- Kurumlar Vergisi
- Gelir Vergisi
- Sosyal Sigorta Primi
- Taşınmaz Mal Transfer Vergisi
- Sermaye Kazanç Vergisi

İşletme şekline göre;

- Kişisel girişimci vergisi, tarım, ormancılık, mesleki girişimci, veya diğer bağımsız serbest meslek faaliyetlerinin performansından kaynaklanan faaliyetten elde edilen gelirdir.
- Limited şirket, tüzel kişiliktir ve Kurumlar Vergisi ile vergilendirilir.
- KDV amacıyla belirlenmiş olan vergilendirilebilir kişi E-Satış vergileri, Slovenya’da müşteriye ürünün tesliminde KDV’yi hesaplamak zorundadır.(Slovenya Ulusal Raporu, 2018)

POLONYA’deki Uygulamalar

Kendi işini yürütmek isteyen bireylerin vergi yükümlülükleri, tam zamanlı çalışanlarda olduğu gibi, gelir vergisi temelinde ödenmektedir. Bireyler aşağıdakilerden birini seçmelidir:

- Genel kurallar vergisi,
- %19 vergi (sabit vergi),
- Kayıtlı gelirin toptan ödemesi,
- Vergi kartı (Polonya Ulusal Raporu, 2018).

YUNANİSTAN'daki Uygulamalar

- Bireyler ve işletmeler, Vergilendirileceklerine bağlı olarak Bağımsız Gelir İdaresi'nin online sistemi aracılığıyla elektronik vergi beyanı sunmalıdır.
- Her ayın sonunda, fatura listesi ve katma değer vergisi girişi yapılır.
- Kendi işini yürütmek isteyen bireyler için vergi yükümlülükleri, gelir vergisi temelinde ödenmektedir.
- Tam zamanlı çalışanlar için olduğu gibi vergi indirimi olmadan gerçekleşir
- Kazanca bakılmaksızın Tüm Yunan şirketler %29 oranında vergiye tabii tutulur.
- Hisseler %15 oranında vergilendirilir (Yunanistan Ulusal Raporu, 2018).

FRANSA'daki Uygulamalar

Kazancın vergilendirilmesi işletmenin yasal yapısına bağlıdır. İşletmeler Gelir Vergisi veya Kurumlar Vergisine (CI) tabii tutulmaktadır.

Şirketler şunlara tabidir :

- Kazancın vergilendirilmesi,
- Bölgesel ekonomik katkı (CET),
- Katma Değer Vergisi (VAT).
-

Şahıs şirketleri (el işleri yapanlar, esnaflar), serbest meslek sahipleri ve EURL (tek kişilik bir limited şirket) GV 'sini ödemek zorundadır.

Ortaklar, yalnızca maaşlar veya temettüleri üzerinden gelir vergisi açısından kişisel olarak vergilendirilir (Fransa Ulusal Raporu, 2018).

4.1.6 Meslek Birliklerine Kayıt

TÜRKİYE'deki Uygulamalar

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)
- Kadın Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM)
- Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)
- Türkiye Cumhuriyeti Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Destekleri
- Türk Grameen Mikrofinans programları
- Kadınlara özgü banka kredileri

SLOVENYA'daki Uygulamalar

Mali Olmayan Destekler

- VEM Noktaları
- İş inkübatörleri
- Üniversite inkübatörleri
- Teknoloji parkları
- Slovenya ilk yenilikçi girişim
- Avrupa İşletme Ağı
- SPIRIT Slovenya

Mali Destekler

- Slovenya İşletme Fonları
- Slovenya İşveren Hizmetleri
- Slovenya Bölgesel Gelişim Fonları
- Banka kredileri

Diğer Destekler

- Ticaret& Sanayi Odası
- Slovenya Elişleri ve Küçük İşletmeler Odası
- Slovenya İş Melekleri

POLONYA'daki Uygulamalar

- Kadın Girişimciler için Avrupa Birliği Fonları (STK, Kamu Kurumları,..etc)
- Avrupa Sosyal Fonları (PO WER- Operasyonel Program Bilgi Eğitim Gelişim)
- AB kaynaklı olmayan destekler (devlet, özel, vb)
- Polonya İş Kalkınma Ajansı
- Kadınlar için krediler
- İş Melekleri

YUNANİSTAN'daki Uygulamalar

- Çekirdek Sermaye (gençler veya işsizler gibi belirli gruplara özgü ufak çaplı fonlardır)
- OAED Program (halka yönelik)
- Açık Uçlu Fonlar (özel sektöre yönelik)
- Banka Kredileri
- Ortaklık anlaşmaları (PA) 2014-2020 (ESPA)
- Ülke dışındaki Yunan toplulukları

FRANSA'daki Uygulamalar

- CFE (Ticari İşlemler Merkezi)
- Ticaret ve Şirketler Kaydı (RFS)
- ACCRE- iş arayanlara yardımcı olmak ve kendi işletmelerinin kuruluşunu kolaylaştırmak için oluşturulmuştur
- The BPI France (Kamu Yatırım Bankası)
- Bölgesel İnovasyon Ortaklığı (PRI)
- İş Melekleri
- Entreprendre au Feminin(Kadınlara projelerini gerçekleştirmek için yardım eder)

4.1.7 E-Ticaret için SözleşmeTaslağı

Tüm ülkelerde yapılması gerekli ana adımlar aşağıdaki gibidir

Adım 1: Teklif ve onay prosedürünün gerçekleştirilmesi

Adım 2: Teklif formunun tamamlanması

Adım 3: Şart ve koşulların oluşturulması

Adım 4: On-line olarak müşteri kart bilgilerinin alınması

Adım 5: Sipariş onayının gelmesi

Adım 6: Alınan bilginin ve iptal etme haklarının onaylanması

Adım 7: Dağıtım

TÜRKİYE'deki Uygulamalar

E-Ticaret Düzenlemeleri, tüm ticari web sitelerinin, web sitesinden tüketicilere doğrudan ve kalıcı olarak aşağıdaki bilgileri sağlamasını gerektirir :

- Şirket adı, posta adresi (ve farklı olması durumunda kayıtlı şirket adresi) ve e-posta adresi;
- Şirket kayıt numarası,
- Herhangi bir Ticaret veya Meslek Birliği Üyeliği varsa;
- Şirketin vergi numarası.

Bu verilerin tümü, sitenin online satılıp satılmadığına bakılmaksızın dahil edilmelidir.

Ayrıca, bir "Bilgi Toplumu Hizmeti" sağlamada kullanılan e-posta veya SMS metin servisi gibi herhangi bir ticari iletişim bu bilgiyi göstermelidir.

E-Ticaret Yönetmeliği ayrıca, tüm fiyatların açık olmasını ve web sitelerinin fiyatların vergi ve teslimat maliyetlerini içerip içermediğini belirtmesini zorunlu kılar (Türkiye Ulusal Raporu, 2018).

SLOVENYA'daki Uygulamalar

Slovenya Cumhuriyeti Kamu Ödemeler İdaresi'ne Şirket kaydı yapılmalıdır.

Fatura için portal erişimi sağlanmalıdır (öncesinde dijital sertifika alınmalı).

Slovenya Cumhuriyeti Kamu Ödemeler İdaresi web sitesine erişilebilir olmalıdır (Slovenya Ulusal Raporu, 2018).

POLONYA'daki Uygulamalar

2018 itibariyle, her girişimci KDV hazırlama zorunludur.

Sonrasında, fatura oluşturmalı (e-fatura hazırlığı yalnızca sadece bilgisayar programları tarafından değil, bazı bankalar tarafından da banka hesapları aracılığıyla verilmektedir).

Girişimcinin sosyal güvenliğine ilişkin tüm gerekli belgeler SII (PLATNIK adlı Sosyal Sigorta Kurumu) tarafından hazırlanan özel bir program aracılığıyla elektronik olarak görülmek zorundadır.(Polonya Ulusal Raporu)

YUNANİSTAN'daki Uygulamalar

E-fatura Yunanistan'da 2006 yılında başlamıştır. Ancak elektronik sistem tam anlamıyla oturmamıştır, 2019 sonu itibariyle tamamlanacaktır.

Fatura oluşturulur oluşturulmaz müşterinin muhasebe sistemine masrafı kabul ettiğini eş zamanlı bildirilir ve aynı zamanda vergi dairesi vergiyi alabilir (Yunanistan Ulusal Raporu, 2018).

FRANSA'daki Uygulamalar

Kişisel bilgi toplayan (isim, e-posta ..) ve müşteri ve potansiyel müşterinin dosyalarını oluşturan ticari taraflar, Ulusal Bilişim ve Özgürlükler Komisyonu'na basitleştirilmiş bir beyanda bulunmalıdır.

Online ticaret siteleri Kolaylaştırılmış Standardlar 48 altında yönetilmektedir (Fransa Ulusal Raporu, 2018).

4.1.8 Online Ticaret (e-ticaret) Kuralları

E-ticaret için aşağıdaki bilgilerin web sitesinde bulunması gerekmektedir

- Bilgiler şu şekilde olmalıdır
 - Ticaret ünvanı, ticaret adresi, vergi ve ticaret sicil numarası, e-posta adresi, telefon numarası ve web sitesinin yöneticilerinin adları(ve online Pazar işlettikleri yerde, satıcı/tedarikçilerin resmi iletişim bilgileri);

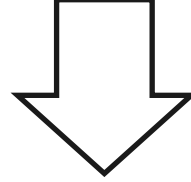
- Websitesinin bir devlet kurumunun ve ilgili kurumun lisansı veya izni altında faaliyet gösterip göstermediği
- Web sitesi kullanım veya ziyaretine yönelik şart ve koşullar.
- Gizlilik politikası.
- Elektronik imza zorunludur.
- Kullanıcı sözleşmesi (eğer üyelik gerekliyse).
- 6502 sayılı Tüketici Koruma Kanunu uyarınca (web sitesinde tüketicilere mal veya hizmet satılacaksa) Uzaktan Sözleşmeler Yönetmeliğine göre hazırlanacak mesafe sözleşmesi hazırlanmalı
- Müşteriler ve online ticaret girişimcileri arasındaki para akışını düzenlemek üzere online ticaret banka veya ödeme servis yöneticisi tarafından gerçekleştirilmelidir (Ödeme Servisleri Kanunu No.6493) (Dora et al. 2018).

4.2 AKTİF ÖĞRENME

4.2.1 Vergi Mükellefiyeti

Vergi Mükellefiyeti için aşağıdaki adımları takip edin

Yaşadığınız yerdeki vergi dairesine başvurun



Vergi muafiyeti belgenizi alın

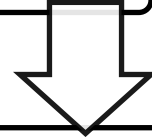
4.2.2 Şirket Marka Adı Kaydı

Şirket marka adı kaydı için aşağıdaki adımların takip edilmesi gerekmektedir

Şirketin marka ismine karar verin



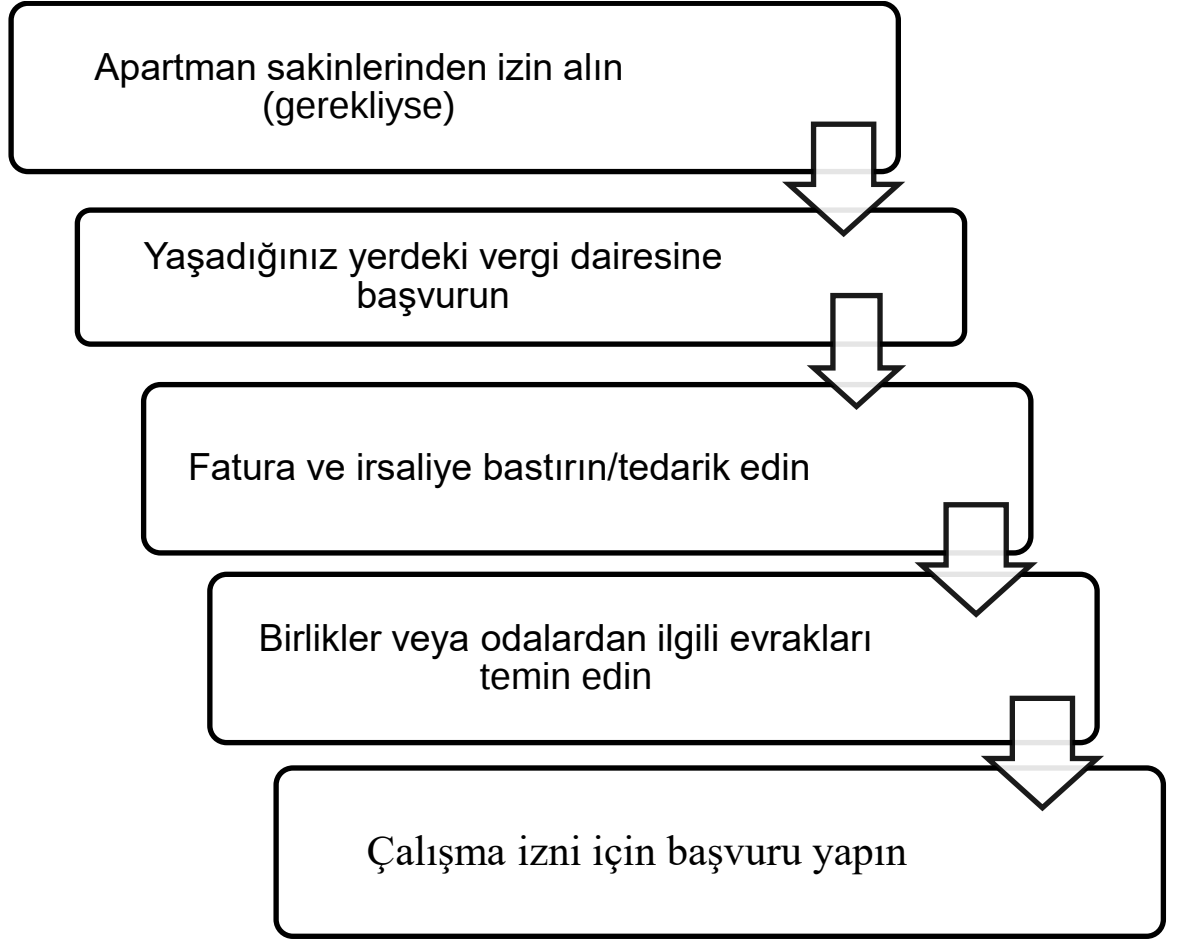
Kuruma kayıt olun



Kayıt ücretini ödeyin

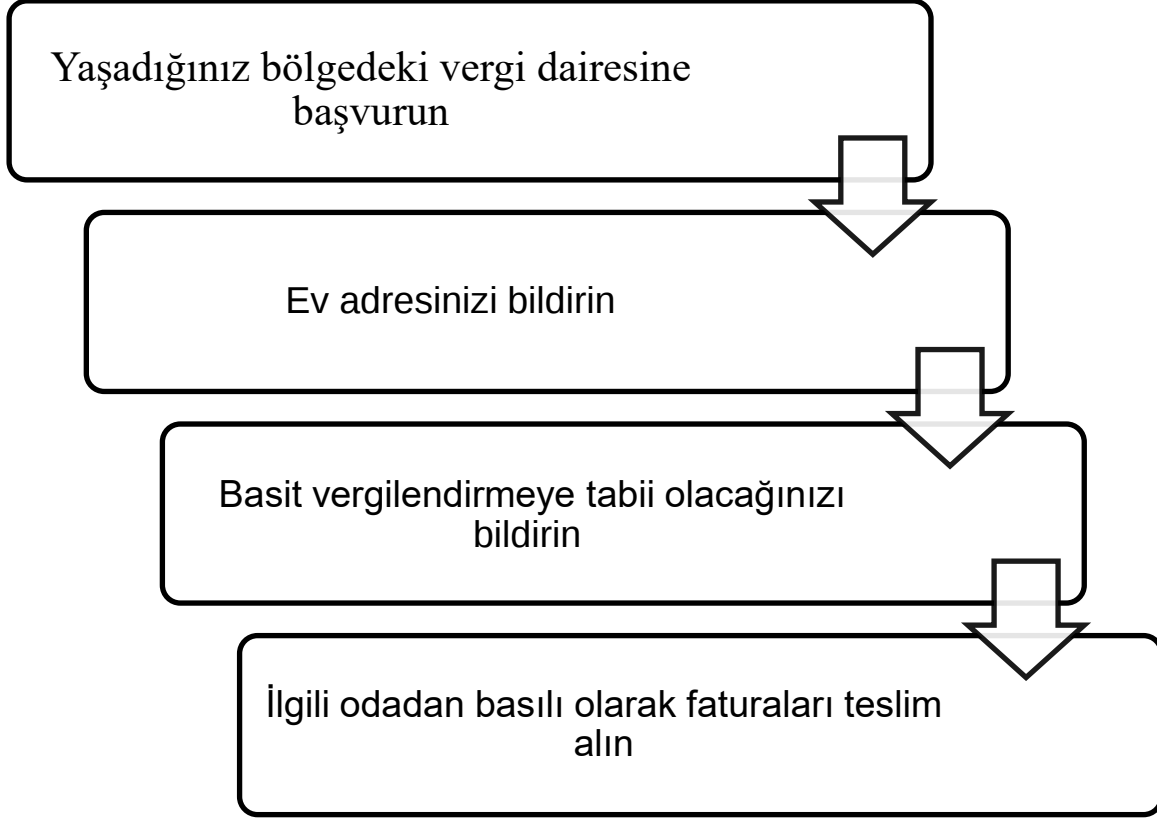
4.2.3 Yerel Lisans ve İzinlere Başvuru

Yerel lisans ve izinlere başvuru için aşağıdaki adımların takip edilmesi gerekmektedir:



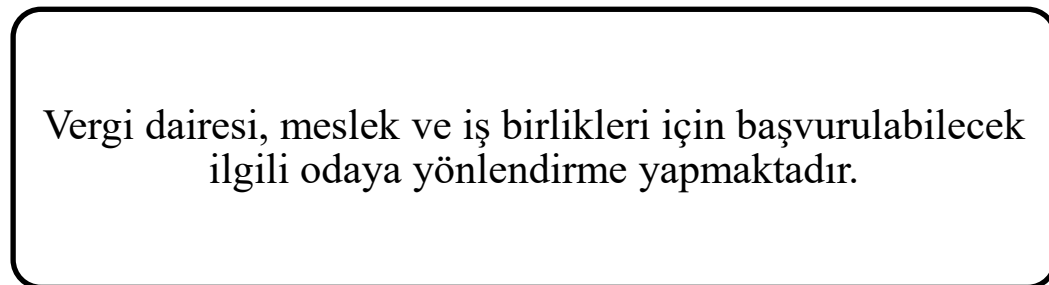
4.2.4 Vergi Numarası Almak

Vergi numarası almak için aşağıdaki adımların takip edilmesi gerekmektedir



4.2.5 Meslek Birliklerine Kayıt

Meslek odaları veya birliklere üye olmak için aşağıdaki adımların takip edilmelidir:



4.3 Test Soruları

1. Aşağıdaki boşluğu doğru şekilde doldurun?

“A tüketicinin ürünü veya hizmeti pazardaki diğerlerinden ayırt etmesini sağlayan, tekil olarak veya kombinasyon halinde bir isim, logo, işaret veya şekildir. ”

- a. Logo
- b. Marka
- c. Patent
- d. Vergi numarası

2. Marka Adı ve Ticari isim aynı olmak zorundadır.

Doğru / Yanlış

3. Yerel lisansları ve evde çalışma izinlerini almak için ilk adım hangisidir?

- a. Yerel belediyeler
- b. Vergi Dairesi
- c. Apartman sakinleri
- d. Oda

4. Yasal isim devlet prosedürleri içindir, ticari isim halkla ilişkiler içindir.

Doğru / Yanlış

5. Ticari marka, Marka ve Patent Ofisi tarafından verilen markanın yasal korumasıdır.

Doğru / Yanlış

6. Vergi mükellefi olmak için ilk adım hangisidir?

- a. Vergi Dairesine başvurmak
- b. Apartman sakinlerine sormak
- c. Odaya gitmek
- d. Tedarik faturası

7. E-beyan sistemine başvurmak için hangisi gereklidir ?

- a. Marka adı
- b. Fatura
- c. Oda üyeliği
- d. Vergi kimlik numarası

8. İşletme adı devlet başvuru ve formlarında kullanılamaz.

Doğru / Yanlış

9. Web sitesinde e-ticaret için hangisi gerekli değildir?

- a. Kullanıcı Sözleşmesi
- b. Gizlilik Politikası
- c. Apartman sakinlerinin izni
- d. Patentli Logo

10. Ticari marka tescili olmadan, rakiplerin veya taklitçilerin aynı markayı kullanmasını engellemenin yolu yoktur.

Doğru / Yanlış

5 MODÜL 5: PRATİKTE YAYGIN KULLANILAN MUHASEBE İLKELERİ

IDEC, Pire, Yunanistan

Bu modül, yeni iş kuran (start-up) kadın girişimciler için pratikte yaygın kullanılan muhasebe ilkeleriyle ilgilidir. Özellikle, banka hesaplarının açılması, hesap türleri, bankacılık işlem yolları ve e-ticaret ve internetten (ya da kredi kartı yoluyla) ödeme sisteminden bahsedilir. Ayrıca bunların uygulaması için yönergeleri de içerir.

5.1. TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

Banka Hesabı Nedir ?

Banka hesabı¹ tüm paranın yatırılması için seçilen güvenli ve yararlı bir yerdir. Yatırılan paraya herhangi bir ATM'den ulaşılabilir. Ayrıca gelecek için paranın tasarrufu ve yatırımını da kolaylaştırır.

Banka Hesabı Türleri²

Çoğu banka ve kredi birliği aşağıdaki hesap türlerini sunar:

1. Tasarruf Hesapları
2. Vadesiz Mevduat Hesapları
3. Para Piyasası Hesapları
4. Mevduat Sertifikaları (CDs)
5. Emeklilik Hesapları

Vadesiz Mevduat Hesabı Nedir? Mobil Bankacılık ve İnternet Bankacılığı Nedir ?

Vadesiz Mevduat Hesabı³ günlük işlem ihtiyaçları için paraya kolay erişim sağlar ve nakit güvenliğini korumaya yardımcı olur. Müşteriler, banka kartı ya da çek kullanarak satın alma veya fatura ödemesi yapabilirler. Belirli aylık hizmet ücretlerini ödememek için hesaplar farklı seçenek ve paketlere sahip olabilir. En ekonomik seçeneğe karar verebilmek için, gerçekten ihtiyaç duyulan hizmetleri içeren farklı mevduat paketlerinin faydaları karşılaştırılmalıdır.

Mobil Bankacılık, masaüstü bilgisayar yerine akıllı telefon ve tablet kullanılarak İnternet Bankacılığıyla aynı etkinliklerin çoğunu gerçekleştirmeyi sağlar.

Mobil bankacılığın çok yönlü kapsamı :

- Bir bankanın mobil web sitesine giriş
- Mobil bankacılık uygulamasını kullanma
- Kısa mesaj (SMS) bankacılığı

¹ <http://www.banking.org.za/consumer-information/conventional-banking/what-is-a-bank-account>

² <https://www.thebalance.com/types-of-bank-accounts-315458>

³ <https://www.wellsfargo.com/financial-education/basic-finances/manage-money/options/bank-account-types/>

İnternet bankacılığı, genellikle masaüstü veya diziüstü bilgisayarla bir bankanın web sitesinde kişiye özel profil altında internet üzerinden gerçekleştirilebilen herhangi bankacılık işlemini ifade eder. İnternet bankacılığı genellikle aşağıdaki özellikleriyle tanımlanır:

- Bankanın güvenli web sitesi aracılığıyla yapılan parasal işlemler
- Fiziki banka şube konumları ya da sadece internet
- Kullanıcı, bir giriş kimliği ve şifre oluşturmalıdır.⁴

İş kurarken İşletme banka hesabı nasıl açılır?

İşletme banka hesabı, masrafların kolayca takip edilmesine, çalışanların ödemelerinin yönetilmesine, yatırımcılara paranın iletilmesine, ödemenin alınıp, verilmesine ve bütçenin daha doğru bir şekilde planlanmasına olanak sağlar. Hızlı bir şekilde çalışabilmek için İşletme banka hesabını açmada takip edilecek basit adımlar⁵:

- İhtiyaç olan hesaba türüne karar ver
- Bankayı seç
- İşletme adı al
- Ödemeleri Kabul etmeye hazır olmak için evrakları al

Kredi Kartı ile Banka Kartı arasındaki fark ⁶

Kredi kartı, ayrıca kart kredi limiti olarak da bilinen kredi limitine karşılık borç almanızı sağlayan bir karttır. Kredi kartı sonradan hesaba yansıtılan basit işlemleri yapmak için kullanılır. Banka kartı satın alımlarda doğrudan mevduat hesabından para çeker. Bunun gerçekleşmesi birkaç gün sürebilir ve işlem gerçekleşmeden beklemeye bırakılabilir.



5.1.1 İlk Kredi Kartı Alımından Önce Bilinmesi Gerekenler (örneğin, kredi kartı ekstresi nedir? kredi kartı faizi nasıl hesaplanır? minimum ödemeler nasıl belirlenir?)

Ekstre⁷faturalandırma dönemlerinde kredi kartı hesabına yansıtılan tüm satın alımları, ödemeleri, diğer borçları ve kredileri listeleyen dönemsel belgedir. Kredi kartı veren kurum, ekstreği ayda bir kez gönderir.

⁴ <https://www.discover.com/online-banking/banking-topics/whats-the-difference-between-online-and-mobile-banking/>

⁵ <https://www.inc.com/aj-agrawal/how-to-open-a-business-bank-account-for-your-startup.html>

⁶ <https://www.thebalance.com/difference-between-a-credit-card-and-a-debit-card-2385972>

⁷ <https://www.thebalance.com/credit-card-billing-statement-959999>

Ekstrede neler yer alır?

Ekstre, kredi kartı hesabı hakkında bilinmesi gereken herşeyi listeler. İçeriğinde şunlar yer alır:

- Önceki fatura dönemi bakiyesi
- Asgari ödeme tutarı
- Ödeme Dönemi
- Geç ödeme durumunda alınacak gecikme bedeli
- Özet, ve hesaba yansıtılan ödemeler, krediler, satın alımlar, bakiye transferi, nakit avans, harçlar, faizler ve diğer borçların detaylı listesi
- Hesaptaki bakiye türlerinin dağılımı ve faiz oranları ve herbiri için uygulanan faizler
- Kredi limiti ve mevcut kredi
- Faturalandırma dönemindeki gün sayısı
- Yıldan yıla ödenen toplam faiz ve ücret tutarı
- Kredi kartı veren kurumun iletişim bilgileri
- Varsa, kazanılan ve geri alınan ödüller

Örnek Kredi Kartı Ekstresi

Kredi Kartı Ekstresi

ACCOUNT NUMBER	NAME	STATEMENT DATE	PAYMENT DUE DATE
123-456-7890	JOE BLOGGS	01/01/2013	15/01/2013
CREDIT LIMIT	CREDIT AVAILABLE	NEW BALANCE	MINIMUM PAYMENT DUE
€1,000.00	€1,472.00	€1,518.00	€22.00

This Month's Activity:

TRANSACTION DATE	POST DATE	TRANSACTION DESCRIPTION	AMOUNT
05/12/2012	06/12/2012	Payment	-250.00
08/12/2012	10/12/2012	Department Store	60.00
14/12/2012	15/12/2012	Sports Store	87.50
27/12/2012	27/12/2012	Restaurant	54.00
28/12/2012	28/12/2012	Airline	185.00

Statement Summary:

Credit Limit:	1,000.00	Daily Balance
Available Credit:	1,472.00	
Closing Date:	01/12/2012	
Days in Billing Period:	30	
Scheduled to Pay:	22.00	
Past Due Amount:	0.00	
		- Payments/Credits 275.57
		+ Finance Charges 13.23
		+ New Balance 1,518.00
		Minimum Payment 22.00

FINANCE CHARGE SUMMARY

Periodic Rate:	2.55%
Annual Percentage Rate:	17.30%

PURCHASES

Customer Service Number
0000 00 0000
Lost or Stolen Card?
0010 00 0000

Kredi kartı ekstresi, yalnızca minimum ödeme yaparsanız ve ödenmesi gereken toplam tutarı ödüyorsanız, bakiyenizin ödenmesi için gereken süreyi detaylandıran asgari ödeme açıklamasını içerecektir. Ayrıca, üç yıl içinde bakiye ödenecekse, yapılacak aylık ödemeyi de içerir. Bu bilgi, kredi kartı bakiyesini ödemenin en iyi yolunu bulmada yardımcı olur.

Kredi kartı ekstresi ayrıca, geç ödemenin etkilerini (geç ödeme ve ceza oranı artışı) bildiren geç ödeme uyarısını da içerir.

Kredi kartı asgari ödemesi⁸ gecikme faizi ve olası faiz artışı ile cezalandırılmadan kredi kartı bakiyesinde ödenebilecek asgari tutardır. Eğer kart ekstresine dikkat ediliyorsa, bir aydan diğerine asgari ödeme tutarının değiştiği görülecektir.

Bazı kredi kartı veren kurumlar, fatura dönemi sonunda asgari ödemeyi bakiyenin belli bir yüzdesi, genellikle %2 ve %5 arasında, olarak hesaplar.

Asgari ödeme, fatura döneminin sonunda bakiyenin yüzdesi alınarak ve aylık toplam kredi maliyeti de eklenerek hesaplanabilir.

Kredi kartı veren kurumun hangi yöntemi kullandığı, kredi kartı sözleşmesinden öğrenilebilir. “Asgari ödemeniz nasıl hesaplanır” veya “Ödeme Yapma” başlıklı bölümlerde açıklama bulunacaktır.

⁸ <https://www.thebalance.com/credit-card-minimum-payment-calculation-960238>

5.1.2. E-Ticaret Ödeme Sistemi

E-ticaret ödeme sistemi⁹ çek ya da nakit kullanmadan elektronik ortamda işlem yapma veya mal ve hizmetler için ödeme yapma yoludur.

Otomatik Ödeme Ayarlaması Nedir?

Otomatik fatura ödemesi¹⁰ yinelenen bir faturanın ödenmesi için önceden belirlenmiş bir tarihte yapılan para transferidir. Otomatik fatura ödemeleri banka, aracı kurum veya yatırım fonu hesabından satıcılara yapılan rutin ödemelerdir. Genellikle ödemeyi alan firma ile yapılmasına rağmen çek hesabının internetten ödeme hizmeti ile de otomatik ödeme planlamak mümkündür.

Kredi kartı, Banka Kartı ya da Pay Pal ile internetten ödeme kabul etme

Müşterilere kredi kartlarıyla web sitesinde ödeme yapabilmelerini sağlamak, elektronik ödemeleri kabul etmenin en temel yoludur. Bu özelliği müşterilere sunmak için, satıcının kendi özel ticari hesabına ya da ara bekleme hesabına sahip olup olmayacağına karar vermesi istenir.

Websitesinde satılan ürünler, abonelik ve hizmetler için elektronik kredi kartı ödemesi kabul etmeyi isteyen küçük işletmeler ya da kurumlar tarafından herhangi bir websitesine PayPal düğmeleri eklenebilir.¹¹

Güvenli internet ödeme sistemlerinin şartları

İnternet güvenliği¹² tüketici olarak herkesi ilgilendiren bir husustur. Hatta işletme sahipleri için daha önemlidir. Elektronik ödeme olarak, müşteri veri korunması sorumluluğu alınmış olur, ve bunun güvenli yönetilmesi masraflı bir yük olabilir. Ancak PCI uyumlu ödeme çözümü kullanılmasıyla, kolaylık sağlanabilir. PCI uyumluluğu veri korumasını yöneten kurallar ve yönetmelikleri ifade eder. .

Kredi Kartı, Fatura, Banka ile Elektronik Ödeme Çözümleri

Elektronik ödemeler¹³ anında yapılır, bundan dolayı uygundur ve çok zaman kazandırır. “Elektronik cüzdanlar” olarak adlandırılanlar müşterilere aşağıdakileri yapmalarına izin verir:

1. Kredi kart bilgilerini vererek elektronik ödeme
2. Fatura ödeme
3. Banka hesabına ödeme

⁹ <https://securionpay.com/blog/e-payment-system/>

¹⁰ <https://www.investopedia.com/terms/a/automatic-bill-payment.asp>

¹¹ <https://paysimple.com/blog/all-the-ways-you-can-accept-online-payments-in-2018/>

¹² <https://fitsmallbusiness.com/accept-credit-cards-online/>

¹³ <http://www.transact.money/2007/10/definition-of-online-payment-systems.html>

Sanal Satış Noktası Nedir (POS)?

Sanal POS¹⁴ Terminal. İnternet ortamı satıcıları ve hizmet satıcılarının, alıcılar tarafından başlatılan kart işlemlerini manuel olarak yetkilendirmesini sağlayan ödeme yöntemidir. Bu süreç ek güvenlik sağlarken ödeme kaynaklarını büyük ölçüde genişletir ve ödeme süreci süresini azaltır. Sanal POS terminalinin entegrasyonu çok sayıda **e-ticaret platformunda** mümkündür.

¹⁴ <https://blog.mypos.eu/virtual-pos-terminal/>

5.2. AKTİF ÖĞRENME

5.2.1 Banka Hesabı Açmak

Banka hesabı açmak için aşağıdaki yönergeler takip edilmelidir:

Seçenekleri gözden geçirin

İhtiyaçlar belirlendiğinde, seçenekler değerlendirilmelidir:

- **Vadesiz hesap**
- **Vadeli hesap**

Hangi banka hesabının uygun olduğu seçilmiş olabilir ancak hesabı açmaya uygun olup olunmadığından da emin olunmalıdır. Bankaya gitmeden önce, banka hesabı açma kriterlerinin hepsinin karşılanıp karşılanmadığının kontrol edilmesi gerekir.

Genel bir kural olarak, Bankalar aşağıdakileri talep eder:

Geçerli Kimlik. Bazı ülkelerde Sosyal Güvenlik numarası da istenilebilir.

Banka hesabı açmak için asgari miktarda para. Bu, seçilen banka ve hesaba göre değişebilir. Örneğin, orta düzeyde bir bankanın vadeli hesabı için asgari 300 Euro depozito istenir.

En uygun bankanın seçimi. Temel bir hesap açtırdıysa tam olarak ne alınacağını görüşülmesi için bölgedeki banka şubesine başvurulmalıdır. Tüm bankalar farklı olsa da genel olarak iki genel kategoride toplanırlar: büyük zincir bankalar ve küçük yerel olanlar.

Büyük Zincir Bankalar: Büyük bankalar genellikle ülke çapında birçok kasaba ve şehirde şubelere sahiptir. Diğer bankaların hizmetlerini (ATM bedeli, gibi) kullanmak için ödemek zorunda kalınan bedellerden kaçınılabilir. Büyük bankalar, müşterileri için 24 saat yardım hatları gibi hizmetler de sunmaktadır. Bunlara ek olarak, bu bankalar istikrarlı ve güvenilir itibara sahip olma eğilimindedir.

Küçük Yerel Bankalar; Küçük bankalar daha kişisel, arkadaşça ve insan deneyimi sunar. Küçük bankalar genellikle hizmetlerini kullananlardan daha az ücretler alırlar. Paralarını genellikle yerel topluluğa yatırım yaparlar. Diğer yandan, küçük bankalar büyük bankalara göre daha sık başarısız olurlar (aslında bu oldukça nadirdir).

Ayrıca, kredi kooperatifleri banka işlemleri için diğer bir seçenektir. Kredi kooperatifleri, kar amacı gütmeyen finans kurumlarıdır, çoğu zaman “toplum odaklı” ve “kar amacı gütmeyen, insanlara hizmet etme” misyonuyla hareket eder. Kredi kooperatifleri, ATM’ler ve ortak şube bankacılığı hizmeti sunmak için diğer kredi kooperatifleriyle ortaklık kurarak hizmetlerini daha erişilebilir hale getirmiştir.

Bankanın ziyaret edilmesi ve hesap açılmasının talep edilmesi. Bir hesabı kişisel olarak açmak, ilk kez hesap sahibi olacaklar için genellikle en iyi seçenektir. Banka memuruna tüm sorular ve endişeler sorulabilir ve anında cevap alınabilir. Ayrıca, kişisel olarak banka hesabı açma süreci genellikle daha hızlıdır.

Hesap açma işlemini tamamlamadan önce tüm önemli sorular sorulmalıdır. Hesaba ilişkin tüm konularda açıklama istenebilir.

Hesabı oluşturmak için gerekli bilgiler sağlanmalıdır. Vadesiz hesap açtırmak, birkaç temel kişisel bilgiyi gerektirir.

Kimliğin kanıtlanması: Fotoğraflı resmi bir kimlik belgesi (ehliyet ya da pasaport yeterli olabilir)

Adres Belgesi: Telefon faturası, ehliyet ya da üzerinde ad ve adresin yazılı olduğu resmi bir belge

Vatandaşlık kayıt belgesi: Banka, başvuru sahibinin devlet kaydının olduğundan emin olmak için Sosyal Güvenlik Numarası, Vergi Kimlik Numarası, İşveren Kimlik Numarasını isteyecektir

Alınan Belgeler Güvenli Şekilde Saklanmalı. Hesap açma işlemi tamamlandıktan sonra, hesaba ilgili önemli bilgileri içeren belgeler verilir. Bu evraklar güvenli bir yerde saklanmalı. Mümkün olursa aşağıda yer alan bilgilerin bellekte saklanması mantıklı bir fikirdir böylece gelecekte bu belgelere bağımlı kalınmamış olunur :

Dört haneli PIN Numarası: Satın alımlarda banka kartı kullanmak için gereklidir.

Banka Hesap Numarası: Doğrudan para yatırmak gibi mali işler için gereklidir.

Sosyal Güvenlik Numarası : Gelecekteki farklı vergi ve mali işler için gereklidir.

5.2.2 Mobil ve İnternet Bankacılığına Başlama

Mobil ve İnternet Bankacılığına başlamak için aşağıdaki talimatlar takip edilmelidir :

Gerekli olan

- Geçerli bir banka ya da kredi kartı

Yapılacak olan

Mobil cihazda: Android veya Apple cihazınızda Mobil Bankacılık uygulamasını indirin ve açın. Aşağıdaki adımları takip edin.

Masaüstü Bilgisayarda:

Adım 1 : Bankanın internet anasayfasına gidin

Adım 2: *KAYIT OL* ‘düğmesini tıklayın”

Adım 3: Kart numarası ve son kullanma tarihini girin daha sonra **DEVAM ET** düğmesini tıklayın

Adım 4: Doğrulama kodunu nasıl almak istediğinizi belirtin

Bazı bankalar ayrıca aşağıdaki hizmetleri de sunarlar :

Adım 1: Hassas işlemleri tamamladığınızda, doğrulama kodu sizi ekstra bir güvenlik katmanı ile korur. Kısa mesaj, e-posta veya sesli arama ile 6 basamaklı doğrulama kodu gönderilir. İşlemi tamamlamak için bu kod girilmelidir.

Adım 2: Kişisel ve ücretsiz e-postalara bir kerelik doğrulama kodları gönderen bazı hizmetler de mevcuttur

Adım 3: Kimlik doğrulama kutucuğuna doğrulama kodunu girin ve **DEVAM** düğmesini tıklayın

Adım 4 : Şifre seçin

Adım 5: Ek bilgileri gözden geçirin

Adım 6: Neredeyse bitti! Elektronik Erişim Anlaşmasını okuyun ve okuduğunuzu onaylamak için kutuyu işaretleyin.

Adım 7: Oturumu açın ve online bankacılığa başlayın

Adım 8: Şimdi kayıt oldunuz, bankacılık işlemlerini herhangi bir masaüstü bilgisayar, akıllı telefon ya da tabletten yapabilirsiniz.

Adım 9: Cihazınız parmak izi oturum açmayı destekliorsa, kimliğinizi doğrulamak ve bir dokunuşta hesaplarınıza erişmek için parmak izi okuyucusunu kullanabileceğiniz bazı Banka uygulamaları vardır.¹⁵¹⁶

5.2.3 Ödemeleri Alma

Kurulan işte ödemeyi almak için aşağıdaki talimatları takip edin

Adım 1 : İşinizi kurun

Doğru organizasyon ve yapıyı kurmak için seçenekleri önceden kontrol edin. Bu şekilde yanlış iş türü seçilmemiş olacaktır. Birçok durumda daha sonra değiştirilebilir ancak ister tek mülkiyet, ister limitli sorumlu, ister şahıs şirketi, ister anonim şirket ya da farklı tür bir şirket olsun, en uygununun hangisi olduğunu görmek için önceden araştırma yapmaya yardımcı olur. Muhasebeci, işin kurulmasına yardımcı olabilir ve gerekli evraklarla ilgilenabilir.

Eğer ortaklık söz konusu ise, tüm bilgilerin doğru olduğundan emin olunmalıdır.

Adım 2 : İşletme için Kimlik Numarası Alın

Ticari banka hesabı açılması düşünülüyorsa bu önemli numaraya ihtiyaç olacağından, ilk önemli adım kimlik numarası almak olmalıdır.

¹⁵ <https://www.cibc.com/en/personal-banking/ways-to-bank/how-to/register-for-mobile-and-online-banking.html>

¹⁶ <https://www.iberiabank.com/business/Mobile-Online-Banking/>

İşletme için birden fazla kimlik numarasına ihtiyaç olunabilir (örn. Vergi dairesine kaydolunurken KDV numarası, yerel odaya kaydolunurken kimlik numarasına, vb)

PayPal gibi bir işlemciden ödeme almak isteniyorsa, şirket kimlik numarası da yardımcı olabilir. Ayrıca verilen tüm makbuz ve faturalar da görünmek zorundadır.

Adım 3 : Ticari Banka Hesabı Açma

Ödeme alınmaya başlandığında, bunların muhafaza edileceği bir yere ihtiyaç doğar.

İşletme sahibi olarak ayrı bir hesaba sahip olmak önemlidir. İlk olarak, şahsi varlıkların şirket varlıklarından ayrı tutulması iyi bir fikirdir. İkincisi, kayıt tutmayı daha kolaylaştırır. Vergi zamanı geldiğinde, herşey tek bir yerde ise tümüyle ilgilenmek daha kolaydır.

Şahsi paralar, şirket paralarıyla karıştırılırsa ciddi sonuçlar ortaya çıkabilir. Müşterilerden para alma ile örneğin kira, vergi ve ihtiyaçlar vb için ödeme yapmanın her zaman aynı zamana rastlamadığı akılda tutulmalıdır. Olası zamanlama farkının önemi kavranmadığında, para kişisel giderler için harcanmış olacağından gerçek ödemeler gerçekleştiğinde para açığı ortaya çıkabilir.

Ticari banka hesabınız, gelirinizi yatırmanız gereken ve genel olarak şirketinizin tüm işlemlerini yapmanız gereken yerdir.

Adım 4 : Üçüncü Şahıslardan Ödeme Almaya Hazırlanma

Çok sayıda ödeme yöntemini kabul etmek önemlidir. Müşterilerin ve alıcıların kendi ödeme tercihleri vardır. Onları temin etmenin en iyi yolu üçüncü şahıs işlemci kullanmaktır.

Kart işlemcisi ile satıcı hesabı oluşturulabilir veya Pay Pal gibi bir site üzerinden ödeme alınabilir. Bu tür bir işlemci kullanıldığında, kredi kartları genellikle dikkate alınır.

Mobil cihazdan fiziksel kredi kartlarını kabul etmek için de işlemci kullanılabilir. Bu işlemci, satılacak öğelerin fiziksel olduğu ve satışın yüz yüze yapıldığında yardımcı olacaktır.

Adım 5 : Ülke İş Koşulları

Ödeme alımlarını ayarlamadan önce, ülkedeki işletmeler için gerekli şartlardan emin olunmalıdır. Ülkenin Ekonomi Bakanlığı (ya da diğer yetkili makamlar) iş kurmak ve işi yapmaya başlamak için yapılması gerekenler hakkında bilgi sahibi olmalıdır.¹⁷

¹⁷ <https://due.com/blog/set-up-your-business-to-receive-payments/>

5.2.4 İlk Sipariş Formu

İlk Sipariş Formunu düzenlemek için aşağıdaki talimatları izleyin

İnternet ödemeleriyle Basit Sipariş Formu Nasıl Oluşturulur

Sipariş almak için: Kredi Kartı ve PayPal ödemesi kabul edecek WordPress sipariş formunun nasıl oluşturulacağı hakkında fikir sahibi olunmalı

Adım 1: WordPress'te Basit Sipariş Formu Oluşturma

WPForms eklentisini yükleyin ve aktifleştirin

- **WPForms** 'a Git » ve Yeni bir form oluşturmak **YENİ EKLE** 'i tıkla
- Forma isim verin ve Fatura /Sipariş Form şablonunu seçin
- Sağdaki önizleme ekranında **KULLANILABİLİR ÖĞELER** bölümüne ilerleyin ve üzerine tıklayın
- Bu Sol paneldeki “Saha Seçenekler” açacaktır. Burada alanı yeniden adlandırabilir, siparişleri ekleyebilir ve çıkartabilir ve fiyatları değiştirebilirsiniz.
- İnsanlara sipariş formunu doldururken seçebilecekleri resimler vermek isterseniz, Form Editör'de **RESİM TERCİHLERİNİ KULLAN** onay kutusunu işaretleyin.
- Son olarak, sipariş formunuza soldan sağa tarafa sürükleyerek yeni alanlar ekleyebilirsiniz
- İşlem bittikten sonra **KAYDET**'i tıklayın

Adım 2: Sipariş Formu Bildirimlerinizi Yapılandırın

- Bildirimler, formunuz gönderildiğinde bir e-posta göndermenin harika bir yoludur
- E-posta adres alanına eposta adreslerini ekleyerek, kendinize ve takımınızdaki bir üyeye ya da müşterinize siparişini aldığınızı gösteren e-posta bildirimi gönderebilirsiniz
- Form Oluşturucu'daki **AYARLAR** sekmesine ve ardından **BİLDİRİMLERE** tıklayın
- E-posta adresine gönder alanındaki **AKILLI ETİKETLERİ GÖSTER** 'e tıklayın
- **E-POSTA**'ya tıklayın
- Daha özel olması için bildirimin e-posta konusunu değiştirin. Bununla birlikte “Gönderen Adı”, “E-postadan” ve “Yanıtla” e-postalarını özelleştirebilirsiniz
- E-posta kendinizden başka birine giderse kişileştirilmiş bir mesaj ekleyin
- Gönderilen sipariş formunun alanlarında bulunan tüm bilgileri dahil etmek istiyorsanız, {tüm alanlar} akıllı etiketini kullanın

Adım 3: Sipariş Formu Onaylarınızı Yapılandırın

Form onayları, müşteriler sipariş formunu gönderdikten sonra görüntülenen mesajlardır.

Seçebileceğiniz üç onay tipi vardır:

1. Mesaj. Bir müşteri sipariş formu gönderdiğinde, formlarının işleme alındığını bilmelerini sağlayan basit bir mesaj onayı görünür.

2. Sayfayı Göster. Bu onay türü, müşterilerinizi sitenizdeki siparişleri için teşekkür eden belirli bir web sayfasına yönlendirecektir.
3. (URL)'ye git(Yönlendirme) Bu seçenek, müşterileri farklı bir web sitesine göndermek istediğinizde kullanılır.

Kullanıcıların siparişlerini gönderdikten sonra görecekları mesajı özelleştirebilmeniz için WPForms'ta basit bir form onayının nasıl ayarlanacağını görelim.

- Ayarlar altındaki Form Düzenleyici'deki **ONAY** sekmesine tıklayın.
- Oluşturmak istediğiniz onay tipi türünü seçin.
- Onay mesajını beğenimize göre özelleştirin ve işiniz bittiğinde **KAYDET**'i tıklayın.

Adım 4: Ödeme Ayarlarını Yapılandırın

WPForms, ödemeleri kabul etmek için PayPal ile birleşir.

Sipariş formundaki ödeme ayarlarını yapılandırmak için öncelikle doğru ödeme eklentisini yüklemeniz ve etkinleştirmeniz gerekir.

Bunu yaptıktan sonra:

- Form Düzenleyici'deki **ÖDEMELER** sekmesini tıklayın.
- **PAYPAL**'a tıklayın
- **PAYPAL**' e-posta adresinizi girin,
- **ÜRETİM** modunu seçin,
- **ÜRÜNLER ve HİZMETLERİ** seçin,
- Ödeme ayarlarını yapılandırın,
- Değişikliklerinizi saklamak için **KAYDET**'e tıklayın.

Artık sitenize basit sipariş formunuzu eklemeye hazırsınız.

Adım 5: Basit Sipariş Formunu Sitenize Ekleyin

- WordPress'de yeni bir yazı veya sayfa oluşturun ve ardından **FORM EKLE** düğmesine tıklayın.
- Açılır menüden basit sipariş formunuzu seçin ve **FORM EKLE**'ye tıklayın.
- Gönderinizi veya sayfanızı yayınlayın, böylece sipariş formunuz web sitenizde görünecektir.
- **GÖRÜNÜM »EKRAN ARAÇ**'larına gidin ve kenar çubuğunuza bir WPForms ekran aracını ekleyin.
- Açılır menüden **FATURA/SİPARİŞ** Formunu seçin.
- **KAYDET**'i tıklayın

Artık yayınlanan sipariş formunuzu sitenizde canlı olarak görüntüleyebilirsiniz. Formunuzdaki öğeleri seçtiğinizde fiyat otomatik olarak değişir.

İnternette ödeme kabul eden WordPress'te basit bir sipariş formu nasıl oluşturulacağını biliyorsunuz.¹⁸

Siparişleri bir işletme olarak göndermek istiyorsanız, Google Doc's'ın sipariş formunu kullanabilirsiniz

¹⁸ <https://wpforms.com/how-to-create-a-simple-order-form-in-wordpress/>

Google Doc's, sipariş formu olarak kullanılabilecek formlar oluşturmanıza olanak tanır. Veriler Google Doc's'da e-tablonuza kaydedildikten sonra faturalandırmayı veya oradan sipariş verebilirsiniz.

1. Google Doc's 'ı açın ve "**OLUŞTUR**" düğmesini tıklayın. "**FORM**" u seçin.
2. Sipariş formunuzun adını ve açıklamasını doldurun.
3. Uygun ise, formunuzu bölümlere ayırın.
4. "**ÖGE EKLE**" ye tıklayarak soru ekleyin
5. "**ÖGE EKLE**" düğmesinin yanındaki "**TEMA**" düğmesine tıklayarak formunuz için bir tema seçin.
6. Formunuzu tarayıcıda görüntülemek için form penceresinin altındaki bağlantıya tıklayın.
7. Formunuzu dağıtın.¹⁹

5.2.5 Banka Hesaplarına Ödeme Kabul Etme

Banka Hesaplarına ödeme kabul etmek için aşağıdaki talimatları izleyin.

Banka havalesi şu şekilde gerçekleşir:

- a. Transfer yapmak isteyen taraf bir bankayla görüşür ve bankaya belirli bir miktar para transfer etme emri verir. IBAN ve BIC kodları da verildiği için banka paranın nereye gönderilmesi gerektiğini bilir.
- b. Gönderen banka, güvenli bir sistem üzerinden alıcı bankaya bir mesaj ileterek, verilen talimatlara göre ödeme yapmasını talep eder.
- c. Mesaj ayrıca ödeme talimatlarını da içerir. Gerçek transfer hemen gerçekleşmez: Paranın gönderenin hesabından alıcının hesabına geçmesi birkaç saat hatta günler sürebilir.
- d. İlgili bankaların birbirleriyle karşılıklı bir hesapları bulunmalı veya ödeme, nihai alıcıya daha fazla fayda sağlamak için muhabir banka gibi böyle bir hesaba sahip bankaya gönderilmelidir.

Uluslararası bir ödeme alabilmeniz için, gönderene aşağıdakileri de içeren bazı ayrıntılar vermeniz gerekir:

- Uluslararası Banka Hesap Numarası (IBAN)
- Tasnik kodu
- Hesap numarası
- Tam isim
- Adres
- Ödeme almak istediğiniz tutar ve para birimi

5.2.6 PayPal İşletme Hesabı

PayPal İşletme Hesabı kurmak için aşağıdaki talimatları izleyin.

Hesap kurulumunuzu tamamlamak için aşağıdaki kılavuzları izleyin.²⁰ E-posta adresinizi doğrulamanız, PayPal hesabınızı doğrulamanız ve bir PayPal ödeme çözümü seçmeniz gerekir.

¹⁹ <http://smallbusiness.chron.com/build-order-forms-google-docs-48768.html>

Adım 1:

PayPal, PayPal ticari hesabına kaydolduğunuzda size bir e-posta gönderir E-posta adresinizi onaylamak için e-postadaki bağlantıyı tıklayın. E-postayı bulamıyorsanız PayPal hesabınıza giriş yapın ve İş Profili simgesinin altındaki “Yapılacaklar” listenizde **E-POSTA ADRESİNİ ONAYLA**'yı tıklayın.

Adım 2:

Onaylanarak, yalnızca satıcılarınız ve alıcılarınızla daha fazla güvenilirlik kazanmakla kalmaz, aynı zamanda hesabınızdaki para çekme sınırını da kaldırabilirsiniz. Onaylama için 2 yol vardır:

1. UnionPay kartınızı onaylayın (anlık onay)

UnionPay kart bilgilerinizi ekleyin veya gözden geçirin. China UnionPay'e SMS yoluyla bir onay kodu göndermesi için yetki vererek kartı onaylayın. Kartınızı anında onaylamak için kodu girin.

2. Kredi kartınızı onaylayın

PayPal hesabınıza Visa veya MasterCard ekleyin veya gözden geçirin ve kartı onaylamaya devam edin. Bu, kredi kartı ekstrenize 2-3 iş günü içinde yansıtılacak olan 4 haneli bir kod oluşturur. PayPal hesabınıza giriş yapın, doğrulama işlemini tamamlamak için kodu girin.

Adım 3:

İşletmenize uygun bir ödeme yolu seçin.

5.2.7 Kredi Kartıyla Ödeme Kabul Etme

Kredi Kartı ile ödeme kabul etmek için aşağıdaki talimatları izleyin

Kredi Kartı ile ödeme kabul etmek için gerekli olanlar :

- **Satıcı Hesabı:** Kredi ve banka kartı ödemelerinin yatırıldığı bir banka hesabı türü
- **SanalTerminal:** Dijital kredi kartı pos makinesi gibi, bu sistem bilgisayarınızda kredi kartı bilgilerini girmenizi sağlar
- **Ağ Geçidi:** Ödeme bilgilerini güvenli bir şekilde onaylayan veya reddeden olarak gönderen internet mağazası ile banka arasındaki bağlayıcı.

²⁰ https://www.paypal.com/c2/webapps/mpp/paypal-get-started?locale.x=en_C2

Adım Adım Nasıl Çalışır ?

Adım 1.Müşteri size ulaştığında, sanal terminalinize giriş yapar ve satın almak istediği ürünleri veya hizmetleri seçer. Daha sonra kredi kartı bilgilerini girmelidir.

Adım 2. Ödeme bilgileri güvenli ödeme ağ geçidinden geçer ve yetki kaynağına iletilir.

Adım 3.Kredi kartını veren banka işlem bilgilerini alır, fonların kullanılabilir olup olmadığını kontrol eder ve ödemenin serbest bırakılmasını onaylar veya reddeder.

Adım 4. Ödeme kabul edildiğinde veya reddedildiğinde ödeme ağ geçidi size “söyler”.

Adım 5. Onaylanırsa, para 2-3 gün içinde banka hesabınıza yatırılır.²¹

5.2.8 Kredi Kartı İşlem Satış Noktası

Kredi kartı işlem satış noktası için aşağıdaki talimatları izleyin

1. Öncelikle, işiniz için doğru satış noktası sistemini seçin.²²

Satış noktası (POS) sistemi seçiminde gözönünde tutulacak bir çok husus vardır. Öncelikle, ödemelerin nasıl kabul edileceği düşünmek istenecektir. İşinizin çoğunu mağazada veya internette yoksa her ikisinin bir kombinasyonunu mu yapacaksınız? Ödemeyi site dışında almak ister misiniz? POS donanımı, yazılımı ve barkod tarayıcıları ve makbuz yazıcıları gibi elektronik ekipmanlar satın almak için bütçeniz nedir? Gelecekte işinizi büyütme planlarınız neler?

Tüm bu soruların cevapları işletmenize en uygun olan sisteme yönlendirmede yardımcı olacaktır.

2. Uyumlu bir ödeme işlemcisi veya ödeme ağ geçidi seçin

Aynı zamanda hangi ödeme işlemcisi veya ödeme ağ geçidiyle birlikte çalışacağınıza da karar vermelisiniz. Ödeme ağ geçidi, üçüncü tarafın sahip olduğu ödeme seçeneğidir. Bu seçenek, ağ geçidi bu işlemci ile çalıştığı sürece, seçtiğiniz ödeme işlemcisine bağlanmanızı izin verir.

3. Ödeme Seçeneğinizin işlemleri güvenli tutmak ve müşterilerinizi ve işinizi bir ihlalden korumak için gerekli güvenlik özelliklerini içerdiğinden emin olun.

Bir veri güvenliği ihlali sadece iş için kötü değil, yıkıcı da olabilir. Bu nedenle, ilk etapta bir ihlalin gerçekleşmesini önlemek için elinizden gelenin en iyisini yapmak sizin çıkarınıza olacaktır.

Ödeme güvenliği, hem teknoloji çözümlerini hem de en iyi uygulamaları kapsayan çok yönlü bir yaklaşımı gerektirir. Ödeme güvenliği en iyi bir ödeme işleme sağlayıcısı ile ortaklık içinde gerçekleştirilir.

²¹ <http://www.billbaren.com/creditcardguide/>

²² <https://www.vantiv.com/vantage-point/smarter-payments/processing-through-point-of-sale>

4. Ödeme seçeneğinizde istediğiniz katma değer özelliklerine öncelik verin

İşletmeniz benzersizdir ve bu nedenle, ödemeleri işleme koyma konusunda benzersiz gereksinimlere sahip olacaktır.

POS seçeneğinizden en iyi şekilde yararlanmak için, istediğiniz özellikleri düşünmeye ve çeşitli sağlayıcılar tarafından sunulan kullanılabilirliği ve maliyetleri değerlendirmeye geçecektir.

5. Kurulum yardımı ve personel eğitimi istemeyi unutmayın.

Kurulumu veya nasıl kullanılacağını öğrenmek çok zorsa, dünyanın en iyi ödeme seçeneği, işinize çok az değer katar. Ürün tanıtımını isteyin, böylece seçeneği gerçek zamanlı olarak deneyebilirsiniz. Mevcut sistemlere kurulum ve entegrasyon hakkında soru sorduğunuzdan emin olun. Dolandırıcılık protokolleri, gerekli güncellemelerin otomatik olarak gerçekleştirilip gerçekleştirilmeyeceğini veya bunları kendiniz uygulamanız gerekip gerekmediğini öğrenin. Ve tabi ki, işlemenin temelleri var. Çeşitli ödeme türlerini nasıl çalıştıracağınızı öğrenin

5.3 Test Soruları

1. Vadesiz hesap, günlük işlem ihtiyaçlarınız için paranıza erişim sunmaz.

Doğru/ Yanlış

2. Otomatik fatura ödemeleri, banka, aracı kurum ya da yatırım fonu hesabından satıcılara yapılan düzensiz ödemelerdir

Doğru / Yanlış

3. Hangisi internetten ödeme yapma yolu değildir?

- a. Kendi kredi kartı bilgilerini göstererek internetten ödeme yapma
- b. Nakit Ödeme
- c. Banka Hesabına ödeme
- d. Fatura Ödeme

4. İnternet bankacılığı, internet üzerinden yapılabilecek herhangi bir bankacılık işlemini ifade eder.

Doğru / Yanlış

5. Aşağıdaki banka hesabı açma talimatlarından hangisi yanlıştır?

- a. En uygun bankanın seçimi.
- b. Bankaya gidip hesap açtırma.
- c. Kişisel bilgilerin bankadan gizlenmesi.
- d. Alınan hesap evrağını güvenli bir şekilde saklama

6. Banka kartları satın alım yaptığınız anda vadesiz hesaptan doğrudan para çeker

Doğru / Yanlış

7. Ödeme almak için aşağıdaki adımlardan hangisi gerekli değildir?

- a. İşletme için Kimlik Numarası almak.
- b. Üçüncü şahıslar tarafından ödeme almak için ayarların yapılması
- c. İşletme Banka Hesabı açma.
- d. Sosyal medya hesabı açma.

8. Kredi kartı veren kuruluşunuz fatura ekstresini ayda bir kez gönderir

Doğru / Yanlış

9. Sipariş almak için aşağıdakilerden hangisi zorunlu değildir ?

- a. Facebook'ta basit sipariş formu oluşturmak
- b. Sipariş formu bildirimlerini yapılandırma
- c. Sipariş formu onaylarını yapılandırın
- d. Ödeme ayarlarını yapılandırın

10. Kredi kartıyla ödeme kabul etmek için, aşağıdakilerden hangisine ihtiyaç yoktur ?

- a. Satıcı Hesabı
- b. Sanal Terminal
- c. Nakit Para
- d. Ağ geçidi

6 MODÜL 6: FATURA OLUŞTURMA

*Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Ankara, Türkiye
Guimel, La teste de buch, Archachon, Fransa*

Dreamy m-Learning Projesi'nin hedef kitlesi evlerinde el sanatları üreten, düşük eğitime sahip kadınlardır. Projenin amacı akıllı telefonlarını verimli kullanarak digital pazarlarda el sanatlarını satabilmeleri için mobil dijital ve girişimcilik becerileri kazanmalarına yardımcı olmaktır. Bu amaç doğrultusunda, m-learning portalına cep uygulamasını köprüleyen web tabanlı arayüzlü Android ve iOS işletim sistemleri için anlaşılması ve kullanılması kolay bir cep telefonu uygulaması geliştirilecektir. Hazırlanan eğitim programlarında, ortak ve ücretsiz cep uygulamalarıyla kadınlara adım adım nasıl ilerleneceği açıklanacaktır.

Bu çerçevede, modülde fatura oluşturma, internet alışverişi için alıcı-tedarikçi ilişkileri için sözleşmeler oluşturma, internette ürün satışı için sigorta başvurusu yapma ve el sanatı ürünlerini internette satmak isteyen kadınlar için elektronik imza oluşturma gibi konuların açıklanması hedeflenmektedir

6.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

Modül 1 'de görüldüğü üzere İnternet ve Web arasında ayırım yapılması zorunludur : İnternet, rehberli, kablosuz ve fiber-optik teknolojilerle birbirine bağlanmış özel, kamu, iş ve akademi ve devlet ağlarını da içeren küresel değişim ağıdır.¹

Ağ(web) ya da İnternet sunucuları ağı (WWW), temel olarak özel biçimlendirilmiş belgeleri destekleyen İnternet sunucuları sistemidir.

Bir bilgisayarı dünyadaki diğer bilgisayarlara bağlayan internet, içerik taşımanın bir yoludur. WWWın, herhangi bir web sayfasının ya da internetin bilgi paylaşma parçasını kapsayan diğer içeriklerin² gözden geçirilmesi için internet erişimi olmalıdır. Ağ ayrıca birbirine hyperlinks adı verilen köprüler aracılığıyla bağlanan Ağ sayfası denilen Ağ dökümanlarına erişim sağlayan Google ya da İnternet gibi tarayıcıları kullanır.

İnternet üzerinden mal ve hizmetleri satan Limited Şirket ve/veya serbest tüccar statüsüne sahip vergi mükellefleri, elektronik fatura uygulanmasından faydalanabilirler. Elektronik fatura işlemleri için ciro sınırlaması yoktur. Çok düşük ciroya sahip olanlar bile elektronik faturalandırmadan yararlanabilir.

Hızlı bir Google araması pek çok seçeneği ortaya çıkaracaktır. Microsoft Office gibi programların kendi yazılımlarında ayarlanabilir şablonları vardır ve bu şablonlar indirilebilir ve Office'de bulunan websiteleri bulunabilir.

Cashboard : Cashboard, Microsoft Word'de açabileceğiniz indirilebilir bir şablon sunar. Şablonlar basit ama özelleştirilebilir.

¹ <https://www.techopedia.com/definition/2419/internet>

² <https://www.quora.com/What-is-the-difference-between-the-World-Wide-Web-and-the-Internet>

Invoice berry - Office, Açık Office and Excel Şablonları

Microsoft- Microsoft Office'teki şablonları beğenilmezse, Microsoft şablon galerisinde daha fazla seçeneğe başvurulur.

Microsoft Office ek olarak, Google Docs'ın da galerisinden seçebileceğiniz şablonları vardır ve Apple verimlilik uygulamaları için seçenekler sunar.

Bazı websiteleri, fatura oluşturmaya, çıktı almaya, kaydetmeye, kendi sitelerinden doğrudan fatura gönderilmesine izin verir. Web tarayıcıları dışında başka programlara ihtiyaç yoktur.

Aşağıdaki bölümde, elektronik fatura oluşturmanın öğrenilebileceği bazı ücretsiz uygulamalar gösterilmektedir.

6.2. Aktif Öğrenme

6.2.1 Cepte Faturalandırma

1. iOS için

Invoice Simple uygulamasının iPhone, iPad, ve iPod Touch'ta ücretsiz sürümü mevcuttur ve cep telefonunda ücretsiz fatura ya da hesaplar oluşturulabilir.

Adım 1: App Mağazasına(**APP STORE**)'a git ve **INVOICE**'u arattır (nasıl gidileceğini ve arama yapılacağını görmek için modül 1 ve 2 den faydalanabilirsiniz)

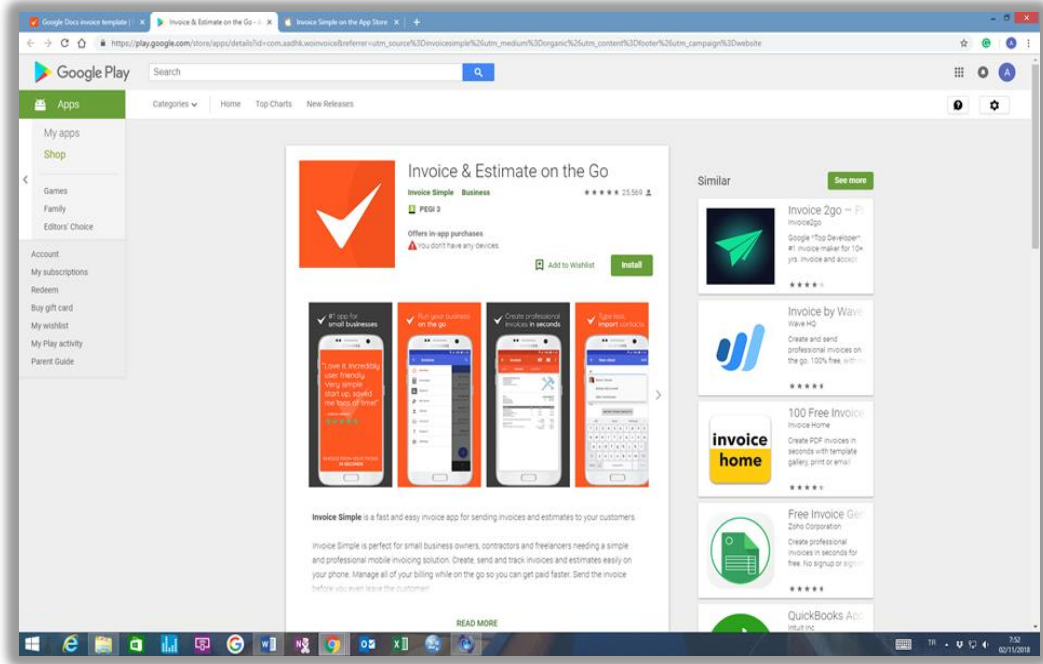


Adım 2: Seçilen şablonu yüklemek için **İNDİR**'e tıkla sonra Apple Kimliği için şifreyi gir.

2. Android için

Invoice Simple'in ücretsiz sürümü sınırlı sayıda fatura oluşturmak için kullanılabilir.

Adım 1: Google Play'a git

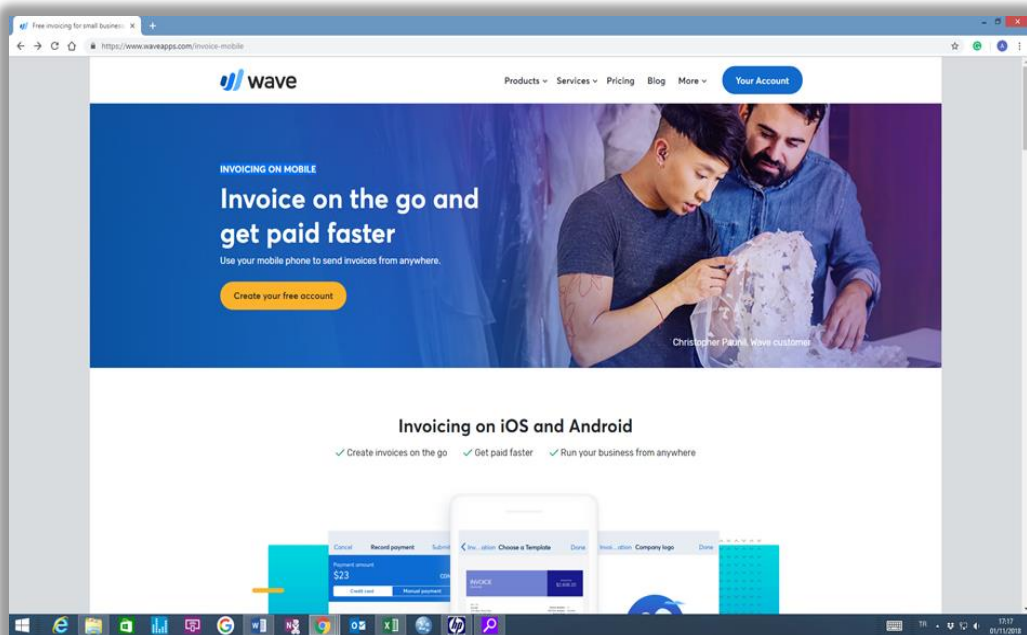


Adım 2 Seçilmiş şablonu yükleyin sonra Google şifrenizi girin

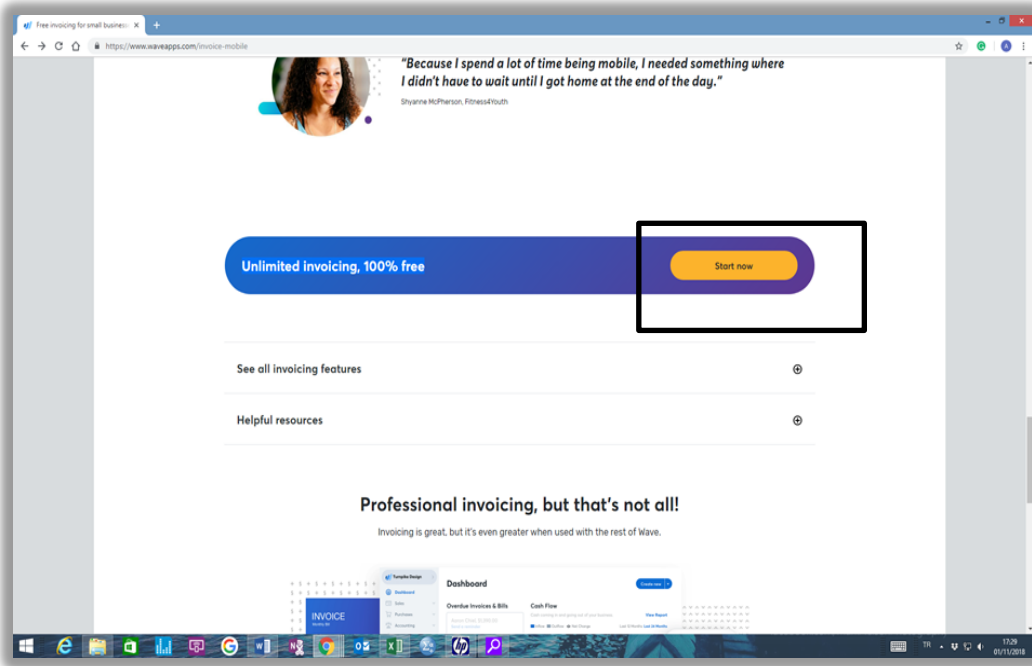
3. Android ve iOS

Wave uygulaması aynı dosyada hem Android hem de Chrome görünümüleri sağlar. Herhangi bir cep telefonundan ulaşabileceğiniz uygulama aşağıda tanımlanmıştır.

Adım 1: Google web tarayıcısında "wave invoicing on iOS and Android" yaz



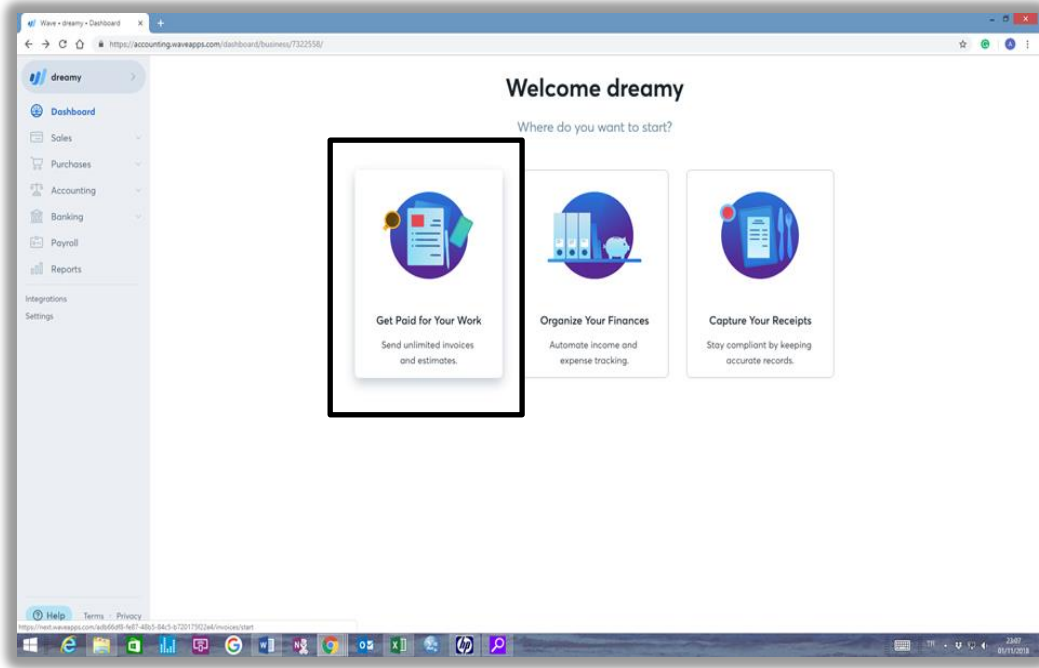
Adım 2: **ŞİMDİ BAŞLA**'yı tıkla



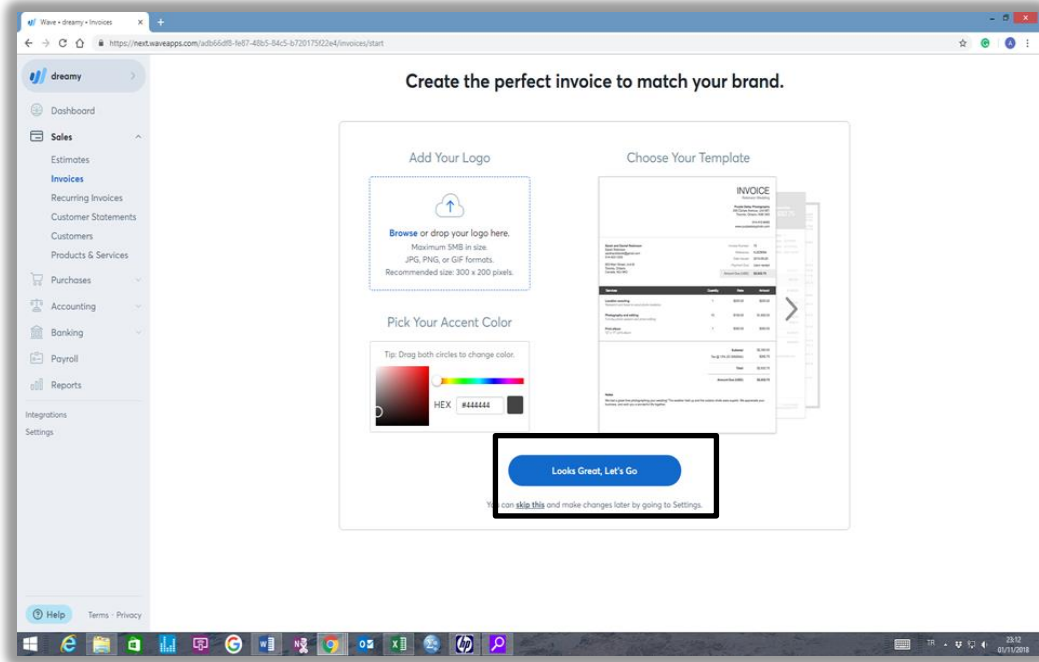
Adım 3: Ekranı "**CHECK OUT WAVE**" sayfası gelecek



Adım 4: **GET PAID FOR YOUR WORK** 'u seç



Adım 5: Logonuzu ekleyin (Logo tasarımı için modül 3 'e bak), ara rengini seçip al ve şablonunu seç. Sonra **“LETS GO”** 'u tıkla.



Adım 6: Burada **NEW INVOICE** 'da fatura bilgilerinizi düzenleyin ve kaydedin. Bu şablonu sürekli kullanabilirsiniz.

The screenshot shows the 'New Invoice' form in the 'dreamy' application. The form is divided into several sections. At the top, there's a 'Business address and contact details, title, summary, and logo' section. Below this, there's a section for adding a customer, with a button 'Add a customer'. To the right, there are fields for 'Invoice number', 'PO/S.O. number', 'Invoice date', and 'Payment due'. Below these, there's a table for items with columns 'Items', 'Quantity', 'Price', and 'Amount'. The table has one row with 'Enter item name', 'Enter item description', '1', '0', and '\$0.00'. At the bottom, there's a 'Subtotal' field showing '\$0.00'. The form is titled 'New Invoice' and has a 'Save and continue' button.

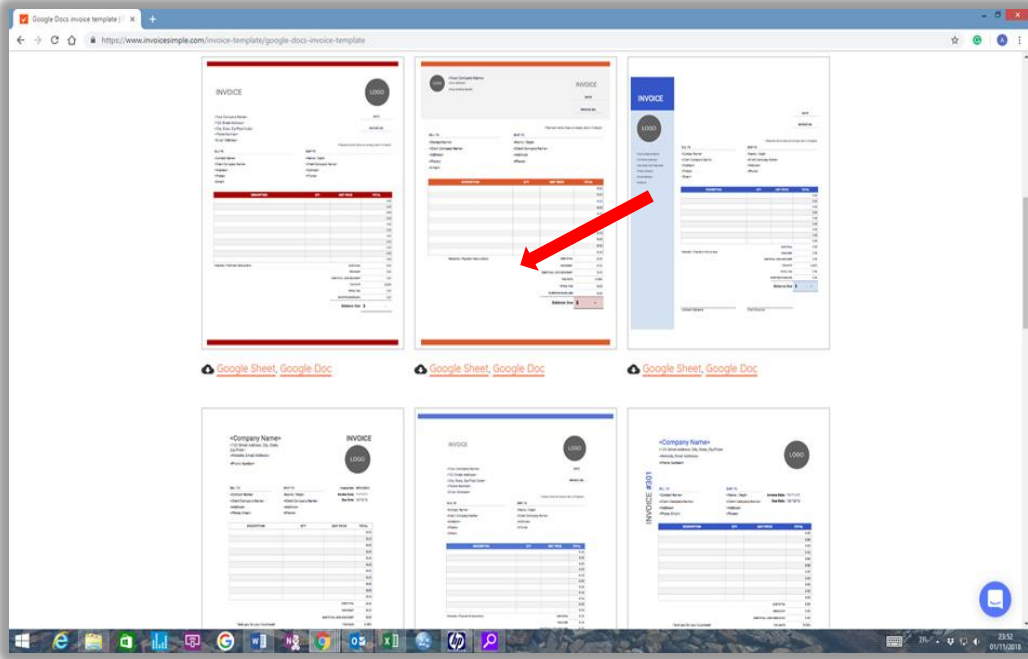
Google Docs'da Fatura Oluşturma

Adım 1: Şablonlar menüsüne erişmek için "Google'da "Google Docs Invoice Templates" araması yaptığınızda aşağıdaki sayfalar açılacaktır.³

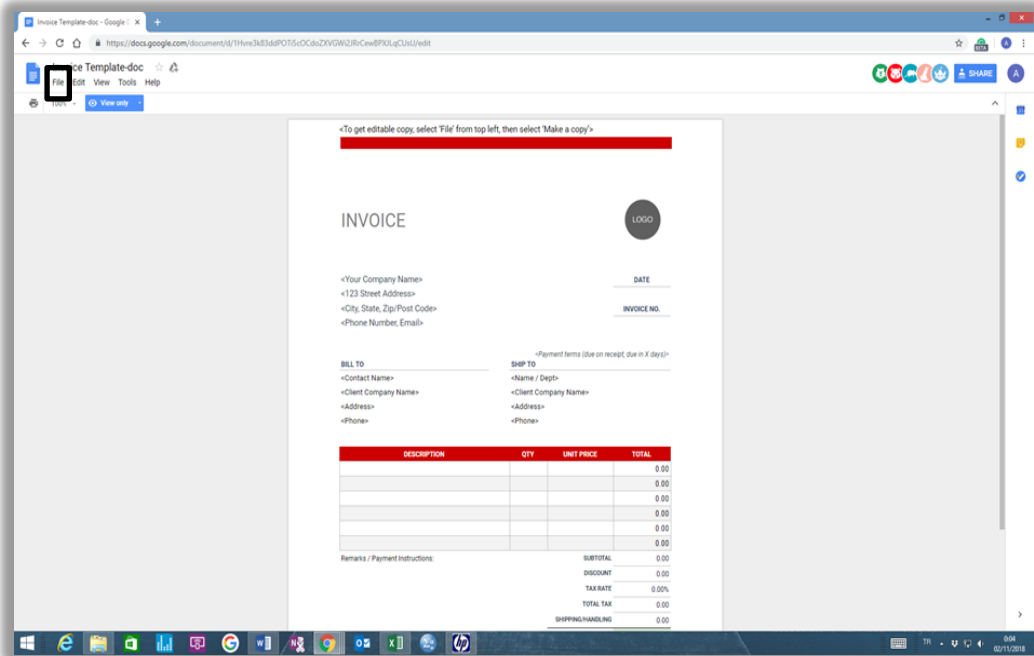
The screenshot shows the 'Google Docs invoice template' page on the 'Invoice Simple' website. The page has a header with the 'Invoice Simple' logo and navigation links for 'Invoice Generator', 'Invoice Template', 'Receipt Template', and 'Features'. A 'TRY IT FREE' button is located in the top right. The main heading is 'Google Docs invoice template'. Below it, there's a paragraph: 'Here's our selection of 6 best free Google Docs invoice templates! Before we dive in, check out our online invoice generator for an easy way to create an invoice for your projects that will look fantastic.' A large orange button with the text 'CREATE INVOICES ONLINE NOW' is centered on the page. At the bottom, it says 'List of Google Doc Invoice Templates'.

³ <https://www.invoicesimple.com/invoice-template/google-docs-invoice-template>

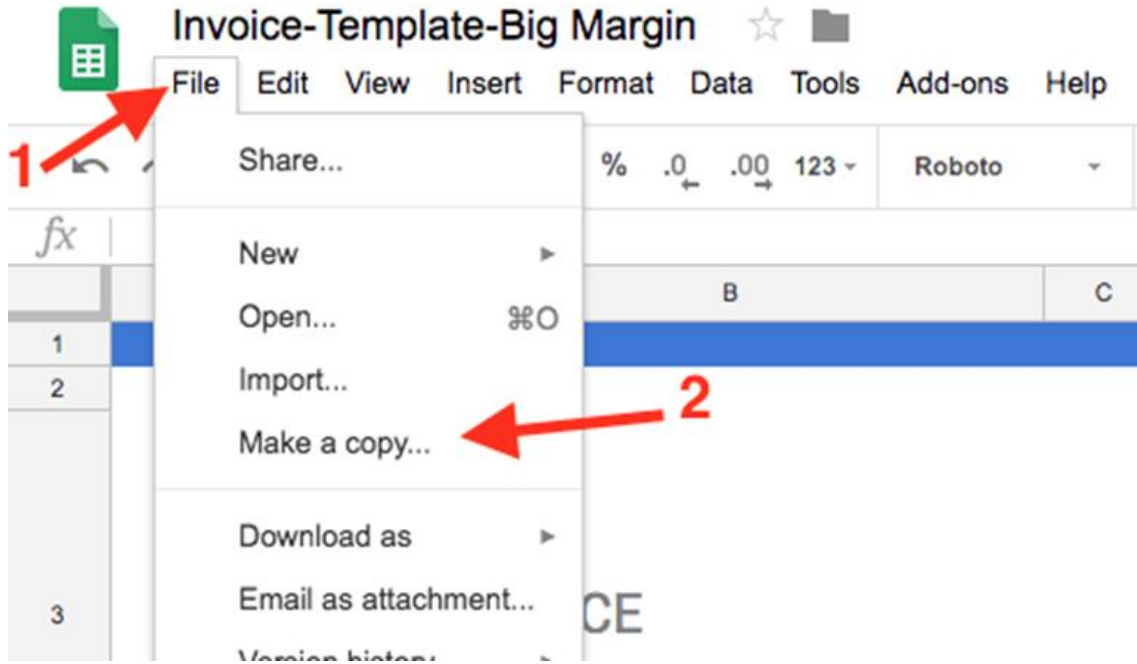
Adım 2: Lütfen sizin için en uygun fatura şablonunu seçin ve ardından **GOOGLE DOC**(yükleme bağlantısı)'a tıklayın



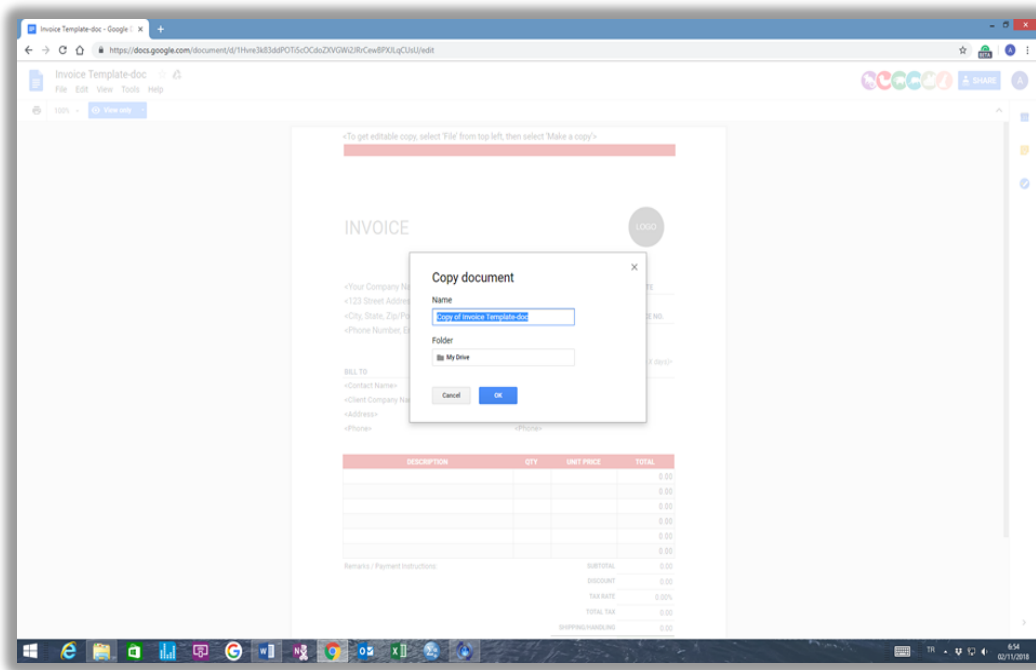
Adım 3: Aşağıdaki yükleme bağlantısını tıkladıktan sonra en üstteki menüden **FILE**'i seç



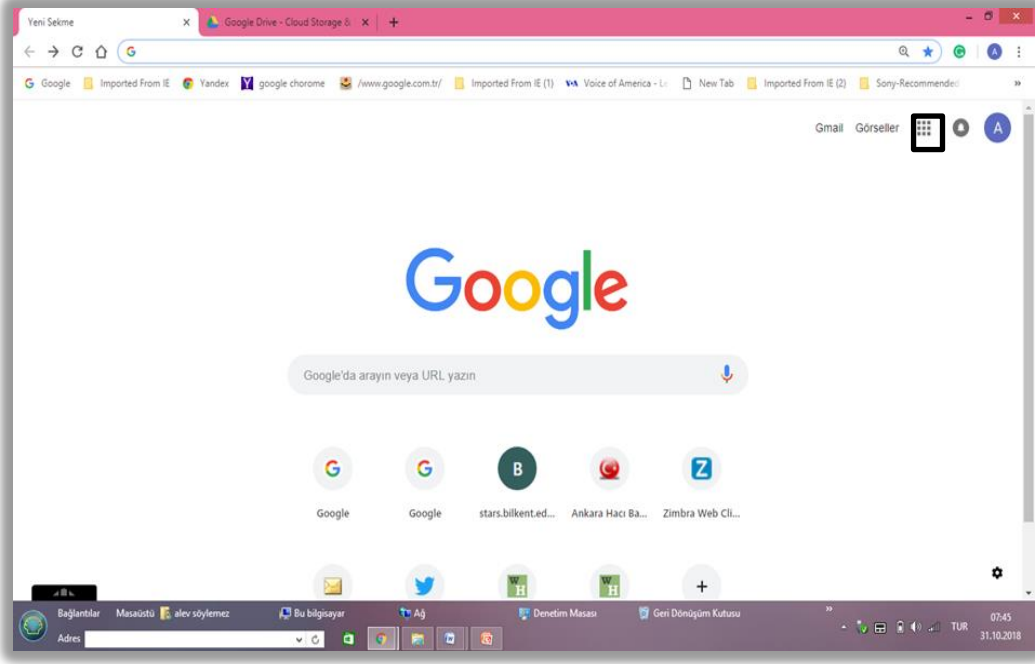
Adım 4: *MAKE A COPY*'i seç



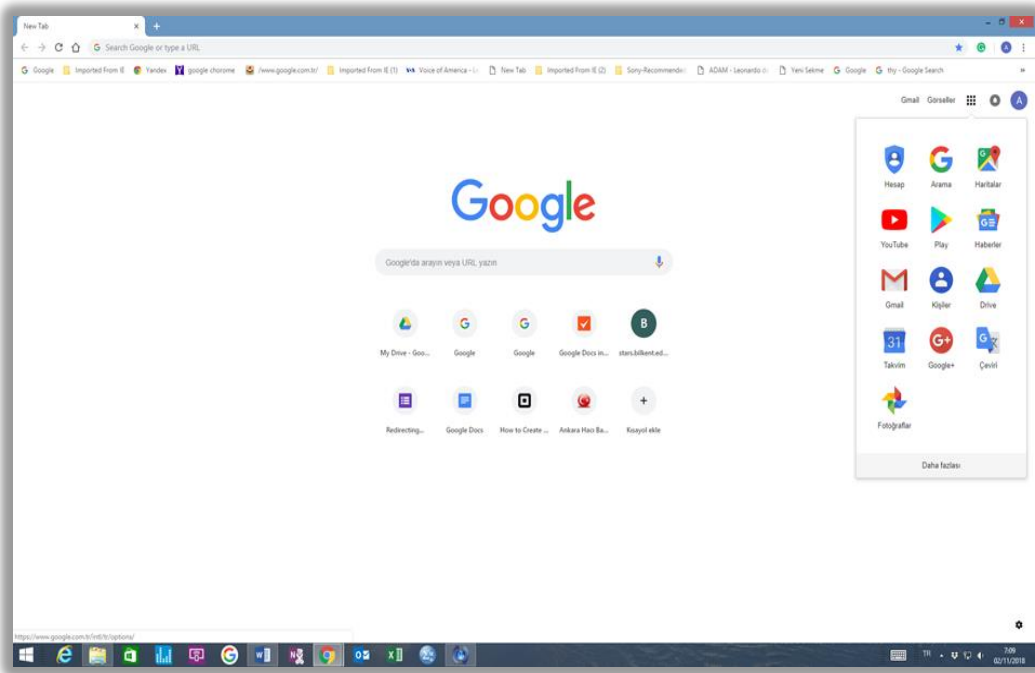
Adım 5: şablonunuz *MY DRIVE*'a kaydedilecektir.

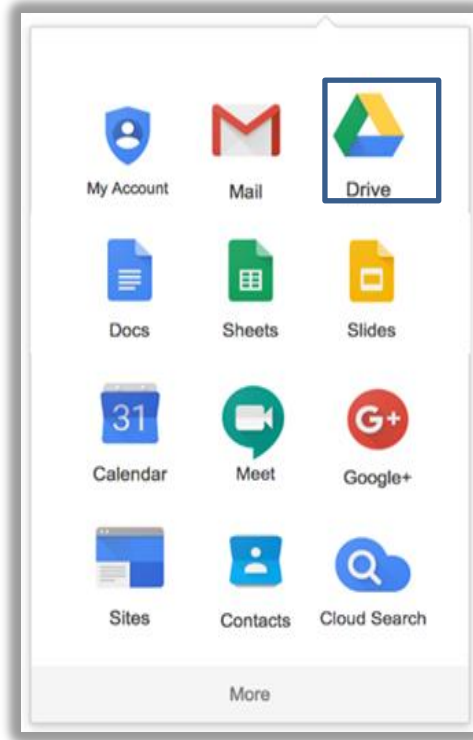


Adım 6: Google sayfasını aç, en üst sağda , **GOOGLE UYGULAMALARI'NI** tıkla

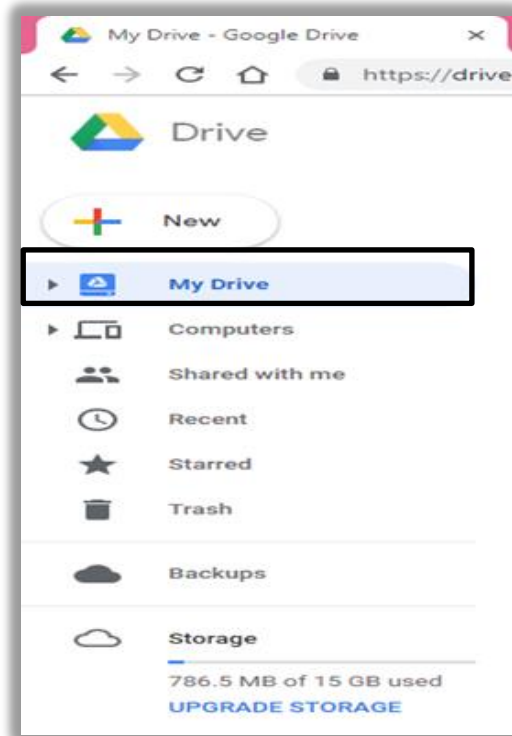


Adım 7: **GOOGLE DRIVE'** a git





Adım 8: açılan menüde + **MY DRIVE** düğmesini tıkla



Adım 9: Bu sizi şablonlar sayfasına getirir. E çizelgeye metin ekleyebilir, düzenleyebilir ya da biçimlendirebilirsiniz. Ayrıca dosya ve klasörleri insanlarla paylaşabilir ve bunları görüntüleyip, düzenleyip ya da üzerinde yorum yapıp yapamacaklarını seçebilirsiniz

INVOICE

LOGO

<Your Company Name>
<123 Street Address>
<City, State, Zip/Post Code>
<Phone Number>
<Email Address>

DATE
INVOICE NO.

<Payment terms (due on receipt, due in X days)>

BILL TO
<Contact Name>
<Client Company Name>
<Address>
<Phone>
<Email>

SHIP TO
<Name / Dept>
<Client Company Name>
<Address>
<Phone>

DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE	TOTAL
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00

Remarks / Payment Instructions:

SUBTOTAL 0.00
DISCOUNT 0.00
SUBTOTAL LESS DISCOUNT 0.00
TAX RATE 0.00%
TOTAL TAX 0.00
SHIPPING/HANDLING 0.00
Balance Due \$ -

6.2.2 İnternet alışverişinde alıcı-tedarikçi ilişkilerinde sözleşme oluşturma

İnternette alışveriş geleneksel alışverişten farklı olduğu için, özellikle internet üzerinden yapılan işlemler Uzak Mesafe Sözleşme Yönetmeliğine tabidir. Bir arada olmayan tüccar ve tüketici arasında yapılan bu sözleşme, internet üzerinden, posta ya da telefon gibi bir ya da daha fazla uzak mesafe iletişim aracıyla görüşülür ve kabul edilir.

Çoğunlukla, internette alımlarla ilgili sözleşme ilişkisinin oluşturulmasındaki genel ilkeler, satıcı ve alıcı arasındaki genel eylemlerden sonra uygulanabilir:

- Birşey almaya davet: E-ticaret sitesinde satışta olan malları göstermek genellikle teklif etmek yerine satın almaya davet olarak görünür. Bu durum geleneksel tuğla ve harç mağazasına benzer. Teklif satıcıdan ziyade siteyi ziyaret eden müşterinin eylemleriyle gerçekleşir.

- müşteri teklifi bildirir : websitesindeki mal ve hizmetlerin reklamı teklif olmadığından, teklif etme uyarısı alıcıdadır ve müşteri teklifi elektronik ortamda websitesinde yapabilir reklamı yapılan ürünü satın almak istediğini bildirir

- Satıcı teklifi kabul eder: müşteri tarafından teklif yapılır yapılmaz, kabul ettiğini müşteriye bildirerek teklifi şartsız ve koşulsuz kabul etmek satıcıya bağlıdır.

Müşterinin teklifinin satıcı tarafından kabul edilmesi üzerine, sözleşme ilişkisi oluşturulmuştur.

Kaynak : <http://www.findlaw.com.au/articles/4500/internet-shopping-how-a-contractual-agreement-is-f.aspx>

Tüketici ve satıcı arasında internette bir sözleşme oluşturulmadan önce, mal ve hizmetlerin tedarikçisi yönetmelikte yeralan konular hakkında tüketiciyi bilgilendirmelidir.

Sözleşmenin kurulmasından önce yönetmelik kapsamında satıcı tarafından tüketiciye verilmesi gereken bazı bilgiler aşağıdaki gibidir:

- Satıcı ya da tedarikçinin isim, ünvan, adres, telefon ve diğer erişim bilgileri
- Sözleşmeye konu olan mal ve hizmetlerin temel özellikleri
- Tüm vergiler dahil olmak üzere mal ve hizmetlerin satış fiyatları
- Teslim bedeli varsa
- ödeme ve teslimat veya işi yapma bilgileri
- cayma hakkının kullanım koşulları

Bu ön bilgiler, tüketici tarafından internette işlem yapılmadan önce onaylanmalıdır, aksi takdirde sözleşme ilişkisi kurulmamış olur.

6.2.3 Sözleşme Bilgileri

2015 Aralık ayında, AB komisyonu malların uzaktan ve internet üzerinden satışlarındaki sözleşmeler(internette malların satış yönergesi) için yönetmelik önermiştir. Önerilen İnternette Mal Satış yönetmeliği en üst düzeyde uyum sağlamakta olduğundan Üye devletlerin yönetmelik kapsamında daha yüksek düzeyde tüketici korumasını ileri sürmesini önlemektedir.⁴ Yukarıda ifade edildiği üzere, herşeyden önce, mal ve hizmetlerin AB’de satın alındığı yerde tüccar, ürün satın alınmadan önce ürün ve hizmetler hakkında açık, doğru ve anlaşılabilir bilgiler vermelidir.

Bu bağlamda, önerilen yeni düzenlemelerle, tipik bir internet alışveriş sözleşmesi aşağıdaki unsurları içermelidir⁵

- tüccarın kimliği, adresi, e-postası ve telefon numarası
- profesyonel ünvan and (ve) tüccarın KDV detayları (varsa)
- tüccarın ticaret sicil numarası
- ana ürünün özellikleri
- tüm vergi ve harçları içeren toplam
- teslimat bedeli (mevcut ise) – ve diğer ek harçlar
- Ödeme, teslimat ve işi yapma düzenlenmeleri
- Sözleşmenin süresi (mevcut ise)
- Belli ülkelerdeki teslimat sınırlaması
- 14 gün içersinde sipariş iptal etme hakkı
- Satış sonrası hizmetlerin mevcudiyeti
- Anlaşmazlıkların çözüm mekanizması

İnternette ürün satışında sigorta yaptırılması

Üretilen ürünler işletmelerin adı altında satıldığından, işletme sahibi sattığı ürünlerden sorumlu tutulabilir. İnternette kişiye özel yapım kekler satan ve müşterilerin kaplarına dağıtan perakendeciyi örnek alalım. Bu kekleri yedikten sonra müşteri gıda zehirlenmesi sebebiyle satıcıyı suçlarsa, satıcı tazminat taleplerini ödemeye maruz kalabilir.⁶ Bunun yanında, kargo aşamasında ürün hasar görebilir ya da çalınabilir. Bu aşamada sigorta, maliyet bedeli nispetinde hasarı yerine koyma maliyetini karşılar. Bu bağlamda, ürün sorumluluğu ve ticari sorumluluk gibi gerçekten ne tür bir sigortaya ihtiyaç olduğunu anlamaya yardımcı olması için sigorta acentesiyle görüşmek doğru olur.

Diğer yandan, aşağıdaki adımlarda görüldüğü üzere, günümüzde sigorta yaptırmak oldukça kolay zaman kazandıran işlemdir.

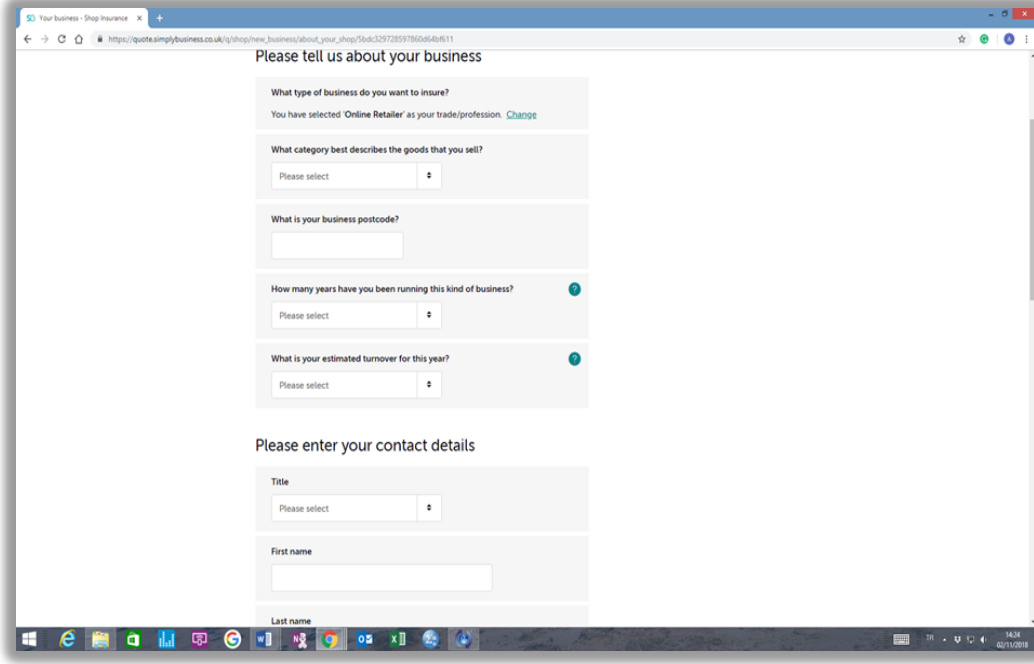
En uygun teklifler sadece verilen doğru bilgilerle en kısa zamanda hazırlanır. Ön incelemeden sonra teklif verilir. Böylece en uygun bulunan sigorta satın alınabilir.

⁴ http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/577962/EPRS_BRI%282016%29577962_EN.pdf

⁵ https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/shopping/contract-information/index_en.htm

⁶ <https://startups.co.uk/a-guide-to-online-business-insurance/>

Adım 1: Aşağıda gösterilen sigorta talep soruları dahil olmak üzere formu doldurursunuz. Doldurduğunuz bilgilerin doğru olduğundan emin olmalısınız. İlaveten, eksik bilgi girilmemelidir. Her sigorta branşına göre istenilen bilgiler değişir.



Source: https://quote.simplybusiness.co.uk/q/shop/new_business/about_your_shop/5bdc329728597860d64bf611

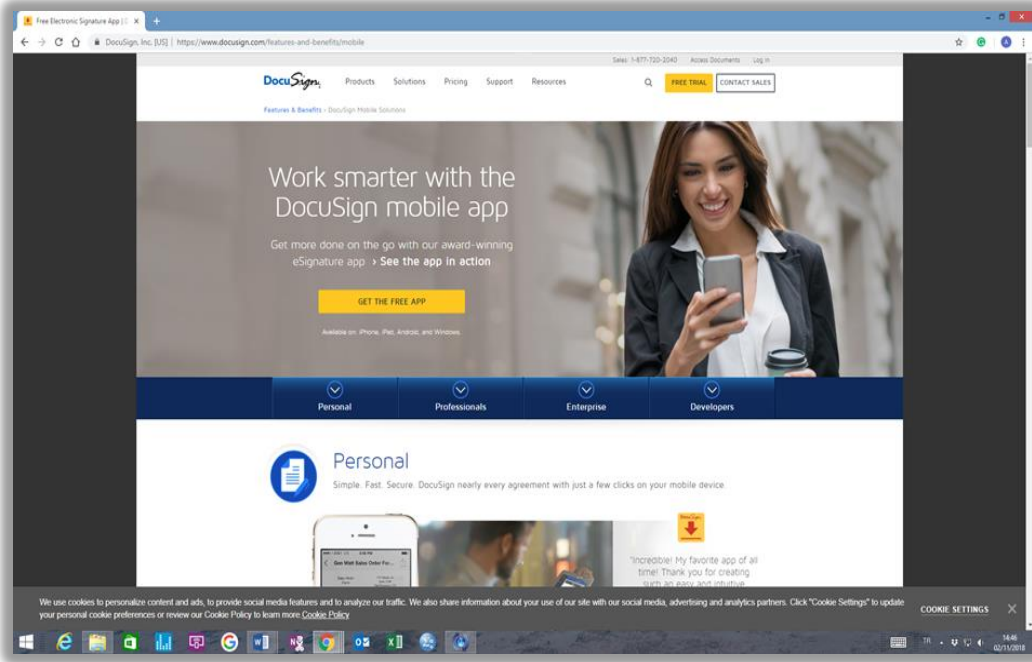
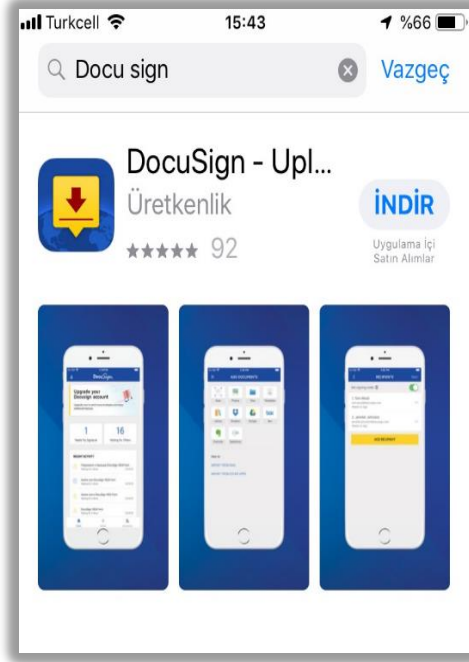
Adım 2: Bilgiler girildikten sonra, bu kriterler değerlendirilecek ve en uygun teklifler bulunulacaktır. İstenilenler seçilerek aralarında karşılaştırma yapılabilir. Bu karşılaştırma limit, teminat ve fiyat açısından internet üzerinden gözden geçirilmelidir.

Adım 3: Belirttiğiniz ürün için yapmanız gereken son adım satın almaktır. İnternette satın almak için sigorta sorgulama işlemini yapmanız gerekir

6.2.4 Elektronik İmza Oluşturma

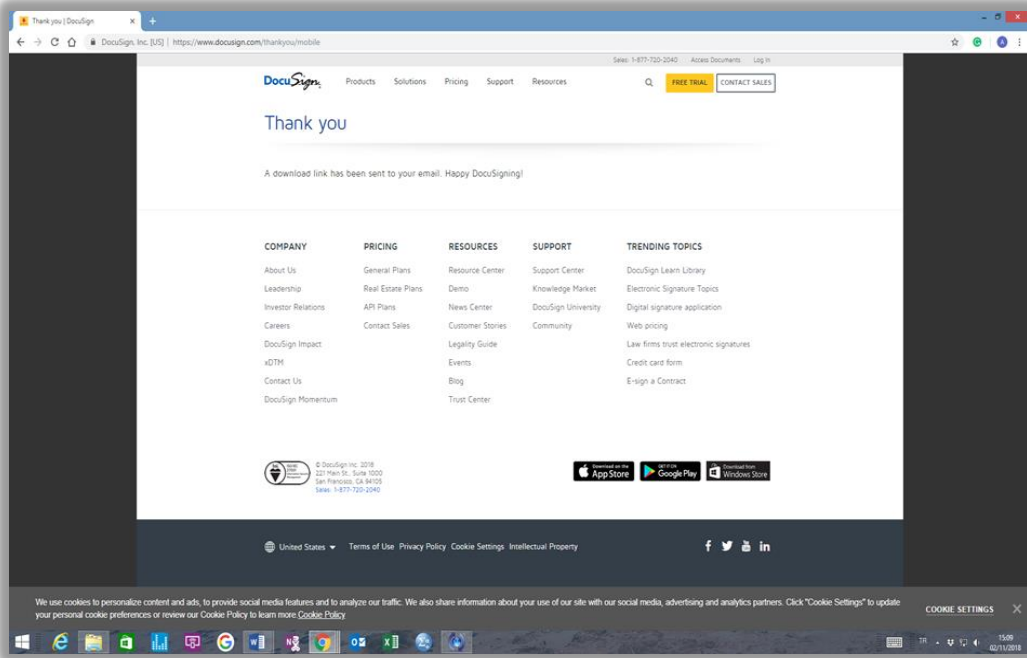
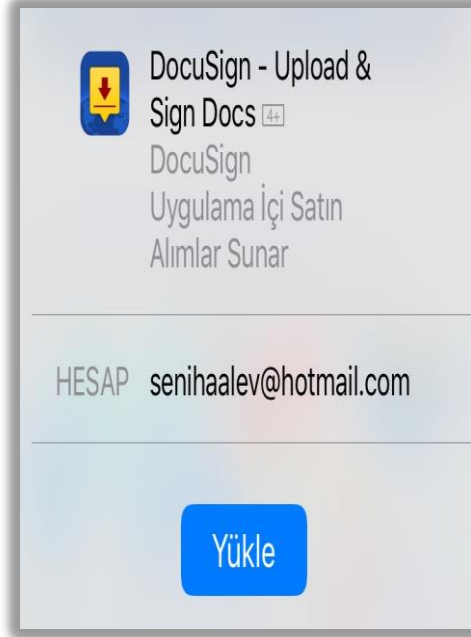
Kağıt tabanlı işlem sistemleri internete taşınınca yeni iş fırsatları ortaya çıkmıştır. Faturalar, sözleşmeler, e-postalar vb. gibi iş amaçlı kağıt tabanlı işlemlerde elektronik imzanın kullanılması işletmenin geliştirilmesinde önemlidir. Cep telefonlarından elektronik imza indirilebilecek çok sayıda platform vardır⁷ DocuSign bunlardan biridir. DocuSign ücretsiz ve cep telefonlarında elektronik imza kullanmak için uygun platformdur. iPhone, iPad, Android ve Windows'da mevcuttur.

⁷ https://www.entrust.com/wp-content/uploads/2013/05/digsig_transactions.pdf

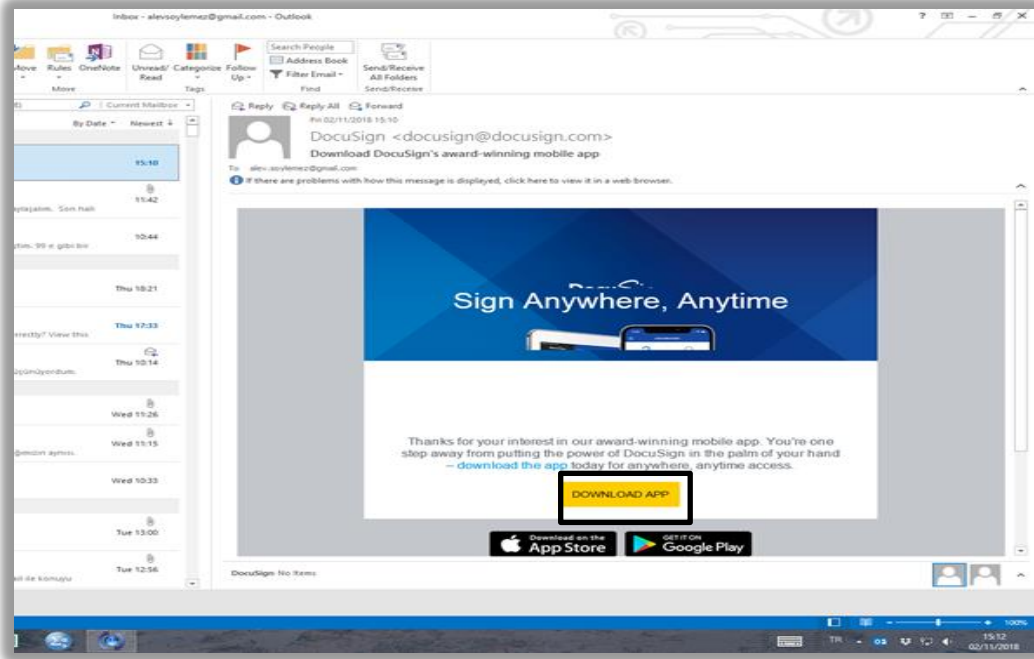


Source: <https://www.docusign.com/features-and-benefits/mobile>

Adım 1 : Uygulamayı yüklemek için e-posta adresi ile giriş yapın. Ardından uygulama linki e-posta adresinize gönderilecektir

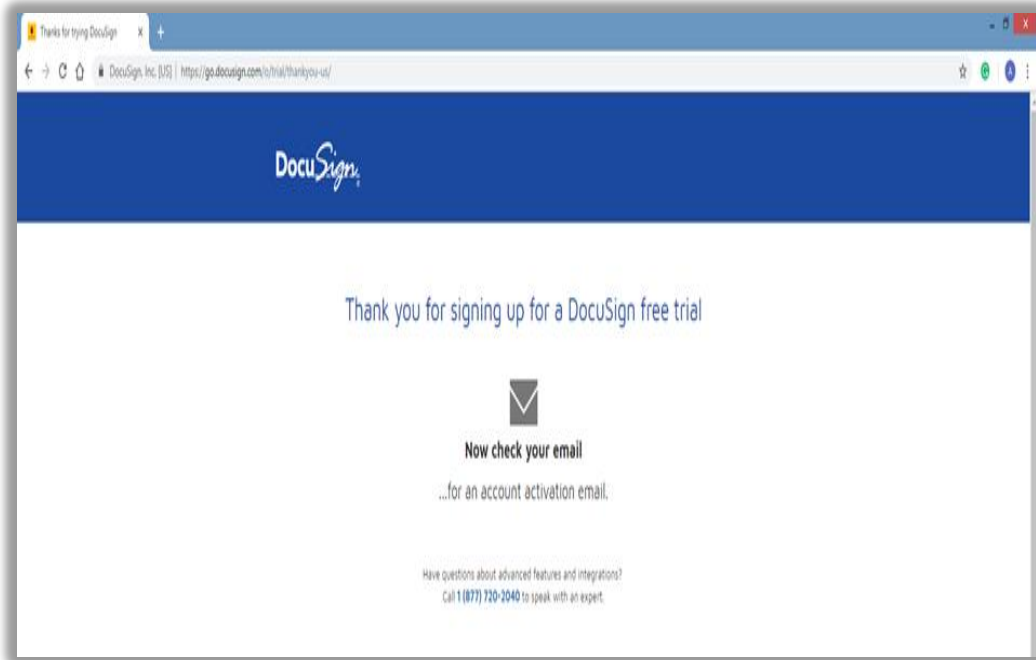


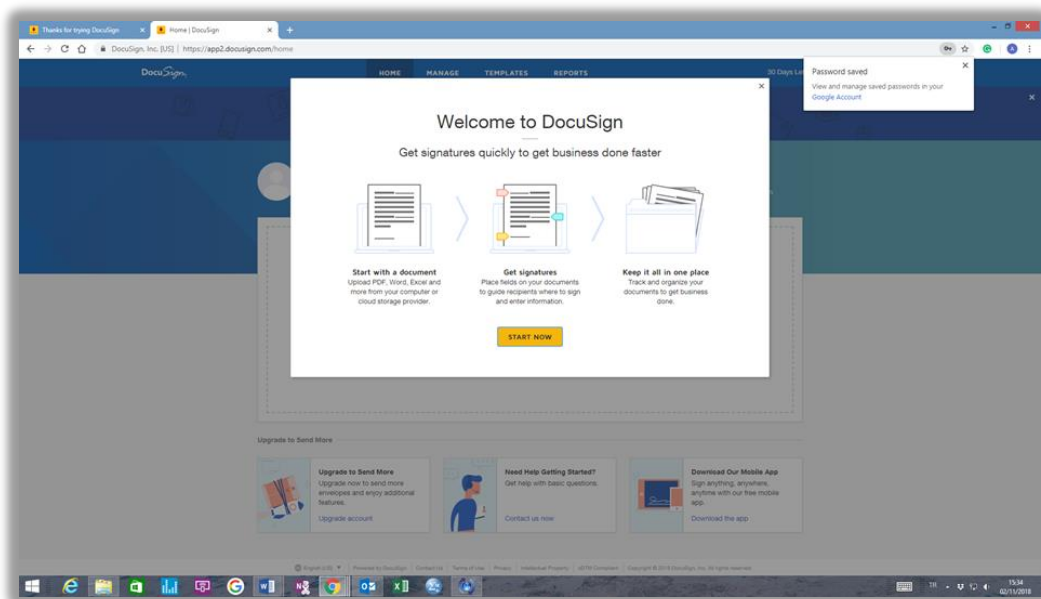
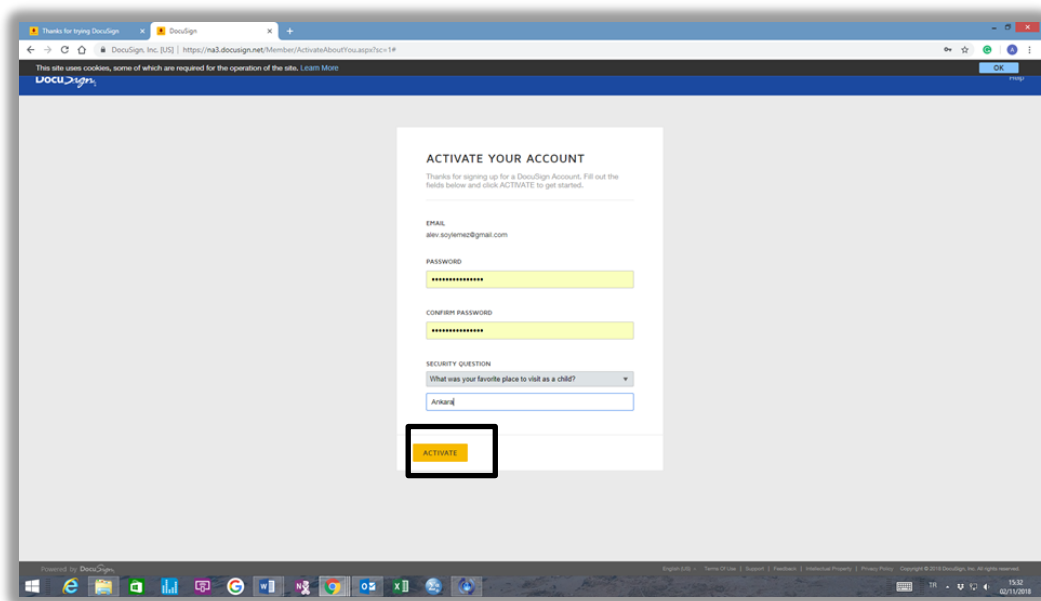
Adım 2 : Gelen e-postadaki linkten uygulamayı yükleyin.



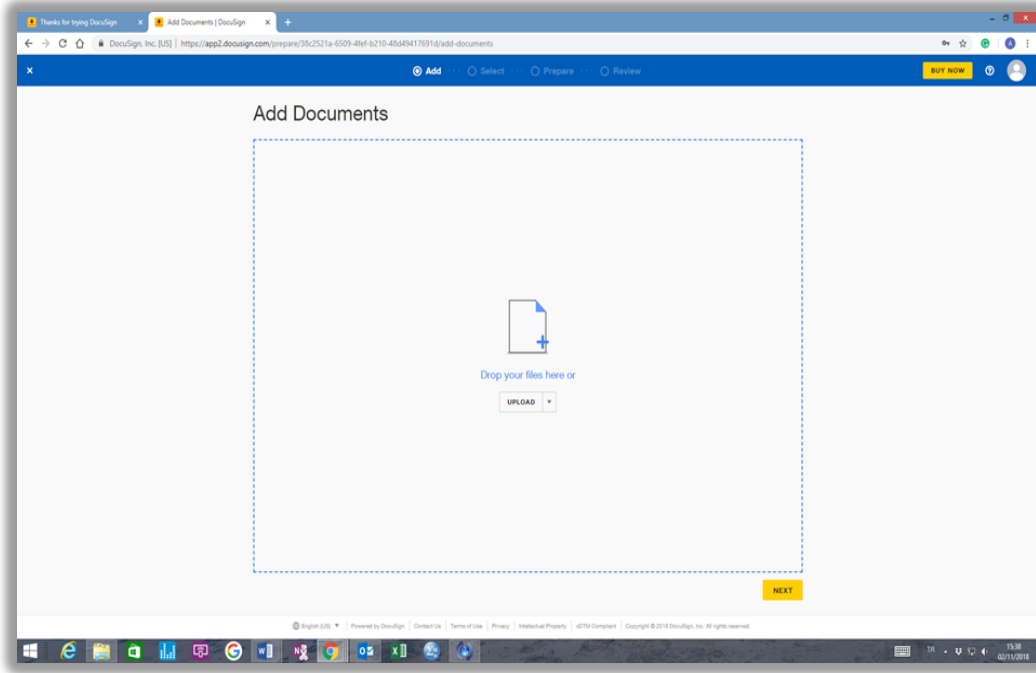
Adım 3: DocuSign hesabını ihtiyaca göre düzenlemek için gerekli bilgileri girin ve hesabı oluşturun.

Adı 4: E-posta hesabınıza gönderilen hesap **ETKİNLEŞTİRME** işlemini bitirmek için 'Etkinleştir' düğmesini tıklayın.

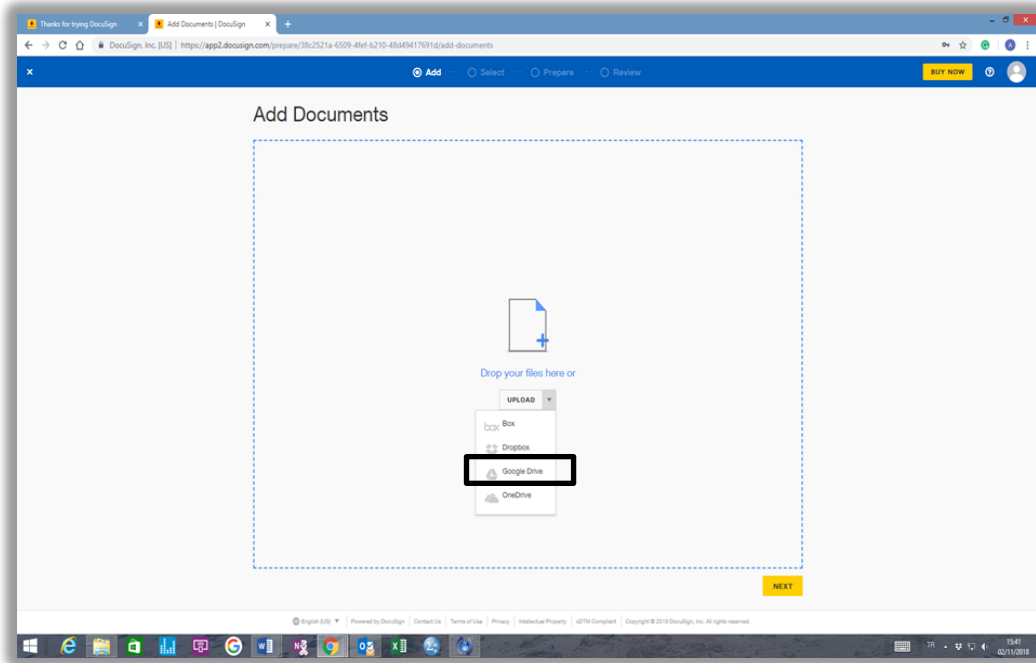




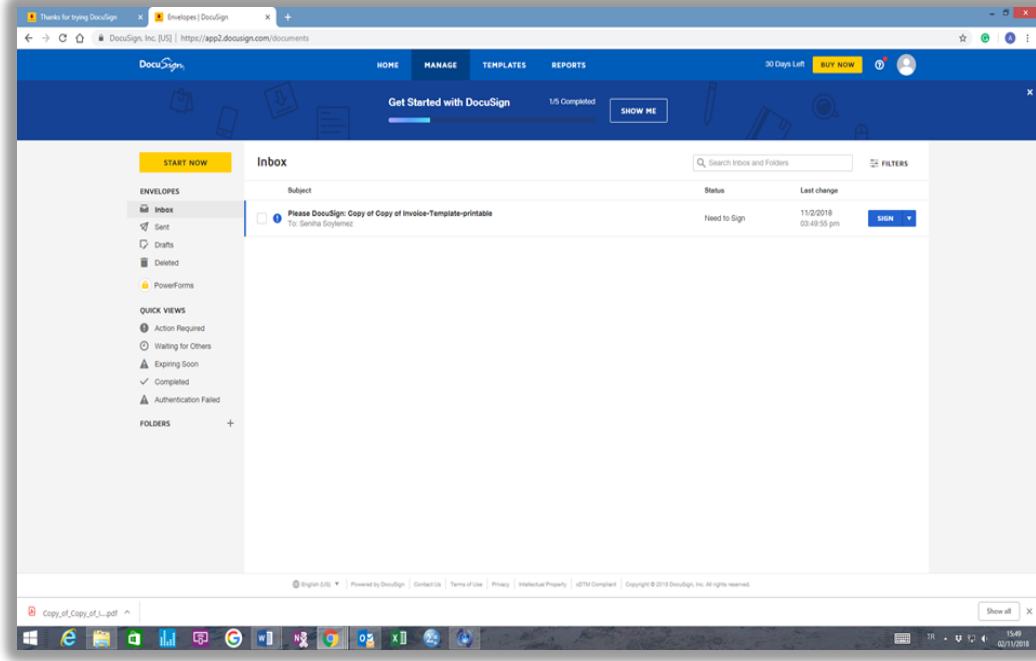
Adım 5: Belgeyi yükleyin



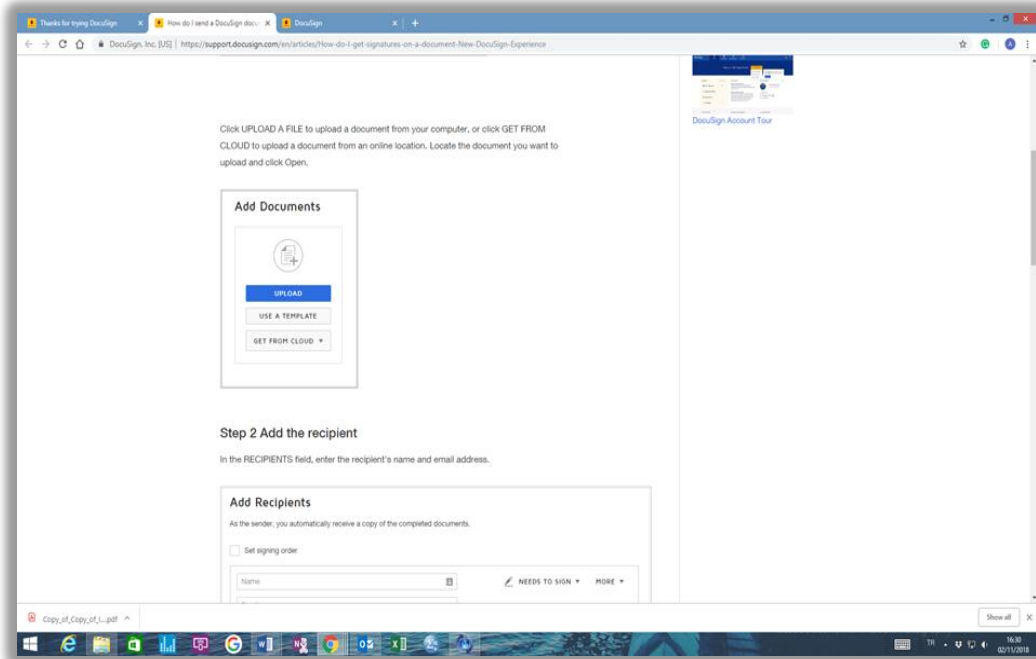
Adım 6: *GOOGLE DRIVE'* i seçin



Adım 7: Önceden oluşturulan faturanızı google docs'tan bu modüle yükleyin



Adım 8: Henüz yapmadıysanız hesaba giriş yapın



Adım 9: ALICILAR alanına, alıcının adını ve e-posta adresini girin

Thanks for trying DocuSign

How do I send a DocuSign doc... How do I change my signature... How do I send a DocuSign doc... DocuSign

DocuSign, Inc. [US] | <https://support.docuSign.com/en/articles/how-do-i-get-signatures-on-a-document-New-DocuSign-Experience>

As the sender, you automatically receive a copy of the completed documents.

☐ Set signing order

Name NEEDS TO SIGN MORE

Email

ADD RECIPIENT

Step 3 Add the email subject and message

a. DocuSign automatically adds an email subject when you upload a document. You can edit this subject and add a message to the recipient by filling in the MESSAGE fields.

Message to All Recipients

☐ Custom email and language for each recipient

Please DocuSign

Enter Message

b. When finished, click NEXT.

Copy_of_Copy_of_L...pdf

Show all

Thanks for trying DocuSign

How do I send a DocuSign doc... How do I change my signature... How do I send a DocuSign doc... DocuSign

DocuSign, Inc. [US] | <https://support.docuSign.com/en/articles/how-do-i-get-signatures-on-a-document-New-DocuSign-Experience>

As the sender, you automatically receive a copy of the completed documents.

☐ Set signing order

Name NEEDS TO SIGN MORE

Email

ADD RECIPIENT

Step 3 Add the email subject and message

a. DocuSign automatically adds an email subject when you upload a document. You can edit this subject and add a message to the recipient by filling in the MESSAGE fields.

Message to All Recipients

☐ Custom email and language for each recipient

Please DocuSign

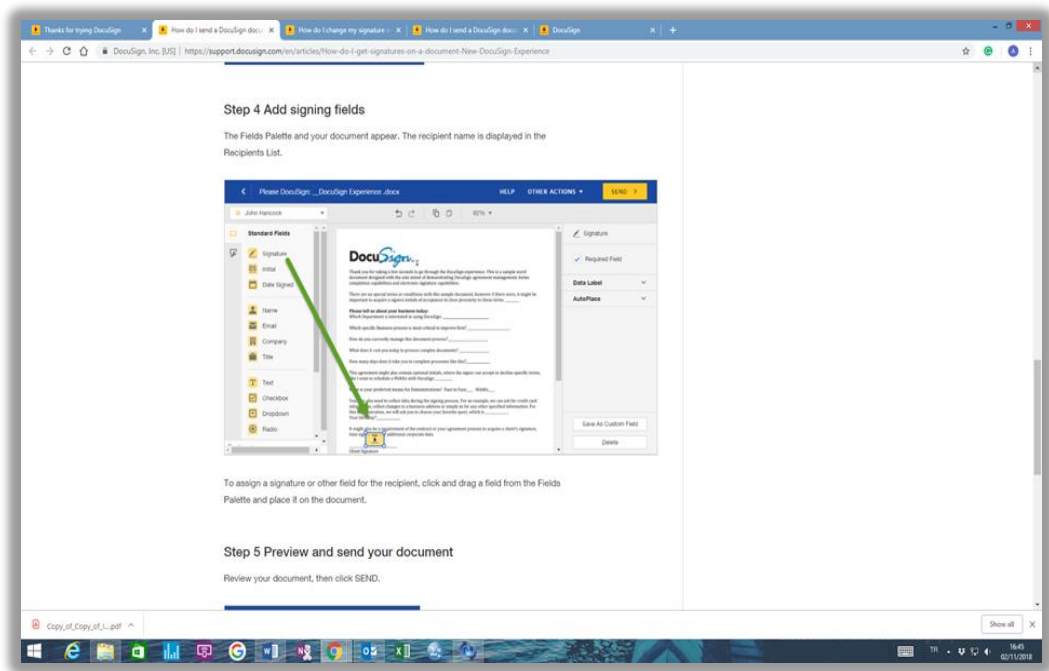
Enter Message

b. When finished, click NEXT.

Copy_of_Copy_of_L...pdf

Show all

İşlem bittiğinde, **İLERİ**'yi ardından **İMZA ALANINA EKLE**'yi tıkla



Hepsi bu kadar !

6.3 Test Soruları

1. Apple cep telefonu için fatura şablonu nereden indirilebilir?

- a. Sadece Google play
- b. Sadece Apple store
- c. Hiçbiri
- d. Her ikisi

2. Android işlemcide fatura oluşturmak için Apple Store kullanılabilir ?

Doğru / Yanlış

3. Aşağıdaki uygulamalardan hangisi hem apple and android 'de fatura oluşturmaya izin verir?

- a. Fresh books
- b. Moon Invoice
- c. Wave
- d. Pinterest

4. Faturaya logo koymak kesinlikle gerekli değildir ancak kullanılması iyi olur.

Doğru / Yanlış

5. Fatura üzerinde hangi bilgi görülmelidir?

- a. İsim ve ünvan
- b. İletişim bilgi,adres, telefon vb.
- c. Malzemenin vergisi
- d. Hepsi

6. Tipik bir internet alışveriş sözleşmesi için aşağıdaki unsurlardan hangisi gerekli değildir ?

- a. Tüccarın kimliği
- b. Sosyal medya hesabı
- c. KDV detayları
- d. İletişim detayları

7. İşletme sahibi, kendi işletmesinin adı altında satılan ürünlerden sorumlu tutulamaz.

Doğru/Yanlış

8. Ticari malzemeler için sigorta yaptırmak faydalı değildir.

Doğru / Yanlış

9. DocuSign nedir?

- a. Dökümanların sınıflandırıldığı yer
- b. Cep telefonlarında elektronik imza kullanmak için ücretsiz ve uygun platformdur
- c. Her satışta imzalanacak belge
- d. Hiçbiri

10. Aşağıdaki boşluğu doğru şekilde doldurun?

..... Microsoft Word'de açabileceğiniz indirilebilir bir şablon sunar.

- a. Cash board
- b. DocuSign
- c. DropBox
- d. Pinterest

7 MODÜL 7: KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN FON KAYNAKLARI

Ljubljana Üniversitesi, Ljubljana, Slovenya

Bu modül, el sanatlarını satmak isteyen kadınlara çeşitli finansal fırsatları ve yolları açıklamayı amaçlamaktadır. Modül, Dreamy m-Learning projesinde yer alan beş ülke kadınlarına (Slovenya, Fransa, Türkiye, Yunanistan ve Polonya) mali destek ve kredi imkânları için bilgi ve bağlantılar sağlamaktadır.

7.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

Kredi Nedir?

Bir banka ya da başka bir borç verenden aldığınız para kredidir. Kredi ödemeleri, ana para ve faiz olmak üzere ikiye ayrılır.

Ana para, borç alınan miktardır ve bu hesap bakiyesinin ana bölümüdür.

Faiz, kredi alındığındaki bedelidir ve anapara üzerinden hesaplanır.

Kredi Bakiyesi Nedir ?

Kredi bakiyesi, kredi ödemesinde kalan tutar. Her kredinin, tamamı ödenene kadar kredi bakiyesi vardır. Günlük olarak değişir (faiz günlük olarak eklenir).

Kredi İtfa Planı; Anapara ve faiz ayrılır, böylece aylık ödemenin hangi kısmının ana para ve hangi kısmının faizi ödemek için kullanıldığı görülebilir.

Hibe Nedir?

Hibeler, bir alıcıya genellikle devlet dairesi, şirket, vakıf veya tröst tarafından ödünç veya hediye olarak verilen geri ödemesiz fonlar veya ürünlerdir.

Vergi Teşviki Nedir?

Vergi Teşviki, bireylerin ve işletmelerin ödemek zorunda oldukları vergi miktarının azaltılarak onların para harcamalarını ya da tasarruf yapmalarını teşvik etmek için kullanılan bir devlet önlemidir.

Mikro Kredi Nedir ?

Mikro kredi, geleneksel bankacılık sistemine erişemeyen insanlar için finansal ürün ve hizmetleri belirlemede kullanılan bir şemsiye terimdir. Mikro kredi, bu insanların geçim kaynaklarını finanse etmelerine, tasarruf etmelerine, ailelerinin geçimini sağlamalarına ve onları hayatın günlük risklerinden korumalarına izin verir.

Mikro Finans Nasıl Çalışır?

Mikrofinans kurumları, borçluların sağlam bir geri ödeme garantisi verememelerine rağmen, yardım(yeni bir iş veya büyüme planını finanse etmek, acil aile ihtiyaçlarını karşılamak, bir iş elde etmek için hareketliliği kolaylaştırmak, vb) ile birlikte bu borçlulara mikro kredi verir.

Mikrofinans kadın girişimcileri güçlendirmeye nasıl katkıda bulunur ?

Mikrofinansın katkısı, kadınlar dahil yoksul insanlara, iş bulma, güven arttırma, iletişim becerilerini geliştirme ve diğer yönleriyle yardımcı olmalarıdır. . Kadınlar, bu mikro finansman programlarına katılarak, maddi mülkiyet gibi kaynaklar, bilgi, malumat, fikir ve evde, toplumda, topluluklarda ve ülkede karar alma süreci gibi fikri kaynaklar üzerinde daha fazla kontrol sahibi olurlar.

Mikrofinans, kaynak bakış açısından kadın girişimciliğin güçlendirilmesine yönelik önemli bir araçtır Yoksulluğun azaltılmasında önemli bir araç olarak kabul edilen grup kredileri, ağ iletişimi yoluyla üyelere fayda sağlamaktadır.

İş Melekleri Kimlerdir ?

İş Melekleri(melek veya melek yatırımcılar olarak da bilinir), şirket hissesi karşılığında girişimcilere veya ilk aşamadaki işletmelere sermaye sağlamak için kişisel varlıklarını kullanan bireylerdir.

Sermaye akışı, sürdürülebilir bir şirkete dönüşme fikrine yardımcı olabilir ve önerilen ürün veya hizmeti üretmeye başlamak için temel sağlar.

“İş meleği”, “gayri resmi yatırımcı” ve “gayri resmi girişim sermayesi” terimleriyle “İş meleği” tanımı belirsizdir.

Ne Tür İmkanlar Sunarlar ?

İş melekleri şu imkanları sunarlar:

- Girişim sermayesi yoluyla elde edilemeyecek nispette küçük miktarlar için nakit enjeksiyonu
- Aynı şirket için daha sonraki finansmanları sıklıkla takip eder.
- Genellikle rehber ya da mentor olarak projeye dahil olmakla ilgilenir
- Yeni girişimlerinde girişimcinin yönlendirilmesine yardım etmek adına zamanını harcar, yanısıra geniş ağ iletişimine bağlantı sağlar.

Kadınlar İş Meleği Fonu genellikle, inovasyon karar verme sürecine kadın katılımını destekleyen, kar amacı gütmeyen, politik olmayan bir kurumun parçasıdır. İş meleği yatırımları yalnızca maddi kaynak sağlamakla kalmayıp bilgi, deneyim ve sosyal sermaye paylaşımı imkanı da sunmaktadır. Ortak inanç, kadınların çok sayıda ve yeni biçimlerde katılımının herkese ekonomik fayda getireceğidir.

Kadın İş Kurucular için Bazı Fonlar

500 Women: Mükemmel Kadın Kurucular Fonu

Astia: Kadın girişimcilere sermaye ve eğitim/destek erişimi sağlayan ağ

BBG (Built By Girls) Ventures: En az bir kadın kurucu ile tüketici internet girişimlerine yatırım yapmaktadır.

Chloe Capital: Kadınların yönettiği şirketlere odaklanmış çekirdek evre girişim sermaye firmaları

Female Founders Fund: E-ticaret, platformlar ve web özellikli hizmet sektörlerindeki kadın liderliğindeki girişimlere yatırım yapmaktadır.

Golden Seeds: Kadın girişimcilere yatırım yapan Melek Yatırımcı ağı ve fonu

Intel Capital Diversity Fund: Kadın ve azınlık girişimcilere yatırım yapan fonlar

Mergelane: Kadınların yönetimindeki girişimlerin yatırımcı ve harekete geçiricisi (Boulder, CO)

Next Wave Impact: Yenilikçi yaparak öğrenme erken dönem girişim sermayesi

Pipeline Fellowship: Kadınların yönettiği sosyal girişimlere yatırım yapan kadın yatırımcılar

Valor Ventures: Kadın kuruculara finansman sağlayan Atlanta merkezli fon

Women's Venture Fund: Kurslar, danışmanlık, kredi ve daha fazlasıyla girişimcilere yardımcı olmaktadır.

7.2. Aktif Öğrenme

7.2.1 Proje Ortağı Ülkelerdeki Kadınlar için Kredi ve Destekler

Takip eden bölümde, her ülkede kadınların nasıl fon alabilecekleri açıklanmaktadır.

7.2.1.1 Kadınlar Küçük İşletme Kredilerine Nereden Ulaşır?

SLOVENYA :

Bankalar

Onay ücretsiz 7000 Euro'ya kadar basit ve hızlı internetten kredi

www.hipkredit.si

Kredinin geri ödeme süresince uygun sabit aylık maliyetle tahsis edildiği daha düşük faiz oranına ve maliyete sahip mikro krediler

www.intesasanpaolobank.si

S.P. cazip teklif

www.sparkasse.si

Finansal Hizmetler

500 ya da 1000 EURO değerinde kredi.

www.skupina8.si

Bölgesel Ticaret ve Sanayi Odası

Üyeleri için kısa vadeli krediler üzerindeki faiz oranının bir kısmını destekleyen krediler

www.eng.gzs.si :

Girişim Yatırım Merkezi

1000 EURO ile 30000 EURO arasında hızlı online kredi

www.pnc.si

TÜRKİYE :

Bankalar:

Akbank (girişimci destek paketi)

<https://www.akbank.com/tr-tr/urunler/Sayfalar/isim-icin-girisimci-destek-paketi.aspx>

Garanti Bankası, kadın girişimci destek paketi

https://www.garanti.com.tr/tr/kobi/kobilere_ozel/kadin-girisimci-bankaciligi/kadin-girisimci-kredi-destek-paketi.page

TEB Bankası hazine destekli kadın patron kredisi

<https://www.teb.com.tr/kadin-patronum/kgf-kadin-patron-destek-kredisi/>

İşbankası Kadın Girişimci Kredisi

<https://www.isbank.com.tr/TR/kampanyalar/kampanya-ayrintilari/Sayfalar/kampanya-ayrintilari.aspx?CampaignName=kadin-girisimci-kredisi-kampanyasi&IdCampaign=Mzk2-LSB>

Halkbank kadın girişimclere ilk adım kredisi

<https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/Kadin-Girisimcilere-Ilk-Adim-Kredisi/215>

YUNANİSTAN:

Bankalar yeni girişimleri finanse ederken, iş planını görmek isterler. Başvuru farklı konuları kontrol eden çeşitli gruplar tarafından incelenecektir, özellikle iş planının gecikme olmaması için mümkün olduğu kadar eksiksiz olması önemlidir.

FRANSA:

Women-Initiated Guarantee Fund (FGIF)

Amaç: Bir şirketin kuruluş aşamasında, geri kazanılması veya geliştirilmesinde işletme sermayesi gereksinimlerini ve / veya yatırımları karşılamak için banka kredisi alınmasını kolaylaştırmak

<https://www.afecreation.fr/pid14855/appuis-pour-les-femmes.html>

Ağlar

Aşağıda listelenen ulusal ağlar, kadınlarla tanışmak, bilgilendirmek ve projelerinin düzenlenmesinde eşlik etmek üzere hizmet vermektedir. Kimi kadın iş kuruculara tahsis edilmiştir, kimi kadınlara özgü faaliyetleri olan herkesi hedef almıştır, kimi de finans ettikleri şirketleri takip etmektedirler

<http://www.ellesentrepreneurs.fr/pid14416/les-reseaux-au-service-des-creatrices.html>

The BPI France (Kamu Yatırım Bankası):

BPI, Devletin gözetiminde olan bir kuruluştur. Finansman ve kalkınma yardımlarında birlikte hareket ederler. Bankanızı projelerinizde sizi takip etmeye ikna etmek için birleştirme ve garanti çözümleri sunmaktadır.

<http://www.bpifrance.com/>

POLONYA:

mBank

Bir işletmeyi çalıştırma süreleri 6 ayı aşmayanlar için 30.000 PLN'ye kadar verilen krediler. İnternette başvuru yapılabilir.

<https://www.mbank.pl/firmy/kredyty-na-start/kredyty-na-start/>

Aasa Polska

20.000 PLN'ye kadar olan iş geliştirme kredileri. Faaliyetin ilk gününden başlar

<https://aasadlabiznesu.pl/>

Credit Agricole

Küçük ve orta ölçekli işletmeler için krediler

<https://www.credit-agricole.pl/male-i-srednie-firmy/kredyty/pozyczka-biznes>

PKO BP

Şirketler için iş kurma kredisi

<https://www.pkobp.pl/firmy/kredyty/produkty-kredytowe/pozyczka-na-start/>

ING

Şirketler için krediler

<https://www.ingbank.pl/male-firmy/kredyty-i-pozyczki/pozyczka-dla-malych-firm>

7.2.1.2 Kadınlar için Küçük İşletme Hibeleri**SLOVENYA:****Slovenski podjetniški sklad (Slovene Enterprise Fund)**

Yeni kurulan yenilikçi şirketler için iş kurma fonları (P2A ve P2B): yeni kurulmuş yenilikçi şirketler için başlangıç sermayesi, kalkınma yatırım firmaları için daha uygun finansman kaynakları (sübvansiyonlar, garantiler), özel yatırım teşvikleri (hisse senedi, krediler, garantiler)

<https://www.podjetniskisklad.si/en>

Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja

Mikro işletmelerin kurulması ve geliştirilmesi için destek.

Zavod RS za zaposlovanje

Serbest meslek sübvansiyonları / serbest meslek için şartlı hibe verilmesi.

Slovenski regionalno razvojni sklad

Girişimcilik, tarım, bölgesel kalkınma, bölgesel garanti planlarındaki finansal yatırımlar, onaylı Avrupa fonları ile ön finansman projeleri alanındaki ilk yatırımlar için özellikle iade edilebilir fonlar şeklinde mali teşvikler.

SID banka

Şirketler için uygun finansal kaynaklar sağlamak, ihracat sigortası işleri.

Eko sklad

Çevre odaklı projelere ve enerji verimliliğine yatırım yapmak için uygun finansal kaynaklar sağlama.

TÜRKİYE:

KOSGEB

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme Organizasyonu (KOSGEB), KOBİ politikalarının geliştirilmesi, koordinasyonu ve uygulanmasından sorumlu ana organdır. KOSGEB kendi işini kurmak isteyen kadın girişimcilere devlet kredisi desteği vermektedir. Bu kapsamda KOSGEB kredisi uygulaması kapsamında 50.000 TL kredi desteği sağlanmaktadır. Devlet tarafından verilen bu destek tamamen geri ödemesizdir. Bu hibe desteğine yanısıra, kadınlara faizsiz kredi desteği verilmektedir. Kadın girişimcilerin ilk işleri ilk üç yıl boyunca vergiden muaf olur.

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6057/kadin-girisimciligi-women-entrepreneurship>

YUNANİSTAN:

Çekirdek Sermayesi, genellikle gençler veya işsizler gibi belirli nüfus grubuna iş kurmaları için verilen küçük fon kaynağıdır. Bunların başlıca özellikleri, iş geliştirmeye zaman ayıran işletmenin ilk yıl işletme faaliyet masraflarını karşılamayı hedefleyen, ön ödemeli ve (15-50 bin EURO) oldukça küçük sermayeler olmasıdır. Gösterge olarak, ekonominin çeşitli sektörleri (geleneksel ürünler, bilgi teknolojileri, vb.) için hem kamu (OEDED Program) hem de özel sektörün (TheOpenFund) faaliyetleri vardır. Süreç oldukça basittir ve başvuru ilgilenen herkes tarafından yapılabilir. Ancak bu işler yıl boyunca açık değildir. Kamu programları için seminerler, işsizlik kartları gibi bazı önkoşullar vardır.

Seed Capital (<http://www.digitalplan.gov.gr/portal/resource/Prosklhsh-Ypobolhs-Protasewn-sta-Ergaleia-Kefalaio-Epiheirhmatikwn-Symmetohwn-sto-stadio-Sporas-Seed-ICT-Fund-kai-Kefalaio-Epiheirhmatikwn-Symmetohwn-sto-stadio-Ekkinhshs-Early-Stage-ICT-Fund-gia-epiheirhseis-ston-klado-twn-Tehnologiwn-Plhroforikhs-kai-Epikoinwniwn-ICT-ths-Prwtoboylias-JEREMIE>)

Ortaklık Anlaşmaları (PA) 2014-2020 (ESPA)

ESPA, AB bölgeleri arasındaki eşitsizliklerin giderilmesi için Avrupa Birliği programından fon sağlayan bir Yunan programıdır. ESPA çerçevesinde hükümet ticaret, işleme veya birincil üretime yönelik fonları dağıtır. Başvurular ilgili Bakanlıklar ve ESPA genel sekreterliği tarafından ilan edilen tarihte ve sınırlı süreler içerisinde sunulur. Tekliflerin değerlendirilmesi bağımsız değerlendiriciler tarafından yapılır, sonuçlar yayınlanır ve daha sonra her bir eylemin uygulanması için bir ile üç yıllık bir süre verilir. Finansman, yatırımın veya vergi indiriminin (genellikle% 40-60) yüzdesi olabilir. Harcama belgeleri gereklidir ve yerinde kontroller sırasında incelenir. ESPA'nın büyük avantajı ulaşılabilirliğidir, ancak finansmanı maliyetleri takip ettikçe, özellikle yeni işletmeler için kullanışlı değildir. Ancak, diğer finansman türleriyle (banka kredileri, girişim sermayesi, vb.) birleştirilmesi özellikle cazip bir seçenektir.

(<https://www.espa.gr/en/pages/staticPartnershipAgreement.aspx>)

ESPA 2014-2020 programı çerçevesinde finanse edilen diğer girişimler:

- Girişimciler ve Yeni girişimcilik

- Yeni pazarlarda yeteneklerini geliştirmeleri için mikro ve küçük işletmelerin iyileştirilmesi
- Yurtdışında iş kurma

Yurtdışındaki Yunan Toplulukları

Ülke dışındaki Yunan toplulukları da aktiftir. Envolve Award Greece gibi beş yılda faizsiz geri ödemeli 500 bin euro'ya kadar kredi içeren yeni eylemler oluşturmuşlardır. (<https://envolveglobal.org/el/envolve-awards/envolve-greece>)

FRANSA:

PRI (Bölgesel Yenilikçilik Ortaklıkları):

- Bu yol, kurulan yenilikçi KOBİ'lere açıktır ancak öncelikli hedefleri değildir.
- Sadece 5 bölge ile ortaklık halinde yürütülmektedir: Grand Est (Alsace, Champagne-Ardenne, Lorraine), Hauts de France (Nord Pas de Calais Picardy), Aquitaine / Poitou Charentes, Pays de la Loire, PACA.
- En yenilikçi projeler seçilir ve proje başına maksimum 100.000 ila 200.000 Euro hibe verilir. Bu yardım, projenin ön çalışmaları ve uygulanması ile ilgili masrafların karşılanmasını sağlamaktadır. 2 taksitte ödenir(%70 ve %30)
- Son olarak KOBİ projesi maximum 12 ay içinde gerçekleştirilmelidir.
<https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Aides-concours-et-labels/Aides-a-l-innovation-projets-individuels/PRI-Faisabilite>

POLONYA:

AB Fonları

Polonya'da AB fonları hakkında ortak bilgilendirme sitesi. Bu sitede, her girişimci veya girişimci adayı (aynı zamanda STK'lar, kamu kurumları vb.) mevcut fonlar hakkında ilginç bilgiler bulabilir.

(<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/>)

Polonya Kurumsal Kalkınma Ajansı

Polonya'da, Polonya Kurumsal Gelişim Ajansı, kadınların profesyonel faaliyetlerini desteklemeyi, kendi işlerini kurmalarını teşvik ederek iş piyasasında durumlarını iyileştirmelerini amaçlayan , sadece kadınlara yönelik kredi verir. Kadınlara yönelik Kredi Fonu, bu gruptaki işsizlik problemlerini azaltmaya katkıda bulunmalıdır. Kadınlar 5 ila 10 bin € (20 and 40 bin PLN) arasında tercihli krediye başvurabilir.

<http://en.parp.gov.pl/>

7.2.1.3 Yeni İş Kuran Kadınlar için Vergi Teşvikleri

SLOVENYA:

İlk girişten iki yıla kadar katkı payı ödemesinden kısmi muafiyet. - 2 yıl boyunca – ilk defa girişimde bulunanlar ve serbest meslek temelli olan sosyal sigortayı içerir (sadece serbest meslek esasına göre emeklilik ve malullük sigortasına dahil olan kişiler).

TÜRKİYE:

Gelir Vergisi Kanunu'nun 9/6 maddesine göre, ikametgahlarında el yapımı ürünler üreten ve satanlar vergiden muaftır (193 Sayılı Kanun, 27/07/2012 tarihli ve 28366 sayılı Resmi Gazete).

Vergiden muaf olmak için Esnaf Vergi Muafiyeti Belgesi alınmalıdır.

Esnaf muafiyet belgesi almak için aşağıdaki süreç takip edilir.

Adım 1: Belge almak isteyenler ikamet ettikleri yerdeki vergi dairesine dilekçe ile başvurmalıdır.

Adım 2: Aşağıdaki bilgiler, yapılmakta olan işin türü olarak vergi muafiyet belgesine yazılmalıdır: ikametgahlarında el yapımı ürünler üreten ve satanlar(GVK Madde:9/6)

Adım 3: Ev adresi iş adresi olarak gösterilir

Adım 4 Gelir Vergisi Kanunu'nun 9. maddesinde belirtilen şartların yerine getirildiği kabul edilirse, vergi dairesi belgeyi verecektir

Adım 5: Sertifika sahiplerinden ücret alınmaz

Adım 6: Esnaf vergi muafiyeti belgesi, düzenlenme tarihinden itibaren üç yıl süreyle geçerli olup, bu sürenin sonunda vergi dairesine başvurarak yeni belgelerin alınması mümkündür.

YUNANİSTAN:

Yunanistanda, yenilikçiliği artırmak için yeni devlet kanunu kapsamında teşvikler verilmektedir. Üretim yapan ya da İşletmenin adına uluslararası kabul görmüş patent tescil hizmetleri sağlayan şirketler 3 yıl süreyle gelir vergisinden muaftır.

Özellikle, kendi adına olan patenti uluslararası tanınan bir şirketin üretilen ürünlerin satışından kaynaklanan kazancının, Patent kullanılarak ürünlerin satışından elde edilen ilk gelir tarihinden başlayarak üç yıl boyunca gelir vergisinden muaf tutulması öngörülebilir.

Ürünler üçüncü taraf kurulumlarında üretildiğinde de muafiyet verilmektedir. Uluslararası kabul görmüş patentli hizmetlerin sunulmasından doğan kazançlarda da muafiyet uygulanır.

FRANSA:

Kadın girişimciler çeşitli özel destekler almaktadırlar. Bu girişimcilerin geneli, iş kurma veya iyileştirme projelerini daha iyi gerçekleştirmelerine yardımcı olacak özel bir ilginin hedefindedir. Kadın girişimciler bazen daha karmaşık kişisel durumlarla ya da daha büyük dış güvensizlikle karşı karşıya kalmaktadırlar. İş kurma projelerini ilerletmelerine yardımcı olmak üzere refakatçi veya özel destekler mevcuttur.

Destek konusunda birkaç yıldan beri özel ağlar mevcuttur.

Les Premières ağı kadınların liderliğindeki iş kurma projelerine tahsis edilmiş kuluçka ve iş kuluçka merkezleri oluşturmuştur. Bu yaratıcı projelerin yenilikçi yanı olmalıdır. Kuluçka merkezleri, iş yaratıcısının takibini sağlar, ancak aynı zamanda iş projesine 1 yıl boyunca ev sahipliği yapar. Yaratıcı iş kadını bu nedenle işinin ilk yılına başlamak üzere çevrelenmiştir.

The Force Femmes ağı, kariyerlerinin ikinci yarısındaki, yani 45 yaşından büyük kadınları desteklemektedir. Kurulum veya şirket devralma planı olanlar, projelerinin hazırlanması sürecinde takip edilirler: projenin onaylanması, oluşturulması, iş planının gerçekleştirilmesi, vb

Actionelles , iş kurma planlarında da kadınları desteklemektedir. Dernek, desteğin yanı sıra, yaratıcı kadınlar ile deneyimli iş sahipleri arasındaki ilişkiyi de içerecek şekilde soyutlanmayı ortadan kaldırmaktadır.

Bu 3 ağ tam olarak ülke genelinde bulunmaz.

Kadın Girişimcilerin Finansmana Erişimini Desteklemek Finansmana erişim için EGALITE Femmes Garantisi France Active tarafından kurulmuştur. Kadın girişimciler tarafından banka kredisi alınmasını kolaylaştırmayı amaçlayan bir banka garantisidir. Bu garanti, iş kurma, iyileştirme veya iş geliştirme projeleri için harekete geçirilir.

Bu araç diğer iş kurma yardımlarında ayrı değildir. Ancak kadınların iş kurma veya devralma projeleri için destek sistemini tamamlamaktadır.

<https://les-aides.fr/focus/a5Zi/les-aides-pour-les-femmes-creatrices-ou-repreneuses-d-entreprise.html>

POLONYA:

Polonya'da, iş kuran kadınlar için ayrı bir Vergi Teşviği bulunmamaktadır.

7.2.1.4 Kadınlar için Mikro Finans ve Diğer İş Kurma Fonları

SLOVENYA:

Vstopne točke SPOT (VEM)

Bilgi, temel danışmanlık, şirket kaydı

Podjetniški inkubatorji(İş Kuluçka Merkezleri)

Donanımlı ofisler, iş ve diğer destek hizmetleri

Univerzitetni inkubatorji(Üniversite Kuluçka Merkezleri)

Donanımlı ofisler, iş danışmanlığı ve mentorluk, ücretsiz eğitim atölyeleri

Podjetniški inkubator Univerze v Mariboru

Ljubljanski univerzitetni inkubator

Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske

Tehnološki parki(Teknoloji Parkı)

Donanımlı ofisler, mentorluk, danışmanlık, ortak çalışma,

Iniciativa Start:up Slovenija

Ağ iletişimi, rekabetin organizasyonu

Mreža European Enterprise Network (EEN)

İş ortakları arama, bilgi, danışma

Coworking prostori Coworking MB Hekovnik

İş kurma, ağ iletişimi, iş ortakları arama, bilgi, danışma, eğitim

Gospodarska zbornica Slovenije

Danışmanlık, eğitim, uluslararasılaşma konusunda yardım

Obrtno podjetniška zbornica Slovenije

Danışmanlık, eğitim, zanaat lisansı verilmesi, AB sertifikaları, Slovenya

Cumhuriyeti'ndeki sürekli yapılmayan el işi faaliyetleri için sertifikalar, taşımacılık

yapma lisansları

Program Erasmus za mlade podjetnike

Girişimcilik eğitiminin eş finansmanı - AB'deki girişimciler arasında deneyim değişimi

TÜRKİYE:

Kredi Garanti Fonu

KGF, kar amacı gütmeyen anonim bir şirkettir ve yetersiz teminat nedeniyle borçlanamayan KOBİ'ler ve KOBİ olmayan işletmeler için garantör olarak hareket etmektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri finansman kaynaklarına erişmelerinde destekler. Kredi, kadın girişimcileri işlerini büyütme ya da işlerini zor durumdan çıkarmalarını desteklemektedir.

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/>

Türkiye Grameen Mikrofinans Programı

Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP) kar amacı gütmeyen iktisadi bir kuruluştur. Geleneksel bağışlar ve “yardım” yerine, TGMP Türkiye’de yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olmak için “mikrokredi” hizmetleri sunmaktadır. Mikro kredi sisteminin amacı düşük gelirli kadınların sürdürülebilir gelir getirici faaliyetlerde bulunmalarına ve aile bütçelerine katkıda bulunmalarına yardımcı olmaktır. Resmi (ticari) bankacılık sektörünün aksine mikrokredi, nüfus cüzdanı dışında hiçbir belge veya teminat gerektirmeden sunulmaktadır.

<http://www.tgmp.net/tr/>

Bazı mikro kredi ürünleri aşağıda listelenmiştir;

Temel Kredi

Temel Kredi eski ve yeni üyeler için geçerli ilk kredi türüdür. Yeni üyelere 100 TL'den 1.000 TL'ye kadar kredi verilebilir ve 46 haftada kredi geri ödemesi yapılır

Girişimci Kredisi

Girişimci ve başarılı üyeler için 1.000 TL'den 5.000 TL'ye kadar verilen kredi türüdür ve 46 hafta boyunca kredilerin geri ödemesi yapılabilir.

Dijital Bölünme (Eşitsizlik)Kredi

Üyelerce alınmış kredilere ek olarak, üyelerin teknolojik gelişmelerini sağlamaya yönelik kredi türüdür. Bu kredi sayesinde üyeler bugünün teknolojisi ile kullanılan akıllı telefonlara sahip olabilirler. Kredi geri ödemeleri 46 haftada yapılır.

YUNANİSTAN:

The People's Trust

The People's Trust yeni bir şirket kurmak veya mevcut bir işi büyütmek isteyen ancak krediye erişimde zorluk çeken Yunan girişimcilere mikro hibeler sunmaktadır. Mevcut bir şirket için işletme sermayesi ya da yeni bir şirket için kuruluş sermayesi olarak verilen hibe, işletme başına 10.000 Avro'ya kadardır. Bu finansman programı, diğer finansman türlerine düşük erişimi olan gruplara odaklanmaktadır.

<http://www.thepeoplestrust.org>

Microfinans (AFI & Eurobank)

AFI (Faaliyet Finans Girişimi) Kar amacı gütmeyen sivil bir kruluştur. 2014 yılında Yunanistan'da ActionAid Hellas ve Avrupa'da mikrokredi alanında lider olan Fransız kuruluşu ADIE tarafından kurulmuştur.

Eurobank, uzun vadeli işsiz, savunmasız vatandaşlar kategorisine mensup, banka kredisine erişimi olmayan mikro-girişimcilere (15.000 Avro'ya kadar) mikro kredi ile yardım etmek için AFI ile işbirliği yapmaktadır. Onlara kendi işlerini kurma (kendi işini kurma) veya küçük işletme birimleri geliştirme ve yeni işler yaratma fırsatı sunmaktadır.

AFI, adayların ön seçimi, eğitimi ve mentorluğunu, Eurobank da kredi kontrolü ve finansmanı üstlenmektedir.

(<https://www.eurobank.gr/el/business/proionta-kai-upiresies/proionta-upiresies/xrimatodotiseis/anaptuksiaka/easy-afi>)

FRANSA:

Genellikle bir iş kurmak veya devralmak isteyen ancak kaynakları bilinen krediye hak kazanmak için yeterli olmayan kişilere yönelik olan 25.000 Avro'dan daha düşük kredidir. Mikro krediden yararlanmak için, borçluya “France Active”, “France Initiative”, “Boutiques de Gestion” veya “2e Chance Fondation” gibi uzman ve yetkili destek ağı eşlik etmelidir. Bu ağlar, projenin ayarlanmasına, finansman talebinin araştırılmasına ve faaliyetlerin geliştirilmesine yardımcı olmaktadır. Baş aktör ADIE'dir (Ekonomik Girişimin Geliştirilmesi Derneği).

ADIE:

- 2015 yılından bu yana kadınlar için yıllık farkındalık kampanyası organizasyonu ile Kadınları iş kurma konusunda duyarlılaştırma, yönlendirme ve bilgilendirme yapmaktadır.
- Banka kredisine erişimi olmayan işletmeler için mikro kredi ile birlikte proje taşıyıcı finansmanını teşvik eder.
- Özelliğine göre uyarlanmış eğitim ve farkındalık modülleri ile iş yaratıcılarının desteğini güçlendirir.

<https://www.adie.org/nos-actions/pour-les-femmes>

FRANCE ACTIVE

France Active, yaklaşık 30 yıl boyunca şirketleri destekledi, finanse etti ve geçen yıl 7.400 şirkete hizmet vermek için 270 milyon avro harekete geçmiştir.

France Active, bir ağıdan çok öte, tutkusu daha kapsamlı bir toplum inşa etmek isteyen kendini bu işe adanmış girişimcilerin gerçek hareketidir. France Active'in misyonu, onlara müdahil olacakları araçlar sağlayarak girişimcilerin başarısını hızlandırmaktır.

<https://www.franceactive.org/>

FRANCE INITIATIVE

Fransa Initiative Ağı , ardından Fransa Initiative olarak adlandırıldıktan sonra, ağ marka sistemini yeniden tasarlamıştır. 1 Ekim 2012 tarihinden itibaren ulusal kurum Initiative France olarak adlandırılmıştır. Yerel platformlar ve bölgesel koordinasyon aynı değişikliği yapmaktadır. Bu sadece kelimelerin tersine çevrilmesinden daha fazlasıdır. Bu marka artık herkes için ortak olan terimi vurgulamaktadır: Girişim, bölgenin adını gösterirken, Ulusal ağın gücünü ve yerel kökleriyle bağlantılı çeşitliliğini grafiksel olarak gösteren bir logo eşlik etmektedir. Sonunda, ortak eyleme tam anlam kazandıran bir imza taşır: “Bir ağ, bir ruh”

<http://www.initiative-france.fr/>

BGE

35 yıldan fazla bir süredir BGE, iş kurmayı desteklemekte ve bunu herkes için erişilebilir hale getirmek için çalışmaktadır. Kuruluşun her aşamasında girişimcilere eşlik ederek, ortaya çıkışından iş gelişimine kadar, başarı şansını yakalayan herkese verilmektedir.

Kâr amacı gütmeyen birlik ağı olarak BGE, umutları geliştirmek, girişimcilerin yolunu güvence altına almak, ve istihdam ve yerel kalkınma için kalıcı çözümler üretmek üzere bölgelerde kurulan 50 dernekten oluşmaktadır.

<http://www.bge.asso.fr/nous-sommes/notre-engagement.html>

2nd CHANCE FOUNDATION

2. Şans Vakfının amacı, 18-62 yaşları arasındaki, zorlu yaşam koşullarını tecrübe eden ve şu anda çok güvencesiz bir durumda olan, ancak durumunu iyileştirme arzusunda olan insanları desteklemektir.

2. Şans Vakfı, gerçekçi ve sürdürülebilir bir profesyonel proje yürütmeleri için insani ve finansal destek sunmaktadır: nitelikli eğitim, şirketin kurulması veya devralınması gibi.

<http://www.deuxiemechance.org/fr>

POLONYA:

STARTUP ACADEMY

Eğitim, mentorluk, yenilikçi girişimcilik yöntemleri, hızlanma programları

TWÓJ STARTUP

Ön Kuluçka, hukuk ve muhasebe danışmanlığı, BT ve pazarlama danışmanlığı, eğitim

Inkubator Technologiczny Podkarpackiego Parku Naukowo-Technologicznego
ofis odaları, danışmanlık hizmetleri, geliştirme desteği

Przedsiğbiorcze kobiety 2.0

Proje, çalışmayan kadınlara kendi işlerini kurmalarına yardımcı olmayı ele almaktadır.

AIP

İş Danışmanlığı, Mentorluk ve koçluk, Muhasebe hizmeti, Yasal destek, Girişimci Eğitimi

7.2.2 Proje Ortağı Ülkelerde Adım Adım Finansman

SLOVENYA :

Adım 1 : Slovenya İstihdam Bürosunda işsizlik kaydı yaptırın. Kişisel danışmanınıza hemen ilk toplantınızda destek istediğinizi söyleyin. Kişisel danışman işe alım planı ve serbest meslek yardım programına dahil edilme beyanı hazırlayacaktır.

Adım 2 : Danışmanın sizi atadığı İstihdam Bürosunda tanıtım gününe katılmanız gerekir. Burada komisyonun sizi programa kabul edip etmeyeceğine karar vereceğine dair bir bildirim formu dolduracaksınız

Adım 3 : Destek almak için, eğitim programının en az % 90 kademesine devam gereklidir.

Adım 4: Eğitimi başarıyla tamamladıktan ve onaylanmış bir girişimcilik planını takip ettikten ve İstihdam Bürosunda istihdam planını imzaladıktan sonra, 30 gün içinde çalışmaya başlamalısınız

5.Adım: İş kaydını yaptırın. Zorunlu sosyal sigorta için başvurunuz. Onaylanmış iş planından sonraki 30 gün içinde istihdam ofisine tam başvuruyu yapın.

TÜRKİYE:

Adım 1: Devlet desteği almak isteyen potansiyel girişimcilerin, KOSGEB tarafından verilen girişimcilik eğitimine katılmaları gerekir. KOSGEB eğitimini alanların % 45 'i kadınlardır.

Adım 2: Kadınlar ildeki veya bölgedeki KOSGEB merkezlerine bu eğitim için başvurmalıdır.

Adım 3: Girişimcilik eğitimlerine başlama tarihleri KOSGEB'in resmi internet sitesinde de yayınlanmaktadır (<http://www.kosgeb.gov.tr/>) Bu girişimcilik eğitimleri tamamen ücretsizdir.

Adım 4: 32 saatlik eğitimden sonra, potansiyel girişimcilere girişimcilik sertifikası verilir.

Adım 5 : Bu eğitimlerden sonra, kadın girişimciler başarılı olursa, bir sonraki adım iş yerinin kurulmasına başlamaktır.

Adım 6: Bu aşamada, kadın girişimci iş planını KOSGEB'e sunar (KOSGEB eğitimi sırasında iş planı eğitimine hazırlık yapılır).

Adım 7: Bu plan KOSGEB tarafından bilgi, belge ve form açısından ön değerlendirmeden geçirecektir.

Adım 8: İş planı Yönetim Kurulu tarafından yapılan değerlendirme sonucunda kabul edilirse, KOSGEB veri tabanına kaydedilecektir.

YUNANİSTAN :

Adım 1: Finansman onay süreci 4 adımdan oluşmaktadır. İlk adım, ilgi alanı formunu doldurmaktır.

Adım 2: İş planına daha detaylı bir genel bakış sağlamak için ilk toplantı yapılacaktır. Toplantının amacı, değerlendirme kriterlerinin yerine getirildiğini ve finansman ihtiyaçlarının tanımlanmasının yanı sıra finansal araçların uygun olduğunun doğrulanmasıdır.

Adım 3: İlk toplantıdan sonra, iş planının oluşturulması ve sonuçlandırılması yetkili bir danışmanla işbirliği içinde gerçekleşir. Bu aşama, ilgili işadaminin hazır olma derecesine ve işinin ihtiyaçlarına bağlı olarak birden fazla toplantı gerektirebilir.

Adım 4: Nihai iş planı ilgili komite tarafından değerlendirilir ve onaylanırsa, 10.000 Euro'ya kadar mikrofinans tedarigi ve uygulamaya başlaması için danışmanlık desteği ile devam edilir.

FRANSA

Eğer iş aramıyorsanız

DEVLET YARDIMI
ACCRES

Adım 1 : Başvuru, iş kurulurken ya da devam ettirildiğinde ya da 45 gün içinde yetkili Ticari İşlemler Merkezi (CFE) 'nde kayda geçirilmelidir. Talep eklenmelidir:

CFE'de şirketin beyan formu veya kopyası,
Bu yardımdan 3 yıl boyunca faydalanmadığını beyan eden yardım başvuru formunun spesifik formu
ACCRES'ten yararlananma kategorileriyle ilgili olduklarının kanıtı

Farklı belgeler CFE tarafından talep edilebilir, onlarla bağlantı kurulması tavsiye edilmektedir.

Adım 2 : Buna karşılık, ACCRE başvurunuzun tescili için bir makbuz düzenler, isteğiniz sosyal organizasyonlarını bilgilendirir ve talebi 24 saat içinde yetkili Urssaf'a gönderir. URSSAF talep üzerine 1 ay içerisinde karar verir.

Adım 3 : Yanıt olumlu olduğunda, Urssaf size bir kabul belgesi verecektir. Yanıt olumsuz olduğunda, sebeplerini belirtecek ve reddedilme kararını bildirecektir. Bir ay içinde yanıt alınmazsa, ACCRE onaylamış sayılır.

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/aides-creation-entreprise/aide-creation-entreprise-femmes/>

İş arıyorsanız

Adım 1 : İstihdam merkezinde işsiz olarak kayıt yaptır

Adım 2 : Ofis danışmanı ile bir buluşma tarihi belirle

Adım 3: Hibe başvurusunu doldur

Adım 4 : İş Planı yaz

Adım 5: Başvuru olumlu bir puan alıncaya kadar bekle

<https://www.petite-entreprise.net/P-226-88-G1-les-aides-et-subventions-pour-createur-d-entreprise.html>

POLONYA:

Adım 1: Çalışma Ofisine işsiz olarak kayıt yaptır

Adım 2 : Ofis danışmanı ile bir buluşma tarihi belirle

Adım 3: Hibe başvurusunu doldur

Adım 4 : İş Planı yaz

Adım 5: Başvuru olumlu bir puan alıncaya kadar bekle (30 gün sürebilir).

Adım 6 : Olumlu sonuç aldıysanız, 20 saatlik "ABC dla przedsiğbiorcy" kursuna katılmanız gerekir.

Adım 7: Halk ofisinde bir işletme oluşturun

7.3 Test Soruları

1. Faiz düşük olduğunda, borçlanmakta ucuz olur .

Doğru / Yanlış

2. Küçük işletme kredisi için en iyi anlaşma nerede bulunur ?

- a. Bankada.
- b. Bölgesel ticaret ve sanayi odası
- c. Finansal hizmetler.
- d. Kurumsal yatırım merkezi.

3. Hibeler genellikle bir devlet departmanı tarafından tahsil edilen ödenebilir fonlardır.

Doğru / Yanlış

4. Girişimciler için devlet teşvikleri sadece finansal olmayan tiptedir.

Doğru / Yanlış

5. Kadınlar için en özgün banka desteği türü olan küçük işletme hibesi nedir?

- a. Özel yatırım teşviki.
- b. Mikro işletmelerin yaratılması ve geliştirilmesi için destek.
- c. Şirketler için uygun finansal kaynaklar sağlamak.
- d. Bölgesel garanti programlarından finansal teşvikler.

6. Vergi teşviki, bireylerin ödemek zorunda oldukları vergi miktarını azaltarak para biriktirmelerini teşvik eden bir hükümet önlemidir.

Doğru / Yanlış

7. Microfinans başlangıçta hangisi ile yakından ilişkilidir ?

- a. Mikrokredi
- b. Finans Şemsiyesi
- c. Mikro borç
- d. Hiçbiri

8. Mikrofinans ve sosyal sermaye, girişimciliğin güçlendirilmesi ile önemli bir ilişkiye sahiptir.

Doğru / Yanlış

9. İş melekleri genellikle bir rehber veya mentor olarak hareket ederek projeye dahil olmakla ilgilenirler.

Doğru / Yanlış

10. Aşağıdaki boşluğu doğru şekilde doldurun?

..... bir bankadan veya başka bir borç verenden para almadır.

- a. Kredi
- b. Bakiye
- c. Borç
- d. Mikrokredi

8 MODÜL 8:ÜRÜNLERİN ONLİNE SATIŞI, PAKETLENMESİ ADRESE KARGOLANMASI

AFIKAD,Afyonkarahisar, Turkey

8.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

8.1.1 Etkin Nakliye ve İkmal Stratejileri

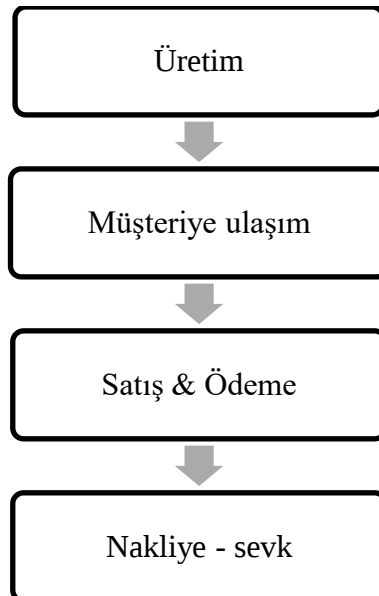
Nakliye, müşteriye uygun üretim maliyetleri olan verimli bir ürün sunmak, müşteriye ulaşmak ve ödemeyi almak için atılan çok önemli adımlardan biridir. Ürünü müşteriye güvenli bir şekilde uygun bir maliyetle ulaştırmak için varış yeri, içeriğin özelliği, ağırlık, boyutlar vb. gibi faktörlerin göz önünde bulundurulması gerekir.

Nakliye giderleri ufak çaplı işlerde ve şirketlerde en yüksek giderlerden biridir. Fakat çeşitli nakliye ve ikmal stratejileri kullanılarak müşterilere zamanında uygun fiyatla kargo göndermek mümkün olmaktadır.

Küçük çaplı işlerde kargo fiyat hesaplamalarında çoğunlukla gönderi sıklığı ve miktarı dikkate alınmaktadır. Temel olarak gönderi hacmi arttıkça fiyat düşmektedir. Bununla birlikte kargo şirketleriyle pazarlık yapılarak fiyatları düşürmek mümkündür. Bazı kargo şirketlerinin aboneliklerine üye olmak da fiyatı düşürmekte fayda sağlayan diğer yoldur.

Kargo şirketlerinin tedarik etmiş olduğu poşet veya ambalajlar boyut kaynaklı ekstre maliyetlerin önüne geçmek için kullanılabilir. Kargo şirketleri farklı ürünlere değişik özelliklerde ambalaj/paket tedariki yapabilmektedir. Farklı boyutlar ve büyüklüklerdeki plastik poşetler, karton kutular, hassas ürünler için hava kanallı paketler, tablo veya kağıt gibi ürünler için rulo paketler en yaygın kullanılan ambalajlar arasındadır.

Nakliye ve ikmal stratejileri satış karlılığının bir parçası olarak tanımlanmaktadır. Eğer doğru şekilde kullanılırsa nakliye stratejisi satışların tekrarını sağlamakta ve hatta yeni müşterilere ulaşma konusunda artı değer katmaktadır.



8.1.2 Nakliye Yöntemleri

Bölgeye bağlı olarak nakliye ulusal ve uluslararası olmak üzere iki gruba ayrılır. Yerel bazlı yapılan gönderiler aynı ülke içerisinde gerçekleştirilir ve nakliye için gerekli dökümanlar ülke kuralları göz önünde tutularak gerçekleştirilir. Çoğunlukla kargo şirketleri ürünü alır ve müşteriye teslim eder.

Sevkiyat aracı açısından hava, deniz ve kara yolu taşımacılığı mümkün olmaktadır. Büyük çaplı işlerde veya uluslar arası sevkiyatlarda çoğunlukla hava ve deniz taşımacılığı tercih edilebilmektedir. Sınır ülkelerindeki sevkiyatlarda kara yolu tercih edilmektedir. Küçük çaplı el işlerinin sevkiyatlarında ise ülke içerisinde kargo şirketleri karayolu üzerinden işlem görmektedir. Sevkiyat için fatura ve irsaliye gerekebilmektedir. Ülkeler arası sevkiyatlarda ise gümrük beyannamesi gibi farklı dökümanlar da gerekebilir. Bu konuda nakliye şirketleri yönlendirme yapabilmektedir.

8.1.2.1 Müşteriye Ücretsiz Kargo Önerisi

Ücretsiz gönderim, minimum sipariş miktarı veya minimum ürün sayısı ile tanımlanabilir. Ücretsiz kargo müşterinin ilgisini çekmeye fayda sağlamaktadır. Satışlarda “Ücretsiz kargo” ibaresinin geçmesi aynı alanda iş yapmakta olan rakabetçilere oranla ciddi avantaj sağlamaktadır (Anonymous 2018a).

8.1.2.2 İndirimli Nakliye Fiyatları

Sürekli bir iş için bir kargo şirketi ile yapılan anlaşmalar, iş kapasitesi nedeniyle nakliye ücretlerinin düşürülmesine yardımcı olabilir. Ayrıca, her sipariş için ayrı ayrı en iyi taşıyıcıyı seçmek daha düşük fiyatlara neden olabilir. Her sipariş aldığınızda gönderim seçiminizi yeniden değerlendirmek zaman ve emek yoğun gibi görünse de, farklı nakliye gemileri paketinizin ağırlığına, boyutlarına ve hedefine bağlı olarak büyük ölçüde farklı fiyatlar sunabilir

Farklı kargo şirketleriyle görüşmek rekabetçi fiyatlara neden olabilmektedir. Satış hedefleri ve çalışma kapasitesine yönelik bilgiler kargo şirketlerinin daha özenli fiyat vermesine neden olabilmektedir. Diğer yandan ürüne yönelik kargo fiyat hesaplamaları ağırlık ve ebatı göre yapıldığından kargo şirketlerinin tedarik edeceği ambalajları kullanmak daha indirimli rakamları verebilmektedir.

8.1.3 Nakliye Seçenekleri

Nakliye ve teslimat, müşterilerin ürünlere hızlı ve kolay bir şekilde ulaşma beklentileri nedeniyle perakende satış işinde önemli bir satış faktörüdür. Müşteri sunulan nakliye seçeneklerinden bazıları aşağıda belirtilmiştir (Ufford 2018).

Aynı Gün Teslim

Aynı gün teslim şekli genellikle online verilen siparişlerin aynı gün müşteriye teslim edilmesine yönelik dağıtım şeklidir. Bir çeşit express servistir (Ufford 2018).

Mağazadan Teslim

Müşterilerin çoğunlukla online olarak satın alıp yerel mağaza veya yerden kendilerinin teslim almasını sağlayan bir seçenektir (Ufford 2018).

Mağazadan Sevkiyat

Mağazadan gönderim, perakendecilerin, çevrimdışı konumlarını mağaza içi ve online alışveriş yapanların karşıladığı yerine getirme merkezlerine dönüştürdüğü bir hizmettir (Ufford 2018).

Planlı Dağıtım

Planlı dağıtım şekliyle kargo şirketleri müşterilerine sadakat programlarına üye olmaları durumunda ufak bir ücret karşılığında veya ücretsiz olarak teslim zamanı planlamasına müsade etmektedir (Ufford 2018).

8.1.3.1 Müşteriler Nasıl Ücretlendirilir

Satışların başında stresli noktalardan biri de müşterilerin nasıl ücretlendirileceğidir. Ürünün üretim dönemi içindeki giderleri dışında, üretimden sonra müşterilerin dikkatini çekeceği düşünülen başka maliyetler de olabilir. Nakliye ücretleri bu kapsamda değerlendirilebilmektedir.

Ürünün fiyatını düşük göstermek için kargo fiyata dahil edilmeyebilir. Kargo fiyatı dahil edilmeden ürün fiyatı bildirilir ve bu masrafların müşteriye ait olduğu notu düşülebilir. Bu noktada, kargo şirketi tercihleri ve şartları müşteri tarafından belirlenebilir ve müşteri ihtiyacına göre nakliye işlenir. Öte yandan, kargo firması tarafından belirlenen ürünün fiyatı ve nakliye bedeli ayrı olarak belirtilebilir.

Bazı durumlarda kargo dahil ürün fiyatı vermek diğer rakiplere göre avantaj sağlamaktadır

8.1.3.2 Ücretsiz Kargo Önerisi

Özellikle yurt içi satışlarda müşterinin ilgisini çekmek ve dönüşümü artırmak için tercih edilmektedir. Ancak marjlara bağlı olarak, kar oranını düşürmektedir (Anonymous 2018b).

Ücretsiz kargo önerilecekse belirli bir satış miktarı veya adedi bildirmek faydalı olacaktır. Bunun için rakiplerin nakliye ve kar marjlarına yönelik nasıl bir tutum sergilediğini ve ürünlerin gönderilmesinin maliyetinin ne kadar olacağını bilmek gerekir. Bu, ücretsiz gönderim teklifinde bulunup bulunmamak konusunda doğru bir karar vermeye yardımcı olacaktır. Diğer bir seçenek ise ortalama sipariş değerinin üzerinde minimum sipariş toplamı veya sipariş başına minimum ürün sayısı tanımlaması yapılarak ücretsiz kargo seçeneği sunulabilir (Anonymous 2018b).

Ücretsiz sevkiyatın avantajlarından bazıları rekabetçi kalmak veya rakiplerin sevkiyat seçeneklerini azaltmak, iletişimi geliştirmek, ortalama sipariş değerini artırmak ve terkedilmiş arabaları azaltmaktır. Öte yandan, nakliye maliyetlerini karşılamak için artan fiyatların pazardaki rakiplerle karşılaştırılması düşünülmelidir (Anonim 2018b).

8.1.4 Paketleme ve Pazarlama

8.1.4.1 Kargo Paket Hesaplaması

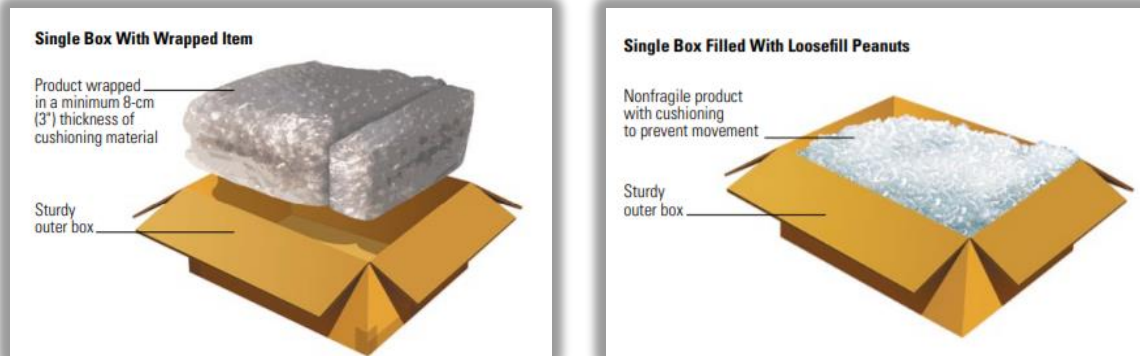
Nakliyenin sınıflandırılması söz konusu olduğunda, göz önünde bulundurulması gereken en önemli unsurlardan biri yoğunluktur. ve çoğunlukla bu terim kullanılmaktadır. Tipik olarak ürün ne kadar yoğun olursa, sınıfı kadar düşük olur kuralı uygulanır. Düşük sınıflı yüksek yoğunluklu bir öğeye sahip olunan nakliyede, daha yüksek sınıf düşük yoğunluğa sahip bir öğenin tersine gönderilmesi daha düşük maliyetli olacaktır (Anonim 2018c).

Nakliye yoğunluğunun hesaplanması, sevkiyat için önerilen bir sınıfı da sağlayacaktır.

8.1.4.2 Paketleme Teknikleri

8.1.4.2.1 Basit Paketleme Yöntemi(Tekli Paketleme)

- Kırılır özellikte olmayan yumuşak ürünler harici bir kutuya konulur.
- Nakliye sırasında ürünün ambalaj içerisinde hareketini önlemek üzere burultulmuş gazete kağıdı, dolgu malzemeleri veya havalı köpükler kullanılır.
- Toz, su veya nemli şartlardan korunması gereken ürünler plastik özellikli poşetlere konulur.
- Küçük parçalar veya dağılabilir granüler ürünlerin etrafı sağlamlaştırılarak iyi kapanmış paketlere konulması gerekmektedir. Sonrasında ise dayanıklı bir kutuya konulmalıdır.
- Paket H yöntemiyle sıkıca kapatılmalıdır (Anonymous 2018e).

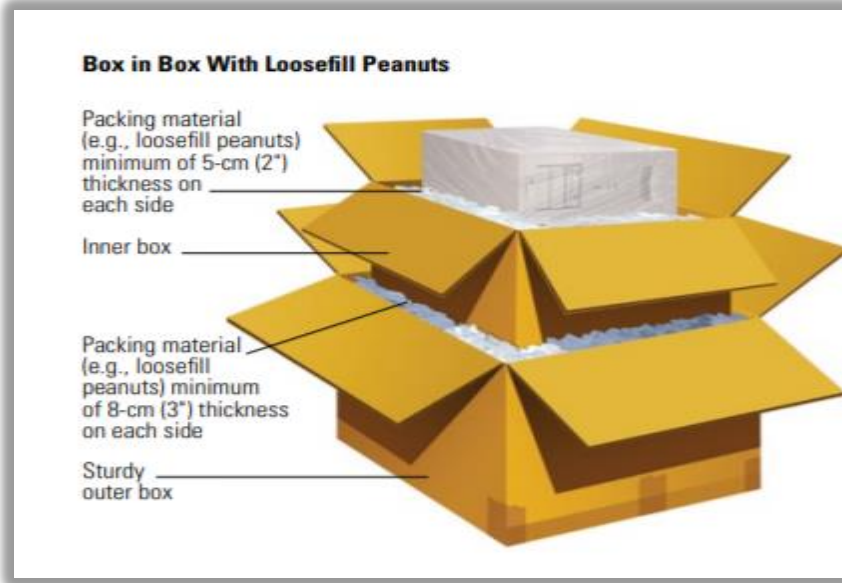


Resim . Tek paket yöntemi (Anonymous 2018e)

8.1.4.2.2 Kutu Kutu İçinde Yöntemi

- Ürün veya ürünler ayrı ayrı 5cm (2") kalınlığında hava kanallı veya köpük materyalle doldurarak paket içine destekli şekilde konulur.
- Nakliye sırasında ürünün ambalaj içerisinde hareketini önlemek üzere burultulmuş gazete kağıdı, dolgu malzemeleri veya havalı köpükler kullanılır.
- İç kutu H yöntemiyle sıkıca kapatılmalı ve bantlanmalıdır. Böylece taşıma sırasında kolaylıkla açılmaz

- En az 15 cm (6") uzun, geniş ve derin özellikli ikinci bir paket kullanılır.
- Sarma veya doldurma yöntemiyle kaplanan iç kutu başka bir kutunun içine yerleştirilir.
- Kırılabilir ürünler 8cm (3") kalınlığındaki hava kanallı materyallerle kaplanarak ayrı yarı gönderin
- İç kutuyu 8 cm (3 ") kalınlıkta hava hücresel yastıklama malzemesi ile sarın veya iç kutu ile dış kutu arasındaki üst, alt ve her iki taraf boşlukları doldurmak için en az 8 cm (3") gevşek dolgu veya başka bir yastıklama malzemesi kullanın.
- Boşluklar uygun materyallerle doldurulur.
- Paket H yöntemiyle sıkıca kapatılmalıdır (Anonymous 2018e).



Resim . Kutu içinde Kutu Yöntemi (Anonymous 2018e)

8.1.4.2 Özel Taşıma Etiketleri

Nakliye ve taşıma etiketleri uygun taşıma talimatlarını ve bazı durumlarda teslimat yeri bilgilerini içeren kullanıma hazır etiketlerdir. Bu etiketler yanıcı veya kırılır gibi kargo içeriğine yönelik bilgiler vermekte veya taşımaya yönelik uyarılar içermektedir (Anonymous 2018j). Nakliye ve taşıma etiketleri yetkili personeli taşıma talimatlarına ve ihtiyaçlarına göre uyarmaktadır. Aşağıda yaygın olarak kullanılmakta olan etiketlere yönelik bilgiler yer almaktadır.

Posta ve Küçük Paket Etiketleri postayla gönderilmekte olan küçük paketler için yetkiliyi uyarmak için kullanılmaktadır (Anonymous 2018j).

Üretim ve Küçük Paket Etiketleri üretim ve taşıma süresince dikkat uyarılarını içermektedir (Anonymous 2018j).

Uluslararası Resimli Etiketlemeler uluslararası nakliyede kullanılmaktadır. Farklı ülkelerdeki kişi ve yetkililerin üretim ülkesindeki dili anlamama ihtimali düşünülerek resimli etiketler hata riskini düşürmektedir. Uygun taşıma şartlarına uyulması için

ürünün gideceği ülke dilinde yazının hazırlanması da uygun olmaktadır. Etiketler çevresel ve güvenlik standartları göz önünde bulundurularak hazırlanmalı ve tehlikeli maddeler tanımlanmalıdır (Anonymous 2018j).

Üst Ok Etiketleri kırılabilir ürünlerin uygun olarak taşınmasını sağlayarak güvenli şekilde teslim edilmesini hedeflemektedir. Üst ok etiketleri uluslararası resimli etiketlerin parçasıdır (Anonymous 2018j).



Kırılır/Cam Etiketleri paket içeriği ve uygun taşıma yöntemlerine yönelik bilgi vermektedir (Anonymous 2018j).



Bozulabilir Etiketleri sıcaklık bağlantılı veya tıbbi tedarik paketlerinde kullanılmaktadır. Soğukta depolanması ve hayat kurtarıcı durumlarda gerekli olan bozulabilir ilaçların taşınması sırasında kullanılabilir (Anonymous 2018j).



Sıcaklık Uyarı Etiketleri ürünün taşıma ve nakliyesi sırasında gereken sıcaklık durumunu bildirmek için kullanılmaktadır. Bu etiketler dondurulmuş ve/veya bozulabilir gıdalar için de kullanılmaktadır (Anonymous 2018j).



Tehlike Etiketleri tehlikeli ürünlere karşı uyarı sağlamaktadır. Nakliye süresince ürünün özel depolama ve ayrı tutulma gibi gereksinimlerine yönelik nakliye ve taşıma personeli uyarıyı hedeflemektedir. Tehlikeli malların nakliyesi için katı düzenlemeler vardır ve kimyasal veriler gibi özel belgeler genellikle gereklidir. Patlayıcı maddeler, gazlar, yanıcı sıvılar, yanıcı katılar, kendiliğinden yanabilen veya suya reaktif maddeler, zehirli maddeler ve aşındırıcı maddeler için tehlike etiketleri kullanılmalıdır (Anonymous 2018j).



Biyozararlı biyo atıkları, insan veya hayvan örnekleri ve kullanılmış laboratuvar ekipmanları gibi biyo tehlikeli mal paketlerini tanımlamada kullanılmaktadır (Anonymous 2018j).

Özel Taşıma Etiketleri tüm özel taşıma ve nakliye bilgilerini içermektedir. Etiketler spesifik talimatları içerir özellikte oluşturulabilir. Uyarı etiketleri veya taşıma talimatlarından oluşabilmektedir (Anonymous 2018j).

Tasarı İpuçları: paketin üç yüzüne tercihen yan, son ve üst kısmına etiket olarak uygulanmaktadır (Anonymous 2018j).

Ürünün özel bir taşıma veya saklama gereksinimi varsa, paketin üzerinde belirtilmeli ve bu bilgiler taşıma irsaliyesi üzerinde belirtilmelidir (Anonymous 2018j).

8.1.5 Sevkiyat Dökümanları – Gümrük Beyannamesi ve Formları

Gümrük Beyannamesi Nedir ?

Gümrük beyannamesi ithalat ve ihracat yapılan ürünlerin içeriğini ve özelliğini gösteren resmi belgedir.

Yasal anlamda gümrük beyannamesi kişinin gümrük prosedürü doğrultusunda ürünleri gönderme işlemidir (European Commission 2018).

Gümrük Beyannamesi Kimler için Gerekli?

Genel anlamda ithalat veya ihracat yapan kişiler veya bu ürünleri üreten kişiler bu evrakı düzenlemekle yükümlüdür. Ürünlerin kontrolünden sorumlu olan kişi de bu belgeyi düzenleyebilir.

İşlemi yapan kişi veya şirketler olabileceği gibi bazı durumlarda kuruluşlar da olabilir (European Commission 2018).

Gümrük Beyannamesi Nereye Verilir?

Ürünlerin bildirileceği veya bildirildiği gümrük kapılarına sunulmalıdır (European Commission 2018).

Neden Gümrük Beyannamesi Verilmelidir?

Yasal zorunluluklara uymak ve malları gümrük prosedürüne sokmak için gümrük beyannamesi verilmelidir (Avrupa Komisyonu 2018) Aşağıdaki İki durumda bu işlem uygulanmaktadır:

- a. İthalatta, mallar gümrük bölgesine getirildiğinde, gümrük onaylı bir muamele veya kullanıma tahsis edilmesi gerekir.
- b. ihracata gönderilecek ürünler – ihracat işlemlerine uygun yerleştirilmelidir

8.1.6 Sigorta ve Takip

Kargo Sigortası Nedir?

Yasal olarak tüm kargo şirketleri sorumlulukları olarak bilinen minimum düzeyde sigorta yaptırmalıdır. Taşıyıcı sorumluluğun kapsamı çok sınırlı olduğu halde ve doğal afetlerden taşıt kazalarına veya hatta savaşa kadar her şey yükünüze zarar verebilir.

Bu nedenle, nakliyeciler mallarını nakliye sırasında kaybolma, hasar veya hırsızlığa karşı koruması için kargo sigortası talep edebilirler. Genellikle mallar alıcıya ulaşana kadar, depolanırken ve nakliye sırasında sigortalılır (Robinson 2016).

Sıklıkla tercih edilen kargo çeşitleri arasında “tüm riskler”, “geniş kapsamlı”, “yasal sorumluluk” ve “motorlu yük taşımacılığı” sigortası gibi kapsamlar yer almaktadır. Bu sigortalardan birçoğu kapsamlı ve denizaşırı iş yapan firmalar tarafından tercih edilmektedir. Uluslararası işlemler için uygulanabileceği gibi yerel satışlardaki transferlerde de geçerli olabilmektedir (Robinson 2016).

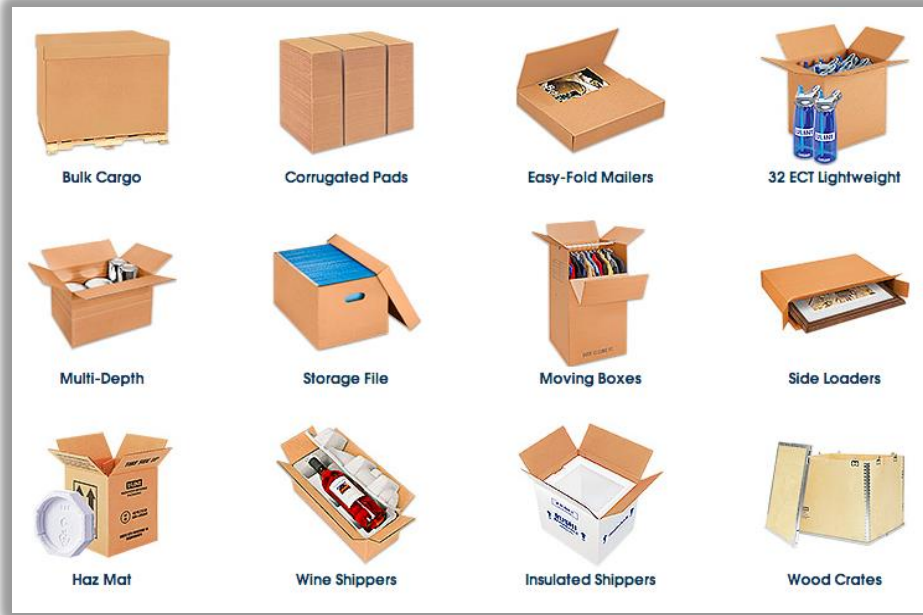
8.2 . AKTİF ÖĞRENME

Kargo gönderisi yapmak için aşağıdaki adımları takip edin

ADIM 1: ÜRÜNLERİ UYGUN ŞEKİLDE PAKETLEYİN

Uygun kargo paketi yapmak için tavsiyeler :

- 🔍 Uygun paket çeşidini seçin,
- 🔍 Uygun paket büyüklüğünü seçin,
- 🔍 Hassas ürünleri koruyucu yumuşak materyallerle sarın,
- 🔍 Eğer gerekliyse paketin üstüne <kırılır> gibi uyarı etiketleri kullanın,
- 🔍 Eğer gerekliyse taşıma yönünü bildirecek işaretleme yapın.



Paket Şekilleri (Anonymous 2018f)

ADIM 2: PAKETİN ÜZERİNE KENDİ ADINIZI VE MÜŞTERİNİZİN ADINI VE İLETİŞİM BİLGİLERİNİ YAZIN



ADIM 3: KARGO ŞEKLİNİ VE ŞİRKETİNİ BELİRLEYİN

Ulusal ve uluslararası anlamda gönderi yapabilen Türkiye'deki bazı kargo firmaları ve web adresleri aşağıdaki gibidir

- 📦 Aras Kargo : www.araskargo.com.tr/
- 📦 Fedex Kargo: www.fedex.com/tr/
- 📦 Mng Kargo : www.mngkargo.com.tr/tr/
- 📦 Ptt Kargo : www.ptt.gov.tr/ptt/
- 📦 Sürat Kargo: www.suratkargo.com.tr/
- 📦 TNT Kargo : www.tnt.com/
- 📦 UPS Kargo : www.ups.com.tr/
- 📦 Yurtiçi Kargo: www.yurticikargo.com/

ADIM 4: KARGO FİRMASINA ULAŞIN VE ÜRÜNÜ TESLİM EDİN

Kargo firmalarına ürün teslim etme yollarından bazıları aşağıdaki gibidir :

- 📦 Şubeler,
- 📦 Mobil Şubeler
- 📦 İnternet web siteleri,
- 📦 Mobil Uygulamalar,
- 📦 Kısa mesaj,
- 📦 Kendi teslim etme,
- 📦 Çağrı merkezleri.



**ADIM 5: NAKLİYE BEDELİNİ KİMİN ÖDEYECEĞİNİ BİLDİRİN
(MÜŞTERİ VEYA GÖNDEREN)**

CARGO INVOICE		DATE	
		INVOICE NO	
		TRACKING NO	
SENDER INFO&ADDRESS		RECEIVER INFO&ADDRESS	
QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
PA (Wh / receiver / sender)			

ADIM 6: FATURAYI ALIN

Kargo faturası aşağıdaki bilgileri içermektedir :

- Gönderenin adı, adresi, telefon vb bilgileri,
- Alıcının adı, adresi, telefon vb bilgileri,
- Miktar, boyut gibi kargo büyüklüğü ve çeşidine yönelik bilgiler,
- Ödeme şekli (gönderen/alıcı),
- Tarih, fatura bilgileri ve takip numarası.

KARGO FATURASI		TARİH	
		FATURA NO	
		TAKİP NO	
GÖNDEREN BİLGİ&ADRES		ALICI BİLGİ&ADRES	
MİKTAR	AÇIKLAMA	BİRİM FİYAT	TOPLAM TUTAR
Yükleme yeri Teslim yeri			
ÖDEME ŞEKLİ : (Ödeme kime ait? Gönderen/alıcı)			

ADIM 7: TAKİP NUMARASINI MÜŞTERİYLE PAYLAŞIN

KARGO FATURASI			
GÖNDEREN BİLGİ&ADRES		ALICI BİLGİ&ADRES	
MİKTAR	AÇIKLAMA	BİRİM FİYAT	TOPLAM TUTAR
Yükleme yeri Teslim yeri			
ÖDEME ŞEKLİ : (Ödeme kime ait? Gönderen/alıcı)			

TARİH
FATURA NO
TAKİP NO

ADIM 8: TAKİP EDİN



Kargo şirketleriyle çalışmak üzere tavsiyeler :

- 📍 Nakliye öncesinde müşteriye kargo tercihi (kargo firması, şubesi vb.) sormak faydalı olmaktadır. Müşterinin bu konuda özel bir talebi olabilir.
- 📍 Paket büyüklüğü ürüne göre seçilmelidir. Uygun paket büyüklüğü nakliye bedelini etkilemektedir.

- 🔍 Kargo şirketleriyle sözleşme imzalamak nakliye tutarlarını düşürmeye yardımcı olabilmektedir.
- 🔍 Kargo şirketleriyle sözleşme imzalamak ürünün adresten ücretsiz teslim gibi avantajlar sağlamaktadır.
- 🔍 Nakliye işlemi öncesi, teslim şubesi ve teslim süresini öğrenmek faydalı olmaktadır.
- 🔍 Takip numarasını öğrenmek ve müşteriyle paylaşmak teslim süresinin doğruluğu açısından oldukça önemlidir.

8.3 Test Soruları

1. Nakliye masrafları büyük çaplı işlerde en büyük giderlerden biridir.

Doğru/Yanlış

2. Aşağıdakilerden hangisi nakliye seçeneklerinden değildir?

- a. Kendi teslim etme
- b. Aynı gün teslimat
- c. Mağazadan alma
- d. Mağazadan yükleme

3. Nakliye ve ikmal stratejisi satışlardaki karlılığı etkileyen bir unsurdur.

Doğru/Yanlış

4. Ufak çaplı el işlerinin ulusal nakliyesinde kargo firmaları çoğunlukla karayolunu tercih etmektedir.

Doğru/Yanlış

5. Aşağıdakilerden hangisi kargo paketlemede kullanılmaktadır?

- a. Plastik poşetler
- b. Karton kutular
- c. Hava kanalları olan paketler
- d. Hepsi

6. Ücretsiz kargo müşterinin ilgisini çeken etkenlerden biri değildir.

Doğru/Yanlış

7.ihracat veya ithalat edilecek ürünlerin listesi ve detaylarını içeren resmi dökümandır.

- a. Sigorta
- b. Fatura
- c. Gümrük beyannamesi
- d. Paket etiketi

8. Kargo şirketleriyle sürekli çalışmak üzere sözleşme imzalamak nakliye ücretlerini düşürmeye fayda sağlamaktadır.

Doğru/Yanlış

9. Aşağıdakilerden hangisi kargo şirketlerine ulaşma yollarından biri değildir?

- a. Şubeler
- b. Kendinin teslim etmesi
- c. Arkadaşlar
- d. Çağrı merkezleri

10. Aşağıdakilerden hangisi kargo faturasında yer almamaktadır?

- a. Gönderici adı, adresi, telefonu
- b. Paketin içindeki ürünün rengi
- c. Alıcı adı, adresi, telefonu
- d. Ödeme bilgisi (kim kargoyu ödeyecek)

9 MODÜL 9: ONLINE SATIŞLARI ARTIRMAK İÇİN STRATEJİLER

Hacı Bayram Veli University, Ankara, Turkey

Bu modüle kadar e-posta hesabı açma ve akıllı telefonlarda kurulumunu öğrenmiş bulunmaktasınız. Bunun haricinde sosyal medya hesabı açmak da öğrendikleriniz arasında yer almaktadır. Diğer yandan el işlerinizin fotoğrafını çekmeyi ve çeşitli platformlarda yayınlamayı da öğrenmiş bulunmaktasınız. Bu modülün amacı mevcut sosyal medya hesaplarını işletmeniz için nasıl ayarlayacağınızı açıklamaktır.

9.1 TEMEL KAVRAMLAR VE AÇIKLAMALAR

Online Alışveriş Nedir ?

Online Alışveriş tüketicilerin bir satıcıdan İnternet üzerinden bir tarayıcı kullanarak doğrudan ürün veya hizmet satın almalarını sağlayan bir elektronik ticaret şeklidir.¹

Online Pazarlama Nedir ?

Online pazarlama internet üzerinden ürün ve servislerin geliştirilmesi için kullanılmakta olan araçlar ve yöntemlerdir.² Online pazarlama internet üzerindeki ekstra kanallar ve pazarlama mekanizmaları vasıtasıyla yapılan geleneksel iş pazarlama yöntemlerini daha geniş kapsamda içermektedir.³

¹ <https://www.quora.com/What-is-e-commerce-and-online-shopping>

² <https://www.quora.com/What-is-e-commerce-and-online-shopping>

³ <https://www.techopedia.com/definition/26363/online-marketing>

9.2 Aktif Öğrenme

9.2.1 İşletme için Sosyal Medya Hesaplarının Oluşturulması

Her gün artan kullanıcı sayısı ile sosyal medya pazarlama sürecinin bir parçası haline gelmiştir. Aşağıda, sosyal medya hesaplarınızı işletmenize göre ayarlamanızı sağlayan adım adım bir kılavuz verilmiştir.

9.2.1.1 İşletme için Facebook Sayfası Oluşturulması

Facebook üzerinden satış için, Facebook üzerinden bir sayfasının oluşturulması gerekmektedir (Bakınız Modül 2).

Facebook sayfanız içerisinde ziyaretçiler mağazanızı görebilir ve ürünlerinize erişim sağlayabilir.

Adım 1: Facebook profiline gir

Adım 2: : İsmi yanındaki **ANA SAYFA** düğmesine tıkla

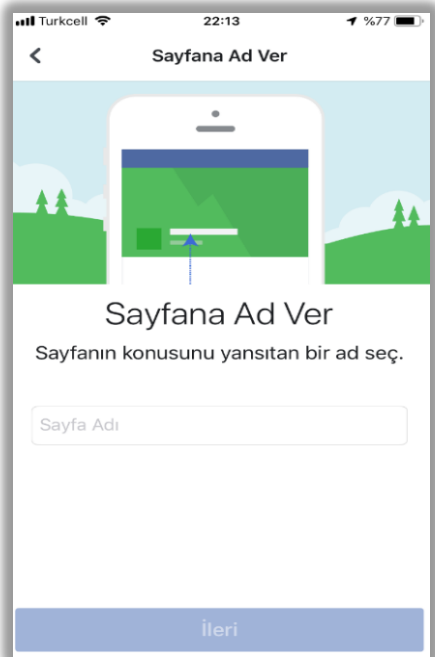
Adım 3: Profil ana sayfasındaki sol taraftaki çubukta yer alan “Ara bölümü”ndeki **SAYFA**’lar etiketine tıklayın. Açılır menüden **SAYFA OLUŞTUR** u tıklayın.



Adım 4: BAŞLA sayfasına tıkla



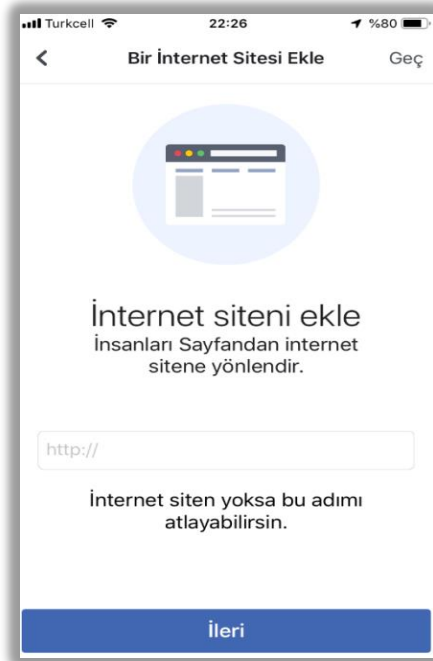
Adım 5: SAYFANA AD VER'i seç



Adım 6: **KATEGORİ SEÇ**'e tıkla ve başla

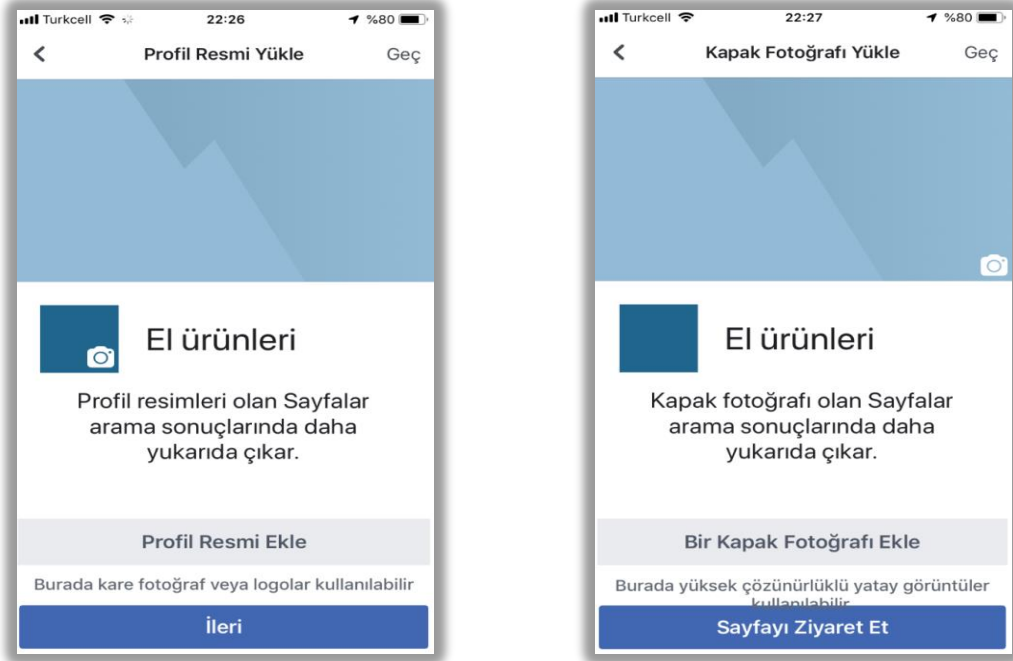


Adım 7: İnternet siteni seç, İnternet siten yoksa bu adımı atla



Adım 8: Resimler ekle : Profilini yükle ve Facebook Sayfası'nda kapak resimleri ekle. Buna ek olarak, iş logosu eklenebilir. Eğer logonuz yoksa, yaptığınız ürünlerden eklenebilir ve sonrasında güncellenebilir. İlk izlenim için güzel bir intiba bırakmak önemlidir (Bakınız Modül 3).

Diğer yandan resmin büyüklüğü önemlidir. Facebook kapak sayfasındaki resmin ebatları 563x315px oranında olması cep telefonlarında görünürlüğe fayda sağlamaktadır⁴.



Adım 9: Kısa bir açıklama ekleyin. Ürün açıklamaları satışlarda önemli rol oynamaktadır. Başarılı bir işletme sayfasının anahtarı ilham verici ve motive edici bir içeriğe sahip olmasıdır.⁵

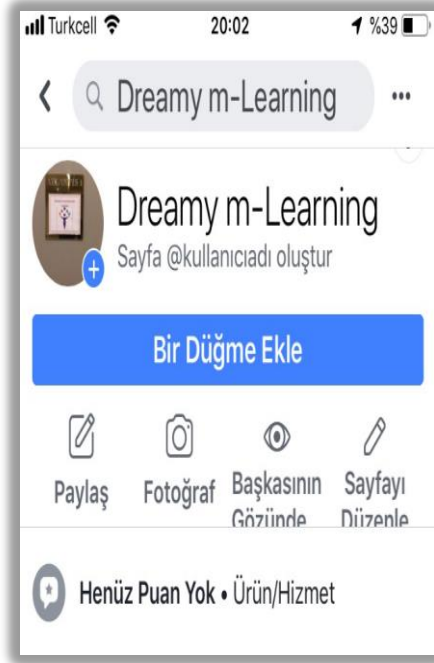
Adım 10: Facebook Sayfasına “harekete geçirici mesaj” veya “eylem çağrısı” olarak adlandırılan (call to action) düğmesi ekleyin. Ekleyeceğiniz harekete geçireci mesaj düğmesi sayesinde e-posta, telefon veya websitesi sayesinde müşterileriniz size kolayca ulaşabilecek ve alış veriş yapabileceklerdir.

⁴ <https://digitalyogaacademy.com/create-facebook-yoga-business-page-7-simple-steps/>

⁵ <https://blog.hootsuite.com/steps-to-create-a-facebook-business-page/>

Sayfanıza harekete geçirici mesaj (call to action) düğmesi eklemek için:

- Sayfanızın kapak resmi altında, **DÜĞME EKLEYE (+EKLE)** tıklayın
- Açılan menüden bir düğme seçin ve ekrandaki talimatları takip edin.
- **TAMAMLANDI**'ya tıklayın.



Adım 11: İlk gönderinizi oluşturun, işletme sayfanızı başarıyla tamamladınız!





9.2.1.2 İşletme Instagram Hesabı

Yukarıdaki talimat doğrultusunda Facebook'ta işletme hesabı açmışsanız işletme açısından Instagram daha kolaydır ve diğer sitelerde daha az vakit geçirme olanağı sağlar.

İsterseniz hem Facebook hem Instagram hesabını kullanarak müşteri ağınıza genişletebilirsiniz.

9.2.1.3 İşletme Instagram Hesabı Oluşturma

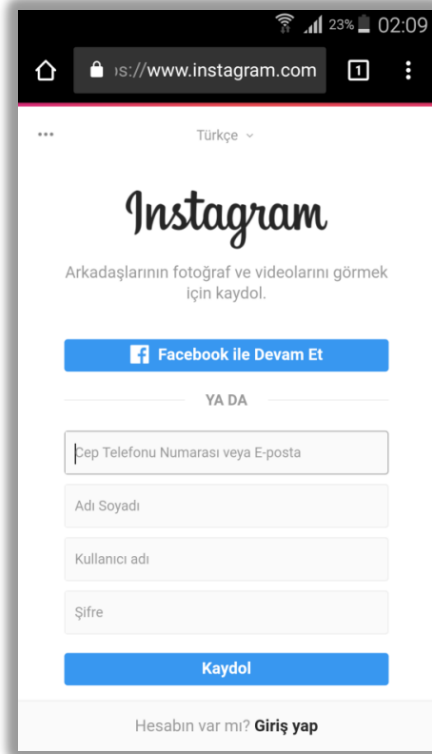
Hesap oluşturma : Modül 2'de nasıl Instagram hesabı oluşturulacağı anlatılmıştır. Modül 2'de de belirtildiği üzere, Instagram yüklemesi iOS App Store'dan, Android için Google Play Store'dan yapılabilir.

Bu uygulama bir kez yüklendiğinde, Instagram'ı açmak için cep telefonu üzerindeki uygulama ikonuna basılması gerekmektedir.

Adım1: E-posta adresi veya cep telefon numarasıyla giriş yapın ve kullanıcı adı girin.

VEYA

Eğer bir Facebook hesabınız varsa, aynı bilgilerle ve linkle giriş yapılabilir (Modül 1'de nasıl Facebook hesabı açıldığı anlatılmıştır).



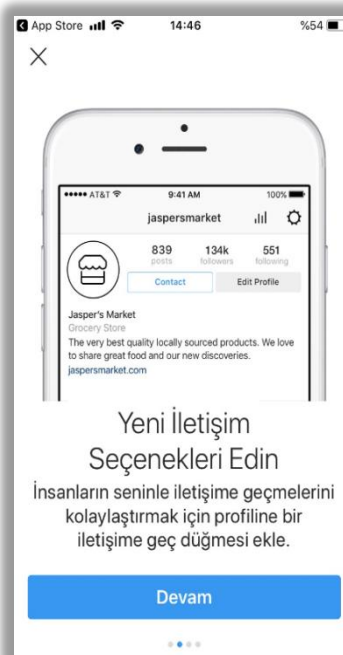
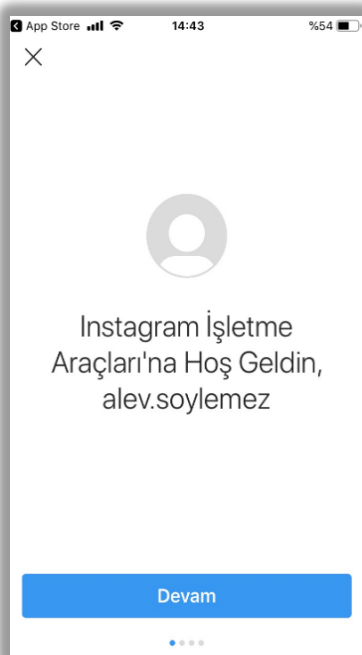
Source: <https://www.instagram.com/>

ÜYE OL üzerine gelin ve e-posta adresinizi girin.“**SONRAKİ**”ne tıklayın veya Facebook hesabınızla giriş yapmak için **FACEBOOK’LA GİRİŞ YAPIN**”a tıklayın.

Adım 2: Uygulama içerisinde, “**SEÇENEKLERİ**”l bulun, “**İŞLETME PROFİLİNE GEÇİŞ YAP**”a ulaşmak için aşağı kaydırın ve “**DEVAM ET**” seçin.



Adım 3 **İŞLETME İÇİN INSTAGRAM**'a gidin.



Adım 4: “Facebook’a bağlanmak veya ücretsiz işletme profili oluşturmak için “DEVAM” seçin.



**Tebrikler, Instagram işletme hesabınız başarıyla oluşturuldu,
İçerik paylaşmaya devam edin!**

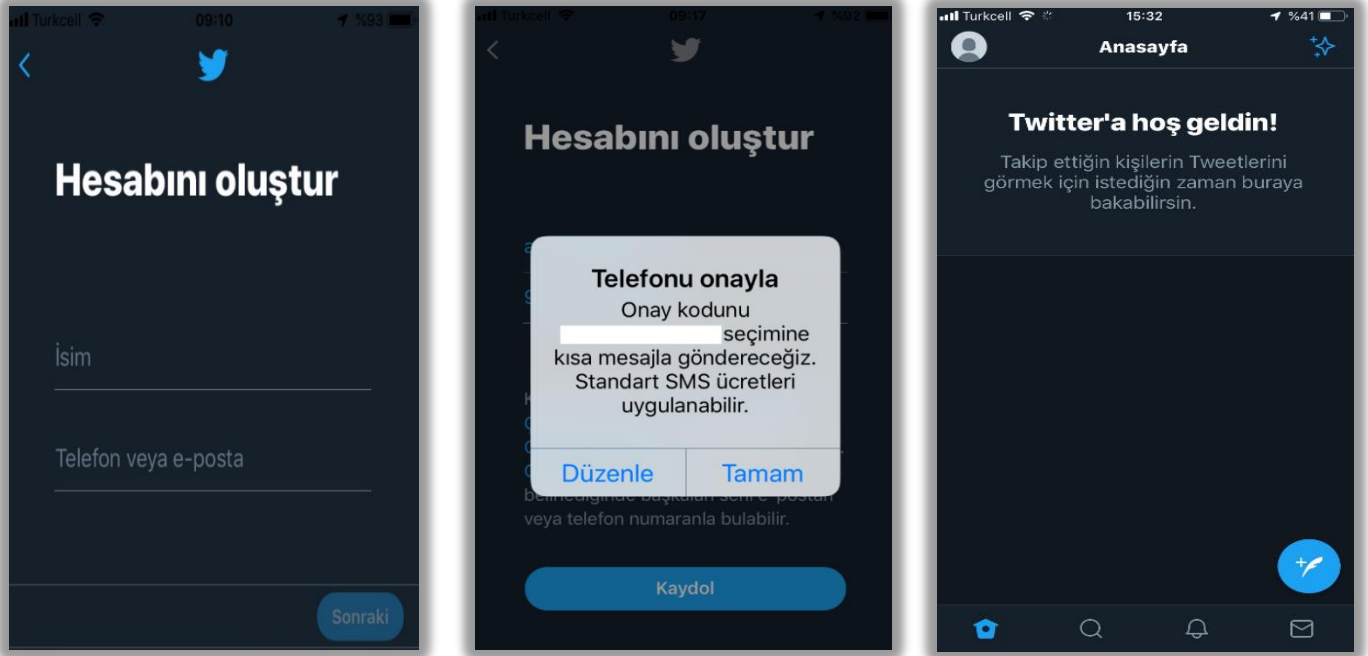
9.2.1.4 İşletme Twitter

En yaygın kullanılan sosyal medya hesaplarından ve sesinizi müşterilere direk duyurabileceğiniz platformlardan bir tanesi Twitter'dır. Twitter takipçileri potansiyel müşteridir. Twitter'ın faydalarını bir pazarlama aracı olarak görmek için kendi takipçilerinizi yaratmanız gerekir. Kendi Twitter listenizi oluşturabilir veya oluşturulmuş bir gruba dahil olabilirsiniz.

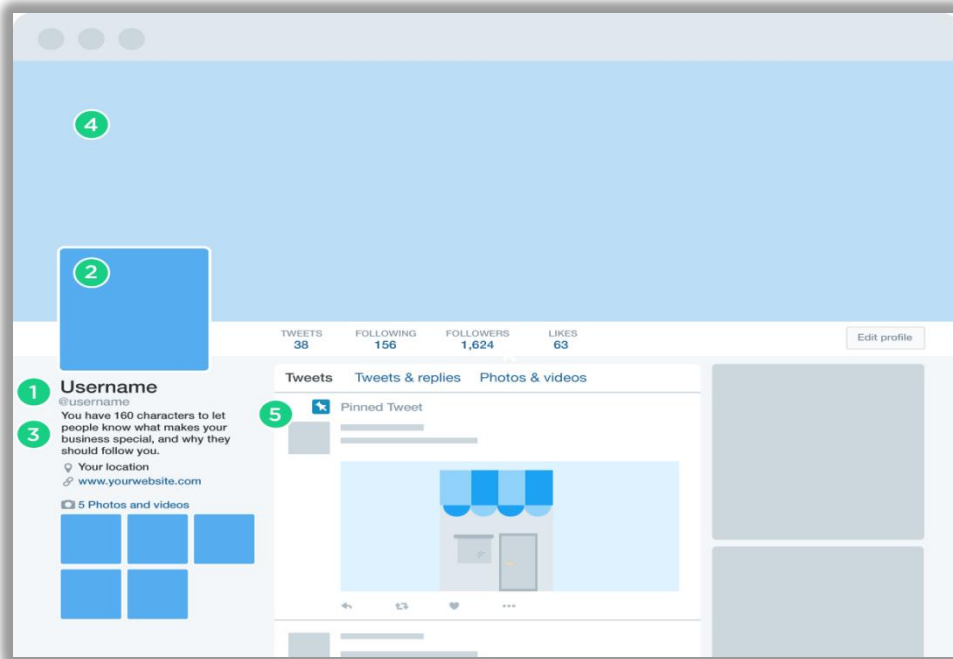
İşletme Twitter hesabı açmak için ilk önce Twitter hesabı olmalıdır.. Modül 2'de anlatıldığı üzere, google aramaya gidin; <twitter> yazın ve aratın, <mobile.twitter.com>ı seçerek Twitter web sitesine ulaşılır, Twitter'a "giriş yap" tıklanır (Detaylar için Modül 2'ye bakınız).

9.2.1.5 İşletme Twitter Hesabı Oluşturma:

Adım 1: Twitter.com'a giriş yapın veya Twitter uygulamasını (iOS veya Android) açın. Twitter hesabına giriş yapın.



Adım 2: PROFİLİ DÜZENLE' düğmesine tıklanır ve Twitter sayfasındaki gerekli kısımlar aşağıdaki şekilde doldurulur :



Source: <http://wbninc.com/create-a-twitter-business-page>

1. Kullanıcı adı:(işletme adını yansıtması daha iyi olacaktır)
2. Profil resmi (tavsiye edilen ebatlar 400x400 piksel şeklindedir)
3. İşletme ilgili açıklama (Kullanıcıların hesabınızı özel kılan şeyleri bilmelerini sağlamak üzere 160 karakter kullanabilirsiniz)
4. Üstbilgi resim olarak etkinlik fotoğrafları, ürün fotoğrafları, promosyon bilgisi/görüntüsü kullanılabilir ya da yeni satış ve promosyonlara yönelik duyurular yer alabilir (tavsiye edilen ebatlar 1500x500 pikseldir⁶)
5. Sabitlenmiş Tweet: Her zaman en önemli veya en yeni haberleri her zaman en üste çıkarırsanız, tüm sayfanızda gezinmek zorunda kalmadan ziyaretçilerinizin yenilerini bulmasını kolaylaştırır.

Mümkün olduğunca fazla bilgi doldurduğunuzdan ve tüm sosyal medya için kaliteli bir fotoğraf veya logo kullandığınızdan emin olun...

⁶ <https://help.twitter.com/en/managing-your-account/how-to-customize-your-profile>

9.3 Test Soruları

1. Online pazarlama bir elektronik ticaret şeklidir.

Doğru / Yanlış

2. İşletme Facebook sayfası oluşturmak için, öncelikle Facebook sayfasını bağlayacak bir sayfanız olması gerek.

Doğru / Yanlış

3. Aşağıdakilerden hangisi sosyal medya değildir ?

- a- Twitter
- b- Facebook
- c- Websitesi
- d- Instagram

4. Facebook hesabınız varsa, bu hesaplara Instagram da işletme sayfası oluşturabilirsiniz.

Doğru / Yanlış

5. İşletme Twitter hesabı açmak için, Twitter hesabınız olmalı.

Doğru / Yanlış

6. İşletme Facebook sayfası oluştururken sayfa menüsü oluşturmak için aşağıdaki kategorilerden hangisi seçilmelidir?

- a. İş veya Yer
- b. Şirket, Organizasyon veya Enstitü
- c. Marka veya Ürün
- d. Neden veya Topluluk

7. “call to action” düğmesi sayesinde e-posta, telefon veya websitesi aracılığıyla müşteriler size kolayca ulaşabilecek ve alışveriş yapabileceklerdir.

Doğru / Yanlış

8. Sosyal medya sayesinde ürünler müşteriler tarafından kolayca görülebilir.

Doğru / Yanlış

9. İşletme Instagram hesabı oluştururken hangi “özellği” seçmelisiniz?

- a. Profili düzenle
- b. İşletme profiline geçiş yap
- c. Şifre değiştir
- d. Özel hesap

10. Aşağıdakilerden hangisi e-ticarete etkili olabilir?

- a. Ticari hesaplar oluşturmak
- b. Ürünleri sürekli geliştirme
- c. Farklı sosyal medyalarda yer almak
- d. Hepsi

10 REFERENCES

<https://www.techopedia.com/definition/15802/email-virus>
<https://www.techopedia.com/definition/4928/web-server>
<https://www.avira.com/en/support-what-is-email-spam>
<http://support.melbourneit.com.au/articles/help/How-do-I-setup-my-Exchange-email-on-my-iPhone>
<https://support.apple.com/en-us/HT201320>
<https://help.one.com/hc/en-us/articles/115005863205-Setting-up-email-in-Gmail-on-Android>
<https://ccm.net/faq/34658-android-enable-the-contact-recognition-feature>
<https://www.samsung.com/uk/support/mobile-devices/how-can-i-quickly-make-changes-to-the-apps-menu-on-my-samsung-galaxy-alpha/>
<https://www.techopedia.com/definition/2419/internet>
https://ocw.metu.edu.tr/pluginfile.php/348/mod_resource/content/0/Lecture_1.pdf
<https://en.wikipedia.org/wiki/Website>
https://en.wikipedia.org/wiki/Web_page
<https://www.quora.com/What-is-the-difference-between-the-World-Wide-Web-and-the-Internet>
<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/e-mail>
https://www.webopedia.com/TERM/_/_sign.html
https://www.webopedia.com/TERM/W/World_Wide_Web.html
https://en.wikipedia.org/wiki/Web_search_engine

Bozzo, Frank. 2014. '5 Apps to Start and Run a Blog Entirely from Your Phone'. 2014. <https://www.lifehack.org/articles/technology/5-apps-start-and-run-blog-entirely-from-your-phone.html>.

Center, Power Research. 2018. 'Demographics of Social Media Users and Adoption in the United States | Pew Research Center'. <http://www.pewinternet.org/fact-sheet/social-media/>.

'December 1995: Classmates - Then and Now: A History of Social Networking Sites - Pictures - Cbs News'. n.d. <https://www.cbsnews.com/pictures/then-and-now-a-history-of-social-networking-sites/>.

Edwards, Benj. 2016. 'The Lost Civilization of Dial-up Bulletin Board Systems - the Atlantic'. <https://www.theatlantic.com/technology/archive/2016/11/the-lost-civilization-of-dial-up-bulletin-board-systems/506465/>.

'English Dictionary, Thesaurus, & Grammar Help | Oxford Dictionaries'. 2018. <https://en.oxforddictionaries.com/>.

'History and Different Types of Social Media'. n.d. <http://scalar.usc.edu/works/everything-you-always-wanted-to-know-about-social-media-but-were-too-afraid-to-ask/history-and-different-types-of-social-media>.

'Leading Global Social Networks 2018 | Statistic'. 2018. <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.

Ortutay, Barbara. 2012. 'Yahoo Is Now a Part of Oath'. https://guce.oath.com/collectConsent?sessionId=3_cc-session_4721ad81-8f8c-40ec-9236-9909d53af443&lang=&inline=false&jsVersion=null&experiment=null.

Ries, Monica. 2016. 'The Complete History of Social Media'. <https://www.dailydot.com/debug/history-of-social-media/>.

Rouse, Margaret. 2016. 'What Is Social Media? - Definition from Whatis.com'. <https://whatis.techtarget.com/definition/social-media>.

Silver, Caleb. n.d. 'Social Media'. <https://www.investopedia.com/terms/s/social-media.asp>.

'Social Media - Wikipedia'. n.d. https://en.wikipedia.org/wiki/Social_media.

Sunil, Saxena. 2017. What is Social Media and what are its main features -. Easymedia.in. Retrieved from <http://www.easymedia.in/social-media-main-features/>

'WHAT Is Networking'. n.d. <https://www.mccormick.northwestern.edu/career-development/documents/getting-started/job-search/networking/what-is-networking.pdf>.

'What Is Networking? | Reed.co.uk'. n.d. <https://www.reed.co.uk/career-advice/what-is-networking/>.

York, Alex. 2018. '7 Adim Social Media Marketing Strategy for 2018 | Sprout Social'. <https://sproutsocial.com/insights/social-media-marketing-strategy/>.

Techopedia: <https://www.techopedia.com/definition/1493/electronic-business-e-business>

Small Business: <http://smallbusiness.chron.com/definition-ecommerce-e-business-2255.html>

Crafter Coach: <http://craftercoach.com/10-best-places-to-sell-handmade-crafts/>

Orderhive: <https://www.orderhive.com/top-5-online-marketplaces-to-sell-handmade-items>

Shopify: <https://www.shopify.com/guides/product-photography/importance>

Volusion: <https://www.volusion.com/blog/how-to-sell-products-on-instagram/>

Wikipedia: <https://en.wikipedia.org/wiki/Logo>

Bourn Creative: <https://www.bourncreative.com/what-is-the-difference-between-a-logo-and-a-brand/>

MH Themes: <https://www.mhthemes.com/blog/how-choose-right-logo-design-for-business/>

Roggio, A. (2017, February 23). Practical E-commerce: <https://www.practicalecommerce.com/3-Retail-Pricing-Strategies-for-Ecommerce>

Tanır, B. (2016, November 28). Prisync Blog: <https://blog.prisync.com/ecommerce-pricing-strategies/>

www.etsy.com

<https://tr.godaddy.com/domains/domain-name-search>
<https://www.wix.com/>
www.freelogoservices.com

Anonymous, 2018a. 22.09.2018. Trademark vs. Brand: Everything You Need to Know. <https://www.upcounsel.com/trademark-vs-brand>

Anonymous, 2018b. 22.09.2018. <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/starting-your-business/business-names>

Anonymous, 2018c. 22.09.2018. <https://www.slideshare.net/TahminaSharmin/mc-donalds-strategic-management-analysis>

Anonymous, 2018d. 14.08.2018. Business name, trading names& legal names. <https://www.business.gov.au/registrations/register-a-business-name/business-name-trading-names-legal-names>

Anonymous, 2018e. 22.09.2018. What is Brand Registration? <http://www.uktrademarkregistration.co.uk/brand-registration/What-is-Brand-Registration.aspx>

Anonymous, 2018f. 22.09.2018. https://en.wikipedia.org/wiki/Taxpayer_Identification_Number

Cameron, A. 2017. Business Name vs. Trading Name, Do You Know the Difference?. <https://www.patriotsoftware.com/accounting/training/blog/business-name-or-trade-name-difference/>

Dora, E.K., Ozer, C. and Korkmaz, T. 2018. Digital business in Turkey: overview. [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/5-618-1186?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/5-618-1186?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1)

Fishman, S. 2015. What's in a Name? Choosing and Protecting Your Business Name. <https://www.mileiq.com/blog/whats-in-a-name-choosing-and-protecting-your-business-name/>

Forbes Agency Council. 2017. 24.10.2017. <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2017/10/24/18-Adims-to-take-before-you-launch-a-product-or-service/#5772b0bf19cf>

Hubsey, A. 2016. Unit 9-Commercial Aspects of Engineering Organizations. <https://www.coursehero.com/file/14108141/Unit-9-Commercial-Aspects-of-Engineering-Organizations/>

National Report Turkey 2018. National Report created by Gazi University Partner in Dreamy M-Learning Project.

National Report Slovenia 2018. National Report created by Ljubljana University Partner in Dreamy M-Learning Project.

National Report Poland 2018. National Report created by Danmar Computers Partner in Dreamy M-Learning Project.

National Report Greece 2018. National Report created by IDEC Partner in Dreamy M-Learning Project.

National Report France 2018. National Report created by GUIMEL Partner in Dreamy M-Learning Project.

Shravani, P.T. 2017. Understanding the Difference Between Company Name and Trademark. <http://www.iamwire.com/2017/08/difference-company-name-trademark/156468>

Shim, J.K. 2009. The Pocket MBA: Concepts and Strategies. Delta Publishing Company, Los Alamitos, California.

www.nerdwallet.com/blog/11-credit-card/

<https://www.wikihow.com/Open-a-Bank-Account>

https://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_banking

<https://www.cibc.com/en/personal-banking/ways-to-bank/how-to/register-for-mobile-and-online-banking.html>

<https://due.com/blog/set-up-your-business-to-receive-payments/>

<https://wpforms.com/how-to-create-a-simple-order-form-in-wordpress/>

<http://www.banking.org.za/consumer-information/conventional-banking/what-is-a-bank-account>

<https://www.thebalance.com/types-of-bank-accounts-315458>

<https://www.wellsfargo.com/financial-education/basic-finances/manage-money/options/bank-account-types/>

<https://www.discover.com/online-banking/banking-topics/whats-the-difference-between-online-and-mobile-banking/>

<https://www.inc.com/aj-agrawal/how-to-open-a-business-bank-account-for-your-startup.html>

<https://www.thebalance.com/difference-between-a-credit-card-and-a-debit-card-2385972>

<https://www.thebalance.com/credit-card-billing-statement-959999>

<https://www.discover.com/credit-cards/resources/how-does-my-credit-card-interest-work>

<https://www.thebalance.com/credit-card-minimum-payment-calculation-960238>

<https://securionpay.com/blog/e-payment-system/>

<https://www.investopedia.com/terms/a/automatic-bill-payment.asp>

<https://blog.mypos.eu/virtual-pos-terminal/>

<https://paysimple.com/blog/all-the-ways-you-can-accept-online-payments-in-2018/>
<https://fitsmallbusiness.com/accept-credit-cards-online/>
<http://www.transact.money/2007/10/definition-of-online-payment-systems.html>
https://www.paypal.com/c2/webapps/mpp/paypal-get-started?locale.x=en_C2
<http://www.billbaren.com/creditcardguide/>
<https://www.vantiv.com/vantage-point/smarter-payments/processing-through-point-of-sale>

<https://itunes.apple.com/us/app/invoice-2go-invoice-estimate/id540236748?mt=8>
<https://itunes.apple.com/us/app/free-invoice/id1368542810?mt=8>
<https://itunes.apple.com/us/app/invoice-simple/id694831622?mt=8>
<https://www.waveapps.com/invoice-mobile>
<https://www.and.co/invoice-app/free-invoice-app-for-iphone>
<https://techwiser.com/free-invoice-app-for-android/>
<http://bestandroidapps.com/5-best-invoicing-apps-for-android-simple-minimal-and-powerful/>
<https://www.makeuseof.com/tag/best-free-ways-create-manage-invoices-online/>
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.zoho.invoicegenerator&hl=en>
<https://www.waveapps.com/free-accounting-software/>
<https://www.techopedia.com/definition/2419/internet>
<https://www.quora.com/What-is-the-difference-between-the-World-Wide-Web-and-the-Internet>
<https://www.invoicesimple.com/invoice-template/google-docs-invoice-template>
<http://www.findlaw.com.au/articles/4500/internet-shopping-how-a-contractual-agreement-is-f.aspx>
http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/577962/EPRS_BRI%2016%29577962_EN.pdf
https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/shopping/contract-information/index_en.htm
https://quote.simplybusiness.co.uk/q/shop/new_business/about_your_shop/5bdc329728597860d64bf611
<https://startups.co.uk/a-guide-to-online-business-insurance/>
https://www.entrust.com/wp-content/uploads/2013/05/digsiq_transactions.pdf

<https://www.thebalancesmb.com/loan-principal-questions-and-answers-398400>

https://erpnext.org/docs/user/manual/en/non_profit/Grant%20Application
<http://evem.gov.si/info/razmislijam/drzavne-spodbude-za-zagon/>
<https://www.podjetniskisklad.si>
<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/tax-incentive>
<https://data.si/blog/2016/02/12/oprostitev-placila-prispevkov-za-s-p-izkljucno-ob-prvem-vpisu-v-poslovni-register/>
<https://www.banquedeluxembourgnews.com/en/bank/blnews/-/microfinance-comment-ca-fonctionne>
<https://www.microfinancegateway.org/what-is-microfinance>
<https://group.bnpparibas/en/news/mfi-work>
<https://www.omicsonline.org/open-access/impact-of-microfinance-on-women-empowerment-an-empirical-evidence-from-andhra-pradesh--2169-026X-1000141.php?aid=56415>
<https://www.worldfinance.com/banking/microfinance-empowering-female-entrepreneurs>
<https://www.syndicateroom.com/learn/glossary/business-angel>
<https://debitoor.com/dictionary/business-angel>
<http://theconversation.com/business-angels-what-are-they-and-why-are-they-important-8794>
<https://startups.co.uk/what-are-business-angels-and-what-can-they-offer/>
www.wbusinessangels.com <http://www.37angels.com/female/>
<http://www.thewealthyyogi.com/blog/2016/9/25/28-top-angel-groups-venture-capital-firms-for-women-entrepreneurs>
https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/family-business_en <https://www.podjetniskisklad.si/sl/pomoc-uporabnikom/pripomocki-za-pripravo-vloge/elektronski-obrazci-za-prijavo-na-razpise>
<http://evem.gov.si/info/razmislijam/drzavne-spodbude-za-zagon/>
<https://www.ess.gov.si/obvestila/obvestilo/spodbujanje-zenskega-podjetnistva-1>

Anonymous 2018a. 27.09.2018. <https://snapretail.com/snapretail-blog/charge-customers-shipping/>

Anonymous 2018b. 27.09.2018. <https://support.bigcommerce.com/articles/Learning/Shipping-Options>

Anonymous 2018c. 27.09.2018. How to determine density <https://pngl.com/wordpress.com/2011/01/17/how-to-determine-density/>

Anonymous 2018d. 27.09.2018. Pallet Density Calculator. <http://palletrater.com/density-calculator/>

Anonymous 2018e. 27.09.2018. <https://support.easyship.com/hc/en-us/articles/115003423492-Packing-Instruction>

Anonymous 2018f. 27.09.2018. <https://www.shopify.com/blog/14069585-the-beginners-guide-to-ecommerce-shipping-and-fulfillment>

Anonymous 2018j. 02.10.2018. Shipping and Handling Labels Information. https://www.globalspec.com/learnmore/material_handling_packaging_equipment/packaging_labeling/shipping_handling_labels

European Commission. 2018. 02.10.2018. Customs Declaration. https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/general-overview/customs-declaration_en

Robinson, A. 2016. 25.08.2016. Cargo Insurance: What is it, What are the Types, & Do I Need it for My Shipment?. <https://cerasis.com/2016/08/25/cargo-insurance/>

Ufford, L. 2018. 21.03.2018. Shipping Success: Put Your Customer In Control of Delivery Options. <https://www.shopify.com/retail/shipping-success-put-your-customer-in-control-of-delivery-options>

<https://digitalyogaacademy.com/create-facebook-yoga-business-page-7-simple-Adims/>

<https://blog.hootsuite.com/Adims-to-create-a-facebook-business-page/>

<https://www.quora.com/What-is-e-commerce-and-online-shopping>

<https://www.quora.com/What-is-e-commerce-and-online-shopping>

<https://www.techopedia.com/definition/26363/online-marketing>

<https://digitalyogaacademy.com/create-facebook-yoga-business-page-7-simple-Adims/>

<https://blog.hootsuite.com/Adims-to-create-a-facebook-business-page/>

<https://pagevamp.zendesk.com/hc/en-us/articles/202902669-What-is-a-Facebook-short-description>

<https://blog.hootsuite.com/Adims-to-create-a-facebook-business-page/>

<https://www.instagram.com/>

<https://power-marketing.com/maximize-facebook-business-page-part-two-call-action/>

<https://www.kitzandco.com/blog/why-your-biz-needs-an-instagram-business-account>

<https://www.socialmediaexaminer.com/instagram-business-profiles-how-to-set-up-and-analyze-your-activities/>

<https://welfordmedia.co.uk/blog/seo-marketing/switch-to-instagram-business-account>

<http://onlinepresence.coach/marketing/social-media-marketing/>

<http://wbninc.com/create-a-twitter-business-page>

<https://help.twitter.com/en/managing-your-account/how-to-customize-your-profile>

ORTAKLAR:



AFYONKARAHİSAR İŞ KADINLARI DERNEĞİ (AFİKAD), *TÜRKİYE*



AİLE, ÇALIŞMA VE SOSYAL HİZMETLER AFYONKARAHİSAR
İL MÜDÜRLÜĞÜ (AÇSH), *TÜRKİYE*



HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ, *TÜRKİYE*



ORKON, *TÜRKİYE*

Univerza v Ljubljani
Pedagoška fakulteta



LJUBLJANA ÜNİVERSİTESİ , *SLOVENYA*



GUIMEL, *FRANSA*



DANMARS COMPUTERS LLC, *POLONYA*



IDEC, *YUNANİSTAN*

