

E-TİCARET VE İSTATİSTİKLERİNİN ANALİZİ

Prof. Dr. Metehan YILGÖR

Bandırma Onyedİ Eylöl Ünİversİtesİ Ekonometrİ Bölüm Başkanı

TOBB Balıkesir İl Akademik Danışmanı

Yeni Ağ Ekonomileri



E-ticaret

Tüketiciler günümüzde sayısız seçeneğe sahip: Arama motorları, sosyal medya, fiyat karşılaştırma siteleri, inceleme siteleri, video siteleri ve çok daha fazlası.

E-Ticarete Nasıl Başlamalıyım?

Hangi kategori ?



ve Yasal Mevzuatlar?

ETBis

Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi

<https://www.eticaret.gov.tr/>

Hangi Teknoloji?



E-Ticaret Modelim Nedir?

Hangi kategori ?

Yatay

Elektronik	Moda	Ev, Yaşam, Kırtasiye, Ofis	Oto, Bahçe, Yapı Market	Anne, Bebek, Oyuncak	Spor, Outdoor	Kozmetik, Kişisel Bakım	Süpermarket, Pet Shop	Kitap, Müzik, Film, Hobi
------------	------	-------------------------------	----------------------------	-------------------------	------------------	----------------------------	--------------------------	-----------------------------

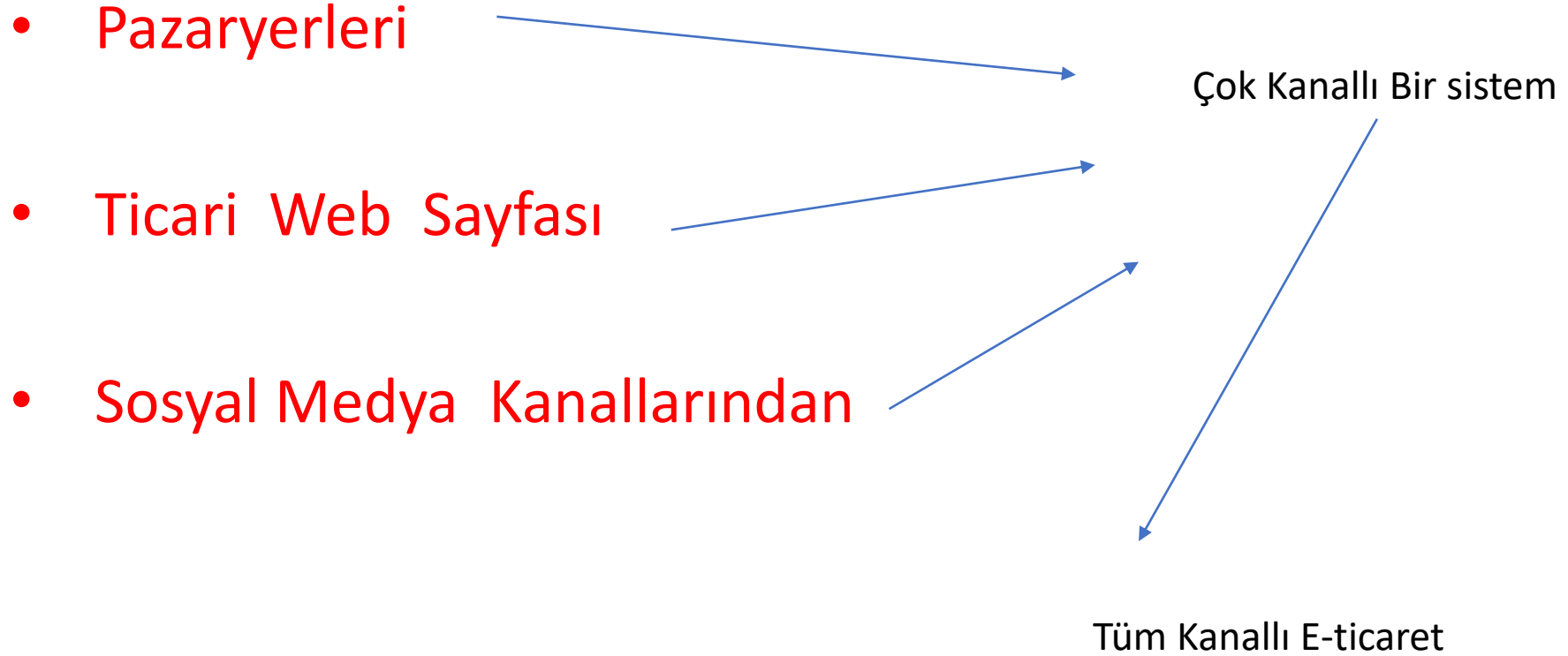
Dikey



Antropoloji
Arkeoloji
Ders Kitapları
Dil Eğitimi ve Sözlükler
Bilim
Çevre
Çizgi Romanlar
Çocuk Eğitimi
Çocuk ve İlk Gençlik

İlk başlamışsanız isminiz sektörde öncü olabilirsiniz

E-Ticarete Nerden Başlamalıyım?



İnternette satın alınan bir ürünü , fiziksel mağazadan teslim alma, Satın alınan bir ürünü fiziksel mağazadan başka bir ürün ile değiştirebilme veya fiziksel mağazaya ürün iade gibi seçenekleri Kullanabilirsiniz.

E-Pazaryerleri

E-pazaryerleri

Sanal pazaryerleri de diyebileceğimiz e-pazaryerleri alıcı ve satıcıları sanal ortamda bir araya getirerek birbirleriyle alış veriş yapmalarına olanak sağlayan iş modelleridir. Agora sözcüğü, eski Yunan dilinde, krallar tarafından soylu kişilerin davet edildiği yerin adıdır.

Neden Pazaryerleri ile başlangıç yapılmalıdır

- Kargocu ile pazarlık etmezsiniz
- Sistemin otomatik kurulması
- Fatura ve kargo numarasını
- Denemek için size hız kazandırır



E-Pazaryerleri

Online pazar yerlerinin avantajları

- Düşük maliyetler web sitesi açma zorunluluğu olmayabilir
- Geniş bir kitleye ulaşma fırsatı Müşteri Trafiği
- Teknik altyapı konularıyla ilgilenmeniz gerekmez
- Rekabeti gözlemleyebilirsiniz
- Pazaryerleri sahip oldukları dijital yetkinlikler sayesinde; ziyaret edilen ürünler, sepete eklenme, satın alma gibi müşteri davranışlarının ve işletmeye gelen siparişlerin raporlanması için paylaşımlarda bulunmakta olup hizmet kalitesine yardımcı olmaktadır



- Gelen bir siparişi tedarik edememe yüzünden iptal etmeniz
- Sipariş Teslim Süresi
- Ürün kalite puanları (Müşteri verir)

Kurallar nedir?

- * Entegrasyonu sağlayacaksınız
- * Ürünü takip edeceksin
- * Puanın yüksek olacak

Online pazar yerlerinin dezavantajları

- Komisyon kesintileri
- Reklam bedelleri
- Rekabette öne çıkamama
- Uymanız gereken kurallar

E-Pazaryerleri Komisyonları

Hepsi Burada : Kaynak . <https://www.ticimax.com/blog/pazaryerleri-komisyon-oranlari>

Kategori	Ürün Grubu	Komisyon Oranı
Altın	Gram Altın, Tam Altın, Yarım Altın....	%4
Aksesuar	Saat/ Gözlük, Atkı, Bere..	%17
Çanta	Valiz, Bavul, Seyahat Çantası	%15
	Spor Çanta, Sırt Çantası, Abiye Çanta.....	%17
Ayakkabı	Tümü	%17
Giyim	Tüm Giyim Türleri	%17
Parfüm	Kadın, erkek ve setler	%13
Outdoor Ürünler	Outdoor ve Deniz Ekipmanları	%10
Spor ve Outdoor	Spor Giyim	%13

Trendyol

Kategori	Komisyon Oranları
Aksesuar	%5 -%30
Çocuk Kategorisi	%12 - %18
Elektronik	%6- %25
Ev ve Yaşam	%5 - %23
Giyim	%17 - %20
Kozmetik ve Kişisel Bakım	%5 - %20
Spor Ürünleri	%8- %10
Süper Market	%12 - %15

Daha Uygun Platformlar ve ücret almayan Pazar yerleri

<https://www.shopier.com/>

Letgo

Dolap

Gardrop

<https://www.40a1express.com/>



Önemli : Birden fazla pazaryerinde iş yeri açabilirsiniz.

E-Pazaryerleri Platformları ve Eğitimi

<https://b2b.hepsiburada.com/login.aspx?ReturnUrl=%2f>

hepsiburada

İŞ ORTAĞI PORTALI

Hepsiburada.com'un tedarikçisi olmak ister misiniz?

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak ürünleri temin etmek için büyük bir tedarikçi ağıyla iş ortaklığı yapıyoruz. Sürekli olarak ürün çeşitliliğimizi arttırmak için, işbirliği yapacağımız yeni tedarikçiler ve üreticilerle birlikte çalışma imkanı oluşturmaya çalışıyoruz. Bu yüzden tedarikçimiz olmak isteyen firmalar için bu süreci anlaşılabilir, hızlı ve olabildiğince basit yaptık.

<https://mpop.hepsiburada.com/#/>

Pazaryeri üye Portalı

hepsiburada

MAĞAZA YÖNETİM EKRANI

GİRİŞ



Hızlı Ürün Ekle

Ürünleriniz Hepsiburada'da var ise "Hızlı Ürün Ekle" adımı ile bularak hemen satışa açabilirsiniz!

TEK ÜRÜN

TOPLU ÜRÜN



Yeni Ürün Ekleme Talebi

Tek tek ürün ekleme adımından ilerlemeniz ya da topluca ürün bilgisi iletmek için detaylı ürün listesi hazırlamanız gerekiyor.

TEK ÜRÜN

TOPLU ÜRÜN

Pazaryeri Satıcı Başvuru Formu

https://partner.trendyol.com/onboarding/satici-formu?utm_source=oldLink&utm_medium=trendyol



7 gün içinde satışa başlayarak %40 indirimli komisyon fırsatını kaçırmayın!

DETAYLI BİLGİ

Trendyol Satıcı Başvurusu

ADINIZ - SOYADINIZ

Ad Soyad

CEP TELEFONUNUZ

05__ _ _ _ _

E-POSTA ADRESİNİZ

E-Posta Adresi

SATILACAK ÜRÜN KATEGORİSİ ⓘ

Seçim yapınız

ŞİRKET TÜRÜ ⓘ

Seçim yapınız

TCKN / VKN

İL

İLÇE



GÜÇLÜ KADINLAR PROGRAMI

Kadın Kobi'lere özel sunulan Güçlü Kadınlar Programı'mız hakkında detaylı bilgi için tıklayın.



TRENDYOL YEMEK BAŞVURUSU

Trendyol Yemek şimdi İstanbul'da, pek yakında Ankara ve diğer şehirlerde. Siz de kategorinizi Restoran(Trendyol Yemek) seçerek başvurunuzu yapın, Trendyol Yemek'teki restoranlar arasında yerinizi alın.



YÜKSELEN YILDIZLAR PROGRAMI

Trendyol'un işinde yüksek potansiyele sahip yeni iş ortaklarına sunduğu programın detaylarını öğrenmek için tıklayın.

This site is protected by reCAPTCHA and the Google [Privacy Policy](#) and [Terms of Service](#) apply.

E-Pazaryerleri Platformları ve Eğitimi

Hepsi Burada : <https://akademi.hepsiburada.com/portal/>

hepsiakademi

EğİTİM

SSS

HB ENTEGRASYON

SATICI PANELİ

Eđitim ara...

CANLI YAYIN EğİTİM TAKVİMİMİZ YAYINLANDI!

hepsiakademi'de bu hafta



11:00 Hepsiburada'ya Başlarken

14:00 Ürün Ekleme Eğitimi



Pazaryeri platformu üzerinde ürünler ve satıcılara ait rakip analizleri imkânı sunulmakta olup işletmelerin insan kaynağı yetkinliğinin arttırılması için e-ticaret alanında eğitimler de verilmektedir.

E-Pazaryerleri Platformları ve Eğitimi

https://partner.trendyol.com/account/login?redirect=%2F

trendyol.com

Pazaryeri

SİKÇA SORULAN SORULAR

Giriş Yap

E-Posta / Telefon

E-Posta Adresi veya Telefon Numarası

Şifreniz

Şifre

[Şifremi Unuttum](#)

Trendyol ile İşinizi Büyütün!

Trendyol ile çalışmaya başladıktan sonra
Ciromuzu artırdık diyen satıcıların oranı %90
İstihdamımızı artırdık diyen satıcıların
oranı %92

E-Pazaryerleri Platformları ve Eğitimi

<https://akademi.trendyol.com/>

trendyol
akademi

Kategoriler ▼

Sıkça Sorulan Sorular

Eđitim ara...

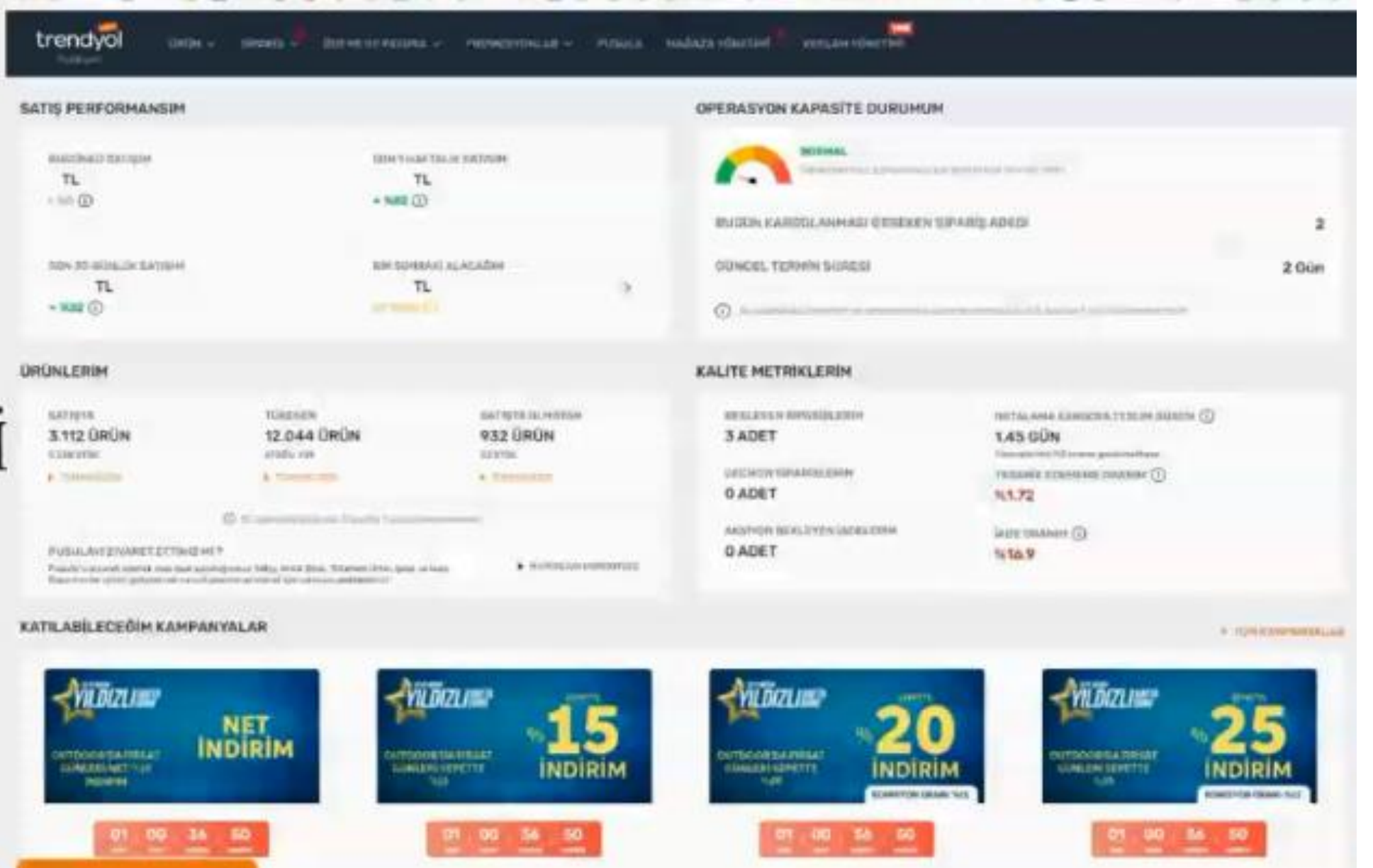
Trendyol'da Satıcı Olun!

Trendyol'da satıcı olarak; milyonlarca müşteriye, dilediğiniz tüm ürünlerinizle, 7/24 açık mağazanızla her an ulaşabilirsiniz!

Q

Yöneteceğiniz panel burası : ürün ekleme , resim çekme , fiyat güncelleme
Cari sistemlerinizle , panel arasında entegrator yazılımlar var

SATICI PANELİ



October 11, 1999

● Bu alan içerisindeki kategoriler içerisindeki ürünler bulunabilir. Verdiğiniz filtreye göre ilgili kategoriler görünebilir.

Etilerim Tarihi : İle 48.000
 Güncelleme Tarihi : İle 48.000
 Toplam Stok Adedi : 48.000
 Stok Kodu : 17

Practical Experience: Neurology

Q. **Exercice 1**

[illegible]

INTEGRATÖR

Kategorileri eşleştirmeyi ve ürünleri doğru segmentlere
Yönlendirme, ERP den bilgileri alma ve iletme gibi görevleri v

BUY BOX NEDİR?

Amazon ve Hepsiburada'da, aynı ürünün birden fazla satıcısı varsa, bu satıcılar o ürünün başlığı altında listeleniyor. Ürün satın alınırken "Sepete Ekle" veya "Şimdi Al" butonuna basıldığında, BuyBox'ı kazanmış olan hangi satıcıysa satış da onun oluyor.

BuyBox'ı alabilmek için Amazon'un ve Hepsiburada'nın ne kadar ideal bir satıcı olduğunuzu belirleyen standartlarını sağlamanız ve diğer satıcılarla rekabet edebilecek performansı göstermeniz gerekiyor.



E-Ticarete Nasıl Başlamalıyım?

Ticari Web Sayfası

- Özel Yazılımlar
- Paket Yazılımlar

E-Ticarete Nasıl Başlamalıyım?

- Paket Yazılımlar 5000- 10000 arasında değişebilir

<https://www.tsoft.com.tr>

<https://www.ticimax.com>

<https://www.rgsyazilim.com>

<https://www.ideasoft.com.tr/>

- Kargo
- Operasyon
- Ürün gamı
- Maliyet
- Karlılık
- CRM ve ERP cari programınız

İkas

E-Ticarete Nasıl Başlamalıyım?

- Özel Yazılımlar : 25000 ile 250000 arasında değişebilir.

Yada cirodan % 5 gibi bir kesinti ödenebilir.

Burdaki zorluklar

- IT elemanı ve bütçesi
- Trafiği çekme problemleri
- Pazarlama giderleri
- Yıllık bakım Ücreti

Sosyal Medya Pazarlaması ve Ölçümü



SOSYAL MEDYA PAZARLAMASI

Sosyal medya, her bireyin diğ er bireylerden oluşan grupları kolaylıkla etkilemesini olanaklı h ale getirerek yüksek seviyede ve oldukça hassas ölçeklenebilir ve erişilebilir teknoloji ya da tekniklerdir.

Sosyal medya pazarlaması, sosyal medya kanalları kullanılarak pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmek ve bu faaliyetlerle ilgili paylaşımlarda bulunmak olarak tanımlanmaktadır.



En İyi 7 Sosyal Medya Yönetim Aracı

Tüm sosyal medya hesaplarını tek bir merkezden yönetilebilme- Yayınlamak istediğiniz mesajınızı tek bir tık ile tüm sosyal medya hesaplarınızda aynı anda paylaşabilirsiniz

Hootsuite: Tüm sosyal medya hesaplarını tek bir merkezden yönetilebilme
Yayınlamak istediğiniz mesajınızı tek bir tık ile tüm sosyal medya hesaplarınızda aynı anda paylaşabilirsiniz

eClincher: Tüm sosyal medya mesajlarınızı ve ifadelerinizi bir arada görüntüleyebi

Social Pilot: Anahtar Kelime Analizi

Sendible: Ölçeklendirilebilirlik, İletim Hazırlama, İçerik Planlama

Canva: Üretin, Tasarlayın, Yeniden Şekillendirin

Buffer: Analiz Edin, 25 Farklı Sosyal Medya Hesabı Yönetin



Sosyal medya satışlarınızın ödemelerini almak için EFT, havale veya kapıda ödeme gibi geleneksel yöntemlere artık ihtiyacınız yok. Oluşturduğunuz linki sosyal medya üzerinden müşterinizle paylaşın, ödemelerinizi tek tıkla saniyeler içinde hiçbir entegrasyona ya da web sitesine ihtiyaç duymadan almaya başlayın

Ödeme ve Finans Araçları

Sipay Sanal POS ile Tanıştınız mı?



Alt satıcıların komisyonları, para transferleri, yaklaşan ödeme tarihleri ve çok daha fazlası... Aslında bunların hiçbirisiyle uğraşmanıza gerek yok. iyzico Pazaryeri POS, tüm para akışınızı tek bir entegrasyonun ardından sizin yerinize yönetir.



3 adımda ödeme almaya başla

1. Hesabınızı oluşturun
2. Bilgilerinizi tamamlayın
3. Sözleşmeyi onaylayın ve ödeme almaya başlayın



Retargeting Nedir?



Çoğu zaman ziyaretçiler bir e-ticaret sitesini ziyaret eder, ürünleri inceler, hatta bazılarını sepetine ekler ve ödeme sayfasına kadar gelir. Ne var ki, bu adımlar kullanıcının satın alma davranışını göstermeye hazır oldukları anlamına gelmez. Sepeti dolu şekilde ya da web sitesinde epey zaman geçirmiş şekilde siteyi terk eden kullanıcılar, defalarca benzer ürünlere bakar ve belirli bir süre sonra satın alma davranışını göstermeye ikna olur

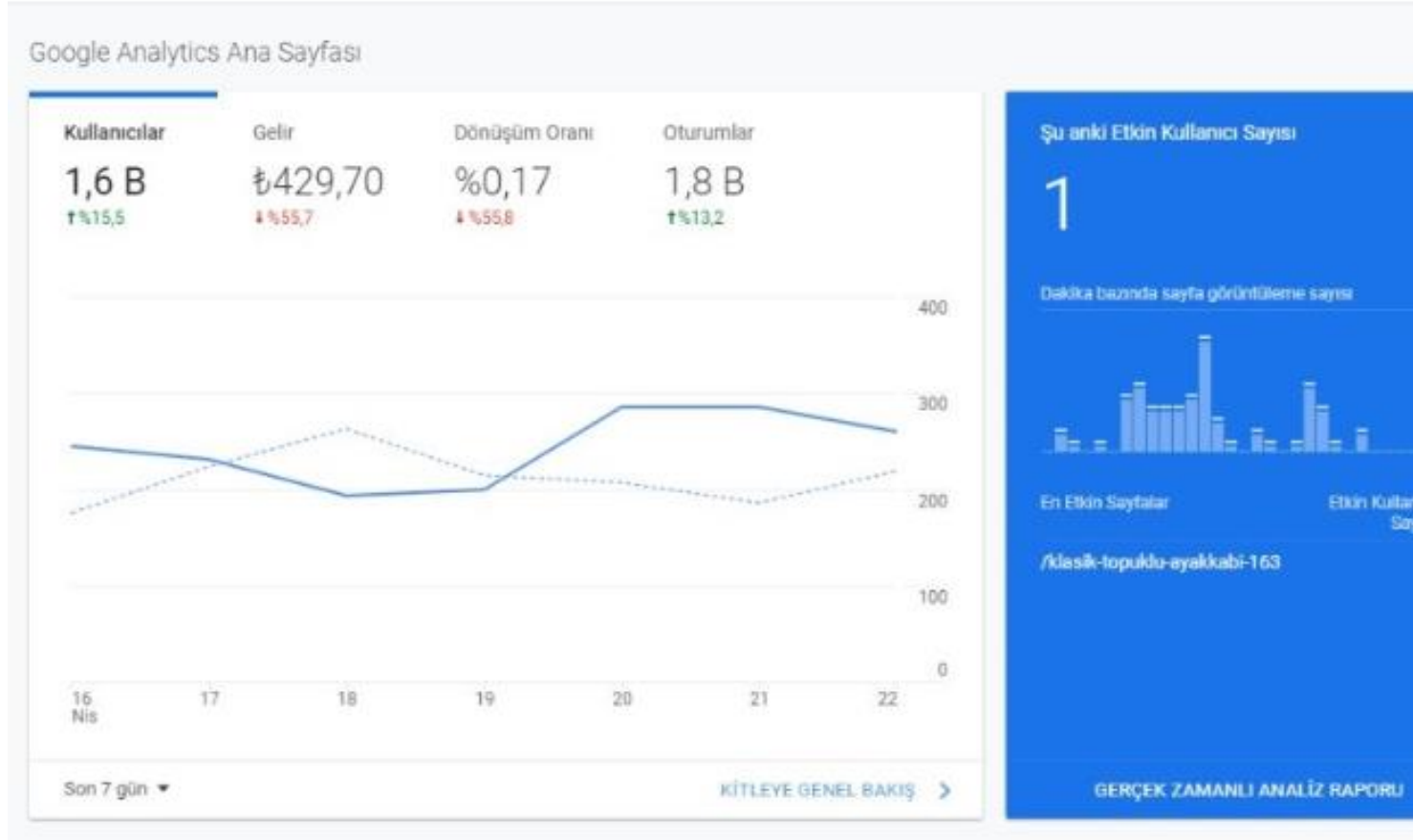
E-ticaret Eğilimleri ve Geleceğe Bakış

- Firma ve Müşteri için Reklam
- Geleceğin Teknolojileri ve Analitik

Makineöğrenme portalları , İş zekası Araçları, API ve FLOW
Google Analitik

- Lojistik ve Depo Uygulamaları

Google Analitik



İnternette reklam vermeye hazır mısınız?

Profesyonel Reklam Çözümleri



İNTERNET REKLAMLARI

- Google Reklamları
- Youtube Reklamları
- Yandex Reklamları
- Bing Reklamları
- Yahoo Reklamları
- Yaani Reklamları
- Mobil Uygulama Reklamları
- Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)

SOSYAL MEDYA REKLAMLARI

- Facebook Reklamları
- Instagram Reklamları
- Whatsapp Reklamları
- Twitter Reklamları
- Influencer Marketing
- Tiktok Reklamları
- LinkedIn Reklamları
- Foursquare Reklamları

YAZILIM / DANIŞMANLIK

- Medya Planlama ve Satın Alma
- Mobil Uygulama Geliştirme
- Kurumsal Web Tasarım
- Prodüksiyon Hizmeti
- Marka Patent Tasarım Tescili
- Google Haritalara Kayıt

Windows'u Etkinleştir
Windows'u etkinleştirme Bize yardım

ARACI HİZMET SAĞLAYICILAR ÜZERİNDEN ALIŞVERİŞ PROFİLİ



CİNSİYETE GÖRE DAĞILIM

KADIN

%42

ERKEK

%58



TOPLAM ZİYARETİN
E-TİCARETE
DÖNÜŞÜM ORANI

%1.8



PLATFORM TÜRÜNE GÖRE DAĞILIM

MOBİL
UYGULAMA

%63

WEB

%25

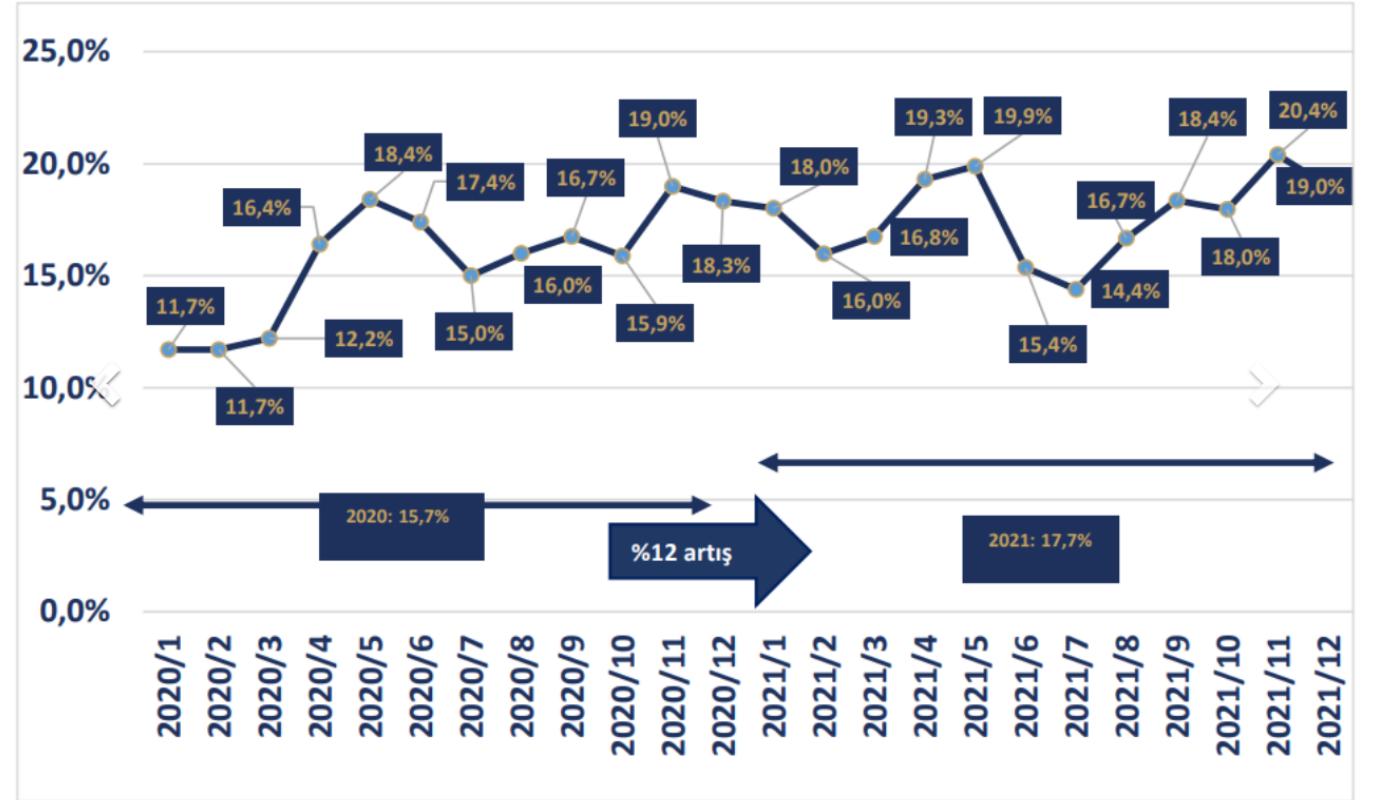
WEB
MOBİL

%12

E-Ticaretin Genel Ticarete Oranı

- 2020 yılının başından 2021 yılının sonuna doğru olan aylık oransal değişimler incelendiğinde e-ticaret oranının genel ticaret içerisindeki oranının yaklaşık %9'luk bir artış gösterdiği gözlenmektedir.

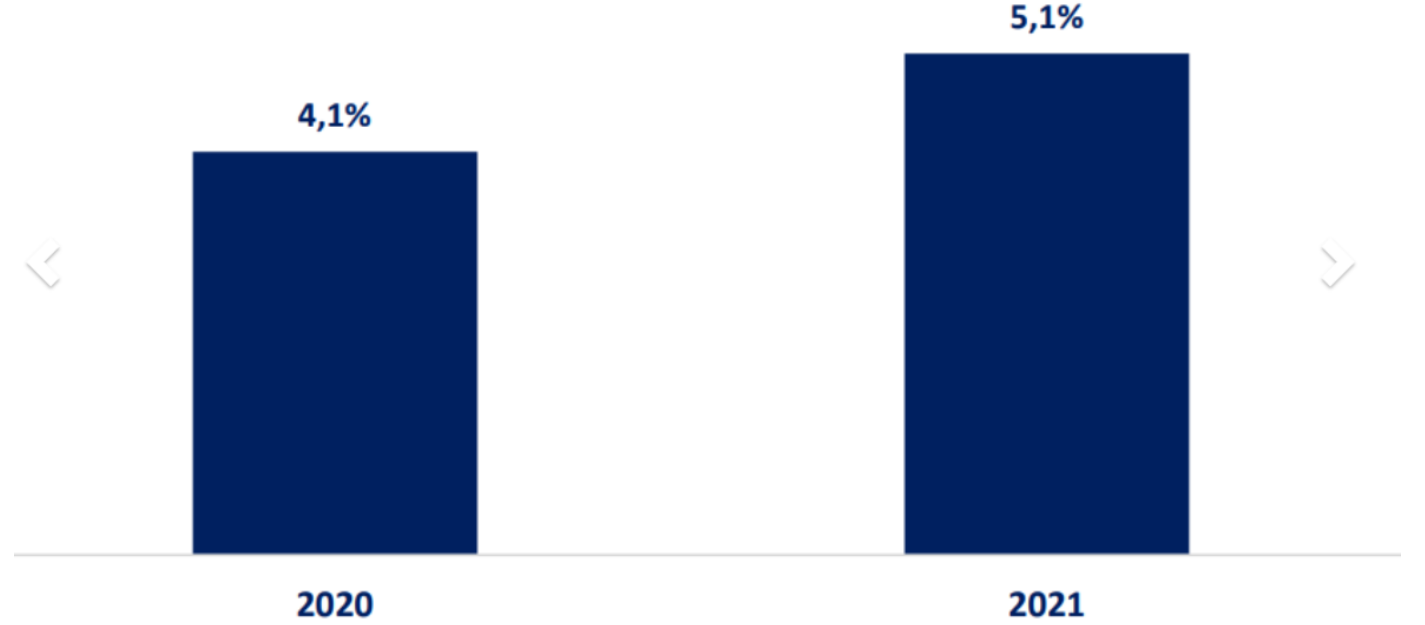
E-Ticaretin Genel Ticarete Oranının Aylara Göre Dağılımı



E-Ticaretin GSYİK İçindeki Etkisi

- E-ticaretin GSYİK içindeki payının 2020 yılından 2021 yılına doğru gelişimi incelendiğinde bu payın %1'lik bir artış gösterdiği gözlenmektedir.
- GSYİH'yi belirleyen faktörler düşünüldüğünde, bu artış oldukça önemlidir.

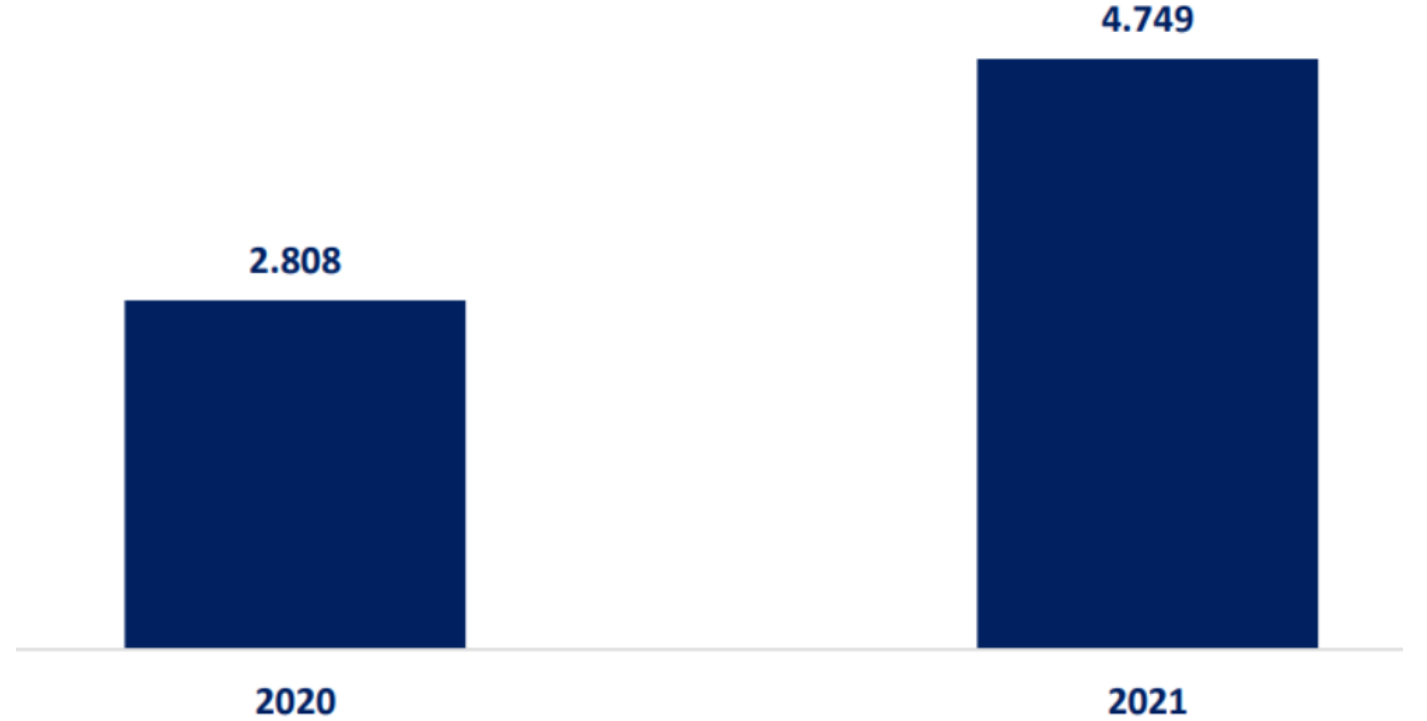
E-Ticaretin Gayrisafi Yurt İçi Hasıla İçindeki Payı



E-Ticaret Harcamaları

- Şekilden hareketle, 18-70 yaş arasındaki bireylerin yaptıkları e-ticaret harcamalarında 1 yılda neredeyse 2 kat artış gerçekleştiği belirlenmiştir.

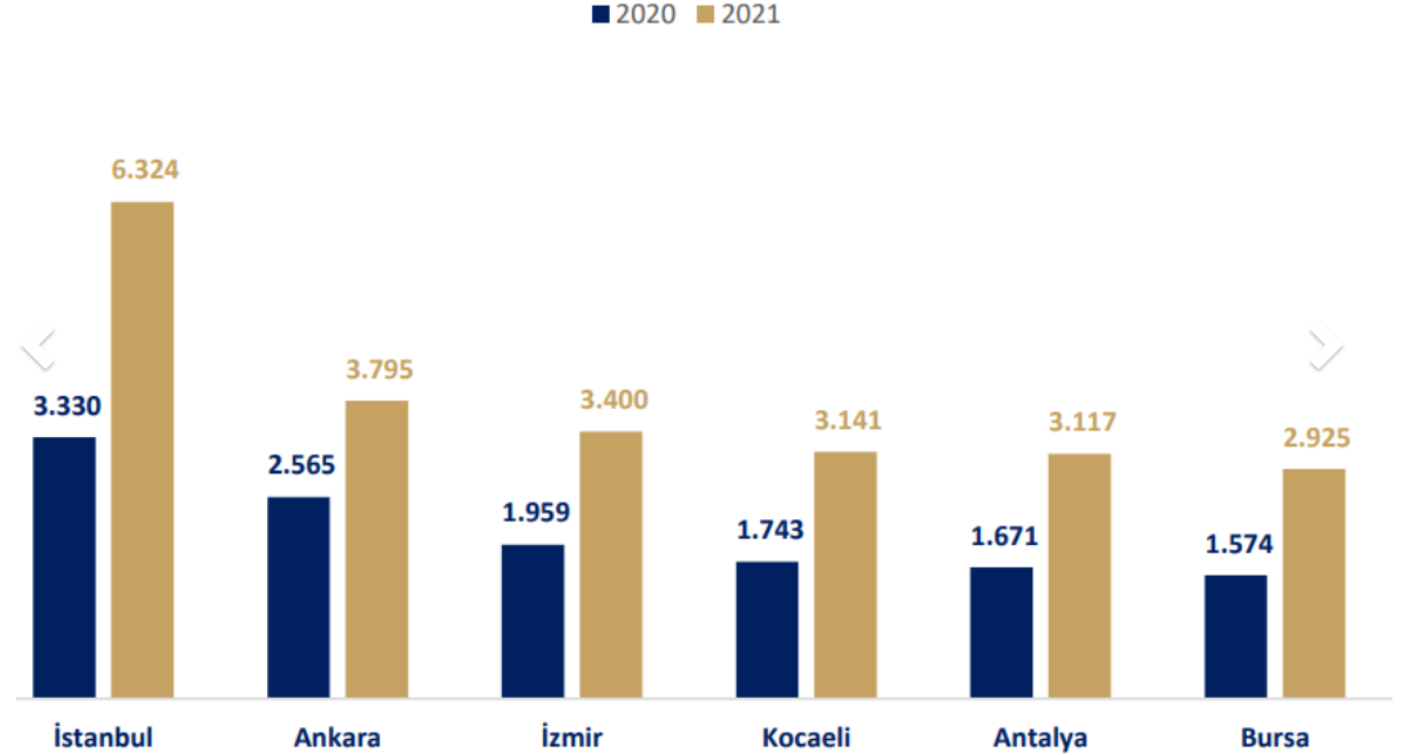
Kişi Başına Düşen E-Ticaret Harcaması (18-70 Yaş Arası, TL)



İllere Göre E-Ticaret Harcamaları

- Türkiye'nin illerine göre e-ticaret harcamaları 2020 ve 2021 yılları için analiz edildiğinde, İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Antalya ve Bursa illerinin tamamında e-ticaret harcamalarının artış gösterdiği gözlenmektedir.
- 2020 yılından 2021 yılına doğru harcama miktarı en fazla olan yaklaşık 3.000 TL'lik bir artış ile il İstanbul'dur.

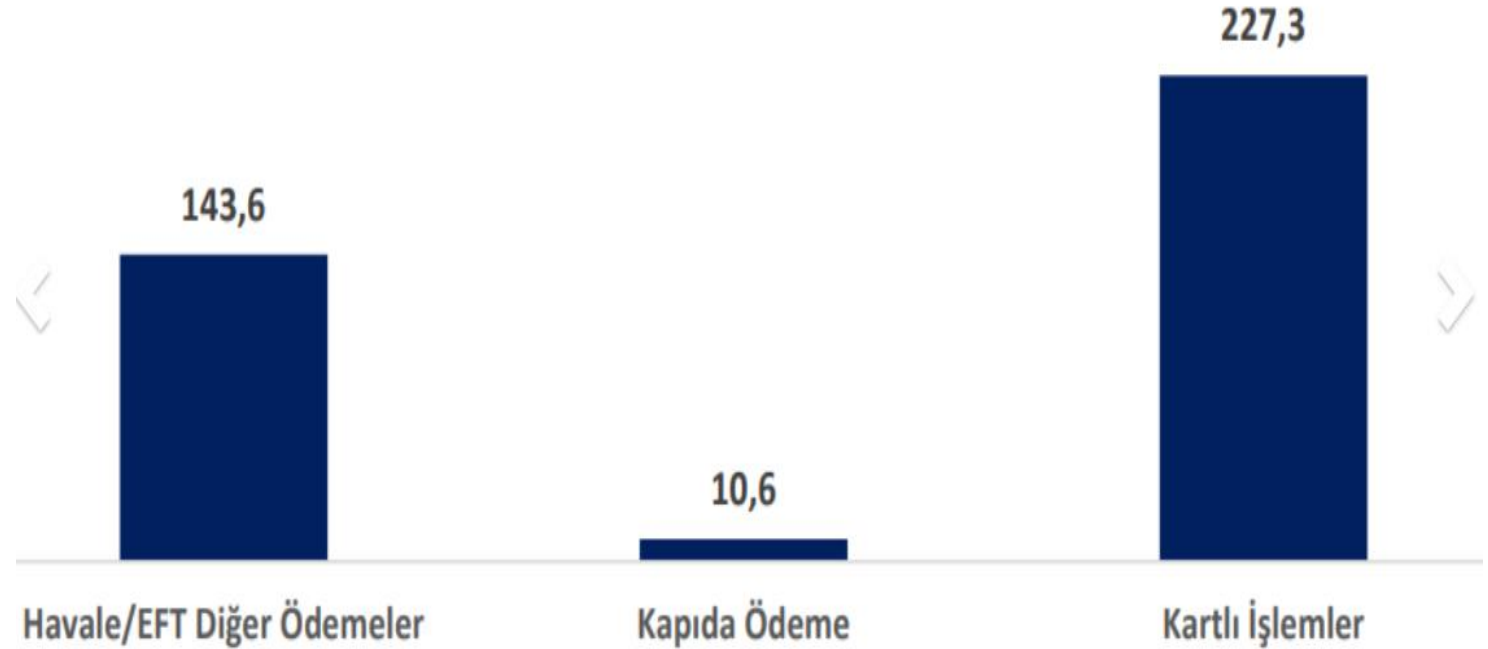
İl Bazında Kişi Başına Düşen E-Ticaret Harcaması (TL)



E-Ticarette Ödeme Yöntemleri

- E-ticaret alışverişlerinde en çok tercih edilen yöntemin kartlı işlemler olduğu belirlenmiştir.
- En az tercih edilen yöntem ise kapıda ödeme yöntemidir.

Ödeme Yöntemleri Bazında E-Ticaret Hacmi (Milyar TL)



E-Ticaret İşletmeleri

- Türkiye’de Elektronik Ticaret Bilgi Sistemine kayıtlı 26.442 işletme bulunmaktadır.
- Toplam işletme sayısı ise 484.347’dir.

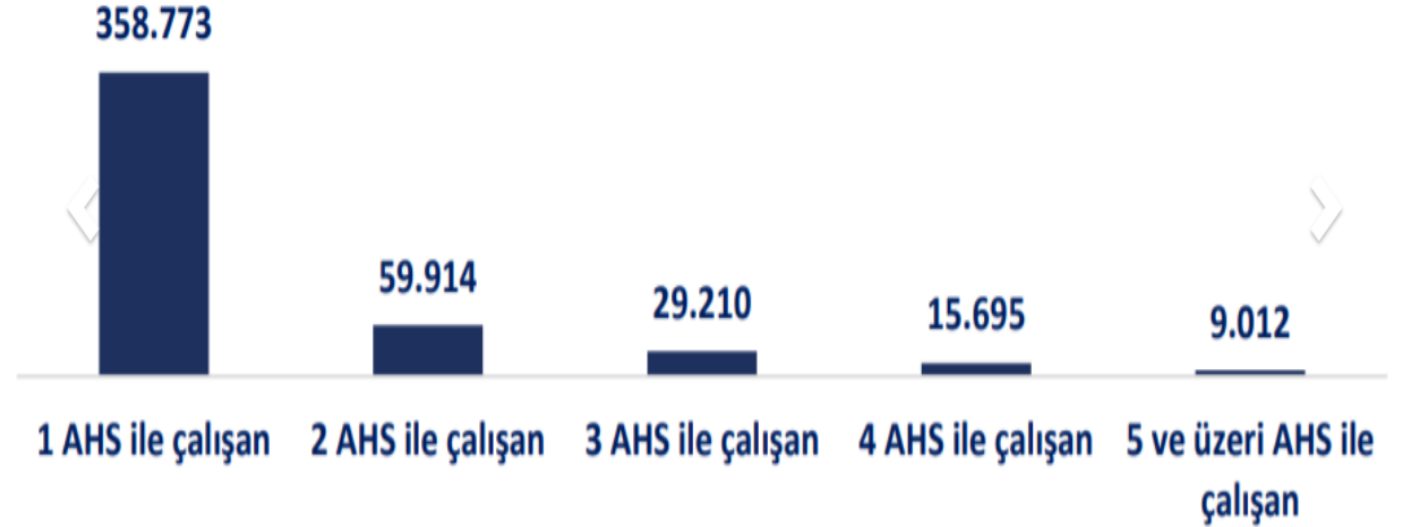
E-Ticaret İşletmelerine İlişkin Veriler



Aracı Hizmet Sağlayıcı İstatistikleri

- Aracı hizmet sağlayıcılar (AHS); 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanunda tanımlanmıştır. Bu kişiler; başkalarına ait iktisadi ve ticari faaliyetlerin yapılmasına elektronik ticaret ortamını sağlayan gerçek ya da tüzel kişiyi ifade etmektedir.
- Buna göre, AHS bünyesinde satış yapan işletme sayıları incelendiğinde, e-ticaret işletmelerinin büyük bir kısmının 1 AHS ile çalıştığı belirlenmiştir.

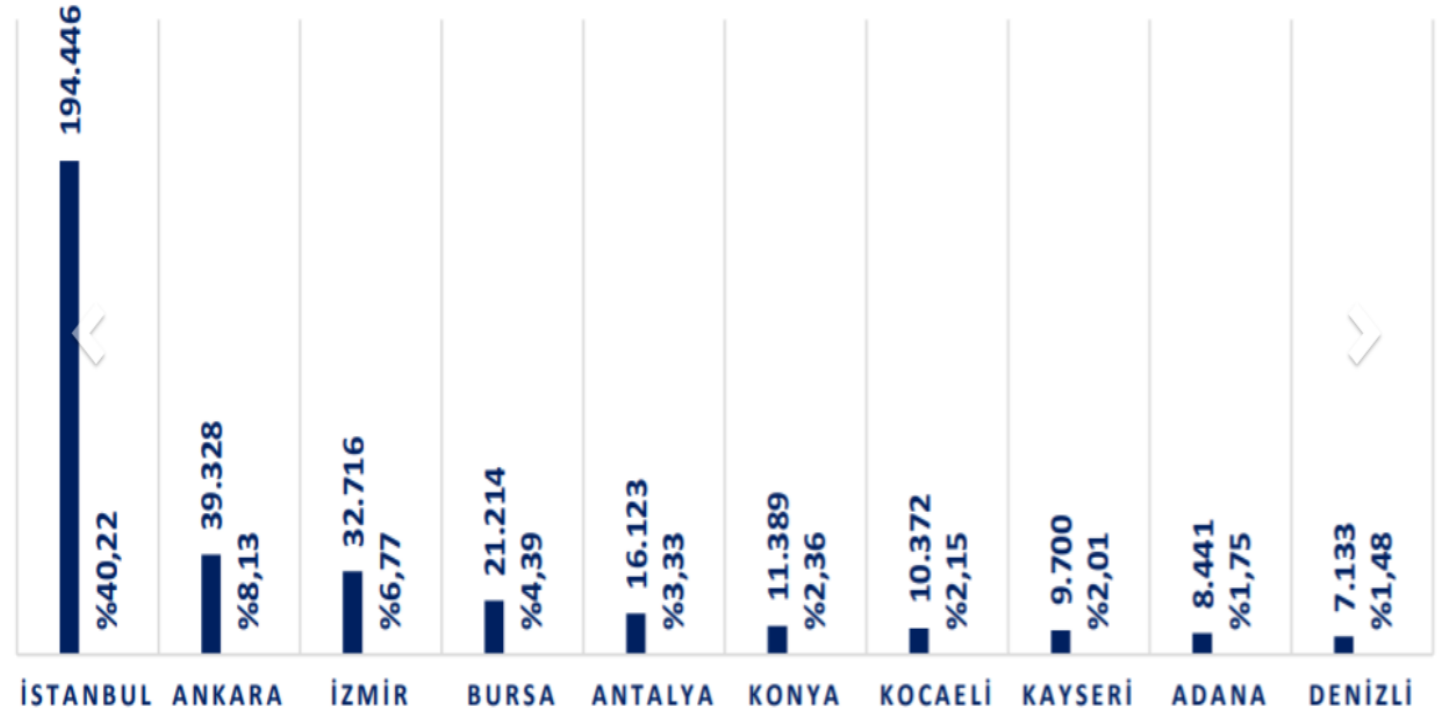
Aracı Hizmet Sağlayıcı (AHS) Bünyesinde Satış Yapan İşletmeler



E-Ticaret İşletmelerinin İllere Göre Dağılımı

- E-ticaret işletmelerinin büyük bir kısmının yaklaşık %40'lık bir oran ile İstanbul'da yer aldığı gözlenmektedir.
- İstanbul'u yaklaşık %8'lik bir oran ile Ankara takip etmektedir.
- Diğer iller sırasıyla, İzmir, Bursa, Antalya, Konya, Kocaeli, Kayseri, Adana ve Denizli'dir.

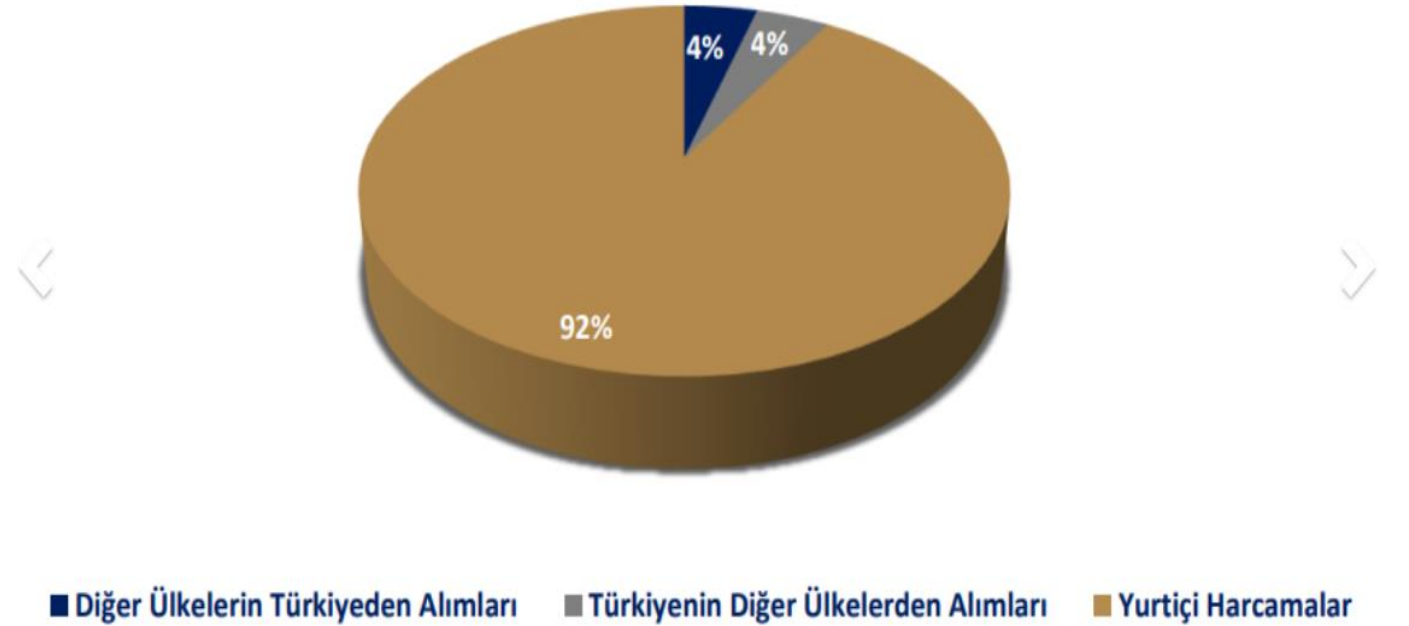
İşletmelerin İllere Göre Dağılımı



E-Ticaret Harcamalarının Yurt-içi ve Yurt-dışı Dağılımı

- E-ticaret harcamalarının %92'lik bölümünün yurt içi harcamalardan oluştuğu ve diğer ülkelerin Türkiye'den alımları ile Türkiye'nin diğer ülkelere alımlarının %4'lük bir oran ile eşit olduğu belirlenmiştir.

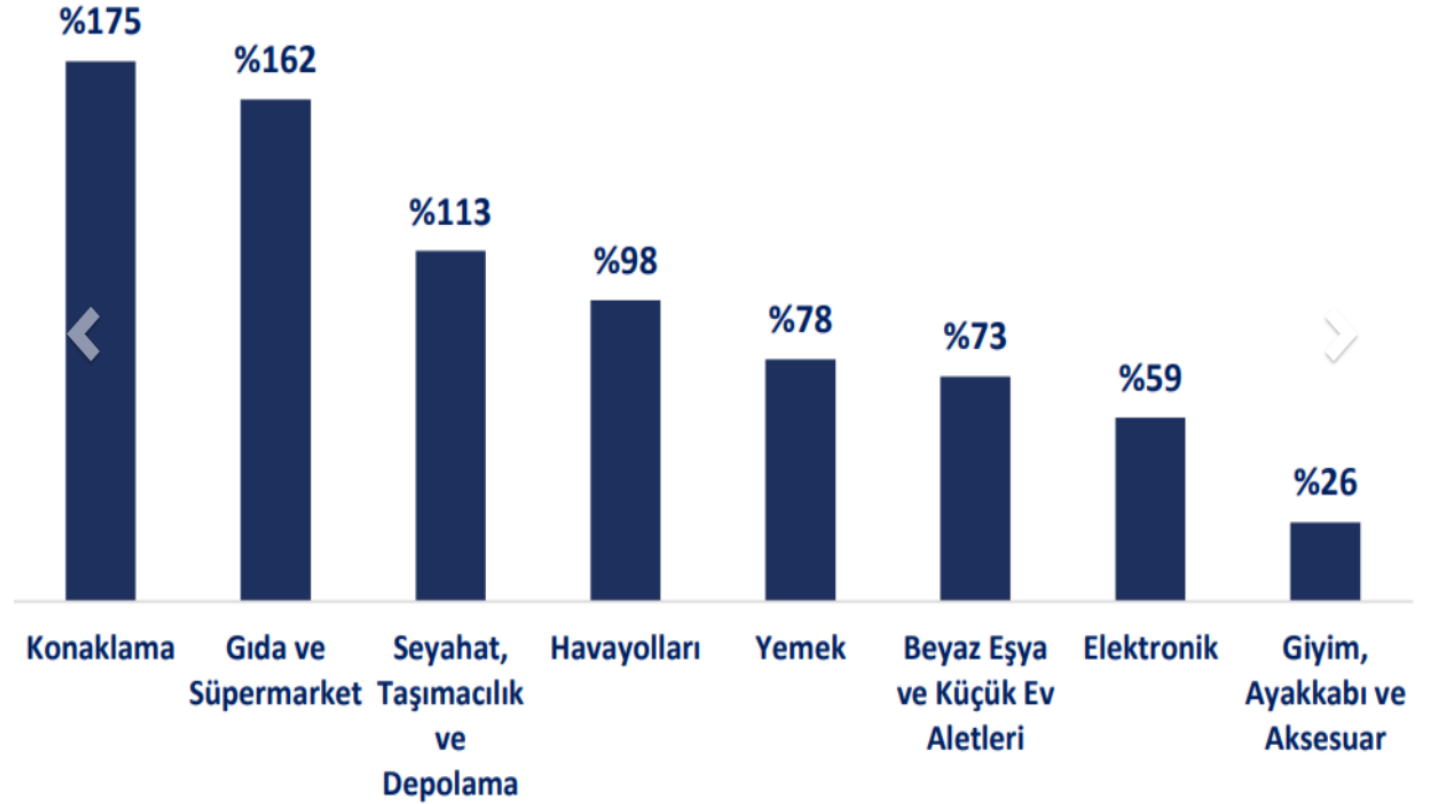
E-Ticaret Harcamalarının Yurt içi-Yurt dışı Dağılımı



E-Ticaret Hacminin Sektörlere Göre Yıllık Değişimi

- E-ticaret hacminin sektörler bazında 2020 yılının aynı ayından 2021 yılının aynı ayına değişimleri incelendiğinde tüm sektörlerde e-ticaret hacminde önemi değişimler olduğu gözlenmektedir.
- E-ticaret hacminin en çok arttığı il 3 sektör ise konaklama, gıda ve süpermarket, ve seyahat, taşımacılık ve depolama sektörleridir.

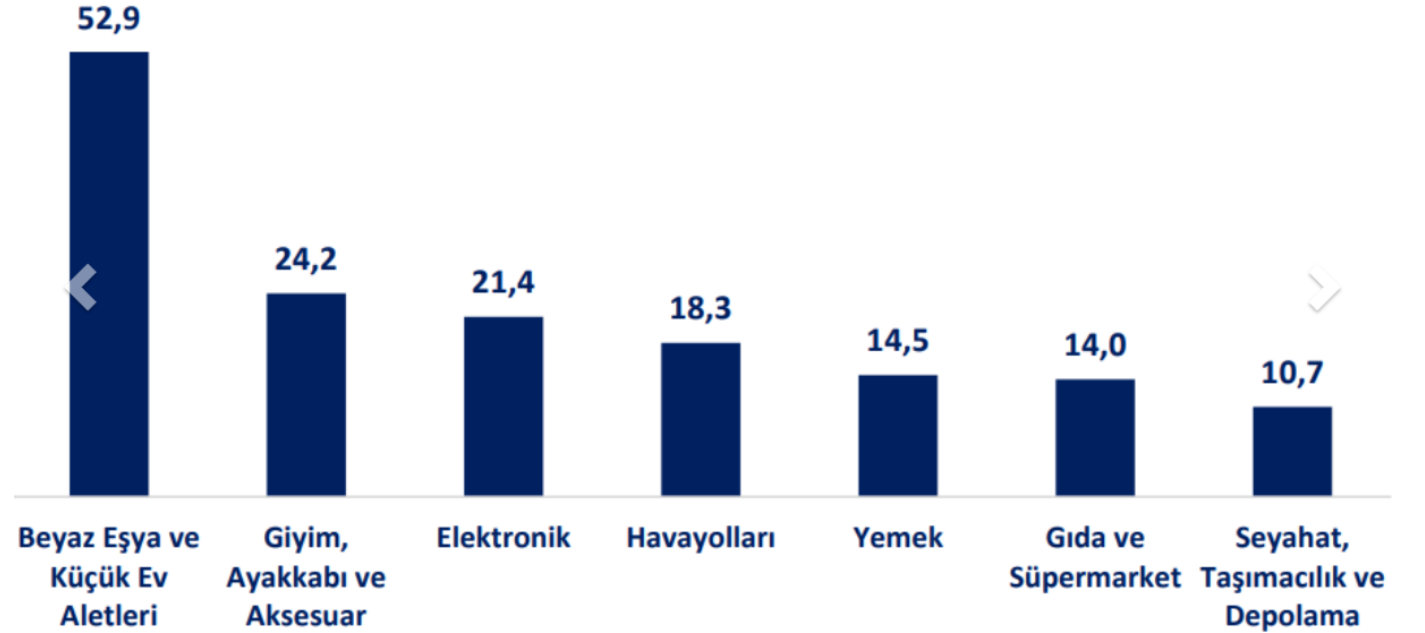
E-Ticaret Hacminin Sektörler İtibarıyla Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi



E-Ticaret Hacminin Sektörel Dağılımı

- E-ticaret hacminin sektörel dağılımına göre dağılımdaki en büyük payın beyaz eşya ve küçük ev aletlerinde olduğu gözlenmektedir.
- Beyaz eşya ve küçük ev aletlerini, giyim, ayakkabı ve aksesuar takip etmektedir.

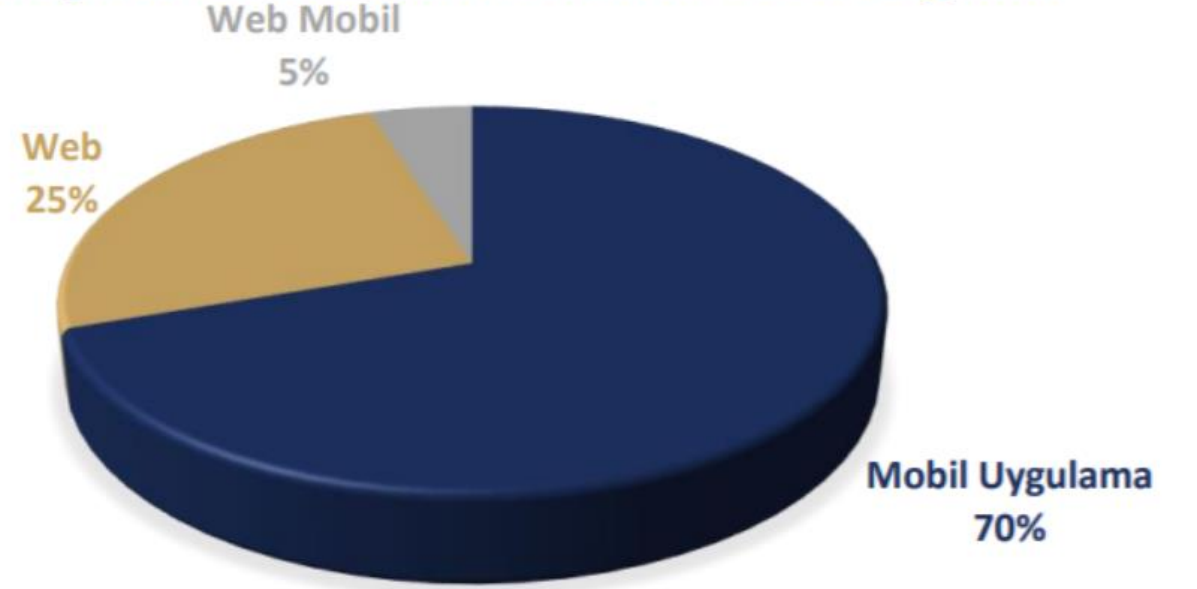
E-Ticaret Hacminin Sektörel Dağılımı (Milyar TL)



Alışverişlerin Platforma Göre Dağılımı

- E-ticaret işlemlerinin %70'inin mobil uygulamalar üzerinden gerçekleştiği gözlenirken, %25'lik bir bölümü web siteleri, %5'lik bir bölümü ise web mobil üzerinden gerçekleşmektedir.

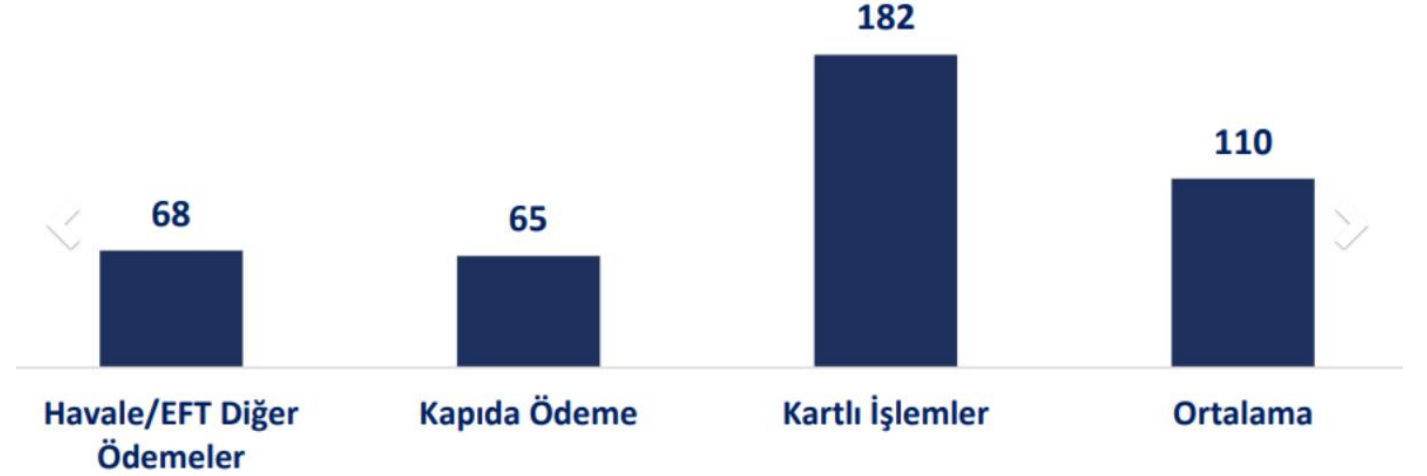
Alışverişlerin Elektronik Platforma Göre Dağılımı



E-Ticaret İşletmelerinde Ödeme Şekli

- E-ticaret işlemlerinde ortalama sepet tutarının 100 TL olduğu belirlenirken, kartlı işlemlerde ortalamanın üzerinde harcama yapıldığı gözlenmiştir.
- Havale/EFT ve Kapıda Ödeme seçeneklerinde ise ortalamanın altında harcamalar gerçekleştirilmiştir.

Ödeme Şekli İtibarıyla Ortalama Sepet Tutarı (TL)



Büyük İllerden Gerçekleşen Gönderiler

- İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerden gerçekleşen gönderilerin tüm illere oranı incelendiğinde bu üç büyük şehrin toplam gönderilerin büyük bir kısmına sahip olduğu belirlenmiştir.
- Ancak bu oran, 2021 yılında %4'lük bir düşüş göstermiştir.
- Bunun nedeni diğer illerde de e-ticaret işlemlerinin artış göstermesi olabilir.

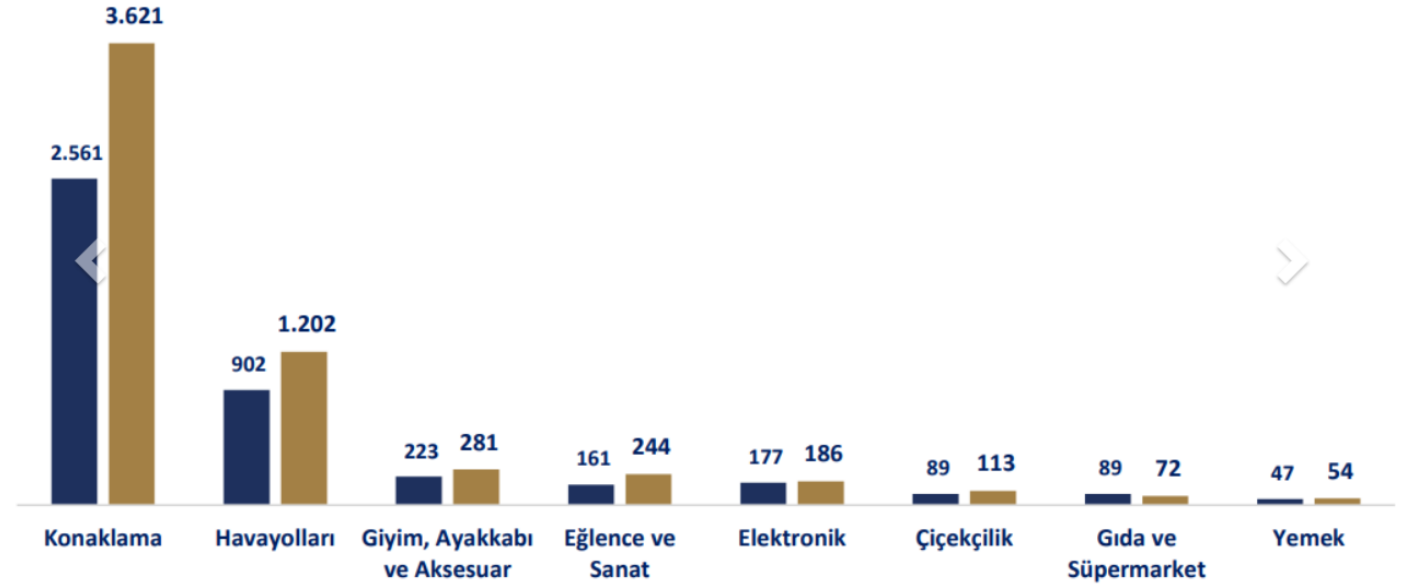
İstanbul, Ankara Ve İzmir İllerinden Gerçekleşen Gönderilerin Tüm İllere Oranı



Sektör Bazında Harcamalar

- Sektör bazında harcamalar incelendiğinde gıda ve süpermarket harcamaları dışında tüm sektörlerde sepet tutarlarında bir artış olduğu belirlenmiştir.

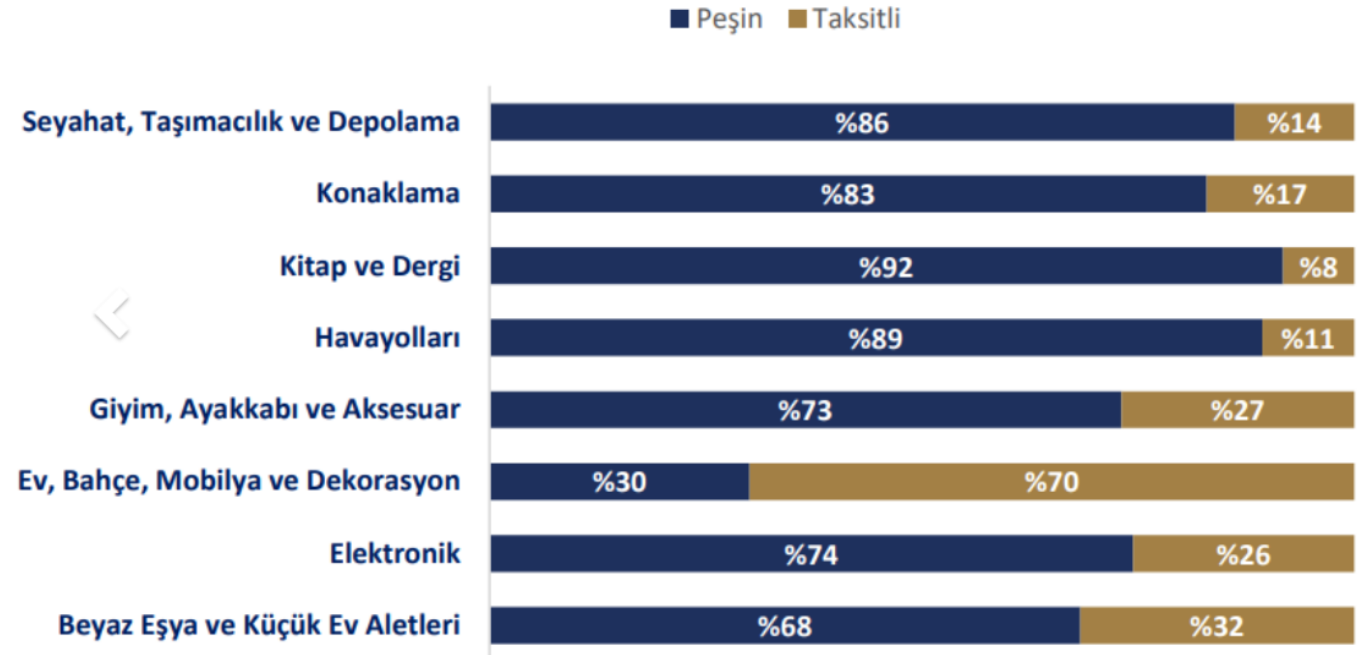
Sektör Bazında Ortalama Sepet Tutarları (2020-2021, TL)



Sektör Bazında Peşin ve Taksitli İşlemler

- Sektör bazında peşin ve taksitli işlem oranlarına göre peşin işlemlerin en çok gerçekleştiği sektörün kitap ve dergi harcamalarında olduğu gözlenmektedir.
- Taksitli işlemlerin en çok tercih edildiği sektör ise ev, bahçe, mobilya ve dekorasyon sektörüdür.

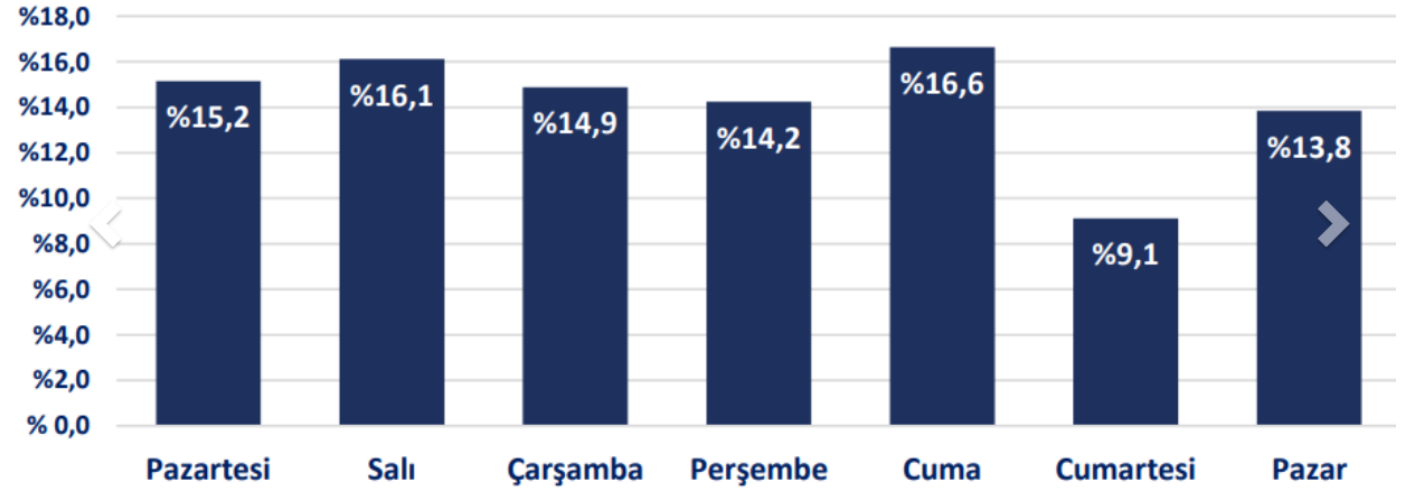
Sektör Bazında Peşin/Taksitli İşlem Oranı



E-Ticaret Hacminin Günlere Göre Değişimi

- E-ticaret hacminin günlere göre değişimi incelendiğinde en çok e-ticaret harcamasının Cuma günü, en az ise Cumartesi günü gerçekleştiği belirlenmiştir.
- En çok harcamadan en az harcamaya doğru sıralama Cuma, Salı, Pazartesi, Çarşamba, Perşembe, Pazar ve Cumartesi şeklindedir.

E-Ticaret Hacminin Günlere Göre Dağılımı



Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim...