

'Köylü internetten ne anlar'ı dinlemedi, kurduğu sitenin hedefi dünya liderliği

Selma Bektaş

Girişimcilerin yeni adresi tarım internet siteleri oldu. Tarımsal içerikli internet siteleri kuran girişimciler, üreticinin en büyük derdi olan pazarlamaya çözüm bulmaya çalışıyor.

İnternet siteleri tarım sektörünün de gözdesi oldu. Sektörün en büyük eksikliğinin pazarlama olduğunu fark eden girişimciler, "köylü internetten ne anlar" savlarına aldırmaıyıp birer birer internet siteleri kurmaya başladı. Tarımsal içerikli internet siteleri üreticinin ürünü ile alıcıyı buluşturmaya hedefliyor. Siteler, pazarlamanın dışında üreticilere eğitim hizmeti de veriyor.

Girişimcilerin internet üzerinden yürüttüğü ticaret hacmi milyar dolarlarla ifade ediliyor. Avrupa'da online alışverişte 40 milyar euro harcanıyor. Avrupa Birliği (AB) Araştırma Fonu'nun açıkladığı verilere göre e-ticaret 2010 yılına kadar ulaştırmadan yazılıma, pazarlamadan depolamaya kadar 20 milyon yeni işkolu yaratacak. Şimdiden sadece ABD'de 80 milyon kişi ek bir işe ihtiyaç duymadan yalnızca internet üzerinden ticaretle para kazanıyor. Türkiye'de de kurumsal ve bireysel anlamda bu tür girişimlerin sayısı son yıllarda artmaya başladı. Türkiye'de e-ticaret hacminin 200 milyon doları aştığı belirtilirken AC Nilsen'in yaptığı araştırmaya göre internet kullanıcılarının yüzde 84'ü alışveriş yapmadan önce mutlaka ürün ve hizmetleri internet üzerinden araştırıyor. Uzmanlar bu hızla devam ederse Türkiye'nin e-ticaret hacminin birkaç yıl içinde milyar dolarlara ulaşacağını belirtiyor. Bu pazar içinde tarımsal ürünlerin payı ise henüz çok düşük bir yüzde ile ifade edilse de sunduğu potansiyel girişimcilerin dikkatinden kaçmıyor.



Tarımsal pazarlamayla yeni kulvar

24 yaşında genç bir girişimci olan Tülin Akın, üç yıl önce Akdeniz Üniversitesi Korkuteli Meslek Yüksekokulu'nda henüz öğrenciyken kurduğu www.tarımsalpazarlama.com adlı site ile tarım sektöründe yeni bir kulvar açtı. Akın şu anda, ayda 50 bin YTL ciro yapan, 200'ü yabancı olmak üzere 20 bine yakın üyesi olan ve her gün en az 6 bin kişinin ziyaret ettiği profesyonel bir sitenin yöneticisi. Bir buçuk ay önce kurduğu dış ticaret departmanı ile de dünyanın en çok tercih edilen tarımsal pazarlama sitesi olmayı hedefliyor. Bir aylık bir geçmişe rağmen,

Hollanda'dan Rusya'ya, İsrail'den Gürcistan'a kadar pek çok ülkeden firmalar Akın'ın kurduğu site üzerinde buluşarak tarımsal ürün alıp satıyor.

"Biz bu işe başladığımızda farklı bir şey olsun istedik. Girişimcilik, risk alarak farklılık yaratmaktır" diyen Tülin Akın "Bizim kurduğumuz site bu işe adını verdi. Sektörde önemli bir sorunu farklı bir yöntemle hallettiğimiz gibi başkaları için de istihdam ortamı yaratıldı" diyor. Akın'ın en büyük hedefi ise uluslararası düzeyde bir site olmak. Bunun için ilk adımları attıklarını ve şirket bünyesinde dış ticaret departmanı kurduklarını söyleyen Akın, "Bu siteyi kurduğum zaman da yaptığım şeye olmayacak bir

şey gözü ile bakılıyordu. 'Neden olmasın' dedim ve bugünlere kadar geldik. Şimdi hayalim dünyanın herhangi bir ülkesindeki çiftçinin sabah kalktığı zaman bakma ihtiyacı duyduğu ilk sitelerden biri olmak. Güney Afrika'daki ürünle Hollandalı çiftçiyi buluşturmak " diyor. Akın tarımsalpazarlama.com sitesinin İngilizce yayınına başladıklarını, bir süre sonra diğer dillerde de sitenin güncelleneceğini söylüyor.

Tarım FM internet yayınına başlıyor

Akın kısa bir süre öğrenciyken gerçekleştirdiği radyo projesini de hayata geçirdi. Birkaç gün önce site üzerinden deneme yayınlarına başladıklarını söyleyen Akın, bir ay sonra, hasattan paketlenmeye, tohum nasıl kullanılmalıdan pazarlama yöntemlerine kadar geniş alanda Tarım FM'in çiftçilerin hizmetinde olacağını belirtiyor. Şimdilik sadece müzik yayını yapılan radyo bir ay içinde aktif hale gelecek. Tüm faaliyetlerini internet üzerinden hallettikleri için radyonun da bu kapsamda hizmet vereceğini belirten Akın, eğer talep gelirse ileride normal radyo yayınına geçebileceklerini belirtiyor.

Canlı yayın destekli internet hizmeti

www.ciftligim.com ise Ankara'nın en eski çiftliklerinden olan Türkoğlu Çifliği'nin bir markası. 2003 yılında Zafer Türkoğlu tarafından kurulan sitenin bugün 17 bin üyesi var. Sitenin editörü Seda Yıldız, sitenin sektörde önemli bir boşluğu doldurmak için kurulduğunu söylüyor. Avrupa, Amerika, Kanada gibi birçok yerde kooperatifleşme ve internet kullanımının çok yaygın olmasına karşın Türkiye'de bu yöntemin neredeyse hiç kullanılmadığını fark ettiklerini söyleyen Yıldız, "Bu noktada bizde neden yok mantığıyla bir web sitesi kuralım, burada tarımla ilgili insanlar birbirleriyle buluşsun, sormak istediklerini sorsunlar, bildiklerini paylaşsınlar, ihtiyaçlarını söylesinler, haberleri olsun ve bu sayede de tarıma bir katkımız olsun dedik ve www.ciftligim.com'u ilk olarak "burası hepimizin çiftliği" sloganıyla kurduk" diye konuştu.

Sitede ücretsiz üyelik sisteminin geçerli olduğunu söyleyen Yıldız, üyelerin süreli alım ve satış ilanları ile ticari faaliyetlerini site üzerinden sürdürdüklerini, bunun yanı sıra "ürünler" başlığı altına girilen ürünlerin ana sayfada yer alan Sanal Fuar'da sergilendiğini söylüyor. Sitede ayrıca "Forum ve Bilgi Bankası" başlıkları altında üyelerine sektörde yaşanan gelişmeleri ulaştırdıklarını belirten Yıldız, ayrıca sitede yer alan canlı destek hizmeti ile üyelerden ve ziyaretçilerden gelen soruları anında cevapladıklarını belirtiyor. Yıldız, sitede önümüzdeki günlerde toprak tahlil raporuna ilişkin yeni bir hizmete başlayacaklarını belirtiyor. Buna göre, toprak tahlili raporunu alan çiftçiler raporda yer alan verileri girerek hangi ürünü yetiştirebileceklerini, hangi gübreyi ne kadar kullanması gerektiğini görebilecek.

İnternette sucuk satışı ile cirosunu yüzde 20 artırdı

Kayseri'de Tuğra Tarım Gıda'nın sahibi Osman Karslı geçen yıl kurduğu www.bursapazari.com internet sitesinde pastırma ve sucuk satışı yapıyor. Kayseri Kalesi çevresindeki Bursa Pazarı adlı işyerinde, Kayseri pastırması ve sucuğu satan Osman Karslı bu işe girme sebebini ise alternatif pazarlama tekniklerine olan ilgisiyle başladığını söylüyor. Türkiye'nin her yerine internet üzerinden sipariş verdiklerini anlatan Karslı, "Bu sayede daha fazla ürün satıyoruz. Ürün satışlarımızda ciddi bir artış yaşanıyor" diyor. İnternet üzerinden sipariş kabul etmeye başlamasıyla satışlarının yüzde 20 civarında arttığını ifade eden Karslı'nın görüşleri şöyle: "Farklı kanallardan nasıl ürün satarım diye düşünüyordum. Bu düşüncem bilgisayara olan merakımla birleşince ortaya bu site çıktı. İnternetteki gelişmeleri de yakından takip ediyordum zaten kurar kurmaz arama motorlarına da kaydettirdim. 100 milyon lira üzerinde sipariş veren müşterilerinden de kargo ücreti almıyoruz."

E-ticarette dikkat edilecek noktalar!

İnternet üzerinden ürün satmak görüldüğü kadar kolay olmayabilir. Basit bazı hatalar nedeniyle finansal sıkıntılarla ya da yasalarla karşı karşıya kalabilirsiniz.

Sektörünüzle ve rakiplerinizle ilgili bilgi edinin.

*Web sitenizi kurduktan sonra ticari faaliyetler için güvenlik, güncellik ve içerik yeniliği gibi işlemlerden geçilmesinin zorunlu olduğunu unutmayın. Zira girişimcilerin hepsi kendi web sitelerini kuracak kadar bilgi birikimine sahip olmayabilir. Bu konuda mutlaka bir uzmandan destek alın.

*E-ticaretin ana ayaklarından birini de güvenlik oluşturuyor. Sadece site sahipleri değil kullanıcılar da bu konuda dikkatli olmak zorunda. Güvenliğin sürekli olarak denetlenmesi gereken aktif bir başlık olduğunu unutmayın. Aksi durumda her iki taraf da önemli parasal zararlar yaşayabilir.

*Dünyada büyük birçok e-ticaret sitesinin ciddi saldırılara uğradığını ve kullanıcıların mağdur olduğunu unutmayın. Benzer sıkıntılar Türkiye'de de yaşanıyor.

Tarımsal pazarlama nasıl işliyor

* Site üzerinden ürününü pazarlamak isteyen üretici yıllık üyelik aidatı vererek siteye üye oluyor. www.tarımsalpazarlama.com'a üyelik için alınan yıllık bedel 500 YTL.

* Her üye ürün bilgilerini site üzerinde ilan olarak bırakıyor.

* Siteyi ziyaret eden alıcılar bu ilanları kontrol ederek, istedikleri ürünü belirleyip üretici ile bağlantı kuruyor.

* Alıcı eğer isterse ürünü direkt üreticiden değil nakliye bedeli karşılığında site tarafından teslim edilmesini de talep edebiliyor.

* Bazı sitelerde ise alıcı ve satıcıdan ilk etapta üyelik aidatı alınmıyor. Üye site bilgilerinden faydalanabiliyor. Fakat ürünü almaya karar verdiği an belli bir bedel ödemek zorunda kalıyor.

http://www.radikalreferansarsivi.com/haber.aspx?HBR_KOD=66963

