

Yunanistan, Romanya, Macaristan ve Çekya da Trendyol’la tanışıyor

Trendyol’un yeni rotası ‘Doğu Avrupa’

Türkiye’nin lider, dünyanın önde gelen e-ticaret platformlarından Trendyol, 30 Kasım-1 Aralık tarihlerinde Azerbaycan’ın başkenti Bakü’de gerçekleştirilen, bölgenin en önemli inovasyon etkinliği olan InMerge Innovation Summit’in ana destekçileri arasında yer aldı. Azerbaycan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Shahmar Movsumov, Azerbaycan Dijital Kalkınma ve Ulaştırma Bakanı Rashad Nabiyev, Azerbaycan Ekonomi Bakan Yardımcısı Elnur Aliyev, Apple’ın kurucularından Steve Wozniak, Shazam Kurucusu ve CEO’su Chris Barton, Tesla’nın kurucu ortağı ve CTO’su JB Straubel ve PASHA Holding CEO’su Jalal Gasimov gibi önemli isimlerin ve kanaat önderlerinin yer aldığı etkinliği yaklaşık 3 bin kişi takip etti.

Trendyol Grubu CEO’su Erdem İnan’ın açılış konuşmacılarından olduğu etkinlikte Trendyol’un Azerbaycan Genel Müdürü İrem Yılandil de farklı oturumlarda bilgi ve deneyimlerini izleyenlere aktardı. Türkiye’nin lider e-ticaret şirketi olduklarını belirten Erdem İnan, “Amacımız Avrupa, Orta Doğu ve Körfez Ülkeleri’nin de içinde olduğu bölgenin lider e-ticaret şirketi olmak ve 300 binden fazla yerli üretici ve esnafımızı bu bölgeye satış yapar hale getirmek” dedi.

Trendyol Grubu CEO’su Erdem İnan, InMerge Innovation Summit kapsamında, Bakü’de basın mensuplarıyla bir araya geldi. İnan toplantıda Trendyol’un Azerbaycan pazarına ilişkin sonuçlarını değerlendirirken, yurt dışı açılım ve e-ihracat planlarından da bahsetti. Azerbaycan pazarında 1,3 milyon müşteriye ve 6,3 milyon siparişe ulaştıklarını söyleyen İnan, “Azerbaycan’daki sonuçlarımızdan çok memnunuz. Teknolojik altyapı ve fiziki yatırımlarımız ve aynı zamanda pazarlama çalışmalarıyla, satıcılarımızla birlikte daha iyi sonuçlar elde edeceğiz. Yurt dışı açılım stratejimiz kapsamında önemli bir adım daha atıyoruz. 2024 yılı ilk çeyrek itibarıyla Doğu Avrupa pazarına açılacağız. Romanya, Yunanistan, Macaristan ve Çekya ile başlayacağımız pazarda önümüzdeki dönemde ülke sayısını da artıracacağız” dedi. İnan, “Hedefimiz 300 bin satıcımızın tümünü Avrupa, Orta Doğu ve Körfez Ülkeleri’nin de içinde olduğu bölgeye satış yapabilir hale getirmek” şeklinde konuştu.

Doğu Avrupa'da hedef 350 milyon dolar ticaret

Trendyol'un Doğu Avrupa pazarına açılma planına ilişkin açıklamalarda da bulunan İnan, "Uluslararası operasyonlarımızı genişletme, daha fazla sayıda yerli üretici ve esnafı yurt dışına açma hedefimize- yeni coğrafyaları da ekleyerek- koşmaya devam ediyoruz. Türk ürünlerine o coğrafyada da büyük bir ilgi olduğunu biliyoruz. Üreticilerimizin kalite anlayışı, ürünleri ve marka konumlandırmaları için önemli potansiyel vaat eden bir pazar. Türkiye'den kısa sürelerde ve düşük maliyet ile erişimimiz olan bir bölge olması, birçok anlamda avantaj sağlıyor. Bu pazarın sunduğu avantajları kullanarak, Türk üreticilerini, ürünlerini ve markalarını yurt dışı pazarlara ulaştırıp ülkemizin e-ihracatına katkı sağlayacağız. Doğu Avrupa pazarında, 2024 yılı ilk çeyrek itibarıyla öncelikle Romanya, Yunanistan, Macaristan ve Çekya'da faaliyetlerimize başlayacağız. Öncelikli ülkelerdeki faaliyetler belli bir olgunluğa eriştikten sonra ise Polonya, Slovakya ve Bulgaristan pazarlarına gireceğiz. 2024 yılı sonunda Doğu Avrupa pazarında 2 milyon aktif müşteriye ve 4 milyonun üzerinde siparişe ulaşmayı hedefliyoruz. 350 milyon dolarlık bir ticaret hacmine erişmeyi planlıyoruz" dedi.

"Bu ülkeye gelmemiz Azerbaycan'daki müşterilerimizi memnun etti "

Mayıstan bu yana Azerbaycan pazarında bulduklarını hatırlatan ve ilk günden itibaren yoğun ilgiyle karşılaştıklarını belirten Erdem İnan "Azerbaycan pazarına girmeden önce de buradaki müşterilerimizin bize olan ilgisini biliyorduk. Yurt dışından aldığımız siparişlerde Azerbaycan ilk sıradaydı. Pazara girdiğimiz günden bu yana en çok indirilen mobil uygulama olduk. Mayıs ayında işbirliğimizi açıkladığımız PASHA Holding'in Azerbaycan pazarındaki deneyimleri ile Trendyol'un teknoloji, lojistik ve üretim yetkinliklerinin yarattığı sinerjinin gücünü hissediyoruz. Amacımız bu sinerjiden de faydalanarak buradaki e-ticaret ekosistemini geliştirmek, hayatın her alanında dijital uçurumun kapatılması için çalışmak. Kardeş ülke Azerbaycan'da ABAD (Aile İşletmelerine Kolay Destek) ile bir işbirliği yaptık. Bu işbirliği sayesinde Azerbaycanlı KOBİ ve zanaatkarların el emeği ürünlerini de Trendyol platformuna dahil ettik. İlk etapta Türkiye'deki ve Azerbaycan'daki müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz Azerbaycan'ın meşhur el sanatı ürünlerini, çok yakında Almanya ve Körfez ülkelerindeki müşterilerimizle de buluşturmayı hedefliyoruz.

Azerbaycanlı müşterilerimizi ihtiyaç duydukları ürünlerle buluşturabilmek için, satıcılarımızla birlikte her geçen gün kendimizi geliştirmeye, teknoloji yatırımları yapmaya devam ediyoruz. Mevcutta çalıştığımız çok sayıdaki kargo firmasının yanı sıra kendi lojistik ağımız olan Trendyol Express'i Azerbaycan operasyonlarımız için de devreye aldık" dedi.

Bu yıl ilk kez Kasım kampanyalarını yurt dışına açtıklarını ifade eden İnan, Azerbaycan pazarına ilişkin řu bilgileri verdi: "22 bin satıcımız kasım ayında Azerbaycan'a ihracat yaptı. Bunların 17 bini ilk kez Trendyol aracılığıyla ihracat yapmış oldu. Ay boyunca Azerbaycan'da 60 milyonun üzerinde ziyaret aldık. 4 milyona yakın ürün satılırken öne çıkan kategoriler; giyim, ev-yaşam, hızlı tüketim ürünleri ve kozmetik oldu.

10 milyar dolar ihracat hedefi için 5 milyar dolar yatırım

Ticaret Bakanlığı'nın açıkladığı, Türkiye'nin toplam ihracatı içinde e-ihracat'ın payını yüzde 10'a çıkarma vizyonuna katkı sunmak için çalıştıklarını ifade eden Erdem İnan, "Yurtdışı açılımımızın en önemli çıktısı, ülkemizin dört bir yanındaki üretici ve esnafa kendi ürünleri ile markalaşabilme ve ihracat yapabilme kabiliyeti kazandırması. Türkiye'deki yüz binlerce üreticimize ve esnafımıza e-ihracat yolunu açıyoruz, onları dünyayla buluşturuyoruz. 2023 yılında tüm yurtdışı operasyonlarımızı yaklaşık 3 milyon müşteri ve 12 milyon sipariş ile tamamlamayı hedefliyoruz. 2022 yılı başından bu yana 51 binden fazla satıcımızın ihracat yapmasına aracılık ettik. Bu satıcıların 42 bini ise ilk kez ihracat yaptı. İhracat yapan satıcılarımızın yaklaşık yedi bini deprem bölgesinden. Burada da hedefimiz depremden etkilenen 11 ilimizdeki en az 35 bin satıcımızı ihracat yapar hale getirmek. Trendyol satıcıları, 2 yıllık süreçte yurtdışına 37 milyonu aşkın ürün sattı. Mikro ihracat ile yüzde 97'si KOBİ ve esnaf olan 300 bin satıcımızı ihracatçı haline getirmeyi hedefliyoruz. Satıcılarımız aracılığıyla gelecek yıl 2 milyar dolar, önümüzdeki üç yılda ise 10 milyar dolarlık e-ihracat hacmine ulaşmayı hedefliyoruz. Bu hedefe giderken 5 milyar dolarlık yatırım yapacağız" dedi.

"Girdiğimiz tüm pazarlarda Türk ürünlerine büyük ilgi var"

Trendyol'un uluslararası pazarlara açılmasının, gelecek vizyonundaki önceliklerinden biri olduğunu vurgulayan İnan "Bu öncelik doğrultusunda ilk durağımız Almanya olmuştu. O pazarda da geride kalan bir yılı aşkın sürede koyduğumuz iş hedeflerinin üzerine çıkmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 1 milyonu aşkın müşteriye ulaşmış durumdayız. Azerbaycan ile devam eden yurt dışı açılımını Ağustos ayından itibaren Körfez ülkelerinde sürdürdüklerini hatırlatan İnan, "Orada da satıcılarımızla birlikte çok başarılı sonuçlar elde ediyoruz. Körfez ülkelerinde faaliyet gösterdiğimiz Ağustos ayından bu yana 2 milyon adedi aşkın 'Made in Türkiye' etiketli ürün satıldı. Ekim ayında 5 binden fazla satıcımızı bu ülkelere satış yapar hale getirdik. Bu yılın sonunda 60 binden fazla satıcımızı tek tuşla Körfez ülkelerine satış yapar hale getireceğiz. 2024 yılında 13 milyon ürünü, bölgedeki 4,5 milyon müşterimize ulaştırmayı hedefliyoruz. Körfez ülkelerindeki büyüme stratejimiz en önemli önceliklerimiz arasında. Bu kapsamda, bölgenin en önemli şirketlerinden Cenomi Grup ile stratejik ortaklık için niyet anlaşması imzaladık. Orada da ortak sinerjilerden faydalanacağız" dedi.

"Bölgemiz inovasyon merkezi olmaya aday"

InMerge Innovation Summit'in, Avrupa'da ve dünyada düzenlenen benzeri büyük organizasyonlarla rekabet eder hale geldiğine dikkat çeken İnan, şunları söyledi: "Trendyol olarak böylesine önemli isimlerin ve katılımcıların bir araya geldiği bir etkinliğe destek veriyor olmaktan dolayı çok mutluyuz. Bölgemizin, kaliteli insan kaynağı ve imkanlarıyla tüm dünya için yeni bir 'inovasyon merkezi'ne dönüşebileceğine inanıyoruz. InMerge Innovation Summit'in de bu hedefe giden yolda bölge için çok önemli bir organizasyon olduğunu düşünüyoruz. Biz de Trendyol olarak, uluslararası know-how'ımızla bu vizyona elimizden

gelen desteği vermeye hazırız” dedi. Trendyol Grubu Azerbaycan Genel M¼d¼r¼ İrem ağrı Yılandil, InMerge Innovation Summit’in ikinci g¼n¼nde e-ticaret oturumuna panelist olarak katıldı. Oturumda, rekabetçi pazarlarda e-ticaret markalarının yolculukları ve gelişim alanları konuşuldu.