

Milyon Türk Elektronik Bayi Girişimi

E-ticaret ve e-pazarlama alanlarında bir profesyonel ol, ürün, hizmet ve bilgi elektronik tüccar olmak için.



Ülkemizin ilerleyişine doğru hepimiz gayret göstermek amacıyla, Tek bir hedef peşinde olmak Bizim için aydınlık bir gelecek elde etmek ve böylece Türkiye için başlıyoruz, Çünkü biz Türk toplumunun dokusunun bir parçasıyız ve her genç erkeğin ve kadının ekonomik koşullardan acı çektiğinden hissettiğimiz için, Milyonlarca Türk elektronik satıcısının inisiyatifiyle her Türk geleceğin üretilmesi için en iyi ve en kısa yoldan yönlendiren bir ışık ışını başlatmaya ve yol gösterici bir ışık tutmaya kararlıyız.





Vizyon ve Misyon



Girişimi gerçekleştirmek için başlatılan mesaj, Türk toplumunun tüm kesimlerini içeren bir mesajdır, İnsanlığa, insani ve zihinlerin sahip olduğu eşi benzeri görülmemiş yetenek ve mallarla hizmet etmeyi amaçlayan evrensel bir mesajdır, Bilinen tüm sınıflara yaş veya uzmanlık ne olursa olsun hizmet eder, Bu nedenle, inisiyatif, Türkiye'nin her üyesine ve tüm kurumlarına bir eğitim programı şeklinde hitap ettiği ilk günden beri olmuştur ve bu projeyi tüm dünyaya yayılmış verimli projeler. Türkiye'nin elektronik ticaretinde öncü bir rol oynaması gerektiğine ve ülkeler arasında işbirliği ve ortaklık ruhuna dayanması gerektiğine inancımızla, Bir milyon Türk e-işyerinin girişimi, bu anlaşmaları kolaylaştırmak ve dünya ile dünya ekonomisine öncülük eden ülkeler arasında olduğu gibi, Türkiye ile dünyanın diğer ülkeleri arasında kültürel, ticari ve endüstriyel köprüler kurarak farklı kültürler arasındaki güçlüklerin üstesinden gelmeyi taahhüt etmiştir, Böylece ülkemizin ekonomik refahı sağlanır.



Girişimin devlete ve topluma önemi

Kuşkusuz, bir milyon Türk elektronik işçisini işgücü piyasasına nitelendirme girişiminin, Türk toplumunda işsizlik oranını kuvvetle azaltmak için yeterli desteği alabildiğine kuşku yok, Yetenekleri ve potansiyelleri ne olursa olsun, her Türk'ün yapabildiği bir yoldur, Nitelikleri ve bilimsel bilgisi ne olursa olsun, Ancak, özel ihtiyaçları olanların hepsi İnternete gidebilir ve böylece prestijli küçük ve orta ölçekli şirketlerin ve hatta devlerin işlerini elde ettikleri araçlara ve araçlara sahip olabilirler, hatta kendi web sitelerini açabilirler, Birkaç yıl içinde, Bilimsel bir program aracılığıyla işsizlik olgusunu kökten ortadan kaldırmak mümkündür.



Türk makamlarının bir milyon Türk elektronik tacirinin inisiyatifini destekleme anlaşması büyük sorumluluk üstlenecek ve Türk gençliğini veya bütün Türkleri ayrımcılık yapmaksızın, Türkiye ekonomisini ilerletme yükünü taşımada Hükümetin bir ortağı olacaktır. İşsizlerin saflarında beklemek yerine, en az bir milyon Türk serbest meslek ve elektronik projelerin saflarına taşınacak, Böylece, hedeflerine ulaşmakta ve ülkeye akışta zor para birimlerini başlatmakta ve genç insanlara yatırım yapmayı amaçlayan devlet yönünde yatırımcının güvenini arttırmaktadır Türkiye, her işçinin her alana yatırım yapması için ilk tercihtir.



Genel olarak girişim gençlerin, mezunların ve düşük veya orta gelirli kişilerin istihdamına katkıda bulunur. Türk iş adamlarının ve girişimcilerin sayısının artmasına yardımcı olur. Türkiye ekonomisine fayda sağlar, Türkiye'ye en iyi ve en hızlı şekilde fayda sağlayacaktır.



Çünkü internet, yaşamın her alanında ortak bir faktördür olduğundan, Bir milyon Türk e-tüccar işgücü piyasasına hak kazandığında ve sanayi, tarım ve turizm alanlarında yayıldığında, Farklı yerel ve uluslararası ticarete yatırım yapmak ve her alanı çabaları ve becerileri ile birlikte taşımak için birlikte çalışmak böylece birkaç yıl içinde Türkiye muazzam ekonomik büyümeye tanık olacak, Tüm dünyadaki çocukların ders kitaplarında ve rehberlik etmek konusunda dünyaya önderlik edecek öncü bir deneyim olacağız.



Girişimin başarısının unsurları



Hayattaki başarılı insanlar, hayal kurmanın ve hayal kurmanın gerçeğe dönüşmesi arasındaki yolun genellikle dikenli ve zorluklarla dolu uzun, zor bir yol olduğunu bilirler, Genellikle sadece bir rüya tanımlamak yeterli değildir, ancak özellikler ve yol haritası çizmeniz ve zaman çizelgesi ile belirlenmiş belirli kilometre taşları belirlemeniz gerekir, Böylece ilerlemenizi nihayet ölçülebilir ve gerekli ayarlamaları zamanında uygulayabilirsiniz, Sonunda herkesin gurur ve gururla konuştuğu onurlu bir başarı öyküsü olmak içindir. Çünkü enstitümüz yirmi yıldan fazla deneyime sahip milyon Türk elektronik bayisinin inisiyatifinin sağlayıcısı olduğundan, Aynı prensibi takip ederek ve tüm ciddiyet ve ilgi ile takip edilmesi gereken önemli stratejik hedefler belirlendi.



Girişimin başarısının unsurları



İşgücü piyasasının eğitimi ve rehabilitasyonunda kapsamlı kalite standartlarının uygulanması

E-ticaret ve çevrimiçi işle uğraşanları bireyler ve şirketlerden deneyimleri paylaşmak ve teşvik etmek için bir araya getiren akıllı bir iletişim sistemi.

Stajyerlerin çalışmalarını ve pratik uygulamalarını zamanında çözümler üretmek için izlemek ve değerlendirmek, Stajyerlere sürekli olarak desteklemek.

Bireyleri ve şirketleri fikirlerini belirlemeye ve yatırım fırsatlarını yerel ve küresel olarak ele geçirmeye teşvik etmektir.



Hedefler ve eksenler

01

Birey ve toplum için e-ticaretin amaçlarını ve yararlarını belirlemek

02

Arap ve küresel ülkelerde farklı elektronik ticaret çeşitleri.

03

Arap ve uluslararası elektronik pazarlarına profesyonel satış ve ihracatı.

04

Türk ürün ve hizmetlerinin ihracatı için elektronik pazarlarda profesyonel çalışma.

05

Gümrük, nakliye, ödeme ve depolamanın sırlarını bilmek.

06

Yüksek kalitede ve rekabetçi fiyatlarla uluslararası ürünler elde etmenin sırları.

07

Elektronik pazarlama sanatını öğrenmek ve onu elektronik ticaretle bağlamaktır.

08

E-ticaret ile iç piyasadan dünyaya çıkmaktır.

09

En iyi 25 çevrimiçi projeyi tanımak, stajyerlere büyük karlar kazandırır.

10

onik Ticaret ve Elektronik Pazarlama için En İyi 10 Stratejiyi Öğrenmektir.

Dördüncü ders

4

Elektronik ticarete ve elektronik pazarlamada ahlakları.

Beşince ders

5

İşe alım süreci eğitimden sonra nasıl gerçekleşiyor ve stajyerin ayda aldığı karın değeri

Altıncı ders

6

Yapay zekanın e-ticaret ve web uygulamaları ile ilişkisi nedir.

Yedinci ders

7

Block çin elektronik yatırımcıları nasıl etkiler ve satış ve satın alma sürecini nasıl hızlandırır.

Girişiminin Eğitim Takvimi



İlk ders

1

Elektronik ticaret ve elektronik pazarlama çalışmalarında dini yasal ve dini bilginlerin görüşü.

İkinci ders

2

Hack, haraç, siber suç ve siber suçlara karşı kendinizi nasıl korursunuz.

Üçüncü ders

3

Elektronik ticaret için karşılanması gereken şartlar.

Dokuzuncu ders

9

İhracatınızı ve elektronik pazarlar aracılığıyla ürünlerinizin ve hizmetlerinizin pazarlama kabiliyetini nasıl artırabilir ve müşterileri piyasaya sürmenin en kolay ve en hızlı yolu ile nasıl hedefleyebilirsiniz.

Sekizince ders

8

İnternet üzerinden elektronik ticaretin mekanizmaları ve unsurları ile ürünlerinizi ve hizmetlerinizi dünyaya nasıl ihraç edebilir ve pazarlayabilirsiniz.

On birinci ders

11

Günlük istatistik ve raporların en güçlü siteleri üzerinden bir pazar araştırması (ürün analizi ve pazar analizi) nasıl hazırlanır, İthalat ve ihracat öncesi ve sonrası ürünlerinizi nasıl fiyatlandırabilirsiniz (ihracat için en önemli 30 neden).

Onuncu ders

10

İnternetteki en önemli 5 (B TO B) e-market nasıl kullanılır.

On üçüncü ders

13

Dünyanın çoğu ülkesindeki en önemli ticari şehirleri tanımlamak, Farklı ülkelerdeki farklı ürünlerin en önemli şirketlerini ve fabrikalarını tanımlamak.

On ikinci ders

12

Tüketici davranışını belirlemek (başarılı bir işletme kurmanın ilk adımı) Ticaret yapan ülkelerin kültürlerini tanımlamak.

On beşince ders

15

Ürünleri daha sonra pazarlamak, ihraç etmek veya ithal etmek, Dünyanın her ülkesine seyahat etmek için program boyunca size yardımcı olunması.

On yedinci ders

17

İthalat ve ihracat sürecine ilişkin bilimsel uzmanlık ve ticari sırların kazanılması, Alibaba gibi şirketler için elektronik pazarların sitelerini ve bunlardan binlerce dolar kazanmayı açıklamak.

On dokuzuncu ders

19

Uluslararası taşımacılık araçlarını (incoterms) satan ve satın alan ilk 10 Arap bölgesini belirlemek.

Yirmi birinci ders

21

Gümrükler, gümrük işlemleri, deniz ve hava limanları (problemler ve çözümler), ihracat ve ithalat için gerekli belgeler hakkında bilgi edinin.

On dördüncü ders

14

Yeni bir ürün için yeni bir pazar açmayı veya mevcut pazarları genişletmeyi düşünmek, Herhangi bir ithalat veya ihracat firmasının beyni olmanıza yardımcı olunması.

On altıncı ders

16

Çeşitli Arap ve uluslararası internet pazarlarında alış ve satış yapmak, Açık artırma sitelerinde satış ve satın alma.

On sekizinci ders

18

E-bay web sitesi ve Sok web sitesi gibi bireyler için elektronik pazarların sitelerini açıklamak, Skrill,2co gibi uluslararası ticarete kullanılan en önemli çevrimiçi bankaları açıklamak.

Yirminci ders

20

Farklı gönderim yöntemleri, farklı ödeme yöntemleri ve belge bağımlılıkları, İthalat ve ihracat ile gümrük işlemlerinin temellerini açıklamak.

Yirmi üçüncü ders

23

İş İngilizcesini ve nasıl mektup yazılacağını öğrenin, İş İngilizcesinde E-posta nasıl yazılacağını.

Yirmi beşinci ders

25

Ticari işlemler sırasında en önemli sigorta ve sahtekarlıktan korunma yöntemleri hakkında bilgi edinme, Almak istediğiniz ürünlerin kalitesini garanti etmek için etiket.

Yirmi yedinci ders

27

E-ticaret kampanyaları tasarlama ve planlama stratejileri, Ebay web sitesi ile ürünleriniz için ihracat ve pazarlama stratejileri.

Yirmi dokuzuncu ders

29

Üçüncü şahıslar için ürün ithalatı ve ihracatı stratejileri, B2b sitelerinde satış stratejileri, Ali baba, pubdgo, global sorsuz.

Yirmi ikinci ders

22

Sigorta şirketleri ve kalite denetimi, İhracat ve ithalat yöntemlerini başkalarının hesabına açıklar.

Yirmi dördüncü ders

24

Ticari işlemlerin tamamlanmasında nasıl müzakere edileceğini(Negotiation Skills), Başarılı Online Ticaretin On Hükümü Dolandırıcılık ve ahlaksızlıktan kaçınin.

Yirmi altıncı ders

26

Uluslararası sergilere nasıl seyahat edilir ve hazırlanır, Modern ihracatta e-pazarlamayı kullanılması.

Yirmi sekizinci ders

28

TiredMap'in en önemli hazinelerini öğrenin, İnternet üzerinden başarılı bir ithalat ve ihracat şirketi nasıl olunur.

Otuz birinci ders

31

Google Adwords ile ürün ve hizmetlerinizi nasıl satın alacağınızı ve satacağınızı öğrenin.

Otuz üçüncü ders

33

Ürünlerinizi ve hizmetlerinizi e-posta ile nasıl almayı ve satmayı öğrenin (E-mail Marketing).

Otuz beşinci ders

35

Facebook, Twitter, LinkedIn ve Instagram'ın etkili bir e-ticaret pazarına nasıl dönüştüğünü öğrenin. (Facebook Business – Twitter for business – LinkedIn for business – Instagram for business)

Otuzuncu ders

30

C2C Sitelerinde Satış Stratejileri ebay web sitesi gibi, Birçok Arap sitesi gibi B2C sitelerde satış stratejileri. (10 siteden daha fazla)

Otuz ikinci ders

32

Finanse edilen Facebook reklamlarıyla ürünlerinizi ve hizmetlerinizi nasıl satın alacağınızı ve satacağınızı öğrenin (Facebook Ads).

Otuz dördüncü ders

34

Video pazarlama yoluyla ürünlerinizi ve hizmetlerinizi nasıl satın alacağınızı ve satacağınızı öğrenin (Video Marketing).

Otuz altıncı ders

36

Ürünlerinizi ve sınıflandırılmış sitelerinizi etkili bir e-ticaret pazarına nasıl dönüştürebileceğinizi öğrenin. (Forums for business- Classified Ads For Business).



Saha ziyaretleri



Öğrenci, elektronik mağazaları olan bazı şirketlere saha ziyaretleri gerçekleştirmekte ve bu sitelerde, ürünün satın alınmasından depoya kadar ürünlerin nasıl yetiştirileceğini ve mağazanın pazarlanmasının nasıl yapıldığını bilmektedir.



E-ticaret kulübüne bir yıllığına ücretsiz üyelik



Üyelik, öğrencinin bir yıl teknik destek dahil olmak üzere birçok avantaj elde etmesine olanak sağlar, Çin'de ücretsiz depo edinir ve uluslararası fuarlara katılmak ve uluslararası ticaret hatlarında pazarlamaya katılmak için seyahat eder, Öğrencilere, kâr yüzdesi için pazarlayacakları ürünler ve hizmetler edinmeleri ve yıl boyunca müfredatta güncelleme almaları için yardım etmek.



Ücretsiz bir reklam sayfanız sahip olun



Bir öğrenci web dizinine bir yıl boyunca ücretsiz olarak kaydolabilir, kendine ait ürünlerini, hizmetlerini, kendi sosyal medya hesapları içerikli bir sayfaya sahip olacaktır.



5000 ürüne sahip ol



Öğrenci, ürün fiyatının%30'una varan alışverişini ve medya ortamındaki sayfalarını pazarlayabilen ve Türkiye'den doğrudan alıcıya gönderen 5000 Türk elektronik ürününe sahip olacak.



Stok sitesinde ücretsiz üyelik



Öğrenciye Çin stok sitesinde bir yıllık ücretsiz üyelik verilecek, öğrenci, Çinli teker şirketlerini alabilir veya aynı sitede stok satabilir.



Bilimsel materyal ařađıdaki makamlarca akredite edilmiřtir:



**İngiltere E-ticaret
ehliyet kurumları (ECDL)**



**Amerikan Elektronik
Ticaret Kulübü**



**Elektronik Ticaret ve
Elektronik Pazarlama Birliği**



**Elektronik Ticaret ve
Teknoloji Merkezi**



Girişime hak kazandıran işlevler



Online satış
yönetimi
uzmanı

E-ticaret
uzmanı

İnternet
üzerinden özel bir
işletme
geliştirmek ve
yönetmek

İthalat ve
İhracat
Uzmanı

Uzman
Geliştirme ve
İçerik Yönetimi

Şirketler
arasında
elektronik
pazarları açan
uzmanı

Açık artırma
siteleri
aracılığıyla satış
ve satın alma
uzmanı

Fiyatlandırma
ve teklifler
Uzmanı

Yüz yüze ve
uzaktan eğitimi

Eğitim
Yöntemi



Süresi

3 ay
haftada iki gün



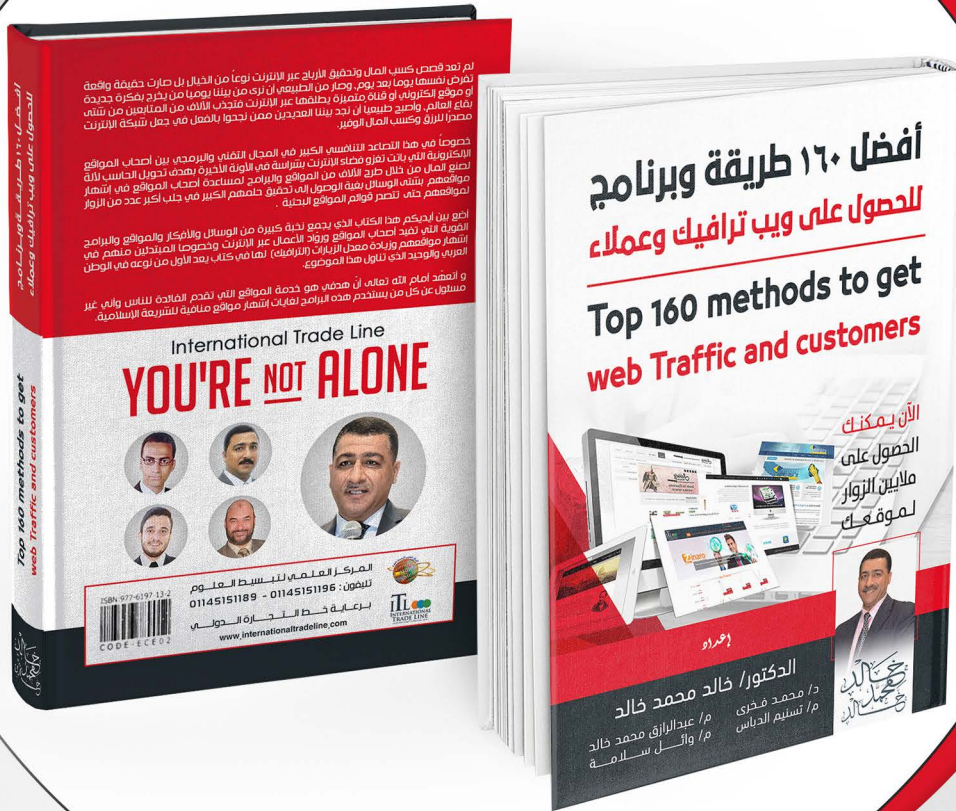
Ücretsiz e-ticaret ansiklopedisi

Öğrenci, e-ticaret ansiklopedisini ücretsiz alır
Bu ansiklopedi pazarında 150 dolardan satılıyor





Dr.Khaled Mohamed Khaled'in son sürümü ücretsizdir:



Dr. Khalid Mohamed Khaled'in ücretsiz kitaplarının en son sürümünü öğrenci alabilir, Web Trafiği İçin En İyi 160 Yollu Kitap ve Program.



Öğretim görevlileri



Dr. Khaled Mohammed Khaled

- Arap dünyasında ve Amerika'da elektronik ticaret ve elektronik pazarlama danışman ve uzmanı.
- Siber suç ve çevrimiçi ticaret uzmanı ve danışmanı
- Elektronik Ticaret ve Elektronik Pazarlama Birliği Genel Müdürlüğü
- ABD e-ticaret kulübü Genel Müdürü – Delaware
- Çin, Suudi ve Mısır e-ticaret kulübü Genel Müdürü
- Dış Ticaret Merkezinde Öğretim Görevlisi - Ticaret ve Sanayi Bakanlığı 2007-2009
- E-Ticaret Danışmanı - ITIDA - Mısır İletişim Bakanlığı 2013-2014
- E-Ticaret ve Teknoloji Merkezi Genel Müdürü
- Bilgi Ağı Merkezi Öğretim Görevlisi - Assiut Üniversitesi
- Amerikan Pazarlama Derneği Üyesi (AMA)
- Çeşitli uluslararası kuruluşlarda eğitim ve gelişim danışmanı
- E-ticaret kitabının yazarı 54 kitap
- Dünya Ticaret Kanalı Yönetim Kurulu Başkanı (GBC)



Öğretim görevlileri



Mühendis. AbdulRazaq Mohammed Khaled

- Amerikan e-ticaret kulübü tarafından akredite edilen e-pazarlama koçu
- Elektronik Ticaret ve Elektronik Pazarlama Birliği Genel Sekreteri
- Arap e-ticaret kulübünde e-pazarlama sektörü direktörü
- Uluslararası Ticaret Hattı Elektronik Ticaret, Programlama ve Tasarım Direktörü
- Dünya Ekonomik Platformunda E-Pazarlama Direktörü
- Sunucu siteleri ve Etki alanları ve ağları yönetiminde uzman
- Web tasarımcısı ve programcısı ve forum ve reklam yükleme uzmanı
- Web Tasarım Ansiklopedisi Yazarı
- Başarılı bir web sitesi ve e-pazarlama kitabı e-pošta ile nasıl tasarlanır.

Günlük teknik desteği desteklemek için 7 eğitimci daha vardır.