

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU

(Hizmet Alımları için)

Proje Adı: Çiçek Açan Kadınlar Sosyal Girişim Modeli: Kadın Emeğinden Yenilikçi Ürün ve Satış Sistemine

1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)

Çiçek Açan Kadınlar Derneği, Samsun ilinde faaliyet gösteren ve bünyesinde kadın üreticileri bir araya getiren sosyal kalkınma odaklı bir sivil toplum kuruluşudur. Dernek üyeleri; el emeğine dayalı, sanatsal ve dekoratif ürünler üretmekte olup bu üretimler ağırlıklı olarak ev objeleri, hediyeelik eşyalar ve özgün tasarım ürünlerden oluşmaktadır.

Dernek bünyesinde yer alan kadınlar üretim konusunda belirli bir deneyime sahip olmakla birlikte, bu üretimlerin sürdürülebilir gelir elde edebilecek bir yapıya dönüştürülmesi, ürünlerin ticarileştirilmesi, satış kanallarına erişim sağlanması ve düzenli bir gelir modeli oluşturulması konularında kurumsal ve teknik kapasite eksiklikleri bulunmaktadır. Mevcut durumda üretimler çoğunlukla bireysel çabalarla ve sınırlı satış kanalları üzerinden gerçekleştirilmekte, bu durum hem üretimin sürekliliğini hem de kadınların ekonomik hayata etkin katılımını sınırlandırmaktadır.

Bununla birlikte, üretimlerin büyük ölçüde standart dışı, plansız ve pazara yönelik olmayan şekilde ilerlemesi; ürünlerin doğru hedef kitleye ulaşamaması, fiyatlandırma hataları ve satış sürekliliğinin sağlanamaması gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Kadın üreticilerin önemli bir kısmı ürün geliştirme, maliyetlendirme, fiyatlandırma, satış stratejisi oluşturma ve dijital kanallar üzerinden satış yapma konularında yeterli bilgiye sahip değildir.

Bu çerçevede, Çiçek Açan Kadınlar Derneği'nin mevcut üretim yapısını daha sistematik, sürdürülebilir ve gelir üretmeye odaklı bir modele dönüştürme ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Özellikle kadın emeğine dayalı üretimlerin bireysel çabalar yerine, dernek çatısı altında organize edilen, planlı ve pazara yönelik bir yapıya kavuşturulması önem arz etmektedir.

Bu proje ile dernek bünyesinde yürütülen üretim faaliyetlerinin, sosyal girişim yaklaşımı çerçevesinde yeniden ele alınarak; kadınların ürettikleri ürünlerin satışa uygun hale getirilmesi, ürünlerin ticarileştirilmesi ve dernek bünyesinde sürdürülebilir bir gelir modeli oluşturulması hedeflenmektedir. Aynı zamanda kadınların ekonomik hayata katılımlarının artırılması, gelir elde edebilen bireyler haline gelmeleri ve yerel kalkınmaya katkı sunmaları amaçlanmaktadır.

Proje kapsamında sağlanacak eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile derneğin kurumsal kapasitesinin güçlendirilmesi, kadın üreticilerin ticari bakış açısı kazanmaları ve üretimden satışa uzanan süreci yönetebilecek yetkinliğe ulaşmaları sağlanacaktır. Bu yönüyle proje, yalnızca bireysel beceri geliştirmeye değil, aynı zamanda dernek bünyesinde uygulanabilir ve sürdürülebilir bir sosyal girişim modelinin oluşturulmasına hizmet etmektedir.

2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ

2.1 Hizmet sağlayıcıdan beklenen sonuçlar

Bu sözleşme kapsamında hizmet sağlayıcıdan; Çiçek Açan Kadınlar Derneği bünyesinde yer alan kadın üreticilerin mevcut üretim faaliyetlerini sürdürülebilir gelir sağlayan bir yapıya dönüştürmelerini destekleyecek, eğitim ve uygulamalı danışmanlık bileşenlerinden oluşan bütüncül ve sonuç odaklı bir kapasite geliştirme sistemi oluşturması beklenmektedir.

Bu doğrultuda hizmet sağlayıcı;

- Kadın üreticilerin mevcut durumunu analiz ederek ihtiyaçlara uygun **eğitim ve uygulamalı danışmanlık süreçlerini bütünlüklük bir model olarak kurgulamalı,**
- Eğitim sürecinde katılımcılara yalnızca teorik bilgi aktarmakla kalmayıp, **ürün, maliyet, satış ve pazarlama başlıklarında uygulamaya dönük bilgi ve beceriler kazandırmalı,**
- Eğitim sonrasında seçilecek katılımcılar için yürütülecek danışmanlık sürecinde, **ürünlerin doğrudan satışa hazır hale getirilmesini sağlayacak birebir ve uygulamalı çalışmalar gerçekleştirmeli,**
- Eğitim ve danışmanlık süreçlerini birbirini tamamlayan şekilde planlayarak, **katılımcıların üretimden satışa uzanan süreci yönetebilecek yetkinliğe ulaşmasını sağlamalıdır.**

Bu kapsamda hizmet sağlayıcıdan aşağıdaki somut çıktıları oluşturması beklenmektedir:

- Dernek bünyesinde uygulanabilir **sosyal girişim temelli üretim ve satış modeli,**
- Seçilen kadın katılımcılar için **satışa uygun ürün ve/veya ürün setlerinin oluşturulması,**
- Ürünler için **maliyet, fiyatlandırma ve kârlılık analizlerinin hazırlanması,**
- Ürünlerin hedef pazara uygun şekilde **konumlandırılması ve satışa hazır hale getirilmesi,**
- Katılımcılar için **uygun satış kanallarının belirlenmesi ve en az bir**

satış kanalının aktif kullanıma alınması,

- Her katılımcı için **uygulanabilir ticari yol haritasının oluşturulması,**
- Dernek bünyesinde proje sonrası sürdürülebilirliği sağlayacak **uygulama rehberi / model dokümanı hazırlanması.**

Oluşturulacak bu eğitim ve danışmanlık sistemi ile, kadın üreticilerin bireysel ve düzensiz üretim yapısından çıkarak planlı, satış odaklı ve sürdürülebilir bir yapıya geçmeleri; dernek bünyesinde ise sosyal girişim yaklaşımına dayalı bir üretim ve satış sisteminin kurulması hedeflenmektedir.

3. İŞİN KAPSAMI

3.1. Genel

Bu sözleşme kapsamında, Samsun ilinde faaliyet gösteren Çiçek Açan Kadınlar Derneği bünyesinde üretim yapan kadınlara yönelik olarak; eğitim ve uygulamalı danışmanlık faaliyetlerinden oluşan **120 saatlik eğitim ve uygulamalı danışmanlık hizmeti** sunulacaktır.

Toplam 120 saatlik hizmet;

- **Eğitim (48 saat)**
- **Uygulamalı danışmanlık (72 saat)**

olmak üzere iki aşamalı ve birbirini tamamlayan bir yapı içerisinde yürütülecektir.

Çalışmalar; kadın üreticilerin mevcut üretim faaliyetlerini satışa uygun hale getirmelerini, ürünlerini ticarileştirmelerini ve dernek bünyesinde sürdürülebilir bir sosyal girişim modeline geçişlerini destekleyecek şekilde planlanacaktır.

Proje kapsamında;

- 47 kadın katılımcıya yönelik **eğitim faaliyetleri,**
- Eğitim sonrası seçilecek katılımcılara yönelik **uygulamalı danışmanlık faaliyetleri,**

birbirini tamamlayacak şekilde yürütülecektir.

Tüm süreç, teorik bilginin uygulamaya dönüştürülmesini esas alan, çıktı odaklı ve sahaya dayalı bir yaklaşımla gerçekleştirilecektir.

3.2. Detaylı faaliyetler listesi

A) Başlangıç Analizi (8 Saat – danışmanlık süresi içinde)

Katılımcıların mevcut ürünlerinin analizi: Ürünlerin incelenmesi, kalite ve tasarım değerlendirmesi, üretilebilirlik kontrolü, pazar uygunluğunun belirlenmesi

Üretim kapasitesi ve satış durumunun değerlendirilmesi: Aylık üretim miktarının belirlenmesi, üretim sürelerinin analiz edilmesi, mevcut satış kanallarının incelenmesi, satış sıklığının değerlendirilmesi

Öncelikli ürün ve katılımcıların belirlenmesi: Satış potansiyeli yüksek ürünlerin seçilmesi, üretim sürekliliği sağlayabilecek katılımcıların belirlenmesi, danışmanlık sürecine dahil edilecek ürün ve katılımcıların netleştirilmesi

B) Eğitim Faaliyetleri (48 Saat)

Eğitimler, kadın üreticilerin üretimden satışa geçiş sürecini yönetebilecek bilgi ve becerileri kazanmalarını sağlayacak şekilde planlanacaktır.

- Ürün geliştirme ve doğru ürün seçimi (6 saat): Pazar araştırması yapılması, trend ürünlerin incelenmesi, talep gören ürünlerin belirlenmesi, örnek ürün geliştirme çalışması yapılması
- Üretimde standardizasyon (6 saat): Ürünlerin ölçü, kalite ve içerik açısından sabitlenmesi, aynı ürünün tekrar üretim denemelerinin yapılması, üretim sürecinin yazılı hale getirilmesi
- Maliyet ve fiyatlandırma (8 saat): Gerçek ürün üzerinden maliyet hesabı yapılması, malzeme ve işçilik kalemlerinin çıkarılması, kâr marjı belirlenmesi, satış fiyatının oluşturulması
- Girişimcilik ve iş modeli geliştirme (6 saat): Katılımcıların iş fikirlerini netleştirmesi, basit iş modeli oluşturması, hedef müşteri ve değer önerisinin belirlenmesi
- Markalaşma ve ürün konumlandırma (4 saat): Ürün ismi belirlenmesi, marka hikayesi oluşturulması, hedef kitleye uygun marka dili geliştirilmesi
- Satış kanalları ve pazara erişim (4 saat): Instagram, pazar yerleri ve doğrudan satış yöntemlerinin değerlendirilmesi, uygun kanal seçimi, satış planı oluşturulması
- Sosyal medya ve dijital satış (4 saat): Instagram hesabı açılması/düzenlenmesi, ürün paylaşımı yapılması, satışa yönlendiren içerik hazırlanması
- E-ticaret uygulamaları (4 saat): Pazar yeri hesabı oluşturulması, ürün yükleme, ürün açıklaması yazılması, fiyat girilmesi ve satışa açılması
- Ürün sunumu ve fotoğraf çekimi (3 saat): Telefon ile ürün fotoğrafı çekimi yapılması, ışık ve arka plan kullanımı, basit düzenleme uygulamaları

- Görsel içerik ve tasarım (2 saat): Canva ile ürün postu hazırlanması, afiş ve ürün kartı oluşturulması
- Dijital ticaret süreçleri (1 saat): Sipariş alma, müşteri iletişimi, kargo süreci ve satış sonrası yönetim

C) Uygulamalı Danışmanlık (64 Saat)

Danışmanlık, eğitim sürecini tamamlayan katılımcılar arasından seçilecek en az 10 kişiye yönelik olarak, birebir ve küçük grup çalışmaları şeklinde yürütülecektir.

Danışmanlık sürecinde katılımcılarla birlikte doğrudan uygulamaya dönük çalışmalar gerçekleştirilecektir.

1. Ürün geliştirme (12 saat)

Katılımcıların mevcut ürünleri birlikte incelenecek, satış potansiyeli yüksek ürünler seçilecek, ürünler tekil satış mantığından çıkarılarak set veya koleksiyon haline getirilecek, pazara uygun ürün yapısı oluşturulacaktır.

Ürün hikayesi ve sosyal etki anlatımı

Her ürün için kısa hikaye oluşturulması, “kadın emeği” vurgusunun satış diline dönüştürülmesi, ürün açıklamalarında sosyal etki anlatımının kullanılması

Ürün paketleme ve sunum geliştirme

Ürünlerin gönderime uygun paketlenmesi, basit ama etkili ambalaj önerilerinin geliştirilmesi, müşteri deneyimini artıracak sunum düzenlemeleri yapılması

2. Maliyet çıkarma (12 saat)

Gerçek ürünler üzerinden malzeme, işçilik ve diğer gider kalemleri birlikte belirlenecek, Excel ortamında birim maliyet hesaplamaları yapılacak, kâr marjı eklenerek satış fiyatı oluşturulacaktır

Rakip ve pazar analizi (mini)

Benzer ürünlerin Etsy / Instagram / pazar yerlerinde incelenmesi, fiyat ve ürün karşılaştırması yapılması, rekabetçi konum belirlenmesi

3. Satış kanalı kurma (16 saat)

Katılımcılarla birlikte Instagram, Etsy ve/veya Shopify hesapları açılacak, profil düzenlemeleri yapılacak, ürünler seçilen platformlara yüklenecek ve satış altyapısı aktif hale getirilecektir

İçerik planı oluşturma

Instagram için haftalık paylaşım planı hazırlanması, ürün tanıtımı, müşteri etkileşimi ve satış

odaklı içerik türlerinin belirlenmesi

Basit reklam ve görünürlük danışmanlığı

Instagram üzerinden düşük bütçeli reklam mantığının anlatılması, gönderi öne çıkarma ve hedef kitle seçimi konularında yönlendirme yapılması

4. Ürün içerik üretimi (8 saat)

Ürünlerin fotoğraf çekimleri birlikte gerçekleştirilecek, doğru ışık ve arka plan kullanımı uygulanacak, ürün açıklamaları ve satış metinleri hazırlanacaktır

5. Satışa açma (8 saat)

Ürünler belirlenen satış kanallarında yayına alınacak, fiyat bilgileri girilecek, satışa hazır hale getirilerek aktif satış süreci başlatılacaktır

Sipariş ve müşteri yönetimi

Sipariş alma, müşteri mesajlarına cevap verme, iade ve değişim süreçlerinin nasıl yönetileceğinin gösterilmesi

Kargo ve lojistik planlama

Kargo firmalarının karşılaştırılması, uygun gönderim yönteminin belirlenmesi, paketleme ve gönderim sürecinin planlanması

Fiyat rekabeti ve kampanya oluşturma

İndirim, paket satış, kampanya oluşturma yöntemlerinin gösterilmesi, satış artırıcı basit stratejilerin uygulanması

6. Yol haritası (8 saat)

Her katılımcı için üretim, satış ve gelişim süreçlerini içeren kısa ve orta vadeli ticari plan hazırlanacak, sürdürülebilir gelir elde etmeye yönelik adımlar netleştirilecektir

Satış sonrası sürdürülebilirlik

Tekrarlı müşteri kazanımı, müşteri memnuniyeti sağlama, uzun vadeli satış alışkanlığı oluşturma

3.3 Sonuçlar

Bu sözleşme kapsamında yürütülecek eğitim ve danışmanlık faaliyetleri sonucunda aşağıdaki somut ve ölçülebilir çıktılara ulaşılması hedeflenmektedir:

En az 47 kadın katılımcının eğitim programına katılım sağlaması, eğitim katılım belgesi alımı

Danışmanlık kapsamındaki katılımcılar için en az 10 adet satışa hazır ürün ve/veya ürün seti oluşturulması

Danışmanlık sürecindeki katılımcılar adına en az 10 adet aktif satış hesabının oluşturulması
(Instagram, Etsy, Shopify veya benzeri platformlarda)

En az 10 ürünün seçilen satış platformlarında yayına alınması

Ürünler için en az 10 adet ürün fotoğraf seti oluşturulması

En az 10 adet ürün açıklaması ve satış metninin hazırlanması

Dernek bünyesinde uygulanmak üzere 1 adet sosyal girişim modeli raporunun hazırlanması

Dernek için ürün geliştirme, satış ve organizasyon süreçlerini içeren 1 adet uygulama rehberi hazırlanması

Danışmanlık alan katılımcılar için bireysel ticari yol haritalarının oluşturulması (en az 10 adet)

4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

4.1. Hizmetin sağlanacağı yer: Derneğin Samsun ili İlkadım ilçesinde bulunan

4.2. Öngörülen başlama tarihi ve uygulama süresi

Öngörülen başlama tarihi 2026 Temmuz olup uygulama süresi bu tarihten itibaren <60 > gün olacaktır.

5. GEREKLİLİKLER

5.1. Personel

1. Personel- Markalaşma Uzmanı

Lisans mezuniyetinin en az işletme, iktisat, matematik veya istatistik bölümlerinden birinden olması gerekmektedir.

Kooperatif yönetimi ve platform kooperatifleri alanlarında üniversiteden alınmış sertifikalara sahip olmalıdır.

Yurtiçi - yurtdışı kadın ürünlerinin satışı ile doğrudan alakalı network ağı bulunmalıdır.

Kooperatifçilik ve özellikle kadın kooperatiflerine, kadın derneklerine yönelik satış, pazarlama, marka hikayesi oluşturma ve kurumsal kimlik geliştirme, ve finansal analiz konularında eğitim ve danışmanlık verebilme yetkinliğine sahip olmalı, son beş yıl içerisinde en az 5 farklı kadın kooperatifine bu kapsamda hizmet sunmuş olmalıdır.

Kamu kurumu ve/veya belediyeler bünyesinde kadınlara yönelik projelerde en az 5 yıl boyunca proje koordinatörlüğü deneyimine sahip olmalıdır.

Tüm yeterliliklere ilişkin kanıt niteliği taşıyan evraklar talep edilecektir.

2. Personel – E-ihracat uzmanı

Üniversitelerin en az lisans derecesinde, uluslararası ticaret, iktisat, işletme mezunu olmak.

Özellikle yöresel ürünlerin, el sanatların ihracatı üzerinde çalışma deneyimi olmalıdır.

Son 3 yıl içinde en az 300 saat e ticaret danışmanlığı ve/veya eğitim hizmeti vermiş olmalıdır.

AB, EBRD, Dünya Bankası, DEİK, TİM gibi ulusal ve uluslararası kurumlar kapsamında yürütülen projelerde, kadın üretici firmalar veya kadın kooperatiflerinin ihracatta pazar bulma, uluslararasılaşma ve ticaret geliştirme süreçlerine yönelik çalışmalarda görev almış olmalı.

Meb e bağlı kurumlardan Eğitiminin eğitimi sertifikasını almış olmak. Eğitim verme konusunda yetkinliğini sağlamalı.

Tüm yeterliliklere ilişkin kanıt niteliği taşıyan evraklar talep edilecektir.

5.2. Hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecek ekipman ve olanaklar. Bu sözleşme kapsamında mal alımı yapılmayacaktır.

Yüklenici, sözleşme kapsamında yürütülecek eğitim ve danışmanlık faaliyetlerini etkin bir şekilde gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duyacağı;

- Dizüstü bilgisayar,
- Eğitim sunum materyalleri,
- Görsel ve dijital içerik hazırlama araçları,
- Uygulamalı çalışmalar için gerekli yazılım ve programlar,

gibi ekipman ve materyalleri kendisi temin edecektir.

Eğitim ve danışmanlık sürecinde kullanılacak projeksiyon, eğitim salonu ve temel fiziksel ortam ihtiyaçları başvuru sahibi tarafından sağlanacaktır.

30/06/2026

Başvuru Sahibi

Yetkili Kaşesi / İmzası

Gülten Koralay

ÇİÇEK AÇAN KADINLAR DERNEĞİ

Kütük No: 55. 034. 151

Adalet Mah. Karadeniz Cad. No: 36/B

Prestij Konutları B-Blok İlkadım / SAMSUN

19 Mavi Vergi Dairesi : 253 191 0006

EK B-1: EĞİTİM PROGRAMI

EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim Faaliyetleri – 48 Saat / 7 Gün)			
Konu Başlığı / Alt Konu	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Kullanılacak Yöntem
1. Ürün Geliştirme ve Doğru Ürün Seçimi			
1.1. Pazar araştırması ve trend ürün analizi	1. GÜN	3 saat	Sunum, Tartışma
1.2. Talep gören ürünlerin belirlenmesi ve örnek ürün geliştirme	1. GÜN	3 saat	Örnek Olay, Uygulamalı Çalışma
2. Üretimde Standardizasyon			
2.1. Ürün ölçü, kalite ve içerik sabitlenmesi; tekrar üretim denemeleri	2. GÜN	3 saat	Uygulamalı Çalışma, Gösteri
2.2. Üretim sürecinin yazılı hale getirilmesi	2. GÜN	3 saat	Çalışma Yaprağı, Grup Çalışması
3. Maliyet ve Fiyatlandırma			
3.1. Gerçek ürün üzerinden maliyet hesabı; malzeme ve işçilik kalemleri	3. GÜN	4 saat	Uygulamalı Çalışma, Örnek Olay
3.2. Kâr marjı belirlenmesi ve satış fiyatının oluşturulması	3. GÜN	4 saat	Hesap Atölyesi, Tartışma
4. Girişimcilik ve İş Modeli Geliştirme			
4.1. İş fikrinin netleştirilmesi ve basit iş modeli oluşturma	4. GÜN	3 saat	Sunum, Beyin Fırtınası
4.2. Hedef müşteri ve değer önerisinin belirlenmesi	4. GÜN	3 saat	Örnek Olay, Grup Çalışması
5. Markalaşma ve Ürün Konumlandırma			
5.1. Ürün ismi, marka hikayesi ve hedef kitleye uygun marka dili geliştirme	5. GÜN	4 saat	Atölye Çalışması, Sunum
6. Satış Kanalları ve Pazara Erişim			
6.1. Instagram, pazar yerleri ve doğrudan satış yöntemlerinin değerlendirilmesi	5. GÜN	2 saat	Sunum, Tartışma
6.2. Uygun kanal seçimi ve satış planı oluşturulması	5. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma
7. Sosyal Medya ve Dijital Satış			
7.1. Instagram hesabı açılması/düzenlenmesi	6. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma, Gösteri
7.2. Satışa yönlendiren içerik hazırlanması ve ürün paylaşımı	6. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma
8. E-Ticaret Uygulamaları			
8.1. Pazar yeri hesabı oluşturma, ürün	6. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma

EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim Faaliyetleri – 48 Saat / 7 Gün)			
Konu Başlığı / Alt Konu	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Kullanılacak Yöntem
yükleme ve ürün açıklaması yazma			
8.2. Fiyat girişi ve satışa açılma	6. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma, Gösteri
9. Ürün Sunumu ve Fotoğraf Çekimi			
9.1. Telefon ile ürün fotoğrafı çekimi; ışık, arka plan ve düzenleme	7. GÜN	3 saat	Gösteri, Uygulamalı Çalışma
10. Görsel İçerik ve Tasarım			
10.1. Canva ile ürün postu, afiş ve ürün kartı oluşturma	7. GÜN	2 saat	Uygulamalı Çalışma
11. Dijital Ticaret Süreçleri			
11.1. Sipariş alma, müşteri iletişimi, kargo süreci ve satış sonrası yönetim	7. GÜN	1 saat	Sunum, Tartışma
TOPLAM	7 Gün	48 Saat	

30/06/2026

Gülten Koralay

ÇİÇEK AÇAN KADINLAR DERNEĞİ

Kütük No: 55.034.151

Adalet Mah. Karadeniz Cad. No: 36/B

Prestij Konutları B-Blok İlkadım / SAMSUN

19 Mayıs Vergi Dairesi : 253 191 0006

EK B-2: DANIŞMANLIK PROGRAMI

DANIŞMANLIK PROGRAMI (Uygulamalı Danışmanlık – 72 Saat / 9 Gün)			
Konu Başlığı / Alt Konu	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Danışmanlık Yöntemi (Yüz Yüze / Çevrimiçi / Uzaktan-Masabaşı)
A. Başlangıç Analizi			
A.1. Ürün analizi: kalite, tasarım, üretilebilirlik ve pazar uygunluğu değerlendirmesi	1. GÜN	4 saat	Yüz yüze
A.2. Üretim kapasitesi ve satış durumu değerlendirmesi; öncelikli ürün/katılımcı seçimi	1. GÜN	4 saat	Yüz yüze
1. Ürün Geliştirme			
1.1. Mevcut ürün incelemesi, set/koleksiyon oluşturma, pazara uygun ürün yapısı	2. GÜN	4 saat	Yüz yüze
1.2. Ürün hikayesi ve sosyal etki anlatımı oluşturma	2. GÜN	4 saat	Yüz yüze
1.3. Ürün paketlenme ve sunum geliştirme	3. GÜN	4 saat	Yüz yüze
2. Maliyet Çıkarma			
2.1. Malzeme, işçilik ve gider kalemleri belirleme; Excel'de birim maliyet hesabı	3. GÜN	4 saat	Yüz yüze
2.2. Kâr marjı ekleme ve satış fiyatı oluşturma	4. GÜN	4 saat	Yüz yüze
2.3. Rakip ve pazar analizi (Etsy / Instagram / pazar yerleri karşılaştırması)	4. GÜN	4 saat	Yüz yüze
3. Satış Kanalı Kurma			
3.1. Instagram, Etsy ve/veya Shopify hesabı açma ve profil düzenleme	5. GÜN	4 saat	Yüz yüze
3.2. Ürünlerin platforma yüklenmesi ve satış altyapısının aktif hale getirilmesi	5. GÜN	4 saat	Yüz yüze
3.3. Instagram haftalık içerik planı oluşturma	6. GÜN	4 saat	Yüz yüze
3.4. Düşük bütçeli reklam ve görünürlük danışmanlığı	6. GÜN	4 saat	Yüz yüze
4. Ürün İçerik Üretimi			
4.1. Fotoğraf çekimi (ışık, arka plan uygulaması)	7. GÜN	4 saat	Yüz yüze
4.2. Ürün açıklamaları ve satış metinleri hazırlama	7. GÜN	4 saat	Yüz yüze
5. Satışa Açma			

DANIŞMANLIK PROGRAMI (Uygulamalı Danışmanlık – 72 Saat / 9 Gün)			
Konu Başlığı / Alt Konu	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Danışmanlık Yöntemi (Yüz Yüze / Çevrimiçi / Uzaktan-Masabaşı)
5.1. Satış kanallarında ürün yayına alma, fiyat bilgisi girişi	8. GÜN	2 saat	Yüz yüze
5.2. Sipariş, müşteri mesajı yönetimi; iade/değişim süreçleri	8. GÜN	2 saat	Yüz yüze
5.3. Kargo firmaları karşılaştırma, paketleme ve lojistik planlama	8. GÜN	2 saat	Yüz yüze
5.4. Kampanya ve indirim stratejileri, satış artırıcı uygulamalar	8. GÜN	2 saat	Yüz yüze
6. Yol Haritası ve Sürdürülebilirlik			
6.1. Bireysel kısa ve orta vadeli ticari plan hazırlama (her katılımcı için)	9. GÜN	4 saat	Yüz yüze
6.2. Satış sonrası sürdürülebilirlik: tekrarlı müşteri kazanımı ve uzun vadeli strateji	9. GÜN	4 saat	Yüz yüze
TOPLAM	9 Gün	72 Saat	

30/06/2026

Gülten Koralay

ÇİÇEK AÇAN KADINLAR DERNEĞİ
 Kütük No: 55.034/154
 Adalet Mah. Karadeniz Cad. No: 36 B
 Prestij Konutları B-Blok İlkadım / SAMSUN
 19 Mavi Vergi Dairesi : 253 191 0006

