



Yayın Tarihi: 13.07.2022 - Yazar: Ferdi Asım Hellaç

Dropshipping nedir, nasıl yapılır?

Dropshipping, yeni bir ticaret şekli olarak küçük yatırımlar ile kar elde edilmesini sağlayan bir yöntemdir. Eğer satmak için doğru ürünü seçer ve uygun şartları oluşturursanız, bu ticaret şeklinden pasif gelir elde etmeniz mümkün. Burada mantık şu şekilde işlemektedir: Sizin herhangi bir ürünün stoğunu tutmanız gerekmiyor. Bu ticaret yöntemi, aynı zamanda stoksuz ticaret anlamına da gelir. Stoksuz ticarete bir tedarikçi ile anlaşır ve size gelen siparişleri bu tedarikçi firmaya yönlendirirsiniz. Dolayısıyla alıcının vermiş olduğu sipariş sizin stoklarınızdan değil, tedarikçinin deposundan alıcıya ulaştırılır. Aynı zamanda alıcının online olarak almış olduğu bir ürün, yine online başka bir satıcıdan tedarik edilir ve alıcıya ulaştırılır.

Bugün dünya üzerinde bu yöntemi kullanarak ticaret gerçekleştiren çok sayıda firma mevcut. Bu firmalardan dünya genelinde en ünlü olanları Elbette [Amazon](#), Aliexpress ve Etsy gibi siteler. Aynı zamanda şu an dünya üzerinde bulunan perakende firmalarının yaklaşık yüzde 30'luk kısmı bu yönetime yönelmiş durumda.

Bu yöntemde alıcının ürünleri satın aldığı tedarikçi ile, ürünleri alıcıya gönderen tedarikçi farklı kişiler ya da şirketlerdir. Söz konusu e-ticaret işlemini yapacak olan kişi, kendi e-ticaret sitesi üzerinden ya da Gittigidiyor, N11 ve Trendyol gibi siteler üzerinden, yurt dışında bulunan ve anlaşmış olduğu tedarikçilerin ürünlerini sergiler ve satışını gerçekleştirir. Bu e-ticaret yönteminde ürün satışı gerçekleştikten sonra, ürün bedeli aracıya yatar. Aracı da kendi komisyon bedelini aldıktan sonra, anlaşmış olduğu rakamı tedarikçiye öder. Yani burada ürünü satın alan kişi, bu ürünü sizden değil, sizin aracılığınızla anlaşmış olduğunuz tedarikçiden satın alır.

Dropshipping Nasıl Yapılır?

Dropshipping bugün düşük sermayelerle yapılabilecek bir iş olması sebebiyle, e-ticaret faaliyetlerine yeni başlayacak girişimciler tarafından tercih edilen bir yöntem. Hatta öyle ki internet üzerinden bu alanda çok ciddi eğitimler veriliyor. Peki süreç nasıl işliyor? Bu yöntemde izlenen adımları şu şekilde listeleyebiliriz:

- Geniş kapsamlı bir pazar araştırması ve doğru ürün seçimi yapın,
- Seçmiş olduğunuz ürünleri size sağlayacak bir tedarikçi bulun ve söz konusu tedarikçi ile anlaşın,
- Bir e-ticaret sitesi kurarak ürünleri listeleyin ya da e-ticaret yapmanıza olanak sağlayan platformlar üzerinde bir sanal mağaza açın,
- Sipariş aldıktan sonra söz konusu siparişi ve siparişin ürün bedelini tedarikçiye iletin.

Tüm bu işlemlerin sonucunda tedarikçi vermiş olduğunuz siparişi doğrudan alıcıya gönderecektir. Yine de unutulmamalıdır ki, bu pazara girmeden önce, bu pazar ile ilgili öğrenilmesi gereken her şeyi bilmeniz sizi bir adım öne taşıyacaktır.



Dropshipping Yönteminin Avantajları

Bu e-ticaret yöntemini gerçekleştirmenin en büyük avantajı, herhangi bir depoya gereksinme duyulmuyor olmasıdır. Bu yöntemi uygulayan şahıs ya da şirketlerin herhangi bir depoya ihtiyacı olmaması, hem stok yönetimi ya da depo organizasyonu gibi sorunların ortadan kaldırılmasını hem de iş yükünün ve maliyetlerin önemli ölçüde düşürülmesini sağlamaktadır. Herhangi bir depoya sahip olunmadığı için, depoda çalışacak personellere de ihtiyaç yoktur ve bu durum özellikle maliyetler açısından oldukça karlıdır.

Bu e-ticaret yönteminde tek bir tedarikçiye bağlı kalınmasına gerek yoktur. Dolayısıyla tek bir tedarikçinin sağlayacak olduğu kısıtlı ürün grubu ile ve dar bir ürün listesi ile satış gerçekleştirmezsiniz. Farklı tedarikçiler ile çalışarak ve farklı ürün grupları tercih ederek ürün yelpazenizi genişletebilirsiniz. Bu durum daha geniş bir kitleye hitap etmenize ve bu yüzden daha fazla kişi için görünür olmanıza olanak tanır. Bu da daha fazla satış yapmanız ve daha büyük karlar elde etmeniz anlamına gelir.

Depo ve stok yönetimi gibi işlemler gerekmediği için, herhangi bir fiziksel mağazaya da gereksinim olmaz. Yalnızca bir bilgisayar ve bir internet bağlantısı üzerinden tüm işlemlerinizi halledebilirsiniz. Herhangi bir personel çalıştırmaya gereksinim duymadan, tüm işlemleri tek başınıza halledebilirsiniz. Bir diğer yandan bu yöntemle giriş yapmak için çok büyük sermayelere ihtiyaç duyulmamaktadır. Yani elinizde sermaye bulunmadan ya da çok küçük sermayeler ile bu işi yapabilirsiniz. Tüm bunların dışında aldığınız siparişler tedarikçi firma tarafından alıcıya gönderildiği için, herhangi bir kargo şirketi ile anlaşmanız gerekmez, bu da sizin kargo giderlerinden de tasarruf etmeniz demektir.

Dropshipping Yönteminin Dezavantajları

Bu e-ticaret yönteminde yaşanan en büyük sorunlardan biri, satıcıların sattıkları ürünler hakkında çok fazla bilgi sahibi olmamasıdır. Çünkü ürün yurt dışındaki bir tedarikçiden sipariş edilir ve bu yüzden ürün hakkında geniş bilgi sahibi olmak mümkün olmayabilir. Bu da müşteri desteği sağlarken sorun yaşanmasına neden olur. E-ticaret sitelerinde müşteri desteğinin ne kadar önemli olduğu düşünüldüğünde, söz konusu durum daha ciddi sorunlar doğurabilir. Bu yüzden satıcıların, herhangi bir ürünü listelerine eklemeye başlamadan önce, o ürün hakkında detaylı bilgi sahibi olması büyük önem taşır.

Dropshipping işlemleri sırasında bugüne kadar yaşanmış olan **belli başlı sorunlar** bulunuyor. Bu sorunlar bu yöntemin dezavantajları olarak düşünülebilir.

Bu dezavantajlar da şu şekilde listelenebilir:

- Çalışmış olduğunuz tedarikçi başka firmalar ile de çalışıyor olduğu için, stok konusunda dikkatli davranmak önemlidir, bu yüzden satmış olduğunuz bir ürün tedarikçi stoklarında yoksa, bu sorun yaşamınıza neden olur,
- Tedarikçi, müşteriye eksik, bozuk ya da hatalı ürün gönderimi yapabilir,
- Kargoda yaşanması muhtemel sorunlar nedeniyle sipariş alıcıya geç ulaşabilir,
- Bu yöntem oldukça yaygın olarak kullanıldığından, oldukça geniş bir rekabet ortamı vardır ve sizinle aynı ürünleri



satan pek çok firma ya da şahıs bulunuyor olabilir, bu durumda kar oranlarının düşmesi anlamına gelmektedir.

Dropshipping Mağazanızı Görünür Hale Getirmek İçin Yapmanız Gerekenler

Tüm bu süreçten para kazanmak istiyorsanız, açmış olduğunuz mağazadan insanların haberdar olmasını sağlamanız gerekiyor. Elbette bunu yapmanın pek çok yöntemi var. Eğer bu yöntemleri doğru şekilde uygular ve mağazanızın daha fazla insana ulaşmasını sağlarsanız, kısa süre içerisinde hızlı yol kat edebilirsiniz.

İnsanlar almak istedikleri ürünlerle ilgili olarak öncelikle internet üzerinde arama yapmaktadır. Söz konusu arama sonuçları, bu insanların hangi ürünü, nereden alacakları konusunda belirleyicidir. Bu yüzden mağazanızın arama sonuçlarında görünür olmasını sağlamanız gerekiyor. Bunun için en yaygın olarak kullanılan yöntem ise SEO. Sattığınız ürünleri doğru anahtar kelimeleri kullanarak arama motorlarına optimize ederseniz, arama motorlarında üst sıralarda çıkma ihtimaliniz de bir o kadar artar.

Burada kullanabileceğiniz bir diğer yöntem de ödemeli reklamlardır. Google Adwords üzerinden belirlemiş olduğunuz anahtar kelimeler ve reklamlarınızı uyumlu şekilde oluşturursanız, firma görünürlüğünüz artacaktır. SEO hizmetini ücretli olarak satın alabilirsiniz ya da kendiniz SEO uyumlu içerikler üretebilirsiniz. Fakat ödemeli reklamlar için mutlaka bir ücret ödemeniz gerekmektedir. Tüm bu yöntemlerin dışında insanların e-posta listelerine kayıt olmalarını sağlayabilir ve bu e-posta listeleri üzerinden teklifler ve kampanya detayları göndererek firmanızdan haberdar olmalarını sağlayabilirsiniz.

Hemen Dropshipping Yapmaya Başlamak İçin Nedenler

İşleyen ve başarılı bir sistem kurana dek bazı zorlukları bulunuyor olsa da, bu e-ticaret yöntemi size hem aktif hem de pasif olarak gelir getirebilecek oldukça başarılı bir yöntem. Bu yöntem ile ne bir depoya, ne bir dükkana, ne de büyük stoklar yapmaya gereksininiz var. Bu da daha işe başlamadan önce çok büyük bir zorluğun ortadan kalkması anlamına geliyor. Aynı zamanda paketleme yapmak için emek ve zaman harcamanıza gerek olmadığı gibi, nakliye giderleri de tamamen ortadan kalkmış oluyor.

E-ticaret işlemleri yapmak için bir personel grubuna ya da gelişmiş ekipmanlara sahip olmanıza gerek yok. Yalnızca bir bilgisayar ve internet bağlantısı ile yapmanız gereken tüm işlemleri kolay bir şekilde halledebilirsiniz. Aynı zamanda ürünleri stoklamadığınız için ve fiziksel olarak sizde bulunmadıkları için, bozulma, kırılma ya da eskime gibi bir durumları da yoktur. Söz konusu durum, fire verme ihtimalinizi de tamamen ortadan kaldırır. Bu yöntem sayesinde herhangi bir ofise, işletmeye bağlı kalmaz, çalışma saatlerinizi istediğiniz şekilde belirleyebilirsiniz. Çünkü bu yöntem sayesinde siz neredesiniz işiniz de orada demektir.

Dropshipping Vergilendirme Süreci

Herhangi bir ticari faaliyet içerisinde, bir malın satış bedeline KDV'nin dahil olabilmesi için, söz konusu işlemin Türkiye'de gerçekleşmesi gerekir. Yani siz dropshipping işlemleri sırasında herhangi bir ürünü Çin'den satın alıyor ve



daha sonra Amerika'ya satıyorsanız, bu durumda yapmış olduğunuz işlemde KDV hesaplanmaz. Fakat eğer siz Çin'den herhangi bir ürün alıp, bunu Türkiye'ye sokup, satış işlemini de burada gerçekleştirirseniz, o halde söz konusu işlem KDV'ye tabi olacaktır.

Eğer bir şahıs ya da şirket, Türkiye'de bulunuyor ve yurt dışında bulunan bir tedarikçiden, yurt dışında bulunan bir alıcıya ürün satışı gerçekleştirmek suretiyle aracılık yapıyorsa, söz konusu şahıslar ya da şirketlerin KDV ödemek gibi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Bu şahıs ve şirketler, yurt dışındaki tedarikçilere vermiş oldukları aracılık hizmeti için de KDV'li fatura düzenlemezler. Ayrıca KDV Kanunu'nun 12. maddesinde belirtildiği üzere, KDV iadesi alınabilmesi için söz konusu e-ticaret işleminin yurt dışında bulunan müşteriler için yapılmış olması gerekmektedir.

Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir konu bulunuyor. Eğer yurt dışındaki tedarikçi ve Türkiye'de bulunan satıcı arasında bir hizmet sözleşmesi bulunuyorsa, bu durumda yurt dışındaki tedarikçinin Türkiye'de bulunan satıcı üzerinden elde ettiği kazancı vergilendirmesi gerekiyor. Çünkü bu hizmet sözleşmesi ile Türkiye'de bulunan satıcı, yurt dışında bulunan tedarikçinin daimi temsilcisi sayılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu tedarikçiler Türkiye'de bulunmuyor olmalarına rağmen Türkiye'de kazanç sağlamış sayılmaktadır. Gelir Vergisi Kanunu'na göre ticari kazanç elde eden herkes, mutlaka gelir vergisi beyannamesi vermelidir. Söz konusu tedarikçi Türkiye'de bulunmuyor ve aynı zamanda satıcı dışında bir temsilcisi bulunmuyor ise, bu durumda Türkiye'de bulunan satıcının tedarikçi adına yıllık gelir vergisi beyannamesi vermesi gerekir.

Konuya ilişkin detaylı bilgi almak için bizimle [iletişime](#) geçebilirsiniz. Sorunuz varsa sorunuzu [buradan](#) ekleyebilirsiniz.

Kaynak : <https://hellac.com/blogdetay/dropshipping-nedir-nasil-yapilir>

Erişim Tarihi : 30.04.2026