

# E-Ticaret Finans Yönetimi Eğitimi

FF2520

## Eğitim Amacı

Katılımcıların e-ticaret işletmelerine özgü finansal göstergeleri, maliyet yapılarını, nakit akışı zorluklarını ve kârlılık dinamiklerini yöneterek sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamalarını öğretmektir.

## Eğitim Detayları

 Kurumsal Eğitim  
 Kapalı Grup / Bire-bir  
 Online  Yüz Yüze

 Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat  
 Sertifika: Katılım Sertifikası  
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

## Eğitim İçeriği

### • E-Ticaret İş Modelinin Finansal Dinamikleri

- Geleneksel Perakende Finansmanı ile E-Ticaret Finansmanının Farkları
- E-Ticarete Kârlılık Yaklaşımları: Brüt Kâr, Faaliyet Kârı ve Net Kâr Marjları
- Tekrarlayan Gelir Modelleri (Abonelik) ve Tek Seferlik Satışların Finansal Farkı

### • E-Ticaret Metriklerinin Finansal Analize Entegrasyonu

- Müşteri Kazanım Maliyeti (CAC – Customer Acquisition Cost): Hesaplama ve Optimizasyon Stratejileri
- Müşteri Yaşam Boyu Değeri (LTV – Lifetime Value): Hesaplama ve Stratejik Önemi
- Dönüşüm Oranları (Conversion Rate) ve Finansal Getirisi
- LTV/CAC Oranının Sağlıklı Büyümedeki Kritik Rolü

### • Nakit Akışı ve İşletme Sermayesi Yönetimi

- E-Ticarete Tahsilat Süreleri (Kredi Kartı, Kapıda Ödeme) ve Nakit Akışına Etkisi
- Envanter (Stok) Yönetimi: Hızlı Devir Oranının Nakit Akışına Katkısı
- İşletme Sermayesi İhtiyacının Tahmin Edilmesi ve Finansman Kaynakları

### • Maliyet Analizi ve Fiyatlandırma Stratejileri

- Değişken Maliyetler: Pazarlama Harcamaları, Kargo ve Komisyon Giderlerinin Analizi
- Pazaryeri Komisyonları ve Maliyet Etkisi: Farklı Platformlarda Kârlılık Kıyaslaması
- Dinamik Fiyatlandırma (Dynamic Pricing) Kararlarının Maliyet Analizine Dayandırılması

### • E-Ticaret Bütçeleme ve Risk Yönetimi

- Pazarlama Bütçesinin ROI'ye (Yatırım Getirisi) Göre Planlanması
- Siber Güvenlik ve Dolandırıcılık (Fraud) Risklerinin Finansal Yönetimi.

## Hedef Kitle

E-ticaret yöneticileri, dijital pazarlama, operasyon, finans, muhasebe ve iş geliştirme alanlarında çalışan profesyonellerdir.

