



İnteraktif Medya Ajansı

ticimax®

TÜRKİYE'NİN EN GELİŞMİŞ E-TİCARET YAZILIMI

En büyük e-ticaret sitelerinin kullandığı, Türkiye'nin en iyi e-ticaret alt yapısı ile zaman kaybetmeden başarıyı yakalayın.

Benzersiz kapsamda, 7/24 teknik destek, Kampanya Kurguları, Pazarlama Modülleri ve Mobil Uygulamalar ile fark yaratın!

TİCİMAX KİMDİR?

"Sorun Değil, Çözüm Üretiriz!"

Ticimax Bilişim Teknolojileri A.Ş., ağırlıklı olarak e-ticaret yazılımları, özel e-ticaret çözümleri ve tasarım hizmetleri vermek üzere kurulmuştur. Ticimax güçlü altyapısı ve 10 yılı aşkın tecrübesi ile müşterilerinin e-ticaret alanındaki rekabetlerini güçlendirmesine yardım etmektedir.

Ticimax, 4000 'in üzerinde firmaya e-ticaret altyapı hizmeti sağlamaktadır. Geliştirilen güçlü altyapısı ile kullanıcılarına yalnızca Türkiye'de değil, dünya genelinde satış yapma imkanı sağlamaktadır.

Ticimax Plaza ve GOSB Teknopark'ta bulunan Ar-Ge merkezinde, müşterilerinin e-ticaret alanında başarıyı yakalamaları için devamlı olarak altyapısına yenilikler katmakta ve yazılım güncellemeleri sunmaktadır. Yapmış olduğu ödüllü projeler ile "Başarı Hikayeleri" yaratmış ve kısa zamanda sektörün takip edilen lider firması olmuştur.

Ticimax sadece e-ticaret yazılım satışı yapmayıp aynı zamanda e-ticaret sektörüne katkı sağlamak amacıyla Türkiye'de tam 14 ilde toplamda 40 'tan fazla e-ticaret konferansı düzenlemiştir. Üniversitelerde girişimcilik ve e-ticaret dersleri vermenin yanı sıra e-ticaret yapmak isteyen kişi ve kurumlara merkez binasında ücretsiz e-ticaret ve dijital pazarlama eğitimleri vererek birçok kişi ve kurumu e-ticaret ile tanıştırmıştır.

KAM YAZILIM KİMDİR?

“Harekete Geçiren Sihirli Yazılımlar”

Kam Yazılım, 2017 yılında faaliyete geçen Kobi dostu, İnteraktif Medya Ajansı’dır. Amacımız İnternet dünyası ile yeni tanışacak olan kobilere kolaylıklar sunarak, dijital Dünya’ya geçişlerini ucuz ve hızlı bir şekilde sağlamaktır.

Tecrübeli ekibimiz yaratıcı fikirleri geniş deneyimimizle birleştiren çarpıcı sonuçlar sunmakta. Müşterilerinizle sosyal medyayı kullanarak onları markanıza çekerek sürdürülebilir, anlamlı bir ilişki kurmanıza yardımcı oluyoruz.

Arama motoru optimizasyonu, sosyal medya pazarlaması, e-posta pazarlaması ve dijital pazarlama gibi farklı alanlarda çalışıyoruz.

‘Harekete Geçin’ mottosunda yola çıkarak oluşturduğumuz hizmet yapısı, alışlagelmişin dışına çıkarak sonuç odaklı çözüm sunmaktadır. Asıl olan sonuçtur ve ne kadar hızlı olursa o kadar iyidir. Hedefimizde bulunan mikro kobilerin de asıl hedefi hızlı sonuç almaktır. Tabi ki geçmişte edindiğimiz tecrübeler ışığında etik olmayan davranışlar sergilemeden bu hizmeti vermekteyiz. İhtiyaç duyulan dijital ve teknoloji dalların hepsinde destek verdiğimiz için fazla zaman kaybetmeden işlerin üstesinden gelmekteyiz.

E-TİCARET NEDİR?

E-ticaret, mal ve/veya hizmetlerin internet üzerinden satın alınmasıdır.

Özellikle günümüzde kişi veya kuruluşların web siteleri üzerine sanal mağazalar veya sanal alışveriş merkezlerini eklettiğini, eklediğini görebilirsiniz. Bir e-ticaret sitesinden bilgisayar teknolojisi veya elektronik iletişim kanallarını kullanarak kolayca alışveriş yapabilirsiniz. Bunlara örnek olarak Elektronik Fon Transfer (EFT), Havale, Sanal Pos cihazlarını verebiliriz. E-Ticaret 1997'den bu yana hayatımızı kolaylaştırmış ve gün geçtikçe daha da gelişmiş, kişi ve kurumları kendine çekmeye başlamıştır. E-ticaret, bilgi, ürün veya hizmet satın alma ve satma faaliyetinin bilgisayar ağları kanalıyla gerçekleştirilmesinin yanı sıra; sunulan bilgi, ürün veya hizmet için talep yaratmak (pazarlama), müşteri desteği vermek (satışın bütün evrelerinde) ve de ticari kurumlar ve müşterileri arasındaki ticari ve lojistik iletişimi yine küresel bilgisayar ağları kanalıyla sağlamaktır. Bunun yanında firmanın yönetimini kolaylaştırıcı bilgileri de sağlamaktır. Elektronik Ticaret, İnternet üzerinde sunulan bilgi, ürün ve hizmetlere hemen hemen dünyanın her yerinden anında ve rahatlıkla erişim imkanı sağlamaktadır.

NEDEN E-TİCARET?

- E-ticaret sitesi kurarak elektrik, su, temizlik ve ekstra personel gibi masraflardan kurtulabilir, çok uygun fiyatlara dünyanın en işlek caddesinde bir mağazaya sahip olabilirsiniz.
- E-ticaret sitesi kurarak reklam ve tanıtımlarınızı çok düşük maliyetler ile yapabilir, çok daha fazla geri dönüş alabilirsiniz.
- E-ticaret siteniz ile hedef kitlenize ulaşp, mağazanıza daha doğru kullanıcılar çekebilir ve satışlarınızı arttırabilirsiniz.
- Bir e-ticaret sitesi kurduğunuzda giderlerinizin neredeyse %100 oranında düşeceği için kar oranınızı arttırabilir, daha çok kazanabilirsiniz.
- Bir e-ticaret sitesi kurarak işinizde yeni bir pazarlama kanalı elde edebilirsiniz.

E-TİCARETİN AVANTAJLARI

- E-ticaret geleneksel perakendeciliğe göre daha düşük maliyetlidir.
- Marka bilincinizi daha kolay arttırırsınız.
- 7/24 açık bir mağazaya sahip olursunuz.
- Mağazanıza her an her cihazdan ve her noktadan ulaşma imkanı sağlarsınız.
- Stoklarınızı kolayca eritebilirsiniz.
- Kampanya ve indirim sunarak satışlarınızı arttırabilirsiniz.
- Çeşitli kategori ve yüzlerce ürün sunabilirsiniz.
- Kullanıcılar ihtiyaçları olan ürünlere hızlıca erişebilirler.

E-TİCARETİN ADIMLARI NELERDİR?

E-Ticarete başlamadan önce , öncelikle satacağınız ürünü belirlemelisiniz. E-Ticaret bir satış alanıdır. Satacağınız ürünler için fatura kesmeniz gerekmektedir. Bunuda mevcut firmanız üzerinden gerçekleştirebilir ödeme alabilir ve fatura kesebilirsiniz ya da yeni bir firma kurabilirsiniz ama bunları gerçekleştirmeden önce ciddi bir planlama yapmalısınız.bu planlamayı yaparken ise aşağıda belirtilen unsurları düşünmelisiniz ;

- **Fikir aşaması;** Ürünü sattıran fikirdir ve ürünlerinizin satılması için nedenlerinizin olması gerekmektedir. Bu nedenler arasında uygun fiyat cazibeniz , ürünlerin erişilebilirliği vb olabilir.
- **Ürün Tedarik Süreci;** Ürününüzün satışından önce nasıl temin edeceğinizi ve nasıl teslim edileceğini belirlemeniz gerekmektedir. Stok tutabilir ya da farklı satış tekniği belirleyebilirsiniz. Önemli olan konu satış sonrasında ürünü müşterilerinize en kısa zamanda sorunsuz bir şekilde teslim etmenizdir.
- **Ödeme Yöntemleri;** E-ticaret sadece aracı bir alandır.Alıcılardan alınan ücretler direk firma hesabınıza aktarılır. Bu sebeple kendinize uygun olan ödeme şeklini kullanmalısınız. (Kredi kartı ile ödeme alma; EFT, Havale,Mobil Ödeme veya Kapıda ödeme vb)

E-TİCARET SİTESİ KURMAK İÇİN GEREKENLER

Ticimax'ın sunduğu avantajlı ve gelişmiş e-ticaret yazılımları ile istediğiniz gibi bir e-ticaret sitesine sahip olabilir ve E-ticaret Dünya'sına giriş yapabilirsiniz. E-ticarete başlamanız için geekli olan unsurlar aşağıda yer almaktadır.

- **Alan adı seçimi;** E-ticaret siteniz alan adı oldukça akılda kalıcı, kısa ve net olmalıdır. Türkçe karakter kullanmamanızı da ayrıca öneririz. Doğru seçilmiş bir alan adı e-ticarete başarının başlıca anahtarlarındanandır.
- **Doğru Ürün Seçimi;** E-Ticaret yapmak ürün/ürünlerin olması gerekli. Tek ürünlük bir e-ticaret sitesi mi düşünüyorsunuz? Ya da çoklu ürün satışı yapacağınız agresif yapıda bir e-ticaret siteniz mi olsun istiyor sunuz? Bu durumda hedef kitlenize göre ürün seçiminiz önemlidir.
- **Kargo Seçimi;** Ürün gönderimleriniz için bir kargo firması/firmaları ile anlaşarak gönderi yöntemlerinizi belirlemeniz gerekli. Örneğin, Kapıda ödeme imkanı sağlayacaksanız kargo firmaları ile anlaşmanızı kapıda ödemeyi kapsayacak şekilde yapmalısınız. Kargo fiyatlarınızı ise net olarak sitenize eklemenizi öneririz.
- **Ödeme Yöntemleri Seçimi;** E-ticaret alt yapılarında en önemli noktalardan biride ödeme yöntemleridir. E-ticaret sitesiniz de farklı ödeme yöntemlerinizin olması sizi tercih sebebi yapabilir. Havale, Kredi kartı, Kapıda ödeme gibi ödeme yöntemlerini tercih edebilirsiniz.

E-TİCARET VE GÜVENLİK

E-ticarete Kullandığımız, Kredi kartı güvenliğiniz için SSL Sertifikası

Kredi kartı bilgileriniz RapidSSL ile şifrlenerek, bilgiler hiç bir şekilde sunucuda veya database'de tutulmadan direk bankaya gönderilir. Kredi kartı bilgileri 128-256 Bit arasında şifreleme yapılarak direk bankaya gönderildiğinden kredi kartı bilgilerine hiç bir şekilde ulaşamaz. Kullandığımız RapidSSL'in özellikleri aşağıdaki gibidir;

RapidSSL diğer tüm SSL Sertifikaları gibi x509 ve PKCS standartlarına uygundur. 1024 bit anahtarlı asimetrik (RSA) ve istemcinin gücü oranında 256 bit'e kadar simetrik (RC4, AES) anahtar kullanarak şifreleme yapmaktadır. RapidSSL sertifikaları "Equifax Secure Global eBusiness CA-1" Sertifika Otoritesi Kök sertifikası özel anahtarı ile imzalanmaktadır.

E-TİCARET SİTESİ NASIL KURULUR?

E-ticaret sitesi nasıl kurmak sorusunun cevabı aslında çokta zor değil. Artık *bir e-ticaret sitesi kurmak, facebook hesabı açmaktan daha kolay*. Ticimax sizin için herşeyi hazırlamış durumda. Hemen ihtiyacınız olan e-ticaret paketlerinden birini seçin ve sanal posuda içinde hazır bir şekilde e-ticaret'e ve ödeme almaya başlayın! Bundan sonraki adımda tek yapmanız gereken çok basit bir panel üzerinden ürünlerinizi girmek ve satış yapmaya başlamak.

Daha fazla satış yapabilmeniz için, e-ticaret sitenizin reklamları ile uğraşmamak için Google Partneri Ticimax yine yanınızda! Sertifikalı reklam uzmanlarımızdan birebir satış ve reklam desteği tabi ki ilklerin öncüsü Ticimax'ta!

Sizde e-ticaret sitenizi kurmak için hemen bizimle iletişime geçin, 1 günde e-ticaret sitenizi kurun!

İNTERNETTEN NASIL SATIŞ YAPILIR?

Türkiye’de e-ticaretin yükselişi ve dünyada etkin bir rol üstlenmesi için çalışmalar tüm hızıyla devam ederken sizde online satış sitenizi açarak bu pazar içerisinde yer alabilir ülkemizde e-ticaretin istenilen hedeflere ulaşmasına katkı sağlayabilirsiniz.

Küçük-büyük ölçekli işletmeler, ev hanımları, girişimciler dahil internet üzerinden satış yapmak isteyen herkes düşük maliyetler ve iş modellerine uygun hazır e-ticaret paketleri ile aynı gün içerisinde online satış siteleri açarak internet üzerinden satış yapmaya başlayabilirler. Bilinen bir markanız olmayabilir ya da niş bir pazara giriş yapmak isteyebilirsiniz. İnternet üzerinden geniş kullanıcı ağına erişim sağlayarak dünyanın her noktasına e-ticaret siteniz ve dijital pazarlama çalışmalarınız ile ürünlerinizi tanıtabilir ve satışlarınızı yapabilirsiniz.

İnternette satış çalışmalarınız ve başarılı bir online satış sitesine sahip olmanıza yardımcı olacak aşağıdaki adımları takip edebilirsiniz.

İNTERNETTEN NASIL SATIŞ YAPILIR?

Bir iş planı hazırlayın

İnternet üzerinden ürün satış yapabilmek için, öncelikle bir plan oluşturmanız gerekli. Satacağınız ürün ya da ürünler ne olacak, hangi ödeme yöntemlerini kullanmayı düşünüyorsunuz, kaç kişilik bir ekibiniz olacak, pazarlama faaliyetleriniz neler olacak vb. gibi bir ön çalışma yapılmalı, ardından kullanacağınız e-ticaret alt yapı seçimini yapmanız gerekli. Alt yapıyı seçerken planınıza en uygun yazılımı seçerek online satışlara başlayabilirsiniz. Tabi e-ticaret sitenizin mobil uyumlu olmasına da dikkat etmelisiniz.

Tek bir ödeme sistemi yerine birden fazla ödeme sistemi tercih edin

Online satış sitenizde birbirinden farklı ödeme yöntemleri kullanmanız rakiplerinize karşı avantajlı duruma geçmenizi sağlayacak önemli etmenlerden biridir. Kullanacağınız ödeme yöntemlerini seçerken avantaj ve dezavantajlarına bakarak karar vermeniz daha doğru olacaktır. Örneğin; İnternet üzerinden yapılan alışverişlerde en çok tercih edilen ödeme yöntemi kredi kartı ile ödemedir ve ardından gelen ödeme yöntemi ise kapıda ödeme sistemidir. Kapıda ödeme sistemi ise iade oranının yüksek olmasından dolayı yüksek maliyetlerle karşılaştırabiliyor. Kapıda ödeme, sanal pos(kredi kartı ile ödeme), havale, mail order, cari ödeme vb. gibi bir çok ödeme yönteminde aynı anda e-ticaret sitenizde kullanabilirsiniz.

İNTERNETTEN NASIL SATIŞ YAPILIR?

Hedef kitleniz sosyal medyada! Sosyal medyanın gücünü kullanın

Bir e-ticaret sitesinin olmazsa olmazlarında biride artık sosyal medyadır. Ziyaretçileriniz sizi tanımak için sosyal medya hesaplarınızı inceleyebilirler. Bu onlara karşı bir güven duygusu yaratmanızda oldukça önemlidir. Ya da müşterileriniz yeni ürünlerinizi ve sizin güncel haberlerinizi takip etmek için sosyal medya hesaplarınızı takip etmeye başlayabilirler.

E-ticaret başarınızı arttırmak için dinamik bir yapı izleyin

Online ürün satışlarınızı arttırmak için sosyal medyayı aktif olarak kullanabilirsiniz, ürün paylaşımlarınızı yaparken ürüne ait linkler ile yönlendirme yapmanız ufak bir örnek olabilir. Site için kampanyalar yapabilirsiniz. Hediye çeki, 3 al tek ödeme gibi birbirinden farklı kampanyalar müşterilerinizin satın alma algısını değiştirmede etkili olacaktır. Offline mağazanız ile entegre çalışmalar yapabilirsiniz. E-ticaret sitenizde hazırladığınız hediye çeklerini fiziki mağazanızda müşterilerinize internet siteniz üzerinden alışveriş yapmaları için dağıtabilirsiniz. Bunlar fiziki mağazanızdaki müşterileri internet sitenizden satın alma yapmalarını sağlayacak çalışmalardan bazılarıdır.

Ticimax'ın dönüşüm arttırıcı kampanyaları ve mobil uyumlu responsive temaları ile rakiplerinizden farklı olabilir, internet üzerinden ürün satışlarınızı başarılı bir şekilde yapabilirsiniz. Şimdi test edin!

İNTERNETTEN SATIŞ YAPMAK İÇİN GEREKENLER

Her gün her an binlerce kişi sizinkilere benzer ürün ve hizmetleri internet üzerinden arıyorlar ve bu aramalarının %80'inden fazlasını ise mobil cihazları ile gerçekleştiriyorlar. Türkiye'de ve dünyada bu kadar hızla büyüyen online satış pazarında siz de e-ticaret sitenizi kurarak kısa bir süre içerisinde yer alabilirsiniz. E-ticaret sitenizi kurmak ve internetten satışa başlamak bazı koşullar gereklidir. Bu koşulları aşağıda sizler için bir araya getirdik.

Ürün; İnternetten satış yapmak istiyorsunuz ama henüz ne satacağınıza karar vermediyseniz ilk yapmanız gerekenin ürün ya da ürünleri belirlemek olduğunu belirtmemiz gerekli. Tek bir ürün satışı yapabileceğiniz gibi birden fazla ürün çeşidinde satabilirsiniz. Önemli olan ne satacağınızı belirlemeniz. Tek bir ürün ya da ürün grubu ile başlayarakta ürün yelpazenizi sonradan da genişletebilirsiniz.

Plan; Bir iş planınızın olması oldukça önemli. E-ticaret sitenizi açtınız ürünlerinizde belli fakat anlık olarak işlem yapmayı denerseniz bu şekilde bir çalışma metodundan bir verim alamayabilirsiniz. Bu sebeple kampanya dönemleri, ürün fiyatlandırması, özel günler, stok takibi/kontrolü vb. tüm çalışmalarınız için bir iş planı oluşturmanız hem size kolaylık sağlayacak hem de e-ticaret sitenizi daha iyi bir performans ile yönetmenizi sağlayacaktır.

İTERNETTEN SATIŞ YAPMAK İÇİN GEREKENLER

Alan Adı; E-ticaret sitenizi aktif etmek için bir alan adına ihtiyacınız var buda www.ornek.com, net, org vb. uzantılı olabilir. Alan adının bir e-ticaret sitesi için en önemli unsurlardan biri olduğunu yeniden belirtmek isteriz. Alan adı seçiminizi yaparken akılda kalması oldukça önemlidir. Telaffuzu, yazımı kolay, başka bir site isminin kopyası olmayan, e-ticaret sitenizin içeriğini yansıtan alan adları tercih etmenizi öneririz. Alan adı seçimini yaparken dikkat etmeniz gereken noktalar için içeriğimize göz atabilirsiniz.

Zaman; E-ticaret'e başlamakla süreç tamamlanmıyor aslında işin en önemli tarafı işin sürekliliğidir. Buna bağlı olarakta e-ticaret sitenize zaman ayırmanız gereklidir. E-ticaret sistemi açtım kenarda beklesin müşteri nasılsa bir şekilde gelir diye düşünmek oldukça yanlıştır. İnternet oldukça geniş bir alan ve sizin ürünlerinizi kullanıcılara ulaştırmanız gereklidir. E-ticaret siteniz için bir zaman planlaması yaparak sitenizin yönetimini ve performans izlemesini yapabilirsiniz. Şayet e-ticaret siteniz için zaman ayırmazsanız sektörün dinamiklerini de kaçırmamız da oldukça olasıdır. Başarılı bir e-ticaret sitesine sahip olmak için E-ticaret sektörünü, yenilikleri ve e-ticaret sitenizi sürekli takip etmelisiniz.

Bütçe; İnternette satış yapmak için bir bütçe planlaması yapmanız gerekli diyebiliriz. Hazır bir altyapımı kullanacaksınız yoksa farklı bir yöntem mi deneyeceksiniz, reklam çalışmaları için ne kadarlık bir harcama düşünüyorsunuz, ek olarak ürün, ödeme, kargo ve tedarikçi taraflarında bütçe gerektiren unsurlar arasında yer almaktadır. E-ticaret için ayıracağınız bütçeyi belirlemeniz çalışmalarınızı kolaylaştıracaktır.

İNTERNETTEN SATIŞ YAPMAK İÇİN GEREKENLER

Pazarlama Çalışmaları; Marka ve ürünlerinizi internetten üzerinden arayan kullanıcılara ulaştırmak için bir takım pazarlama çalışmalarına ihtiyacınız vardır. Bunları geleneksel yani offline pazarlama yöntemleri ki bunlar PR çalışmaları, outdoor çalışmaları, broşür vb. ve dijital yani online pazarlama bunlar ise Google Adwords, sosyal medya reklamları, içerik paylaşımı, e-posta pazarlama vb. çalışmaları olarak ayırabiliriz. Online ve offline reklam çalışmalarını bir arada yürüterekte e-ticaret sitenizin bilinirliğini ve satışları arttırmaya yönelik çalışmalar yapabilirsiniz.

E-ticaret Altyapısı; Bir e-ticaret sitenizin olması hem müşteri memnuniyeti açısından hem de daha geniş kapsamlı bir online satış yönetimi için gereklidir. E-ticaret altyapınızı seçerken sunulan özellikler, hizmetler neler paket kullanımı için eğitim veriyorlar mı? incelediğiniz e-ticaret altyapısı mobil cihazlarla uyumlu mu değil mi? vb. hizmet kapsamında ne gibi destekler mevcut bunlara dikkat etmeniz gereklidir.

Ticimax e-ticaret altyapısı ile aynı gün içerisinde e-ticaret sitenizi açarak online satışlara başlayabilirsiniz. Demo isteyerek altyapımızı inceleyebilir, müşteri temsilcilerimizden detaylı bilgi alabilirsiniz.

E-TİCARET PAKETLERİ

İşinizi büyütmeniz ve esneklik için geliştirilmiş e-ticaret paketleri. Binlerce firmanın kullandığı Türkiye'nin e-ticaret altyapısı. Tüm paketlerde 7/24 Telefon ve Ticket Desteği.

SOFT

1.299 TL

144,33 TL x 9 TAKSİT

PLUS

2.499 TL

277,66 TL x 9 TAKSİT

SPECIAL

2.999 TL

333,22 TL x 9 TAKSİT

EXTRA

3.999 TL

444,33 TL x 9 TAKSİT

OMNI

5.499 TL

611,00 TL x 9 TAKSİT

**Mobil Uygulamalar
HEDİYE!**

**Mobil Uygulama &
Pazaryeri Entegrasyonu
HEDİYE!**

+2 Ay Lisans Hediye

EN İYİ E-TİCARET KAMPANYALARI

- PUAN SİSTEMİ
- İLİŞKİLİ ÜRÜNLER
- E-MAIL ADRESİNE GÖRE ÖZEL İNDİRİM
- ÜRÜN BAZINDA ÖZEL İNDİRİM
- ÜRÜNDE ADET BAZINDA YÜZDE İNDİRİMİ SAĞLAMA
- X ÜRÜNÜNÜNDEN ALANA A ÜRÜNÜ 10TL İNDİRİMLİ
- X ÜRÜNÜNDEN ALANA Y ÜRÜNÜ %5 İNDİRİMLİ
- X ÜRÜNÜNDEN ALANA Y KATEGORİSİNDEKİ ÜRÜNLER 5TL İNDİRİMLİ
- X VE Y ÜRÜNLERİNİ ALANA Z KATEGORİSİNDEKİ ÜRÜNLER %10 İNDİRİMLİ
- TAKSİT TUTARLARINA LİMİT BELİRLEME
- ÜYE OL İNDİRİM ÇEKİ KAZAN
- ÖZEL KURALLI İNDİRİM ÇEKİ OLUŞTURMA
- HEDİYE PAKETİNE ÜCRET TANIMLAYABİLME
- ORANSAL HEDİYE ÇEKİ OLUŞTURMA
- ÜYELERE ÜRÜN BAZINDA İNDİRİM SAĞLAMA
- KASA ÖNÜ FIRSATLARI
- ARKADAŞINI DAVET ET HEDİYE ÇEKİ KAZAN!
- ALIŞVERİŞİNİ TAMAMLA HEDİYE ÇEKİ KAZAN
- MÜŞTERİ BAZINDA İNDİRİM TANIMLAMA
- ÖDEME TİPLERİNE ÖZEL KAMPANYALAR
- ÖDEME BAZLI KARGO KAMPANYALARI
- SEPETE ÖZEL KAMPANYALAR
- ÖDEME TİPLERİNE ÖZEL PARAPUAN
- BELİRLİ TUTAR ÜZERİNE KARGO ÜCRETİ KALDIRMA
- TUTARA GÖRE FARKLI KARGO ÜCRETLERİ ÇIKARTABİLME
- ÜLKE, İL BAZINDA FARKLI KARGO ÜCRETLERİ BELİRLEME
- HEDİYE PAKETİ İSTEME
- ÜRÜN BAZINDA FARKLI TAKSİT SAYISI BELİRLEME
- KARGO ÜCRETSİZ ÜRÜN TANIMLAYABİLME
- SADECE 1 ÜRÜNE ÖZEL BİLE FARKLI KARGO ÜCRETİ TANIMLAMA
- ÜRÜN,KATEGORİ VEYA MARKAYA ÖZEL HEDİYE ÇEKİ

REFERANSLAR

Sateen.com

AVVA

Lufian

ENPLUS

TUDORS
EDWIG KHALICI

denizbutik

Slazenger

ELLE

marka park

YK
YEŞİL KUNDURA

İNKILÂP

Bambi

PREMIER
Her yerde, Her evde...

PetBurada

tazemasa
iyi ye, iyi yaşa

CELALGÜLTEKİN

rue.
les créateurs

BRANDY'S
BY MENDOS

PASTEL
GÜZELLİĞİNİZE

BSL

LOYA

Rebul
1895

dünyastore

LeColor

istebuayakkabi.com

DUFY

nursace

Fonex

Delisiyim.com

İLVi
MODAYI HİSSET

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz.
Bugünden itibaren **15 günlük deneme** paketinizin
açılışını yapalım. Deneme süreci sonunda ihtiyacınız
olan paketi **en uygun fiyat** ile satın alın.

Kam Yazılım İnteraktif Medya Ajansı
Osmanağa Mah. Söğütlüçeşme Cad.
Abdullah Uzlur İş Merkezi No:92/72
Kadıköy/İSTANBUL
Web: kamyazilim.com
Mail: bilgi@kamyazilim.com
Telefon: 0216 909 9 526

TÜM PAKETLERDE
%10 İNDİRİM

TEŞEKKÜRLER