

## KONUK YAZAR

Sule Kuban / Morhipo.com Genel Müdürü

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ DENEYİM  
SUNMAK ÖNEMLİ

**E-TİCARET SEKTÖRÜ TÜRKİYE'DE HIZLA BÜYÜYOR. BİLİŞİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TÜBİSAD) 'TÜRKİYE E-TİCARET PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ-2017' RAPORUNA GÖRE, E-TİCARET SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ, YÜZDE 37 BÜYÜME İLE 42.2 MİLYAR TL'YE YÜKSELDİ. BU REKABET ORTAMINDA KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ HİZMET-ÜRÜNLER SUNMAK, YENİLİKÇİ VE HIZLI DAVRANMAK E-TİCARET SEKTÖRÜ İÇİN BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR**



Dijitalleşmeyle birlikte Türkiye'de alışveriş yapma yöntemleri ve alışkanlıkları değişti. Evde, işte, okulda veya yolda, insanlar kolayca akıllı telefonlarından mobil uygulamalarda veya e-ticaret sitelerinde gezerek alışverişlerini çok kısa sürede tamamlayabiliyor. Üstelik çok daha fazla çeşide, daha uygun fiyatlarla vakit harcamadan erişilebiliyor. Morhipo.com olarak ise en çok mobile yatırım yapıyoruz. Trafikimizin yüzde 80'ini mobil kanallardan karşılıyoruz.

SATIŞLAR 2021'DE  
YÜZDE 20 ARTACAK

Müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik kişiselleştirilmiş hizmet ve ürünler sunmak, yenilikçi ve hızlı davranmak e-ticaret sektörü için büyük önem taşıyor. Dijitalleşme adımları, müşteri hizmetindeki başarı ve yaratılan müşteri memnuniyetinin büyüklüğü ciroları da doğrudan etkiliyor. KPMG'nin 2018 Sektörel Bakış Perakende raporuna göre global e-ticaret satışlarının 2021 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 20 artması bekleniyor.

## TÜRKİYE'DE SEKTÖR, 42.2 MİLYAR TL

Türkiye'de de e-ticaret sektörü hızla büyümeye devam ediyor. Türkiye, küresel pazarda en hızlı büyüme kaydeden e-ticaret pazarlarından biri. Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) 'Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü-2017' raporuna göre e-ticaret sektörünün büyüklüğü, yüzde 37 büyüme ile 42.2 milyar TL'ye yükseldi. Bu gelişen rekabet ortamında kişiselleştirilmiş hizmet ve ürünler sunmak, yenilikçi ve hızlı davranmak e-ticaret sektörü için büyük önem taşıyor. Dijitalleşme adımlarının yanında serviste farklılaşmak ve müşteri odaklı düşünmek çok önemli. İnternette kredi kartı kullanma konusunda çekinceleri olan, kargo süreçlerini yaşamak istemeyen, e-ticaret alışverişine mesafeli duran kitleler var. Bu müşteriye de dokunmak ve onların da ihtiyaçlarına karşılık vermek için kapıda ödeme, tıkla&gel

gibi servis kolaylıkları, aynı gün ve ertesi gün randevulu teslimat hizmetleri, mobil alışveriş deneyimi konforu gibi seçeneklerle her yerde, herkese, her an ulaşabiliyoruz.

İHTİYACA YÖNELİK  
ÜRÜN SUNUYORUZ

Günümüzde müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik kişiselleştirilmiş hizmet ve ürünler sunmak her sektör için olduğu gibi e-ticaret sektörü için de büyük bir öneme sahip. Biz de bu yönde çalışmalar yapıyoruz. Tavsiye sistemimiz sayesinde Morhipo.com'u ziyaret eden müşterilerimize binlerce ürün arasından ihtiyaç duydukları ürünleri sunabiliyoruz. Ziyaretçilerimiz aradıkları ürünlere kolayca erişebiliyor ve bu ürünlere ulaşma süreleri kısılıyor. Müşteriler, uygun fiyatlarla kaliteli ürünlere ulaşmak kadar, bu ürünleri hızlı bir şekilde teslim almak istiyor. Daha önce satın aldıkları ürünlere alternatif olacak veya bu ürünle beraber ihtiyaç duyacakları ürünleri kendilerine önerebiliyoruz. İlgiğini çekecek kategorilere ve markalara yönlendirmeler yapıyoruz. İhtiyaçlarına hızlıca ulaşabilen müşterinin ziyaretlerinin sipariş dönüşme oranı çok daha yüksek oluyor. Bu da müşteri mutluluğu ve bağlılığını artırırken dönüşüm oranlarımızı da yükseltiyor.

## KOŞULSUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Hızlı büyüme potansiyeline sahip olan Türkiye'deki e-ticaret içerisinde perakendenin hacmini artırmak için sektör içerisindeki iş birliklerinin dışında hızla değişen dijital dönüşüme de mobil başta olmak üzere önem verilmesi gerekiyor. E-ticaret sitelerinin 'koşulsuz müşteri mutluluğu' anlayışı sayesinde müşterilerin istedikleri yerden ve istedikleri zamanda, diledikleri kanaldan veya platformdan ulaşarak alışveriş yapması için tüm servislerin alınması sağlanmalı. Önümüzdeki yıllarda e-ticaret sektöründe büyüme, dijital dönüşüme ne kadar ayak uydurabildiğinizle alakalı olacak.



[E-TİCARETİN SEYRİNİ DEĞİŞTİRDİĞİ SEKTÖRLER]

## EĞLENCE

E-ticaretin seyrini değiştirdiği sektörlerden biri eğlence... Hepimiz online müzik kanallarını kullanıyoruz. Kitabı elde okumanın keyfi başka, ancak e-kitap okumayı tercih eden bir kısım da var. Kitap siparişlerimizi de internet üzerinden veriyoruz. Oyundan sektörüne de göz atalım. Bugün pek çok kullanıcı hangi platformda olursa olsun, oyunlarını bir kod karşılığı internetten satın alıyor ve indirdikten sonra oynamaya başlıyor.

## ORAN VE HARCAMALAR:



E-kitap kullanan tüketici oranı



YouTube'da izlenen müzik videosu oranı



E-ticarette oyun için yapılan harcama



\_\_Türkcell Dijital Servisler ve Çözümlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı  
**Ayşem Ertopuz**

## DİJİTAL MÜZİKTE YENİ DÖNEM

"Dijital müzik platformu fizy, dijital müzikte yeni dönemin adı oldu. Önceki yıl Tarkan iş birliğiyle Megastar'ın son albümünü duyurduk. Erhan Güler'ün sokak sanatçılarıyla gerçekleştirdiği Sezen Sokakta Belgeseli ilk kez Antalya Film Festivali'nde gösterildi, şarkılar ve belgesel görüntülerini fizy'de izleyicilerle buluşturduk. fizy, milyonlarca şarkıyı yüksek ses kalitesinde dinleme seçeneği, binlerce video ve onlarca radyo kanalı sunuyor. Ruh haline göre müzik, akıllı arama yeteneği, şarkı ve video karışık çalma listesi yaratabilme özellikleri, beğenilen müzikleri sosyal medya ağlarında paylaşma, çevrimdışı müzik dinleme özelliği de fizy kullanıcılarını bekliyor."

TEKNOLOJİ DEĞİL, MEDYA ŞİRKETİ  
"Biz bir teknoloji şirketi değil, medya şirketiyiz. İçeriklerimizi oluştururken teknolojiye faydalanıyoruz, evet. Fakat şimdiye kadar 1.2 milyar dolar teknolojiye harcadıysak, 10 milyar dolar da video programlamaya harcadık."

Netflix CEO'su **Reed Hastings**

NETFLIX

## İNTERNETTEN KİTAP SİPARİŞ EDENLER:



Site kullanıcılarının en çok sipariş verdiği gün

(Kaynak: Kitapyurdu)



En çok kitap alan kullanıcının bir yılda aldığı kitap sayısı



Her ay en çok kitap alınan kategori

## GIDA

Online olarak yemek siparişi vermenin kapılarını hiç şüphesiz ki Yemeksepeti açtı. Uzun bir süre önce sahibi Nevzat Bey'in pastaneden ilk pasta siparişini vermesiyle başlayan serüven bugün çiğ gibi büyümüş durumda. Son zamanlarda Instagram üzerinde de farklı lezzetleri keşfedip sipariş veren kullanıcı sayısı artıyor. Hatta Getir ve Kappal gibi uygulamalarla gıda ürünlerinizi dakikalar içerisinde kapınıza kadar getirebiliyorsunuz.

## 11.5 MİLYON KULLANICIYA ULAŞILDI

"Dijitalleşme ve çalışan nüfusun artmasıyla birlikte evde yemek pişirme alışkanlığı eskisine göre giderek azalıyor. Bununla doğru orantılı olarak eve paket servis pazar da büyüyor. 18 yıllık geçmişimizle online yemek siparişi sektörünün en eski ve en büyük oyuncusuyuz. Yemeksepeti olarak 69 ilde, 19 binin üzerinde üye restoran ve günde aldığımız ortalama 350 bin siparişle, 11.5 milyon kullanıcıya hizmet veriyoruz. Yıllar içinde telefonla sipariş pazarından yüzde 25 pay aldık ve bu pay her geçen yıl büyüyor. Yemek siparişi e-ticarette birlikte önemli bir dönüşüm yaşadı. Sadece web üzerinden değil, artık elimizden hiç düşürmediğimiz cep telefonlarımızdan hızlı ve pratik bir şekilde yemek siparişi verebiliyoruz. Bugün Yemeksepeti mobil uygulamasının kullanım oranı yüzde 76."



\_\_Yemeksepeti CEO'su  
**Nevzat Aydın**

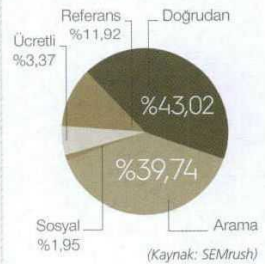


## DETAJLA GELEN BAŞARI

"Ben her zaman inanırım ki, hayatta başarılı olmak için bir sihirli değnek yok. Bunun yerine her geçen gün binlerce ince detaya odaklanmalıyız. Başarının sırrı burada."

\_\_Delivery Hero CEO'su  
**Niklas Östberg**

## GIDA KATEGORİSİ E-TİCARET TRAFİK KAYNAKLARI



(Kaynak: SEMrush)

## İŞTAH AÇAN PROFİL

27 BİN  
2018'DE SİPARİŞ VERİLEN  
RESTORAN SAYISI

1633  
1 YILDA BİR KİŞİNİN  
VERDİĞİ SİPARİŞ SAYISI  
REKORU

(Kaynak: Yemeksepeti)

%30  
VALE İLE VERİLEN  
SİPARİŞLERDE  
RESTORANLARIN  
ARTTIRDIĞI CİRO

200  
MİLYON TL  
FAYDALANILAN İNDİRİM

## FİNANS

En büyük dönüşümlerden biri de finans sektöründe yaşandı. Alışveriş internet üzerinden yapılıncı haliyle ödeme kısmında da bankalara oldukça iş düştü. Tüketicilerin güvenli bir ortamda alışveriş yapabilmeleri ve bilgilerinin çalınmaması için farklı çözümler geliştiren bankalar, sektörün seyrinin de farklı bir noktaya gitmesine imkan sağladı.

## ORAN VE HARCAMALAR:



## FARKLI ÖDEME ÇÖZÜMLERİ

"Garanti Bankası'nın e-ticaret yolculuğu 20 yıl önce başladı. Türkiye'deki ilk Sanal POS ürününü sunan banka olarak önemli bir ödeme çözümünü hayata geçirdik. E-ticaret pazarında, her 5 kartlı ödeme işleminden 1'i, e-ticaret ödemesi olarak yapılıyor. 6.5 milyon kullanıcıya sahip BonusFlaş mobil cüzdan içindeki ödeme çözümümüz GarantiPay ile kart bilgilerini girmeye gerek kalmadan 2 binden fazla e-ticaret sitesi ve mobil uygulamada hızlı ve güvenli ödeme yapılabiliyor."

\_\_Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü **İşıl Akdemir Evlioğlu**

## HIZLI VE GÜVENLİ

"E-ticaret, tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürün ve servislere ulaşmasını kolaylaştırdı, KOBİ'lerin internette satışa başlamasına ve hatta e-ihracata açılmasına olanak sağladı. Vergi ve fatura ödemelerine kolaylık getirdi. Kullanıcıların kayıtlı bilgileriyle tüm kanallardan tek tıkla hızlı, kolay ve güvenli ödeme imkanı sağlayan dijital ödeme çözümü Mastercard'ın sunduğu Dünyada 500'ün üzerinde iş yerinde kullanılabilen Mastercard'ın e-ticaret sitelerinde geçerlilik oranı ise yüzde 60."

\_\_Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü **Yiğit Çağlayan**



## ONLINE ALIŞVERİŞ YAPANLARIN PROFİLİ:



## SEYAHAT

En son tatilinizi planlarken ne zaman acenteye gidip sehpaların üzerinde duran katalogları incelediniz? Bu oldukça nostaljik oldu, değil mi? Artık tatil planlarınızı internette yapıyoruz. Tur şirketlerinin sitelerine ya da mobil uygulamalarına girerek tatilimizi seçerek yine sanal ortamda ödeme işlemi gerçekleştirerek tatilimizi satın alıyoruz.

## SEYAHAT TERCİHLERİ NASIL ŞEKİLLENİYOR?



## İŞ MODELLERİ DE EVRİLDİ

"Tatilsepeti, seyahat sektöründe

Türkiye'nin ilk online markalarından biri.

14 yıldan uzun süredir şahit olduğumuz süreçte dikkat çeken en önemli değişiklik, iş modelinin evrilmesi oldu. Genişbant internet kullanımının Türkiye'de yaygınlaşması ile tüketicilerin seyahat rezervasyonlarında lokal acentelere gitme ihtiyaçları belirgin bir şekilde azaldı. Düzenli olarak yaptığımız bir araştırmaya göre "Tatil rezervasyonunuzu yaparken hangi satış noktalarına başvurursunuz?" sorusuna verilen cevaplarda, 2018'e kadar geçen süreçte lokal turizm acentelerinin payının yüzde 80'den yüzde 46'ya düştüğünü gördük. En büyük başarılarımız ise, ilk günden beri bu değişimin gerçekleşeceğini kabul ederek, iş modelimizin odağına online kanalları ve çağrı merkezimizi koymak oldu."

\_\_Tatilsepeti.com Genel Müdürü

**Koray Küçükyılmaz**



## "YENİ DENEYİMLER"

"Biz, seyahatlerinizin mükemmel bir deneyim olması için çalışıyoruz. Bunun en güzel yanı da daha önce gitmek istediğiniz yerde bulunanlardan iyi ya da kötü deneyimlerini dinlemek..."

\_\_TripAdvisor CEO'su **Stephen Kaufer**

## Y KUŞAĞI SEYAHAT ALIŞKANLIKLARI



(Kaynak: Callbox Sales & Marketing Solutions)



## PAZARYERİ

E-ticaretin seyrini değiştiren alanlardan biri de alışveriş yapabileceğiniz pazaryerleri. Temizlik ve deterjan malzemelerinden giyime, evcil hayvan ürünlerinden kitap ve filme kadar oldukça zengin bir pazaryerinden bahsediyoruz. Satmak istediğimiz ya da satın almak için aradığımız pek çok ürünün ilanını da sanal ortamda bulmak mümkün.

## KADIN-ERKEK TÜKETİCİ TERCİHLERİ



Kitap, film, müzik ve oyun satın alanların oranı

Deterjan ve temizlik malzemesi satın alan kadınların oranı

Basılı kitap sipariş eden erkeklerin oranı



\_\_Gitti Gidiyor  
Genel Müdürü  
Öget Kantarcı

## GÜVENİLİR ALIŞVERİŞ DENEYİMİ

"E-ticaret, artık tüketicinin gözünde tamamen entegre olmuş bir kanal ve alışverişin ayrılmaz bir parçası...

Türkiye'nin ilk online pazaryeri olarak 18 yılda sektörümüzü şekillendiren önemli adımlar attık. Türkiye'de alanında ilk olan 'Sıfır Risk Sistemi' ile kullanıcıların güvenilir alışveriş deneyimiyle buluşturduk. Eğitim verdiğimiz 'Geleceğim E-Ticaret' projesiyle 1 yılda, 3 bin KOBİ'yi e-ticarete dahil ettik. Türk ürünlerini dünyaya açmaya başladık. E-ihracatın ülke ekonomisine yapacağı büyük katkının farkındalığıyla, Türk markalarını eBay'in faaliyet gösterdiği 190 ülkede, 179 milyon aktif alıcıya ulaştırıyoruz."

"Ben, her zaman insanları, istediklerini elde etmek için güçlü ve hırslı olmaları konusunda cesaretlendiririm. Kimse sizi hedefinizden şaşdırmaya çalışmasına izin vermeyin. Enerjinizin ve dikkatinizin büyük bölümünü, ilgilendiğiniz neyse ona verin."



\_\_Amazon CEO'su  
Jeff Bezos

## hepsiburada.com

## PAZARYERİ MODELİ

"Ülkemizde yeni bir alışveriş alışkanlığı olsa da, tüketicilerin artık tüm ihtiyaçları için akıllarına önce e-ticaret geliyor. Ürünü online'da görüp fiziksel mağazada satın alıyor ya da fiziksel mağazada gördüğü bir ürünü online'da daha uygun fiyatlarla satın alabiliyor. Tüketici hızla dijitalleşirken, alışveriş alışkanlıkları da evrildi. Hepsiburada olarak pazaryeri modelimizle işletmeleri teknoloji ve pazarlama gücümüze ortak ediyoruz. 'Kolay İhracat' modelimiz ile ise ekosistemimizdeki işletmelerin yurt dışı pazarlarına açılmalarına destek oluyoruz."

\_\_Hepsiburada Uluslararası Grup Başkanı  
Emre Ekmekçi

## ALIŞVERİŞ

Günümüzde zaman yönetimi artık çok değerli. Alışveriş için AVM'lerde gezmekten vazgeçmiyoruz ancak e-ticaret sitelerinden birşeyler almayı da ihmal etmiyoruz. Rakamlar da gösteriyor ki, özellikle Muhteşem Cuma, Efsane Cuma gibi indirim günlerinde e-ticaret sitelerinden alışveriş yapma oranında inanılmaz bir artış oluyor.

## ÖNE ÇIKAN ORANLAR



Türkiye'den ihraç edilen hazır giyim ürünlerin oranı

Giyime ayrılan görüntüleme sayısı

Online alışverişten memnun olan tüketicilerin oranı



## "UMUDUNUZU YİTİRMİYİN"

"Dünyaca ünlü restoran zinciri KFC, Çin pazarna girmeye karar verdiğinde 24 kişi iş başvurusu yapmıştı. Değerlendirmelerden sonra 23 kişi işe kabul edildi. İşe alınmayan tek kişi bendim. Umudunuzu yitirmeyin."

\_\_Alibaba Kurucusu  
Jack Ma

## 23 KASIM 2018 CUMA KAMPANYASI SONUÇLARI

- %76 Masaüstü bilgisayardan yapılan alışveriş oranı
- %62 Alışveriş yapan kadın oranı
- %33 En çok satış yapılan Trabzon'da gerçekleştirilen satış oranı
- %64 Akşam saat 9 ila 12 arasında yapılan alışverişin oranı
- %29 Alışverişlerinde banka kartı kullananların oranı

(Kaynak: İyzico)

## TOPTAN ALIŞVERİŞİ DE DİJİTALE TAŞIYOR

"Doğuş Grubu ile Güney Koreli SK Group ortaklığında Haziran 2012'de kurulan ve Nisan 2013'te tüketicilerle buluşan n11.com, işletmeden tüketicilere (B2C) konseptli bir e-ticaret platformu olarak konumlanıyor.

n11.com, kuruluşundan bu yana geçen 5.5 yılda 115 bini aşkın kayıtlı mağaza, 15 milyon üye, satılan 100 milyon ürün ve 3.1 milyar toplam ziyaret sayısı ile Türkiye'de e-ticaret sektörüne dinamizm ve enerji getiren marka olarak öne çıkıyor. Doğası gereği bugüne kadar binlerce işletmeyi e-ticaret ekonomisine kazandıran platform, bunun yanında n11pro adında hizmet veren toptan satış kanalını da kurarak toptan alışverişini de dijitale taşıyor. n11pro, maliyeti ve operasyonel riskleri azaltırken, şirketlere toptan alışveriş imkanı sunuyor."

\_\_n11 CEO'su Won Yong Jo





## EMLAK

Kiralık ya da satılık ev aradığınızda ne yapıyorsunuz? Eskiden olsa "emlakçılara gezyorduk" derdiniz, ancak e-ticaretin yaygınlaştığı günümüzde bu soruyu okuyanların yarısı "Sahibinden.com'a bakıyoruz" şeklinde cevap vermiştir. Ev arama alışkanlıklarımızı değiştiren e-ticaret, emlak sektörünün de seyrini değiştirdi.

## ONLINE'İ TERCİH EDEN KULLANICI ORANI



\_\_Sahibinden.com CEO'su  
**Burak Ertaş**

**KULLANICILARIN HAYATINI KOLAYLAŞTIRAN HİZMETLER**  
"Sahibinden.com, 2000 yılında yola çıktığında hedefinde hızlı ilan verme, detaylı arama ve kolay satın alma olanaklarını internete taşıyarak alıcıları ve satıcıları buluşturmak vardı. Bugün geldiğimiz noktada, kullanıcılar artık koltuğunda otururken tek tıkla istedikleri ürünleri özellik veya fiyat karşılaştırmalı olarak bulup evine kadar getirebiliyor. Bu sebeple, rekabetin giderek yoğunlaştığı bu ekosistemde, kullanıcı deneyimini en iyi şekilde tasarlamak ve kullanıcıların memnuniyetini sürdürülebilir kılmak, işimizin büyük bir parçası haline geldi. Türkiye'nin e-ticaret alanında lider kurumlarından biri olarak sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Bu anlayışla, 2017 yılında Ar-Ge merkezimizi hayata geçirerek kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştıran pek çok hizmet ve ürünü, deneyimli Türk mühendislerimizle hayata geçiriyoruz."

**EV BULMANIN YENİ ŞEKLİ: ZİNGAT.COM**  
Zorlu ve çok zaman alan ev arama süreçleri artık daha kolay ve zahmetsiz bir hale geliyor. Zingat.com, ücretsiz servisi "Zingat Bana Ev Bul" ile ev arama alışkanlıklarını değiştirerek gayrimenkul sektöründe yeni bir dönem başlatıyor. Platform olarak sektöre yenilik getiren uygulamalarına bu hizmetle yeni bir boyut kazandırdıklarını ifade eden Zingat Bana Ev Bul Proje Müdürü Özge Günay Murat, "Tamamen kişiselleştirilmiş bu yeni hizmetimizle hem ev arayanlar hem de gayrimenkul danışmanları için ev bulma sürecini daha akıllı ve hızlı bir hale getirdik. Son kullanıcıya dokunmayı başaran bu proje sayesinde teknolojimizi de bu yönde geliştirerek ev arama alışkanlıklarını değiştireceğimize inanıyoruz" şeklinde konuşuyor.



## EĞİTİM

E-ticaretin seyrini değiştirdiği sektörlerde eğitimi de örnek verebiliriz. Bugün oturduğumuz yerden dünyanın diğer ucundaki bir eğitim kurumundan eğitim alabiliyoruz. Nasıl mı? Eğitimin karşılığı olan ücreti, kurumun belirlediği hesaba gönderiyoruz ya da kredi kartıyla ödemesini yapıyoruz ve eğitiminiz uzaktan olarak bulunduğunuz bilgisayarın başında başlıyor.



\_\_Uğur Okulları Genel Müdürü  
**Nevzat Kulaberoğlu**

## DİJİTAL PLATFORMLAR ÖNE ÇIKIYOR

"ErkenSTEM uygulamasını ilk kez kullanmaya başlayan Uğur Okulları olarak online eğitimi, BAUSTEM direktörlüğünde öğretmenlerimiz için yapıyoruz. Öğretmenlerimiz önce yüzyüze bir eğitim alıyorlar, arkasından online olarak belli periyotlarda eğitimlerine devam ediyorlar. Öğrencilerimiz için de eğitim sistemimizin bir parçası olan dijital platformumuz Method Box var. Yazılımı, bizim kurumumuzdaki yazılım ekibi tarafından geliştiriliyor. Sınıf içindeki öğretimin dijital materyallerle, görsel materyallerle ve sürekli olarak, arkasından kısmen yapay zeka da kullanılarak kullanmış olduğumuz bir sistem bu. Diyelim ki öğrenci bir sınav aldı. Kağıtla aldığı bu sınavı dijital ortama aktarıyor, sınavda çözemediği soruların videolarını girip, çözümünü görebiliyor."

## ORAN VE HARCAMALAR:



## GÖĞSÜMÜZÜ KABARTAN GİRİŞİM: UDEMY

Dünyanın en yaygın ve en büyük online eğitim ve öğrenme platformu Udemy, bugün eğitim alanındaki en önemli girişimlerden biri. Şirketin kurucu CEO'su Eren Bali, Udemy'yi kurmadan önce, ortaokul arkadaşı Oktay Çağlar ile birlikte bir şirket kurup, üç boyutlu görüntü teknolojisini kullanarak imarına başlanmamış binaların maketini gösteren gunlukbasin.com'u açmışlardı. Erken bir fikir olduğu için yürümese de, Udemy'nin atası sayılabilecek online ders projesinin de böylelikle temeli atılmış oldu.

