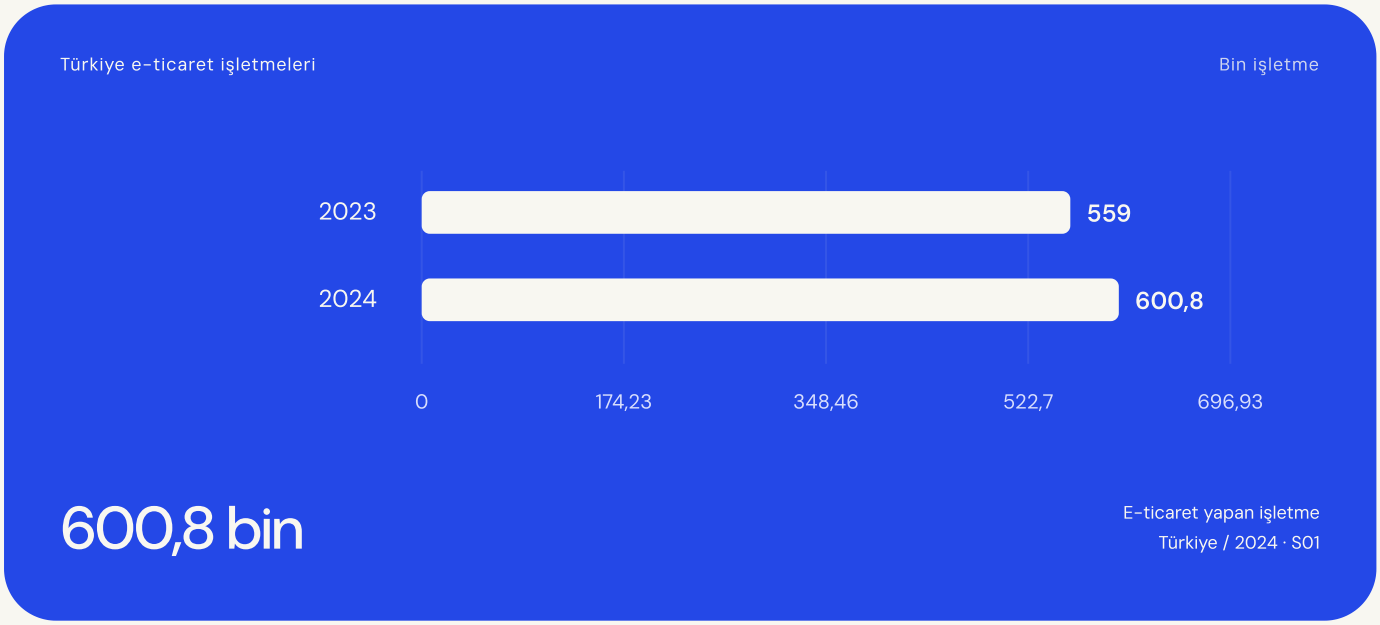
SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Web tasarım ajansları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.



KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın. Müşterinizi seçin.

Bir web projesinin değeri, ziyaretçinin sitede yapması gereken işle bağlantılıdır. Hizmet almak, ürün incelemek ve teklif istemek farklı site ihtiyaçları doğurur.

600,8 bin
E-ticaret yapan işletme
Türkiye / 2024 [S01]

1,619 trilyon ₺
Perakende e-ticaret hacmi
Türkiye / 2024 / nominal [S01]

%19,1
Genel ticarette e-ticaretin payı
Türkiye / 2024 [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Belirli bir firma türüne, ürünlerini veya hizmetlerini daha anlaşılır sunan bir web projesi önerebilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

İyi tanıdığınız bir sektörü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Firmanın yeni siteden ne beklediğini öğrenin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

E-ticaret yapan işletmeler, çevrim içi satışla bağlantılı hizmetler için araştırılabilecek bir müşteri grubudur. Firmaları sattıkları ürün ve ihtiyaç duyabilecekleri iş türüne göre ayırmak gerekir.

E-ticaret yapan işletme

Türkiye / 2024 [S01]

600,8 bin

Perakende e-ticaret hacmi

Türkiye / 2024 / nominal [S01]

1,619 trilyon ₺

Genel ticarette e-ticaretin payı

Türkiye / 2024 [S01]

%19,1

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

İşletme sayısı tüm e-ticaret işletmelerini, parasal tutar perakende e-ticareti ölçer. %19,1 ise e-ticaretin genel ticaretteki payıdır. Bunlar ajans veya stüdyo geliri değildir.

Dış müşterileri de değerlendirin

4,64 trilyon $ · Dijital yolla sunulan hizmet ihracatı

Dünya / 2024 [S03]

Yurt dışına web projesi sunulabilir. Türk ihracatçıların çok dilli katalog siteleri de dış pazara bağlı ayrı bir müşteri grubudur.

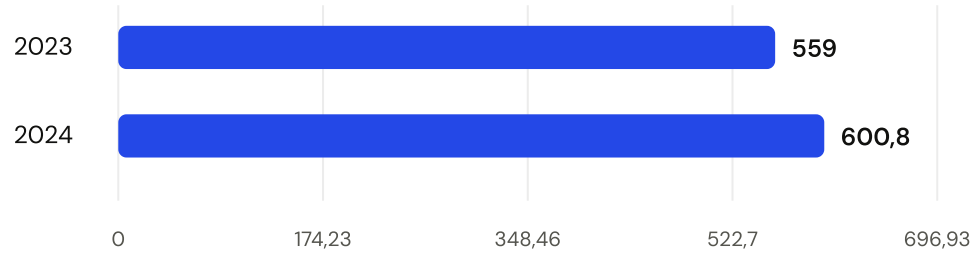
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye e-ticaret işletmeleri

Bin işletme



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

İyi tanıdığınız bir sektörü seçin. Firmaların sitelerini inceleyip müşterinin hangi adımda bilgiye veya daha açık bir yönlendirmeye ihtiyaç duyabileceğini not edin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yurt dışına web projesi sunulabilir. Türk ihracatçıların çok dilli katalog siteleri de dış pazara bağlı ayrı bir müşteri grubudur.

İşletme sayısı tüm e-ticaret işletmelerini, parasal tutar perakende e-ticareti ölçer. %19,1 ise e-ticaretin genel ticaretteki payıdır. Bunlar ajans veya stüdyo geliri değildir.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Profesyonel hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?

Hizmetlerini ve başvuru adımlarını açık anlatmak isteyen ofislere, buna odaklanan bir site önerebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?

İşletme sahibi veya pazarlama sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Uzman üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?

Üreticilerin ürün kataloğunu, teknik bilgilerini ve teklif isteme adımını birlikte ele alabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?

İşletme sahibi veya pazarlama sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Konaklama işletmeleri

Ne konuşabilirsiniz?

Konaklama işletmeleriyle oda bilgileri, konum ve rezervasyon yolunu anlaşılır sunan bir proje konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?

İşletme sahibi veya pazarlama sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

B2B distribütörler

Ne konuşabilirsiniz?

Distribütörlere ürün gruplarını ve ticari başvuru sürecini anlatan bir katalog sitesi sunabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?

İşletme sahibi veya pazarlama sorumlusu

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

İyi tanıdığınız bir sektörü seçin. Firmaların sitelerini inceleyip müşterinin hangi adımda bilgiye veya daha açık bir yönlendirmeye ihtiyaç duyabileceğini not edin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Firmanın yeni siteden ne beklediğini öğrenin. İçerikleri kimin hazırlayacağını ve hangi sayfaların yapılacağını tekliften önce netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yurt dışına web projesi sunulabilir. Türk ihracatçıların çok dilli katalog siteleri de dış pazara bağlı ayrı bir müşteri grubudur.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Türkiye'de E-Ticaretin Görünümü Raporu Yayınlandı
T.C. Ticaret Bakanlığı · 6 May 2025
ticaret.gov.tr ↗

S02 Türkiye'de e-ticaret hacmi 2025'te 4,6 trilyon liraya ulaştı
T.C. Ticaret Bakanlığı · May 2026
ticaret.gov.tr ↗

S03 Annual Report 2025, pp. 12-14
WTO · 2025
www.wto.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/web-design-agencies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI