



Kasım indirimi öncesi kontrol listesi

11.11 ve Kasım indirimlerine girmeden önce bu listeyi bir kez baştan sona işaretle. Kampanyadan sonra bakmak için Kampanya sonrası kontrol listesini kullan.

1 İndirimde zarara geçen ürün

- ☐ Kampanyaya gireceğin her ürünün **indirimli fiyatındaki net kârını** hesapla: komisyon yeni fiyattan hesaplanır, kargo ve maliyet aynı kalır (İndirim kâr tablosu).
- ☐ İndirimli fiyat **barem eşliğinin altına** iniyorsa kargo ücretini yeniden kontrol et; barem, indirim ve kupon sonrası sepet tutarına bakar.
- ☐ İndirimde zarara geçen ürünü kampanyadan çıkar ya da **zarar etmeden inebileceğin en düşük fiyatı** belirle.

2 Teklif fiyatında kalan kâr

- ☐ **Avantajlı Ürün ve Flaş** teklif dosyalarını indir; her satırın teklif fiyatındaki kârını yaz.
- ☐ "% X Trendyol Karşılmalı" yazan kampanyada indirimin **ne kadarını senin ödediğini** hesapla.
- ☐ Aynı ürüne **kupon** da tanımladıysan indirimle birlikte kalan kârı yeniden hesapla.

3 Stok ve bağlı para

- ☐ Çok satan ürünün stoğu kampanyaya yetecek mi: **günlük satış x kampanya günü**, kampanyada satış birkaç kat artabilir.
- ☐ Tedarik süresi uzun ürünün siparişini **şimdi** ver.
- ☐ Satmayan üründe **bağlı parayı** (maliyet x stok) hesapla; kampanyada eritmeyi düşün.

4 Operasyon

- ☐ Paketleme ve kargoya veriş **kapasiten** sipariş artışına yetecek mi? Geciken ve tedarik edilemeyen sipariş ceza faturasına dönüşebilir; ceza kurallarını satıcı panelinden kontrol et.
- ☐ İade oranı yüksek üründe kampanya kârından **iade maliyetini** düş (İade maliyeti tablosu).
- ☐ Reklam bütçesini ürünün **başabaş reklam oranına** göre ayarla (Başabaş reklam oranı tablosu).