

YÖNETİM SUNUMU

Lezzet Ortakları

Marketten Gelse Satış Ortaklığı Programı

Her satışta **%15'lik bir ortaklık payı** ayrılır. Ortak bu payı nasıl böleceğine **kendisi karar verir** — bir kısmını kendi komisyonu, bir kısmını takipçisine vereceği indirim olarak kullanır.

Satış olmadan maliyet oluşmaz. Toplam hiçbir satışta %15'i aşmaz.

13 Ağustos 2026

markettengelse.com

Hazırlayan: AR Dijital Ordu

Yönetici Özeti

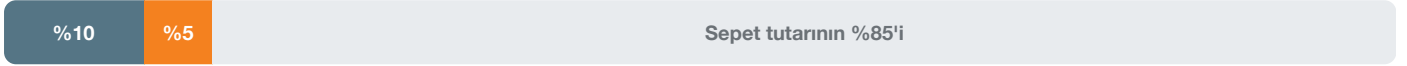
Programın ne olduğu, ne kazandırdığı ve neye mal olduğu — tek sayfada.

Model nasıl işliyor?



Bir satış Marketten Gelse'ye ne kadar mal oluyor?

☒ Ortağa komisyon ☒ Takipçiye indirim ☐ Marketten Gelse'de kalan



Toplam her zaman %15'tir; içindeki bölünme değişir. Yukarıdaki örnekte ortak payının %10'unu komisyon, %5'ini indirim olarak kullanmayı seçmiş. Başka bir ortak %8 komisyon + %7 indirim seçebilir — Marketten Gelse'nin maliyeti iki durumda da aynıdır. Toptan ve kahve grubunda toplam pay %8'dir.

Yönetimin bilmesi gereken 6 madde

#	Madde	Açıklama
1	Risk yok, ödeme performansa bağlı	Reklam bütçesinden farklı olarak peşin harcama yok. Satış gerçekleşmezse hiçbir maliyet doğmaz.
2	Maliyet her satışta sabit: %15	Ortak payı nasıl bölerse bölsün toplam değişmez. Bu, bütçelemeyi tek bir sayıya indirger — kademe, çarpan veya istisna hesabı yok.
3	Payı ortak böler	Kimi ortak yüksek komisyon ister, kimi kitlesine büyük indirim vermek ister. Seçimi kendisine bırakmak, hem daha çok ortağı programa çeker hem de her ortağın kendi kitlesine en uygun teklifi kurmasını sağlar. Türkiye'de hiçbir program bunu yapmıyor.
4	Site geneli indirim kaldırıldı	İndirim kodu artık yalnızca ortaklara veriliyor. Bu, kodu gerçek bir ayrıcalık hâline getiriyor: "Bu fiyatı başka hiçbir yerde bulamazsın."
5	Minimum sepet 750 ₺	Komisyon ve indirim yalnızca 750 ₺ ve üzeri siparişlerde geçerli. Küçük sepetlerde ücretsiz kargo ile komisyon birlikte taşınmaz; bu kural ortağı da sepet büyötmeye yönlendirir.
6	Türkiye'de ilk	Migros, A101, CarrefourSA, ŞOK ve Getir dâhil hiçbir online market zincirinin komisyonlu ortaklık programı yok. Kategoride ilk hareket eden olma imkânı var.

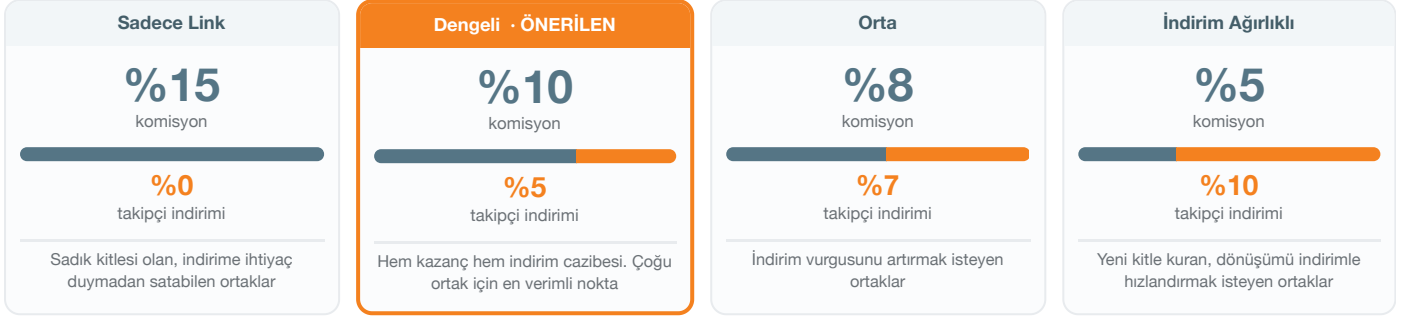
Yönetimden beklenen karar: Programın **25–40 ortakla pilot ölçekte** başlatılması. Sabit maliyet yalnızca ürün paketi gönderimi (~56.000 ₺, tek seferlik) ve ortak paneli yazılımıdır (~6.500 ₺/yıl). Komisyon tamamen performansa bağlıdır.

BÖLÜM 2

Ortaklık Payı ve Dağılımı

Sabit komisyon oranı yok. Her satışta ayrılan payı ortak kendi kitlesine göre böler.

Ortak payını nasıl bölüyor?



Ortak dağılımını **panelinden kendisi seçer** ve **ayda bir kez** değiştirebilir. Ara değerler de mümkündür (ör. %12 komisyon + %3 indirim); tek kural toplamın ürün grubunun payını aşmamasıdır. **Marketten Gelse'nin maliyeti hangi dağılım seçilirse seçilsin aynıdır.**

Ürün grubuna göre toplam pay

Ortak tek bir indirim oranı seçer; komisyonu her üründe **o grubun payından indirimi düşerek** hesaplanır. Toptan ve kahve grubunda marj dar olduğu için pay %8'de tutulmuş, indirim bu tavanı aşamaz.

Programın kuralları

Kural	Değer	Gerekçe
Minimum sipariş tutarı	750 ₺	Komisyon yalnızca 750 ₺ ve üzeri sepetlerde doğar; indirim kodu da bu tutardan itibaren geçerlidir. Küçük sepetlerde ücretsiz kargo ile komisyon birlikte taşınamaz.
Sipariş başına komisyon tavanı	10.000 ₺	Yalnızca uç durum koruması. Bu tavan ancak 100.000 ₺ üzeri tek bir siparişte devreye girer; normal ve toptan satışlarda hiç hissedilmez.
Dağılım değiştirme	Ayda bir kez	Ortak payını panelinden yeniden böler. Sık değişim, geçmiş siparişlerin hesabını karıştırmaması diye ayda birle sınırlıdır.
Komisyon tabanı	İndirim sonrası sepet	Kargo ücretsiz olduğu için hesaba dâhil edilmez.
Link geçerlilik süresi	15 gün	Trendyol ve Amazon'da 24 saat. Ortak için en görünür rekabet avantajımız.
Onay (bekleme) süresi	21 gün	14 günlük iade hakkı + kargo/iptal tamponu. İade edilen siparişin komisyonu doğmaz.
Ödeme günü	Her ayın 15'i	Önceki ayın onaylanmış hakedişleri banka havalesiyle ödenir.
Minimum ödeme tutarı	500 ₺	Altında kalan bakiye sonraki aya devreder; muhasebe yükünü azaltır.
Kupon birleştirme	Yasak	Ortak kodu başka hiçbir kuponla birlikte kullanılamaz.

Kademe yerine statü: Komisyon oranı artık satış sayısına göre değişmiyor — herkes ilk günden aynı payı alıyor. Ancak **Lezzet Ortağı (1–25 satış) · Aktif Ortak (26–50) · Lezzet Elçisi (51+)** basamakları **parasal olmayan ayrıcalıklar** için korunuyor: ürün paketinin çeyreklik yenilenmesi, yeni ürünleri ilk deneme hakkı, aylık sabit içerik ücreti ve videoların reklamda kullanımı için ek ödeme.

Ortak Paneli · markettengelse.com/ortak-panel

- **Pay dağıtıcı** — komisyon/indirim dengesini kendi seçer
- **Anlık takip** — tıklama, satış ve ciro
- **Kupon performansı** — kodu kaç kişi kullandı
- **İçerik kiti** — görseller ve hazır metinler
- **Link üretici** — her ürün için takip linki
- **Kazanç durumu** — bekleyen / onaylanan / ödenen
- **Haftalık ürün listesi** — yalnızca stoktaki ürünler
- **Ödeme geçmişi** — hakedişler ve dekontlar

BÖLÜM 3

Örnek Senaryo

Farklı dağılım seçen iki ortak ve tek tek sepet hesapları.

Ayşe · 12.000 takipçili yemek içerik üreticisi · Eskişehir

Kitlesi sadık ve etkileşimi yüksek. Panelinden **%10 komisyon + %5 indirim** dağılımını seçti — takipçilerini indirimle değil içerikle ikna edebildiğini düşünüyor. Ortalama sepeti 1.200 ₺, yani tüm siparişleri 750 ₺ eşliğinin üzerinde.

Dönem	Satış	Ciro	Komisyonu (%10)	Takipçi indirimi
1. ay	14	16.800 ₺	1.680 ₺	884 ₺
2. ay	16	19.200 ₺	1.920 ₺	1.011 ₺
3. ay	22	26.400 ₺	2.640 ₺	1.389 ₺
3 ay toplamı		62.400 ₺	6.240 ₺	3.284 ₺

Burak · 4.500 takipçili yeni yemek hesabı · Adana

Kitlesi henüz küçük ve güven kurma aşamasında. **%5 komisyon + %10 indirim** dağılımını seçti — daha yüksek indirimin ilk satışları hızlandıracaklarını düşünüyor. Aynı 3 ayda 40 satış yaptı, ortalama sepeti 1.100 ₺.

3 ay toplamı	Satış	Ciro	Komisyonu (%5)	Takipçi indirimi
Burak	40	44.000 ₺	2.200 ₺	4.889 ₺

İki ortağın Marketten Gelse'ye maliyeti aynı orandadır: Ayşe 62.400 ₺ ciro üretti, toplam maliyeti 9.524 ₺. Burak 44.000 ₺ ciro üretti, toplam maliyeti 7.089 ₺. **Her ikisinde de oran %15.** Dağılımı ortağın seçmesi, Marketten Gelse'nin bütçesini hiçbir şekilde etkilemiyor — yalnızca ortağın kendi kitlesine en uygun teklifi kurmasını sağlıyor.

Sepet örnekleri

Aşağıdaki hesaplar, ortağın **%10 komisyon + %5 indirim** dağılımını seçtiği varsayımıyla yapılmıştır.

Örnek 1 — Eşliğin altında kalan sepet

Ürün	Fiyat
Pfanner Maracuja 1 Lt	179,90 ₺
Lorenz Chipsletten Tuzlu 100 gr	104,90 ₺
Hasan Efendi Cold Brew Hazelnut 190 ml	84,90 ₺
Fellas Protein Bar Double Kakao 32 gr	59,90 ₺
Sepet toplamı	429,60 ₺

750 ₺ eşliğinin altında — kod kullanılamaz, komisyon doğmaz

0 ₺

Bu kural ortağı doğal olarak **çok kalemlili sepet kurmaya** yönlendirir — tekil ürün yerine "rutin" ve "paket" içeriği üretmesini teşvik eder.

Örnek 2 — Tipik sepet: "Soğuk Kahve Rutini"

Ürün	Fiyat
Starbucks Frappuccino Vanilla 250 ml · Caramel 250 ml	339,80 ₺
Starbucks Caramel Macchiato 220 ml · Latte 220 ml	339,80 ₺
Hasan Efendi Cold Brew Hazelnut 190 ml	84,90 ₺
5 To Go Italian Sparkling Espresso 250 ml	109,90 ₺
Tchibo Gold Selection Kavanoz 100 gr	269,90 ₺
Sepet toplamı	1.144,30 ₺
Ortağın seçtiği %5 indirim	-57,22 ₺
Takipçinin ödediği	1.087,08 ₺
Ortağın komisyonu (%10)	109 ₺

Örnek 3 — Büyük toptan sipariş (kafe, büfe, ofis alıcıları)

İçerik	Tutar
Toptan paket siparişi (çoklu kalem)	40.000,00 ₺
Toptan grubunda ortağın seçtiği %5 indirim	-2.000,00 ₺
Müşterinin ödediği	38.000,00 ₺
Ortağın komisyonu (%3 — toptan payı %8 – indirim %5)	1.140 ₺
10.000 ₺ tavanı devrede mi?	Hayır — çok uzağında

Kitlesinde işletme sahibi bulunan ortaklar tek satışta dört haneli komisyon kazanabilir. Tavan yalnızca **100.000 ₺ üzeri** tek siparişlerde devreye girer.

BÖLÜM 4

Ortağa Gösterilecek Tanıtım

Aşağıdaki kart ve metinler influencer'a olduğu gibi iletilecek materyaldir.

%15'lik payı sen böl.
Ne kadarı senin, ne kadarı takipçinin — sen karar ver.

Sitede indirim yok; tek indirim senin kodunda.
Türkiye'nin 81 iline ücretsiz kargo.

Ne kazanırsın	Detay
Payını sen böl	Her satışta %15 pay ayrılır. İstersen %15'i komisyon olarak alırsın, istersen %10 komisyon + %5 indirim , istersen %5 komisyon + %10 indirim — panelden sen seçersin, ayda bir değiştirebilirsin.
Kendi kodun	Seçtiğin indirimi yalnızca senin kodun veriyor. Sitede başka indirim yayınlanmıyor — kodun gerçekten sana özel.
Kendi panelin	Linklerini oradan alırsın, satışını ve kazancını anlık izlersin.
Ücretsiz ürün paketi	Denemediğin bir ürünü tanıtmanı istemiyoruz.
Ödeme	Her ayın 15'inde banka hesabına. Minimum 500 ₺.
Koşul	Komisyon ve indirim 750 ₺ ve üzeri siparişlerde geçerlidir.

Neden biz? Amazon Türkiye market kategorisinde %1 ödüyor ve linki 24 saat sonra ölüyor; Trendyol ile Hepsiburada 10.000 takipçi şartı arıyor. Bizde **takipçi alt sınırı yok**, link **15 gün** geçerli, satışını **panelinden anlık** izliyorsun — ve payını nasıl böleceğine **sen** karar veriyorsun.

Davet mesajı

Merhaba [İsim],

[Hangi içeriği — ör. "geçen hafta paylaştığın kahvaltı sofrası videonu"] izledim, [neden beğendiğine dair tek somut cümle].

Ben Marketten Gelse'den [Ad]. Pfanner, Lorenz, Starbucks, Nutella, Beyoğlu Çikolata gibi ithal markaları Türkiye'nin her yerine ücretsiz kargoyla gönderiyoruz.

Lezzet Ortakları adında yeni bir programa başlıyoruz ve seni davet etmek istiyorum. Farkımız şu:

- Her satışta sana **%15'lik bir pay** ayırıyoruz ve **bu payı nasıl kullanacağına sen karar veriyorsun**. Tamamını komisyon olarak alabilirsin; ya da bir kısmını takipçilerine indirim olarak verip satışı hızlandırabilirsin. Örneğin %10 komisyon + %5 indirim, ya da %8 komisyon + %7 indirim.
- Sitemizde artık indirim kuponu yayınlamıyoruz** — indirimini yalnızca ortaklarımızın kodu veriyor. Kodun gerçekten sana özel.
- Kendi ortak panelin** oluyor — linklerini oradan alıyor, satışlarını anlık takip ediyorsun
- Linkin **15 gün** geçerli — Trendyol ve Amazon'da bu süre yalnızca 24 saat
- Takipçi alt sınırimız yok**
- Ödemeler her ayın **15'inde** banka hesabına yatıyor
- Başlarken **ücretsiz bir ürün paketi** gönderiyoruz

Türkiye'nin 81 iline teslimat yaptığımız için nerede olursan ol takipçilerinin tamamı sipariş verebiliyor.

İlgini çekerse detayları ve panelden bir görüntü göndereyim mi?

[Ad] · Marketten Gelse · [telefon] · [e-posta]

Takip mesajı — 3-5 gün sonra, yanıt gelmezse

Merhaba [İsim], geçen hafta yazmıştım — Lezzet Ortakları programımız için.

Kısaca: her satışta %15'lik bir pay ayırıyoruz ve bu payın ne kadarını komisyon, ne kadarını takipçisine indirim olarak kullanacağına sen karar veriyorsun. Satışlarını izleyebileceğin kendi panelin ve başlangıçta ücretsiz ürün paketi de var.

İlgilenmiyorsan hiç sorun değil, rahatsız etmeyeyim. Sadece gözden kaçmış olabilir diye bir kez daha yazdım.

[Ad] · Marketten Gelse

Tek takip mesajı yanıt oranını belirgin şekilde artırır. İkinci bir takip mesajı atılmaz.

Hoş geldin mesajı — kabul eden ortağa

Aramıza hoş geldin [İsim]!

Panel girişin hazır: marktengelse.com/ortak-panel · Kullanıcı adın: [e-posta] · Geçici şifren: [şifre]

İlk yapman gereken: panelde "**Payımı Böl**" bölümüne gir ve %15'lik payını nasıl kullanmak istediğini seç. Tamamını komisyon olarak alabilir, ya da bir kısmını takipçilerine indirim olarak ayırabilirsin. Seçimini ayda bir değiştirebilirsin — ilk ay için önerimiz **%10 komisyon + %5 indirim**.

Panelde ayrıca link üretici, anlık satış takibi, kazanç durumu, haftalık stok listesi ve içerik kiti seni bekliyor.

Kodun: [KOD] — sitemizde başka indirim yayınlamadığımız için bu kod gerçekten sana özel; içeriklerinde bunu rahatlıkla söyleyebilirsin. Kod ve komisyon **750 ₺ ve üzeri** siparişlerde geçerli.

Ürün paketin [tarih] tarihinde kargoya veriliyor. Elinde denemeden paylaşım yapmana gerek yok, acelemiz yok.

Tek ricamız: paylaşımlarında "**Reklam**" veya "**Tanıtım**" ibaresi ve **@marktengelse** etiketi bulunsun. Bu yasal bir zorunluluk ve ikimizi de koruyor.

Aklına takılan her şeyi bana yazabilirsin, 24 saat içinde dönüyorum.

[Ad] · Marketten Gelse

BÖLÜM 5

Ortakların Soracağı Sorular

Soru	Cevap
"Payı sen böl" tam olarak ne demek?	Her satışta sana %15'lik bir pay ayrılır. Bu payın tamamını komisyon olarak alabilirsin, ya da bir kısmını takipçilerine indirim olarak verebilirsin. Örneğin %10 komisyon + %5 indirim, veya %8 komisyon + %7 indirim. Seçimi panelinden yaparsın.
Hangi dağılımı seçmeliyim?	Kitlen sana güveniyorsa ve indirimsiz de satabiliyorsan komisyon ağırlıklı seç. Yeni bir kitle kuruyorsan veya takipçilerin fiyata duyarlıysa indirim artır — indirim satın alma kararını hızlandırır. İlk ay için önerimiz %10 komisyon + %5 indirim .
Seçimimi değiştirebilir miyim?	Evet, ayda bir kez . Değişiklik yalnızca sonraki siparişleri etkiler; geçmiş satışların kazancı değişmez.
Her üründe pay aynı mı?	Hayır. Çikolata, atıştırmalık, içecek gibi ana gruplarda pay %15 ; ev ve kişisel bakımda %13 ; toptan paketler ve kahvede %8 . İndirimdeki ürünler, çakmak/aksesuar ve yetişkin ürünleri kapsam dışıdır. Panelindeki haftalık listede her ürünün payı yazar.
Kaç takipçim olmalı?	Alt sınır yok . Trendyol ve Hepsiburada 10.000 takipçi şartı koyuyor; biz nano hesaplarla da çalışıyoruz. Baktığımız şey takipçi sayısı değil, etkileşimin ve kitlenin bize uygunluğu.
Kodum gerçekten özel mi?	Evet . Marketten Gelse site genelinde indirim kuponu yayınlamıyor. İndirimi yalnızca Lezzet Ortakları'nın kodları veriyor — takipçin bu fiyatı başka hiçbir kanaldan alamaz.
Neden 750 ₺ minimum var?	Tüm siparişlerde kargo ücretsiz. Küçük sepetlerde kargo ve komisyon birlikte taşınmıyor. 750 ₺ eşiği hem indirim hem komisyon için geçerli; altındaki siparişlerde kod çalışmaz.
Tek siparişte en fazla ne kazanabilirim?	Sipariş başına komisyon tavanı 10.000 ₺ . Bu tavan ancak 100.000 ₺ üzeri tek bir siparişte devreye girer; toptan alıcılarla çalışsan bile pratikte karşılaşmazsın.
Takipçim kodu kullanmazsa komisyon alır mıyım?	Evet . Linkine tıkladıysa 15 gün boyunca yaptığı alışveriş sana yazılır. Kod ise linke tıklamadan (Story, Reels) gelen satışları yakalamak için var. İkisi birden kullanılırsa satış tek kez sayılır.
Ne zaman ödeme alırım?	Sipariş teslim edilir → 21 gün iade süresi dolar → komisyon panelde onaylanır → takip eden ayın 15'inde banka hesabına ödenir. Toplamın 500 ₺'yi geçmesi gerekir.
Sipariş iade edilirse ne olur?	O siparişin komisyonu iptal olur ve panelde "iptal" olarak görünür. Ödeme çoktan yapılmışsa bir sonraki hakedişinden düşülür.
Paylaşımnda ne yazmam gerekiyor?	"Reklam" veya "Tanıtım" ibaresi + @markettengelse etiketi. Ekran kaydırılmadan görünmeli ve birden fazla kare varsa her karede olmalı. "#işbirliği" yasal olarak yeterli değil. Etiket olmayan paylaşımdan komisyon doğmaz.
Fatura kesmem gerekiyor mu?	Şirketi olan ortaklar fatura keser. Vergi mükellefiyeti olmayan ortaklar için gider pusulası düzenliyoruz ve yasal stopajı biz uyguluyoruz.
Kendi siparişime komisyon alır mıyım?	Hayır. Kendi adına, birinci derece yakınların veya şirketin adına verilen siparişler komisyon üretmez.
Kodumu indirim sitelerine koyabilir miyim?	Hayır. Kupon, indirim veya cashback sitelerinde yayınlanan kodlar iptal edilir ve ortaklık sonlandırılır. Kodun değeri yalnızca senin kitlenle olmasından geliyor.
Rakip markalarla da çalışabilir miyim?	Evet. Tam münhasırlık istemiyoruz. Yalnızca ücretli kampanya dönemlerinde rakip online market tanıtımı yapılmamasını rica ediyoruz.

BÖLÜM 6

Fikirler ve Öneriler

Program yürürken uygulanabilecek geliştirmeler. Bu bölüm ortaklara gönderilmez.

Dağılım verisi, ortağı tanımanın en ucuz yolu

Bir ortağın seçtiği dağılım, kitlesi hakkında anket yapmadan bilgi verir. **Komisyon ağırlıklı seçenler** güçlü ve sadık kitleye sahiptir — bunlara içerik ücreti ve reklam iş birliği teklif edilmelidir. **İndirim ağırlıklı seçenler** fiyata duyarlı kitleye sahiptir — bunlar yeni müşteri kazanımı için değerlidir. Panelde bu ayırım aylık raporlanmalı.

Varsayılanı doğru kur

Yeni ortak panele ilk girdiğinde bir dağılım seçmek zorunda kalmasın; **%10 komisyon + %5 indirim varsayılan olarak atansın**. Davranışsal olarak çoğu kullanıcı varsayılanı değiştirmez ve bu, hem ortak kazancı hem dönüşüm açısından dengeli noktadır. Değiştirmek isteyen zaten değiştirir.

Kademeli indirim — sepeti büyütür

Ortağın seçtiği indirim sabit yerine sepet tutarına göre artabilir: **750 ₺'de yarısı · 1.500 ₺'de tamamı · 2.500 ₺'de +%2**. Müşteriyi eşik atlamaya iter, ortalama sepeti yukarı çeker. Toplam pay tavanı yine %15'te kalır.

İndirim yerine hediye ürün

Ortak, payının indirim kısmını **"1.500 ₺ üzeri siparişe hediye ürün"** olarak da kullanabilir. Hediyein maliyeti satış fiyatı değil **ürün maliyeti** olduğu için yükü indirimden düşüktür, algısal değeri ise genelde daha yüksektir. Ayrıca yeni ürün denetmenin en ucuz yoludur.

Yeni müşteriye pay, tekrar müşteriye yarısı

İlk kez sipariş veren takipçide tam pay (%15), aynı kişinin ikinci ve sonraki siparişlerinde %7,5. Zaten geri gelecek müşteriye tam pay ödenmesini engeller. Sektörde yaygın uygulama; Ocado mevcut müşteriye yalnızca ilk beş siparişe kadar ödeme yapıyor.

Kampanya dönemi çarpanı

Yılın belirli 3–4 haftasında (okula dönüş, yılbaşı, Ramazan) pay geçici olarak %18–20'ye çıkarılır. Bütçesi baştan sınırlı ve planlanabilir olduğu için risksizdir; ortakları o dönemde yoğun içerik üretmeye teşvik eder.

Ürün bazlı hızlandırıcı — ortaklığı envanter aracına çevir

Stok fazlası, son kullanma tarihi yaklaşan veya yeni giren ürünlerde pay geçici olarak +%2. Ortaklar panelde "bu hafta ekstra kazandıran ürünler" listesini görür. Böylece program yalnızca satış kanalı değil, **envanter yönetim aracı** hâline gelir.

Kod sızıntısına karşı üç önlem

Kodun değeri münhasırlığından geliyor; kupon sitelerine düşerse hem marj hem ortağın motivasyonu zarar görür. Gerekli önlemler: **kullanıcı başına tek kullanım** · **çeyreklik kod rotasyonu** · **aylık sızıntı taraması** (kod adı + "indirim kodu" araması). Sözleşmede yayın yasağı ve fesih maddesi zaten var.

Aylık takip edilecek üç sayı

Metrik	Hedef	Neden
Yeni müşteri oranı	%60+	Kodu kullananların kaçını ilke kez alıyor? Düşükse mevcut müşteriye pay ödeniyor demektir — modelin en büyük sızıntı noktası budur.
Dağılım tercihi kırılımı	—	Ortakların hangi dağılımı seçtiği ve hangisinin daha çok satış ürettiği. İkinci çeyrekte varsayılan buna göre güncellenir.
Efektif maliyet oranı	≤ %15	(İndirim + komisyon) / ortaklık cirosu. Aşılıyorsa kategori paylarında düzeltme gerekir.

Sırada ne var?

- Ay 1–3:** Varsayılan dağılımla (%10 komisyon + %5 indirim) başlat, 25–40 ortakla pilot yap.
- Ay 4:** Üç sayıyı ölç. Dağılım tercihlerine göre ortakları iki segmente ayır ve farklı iletişim kur.
- Ay 6:** Kademeli indirimi ve hediye ürün seçeneğini panele ekle.
- Ay 9–12:** Ürün bazlı hızlandırıcıyı envanter yönetimiyle birleştir; komisyon ağırlıklı seçen ortaklara reklam iş birliği aç.

Marketten Gelse · Lezzet Ortakları · 13 Ağustos 2026 · AR Dijital Ordu

Program şartları ve pay oranları 14 gün önceden bildirilerek güncellenebilir; değişiklik önceden yapılmış satışları etkilemez. Kategori payları brüt marj verisiyle nihai hâlini alacaktır. Örnek senaryolardaki satış adetleri ve sepet tutarları temsilidir.