

# EBAY'IN SWOT ANALIZI

*Posted on 16 Ağustos 2019 by Sezgin*



Category: [İşletme](#)

eBay, 1995 yılında kurulmuş ve merkezi California, Birleşik Devletler'de bulunan bir Amerikan çok uluslu e-ticaret endüstrisidir. eBay, web siteleri aracılığıyla tüketiciden tüketiciye ve işletmeden tüketiciye satış yapmayı kolaylaştırır. eBay, 1995 yılında Pierre Omidyar tarafından kuruldu ve sonuçta dot-com balonunun seçkin bir başarı öyküsü haline geldi.

eBay, insanların ve işletmelerin birçok mal ve hizmet satın alıp sattıkları çevrimiçi bir açık artırma sistemidir. Web sitesi alıcılar için ücretsizdir, ancak satıcılar ürün listelerine göre sınırlı sayıda ücretsiz listeye göre ücretlendirilir.

eBay dünyanın alışveriş yaptığı, sattığı ve verdiği platformdur. Eşsiz seçimi ve büyük değeri keşfetmek için dünyanın en gözde hedefi olma misyonuyla çalışır . eBay, satıcılara işletmelerin büyümesi ve başarılı olması için gereken platform, destek ve çözümler sunar. EBay'in başarısı müşteri başarısı ile ölçülür.

eBay yaklaşık 180 milyon aktif alıcıya, 1.2 milyar canlı listeye ve 459 milyon uygulama indirmesine sahiptir. Yirmi yıldan fazla bir süredir, eBay hayallerini gerçekleştirmek için platformlarını kullanan küçük işletmeler için sürekli bir destek olmuştur. Herkese daha fazla fırsat yaratmak için teknolojiyle insanlara bağlanmalarına yardımcı olur .

Her gün, eBay web sitesinde satılan çeşitli kategorilere yayılmış milyonlarca ürün var. Dünyanın her yerindeki pazarlarda uyarlanmış sitelerle ulusal, yerel ve uluslararası ticareti mümkün kılar . eBay, bunlarla bağlantılı birçok hizmeti sağlayarak, ödeme çözümü gibi, çevrimiçi topluluk için küresel e-ticaret sağlıyor.

1996 yılında, eBay sitesi pullar, madeni paralar, bere bebekleri ve bilgisayarlar gibi birkaç kategoride yaklaşık 250.000 açık artırmaya ev sahipliği yapmıştı. Yıl sonuna kadar, günde yaklaşık 15.000 açık artırma gerçekleştirmiş, bu sayede 2000'i her gün yeni olmuştur. eBay sitesi haftada yaklaşık iki milyon hit alıyor ve mal alışverişi için para miktarı bir yıl boyunca yaklaşık 6 milyon doları aşıyor.

Bu makale aracılığıyla , eBay işinin SWOT analizini tartışalım .



## Güçlü Yönler

- **Lider Marka** - eBay önde gelen çevrimiçi açık artırma ve e-ticaret markasıdır ve yaklaşık 97 milyon kullanıcıya hizmet vermektedir.
- **Piyasadaki Büyük Varlık** - eBay, yaklaşık 30 ülkede yerleştirilmiş bir işletme olan erken online iş girişidir. Bu tanınmış bir [marka](#) adıdır .
- **Çeşitli Entegre Hizmetler** - eBay'in tek bir yerde çeşitli entegre servisleri vardır. Çevrimiçi satın alma, bilet takibi, çevrimiçi ödemeler, çevrimiçi para transferleri ve daha fazlası.
- **Güçlü Uluslararası Varlık** - eBay çok çeşitli uluslararası varlıklara sahiptir, böylece daha geniş bir tüketici tabanına [hizmet](#) vermektedir.
- **Güvenilir Marka** - eBay güvenilir bir çevrimiçi işletme şirkettir ve dünyadaki birçok kişi arasında görünürlük sahibidir. Aynı zamanda pazarda en çok tercih edilen markadır ve büyük bir pazar değerine sahiptir.
- **Büyük İşgücü** - eBay küresel olarak kendileri için çalışan yaklaşık 14.000 kişiden oluşan büyük bir işgücüne sahiptir.
- **Güçlü Satın Alma** - eBay, PayPal, Skype, StubHub ve diğer birçok tarafla güçlü satın almalara sahiptir . Bu satın almalarla, marka güçlendirildi.

- **Güçlü İş Odağı** - eBay, hem e-ticaret B2C hem de B2B işini dünya genelinde sürdürmektedir.
- **Yapay Zekanın Kullanımı** - eBay web siteleri, çeşitli çevrimiçi araştırmalar için veri analizine ve müşteri gereksinimlerini karşılamaya yardımcı olan [Yapay Zekayı](#) kullanır .
- **Geniş Ürün Çeşitliliği** - eBay, tüm kategorilere hitap edecek geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Bu sayede, web sitesi alışveriş yapmak için birçok ürün arayan birçok müşteriyi bulabilir.
- **İyi Müşteri İlişkileri** - eBay, anında geri bildirim kullanarak iyi müşteri ilişkilerini korur.

## Zayıf Yönler

- **Sahte veya Sahtekarlık Satıcıları** - eBay ile bağlantısı olan birçok sahte veya sahtekarlık satıcısı vardır. Şirket en iyisini denedi ancak bu tür satıcıları tamamen ortadan kaldıramadı. Aslında bu, marka için büyük bir zayıflık ve marka değerini de vurguluyor.
- **Yoğun Rekabet** - eBay, bu alanda pek çok yeni girişim ortaya çıktıkça bu alanda güçlü bir rekabete sahiptir. eBay ayrıca fiziksel piyasalarda daha az varlığa sahiptir.
- **Teknoloji Arızası** - Teknolojideki herhangi bir rahatsızlık, işi büyük ölçüde etkileyecektir. Bu iş için büyük bir zayıflık.
- **Sınırlı Duyusal Deneyim** - eBay web siteleri, müşterilere sanal alışveriş gezileri sırasında sınırlı bir duyusal deneyim sunar. Bu etkileyebilecek müşteri memnuniyeti zaman seviyelerini alım giysi ve yiyecek gibi duyusal malları.

## EBay'in SWOT Analizinde Fırsatlar

- **İnternet Dışı Pazarlar** - İnterneti olmayan pazarlar genellikle eBay web sitesinde yer almaktadır. eBay, onları web sitesine getirmenin yollarını bulmalı ve bu, işletmeler için büyük bir fırsat sağlayacaktır.
- **İstekli Olmayan Müşteriler** - Online alışveriş yapmak istemeyen müşteriler de aynı şekilde ikna edilebilir. Bu iş için büyük bir fırsat sağlayacaktır.
- **Toplu Satış** - eBay, toplu satış için diğer şirketlerle ortak olabilir.
- **Yeni Küresel İş Piyasası** - eBay, Hindistan ve Çin'de açılan yeni küresel iş pazarlarından faydalanabilir .
- **Mobil Teknolojiler** - eBay, mobil teknolojilerin müşteriler arasında artan kullanımından yararlanabilir.

## Tehditler

- **Güvenlik Tehditleri** - eBay web sitesi çevrimiçi dolandırıcılıklara maruz kalabilir ve eBay işini etkileyebilecek güvenlik ihlalleri olabilir.
- **Yasadışı Varlıklar** - Birçok yasadışı girişe dahil olma riski çok fazla olabilir. Bu, iş için ciddi bir tehdittir ve onları birçok yönden etkileyebilir.
- **Artan Rekabet** - Online ticaret alanında yeni ortaya çıkan rekabet iş için büyük bir tehdittir.
- **Çeşitli Hükümet Politikaları ve Vergilendirme** - Zaman içinde ve şimdi geçirilmekte olan çeşitli devlet politikaları ve vergileri işletme marjlarını ve operasyonlarını etkileyebilir.

