



E-TİCARET ÇALIŞTAYI

BİLDİRİ METNİ

E-COMMERCE WORKSHOP

TEXT OF THE DECLARATION

06.11.2024 – ANKARA/TURKEY

ecommerceproject.org



Funded by
the European Union

Çalıştay Hakkında Bilgilendirme

Bu bildiri 'E-Ticaret Çalıştayı' sonucu elde edilen ve çalıştayda sunulan bilgilerdir. Çalıştay 'E-Ticaret Ekosisteminde Gençlik' projesi kapsamında Esnaf ve Sanatkarlar Derneği Genel Merkezi tarafından düzenlenmiştir. Çalıştay 6 Kasım 2024 tarihinde Türkiye, Ankara'da bulunan Crowne Plaza otelde gerçekleştirilmiştir. Çalıştay için 4 konu başlığı belirlenmiş ve bu konular lise son sınıf şubelerine verilmiştir. Ulus Mesleki ve Teknik Anadolu lisesi öğrencileri konular hakkında çalışmış ve bir sayfa olarak özetlemiş, bu metinleri çalıştayda davetlilere okumuşlardır.

Proje Hakkında Bilgilendirme

E-ticaret Ekosisteminde Gençlik isimli 2021-2-TR01-KA220-YOU-000048793 sözleşme numaralı e-ticaret konulu Erasmus+ stratejik ortaklık projesidir. Projenin koordinasyonunu Esnaf ve Sanatkarlar Derneği (genel merkezi) yapmaktadır. Proje ortakları; Makedonya'dan Yunus Emre Enstitüsü Üsküp temsilciliği, Kosova'dan 'Esnaf' İşdamları ve Esnaflar Derneği, Türkiye'den Ankara Ostim Teknik Üniversitesi ile beraber yürütülmektedir. Projede özet olarak ulusötesi proje toplantıları ve ticari ziyaretler, e-ticaret platformu, girişimcilik kitabı, girişimcilik fikirleri yarışması, girişimcilik fikirleri tanıtım filmi, e-ticaret eğitim kampı, e-ticaret çalıştayı, ve gala programı bulunmaktadır.

ESDER Hakkında Bilgilendirme

Esnaf ve Sanatkârlar Derneği (ESDER), 1997 yılında kurulmuş olup, esnaf ve sanatkârları temsil eden en büyük sivil toplum kuruluşudur. Dernek, Ahilik kültürü ile esnafın gelişmesine katkı sağlamak amacıyla kültür, sanat, spor, medya ve eğitim alanlarında çeşitli faaliyetler düzenlemektedir. Yurt içi ve yurt dışında şubeleri bulunan ESDER, yerel yönetimler, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör ile işbirlikleri yaparak projeler yürütmektedir. Ahilik kültürünü tanıtmak için etkinlikler düzenlerken, kısa film yarışmaları ve fotoğraf arşivleri oluşturarak esnafın kültürel mirasını korumaktadır. Ayrıca, gençlere yönelik girişimcilik, mesleki eğitim ve spor etkinlikleri ile toplumun her kesimine hitap eden çalışmalar gerçekleştirilmektedir.

esder.org.tr

Information about the Workshop

This report contains information obtained and presented during the 'E-Commerce Workshop.' The workshop was organized by the General Headquarters of the Association of Craftsmen and Artisans as part of the 'Youth in the E-Commerce Ecosystem' project. The workshop took place on November 6, 2024, at the Crowne Plaza Hotel in Ankara, Turkey. Four main topics were determined for the workshop, and these topics were assigned to the final-year classes of high schools. Students from Ulus Vocational and Technical Anatolian High School worked on these topics and summarized them in one page, which they presented during the workshop.

Information about the Project

The project titled 'Youth in the E-Commerce Ecosystem' is an Erasmus+ Strategic Partnership project with the contract number 2021-2-TR01-KA220-YOU-000048793. The project is coordinated by the Association of Craftsmen and Artisans (ESDER) headquarters. The project partners include the Yunus Emre Institute's Skopje Representation from Macedonia, the 'Esnaf' Businessmen and Craftsmen Association from Kosovo, and Ostim Technical University from Turkey. In summary, the project includes transnational meetings, business visits, an e-commerce platform, an entrepreneurship book, an entrepreneurship ideas competition, a promotional film for entrepreneurship ideas, an e-commerce training camp, an e-commerce workshop, and a gala program.

Information about ESDER

The Association of Craftsmen and Artisans (ESDER) was established in 1997 and is the largest civil society organization representing craftsmen and artisans. The association organizes various activities in culture, art, sports, media, and education to contribute to the development of craftsmen through Ahi culture. With branches both in Turkey and abroad, ESDER collaborates with local governments, universities, NGOs, and the private sector on projects. In addition to organizing events to promote Ahi culture, the association preserves the cultural heritage of artisans through short film competitions and photo archives. ESDER also carries out initiatives that cater to all segments of society, including entrepreneurship, vocational training, and sports activities targeted at youth.

esder.org.tr

E-Ticaretin Mevcut Durumu ve Gelecek Eğilimleri

E-ticaret, dünya ekonomisinde giderek daha fazla önem kazanan bir ticaret modeli haline gelmiştir. Tüketicilerin çevrimiçi alışverişe yönelmesi, işletmelerin dijital platformlara daha fazla yatırım yapmasına yol açmıştır. Özellikle pandemi süreci, e-ticaretin küresel ölçekteki büyümesini hızlandırmış ve tüketici alışkanlıklarında kalıcı değişikliklere neden olmuştur. Çalıştayda ele alınan verilere göre, e-ticaretin 2023 itibarıyla dünya genelinde 6.5 trilyon dolarlık bir pazar büyüklüğüne ulaştığı görülmüştür. Bu büyümenin, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki internet erişiminin artması ve mobil cihaz kullanımının yaygınlaşmasıyla hız kazanacağı öngörülmektedir.

Türkiye’de e-ticaret sektörü, özellikle KOBİ’ler açısından büyük fırsatlar sunmaktadır. Pandemi öncesinde çevrimiçi alışverişe mesafeli duran bazı tüketiciler, pandemiyle birlikte bu kanalları tercih etmeye başlamış ve bu yeni alışkanlıklar kalıcı hale gelmiştir. E-ticaret hacmi Türkiye’de de hızla büyürken, işletmeler dijitalleşme süreçlerine hız vermiştir. 2023 yılı itibarıyla Türkiye’de e-ticaretin toplam perakende ticaret içindeki payı %17’yi aşmıştır. Giyim, elektronik, kozmetik ve gıda gibi sektörlerde online satışlar giderek daha fazla tercih edilmektedir. Bununla birlikte, yerel işletmeler için uluslararası pazarlara açılma fırsatı da sunan e-ticaret, Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkı sağlamaktadır.

Gelecekte e-ticaretin nasıl bir yol izleyeceği konusunda yapılan projeksiyonlar, özellikle teknoloji alanındaki gelişmelere dikkat çekmektedir. Yapay zekâ, makine öğrenimi, veri analitiği ve büyük veri gibi teknolojiler, e-ticaret süreçlerini daha verimli hale getirmekte ve müşteri deneyimini iyileştirmektedir. Özellikle kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimleri, müşteri sadakatini artıran stratejilerden biridir. Müşterilere özel ürün önerileri sunulması, çevrimiçi alışveriş sitelerinin gelirlerini artırmaktadır.

Son olarak, sürdürülebilirlik konusu da e-ticaretin geleceğinde kilit bir rol oynamaktadır. Çevresel bilincin artmasıyla birlikte, tüketiciler çevre dostu ambalajlama ve çevreci lojistik çözümleri talep etmeye başlamışlardır. Bu bağlamda, çevresel etkileri en aza indirmeye yönelik uygulamaların, gelecekte işletmeler için bir rekabet avantajı yaratacağı öngörülmektedir. Elektrikli dağıtım araçlarının kullanımı ve geri dönüşümlü ambalaj malzemelerinin tercih edilmesi, sürdürülebilir e-ticaretin önemli bileşenleri olarak öne çıkmaktadır.

The Current State of E-Commerce and Future Trends

E-commerce has become an increasingly important business model in the global economy. The shift of consumers towards online shopping has led businesses to invest more in digital platforms. The pandemic, in particular, accelerated the global growth of e-commerce and caused lasting changes in consumer habits. According to data discussed in the workshop, e-commerce reached a market size of \$6.5 trillion globally by 2023. This growth is expected to accelerate, especially with the increasing internet access and widespread use of mobile devices in developing countries.

In Turkey, the e-commerce sector presents significant opportunities, particularly for SMEs. Some consumers who were previously hesitant about online shopping began to prefer these channels during the pandemic, and these new habits have become permanent. As the e-commerce volume grows rapidly in Turkey, businesses have sped up their digital transformation processes. By 2023, the share of e-commerce in total retail trade in Turkey has exceeded 17%. Online sales in sectors such as clothing, electronics, cosmetics, and food are becoming increasingly popular. Furthermore, e-commerce also offers local businesses the opportunity to expand into international markets, contributing to Turkey's economic growth.

Projections for the future of e-commerce highlight technological advancements, particularly in artificial intelligence, machine learning, data analytics, and big data. These technologies are making e-commerce processes more efficient and enhancing the customer experience. Personalized shopping experiences, in particular, are one of the strategies that increase customer loyalty. Offering personalized product recommendations to customers is boosting revenues for online shopping sites.

Finally, sustainability is playing a key role in the future of e-commerce. With the rise in environmental awareness, consumers have started demanding eco-friendly packaging and sustainable logistics solutions. In this context, practices aimed at minimizing environmental impacts are expected to create a competitive advantage for businesses in the future. The use of electric delivery vehicles and recyclable packaging materials are emerging as important components of sustainable e-commerce.

E-Ticaret Giriřimcilięi

E-ticaret girişimciliği, dijitalleşen dñnyada hızla büyüyen bir alan olarak dikkat çekmektedir. Geleneksel ticaretin sınırlarını aşan e-ticaret, girişimcilere geniş pazar erişimi, düşük maliyetler ve esnek iş modelleri sunmaktadır. Bu durum, özellikle girişimcilerin daha az sermaye ile iş kurabilmelerini sağlamaktadır. İnternet üzerinden satış yapma imkanı, geleneksel fiziksel mağazalara göre daha az yatırım gerektirdiğinden, girişimcilerin daha kolay bir şekilde iş kurmalarına olanak tanımaktadır.

Başarılı bir e-ticaret girişimi için girişimcilerin teknolojiye ve dijital pazarlama stratejilerine hakim olmaları gerekmektedir. E-ticaret platformları, ürünlerin tanıtımını yapmak, sipariş almak ve müşteri geri bildirimlerini yönetmek için kullanılırken, sosyal medya kanalları da markaların görünürlüğünü artırmak için etkili bir şekilde kullanılmaktadır. Giriřimciler, içerik pazarlaması, sosyal medya reklamcılığı ve SEO gibi yöntemler ile potansiyel müşterilere ulaşarak satışlarını artırma yolunda önemli adımlar atabilirler.

E-ticaret girişimciliği, müşteri deneyimini ön planda tutan bir anlayışa dayanmalıdır. Müşteri ilişkileri yönetimi sistemleri, girişimcilerin müşterileri ile sürekli bir etkileşim içinde olmalarını sağlar. Bu sistemler, müşteri ihtiyaçlarını ve davranışlarını analiz ederek, kişiselleştirilmiş deneyimler sunma imkanı sunar. Ayrıca, hızlı ve güvenilir kargo hizmetleri ile müşteri memnuniyeti artırılmalıdır. E-ticaretteki rekabetin giderek arttığı günümüzde, girişimcilerin sürdürülebilir bir iş modeli oluşturabilmeleri için inovasyona açık olmaları gerekmektedir.

E-ticaret girişimciliği, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk açısından da önemli fırsatlar sunmaktadır. Giriřimciler, çevre dostu ürünler sunarak veya sürdürülebilir iş uygulamalarını benimseyerek, hem topluma hem de çevreye katkıda bulunma imkanı bulurlar. Ayrıca, sosyal sorumluluk projelerine destek vererek, markalarının itibarını artırabilir ve müşteri sadakatini pekiştirebilirler. Bu bağlamda, sosyal girişimler ve etik ticaret anlayışı, e-ticaret alanında önemli bir yer edinmektedir. Giriřimcilerin bu değerlere odaklanmaları, onları rakiplerinden ayıran bir özellik olarak öne çıkmakta ve uzun vadeli başarılarının temelini oluşturmaktadır.

Sonuç olarak, e-ticaret girişimciliği, yenilikçi fikirler ve teknolojik gelişmelerle şekillenen dinamik bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Giriřimciler, bu fırsatları değerlendirerek kendi işlerini kurabilir, geniş pazarlara ulaşabilir ve başarılı birer dijital girişimci olma yolunda ilerleyebilirler. E-ticaretin sunduğu avantajlarla birlikte, gençlerin girişimcilik ruhunu desteklemek için eğitim kurumlarının da katkıda bulunması, geleceğın dijital ekonomisinin güçlenmesine zemin hazırlayacaktır.

E-Commerce Entrepreneurship

E-commerce entrepreneurship is a rapidly growing field in the digitalized world. E-commerce, which transcends the boundaries of traditional commerce, offers entrepreneurs broad market access, low costs, and flexible business models. This enables entrepreneurs to start businesses with less capital. Since selling online requires less investment compared to traditional physical stores, it allows entrepreneurs to establish businesses more easily.

For a successful e-commerce venture, entrepreneurs need to master technology and digital marketing strategies. E-commerce platforms are used to promote products, receive orders, and manage customer feedback, while social media channels are effectively utilized to increase brand visibility. Entrepreneurs can take significant steps toward boosting sales by reaching potential customers through content marketing, social media advertising, and SEO.

E-commerce entrepreneurship should be based on a customer-centric approach. Customer relationship management systems enable entrepreneurs to maintain continuous interaction with their customers. These systems analyze customer needs and behaviors, offering the opportunity to provide personalized experiences. Additionally, fast and reliable shipping services should be employed to enhance customer satisfaction. With the increasing competition in e-commerce, entrepreneurs must be open to innovation to establish a sustainable business model.

E-commerce entrepreneurship also offers significant opportunities in terms of sustainability and social responsibility. Entrepreneurs can contribute to society and the environment by offering eco-friendly products or adopting sustainable business practices. Furthermore, supporting social responsibility projects can enhance their brand's reputation and strengthen customer loyalty. In this context, social enterprises and ethical trade practices hold an important place in e-commerce. Focusing on these values distinguishes entrepreneurs from their competitors and forms the foundation for their long-term success.

In conclusion, e-commerce entrepreneurship is a dynamic field shaped by innovative ideas and technological advancements. Entrepreneurs can build their own businesses by leveraging these opportunities, reach vast markets, and progress toward becoming successful digital entrepreneurs. Along with the advantages e-commerce offers, the support of educational institutions in nurturing the entrepreneurial spirit among youth will lay the foundation for strengthening the digital economy of the future.

E-Ticarette Pazarlama ve Sosyal Medya

E-ticarette pazarlama, dijital dünyada markaların varlığını sürdürmesi ve rekabet avantajı elde etmesi için kritik bir unsurdur. Geleneksel pazarlama yöntemlerinden farklı olarak, dijital pazarlama stratejileri daha hedeflenmiş, hızlı ve ölçülebilir sonuçlar sunmaktadır. Özellikle sosyal medya, e-ticaret pazarlamasında önemli bir rol oynamaktadır. Instagram, Facebook, Twitter ve Youtube gibi platformlar, markaların geniş kitlelere ulaşmasını ve tüketicilerle etkileşimde bulunmasını sağlar.

Sosyal medya pazarlaması, markaların hedef kitlelerini belirleyerek onlara özel içerikler sunmasına olanak tanır. Etkili içerik yönetimi, ürün tanıtımları, kampanyalar ve kullanıcı etkileşimleri sayesinde markalar, müşteri sadakatini artırma fırsatı bulur. Ayrıca, influencer marketing gibi stratejilerle markalar, sosyal medya kullanıcılarıyla daha samimi bir bağ kurarak potansiyel müşterilere ulaşabilirler. Bu tür iş birlikleri, markaların güvenilirliğini artırmakta ve hedef kitlelerinde olumlu bir etki yaratmaktadır.

E-ticaret pazarlamasında veri analizi de önemli bir yer tutar. Markalar, kullanıcı davranışlarını ve satış verilerini analiz ederek stratejilerini geliştirebilir. Bu bağlamda, A/B testleri ve analiz araçları kullanarak hangi pazarlama yöntemlerinin daha etkili olduğunu belirlemek mümkündür. Ayrıca, e-posta pazarlaması gibi geleneksel dijital pazarlama yöntemleri de etkili sonuçlar elde etmek için kullanılmaktadır. Potansiyel müşterilere düzenli olarak gönderilen e-postalar, indirimler ve yenilikler hakkında bilgi vererek, dönüşüm oranlarını artırabilir.

Bunun yanı sıra, mobil uyumlu pazarlama stratejileri de günümüzde giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Mobil cihazların yaygın kullanımı, markaların mobil optimizasyon konusunda adımlar atmalarını zorunlu hale getirmiştir. Mobil uygulamalar ve responsive web tasarımı, kullanıcı deneyimini iyileştirerek, müşterilerin markalarla etkileşim kurmasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, mobil pazarlama kampanyaları, anlık bildirimlerle kullanıcıları hedef alarak, daha kişiselleştirilmiş bir alışveriş deneyimi sunma fırsatı vermektedir.

Sonuç olarak, e-ticarette pazarlama ve sosyal medya, markaların büyümesi ve gelişmesi için vazgeçilmez unsurlardır. Dijital pazarlama stratejileri, markaların hedef kitleleriyle etkili bir şekilde iletişim kurmasına, müşteri sadakatini artırmasına ve satışlarını artırmasına yardımcı olur. Bu nedenle, e-ticaret işletmeleri için sosyal medya ve dijital pazarlama, günümüzdeki rekabetçi ortamda başarılı olmanın anahtarları arasında yer almaktadır.

Marketing and Social Media in E-Commerce

In e-commerce, marketing is a critical element for brands to maintain their presence and gain a competitive edge in the digital world. Unlike traditional marketing methods, digital marketing strategies offer more targeted, faster, and measurable results. Social media, in particular, plays a significant role in e-commerce marketing. Platforms like Instagram, Facebook, Twitter, and YouTube allow brands to reach large audiences and interact with consumers.

Social media marketing enables brands to define their target audiences and provide them with tailored content. Effective content management, product promotions, campaigns, and user engagement offer brands the opportunity to increase customer loyalty. Additionally, strategies such as influencer marketing allow brands to build a more authentic connection with social media users and reach potential customers. These collaborations increase brand credibility and create a positive impact on the target audience.

Data analysis also plays a key role in e-commerce marketing. Brands can analyze user behaviors and sales data to refine their strategies. Using tools such as A/B testing and analytics helps identify which marketing methods are more effective. Traditional digital marketing methods, such as email marketing, are also used to achieve effective results. Regular emails sent to potential customers, informing them about discounts and new products, can boost conversion rates.

Moreover, mobile-compatible marketing strategies are becoming increasingly important. The widespread use of mobile devices has forced brands to take steps toward mobile optimization. Mobile apps and responsive web design enhance the user experience, making it easier for customers to interact with brands. Additionally, mobile marketing campaigns can target users with real-time notifications, providing a more personalized shopping experience.

In conclusion, marketing and social media in e-commerce are indispensable elements for the growth and development of brands. Digital marketing strategies help brands communicate effectively with their target audiences, increase customer loyalty, and boost sales. Therefore, social media and digital marketing are key to succeeding in today's competitive e-commerce environment.

E-Ticaret ve Meslek Liseleri

E-ticaret, dünya genelinde hızla büyüyen ve değişen bir iş modeli olarak ön plana çıkmaktadır. Bu değişim, iş gücü ihtiyaçlarını da yeniden şekillendirmektedir. Bu noktada meslek liseleri, e-ticaretin dinamiklerine uyum sağlayan nitelikli iş gücü yetiştirmek adına kritik bir rol oynamaktadır. Geleneksel eğitim anlayışının ötesine geçerek dijital dönüşümü merkeze alan bir eğitim anlayışı, meslek liselerinin e-ticaret ekosistemine katkı sunmasını sağlamaktadır.

Meslek liselerinin e-ticaret sektörüne katkısı, öğrencilerin dijital beceriler kazanmasını sağlamaktadır. Bu liselerde sunulan müfredatın teknoloji ve ticaret odaklı hale getirilmesi, gençlerin dijital dünyaya daha iyi uyum sağlamalarını kolaylaştıracaktır. Web tasarımı, dijital pazarlama, çevrimiçi satış ve müşteri hizmetleri gibi konular üzerine yapılan eğitimler, öğrencilerin mezun olduklarında e-ticaret sektörüne hazır bir şekilde girmelerine olanak tanıyacaktır. Ayrıca, uygulamalı eğitimler ve sektörel iş birliği fırsatları, öğrencilere teorik bilgileri pratiğe dökme şansı sunmaktadır.

E-ticaret, özellikle gençlerin girişimcilik becerilerini geliştirmelerine katkı sağlayacak bir alandır. Meslek liselerinde girişimcilik dersleri de sunulur ise, öğrenciler e-ticaret platformlarında nasıl iş kurabileceklerine dair hazırlıklı mezun olacaklardır. Öğrenciler, kendi ürünlerini ya da hizmetlerini dijital ortamlarda pazarlama ve satış yapma becerisi kazanarak mezun olmaları rekabet güçlerini arttıracaktır. Bu, onların mezuniyet sonrasında iş gücüne hızlıca entegre olmalarını ve kendi işlerini kurabilme potansiyelini artırmaktadır.

Öte yandan, meslek liseleri ve e-ticaret sektörü arasında güçlü bir iş birliği mekanizmasının kurulması, öğrencilere önemli staj ve iş imkanları sunmaktadır. İş dünyası ile eğitim kurumlarının ortaklaşa yürüttüğü projeler, öğrencilerin mezun olduktan sonra e-ticaret sektöründe çalışmaya başlamalarını hızlandırmaktadır. Bu iş birlikleri, e-ticaretin sürekli değişen yapısına ayak uydurmak için eğitim programlarının da güncel kalmasını sağlamaktadır. Sonuç olarak, e-ticaret ve meslek liseleri arasındaki bu iş birliği, gençlerin geleceğin dijital ekonomisinde yerlerini almalarını kolaylaştırmaktadır.

E-ticaretin sürekli gelişen yapısı, meslek liselerinin de müfredatlarını güncelleme ve geliştirme ihtiyacını doğurmaktadır. Bu bağlamda, dijital çağın gereksinimlerine uygun yeni eğitim materyalleri ve teknolojik araçların kullanımı, öğrencilere modern iş dünyasında rekabet edebilme fırsatı sunmaktadır. Özellikle yapay zeka, veri analizi, mobil uygulama geliştirme gibi alanlarda verilecek ek dersler, öğrencilerin sadece temel becerilerle sınırlı kalmayıp geleceğin dijital girişimcileri olmasına zemin hazırlamaktadır. Bu süreçte öğrencilerin kendi dijital işlerini kurma hayallerini gerçekleştirebilmeleri için gerekli alt yapıyı oluşturan meslek liseleri, aynı zamanda Türkiye'nin dijital ekonomi gücüne de katkı sağlayan eğitim kurumları haline gelecektir.

E-Commerce and Vocational High Schools

E-commerce is emerging as a rapidly growing and evolving business model worldwide, reshaping workforce needs. Vocational high schools play a crucial role in this transformation by providing qualified labor that adapts to the dynamics of e-commerce. Moving beyond traditional education methods, a curriculum focused on digital transformation enables vocational schools to contribute to the e-commerce ecosystem.

Vocational high schools contribute to the e-commerce sector by helping students acquire digital skills. By aligning the curriculum with technology and commerce, these schools make it easier for young people to adapt to the digital world. Courses in web design, digital marketing, online sales, and customer service will equip students to enter the e-commerce sector well-prepared upon graduation. Furthermore, practical training and industry collaboration opportunities offer students a chance to apply their theoretical knowledge in real-world settings.

E-commerce is also an area that supports young people in developing entrepreneurial skills. If entrepreneurship courses are offered in vocational schools, students will graduate ready to start their own businesses on e-commerce platforms. By gaining skills in marketing and selling their own products or services online, they will increase their competitive edge. This enhances their potential to quickly integrate into the workforce and start their own businesses after graduation.

Moreover, establishing a strong collaboration mechanism between vocational schools and the e-commerce sector provides students with valuable internship and job opportunities. Joint projects between the business world and educational institutions help students enter the e-commerce sector quickly after graduation. These collaborations ensure that educational programs remain current to keep up with the ever-changing nature of e-commerce. As a result, this collaboration between e-commerce and vocational schools facilitates young people's participation in the future digital economy.

The continuously evolving nature of e-commerce also creates a need for vocational schools to update and enhance their curricula. In this context, using new educational materials and technological tools that meet the requirements of the digital age offers students the opportunity to compete in the modern business world. Courses in artificial intelligence, data analysis, and mobile app development will help students not only acquire basic skills but also lay the foundation for becoming the future digital entrepreneurs. By providing the necessary infrastructure for students to fulfill their dreams of starting their own digital businesses, vocational schools will also become institutions contributing to Turkey's digital economic power.