

eBAY: UÇAKTAN KIRIK KALEME KADAR HER ŞEYİ SATIYOR

eBay, elektronik ortamda açık arttırmayla satış yapan dünyanın en büyük sitesi. Deneme amacıyla açılan sitenin kurucusu üç yıl sonra milyarder oldu.



eBay'in kurucusu Pierre Omidyar

eBay Sitesini İnan Kökenli Pierre Omidyar Kurdu

İnan kökenli olan P. Omidyar, 1967'de Fransa'da doğdu ve 6 yaşındayken ailesi ile ABD'ye göç etti. ABD'de bilgisayar eğitimi aldı ve bilgisayar şirketlerinde çalıştı. İlk girişimi, 1991'de kurduğu e-shop adlı e-ticaret şirketi idi. Ardından "Echo Bay Technology Group" adlı internet sitesini kurup danışmanlık yaptı. Deneme amacıyla, 1995'te elektronik ortamda açık arttırmayla satış yapmak için bir bilgisayar programı yazdı. Programı kendi danışmanlık sitesine koydu ve "Auctionweb" adıyla işe başladı. İlk satış objesi olan kırılmış bozuk bir lazer pointer kalem sitede yer aldı ve hemen 14.83 dolara satıldı. Omidyar, kırık kalemi satın alan kişiye telefon edip satın aldığı ürünün kırık ve bozuk olduğunu hatırlattı. Satın alan kişi "biliyorum, benim bozuk lazer pointer koleksiyonum var" dedi. Bunu duyan Omidyar siteyi hızla geliştirdi. Nişanlısı, Avrupa'dan getirdiği içi şeker dolu olan ve düğmesine basınca bir şeker veren plastik kutuları bu sitede sattı. Ardından, Omidyar'ın eBay'i nişanlısı şeker kutusu satсын diye kurduğu efsanesi doğdu.



**eBay’de satılan ilk obje
(bozuk lazer pointer kalem)**

eBay’in Efsane CEO’su Meg Whitman

Omidyar, 1996’da J. Skoll’u şirket yöneticisi olarak işe aldı. eBay, internet üzerinden uçak bileti satan bir şirketle işbirliği yaptı. Omidyar, site için adres olarak “echobay.com”u almak için müracaat etti ancak o adresi başkası almıştı. O da adresi “ebay.com” diye kaydettirdi. Şirketin işlem sayısı 1997’de 2 milyon oldu. Omidyar, 1998’de eBay’e CEO bulmaları için bir şirketten yardım istedi. Şirket, Meg Whitman adlı başarılı bir kadın yönetici önerdi. Meg, ABD’nin iyi üniversitelerinden Princeton’da matematik okumuş ve işletme yüksek lisans derecesini Harvard’dan almıştı. Ayrıca Walt Disney ve Procter & Gamble şirketlerinde üst düzey görev yapmıştı. Adını bile duymadığı eBay’e giderken isteksizdi ama Omidyar’la tanışıp şirketi tanıyınca işi kabul etti. İşe başladığı ilk yıl şirketin internet sitesini geliştirdi ve şirketi halka açtı. Hisselerin 18 dolara çıkmasını beklerken ilk günde hisseler 58 dolara ulaştı. Omidyar, bir gecede Meg sayesinde milyarder oldu. Meg işe başladığında, eBay 30 çalışanı olan 4 milyon dolarlık bir şirketti. Meg, 2007’ye kadar CEO’su olduğu eBay’i 15 bin çalışanı olan 8 milyarlık bir şirket yaptı. Meg, eBay’in Skype şirketini 4.1 milyar dolara satın almasını sağladı. Omidyar, 2009’da Skype şirketini Microsoft’a 8.5 milyar dolara satıp, Meg sayesinde 2.75 milyar dolar kar etti. Meg, 2007’de CEO görevinden ayrıldı ama yönetim kurulu üyeliğine devam etti. California vali adaylığı için 2008’de eBay’den ayrıldı. Seçimi kaybetti ama 2011’de Hewlett-Packard’ın CEO’su oldu. Meg, 1.3 milyar dolarlık kişisel servetiyle California’nın üçüncü zengin kadınıdır. Princeton Üniversitesi’ne 2007’de 30 milyon dolar bağışladı ve adı bir fakülteye

verildi. Fortune Dergisi'nce en güçlü 5 kadından biri ilan edildi. Financial Times onu son on yılın 50 liderinden biri olarak belirledi.



Meg Whitman (eBay'in efsane CEO'su)

eBay Nasıl Para Kazanıyor?

eBay'e ait ürün, depo, satış veya kargo elemanı yoktur. Alınıp satılan ürünleri de görmez. Yapılan alışverişten belirli bir ücret alır bir de şirketlerin eBay sitesine verdiği reklamlardan para kazanır. Elindeki malzemeyi satmak isteyen kişi önce eBay sitesine üye olur. Bir de sitede satıcı profili oluşturup kendisi hakkında bilgi vermesi gerekir. Bu işlemler ücretsizdir. Sonra uygun bir ürün kategorisine satacağı malzemeyle ilgili fotoğraflar koyar. İlk fotoğraf ücretsizdir diğerleri için küçük bir ücret öder. Satışa sunulan malzemenin başlangıç fiyatına göre de bir ücret öder. Başlangıç fiyatı bir dolardan az ise ilan ücreti 0,1 dolar civarındadır. Başlangıç fiyatı 500 dolar ise, 4 dolar ilan ücreti ödenir. Malzeme satılınca satış fiyatı 25-1000 dolar arasında ise, satıcı eBay'e % 3,5 aracılık ücreti öder. Satış ücreti 1000 doların üzerine çıkmış ise satıcı % 1,5 aracılık ücreti öder. eBay her saniye, yapılan 1700 dolarlık satıştan yılda milyarlar kazanıyor. Yasalara aykırı

ürünlere eBay’de yer verilmiyor. Örneğin böbreğini satmak isteyeneye izin yok.



**eBay’de satılan en pahalı obje
(Gulfstream Jet uçağı)**

Sayılarla eBay

eBay’de halen 600 milyon ürün satışa sunulmuş durumda. Kullanıcı sayısı 204 milyon kişi. Dakikada bir adet cep telefonu satılıyor. Günde ortalama 1 milyar eBay sayfası inceleniyor. Hindistan’da her 6 dakikada bir mücevher satılıyor. Avustralya’da dakikada 2 oyuncak satılıyor. Her isteyen kendisine bir “ebay.com” sitesi açabildiği için son 2,5 yılda 2 milyon kişi site açtı. eBay, 30 civarında ülkede hizmet veriyor. Bugüne kadar satılan en pahalı ürün bir Gulfstream Jet uçağıydı. Uçak 2001’de 4,9 milyon dolara satıldı. Daha önce bir uçak 1,6 milyar dolara satılmıştı. eBay, kurucusuna 6,2 milyar dolarlık servet kazandırdı. Forbes’e göre Omidyar ABD’nin en zengin 47. kişisi ve dünyada 145.’dir. İran doğumlu en zengin üçüncü kişi.

Birbirini tanımayan milyonlarca insan, görmedikleri ürünleri eBay’ye güvenip satın alıyor veya satıyor. eBay e-ticaretin en başarılı örneği oldu.

**Prof. Dr. Ural Akbulut
ODTÜ Kimya Bölümü**