

PAZAR ARAŞTIRMASI

Fedai UZUN

fedaiuzun@cankaya.edu.tr

Sağlam bir ihracat stratejisi kurmak için: DIŞ PAZAR ARAŞTIRMASI

Neden Yapıyoruz?

- * İhracat kararımız doğru mu?
- * Hedef pazar seçimimiz doğru mu?

Ne elde edeceğiz?

- * Hedef pazarda ürüne talep var mı?
- * Bizim ürünümüzü alacaklar mı?

DIŞ PAZAR ARAŞTIRMASI

Nasıl Yapılır?

- * Masa başı araştırması
- * Alan araştırması

MASA BAŞI ARAŞTIRMASI

- 1.Ürünün özellikleri / dış ticaret sınıflandırması
- 2.Hedef pazardaki tüketim (*pazarın büyüklüğü, bölümleri, eğilimler, tüketim eğilimleri*)
- 3.Hedef pazarda üretim, ithalat, ihracat
- 4.Hedef pazarda ticaretin yapısı (*dağıtım kanalları*)
- 5.Hedef pazara giriş (*kalite standartları, ambalajlama, işaretleme, etiketleme, çevre ile ilgili kısıtlamalar, gümrük vergileri, kotalar, ödeme yöntemleri, teslimat koşulları,vs*)
- 6.Hedef pazarda fiyatlar ve kar marjları, fiyat bilgisi için kaynaklar
- 7.Hedef pazardaki ticari yayınlar + fuarlar
- 8.Hedef pazardaki potansiyel alıcıların + ilgili kurum ve kuruluşların adresleri

Örnek Bir Dış Pazar Araştırmasında Yararlanılabilecek Web Sitesi ve Yayınlar

Ürün Sınıflandırması: HS No

www.gumrukler.gov.tr

Dış Ticaret İstatistikleri ve Pazar Bilgileri

- Ticaret Bakanlığı Ürün/Ülke ve Yerinde Pazar Araştırmaları (www.ticaret.org.tr)
- Ticaret Bakanlığı Web Pazara Giriş Servisi (www.ticaret.gov.tr/pazaragiris)
- Ülke Raporlar (www.ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati)
- Araştırma ve Raporlar (www.ticaret.gov.tr/istatistikler/arastirma-ve-raporlar)
- Pazara Giriş (<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/pazara-giris>)
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi.html>)
- Bilgi Kaynakları Rehberi (<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/ticari-firsatlar/ticari-bilgi-kaynaklari-rehberi>)
- Yurt dışındaki Ticaret Müşavirlikleri (www.musavirlikler.gov.tr)

Dış Ticaret İstatistikleri ve Pazar Bilgileri

- **ITC**(International Trade Center) web sitesinden Aggregated Trade Statistics başlığı altında bulunabilir (www.intracen.org.tr),
<http://trademap.net>
- **ITC Market Analysis Tools** - Market Access Map
(www.macmap.org)
- Export Helpdesk** (www.investmentmap.org)
- Doing Business** (doingbusiness.org)
- **World Trade Atlas:** <http://www.gtis.com/gta>
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK, ülke raporları
<http://www.deik.org.tr>
- The Economist Intelligence Unit, www.eiu.com
- Global Market Information Database, www.euromonitor.com
- ABD Ticaret Bakanlığı <http://www.tradeport.org>,
<http://www.ita.doc.gov/>
- ABD Tarım bakanlığı <http://www.fas.usda.gov>
- ABD dış ticaret istatistikleri: <http://dataweb.usitc.gov>
- ABD imalat sanayi üretim: <http://www.statusa.gov/>

Dış Ticaret İstatistikleri ve Pazar Bilgileri

- OECD'nin üye ülkelerle ilgili ekonomik ve sosyal istatistiklerine “ Main Economic Indicators” başlığı altında ulaşılabilir (www.oecd.org)
- Birleşmiş Milletler web sitesinden “The Human Development Report” ve “UNESCO Statistical Yearbook “ başlığı altında eğitim, nüfus, ekonomi ve kültürle ilgili verilere ulaşılır (www.un.org)
- Hollanda'nın İthalatı Geliştirme Merkezi <http://www.cbi.nl>
- İngiltere Ticareti Geliştirme Kuruluşu: <http://www.tradepartners.gov.uk>
- Kanada: <http://strategis.ic.gc.ca>, www.infoexport.gc.ca
- Japonya: <http://www.jetro.go.jp>
- BDT ülkeleri ve Rusya:<http://www.itaiep.doc.gov/bisnis>, www.bisnis.doc.gov
- Çin'le ilgili ekonomi ve nüfus İstatistikleri:China Statistical Inf.Network (www.stats.gov.cn)
- Australian Trade Commission. www.austrade.gov.au

Gümrük vergileri

Dünya Gümrük Örgütü (<http://www.wcoomd.org/>)

- **ITC Market Access Data Base**

(www.madb.europa.eu)

- AB ve Diğer Ülkeler Güm.Ver:EU Market Access Data Base www.mkaccdb.eu.int

- ABD gümrük vergileri: <http://dataweb.usitc.gov>·

- Rusya (Moskova Ticaret Müşavirliğimizin web sayfası) : www.turkishline.ru

- Japonya: <http://www.jetro.go.jp>

- Asya Pasifik ülkeleri: <http://www.apectariff.org>

- Çin:State Economic and Trade Commission (www.setc.gov.cn)

Standardlar

- Uluslararası Standardizasyon Örgütü
(<http://www.iso.ch>)
- Amerikan Ulusal Standardlar Enstitüsü
www.ansi.org,
- Avrupa Birliği <http://europa.eu.int/business>,
- Avrupa Standardizasyon Komitesi
<http://www.cenorm.be>
- Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi,
<http://www.cenelec.be>
- Avrupa Telekomünikasyon Standardları Enstitüsü
<http://www.etsi.org>

Fiyat Bilgisi

- International Trade Center: <http://www.pmaps.org/mns>
- Metal fiyatları: **Metal Bulletin**
- Kimyasal Maddelerin Fiyatları: **Chemical Marketing Reporter**
- Endüstriyel mineraller: **Industrial Minerals**
- Tarım ürünleri: **Public Ledger; Food News**

Hedef pazardaki üretici/thalatçı/alıcı/satıcı/hizmet sağlayıcı firmalar

- **Kompass** (<http://www.kompass.com>): Dünya geneli üretici, ihracatçı, ithalatçı, distribütör ve servis sağlayıcı firmalar
- **BizEurope** (<http://www.bizeurope.com>): Sektörel dünya geneli ithalatçı ve distribütör
- **Europages** (<http://www.europages.com>): Avrupa
- Thomas Register (<http://www.thomasnet.com>) : Kuzey Amerika sanayi ürünleri
- Üretici ve tedarikçi bilgileri (<http://www.thomasglobal.com>): Dünya sanayi ürünleri üretici ve tedarikçileri
- Arap Dünyası: <http://www.arabia.com>
- Orta Doğu ülkeleri: <http://www.ameinfo.com>
- Türk Cumhuriyetleri: <http://www.bisnis.doc.gov>
- Merkezi ve Doğu Avrupa: <http://www.mac.doc.gov>
- Birleşik Arap Emirlikleri: <http://www.nationalpinkpages.com>
- Çin: Business China <http://www.businesschina.com/>
- China Sources www.china.globalsources.com (kayıt zorunluluğu var)
- Almanya: <http://www.bfai.de>
- Tayvan: <http://www.cetra.org.tw>
- İran: <http://www.iranyellowpages.net>

Ticaret Siteleri B2B (Genel)

- <http://www.Alibaba.com>
- <http://www.Worldbid.com>
- <http://www.manufacturers.com.tw>
- <http://www.Trade-India.com>
- <http://www.EC21.com>
- <http://www.Made-in-China.com>
- <http://www.ECPlaza.net>
- <http://www.HollandExports.com>
- <http://www.AllProducts.com>
- <http://www.WAND.com>
- <http://www.RusBiz.com>
- <http://www.Silkroad21.com>
- <http://www.TradeEasy.com>
- <http://www.Tpage.com>

- <http://www.TOasis.com>
- <http://www.Informest.it>
- <http://www.Exporters.com.sg>
- <http://www.ECKorea.net>
- <http://www.SerraIntl.com>
- <http://www.aernet.com>
- <http://www.Trade-Venezuela.com>
- <http://www.dgMarket.com>
- [**http://www.BusyTrade.com**](http://www.BusyTrade.com)
- [**http://www.LatinExport.com**](http://www.LatinExport.com)
- <http://www.ExportBureau.com>
- <http://www.PlanetBiz.com>
- <http://www.Offer21.com>
- <http://www.docexport.com>
- <http://www.Mimolworld.com>

- <http://www.ChamberPASS.com>
- <http://www.Tradelead.com>
- <http://www.Bidmix.com>
- **<http://www.E-WorldTrade.com>**
- <http://www.NAFTAconnect.com>
- <http://www.MFGTrade.com>
- <http://www.AllProducts.com>
- <http://www.Fuzing.com>
- **<http://www.tradenet.com>**
- **<http://www.GlobalContact.com>**
- <http://www.C-me.com>
- <http://www.B2Gplace.com>
- <http://www.Intbit.com>
- <http://www.eBizAsiaLink.com>
- <http://www.TradeBIG.com>
- <http://www.ECBizz.com>
- **<http://www.Importers.com>**

- <http://www.1WorldLink.com>
- <http://www.exporters.com.tw>
- <http://www.ATradeSource.com>
- <http://www.PeruMarketplaces.com>
- **<http://www.India-Exports.com>**
- <http://www.TBC-world.com>
- <http://www.ecEmirates.com>
- <http://www.Age.co.il>
- <http://www.ExportCourier.co.uk>
- **<http://www.ExportPages.com>**
- <http://www.China-Suppliers.com>
- <http://www.wwen.com>
- <http://www.SupplierList.com>
- <http://www.abcexports.com>
- <http://www.americantrade.com>
- <http://www.BombayHarbor.com>
- <http://www.TradeLion.com>
- <http://www.Noblegc.com>
- <http://www.eTradeShow.org>

- <http://www.SupplierWorldWide.com>
- <http://www.Trade-Revenues.com>
- **<http://www.LatinCompass.com>**
- <http://www.esourceAmerica.com>
- <http://www.LetMarket.com>
- <http://www.simbatrade.com>
- <http://www.TradeHelper.org>
- <http://www.OldWorldQuality.com>
- <http://www.toboc.com>
- <http://www.worldbid.com>
- **<http://www.NetGlobalTrade.com>**
- <http://www.GlobalTradeNetworks.com>
- <http://www.e-Trader.com>

- <http://www.bizeurope.com>
- <http://www.eceurope.com>
- <http://www.globaltradenetworks.com>
- <http://www.tradepro.com>
- <http://www.dunyaihale.com/epr...tail.do~tr>
- http://www.ekm.tsk.mil.tr/iha...le_inc.jsp
- ydmh.foreigntrade.gov....yfalar.htm
- simap.eu.int/A/2330efb...8d_en.html
- ted.publications.eu.int/official/
- <http://www.tobb.org.tr/>
- <http://www.ttn.com.tr/ttn/Sol...index.aspx>
- <http://www.sumerium.com>
- <http://www.ec21.com>
- <http://www.globalsources.com>
- <http://www.tradeturkey.com>

- <http://www.worldtradeaa.com>
- partner-china.com/en/index.php
- <http://www.e-partner.com>
- <http://www.webtrados.com/>
- <http://www.thomasglobal.com/>
- <http://www.thomasb2b.com/>

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

Ürünümüzün Gümrük Tarife Pozisyon Numaraları (GTİP):

- 84. 37** : Tohumların, hububatın, kuru baklagillerin, temizlenmesi, ayıklanması, öğütülmesi veya işlenmesine mahsus makine ve cihazlar
- 84.37.10** : Tasnif edilmesi ve ayıklanmasına mahsus mak.
- 84.37.80** : Öğütülmesine işlenmesine mahsus makineler
- 84.37.90** : Aksam ve parçalar

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

Türkiye'nin ihracatı, bin dolar,

Güç	İhracat	İhracat 2005	İhracat 2006	İhracat 2007	İhracat 2008	İhracat 2009
'836	Nalfrillgolgfaab/dlgnores vexfanye	5,99	5,86	8,55	11,48	12,61
'837	Nalfrillgolgfaab/dlgnores	8,01	8,01	11,28	12,08	2,54
'838	Edlaasnaab/fsegrnllkgfaab exfanye	2,61	9,87	1,57	2,63	1,95

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

Türkiye'nin (GTIP: 843780) Tahılların öğütülmesine mahsus makinelerin ihracatını yaptığı Ülkeler, *Kaynak:www.trademap.org*

Importers	Exported value in 2005	Exported value in 2006	Exported value in 2007	Exported value in 2008	Exported value in 2009
'World	51,099	56,186	88,525	117,468	107,501
'Kazakhstan	7,550	12,812	16,341	12,561	16,478
'Egypt	3,009	2,967	1,833	4,726	15,425
'Iran (Islamic Republic of)	2,183	2,671	8,212	9,936	9,337
'Iraq	2,355	3,465	1,736	7,922	6,942
'Algeria	2,219	1,283	1,453	6,941	4,955
'Italy	2,596	2,267	4,944	975	4,688
'Russian Federation	3,231	3,147	5,794	11,460	3,932
'Lithuania	0	9	22	1,937	3,289
'Azerbaijan	3,049	4,374	2,701	3,161	3,153
'Greece	66	341	3,466	2,003	2,980
'Libyan Arab Jamahiriya	11	271	1,578	6,075	2,915
'Syrian Arab Republic	533	765	2,435	5,942	2,391
'Free Zones	5,192	922	8,456	14,547	2,311
'Kyrgyzstan	692	181	1,063	366	2,112
'Pakistan	62	61	608	445	2,112
'Sudan	0	2	329	677	1,930
'Bulgaria	1,234	1,297	2,665	2,670	1,806
'Ukraine	410	414	717	863	1,543
'Serbia and Montenegro	1,590	0	0	0	1,500
'Tajikistan	2	0	4	2,578	1,294
'Morocco	3,284	2,460	57	2,955	1,117
'India	3	406	208	670	1,052
'Indonesia	135	516	0	119	1,032
'Hungary	1	193	3	348	1,002
'South Africa	366	480	1,236	333	946
'Romania	159	790	5,135	1,556	882
'Uzbekistan	2,407	3,019	2,790	3,030	841
'Germany	230	89	912	278	819
'Ethiopia	275	579	43	63	764
'United Arab Emirates	165	6	1,151	716	686
'Kenya	10	63	6	119	677

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

Türkiye'den hangi firmalar ihracat yapıyor?

<https://ihrrehber.ticaret.gov.tr/ihracatcilar-rehberi>

ARAMA SONUÇLARI

Ürün: *HUBUBAT VE BAKLAGİLİN ÖĞÜTÜLMESİ, İŞLENMESİ İÇİN MAKİNA VE CİHAZLAR*

İhracatçı Firma Sayısı Yaklaşık 600

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz.

İhracat yapmak istiyoruz. 843780 Dünya İhracatı: [Kaynak:www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Exporters	Trade Indicators								
	Value exported in 2008, in USD thousand	Trade balance in 2008 in USD thousand	Quantity exported in 2008	Quantity Unit	Unit value (USD/unit)	Annual growth in value between 2004-2008, %	Annual growth in quantity between 2004-2008, %	Annual growth in value between 2007-2008, %	Share in world exports, %
'World	796,831	26,960	69,832	Tons	11,411	11	9	13	100
'Switzerland	146,068	141,335	5,467	Tons	26,718	2	-3	-14	18.3
'Turkey	117,468	112,523	24,033	Tons	4,888	30	19	33	14.7
'Italy	90,124	75,842	8,321	Tons	10,831	2	0	-2	11.3
'Germany	83,187	60,033	3,683	Tons	22,587	3	-7	36	10.4
'China	63,213	57,024	3,667	Tons	17,238	26	21	59	7.9
'United States of America	36,192	13,029	2,100	Tons	17,234	15	7	-15	4.5
'Netherlands	35,584	31,918	2,390	Tons	14,889	32	25	13	4.5
'Denmark	24,229	23,171	1,552	Tons	15,611	22	16	-10	3
'Thailand	23,444	16,232	1,465	Tons	16,003	33	26	63	2.9
'Spain	18,634	10,973	3,996	Tons	4,663	43	96	-17	2.3
'United Kingdom	14,845	9,374	581	Tons	25,551	2	-24	83	1.9
'France	11,953	376	729	Tons	16,396	18	7	-42	1.5
'South Africa	11,326	946	657	Tons	17,239	11	6	103	1.4
'Poland	10,799	2,652	2,197	Tons	4,915	29	31	42	1.4
'Czech Republic	10,381	9,896	1,042	Tons	9,963	67	46	158	1.3
'Japan	9,297	5,014	218	Tons	42,647	16	2	31	1.2
'Austria	8,066	-1,734	351	Tons	22,980	34	37	73	1
'Colombia	8,047	-1,293	447	Tons	18,002	47	7	250	1
'Swaziland	6,880	6,880	502	Tons	13,705			-90	0.9
'Belgium	6,813	-2,205	556	Tons	12,254	6	-7	97	0.9
'India	6,740	-21,606	391	Tons	17,238	30	24	16	0.8
'Argentina	5,654	260	466	Tons	12,133	63	41	304	0.7

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz.

İhracat yapmak istiyoruz. 843780 Dünya ithalatı: [Kaynak:www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Importers	Trade Indicators									Average tariff (estimated) applied by the country
	Value imported in 2008, in USD thousand	Trade balance in 2008 in USD thousand	Quantity imported in 2008	Quantity Unit	Unit value (USD/unit)	Annual growth in value between 2004-2008, %	Annual growth in quantity between 2004-2008, %	Annual growth in value between 2007-2008, %	Share in world imports, %	
'World	769,871	26,960	76,498	Tons	10,064	11	7	7	100	
'Nigeria	89,083	-89,083	6,511	Tons	13,682			54	11.6	
'Kazakhstan	40,006	-39,990	6,454	Tons	6,199	28	33	-6	5.2	
'India	28,346	-21,606	2,072	Tons	13,681	37	34	67	3.7	
'Iran (Islamic Republic of)	28,075	-28,072	3,616	Tons	7,764	18	16	14	3.6	
'Venezuela	25,829	-25,829	1,752	Tons	14,743	53	16	277	3.4	
'United States of America	23,163	13,029	1,693	Tons	13,682	3	-3	-6	3	
'Germany	23,154	60,033	1,004	Tons	23,062	-2	-10	10	3	
'Russian Federation	20,728	-18,451	3,691	Tons	5,616	9	11	-18	2.7	
'Romania	17,350	-17,287	983	Tons	17,650	81	30	21	2.3	
'Algeria	15,568	-15,568	2,109	Tons	7,382	-21	-12	244	2	
'Brazil	14,778	-11,076	984	Tons	15,018	57	47	86	1.9	
'Morocco	14,717	-14,717	1,212	Tons	12,143	2	-6	126	1.9	
'Free Zones	14,547	-14,539	1,515	Tons	9,602	25	-1	72	1.9	
'Italy	14,282	75,842	1,032	Tons	13,839	45	38	-6	1.9	
'Libyan Arab Jamahiriya	14,089	-14,089	1,108	Tons	12,716	52	7	47	1.8	
'Egypt	13,495	-13,495	986	Tons	13,687				1.8	
'France	11,577	376	472	Tons	24,528	8	-1	-17	1.5	
'Mexico	11,189	-9,439	818	Tons	13,678	-1	-11	3	1.5	
'South Africa	10,380	946	759	Tons	13,676	3	1	33	1.3	

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

Verilere göre hedef ülke seçilir:

İRAN, HİNDİSTAN, RUSYA, ROMANYA.....

BİR ÖRNEK: Un değirmeni, buğday işleme makinaları üreticisiyiz. İhracat yapmak istiyoruz.

- **Ticaret Bakanlığı Ülke Masaları**
(www.ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati)
- **İthal gümrük vergileri**
(mkaccdb.eu.int)
- **Fuarlar**
(<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/fuarlar>,
TOBB, www.expodatabase.com/,
www.ufinet.org/)

ALAN ARAŞTIRMASI

Nasıl yapıyoruz?

1. Hedef pazar ile halen ticaret yapan firmalara **anket çalışması**
2. Hedef pazardaki alıcılarla **yüz yüze görüşme**
3. Hedef pazarda ürünün satışa sunulduğu yerleri **ziyaret** (perakendeciler, toptancılar, Show roomlar, depolar, zincir mağazalar, marketler)
4. Hedef pazarda ürün ile ilgili bir **fuarı gezme** ve/veya fuara katılma

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

1. Sade ve İşlevsel Bir Web Sitesi

- Burada iki önemli konu var. Birincisi, potansiyel bir alıcı internette arama motorlarını kullanarak sizinle ilgili bir ürün veya hizmeti aradığında sizi bulabilmelidir. İkincisi ise, sizi bulduğunda web sitenize bakarak iyi bir izlenim edinebilmesi gerekir.
- Sitenizin arama motorları ile uyumlu ve profesyonel bir tasarıma sahip olduğuna emin olun.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

- – **Siteniz hızlı açılsın:** Kimse sizin ürünlerinize bakmak için dakikalarca beklemek istemez. Web için optimize edilmiş resimler ve gereksiz kodlardan arındırılmış bir websiteniz olsun.
- – **Ulaşılabilir olun:** Telefon numaranız, eposta adresiniz ve diğer iletişim bilgileriniz her sayfanın altında sabit olarak yer alsın. Ayrıca direk mesaj atabilecekleri bir iletişim formu da olmalı.
- – **Güncel olun:** Websitenizde bulunan bilgilerin her zaman güncel olmasına dikkat edin
- – **Optimize edin:** Websitenizin internette görünür olması büyük ölçüde arama motorlarından geçiyor. Arama motoru optimizasyonu (SEO) yöntemleri kullanarak veya bunun için bir danışmanlık alarak sitenizi görünür kılın. Ürününüz Google’da aratıldığında en üstlerde gözükmeli.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

2. Blog

- Şirketiniz ve sektörünüzle ilgili paylaşımlar yapacağınız bir [blogunuz](#) olsun. Yeni bir ürün mü piyasaya sürüyorsunuz, bir fuara mı katılıyorsunuz? Hemen bir blog yazısı hazırlayıp yayınlayın.
- Blogu kendi siteniz üzerinde çalıştırabilir, [Google Blogger](#) gibi servisleri kullanabilir, başka bloglara misafir yazar olabilir veya bir blog yazarı ile anlaşıp hakkınızda yazılar yazdırabilirsiniz.
- Blog [çok güçlü](#) bir medyadır, mutlaka kullanın.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 3. Sosyal Medya

- Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube gibi belli başlı sosyal medya sitelerinde firmanızın sayfasını oluşturun.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

- **4. Global ve Yerel Firma Rehberleri (B2B Siteler)**
- *Europages, Kompass, Trade Atlas, Bizbey, Export Bureau, Panjiva, Import Genious* gibi küresel B2B siteler ve kaliteli yerel firma rehberlerine kayıt olun.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 5. İnternet Reklamları

- Google ve Yandex'te anahtar kelimelerinize uygun reklamlar verin. Alanınızla ilgili kaliteli niş sitelere reklam vermek de çok işe yarar.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 6. İnternet Araması

- Burada iki temel yoldan birisi [Google, Yandex, Bing](#) gibi arama motorlarını kullanarak arama yapmak, bir diğeri ise küresel ve yerel [B2B](#) portallara, online firma rehberlerine, ticari bilgi kaynaklarına bakmaktır. Bu aramayı sosyal medya cephesine de taşıyabilirsiniz.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 7.Ticaret Müşavirlikleri

- Yurtdışındaki ticaret müşavirlerimize yazıp [potansiyel müşteri bilgisi](#) talep edebilirsiniz. Özellikle onlara tam olarak ne istediğinizi doğru ve net bir şekilde izah etmeniz gerekir.
- Benzer şekilde, yabancı ülkelerin Türkiye'deki ticaret müşavirlerine kendinizi tanıtmmanızda da fayda vardır.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 8. Ticaret Heyetleri

- Ticaret heyetlerinin aktivitelerini takip edin. Bu heyet aktiviteleri genellikle ihracatçı birlikleri, ticaret odaları ve ticaret derneklerinin bir organizasyonu olarak karşımıza çıkar. Bir heyetin içerisinde yurtdışına gitme veya Türkiye'yi ziyaret eden bir heyet ile buluşma doğrudan müşterinize ulaştırmaya dahi orada tanıştığınız kişiler sizin için ilginç olanaklara yol açabilir.
- İhracatçı birliklerinin, ticaret odalarının ve ticaret derneklerinin email gruplarına üye olarak bu heyet aktivitelerinden haberdar kalabilirsiniz.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 9. Fuar Katılımı

- Fuarlara katılın. Fuar katılımı ürünlerinizi sergileyebileceğiniz, potansiyel müşterilerle doğrudan görüşebileceğiniz, hatta onlarla hemen orada iş anlaşmaları yapabileceğiniz, "bu pazarda biz de varız" diyebileceğiniz önemli etkinliklerdir.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 10. Pazar Araştırması Gezileri

- Pazar araştırması gezileri ihracat işinin olmazsa olmazıdır; yeni müşteriler bulmak, eskileri tutundurmak, potansiyel alıcıların ilgisini çekmek, pazar hakkında bilgi toplamak için mutlaka araştırma gezileri yapın.
- Bu geziler ile bazı "hayalet" alıcıların varlığından da haberdar olursunuz. Mesela Rusya, Ukrayna ve birçok Afrika ülkesinde bazı büyük alıcılar vardır. Bunların web siteleri olmaz, onları internetten bulamazsınız. Bazılarının kartviziti bile yoktur. İşte böyle müşterileri ancak o pazarı gezerek ve bilgi toplayarak bulabilirsiniz.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 11. Sektörel Yayınlar

- Sektörel yayınları (dergiler, gazeteler, rehberler, web portalları) iki şekilde kullanabilirsiniz. Birincisi, reklam verirsiniz - bu, potansiyel müşterilerin dikkatini çekmek yanında sizi yayıncılarla arkadaş da yapar. Bazı yayıncılardan pazar aktörleri hakkında harika bilgiler alabilirsiniz. Eğer onların reklam vereni olursanız bu bilgileri size seve seve sağlayacaklardır.
- İkincisi, bu yayınları inceleyerek müşterilerinizi bulabilirsiniz. B2B bir ticaret söz konusu olduğuna göre sizin müşterileriniz de kendi müşterilerine ulaşmak için bir takım sektörel dergi ve gazetelere reklam veriyor olabilirler. Benzer şekilde fuar kataloglarını ve internet reklamlarını da bu gözle inceleyebilirsiniz.

İhracatta Müşteri Bulma Yolları

■ 12. Online ve Offline İş Networkleri

- Bu networkler online veya offline, yerel veya küresel, dernek veya şirket statüsünde olabilirler. Amaçları üyeler arasında etkileşim yaratmak, bir birlik olarak hareket etmenin avantajlarından üyelerini faydalandırmaktır. Sadece bir iş ilişkisinin bile yaratabileceği imkanları düşünürseniz bu networkler için ödeyeceğiniz üyelik bedellerinin hiçbir önemi yoktur.



Tesekkürler