



5 Adımda Hedef Pazar Seçimi

5 Adımda Hedef Pazar Seçimi Rehberi

Neden Bu Rehber?

Her ürün her ülkede satmaz. Her pazar, aynı kazancı sağlamaz. Bu rehber, ürününüze en uygun ülkeyi belirlemeniz için **veriye dayalı ve uygulanabilir 5 adımı** anlatır.

1. Adım: Ürün ve Değer Önerisi Analizi

İhracata başlamadan önce ilk sorunuz şu olmalı:

“Bu ürün, hangi ülkede **gerçek bir ihtiyaca** hitap eder?”

Sorulması gerekenler:

- Ürün teknik özellikleri neler?
- Hangi problem(ler)i çözüyor?
- Orta–yüksek kalite mi, fiyat odaklı mı?
- Rakip ürünlere göre farkı nedir?

Çıktı: Ürününüzün güçlü yönlerine göre pazar tipi belirlenir (premium – uygun fiyat – niş)

2. Adım: Talep ve İthalat Verilerini İnceleme

İhracat hedefi olan ülkelerde ürününüze olan **talep ve ithalat verilerini** kontrol etmek, en net başlangıç noktasıdır.

Nerelere bakmalısınız?

- Trade Map (www.trademap.org)
- Ticaret Bakanlığı
- UN Comtrade
- Türkiye’den o ülkeye yapılan ihracat tutarları
- O üründe en çok hangi ülkeler ithalat yapıyor?

Çıktı: Hangi ülkeler bu ürün grubuna aktif şekilde ithalat yapıyor, öğrenirsiniz.



[İhracatta Ticari İstihbarat Rehberini inceleyin.](#)

3. Adım: Rakip Analizi ve Pazar Yoğunluğu

Yüksek talep varsa, rekabet de olabilir. Bu yüzden seçilecek ülkenin hem **rekabet seviyesini** hem de Türkiye’den gelen ürünlere olan yaklaşımını analiz etmek gerekir.

Dikkat edilmesi gerekenler:

- Pazardaki yerli üretici durumu
- Çin, Hindistan gibi agresif fiyatlı üreticilerin varlığı
- Türk ürünlerine bakış (kalite algısı, siyasi ilişkiler, kültürel yakınlık)

Çıktı: Aşırı rekabet olan pazarları elersiniz, Türk ürünleriyle avantaj sağlayabileceğiniz ülkeleri önceliklendirirsiniz.

4. Adım: Lojistik, Ulaşım ve Operasyonel Uygunluk

Ürününüzü o ülkeye taşımak ne kadar sürecek, maliyeti ne olacak?

Değerlendirme kriterleri:

- Kara / hava / deniz ulaşımı
- Navlun bedelleri
- Transit süre
- Gümrük mevzuatının kolaylığı
- Depolama ve dağıtım olanakları

Çıktı: Kârlılığınızı düşürmeyecek, erişimi kolay pazarları seçersiniz.

[İhracat sürecinde kullanılan belgeler yazımız için tıklayın.](#)

5. Adım: Devlet Destekleri, Ticari Anlaşmalar ve Giriş Engelleri

Bazı ülkeler Türkiye ile ticaret anlaşması yapmıştır, bazı ülkeler ise gümrük duvarlarıyla sizi zorlar. Aynı zamanda Ticaret Bakanlığı'nın hedef ülkeler listesi ve destek oranları da dikkate alınmalı.

Kontrol edilmesi gerekenler:

- Türkiye ile ticaret anlaşması var mı?
- Ürünüze özel pazara giriş engeli var mı?
- Hedef ülke, Bakanlık teşviklerinde öncelikli mi?

Çıktı: Gümrük avantajı bulunan ve devlet desteği yüksek olan ülkeleri öne çıkarırsınız.

Pazar Seçimi Kârlılığı Belirler

- Yanlış ülkeye girerseniz: maliyet + zaman kaybedersiniz.
- Doğru ülkeye girerseniz: sürdürülebilir, büyüyen bir iş kurarsınız.

Ürününüz İçin Hangi Pazar Doğru?

BAZ Girişim olarak firmanızın sektörüne özel hedef pazar eşleştirmesi yapıyor ve uygun devlet desteklerini birlikte belirliyoruz.

Ücretsiz ön danışmanlık görüşmesi için formu doldurun:

👉 [\[Görüşme Planla\]](#)

📖 Alternatif olarak:

👉 [Uluslararası Pazarlama Planı Taslağını İndirin.](#)

BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ
Girişim, küresel pazarları
kazanmada devlet
destekleri, dijital
pazarlama ve ihracat
danışmanlığıyla yanınızda.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58