



İhracatta Müşteri Bulma Yöntemleri

İhracatta Müşteri Bulma Yöntemleri

Giriş

BAZ Girişim olarak bu yazımızda, ihracatta müşteri bulma yöntemlerini ele alacağız.

1. İhracatta Müşteri Bulma Sorunu

Döviz kurunun hızlı yükselişi ve ülke içinde alım gücünün düşmesiyle herkesin gözü ihracatta müşteri bulmaya yönelmiş durumda. BAZ Girişim olarak ziyaret ettiğimiz her işletme, **“Bize müşteri bulun. Gerisine karışmayın.”** diyor.

İşte bu yazımızda BAZ Girişim olarak, **ihracatta müşteri bulma yollarını** ele alıyoruz.

İhracatta müşteri bulma yöntemleri aslında iki türlü.

- Müşterileri sizin arayıp bulmanız.
- Müşterilerin sizi bulması.

Müşterilerinizin sizi bulması için Dijital İhracat Rehberi hazırlamıştık.



Öte yandan, yapay zeka ile ihracat konusunu bilgi işlem alanında yönetici bir arkadaşımızla bir proje için tartışırken dönüp dolaşıp sorduğu **“İhracatta bulduğumuz müşterilerin güvenilirliğini nasıl sağlayacağız?”** oldu.



Bu yazımızda ise yalnızca müşterileri sizin bulmanız konusunu ele alacağız. Müşterilerin sizi bulmasına ilişkin stratejilerimize ve [dijital pazarlama](#) sekmemizi ziyaret ederek ulaşabilirsiniz.

2. İhracatta Müşteri Bulmanın Sırları

2.1. Müşterileri sizin arayıp bulmanız

Müşterilerini sizin arayıp bulmanız için yöntemler çok çeşitlidir.

2.1.1. Fuarlar

Fuarlar, ticaretin ruhudur, sektörün nabzını tutan bir barometredir. Tasarımcılar, alıcılar, medya mensupları ve sektör profesyonelleri, bu etkinliklerde son trendleri, yenilikçi teknolojileri ve uygulamaları keşfeder. Böylece fuarlar, ihracatta müşteri bulma noktasında önemli bir yöntemidir. Uluslararası ticaret fuarları, sektörünüzdeki potansiyel müşterilerle doğrudan iletişim kurmanızı sağlar.

Yurtdışı veya Yurtiçi Fuara Katılırken Nelere Dikkat Edilmeli?

Fuarlara katılarak, ürünlerinizi sergileyebilir, hedef pazarınızdaki potansiyel müşterilerle yüz yüze görüşmeler yapabilir ve iş bağlantıları kurabilirsiniz. Fuarlar, müşterilerin ürünleri deneyimlemesine ve sizinle yakın bir ilişki kurmasına olanak tanır. Ayrıca, sektördeki son trendleri takip etme, rakipleri gözlemleme ve yeni iş fırsatlarını keşfetme fırsatı sunar. Fuarlara katılarak, ihracatta müşteri bulmak için etkili bir ağ ve tanıtım platformu oluşturabilirsiniz.



2.1.2. Fuar Katılımcı Listeleri

Dünyada her yıl onbinlerce ticari etkinlik düzenlenmektedir. Bu etkinlikleri takip edebileceğiniz siteler bulunmaktadır. Bu sitelerin bir kısmı ücretli, bir kısmı ücretsizdir. Bu sitelerde veya fuarların kendi sitelerinde fuar katılımcı listelerine fuar öncesi, fuar esnasında veya fuar sonrasında erişmeniz mümkün olabilmektedir. Bu yönüyle bu siteler, fuarlara katılanların tümüne erişmeniz için harika bir kaynak olmaktadır.

Dünyada fuarları takip edebileceğiniz siteler

- 10times – <https://10times.com/tradeshows>
- EventsEye – <https://www.eventseye.com/>
- Eventbrite – <https://www.eventbrite.com>
- Trade Show Network – <https://www.tsn.com>

Bunların yanı sıra, eğer bir hedef pazarda ilerleyip sadece bir pazarda derinleşmek istiyorsanız, hemen her ülkenin fuar idarelerinin sayfalarını inceleyebilirsiniz. Örneğin ihracatımızdaki en önemli ülkelerden birisi olan Almanya'nın fuar idaresi, **AUMA Alman Ticaret Fuarı Endüstrisi Birliği**dir. olarak bilinir. AUMA, Almanya'daki fuarları ve sergileri düzenleyen, denetleyen ve destekleyen bir organizasyondur. AUMA, Almanya'da yer alan sergiler ve fuarlar hakkında geniş bilgiler sunar. Buna benzer şekilde, diğer ülkelerdeki fuar idarelerini de inceleyebilirsiniz.

İhracatta Ticari İstihbarat Nasıl Yapılır? yazımız için tıklayın.

2.1.3. Ticaret Müşavir ve Ataşelikleri

Ticaret Müşavirlikleri ve Ataşelikleri, Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışındaki temsilcisidir. Büyükelçilik bünyesinde çalışanlar Müşavir, Başkonsolosluk bünyesinde çalışanlar ise Ataşedir. Ticari heyetlerin koordinasyonu, ülkemize yatırımcı çekmek, fuarlara katılmak, bulunduğu ülke ve bölgenin ekonomisini ve ticaretini yakından takip edip merkeze raporlamak gibi görevleri vardır.

Ticaret Bakanlığı yurtdışı teşkilatının verilerini excel tablosu olarak sitesine yüklemekte ve düzenli olarak güncellemektedir. Aşağıda erişeceğiniz sekmeleri bulabilirsiniz. Ben 23.09.2024 tarihinde yayınlanan tabloyu ayrıca buraya yüklüyorum.

[Ticaret_Musavirliklerimiz_ve_Ataseliklerimiz \(7\)İndir](#)

2.1.4. Diğer Müşavirlik ve Ataselikler

2.1.4.1. Askeri Ataseler

Genelkurmay Başkanlığı bünyesinden atanır. Her ne kadar Savunma Sanayi Başkanlığı Cumhurbaşkanlığına bağlansa da, savunma sanayi şirketlerinin doğrudan temasta kaldığı birimler Askeri Ataseliklerdir.

2.1.4.2. Eğitim Müşavirleri

Milli Eğitim Bakanlığı bünyesinden atanır. Genelde denklik işlemleri ile uğraşmaktadır. Eğitim fuarlarına da katılırlar. Ticaret Müşavirleri gibi eğitim hizmet ihracatına ticari mahiyette bakmakta eksiklikleri olsa da, ülkemizin eğitim ihracatı bağlamında önemli bir noktada bulunurlar. Eğitim ihracatında çalışan firmaların/kurumların bu müşavirlik kanalıyla Türk Okulları ve Maarif Vakfıyla temasa geçmesinde fayda bulunmaktadır.

2.1.4.3. Kültür ve Tanıtma Müşavirleri

Kültür ve Turizm Bakanlığı bünyesinden atanır. Turizm sektörüne ve ülkemizin tanıtımına ilişkin çalışmalar bu müşavirliğin uhdesinde gerçekleştirilir. Sağlık turizmi ile uğraşan kişilerin Ticaret Müşavirlerinin yanı sıra bu birimle de temasta kalmasında fayda vardır. Özellikle ülkemize en çok yolcu gönderen acentelerin bilgilerine erişilmesi önem arz etmektedir. Yunus Emre Enstitülerinin koordinasyonu bu müşavirlikçe yürütülür. Eğitim sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın Yunus Emre Enstitüsü ile de temasa geçmesi faydalı olacaktır.

2.1.4.4. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Müşavirleri

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığından atanır. İkili Sosyal Güvenlik Anlaşmaları gibi hususlar bu kurumun uhdesindedir. Müteahhitlik firmasının yurtdışına işçi götürmesi, vb. işlerde de bu kurumun yetkisi bulunmaktadır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Yurtdışı İşgücü Hizmetleri Genel Müdürlüğü bu noktada önemli roller üstlenmektedir.

2.1.4.5. Ekonomi Müşavirleri

Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinden atanır. Özellikle finansal bakımdan güçlü ve önem arz eden ülkelerde bulunurlar. Diğer birçok görevlerinin yanı sıra FinTech, yeşil yatırımlar ve bankacılık, yenilikçi finansman yöntemleri gibi hususları derler ve merkeze rapor ederler.

2.1.4.6. Tarım Müşavirleri

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bünyesinden atanır. Tarımsal gelişmelere ilişkin çalışmaları takip etmek gibi görevleri vardır.

Bu tarz bir yapılanma biraz kafa karıştırıcı olsa da, Dünyada genelde küçük ülkelerin tüm diplomatları Dışişleri Bakanlığı bünyesinden atadığı, Türkiye gibi büyük ülkelerin ise uzmanlık kuruluşlarından diplomat atadığı görülmektedir.

İş dünyamız için önemli olan, bir ülkeyle temasa geçerken Büyükelçiliklerin sitesinden o ülkedeki bağlı müşavirlerin bilgilerini de derlemeleri ve eğer alanlarına ilişkin bağlı Müşavir varsa yalnızca Ticaret Müşaviri/Ataşesi ile değil, bu bağlı Müşavir ve/veya Ataşelerle de temasa geçmesidir.

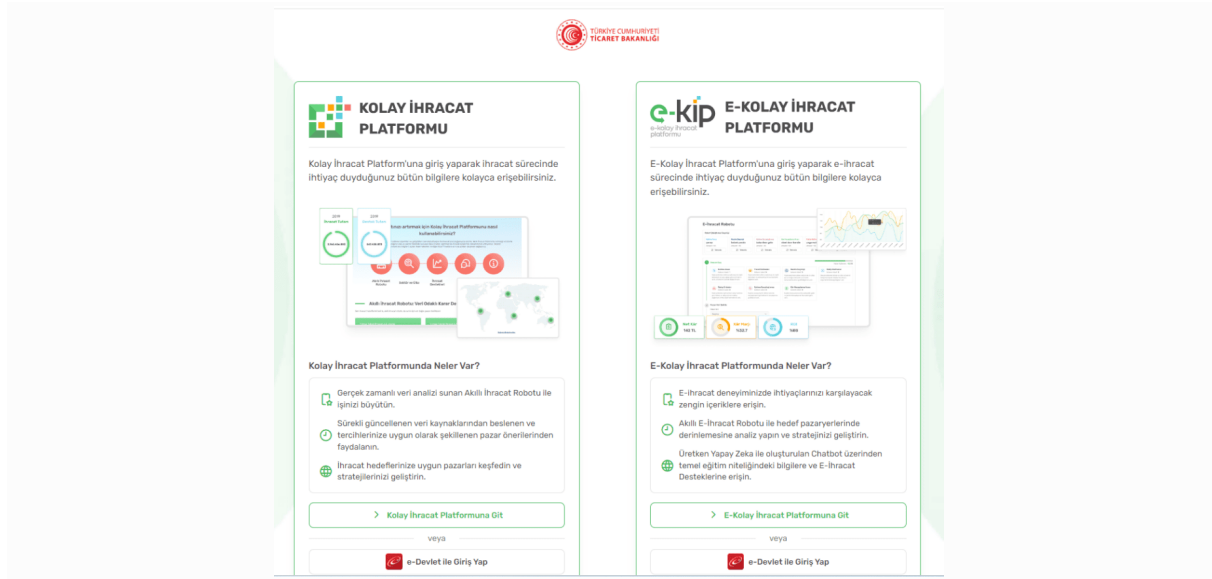
2.1.5. Diğer Büyükelçilikler

Diğer ülkelerin hedef pazarınızdaki büyükelçilik ve ticari yapılanmalarıyla da temasta kalmaya çalışmak, bu ülkelerin yapmış olduğu çalışmalardan faydalanmak da ihracatta müşteri bulmada önemli bir yoldur. Ticaret Müşavirlik ve Ataşelikleri genelde firma listeleri için veritabanlarından hizmet alımı yaparlar. Bu veritabanlarının fiyatı sektörden sektöre büyük değişiklikler göstermektedir. Ülkenin ticarete yatkınlığı ve ekonomik gücü ne kadar yüksek olursa bu tarz veritabanlarına üyeliği ve sonrasında da bu veritabanlarından ihracat için bilgi isteyenlere bu listelerin paylaşılması daha doğru ve güçlü olmaktadır.

Zaman zaman firmalarımızın ülkemiz Ticaret Müşavirlerinin listelerini beğenmemesi, bu veritabanları için Müşavirliklerimize yeterli ödenek gitmemesinden olmaktadır. Diğer büyükelçiliklerin ticari yapılanmalarını [bağlantıdaki](#) yazımızda derlemiştik. Detayları yazıdan edinebilirsiniz.

2.1.6. Kolay İhracat (www.kolayihracat.gov.tr)

Kolayihracat.gov.tr, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı tarafından işletmelere yönelik olarak oluşturulan bir online platformdur. Bu platform, Türk işletmelerinin ihracat süreçlerini kolaylaştırmayı amaçlar. Kolayİhracat.gov.tr üzerinden işletmeler, ihracat yapmak için gerekli olan belgeleri elektronik olarak düzenleyebilir, başvurularını takip edebilir, gümrük işlemlerini gerçekleştirebilir ve uluslararası pazarlara açılma süreçlerini yönetebilir. Bu platform, işletmelere bürokratik işlemleri hızlandırmak ve ihracat süreçlerini kolaylaştırmak adına önemli bir kaynak sağlar.



2.1.7. Dış Talepler Bülteni

Ticaret Bakanlığı **Dış Talepler Bülteni**, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı tarafından düzenli olarak yayınlanan bir bültendir. Bu bülten, Türk işletmelerinin ihracat yapma potansiyeline yönelik uluslararası talepleri ve fırsatları içerir.

Dış Talepler Bülteni,

- Türk işletmelerinin yeni pazarlara giriş yapmasını sağlamak,
- ihracat olanaklarını artırmak
- dış ticaret hacmini genişletmek

amacıyla oluşturulmuştur.

Bülten içeriğinde,

- yabancı alıcıların talepleri,
- işbirliği fırsatları,
- iş ilanları,
- ticaret fuarları
- diğer dış ticaret

konularına ilişkin bilgiler yer alır.

Türk işletmeleri, bu bülteni takip ederek uluslararası ticaret fırsatlarını değerlendirebilir ve potansiyel müşterilere erişim sağlayabilir.



2.1.8. Ticaret Heyetleri

Ticaret Bakanlığı, işbirliği kuruluşlarının yurtdışına yönelik yapacağı heyet ziyaretlerini desteklemektedir. Bu nedenle, sektörünüzdeki aktif işbirliği kuruluşlarına üye olmanız ve yurtdışına yönelik ticaret heyetlerine katılmanız uygun olacaktır.

Heyetlere ilişkin kapsamlı bilgiyi [bağlantıdan](#) edinebilirsiniz.

2.1.9. Alım Heyetleri

Ticaret Bakanlığı, işbirliği kuruluşlarının yurtdışından getireceği potansiyel alıcılara yönelik alım heyetlerini desteklemektedir. Bu nedenle, sektörünüzdeki aktif işbirliği kuruluşlarına üye olmanız ve yurtdışından ülkemize yönelik gerçekleştirilecek alım heyetlerine katılmanız uygun olacaktır.

Ticari Heyetler: Türkiye'nin İhracatını Artıran Destekler yazımız için tıklayın.

2.1.10. Ücretli ve Ücretsiz Abonelikler

Dünyada ticari ve sektörel veritabanları ve raporlar sunan birçok ücretli ve ücretsiz site bulunmaktadır.

2.1.10.1. Ücretli Siteler:

1. Bloomberg Terminal – <https://www.bloomberg.com/professional/solution/bloomberg-terminal/>
2. Euromonitor International – <https://www.euromonitor.com/>
3. IBISWorld – <https://www.ibisworld.com/>
4. Statista – <https://www.statista.com/>
5. Dun & Bradstreet – <https://www.dnb.com/>
6. Fitch Solutions – <https://www.fitchsolutions.com/>
7. GlobalData – <https://www.globaldata.com/>
8. MarketResearch.com – <https://www.marketresearch.com/>
9. Nielsen – <https://www.nielsen.com/>

10. Deloitte MarketLine – <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consumer-business/topics/marketline.html>

2.1.10.2. Ücretsiz Siteler:

1. World Bank Open Data – <https://data.worldbank.org/>
2. United Nations Comtrade – <https://comtrade.un.org/>
3. OECD iLibrary – <https://www.oecd-ilibrary.org/>
4. International Trade Centre (ITC) – <https://www.intracen.org/>
5. World Trade Organization (WTO) – <https://www.wto.org/>
6. Eurostat – <https://ec.europa.eu/eurostat>
7. CIA World Factbook – <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>
8. UNCTADstat – <https://unctadstat.unctad.org/>
9. OpenCorporates – <https://opencorporates.com/>
10. Google Public Data Explorer – <https://www.google.com/publicdata/directory>

Bu sitelerin web adreslerini kullanarak ilgili kaynaklara erişebilir ve sundukları veritabanları ve raporlardan faydalanabilirsiniz.

2.1.11. Konşimento Yoluyla İhracat Bilgilerine Erişme

Konşimento yoluyla yapılan ithalat verilerinin açık olduğu ülkeler, ticari verilerin şeffaf bir şekilde erişilebilir olduğu ve kamu tarafından yayınlandığı ülkelerdir. Dünyada 30 kadar ülkenin bu yöntemle verileri açıklanmaktadır.

1. Amerika Birleşik Devletleri (US Customs and Border Protection)
2. İngiltere (UK Trade Info)
3. Kanada (Statistics Canada)
4. Almanya (Destatis)
5. Fransa (Direction générale des douanes et droits indirects)
6. Japonya (Ministry of Finance)
7. Avustralya (Australian Bureau of Statistics)
8. Güney Kore (Korea Customs Service)
9. Hindistan (Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics)
10. Brezilya (Ministry of Economy – Foreign Trade Secretariat)

Türkiye'nin İhracat Verilerinin Derlenmesi yazımız için tıklayın.

Bu listedeki ülkeler, konşimento yoluyla yapılan ithalat verilerinin kamu kurumları tarafından açıklanan veri tabanlarına sahiptir. Ancak, her ülkenin veri yayınlama yöntemleri ve erişim politikaları farklı olabilir. İthalat verilerine erişmek için ilgili ülkelerin resmi ticaret veya gümrük kurumlarının web sitelerini ziyaret etmeniz ve veri erişim şartlarını kontrol etmeniz önemlidir. Ülkemizde konşimento yoluyla ihracat için veritabanı sağlayan en önemli yapı TradeAtlas'tır. Siz de TradeAtlas'a üye olabilir ve bu bilgilere erişebilirsiniz.

- *Trade Atlas, ülkemizdeki en etkili konşimento veritabanlarını sunan yapıdır.*

TRADEATLAS
15
YIL

ÇÖZÜMLERİMİZ ▾ VERİ TABANI ▾ FİYATLANDIRMA İLETİŞİM ▾

Üye Girişi / Yeni Kayıt ▾ TR Türkiye ▾

Gerçek Firma Verileri ile Dış Ticarete Fark Yaratın

Dünyanın her yerinden gerçek ithalatçı ve ihracatçı şirket verilerini ve küresel pazar bilgilerini 360 derecelik bir bakış açısıyla sağlıyoruz.

ÜCRETSİZ ÜYE OL

Dünyanın En Kapsamlı İthalat ve İhracat...

**YABANCI RAKİPLERİNİZİN
MÜŞTERİLERİNİ ÖĞRENMEK
İSTER MİSİNİZ?**

2.1.12. Ücretli veya Ücretsiz B2B Platformlara Üyelik

www.askturkiye.com Türkiye'nin turizm, yatırım ve ticaret alanlarında uluslararası tanıtımını yaparak ülkenin potansiyelini vurgular. Türk kültürü, tarihi miras, doğal güzellikler ve iş imkanlarına odaklanan platform, yabancı yatırımcıları ve turistleri Türkiye'ye çekmeyi hedefler. İş dünyası için işbirliği fırsatları sunan askturkiye.com, Türkiye'nin cazip ve güvenilir bir destinasyon olduğunu vurgular.

Bunun yanı sıra, Dünyada ücretsiz üyelik kaydı sağlayan bazı B2B (Business-to-Business) platformları şunlardır:

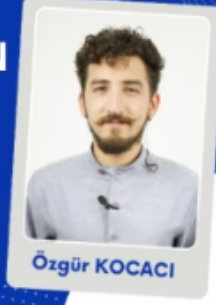


Beril YAŞAR

ALİBABA'DA BAŞARILI OLMANIN SIRLARI

ABONE OL

BAZ
GİRİŞİM



Özgür KOCACI

Bu platformlar, işletmelerin B2B ticaret yapabilmesi, ürünlerini sergileyebilmesi ve potansiyel iş ortaklarıyla iletişim kurabilmesi için hizmet vermektedir. Ücretsiz üyelik kaydı genellikle temel işlevleri kullanmanızı sağlar, ancak bazı platformlar ekstra özellikler için ücretli üyelik seçenekleri sunabilir. İlgilendiğiniz platformu kullanmadan önce, her bir platformun sunduğu hizmetleri, güvenilirliği ve işletme ihtiyaçlarınıza uygunluğu gözden geçirmeniz önemlidir.

2.1.13. Ülkeler Bazında Öne Çıkan B2B platformları

2.1.13.1. ABD:

- Amazon Business (<https://www.amazon.com/business>)
- ThomasNet (<https://www.thomasnet.com>)

2.1.13.2. Çin:

- Alibaba (<https://www.alibaba.com>)
- Global Sources (<https://www.globalsources.com>)

2.1.13.3. Japonya:

- Japan B2B Marketplace (<https://www.japanb2b.com>)
- Rakuten (<https://www.rakuten.co.jp>)

2.1.13.4. Almanya:

- Wer Liefert Was (<https://www.wlw.de>)
- Europages (<https://www.europages.com>)

2.1.13.5. Birleşik Krallık:

- Applegate (<https://www.applegate.co.uk>)
- Approved Business (<https://www.approvedbusiness.co.uk>)

2.1.13.6. Fransa:

- Europages (<https://www.europages.fr>)
- Kompass (<https://www.kompass.com>)

2.1.13.7. Hindistan:

- IndiaMART (<https://www.indiamart.com>)
- TradeIndia (<https://www.tradeindia.com>)

2.1.13.8. Kanada:

- Scott's Directories (<https://www.scottsdirectories.com>)
- FRASERS (<https://www.frasersdirectory.com>)

2.1.13.9. Brezilya:

- Brazil B2B Marketplace (<https://www.brazilb2bmarketplace.com>)
- Mercado Libre (<https://www.mercadolivre.com.br>)

2.1.13.10. Rusya:

- AliRadar (<https://aliradar.com>)
- Rusmarket (<http://www.rusmarket.com>)

2.1.13.11. Avustralya:

- Australia's Industrial (<https://www.industrysearch.com.au>)
- Greenfinder (<https://www.greenfinder.com.au>)

2.1.13.12. Güney Kore:

- EC21 (<https://www.ec21.com>)
- GobizKorea (<https://www.gobizkorea.com>)

2.1.13.13. Meksika:

- SoloStocks (<https://www.solostocks.com.mx>)
- Mercado Libre (<https://www.mercadolibre.com.mx>)

2.1.13.14. Hollanda:

- Kompas (<https://www.kompass.com>)
- Europages (<https://www.europages.nl>)

2.1.13.16. Suudi Arabistan:

- SaudiYP (<https://www.saudiyp.com>)
- Daleeli (<https://www.daleeli.com>)

2.1.13.17. Singapur:

- Singapore B2B Marketplace (<https://www.singaporeb2b.com>)
- eGuide (<https://www.eguide.com.sg>)

2.1.13.18. İtalya:

- Europages (<https://www.europages.it>)
- ItalianModa (<https://www.italianmoda.com>)

2.1.13.19. İspanya:

- SoloStocks (<https://www.solostocks.com>)
- Europages (<https://www.europages.es>)

2.1.13.20. Endonezya:

- IndoTrading (<https://www.indotrading.com>)
- Ralali (<https://www.ralali.com>)

2.1.13.21. Türkiye:

- TurkishExporter (<https://www.turkishexporter.com>)

Bu platformlar, genellikle bölgesel ve yerel işletmeler arasındaki ticareti kolaylaştırır ve ayrıca uluslararası alıcıların belirli bir bölgedeki tedarikçileri bulmasını sağlar.

2.1.14. Ticari Sayfalara Üyelik

Avrupa'da en önemli B2B platformu olan EuroPages'dir. Europages

- Avrupa'daki işletmelerin uluslararası pazarda görünürlüklerini artırmayı
- işletmelerin ürün ve hizmetlerini tanıtabilecekleri, iş ortaklarını bulabilecekleri ve ticaret yapabilecekleri bir platform sunar.

Europages, çeşitli sektörlerden işletmeleri bir araya getirir ve Avrupa'daki işletmelerin küresel ölçekte görünürlük kazanmasına yardımcı olur. Web sitesine <https://www.europages.com> adresinden erişilebilir.



Diğer bir önemli B2B platformu ise Kompass <https://tr.kompass.com> ise, şirket bilgileri, endüstriyel ürünler, tedarikçiler ve müşteriler gibi ticari bilgileri içeren kapsamlı bir veri tabanına sahiptir. Kompass, işletmelerin potansiyel müşterilere, iş ortaklarına veya tedarikçilere erişim sağlamalarına yardımcı olur.

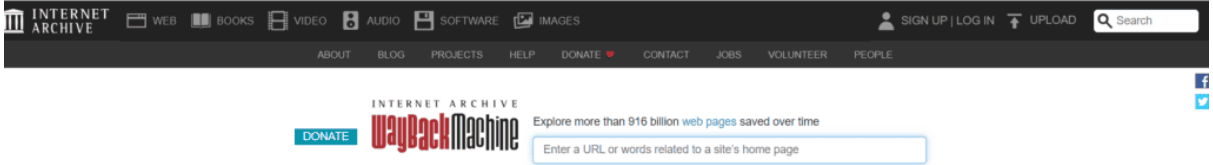


2.1.15. Rakiplerin İnternet Siteleri ve Sosyal Medya Hesapları

Rakiplerinizin internet siteleri ve sosyal medya hesapları üzerinden müşteri istihbaratı elde etmek, ürünlerini, hizmetlerini, müşteri tabanlarını ve pazarlama stratejilerini analiz etmekle mümkün olur. Peki bunu nasıl yaparız?

- Müşteri incelemelerini ve geri bildirimleri değerlendirerek müşteri beklentilerini belirleyebilir, sosyal medya etkileşimleri ve takipçi kitlesini inceleyerek müşteri tercihlerini anlayabilirsiniz.
- Reklam ve pazarlama stratejilerini analiz ederek hedef kitleleri belirleyebilir ve işbirliği fırsatları araştırarak yeni bağlantılar kurabilirsiniz.
- Trend ve pazar araştırması yaparak sektördeki gelişmeleri takip edebilirsiniz.

Rakip istihbaratında diğer bir önemli araç ise [WebArchive.com](https://web.archive.org/)'dur. Webarchive.com, internet sitelerinin eski versiyonlarının arşivlendiği ve erişilebilir hale getirildiği bir hizmettir. WebArchive, Wayback Machine adlı projenin bir parçasıdır ve internetin geçmişine erişim sağlar.



İhracatta müşteri bulma sürecinde WebArchive'i

- Rakiplerin Geçmişini İnceleme
- Sektörün Geçmişini Araştırma
- Eski Müşteri İncelemelerini Okuma
- Pazarlama Stratejilerini Analiz Etme
- Rakiplerinizin Önceden Çalıştığı Firmalara Erişme

için kullanabilirsiniz.

2.1.16. Hedef Pazarınızdaki İş Dünyası Örgütlenmeleriyle Görüşme

Hedef pazarınızdaki iş dünyası örgütlenmeleri ve o ülkede yaşayan Türkler, sizin için en önemli müşteri bulma kanallarının başındadır. Ülkemizin ticari diplomasisinde en önemli iş dünyası kuruluşu DEİK'tir.

DEİK'in

- hem ülke bazlı,
- hem sektör bazlı
- hem de sorun bazlı

iş konseyleri olabilmektedir.

Hedef pazarınızdaki ülkenin iş konseyi sekreteryasına ulaşarak hedef pazarınızla ilgili bilgi alabilir, iş konseyi üyeleri ile temasa geçerek farklı müşterilerle temasta kalabilirsiniz.

DEİK'le benzer bir yapılanma da **Dünya Türk İş Konseyi**. Sayfasını inceleyebilirsiniz.

- **Unutmayın: İş konseyi üyeleri genelde hedef ülkenizde iş bağlantıları yüksek olan kişilerden oluşur.**

DEİK
DİŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU
FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD

İŞİMİZ, TİCARİ DİPLOMASİ
Biz, 1985'ten günümüze kurucu kuruluşlarımız, üyelerimiz ve iş konseylerimizle, faaliyetlerimizi Türkiye ekonomisinin dinamiklerini güçlendirmek ve Türkiye'nin gücünü dünyaya taşımak için aralıksız sürdürüyoruz. Biz, Türk özel sektörünü bütün renkleriyle buluşturan büyük bir iş platformuyuz.
#İşimizTicariDiplomasi

KURUMSAL İŞ KONSEYLERİ ÜYELİK BİLGİ MERKEZİ İLETİŞİM

İŞ KONSEYLERİ

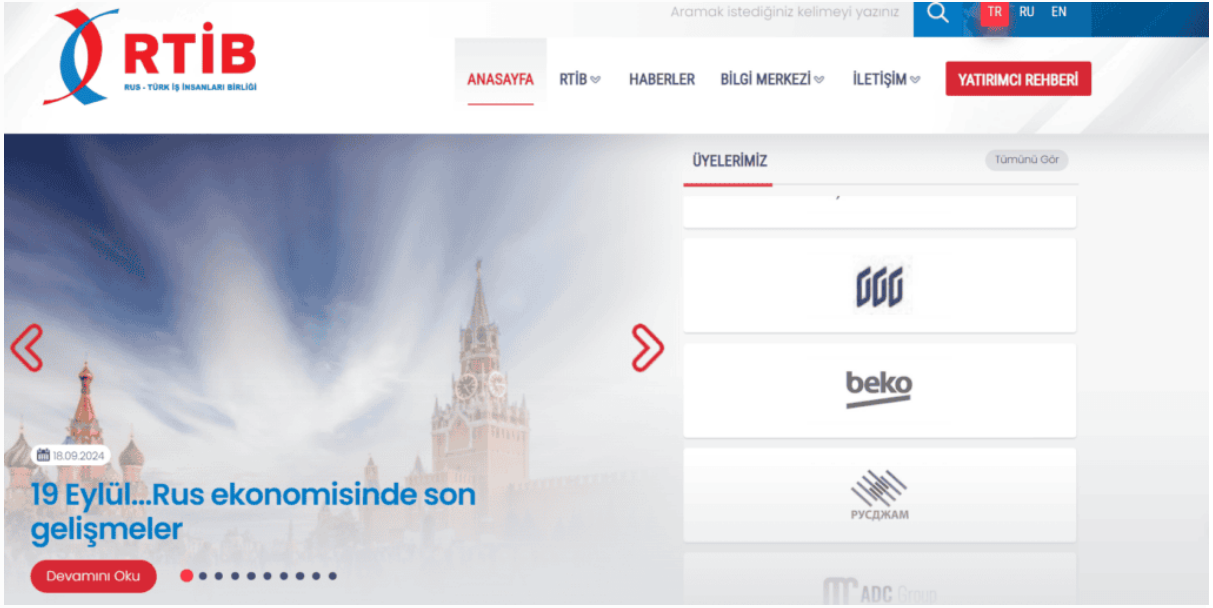
Ana Sayfa / İş Konseyleri

Tümü	Türkiye - Afrika İş Konseyleri	Türkiye - Kuzey Amerika İş Konseyleri	Türkiye - Latin Amerika ve Karayipler İş Konseyleri	Türkiye - Asya Pasifik İş Konseyleri
Türkiye - Avrasya İş Konseyleri	Türkiye - Avrupa İş Konseyleri	Türkiye - Ortadoğu ve Körfez İş Konseyleri	Sektörel İş Konseyleri	Özel Amaçlı İş Konseyleri

Türkiye - Afrika İş Konseyleri Türkiye - Kuzey Amerika İş Konseyleri Türkiye - Latin Amerika ve Karayipler İş Konseyleri Türkiye - Asya Pasifik İş Konseyleri Türkiye - Avrasya İş Konseyleri Türkiye - Avrupa İş Konseyleri

Bunun yanı sıra, TOBB'un hedef ülkenizdeki oda ve borsalarla ilişkisi olması muhtemeldir. Hedef ülkenizdeki Odalarla TOBB vasıtasıyla gerçekçi talepleriniz için irtibata geçebilir ve odaların katkısını alabilirsiniz.

Son olarak hedef ülkedeki diğer iş dünyası dostluk dernekleriyle temasta kalmanız uygun olacaktır. Örneğin Türk-Ukrayna İş Adamları Derneği gibi.



Son Söz

İhracatta müşteri bulmak uzun bir çaba ve kararlılık gerektirir. Siz de ihracatta müşteri bulmak için çalışmalarınızı çok boyutlu şekilde yapabilir ve takıldığınız yerlerde İhracat Mentorunuz BAZ Girişim'den danışmanlık alabilirsiniz.

Siz de ücretsiz ihracat check-up'ı için BAZ Girişim'e ulaşın.

BAZ GİRİŞİM

Ücretsiz İhracat Check-up

🕒 30 min

📄

Web conferencing details provided upon confirmation.

-İhracata İlişkin Altyapı

-İhracat Desteklerine İlişkin Altyapı

-Dijital İhracat Pazarlamasına İlişkin Altyapı

Select a Date & Time

< September 2024 >

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Time zone

🌐 Turkey Time (11:54) ▾

Powered by Calendly

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