

İHRACATTA PAZARA GİRİŞ YOLLARI, TEMSİLCİLİK ACENTELİK VE DİĞER İŞ İMKANLARI



Ceyhun **YEŞİLŞERİT**

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü

İhracatta Pazara Giriş Yolları, Temsilcilik, Acentelik ve Diğer İş İmkanları



- Doğrudan (Direkt) İhracat
- Dolaylı (Endirekt) İhracat
- Ortak Yatırım (Joint Venture)
- Lisans Anlaşmaları (Licensing)
- Stand By Anlaşmaları
- İhracat Konsorsiyumları
- Dış Ticaret Şirketleri
- Yurt Dışında Distributor veya Acenta ile Anlaşma
- Franchising, Marka Satın Alma, Fason Üretim
- Büyük Firmaların Küresel Tedarik Zincirine ve Dağıtım Ağlarına Girme
- Yurt Dışında Lojistik Merkezleri ve Ticaret Merkezleri Kurma (Firma ve Devlet Politikası)
- Yurt Dışında Şirket Satın Alma
- Yurt Dışında Şirkete Ortak Olma
- Yurt Dışında Şirket Kurma
- Yurt Dışında Birim (Ofis, Mağaza, Depo vb.) Açma
- Bu Konularla İlgili Devlet Yardımları

"KİM"E "NE" SATACAĞIZ?

Biz bir mal ya da hizmet sattığımızı sanıyoruz. Oysa, müşteri bir faydayı beyninde oluşan değerle satın alır.

$$\text{Değer} = \frac{(\text{Üründen Elde Edilen}) \text{ Fayda}}{(\text{Ürüne}) \text{ Sahip Olma Maliyeti}}$$

Müşteriye ürünümüzle, satınalma kararını verdirecek bir değer katamıyorsa, satamayız.!

Uluslararası Pazarlarda Ne Farklı?

Uluslararası Düzenlemeler

- Uluslar arasında imzalanan ticari işbirliği ve gümrük anlaşmaları
- Uluslararası taşıma anlaşmaları (CMR, CIM VARŞOVA vb)
- BM Anlaşmaları (CISG, Tahkim)
- DTÖ Anlaşmaları
- Milletlerarası Ticaret Odası bültenleri

Ulusal Mevzuat

- İhracat mevzuatı
- İthalat mevzuatı
- Teşvik mevzuatı
- Gümrük mevzuatı
- Kambiyo mevzuatı
- Standardizasyon mevzuatı
- Vergi mevzuatı

Pazarlama

- Stratejik yönetim
- Pazar araştırma,
- Hedef pazar seçimi,
- Giriş ve rekabet stratejisi,
- Pazarlama karmasının oluşturulması,
- Tanıtım faaliyetleri,
- Satış ve satış geliştirme faaliyetleri

Operasyon

- Mevzuat
- Sipariş ve sevkiyat takibi
- Belge düzenleme / kontrol
- Gümrükleme
- Ödeme takibi
- Raporlama

Uluslararası Pazarlama Yol Haritası

- **Uluslararası Pazar Araştırması Yapmak**
- **Hedef Pazar Seçimi Yapmak**
- **Uluslararası Pazarlama Planı Hazırlamak**
- **Hedef Pazarda Tanıtım Faaliyetleri Yapmak**
- **Potansiyel Müşterilere Sunum Yapmak**
- **İhracat Operasyonunu Yönetmek**
- **Satış Sonrası Hizmetleri Gerçekleştirmek**
- **Müşteri Memnuniyeti ve Şikayetini İzlemek**
- **Hedef Pazardaki Rekabeti İzlemek ve Yönetmek**
- **Müşterinin Değişen İhtiyaçlarını Değerlendirmek**

Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri

İhracat

- Dolaylı İhracat
- Doğrudan İhracat

Sözleşme

- Lisans Anlaşması
- Franchising
- Sözleşmeli Üretim
- Anahtar Teslim Proje
- Yönetim Sözleşmesi
- Montaj Operasyonu

Yatırım

- Ortak Girişim
- Uluslar arası Birleşme ve Satınalma
- Doğrudan Yatırım

- **Doğrudan (Direkt) İhracat**

- ✓ Doğrudan ihracatta ihracatçı, hiçbir aracı kullanmayarak tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğrudan ihracatta ithalatçının bulunmasından, ödemenin alınmasına kadarki tüm sorumluluk ihracatçıya aittir. Doğrudan ihracat yapmak için, şirketin yurt içi satış kısmından bağımsız bir ihracat departmanı oluşturması gerekir.

- **Doğrudan ihracatın avantajları;**

- ✓ Tüm ihracat aşamalarını firma kendisi kontrol edebilir.
- ✓ Aracıları bertaraf ederek kar marjını artırabilir.
- ✓ Firma, alıcılarla daha yakın ilişkiler kurabilir.

- **Doğrudan ihracatın dezavantajları;**

- ✓ Firma, yüksek maliyetlerle ihracat faaliyetini yönetmek durumunda kalabilir.
- ✓ Firma, uluslararası ticaretteki risklere daha fazla maruz kalabilir.

- **Dolaylı (Endirekt) İhracat**

- ✓ İhracat yapmak isteyen, ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, komisyoncular, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), DTŞ (Dış Ticaret Şirketleri), lokal alım ofisleri vasıtasıyla ihracat yapabilir. Bunların değişik ülkelere ihracat konusunda gerekli deneyimleri ve altyapıları mevcuttur.

- **Dolaylı ihracatın avantajları;**

- ✓ Firma ihracatın teknik ve hukuki yönlerini öğrenme yerine üretim konusunda yoğunlaşabilmektedir.
- ✓ Firma, aracının bu alandaki deneyimlerinden faydalanmaktadır.

- **Dolaylı ihracatın dezavantajları;**

- ✓ Hırslı bir temsilciniz varsa mal üzerindeki kontrolünüzü kaybetme riski vardır
- ✓ Bazı aracılardan ihracatçılarla ilgili farklı emelleri olabilir.

- **Ortak Yatırım (Joint Venture)**

- ✓ İhracatçı firma ile ithalatçı firma arasındaki hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının söz konusu olduğu bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu ortaklık anlaşması, performans, yükümlülüklerin sınırları, kârın paylaşımı ile birlikte pazarlama anlaşmalarındaki sorumlulukları belirlemektedir. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, pazar hakkındaki bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

- **Lisans Anlaşmaları (Licensing)**

- ✓ Bir firma sahip olduğu teknolojik know-how, tasarım ve fikrî mülkiyet hakkını, bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir firmaya, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkân sağlayabilir. Ancak, lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşma da yasaklanmamışsa istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcısı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir.

- **Yerinde (off-shore) üretim**

- ✓ Bir firmanın, taşıma maliyetlerini azaltarak yasaklayıcı tarifelerden kaçınmak, düşük işçilik ve girdi maliyetlerinden yararlanmak ve devlet teşviklerinden faydalanmak için hedef pazarda bir yer tesis ederek imalat yapmasıdır.

• İhracat Konsorsiyumları

- ✓ SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Modeli) : KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir konsorsiyum kurması ve ihracatın bu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi pazara girişte yararlı bir yöntem olarak görülmektedir. Bu nedenle hükümetler bu modeli teşvik etmektedir.
- ✓ SDŞ Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerinde gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici bir modeldir.

- **Bu modelin yararları;**

- ✓ Yeni pazarlara girme ve yeni alıcılara ulaşma, riski azaltma.
- ✓ Büyük miktardaki siparişlerin birlikte hareket yolu ile kolaylıkla karşılanması
- ✓ Uzun dönemli yatırım ve üretim planlaması yapılabilmesi
- ✓ Birim üretim, dağıtım giderlerinde azalma
- ✓ Pazarlık gücü elde ederek daha karlı satış yapabilme
- ✓ İhracatta bilgi birikimi ve deneyim elde etme
- ✓ Döviz girdisi elde etme
- ✓ İhracat giderlerinin paylaşımı nedeniyle daha az finans ile kaynak tahsisi
- ✓ Birlikte başarı elde etme duygusu ve bunun moral üzerine olumlu etkisi

• Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

- ✓ İhracata yönelik pazarlamada bir örgütlenme biçimi olarak Türkiye’de ilk olarak “Dış Ticaret Sermaye Şirketleri” bir model olarak benimsenmiş ve 1980 yılında resmi olarak uygulamaya konularak devletçe de desteklenmiştir. Söz konusu karar hükümleri, imalatçı olmayan, ancak dış pazarlamada ihtisaslaşmış ihracatçı sermaye şirketleri eliyle ihracatın geliştirilmesi ve artırılması esaslarını düzenlemektedir. Dış Ticaretin büyük ölçekli şirketler eliyle büyütülmesini öngörerek yeni bir yapılanmaya yol açan bu model ile ihracatta belirli mal ve pazarlar konusunda ihtisaslaşmış ekipler oluşturulması amaçlanmıştır.

- ✓ Ancak, söz konusu yapılanmaya gidilirken de şirketlerin geçmiş ihracat performanslarının belli bir düzeyde olması ve ihracatlarının belli oranlarının sanayi mallarından oluşması istenmiştir. Geçmişte KOBİ'lerin ürünlerini yoğun bir şekilde pazarlama girişiminde bulunan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri günümüzde kendi holdinglerine bağlı şirketlerin ürünlerini pazarlamaya ağırlık vermekle birlikte bazıları halen KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini sürdürmektedir. Ülkemizde Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin yanı sıra çok sayıda Dış Ticaret Pazarlama Şirketi ihracatta aracı şirket olarak dış pazarlara ihracat yapmaktadır.

- Franchising verme. (MADO, Kahve Dünyası vb)
- Marka Satın Alma. (LC Waikiki, Woody vb)
- Fason Üretim ki markaların «Tedarik Zinciri»ne dahil olma. (Marka bedeli ana firmada kalır, genelde sadece işçilik)
- Büyük Firmaların Küresel Tedarik Zincirine ve Dağıtım Ağlarına Girme (KTZ desteği unutulmamalı, on-line başvuru yapılabiliyor!)
- Yurt Dışında Lojistik Merkezleri ve Ticaret Merkezleri Kurma (Firma ve Devlet Politikası)
- Yurt Dışında Şirket Satın Alma, Ortak Olma, Şirket Kurma
- Yurt Dışında Birim (Ofis, Mağaza, Depo vb.) Açma

- Dağıtım kanalımızı seçerken değer zincirimizin bir parçasını (parçalarını) da seçtiğimizi unutmamalıyız.
- Her sektör ve ürün grubu için farklı dağıtım kanallarını seçmek zorunda kalmaktayız. Genelde alternatiflerimiz;
 - ✓ Acenta / Komisyoncu (Ülkemizdeki Alım Ofisleri de)
 - ✓ Distribütör
 - ✓ Doğrudan İthalatçı
 - ✓ Doğrudan Yabancı Ülkedeki Tüketici / Kullanıcı (e-ticaret)

Dağıtım Kanalı Seçerken...

- **Uluslar arası pazarlama da dağıtım kanalı seçimi konusunda görüşülecek firmalar hakkında bilinmesi gerekli bilgiler nelerdir?**

1. Firmanın kuruluş tarihi nedir?
2. Firmanın yasal oluşumu nedir? (A.Ş. Ltd.Şti. Kooperatif vb) Hissedarların pay dağılımı nasıldır?
3. Firmanın organizasyon şemasının kısa özeti nedir?
4. Firmanın iletişim konusunda uygun gördüğü dil, yöntem vb nelerdir? (muhatapla iletişimimiz anlamında)
5. Firmanın kendine ait başka şubeleri var mıdır? (Depo imkanları vb)
6. Firmanın fiziki mülkiyetleri hakkında kısa bilgiler! (fabrika, depo, idari bina alanları, makine ve araç parkı vb.)

7. Firma kaç yıldır ürünlerimizin olduğu sektörde hizmet vermektedir?
8. Firma ürünlerimizle ilgili aynı ürün, tamamlayıcı ürün vb üretimi yapmakta mıdır?
9. Firma ürünlerin satışı dışında; dizayn (projelendirme), montaj, bakım-onarım vb satış öncesi ve sonrası hizmet vermekte midir?
10. Firma bizim ürünlerimizle ilgili daha öncesinde başka firma (Marka) ürünlerinin dağıtımında yer almış mıdır?
11. Eğer almış ise markalar nelerdir? Ciroları nedir? Kaç yıl dağıtım yapmışlardır?
12. Firmanın bizim ürünlerimizle ilgili sektördeki pazar payı nedir?
13. Firmanın bizim ürünlerimizden elde ettiği yıllık satış tutarı nedir?
14. Firmanın bizim ürünlerimizle ilgili yıllık/birkaç yıllık hedefleri ve buna ilişkin hazırlanmış bütçeleri var mıdır?

15. Firmanın ülkesinde bayi/altbayi yapılanması var mıdır?
16. Firmanın montaj, bakım-onarım hizmeti verebilecek fiziki alan, insan gücü, finansal gücü var mıdır?
17. Bakım-Onarım amaçlı yedek parça stoku tutmakta mıdır? (Stok tutarı yaklaşık nedir?)
18. Firmanın Pazarlama & Satış Kadrosunun yapısı nasıl?
19. Firmanın satış kadrosunun sayısı ve nitelikleri nedir?
20. Firmanın ülkesinde hizmet verdiği coğrafyanın genişliği nedir?
21. Firmanın ürünlerimizin pazarlama/satışına ayıracağı araç, gereç ve ekipmanları nelerdir?
22. Firmanın kendi bağımsız tanıtım/tutundurma çalışmaları var mıdır?
23. Firma yerel fuar/panayırlara katılıyor mu?

24. Firmanın finansal durumuna ait özet bilgiler nelerdir?
(kredi kullanımı, borçlar, alacaklar vb.)
25. Firmanın kredibilitesi konusunda bilgi alınacak kaynaklar hangi kurumlardır?

- **Firmadan talep edebileceğimiz fonksiyonlar hakkında yeteneklerini öğrenebilmemiz için sormamız gerekenler;**

1. Pazar araştırması yapabilirler mi? (Pazarda müşterilerle iletişimleri uygun ve müşterilerin gerçek ihtiyaçlarını belirleyebilecek kadar yeterli mi?)
2. Sipariş alma ve yönetimini gerçekleştirebilirler mi?
3. Teknik danışmanlık hizmeti verebilirler mi?
4. Doğrudan satış yapabilirler mi?
5. Şikayetlerin/sorunların çözülmesi konusunu yönetebilirler mi?
6. Teklif hazırlama ve sunma konusunda yeterliler mi? (Dizayn, projelendirme vb. konularına hakimiyet)

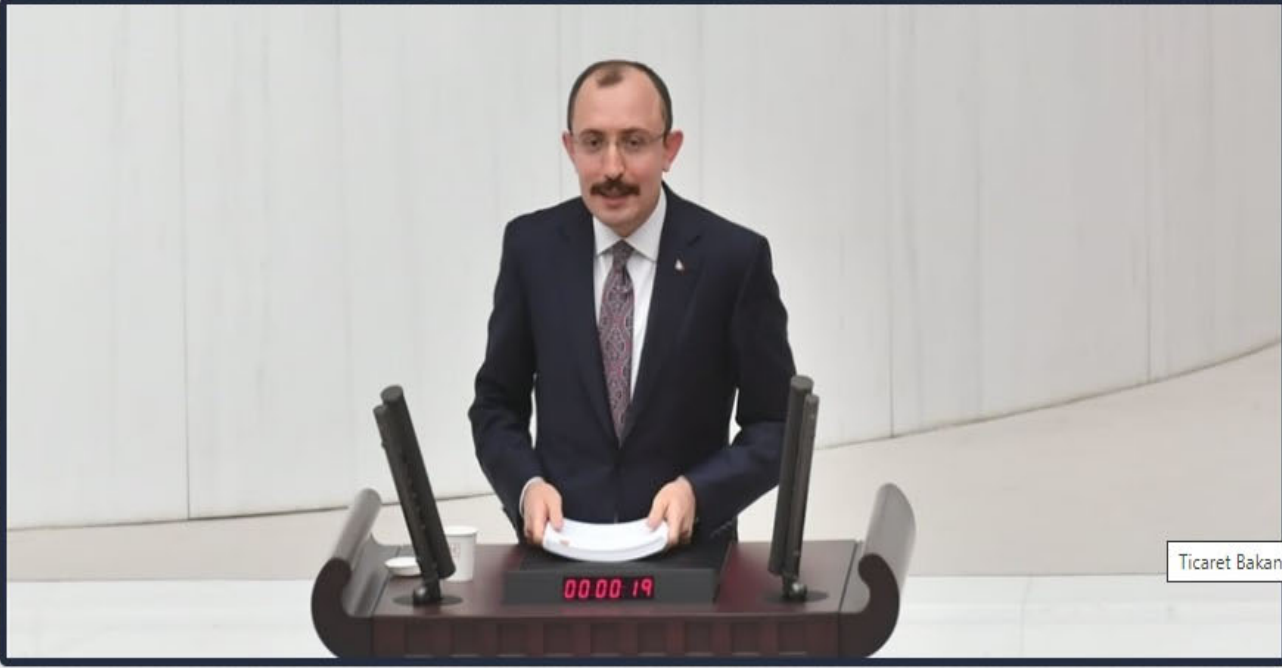
7. Ürünü teslim etmeyi gerçekleştirebilirler mi? (Yurtiçi sevkiyat, nakliye, dokümantasyon vb)
8. Tahsilat yönetimini gerçekleştirebilirler mi?
9. Ekipman bakımı yapabilirler mi?
10. Yeterli stok bulundurabilecek fiziki alanları ve insan kaynakları var mı?
11. Gerekli stok bulundurabilmek konusunda finansal güçleri yeterli mi?
12. Eğitimli satış temsilcisi acente-distribütörleri var mı?

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

ticaret.gov.tr

 **TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI**

KURUMSAL TEŞKİLAT MEVZUAT İSTATİSTİK ÜLKELER İLETİŞİM COVID-19 Ticaret Önlemleri ENGLISH E-HİZMETLER




Dr. Mehmet MUŞ
Ticaret Bakanı

Ticaret Bakanlığı bütçesi TBMM Genel Kurulunda kabul edildi

<https://www.ticaret.gov.tr/haberler/ticaret-bakanligi-butcesi-tbmm-genel-kurulunda-kabul-edildi> tildi

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

ticaret.gov.tr

gerçekleştiğini belirtirken, bu değer, bugüne kadar en yüksek aylık ihracatımızdır. Devr.

< >

Yurt Dışı
Temsilciliklerimiz

Gümrük

- AEO-TÜRKİYE
AEO-YY5
- Gümrük İşlemleri
- Gümrük Muhafaza
- Tasfiye ve E-İhale
- Gümrük Rehberi

Dış Ticaret

- İthalat
- İhracat
- Destek Yönetim Sistemi
- Kolay Destek
- Uluslararası İlişkiler
- Hizmet Ticareti ve Yurtdışı
- Serbest Bölgeler
- Ürün Güvenliği
- Müşavire Danışın

İç Ticaret

- İç Ticaret
- Esnaf ve Sanatkarlar
- Kooperati...
- Tüketici
- Türkiyede Şirket Kurmak

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

kolaydestek.gov.tr



Kolay Desteğe Hoş Geldin!

Kolay Destek, sana Ticaret Bakanlığı tarafından verilen 14 farklı desteğin daha kolay ve anlaşılır biçimde sunulmasını amaçlayan bir sitedir. İhracat yaparken müşteri bulmaktan yurt dışında reklam vermeye, fuarlara katılmaktan müşterilerin için uygun kredi bulmaya kadar sayısız destek burada! İstediğin her desteği kolayca al, ihracatını artır.



Haydi, Hemen Başla!

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Mal İhracatı	Hizmet İhracatı	
 Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum	 Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum	 Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum
 Hammaddelerimi vergisiz almak, ürünlerimi satarken kalitemi ispatlamak istiyorum	 Müşterilerime uygun kredi istiyorum	 Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum
 Ürünümü kendim tasarlamak istiyorum	 Küresel firmalarla çalışmak istiyorum (KTZ)	 Dünya Markası Olmak İstiyorum
 Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerim Desteklensin	 Sanal Fuar Destekleri	

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Animasyonları İzle

- İş seyahatlerim desteklensin
- Fuar harcamalarım desteklensin
- Sektörel Ticaret Heyeti
- Yeşil pasaport istiyorum

Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum



Hizmet İhracatı



Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum



Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Mal İhracatı



Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum



Animasyonları İzle

- Ofis-Mağaza-Depo Desteklensin
- Yurt Dışında Şirket Satın Almam Desteklensin
- Türkiye Ticaret Merkezleri
- Reklam desteği
- Marka Tescil Desteği

Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum



Hizmet İhracatı



Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



Hammaddeyi veriyorsunuz



Müşterilerinizi buluyorsunuz



Çalıştığınız hizmetin pazarını öğreniyorsunuz

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Mal İhracatı



Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum



Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum



H

Animasyonları İzle

- Müşterilerimi ve rakiplerimi tanımak istiyorum
- Markamın bilinirliğini ölçmek istiyorum
- Satış kuralları ve uygulamalarını öğrenmek istiyorum
- Yurt içi Fuar Desteği

Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Animasyonları İzle

- Standartlara uygunluğum tespit edilsin
- Can güvenliğine uygunluk
- İhracat için zorunlu kalite ve güvenlik belgelerim desteklensin
- Sertifikalarım, tanım ürünleri analizlerim ve test ve analiz raporlarım desteklensin
- Hammaddelerimi vergisiz almak istiyorum

Hammaddelerimi vergisiz almak, ürünlerimi satarken kalitemi ispatlamak istiyorum

Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum



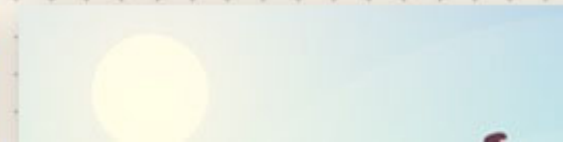
Müşterilerime uygun kredi istiyorum



Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum



Yurt dışında ürünlerimin reklamını

Animasyonları İzle

Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



Hammaddelerimi vergisiz almak, ürünlerimi satarken kalitemi ispatlamak istiyorum



- Eximbank

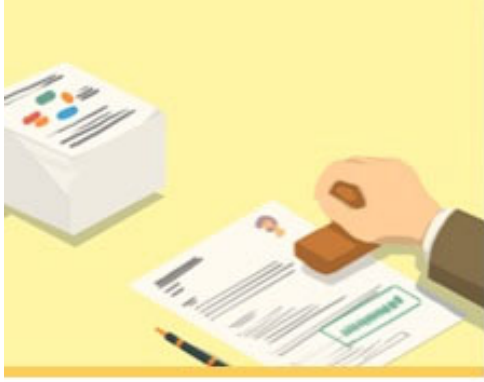
Müşterilerime uygun kredi istiyorum



Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler



İmi vergisiz
İmi satarken
amam İstiyorum

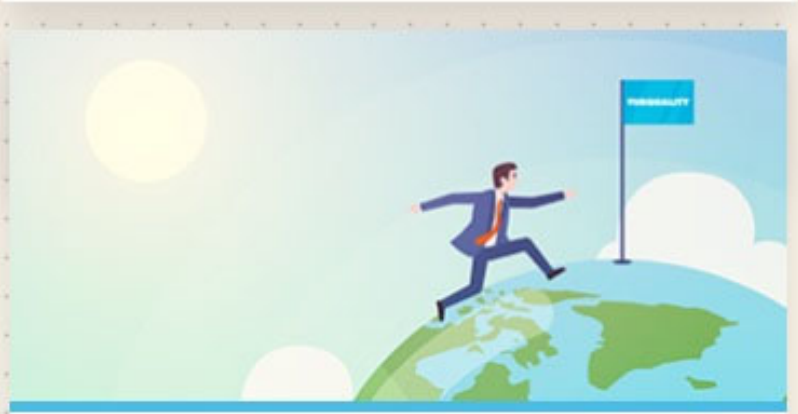


Müşterilerime uygun
kredi İstiyorum



- Ur-Ge Desteği
- Sektörel Ticaret Heyeti
- Alım Heyeti

Sektörümle birlikte
hareket etmek İstiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Animasyonları İzle

- Ürün tasarımcısı - mühendis istihdam giderlerim desteklensin
- Makine - yazılım giderlerim desteklensin
- İş seyahati giderlerim desteklensin
- Web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerim desteklensin

Müşterilerime uygun kredi istiyorum



Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum

Ürünümü kendim tasarlamak istiyorum



Küresel firmalarla çalışmak istiyorum (KTZ)



Dünya Markası Olmak İstiyorum

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

Hammaddelerimi vergisiz almak, ürünlerimi satarken kalitemi ispatlamak istiyorum



Ürünümü kendim tasarlamak istiyorum



Animasyonları İzle

- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Makine Desteği
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Yazılım Desteği
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Danışmanlık Desteği
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Sertifikasyon, Test, Analiz Desteği

Küresel firmalarla çalışmak istiyorum (KTZ)



Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum



Dünya Markası Olmak İstiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler

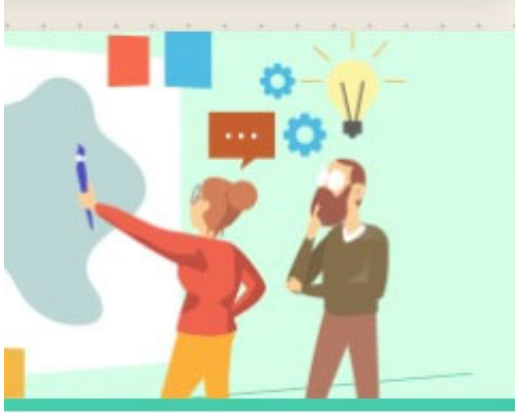
İhracatımı vergisiz
ihracatımı satarken
destek almak istiyorum



Müşterilerime uygun
kredi istiyorum



Animasyonları İzle



- Kendi Markamı Büyütmek İstiyorum
- Yurt dışındaki Bir Markayı Satın Almak İstiyorum

Yeni pazarlara
girmek istiyorum



Küresel firmalarla
çalışmak istiyorum (KTZ)



Dünya Markası
Olmak İstiyorum



İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler



Ürünümü kendim
tasarlamak istiyorum [➤](#)



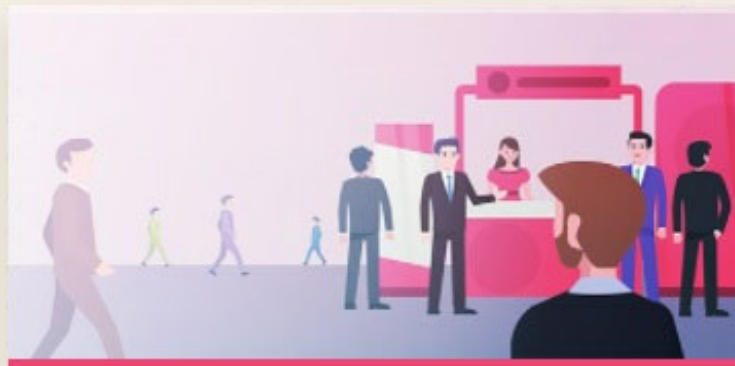
Küresel firmalarla
çalışmak istiyorum (KTZ) [➤](#)



Dünya Markası
Olmak İstiyorum

- UR-GE Projesi-Sanal Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti Giderlerim Desteklensin
- Sanal Ticaret Heyeti Giderlerim Desteklensin
- E-Ticaret Sitelerine Üyelik Giderlerim Desteklensin

Pazara Girişte Dijital
Faaliyetlerim Desteklensin [➤](#)



Sanal Fuar
Destekleri [➤](#)

İhracata Yönelik Destek ve Teşvikler



Ürünümü kendim
tasarlamak istiyorum



Küresel firmalarla
çalışmak istiyorum (KTZ)



Dünya Markası
Olmak İstiyorum



Pazara Girişte Dijital
Faaliyetlerim Desteklensin



- Sanal Fuar Destekleri

Sanal Fuar
Destekleri



Teşekkür Ederiz 😊



Ceyhun YEŞİLŞERİT
Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü
c.yesilserit@rdbe.com.tr
www.hareketegeci.com
www.rdbe.com.tr