



İhracata İlk Adım Paketi

Paket İçeriği

- Firmanın mevcut durumunun tespiti, ihracat potansiyelinin belirlenmesi, firma motivasyonunun teşhisi.
- Pazar seçimi, hedef ihracat pazarının ve ihraç ürünlerinin belirlenmesi, hedef pazar seçiminde kullanılacak bilgi kaynakları.
- Pazara giriş ve dağıtım kanallarının seçimi, pazara giriş yöntemlerinin belirlenmesi ve uygulamaları.
- İhracat eylem planının hazırlanması.



Mikro İhracat (E-İhracat) Paketi

Paket İçeriği

- Pazar Araştırması
- Ürünlerinize Uygun Global Pazar Yeri Tespiti ve Üyeliklerin Yapılması
- Global Pazar Yeri Yönetimi
- E-İhracat Altyapısı Web Tasarım ve (Optimizasyon) İyileştirme Hizmetleri
- Google ve Sosyal Medya Reklam Hizmetleri
- Sosyal Medya Yönetimi



İhracat Operasyon Paketi

Paket İçeriği

- Ön görüşmeleri tamamlanmış ve anlaşma aşamasına gelmiş satışlar için, satış sözleşmesinin yapılması.
- Fiyatta karşılıklı mutabakat sağlanmasının ardından ödeme şeklinin kararlaştırılması.
- Bu ödeme şekillerinden biri seçildikten sonra teslim şeklinin görüşülmesi.
- Hangi ulaşım yolunun tercih edileceği görüşülüp bu esaslarda belgelerin hazırlanması.
- Siparişin resmi evraklarla kayıt altına alınmasının ardından malın üretimi için fabrikaya bilgi verilmesi.
- Teslimatı hangi gün yapacağı, malın ne olduğu, miktarı vb tüm bilgiler karşılıklı görüşülerek siparişin teslim tarihinin netleştirilmesi.



İhracat Teşvik Paketi

Paket İçeriği

- Müşteri teşvik potansiyelinin tespiti: Müşteri hangi faaliyetleri için teşvik alabilir?
- Bu faaliyetleri yaparken teşvik almasını engelleyecek hususlar var mı, varsa nasıl çözümüne gideriz.
- Faaliyet nasıl yürütülmeli, evraklar nasıl düzenlenmeli? Örneğin, Sözleşmeler, faturalar, ödemeler teşvik mevzuatına uygun mu? Kontrol ederiz.
- Destek Yönetim Sistemi – DYS Kayıt ve Yetkilendirme
- Teşvik Dosyasının hazırlanması ve başvurunun yapılması
- Başvuru Sürecinin Takibi: İhracatçı Birlikleri nezdinde gereken iletişimin sağlanması
- Teşvik Sonuçlandırma İşlemleri ve Teşvik Ödemesi
- Ne kadar teşvik aldık, tam mı aldık, eksik mi aldık, eksik aldıysak neden? Bir dahaki başvuruda eksik teşvik almamak için firma nelere dikkat etmeli, hangi önlemleri almalı? Tespit edilir.
- Teşvik mevzuatındaki değişikliklerin takibi ve müşterinin bilgilendirilmesi yapılır
- Yeni teşviklerin takibi ve müşterinin bilgilendirilmesi: Devletin yeni teşvikleri müşterimizin işine yarar mı, koşulları neler, hangi şartları var? Vb.



Lojistik Operasyon Paketi

Paket İçeriği

- Ürünün hazır olması halinde partner lojistik firmalar ile iletişim ve en uygun taşıma şekli ile en avantajlı sürecin belirlenmesi.
- Lojistik firması ile hazırlanan konşimento evrakları imzalanıp kaşelenerek sevkiyata hazır hale getirilmesi.
- Gümrük görevlisinin istediği dolaşım Belgesi evrakları (ATR, Euro, konşimento belgeleri, Menşe şahadetnamesi vb.) teslim edilmesi.



İhracat Paketi

Paket İçeriği

- Firmanın Mevcut Durum Analizi
- Ürünün Mevcut Durum Analizi
- Kurumsal Kimlik Çalışmalarının Yapılması
- Detaylı potansiyel müşteri listesi üzerinden Mailing Marketing Sisteminin kurulması. (Haftalık ve aylık mailing marketing altyapısının oluşturulması.)
- Uluslararası Pazarlamaya uygun Kurumsal Sosyal Medya yönetim sisteminin kurulması. (Tüm masraflar tarafımıza ait.) (Tüm gelişmeler ve geri dönüşler haftalık olarak tarafınıza iletilecek.)
- Potansiyel müşterilerin listelenmesi, güncellenmesi ve kategorize edilerek raporlanması.
- Hedef pazarların ve ülkelerin belirlenmesi. (Güncel vergiler ile hazırlanmış ürünlerin ve hizmetlerin aktif satışının en yoğun olduğu bölgelerin rakamsal veriler ile detaylı bir şekilde belirlenmesi.)
- Belirlenen hedef pazarlardaki potansiyel müşterilerin online ve fiziki olarak tespiti.
- Potansiyel müşterilerin listelenmesi, güncellenmesi ve kategorize edilerek raporlanması.
- Tüm eleme kriterlerinden sonra titizlikle seçilen potansiyel ve gerçek müşterilerin İLETİŞİM bilgileri listesinin hazırlanması. (Telefon Numarası, Mail Adresi, Sosyal Medya, Websitesi.)

- Tamamlanan detaylı potansiyel müşteri listesi ile kapsamlı pazar araştırma raporunun hazırlanması.
- Potansiyel müşterilerin tamamına telefon aramaları gerçekleştirilip yetkili personel ile iletişim sağlanacak. Ek olarak uygulamalar vasıtası ile müşterilere ulaşılabacak. (WhatsApp, Viber, Skype vb...) (Tüm konuşmalar haftalık raporlarla tarafınıza iletilecek.)
- Ürün ve sektör dinamiklerine göre gerekli B2B sitelerine üyelik işlemleri gerçekleştirilecektir. (B2B üyelik ücretleri tarafınıza ait olup, yönetimi bizim tarafımızdan gerçekleştirilecek.)
- Potansiyel müşterilerinizden, ülkemizi ziyaret etmek isteyen ve sizler ile yüz yüze tanışmak isteyen müşteriler gerek kendi ofisimizde gerek sizin ofisinizde etkili bir sunum ile karşılanacak.
- Satış gerçekleştiğinde ödeme ve tüm operasyonel sürecin takibi.
- Gümrük süreçleri takibi ve nakliye organizasyonu.
- Ürünlerin fabrikanızdan çıkışından müşteriye ulaşana kadar tüm süreç kontrol edilip tarafınıza raporlanacak.
- Fuar planlama hizmeti.
- Bayii ve şube oluşturma hizmetleri. Yurtdışı ofis showroom kiralama hizmetleri ve devlet destekleri mentorluk hizmeti.



Pazar Araştırması Paketi

Paket İçeriği

- Uluslararası Önemli Rakip Firmaların Araştırılması
- Rakip Firmaların İnternet Sitelerinin, Kataloglarının ve Sosyal Medya Hesaplarının İncelenmesi Ve İyi Uygulama Örneğlerinin Raporlaştırılması
- Rakip Uluslararası Satış Kanallarının Araştırılması ve Dış Ticaret İstihbarat Matrislerinin Hazırlanması
- Uluslararası Pazarda Satışa Konu Ürünlerin İlgili Hedef Pazarlarda Fiyat Analizlerinin Yapılması
- Ulusal Ve Uluslararası Ticari İstihbarat Araştırmalarının Hazırlanması (Belirlenen Yıllar İçin Veya En Güncel Olan) Uluslararası Ticaret Verileri Kullanılarak Öncelikli Ürünler İçerisindeki Rekabetçi Ürün/Ürünlerin Tespit Edilmesi



Uluslararası Pazarlama Paketi

Paket İçeriği

- Stratejik pazarlama planlamasının yapılması
- Online Marketing Sistemlerinin Kurulması.
- Uluslararası Pazarlamaya Uygun Kurumsal Sosyal Medya Yönetim Sistemlerinin Kurulması.
- Telefon Aramalarının gerçekleştirilmesi. (Whatsapp , Viber , Skype vb.) (Tüm Konuşmalar Haftalık Raporlarla Tarafınıza İletilecek)
- Sanal Pazarlar, Uluslararası Dernekler, Dergiler, Yayın Kuruluşları ve B2B Sitelerine Üyelik İşlemleri ve Yönetimi.
- İş organizasyonunun yapılması
- Ürün geliştirme çalışmaları ile müşteri ilişkileri yönetim sisteminin geliştirilmesine katkı verilmesi
- Ürün fiyatlandırma ve tutundurma çalışmalarının yapılması
- Ürün dağıtım ağı ilişkilerini yürütülmesi
- İşletmenin bütçeleme çalışmalarına katkı verilmesi



İthalat Paketi (Pro)

Paket İçeriği

- İthal edilecek ürünle ilgili pazar araştırması yapılması
- En avantajlı üretici firma tespit edilerek, görüşme ayarlar. Görüşmeye katılımcı veya yetkili olarak katılınması
- Satın alınacak ürünle ilgili bütün detayları dosya haline getirilmesi
- Satın alınan ürünün nakliye sürecini ayarlar, takibini yapılması
- Ürünün ülkeye getirilmesinde ithalat gümrük işlemlerinde yurtdışından gelen evrakların kontrolünü gerçekleştirilmesi