



İHRACAT DEPARTMANI

NE İŞ YAPAR?

İhracat işlemleri için gerekli olan resmi evrakları düzenlemek, uluslararası ürün satışı için bağlantılar kurmak, gerekli sözleşmelerin yapılmasını sağlamak ve ihracat ile ilgili yasa ve yönetmelikleri sürekli izlemek ihracat departmanının temel görev ve sorumluluklarıdır.



İhracat Departman Hizmetimiz Kimler İçin Uygunudur?

İhracat süreci oldukça zorlu ve karmaşık bir süreçtir ve birçok farklı aşamadan oluşur.

Bu aşamaların tamamında şirketlerin doğru adımları atması ve doğru kararları vermesi gerekmektedir.

İhracat departmanı hizmetimiz, şirketlerin ihracat sürecinde karşılaşılabilecekleri sorunlara çözüm bulmak, ihracat planlaması yapmak, hedef pazarları belirlemek ve pazarlama stratejileri oluşturmak gibi konularda danışmanlık hizmeti sunmaktadır.

Daha önce ihracat yapmamış firmalar için hazırlanmış olan bu hizmetimiz özetle firmaların ürünlerine en uygun pazarı bulup bu pazarda ürünlerini **en uygun stratejiyle pazarlamayı** ve **satışı** hedefler.

Bu hizmetimiz ile firmalara atanan **uzman danışmanlarımız** ihracat aşamalarını başından sonuna kadar planlanmasını, yönetimini ve takibini yaparak firmaların en kolay şekilde **ihracat yapmalarına** yardımcı olur.

ihracat Departman hizmetimiz, müşterilerimizin uluslararası pazara açılmasına yardımcı olurken aynı zamanda **rekabet avantajı** elde etmelerini de sağlar. Bu hizmetimiz sayesinde, müşterilerimiz tüm ihracat işlemlerini uzman ekibimizin yardımıyla yönetebilirler ve bu sayede **zaman ve maliyet** açısından önemli tasarruf sağlayabilirler.



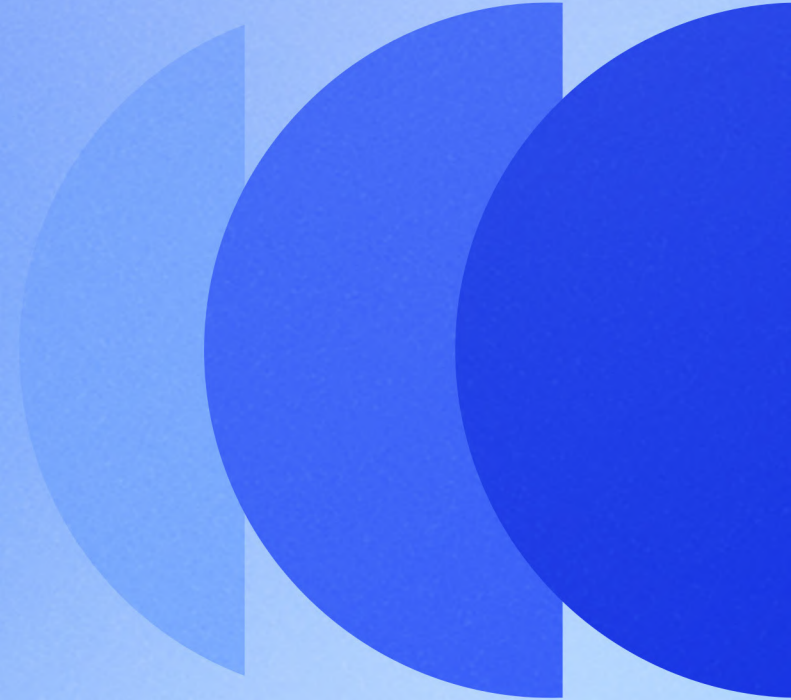
••• Firmaların yurtdışı pazarlara:••• doğru strateji ile girmesi en büyük amacımız ↑

Bu yüzden İhracat Departman hizmeti kapsamında takip ettiğimiz tüm adımlarda firmaların talepleri ve beklentilerini en doğru şekilde analiz edip bu yönde bir çalışma dinamiği oluşturmak için çabalıyoruz.





***İhracat Departman
hizmetimiz uluslararası
pazarda ihracat yapmak
isteyen firmaların ihracat
temellerini atmaya ve
bunları geliştirmeye
yönelik adımlar izleyen
kapsamlı ve donanımlı bir
rehber görevi görür.***



İHRACAT DEPARTMANI GANTT ŞEMASI

Firma Mevcut
Durum Analizi



0-2 Hafta

Hedef Pazar
Analizi



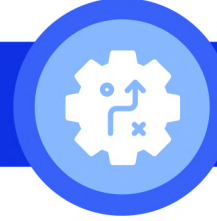
2-6 Hafta

Ulusal ve
Uluslararası
Rakiplerin Analizi



3-8 Hafta

Uluslararası
Pazarlama
Planının
Belirlenmesi



4-16 Hafta

Yurtdışı
Potansiyel
Müşterilerin Tespiti



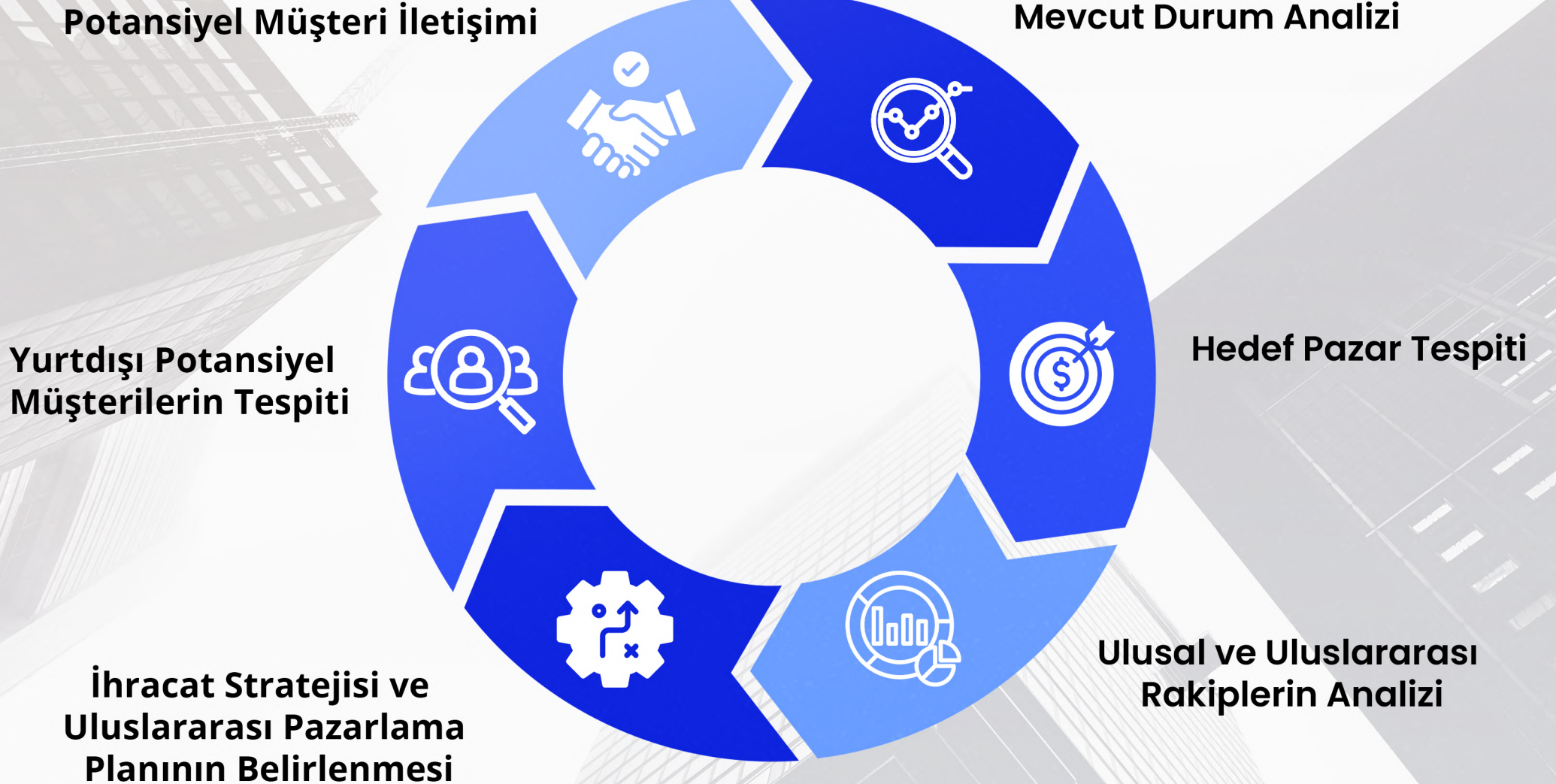
8-32 Hafta

Potansiyel
Müşteri
İletişimi

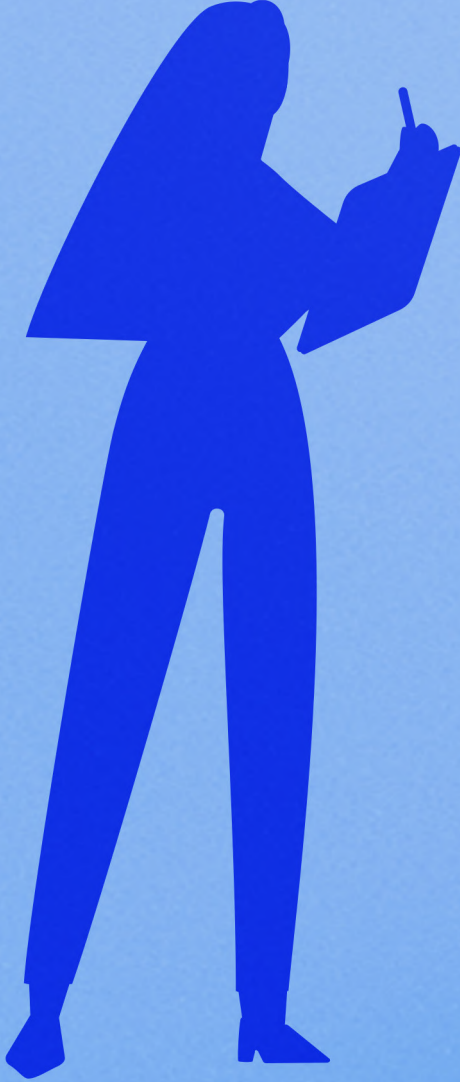


12-48 Hafta

HİZMET İÇERİĞİ



HİZMET İÇERİĞİ



Mevcut Durum Analizi

- Mevcut kurumsal yapının analizi
- Dijital pazarlama ve kurumsal kimlik edinme stratejilerinin analizi
- İnsan kaynakları, organizasyon ve yönetim yapısı hakkında bilgi edinimi
- Ürün, üretim ve know-how hakkında bilgi edinimi
- SWOT Analizi
- İhracat altyapısının hazırlanması



Hedef Pazar Tespiti

- GTİP Tespiti
- GTİP veya ürün bazlı hedef pazar araştırması
- Hedef ülkelerin tespiti
- Hedef ülkelerin sektör ve risk analizi
- Hedef ülkelerin satış ve dağıtım kanallarının tespiti
- Ticari ataşelikler ve partner ofisler ile görüşülerek hedef ülkelerin detaylı araştırılması

HİZMET İÇERİĞİ



Ulusal ve Uluslararası Rakiplerin Analizi

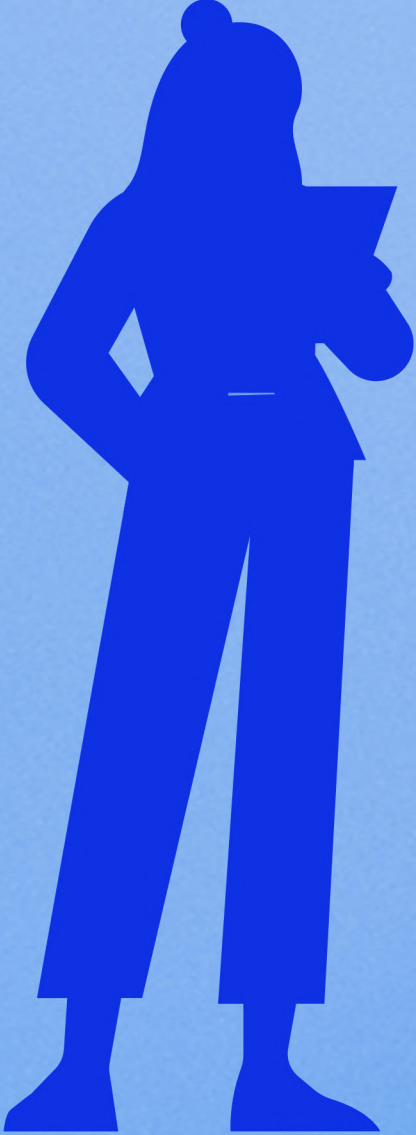
- Rakiplerin satış kanalları, kurumsal kimlik ve dijital pazarlama stratejilerinin analizi
- Rakiplerin ürün ve fiyatlarının incelenmesi



İhracat Stratejisi ve Uluslararası Pazarlama Planının Belirlenmesi

- İhracat pazarlama çalışmalarının belirlenmesi
- Dijital pazarlama ve kurumsal kimlik çalışmalarının tamamlanması
- Öncelikli ürün tespiti ve katalog hazırlanması
- Görünürlük, reklam ve tanıtım faaliyetlerinin belirlenmesi
- Fuar listelerinin hazırlanması
- 3,6 ve 12 aylık planların hazırlanması

HİZMET İÇERİĞİ



Yurtdışı Potansiyel Müşterilerin Tespiti

- CRM sisteminin hazırlanması
- Veri tabanları üzerinden tespit edilen potansiyel müşterilerin CRM sistemine kaydı
- Fuarlara katılan firmaların analizi
- Telefon ve e posta iletişim senaryolarının hazırlanması



Potansiyel Müşteri İletişimi

- CRM’de kayıtlı potansiyel müşteriler ile iletişime geçilmesi
- Tanıtım, teklif ve müzakere süreçlerinin yürütülmesi
- B2B veya F2F görüşmeler
- Yurtdışı firma ziyaretleri
- Fuar katılımları

Hizmet içeriğinde neler sunuyoruz?

- Hedef Pazar Analiz Raporu
- İhracat Altyapısının Hazırlanması
- 1500+ Potansiyel Müşteri Bağlantısı
- 1000+ Potansiyel Müşteri İletişimi
- 100+ Fiyat Teklifi
- 20+ F2F veya B2B Görüşme
- Anadilde İletişim
- Belgelendirme, Gümrük ve Operasyonel Süreçlerin Yürütülmesi
- İhracata Yönelik Dijital Pazarlama
- Stratejik Yol Haritasının Belirlenmesi
- 2 Yurtdışı Yerinde Pazar Araştırması ve Müşteri Ziyareti
- İhracat İş Akışlarının Hazırlanması
- İhracat Departman Kurulumu ve Firmaya Devri
- Uluslararası İş Ağlarının Oluşturulması



NEDEN BİZİ TERCİH ETMELİSİNİZ?

Bazen kendi kendimize düşünüyoruz Müşterilerimiz bizi neden tercih etmeli diye. Bu düşüncemizin sonunda müşterilerimizin bizi tercih etmesi için birçok sebep yaratmaya çalıştık işte bu sebepleri sizinle de paylaşmak isteriz.

Kurumsal Yapı: Firmamız kurumsal bir yapı olduğu için tüm geri bildirimleri değerlendirip örgütsel yapısını tekrar tekrar güncellemektedir.

Müşteri Memnuniyeti: Birçok yerde de vurguladığımız gibi önceliğimiz Danışan firmalarımızın memnuniyeti.

Çözüm Odaklılık: İhracat süreçlerinde bazen sorunlar ile karşılaşılabilir, firmamız her zaman bu sorunları çözmeye bir adım öne çıkmaktadır.

Kaliteli Hizmet: Müşterilerimize kaliteli hizmet vermek için her zaman daha iyi hizmet verme çalışmalarını içerisindedir.

Süreç Yönetimi: Müşterilerimiz için ihracat süreçlerinin ne kadar karmaşık olduğunun farkındayız, bu yüzden size danışmanlık verirken aslında sizi yönlendirmekten çok doğrudan süreçlerin uygulamasını ve yönetimini üstleniyoruz.

Şeffaflık: Müşterilerimiz bağlantıları kendilerinde de olan bir CRM sistemi üzerinden her an tüm çalışmalarını kontrol edebilirler. Ayrıca yapılan tüm çalışmalar belirli periyotlarla Danışan firmalarımıza sunulmaktadır.

BİZİMLE İLETİŞİME GEÇMEK İÇİN

 alyattes.com.tr

 [alyettesut](https://www.instagram.com/alyettesut)