



ULUSLARARASI İŞ GELİŞTİRME

NEDİR?

Uluslararası iş geliştirme, esasen bir işletmeyi küresel pazarda zaman içinde daha iyi hale getirmeyi amaçlayan bir faaliyetler bütünüdür.

Uluslararası İş Geliştirme yaparken hedef pazarların ve iş geliştirme stratejilerinin doğru belirlenmesi, profesyonel iletişim ve tanıtım faaliyetleri en önemli konulardır.

Uluslararası İş Geliştirme Hizmetimiz **Kimler İçin Uygundur?**

Uluslararası İş Geliştirme hizmetimiz özellikle halihazırda ihracat yapan ve ihracat personeli olan firmalara, uluslararası pazarda işlerini genişletmeleri için stratejik bir yol sunar. Bu hizmetimiz ihracat yapan müşterilerimizin işlerini geliştirmek, yeni müşteriler kazandırmak ve ürünlerini veya hizmetlerini daha fazla kişiye tanıtmak için tasarlanmıştır.

Bu hizmetten yararlanan firmalar, ürünlerini daha geniş pazarlara sunarak ihracatlarını artırabilirler. Ayrıca, yeni pazarlara açılmanın yanı sıra, mevcut pazarlarda da müşteri ağlarını genişletebilirler. Bu hizmet firmaların gelişmiş bir strateji modeli izleyerek rakiplerini geride bırakmalarına yardımcı olur.

Uluslararası İş Geliştirme hizmetimiz ile hedef pazar analizi, uluslararası satış ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi, kurumsal kimlik revizyonu, ihracata yönelik dijital pazarlama ve müşteri portföyü genişletme gibi adımların yanı sıra, müşterilerimizin tüm ihracat sürecinde yanında olarak, başarıya ulaşmaları için çalışıyoruz.



ULUSLARARASI İŞ GELİŞTİRME HİZMETİ GANTT ŞEMASI

Firma Mevcut
Durum Analizi



0-2 Hafta

Hedef Pazar
Analizi



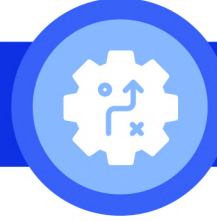
2-6 Hafta

Ulusal ve
Uluslararası
Rakiplerin Analizi



3-8 Hafta

Uluslararası
Pazarlama
Planının
Belirlenmesi



4-16 Hafta

Yurtdışı
Potansiyel
Müşterilerin Tespiti



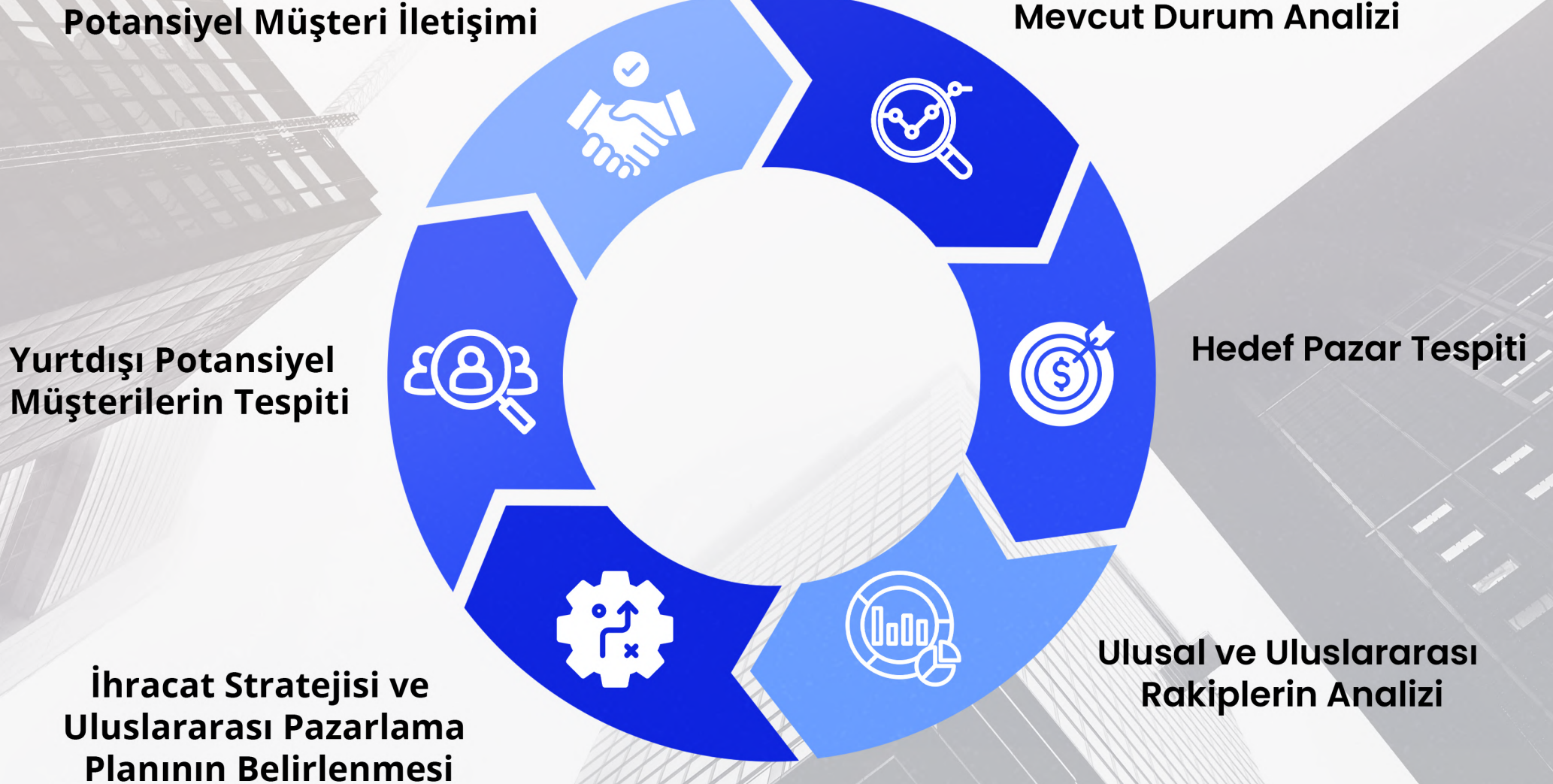
8-32 Hafta

Potansiyel
Müşteri
İletişimi

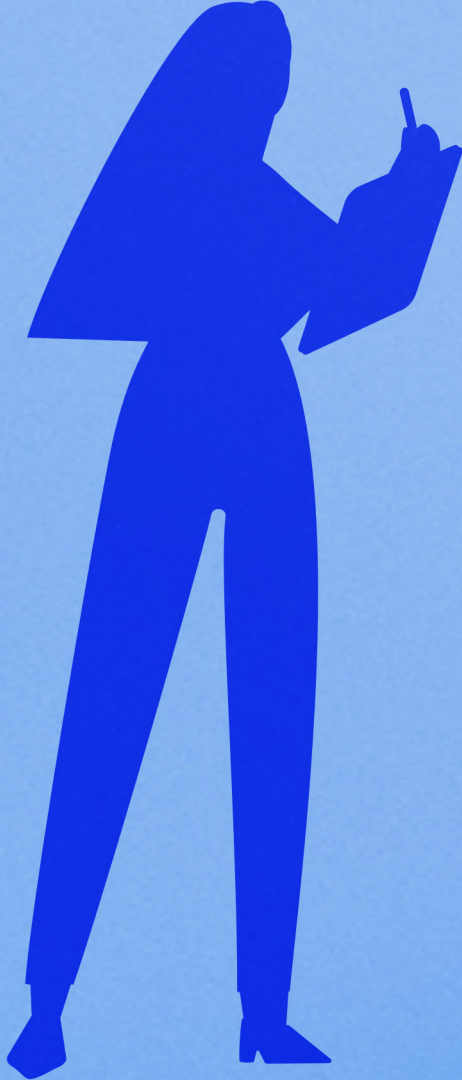


12-48 Hafta

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
- Mevcut ihracat stratejilerinin ve ihracat operasyonlarının analizi
- SWOT Analizi



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

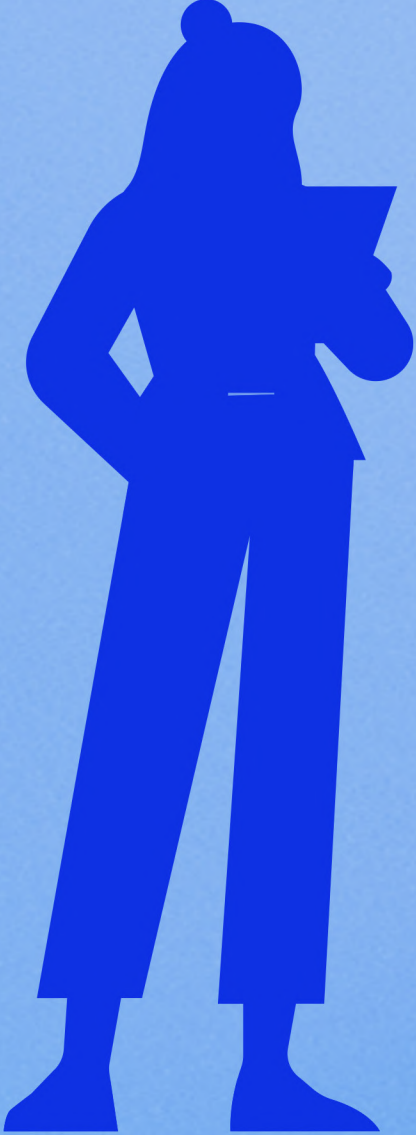
- Rakiplerin satış kanalları, kurumsal kimlik ve dijital pazarlama stratejilerinin analizi
- Rakiplerin ürün ve fiyatlarının incelenmesi



İhracat Stratejisi ve Uluslararası Pazarlama Planının Belirlenmesi

- İhracat pazarlama çalışmalarının belirlenmesi
- Dijital pazarlama ve kurumsal kimlik çalışmalarının tamamlanması
- Öncelikli ürün tespiti ve katalogların hazırlanması
- Görünürlük, reklam ve tanıtım faaliyetlerinin belirlenmesi
- Fuar listelerinin 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

Hizmet içeriğinde neler sunuyoruz?

- Hedef Pazar Analiz Raporu
- 1000+ Potansiyel Müşteri Bağlantısı
- 700+ Potansiyel Müşteri İletişimi
- 50+ Fiyat Teklifi
- 15+ F2F veya B2B Görüşme
- Anadilde İletişim
- İhracata Yönelik Dijital Pazarlama
- Stratejik Yol Haritasının Belirlenmesi



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 içerisindeyiz.

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)