



ihracat Rehberi

Bilgi her yerde, deneyim burada.



İhracata Başlamadan Önce Netleşmesi Gerekenler

İhracat, yalnızca ürün bulup yurt dışına satmak değildir. Yanlış motivasyonla başlanan ihracat girişimleri, genellikle zaman ve para kaybı ile sonuçlanır.

Bu nedenle ihracata başlamadan önce kendinize şu soruları sormanız önemlidir:

- ✓ Firma olarak ihracat yapmaya hazır ve kararlı mıyım?
- ✓ Bu sürece ayırabileceğim bütçe ve zaman var mı?
- ✓ Ürünüm yurt dışında satışa uygun mu?



Not : “Herkes ihracat yapıyor” düşüncesi, ihracata başlamak için geçerli bir sebep değildir.

Mini Kontrol Listesi

- ✓ Doğru Pazar Seçimi – Nereye odaklanmalıyım?
- ✓ Doğru Müşteri Seçimi – Kime satmalıyım?
- ✓ Doğru Ürün – Nasıl bir ürün sunmalıyım?

Doğru Pazar Nasıl Seçilir ?

İhracat yolculuğunun büyük bölümü, limandan ayrılmadan önce; yani pazar analizi ve stratejik planlama aşamasında kazanılır veya kaybedilir.

Doğru pazar seçimi yapılmadan atılan her adım, süreci daha en baştan zorlaştırır



Yanlış Yöntem : “Herkes oraya satıyor” tuzağı

Popüler pazar her zaman doğru pazar değildir.

Herkesin satış yaptığı pazarlara yönelmek yerine, sizin daha iyi çözümler sunabildiğiniz pazarlara odaklanmak gerekir.

Doğru Yaklaşım

- ✓ Ürünüm için bu pazarda gerçek bir talep var mı?
- ✓ Müşterilerin satın alma alışkanlıkları nasıl?
- ✓ Rekabet seviyesi yönetilebilir mi?
- ✓ Fiyat seviyem pazara uygun mu?
- ✓ Lojistik bu pazar için sürdürülebilir mi?



Not : Az rekabetin olduğu ve talep bulunan pazarlar, çoğu zaman daha kârlı sonuçlar doğurur.

Kalabalığı takip etmek sizi yalnızca rekabete götürür.

Gerçek ihracatçı ise veriyi izler, kimsenin henüz fark etmediği kârlı boşluklara ilk adımı atan olur.

Müşteri Bulma Gerçekleri

İhracatta en sık hayal kırıklığı yaşanan konulardan biri, müşteri bulma sürecidir. Bunun temel nedeni, sürecin çoğu zaman gerçekçi olmayan beklentilerle başlamasıdır.

İlk ihracat müşterisi genellikle :

- ✓ Bir Google aramasıyla
- ✓ Tek e-posta gönderimiyle
- ✓ Tek bir fuar ziyareti veya katılımıyla bulunmaz.

Bu durum, yanlış bir şey yaptığınız anlamına gelmez.

İhracatta müşteri bulma süreci, genellikle zaman ve tekrar gerektirir.



Not : Sabırsızlıkla yapılan her yön değişikliği, süreci kısaltmak yerine çoğu zaman uzatır.

En Etkili Kanallar :

- ✓ Dijital İstihbarat ve B2B platformları
- ✓ Nokta Atışı Dijital Pazarlama
- ✓ Stratejik Fiziksel Kanallar
- ✓ Sabırlı ve planlı iletişim

Gerçekçi Olmak Neden Önemli ?

İhracat sürecinde aşağıdaki durumlar oldukça yaygındır :

- ✓ Gönderilen e-postalara ilk etapta dönüş alınmaması
- ✓ İlk verilen tekliflerin reddedilmesi
- ✓ Sürecin beklenenden daha uzun sürmesi

Nasıl Bir Ürün Sunmalıyım ?

Ürününüz iç piyasada çok iyi performans gösteriyor olabilir.

Ancak asıl soru şudur: **Dünya pazarları için gerçekten uyumlu mu?**

Hedef pazara girmeden önce ürününüzü aşağıdaki 3 filtreye göre değerlendirmeniz gerekir :

- ✓ Zorunluluklar - Teknik ve yasal uyumluluk
- ✓ Yerelleştirme - Kültürel ve fonksiyonel uyumluluk
- ✓ Neden sizin ürününüz ? - Fark yaratan değer

Ürün Uygunluk Kontrol Listesi

- ☐ Ürünüm, hedef ülkenin tüm gümrük ve teknik mevzuatına tamamen uygun mu ?
- ☐ Rakip ürünleri inceledim mi; onlarda olup bende olmayan (veya tam tersi) özellikler neler?
- ☐ Ürün ismim hedef dilde olumsuz veya yanlış anlaşılabilir bir anlama geliyor mu?
- ☐ Ambalajım, uluslararası nakliye şartlarına ve farklı iklim koşullarına dayanıklı mı?



Not : Altın Kural Şudur;

Başarılı bir ihracat ürünü, yalnızca fabrikada üretilen değil; pazarın dinamikleriyle yeniden şekillendirilen ve müşterinin ihtiyacına tam uyum sağlayan bir çözümdür.

İhracatta Beklentiyi Doğru Yönetmek

İhracatta başarılı olmanın yolu, sürecin gerçekçi beklentilerle yönetilmesinden geçer.

Bu rehber boyunca adım adım aktardığımız gibi, doğru strateji ve sabırlı bir yaklaşım, ihracatta sürdürülebilir başarı getirir.

Unutmamalısınız ki her pazarlık ve her müşteri, kendine özgü dinamikler taşır.

Bu süreçte planlı ve sabırlı adımlar atmak, süreci doğru yönetmenize ve uzun vadede kalıcı, güçlü ilişkiler kurmanıza yardımcı olur.

Detaylı bilgi almak ve bir sonraki adımı değerlendirmek için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

E-posta : info@ihracatdoktoru.com

Paragraf metniniz