

A) FİRMA ANALİZİ/ GENEL BİLGİLER

1. Çalışan sayınız nedir?

1-9 50-49

10-49 250 ve üzeri

2. Müşteri profiliniz? (birden fazla seçenek işaretlenebilir)

Doğrudan alıcılar (Perakende)

İşletmeler

Kamu Kurum/Kuruluşları

3. Lütfen faaliyet gösterdiğiniz sektörü tanımlayınız.

4. Faal olduğunuz pazarlar hangileridir?

Avrupa

Kuzey Amerika

Güney Amerika

Asya

Afrika

Avustralya/Yeni Zelanda

Henüz ihracat yapmıyoruz ama gerçekleştirmeyi düşünüyoruz.

5. Lütfen hedef pazarınızı/bölgenizi tanımlayınız.

6. Rakiplerinize göre sizi öne geçiren avantajlarınız nelerdir?

Fazla rakibimiz bulunmamaktadır.

Ek servisler sunmaktayız.

Ürünümüz/hizmetimiz yüksek kalitesiyle benzerlerinden ayrılmaktadır.

Dijital medya için etkin bir pazarlama stratejimiz var.

Fiyatlarımız daha düşük.

Diğer:.....

.....

B) FİRMA TECRÜBESİ

7. Firmanız yurtdışında ne tür tecrübelerle sahip? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir.)

Ürünümüzü yurtdışındaki müşterilerimize doğrudan arz ediyoruz.

Hizmeti yurtdışındaki müşterilerimize doğrudan arz ediyoruz

Yurtdışında ürünlerimizin satışını gerçekleştiren bir distribütörümüz var.

İhracat tecrübemiz yok.

8. Aşağıdakilerden hangisi ya da hangileri firmanız için doğrudur?

- Bir ya da daha fazla çalışmamız uluslararası projelerde tecrübelidir.
- Bir ya da daha fazla çalışmamız uluslararasılaşma konusunda spesifik eğitim almıştır.
- Dış Ticaret departmanımız bulunmaktadır.
- Yabancı dil bilen çalışmamız bulunmaktadır.
- Hiçbiri.

C) HEDEF PAZAR SEÇİMİ

9. Gelecekte hangi hedef pazarda ilerlemeyi düşünüyorsunuz?

10. Bu pazarı seçme nedeniniz/nedenleriniz nelerdir?

- Bu pazarda ürünümüz/hizmetimiz için potansiyel olduğunu düşünüyoruz.
- Pazardaki müşteriden firmamıza gelen talep pazarın bizim için avantajlı olduğunu düşündürdü.
- Bir ya da birden fazla çalışmamız hedef pazarda sektörümüzle ilgili deneyim/bilgi sahibi.
- Hali hazırda bulunduğumuz pazarlara olan bağımlılığımızı düşürmek istiyoruz.
- Hedef pazarda hali hazırda gösterdiğimiz faaliyet yoğunluğunu arttırmak istiyoruz.

11. Hedeflenen pazarı ne kadar tanıyor sunuz?

- Hedef pazarda hali hazırda faaliyet gösteriyoruz.
- Hedef pazarla ilgili Pazar analizi yaptık/yaptırdık.
- Hedef pazarın kültürel özelliklerini tanımladık.
- Gümrük tarifeleri, ithalat-ihracat kuralları, istenen belgeler gibi konuları araştırdık ve bu konuda bilgi sahibiyiz.
- Hedef pazardaki rakiplerimizi tanıyoruz.
- Hedef pazarla ilgili herhangi bir bilgimiz yok.

12. Hedef pazarda ürün/servis için yeterli talep var mı?

- Evet çünkü hedef pazardan düzenli talep alıyoruz.
- Evet çünkü rakiplerimiz hali hazırda bu pazarda tatmin edici dönüşler aldı.
- Talebin gelişeceğini varsayıyoruz.

13. Sizce firmanız uluslararasılaşma konusunda hangi alanlarda zorluk yaşayabilir?

- Günlük işler firmayı uluslararası platforma taşımak için gerekli aktiviteleri yapacak zaman bırakmıyor.
- Hedef pazarda gerekli kontaklara sahip değiliz.
- Pazar geliştirme çalışmaları için uygun çalışan bulmak zor.
- Uluslararası satış yapmak zor.
- Şu anda yeterli finansal kaynağa sahip değiliz.
- En uygun hedef pazarı seçmekte zorlanıyoruz.
- Hedef pazardaki sosyal yapılar Türkiye'den çok farklı.

- Hedef pazardaki yasal yapılar çok karmaşık ve detaylı
- Hedef pazarda giriş engeli var.
- Yabancı dil bilen elemanımız yok/ hedef pazardaki firmalarla iletişim kuramıyoruz.

D) UYGULAMA

14. Şirketinizde hedef pazardan sorumlu kim olacak?

- Şirket Müdürü ve asistan
- Dış Ticaret/hedef pazar konusunda deneyimli elemanlar
- Sadece hedef pazarla ilgili çalışmalarını yürütecek çalışanlar
- Satış Departmanı
- Kim müsaitse

15. Pazardan sorumlu kişiler bu işe ne kadar zaman ayıracak?

- Haftada birkaç saat
- Haftada 1-2 gün
- Haftada 2 günden fazla.
- Henüz düşünmedik.

16. Eğer dış ticaret çalışmalarımız bir süre gelir sağlamayacak olursa yatırımınızı aşağıdaki yöntemlerden hangileriyle devam ettirmeyi planlıyorsunuz?

- Teşvik ve destekler
- Kredi/Borçlanma
- Özkaynaklar/Hali hazırdaki gelirler
- Yatırımcıların desteği ile

17. Bir ihracat planı hazırladınız mı?

- Evet
- Hayır

E) HEDEFLER

18. Uluslararasılaşma çabanız göz önünde bulundurulduğunda önümüzdeki 6 ay/ 1 yıl içinde aşağıdakilerden hangilerini yapmayı planlıyorsunuz?

- Hedef pazarlardaki fuarlar ve iş gezilerine katılacağız.
- Hedef pazarın SWOT analizini yaptıracağız
- Hedef pazarda stratejik partner bulmaya çalışacağız.
- Hedef pazarda şube açacağız.
- Hedef pazarda yeni/ek distribütörler bulmaya çalışacağız.
- Henüz planlama yapmadık.

ODAMIZ AB-PROJE DIŞ TİCARET VE RAPORLAMA BİRİMİ İLE İLETİŞİME GEÇEBİLİRSİNİZ.