


KATILIMLI İHRACAT VE İŞ GELİŞTİRME HİZMETİ (İHRACAT DEPARTMANI)

 **FIX Consulting Ticaret Bakanlığı
Tarafından Destek Kapsamındadır.**

 0312 511 11 88

 fix@fixdanismanlik.com

 fixdanismanlik.com

 Çukurambar, 1480. Sk. Besa Kule İş Merkezi A Blok:69-70, 06510
Çankaya/Ankara



FIX Kimdir?

Hızlı, Akılcı ve Mükemmel

Merkezi Ankara'da bulunan FIX danışmanlık, geliştirdiği **eşsiz metodolojiler** ile işletmelerin ve kurumların ihracat kapasitelerini en verimli şekilde kullanabilmelerine olanak sağlayacak **özgün çözümler** üretmektedir.

Her işletmenin özel ve farklı ihtiyaçları olduğunun bilincinde olarak, uygun ihracat stratejisini firmanız ile birlikte değerlendirir, hedef pazarda ilgi çekici bir oyuncuya dönüşmenize katkıda bulunur.

FIX isminin açılımı İngilizce "Fast" "Intelligent" & "Excellent" kelimelerinden oluşuyor. Türkçesi Hızlı, Akılcı ve Mükemmel olan ve tam olarak da aynı misyonla çıktığımız yolda hedefimiz Türk işletmelerinin ve kurumlarının rekabetçiliğini artırarak Türkiye'mizin ticari katma değerine bir destekte bulunmaktır.

Bazı katma değerli hizmetlerimiz;

- Ticari İstihbarat ve Kapsamlı Rekabet Analizi
- İhracat ve İş Geliştirme Hizmetleri
- Proje, Hibe ve Teşvik Danışmanlığı
- E-ticaret/ihracat
- Dijital Pazarlama Hizmetleri



Neden FIX?

Merkezde siz varsınız: İhtiyaçlarınıza en iyi şekilde cevap vermek için “size özgü” çözümlerimizle her adımda yanınızda olacağız!

Hızlıyız çünkü iş dünyasında zaman kritik öneme sahiptir. Biz, iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına en hızlı şekilde yanıt vererek rekabet avantajlarını korumalarını sağlıyoruz.



Ülkemizin geleceği sizsiniz: İster sıfırdan ihracata başlıyor olun, isterseniz ihracat hacminizi genişletmek isteyin; şirketinizi, dünya nezdinde doğrudan “tercih edilebilir” kılacak kilit adımları birlikte atmak için sabırsızlanıyoruz!

Hatırlanan rakibiniz değil siz olmalısınız: Hedef kitleniz karşısında saygın, güvenilir, olumlu bir kurumsal kimlik algısının yaratılması ve pekiştirilmesinin firmanız için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz!



Güçlü Yönlerimiz

Güvenilir İstihbarat Departmanı: 14 farklı veri altyapısı yatırımımızla her daim en güncel dış ticaret verilerine ulaşabiliyoruz. Hem Dış ticaret hem de iletişim istihbaratına en son teknolojiyi kullanıyoruz!

Deneyimli Ekip: Alanında uzman ne yaptığını bilen, uluslararası bütün süreçlere hakim 5 kişilik bir ihracat departmanı için personel arayışına ihtiyacınız kalmadı!

CRM Sistemi, Entegrasyon & Raporlama: CRM sistemimiz sayesinde, çalışmamız esnasında her adımı canlı takip edebilir, yorum yapabilir, bildirim alabilir, günlük-haftalık performans ve görsel analizler çıkartarak yeni ekibinizin çalışmasını yakından takip edebilirsiniz.

9 farklı ana dil ile yurt dışı görüşme yapabilme: 35 kişilik her gün büyüyen ekibimizle Arapça'dan Rusça'ya, Almanca'dan İspanyolca'ya bir çok farklı dil ile yurt dışı aramalarını yaparken dil bariyeri meselesini biz çoktan aştık. Ya siz?

"Dijital Yakamız "EMMA-A!": Yapay zeka destekli, dijital yakamız ve ihracat aşığı robotumuz EMMA ile tanışın. Neler yapabildiğini duyduğunuzda şok olacaksınız! Hem de bütün sistemimize entegre!

Butik Çalışma Prensipleri: Danışmanlığını üstlendiğimiz firmalarımızın gizliliği bizim için çok değerli. Aynı sektörde yalnızca bir firmayla çalışabiliyoruz. Gizlilik sözleşmelerimizle de bunu güvence altına alıyoruz. Ayrıca bütün stratejiye sizlerle beraber karar veriyoruz. Siz ne kadar isterseniz FIX o kadar içeride!

İhracat Garantisi: İşleri hızlandırıyoruz: ihracat yapma garantisi veriyoruz!

Personel Aramayın: Günümüzde yetkin ve bilgili bir dış ticaret personeli bulmanın zorluklarının farkındayız. Yeni nesil bir ihracat departmanı edinmenin zamanı geldi!

Sürdürülebilir İhracat: Yurt dışı müşteri kazanmanın maliyeti günümüzde çok yüksek. Amacımız bir müşteriye bir kere satış yapmak değil. Sistemlerimiz ve kuracağımız uluslar arası organik bağ sayesinde müşterinize uzun yıllar ürün tedarik edin!



FIX ile Çalışmanın Avantajları

Şirketinizin İhracat Yolculuğuna Kestirme Bir Yol: Belli başlı yatırımlarla, ihracatta belki de uzun yıllar boyunca erişemeyeceğiniz pazarlara bizimle çok kısa sürede gidebilirsiniz!

Denetlenebilirlik & Şeffaflık: Kurum kültürümüz! En önem verdiğimiz özelliklerimizden. Çalışmalarımızın tamamı size özel ve talebiniz doğrultusunda her şey mümkün. Yeter ki siz isteyin! Hem de her adımımızda bizi çevrimiçi takip edebilirsiniz.

%100 Memnuniyet: 705 adımlı metodolojimizle çok önemli bir hizmet üreten ve bu hizmetleri en iyi şekilde materyalize etmiş öncü firma olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu sayede danışan firmalarımız süreçlerin tamamına hakim ve hep mutlu!



Başarılarımız



FIX Consulting olarak, iş ortaklarımıza sunduğumuz yenilikçi çözümler ve uluslararası pazarlardaki başarımız dolayısıyla 4. Uluslararası Elmas Ödüllerinde "İhracat Danışmanlığında Lider Marka" ödülüne layık görüldük.



İki yıl içerisinde iş ortaklarımız için, +55 Ülkeye +120 Milyon \$ ihracat yaptık! İş ortaklarımıza uluslararası pazarlarda sürdürülebilir büyüme ve başarı sağlamak için özveriyle çalışmaya devam ediyoruz.

Türkiye

Son Dakika Yazarlar Gündem Ekonomi Dünya Teknoloji



FIX CONSULTING – YILIN İHRACAT DANIŞMANLIĞINDA LİDER MARKASI

Merkezi Ankara'da bulunan Fix Consulting, geliştirdiği eşsiz metodolojiler ile işletmelerin ve kurumların ihracat kapasitelerini en verimli şekilde kullanabilmelerine olanak sağlayacak özgün çözümler üretmektedir. Her işletmenin özel ve farklı ihtiyaçları olduğunun bilincinde olarak, uygun ihracat stratejisini firmanız ile birlikte değerlendirir, hedef pazarda ilgi çekici bir oyuncuya dönüşmenize katkıda bulunur. Sunmuş olduğu ticari istihbarat ve rekabet analizi, ihracat ve iş geliştirme, dijital pazarlama, e-ticaret, finansal modelleme ve çeşitli kurum içi eğitim hizmetlerinden şirketiniz için en uygun olanına birlikte karar verdikten sonra, siz ihracat hacminizi büyütürken marka bilinirliğinizi ve hedef kitleniz tarafından erişilebilirliğinizi artırmanın tadını çıkarmanızı sağlayan Fix Consulting adına Kurucu Ortaklar Sertaç Öztürkcan ile Ahmet Ersoy "Yılın İhracat Danışmanlığında Lider Markası" ödülünü aldı.



İhracat Hizmetlerimizden Faydalanan
Bazı Referanslarımız

 **kilim Ferre**  SİNOZ

BURGEON

ELMED™
MEDICAL SYSTEMS

stilevs

ve daha fazlası...



Neden FIX?

Vizyon ve Misyonumuz



Vizyonumuz

Bilgi, inovasyon ve gelecek odaklı yaklaşımla, firmaları sürekli başarıya taşıyan global çapta 10 rehber firmadan biri olmak.



Misyonumuz

Uluslararası sektörel bilgi tecrübemiz ve yüksek standartta hizmet anlayışımız ile danışanlarımızı, değişen pazar dinamiklerinde sürdürülebilir ekonomik kalkınma sağlayarak sektör lideri yapmak ve yerli üreticileri dış dünya pazarına entegre etmek.



Katılımlı İhracat ve İş Geliştirme Hizmeti Kapsamı

Uluslararası Verilerin ve Sektör Yönelimlerinin Takibi

Firmanızın bulunduğu sektördeki uluslararası verileri ve trendleri sürekli olarak takip ederiz. Bu sayede, global pazardaki gelişmelerden haberdar olmanızı sağlar ve stratejik kararlarınızı bu doğrultuda yönlendiririz.

Etkin İhracat Operasyonları ve Raporlama

İhracat operasyonlarınızın her aşamasını titizlikle takip eder, gümrük ve lojistik süreçlerinizi yönetiriz. Ayrıca, monday.com tabanlı CRM sistemimiz ile ihracat operasyonlarınızın etkin bir şekilde raporlanmasını sağlar, bu sayede her adımı şeffaf bir şekilde izleyebilirsiniz.

Uzman Ekip ve Sürekli Destek

Size atanan 5 kişilik uzman ihracat ekibi ile sürekli destek sunarız. Ekibimiz, firmanızın ihracat hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli tüm adımları atar ve bu süreçte size rehberlik eder.

Stratejik Ticari İstihbarat ve Pazar Analizi

Uzman ekibimiz, firmanızın faaliyet gösterdiği sektördeki potansiyel müşterileri belirleyerek, detaylı bir pazar analizi yapar. Bu analizler, firmanızın mevcut durumunu değerlendirir ve rekabet avantajı sağlayacak stratejik bilgileri sunar.

İhracat ve İş Geliştirme

Stratejileri firmanızın ürün ve hizmetlerini uluslararası pazarlara en etkin şekilde sunabilmesi için özelleştirilmiş ihracat ve iş geliştirme stratejileri oluştururuz. Potansiyel müşteri analizlerinden başlayarak, ürünlerin tanıtımı, satış ve satış sonrası süreçlere kadar kapsamlı bir plan sunarız.

Marka İmajının Güçlendirilmesi

Marka imajınızın, sahip olduğunuz bilgi birikimi ve tecrübeyi tam anlamıyla yansıtması için çalışırız. Uluslararası pazarlarda güçlü bir marka imajı oluşturmanıza yardımcı oluruz.



ANALİZ

- Firmanın Mevcut Durum Analizi
- Uluslararası Pazarlama Ve İhracat Altyapısının Analiz
- Dijital Ve Kurumsal Kimlik Analizi
- Rekabetçi Ürün/Ürünlerin GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) Numaralarının Tespit Edilmesi Ve (Varsa) Mevcut GTİP Kodlarının Doğrulanması
- Uluslararası Ticaret Verileri İle Veri Matrisi Oluşturulması Ve Ürün/Ürünlerin Satılabileceği En Yüksek Potansiyele Sahip Ülkelerin (Veya Sektörün) Tespit Edilmesi
- Yurtdışı Hedef Pazarların Analizi Ve Potansiyel Müşterilerin Araştırılması

TİCARİ İSTİHBARAT

- Uluslararası Önemli Rakip Firmaların Araştırılması
- Rakip Firmaların İnternet Sitelerinin, Kataloglarının ve Sosyal Medya Hesaplarının İncelenmesi Ve İyi Uygulama Örneklerinin 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

SATIŞA HAZIRLIK

- Tespit Edilen Potansiyel Müşterilerin, İncelenmesi, Elenmesi Ve Potansiyeli En Yüksek Uluslararası Alıcıların Listelenerek Firma İle Paylaşılması
- Potansiyel Alıcıların Uluslararası Geçerliliği Olan Veri Tabanları Ve Firma Rehberleri Aracılığıyla Tespit Edilmesi Ve İletişim Bilgilerinin Temin Edilmesi.
- Firma Öncelikleri Ve Belirlenen İhracat Stratejisi Kapsamında Firma İle Müzakere Edilmesi Ve Potansiyeli En Yüksek Ülkelerin Veya Sektörün Tespit Edilmesi
- Veri Tabanlarından Temin Edilen Potansiyel Alıcıların, Filtrelenmesi, Analiz Edilmesi Ve Arama Listesine Eklenmesi. Akabinde Firma Yetkilisinin Onayına Sunulması.
- En Güncel İki Sektör Fuarının Katılımcı Listelerinin İncelenmesi Ve Bu Katılımcılar İçerisindeki Olası Potansiyel. Müşterilerin Belirlenmesi.
- Uluslararası Arama Matrisinin Oluşturulması.
- Uluslararası Telefon Görüşmeleri ve E-Posta Yazışmaları İçin Senaryoların (Script) Oluşturulması

KATILIMLI İHRACAT VE İŞ GELİŞTİRME (DEPARTMENT) HİZMETİ

Hizmet İçerikleri



ULUSLARARASI PAZARLAMA

- Firmaya Haftalık Durum Güncellemesi Raporunun Yapılması
- E-posta Pazarlama Desteği
- Danışan Firma İçin FIX - CRM Entegrasyonunun Yapılması

OPERASYON

- Firmanın Mevcut Durum Analizi
- Uluslararası Pazarlama Ve İhracat Altyapısının Analiz
- Dijital Ve Kurumsal Kimlik Analizi
- Rekabetçi Ürün/Ürünlerin GTİP (Gümrük Tarife İstatistik
- Pozisyonu) Numaralarının Tespit Edilmesi Ve (Varsa) Mevcut
- GTİP Kodlarının Doğrulanması
- Uluslararası Ticaret Verileri İle Veri Matrisi Oluşturulması Ve Ürün/Ürünlerin Satılabileceği En Yüksek Potansiyele Sahip Ülkelerin (Veya Sektörün) Tespit Edilmesi
- Yurtdışı Hedef Pazarların Analizi Ve Potansiyel Müşterilerin Araştırılması

İŞ GELİŞTİRME

- Firmanın Mevcut Ürünleri Arasında Önceliklendirme Yapılması
- İhracat Stratejisi Kapsamında Ürünün Ve Firmanın Uluslararası Pazarda Konumlandırılması.
- İhraç Ürününe Ve Firma Sektörüne Uygun En Büyük 3 Uluslararası Fuarın Araştırılması Ve Katılımcı Listesinin Detaylı İncelenmesi
- Hedef Pazarlar Doğrultusunda Gerekli Görülen Sosyal Medya Hesaplarının Oluşturulması Veya Varolan Hesapların Devralınması Ve Hizmet Süresince Bu Hesapların Yönetilmesi.
- Firmanın Mevcut Durum Fizibilitesinin Yapılması Eksikliklerin Giderilerek Geliştirilmesi
- Mevcut Durum Analizi Raporu'nun Hazırlanması ve Firmaya Sunulması
- Uluslararası Pazarlama Ve İhracat Altyapısının Fizibilitesinin Yapılması Eksikliklerin Giderilerek Geliştirilmesi
- Uluslararası Pazarlama Ve İhracat Altyapısı Raporu'nun Hazırlanması ve Firmaya Sunulması
- Rakip En İyi Uygulama Örnekleri Raporu'nun Hazırlanması ve Firmaya Sunulması
- Dijital Ve Kurumsal Kimlik Eksikliklerin Giderilerek Geliştirilmesi
- Hedef Pazar Ve Müşteri Sınıflandırma Raporu'nun Hazırlanması ve Firmaya Sunulması
- İhracat Stratejisi Ve Yol Haritası Raporu'nun Hazırlanması ve Firmaya Sunulması

KATILIMLI İHRACAT VE İŞ GELİŞTİRME (DEPARTMAN) HİZMETİ

Hizmet İçerikleri



Proje Ekibiniz ile Tanışın!

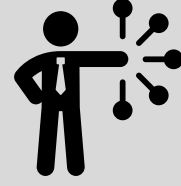


Süreç Yöneticisi

- İhracat ve iş geliştirme ekibinin uygun adımları atabilmesi için koordineli bir şekilde çalışmak.
- Projelerin süreçlerini ve gidişatlarını yönetime bildirmek.
- İş süreçlerini analiz etmek ve iyileştirme alanlarını belirlemek.
- Süreç haritaları ve iş akışlarını geliştirmek.
- Süreçlerin etkinliğini ve verimliliğini artırmak için stratejiler geliştirmek. Danışmanlık verilen firma ya da kurumun aldığı hizmet/hizmetleri sorunsuzca yönetmek.
- İhracat ve iş geliştirme faaliyetlerini periyodik olarak incelemek ve aksiyon planı oluşturmak.
- Bağlı bulunduğu ekiplerin zaman verimliliğini iyileştirmek.
- Bağlı bulunduğu ekiplerin süreç performansını izlemek ve anahtar performans göstergelerini (KPI'lar) desteklemek.
- Bağlı bulunduğu ekiplerin mevcut akışlarının, optimizasyonu yapmak. Hizmet alan firmaların/yeni alacak firmaların çalışma alanları ile ilgili strateji çalışmalarını yapmak.
- Firmalar için süreç ve veri analizi yapılarak ihtiyaca uygun çözümler sunmak.
- Uluslararası müşteriler ile kurulan ilişkilere destek vermek.
- Bağlı bulunduğu ekiplerin kullanılan CRM sistemi üzerinden yapılan girişlerin doğruluğunun kontrolü ve içeriklerin kullanımının iyileştirilmek. Ürün konumlandırma ve pazar stratejisi oluşturmak.
- Düzenli olarak firma/kurumlardan almış olduğu geri bildirimleri, aksiyonları ihracat ve iş geliştirme takım lideri ile paylaşmak ve yönetime raporlamak.
- Süreçlerin hedeflenen performans seviyelerine ulaşmasını sağlamak. Süreçlerin belgelenmesini ve standartlaştırılmasını sağlamak.
- Hizmet kalitesini sürekli iyileştirmek.

Ticari İstihbarat Uzmanı

- Hedef Pazarınızı ve ürününüzü analiz ederek nokta atışı müşteri listelerini oluşturur.
- Potansiyel pazarları analiz eder.
- Oluşturulan potansiyel müşteri listelerini belli periyotlarla uluslararası aramaları yapacak olan danışman ile paylaşır.
- Müşteri listeleri ile aramayı yapacak danışmanı besler.
- Sizin bulmuş olduğunuz müşterilerin ulaşılabilir verilerini analiz eder.
- Mevcut müşteriler için gerektiği takdirde bir analiz raporu oluşturur.



İhracat ve İş Geliştirme Takım Lideri

- Danışmanlık verilen tüm firmaların ve firma için yapılan çalışmaların koordinasyonundan sorumludur.
- Satışa yakın süreçlerin hızlandırılması için stratejiler geliştirir.
- Adım atılması planlanan her çalışma için riskleri ve fırsatları değerlendirir.
- Riskli süreçler için hata yapılma ihtimalini ortadan kaldırmak adına gerekli operasyonu yürütür ve proaktif davranır.
- Firmanın varsa yararlanabileceği diğer devlet hibe ve teşvikleri hakkında firmayı bilgilendirir.
- Devlet hibe ve teşvikler için gerekli yönlendirmeleri yapar.
- Devlet hibe ve teşvikler için gerekli çalışmayı yürütmek ile ilgili departmanla görüşür.
- Gerektiği takdirde ilgili bakanlıklarla gerekli telefon ya da yüz yüze görüşmeleri gerçekleştirir.



İhracat ve İş Geliştirme Danışmanı

- Firmanın mevcut durumunu, ihracat ve pazarlama altyapısını, hedef pazarlarını, müşterilerini ve rakiplerini analiz eder.
- Gözlem ve araştırmalarını raporlar halinde sunar.
- Uluslararası görüşmeleri, hedef ülkelerin yerel saatlerini dikkate alarak gerçekleştirir.
- Danışan firma ve ürünlerini tanıtır.
- Haftalık görüşmeler yapar ve takibini düzenli olarak gerçekleştirir.
- E-posta ve sosyal medya trafiğini yönetir.
- Potansiyel müşterilerle düzenli görüşerek iletişimi güçlendirir.
- Numune, teklif ve katalog taleplerini karşılar, firma onayıyla destek sağlar.
- Potansiyel müşteri taleplerinde firmayı bilgilendirir ve numune gönderiminde destek olur.
- Firma onayıyla proforma teklif hazırlayarak süreci takip eder ve firmayı bilgilendirir.
- Haftalık sosyal medya paylaşımları ile firma bilinirliğini artırır.
- Potansiyel müşterilere LinkedIn üzerinden davet gönderir ve danışan firmayı sektörel gruplarda tanıtır.
- Katılabileceği fuarları listeler ve bilgilendirir.
- Tüm görüşmeleri CRM sistemine işler ve raporlar sunar.

İhracat ve İş Geliştirme Kıdemli Danışmanı

- Genel süreç içerisinde gerçekleştirilen çalışmaların kontrolünü sağlar.
- Haftalık bazda aranması planlanan potansiyel müşteri tiplerini önceliklendirir.
- Verimlilik analizine göre önceliklendirmelerde değişiklik yapabilir.
- Yapılan görüşmelerin ve yapılacak yazışmaların kontrolünü yapar.
- Gerektiğinde F2F ya da online görüşmelere danışman ile birlikte katılır.
- CRM sistemindeki girişlerin kontrolünü sağlar.



Belirlenen Hizmet Süresi: 8 Ay (32 Hafta)

İş Akışı ve Zaman Planı



1. HAFTA
MEVCUT DURUM ANALİZİ



2. HAFTA
PAZARLAMA VE İHRACAT ALTYAPISININ ANALİZİ
VE GELİŞTİRİLMESİ



3. HAFTA
ULUSAL VE ULUSLARARASI RAKİP ANALİZİ VE
TİCARİ İSTİHBARAT RAPORLARININ
HAZIRLANMASI



4. HAFTA
HEDEF PAZAR VE POTANSİYEL MÜŞTERİ ANALİZİ
VE MÜŞTERİ SINIFLANDIRMASI



5. HAFTA
İHRACAT STRATEJİSİ VE YOL HARİTASININ
OLUŞTURULMASI



6-32. HAFTA
ULUSLARARASI TEMAS VE AKTİF TAKİP



Sektördeki bütün uluslararası potansiyel müşterileriniz istihbarat uzmanlarımız tarafından nokta atışı şekilde tespit edilir.



Uluslararası tespit edilen potansiyel müşteriler, trend analizleri ile sınıflandırıldıktan sonra telefonla arama yoluyla iletişime geçilerek, uluslararası ikili ilişki kurulur.



Teklif ve numune süreçlerinden sonra sıcak satış adına online veya yüz yüze görüşmeler yapılır.



Firma bütün süreci çevrimiçi CRM sistemimizden takip eder. Ayrıca her hafta süreçle ilgili detaylı raporlama yapılır.

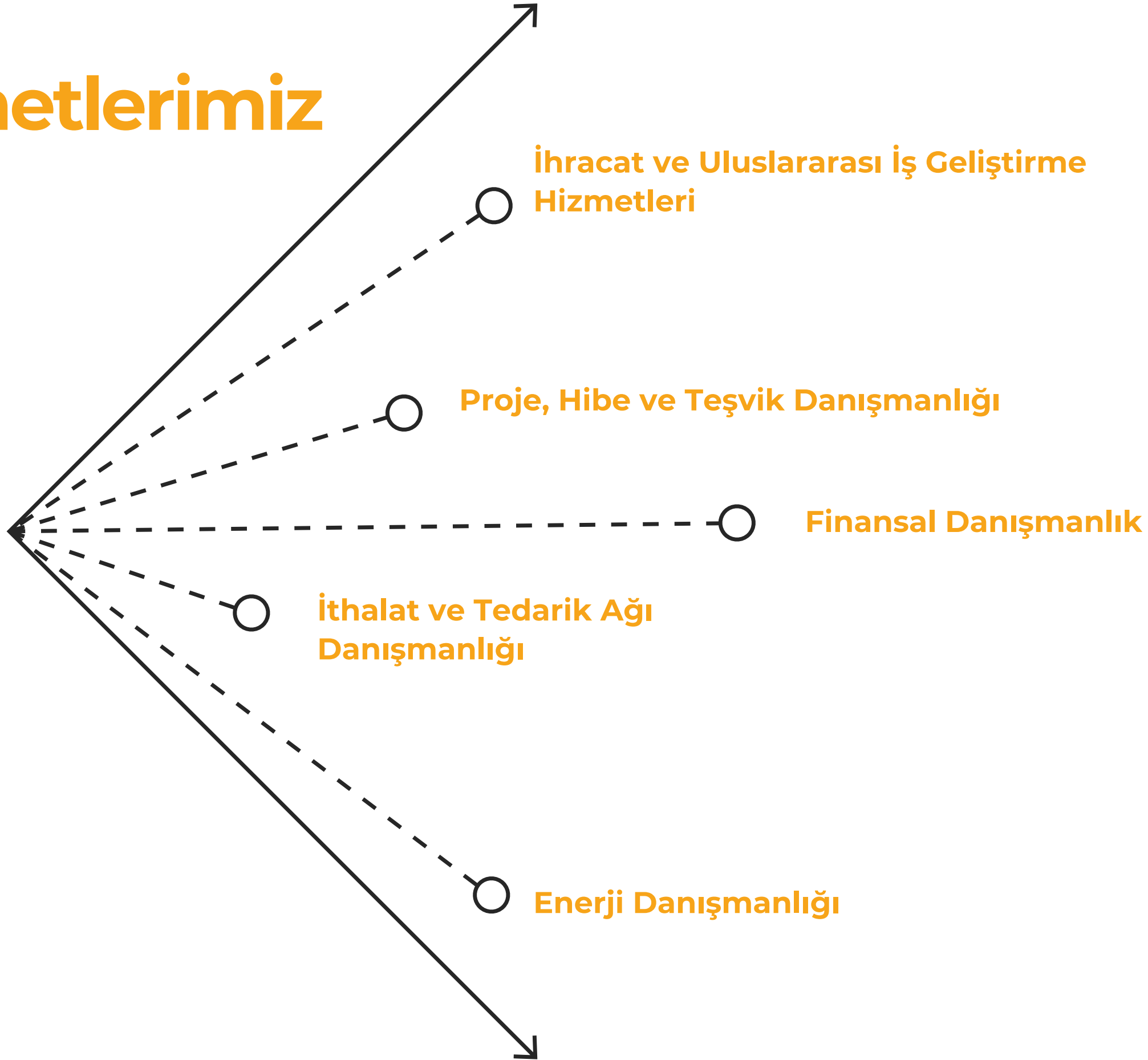


Potansiyel müşterilerinize aramalar yaparak ulaşılır ve ana dillerinde iletişim kurulur. Düzenli olarak takip aramaları sağlanır.



Diğer

Hizmetlerimiz



Pazara Giriş Projesi

Pazara Giriş Projeleri Desteği, ihracatını sürdürülebilir hale getirmek, yeni pazarlara ve müşterilere ulaşmak isteyen firmalar için geliştirilmiş bir programdır. Bu destek programı ile firmalar, yeni hedef pazarlar belirleyebilir, pazara giriş, pazarlama ve markalaşma stratejileri oluşturabilir ve bu süreçlerin uygulama planı ile bütçelerini hazırlayabilir. Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan bu destek kapsamında firmalar, %50'si, 557.726 TL'ye kadar KDV dahil hibe alabilme imkanına sahiptir.



FIX Consulting Ticaret Bakanlığı
Tarafından Destek Kapsamındadır.



Sık Sorulan Sorular



ANA HİZMETİNİZ NEDİR?



Pazara giriş projesi, Hibe teşvik danışmanlığı, istihbarat hizmetleri, enerji danışmanlığı ve finansal hizmetlerin yanı sıra aktif olarak danışan firmalarımızla en çok çalıştığımız bir diğer hizmetimiz katılımlı ihracat ve iş geliştirme yani ihracat departmanı hizmetimizdir.



İHRACAT DEPARTMAN (KATILIMLI İHRACAT VE İŞ GELİŞTİRME) HİZMETİ NEDİR?



Bu hizmetimizde firmanıza atanan 5 kişilik yetkin bir ihracat ekibi bulunmaktadır. İhracat yapıyor olun veya olmayın, ekibimiz sizler için potansiyel müşterilerin istihbaratını yapar, iletişime geçer, ürünlerinizi ve firmanızı tanıtır, potansiyel iş birlikleriyle ilgili süreci yürütür ve satışı kapatır. Gerektiği durumlarda gümrük ve lojistik operasyonlarını yürütür ve yönetir.



**FİRMALARA NASIL ENTEGRE OLUYORSUNUZ?
CRM SİSTEMİNİZ VAR MI ?**



Çalıştığımız sistem canlı bir sistem. İlk etapta karşılıklı anlaşma sağlandıktan sonra fabrikanızda sizi ziyaret ediyor, ürünlerinizi tanıyor, avantajlı ve dezavantajlı yanlarınızı öğreniyoruz. Bu süreç yaklaşık bir gün sürüyor. Kısaca ilk günü firmanızda geçiriyor akabinde aldığımız notlarla beraber çalışmalarımıza hızlıca başlıyoruz. Sonrasında mevcut durum analizi adımıyla başlayarak toplamda 6 ana adım ve 705 alt adımdan oluşan metodolojimizi uygulamaya koyuluyoruz. Ayrıca danışmanlık firması olarak yaptığımız işin çıktısına ve sürdürülebilir olmasına çok önem veriyoruz. Bu yüzden ekibimiz firmanız ile ilgili yaptığı bütün çalışmaları monday.com adlı FIX Consulting tarafından özelleştirilmiş ve sizlerin de kullanımına açılacak bir CRM sistemine işler. Böylece ekibimizin, adınıza yaptığı çalışmaları saniye saniye görüntüleyebilir ve görsel veya tablo içerikli raporlar alabilirsiniz.



Sık Sorulan Sorular



FİRMAM ADINA YAPILACAK ARAMALARI, TOPLANTILARI NASIL TAKİP EDEBİLİRİM?



Monday.com adlı CRM sistemimizle, tamamen FIX Consulting tarafından özelleştirilen ve sizlere özel oluşturacağımız panolarda, yapılacak bütün aktiviteleri saniye saniye takip edebilir, günlük, haftalık, aylık raporlar alabilirsiniz. Ayrıca veri görselleştirme özelliği sayesinde çok detaylı ve net özetler alabilir ve kolay devredilebilir olmasıyla saniyeler içerisinde bilgisayarınıza da indirebilirsiniz.



DANIŞMAN, BENİM DIŞ TİCARET UZMANIM OLARAK MI ÇALIŞIYOR? OFİSE GELİYOR MUSUNUZ?



Firmanıza atanan ihracat departmanı, sizlerin bize açacağı mail adresini (örneğin firmanızın adı ABC Firması, bizlere export@abcfirması.com uzantılı mail açıyor olacaksınız) ve bizlere vereceğiniz bir cep telefonu ve hat ile beraber yurt dışı temaslara başlar. Bu süreçte yurt dışındaki potansiyel firmalar herhangi bir aracı ya da 3. parti bir firma ile görüşmez, kısaca ekibimiz tamamen sizin ekibiniz olarak yurtdışı ile temasta olacak. Türkiye'nin her bölgesinde aktif çalıştığımız firmalarımız bulunmaktadır. Maliyet ve zamandan kayıp yaşamamak adına kurduğumuz sistem ve metodolojimiz sayesinde ekibimiz işleri uzaktan kolaylıkla yürütebiliyor. Fakat talep etmeniz durumunda sizlere eşlik ediyoruz.



VERİ TABANLARI NEDİR? LEGAL Mİ? NEDEN VERİ TABANLARI KULLANIYORSUNUZ?



Yıl bazında yatırım yapmış olduğumuz 14 farklı veri altyapısı ve entegre sistemle beraber, RPA çözümleri sunan dijital yakamız "EMMA" ile desteklediğimiz, tamamı legal ve faturalı kaynaklarla olan iş birliğimizle elde ettiğimiz nokta atışı verilerle hem sizleri güncel tutuyor hem de ihracat potansiyelini %50 den fazla artırıyoruz.



EKİBİM OLACAK KİŞİLER KALİFİYE Mİ?



Ekibinize atanan danışmanlar ve ekip lideri ihracat, iş geliştirme, satış ve stratejik iletişim alanlarında yetkinliğe ve tecrübeye sahip, gerekli eğitimleri almış kişilerden oluşmaktadır. İstihbarat uzmanlarımız ise, analitik düşünceye sahip, veri üzerine çalışmış kişilerdir.



Sık Sorulan Sorular

? **BİZE ATANAN DEPARTMANDA KAÇ KİŞİ VAR?**



Katılımlı ihracat ve iş geliştirme hizmetimizde firmanıza atanan departman 5 kişiden oluşmaktadır. Bu departmanda biri istihbarat kıdemli danışmanı, bir ihracat ve iş geliştirme danışmanı, bir ihracat ve iş geliştirme kıdemli danışmanı, bir tane de ekip lideri bulunmaktadır.

? **FİRMAM ADINA YAPILACAK ARAMALARI, TOPLANTILARI NASIL TAKİP EDEBİLİRİM?**



Monday.com adlı CRM sistemimizle, tamamen FIX Consulting tarafından özelleştirilen ve sizlere özel oluşturacağımız panolarda, yapılacak bütün aktiviteleri saniye saniye takip edebilir, günlük, haftalık, aylık raporlar alabilirsiniz. Ayrıca veri görselleştirme özelliği sayesinde çok detaylı ve net özetler alabilir ve kolay devredilebilir olmasıyla saniyeler içerisinde bilgisayarınıza da indirebilirsiniz.

? **DANIŞMAN, BENİM DIŞ TİCARET UZMANIM OLARAK MI ÇALIŞIYOR? OFİSE GELİYOR MUSUNUZ?**



Firmanıza atanan ihracat departmanı, sizlerin bize açacağı mail adresini (örneğin firmanızın adı ABC Firması, bizlere export@abcfirması.com uzantılı mail açıyor olacaksınız) ve bizlere vereceğiniz bir cep telefonu ve hat ile beraber yurt dışı temaslara başlar. Bu süreçte yurt dışındaki potansiyel firmalar herhangi bir aracı ya da 3. parti bir firma ile görüşmez, kısaca ekibimiz tamamen sizin ekibiniz olarak yurtdışı ile temasta olacak. 10 farklı şehirde hizmet vermekteyiz. Bu yüzden ofislere gitmek hem zaman hem de maliyetten ciddi kayıplar oluşturabiliyor. Kurduğumuz sistem ve metodolojimiz sayesinde ekibimiz işleri uzaktan kolaylıkla yürütebiliyor.

? **VERİ TABANLARI NEDİR? NASIL KULLANILIYOR? LEGAL Mİ?**



Yıl bazında yatırım yapmış olduğumuz 14 farklı veri altyapısı ve entegre sistemle beraber, RPA çözümleri sunan dijital yakamız "EMMA" ile desteklediğimiz, tamamı legal ve faturalı kaynaklarla olan iş birliğimizle elde ettiğimiz nokta atışı verilerle hem sizleri güncel tutuyor hem de ihracat potansiyelini %50 den fazla artırıyoruz.



Sık Sorulan Sorular



ÇALIŞMA SÜREMİZ BİTİNCE NE OLUYOR?



Çalışma süremizin sonunda bizimle iş birliğinize devam etmek isterseniz ikinci dönem sözleşmemizi yenileyip çalışmalarımıza devam ediyoruz. Eğer iş birliğimizi sonlandırmak isterseniz FIX Consulting sayesinde organik bağ kurduğunuz tüm firmaları portföyünüze ekleyip, üzülerek yollarımızı ayırıyoruz.



BİZİMLE AYNI ÜRÜN GRUBUNDAN BİR FİRMAYLA ÇALIŞIYOR MUSUNUZ?



Butik çalışma prensibini benimsemiş bir firma olarak, çalışma süremiz boyunca sizinle aynı ürün grubuna ait farklı bir firmayla çalışmıyoruz. Yapacağımız gizlilik sözleşmesi ile de bu taahhüdümüzü güvence altına alıyoruz.



KAÇ FARKLI DİLDE YURT DIŞI MÜŞTERİLERLE GÖRÜŞEBİLİYORSUNUZ?



Dil seçeneklerimizi fazla tutarak firmalarımızın yaşadığı dil engellerini çözmeyi amaçlıyoruz. Bu sebeple FIX Consulting olarak bünyemizde 9 farklı dil bulundurmaktayız. Bu diller başta İngilizce olmak üzere Almanca, Rusça benzeri dillerdir.



DANIŞAN FİRMA OLARAK BİZE DÜŞEN SORUMLULUKLAR NELERDİR?



Ekibimize websiteniz uzantılı bir mail açmanız, yurt dışına açık bir hat ve telefon sağlamanız ve de süreç boyunca tarafınıza atanan departmana yöneticilik yapacak bir personel atamanız yeterli olacaktır.



EN HIZLI SATIŞI NE KADAR SÜREDE YAPTINIZ?



Hizmete başlamamızın ikinci haftasında gıda sektöründe danışmanlığını üstlendiğimiz firmamızın 110.000 €'luk satışını gerçekleştirdik.



Sık Sorulan Sorular



BİZ BU SEKTÖRDE ÇOK UZUN SÜREDİR ÇALIŞIYORUZ, ÜRÜNLERİMİZİ BU KADAR KISA SÜREDE TANIYIP NASIL SATIŞ YAPACAKSINIZ?



Amacımız yurt dışında hali hazırda ürünlerinizi aktif ithal eden firmalarla sıcak bir ticari ilişki kurmak. Bu ilişkiyi kurarken de kurumsal geçmişinizi ve sektör tecrübenizi en doğru şekilde aktarmak. Ancak yine de ürünlerinizle ilgili teknik alt yapıyı öğrenmek adına kick-off toplantımızda ürünlerinizin avantajlı, dezavantajlı yönlerini, sizi sektörde öne çıkaran özelliklerinizi de öğreniyor olacağız. Çok teknik bilgi gerektiren sektörlerde dahi çok kısa sürelerde başarı yakalayabiliyoruz.



RAPORLAMA SİSTEMİNİZ NASIL?



CRM sistemimizi kullanarak yukarıda da bahsedildiği gibi çok detaylı raporlara ulaşabilirsiniz. Bunun haricinde ekibimiz düzenli olarak her cuma günü sizlere sıcak görüşmeler, yapılan aramalar, numune talepleri vb. gibi durumlarla alakalı detaylı bir e-posta gönderir. Ayrıca her 4-6 haftada bir yüzyüze gerçekleştirdiğimiz DDR (durum değerlendirme raporu) sunumlarımızla sürecin içerisinde aktif bir rol oynamanızı sağlamaktayız.



FUAR KATILIMLARINDA BİZE ATANAN PERSONEL BİZİMLE GELECEK Mİ? EKSTRA BİR ÜCRET ALIYOR MUSUNUZ?



Fuarlarda sizin yanınızda yer almamızı isterseniz, ekip arkadaşımız sizinle gelmekle kalmayıp fuar öncesi çalışmalar yaparak fuar sürecinin daha kazançlı geçmesi için çalışacaktır. Yapacağımız fuar öncesi çalışmalar için de fuarda size eşlik etmemiz için de ekstra bir ücret talep edilmeyecektir.



Sık Sorulan Sorular



HİZMET SÜRESİ İÇERİSİNDE YURT DIŞINA ÇIKIYOR MUSUNUZ?



Hizmet sürecimiz boyunca belirlenen hedef pazarlardaki potansiyel müşterilerimiz ile yüz yüze toplantılar gerçekleştirmemiz gerektiğinde firma ziyaretlerinde size eşlik ediyoruz. Burada seyahat giderleri dışında ekstra bir ücret istemiyoruz.



SÖZLEŞME YENİLEME ORANINIZ NE? ÇALIŞTIĞINIZ FİRMALAR SİZİNLE DEVAM ETMEK İSTİYOR MU?



Danışmanlığını üstlendiğimiz firmalarımızla sürdürülebilir bir hizmet odaklı çalışıyoruz. Sözleşme yenileme oranımız resmi olarak %91.



DIŞ TİCARET ŞİRKETİ MİSİNİZ?



Dış ticaret şirketlerinden çok daha detaylı çalışan ve firmanızın bünyesine entegre olan bir sistemimiz olduğu için çok daha kapsamlı hizmetler vermekteyiz.



KOMİSYONLA ÇALIŞIYOR MUSUNUZ?



Komisyon veya satış primi usulü çalışan bir kurumsal yapımız ne yazık ki bulunmuyor.



SÜREÇ YÖNETİCİSİ NE YAPAR?



Firmanıza özel atadığımız Süreç Yöneticimiz bizden almış olduğunuz Departman Hizmetinde yaşadığınız deneyimleri maksimize etmek için çalışır. Ayrıca firmanız adına gönderdiğimiz teklifleri de takip ederek en kısa sürede dönüş alınması için çalışır.



Başarı Hikayenizi Birlikte Yazalım!

Doğru stratejiler, sürdürülebilir başarılar ve sektörel çözümler ile iş ortaklarımızın her adımında yanındayız!



0312 511 11 88



fixdanismanlik.com



fix@fixdanismanlik.com



Çukurambar, 1480. Sk. Besa Kule İş Merkezi A
Blok:69-70, 06510 Çankaya/Ankara

