

Pazara Giriş Projesi Ve İhracat Planı Hazırlama

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



(0)312 511 11 88



fix@fixdanismanlik.com



www.fixdanismanlik.com



FIX DANIŞMANLIK A.Ş.
Besa Kule İş Merkezi, A Blok No:69-70,
Çukurambar Mah. 1480, Çankaya/ ANKARA

Pazara Giriş Proje Raporunuzu Biz Yazalım!

Ticaret Bakanlığı'nın 5448 sayılı Kararı kapsamında yönetim danışmanlığı hizmetlerinde destek kapsamına alınan şirketler listesinde yer alan ilk ve tek Ankara merkezli danışmanlık firmasıyız. Bu başarı, FIX Consulting'in sektördeki lider konumunu ve ihracat danışmanlığı alanındaki uzmanlığını bir kez daha kanıtlıyor. Bizimle çalışan ihracatçılar, bu desteklerden faydalanarak küresel pazarlarda daha güçlü bir şekilde var olma şansı yakalıyor.

DESTEK KAPSAMINDAKİ ŞİRKETLER



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI



FIX Consulting



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



Başarılarımız

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

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



Neden FIX?

1

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

2

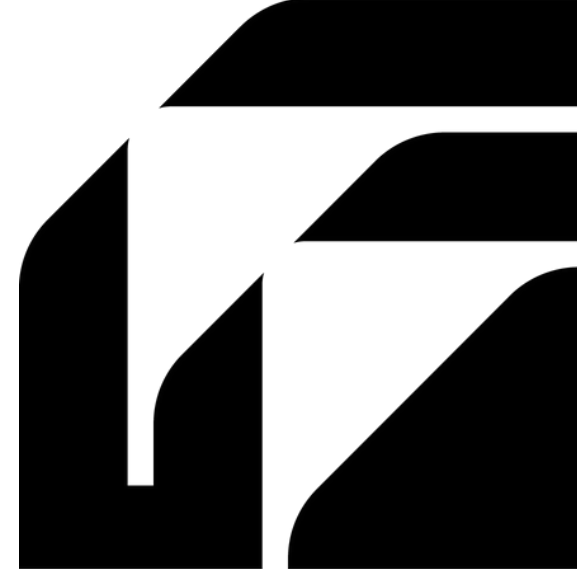
Ülkemizin geleceği sizsiniz: İster sıfırdan ihracata başlıyor olun, isterseniz ihracat hacminizi genişletmek isteyin; şirketinizi, dünya nezdinde doğrudan “tercih edilebilir” kılacak kilit adımları birlikte atmak için sabırsızlanıyoruz!

3

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

4

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!



Hizmetlerimizden Faydalanan **Bazı Referanslarımız**



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.



Pazara Giriş Proje Raporu

Pazara Giriş Proje Raporu Nedir?



Pazara Giriş Projeleri Desteęi, 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, 761.017 TL'ye** kadar **KDV dahil** hibe alabilme imkanına sahiptir.



Pazara Giriş Proje Raporu

Firmanız için Neden Gereklidir?



Ticaret Bakanlığı'nın ihracatçılara yönelik desteklerinden faydalanabilmek için firmaların ihracat planı hazırlayıp sunmaları zorunlu hale gelmiştir. Bu plan 22 Mayıs 2024 tarihli ve 5448 sayılı "Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Kanun" ile Ticaret bakanlığının Yönetim Danışmanlığı kapsamında olan firmalar tarafından hazırlanmaktadır. Bu ihracat planı, Pazara Giriş Proje Raporu olarak adlandırılmaktadır.

Pazara Giriş Projesi ve İhracat planı ile Danışan firma yıllık 3.794.550 TL'ye kadar olan seyahat giderlerinin 1.897.275 TL'sine kadar olan tutarı "Destek" olarak Ticaret Bakanlığı'ndan geri almaya hak kazanmış olacak ve her yıl bu haklarınız güncellenerek (TÜFE + Yi-ÜFE) / 2 oranında artacaktır.

*Aynı yıl içerisinde aynı ülke için en fazla 2 kere destek alınabilecektir.



Proje Başvuru Aşamasında Ön İnceleme Değerlendirme Kriterleri

* Mevcut üretim yetkinliği ve
geliştirme potansiyeli

* Pazarlama ve satış



* Organizasyon ve insan
kaynakları

* Üst yönetimin projeyi
sahiplenme düzeyi

* Bilgi sistemleri yönetimi

* Finansal performans





Pazara Giriş Proje Raporu

Danışman Firma Nitelikleri

- Yönetim Danışmanlığı Sektöründe yer alması ve kapsama alınmış olması,
- Başvuru tarihi itibarıyla en az 3 yıldır faaliyette olması,
- Bünyesinde en az 5 danışman bulunması, projeyi hazırlayacak danışmanın ise ihracata yönelik en az 5 yıllık tecrübeye sahip olması,
- En az 50 firmaya ihracat danışmanlığı hizmeti vermiş olma zorunluluğu.



Pazara Giriş Proje Raporu

Programın Özellikleri

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



Destek Tipi	Destek Oranı	Destek Üst Limiti	Başvuru Zamanı
HİBE	%50	761.017 TL KDV Dahil	Başvuru için zaman kısıtlaması bulunmamaktadır. Şirket başına 2 proje hakkı bulunmaktadır.



Pazara Giriş Proje Raporu / İhracat Planı

Kapsamı

A. YÖNETİCİ ÖZETİ

1. Şirketin genel özeti
2. Şirketin vizyon, misyon, stratejik hedeflerinin ve amaçlarının özeti
3. İhracat planı hazırlanmasına ihtiyaç hasil olan temel sorunların, planının temel amaçlarının ve plan doğrultusunda elde edilecek kazanımların tanımlanması
4. İhracat planının genel bir özetiyle birlikte plana dair temel başlıkların ve içeriğin oluşturulması

B. ŞİRKET MEVCUT DURUMU

1. Firma tanıtımı
2. Şirket faaliyetleri
3. Şirketin vizyon, misyon ve hedeflerinin detaylandırılması
4. İnsan kaynağı, fiziksel altyapı, bilgi/know how ve organizasyon planlamasının değerlendirilmesi
5. Şirketin üretim süreçleri ve yetkinlikleri, üretim planlama, üretimde esneklik ve tasarım süreçleri ve üretim kalitesinin değerlendirilmesi
6. Tedarik ve lojistik
7. Şirket pazarlama ve satış süreçlerinin değerlendirilmesi
8. Dağıtım kanalı tercihi ve yapısının değerlendirilmesi ile satış sonrası hizmetlerin değerlendirilmesi
- Dağıtım kanalları ve satış sonrası hizmetlere yönelik bilgi sunulması
9. Şirketin finansal kaynaklarının değerlendirilmesi
- finansal kaynakların ve kaynak erişimi konusunda bilgi sunulması
10. İkiz dönüşüm altyapısı ve kabiliyetleri
11. Mevcut duruma yönelik GZFT analizi



Pazara Giriş Proje Raporu / ihracat Planı

Kapsamı

C. HEDEF PAZAR, REKABET ANALİZİ VE PAZARLAMA STRATEJİSİ

1. Hedef pazarın belirlenmesi ve hedef pazarın nasıl belirlendiğinin açıklanması
2. Global trendler ve hedef pazara ilişkin sektörel beklentiler
3. Hedef pazarda ilgili sektöre ilişkin üretim ve dış ticaret verileri ve analizi
4. Sektöre ve ürüne ilişkin ülkemize ve ülkelere yönelik uygulanan gümrük vergileri ve tarife dışı engellerin analizi
5. Hedef pazarda ilgili sektöre ilişkin dağıtım kanalları, lojistik kullanımı ve alternatiflerinin analizi
6. Hedef pazara ilişkin eğilimler ve pazara ilişkin önemli bilgiler
7. Tedarikçilerin ve müşterilerin pazarlık gücü analizi
8. İkame ürünler analizi
9. Hedef pazarda rekabetin durumu analizi
yatırımların belirlenmesi
10. Pazar segmentasyonu, ürün konumlandırma ve fiyatlandırma alternatiflerinin belirlenmesi
11. Dağıtım kanalı tercihinin belirlenmesi ve planlanması
12. İletişimin ve tanıtımın planlanması



Pazara Giriş Proje Raporu / ihracat Planı

Kapsamı

D. MARKALAŞMA STRATEJİSİ

1. İsmi ve logosuyla birlikte bir markanın tasarlanması, tescilli markası varsa isim ve logosunun gözden geçirilmesi
2. Yurt dışı marka tescil analizi gerçekleştirilmesi
3. Marka performansı ölçümü geliştirilmesi
4. Markanın algısının tespit edilmesi
5. Pazarlama ve marka iletişim ve planlarının şirket stratejisi ile uyumunun araştırılması
6. Marka stratejisi hazırlanması

E. E-İHRACAT

1. Hedef ülke, hedef ürünler, müşteri kitlesi ve rakip analizinin yapılması,
2. Hedef ülkedeki önemli pazar yerlerinin ve pazara giriş imkanlarının tespit edilmesi,
3. Dijital pazarlama kanalları ve tüketicilere ulaşma imkânı sağlayan sosyal medya platformlarının tespit edilmesi,
4. Hedef ülkedeki ödeme sistemleri ve tüketici alışkanlıklarına yönelik çalışmaların yapılması
5. Hedef pazarlar nezdinde gerek hızlı kargo gerekse sipariş karşılama (fulfillment) hizmeti veren çözüm ortaklarının belirlenmesi
6. Sınır Ötesi Ticaret ve e-ihracat özelinde ülkelerin bireysel gönderilere uyguladıkları muafiyetlerin dikkate alınması



Pazara Giriş Proje Raporu / ihracat Planı

Kapsamı

F. UYGULAMA PLANININ HAZIRLANMASI

Uygulama planı, şirketin mevcut yetkinlikleri göz önünde bulundurularak; hedef olarak seçilen pazarda; belirlenen stratejik segmente yönelik sunulacak ürün ve hizmet kombinasyonlarının aktivite bazlı zamana yayılarak sunulmasını sağlamalıdır. Bu aktivitelerin taslak bütçelerinin belirlenmesi ile faydalanıcı şirketin diğer hangi devlet yardımlarından faydalanabileceği hususunda ön değerlendirme yapılması sağlanır. (ilgili pazara giriş ve derinleşme stratejisi, dağıtım kanalı seçimi, şirket kuruluşu, lokasyon seçimi, ilgili ülkede katılım sağlanması planlanan fuar ve gerçekleştirilecek tanıtım faaliyetlere ilişkin ayrıntılar, vb.) Hazırlanacak 3 yıllık uygulama planında şirketin hedef pazar bazında gerçekleştireceği faaliyetlerin tanımlanması, faydalanacağı devlet yardımları ve tahmini bütçeleri yer almalıdır. Uygulama planı yıllık olarak takvimlendirilmelidir.



Pazara Giriş Proje Raporu / İhracat Planı

Takvim ve Teklif

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



Ön Onay

Firmanızın yetkinlikleri göz önüne alınarak Pazara Giriş Projeniz uzman kadromuz tarafından hazırlanarak ön onaya sunulmaktadır. Pazara Giriş Projesinin hazırlık süreci yaklaşık 2 hafta olup firma belgeleriyle birlikte DYS üzerinden sistem girişi yapılmaktadır. Ön onay alındıktan sonra İhracat Planı hazırlık süreci başlamaktadır.

Proje Raporu/İhracat Planı Hazırlanması Süreci

Firmanızın hedefleri, ihtiyaçları, mevcut ve potansiyel yurtdışı müşterileri göz önüne alınarak İhracat planınız hazırlanmaktadır. İhracat Planı içerisinde beş hedef ülke analizi yapılırken markalaşma ve e-ihracat süreçleri de detaylıca incelenerek yol haritası oluşturulmaktadır. Bu süreç ortalama 4 hafta sürmektedir.

Geri Ödeme ve Projenin Sonuçlandırılması

Bakanlık sunulan İhracat Planını detaylıca inceledikten sonra projeyi ödeme olurluna bağlamaktadır. Ödeme olurla bağlandıktan sonra maksimum 6 ay içerisinde şirketler %50 oranında 761.017 TL'ye kadar destek alabilmektedir.



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



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