



[www.trakyaka.org.tr](http://www.trakyaka.org.tr)

# İhracat Planı Hazırlanması Süreci

2013

## İHRACAT PLANI HAZIRLANMASI SÜRECİ

### İhracat Planı Neden Hazırlanır?

- İhracattan ne beklendiğinin belirlenmesi,
- İhracat amaçlarına ulaşmak için ne yapılması gerektiğine karar verilmesi,
- Bu süreçte nelerle karşılaşılacağına önceden görülmesi,
- İhracat yaparken pazar hakkında sahip olunması gereken bilginin önceden toplanması,
- İhracat için gerekli finansman, insan kaynağı ve bilginin önceden hesaplanması,
- İhracat stratejisinin doğru belirlenmesi, amaçları ile ihracat planı hazırlanır.

### Süreç



1)

- Firmanın sahip olduğu amaç ve hedefler nelerdir? Söz konusu amaçlara ulaşmada ihracattın katkısı ne olacaktır?
- Firma ortakları ihracat yapmak için belli şirket politikalarında değişiklik ve fedakarlık yapmaya hazırlar mı?
- Firmanın önümüzdeki dönemde ihracattan beklentileri nelerdir?
- Hali hazırda ihracat yapıyorsa satışların ne kadarını ihracat işlemleri oluşturmaktadır?
- Firmanın sahip olduğu organizasyon yapısı ihracat yönelik faaliyetleri (pazarlama, nakliye, dökümantasyon, bankacılık işlemleri vb) gerçekleştirmeye uygun mudur?
- Firmanın üretim kapasitesi nedir? Artan talebi karşılayacak kapasiteye sahip midir? Tedarik ve üretim sürecinde bir sıkıntı yaşandığı zaman firmanın alternatif bir planı var mı?

2)

- Ürünün uluslararası kabul gören ismi nedir?
- Ürün grubunun GTİP numarası nedir?
- Sektörün dünya ithalat, ihracat ve üretim miktarları ne şeklindedir?
- Önemli pazarlar hangileridir?
- Sektördeki eğilimler ne şeklindedir?
- Türkiye'nin ihracatındaki payı nedir? Ürün başlıca hangi ülkelere ihraç edilmektedir?

3)

- Ürünün rekabet avantajı sağladığı düşünülen özellikleri nelerdir?
- Ürünün alıcılarının özellikleri nelerdir, üründen beklentileri nelerdir?
- Ürüne ait fikri ve sınai haklar bulunmakta mıdır?
- Müşterilerin beklentileri göz önüne alındığında, üründe gerçekleştirilmesi düşünülen özellikler var mıdır?

4)

- İhraç pazarının seçiminde hangi kriterlere dikkat edildi? Firma neden bu pazara girmek istemektedir? Seçilen pazarın büyüklüğü nedir?
- Ülke profili nasıldır? Politik, ekonomik, sosyal koşullar nelerdir? Yasal düzenlemeler nasıldır? Altyapı koşulları nasıldır? Kültürel ve ticari uygulamalar (iş kültürü) nasıldır?
- Sektör profili nasıldır? Pazardaki potansiyel müşteriler kimlerdir? Mevcut rakipler kimlerdir? Rakiplerin sahip olduğu avantaj ve dezavantajlar nelerdir? Pazarda mevcut üretim ve dağıtım kanalları yapısı nasıldır? Pazarda tercih edilen ödeme şekilleri hangileridir?

5)

- Hedef müşteri profili nedir? Potansiyel müşterilerin iletişim bilgileri mevcut mu? Satın alma kararlarını kimler vermektedir?
- Potansiyel müşteriler aynı ya da benzer ürünü hangi rakiplerden satın alıyor? Müşteriler rakiplerden neden satın alıyor? Rakiplerin karşılamadığı müşteri ihtiyaç ve beklentileri nelerdir? Rakiplerin kullandıkları pazarlama araçları nelerdir? Rakipler hangi fuarlara katılıyor? Rakiplerin fiyat stratejileri nasıldır?
- Ürün hangi müşterinin beklentisini karşılayacak? Ürünün bu pazarda sahip olduğu rekabetçi yönleri nelerdir? Pazarda kalite ve gereksinimler ne şeklindedir? Ürüne yönelik standartlar hangileridir? Etiketleme ve ambalajlama düzenlemeleri nasıldır?
- Potansiyel müşterilerin talep ettiği miktar ve kalitede üretimi yapabilecek makine ve insan kaynakları mevcut mu? Değil ise ne gibi çözümler geliştirilmektedir? Hedef pazarın talebi olan kalite, sağlık vb. standart belgeleriniz var mı? Yoksa, bu belgeleri nasıl ve ne kadar maliyet ile alabilirsiniz?
- İhracat üzerindeki maliyet kalemleri nelerdir? Bu maliyetlerin ürünün nihai fiyatı üzerindeki payı ne olacaktır? Pazarda fiyatı etkileyecek herhangi bir kısıtlama bulunmakta mıdır? (fiyat kontroller, ikinci el satışları vb) potansiyel müşterilerin fiyat algısı ve beklentisi nedir?
- Pazarda düzenlenen fuarların tarihleri nelerdir? Organizatörleri kimlerdir? Kullanılabilecek tanıtım araçları (numune, indirimler, konsinye satış vb) hangileridir? Garanti koşulları nasıl olmalıdır? Tanıtım mesajları ne şekilde olmalıdır? Eğer gerekli ise satış sonrası hizmetler nasıl sağlanabilir?
- Siparişin verildiği zaman ile teslimat zamanı arasında ne kadar süre bulunmaktadır? Tercih edilen teslimat koşulları nelerdir? Ürün depolama gerektiriyorsa depolama koşulları ve stok yönetimi nasıl olmalıdır?

Kullanılabilecek nakliye firmaları, gümrük müşavirlerinin koşulları nasıldır? Gerekli belgeler, dökümanları hangileridir? Pazarda stratejik ortaklık gereksinimi bulunmakta mıdır? Koşulları ve yöntemleri nelerdir?

6)

- Uyuşmazlıklar halinde izlenecek strateji nedir?
- Sözleşme şartları ve koşulları nelerdir? (sözleşme dili, teslim şekli, kullanılacak para birimi, sigorta koşulları, fikri haklar ve mülkiyet korunması, garanti, satış sonrası hizmet vb)
- Acente/distribütör anlaşmalarının koşulları nelerdir? (komisyon oranı, sözleşme süresi, aracının yetkili olduğu bölge, aracının yükümlülükleri, sözleşmenin sona erme koşulları vb)

7)

- Personel, makine, malzeme ihtiyacı planlandı mı?
- Satış tahminleri yapıldı mı? (satılacak ürün miktarı, fiyat, toplam maliyet tutarı vb)
- Planlanan net gelir ne kadardır?
- Planlanan nakit akışı nasıldır?
- Finansal ihtiyaçlar ne şekildedir?
- Mali kaynaklar nelerdir?
- Şirketin yasal şekli devlet yardımlarından yararlanmak için uygun mudur?

8)

- Olası risklere karşı plan var mı?
  - Ülke riski: ihraç pazarının politik, yasal ve ekonomik koşulları
  - Ticari risk: kredi itibarı, ürünün kabul edilmemesi, tavsiye
  - Döviz kuru riski
  - Firma içi risk: yeterli eleman olmaması, üretimden kaynaklanan sorunlar
  - Pazar riski: pazar koşullarının değişme riski





**Trakya Kalkınma Ajansı / Tekirdağ**  
Telefon: 0282 - 263 37 37  
Faks : 0282 - 263 10 03

**Edirne Yatırım Destek Ofisi / Edirne**  
Telefon: 0284 - 225 10 03  
Faks : 0284 - 225 10 03

**Kırklareli Yatırım Destek Ofisi**  
Telefon : 0288 - 214 25 25  
Faks : 0288 - 214 70 80