

Sayı : E-69111088-823.02-787
Konu : Dış Ticaret Mentorluk Programı

18.05.2021

İLGİLİ MAKAMA

Ajansımız Ankara'nın dış ticaret hacminin artırılması hedefine katkı sağlamak adına tasarladığı ve ekteki dokümanlarda detayları yer alan Dış Ticaret Mentorluk Programını 2021 yılı süresince yürütecektir. Program ile Ankara'da yerleşik mal ve hizmet üreticilerinin ürünlerinin uluslararası pazarlara ilk kez ihracı ve/veya mevcut ihracat tutarlarının artırılması amaçlanmaktadır. Mentorluk desteği sonunda işletmeler hem kurumsal kapasiteleri artırılarak dış ticaret süreçlerine uyumlu hale gelmiş olacak hem de ürünleri için ilk veya nitelikli ihracat deneyimine sahip olacaklardır.

Programa **son başvuru tarihi 15 Haziran 2021**'dir. Son başvuru tarihi beklemeden mevcut başvurular sürekli değerlendirmeye alınacak olup uygun görülen şirketlerle mentorluk ve danışmanlık süreçleri 2021 yılı Mayıs ayından itibaren başlanabilmektedir. 2021 yıl sonuna kadar tüm işletmelerin programı tamamlaması hedeflenmektedir. Düzenlenecek mentorluk ve danışmanlık programı **ücretsiz olup kontenjanla sınırlıdır**. Program ile ilgili detaylı bilgiye www.ankaraka.org.tr adresinden veya Ajansımız uzmanı Alper DEMİR'den (ademir@ankaraka.org.tr) ulaşılabilmektedir.

Başvurular <https://forms.gle/DTj1xddNeoBYJbYk7> adresindeki form doldurularak gerçekleştirilecektir.

Mentorluk programının, iletişim halinde olduğunuz paydaşlarınıza ve bünyenizdeki işletmelere ekte sunulan duyuru metni ile duyurulması hususunda gereğini arz/rica ederim.

Dr. Cahit ÇELİK
Genel Sekreter

Ek: Programın İlan Metni

Dağıtım:

Ankara Sanayi Odası Başkanlığına
Ankara İvedik Organize Sanayi Bölgesine
Ankara Sanayi Odası 1.Organize Sanayi Bölgesine
Anadolu Organize Sanayi Bölgesine
Polatlı Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğüne
Başkent Organize Sanayi Bölgesine
Ankara Sanayi Odası 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi Bölge Müdürlüğüne
Şereflikoçhisar Organize Sanayi Bölgesine
Polatlı Ticaret Odası Organize Sanayi Bölgesine
Ostim Organize Sanayi Bölge Müdürlüğüne

Sn. A. Tosya
22/05

ANKARA II. OSB.	
GİRİŞ	ÇIKIŞ
No.Gün 27.05.2021	
1027	
Dosya Kodu: 13/001	Havale EK:

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: 8F29-3LBV-DAY6

Öveçler 1322. Cad. (Eski 6. Cad.) No: 11 06460 Çankaya/ANKARA

Telefon No: (312) 310 03 00 Faks No: (312) 309 34 07

İnternet Adresi: www.ankaraka.org.tr

Kep Adresi: ankaraka@hs01.kep.tr

Belge Doğrulama Adres: <https://ebys.ankaraka.org.tr/Sorgu>

Bilgi için: Alper DEMİR

Uzman

Telefon No:



Dış Ticaret Mentorluk Programı Açıldı



Ajansımızın Ankara'nın dış ticaret hacminin artırılması hedefine katkı sağlamak adına tasarladığı ve 2021 yılı süresince yürüteceği Dış Ticaret Mentorluk Programı açıldı. Program ile Ankara'da yerleşik mal ve hizmet üreticilerinin ürünlerinin uluslararası pazarlara ilk kez ihracı ve/veya mevcut ihracat tutarlarının artırılması amaçlanmaktadır.

Program süresince uygun görülen şirketlerin kurumsal ihtiyaçlarının analizi ve potansiyel alıcı istihbaratının yapılması sağlanacak, bunun yanı sıra dağıtım kanalları, temsilcilik, ofis/mağaza/depo açma, markalaşma, marka, şirket satın alma ve/veya birleşme yöntemleri ile şirketlerin uluslararasılaşması için eğitim, danışmanlık, koçluk ve mentorluk hizmeti sunulacaktır.

Programın İçeriği

Program kapsamında yürütülecek ve 6 ay içinde tamamlanması öngörülen başlıca faaliyetler aşağıdaki örnek tabloda özetlenmiştir. Her bir modülün ayrıntılı açıklaması programın ekinde yer almaktadır.

			AYLAR					
		Açıklama	1	2	3	4	5	6
Aşama 1: Mevcut Durum	Modül 1	Mevcut Durum Analizinin Yapılması						
Aşama 2: İhtiyaç Analizi	Modül 1	İhtiyaç Analizi Raporunun Hazırlanması (SWOT, GAP, PEST Analizleri)						
	Modül 2	Pazarlama Stratejilerinin Belirlenmesi ve Eylem Programlarının Hazırlanması						
Aşama 3: Dış Ticaret	Modül 1	Dış Ticaret Departmanının Kurulması Sürecinde Danışmanlık ve Dış Ticaret Eğitimlerinin Verilmesi						
	Modül 2	Hedef Pazarların ve Pazara Giriş Maliyetlerinin Tespiti						
	Modül 3	Şirketlerin Ürünleri İçin Gerekli Test ve Sertifikasyon İhtiyaçlarının Tespiti ve Sertifikasyon Süreçleri İçin Yol Haritalarının Çıkarılması						

Aşama 4: Ticari İstihbarat	Modül 1	Ticari İstihbarat ve Potansiyel Alıcıların Listelenmesi ve Şirketlerin Gerçekleştireceği İlk İhracat Süreçlerine Destek Verilmesi							
---	----------------	---	--	--	--	--	--	--	--

Programa katılan şirketlerin süreç içinde hangi aşamadan başlayıp hangi modüllerin işletmelere uygulanacağı hususu işletme ile birlikte yapılacak olan görüşmelerden sonra belirlenecek olup her bir işletme için yukarıdaki örnek tabloda yer alan plan oluşturulacaktır.

Program sonunda işletmeler hem kurumsal kapasiteleri artırılarak dış ticaret süreçlerine uyumlu hale gelmiş olacak hem de ürünleri için ilk veya nitelikli ihracat deneyimine sahip olacaklardır.

Uygun Başvuru Sahipleri

- Daha önce ihracat deneyimi olmayan ve ilk kez ihracat gerçekleştirmek isteyen işletmeler
- Daha önce dış ticaret deneyimi olup da ihracat potansiyelini dilediği düzeyde değerlendirememiş işletmeler

Her iki durumda da kurumsal yapısını dış ticaret koşullarına uyumlu hale getirmeyi amaçlayan ve bu konuda çaba sarf etmeye açık olan Ankara'da kayıtlı işletmelerin programa başvurması beklenmektedir.

Takvim

Son Başvuru Tarihi: **15 Haziran 2021 (23.59)**

Son başvuru tarihi beklenmeden gelecek başvurular sürekli değerlendirmeye alınacak olup uygun görülen şirketlerle mentorluk ve danışmanlık süreçlerine 2021 yılı Mayıs ayından itibaren başlanabilecektir. 2021 yılı sonuna kadar tüm işletmelerin programı tamamlaması hedeflenmektedir. Programın uygulanmasına son başvuru tarihi beklemeden başlanacağı ve programa katılım kontenjanla sınırlı olduğu için son başvuru tarihi beklenmeden başvuru yapılması önerilmektedir.

Başvuru

Programlara başvurular aşağıdaki linkte yer alan form doldurularak gerçekleştirilecektir.

<https://forms.gle/DTj1xddNeoBYJbYk7>

Değerlendirme

Değerlendirme, son başvuru tarihi beklenmeden yapılacak ve uygun görülen şirketlerle aynı değerlendirme haftasında çalışmaya başlanacaktır.

Sınırlı katılım öngörülen programda verimliliği sağlamak amacıyla katılan işletmelerle ile Ajans arasında, işletmelerin süreçlere aktif katılımlarını taahhüt ettiği bir sözleşme imzalanacaktır.

Düzenlenecek mentorluk programı **ücretsiz olup kontenjanla (20 şirket) sınırlıdır.**

İletişim

Yatırım Destek Ofisi Uzmanı Alper DEMİR (ademir@ankaraka.org.tr)

Ek: Aşama ve Modüller

1. Aşama : Mevcut Durum Analizi

Metodoloji: Aşağıda maddeli liste olarak sunulan konu başlıklarını içeren matbu bir form hazırlanacak ve firmalarla yüz yüze görüşülerek doldurulacaktır.

Çıktı: 1. aşamanın çıktısı “Mevcut Durum Analiz Raporu” olacaktır.

Modül 1

- Firmanın mevcut kurumsal yapısının analiz edilmesi ve dijital pazarlama ve kurumsal kimlik edinme stratejilerinin analizi,
- Kuruluşun vizyon, misyon ve stratejilerinin analizi,
- Organizasyon ve yönetim yapısının analizi (iş tanımları, yetkiler ve sorumlulukları),
- Mevcut insan kaynakları analizi,
- Satış-pazarlama sisteminin ve gereksinimlerinin analizi,
- Finans-muhasebe sisteminin ve gereksinimlerinin analizi,
- Teknik (üretim-ürün geliştirme) süreçlerinin analizi,
- Tedarik zinciri yönetim süreçlerinin analizi,
- Marka yönetimi süreçlerinin analizi,
- Bilişim teknolojileri altyapısının analizi,
- Dijital pazarlama ve kurumsal kimlik çalışmalarının analizi,
- Firmanın görünürlük, reklam ve tanıtım faaliyetlerinin analizleri (sosyal medya hesapları oluşturulması, web sayfasının gözden geçirilmesi vb.)
- E-ticaret imkanlarının analizi

2. Aşama : İhtiyaç Analizi

Metodoloji: SWOT, GAP, PEST Tedarik/Değer Zinciri analizleri

Çıktı: 2. aşamanın çıktısı “İhtiyaç Analizi Raporu” ve “Stratejik Planlama, İş Planı ve Eylem Programları” olacaktır.

Modül 1

- Çalışmada yer alan firmaların arka plan çalışmaları ve ihtiyaç analiz raporları hazırlanacak, çalışmalar ve süreç hakkında firmalara bilgi verilecektir.
- Firmanın faaliyet gösterdiği sektörün alt sektörler ve kapsamda olan ürün grupları, üretim, tedarik ve maliyet unsurları mevcut sektör raporları üzerinden incelenecektir.
- Firma yerinde ziyaret edilerek yüz yüze görüşmeler ile mevcut durum analizi yapılarak uluslararası rekabet güçleri ölçülecektir.

Modül 2

- Firmaların son 5 yıllık finansal tabloları incelenecek, şirketlerin kapasite kullanım oranları tespit edilecek ve gerek duyulması halinde mali durumlara ve ölçek ekonomisine uygun stratejiler belirlenecektir.
- Stratejik pazarlama ve eylem programları hazırlanacaktır.
- Devlet destekleri hakkında bilgilendirme yapılacak ve ihtiyaç duyulması halinde başvuru dosyaları hazırlanarak devlet desteklerinden faydalanmaları sağlanacaktır.
- İhracatta riskten korunma yöntemleri ve alacak sigortaları hakkında bilgilendirme yapılacaktır.

3. Aşama: Dış Ticaret

Modül 1

- Proje süresi boyunca ihracatta izlenebilir bir iş akış şeması hazırlanacak, ihracat için süreç yönetimi firmanın organizasyonunda işler hale getirilerek ihracat departmanı kurulacak. (Verilecek olan destek, uygun ihracat elemanı istihdamına destek olma, dış ticaret iş süreçlerinin düzenlenmesine destek olma ve çalışanlara eğitim verme gibi destekleri kapsamaktadır)
- Aşağıdaki konuları içeren **dış ticaret eğitimleri** verilmesi;
 - ✓ Temel dış ticaret eğitimi verilecektir,
 - ✓ Gerçek olaylar/vakalar üzerinden akreditif okuma ve ihracat taleplerinde ödeme şekilleri değerlendirilecektir,
 - ✓ Masa başı pazar araştırması için gerekli veri kaynaklarının kullanımı ve çıktıları analiz edilecektir,
 - ✓ Ticari ve iletişim kanallarının istihbaratının sağlanması için eğitimler verilecektir.

Modül 2

- İhraç edilecek ürünün GTİP kodu tespit edilecektir,
- Firmanın seçili ürünlerinin 12 haneli GTİP kodunun ilk 6 hanesi esas alınarak, ürünler için dünya ticaret dengesinin son 5 yıl arz- talep rakamlarına dayalı olarak en az 3 potansiyel alıcı ülke ve rakip ülkeler belirlenecek, rakamların nedenlerini ve sonuçlarını açıklayan yorumları yazılacak, grafikleri çizilecektir,
- Hedef pazarların tespiti neticesinde pazarlama stratejileri belirlenecektir,
- Hedef ülkelerin çalışma saatleri ve resmî tatil günleri tespit edilecektir,
- Tarife dışı engeller raporlanacaktır,
- Hedef pazarlardaki gümrük vergileri ve tarife dışı engeller tespit edilecektir,
- Ortalama lojistik maliyetleri ve liman masrafları çıkarılacaktır.

Modül 3

- Şirketlerin ürünleri için gerekli test ve sertifika ihtiyaçları tespit edilecektir,
- Sertifikasyon süreçleri için yol haritaları çıkarılacaktır,
- Sertifika başvuru süreçlerine destek verilecektir.

4. Aşama : Ticari İstihbarat

Modül 1

Ticari İstihbarat ve Potansiyel Alıcıların Listelenmesi ve Şirketlerin Gerçekleştireceği İlk İhracat Süreçlerine Destek Verilecektir.

- B2B ticari istihbarat portalları, ürün/GTIP bazlı alıcı istihbaratı sağlama kanalları ve yüklenicinin uluslararası bağlantıları kullanılarak potansiyel ithalatçı listesi çıkarılacaktır,
- Potansiyel ithalatçı firmaların ve çalışanların iletişim bilgilerine ulaşılabilecektir,
- Yazışma formatları ve tanıtım dokümanları oluşturulacaktır,
- Firmaların ihracat birimlerinin mail adreslerine ulaşılabilecektir,
- Mailing araçları kullanılarak toplu mailler atılacak, tıklanma ve geri dönüş oranları firmalara raporlanacaktır,
- Gelen geri dönüşler ve talepler firmaların ihracat birimlerine aktarılacaktır,
- Şirketlerin görüşmeler sonucunda ilk kez ihracat yapma fırsatı bulması durumunda firmayla irtibat halinde gerekli iş ve işlemlerin koordine edilecektir,
- İlk sipariş, numune gönderilmesi gibi işlemler yürütülecektir,
- Potansiyel alıcılarla düzenli irtibat sağlanacaktır,
- Şirketlerin ihracat işlemlerinde karşılaşılabileceği bürokratik sorunların çözümü için danışmanlık verilecektir.