



Tecrübe en pahalı öğrenme yöntemidir...

20 Ağustos 2019

UR-GE

2010/8 - ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN
GELİŞTİRİLMESİNİN DESTEKLENMESİ



İnovakademi uzun yıllara dayanan eğitim ve danışmanlık birikimini kurumların ihtiyaçlarını sürdürülebilir ve etkin bir şekilde çözmeye adanmıştır

25.000'i aşan eğitim katılımcısı

Ortalama deneyimi 25 yılı aşkın 32 eğitimci/danışman

Sektörlerin lider yöneticilerinden oluşan kadrosu

6 farklı sektörde ve 12 farklı fonksiyonda eğitim ve danışmanlık çalışmaları

Uluslararası networkümüzden güncel eğitimler



Kurumsal şirketlerin yanında, kamu, sivil toplum kuruluşları ve üniversiteler ile yakın işbirliği çalışmalarımız bulunmaktadır

Kurumsal Şirketler

TÜRKİYE BANKASI

ODE

ABB

TURKISH AIRLINES

arçelik

TURKCELL

STC
الاتصالات السعودية

SILKAR

Garanti

AVIVA SA
..... Emeklilik ve Hayat

DHL

Kamu ve Sivil Toplum Kuruluşları



DEİK
DİŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU
FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD



GAZİANTEP
TİCARET ODASI



JTR MÜCEVHER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

İMMİB
İSTANBUL MADEN ve METALLER İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ



PAMUKKALE
TEKNO
KENT

Üniversiteler

ÖZYEGİN
ÜNİVERSİTESİ



inovakademi

İnovakademi Danışmanlık Hizmetleri



Analiz Hizmetleri

- Anket Metodolojisi
- Anket Uygulamaları
- Veri Analizi

URGE Hizmetleri

- Analiz
- Eğitim&Danışmanlık
- Ticari Eşleştirme

Kalkınma Ajansları

- Proje Bazlı Hizmetler
- Eğitimler

Uluslararası Ticaret

- Akreditif Danışmanlığı
- Hedef Pazar Analizi
- Fuar Hizmetleri

Yatırım Danışmanlığı

- Yatırım Teşvik Belgesi
- İthalat İzinleri
- DİİB - HİİB



URGE NEDİR?

ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

23 Eylül 2010 tarihinde kısaca UR-GE diye anılan “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” yürürlüğe girmiştir. Tebliğ, şirketlerimizin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, ihtiyaç analizi, eğitim/danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti gibi faaliyetler desteklenmektedir.



SORU:

Şirketler URGE desteğine kendileri müracaat edebilir mi?

2010/8 sayılı ilgili URGE Tebliğinde şirketlerin bu destekten bireysel olarak faydalanmasına olanak vermemektedir. Destek için mutlaka **iş birliği kuruluşlarının** müracaat etmesi gerekmektedir.

Avantaj

Şirketler URGE projelerinde bürokratik işlemlerle uğraşmamaktadır...



Proje müracaatını kim yapacak?

2010/8 sayılı Tebliğ, müracaatların iş birliği kuruluşları (Malatya TSO) tarafından yapılacağını belirtmektedir.

Avantaj

Şirketler URGE projelerinde bürokratik işlemlerle uğraşmamaktadır...



İşbirliği Kuruluđu

- Türkiye İhracatçılar Meclisi
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
- İhracatçı Birlikleri
- **Ticaret ve/veya Sanayi Odaları**
- Organize Sanayi Bölgeleri
- Endüstri Bölgeleri
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
- Sektör Dernekleri ve Kuruluşları
- Sektörel Dış Ticaret řirketleri (SDř)
- Ticaret Borsaları
- İşveren Sendikaları
- İmalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifleri



Kümelenme Mantığı...

Aynı ya da benzer iş kolunda faaliyet gösteren, coğrafi olarak birbirine yakın, birbirleriyle işbirliği ve rekabet halinde olan üretici firmaların, yan sanayi firmalarının, hizmet tedarikçilerinin ve kurumların (örneğin üniversite, kalkınma ajansları, odalar, sektör dernekleri) bir araya geldiği bir çalışma modelidir.



Not: Görsel <https://kumelenme.sanayi.gov.tr/> adresinden alınmıştır .



URGE Kümelenme Stratejisi

Proje katılımcısı Malatya TSO üyesi şirketlerimiz,

- Ortak ihtiyaç analizi,
 - Ortak öğrenme, (eğitim ve danışmanlıklar)
 - Ortak pazarlama (uluslararası ticaret ve alım heyetleri, küme web sitesi, tanıtım broşür, yazılı ve görsel basında tanıtımlar, tanıtım filmi..)
- gibi ihracat odaklı faaliyetleri desteklenecektir.



Destekler Nelerdir?

	İhtiyaç Analizi	Eğitim / Danışmanlık	Yurt Dışı Pazarlama	Alım Heyeti	İstihdam	Bireysel Danışmanlık
Destek Oranı	%75	%75	%75	%75	%75	%70
Desteklenen Kurum	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	Şirketler
Destek Tutarı	400.000 USD		150.000 USD	100.000 USD	Emsal Ücret	50.000 USD
Program	Program Süresince (36 Ay + 2 Yıl)		10 Adet	10 Adet	2 Kişi	Proje Bitiminde



Proje Hedefi

Yeni pazarlara giriş mi?

veya

İhracat hacmini arttırmak mı?



Projeye tüm şirketler katılabilir mi?

URGE projelerine;

- Şahıs firmaları,
- Başka bir URGE projesinde yer alan şirketler,
- Malatya TSO üye olmayan şirketler,

haricindeki tüm şirketler katılabilir.



URGE Projelerinde İşleyiş



Proje Yol Haritası

36 Ay (+ 2 Yıl)

Urge Proje Süreçleri

36 aylık süreçte %75 destekle alınabilecek hizmetler

İhtiyaç Analizi
(Eğitim & Danışmanlıklar ile
birlikte Toplam 400.000 USD)

- Projenin ilk faaliyetidir. Şirketlerin eğitim, danışmanlık ihtiyaçları belirlenir.

Eğitim & Danışmanlıklar
(İhtiyaç Analizi ile birlikte
Toplam 400.000 USD)

- Analiz aşamasında belirlenen eğitimler 36 aylık süreçte alınır.

10 Ülkeye Ticaret Heyetleri
(150.000 USD/Heyet)

- Analiz aşamasında karar verilen ülkelere B2B ikili görüşmeler için gidilir.

10 Ülkeden Alım Heyetleri
(100.000 USD/Heyet)

- Potansiyel müşterilerinizi Türkiye'ye davet ederek şirketinizi ve ürünlerinizi tanıtabilirsiniz.

Bireysel Danışmanlık
(50.000 USD/Yıl)

- 36 aylık süreç tamamlandığında, projeden bağımsız olarak şirketinize özel danışmanlıklar alabilirsiniz. (%70 oranında desteklenir)



İhtiyaç Analizi bir fırsattır.

Analiz İçeriği

Firma Değerlendirmesi

- İhracata Hazır mıyız?

Sektörel Değerlendirme

- GTİP, Sektör Eğilimleri, Dünya ihracatının Durumu

Ürünün/Hizmetin Tanımlanması

- Müşteri Beklentileri, SWOT

Pazar Analizi

- İhraç Pazarı Seçimi, Ülke Profili, Sektör Profili, Pazarlama Amaçları

Gelecek Öngörüsü

- Sektörün gelecekte gelişim göstereceği pazarlar hakkında beklentiler

Pazara Giriş Stratejisi

- Hedef Müşteri Profili, Rekabet Analizi, Ürün Özellikleri, Üretim Analizi, Stratejiler, Nakliye

Uluslararası Yasalar

- Uyuşmazlıklar, Sözleşmeler, Acente Anlaşmaları

Finansal Analiz

- Satış Tahminleri, Maliyetler, İhtiyaçlar, Mali Kaynaklar, Nakit Akışı

Risk Tahmini

- Ülke Riskleri, Ticari Riskler, Döviz Kuru



Proje Teslim Yaklaşımı

↳ Amaç

↳ İstatistiksel Metodoloji

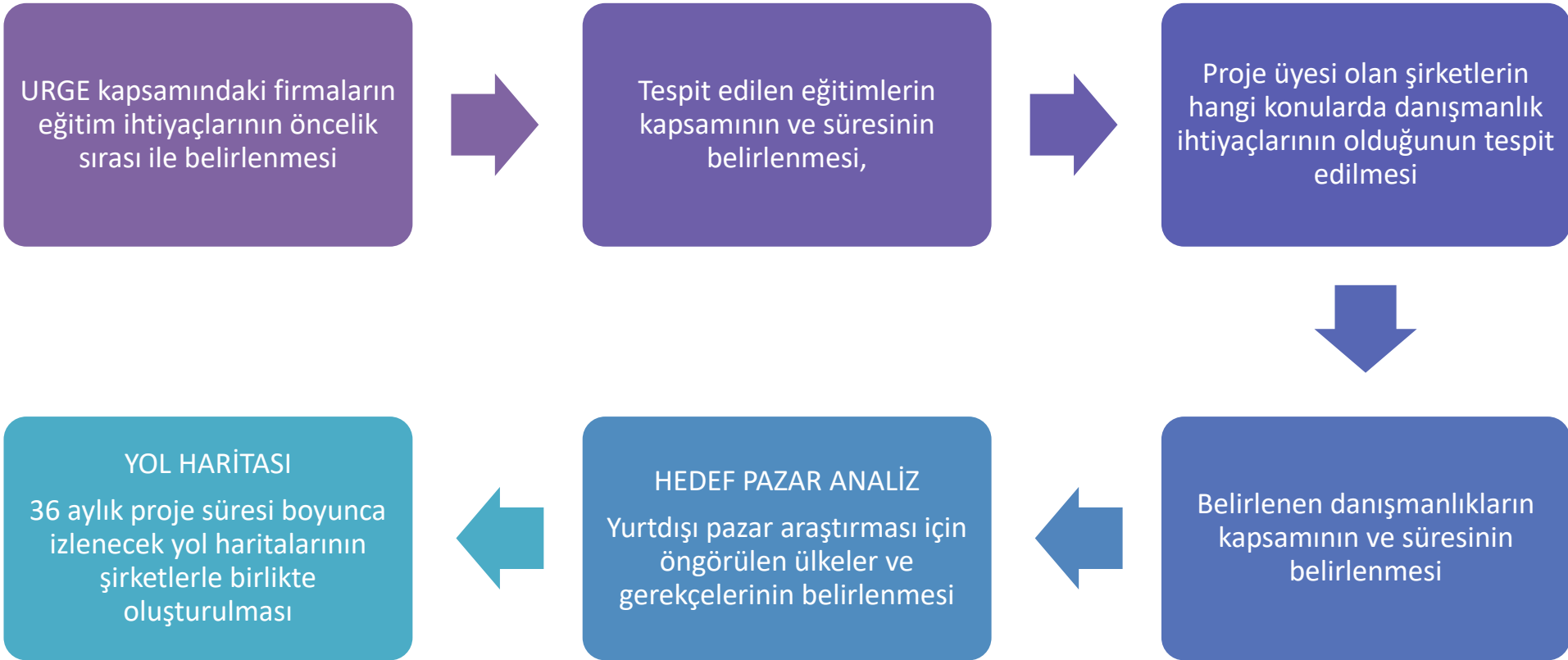
↳ Ekip

↳ Süre



Proje Teslim Yaklaşımı

Amaç



Proje Hedefi:

Yeni pazarlara giriş mi?

veya

İhracat hacmini arttırmak mı?

Proje Teslim Yaklaşımı

İstatistiksel Metodoloji

Anket Tasarımı

- Katılımcının cevaplama olasılığını maksimum düzeyde tutan, yukarıda belirtilen amaçları cevaplamaya yönelik ve ölçme/değerlendirmesi bilimselliğe uygun nitelikte bir anket hazırlanacaktır.

Anket Uygulaması

- Yüz yüze görüşme
- Danışman Görüşmeleri / SWOT

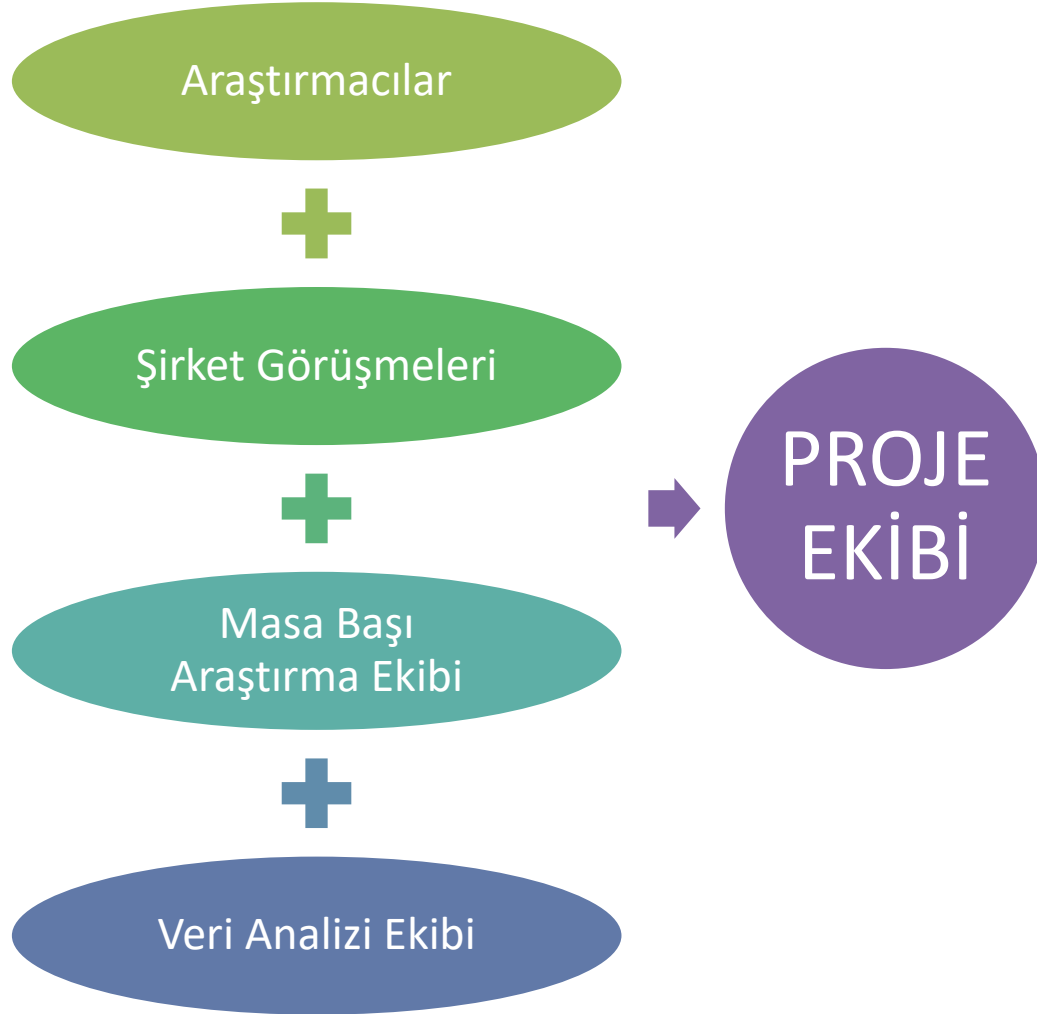
Veri Analizi

- Sonuçların ayıklandıktan sonra, Excel ortamına aktarılması ve veri dosyası oluşturulması.



Proje Teslim Yaklaşımı

Ekip



Ana Stratejimiz:

Uzak ve yeni pazarlar mı?

Olabildiğince yurtdışı gezi mi?

Süreç

5 Gün

- Anket Hazırlığı

4-5 Gün

- Anket Uygulanması

10 Gün

- Veri Analizi

23 Gün

- Sektörel Analiz

23 Gün

- Hedef Pazar Analizi

5 Gün

- Raporlama

1 Gün

- Odak Toplantısı



Farkımız

İhtiyaç analizi kapsamında uluslararası düzlemde analiz

Gerçekleştirilen 40+ projedeki yüksek memnuniyet

URGE Tecrübesi: İşbirliği kuruluşlarının organik yapısı ve ihtiyaçlarına hakimiyet

Tecrübeli danışman ve eğitim kadrosu: Eğitim ve danışmanlık ihtiyaç başlıklarının somut şekilde tespiti

36 Aylık Yol Haritası: Analizler neticesinde gerçekçi eğitim önerisi, gerçekçi danışmanlık önerisi ve gerçekçi hedef Pazar önerileri

Uygulama tecrübeli akademik kadro ve uygulanabilir metodoloji



İNOVAKADEMİ

İhtiyaç Analizi

Metodolojisi



İçindekiler

İÇİNDEKİLER

1. Genel Proje Çalışma Özeti	6
1.1. Yönetici Özeti	6
1.2. Proje Hakkında Genel Bilgi	9
1.3. Çalışma Metodolojisi	11

2. Sektörel Analiz	13
2.1. İplik Sektörü Hakkında Genel Özet	13
2.2. Sektör SWOT (GZFT) Analizi	17
2.3. Dünya Bazında Değerlendirme	21
2.4. Türkiye Bazında Değerlendirme	25
2.5. Sektör Hakkında Gelecek Öngörüsü	75

3. Hedef Pazar Analizi	82
3.1. Araştırmada Kullanılan Veriler ve Kaynakları	82
3.2. Puanlama Sistemi	83
3.3. Yün Veya İnce Hayvan Kollarından İplikler; Yün Veya İnce Hayvan Kılı Ağırlığı=>%85, Perakende (510910)	84
3.4. Pamuk İpliği; Tek Kat, Penyelememiş Liflerden, Pamuk Ağırlığı=>%85, 232.56=(520512)	87
3.5. Pamuk İpliği; Çok Katlı Bükülü (Rötör) Veya Katlı Bükülü (Kable), Penyelememiş Liflerden, Pamuk Ağırlığı=>%85, Desiteks=>714.29, Tek Kat İplik Mertik No=<14 (Perakende Olmayan) (520531)	90
3.6. Pamuklu Mensucat; Diğer, M2 Ağırlığı<=200Gr, Pamuk Ağırlığı<=%85 Ve Sentetik Veya Suni Liflerle Karıştırılmış, Ağartılmamış (521019)	93
3.7. Poliesterlerden (Kısmen Çekimli) İplikler, Tek Kat Bükülmemiş Veya Metrede En Fazla 50 Tur Bükülmüş (Perakende Olmayan, Dikiş İpliği Hariç) (540246)	96
3.8. Polipropilenden İplikler, Tek Kat Bükülmemiş Veya Metrede En Fazla 50 Tur Bükülmüş (Perakende Olmayan, Dikiş İpliği Hariç) (540248)	99
3.9. Diğer Sentetik Filament İplikleri, Metrede 50 Turdan Fazla Bükülmüş Tek Kat Diğer İplikler (Perakende Olmayan, Dikiş İpliği Hariç) (540259)	102
3.10. Diğer Sentetik Filament İplikleri, Çok Katlı Bükülü (Rötör) Veya Katlı Bükülü (Kable) Diğer İplikler (Perakende Olmayan, Dikiş İpliği Hariç) (540269)	105
3.11. Sentetik Devamsız Liflerden İplikler; Tek Katlı İplikler; Ağırlık: >= 85% Devamsız Poliester Lif (Perakende Olmayan) (550921)	108
3.12. Sentetik Devamsız Liflerden İplikler; Tek Katlı İplikler; Ağırlık: >= 85% Akrilik Veya Modakrilik Lif (Perakende Olmayan) (550931)	111
3.13. Sentetik Devamsız Liflerden İplikler; Çok Katlı Bükülü (Rötör) Veya Katlı Bükülü (Kable) İplikler; Ağırlık: >= 85% Akrilik Veya Modakrilik Lif (Perakende Olmayan) (550932)	114
3.14. Devamsız Poliester Liflerinden İplikler; Büyük Oranda Veya Sadece Suni Pamukla Karışık Olanlar (Perakende Olmayan) (550953)	117
3.15. Devamsız Akrilik Veya Modakrilik Liflerden İplikler; Diğerleri İle Karışık Olanlar (Perakende Olmayan) (550969)	120
3.16. Dokunmamış Mensucat; M2 Ağırlığı 25 Gr. Veya Daha Az, Sentetik Ve Suni Liflerden (560311)	123
3.17. Dokunmamış Mensucat; M2 Ağırlığı 25 Gr.I Geçen Fakat 70 Gr.I Geçmeyenler, Sentetik Ve Suni Liflerden (560312)	126
3.18. Dokunmamış Mensucat; M2 Ağırlığı 70 Gr.I Geçen Fakat 150 Gr.I Geçmeyenler, Sentetik Ve Suni Liflerden (560313)	129
3.19. Ağırlık İtibarıyla % 5 Veya Daha Fazla Elastomerik İplik İçeren Fakat Kauçuk İplik İçermeyen Orme Mensucat (Genişlik =>30Cm) (600410)	132
3.20. Kazaklar, Süveterler, Hırkalar, Yelekler Ve Benzeri Eşya (Pamuktan, Orme) (611020)	135
3.21. Proje Genel Hedef Ülke Çalışması Puan Tablosu	198

4.Dış Ticaret Yönetimi İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	217
4.1. Dış Ticaret Yönetimi İyi Uygulamalar	217
4.2. Genel Olarak Fark Analizi	218
4.3. Genel Özet ve Öneriler	219

5. Tedarik Zinciri Yönetimi İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	221
5.1. Tedarik Zinciri Yönetimi İyi Uygulamalar	221
5.2. Genel Olarak Fark Analizi	223
5.3. Genel Özet ve Öneriler	223

6. Üretim Süreçleri İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	224
6.1. Üretim Süreçleri İyi Uygulamalar	224
6.2. Genel Olarak Fark Analizi	226
6.3. Genel Özet ve Öneriler	226

7. İnsan Kaynakları İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	228
7.1. İnsan Kaynakları İyi Uygulamalar	228
7.2. Genel Olarak Fark Analizi	229
7.3. Genel Özet ve Öneriler	229

8. Satış & Pazarlama İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	231
8.1. Satış & Pazarlama İyi Uygulamalar	231
8.2. Genel Olarak Fark Analizi	233
8.3. Genel Özet ve Öneriler	234

9. Muhasebe&Finans İyi Uygulamalar ve Mevcut Durum Analizi	235
9.1. Muhasebe&Finans İyi Uygulamalar	235
9.2. Genel Olarak Fark Analizi	237
9.3. Genel Özet ve Öneriler	237

10. Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı	239
---	-----

11. Mantıksal Çerçeve	240
------------------------------	-----

12. Kaynakça	244
---------------------	-----

1

2

3



Farkımız: Şirket Karneleri

XXXX Ticaret ve Sanayi Odası Mermer Sektörü UR – GE Projesi İhtiyaç Analizi Katılımcı Şirket Değerlendirmeleri

Level 1	1. Dış Ticaret	2. Tedarik Zinciri Yönetimi	3. Üretim Süreçleri	4. İnsan Kaynakları	5. Satış & Pazarlama	6. Muhasebe & Finans
	1.1 Pazar Araştırması	2.1 TZ Oluşumu, Çeşitliliği, Yeterliliği, Bağımlılığı	3.1 Üretim Planlama, Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.1 İşgören Bulma ve Seçme	5.1 Pazar Araştırması	6.1 Maliyet Muhasebesi Kavramsal Tasarımı
	1.2 Yazışma Teknikleri	2.2 Satın Alma ve Sipariş Süreçleri	3.2 Talep Yönetimi İşlemleri Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.2 İş Analizi ve Görev Tanımları	5.2 Pazarlama Planı ve Stratejisi	6.2 Finansal Planlama
	1.3 Belgeler ve Teorik Bilgiler	2.3 Depo Yönetimi (Hammadde, Yarı Mamul, Son Ürün)	3.3 Malzeme İhtiyaç Planlaması	4.3 İş Değerlemesi ve Ücret Yönetimi	5.3 Müşteri Hizmetleri Yönetimi	6.3 Muhasebe İşleyiş Yetkinliği
Level 2	1.4 Sipariş Takibi	2.4 TZY ve Organizasyonu, Kontrol, Değerleme	3.4 Üretim Süreçlerinde Kalite Kontrol Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.4 Eğitim ve Geliştirme	5.4 Satış Gücünün Yönetilmesi ve Planlanması	6.4 Bilanço İzleme
	1.5 Müşteri İlişkileri	2.5 Teknoloji Kullanımı ve Entegrasyonu	3.5 Üretim Yönetimi-Tedarik Zinciri Yönetimi Entegrasyonu	4.5 Kariyer Yönetimi, Terfi ve Ödüllendirme	5.5 Marka Oluşturma	
	1.6 Devlet Yardımları					



Üç Frekanslı Değerlendirme Notu

İncelenen alanda şirketin mevcut durumu...

- Şirket uluslararası rakipleri ile aynı seviyede yada üzerinde...
- Şirket uluslararası rekabetçilik koşullarında 'ortalama' bir görünüm sergiliyor...
- Şirket uluslararası rekabette dezavantajlı konumda...

... bu durumun not karşılığı



Bu durumda (i) şirket bu konumunu nasıl koruyabilir ve geliştirebilir (ii) konumunu pekiştirmek için alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler



Bu durumda (i) şirket nasıl daha rekabetçi olabilir, (ii) alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler



Bu durumda (i) şirket nasıl daha rekabetçi olabilir, (ii) alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler



X LTD ŞTİ



X LTD ŞTİ – Dış Ticaret Yönetimi

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Pazar Araştırması	●	●	●
	2. Yazışma Teknikleri	●	●	●
	3. Belgeler ve Teorik Bilgiler	●	●	●
	4. Sipariş Takibi	●	●	●
	5. Müşteri İlişkileri	●	●	●
	6. Devlet Yardımları	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi

1. Şirket cirosunun %90'ı ihracattan oluşmaktadır.
2. Etkin bir yurt dışı pazar araştırması yapılmamıştır.
3. Dil konusunda sorun olduğu düşünülmektedir.
4. CE, ISO 9001, 14001 belgeleri bulunmaktadır.
5. Sipariş takibi ve müşteri ilişkileri ihracat bölümü tarafından takip edilmektedir.
6. Devlet yardımlarından yeteri kadar yararlanmadıkları anlaşılmaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Temel Dış Ticaret Eğitimi



X LTD ŞTİ – Tedarik Zinciri Yönetimi

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
S	1. Tedarik Zinciri Oluşumu, Çeşitliliği, Yeterliliği, Bağımlılığı	●	●	●
	2. Satın Alma ve Sipariş Süreçleri	●	●	●
	3. Depo Yönetimi (Hammadde, yarı mamul, son ürün)	●	●	●
	4. Tedarik Zinciri Yönetimi ve Organizasyonu, Kontrol, Değerleme	●	●	●
	5. Teknoloji Kullanımı ve Entegrasyonu (ERP, CRM...)	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi


1. Tedarikçi seçiminde belli bir yöntem izlenmemektedir.
2. Satın Alma ve sipariş işlemleri geleneksel olarak yürütülmektedir.
3. Hammadde ve bitmiş ürün ayrı depolarda tutulmaktadır.
4. CRM programı kullanılmamaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Tedarik Zinciri Yönetimi Eğitimi



X LTD ŞTİ – Üretim Süreçleri

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Üretim Planlama, Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	2. Talep Yönetimi İşlemleri Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	3. Malzeme İhtiyaç Planlaması	●	●	●
	4. Üretim Süreçlerinde Kalite Kontrol Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	5. Üretim Yönetimi - Tedarik Zinciri Yönetimi Entegrasyonu	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi

1. Firmanın Üretim Planlama departmanı bulunmaktadır.
2. Şirket, blok mermer ve plaka üretimi yapmaktadır.
3. Talep tahminleri için zaman serisi kullanılmaktadır.
4. Malzeme ihtiyaç planlaması ve üretim süreçleri için planlama/çizelge yapılmaktadır.
5. CE belgesi bulunmaktadır.
6. ERP kullanılmamaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Yalın Üretim Teknikleri Eğitimi



X LTD ŞTİ – İnsan Kaynakları

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
S	1. İşgören Bulma ve Seçme	●	●	●
	2. İş Analizi ve Görev Tanımları	●	●	●
	3. İş Değerlemesi ve Ücret Yönetimi	●	●	●
	4. Eğitim ve Geliştirme	●	●	●
	5. Kariyer Yönetimi, Terfi ve Ödüllendirme	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi

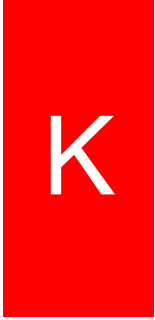
- Şirketin İK departmanı bulunmakta olup, 1 kişi çalışmaktadır. Toplamda 92 kişi çalışmaktadır.
- İş Analizleri ve görev tanımları yapılmaktadır.
- Performans değerlendirmesi 6 ayda bir yapılmaktadır.
- İşe alımlarda önce İK, sonrasında bölüm yetkilisi görüşmektedir.
- Şirketin kariyer planlaması yapılmamaktadır.
- Eğitim ihtiyaç analizi ve eğitim çalışması yapılmamaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

- İşgören Tedariki, Seçme, Yerleştirme Eğitimi



X LTD ŞTİ – Satış ve Pazarlama

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Pazar Araştırması	●	●	●
	2. Pazarlama Planı ve Stratejisi	●	●	●
	3. Müşteri Hizmetleri Yönetimi	●	●	●
	4. Satış Gücünün Yönetilmesi ve Planlanması	●	●	●
	5. Marka Oluşturma	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi

1. Satış ve pazarlama faaliyetleri ihracat müdürüne bağlı olarak yürütülmektedir.
2. Pazarlama satış planı ayrıca bütçesi bulunmamaktadır.
3. Müşteri hizmetleri çalışması yapılmaktadır.
4. Marka çalışmasının yakında başlayacağı belirtilmiştir.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Pazarlama Teknikleri Eğitimi



X LTD ŞTİ – Muhasebe / Finans

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
S	1. Maliyet Muhasebesi Kavramsal Tasarım	●	●	●
	2. Finansal Planlama	●	●	●
	3. Muhasebe İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	4. Bilanço İzleme	●	●	●

Notlamanın Gerekçesi

1. Firma bütçeleme yapmamaktadır.
2. Finans ve Muhasebe işlemleri birlikte yürütülmektedir.
3. Ücret bordrolama işletmede tek olarak izlenmektedir.
4. Satış maliyet tablosu ve nakit akım aylık olarak düzenlenmektedir.
5. Maliyet muhasebesi bölümü maliyetleri izlemektedir.

Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Finansçı Olmayanlar İçin Finans Yönetimi Eğitimi



Örnek 36 Aylık Yol Haritası

XXXXXX URGE PROJESİ 36 AYLIK YOL HARITASI ÖNERİSİ																																						
Faaliyetler	2018												2019												2020												BÜTÇE (USD)	
	Ay												Ay												Ay													
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10					
Eğitim																																						
Eğitim 1 (Temel Dış Ticaret)	X																																					2.000
Eğitim 2 (Pazarlama Teknikleri)			X																																			2.000
Eğitim 3 (Hedef Pazar Analizi)											X																											2.000
Eğitim 4 (Devlet Destekleri)															X																							2.000
Danışmanlık																																						
Danışmanlık 1 (Kurumsallaşma ve Dış Ticaret)		X	X	X	X	X	X																															100.000
Danışmanlık 2 (Gıda Güvenliği ve Belgelendirme)											X	X	X																									100.000
Yurtdışı Pazarlama																																						
UAE			X																																			200.000
S.Arabistan						X																																200.000
Zimbabve, Mozambique										X																												200.000
Japan												X																										200.000
Benin, Togo, Ghana													X																									200.000
Almanya																							X															200.000
Bahreyn, Oman																												X										200.000
Kuwait, Katar																													X									200.000
Azerbaycan, Rusya																														X								200.000
Irak																																			X			200.000
Alım Heyeti																																						
Genel										X																												130.000
Afrika															X																							130.000
Ortadoğu																						X																130.000
Uzakdoğu																													X									130.000
Proje Personeli (1 kişi)																																						
	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	54.000
T O P L A M																																						
																																				2.782.000		

Referanslarımız (Urge İhtiyaç Analizi)

- OSTİM, İş Makinaları (Devam Etmektedir)
- İstanbul İhr. Birlikleri, Gıda
- Malatya TSO, Tekstil
- TSÜAB, Sebze
- Edremit Ticaret Odası, Zeytin
- Gaziantep Sanayi Odası, Hazır Giyim
- İKMİB, Kozmetik
- Ege İhracatçılar Birliği, Doğaltaş - Mermer
- İKMİB, Kozmetik
- Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği, İnşaat
- Gaziantep Sanayi Odası, Ayakkabı
- Bandırma Ticaret Borsası, Kanatlı
- Düzce Ticaret Borsası, Fındık
- Gaziantep Sanayi Odası, İplik
- Sakarya Makine İmalatçıları Birliği, Makine
- Gaziantep Sanayi Odası, Plastik
- Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi, İnşaat
- İDDMİB, Bakır
- Afyon TSO, Doğal Taş ve Mermer
- Mücevher İhracatçıları Birliği, Mücevher
- Gaziantep Sanayi Odası, Un ve Unlu Mamuller
- Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği, İnşaat
- Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği, Gıda
- Pamukkale Üniversitesi Teknopark, Bilişim
- MÜTİSAD, Mücevher
- Gazi Teknopark, Bilişim
- Antalya TSO, Tarım
- Kahramanmaraş TSO, Tekstil
- Ankara Sanayi Odası, Biyoteknoloji ve Medikal
- Ankara Sanayi Odası, Plastik





İnovakademi Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti
www.İnovakademi.com

COPYRIGHT © 2011. TÜM HAKLARI SAKLIDIR

Bu sunum İnovakademi uzmanları tarafından hazırlanmıştır. Bu sunumun her hakkı saklı olup İnovakademi'ye aittir. Hiçbir bölüm ve paragrafı kısmen veya tamamen ya da özet halinde herhangi bir şekilde çoğaltılamaz, dağıtılamaz. Alıntı yapıldığı takdirde, kaynak gösterilmesi zorunludur. Sunumda yer alan ve üçüncü taraflara ait bilgilerin bir kısmı "ticari sır" niteliğinde gizli bilgiden oluşmaktadır. Söz konusu bu bilgilerin, her ne koşulda olursa olsun, bu raporun hizmet gördüğü alanın dışına çıkarılması Türkiye Cumhuriyeti Kanunlarına göre suç niteliği taşıyabilir.