**TEKNİK ŞARTNAME**

Bu teknik şartnamenin amacı, Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı 2019 yılı Teknik Destek Programı kapsamında **TR63-19-TD-0019** referans numaralı “**İhracat Satış Kampı”** projesi için gerçekleştirilecek faaliyetleri ve yapılacak işleri net bir şekilde tanımlamaktır.

**Faaliyetin Kapsamı**

**Tablo 1: Teknik Destek İle İlgili Bilgiler**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kurum/Kuruluş Adı (Yararlanıcı)** | **Uygulama Yeri** | **Kişi Sayısı** | **Uygulama Tarihleri \*** | **Süre (gün) \*\*** |
| İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası | İskenderun | 15 | Eylül-Ekim 2019 | \*\* |

*\* Uygulama tarihleri ihtiyaca göre revize edilebilir.*

*\*\*Bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için gerekli süre yüklenici tarafından sunulacaktır. Ajans; uygulama süresinde revize yapma hakkına sahiptir*

**Tablo 2:Detaylı Faaliyetler Listesi / Eğitim Müfredatı**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Faaliyetin Konusu / Eğitimin Konusu** | **Faaliyetin İçeriği / Eğitimin İçeriği** | **Faaliyetin Süresi / Eğitim Süresi (Gün)** |
| **EXPORT CHECK UP** | * Firmaların tamamı ile yüz yüze görüşme ve yerinde tespit yoluyla ihracat satış ve operasyon süreçlerini ne şekilde yürüttükleri hakkında bilgi toplama * Firmaların karşılaştığı sıkıntılar ve zorluklar ile ilgili bilgi toplama * Geçmiş dönem yapılmış olan ihracatlar ile ilgili süreç ve dokümantasyonun incelenmesi * Müşteri bulmak ile ilgili izledikleri yolların analizi * Mevcut pazarları ve potansiyel müşteri profillerinin analizi |  |
| **PAZAR ARAŞTIRMASI & HEDEF PAZAR TESPİTİ** | * Firmaların ürünleri için hedef pazar araştırmasının gerçekleştirilmesi amacıyla aşağıdaki bilgilere ulaşılmaya çalışılması * Firma ürünlerini ya da benzer ürünleri en fazla ithal eden ülkelerin tespit edilmesi * Firma ürünlerini ya da benzer ürünleri en fazla ihraç eden ülkelerin tespit edilmesi * Firma ürünleri ya da benzer ürünler için uluslararası rekabet analizinin yapılması * Firma ürünleri ya da benzer ürünler için hedef pazarlarda Türk ürünlerinin ve rakip ülke ürünlerinin pazar payları * Rakip ülke mallarının özellikleri, fiyatları ve şartları ile ilgili bilgi edinilmeye çalışılması * Firma ürünlerinin rakip ürünlerle karşılaştırılması üstünlük ve zayıflıkların tespit edilmesi * Hedef pazarların rakip ülke ürünleri açısından değerlendirilmesi * Hedef pazarların dünya geneli ve Türkiye özelinde ithalatlarının trend analizinin gerçekleştirilmesi * Hedef pazarların Türk ürünlerine uyguladığı ithalat gümrük vergi oranlarının tespiti * Türk ürünlerine düşük vergi uygulayan ya da hiç vergi almayan pazarların tespiti * Varsa Türk ürünlerine düşük rakip ülke ürünlerine yüksek vergi uygulayan pazarların tespiti * Türkiye’den hedef pazarlara ürün ihracatı sırasında hazırlanması gereken belgeler, sahip olunması gereken sertifikalar vb tespiti * Hedef pazarların ekonomik, demografik ve kültürel durumlarını tespiti |  |
| **PAZARLAMA KARMASININ ORGANİZASYONU** | * Ürün kararları * Fiyat kararları * Dağıtım kararları * Tanıtım kararları |  |
| **HEDEF PAZARLARDAKİ POTANSİYEL ALICILARIN TESPİTİ** | * Potansiyel alıcı profillerinin belirlenmesi * Potansiyel alıcı profillerine uygun hedef pazarlarda faaliyet gösteren firmaların belirlenmesi * Potansiyel alıcıların belirlenen kritelere göre sınıflandırılması * Hedef pazardaki potansiyel alıcılar ile iletişime geçmeye başlama * Hedef pazarlardaki alıcılar ile elektronik postalar aracılığıyla irtibata geçilmeye başlanması * Hedef pazarlardaki firmalara telefon yolu ile ulaşılmaya başlanması * Hedef pazarlardaki firmalara tekliflerin iletilmeye başlanması * CRM sisteminin kurulması |  |

**Eğitimci/Danışman/Uzmanda Aranacak Şartlar**

1. Tercihen yüksek lisans mezunu,
2. Oda ve Borsalarla çalışma deneyimine sahip,
3. Tercihen Ticaret Bakanlığı akredite dış ticaret eğitmen sertifikası olan,
4. Daha önce dış ticaret konularında eğitim ve danışmanlık faaliyeti yürütmüş olan,

**Diğer Gereksinim ve Şartlar**

1. Tercihen Dış Ticaret Operasyonu, Uluslararası Pazarlama, Lojistik ve Elektronik Ticaret alanlarında sertifika sahibi olması.