



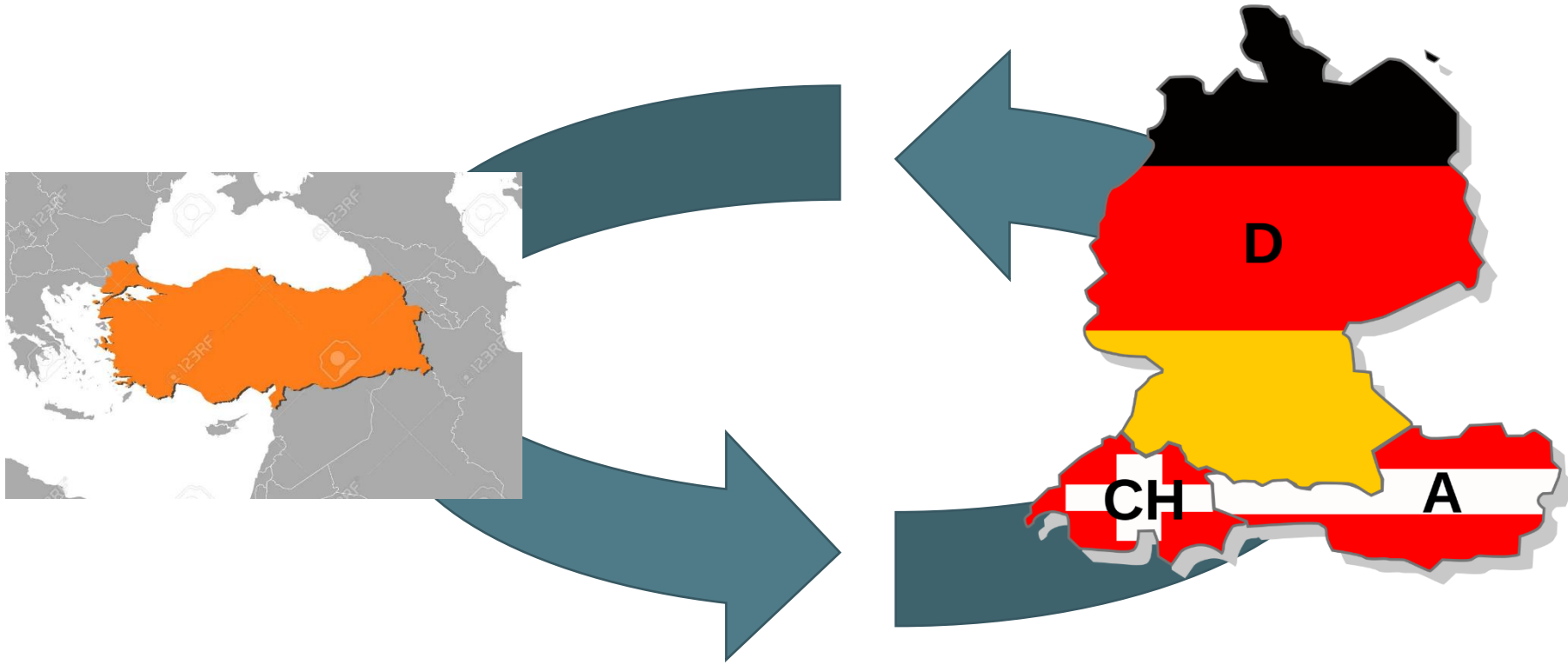
..... Sektörü

Proje **SHOWROOM**

- Alman pazarına giriş için hazırlanmış s bir pazarlama projesi -

Dr. Ahmet Ertekin

Hedef Bölge: Almanya, İsviçre ve Avusturya



Başarılı bir yurtdışı girişimi için gerekli küme/Cluster çalışması



Showroom – Projemize Yaklaşım

(Bu küme (Cluster) projesi, Almanya pazarına başarılı bir giriş için tasarlanmıştır)

>>> (Yeni) pazarlara girmek bir SÜRECTİR !

Süreci başlatmak veya pazar girmek/ pazarpayını korumak için piyasada mevcut olmak gerek.

Yani

- Hedef pazarlardaki gelişmeler sürekli takip edilmeli,
- Trendler, ekonomik döngüler ve yasal gereklilikler devamlı izlenmeli,
- Ürün, satış veya lojistik stratejiler, mevcut sistemlere hızlı adapte olabilmeli, örn. Just in Time çalışma sistemi içinde vs.....

Böylece

- > Operatif hizmet veren AKTÖRLER geniş pazar bilgi ve deneyimine sahip olmalı,
- Pazarı çok yakında takip etmeli - Pazarlar devamlı hareket içinde. Yan yeni RAKIPLER, yeni KANUNLAR ve yeni FIYATLAR karsi karsiyadır.

Karşılaştırma: Mevcut Yurtdisi Kümeleme Proje çalışmaları - genelde:

- >Sürelidir: Bu tür projeler en fazla 2 yıl ile sınırlıdır.
- >Cok destinasyonunu anda : Proje dahilinde 3 ile 4 destinasyon (Devletler) programa dahil edilir.
- >Punkuel: Küme formatı genelde punktueldir. Ağırlıklı olarak Ticaret heyet, Matching, fuarları gibi araçlardan oluşur.

Sorun:

- >Katılımcı firmalar adına katılan elemanlarda dil ve interkültürel bilgi eksikliği ortaya çıkabilir.
- >Hedef Piyasalar uzaktan takip ediliyor ve böylece Ürün, Rekabet, Trends, Toplumsal konjüktür uzaktan izlenir vs.

SHOWROOM Projesi



Bu "Showroom" Marketing projesi, ürün portföyleri ile rekabet etmeyen (%80), en fazla 15 KOBİ'ye yönelik bir pazarlama konseptidir. Amaç, Alman pazarına girişi daha verimli ve sürdürülebilir hale getirmektir.

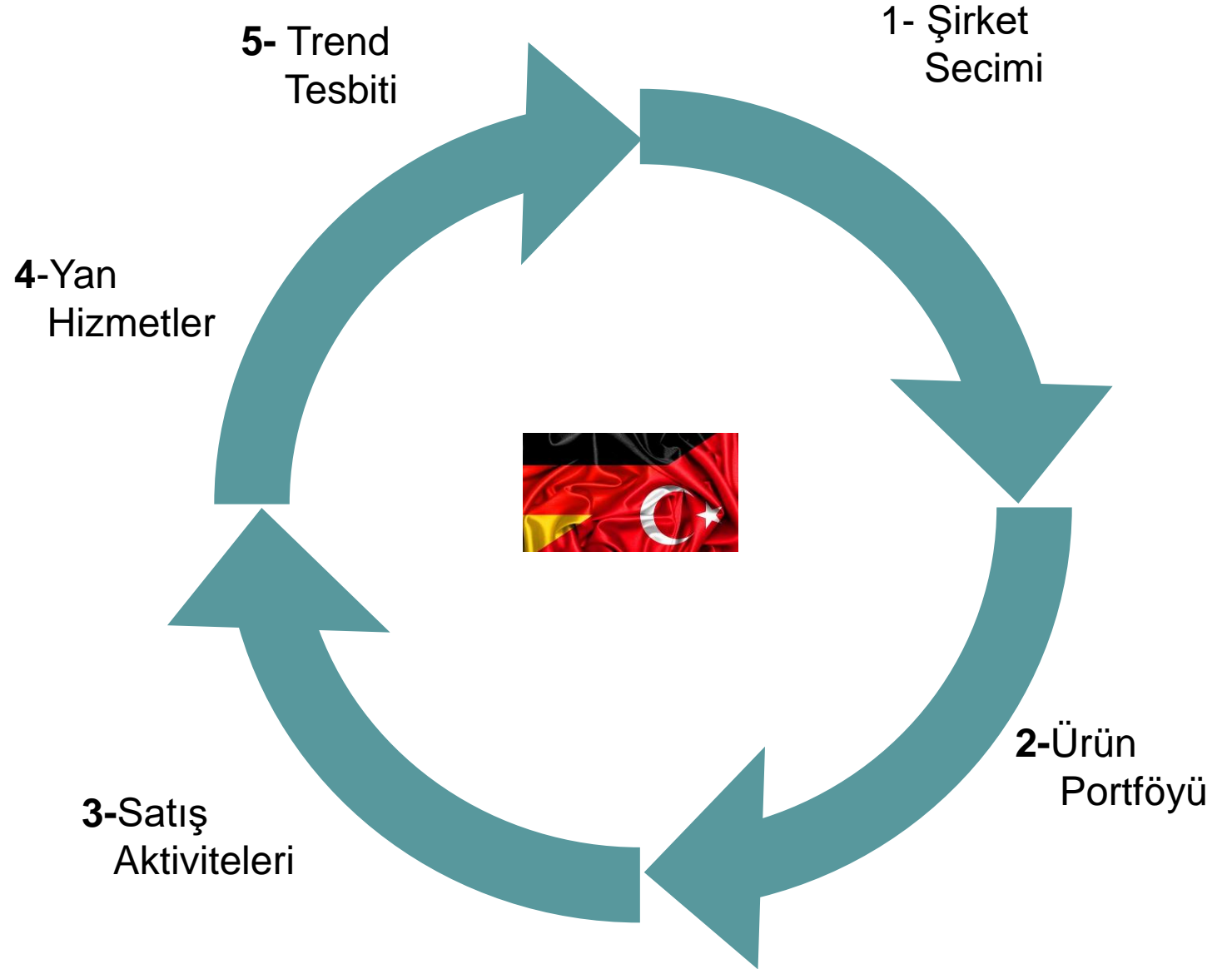
Bu çalışma ile, KOBİ'lerin "Global Playerlerin" sahip oldukları avantajlarını dengelemeleri, hedef pazarları ve potansiyel müşterileri ile B2B ilişkileri kurmaları, "punktuel outlet" ve benzeri imkanlar ile B2C ortamı oluşturarak doğrudan pazara giriş fırsatları yaratmalarını sağlamak. Türk ve Alman devletlerinin sunduğu tüm finansman ve teşvik imkanlarından yararlanmak.

Avantaj AG sahibi Dr. Ahmet Ertekin, 1992 yılından beri danışmanlık hizmeti veren ve bünyesinde büyük bir profesyonel "uzman havuzu" (Experten Pool) bulunan bir kuruluştur ve bu da projenin başarılı olacağını garanti eder.

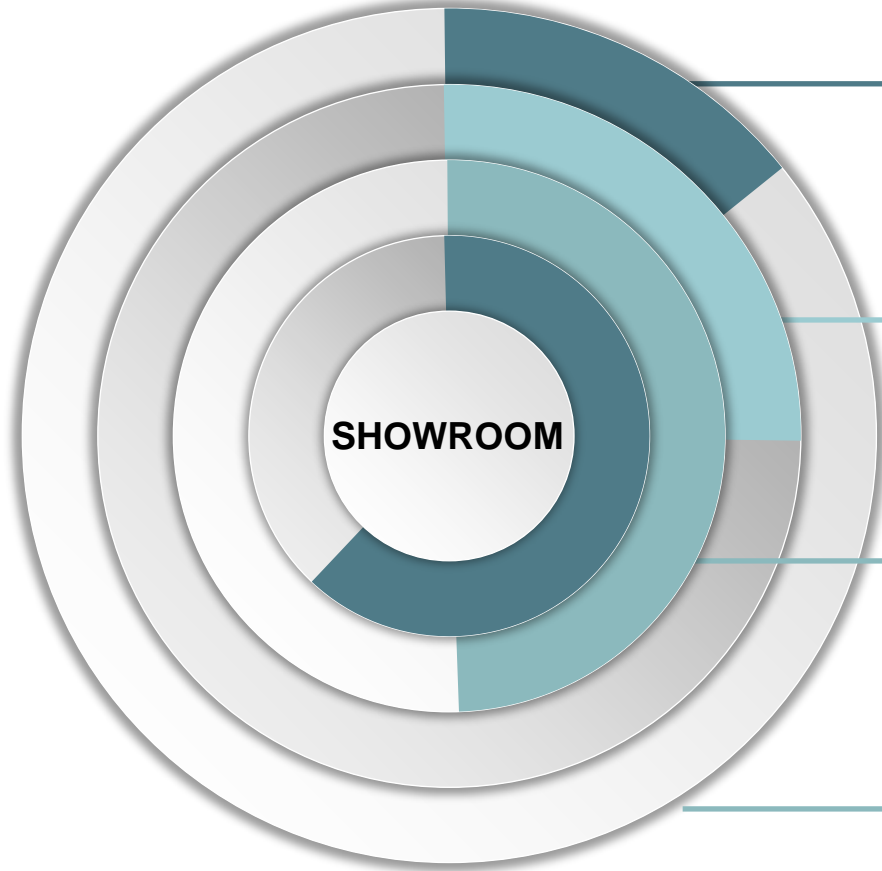
Showroom size Almanya'da bir iletişim adresinizin olmasını ve Türk firmalarıyla iş yapmak isteyen Alman firmaları için **güven verici bir ortam sunacaktır!**



Proje çalışma adımları



Proje SHOWROOM yapisi



ALMANYA SANAYI MERKEZI

Merkezi konum ve Ulasim olannaklari
Stuttgart Merkez (Havaalani, Gar vs)



KURUMSAL PARTNER ILISKILERI

Partner Sirket bazı
Bireysel Sunum bölümleri
Ortak görüşme imkanlari



PROFESYONEL BAKIS

Ortak profesyonel Back ve Front ofis, Tel merkezi
Ortak bütçe vs



SHOWROOM – FORMATI VE KONUMU

250- 500 qm Büro (Brans edeksli), Modern design
kullanisli, modern ve güzel design, donanim ve
teknik ekipman

Türkiye'nin Showroom Projelerine yönelik Teşvik programları



Türk Markası İmajıyla İhracatında Devlet Teşvikleri Kurum ve KOBİ lere: (Update bilgilere ihtiyac vardır!)

Birlik ve Kurumsal yapılara:

Destek Süresi: Destek kapsamına alındıkları tarihten itibaren en fazla dört yıl

Birliklere : % 80 oranında ve yıllık en fazla 400.000 ABD Doları

Üretici Dernekleri ve Üretici Birliklerine: % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD \$

Şirketlere (Destek kapsamına alınan markaları ile ilgili)

- Gerçekleştirecekleri tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine (görsel ve yazılı tanıtım, show, defile, ülke imaj kampanyası, **showroomdaki** ürün tanıtımı, pazar araştırması, sponsorluk, marka-promosyon ajansı ve stratejik danışmanlık giderleri vb.) ilişkin harcamaları, % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları,
- Ürünlerinin satışı amacıyla açmış oldukları ve/veya açacakları **showroomlar** ve/veya farklı markaların satıldığı showroumlarda yer alan ürünlere ilişkin ödeyecekleri kira ve/veya komisyon harcamaları, % 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları

Türk Markası İmajıyla İhracatında Devlet Teşvikleri

Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı: Bu destek ile **Dış Ticaret Müsteşarlığı** tarafından, sanayi kuruluşlarının sadece Araştırma-Geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin en fazla %60 oranında karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır.

— **Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi:** Bu destek, **KOBİ'lerin Türk Standartları** Enstitüsü ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000), CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin alınması için yaptıkları, belgelendirilmiş harcamalarının en fazla %50'nin karşılanmasını kapsamaktadır.

Pazar Araştırması Desteği: Bu destek ile, **işletmelerin, potansiyel pazarlar** hakkında bilgi sağlanması, pazarlara giriş konusunda karar vermelerinde yardımcı olmak ve KOBİ ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin uluslararası işbirliğini sağlamaya yönelik olarak uluslararası düzeyde düzenlenen faaliyetlere katılımının desteklenmesi

— **Yurt Dışında Milli veya Bireysel Düzeyde Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının** Desteklenmesi: Bu desteğin amacı, yurt dışında düzenlenen fuarlara katılımın artırılması için gerekli desteğin sağlanmasıdır

— **Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin** Desteklenmesi

— **Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurması ile Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine** Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkındaki Tebliğ Kapsamında Turquality-From Turkey ibaresinin Kullandırılması.



SIZIN TÜRKİYE - AVRUPA / ALMANYA KÖPRÜNÜZ - Avantaj AG

Proje tanıtımı için bizi arayınız !

Proje tanıtımı Analog veya Dijital olarak gerçekleştirilebilir.

Teşekkürler

İletişim Bilgileri

Avantaj AG

Doggenburgstrasse 8

D-70193 Stuttgart

Tel. 0711 273 906 64

Fax 0711 273 960 63

a.ertekin@avantaj.de

www.avantaj.de



Dr. Ahmet Ertekin

