



İhracata Nasıl Başlanır?



ATIC ile Adım Adım Küresel Pazarlara Açılın

Günümüz rekabetçi dünyasında ihracat, işletmeler için sadece yeni pazarlara açılmak değil, küresel bir marka haline gelmenin de kapısını aralamaktır. Ancak, ihracata başlamak yalnızca ürünleri farklı bir ülkeye göndermekten ibaret değildir. Stratejik planlama, pazar araştırması, lojistik, finansal süreçler ve yasal gerekliliklerin doğru yönetilmesi ihracatta başarı için kritik faktörlerdir.

ATIC olarak, Türkiye'den ABD'ye ihracat yapmak isteyen firmalara kapsamlı danışmanlık ve rehberlik hizmetleri sunuyoruz. Sizi uluslararası pazara hazırlıyor, doğru stratejilerle riskleri en aza indirerek küresel pazarda güçlü bir oyuncu olmanızı sağlıyoruz.



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org



İhracata Nasıl Başlanır?

1. İhracata Hazır Mısınız? Öncelikle Bunu Değerlendirin

İhracata başlamadan önce, şirketinizin gerçekten uluslararası pazarlara açılmaya hazır olup olmadığını analiz etmelisiniz.

İhracata Hazır Olup Olmadığınızı Anlamanın 3 Temel Kriteri:

- ✓ Ürün veya Hizmetin Uluslararası Piyasalara Uygunluğu: Ürününüz, hedef pazardaki talebe uygun mu?
- ✓ Finansal Güç ve Operasyonel Kapasite: Üretim, sevkiyat ve operasyon süreçlerini karşılayacak sermayeye sahip misiniz?
- ✓ Dijital ve Kurumsal Kimlik: Web siteniz, sosyal medya varlığınız ve müşteri referanslarınız güvenilir bir firma olduğunuzu gösteriyor mu?
- ✓ Üretim ve Tedarik Kapasitesi: İhracat sürecinde müşteri taleplerini karşılayabilecek yeterli üretim kapasitesine ve tedarik zinciri yönetimine sahip misiniz?



ATIC'in Sunduğu Destek:

- ◆ İhracata uygunluk analizi yaparak firmanızın güçlü ve geliştirilmesi gereken yönlerini belirliyoruz.
- ◆ Hedef pazar tespiti ile en kârlı ve doğru pazara yönlendiriyoruz.
- ◆ Marka konumlandırma ve dijital varlık oluşturma konusunda stratejik danışmanlık sağlıyoruz.



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org



İhracata Nasıl Başlanır?

2. Hedef Pazar Araştırması Yapın

ABD, Türk ihracatçılar için büyük fırsatlar sunan bir pazar olsa da giriş stratejisi büyük önem taşır. Rastgele bir ülkeye ürün göndermek yerine, stratejik bir seçim yapmalısınız.

Doğru hedef pazarı seçmek için şu soruları sorun:

- ✓ Ürününüz o pazarda talep görüyor mu?
- ✓ Hedef ülkenin ticaret yasaları, gümrük vergileri ve ithalat politikaları uygun mu?
- ✓ Pazarda rekabet ne durumda? Siz hangi avantajları sunabilirsiniz?

ATIC'in Sunduğu Destek:

- ◆ ABD pazarı analiz raporları ile sektör bazlı bilgi sağlıyoruz.
- ◆ Rakip analizi yaparak firmanızın rekabet avantajlarını belirliyoruz.
- ◆ İhracat destek programları ve teşvikler hakkında bilgilendiriyoruz.

Araştırma Kaynakları:

- ◆ Ticaret Bakanlığı ve İhracatçı Birlikleri tarafından yayınlanan pazar raporları
- ◆ Hedef ülkedeki ticaret odaları ve sektör dernekleri
- ◆ Google Trends, Statista, Trade Map gibi dijital araçlar



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org

İhracata Nasıl Başlanır?

3. Markanızı ve Dijital Varlığınızı Güçlendirin

İhracatta başarılı olmanın en büyük sırrı güven oluşturmaktır. Uluslararası alıcılar, iş yapacakları şirketin güvenilir ve profesyonel olup olmadığını analiz eder.

Güçlü bir marka için dikkat etmeniz gerekenler:

- ✓ Profesyonel bir web sitesi (Çok dilli olması büyük avantaj sağlar)
- ✓ Etkili bir logo ve kurumsal kimlik
- ✓ Aktif sosyal medya hesapları ve müşteri referansları
- ✓ Hedef pazardaki alıcıların sizi bulabileceği ticari platformlara üye olmak (Alibaba, Amazon, Global Sources vb.)

ATIC'in Sunduğu Destek:

- ◆ Dijital pazarlama stratejileri ile markanızı küresel alanda güçlendiriyoruz.
- ◆ ABD'de şirket kuruluşu ve vergi kimlik numarası (EIN) alma sürecinde rehberlik sağlıyoruz.
- ◆ E-ticaret ve online satış kanallarına giriş konusunda yol gösteriyoruz.

4. İhracat Sürecini Planlayın: Aşamalar ve Gereklilikler

İhracat Sürecinde Takip Edilmesi Gereken 7 Temel Adım:

1- Sipariş Alma ve Ön Görüşmeler: Müşterinizle ürün, miktar ve fiyat konusunda mutabakata varın.

2- Fiyat ve Ödeme Şekillerinin Belirlenmesi: Akreditif, peşin ödeme veya vadeli ödeme gibi seçenekleri değerlendirin.

3- Teslim Şekli ve Lojistik Planlama: EXW, FOB, CIF gibi uluslararası teslim şekillerinden birini seçin.

4- Gerekli Belgelerin Hazırlanması: Proforma fatura, menşe şahadetnamesi, gümrük beyannamesi gibi evrakları düzenleyin.

5- Üretim ve Kalite Kontrol: Ürünlerin belirlenen kalite standartlarına uygun şekilde hazırlanmasını sağlayın.

6- Gümrük ve Nakliye İşlemleri: Ürünün ihracat gümrükleme işlemlerini tamamlayarak sevkiyatını yapın.

7- Ödeme ve Teslimat Sonrası Süreç: Müşterinizin ödemesini aldığınızı ve ürünlerin başarılı bir şekilde teslim edildiğini kontrol edin.

İhracat Sürecinde ATIC'in Sunduğu Destekler:

- ◆ Sipariş yönetimi ve lojistik süreçlerin optimizasyonu
- ◆ ABD'ye girişte sertifikasyon ve regülasyon desteği
- ◆ Ödeme yöntemleri ve finansal çözümler konusunda danışmanlık



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org



5. İhracat Belgelerini Hazırlayın

Her ihracat işlemi için bazı zorunlu belgeler gereklidir.

Temel İhracat Belgeleri:

- ✓ Proforma Fatura – Alıcıya sunulan fiyat teklifidir.
- ✓ Ticari Fatura – Kesin satış faturasıdır.
- ✓ Çeki Listesi – Ürünün ağırlık, miktar ve paketleme detaylarını içerir.
- ✓ Menşe Şahadetnamesi – Ürünün hangi ülkede üretildiğini gösterir.
- ✓ Gümrük Beyannamesi – Gümrük işlemlerinin yapılmasını sağlar.

Eksiksiz belge hazırlamak, gümrük süreçlerinde zaman kaybetmemenizi sağlar.

ATIC'in Sunduğu Destek:

- ◆ Gümrük işlemleri ve ihracat evraklarının eksiksiz hazırlanması
- ◆ ABD'ye ihracat için gerekli FDA, USDA, UL sertifikasyonlarının alınması
- ◆ Menşe Şahadetnamesi, Proforma Fatura ve Ticari Fatura hazırlama danışmanlığı

6. Ödeme ve Finansal Süreçleri Doğru Yönetmek

İhracatta ödeme almak en kritik noktalardan biridir. Ödemeyi garanti altına almak için doğru ödeme yöntemini seçmek gerekir.

Güvenli İhracat Ödeme Yöntemleri:

- ✓ Peşin Ödeme (Advance Payment): En güvenli yöntemdir, ancak müşteri için dezavantajlı olabilir.
- ✓ Akreditif (Letter of Credit - L/C): Banka güvencesi sağlar, büyük ölçekli ihracatlar için önerilir.
- ✓ Vesaik Mukabili Ödeme (Documentary Collection): Banka aracılığıyla ödeme almanızı sağlar.
- ✓ Açık Hesap (Open Account): En riskli yöntemdir, güvenilir müşterilerle tercih edilir.



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org

İhracata Nasıl Başlanır?

ATIC'in Sunduğu Destek:

- ◆ Gümrük işlemleri ve ihracat evraklarının eksiksiz hazırlanması
- ◆ ABD'ye ihracat için gerekli FDA, USDA, UL sertifikasyonlarının alınması
- ◆ Menşe Şahadetnamesi, Proforma Fatura ve Ticari Fatura hazırlama danışmanlığı



ATIC ile İhracatta Güç Kazanın!

ATIC, Türkiye ve ABD arasında ticaret yapan firmalara profesyonel destek sağlayan öncü bir kuruluş olarak, ihracat süreçlerinizi kolaylaştırır ve büyümenizi hızlandırır.

- ◆ İhracata başlamadan önce firmanızın hazır olup olmadığını analiz edin.
- ◆ Doğru hedef pazarları belirleyerek, ihracat stratejinizi oluşturun.
- ◆ Markanızı ve dijital varlığınızı güçlendirerek güven oluşturun.
- ◆ İhracat süreçlerini eksiksiz yönetin ve gerekli belgeleri hazırlayın.
- ◆ Ödeme ve finansal süreçleri doğru yöneterek riskleri en aza indirin.



ATIC'in Sunduğu Temel Hizmetler:

- ✓ Hedef pazar analizi ve pazar araştırması
- ✓ İhracat sürecinde stratejik danışmanlık
- ✓ Gümrük işlemleri ve belgelendirme desteği
- ✓ ABD'de şirket kurma, EIN ve DUNS numarası alma rehberliği
- ✓ Dijital pazarlama ve e-ticaret stratejileri

Siz de ABD'ye ihracat yapmak ve küresel pazarda güçlü bir oyuncu olmak istiyorsanız, ATIC'in uzman desteğinden faydalanın!

Detaylı bilgi ve profesyonel danışmanlık almak için bizimle iletişime geçin!



+90 212 936 1166



www.aticturkiye.org



atic@aticturkiye.org