

BAZ Giriřim - Export Readiness Checklist

İhracata Hazırlık Kontrol Listesi (KOBİ'ler İçin)

Aşağıdaki maddeleri dürüstçe işaretleyin.

✓ sayısı arttıkça ihracata hazır olma seviyeniz yükselir.

1. Stratejik ve Yönetmel Hazırlık

- İhracat yapma nedenimiz net (büyüme, pazar çeşitlendirme, kârlılık vb.)
 - Yazılı bir **ihracat hedefi** ve zaman planı mevcut
 - İhracat, şirketin orta–uzun vadeli stratejisinin parçası
 - Yönetim ekibi ihracat sürecini sahipleniyor
 - İhracattan sorumlu bir kiři veya ekip belirlendi
-

2. Ürün / Hizmet Uygunluęu

- Ürün veya hizmetimiz iç pazarda başarıyla satılıyor
 - Ürünümüzün **benzersiz satış avantajları (USP)** net
 - Hedef pazara göre ürün uyarlaması yapılabilir (ambalaj, içerik, etiket vb.)
 - Uluslararası kalite ve standartlara uyum sağlanabilir
 - Ürünün **GTİP (HS) kodu** doğru şekilde belirlendi
-

3. Finansal Hazırlık

- İhracat için yeterli işletme sermayesi mevcut
 - Üretim artışı finansal olarak yönetilebilir
 - Fiyatlandırma döviz bazında hesaplandı
 - Kur riski ve tahsilat süreleri analiz edildi
 - Eximbank, ihracat kredileri ve sigorta araçları hakkında bilgi var
-

4. Pazar Araştırması ve Hedef Ülke Seçimi

- Hedef ülkeler sezgisel değil, **veriye dayalı** belirlendi
- Hedef pazarda talep ve pazar büyüklüęü analiz edildi
- Rakip firmalar ve fiyat seviyeleri incelendi
- Gümrük vergileri ve ticaret anlaşmaları araştırıldı
- İlk aşamada 1–2 öncelikli pazar seçildi

5. Satış, Pazarlama ve Dağıtım

- Hedef pazara uygun satış modeli belirlendi (doğrudan, distribütör, e-ihracat vb.)
- Yabancı dilde ürün sunumları ve kataloglar hazır
- Web sitesi yabancı müşteriler için uygun
- Dijital pazarlama veya e-ihracat stratejisi mevcut
- Potansiyel müşteri bulma kanalları belirlendi

6. Operasyonel ve Lojistik Hazırlık

- İhracat süreçlerini bilen bir iç ekip veya dış danışman var
- Gümrük ve ihracat belgeleri hakkında temel bilgi mevcut
- Lojistik ve teslimat seçenekleri değerlendirildi
- Incoterms kavramlarına hakimiyet var
- İhracat sözleşmeleri ve ödeme yöntemleri planlandı

7. Hukuki ve Kurumsal Hazırlık

- Şirket yapısı ihracata uygun
- Uluslararası sözleşmeler için hukuki destek planlandı
- Marka, patent veya tasarım hakları korunuyor
- Hedef pazarda gerekli kayıt ve izinler araştırıldı

Checklist Sonuç Değerlendirmesi

- **0–15 işaretli:**
 - 👉 İhracata başlamadan önce hazırlık süreci güçlendirilmeli
- **16–30 işaretli:**
 - 👉 Potansiyel var, ancak kontrollü ve destekli ilerlenmeli
- **31+ işaretli:**
 - 👉 İşletmeniz ihracata büyük ölçüde hazır

Sonuç olarak, bu checklist sayesinde ihracata **duygusal değil stratejik** bir karar verirsiniz.