

BAZ Girişim: B2B İhracatta Yapay Zeka Destekli Büyüme Sistemi

İhracat bir kampanya değil, kurulması gereken bir sistemdir.

Temel Değer Önermesi

- ❑ **Veri:** Yapay zeka destekli pazar analizi.
- ❑ **Temas:** CRM ve otomasyon tabanlı iletişim.
- ❑ **Güven:** İçerik pazarlaması ve yerel partner ağı.

Biz sadece müşteri bulmuyoruz; şirketiniz için tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir bir “İhracat Makinesi” kuruyoruz.

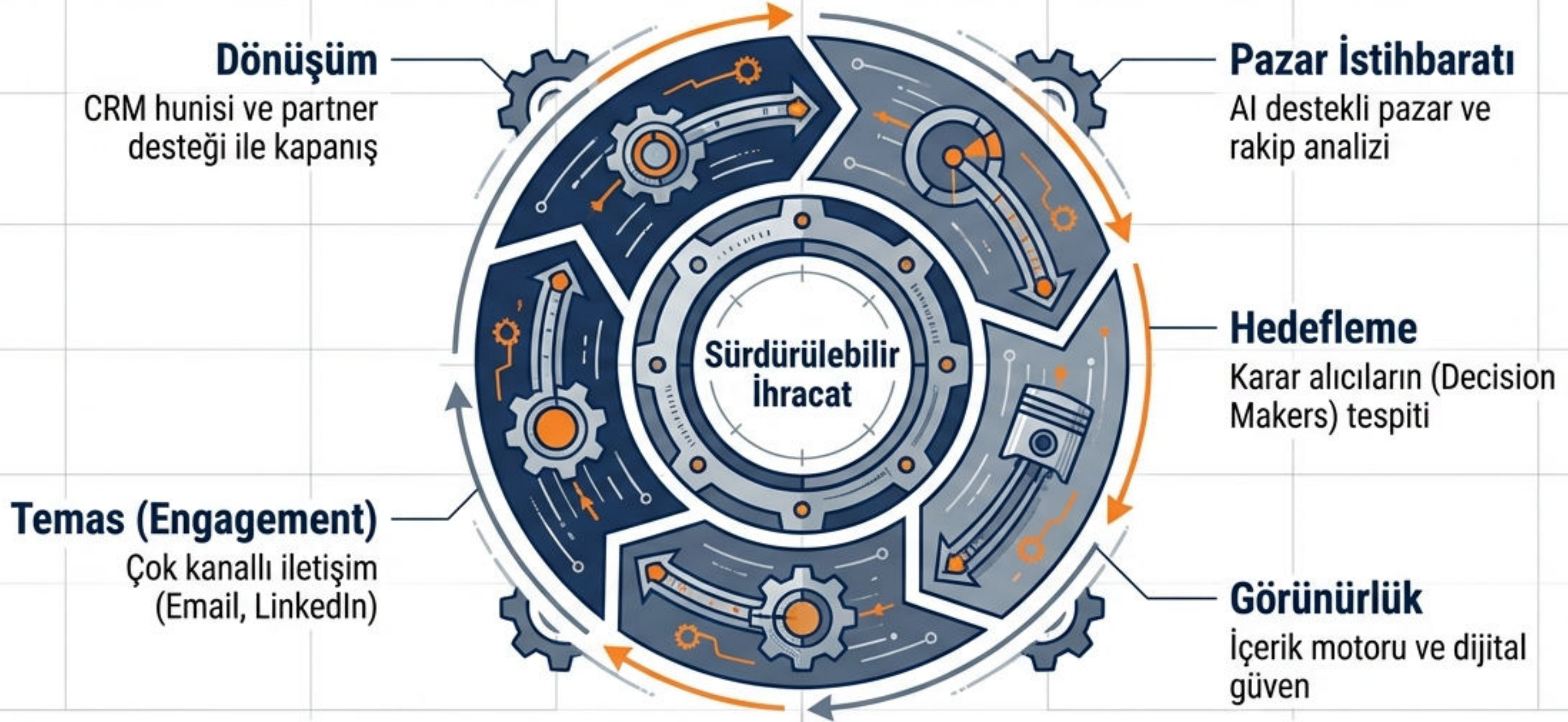


Şansa Dayalı İhracattan Veri Temelli Sisteme Geçiş

Geleneksel Yöntemler (Eski Dünya)		BAZ Girişim Metodu (Yeni Dünya)	
	Rastgele fuar katılımları ve yüksek maliyetler.		Yapay zeka ile nokta atışı pazar ve müşteri seçimi.
	Sezgisel pazar seçimi ("Her yere satalım").		Veri analitiği ile kanıtlanmış hedef ülkeler.
	Manuel takipler ve Excel listelerinde kaybolan veriler.		CRM ve pazarlama otomasyonu ile 7/24 çalışan sistem.
	Kişilere bağımlı, sürdürülebilir olmayan süreçler.		Şirket içine kurulan, kurumsal hafızaya dönüşen bir "İhracat Makinesi".
			

Dönüşüm: Gider kaleminden, kalıcı altyapı yatırımına.

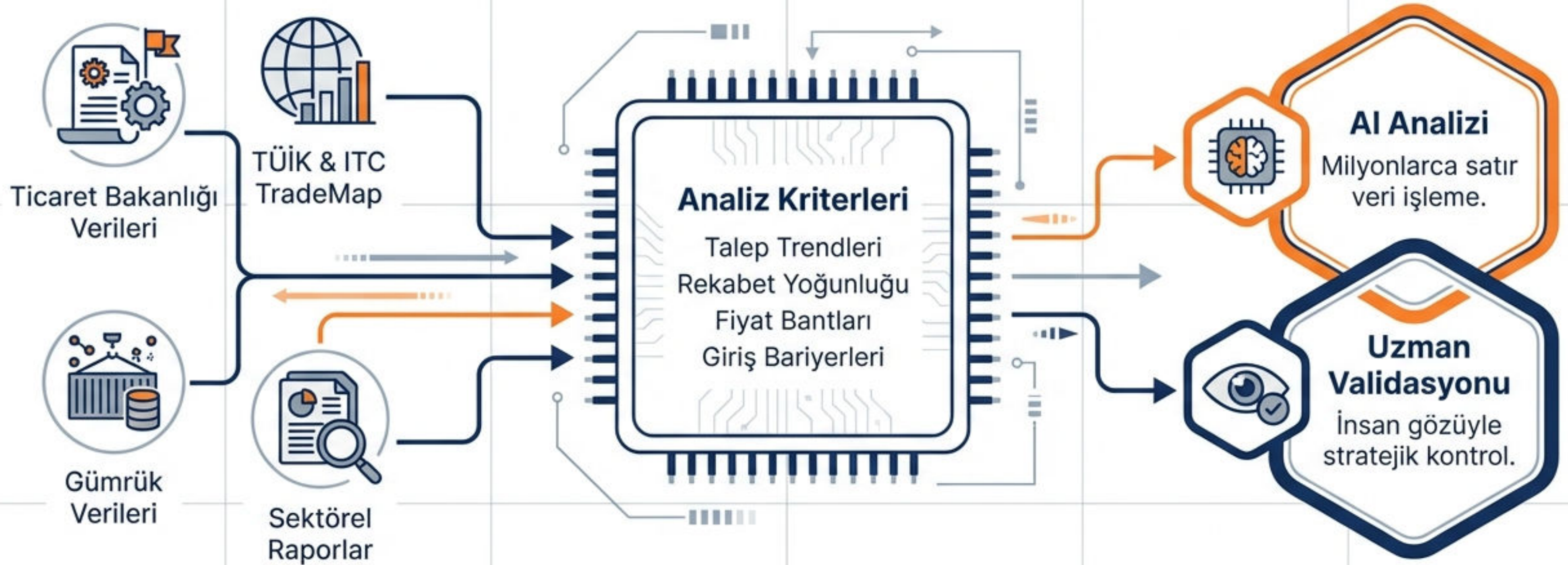
Uçtan Uca Büyüme Sistemi Nasıl Çalışır?



Strateji Özeti: Inbound, Outbound ve Nearbound stratejilerinin tek bir potada eritildiği bütünleşik model.

Adım 1: Yapay Zeka Destekli Pazar İstihbaratı

Dünyanın her yerine ihracat yapmaya çalışmak, bütün dilleri öğrenmeye çalışmak gibidir. Biz sizi en doğru pazara odaklarız.



Adım 2: Karar Alıcılara Doğrudan Erişim

'info@' adreslerine atılan e-postalarla zaman kaybetmeyin.

Haftalık Performans Hedefleri

- Haftalık 200 yeni karar alıcı ekleme
- Haftalık ~140 kabul ve ağı dahil etme
- Kişiselleştirilmiş mesajlaşma

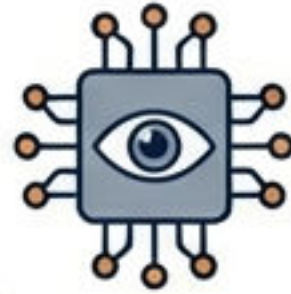
Teknoloji Stack



LinkedIn Sales Navigator



Ticari Veri Tabanları



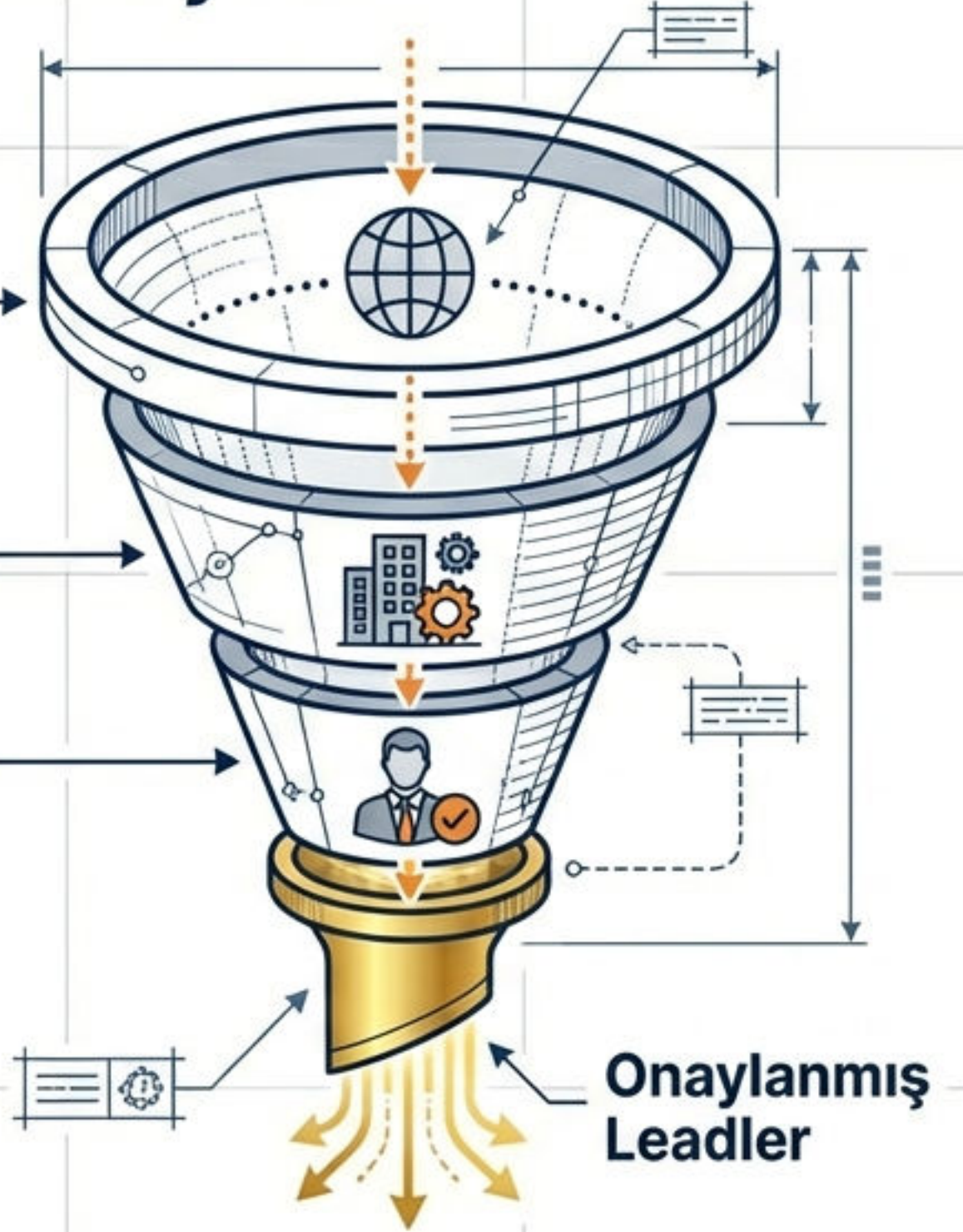
AI Scraping Araçları

Toplam Pazar



Hedef Şirketler

Karar Alıcılar
(CEO, Satın Alma Müdürü)



DWG NO: BAZ-EXP-004

REV: A

SCALE: NTS

Adım 3: İçerik Motoru ve Dijital Güven

Video ikna edicidir. Satıştan önce otorite inşa ediyoruz.

Canlı Yayın / Teknik Video



Tek Kaynak
(Single Source)

The Prism Effect



AI İçerik Dağıtımı

Sektörel Özelleştirme Örnekleri

- **Makine:** Demo videoları
- **Kimya:** Sertifika odaklı içerik
- **Gıda:** Tedarik zinciri güveni

Blog Yazıları
(SEO)

LinkedIn
Gönderileri

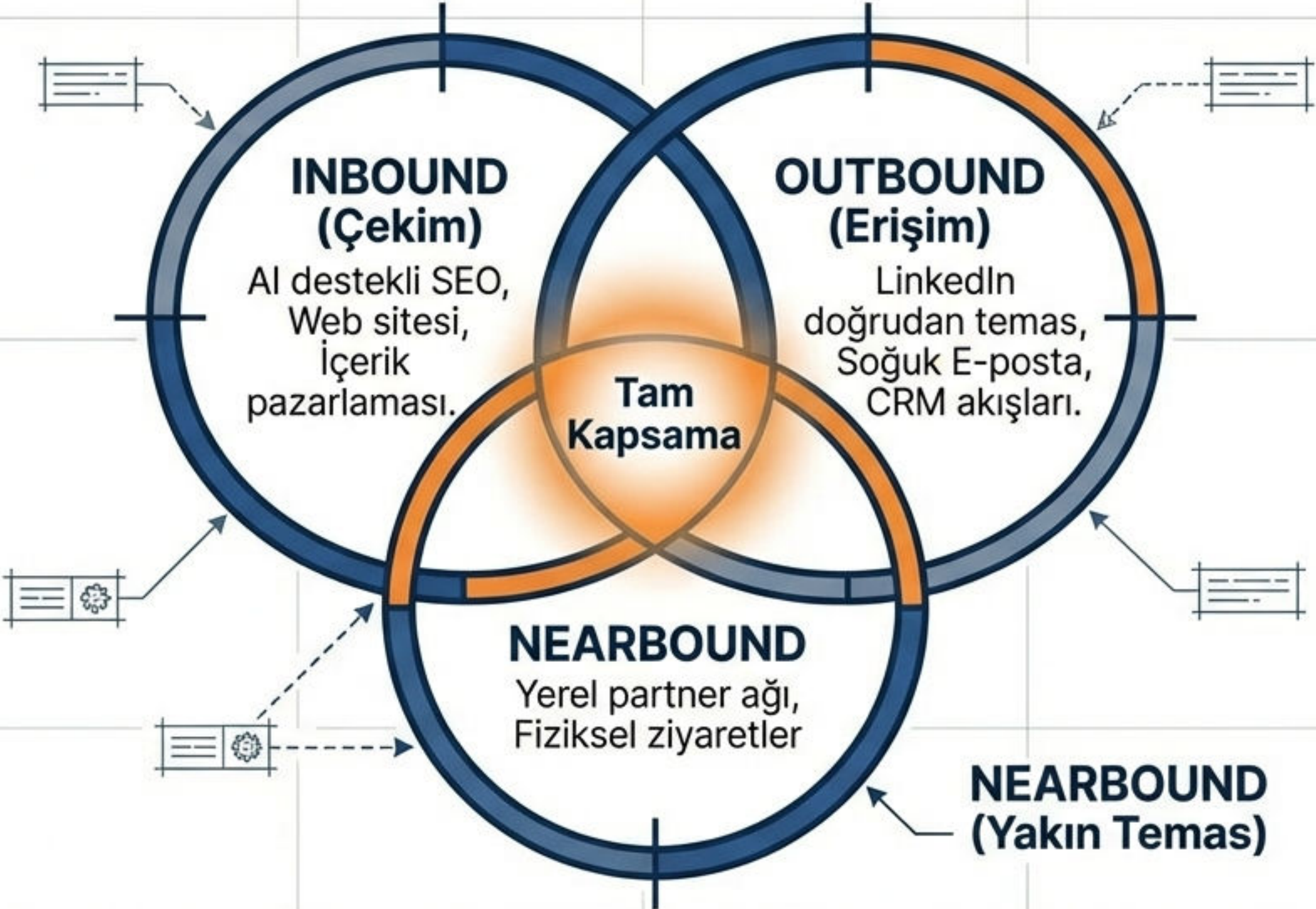
Kısa Videolar
(Reels/Shorts)

E-posta
Bültenleri

Dijitalde güven – ilişki – otorite
üçgeni satışın ön koşuludur.

Adım 4: Çok Kanallı Kuşatma

Müşteriyi her noktadan yakalayan bütünlüklük strateji.



Aylık Erişim Hedefleri:

- 120-180 Yeni Karar Alıcı Bağlantısı
- 20-40 Doğrudan Mesaj Teması

DWG NO: BAZ-EXP-006

REV: A

SCALE: NTS

Adım 5: CRM, Otomasyon ve Satış Hunisi

'Ölçemezsen yönetemezsin.' Excel listelerinden akıllı satış motoruna geçiş.



Altyapı

Zoho (Önerilen),
HubSpot veya Salesforce
entegrasyonu.

Lead Scoring

Adayların
davranışlarına göre
otomatik puanlanması.

Otomasyon

Siz uyurken çalışan
"Nurturing" (besleme)
e-posta serileri.

"Süreçlerinizi panelden
7/24 şeffaf şekilde izleyin."

DWG NO: BAZ-EXP-007

REV: A

SCALE: NTS

Adım 6: Yerel Partner Gücü ve İnsan Dokunuşu



25+ Ülkede Ticaret Müşavirliği
Kökenli Partner Ağı

Nearbound Avantajları



Yerel dilde telefon
aramaları.



Fiziksel toplantılara
eşlik etme.



Yerel pazar istihbaratı
ve güven transferi.

Dijital kanallar kapıyı açar, yerel partnerler ve insan dokunuşu satışı kapatır.
Sadece pazarlama değil; ödeme ve teslimat danışmanlığı da dahildir.

DWG NO: BAZ-EXP-008

REV: A

SCALE: NTS

12 Aylık Operasyonel Yol Haritası

İhracat bir hızlandırılmış kampanya değil, kapasite dönüşümüdür.



Ortalama satış döngüsü sektöre göre 4-8 ay arasında değişmektedir.

Ekibinizle Rekabet Değil, İř Birliği

Entegrasyon Modeli

Biz firmanızın dış ticaret departmanı gibi değil, ekibinize entegre bir 'Özel Kuvvetler' birimi gibi çalışırız.



Eğitim ve Yetkinlik Transferi

- ✓ LinkedIn ile B2B müşteri bulma.
- ✓ CRM yönetimi ve veri hijyeni.
- ✓ Uluslararası müzakere teknikleri.

Key Takeaway:

Kalıcı Değer: Sözleşme bittiğinde sistem (veriler, listeler, CRM, içerikler) **tamamen şirketinize kalır.** Bağımlılık yaratmaz, kas inşa ederiz.



DWG NO: BAZ-EXP-010

REV: A

SCALE: NTS

Sizin İçin Çalışan Uzman Kadro

Kaliteyi korumak adına yılda sadece 30 firma ile çalışıyoruz.



Operasyon Yöneticisi

Süreç yönetimi



Pazar Araştırma Uzmanı

Veri analizi



İçerik & Dijital Pazarlama

SEO, Web



Ticari İstihbarat

Lead skorelama



CRM & Otomasyon Uzmanı

Sistem yönetimi



İhracat Destekleri Uzmanı

Teşvik yönetimi

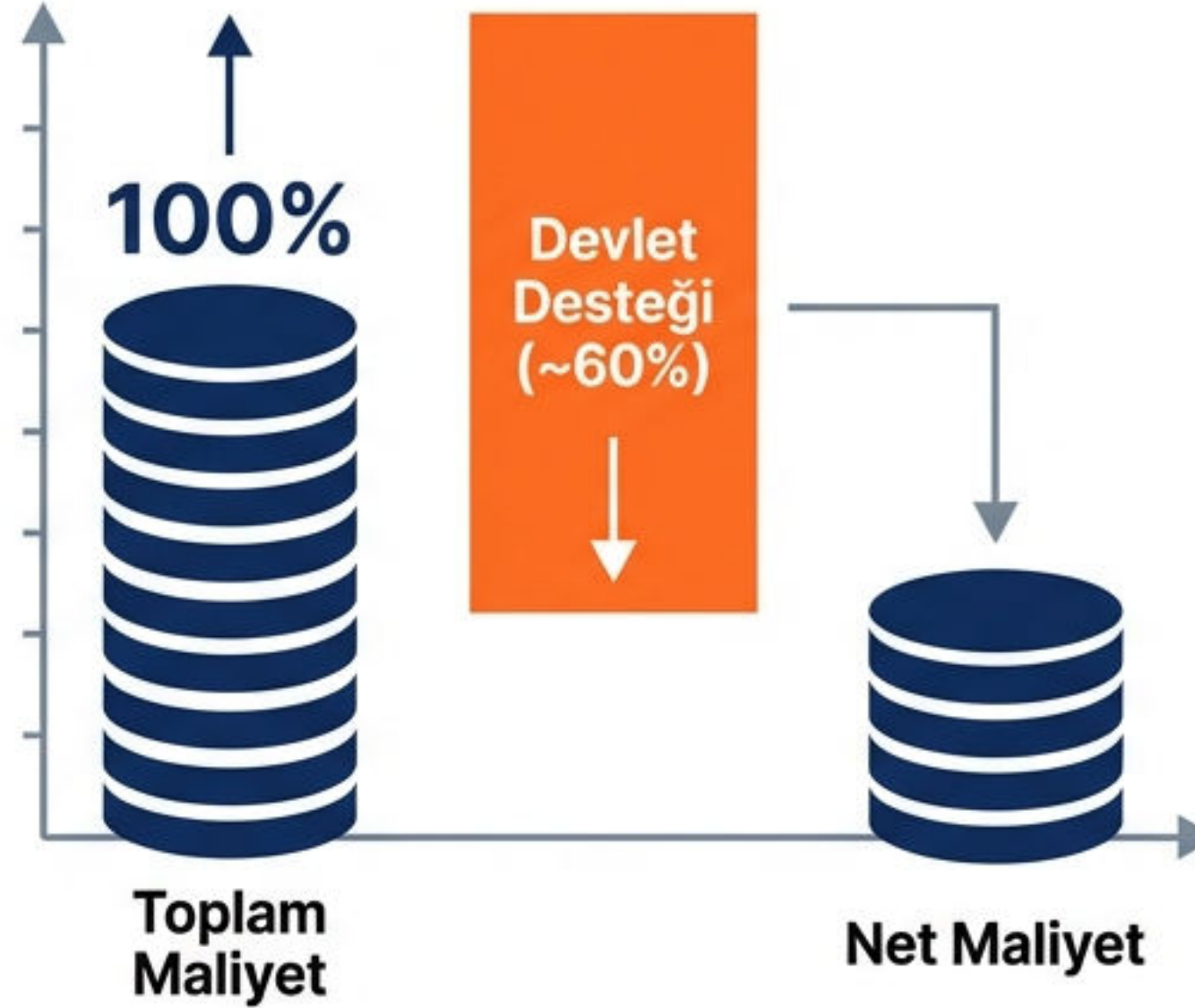
Maliyet Yapısı ve Devlet Destekleri

1. Sabit Hizmet Bedeli

Altyapı kurulumu, veri lisansları, içerik üretimi ve uzman insan kaynağı için aylık sabit bedel.

2. Komisjonsuz İhracat

Gerçekleşen ihracat satışlarından komisyon almıyoruz.



3. Devlet Desteği Kaldıracı

Hizmetlerimiz "Pazara Giriş Projesi" kapsamındadır.

Harcamalarınızın ortalama %60'ını geri almanız mümkündür.

Sadece devletten aldığınız teşvik iadesi üzerinden %10 başarı primi alınır.

Ek Maliyetler: Reklam ve yazılım lisansları (Zoho, LinkedIn vb.) hariçtir (Ort. 300-500\$/ay).

DWG NO:

BAZ-EXP-012

REV:

A

SCALE: NTS

Neden BAZ Girişim?



Sistem Odaklı:

Kişilere veya şansa değil, veriye ve teknolojiye dayalı bir makine kuruyoruz.



Kalıcı Değer:

Sistem ve yetkinlikler şirketinizde kalır, bağımlılık oluşmaz.



Kalıcı Değer:

Sistem ve yetkinlikler şirketinizde kalır, bağımlılık oluşmaz.



Risk Paylaşımlı:

Devlet destekleri entegrasyonu ile maliyet etkin alışma.



Bütünleşik Yapı:

Pazar araştırması, dijital pazarlama ve satış danışmanlığı tek çatı altında.



şeffaf:

CRM üzerinden anlık takip ve ölçülebilir sonuçlar.

DWG NO:

BAZ-EXP-013

REV:

A

SCALE: NTS

İhracat Makinenizi Kurmaya Başlayalım

Süreci daha detaylı konuşmak ve firmanıza özel potansiyeli değerlendirmek için 20 dakikalık bir ön görüşme planlayın.

E-posta:

✉ info@bazgirisim.com

Telefon:

☎ 0312 418 46 58 /
0545 149 95 27

Web:

🌐 bazgirisim.com

20 Dk Ön Görüşme Planlayın



DWG NO:
BAZ-EXP-014

REV:
A

SCALE: NTS