

(Ek-B: Teknik Şartname (İş Tanımı))

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU

(Hizmet Alımları için)

Proje Adı: BOTAFARMA ŞİRKETİNİN KATMA DEĞERLİ ÜRÜN GELİŞTİRMESİNİN SAĞLANMASI VE İHRACAT KAPASİTESİNİN ARTTIRILMASI

1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)

Proje kapsamında firma personellerine ve yöneticilerine teorik ve uygulamalı danışmanlık hizmetleri verilecektir. Söz konusu danışmanlık kapsamında;

- İnovasyon Yönetimi Çalışmaları
- Ürün Geliştirme Sürecinde Proje Yönetimi
- Personel yetiştirilmesi için danışmanlık
- İhracat Giriş ve Adımları
- Hedef Pazar Analizi
- Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma Teknikleri
- İhracatta Ödeme ve Teslim Şekilleri
- Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri ve KOSGEB Yurt Dışı Pazar Destek Programı Bilgilendirmeleri
- İhracat Altyapısının Geliştirilmesi
- İhracat Olgunluk Analizi ve Botafarma İhracat Yol Haritası
- Dijital Pazarlamaya Giriş
- Dijital Reklama Genel Bakış
- SEO'nun Temelleri
- Dönüşüm Oranı Optimizasyonu
- CRM'in Temelleri

danışmanlık konuları ile alt konularının proje ekibine aktarılarak proje sonrasında her bir katılımcının katma değerli ürün geliştirme süreçleri, geliştirilen ürüne uygun hedef pazarları belirleme, belirlenen hedef pazarlara uygun satış ve pazarlama stratejilerini oluşturma ile ihracat süreçlerine odaklı KOSGEB, Ticaret Bakanlığı destekleri hakkında bilgi kazanmaları sağlanacaktır.

Proje kapsamında personele toplamda 63 saatlik teorik ve uygulamalı danışmanlık hizmeti verilecektir. Bu danışmanlık ile katılımcıların katma değerli ürün geliştirme ve geliştirilen ürünü uluslararası pazarda ihraç edebilme noktasındaki yetenekleri geliştirilerek işletmenin ürün portföyünün ve ihracat gelirlerinin nasıl artırılacağı uygulamalı olarak öğretilenektir.

2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ**2.1 Hizmet sağlayıcıdan beklenen sonuçlar**

Hizmet sağlayıcıdan beklenen sonuçlar;

- Firmamızın inovasyon yönetimi alanında bilgi seviyesinin artırılması
- Ürün geliştirme sürecinde proje yönetimi yeteneği kazanması
- Firmamızın ve markamızın ihracat kapasitesinin geliştirilmesi
- Yurtdışında potansiyel müşterilere erişimin sağlanması
- Tespitler sonucunda ortaya çıkarılacak yol haritası
- Yol haritası ile faaliyetlerin belirlenmesi
- İhracat konusunda uzman personel yetiştirilmesi
- Dijital pazarlama stratejilerinin oluşturulması
- İhracat odaklı ulusal fon destekli programlara başvuru

Bu sonuçlar ile ulaşılması planlanan hedefler;

- Firmamızın katma değerli ürün geliştirme kapasitesinin artırılması,
- Hedef pazarların belirlenmesi,
- Mevcut ürünlerin ihracat potansiyellerinin analiz edilmesi,
- Uluslararası pazarda potansiyel müşterilerin belirlenmesi ve müşterilere erişim sağlanması,
- Belirlenen hedef pazarlarda rekabet koşullarının analiz edilmesi,
- Uluslararası pazara yönelik sertifika, regülasyon, mevzuat ve teknik engeller ile uyumluluk çalışmalarının yapılması,
- İhracata yönelik kurumsal tanıtım materyallerinin hazırlanması,
- Firma bünyesinde mevcut yürütülen ve/veya planlanan faaliyet ve projelerin ihracat potansiyeli yönünden değerlendirilmesi,
- Firma personellerinin ihracat ve pazarlamaya yönelik farkındalığının artırılması,
- İhracat odaklı ulusal destek programlarına başvuru yapma becerisinin kazandırılması
- Sürdürülebilir bir büyüklüğe erişilmesi
- Satışların ve dolayısı ile pazar payının artırılması
- Pazar bağımlılığının azaltılması
- İhracat yaparak gelir ve/veya karlılığın artırılması; birim maliyetin düşürülmesi
- Marka değerinin yükseltilmesi
- Küresel rekabetin gerisinde kalınmaması ve proaktif davranarak öne çıkılması
- Teknoloji ve/veya imalat kapasitesini dünya çapında değerlendirmesi ve işbirlikleri oluşturma fırsatına sahip olunması

hedeflenmektedir. Hizmet sağlayıcıdan alınacak danışmanlıklar sonucunda firmanın ihracata yönelik ürün geliştirme altyapısının iyileştirilmesine, dış ticaret konusunda bilinçlendirilerek güncel trendleri ve sektörel yenilikçi modelleri takip etmesine ve teknoloji kullanım düzeyinin artırılarak katma değeri ve ihracat potansiyeli yüksek ürünlerin üretilmesine ve pazarlanmasına katkı sağlanacaktır. Böylece yerel ve bölgesel kalkınma kapasitesinin artırılmasına da katkı sağlanması beklenmektedir.

3. İŞİN KAPSAMI

3.1. Genel

Bu teknik şartnamenin kapsamı, Botafarma Sağlık Ürünleri Tic. Ve San. Ltd. Şti.'ne “**Botafarma Şirketinin Katma Değerli Ürün Geliştirmesinin Sağlanması Ve İhracat Kapasitesinin Arttırılması**” projesi ile verilecek danışmanlık hizmeti kapsamında firmanın inovasyon ve katma değerli ürün geliştirme sürecinin yönetimi, ihracat kapasitesini geliştirme, yurtdışında potansiyel müşterilere erişim sağlama, uluslararası pazarlama stratejisinin oluşturulması ve nihai olarak ihracat gerçekleştirilmesi sağlanacaktır.

Bu amaçla firma iş bu teknik şartname kapsamında hizmet satın alacaktır.

Teorik ve uygulamalı danışmanlık faaliyetlerinde hizmet alacak kişilerin ilgi alanlarına önem verilmesi, interaktif ve katılımcı bir metodolojinin izlenmesi gerekmektedir. Danışmanlık hizmeti kapsamında özellikle iyi örneklerle, proje uygulama çalışmalarına geniş ölçüde yer verilmelidir. Katılımcılarla uygulamalı danışmanlık hizmeti verilecektir. Katılımcıların soru, yorum ve önerileri ile aktif olarak katılımları sağlanmalıdır.

3.2. Detaylı faaliyetler listesi

Detaylı faaliyetler kapsamında yaptırılacak işler aşağıda ayrıntılı olarak belirtilmiştir.

DANIŞMANLIK 1: İnovasyon Yönetimi ve Ürün Geliştirme Sürecinde Proje Yönetimi Bilgilendirmesi (Teorik + Uygulamalı) (5 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- İnovasyon Yönetimi
 - İnovasyon Nedir?
 - Niçin İnovasyon Gerekli?
 - İnovasyon Çeşitleri
 - Ar-Ge, Ür-Ge ve Yenilik Kavramları
 - İnovatif fikir üretme teknikleri
 - İnovasyon İçin Tanıma ve Takdir Yöntemleri
 - Öneri Sistemi
 - Kurum İçi Girişimcilik
 - Açık İnovasyon
 - İnovasyon İçin Destekler
 - Fikrimizi Nasıl Koruruz

- Ürün Geliştirme Sürecinde Proje Yönetimi
 - Proje Nedir?
 - Proje Unsurları
 - Proje Tipleri
 - Proje Seçimi
 - Fayda Hesabı
 - Riskler
 - Proje Süreçleri
 - Başarı Kriterleri
 - Planlama
 - Bütçe
 - Organizasyon
 - Gözden Geçirme
 - Sonuç ve Kapanış
 - Ürün Geliştirme Aşamaları

DANIŞMANLIK 2: İhracata Giriş ve Pazar Araştırması (Teorik) (5 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- İhracat Nedir?
- Nasıl bir süreç sizi beklemektedir?
- Pazarda ürün/sektörün genel durumu nasıldır?
- Ülkelerin rekabet koşulları nasıldır?
- Gümrük vergi oranları nasıldır?
- Pazarın demografik ve makroekonomik yapısı nasıldır?
- Ticari faktörler nelerdir?
- Sertifika, regülasyon, mevzuat ve teknik engeller ile uyumluluk çalışmaları nasıl yapılır?
- Satış kanalları nasıl analiz edilir?

DANIŞMANLIK 3: Uygulamalı Hedef Pazar Tespiti (Teorik + Uygulamalı) (5 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- Firmanın hedef pazarlarını doğru belirlemesini sağlayacak uygulamalı hedef pazar analiz çalışması yapılacaktır.

DANIŞMANLIK 4: Müşteri Bulma Teknikleri (Teorik + Uygulamalı) (7 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- Belirlenmiş hedef pazarda aşağıda belirtilmiş GTIP numarası ve ürün özelinde doğrudan Potansiyel Müşterilerin bilgisi hazırlanır.
 - Rapider ürün grubu: 330499009000
 - Gastromine ürün grubu: 210690920000
 - Artex ürün grubu: 210690920000
 - Vernatis ürün grubu: 210690920000
 - Gigamax ürün grubu: 210690920000

- Potansiyel müşteri bilgileri içerisinde geçmiş ithalat miktarları, ürün fiyatları, iletişim bilgileri vb. detaylara yer verilir.
- Firma/ürün tanıtım sunumları, mailing şablonları hazırlanır.
- Belirlenmiş potansiyel müşteriler ile ihracatçı firma adına ilk iletişim cold call, mailing vb. yöntemlerle sağlanır.

DANIŞMANLIK 5: Ödeme ve Teslim Şekilleri (Teorik + Uygulamalı) (5 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- Ödeme Şekilleri Konusunda Bilgilendirme
 - Peşin Ödeme,
 - Mal Mukabili Ödeme,
 - Vesaik Mukabili Ödeme,
 - Kabul Kredili Ödeme,
 - Akreditifli Ödeme
- Teslim Şekilleri Konusunda Bilgilendirme
 - Taşıyıcıya Masrafsız,
 - Gemi Doğrultusunda Masrafsız,
 - Gemide Masrafsız,
 - Masraflar Ve Navlun,
 - Masraflar, Sigorta Ve Navlun,
 - Taşıma Ödenmiş Olarak,
 - Taşıma Ve Sigorta Ödenmiş Olarak,
 - Terminalde Teslim,
 - Belirlenen Yerde Teslim,
 - Gümrük Vergileri Ödenmiş Teslim

DANIŞMANLIK 6: İhracat Olgunluk Analizinin Tamamlanması ve Raporlanması (Teorik + Uygulamalı) (5 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- İhracat Olgunluk Analizi
- Analiz Raporlarının Oluşturulması

DANIŞMANLIK 7: İhracat Yol Haritasının Hazırlanması ve Uygulamalı Dış Ticaret (Teorik + Uygulamalı) (17 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- İhracat Yol Haritasının Hazırlanması
 - Hedef pazarları belirleme
 - Hedef pazarın ihracat odaklı detaylı analizi
 - Sertifika, regülasyon, teknik engeller, mevzuatlar vb. planlama
 - Rakipler ve potansiyel müşterilerin analizi için planlama
 - Satış kanalları analizi planlama
 - Pazara giriş stratejilerinin belirlenmesi için planlama

- Ürün ve marka konumlandırma stratejilerinin belirlenmesi için planlama
- İhracat odaklı kurumsal kimlik çalışmaları yönlendirmesi
- Marka tescil çalışmaları için planlama
- Faaliyet ve zaman planı çıktılarının oluşturulması
- Dış Ticaret Departman Çalışmaları
 - Dış ticaret departmanı personel niteliklerinin belirlenmesi
 - Dış ticaret departmanı organizasyon şeması konumlandırması
 - Dış ticaret departman görevlerinin tanımlanması
- Dış Ticaret Aşamaları Uygulamaları

DANIŞMANLIK 8: KOSGEB Yurt Dışı Pazar ve Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri Bilgilendirmesi (Teorik + Uygulamalı) (7 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- Desteklerin amacı nedir?
- Destek başvuruları nasıl yapılmaktadır?
- KOSGEB Yurt Dışı Pazar Destek Programı Bilgilendirmesi
- Ticaret Bakanlığı Destek içerikleri nelerdir?
 - Yurt Dışı Pazar Araştırması
 - Rapor, Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Danışmanlığı
 - Yurt Dışı Birim Kiralanması
 - Yurt Dışı Tanıtım
 - Yurt Dışı Marka Tescili
 - Yurt İçi Fuar Katılımı
 - Yurt Dışı Fuar Katılımı
 - Pazara Giriş Belgeleri
 - E-Ticaret Sitelerine Bireysel Üyelik
- Ticaret Bakanlığı “Destek Yönetim Sistemi” (DYS) kaydı nasıl yapılır?
- Ticaret Bakanlığı “Ön Onay” mekanizması nedir? Ön onaylı başvurularda nelere dikkat edilmelidir?
- Ticaret Bakanlığı DYS başvuru ekranları nasıl doldurulmalıdır?
- Bakanlık değerlendirme sürecinde nerelere dikkat etmektedir?
- Revizyon/eksiklik başvurularının geri dönüşleri nasıl yapılmaktadır?

DANIŞMANLIK 9: Dijital Pazarlama Hakkında Bilgilendirme (Teorik + Uygulamalı) (7 Saat)

Danışmanlık İçerikleri;

- Dijital Pazarlamaya Giriş
 - Veri Odaklı dijital Pazarlamanın Gücü
 - Veri Nedir? Neden İhtiyacımız Var?
 - İnternet Çağında Veri Ne İfade Ediyor?
 - Veri Nasıl Toplanır?
 - Mobil Data
 - Veriler ile Ne Yapmalıyız?
 - Veriden Bilgeliğe

- Dijital Reklama Genel Bakış
 - Display ve Search Reklamlar / Temel Ayrım
 - Sosyal Medya Reklamcılığı
 - Google Reklamcılığı
 - Tagler / Pikseller
- SEO'nun Temelleri
 - SEO Nedir?
 - SEO'nun Önemi
 - Google Nasıl Çalışır?
 - SEO Uyumlu İçerik Nedir?
- Dönüşüm Oranı Optimizasyonu
 - CRO'nun Prensipleri
 - UI/UX Temel
 - A/B Testing
- CRM'in Temelleri
 - İşletmelerde CRM İhtiyacının Doğuşu
 - CRM Modülleri Hakkında Genel Bilgi
 - CRM Nasıl İşler
 - Operasyonel CRM ve CRM Modülleri Hakkında Genel Bilgi
 - Dünyadaki CRM Platformları

3.3 Sonuçlar

Alınacak teorik ve uygulamalı danışmanlık hizmeti ile;

- İşletmenin inovasyon ve proje yönetimi alanındaki bilgi seviyesinin artırılması ile katma değerli ürün geliştirme süreçlerinin iyileştirilmesi
- İhracat yol haritasının belirlenmesi
- İhracata yönelik hedef pazarların seçimi
- Potansiyel müşteri portföyünün oluşturulması
- Müşteri ile ilk temasın kurulması
- Pazara özgü ödeme ve teslim şekillerinin belirlenmesi
- Pazarlama stratejisinin oluşturulması
- İhracat yapılması
- Firma gelirlerinin ve müşteri sayısının artırılması
- KOSGEB Yurt Dışı Pazar Destek Programı Proje Hazırlanma Süreçlerinin Aktarılması
- Ticaret Bakanlığı İhracat Desteklerine Başvuru Süreçlerinin Aktarılması sağlanacaktır.

4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

4.1. Hizmetin sağlanacağı yer:

Hizmetin verileceği il: Samsun

Hizmetin verileceği ilçe: Tekkeköy

4.2. Öngörülen başlama tarihi ve uygulama süresi

Öngörülen başlama tarihi <01.07.2022> olup uygulama süresi bu tarihten itibaren < 24 > hafta olacaktır. Uygulamalar firma ve danışmanın belirleyeceği günlerde ve 24 haftalık süre içerisinde

farklı zaman dilimlerinde gerçekleştirilecektir. Danışmanlık hizmetinin yüz yüze verilmesi planlanmakta olup salgın vb. durumlarda online olarak da gerçekleştirilebilecektir.

5. GEREKLİLİKLER

5.1. Personel

Danışman personellerine ilişkin bilgiler aşağıdaki gibidir;

- 1) Danışmanlar en az 5 yıllık tecrübeye sahip olacaktır.
- 2) Eğitimciler online ve yüz yüze eğitim tecrübesine sahip olacaktır.
- 3) Danışmanlar arasında ihracat ve pazarlama tecrübesine sahip en az 2 kişi olmalıdır.
- 4) Verilecek olan danışmanlık hizmetlerinde en az 4 danışman görev alacaktır. Danışmanlar en az Lisans derecesine sahip olacaktır.

5.2. Hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecek ekipman ve olanaklar. Bu sözleşme kapsamında mal alımı yapılmayacaktır.

Danışmanlıkta kullanılacak ve danışmanlık içeriklerini anlatacak sunum ve metinler hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecektir.

EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim talepleri için)	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Konu Ele Alınırken Kullanılacak Yöntem (Sunum, Tartışma, Örnek Olay vb.)
1. İnovasyon Yönetimi ve Ürün Geliştirme Sürecinde Proje Yönetimi Bilgilendirmesi	1 GÜN	5 Saat	Sunum ve Örnek Çalışmalar
1.1.İnovasyon Yönetimi 1.2.Ürün Geliştirme Sürecinde Proje Yönetimi			Sunum ve Örnek Çalışmalar
2. İhracata Giriş ve Pazar Araştırması	1 GÜN	5 Saat	Sunum ve Örnek Çalışmalar
2.1. İhracat Nedir? 2.2. Nasıl bir süreç sizi beklemektedir? 2.3. Pazarda ürün/sektörün genel durumu nasıldır? 2.4. Ülkelerin rekabet koşulları nasıldır? 2.5. Gümrük vergi oranları nasıldır? 2.6. Pazarın demografik ve makroekonomik yapısı nasıldır? 2.7. Ticari faktörler nelerdir? 2.8. Sertifika, regülasyon, mevzuat ve teknik engeller ile uyumluluk çalışmaları nasıl yapılır? 2.9. Satış kanalları nasıl analiz edilir?			Sunum ve Örnek Çalışmalar
3. Uygulamalı Hedef Pazar Tespiti	1 GÜN	5 Saat	Sunum ve Örnek Çalışmalar
3.1. Firmanın hedef pazarlarını doğru belirlemesini sağlayacak uygulamalı hedef pazar analiz çalışması yapılacaktır.			Sunum ve Örnek Çalışmalar
4. Müşteri Bulma Teknikleri	1 GÜN	7 Saat	Sunum ve Örnek Çalışmalar
4.1. Belirlenmiş hedef pazarda belirtilmiş GTIP			Sunum ve Örnek Çalışmalar

numarası ve ürün özelinde doğrudan Potansiyel Müşterilerin bilgisi hazırlanır 4.2. Potansiyel müşteri bilgileri içerisinde geçmiş ithalat miktarları, ürün fiyatları, iletişim bilgileri vb. detaylara yer verilir. 4.3. Firma/ürün tanıtım sunumları, mailing şablonları hazırlanır 4.4. Belirlenmiş potansiyel müşteriler ile ihracatçı firma adına ilk iletişim cold call, mailing vb. yöntemlerle sağlanır.			
5. Ödeme ve Teslim Şekilleri	1 GÜN	5 Saat	Sunum ve Tartışma
5.1. Ödeme Şekilleri Konusunda Bilgilendirme 5.2. Teslim Şekilleri Konusunda Bilgilendirme			Sunum ve Tartışma
6. İhracat Olgunluk Analizinin Tamamlanması ve Raporlanması	1 GÜN	5 Saat	Sunum, Firma Özelinde Yol Haritası Hazırlama Çalışmaları ve Başvuru Süreçlerinin Anlatılması
6.1. İhracat Olgunluk Analizi 6.2. Analiz Raporlarının Oluşturulması			Sunum, Firma Özelinde Yol Haritası Hazırlama Çalışmaları ve Başvuru Süreçlerinin Aktarılması
7. İhracat Yol Haritasının Hazırlanması ve Uygulamalı Dış Ticaret	1 GÜN	17 Saat	
7.1. İhracat Yol Haritasının Hazırlanması 7.2. Dış Ticaret Departman Çalışmaları			

7.3. Dış Ticaret Aşamaları Uygulamaları			
8.KOSGEB Yurt Dışı Pazar ve Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri Bilgilendirmesi	1 GÜN	7 Saat	Sunum ve Başvuru Çalışmaları
8.1. Desteklerin amacı nedir? 8.2. Destek başvuruları nasıl yapılmaktadır? 8.3. KOSGEB Yurt Dışı Pazar Destek Programı Bilgilendirmesi 8.4. Ticaret Bakanlığı Destek içerikleri nelerdir? 8.5. Ticaret Bakanlığı “Destek Yönetim Sistemi” (DYS) kaydı nasıl yapılır? 8.6. Ticaret Bakanlığı “Ön Onay” mekanizması nedir? Ön onaylı başvurularda nelere dikkat edilmelidir? 8.7. Ticaret Bakanlığı DYS başvuru ekranları nasıl doldurulmalıdır? 8.8. Bakanlık değerlendirme sürecinde nerelere dikkat etmektedir? 8.9. Revizyon/eksiklik başvurularının geri dönüşleri nasıl yapılmaktadır?			Sunum ve Başvuru Çalışmaları
9. Dijital Pazarlama Hakkında Bilgilendirme	1 GÜN	7 Saat	Sunum ve Örnek Çalışmalar
9.1. Dijital Pazarlamaya Giriş 9.2. Dijital Reklama Genel Bakış 9.3. SEO’nun Temelleri 9.4. Dönüşüm Oranı Optimizasyonu			Sunum ve Örnek Çalışmalar

9.5. CRM'in Temelleri			
	Toplam Gün Sayısı: 9	Toplam Süre: (Saat) 63	