

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU

Proje Adı: İhracata Hazırlanıyoruz

1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)

2019 yılında eşiş başlattığı ticari girişime dahil olarak, Samsun bölgesinde Mamamia ve Venüs markalarının bayiliğini üstlendik. Zamanla sektörü öğrendik ve özel üretim yapan çanta ve ayakkabı atölyeleri ile çalışarak sattığımız ürünlerin çeşitlendirilmesini sağladık. Pazar payımızı artırdıktan sonra 2024 yılının ilk aylarında e-ticaret pazar yerlerinde nasıl satış yapabileceğimizi ve ihracat olanaklarını araştırmaya başladık.

Amazon, AliExpress, Wish ve Temu gibi global e-ticaret platformlarında satış yapabilmek için gerekli bilgi ve becerileri kazandıktan sonra ihracat yapabileceğimize kanaat getirdik. İşletmemizde İngilizce bilen birinin olması bu süreçte bize büyük avantaj sağlayacaktır. Ancak, ihracat süreçlerinin her aşamasına, özellikle gümrük mevzuatlarına, lojistik, faturalandırma ve diğer ilgili kurallara tam anlamıyla hakim olmak gerekmektedir.

Bu sebeple, Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın Teknik Destek Programı'ndan dış ticaret danışmanlık hizmeti olarak ihracat süreçlerini eksiksiz bir şekilde yönetmek ve uluslararası pazarlarda başarılı olmak istiyoruz.

Bu arka plan, projenizin gerekliliklerini ve hedeflerini açıkça ortaya koyarak, Teknik Destek Programı'ndan ekonomik ve teknik olarak maksimum fayda sağlamamıza yardımcı olabilecektir.

2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ

2.1 Hizmet sağlayıcıdan beklenen sonuçlar

Danışman firma asgari olarak aşağıda sıralanmış konu başlıklarını işleyecektir. Bu hizmet proje süresinin ilk 21 gününde gerçekleştirilecektir.

- Örnek vaka çalışmalarının yapılması
- Hedef ülkelerin tespiti, ona göre yer alacağımız e-ticaret sitelerinin belirlenmesi
- Lojistik çözümleme(multimodal/çoklu) taşımacılık uygulamaları
- Proforma, fatura, çekli listesi vb. ihtiyaç duyulacak vesaik taslaklarının hazırlanması
- Uluslararası pazarlamaya dönük sosyal medya içeriği hazırlanması ve yönetimi
- Uluslararası ticarete yönelik belge yönetimi
- Ticaret Bakanlığı'na ait "kolay ihracat", "kolay destek", "akademi" platformlarının kullanılmasının sağlanması
- Ticaret hukuku, uluslararası hukuk, sözleşmeler hukuku, gümrük mevzuatı uygulamaları

3. İŞİN KAPSAMI

3.1. Genel

2024 yılında dünya çanta ve ayakkabı pazarının 79.75 milyar ABD doları olduğu tahmin edilmektedir ve bu pazarın 2029 yılına kadar 114.49 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Pazarın yıllık %7.5 oranında büyüme göstermesi, özellikle lüks ve moda odaklı markaların etkisiyle hızlanmaktadır. Sosyal medyanın gücü ve e-ticaret platformlarının yaygınlaşması, çanta ve ayakkabı sektörünün büyümesini destekleyen önemli faktörlerdir.

Online satışlar, çanta ve ayakkabı pazarının yaklaşık %20'sini oluşturmaktadır ve bu oran, internet üzerinden alışverişin yaygınlaşmasıyla birlikte hızla artmaktadır. Özellikle Asya-

Pasifik bölgesi, dünya genelinde çanta ve ayakkabı pazarında en büyük paya sahipken, Çin lüks çanta ve ayakkabı tüketiminde başı çekmektedir. ABD pazarında ise çanta ve ayakkabı satışları 11 milyar doları aşmış durumda olup, online satışlar burada da önemli bir yer tutmaktadır.

Türkiye'de ve özellikle Samsun'da çanta ve ayakkabı sektörü ile ilgili spesifik veriler sınırlı olmakla birlikte, global eğilimler Türkiye pazarında da benzer bir büyüme potansiyeli olduğunu göstermektedir. Online alışverişin artışı ve genç neslin çantalara olan ilgisi, Türkiye'de de online çanta ve ayakkabı satışlarının artmasına katkı sağlamaktadır.

Bu global ve yerel eğilimleri dikkate alarak, özellikle online satış kanallarını kullanarak özel üretim çantalarımızı ihraç etmek ve bu büyüyen pazarda yerimizi almak istiyoruz. Bu hedef, işletmemizin uluslararası arenada daha fazla rekabet edebilir olmasını ve büyüme stratejilerimizi destekleyecektir.

3.2. İş Planı Detaylı faaliyetler listesi

1. Danışman firma ihtiyaç analizi yaptıktan sonra işletmemiz için en uygun pazar yerlerini belirleyip online mağazamızı açmamızı sağlayacak ve süreçleri bize gösterecektir. 4 saat
2. Söz konusu pazar yerlerinin panel kullanımını, mağaza yönetimini ve ürünleri yüklemeyi uygulamalı olarak anlatacak ve öğretecektir. 5 saat
3. ETGB kapsamında yapılacak gönderiler için ihtiyaç duyacağımız altyapı hazırlığına destek verecektir. 3 saat
4. Doğru fiyat stratejisi için karşımıza çıkabilecek maliyet kalemlerini belirleyip hesaplama yöntemlerini öğretecektir. 4 saat
5. Dijital pazarlama yöntemlerini uygulamalı olarak gösterip söz konusu pazar yerlerinin kendi reklam araçlarında uygulamalı öğretecektir. 6 saat
6. Danışmanlık sürecinde mikro ihracatın gerçekleşmesi halinde; ihracatta yüklenilen KDV iadesi için vergi dairesi başvurularını gerçekleştirecektir. 2 saat
7. Gümrük mevzuatı, e-ticaret hukuku ve benzeri konularda hizmet verecektir. 4 saat
8. Lojistik ve lojistikle ilgili tüm detaylar öğretilenektir. 4 saat
9. E-ticarette dikkat edilmesi gereken diğer tüm detaylar ve uygulamalar. 4 saat
10. Haftada 3 gün x 4 saat= 12 saat, toplam 36 saat

3.3 Sonuçlar

Danışmanlık hizmeti ile kapsamlı ve güncel dış ticaret ile e-ticaret uygulamaları yaptırılmış olacak

Süreç danışmanlığı hizmeti sağlanmış olacak

İşletme e-ticarete hazırlanmış olacaktır.

3.4 Somut Çıktılar

- Katılımcılara İhracat El Kitabı (en az 10 sayfa, OKA görünürlüğünün de ön plana çıkarılacağı kapak ile her bir katılımcıya verilmek üzere)
- E-Ticaret Stratejisi Planı (En az 4 sayfa; kısa, orta ve uzun vade strateji)
- Anket Sonuçları (Proje başında ve sonunda katılımcıların mevcut durumunu ve projenin sonuçlarını gösteren en az 2 anket sonucu. Anketler, değerlendirme için kullanılacak ve eksik bir konu görülürse o konu tekrar ele alınacaktır.)
- Danışmanlık süresince üretilen her bir dokümanın bir örneği teslim edilecektir.

4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

4.1. Hizmetin sağlanacağı yer:

Projemiz boyunca danışmanlarla gerçekleştireceğimiz tüm toplantılar iş yerimizde, toplantı salonunda gerçekleştirilecektir. Toplantı ncesi ve esnasında verilecek yemek, ikram vs. kırtasiye masrafları, projeksiyon temini, tarafımızdan karşılanacaktır.

4.2. ngrlen başlama tarihi ve uygulama süresi

ngrlen başlama tarihi 09.10.2024 olup uygulama süresi bu tarihten itibaren 21 gün, 36 saat olacaktır. Bu süre programın faydası doğrultusunda uzayabilir.

5. GEREKLİLİKLER

5.1. Personel

- Daha önce ihracat yapmış olması ve belgeleyebiliyor olması,
- Daha önce e-ticaret yapmış olması ve belgeleyebiliyor olması,
- Deri rnlerinde (anta, ayakkabı, giyim eşyası ve aksesuar gibi) E-ticaret yapmış olması,
- Deri rnlerinde (anta, ayakkabı, giyim eşyası ve aksesuar gibi) Ulusal Marka ve mağaza zincirleri ile çalışmış olması ve bunu keștiđi fatura ile ispatlayabilir olması,
- Deri ürünlerini (anta, ayakkabı, giyim eşyası ve aksesuar gibi) lke çapındaki Pazar yerlerinin en az birine satmış olması ve fatura ile belgeleyebiliyor olması,
- Daha önce e-ihracat danışmanlığı yapmış ve fatura ile bunu belgeleyebiliyor olması,
- Daha nce Ticaret Bakanlığı veya TİM projelerinin en az birinde e-ticaret, e-ihracat veya dış ticaret konularında uzmanlık yapmış olması,
- Uluslararası pazar yerlerinin en az birinde kendi mağazası olması,
- Dijital pazarlama tecrübesine sahip olması

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

Hizmet sağlayıcı danışmanlık ile ilgili ihtiyaç duyulacak her türlü materyal, bilgi kaynağı vb. ihtiyaçları sağlayacaktır.

29.08.2024

İCON ayakkabı
İbrahim NAZLIDİR
19 Mayıs Mah. Caddesi No: 104/1
Tel: 0543 428 50 36 - 0543 428 50 56
19 Mayıs V.D. 402 000 000 56