

İHRACATÇILAR İÇİN ÖNERİLER

Satışını yaptığınız mal veya hizmetinize güvenin, piyasanın ihtiyacı olan rekabet edebilir kaliteli mal veya hizmetin satışını yapın,

En iyi mal ve hizmetinizle piyasaya girin,

Piyasalar hakkında hakkında araştırma yapın, arz ve talebin hangi piyasa ve coğrafyalara kaydığını, trendleri takip edin, piyasayı koklayın,

Pazarı iyi analiz edin,

Her işe kolaylıkla girmeyin, özellikle çok avantajlı ise dikkatli olun,

Doğru pazarlama stratejinizi belirleyin,

Hedef kitlenizi belirleyin,

Birliklere üye olun, birliklerin destek ve eğitimlerini alın, uyarı ve önerilerini dikkate alın,

Üretim/satış, idari, lojistik, operasyon, lojistik ve insan kadro altyapınızı güçlendirin,

Dış ticaret pazarlama ve operasyon kadrolarınızın eksiklerini ve eğitimlerini tamamlayın,

Zengin ve kapsamlı bir web sitesi oluşturun, sürekli güncelleyin,

Sosyal medyanın gücünden faydalanın, *youtube, linkedIn, facebook, website, blog gibi.*

İnternet üzerinde e-ticaret ve pazarlama sitelerini kullanın, *alibaba.com gibi,*

Dış ticaret rapor ve istatistiklerini takip edin, abone olun, *Örneğin; ICC Annual Survey, WTO, Worldbank, TUSIAD, TOBB, Ekonomi Bakanlığı, TUIK gibi.*

Yabancı dil öğrenin,

Ticaretin teslim/ödeme/finansman tekniklerini öğrenin,

Ticaretin risk, müşteri tanıma ve temiz ticaret yapma prensiplerini öğrenin, *ICC/BAFT/Wolfsberg Prensipleri*

Uluslararası Ticaretin kurallarını öğrenin, *ICC Kuralları; INCOTERMS, URC, UCP, ISBP, URDG, ISP, URBPO gibi*

Devamlı güncel kalın, aldığınız eğitimleri tekrarlayın, değişiklik ve yenilikleri takip edin,

Ticaret yapacağınız muhatapları yerinde ziyaret edin, mutlaka yüz yüze görüşün,

Muhatabınızı tanımaya çalışın, mali gücü hakkında bilgi edinin, yalancı/dolandırıcı olmadığına kanaat getirin, sicil ve reyting durumlarını araştırın,

Müşteri bilgilerini kategoriler halinde hatırlatıcı bilgilerle saklayın,

Müşteri ve ülkeler için kendi kara ve beyaz listelerinizi oluşturun,

Uluslararası ambargo ve yaptırım uygulanan kişi ve ülkeler ile yasaklı listeleri güncel olarak takip edin, bunun için takip sistemleriniz olsun,

Güvenilir sistemler kurun, sistemleriniz korsan saldırılarına karşı test edin ve sağlamlaştırın,

Hukukçu eşliğinde çok sağlam geniş kapsamlı etkili bir sözleşme yapın,

Sözleşmeye mal ile ilgili detaylar, teslim şekli, ödeme yöntemi, gerekli belgeler, uyumsuzluk mercileri bilgilerini mutlaka ekleyin,

Uzman kurumların model sözleşme formlarını kullanın, örneğin; ICC Model Sales Contract Forms

Sözleşmeye mal tanımı doğru ve detaylı yazın,

Teslim şeklini ICC'nin Incoterms isimli kitabından ihtiyacınıza uygun olarak belirleyin ve sözleşmeye yazın,

Ödeme yöntemini muhatap ve ülke risklerini dikkate alarak çok doğru belirleyin ve sözleşmeye yazın,

Teslim ve ödeme yöntemi konusunda tecrübe ve bilginiz yeterli değilse mutlaka uzman desteği alın,

Ödeme yönteminde banka güvencesi yoksa duruma göre ek güvenceler alın, örneğin; aval, garanti, standby, sigorta gibi.

Risli yer, bölge ve ülkelere ihracat yaparken mutlaka banka güvenceli bir ödeme/güvence yöntemi kullanın veya ihracat sigortası alın,

Kullanacağınız teslim şekline (Incoterms terimleri, DAP, DDP vs.) göre ek teminatlı geniş kapsamlı kargo sigortası yapın veya yaptırın,

Büyümenin en önemli araçlarından biri finansmandır, finans kaynaklarını araştırın,

Finasman ihtiyacınızı doğru belirleyin finansmana ulaşmak için verilerinizin kalitesini artırın, big data,

Faydalı linkleri ve başarılı işlem örneklerini detaylarıyla birlikte saklayın,

Teşvik ve yardımları kullanın,

Maliyeti düşürün, nakit akışınızı düzenleyin,

İş yapacağınız yerlerin Vergi, yasa ve hukuklarına dikkat edin,

Uluslararası Yaptırımlar (sanctions) kapsamındaki kişi ve işlemlere bulaşmayın, bunun için gerekli önlemleri alın,

Sahtecilik ve dolandırıcılığa karşı uyanık olun, bu konudaki yöntemleri öğrenin, yalancı, yanıltıcı ve dolandırıcıları hemen tanıyın,

Sahtecilik/dolandırıcılığa karşı profesyonel hizmetleri kullanın kendi kontrol sisteminizi oluşturun,

Örneğin; ICC Commercial crime Services

Alıcı ve aradaki bankaların istihbaratını yapın, güvenilirlik seviyelerini öğrenin, adreslerin kontrolünü yapın,

Periyodik olarak, müşterileri, işleri, ürünleri, talimatları gözden geçirin, yeniden değerlendirmeler yapın,

Zaman kaybetmeden dijitalleşin,

Araştırma-geliştirme (AR-GE) ve inovasyon departmanınız olsun,

İç ve dış müşteriler için şikayet ve ödül sisteminiz olsun.

ABDURRAHMAN ÖZALP

www.abdurrahmanozalp.com



Satış adresi : www.turkmenkitabevi.com.tr
 Faydalı Bilgiler/örnekler : www.abdurrahmanozalp.com

Tel: 0 212 512 27 17
 Tel.532 2073330