

İTHALATÇILAR İÇİN ÖNERİLER

Alacağınız malın tüm özelliklerini bilin,

Alacağınız malın piyasadaki durumunu, değişik coğrafyalardaki kalite/fiyat değişikliklerini araştırın,

Mal alacağınız ülkenin sosyal, siyasal ve ekonomik durumunu araştırın,

İyi bir imajla piyasaya çıkın,

Piyasalar 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,

Alım, idari, lojistik, operasyon, lojistik ve insan kadrosu 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 Alım-Satım sözleşmesi yapın,

Sözleşmeye mal ile ilgili detaylar, teslim şekli, ödeme yöntemi, gerekli belgeler, uyuşmazlık 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 yöntemi gereği peşin bir bedel ödeyecekseniz banka garantisi veya standby gibi güvenceler alın,

Risli yer, bölge ve ülkelerden ithalat yapacaksanız kullanacağınız teslim şekline (Incoterms terimleri, FOB, CIF vs.) göre ek teminatlı geniş kapsamlı kargo sigortası yapın veya yaptırın,

Ödemeleri aksatmayın,

İthalatı yapabilmek için gerekli belgeleri belirleyin ve sözleşmeye ekleyin,

Akreditif ve BPO (Bank Payment Obligation) ödeme yöntemlerinde ithalat için gerekli belgeleri detaylı olarak ödeme yöntemi içerisinde isteyin,

Yüklemelerin sözleşmeye göre yapıldığından emin olmak için yükleme sırasında gözetim raporu düzenlenmesini isteyin,

Malın üretimi aşamasında malın sözleşmeye uygun kalitede üretildiğinden emin olmak için Kalite raporu düzenlenmesini isteyin,

Gerçek üreticiyi bulun ve üretim yerlerini mutlaka ziyaret edin,

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,

Peryodik 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

The image displays a collection of eight book covers by Abdurrahman Özalp, published by Türkmen Kitabevi. The books are arranged in two rows of four. The top row includes: 'ULUSLARARASI TİCARETİN FINANSMANI, PRENSİPLERİ VE BLOCKCHAIN', 'DİŞ TİCARETTE SAHTEÇİLİK VE DOLANDIRICILIK (FRAUD)', 'DİŞ TİCARETTE YENİ ÖDEME YÖNTEMİ BPO'NUN KULLANILMASI', and 'YENİ ISBP'ye GÖRE AKREDİTİF ve UYGULAMA'. The bottom row includes: 'AKREDİTİF ve STANDART UÇ REZERV KONULARI', 'DİŞ TİCARETTE AKREDİTİF RİSKLER ve UCP', 'DİŞ TİCARETTE YENİ KURALLAR UCP 600'İN KULLANILMASI ve AKREDİTİF', and 'ULUSLARARASI YENİ KURALLAR İŞİĞİNDE DİŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ GENEL VE BANKALAR UYGULAMASI'. The bottom right corner of the grid features a '3. BASKI' (3rd Edition) badge. Below the grid, contact information is provided: 'Satış adresi : www.turkmenkitabevi.com.tr', 'Faydalı Bilgiler/örnekler : www.abdurrahmanozalp.com', 'Tel: 0 212 512 27 17', and 'Tel.532 2073330'.

Satış adresi : www.turkmenkitabevi.com.tr Tel: 0 212 512 27 17
Faydalı Bilgiler/örnekler : www.abdurrahmanozalp.com Tel.532 2073330