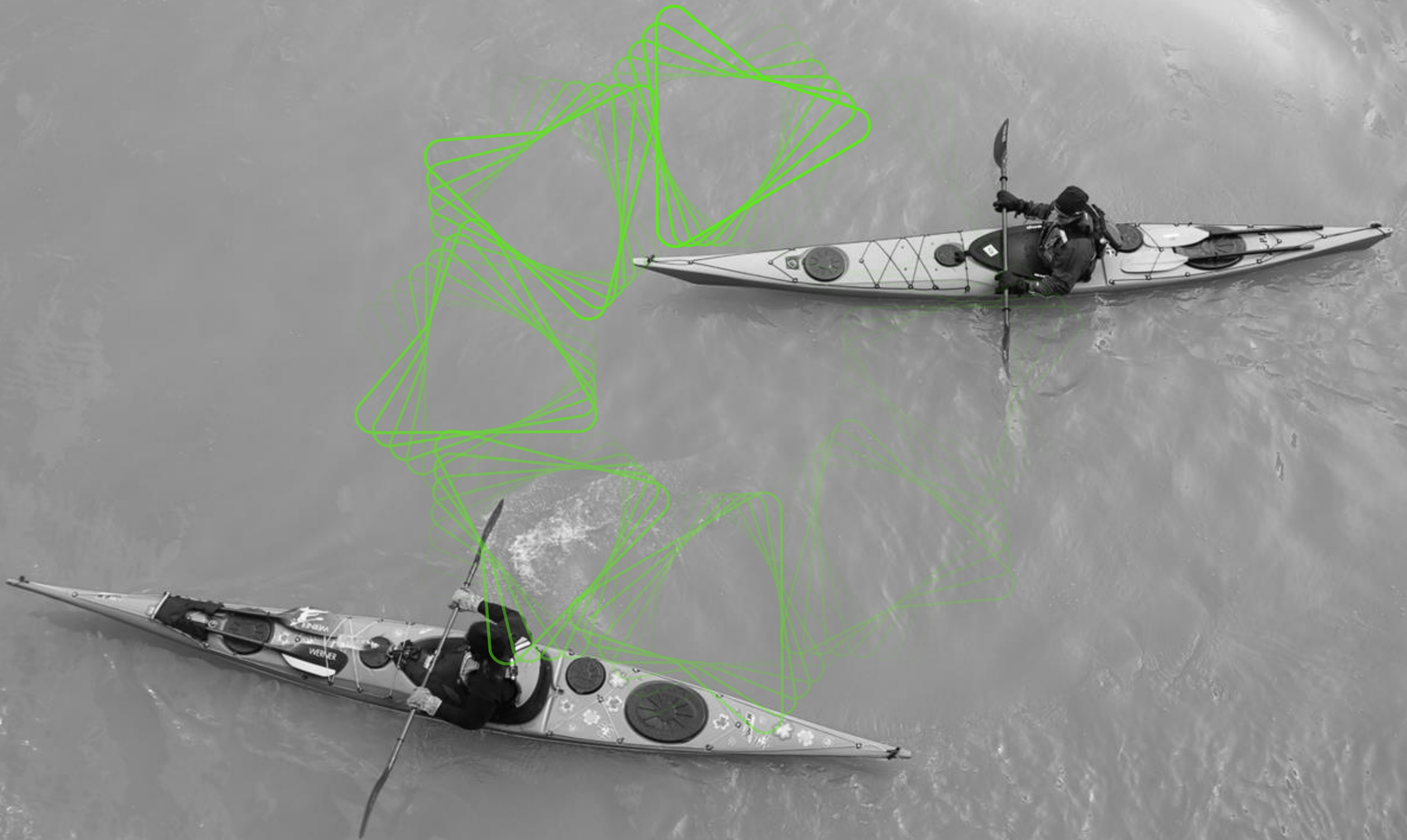


İhracat Planı Raporu

Bilgilendirme Dokümanı

Branchout Türkiye





İçindekiler

Kısaltmalar	01
Branchout Hakkında	02
Projenin Takımı	04
Proje Kapsamı	09
Genelge Hakkında	11
İhracat Planı Kapsamı	13



Kısaltmalar

AB: Avrupa Birliđi

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

Danışman: Branchout & Branchout Türkiye

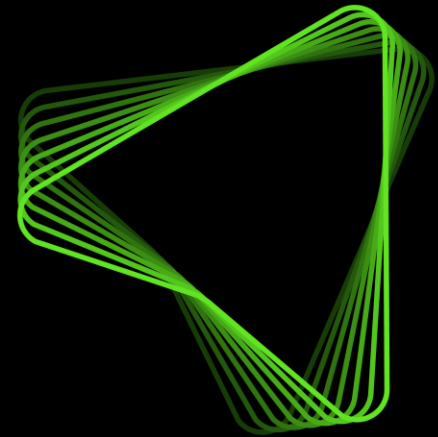
IFRS: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları

İhracat Planı: 17.08.2022 tarihli ve 5973 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe konulan İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında yer alan Pazara Giriş Projesi

TFRS: Türkiye Finansal Raporlama Standartları

TKYD: Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği

TMT: Telekomünikasyon, Medya ve Teknoloji



Branchout Hakkında

Branchout Hakkında

Branchout

2020 yılında, sektör liderlerine yenilikçi stratejiler ve çözümler sunarak potansiyellerini maksimize etmeleri ve yeni fırsatlar keşfetmeleri konusunda yardımcı olmayı hedefleyen bir danışmanlık şirketi olarak kuruldu.

Vizyonumuz

Müşterilerimizin performanslarında belirgin, kalıcı ve önemli iyileştirmeler yapmalarını sağlayarak, onları sektörlerinde öncü konuma taşımaktır.

Misyonumuz

İstisnai yetenekleri çeken, geliştiren, motive eden ve bünyesinde tutan, çalışanlarının ve müşterilerinin sürekli olarak büyümesine ve gelişimine katkıda bulunan olağanüstü bir organizasyon yaratmaktır.

Temel değerlerimiz

Şirketimizin kuruluşundan bu yana bizi yönlendiren prensipleri yansıtır. Bu değerler, dinamizm, yenilikçilik, etik, bütünlük ve sürdürülebilirlik üzerine kuruludur. Değerlerimiz, hem uzun vadeli stratejimizi hem de müşterilerimize günlük olarak sunduğumuz hizmeti şekillendirir.

Çalışma alanlarımız

- Kurumsal Finansman
- Birleşme ve Satın Almalar
- Değerleme
- Durum Tespit
- Proje Finansmanı
- Yeniden Yapılandırma
- ESG
- Finansal Raporlama ve IFRS
- Strateji
- Büyüme, Satış ve Pazarlama
- Teknoloji ve Dijital Dönüşüm
- Kurumsal Dönüşüm
- Organizasyon ve İnsan Kaynağı yönetimi

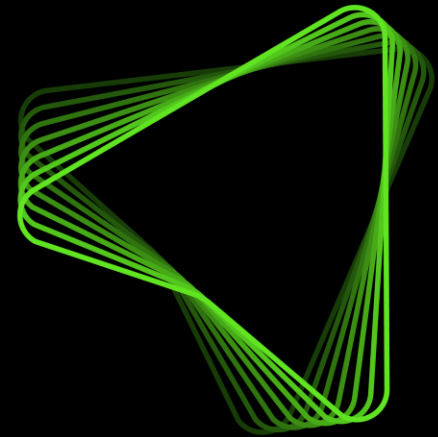
Ofislerimiz

İstanbul Ofis:

Barbaros Mahallesi
Begonya Sokak Nida Kule
Batı Bloğu 1/2 Ataşehir
+90 216 212 52 28

Ankara Ofis:

Kızılırmak Mahallesi
1443.Cadde 1071 Usta
25B/8 Çukurambar
+90 216 212 52 28



Projenin Takımı



Kürşat Doğan

Şirket Ortağı
Kurumsal Finansman ve Strateji Lideri
Sermaye Piyasaları ve Risk Sermayesi Lideri
kursat.dogan@branchoutglobal.com
+90 216 212 52 28

Eğitim:

L: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi - İktisat
YL: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi - Finans

Çalıştığı Şirketler:

Branchout Türkiye: Kurumsal Finansman ve Strateji Lideri
Turkcell : Finansal Planlama ve Analiz Müdürü
Koç Grubu: Konsolidasyon ve Holding Raporlama Sorumlusu
PwC: Kıdemli Denetçi

Rol Aldığı Sektörlerden Bazıları:

Otomotiv Sektörü
Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon (TMT) Sektörü
Endüstriyel Üretim ve Kimya Sektörü
Finansal Hizmetler Sektörü
Enerji, Maden ve Petrol Sektörü

Tecrübeler:

IFRS , TFRS ve US GAAP
Bağımsız Denetim
Finansal Planlama ve Bütçe
Birleşme ve Satın Almalar
Değerleme, modelleme ve Due Diligence

Sertifikalar :

SMMM

Üye Olunan Kuruluşlar:

TKYD (Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği)



Şeyma Tigin Doğan

Şirket Ortağı
Büyüme, Marka ve Pazarlama Stratejileri Lideri
Turizm ve Perakende Sektörü Lideri
Seyma.tigin@branchoutglobal.com
+90 216 212 52 28

Eğitim:

Bilkent Üniversitesi: Güzel Sanatlar ve Mimarlık Fakültesi
Skema Business School Paris - Pazarlama ve Marka Yönetimi

Çalıştığı Şirketler:

Branchout Türkiye - Şirket Ortağı
Kerten Hospitality - Marka Direktörü

Rol Aldığı Sektörlerden Bazıları:

Turizm ve Konaklama Sektörü
Perakende Sektörü
Yeme ve İçme Sektörü
Gayrimenkul ve İnşaat Sektörü

Tecrübeler:

Pazarlama Stratejisi
Marka Stratejisi
Marka Yönetimi
Satış Stratejisi
Büyüme Stratejisi
Nöropazarlama



Ahmet Anil

Şirket Ortağı
Uluslararası Finansman Lideri
Uluslararası Kuruluşlar Sektör Lideri
ahmet.anil@branchoutglobal.com
+90 216 212 52 28

Eğitim:

L: Hacettepe Üniversitesi - Maliye
YL: Hacettepe Üniversitesi - Maliye

İş Tecrübesi

Branchout Türkiye: Uluslararası Finansman ve Uluslararası Kuruluşlar Sektör Lideri
Dünya Bankası: Danışman
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı: Uzman

Rol Aldığı Sektörlerden Bazıları:

Enerji Sektörü
Kamu Projeleri
Uluslararası Kuruluşlar

Tecrübeler:

AB Projeleri
Uluslararası Finansman Projeleri
Enerji Verimliliği
Yenilenebilir Enerji



Mehmet Hüseyin Yılmaz

Şirket Ortağı
Sürdürülebilirlik Lideri
Enerji Sektörü Lideri
huseyin.yilmaz@branchoutglobal.com
+90 216 212 52 28

Eğitim:

L: Boğaziçi Üniversitesi - Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler
YL: Orta Doğu Teknik Üniversitesi - İşletme (MBA)

İş Tecrübesi

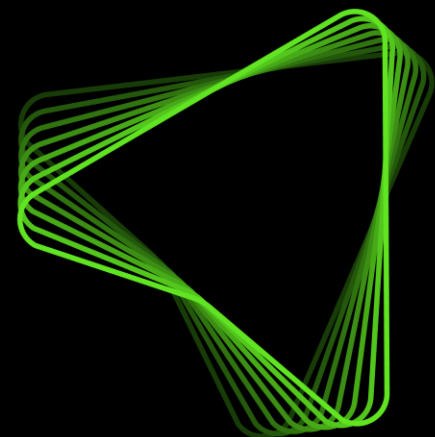
Branchout Türkiye: Sürdürülebilirlik ve Enerji Sektörü Lideri
Dünya Bankası: Danışman
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı: Uzman

Rol Aldığı Sektörlerden Bazıları:

Enerji Sektörü
Kamu Projeleri
Uluslararası Kuruluşlar

Tecrübeler:

AB Projeleri
Uluslararası Finansman Projeleri
Enerji Verimliliği
Yenilenebilir Enerji



Proje Kapsamı

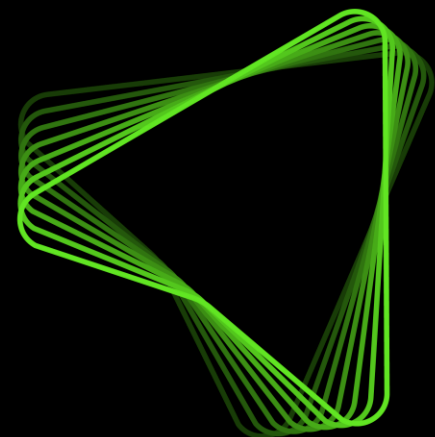
Çalışma Takvimi

Hafta	01	02	03	04	05	06	07
▪ Şirket üst yönetimi ile görüşmelerin sağlanması							
▪ Dokümantasyon temini							
▪ Kapsamlı analizlerin hazırlanması							
▪ İhracat Planının hazırlanması							
▪ Planın üst yönetime sunulması							

(1) Çalışmalar fiziki olarak şirket merkezinde veya online olarak dijital mecralarda hibrit bir şekilde yönetilecektir.

(2) Şirket yönetimi ve ilgili departman yetkilileri ile şirketin analiz edilmesine yönelik çalıştaylar yapılacaktır.

(3) Sektörel analizlerde açık ve kapalı kaynak taraması yapılacaktır.



Genelge Hakkında

İhracat Planı Hazırlama Desteğine İlişkin Genelge



Amacı

Bu Genelgenin amacı, 17.08.2022 tarihli ve 5973 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile yürürlüğe konulan İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında yer alan Pazara Giriş Projesi Hazırlama desteğinin uygulanmasına yönelik başvuru, değerlendirme ve sonuçlandırma işlemlerine dair süreçlerin belirlenmesidir.

Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği

Proje Başvurusu

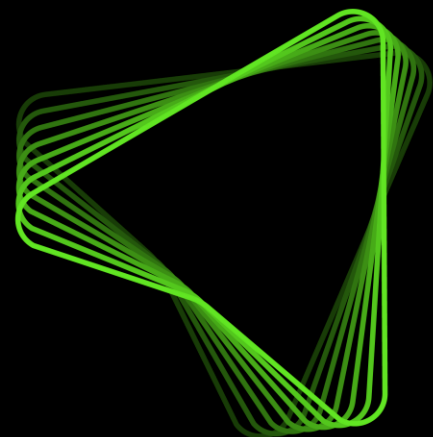
Bu Genelge kapsamında destek için başvuracak şirketler, Türkiye’de sınai veya ticari faaliyetlerde bulunan ve ihracat potansiyeli olan şirketler olmalıdır. Başvurular Ticaret Bakanlığına yapılmaktadır. Bakanlık, başvuruları; (i) Mevcut üretim yetkinliği ve geliştirme potansiyeli, (ii) Pazarlama ve satış, (iii) Bilgi sistemleri yönetimi, (iv) Finansal performans, (v) Organizasyon ve insan kaynakları, (iv) Üst yönetimin projeyi sahiplenme düzeyi kriterlerini göz önünde bulundurarak değerlendirir.

Bahsi geçen başvuru yapılırken, 5448 Sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar kapsamında yayınlanan Yönetim Danışmanlığı Hizmetlerine Yönelik Uygulama Usul ve Esaslarına İlişkin 23/5/2022 tarihli Genelgenin 4. maddesi çerçevesinde **destek kapsamına alınmış danışmanlık şirketlerinden** hizmet alınabilir. Pazara Giriş Projeleri Hazırlama Desteği ile şirketler, **proje hazırlama masraflarının %50'sine kadar hibe desteği** alabilirler. **Proje başına 557.726 TL'ye** kadar destek verilmektedir. Bu tutar, başvuruda belirtilen toplam danışmanlık ve rapor giderleri için üst limit olarak belirlenmiştir. Proje başvurusu yapıldıktan sonra, Bakanlık tarafından destek kapsamına alındığı tarih itibarıyla destek süresi başlamaktadır ve **destekler bir yıl boyunca geçerlidir**. Şirket başına **en fazla 2 adet pazara giriş projesi desteklenmektedir**. Bu çerçevede, şirketler belirlenen şartlara uygun şekilde başvuru yaparak danışmanlık ve rapor giderlerinin %50'sine kadar bu destekten faydalanabilirler.

Bir şirket, Pazara Giriş Projeleri Hazırlama Desteği kapsamında **yılda en fazla 2 ayrı pazara giriş projesi** için destek alabilir. Ayrıca, şirketlerin yurt dışı pazar araştırması faaliyetlerine katılımı sırasında, **aynı ülkeye en fazla 2 defa gitme hakkı** bulunmaktadır. Şirket bir takvim yılı içinde bir ülkeye maksimum bu sayıda ziyaret gerçekleştirebilir. Bir yurt dışı pazar araştırması faaliyeti **en fazla 3 farklı ülkede** gerçekleştirilebilir. Ancak 3'ten fazla ülke ziyaret edilirse, **yalnızca ilk 3 ülkeye ilişkin ulaşım ve konaklama giderleri** desteklenir.

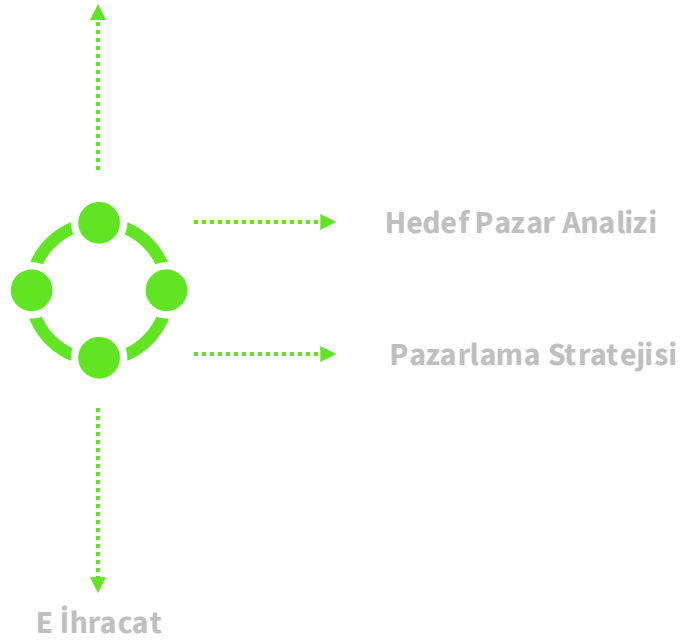
Pazara Giriş Projesi (İhracat Planı)

İhracat planı, Genelge'nin EK-2'sinde yer alan hususlar esas alınarak hazırlanır. İhracat planı, Bakanlık tarafından **ön onay verilmesinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde** Bakanlığa iletilir. Prefinansman başvurusunda bulunmak amacıyla ihracat planını kendi bünyesinde hazırlayan şirket, EK-1'de (Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği Başvurusu ve Destek Ödemesi İçin İbraz Edilmesi Gereken Belgeler) yer alan belgelerle Bakanlığa başvuru gerçekleştirir. Bakanlık tarafından şirketlerden ihracat planına ilişkin revizyon talep edilmesi halinde revize ihracat planının, Bakanlık revizyon bildirim tarihinden itibaren en geç 3 (üç) ay içerisinde tekemmül ettirilememesi durumunda proje iptal edilir. İhracat planına ilişkin şirket ve/veya danışmanlık hizmeti sağlayan şirketten Bakanlığa sunum yapması talep edilebilir.



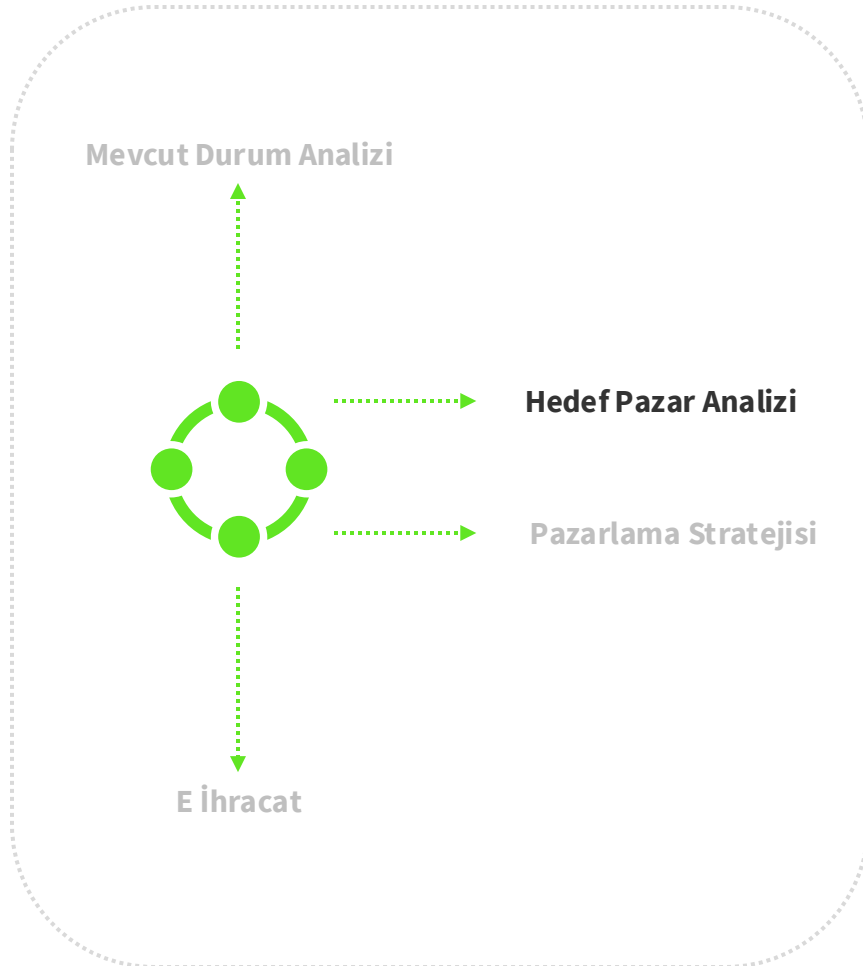
İhracat Planı Kapsamı

Mevcut Durum Analizi



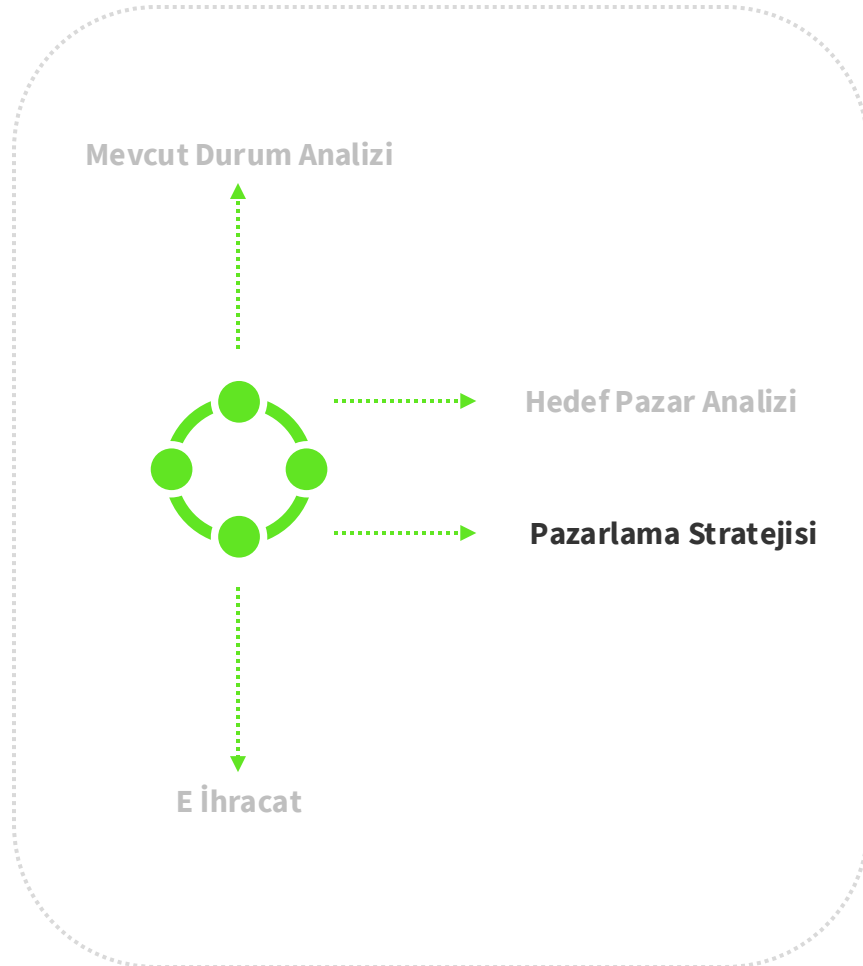
Mevcut Durum Analizi Aksiyon Planı

- Şirket iş tanımı ve stratejisinin analizi.
- Hedef müşteri grubu ve müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi.
- Ürün konumlandırma kararının analizi.
- Rakip bilgisi ve yapısının analizi.
- Şirket yönetim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Planlama, uygulama ve kontrol süreçlerinin analizi.
- İnsan kaynağı, fiziksel altyapı, bilgi/know how, insan kaynağı ve finansal kaynakların analizi.
- Şirket üretim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Üretim kalitesinin değerlendirilmesi.
- Üretimde planlama ve maliyetlerin değerlendirilmesi.
- Şirket pazarlama süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Pazarlamada iletişimin değerlendirilmesi.
- Dağıtım kanalı tercihi ve yapısının değerlendirilmesi.
- Promosyon ve tanıtım çalışmalarının değerlendirilmesi.



Hedef Pazar Analizi Aksiyon Planı

- Hedef pazarın belirlenmesi,
- Hedef pazar doğrulama çalışması,
- Hedef pazara yönelik stratejik segmentlerin tanımlanması,
- Stratejik segment rekabet analizinin hedef pazarda faaliyet gösteren oyuncular bazında ayrıntılı olarak gerçekleştirilmesi ve faydalanıcı şirket için en uygun stratejik segmentin belirlenmesi,
- Seçilen stratejik segmente yönelik ürün ve hizmet seçeneklerinin değerlendirilmesi,
- Hedef pazarda segmente ilişkin üretim, dış ticaret, tarife ve tarife dışı engeller göz önüne alınarak doğrulama çalışması yapılması,
- Hedef pazar potansiyel müşteri gruplarının/ olası ortaklıklarının ve ihtiyaçlarının tanımlanması,
- Hedef müşteri grupları ön görüşmelerinin ve doğrulama çalışmalarının yapılması.

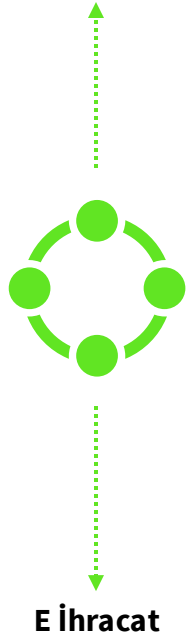


Pazarlama Stratejisi Aksiyon Planı

- Ürün konumlandırma ve fiyatlandırma alternatiflerinin belirlenmesi,
- Dağıtım kanalı tercihinin belirlenmesi ve planlanması,
- İletişimin ve tanıtımın planlanması,
- Operasyonel planlamanın ve kaynak gereksinimlerinin tanımlanması.

Her hedef pazar için ayrı hazırlanacaktır.

Mevcut Durum Analizi



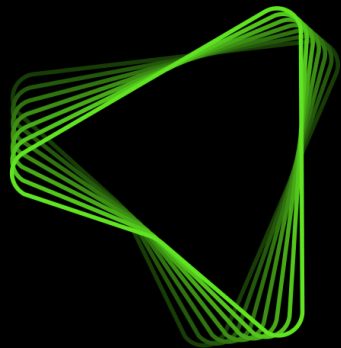
Hedef Pazar Analizi

Pazarlama Stratejisi

E İhracat

E İhracata Yönelik Plan Hazırlama

- E-ihracat Stratejisi Belirleme
- Dijital Pazarlama ve Satış Kanalları Belirleme
- Uluslararası lojistik süreçlerinin ve maliyetlerin planlanması.
- Uluslararası ödeme sistemlerinin entegrasyonu hakkında araştırma yapılması
- İhracat sürecinde uygulanacak vergi avantajları ve vergi iadesi imkanları hakkında araştırma yapılması
- Hedef pazarlarda geçerli olan gümrük mevzuatı ve ürün sertifikasyon gereksinimleri hakkında araştırma
- Sınır Ötesi Ticaret ve e-ihracat özelinde ülkelerin bireysel gönderilere uyguladıkları muafiyetlerin dikkate alınması ve incelemesi.



**GROW
YOUR
THOUGHT**

