SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Muhasebe ve mali müşavirlik firmaları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.



KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın.
Müşterinizi seçin.

Muhasebe hizmetlerinde doğru müşteri grubunu, hizmet kapsamınız ve firmanın çalışma biçimi belirler. Bir işletmenin var olması, hizmet sağlayıcısını değiştirmek istediği anlamına gelmez.

3,928 milyon
KOBİ sayısı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

%99,6
Girişimler içinde KOBİ payı
Türkiye / 2024 [S01]

40,4 trilyon ₺
KOBİ cirosu
Türkiye / 2024 / nominal [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

İşletmelere yetkinliğiniz dahilinde muhasebe, kayıt düzeni veya raporlama desteği sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Deneyimli olduğunuz bir işletme türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

İlk görüşmede şirket yapısını, iş hacmini ve mevcut hizmet düzenini öğrenin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

Türkiye'de KOBİ sayısının artması, çok sayıda farklı işletme türüne hizmet sunulabildiğini gösteriyor. Yararlı bir müşteri listesi için bu geniş kitleyi sektör, bölge ve hizmet ihtiyacına göre daraltın.

KOBİ sayısı

Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

3,928 milyon

Girişimler içinde KOBİ payı

Türkiye / 2024 [S01]

%99,6

KOBİ cirosu

Türkiye / 2024 / nominal [S01]

40,4 trilyon ₺

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

Dış müşterileri de değerlendirin

~%90 · İşletmeler içinde KOBİ payı

Global / Dünya Bankası özeti [S02]

Türkiye'deki yabancı şirketlere yerel hizmet ve yetki kapsamındaki uluslararası raporlama desteği ayrı fırsatlardır. Başka ülkedeki düzenlenmiş işi yetki varmış gibi sunmayın.

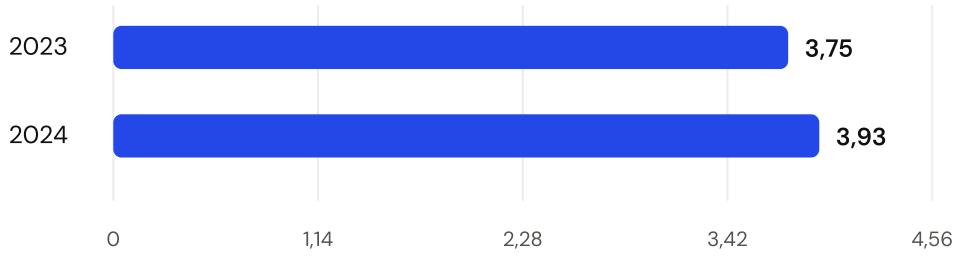
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Deneyimli olduğunuz bir işletme türü seçin. O gruptaki firmalarla hangi desteği aradıklarını anlamaya yönelik bir tanışma görüşmesi planlayın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'deki yabancı şirketlere yerel hizmet ve yetki kapsamındaki uluslararası raporlama desteği ayrı fırsatlardır. Başka ülkedeki düzenlenmiş işi yetki varmış gibi sunmayın.

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Sahibinin yönettiği şirketler

Ne konuşabilirsiniz?
Küçük işletme sahipleriyle kayıtların hazırlanması ve düzenli bilgi paylaşımını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi, finans sorumlusu veya yetkili temsilci

PROFİL 02
Olası müşteri

İhracatçı KOBİ'ler

Ne konuşabilirsiniz?
İhracatçı KOBİ'lerde dış ticaret işlemlerine ilişkin deneyiminizin işe uygunluğunu değerlendirin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi, finans sorumlusu veya yetkili temsilci

PROFİL 03
Olası müşteri

Yabancı şirket şubeleri

Ne konuşabilirsiniz?
Yabancı şirket şubeleriyle Türkiye'deki kayıtlar ve grup raporlaması arasındaki iş bölümünü görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi, finans sorumlusu veya yetkili temsilci

PROFİL 04
Olası müşteri

Profesyonel hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Profesyonel hizmet firmalarıyla faturalama ve dönemsel raporlama ihtiyaçlarını konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi, finans sorumlusu veya yetkili temsilci

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

Deneyimli olduğunuz bir işletme türü seçin. O gruptaki firmalarla hangi desteği aradıklarını anlamaya yönelik bir tanışma görüşmesi planlayın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

İlk görüşmede şirket yapısını, iş hacmini ve mevcut hizmet düzenini öğrenin. Yetki, belge paylaşımı, sorumluluklar ve hizmet kapsamını baştan belirleyin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'deki yabancı şirketlere yerel hizmet ve yetki kapsamındaki uluslararası raporlama desteği ayrı fırsatlardır. Başka ülkedeki düzenlenmiş işi yetki varmış gibi sunmayın.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Türkiye'deki KOBİ'lere İlişkin Bazı İstatistiki Göstergeler
KOSGEB / TÜİK · 2026 / 2024 data
webdosya.kosgeb.gov.tr ↗

S02 SMEs Finance
World Bank · Accessed 2026-10-29
www.worldbank.org ↗

S03 Annual Report 2025, pp. 12-14
WTO · 2025
www.wto.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/accounting-bookkeeping-firms/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI