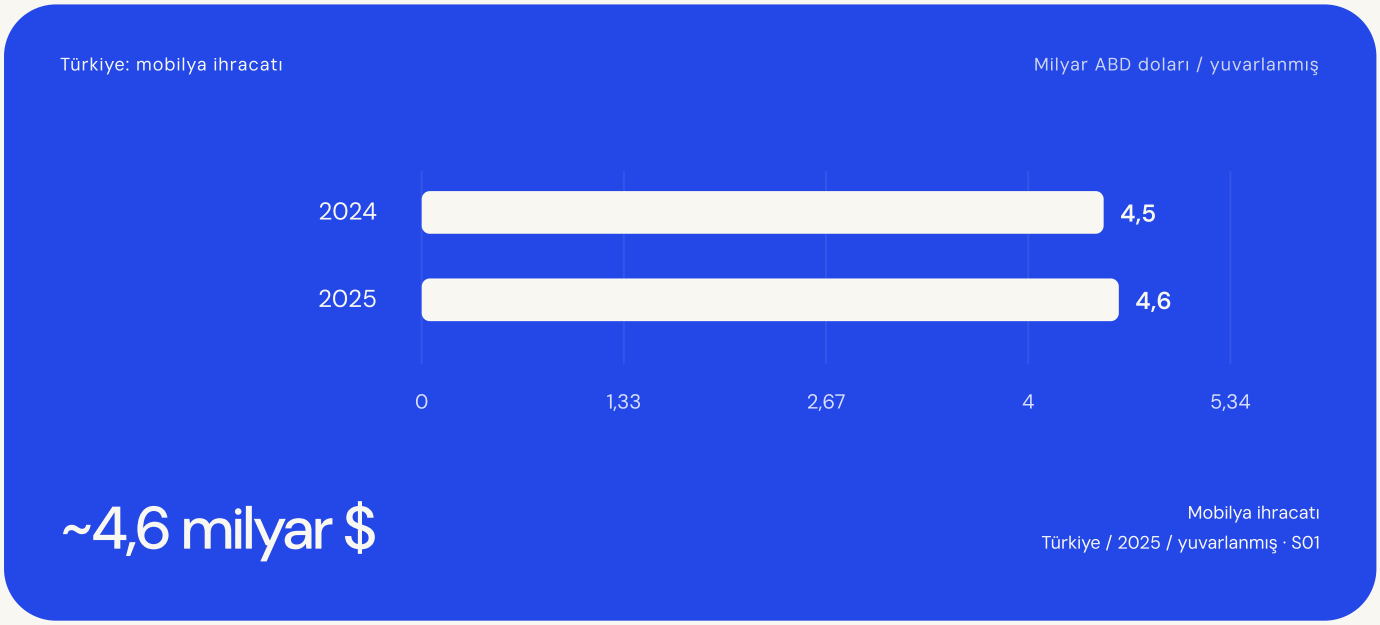
SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Ticari mobilya tedarikçileri

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.

Ticari mobilyada müşteri aramaya, hangi mekânlar için üretim veya tedarik yapabildiğinizi belirleyerek başlayın. Ofis, otel ve okul projelerinin kullanım koşulları farklıdır.

~4,6 milyar $
Mobilya ihracatı
Türkiye / 2025 / yuvarlanmış [S01]

200+
İhracat yapılan ülke
Türkiye / 2025 [S01]

+%1,8
İhracat artışı
Türkiye / 2025 / kaynak oranı [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Ürünlerinizi mekânın kullanımına, ölçülerine ve proje takvimine uygun bir mobilya teklifi olarak sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Ürün grubunuza uygun yeni ofis veya konaklama projelerini araştırın.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Ölçüleri, adetleri ve malzeme beklentisini tekliften önce 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'nin mobilya ihracatı, yabancı proje alıcılarını ve distribütörleri de araştırmak için bir dayanak sunuyor. Uygun alıcıyı ürününüzün kullanımına ve projenin teslim koşullarına göre seçin.

Mobilya ihracatı

Türkiye / 2025 / yuvarlanmış [S01]

~4,6 milyar $

İhracat yapılan ülke

Türkiye / 2025 [S01]

200+

İhracat artışı

Türkiye / 2025 / kaynak oranı [S01]

+%1,8

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Toplam, ev mobilyalarını da içerir; yalnızca ofis veya otel mobilyası değildir. 2025 tutarı yaklaşık verilmiştir. Resmi büyüme oranı yuvarlanmamış veriye dayanır.

Dış müşterileri de değerlendirin

486 milyar $ · Ahşap ve kâğıt ihracatı

Global / 2024 / geniş ürün grubu [S02]

Yabancı proje alıcılarını ve mobilya distribütörlerini ayrı araştırın. Ürünlerinizin proje şartnamesine uyumunu, teslim tarihini ve montajı kimin yapacağını görüşün.

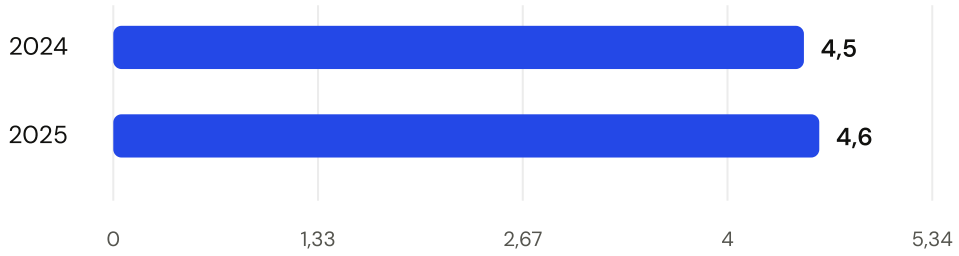
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: mobilya ihracatı

Milyar ABD doları / yuvarlanmış



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Ürün grubunuza uygun yeni ofis veya konaklama projelerini araştırın. Hazır ürün tedarikiyle ölçüye özel üretim isteyen işleri ayrı değerlendirin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yabancı proje alıcılarını ve mobilya distribütörlerini ayrı araştırın. Ürünlerinizin proje şartnamesine uyumunu, teslim tarihini ve montajı kimin yapacağını görüşün.

Toplam, ev mobilyalarını da içerir; yalnızca ofis veya otel mobilyası değildir. 2025 tutarı yaklaşık verilmiştir. Resmi büyüme oranı yuvarlanmamış veriye dayanır.

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

Ofis kullanıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Ofis kullanıcılarıyla çalışma alanlarının ölçülerini ve ihtiyaç duydukları mobilya türlerini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya iç mekân proje sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Oteller

Ne konuşabilirsiniz?
Otellere oda veya ortak alan için uygun ürün gruplarınızı sunabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya iç mekân proje sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Eğitim işletmeleri

Ne konuşabilirsiniz?
Eğitim işletmelerinde mobilyanın kullanıcılarını ve günlük kullanım koşullarını öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya iç mekân proje sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

İç mekân yüklenicileri

Ne konuşabilirsiniz?
İç mekân yüklenicileriyle proje şartnamesine uygun üretim ve teslimatı görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya iç mekân proje sorumlusu

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

Ürün grubunuza uygun yeni ofis veya konaklama projelerini araştırın. Hazır ürün tedarikiyle ölçüye özel üretim isteyen işleri ayrı değerlendirin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Ölçüleri, adetleri ve malzeme beklentisini tekliften önce öğrenin. Numune onayını, teslim tarihini ve montaj sorumluluğunu yazılı olarak netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yabancı proje alıcılarını ve mobilya distribütörlerini ayrı araştırın. Ürünlerinizin proje şartnamesine uyumunu, teslim tarihini ve montajı kimin yapacağını görüşün.

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 Mobilya Sektör Analizi

T.C. Ticaret Bakanlığı · Accessed 2026-10-29

www.kolayihracat.gov.tr ↗

S02 Global production and trade in forest products in 2024

FAO · 2025 / 2024 data

www.fao.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/commercial-furniture-suppliers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI