SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Matbaalar

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 baskıda müşteri aramaya, iyi üretebildiğiniz basılı ürünlerden başlayın. Katalog, kitap ve kampanya malzemeleri farklı baskı ve son işlem koşulları gerektirir.

6,95 milyar $
Ambalaj ihracatı
Türkiye / 2024 [S01]

4,26 milyar $
Ambalaj ithalatı
Türkiye / 2024 [S01]

3,19 milyon t
İhraç edilen ambalaj
Türkiye / 2024 / miktar [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Firmalara üretim kapasitenize uygun baskı, son işlem ve teslim seçenekleri sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce bir basılı ürün ve müşteri grubu seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Ebat, kâğıt, tiraj ve son işlemleri 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?

Ambalaj ihracatı, Türkiye'deki üreticiler için dış müşterinin ayrı bir satış kanalı olduğunu gösteriyor. Alıcı seçimini kendi malzemeniz, ambalaj biçiminiz ve sipariş kapasiteniz üzerinden yapın.

Ambalaj ihracatı

Türkiye / 2024 [S01]

6,95 milyar $

Ambalaj ithalatı

Türkiye / 2024 [S01]

4,26 milyar $

İhraç edilen ambalaj

Türkiye / 2024 / miktar [S01]

3,19 milyon t

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Veriler ambalaj sektörünün dış ticaretini ölçer. İhracat hacmi tonla, ticaret değeri dolarla gösterilir. Bunlar fason paketleme veya ticari baskı hizmetlerinin geliri değildir.

Dış müşterileri de değerlendirin

423 milyon t · Kâğıt ve karton üretimi

Dünya / 2024 [S02]

Dış pazarda katalog ve kurumsal baskı alıcıları araştırılabilir. Nakliye maliyeti, prova onayı ve dosya sorumluluğu işin ticari uygunluğunu belirler.

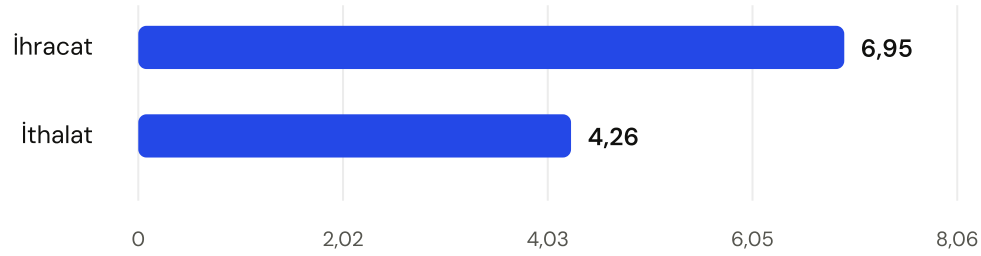
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: ambalaj dış ticareti

2024, milyar ABD doları



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce bir basılı ürün ve müşteri grubu seçin. Örneğin ihracatçıların ürün kataloglarını, düzenli yayın işlerinden ayrı araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Dış pazarda katalog ve kurumsal baskı alıcıları araştırılabilir. Nakliye maliyeti, prova onayı ve dosya sorumluluğu işin ticari uygunluğunu belirler.

Veriler ambalaj sektörünün dış ticaretini ölçer. İhracat hacmi tonla, ticaret değeri dolarla gösterilir. Bunlar fason paketleme veya ticari baskı hizmetlerinin geliri değildir.

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

İhracatçı üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
İhracatçı üreticilerle ürün kataloğunun dil, tiraj ve dağıtım ihtiyaçlarını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Pazarlama, üretim veya baskı satın alma sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Yayıncılar

Ne konuşabilirsiniz?
Yayıncılarla baskı özelliklerini, tekrar baskıyı ve teslim planını konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Pazarlama, üretim veya baskı satın alma sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Etkinlik ajansları

Ne konuşabilirsiniz?
Etkinlik ajanslarıyla organizasyon tarihine yetişmesi gereken basılı malzemeleri planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Pazarlama, üretim veya baskı satın alma sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Perakende markaları

Ne konuşabilirsiniz?
Perakende markalarına mağaza veya kampanya kullanımına uygun baskı seçenekleri sunun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Pazarlama, üretim veya baskı satın alma 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

Önce bir basılı ürün ve müşteri grubu seçin. Örneğin ihracatçıların ürün kataloglarını, düzenli yayın işlerinden ayrı araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Ebat, kâğıt, tiraj ve son işlemleri öğrenin. Baskı dosyasının hazırlanmasını, prova onayını ve teslim tarihini siparişten önce kararlaştırın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Dış pazarda katalog ve kurumsal baskı alıcıları araştırılabilir. Nakliye maliyeti, prova onayı ve dosya sorumluluğu işin ticari uygunluğunu belirler.

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 Ambalajda dış ticaret fazlası artıyor
Ambalaj Sanayicileri Derneği · 10 March 2025
ambalaj.org.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-printing-companies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI