SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

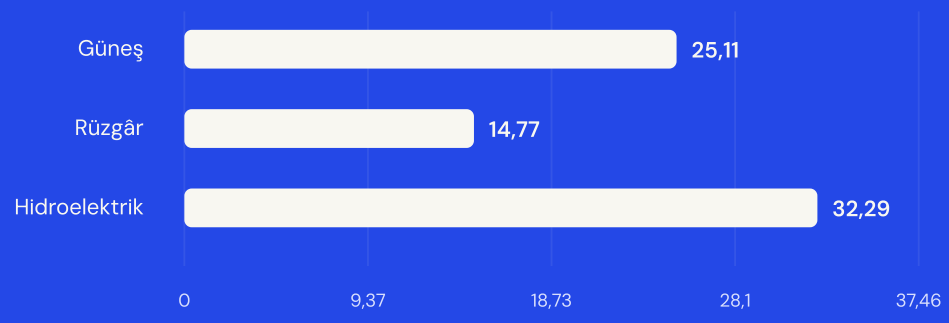
EKİM 2026 SAYISI

Ticari güneş enerjisi kurulum firmaları

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

Türkiye: kaynağa göre elektrik kurulu gücü

2025 sonu, GW / seçilmiş kaynaklar



25,109GW

Güneş kurulu gücü
Türkiye / 2025 sonu · S01

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 güneş enerjisi projelerinde uygun müşteri, teknik incelemeye açık bir mülk ve belirli bir enerji ihtiyacı olan işletmedir. Çatının büyüklüğü tek başına kurulabilir güç veya yatırım getirisi göstermez.

25,109GW
Güneş kurulu gücü
Türkiye / 2025 sonu [S01]

%20,5
Güneşin kurulu güç payı
Türkiye / 2025 sonu [S01]

%10,5
Güneşin elektrik üretim payı
Türkiye / 2025 yıl geneli [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Mülk sahiplerine yetkinliğiniz dahilinde teknik değerlendirme, projelendirme veya kurulum hizmeti sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Hizmet bölgenizdeki sanayi mülkleri veya depolar gibi tek bir yapı türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Mülk yetkisini, tüketimi ve mevcut saha koşullarını 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?

Güneşin Türkiye'nin elektrik sistemindeki payı, bu teknolojinin mevcut ölçeğini gösteriyor. Ticari kurulum fırsatıysa her mülkün tüketimi, teknik uygunluğu ve bağlantı koşulları incelenerek değerlendirilir.

Güneş kurulu gücü

Türkiye / 2025 sonu [S01]

25,109GW

Güneşin kurulu güç payı

Türkiye / 2025 sonu [S01]

%20,5

Güneşin elektrik üretim payı

Türkiye / 2025 yıl geneli [S01]

%10,5

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Kapasite rakamı 2025 sonunda kurulu olan toplamdır; o yıl eklenen kapasite değildir. Kurulu güç payıyla üretim payı farklı ölçülerdir. Veriler yalnızca ticari çatıları kapsamaz.

Dış müşterileri de değerlendirin

511,2GW · Eklenen güneş kapasitesi

Global / 2025 / tüm güneş [S02]

Yurt dışındaki EPC firmalarıyla mühendislik veya uygulama desteği için görüşebilirsiniz. İlgili ülkedeki teknik yetkiyi, bağlantı kurallarını ve sahada işi kimin yürüteceğini öğrenin.

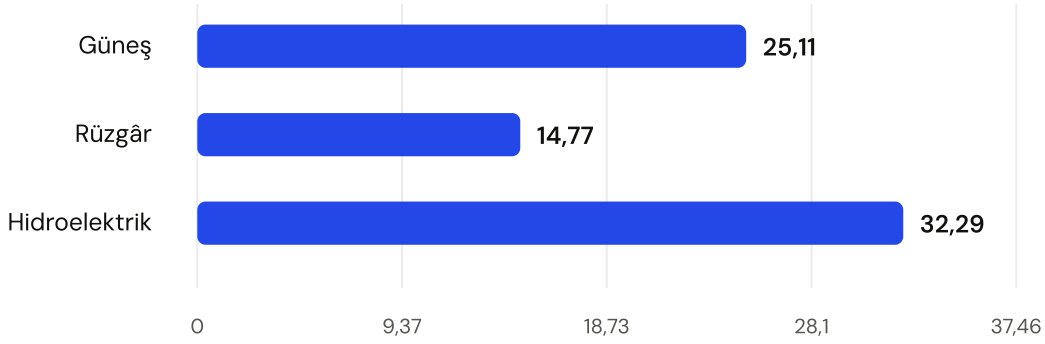
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: kaynağa göre elektrik kurulu gücü

2025 sonu, GW / seçilmiş kaynaklar



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Hizmet bölgenizdeki sanayi mülkleri veya depolar gibi tek bir yapı türü seçin. Yetkili kişiyle tüketim ve saha bilgilerini görüşerek ön değerlendirme planlayın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yurt dışındaki EPC firmalarıyla mühendislik veya uygulama desteği için görüşebilirsiniz. İlgili ülkedeki teknik yetkiyi, bağlantı kurallarını ve sahada işi kimin yürüteceğini öğrenin.

Kapasite rakamı 2025 sonunda kurulu olan toplamdır; o yıl eklenen kapasite değildir. Kurulu güç payıyla üretim payı farklı ölçülerdir. Veriler yalnızca ticari çatıları kapsamaz.

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

Sanayi mülk sahipleri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi mülk sahipleriyle tüketim düzenini ve tesisin proje için kullanabileceği alanı görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Mülk sahibi veya enerji proje sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Depo sahipleri

Ne konuşabilirsiniz?
Depo sahipleriyle çatı bilgilerini, kullanım hakkını ve yerindeki enerji ihtiyacını öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Mülk sahibi veya enerji proje sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Ticari yerleşkeler

Ne konuşabilirsiniz?
Ticari yerleşkelerde mülk ve elektrik kullanım sorumluluklarını netleştirin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Mülk sahibi veya enerji proje sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

EPC ortakları

Ne konuşabilirsiniz?
EPC firmalarına uzmanlığınıza uyan mühendislik veya uygulama desteği sunabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Mülk sahibi veya enerji 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

Hizmet bölgenizdeki sanayi mülkleri veya depolar gibi tek bir yapı türü seçin. Yetkili kişiyle tüketim ve saha bilgilerini görüşerek ön değerlendirme planlayın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Mülk yetkisini, tüketimi ve mevcut saha koşullarını öğrenin. Teknik uygunluk ve bağlantı koşulları incelenmeden kapasite veya geri ödeme sözü vermeyin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yurt dışındaki EPC firmalarıyla mühendislik veya uygulama desteği için görüşebilirsiniz. İlgili ülkedeki teknik yetkiyi, bağlantı kurallarını ve sahada işi kimin yürüteceğini öğrenin.

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 2025 yıl sonu elektrik kurulu gücü
T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı · January 2026
enerji.gov.tr ↗

S02 Near-700 GW Surge in 2025 Proves Renewable Energy Resilience
IRENA · 1 April 2026
www.irena.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-solar-installers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI