SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

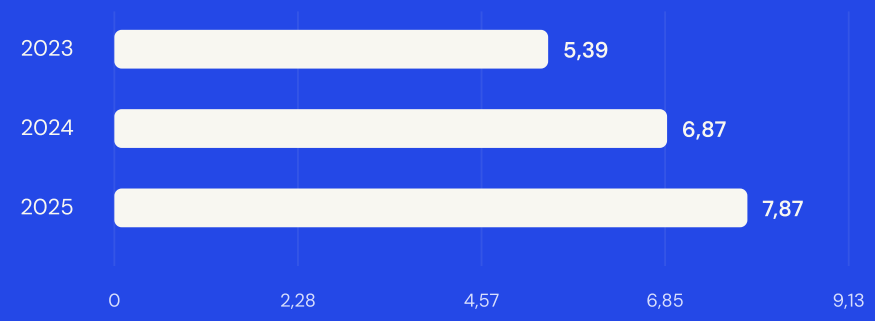
EKİM 2026 SAYISI

Bağımsız B2B uzmanları

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

Türkiye: diğer iş hizmetleri ihracatı

Milyar ABD doları / cari değer



7,873 milyar $

Diğer iş hizmetleri ihracatı
Türkiye / 2025 · 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.

Bağımsız uzmanlar için müşteri aramak, her işletmeye danışmanlık teklif etmek anlamına gelmez. Başlangıç noktası, iyi bildiğiniz ve sınırlarını anlatabildiğiniz bir iştir.

7,873 milyar $
Diğer iş hizmetleri ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

124,88 milyar $
Toplam hizmet ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

6,874 milyar $
Önceki yıl iş hizmeti ihracatı
Türkiye / 2024 [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Bir firmaya hangi kararı vermesinde veya hangi işi tamamlamasında yardımcı olabileceğinizi açıkça anlatın.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Daha önce çözdüğünüz bir iş sorununu seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

İlk görüşmede beklenen sonucu 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 diğer iş hizmetleri ihracatındaki artış, hizmet satışının iç pazarla sınırlı olmadığını gösteriyor. Yurt dışındaki müşteriler için çalışma dili ve teslim edilecek işin tanımı özellikle önemlidir.

Diğer iş hizmetleri ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

7,873 milyar $

Toplam hizmet ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

124,88 milyar $

Önceki yıl iş hizmeti ihracatı

Türkiye / 2024 [S01]

6,874 milyar $

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Diğer iş hizmetleri geniş bir kategoridir; tek bir mesleğin veya ajans türünün gelirini göstermez. Toplam hizmet ihracatı bu kategoriyi de içerir; iki tutar birbirine eklenmez.

Dış müşterileri de değerlendirin

~%90 · İşletmeler içinde KOBİ payı

Global / Dünya Bankası özeti [S02]

Yabancı firmalara Türkiye'den araştırma, raporlama veya uygulama desteği sunabilirsiniz. İyi bildiğiniz bir işi seçin; çalışma dilini, süreyi ve teslim edeceğiniz çalışmayı baştan açıklayın.

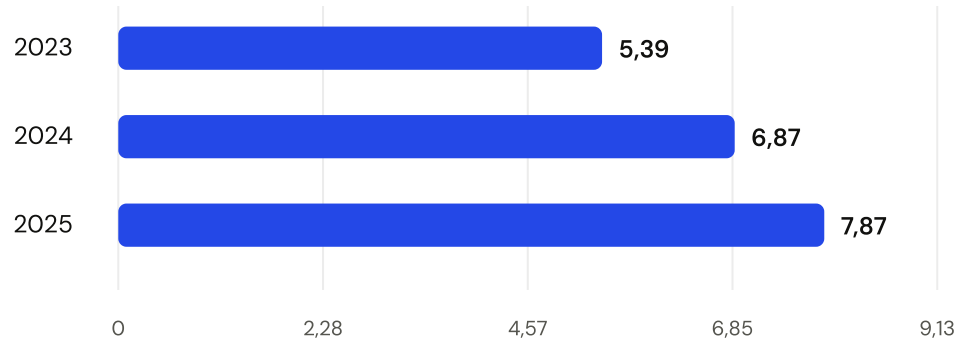
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: diğer iş hizmetleri ihracatı

Milyar ABD doları / cari değer



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Daha önce çözdüğünüz bir iş sorununu seçin. Benzer işi yapan firmaları araştırıp kısa bir ilk çalışma önerisi hazırlayın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yabancı firmalara Türkiye'den araştırma, raporlama veya uygulama desteği sunabilirsiniz. İyi bildiğiniz bir işi seçin; çalışma dilini, süreyi ve teslim edeceğiniz çalışmayı baştan açıklayın.

Diğer iş hizmetleri geniş bir kategoridir; tek bir mesleğin veya ajans türünün gelirini göstermez. Toplam hizmet ihracatı bu kategoriyi de içerir; iki tutar birbirine eklenmez.

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 KOBİ'ler

Ne konuşabilirsiniz?
İşletme sahipleriyle doğrudan görüşerek tek bir karar veya iş süreci için destek sunabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi veya ilgili bölüm sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Büyüyen ajanslar

Ne konuşabilirsiniz?
Ajanslara, kendi ekiplerinin dışında uzmanlık gerektiren belirli bir işte yardımcı olabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi veya ilgili bölüm sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

İhracatçı üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
İhracatçı firmalara uzmanlığınıza göre araştırma, raporlama veya uygulama desteği önerebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi veya ilgili bölüm sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Uzman hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Uzman hizmet firmalarıyla ortak bir proje veya birbirini tamamlayan hizmetler üzerine görüşebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İşletme sahibi veya ilgili bölüm 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

Daha önce çözdüğünüz bir iş sorununu seçin. Benzer işi yapan firmaları araştırıp kısa bir ilk çalışma önerisi hazırlayın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

İlk görüşmede beklenen sonucu öğrenin. Çalışmanın sonunda ne teslim edeceğinizi ve firma tarafında kiminle çalışacağınızı netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yabancı firmalara Türkiye'den araştırma, raporlama veya uygulama desteği sunabilirsiniz. İyi bildiğiniz bir işi seçin; çalışma dilini, süreyi ve teslim edeceğiniz çalışmayı baştan açıklayın.

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 Hizmet Ticaret İstatistikleri
T.C. Ticaret Bakanlığı · 17 September 2026
www.ticaret.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/consultants-and-freelancers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI