SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Özel yazılım geliştirme 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.

Özel yazılımda müşteri araştırması, geliştirebildiğiniz bir iş sürecinden başlamalıdır. Aynı sektördeki iki firmanın kullandığı sistemler ve çözmek istediği sorun farklı olabilir.

6,724 milyar $
Bilgi ve iletişim hizmeti ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

5,365 milyar $
Önceki yıl ihracatı
Türkiye / 2024 [S01]

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

01 Ne sunabilirsiniz?

İşletmelere belirli bir süreci iyileştirmek veya mevcut sistemleri birlikte çalıştırmak için yazılım geliştirme hizmeti sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Deneyimli olduğunuz bir süreci seçin; örneğin distribütörlerin sipariş takibi.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Sorunu yaşayan ekibi ve proje sorumlusunu belirleyin.

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 bilgi ve iletişim hizmetleri ihracatı, teknoloji hizmetlerinde yabancı müşterilerin de araştırılabileceğini gösteriyor. Uygun işin seçimi desteklediğiniz sistem ve teslim yetkinliğinize bağlıdır.

Bilgi ve iletişim hizmeti ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

6,724 milyar $

Önceki yıl ihracatı

Türkiye / 2024 [S01]

5,365 milyar $

Toplam hizmet ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

124,88 milyar $

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Bilgi ve iletişim hizmetleri; telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetlerini içerir. Tutar yalnızca özel yazılım veya BT destek geliri değildir. Toplam hizmet ihracatının içindedir.

Dış müşterileri de değerlendirin

4,64 trilyon $ · Dijital yolla sunulan hizmet ihracatı

Dünya / 2024 [S02]

Türkiye'den yabancı firmalara keşif ve geliştirme projesi sunulabilir. Saat farkı, veri erişimi, teslim ve bakım sorumluluğunu baştan netleştirin.

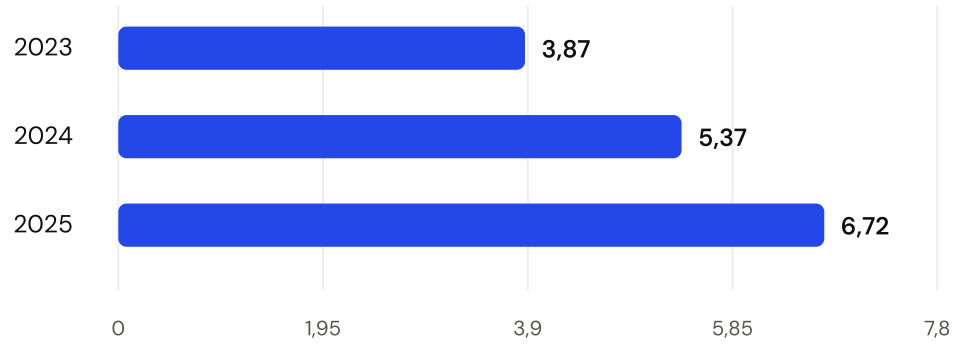
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: bilgi ve iletişim hizmeti ihracatı

Milyar ABD doları / cari değer



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Deneyimli olduğunuz bir süreci seçin; örneğin distribütörlerin sipariş takibi. Benzer iş akışı olan firmalarla mevcut düzenlerini anlamaya yönelik görüşmeler yapın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'den yabancı firmalara keşif ve geliştirme projesi sunulabilir. Saat farkı, veri erişimi, teslim ve bakım sorumluluğunu baştan netleştirin.

Bilgi ve iletişim hizmetleri; telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetlerini içerir. Tutar yalnızca özel yazılım veya BT destek geliri değildir. Toplam hizmet ihracatının içindedir.

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

Üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
Üreticilerle üretim veya sipariş takibinde yazılım desteği aradıkları noktaları görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Süreç sahibi veya teknoloji sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

B2B distribütörler

Ne konuşabilirsiniz?
Distribütörlerle sipariş, stok ve bayi süreçlerinin mevcut sistemlerde nasıl yürüdüğünü öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Süreç sahibi veya teknoloji sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Profesyonel hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Hizmet firmalarıyla müşteri, proje veya iş takibindeki ihtiyaçlarını konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Süreç sahibi veya teknoloji sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Çok lokasyonlu işletmeler

Ne konuşabilirsiniz?
Çok lokasyonlu işletmelerde şubelerle merkez arasında hangi bilgilerin paylaşıldığını inceleyin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Süreç sahibi veya teknoloji 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

Deneyimli olduğunuz bir süreci seçin; örneğin distribütörlerin sipariş takibi. Benzer iş akışı olan firmalarla mevcut düzenlerini anlamaya yönelik görüşmeler yapın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Sorunu yaşayan ekibi ve proje sorumlusunu belirleyin. Mevcut sistemleri, veri erişimini ve ilk teslimatta neyin tamamlanacağını birlikte kararlaştırın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'den yabancı firmalara keşif ve geliştirme projesi sunulabilir. Saat farkı, veri erişimi, teslim ve bakım sorumluluğunu baştan netleştirin.

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 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/custom-software-development-companies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI