SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Forwarder ve lojistik satış ekipleri

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.

Lojistikte müşteri seçimi, çalışabildiğiniz taşıma hattıyla başlar. Aynı ürünü satan iki firmanın yükü, teslim sıklığı ve taşıma sorumluluğu farklı olabilir.

42,569 milyar $
Taşımacılık hizmeti ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

41,122 milyar $
Önceki yıl ihracatı
Türkiye / 2024 [S01]

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

01 Ne sunabilirsiniz?

Yük sahibine, çıkış ve varış noktalarına uygun bir taşıma hizmetini açık sorumluluklarla sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce hizmet verebildiğiniz bir hat ve yük türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Çıkış ve varış yerini, yükü ve gönderi sıklığını 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 taşımacılık hizmetleri ihracatı, taşımada yabancı müşterilerin de önemli bir araştırma alanı olduğunu gösteriyor. İşe dönüşebilecek görüşme için önce hizmet verebildiğiniz hattı ve yükü tanımlayın.

Taşımacılık hizmeti ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

42,569 milyar $

Önceki yıl ihracatı

Türkiye / 2024 [S01]

41,122 milyar $

Toplam hizmet ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

124,88 milyar $

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Bu geniş kategori farklı taşıma hizmetlerini kapsar; yalnızca nakliye organizatörlerinin hizmet bedeli değildir. Toplam hizmet ihracatı taşımacılığı içerir ve iki tutar toplanmaz.

Dış müşterileri de değerlendirin

24,43 trilyon $ · Dünya mal ticareti

2024 / cari ABD doları [S02]

Türk ihracatçı ve ithalatçılarla sınırlı kalmayın. Yabancı yük sahipleri ve varış ülkesi acentelerini ayrı listelerde, hat ve ödeme sorumluluğuna göre inceleyin.

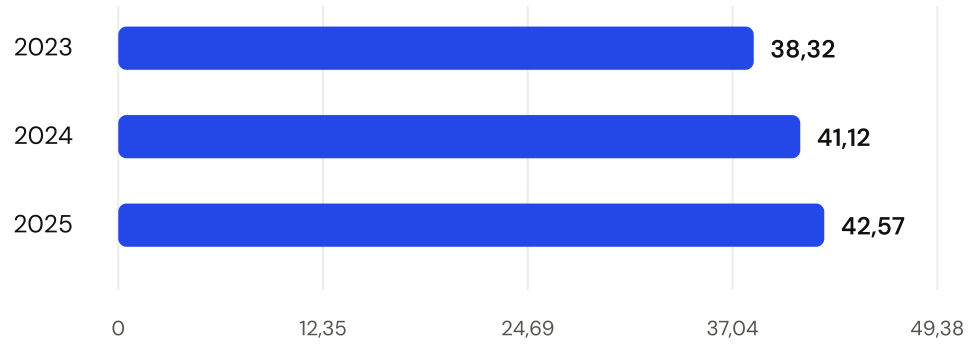
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: taşımacılık hizmeti ihracatı

Milyar ABD doları / cari değer



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce hizmet verebildiğiniz bir hat ve yük türü seçin. Bu hatta ürün gönderebilecek üretici ve ticaret firmalarını araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türk ihracatçı ve ithalatçılarla sınırlı kalmayın. Yabancı yük sahipleri ve varış ülkesi acentelerini ayrı listelerde, hat ve ödeme sorumluluğuna göre inceleyin.

Bu geniş kategori farklı taşıma hizmetlerini kapsar; yalnızca nakliye organizatörlerinin hizmet bedeli değildir. Toplam hizmet ihracatı taşımacılığı içerir ve iki tutar toplanmaz.

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 düzenli çıkış noktalarını, yüklerini ve hedef ülkelerini konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Lojistik veya dış ticaret sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

İthalatçı toptancılar

Ne konuşabilirsiniz?
İthalatçı toptancılarla tedarik ülkeleri ve Türkiye'ye girişte ihtiyaç duydukları taşıma hizmetini görüşebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Lojistik veya dış ticaret sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

E-ticaret markaları

Ne konuşabilirsiniz?
E-ticaret markalarıyla sevkiyat düzenlerini ve hizmet verebildiğiniz teslim noktalarını değerlendirebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Lojistik veya dış ticaret sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Proje yükü alıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Proje yükü alıcılarıyla ölçü, ağırlık, saha erişimi ve teslim programını iş özelinde öğrenebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Lojistik veya dış ticaret 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 hizmet verebildiğiniz bir hat ve yük türü seçin. Bu hatta ürün gönderebilecek üretici ve ticaret firmalarını araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Çıkış ve varış yerini, yükü ve gönderi sıklığını öğrenin. Taşımayı kimin ayarladığını ve ücretini kimin ödediğini netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türk ihracatçı ve ithalatçılarla sınırlı kalmayın. Yabancı yük sahipleri ve varış ülkesi acentelerini ayrı listelerde, hat ve ödeme sorumluluğuna göre inceleyin.

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/freight-forwarders/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI