SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Isıtma, soğutma ve havalandırma 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.

İklimlendirme hizmetinde doğru müşteri, bakım veya kurulum yapabildiğiniz ekipmanı kullanan işletmedir. Ekipman satışı, montaj ve düzenli bakım ayrı iş kapsamları olarak ele alınmalıdır.

7,38 milyar $
İklimlendirme sanayi ihracatı
Türkiye / 2025 [S01]

+%3,5
Yıllık ihracat artışı
Türkiye / 2025 / açıklanan oran [S01]

273,4 milyar $
Toplam mal ihracatı
Türkiye / 2025 / genel bağlam [S02]

01 Ne sunabilirsiniz?

Tesislere desteklediğiniz sistemler için kurulum, bakım veya yenileme hizmeti sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce çalıştığınız ekipman türünü ve hizmet bölgesini seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Mevcut ekipmanı ve işletmenin beklentisini keşifte değerlendirin.

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?

İklimlendirme ihracatı, Türkiye'deki sektörün dış pazar bağlantısını gösteriyor. Ekipman satışıyla yerel montaj ve bakım hizmetlerini farklı müşteri ve teslim modelleri olarak ele alın.

İklimlendirme sanayi ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

7,38 milyar $

Yıllık ihracat artışı

Türkiye / 2025 / açıklanan oran [S01]

+%3,5

Toplam mal ihracatı

Türkiye / 2025 / genel bağlam [S02]

273,4 milyar $

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Tutar geniş iklimlendirme ekipmanı ihracatını kapsar; kurulum veya bakım geliri değildir. Grafikte 2024 değeri, 2025 tutarı ve açıklanan büyüme oranından hesaplanmıştır.

Dış müşterileri de değerlendirin

−%2 · Dünya ısı pompası satış değişimi

2025 / yaklaşık [S03]

Yabancı ekipman üreticileriyle Türkiye'de servis ortaklığı için görüşebilirsiniz. Türkiye'deki yabancı şirket tesisleri de araştırılabilir; bunları ekipman ihracatından ayrı bir hizmet işi olarak değerlendirin.

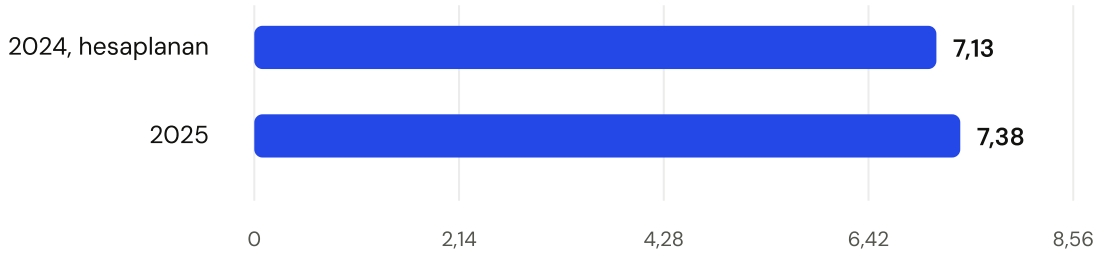
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: iklimlendirme sanayi ihracatı

Milyar ABD doları / 2025 açıklaması



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce çalıştığınız ekipman türünü ve hizmet bölgesini seçin. Bu sistemleri kullanan tesislerle yetkili kişi üzerinden teknik görüşme planlayın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yabancı ekipman üreticileriyle Türkiye'de servis ortaklığı için görüşebilirsiniz. Türkiye'deki yabancı şirket tesisleri de araştırılabilir; bunları ekipman ihracatından ayrı bir hizmet işi olarak değerlendirin.

Tutar geniş iklimlendirme ekipmanı ihracatını kapsar; kurulum veya bakım geliri değildir. Grafikte 2024 değeri, 2025 tutarı ve açıklanan büyüme oranından hesaplanmıştır.

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

Ticari tesis yöneticileri

Ne konuşabilirsiniz?
Tesis yöneticileriyle ortak alanlardaki ekipmanın sorumluluğunu ve bakım düzenini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Tesis veya bakım sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Oteller

Ne konuşabilirsiniz?
Otellerle konuk alanlarının kullanımına uygun bakım ve çalışma saatlerini planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Tesis veya bakım sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Sanayi tesisleri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi tesisleriyle ekipmanın üretim sürecindeki rolünü ve duruş koşullarını öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Tesis veya bakım sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Çok şubeli perakendeciler

Ne konuşabilirsiniz?
Çok şubeli perakendecilerle hizmet verebildiğiniz şubeleri ve sistem türlerini belirleyin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Tesis veya bakım 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 çalıştığınız ekipman türünü ve hizmet bölgesini seçin. Bu sistemleri kullanan tesislerle yetkili kişi üzerinden teknik görüşme planlayın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Mevcut ekipmanı ve işletmenin beklentisini keşifte değerlendirin. Kapasiteyi, erişimi, iş takvimini ve bakım kapsamını görmeden fiyatı kesinleştirmeyin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yabancı ekipman üreticileriyle Türkiye'de servis ortaklığı için görüşebilirsiniz. Türkiye'deki yabancı şirket tesisleri de araştırılabilir; bunları ekipman ihracatından ayrı bir hizmet işi olarak değerlendirin.

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 Ocak–Aralık 2025 iklimlendirme sanayi ihracatı
İSİB · January 2026
tr.linkedin.com ↗

S02 2025 yılı Aralık ayı Dış Ticaret Verileri açıklandı
T.C. Cumhurbaşkanlığı SBB · 30 January 2026
www.sbb.gov.tr ↗

S03 Global Energy Review 2026: Technology – Heat pumps
IEA · 2026 / 2025 data
www.iea.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/hvac-contractors/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI