SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

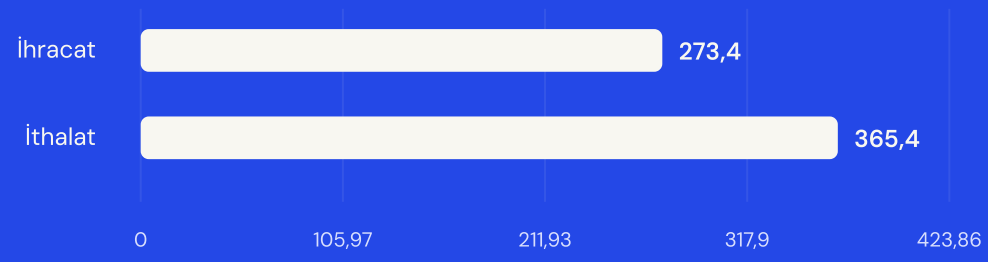
EKİM 2026 SAYISI

Endüstriyel ihracatçılar

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

Türkiye: yıllık dış ticaret akışları

2025, milyar ABD doları



273,4 milyar $

Mal 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.

İhracatta doğru firma, yalnızca ürününüzle aynı sektörde çalışan firma değildir. Alıcının ürünü nasıl kullanacağı veya kime satacağı da seçiminizi belirler.

273,4 milyar $

Mal ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

365,4 milyar $

Mal ithalatı

Türkiye / 2025 [S01]

+%4,4

Yıllık ihracat artışı

Türkiye / 2025 / resmî oran [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Ürününüzü, alıcının ürün grubuna veya üretim ihtiyacına bağlayan açık bir ticari teklif hazırlayabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Tek bir ürün grubu ve hedef ülke seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

İlk görüşmede alıcının rolünü, teknik ihtiyacını ve beklenen miktarı 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 mal ihracatı ve ithalatı, hem yabancı alıcılara hem de Türkiye'deki ithalatçılara yönelik ayrı araştırma yolları sunuyor. Başlangıç noktası genel ticaret toplamı değil, kendi ürününüz ve hedef ülkeniz olmalıdır.

Mal ihracatı

Türkiye / 2025 [S01]

273,4 milyar $

Mal ithalatı

Türkiye / 2025 [S01]

365,4 milyar $

Yıllık ihracat artışı

Türkiye / 2025 / resmî oran [S01]

+%4,4

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Tutarlar tüm mal ticaretini kapsar; belirli bir ürünün pazarı değildir. İhracat artışı resmi, yuvarlanmamış veriden hesaplanmıştır. İthalat ve ihracat ayrı yönlerdeki akışlardır.

Dış müşterileri de değerlendirin

24,43 trilyon $ · Dünya mal ticareti

2024 / cari ABD doları [S02]

Türkiye'den ihracatta tek ürün ve tek hedef ülkeyle başlayın. Distribütörlük yetkisi, teknik ihtiyaç ve teslim şartlarını görüşmeden varsaymayın.

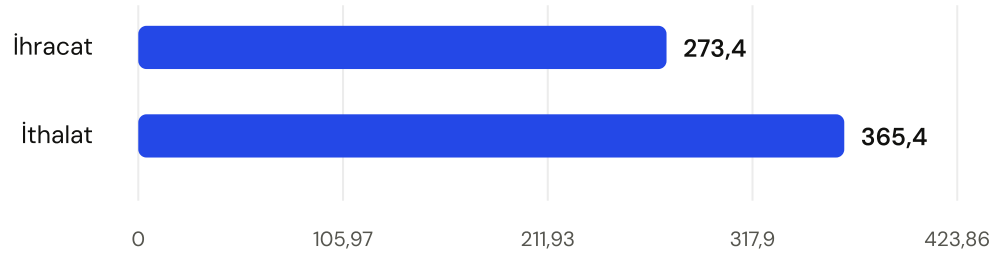
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: yıllık dış ticaret akışları

2025, milyar ABD doları



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Tek bir ürün grubu ve hedef ülke seçin. O ülkede ürünü kullanabilecek üreticileri ve satabilecek distribütörleri ayrı araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'den ihracatta tek ürün ve tek hedef ülkeyle başlayın. Distribütörlük yetkisi, teknik ihtiyaç ve teslim şartlarını görüşmeden varsaymayın.

Tutarlar tüm mal ticaretini kapsar; belirli bir ürünün pazarı değildir. İhracat artışı resmi, yuvarlanmamış veriden hesaplanmıştır. İthalat ve ihracat ayrı yönlerdeki akışlardır.

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

İthalatçı distribütörler

Ne konuşabilirsiniz?
İthalatçı distribütörlerle ürünün mevcut satış ağlarına ve müşteri gruplarına uyumunu görüşebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya kanal yöneticisi

PROFİL 02
Olası müşteri

OEM üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
Ürününüzü kendi üretiminde kullanabilecek üreticilerle teknik şartları ve tedarik sürecini konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya kanal yöneticisi

PROFİL 03
Olası müşteri

Sanayi toptancıları

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi toptancılarıyla ürün grubu, tekrar sipariş ve teslim beklentilerini değerlendirebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya kanal yöneticisi

PROFİL 04
Olası müşteri

Teknik bayiler

Ne konuşabilirsiniz?
Teknik bayilerle satışın yanında hangi ürün bilgisi ve satış sonrası desteği gerektiğini öğrenebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma veya kanal yöneticisi

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

Tek bir ürün grubu ve hedef ülke seçin. O ülkede ürünü kullanabilecek üreticileri ve satabilecek distribütörleri ayrı araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

İlk görüşmede alıcının rolünü, teknik ihtiyacını ve beklenen miktarı öğrenin. Teslim ve satış sonrası sorumlulukları buna göre netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'den ihracatta tek ürün ve tek hedef ülkeyle başlayın. Distribütörlük yetkisi, teknik ihtiyaç ve teslim şartlarını görüşmeden varsaymayın.

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 yılı Aralık ayı Dış Ticaret Verileri açıklandı
T.C. Cumhurbaşkanlığı SBB · 30 January 2026
www.sbb.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/industrial-exporters/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI