SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

BT ve kurumsal hizmet 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.

BT ve kurumsal hizmetlerde müşteri seçimini, destek verebildiğiniz sistemler ve çalışma biçimi belirler. Uzaktan çözülebilen işle yerinde müdahale gerektiren işi baştan ayırmak gerekir.

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?

Firmanın kullandığı sistemlere ve hizmet bölgenize uygun, sorumlulukları belli bir destek hizmeti sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce desteklediğiniz sistemleri ve hizmet verebildiğiniz bölgeyi belirleyin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

İşletmenin mevcut düzenini ve sorumlusunu 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 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'deki yabancı sermayeli işletmeler ve yurt dışına uzaktan BT desteği ayrı yollar sunar. Yerinde işlerde hizmet bölgesini açık tutun.

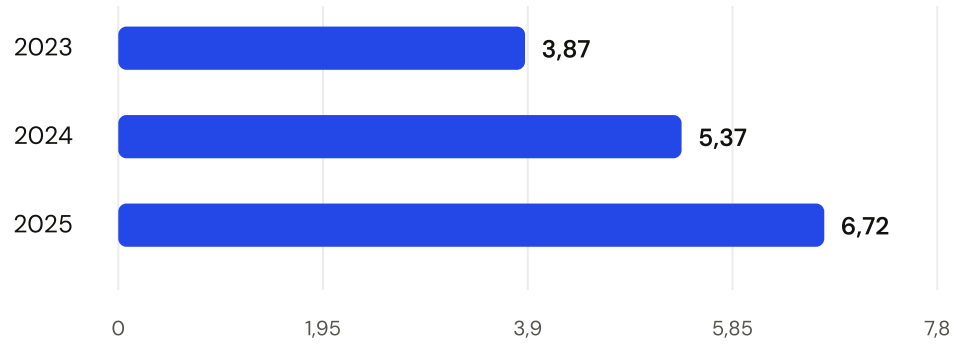
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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

Önce desteklediğiniz sistemleri ve hizmet verebildiğiniz bölgeyi belirleyin. Bu çerçeveye uyan ofis ve işletmeleri araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'deki yabancı sermayeli işletmeler ve yurt dışına uzaktan BT desteği ayrı yollar sunar. Yerinde işlerde hizmet bölgesini açık tutun.

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

Profesyonel ofisler

Ne konuşabilirsiniz?
Ofislerin günlük çalışmalarını sürdürebilmesi için ihtiyaç duyduğu sistem desteğini görüşebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
BT sorumlusu veya operasyon yöneticisi

PROFİL 02
Olası müşteri

Çok lokasyonlu işletmeler

Ne konuşabilirsiniz?
Çok lokasyonlu işletmelerde hangi işlerin merkezden, hangilerinin yerinde yürütüldüğünü öğrenebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
BT sorumlusu veya operasyon yöneticisi

PROFİL 03
Olası müşteri

Sanayi KOBİ'leri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi işletmelerine yalnızca destekleyebildiğiniz ofis veya işletme sistemleri için hizmet önerebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
BT sorumlusu veya operasyon yöneticisi

PROFİL 04
Olası müşteri

Bölgesel distribütörler

Ne konuşabilirsiniz?
Distribütörlerle sipariş, stok ve ofis çalışmalarında kullandıkları sistemlerin destek ihtiyacını konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
BT sorumlusu veya operasyon 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

Önce desteklediğiniz sistemleri ve hizmet verebildiğiniz bölgeyi belirleyin. Bu çerçeveye uyan ofis ve işletmeleri araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

İşletmenin mevcut düzenini ve sorumlusunu öğrenin. Uzaktan destek, yerinde çalışma ve devam eden hizmetin kapsamını ayrı ayrı konuşun.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'deki yabancı sermayeli işletmeler ve yurt dışına uzaktan BT desteği ayrı yollar sunar. Yerinde işlerde hizmet bölgesini açık tutun.

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/local-b2b-service-providers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI