SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Ofis taşıma firmaları

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

Türkiye'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



3,928 milyon

KOBİ sayısı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış · 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.

Ofis taşıma hizmetinde doğru müşteri, hizmet verebildiğiniz bölgede taşınma hazırlığı yapan işletmedir. Çalışan sayısından önce taşınacak eşyanın ve iki binanın koşullarını anlamak gerekir.

3,928 milyon
KOBİ sayısı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

%99,6
Girişimler içinde KOBİ payı
Türkiye / 2024 [S01]

40,4 trilyon ₺
KOBİ cirosu
Türkiye / 2024 / nominal [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Ofis eşyalarının paketlenmesi, taşınması ve yeni yerlerine yerleştirilmesi için kapsamı belli bir hizmet sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Hizmet bölgenizde yeni ofis açacağını veya adres değiştireceğini duyuran firmaları araştırın.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Tekliften önce taşınacak eşyaları ve bina erişimini yerinde 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?

Türkiye'de KOBİ sayısının artması, çok sayıda farklı işletme türüne hizmet sunulabildiğini gösteriyor. Yararlı bir müşteri listesi için bu geniş kitleyi sektör, bölge ve hizmet ihtiyacına göre daraltın.

KOBİ sayısı

Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

3,928 milyon

Girişimler içinde KOBİ payı

Türkiye / 2024 [S01]

%99,6

KOBİ cirosu

Türkiye / 2024 / nominal [S01]

40,4 trilyon ₺

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

Dış müşterileri de değerlendirin

703 milyar $ · Doğrudan gayrimenkul yatırımı

Global / 2024 [S02]

Türkiye'deki yabancı şirket ofislerinin taşınması dış müşteriye erişim sağlar. Sınır ötesi taşıma, yerel ofis taşımasından ayrı kapasite ve düzenleme gerektirir.

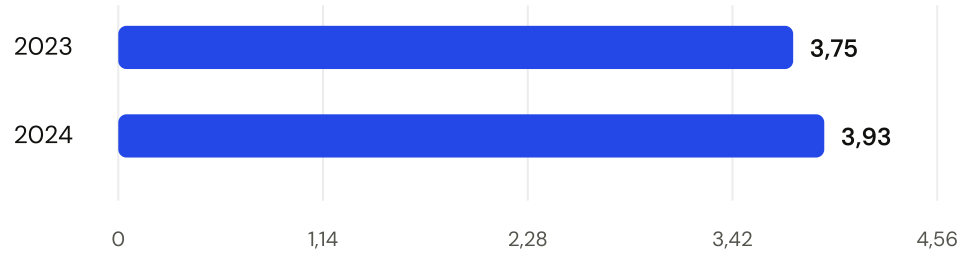
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Hizmet bölgenizde yeni ofis açacağını veya adres değiştireceğini duyuran firmaları araştırın. Planlanan tarihin ekibinizin takvimine uyup uymadığını öğrenin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'deki yabancı şirket ofislerinin taşınması dış müşteriye erişim sağlar. Sınır ötesi taşıma, yerel ofis taşımasından ayrı kapasite ve düzenleme gerektirir.

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

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?
Ofis yöneticisiyle dosyaların, mobilyaların ve çalışma alanlarının nasıl taşınacağını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis, tesis veya operasyon sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Büyüyen hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Yeni yere geçen hizmet firmalarında ekiplerin çalışmaya ne zaman devam etmesi gerektiğini öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis, tesis veya operasyon sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Kurumsal kullanıcılar

Ne konuşabilirsiniz?
Kurumsal ofislerde bina yönetimiyle taşıma saatlerini ve erişim kurallarını birlikte planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis, tesis veya operasyon sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Yabancı şirket şubeleri

Ne konuşabilirsiniz?
Yabancı şirket şubelerine Türkiye içindeki taşınma işinin planlanmasında destek sunabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis, tesis veya operasyon 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

Hizmet bölgenizde yeni ofis açacağını veya adres değiştireceğini duyuran firmaları araştırın. Planlanan tarihin ekibinizin takvimine uyup uymadığını öğrenin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Tekliften önce taşınacak eşyaları ve bina erişimini yerinde değerlendirin. Paketleme, söküm, kurulum ve iş saatleri konusunda kimin ne yapacağını kararlaştırın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'deki yabancı şirket ofislerinin taşınması dış müşteriye erişim sağlar. Sınır ötesi taşıma, yerel ofis taşımasından ayrı kapasite ve düzenleme gerektirir.

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 Türkiye'deki KOBİ'lere İlişkin Bazı İstatistiki Göstergeler
KOSGEB / TÜİK · 2026 / 2024 data
webdosya.kosgeb.gov.tr ↗

S02 Global Real Estate Perspective: Highlights, p. 5
JLL · February 2025
www.jll.com ↗

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/office-relocation-companies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI