SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Ofis malzemesi tedarikçileri

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.

Ofis malzemelerinde müşteri uyumunu ürün grubu kadar sipariş ve teslim düzeni belirler. Düzenli küçük teslimatla toplu bayi siparişini ayrı değerlendirmek 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?

İşletmelere kullandıkları ürünlere ve sipariş sıklığına uygun bir tedarik düzeni sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce teslim verebildiğiniz bölgeyi ve ürün grubunu seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Siparişi kimin verdiğini ve hangi ürün kodlarının kullanıldığını 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'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

~%90 · İşletmeler içinde KOBİ payı

Global / Dünya Bankası özeti [S02]

Standart ürünlerde yabancı bayiler ve distribütörler hedeflenebilir. Yerel tekrar tedarikle ihracat siparişlerini taşıma maliyeti ve asgari miktara göre ayrı değerlendirin.

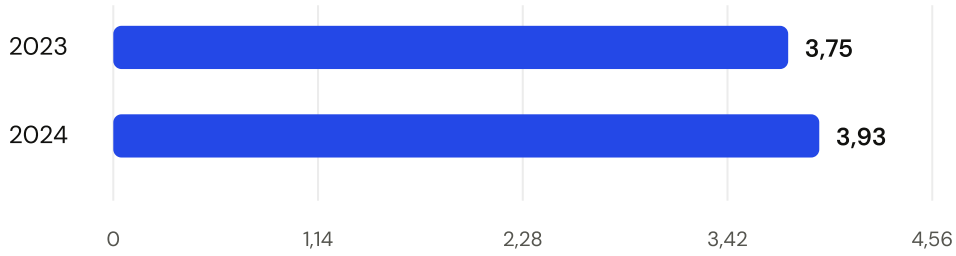
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce teslim verebildiğiniz bölgeyi ve ürün grubunu seçin. Doğrudan kullanan ofislerle yeniden satış yapan bayileri ayrı araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Standart ürünlerde yabancı bayiler ve distribütörler hedeflenebilir. Yerel tekrar tedarikle ihracat siparişlerini taşıma maliyeti ve asgari miktara göre ayrı değerlendirin.

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 yöneticileriyle sık kullanılan ürünleri ve sipariş onay sürecini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Sanayi ofisleri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi ofisleriyle tesisin ürün kabul ve teslim saatlerini öğrenin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Eğitim işletmeleri

Ne konuşabilirsiniz?
Eğitim işletmeleriyle dönemsel toplu alımlarını ve günlük ihtiyaçlarını ayrı planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Bölgesel bayiler

Ne konuşabilirsiniz?
Bayilerle ürün çeşitlerini, asgari siparişi ve yeniden satış koşullarını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Ofis veya satın alma 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 teslim verebildiğiniz bölgeyi ve ürün grubunu seçin. Doğrudan kullanan ofislerle yeniden satış yapan bayileri ayrı araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Siparişi kimin verdiğini ve hangi ürün kodlarının kullanıldığını öğrenin. İkame ürünleri, teslim sıklığını ve ödeme koşullarını baştan kararlaştırın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Standart ürünlerde yabancı bayiler ve distribütörler hedeflenebilir. Yerel tekrar tedarikle ihracat siparişlerini taşıma maliyeti ve asgari miktara göre ayrı 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 Türkiye'deki KOBİ'lere İlişkin Bazı İstatistiki Göstergeler
KOSGEB / TÜİK · 2026 / 2024 data
webdosya.kosgeb.gov.tr ↗

S02 SMEs Finance
World Bank · Accessed 2026-10-29
www.worldbank.org ↗

S03 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/office-supplies-distributors/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI