SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Patent ve marka 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.

Patent ve marka hizmetleri için müşteri araştırmasını, ofisinizin uzmanlığına göre yapmak gerekir. Kendi markasıyla ürün satan firmalarla yeni teknolojiler geliştiren firmalar farklı hizmetlere ihtiyaç duyar.

183.590
Marka başvurusu
Türkiye / 2024 [S01]

18.639
Patent başvurusu
Türkiye / 2024 [S01]

%92,79
Markada yerli başvuruların payı
Türkiye / 2024 [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Marka sahiplerine, ürünleri ve faaliyet gösterdikleri ülkeler için sunabildiğiniz hizmetleri tanıtabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Örneğin kendi markasıyla kozmetik satan üreticileri araştırın.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

İlk görüşmede hangi markalar veya ürünler için destek arandığını 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'deki marka ve patent başvuruları, farklı hizmet ihtiyaçlarının ayrı ele alınması gerektiğini gösteriyor. Marka sahiplerine ulaşmakla teknik buluş yapan üreticilere ulaşmak aynı araştırma değildir.

Marka başvurusu

Türkiye / 2024 [S01]

183.590

Patent başvurusu

Türkiye / 2024 [S01]

18.639

Markada yerli başvuruların payı

Türkiye / 2024 [S01]

%92,79

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Başvuru sayıları tekil firma veya kabul edilmiş hak sayısı değildir. Aynı firma birden çok başvuru yapabilir. Yerli başvuru oranı yalnızca marka başvurularına aittir.

Dış müşterileri de değerlendirin

3,7 milyon · Patent başvurusu

Global / 2024 / yuvarlanmış [S02]

Türk ihracatçılara hedef ülkelerinde, yabancı marka sahiplerine ise Türkiye'de hizmet sunabilirsiniz. Her iki yolda da hizmet verebildiğiniz ülkeleri ve yabancı meslektaşlarla iş bölümünü baştan belirleyin.

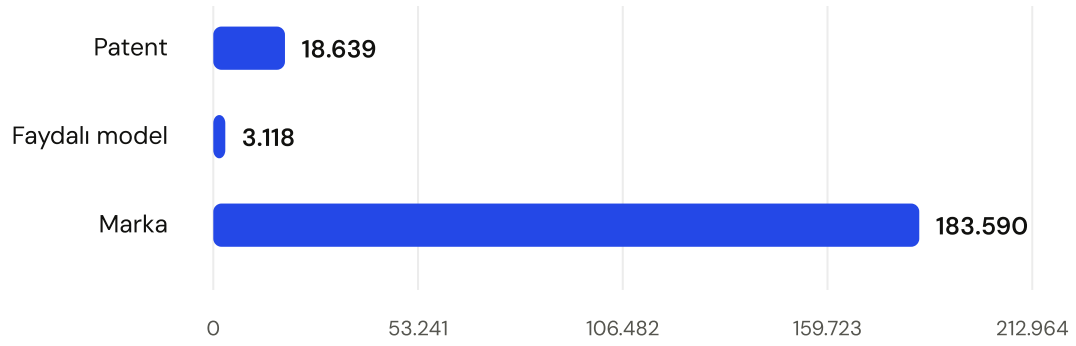
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: seçilmiş sınai hak başvuruları

2024, başvuru



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Örneğin kendi markasıyla kozmetik satan üreticileri araştırın. Ürün grubu ve çalıştığı pazarlar deneyiminize uyan firmalarla tanışmayı hedefleyin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türk ihracatçılara hedef ülkelerinde, yabancı marka sahiplerine ise Türkiye'de hizmet sunabilirsiniz. Her iki yolda da hizmet verebildiğiniz ülkeleri ve yabancı meslektaşlarla iş bölümünü baştan belirleyin.

Başvuru sayıları tekil firma veya kabul edilmiş hak sayısı değildir. Aynı firma birden çok başvuru yapabilir. Yerli başvuru oranı yalnızca marka başvurularına aittir.

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

Tüketici markası sahipleri

Ne konuşabilirsiniz?
Kendi adıyla ürün satan firmalarla, ürün markaları için sunduğunuz hizmetleri konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Marka sahibi, hukuk veya Ar-Ge sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

İhracatçı üreticiler

Ne konuşabilirsiniz?
Yeni ülkelere açılan üreticilerle, o ülkelerde sunabildiğiniz marka hizmetlerini görüşebilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Marka sahibi, hukuk veya Ar-Ge sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Teknoloji üreticileri

Ne konuşabilirsiniz?
Teknik ürün üreten firmalara, uzmanlık alanınız uygunsa patent hizmetlerinizi tanıtabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Marka sahibi, hukuk veya Ar-Ge sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Çok markalı işletmeler

Ne konuşabilirsiniz?
Birden fazla markası olan işletmelerle, portföyleri için hangi hizmetleri aradıklarını konuşabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Marka sahibi, hukuk veya Ar-Ge 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

Örneğin kendi markasıyla kozmetik satan üreticileri araştırın. Ürün grubu ve çalıştığı pazarlar deneyiminize uyan firmalarla tanışmayı hedefleyin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

İlk görüşmede hangi markalar veya ürünler için destek arandığını öğrenin. Ülkeyi, hak sahibini ve mevcut temsilciyi mesleki kaynaklarınızla kontrol edin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türk ihracatçılara hedef ülkelerinde, yabancı marka sahiplerine ise Türkiye'de hizmet sunabilirsiniz. Her iki yolda da hizmet verebildiğiniz ülkeleri ve yabancı meslektaşlarla iş bölümünü baştan belirleyin.

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.

Mesleki kontrolleri ayrıca yapın

Firma araştırması hak sahipliğini, ihlali veya yenileme tarihini belirlemez. Bu konuları mesleğinizde kullandığınız yetkili kaynaklardan kontrol edin.

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 2024 Yılı Genel Faaliyet Raporu
T.C. Cumhurbaşkanlığı SBB · June 2025
www.sbb.gov.tr ↗

S02 World Intellectual Property Indicators 2025: Global Patent and Design Filings
WIPO · 2025 / 2024 data
www.wipo.int ↗

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/patent-trademark-firms/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI