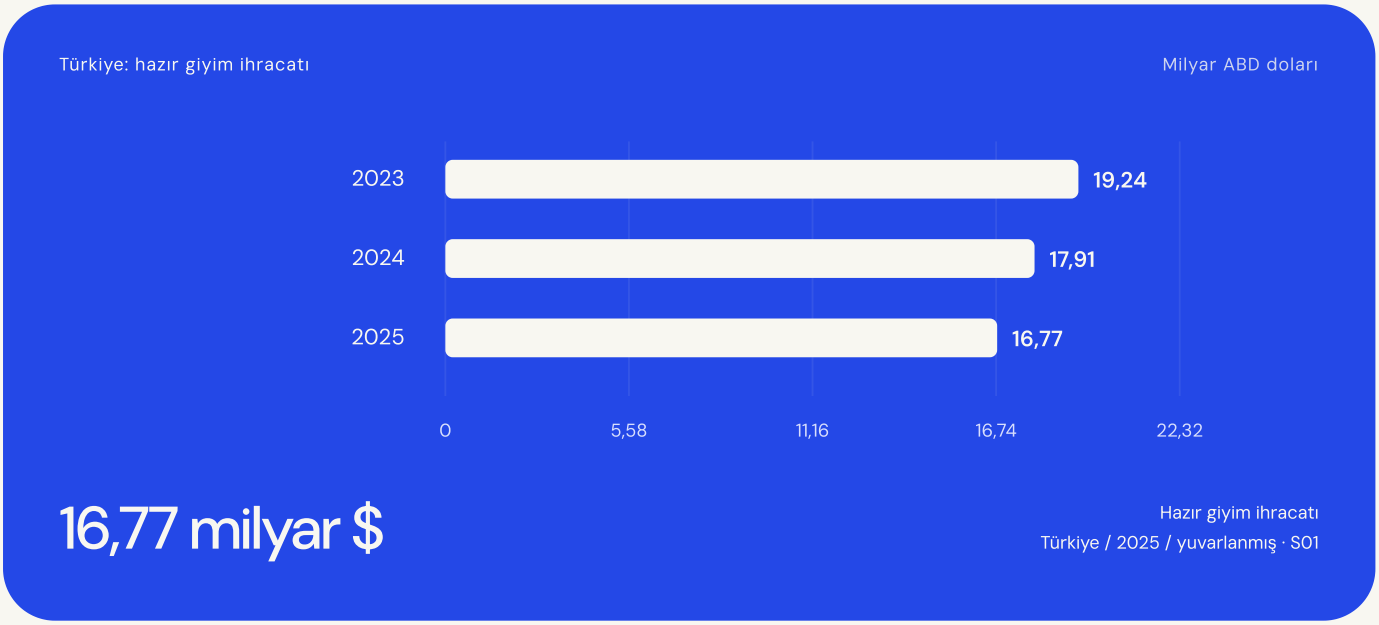
SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

İş kıyafeti ve üniforma 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.

İş kıyafeti satışında işverenin sektörü kadar çalışanın yaptığı iş de önemlidir. Kurumsal görünüm için kullanılan üniformayla koruyucu işlev beklenen giysiyi ayrı değerlendirin.

16,77 milyar $
Hazır giyim ihracatı
Türkiye / 2025 / yuvarlanmış [S01]

–%6,3
Yıllık ihracat değişimi
Türkiye / 2025 [S01]

17,91 milyar $
Önceki yıl ihracatı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

İşletmelere çalışan görevlerine uygun ürün, beden ve markalama seçenekleri sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Önce ürettiğiniz giysi grubunu seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Kullanım koşullarını, beden dağılımını ve gereken ürün belgelerini 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?

Hazır giyim ihracatındaki gerileme, dış pazarı tek yönlü büyüyen bir alan gibi ele almamak gerektiğini gösteriyor. İş kıyafetinde kendi ürününüzün uygunluğunu ve alıcının sipariş düzenini ayrı değerlendirin.

Hazır giyim ihracatı

Türkiye / 2025 / yuvarlanmış [S01]

16,77 milyar $

Yıllık ihracat değişimi

Türkiye / 2025 [S01]

−%6,3

Önceki yıl ihracatı

Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

17,91 milyar $

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Bu rakamlar tüm hazır giyim ihracatını kapsar; üniforma veya iş kıyafetini ayrı ölçmez. Genel düşüş, her ürün grubunun aynı yönde değiştiği anlamına gelmez.

Dış müşterileri de değerlendirin

+%2,9 · İmalat büyümesi

Global / 2024 / reel katma değer [S02]

Yabancı iş kıyafeti distribütörleri ve kurumsal işverenler hedeflenebilir. Hazır giyim ihracatındaki düşüşü göz ardı etmeden numune ve şartname uyumuna odaklanın.

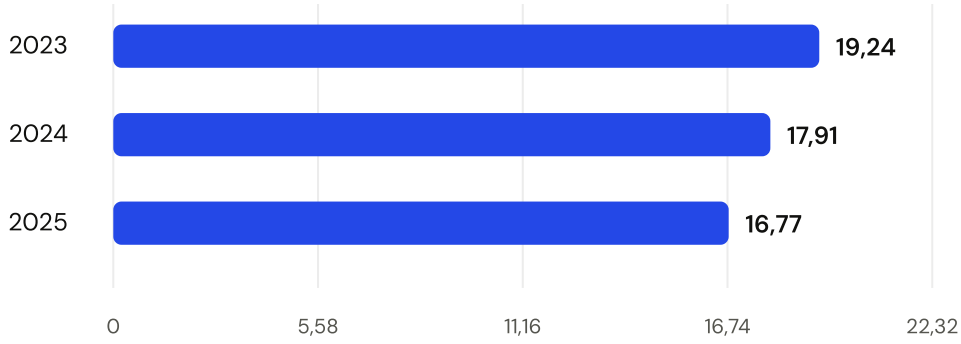
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: hazır giyim ihracatı

Milyar ABD doları



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Önce ürettiğiniz giysi grubunu seçin. Bu giysiyi kullanan ekipleri olan işletmeleri ve uygun distribütörleri araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yabancı iş kıyafeti distribütörleri ve kurumsal işverenler hedeflenebilir. Hazır giyim ihracatındaki düşüşü göz ardı etmeden numune ve şartname uyumuna odaklanın.

Bu rakamlar tüm hazır giyim ihracatını kapsar; üniforma veya iş kıyafetini ayrı ölçmez. Genel düşüş, her ürün grubunun aynı yönde değiştiği anlamına gelmez.

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

Sanayi işverenleri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi işverenleriyle görevleri ve bu görevlerde giysiden beklenen özellikleri görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma, İK veya operasyon sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Konaklama grupları

Ne konuşabilirsiniz?
Konaklama gruplarına farklı ekiplerin görünüm ve kullanım ihtiyaçlarına uygun seçenekler sunun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma, İK veya operasyon sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Hizmet ağları

Ne konuşabilirsiniz?
Çok şubeli hizmet işletmelerinde ortak ürün standardını ve şubelere dağıtımı görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma, İK veya operasyon sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

İş kıyafeti distribütörleri

Ne konuşabilirsiniz?
Distribütörlerle ürün grubunu, stok düzenini ve sipariş miktarlarını netleştirin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Satın alma, İK 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

Önce ürettiğiniz giysi grubunu seçin. Bu giysiyi kullanan ekipleri olan işletmeleri ve uygun distribütörleri araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Kullanım koşullarını, beden dağılımını ve gereken ürün belgelerini öğrenin. Seri siparişten önce numuneyi ve yenileme siparişlerinin düzenini kararlaştırın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yabancı iş kıyafeti distribütörleri ve kurumsal işverenler hedeflenebilir. Hazır giyim ihracatındaki düşüşü göz ardı etmeden numune ve şartname uyumuna odaklanın.

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 Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektörü 2025 Ocak-Aralık Bilgi Notu, p. 5
İHKİB · January 2026
www.ihkib.org.tr ↗

S02 International Yearbook of Industrial Statistics 2025
UNIDO · November 2025
www.unido.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/workwear-uniform-suppliers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI