

Fiziki Eğitim Tarihi: 6-7 Kasım 2023

Fiziki Eğitim Saatleri: 9:30 – 17:00 (Öğlen arası 13:00-14:00)

Online Eğitim Tarihi: 13-14-20-21 Kasım 2023

Online Eğitim Saatleri: 10:00 – 17:00 (Öğlen arası 13:00-14:00)

Eğitim İçerikleri

• Dış Ticarete Giriş (1 Saat)

- o Ödeme Şekilleri
- o Teslim Şekilleri
- o Dokümanlar

• Hedef Pazar Analizi (3 saat)

- o İhracat için Selfie
- o GTİP Numarası
- o Doğru Satış Kanalı Tespiti
- o Hedef Pazar Seçim Kriterleri
- o Ürün Tanımı
- o Fuarlar
- o Doğru Hedef Pazarın Belirlenmesi
- o İthalatçı Ülkelerin Analizleri
- o İhracatçı Ülke Analizleri
- o Cari Açık Rakamlarının Değerlendirilmesi
- o Türkiye'nin İhracatının Analizi
- o Yükselen Ülkeyi Baştan Yakalamak
- o Hedef Pazarlarımızın Belirlenmesi
- o Demografik Değerlendirme
- o Yakın Pazarların Analizi

• Ticari İstihbarat: Ticari İstihbarat Yöntemleri (1 Saat)

- o Vergilerin Tespiti
- o Ülkenin Yapısı ve Kültürel Değerlendirilmesi
- o Tarife Dışı Engeller ve Yasal durum
- o Analizde Diğer Etmenler
- o İnternette Ticari Bilgi Araması nasıl yapılır?

- o İnternette İz Süzme
- o İnternette Ticari Kaynakların İncelenmesi
- o Hedef Ülkede Araştırma
- o Keywords
- o Ülke Kaynakları Araştırması
- o Müşteri Çoğaltma Teknikleri
- o Satış Kanalı Analizi
- o Müşterinin Müşterisi

• **E-İhracat Devlet Destekleri (1 Saat)**

- o DYS (Destek Yönetim Sistemi)
- o Dijital Pazaryeri Tanıtım Desteği
- o E-İhracat Tanıtım Desteği
- o Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği
- o Yurt Dışı Depo Kira Desteği
- o Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği & Yurt Dışı Depo Kira Desteği
- o Yurt Dışı Pazaryeri Entegrasyon Desteği
- o Çevrimiçi Mağaza Ve Hedef Ülke E-Ticaret Paydaşlarından Alınan Hizmetler Desteği
- o Pazaryeri Komisyon Gideri Desteği
- o Sektörel Ticaret Heyeti Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)
- o Sektörel Alım Heyeti Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)
- o Sanal Ticaret Heyeti Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)
- o E-İhracat Tanıtım Projesi Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)
- o E-İhracatı Geliştirme Projesi Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)
- o Türkiye E-İhracat Platformu Desteği (İş Birliği kuruluşları yararlanabilir)

• **Gümrükleme (3 Saat)**

- o İhracat Tanımı
- o Gümrükleme
- o Temel kurallar
- o E-İhracat

- o Mikro ihracat
- o E-Ticaret Gümrük Beyanı (ETGB)
- o GTİP Kısa bilgilendirme
- o KDV İade başlangıç

Dijital Pazarlama

• Dijital Pazarlamaya Giriş (1 saat)

- o Neden Dijital Pazarlama
- o Tüketici Davranışları
- o Türkiye’de İnternet Kullanımı
- o Demografik İstatistikler
- o Kullanım Amaçları
- o Cihaz Kullanım

• Sosyal Medya Stratejileri ve Yönetimi (4 saat)

- o Sosyal Medyanın Tanımı ve Önemi
- o Sosyal Medyada Dünya İstatistikleri
- o Mecraların İncelenmesi,
- o Instagram
- o Facebook
- o Twitter
- o LinkedIn
- o Youtube
- o İçerik Pazarlaması ve Sosyal Medya Yönetimi
- o Sosyal Medya Araçları (Uygulamalı)
- o Sosyal Medyada Ürün ve Hizmet Tanıtımı

• Reklamlar (4 saat)

- o Dijital Reklamlar Neden Önemli
- o Reklam Kanalları Neler, Hangisini Kullanmalı
- o Hedef Kitleyi İyi Seçmek ve Analiz Etmek

- o Uluslararası Müşteri Talebi Toplama Yöntemleri
- o Ölçme ve Değerlendirme
- o İnternet Reklamları (Uygulamalı)
- o Facebook Reklamları
- o Instagram Reklamları
- o Google Reklamları (Google Ads)
- o LinkedIn Reklamları

• **Müşteri Bulma ve Elde Tutma (2 saat)**

- o Aktif Müşteri Bulma Yöntemleri
- o Masabaşı Müşteri Bulma Yöntemleri
- o Müşteri Tanıma Ve Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar
- o LinkedIn Sales Navigator
- o Mail Adresi Bulma Yöntemleri
- o Sektöre Özel İnternet Siteleri
- o Toplu E-Posta Gönderimleri
- o İyi Uygulama Örnekleri

• **Performans – Ölçümleme (1 saat)**

- o Neden CRM (Müşteri Takip Programı)
- o CRM ve Reklam Entegrasyonları
- o Veri Nasıl Toplanır, Analiz Edilir?
- o Örnek Dijital Pazarlama Planları
- E-Ticaret ve E-ihracat (Uygulamalı)

• **Temel Bilgiler (6 Saat)**

- o E-Ticaret Nedir?
- o E-Ticaretin Avantajları ve Dezavantajları
- o E-Ticaret İstatistikleri
- o E-Ticaretin Temel Kavramları
- o E-Ticarete Nasıl Başlanır?

- o E-Ticarette Kalıcı ve Başarılı Olmak
- o E-Ticaret İş Modelleri
- o Satış Kanalları

- **E-Ticaret Süreçleri (9 Saat)**

- o E-Ticaretin Yol Haritası
- o Yapılmaması Gereken Hatalar
- o Doğru Ürün Seçimi
- o Maliyet Kalemleri
- o Müşteri Edinme Maliyetleri
- o Marka Bilinirliği Oluşturmak
- o E-Ticaret Sitesinin Olmazsa Olmazları
- o Kullanıcı Dostu Tasarım
- o Ödeme Türleri
- o Kargo Seçenekleri
- o Tüketici Deneyimi
- o Entegrasyon Süreçleri
- o E-Ticarette Seo

- **Global Pazar Yerleriyle E-ihracat (12 Saat)**

- o Pazaryerlerinin Avantajı ve Dezavantajı
- o Pazar Yerlerinde Mağaza Açmak
- o Lansman Çalışması Nedir?
- o Pazar Yerlerinde Ürün Sergilemek
- o Dikkat Edilmesi Gereken Şeyler
- o Pazar Yerlerinde Kampanya Yönetimi
- o Kupon Sistemlerini Kullanmak
- o Dropshipping (Stoksuz Satış)
- o Rapor Analizi Yapmak