

1 Haftalık Assignment - Arslan Arda Topcuoğlu

Tarih Aralığı: 08.12.2025 – 15.12.2025

Hedef Pazarlar: İngiltere başta olmak üzere İngilizce konuşulan ülkeler (UK, İrlanda, ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda)

Genel Amaç: Yeni B2B bağlantılar kurmak, potansiyel müşterileri belirlemek ve ihracat sürecini A'dan Z'ye öğrenmek.

Günlük Görev Özeti

Tarih	Gün	Ana Odak	Beklenen Çıktılar
08.12.2025	Pazartesi	Pazar & firma araştırması	İngiltere inşaat malzemeleri ithalatçıları; en az 8 firma
09.12.2025	Salı	Pazar & firma araştırması	Araştırmanın derinleştirilmesi; toplamda en az 15 firma
10.12.2025	Çarşamba	Kontak kurma - 1. faz	LinkedIn ve e-posta ile en az 3 yeni kontak
11.12.2025	Perşembe	Kontak kurma - 2. faz	En az 3 yeni kontak; toplam 6+
12.12.2025	Cuma	Kontak kurma - 3. faz & potansiyel müşteri tespiti	En az 4 yeni kontak; ilk potansiyel müşterilerin belirlenmesi
13.12.2025	Cumartesi	Potansiyel müşteri analizi & ihracat raporu	En az 3 potansiyel müşteri için detaylı notlar
14-15.12.2025	Pazar-Pazartesi	Final rapor & ihracat süreci raporu	Haftalık özet rapor + A'dan Z'ye ihracat süreci dokümanı

1. Pazar & Firma Araştırması (08-09 Aralık)

- İngiltere'de inşaat malzemeleri (kalekim, fayans, parke vb.) ithal eden firmaların tespiti.
- Firma başına en az şu bilgiler toplanacaktır:
 - Firma adı
 - Ülke / Şehir
 - Web sitesi
 - E-posta adresi ve/veya telefon
 - Sektör / ürün odak alanı
- Hedef: En az 15 firma listesi oluşturmak ve Excel/Sheet formatında kayıt altına almak.

2. Kontak Kurma Görevleri (10-13 Aralık)

- Seçilen firmalardaki satınalma / ithalat sorumlularına ulaşılması.
- Kullanılacak kanallar:
 - LinkedIn bağlantı daveti (kısa İngilizce tanıtım mesajı ile)
 - Kurumsal e-posta adresine İngilizce tanıtım maili gönderme
 - Web sitesi iletişim formlarının doldurulması
- Hedef: Toplamda minimum 10 yeni kontak oluşturmak.
- Her kontak için ayrı satırda şu bilgiler kaydedilecektir:
 - İsim – Soyisim
 - Firma ve pozisyon
 - İletişim kanalı (Mail / LinkedIn / Form)
 - İlk temas tarihi
 - Kısa not (örn. "Teklif formu istedi", "Sadece katalog istedi" vb.).

3. Potansiyel Müşteri Belirleme (12-15 Aralık)

- Gelen dönüşler arasından en az 3 potansiyel müşteri seçilecektir.
- Potansiyel müşteri kriterleri:
 - İlgisini açıkça belli etmiş olması (soru, teklif talebi, katalog isteme vb.)
 - Satın alma kararına etkisi olan pozisyonda bulunması
- Her potansiyel müşteri için kısa bir “profil kartı” hazırlanacaktır:
 - Firma & ülke
 - Yetkili kişi ve pozisyonu
 - İlgilendiği ürün grupları
 - Görüşmenin mevcut durumu ve sonraki adım önerisi.

4. Günlük Belgeleme Zorunluluğu (08-15 Aralık)

Her günün sonunda aşağıdaki başlıklardan oluşan kısa bir günlük rapor hazırlanacaktır:

- Yapılan işler (araştırma, mail, görüşme vb.)
- Kurulan yeni kontak sayısı
- Yazılan / alınan önemli maillerin özetleri
- Oluşan yeni fırsatlar veya potansiyel müşteriler
- Karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri

Bu raporlar hafta sonunda tek bir ana rapor altında birleştirilecektir.

5. İhracat Süreci Araştırması (A’dan Z’ye)

Türkiye’den İngiltere’ye yapılacak bir ihracat işlemi örnek alınarak aşağıdaki başlıklar araştırılacaktır:

1. Gerekli temel evraklar: Proforma fatura, ticari fatura, paketlenme listesi, menşe şahadetnamesi, ATR/EUR.1 (varsa), sözleşme vb.
 2. Ödeme yöntemleri: Havale (TT), Mal mukabili, Vesaik mukabili, Akreditif (LC) ve risk/fayda analizi.
 3. Incoterms 2020: EXW, FOB, CIF, DAP gibi terimlerin yükümlülük ve maliyet paylaşımı açısından karşılaştırılması.
 4. Lojistik ve navlun: Konteyner türleri, navlun teklifi alma, transit süreler ve temel maliyet kalemleri.
 5. İngiltere ithalat prosedürleri: HS Code tespiti, UK Global Tariff üzerinden vergi oranı araştırması.
 6. Fiyatlandırma mantığı: EXW fiyatından CIF / DAP fiyata nasıl geçileceğinin örnek hesapla gösterilmesi.
- Sonuç: En az 3 sayfalık özet rapor hazırlanacaktır (Word veya PDF).

6. Final Haftalık Rapor (15 Aralık)

Hafta sonunda aşağıdaki unsurları içeren bir final raporu hazırlanacaktır:

- Toplam kurulan kontak sayısı ve listesi
- Belirlenen potansiyel müşteri profilleri
- En verimli bulunan pazar segmentleri ve firma tipleri
- İhracat süreci araştırmasının kısa özeti
- Kişisel gözlemler ve bir sonraki hafta için öneriler.

Ölçülebilir KPI'lar

KPI	Hedef	Minimum Kabul Seviyesi
Yeni kontak sayısı	10+	10
Potansiyel müşteri sayısı	3+	3
Günlük rapor sayısı	7 gün	7 gün
İhracat raporu	3+ sayfa	3 sayfa
Firma araştırma listesi	15+ firma	15 firma

İmza:

Report Dış Ticaret ve Lojistik LTD. ŞTİ.
Yetkili: Özcan Yılmazçelebi
Tarih: 08.12.2025