

1 Haftalık Assignment - Arslan Arda Topcuoğlu

Tarih Aralığı: 08.12.2025 - 15.12.2025

Hedef Pazarlar: İngiltere ve 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 ithalatçı firma taraması; min. 8 firma
09.12.2025	Salı	Pazar & firma araştırması	Liste genişletme; toplam min. 15 firma
10.12.2025	Çarşamba	Kontak kurma - 1. faz	LinkedIn & 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	4 yeni kontak; potansiyel müşterilerin seçimi
13.12.2025	Cumartesi	Potansiyel müşteri analizi	3 potansiyel müşteri için detaylı not
14-15.12.2025	Pazar-Pazartesi	Final rapor hazırlığı	Haftalık özet + ihracat raporu taslağı

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

- İngiltere'de inşaat malzemeleri ithalatçıları araştırılacak.
- Firma başı toplanacak bilgiler: Ad, ülke, website, e-posta, sektör notu.
- Hedef: Minimum 15 firma listesi oluşturmak.

2. Kontak Kurma Görevleri (10-13 Aralık)

- LinkedIn, e-posta ve web formları üzerinden firma yetkililerine ulaşılacak.
- Hedef: Toplamda en az 10 yeni kontak.
- Her temas CRM formatında kayıt altına alınacak.

3. Potansiyel Müşteri Belirleme (12-15 Aralık)

- İlgi gösteren veya dönüş sağlayan firmalar arasından min. 3 potansiyel müşteri seçilecek.
- Her müşteri için: Firma bilgisi, yetkili kişi, ürün ilgisi, durum notu hazırlanacak.

4. Günlük Belgeleme (08-15 Aralık)

- Her gün: Yapılan işler, kontaklar, mailler, fırsatlar, sorunlar ve çözümler raporlanacak.
- 7 günlük rapor hafta sonunda tek dosyada birleştirilecek.

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

- İngiltere'ye ihracat için gerekli evraklar, ödeme yöntemleri, Incoterms 2020, lojistik ve UK Global Tariff araştırılacak.
- HS Code belirleme ve fiyatlandırma mantığı incelenecek.
- Çıktı: En az 3 sayfalık ihracat süreci raporu.

6. Final Haftalık Rapor (15 Aralık)

- Tüm kontaklar, potansiyel müşteriler, analizler ve ihracat özeti tek raporda birleşecek.
- Bir sonraki hafta için öneriler eklenecek.

Ölçülebilir KPI'lar

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

İmza:

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