



Düşük Bütçeyle İhracata Başlama Rehberi

BAZ Girişim

Düşük Bütçeyle İhracata Başlama Rehberi

Not: Freemium Economy diye bir kavram var. Bu kavram, ücretsiz ve premium kavramlarının karışımı. Önce ücretsiz deneme, sonra kademeli olarak planı ve fiyatlamayı artırma üzerine kurulu. Çok yoğun kullanılıyor. Bu rehberde sıkça bunlara rastlayabilirsiniz. Ücretsizlerini kullanıp kapatabilirsiniz.



1. Giriş

İhracata başlamak, özellikle küçük işletmeler için zorlu ve maliyetli görünebilir. Doğru stratejiler ve ücretsiz kaynaklarla düşük bütçeyle küresel pazarlara açılmak mümkün.

Türkiye'nin ihracat ajansı BAZ Girişim olarak dış ticaret, dijital pazarlama ve devlet desteklerinden yararlanarak ihracata açılmalarını sağlıyoruz.

Bu rehberde, deneyimlerimiz ve kullandığımız araçları sizlerle buluşturuyoruz. Rehberde aşağıdaki konularda kullanabileceğiniz ücretsiz ve düşük maliyetli araçları bulacaksınız.

- pazar araştırması, ticari istihbarat ve müşteri bulma,
- dış ticarete belgelerin kullanımı, gümrük ve lojistik yönetimi,
- dijital ihracat pazarlaması, yapay zeka araçları ve eğitim kaynakları.

Doğru bilgi ve araçlarla, sınırlı bütçeyle bile ihracat yaparak uluslararası pazarda başarılı olabilirsiniz!

Hazırsanız başlayalım.

2. İhracata Başlamak İçin Ücretsiz Kanallar, Mecralar, Araçlar

2.1. İhracatta Pazar Araştırması

İhracatta pazar araştırması için ücretsiz birçok araç bulunuyor. Bu araçları kamu kurumları, ticaret ve sanayi odaları, ticari istihbarat merkezleri, uluslararası kuruluşlar ve diğer devletler olarak düşünebiliriz.



İhracata yeni girişecekler için rehber yayınlamamız en çok ilgi gören rehberlerimizden incelemeyi unutmayın.

2.1.1. Ticaret Bakanlığı

- **Müşavire Danışın**
- **Ticaret Müşavir ve Ataşelikleri**

<https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati> adresinde birçok rapor bulunuyor.

- **Kolay İhracat Platformu**
 - Ücretsiz pazar analizi araçları
 - İhracat rehberleri ve müşteri bulma ipuçları
 - Ülkelere göre talep analizleri
- **E-Kolay İhracat Platformu**
- **Dış Talepler Bülteni**



Kolay İhracat Platformu Hakkında Her Şey yazımız için [tıklayın](#).

Ayrıca, Ticaret Bakanlığının hibelerinden yararlanmanız ihracat başarınız için kritik. Yüzde 75'e varan oranda hibelerden yararlanabilirsiniz. Birçok hibe var ama sizler için başlıklarını listeliyoruz.

- [Tanıtım](#)
- [Fuarlar](#)
- [Yurtdışı Birim](#)
- [Pazar Araştırması](#)
- [Pazara Giriş Belgeleri](#)
- [Marka Tescili ve Korunması](#)

Ticaret Bakanlığının **e-ihracata yönelik destekleri** de bulunuyor. Bunlar da kısaca aşağıdaki gibi.

- Dijital Pazaryeri Tanıtım Desteği
- Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği
- Pazaryeri komisyon gideri desteği

Diğer destekler için bizimle [temasa](#) geçebilirsiniz

ProTips: E-ihracat yapacaksanız, [Ticimax Kampüs'ü](#) inceleyebilirsiniz. Ayrıca, LinkedIn'den Ticaret Bakanlığı E-ihracat Daire Başkanı Hasan Önal'ı takip etmenizi öneririz.



2.1.2. TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) ve İhracatçı Birlikleri

Türkiye’de TİM’in koordinasyonunda 61 tane ihracatçı birliği var. Bu birlikler, çok yoğun şekilde eğitim ve bilgilendirme faaliyetleri yürütüyor. Bu birlikler faaliyetlerini takip edebilirsiniz.

Ayrıca, çok uygun fiyatlarla ticari heyetlere katılım imkanı edinebilirsiniz. Bunun için yapmanız gereken delegations.tim.org.tr adresini takip etmeniz.

Bu kurumların ayrıca Tim Report gibi yayınlarını incelemeyi unutmayın.

Aşağıdaki üç ihracatçı birliğinin eğitimleri ise süper.

- AKİB
- İMMİB
- GAİB

Benim de zaman zaman eğitimler düzenlediğim GAİB Akademi, oldukça yenilikçi eğitimlere imza atıyor. @Seren Saklar ve @Ramazan Torun hesaplarını LinkedIn’de takip edebilirsiniz.



2.1.3. Ticaret ve Sanayi Odaları

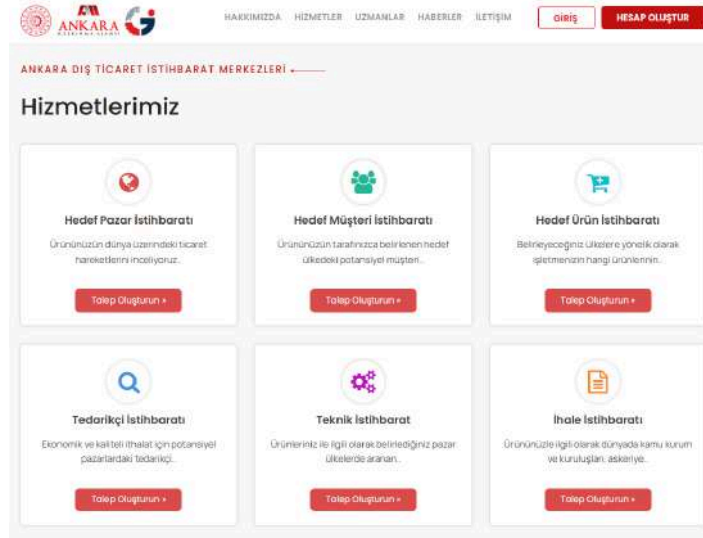
Ticaret ve Sanayi Odaları çok yoğun bir şekilde dış ticaret konusunda çalışmalar yapıyor. Bu yapılar

- UR-GE projeleri
- ticari istihbarat merkezi hizmetleri
- eğitim ve sertifika programları yürütüyor.

Ankara Ticaret Odasının örneğin Dış Ticaret Uzmanlığı Sertifika Programı çok başarılı bir programdır.

2.1.4. Ticari İstihbarat Merkezleri

Bazı OSB'lerin dış ticaret istihbarat merkezleri bulunuyor. Kalkınma Ajansları da yine bu tarz istihbarat merkezlerini destekliyor. Örneğin benim de ziyaret etme şansı bulduğum Ankara'da ve Bursa'da bu tarz merkezler var.



<https://www.ankaradisticaret.org/>

2.1.5. Ur-Ge Projeleri

Ur-Ge projeleri, Ticaret Bakanlığının desteklediği projeler. En az 8 sektörel şirketin bir araya geldiği yapılar, Odalar, OSB'ler, Teknokentler, vb. yapılar Ur-Ge projeleri hazırlayabilir. Bakanlık, harcamaların yüzde 75'ini geri veriyor. İhtiyaç analizi, eğitim, danışmanlık ve heyetleri sürecin önemli ayakları. İşbirliği kuruluşlarının bu duyurularını takip edin.

2.2. Ücretsiz Pazar Araştırma Araçları

İhracata başlamadan önce hedef pazarlarınızı analiz etmek için kullanabileceğiniz ücretsiz online araçlar aşağıda.

Bu arada, farklı bölgelerdeki ticari istihbarat merkezlerinin de size temel düzeyde yardımcı olacağını unutmayın.

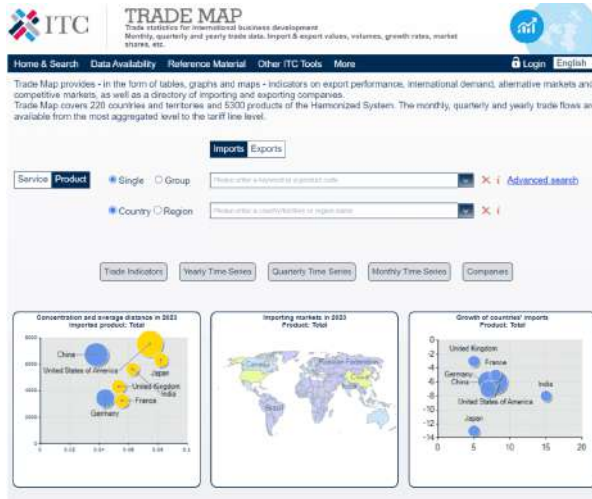
ProTips: Başlamadan aşağıdaki [rehberimizi](#) de incelemenizi öneririz.



2.2.1. ITC Pazar Analizi Araçları

2.2.1.1. Trade Map

Trade Map, Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) tarafından geliştirilen ve dünya genelindeki ticaret istatistiklerini görsel olarak sunan bir çevrimiçi platformdur. Ek olarak bu platform, kullanıcılara küresel ticaret verilerini anlamaları, analiz etmeleri ve görselleştirmeleri sağlar. GTİP bazlı aramalarla çeşitli amaçlar sunar.



<https://www.trademap.org>

Trademap Kullanımı ve İhracat Potansiyeli Analizi yazımız için tıklayın.

<https://www.bazgirisim.com/trademap-ihracat-analizi/>

2.2.1.2. Market Access Map

Uluslararası ticaret engelleri ve gümrük politikaları hakkında bilgi sağlayan çevrimiçi platformdur. ITC tarafından işletilen bu hizmet, ticaret yapmak isteyenlere gümrük tarifeleri, ticaret anlaşmaları ve diğer önemli bilgiler sunar.

<https://www.macmap.org>

2.2.1.3. Export Potential Map

ITC ticaret potansiyeli ve çeşitlendirme değerlendirme metodolojisine dayanır, belirtildiği gibi kullanılmamış ticaret potansiyeli olan ürünleri, pazarları ayrıca tedarikçileri görmemizi sağlar.

<https://exportpotential.intracen.org>

2.2.1.4. Market Price Information

Piyasa fiyat bilgisi, piyasada mal ve hizmetlerin güncel ve ilgili fiyat verileri, gerçek zamanlı fiyat eğilimlerine dayalı bilinçli kararlar alma konuları için takipte kalın.

<https://mpi.intracen.org>

2.2.1.5. Investment Map

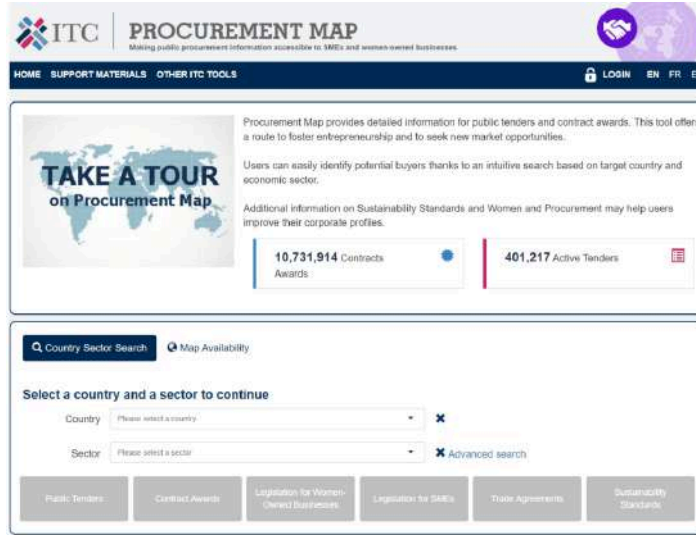
Doğrudan yabancı yatırımın sektör ayrımını görmek ve yatırım çekme stratejilerini desteklemek için kullanın.

<https://www.investmentmap.org>

Burada ayrıca, Ticaret Bakanlığı Yurtdışı Yatırım Raporunu da inceleyebilirsiniz. Raporun değerlendirmelerine erişmek için [tıklayın](#).

2.2.1.6. Procurement Map

150.000'den fazla kamu ihalesi hakkında detaylı bilgiyi görebilirsiniz. .



<https://procurementmap.intracen.org>

2.2.1.7. Rules of Origin Facilitator

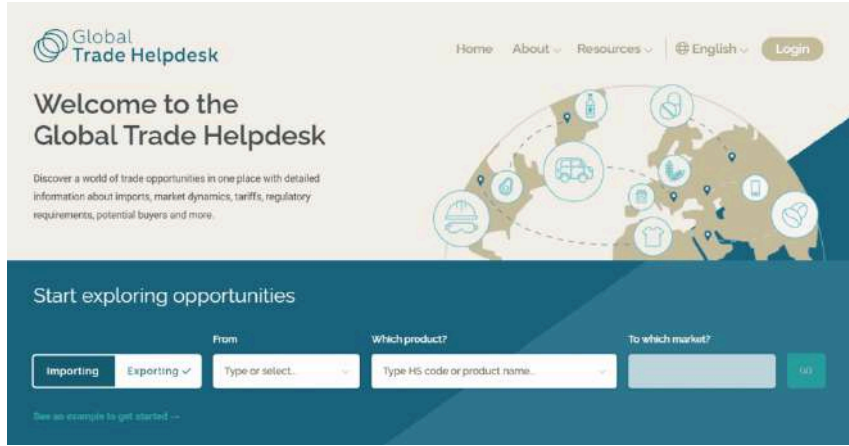
Tek bir site üzerinden ticaret anlaşmalarını, gümrük tarifelerini, tercihli ve tercihli olmayan menşe kurallarını, menşe belgelerini ve gümrük prosedürlerini görebilirsiniz.



<https://findrulesoforigin.org>

2.2.1.8. Global Trade Helpdesk

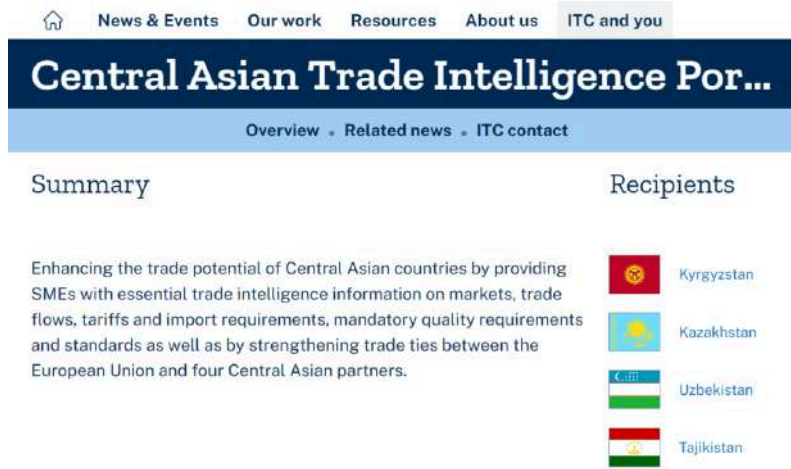
Uluslararası ticarete rehberlik sağlayan platformdur. Ayrıca ticaret politikaları, gümrük işlemleri, pazar analizi, standartlar ve uyumluluk gibi konularda işletmelere destek sunar. Aynı şekilde bilinçli kararlar almalarını kolaylaştırır.



<https://globaltradeshelpdesk.org/en>

2.2.1.9. Central Asian Trade Intelligence

Orta Asya'daki ticarete dair istihbarat ve bilgiler sunan bir platformdur. Her şeyden önce pazar analizi ve ticaret eğilimleri hakkında bilgi sağlar. Kullanıcılarına fırsatları anlamalarında yardımcı olur.



<https://intracen.org/our-work/projects/central-asian-trade-intelligence-portal-cati>

2.2.1.10. Eastern Partnership Trade Helpdesk

Avrupa Birliği'nin Doğu Ortaklık ülkeleriyle ticarete destek sağlayan bir platformdur. Başka bir kilit nokta ise gümrük prosedürleri, ticaret politikaları ve pazar fırsatlarına rehberlik eder. Bu bağlamda, Ermenistan, Azerbaycan, Belarus, Gürcistan, Moldova ve Ukrayna'yı içerir.

The Eastern Partnership: a region with potential

Firms in the Eastern Partnership (EaP) region have the potential to create jobs and drive economic growth. Leverage our tool to expand into new markets and establish successful trade partnerships.



<https://eap.tradehelpdesk.org/en>

2.2.2. UN Comtrade

UN Comtrade, Birleşmiş Milletler'in küresel ticaret verilerini toplayan ve analiz eden bir veri tabanıdır. Dünya genelindeki ithalat ve ihracat istatistiklerini sunarak pazar araştırması, ticaret politikaları ve gümrük prosedürleri hakkında rehberlik eder. Kullanıcılar, ülkeler ve ürün bazında ayrıntılı ticaret verilerine erişebilir. Ürün bazlı ithalat-ihracat hacimlerine bu platformdan ulaşılabilir.

comtrade.un.org

2.2.3. Google Market Finder

Google Market Finder, işletmelerin ürün ve hizmetleri için en uygun uluslararası pazarları belirlemesine yardımcı olan ücretsiz bir araçtır. Kullanıcılar, ürün kategorilerini girerek önerilen ülkeleri ve müşteri profillerini analiz edebilir, ayrıca pazar büyüklüğü, dijital rekabet ve lojistik süreçler hakkında detaylı bilgilere ulaşabilir.

marketfinder.thinkwithgoogle.com

2.2.4. World Bank Doing Business

Ülkelerde iş yapma kolaylığını ölçen küresel bir endeks. Bu endeks, şirket kurma, vergi düzenlemeleri, ticaret kolaylığı, yatırım ortamı ve gümrük işlemleri gibi faktörleri değerlendirerek ülkelerin iş yapma koşullarını karşılaştırır. İşletmeler, bu verileri kullanarak hangi ülkelerde yatırım yapmanın ve ticaret gerçekleştirmenin daha avantajlı olduğunu analiz edebilir.

doingbusiness.org

2. 3. Ücretsiz Müşteri Bulma ve Networking Kanalları

İhracatta müşteri bulmanın en etkili yollarından biri, uluslararası alıcılarla doğrudan temas kurmaktır.

2.3.1. LinkedIn & LinkedIn Grupları

- Hedef pazarınızdaki ithalatçılarla doğrudan bağlantı kurabilirsiniz.
- Ücretsiz olarak sektör bazlı ihracat gruplarına katılıp müşteri bulabilirsiniz.



LinkedIn ile İhracat Yayınımıza Erişmek İçin [Tıklayın](#).

2.3.2. Telegram, Facebook & WhatsApp İhracat Grupları

- Ücretsiz olarak birçok "İhracatçılar İçin Müşteri Bulma" grubuna katılabilirsiniz. Özellikle Telegram, bu anlamda en popüler mecradır.

2.3.3. Alibaba ve Global B2B Platformlarının Ücretsiz Üyelikleri

- Alibaba, TradeKey, Global Sources gibi platformlarda ücretsiz hesap açarak ithalatçılarla iletişim kurabilirsiniz.

2.3.4. Global Buyer Directories (Ücretsiz Alıcı Listeleri)

- **Kompass**, **Europages**, **Export Genius** gibi sitelerde ücretsiz firma bilgileri bulabilirsiniz.

2.3.5. Ticaret Fuarları ve B2B Etkinlikleri

- Ticaret odaları ve ihracatçı birliklerinin düzenlediği ücretsiz etkinliklere katılabilirsiniz. Örneğin ihracatçı birlikleri sık sık görevden dönen ticaret müşavir ve ataşeleri ile etkinlikler düzenlemektedir.

2.3.6. Ücretsiz Siteler

- World Bank Open Data – <https://data.worldbank.org/>
- United Nations Comtrade – <https://comtrade.un.org/>
- OECD iLibrary – <https://www.oecd-ilibrary.org/>
- International Trade Centre (ITC) – <https://www.intracen.org/>
- World Trade Organization (WTO) – <https://www.wto.org/>
- Eurostat – <https://ec.europa.eu/eurostat>
- CIA World Factbook – <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>
- UNCTADstat – <https://unctadstat.unctad.org/>
- OpenCorporates – <https://opencorporates.com/>
- Google Public Data Explorer – <https://www.google.com/publicdata/directory>
- Statista Free Reports (statista.com)
- Bu sitelerin web adreslerini kullanarak ilgili kaynaklara erişebilir ve sundukları veritabanları ve raporlardan faydalanabilirsiniz.

2.3.7. Konşimento Yoluyla İhracat Bilgilerine Erişme

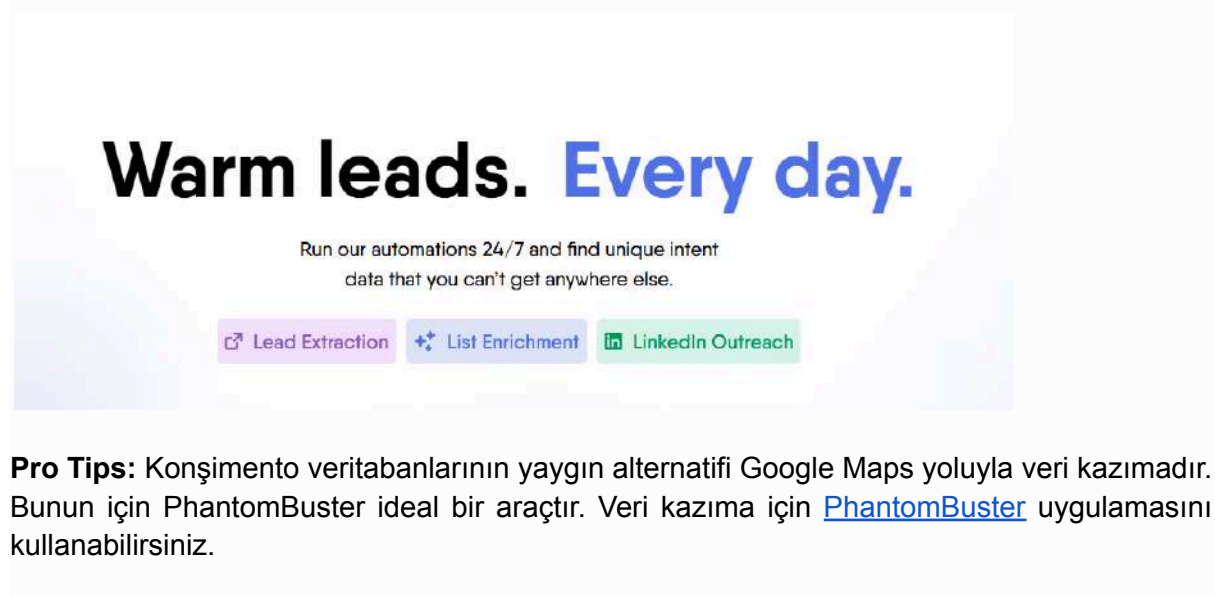
Konşimento yoluyla yapılan ithalat verilerinin açık olduğu ülkeler, ticari verilerin şeffaf bir şekilde erişilebilir olduğu ve kamu tarafından yayınlandığı ülkelerdir. Dünyada 30 kadar ülkenin bu yöntemle verileri açıklanmaktadır.

- Amerika Birleşik Devletleri (US Customs and Border Protection)
- İngiltere (UK Trade Info)
- Kanada (Statistics Canada)
- Almanya (Destatis)
- Fransa (Direction générale des douanes et droits indirects)
- Japonya (Ministry of Finance)
- Avustralya (Australian Bureau of Statistics)
- Güney Kore (Korea Customs Service)
- Hindistan (Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics)
- Brezilya (Ministry of Economy – Foreign Trade Secretariat)



[İhracatta Müşteri Bulma Yöntemleri Rehberimizi incelemeyi unutmayın.](#)

Bu listedeki ülkeler, konşimento yoluyla yapılan ithalat verilerinin kamu kurumları tarafından açıklanan veri tabanlarına sahiptir. Ancak, her ülkenin veri yayınlama yöntemleri ve erişim politikaları farklı olabilir. İthalat verilerine erişmek için ilgili ülkelerin resmi ticaret veya gümrük kurumlarının web sitelerini ziyaret etmeniz ve veri erişim şartlarını kontrol etmeniz önemlidir.



Warm leads. Every day.

Run our automations 24/7 and find unique intent data that you can't get anywhere else.

Lead Extraction List Enrichment LinkedIn Outreach

Pro Tips: Konşimento veritabanlarının yaygın alternatifi Google Maps yoluyla veri kazımadır. Bunun için PhantomBuster ideal bir araçtır. Veri kazıma için [PhantomBuster](#) uygulamasını kullanabilirsiniz.

2.4. Ücretsiz Dijital Pazarlama, Reklam ve Yapay Zeka Araçları

Dijital pazarlama sayesinde uluslararası müşterilere ulaşmak mümkün. Bunun için Türkiye'nin İhracat Ajansı BAZ Girişim olarak bizim kullandığımız ve sizlere önerdiğimiz araçlar aşağıda.

2.4.1. Google My Business & Google Haritalar

- Ücretsiz olarak firmanızı kaydederek yerel ve uluslararası alıcıların sizi bulmasını sağlayabilirsiniz. Google My Business'ı mutlaka çok aktif kullanın.



Fotoğraf ekle

Baz Girişim - Türkiye'nin İhracat Ajansı

5,0 ★★★★★ 269 Yorum ⓘ

Ankara'da bir dış ticaret danışmanı

Bu İşletme Profilini yönetiyorsunuz ⓘ

Web sitesi Yol Tarifi Kaydet

Paylaş Telefon et

Adres: Üniversiteler, 1587. Cd. Bilkent Center AVM
No:3/127, 06450 Çankaya/Ankara

Telefon: (0312) 418 46 58

2.4.2. Google Trends (trends.google.com)

- Ürünleriniz için hangi ülkelerde daha fazla talep olduğunu analiz edebilirsiniz. 5 rakibinize, ürününe ve markalarına göre karşılaştırma yapabilirsiniz. Arama imparatorlukları çağında yaşadığımızı unutmayın.



Dijital araçları pazar araştırmasında çok etkili kullandığımız bir rapor için [tıklayın](#).



Pro Tips: Google demişken Google Merchant Center ve Google Manufacturer Center kaydınızı unutmayın.

2.4.3. Ücretsiz Web Sitesi Oluşturma Araçları

- Google Sites ve **WordPress** gibi platformları kullanarak sıfır maliyetle firmanız için bir web sitesi kurabilirsiniz. Bizim önerimiz her zaman için WordPress olacaktır. Kendimiz de onu kullanıyoruz. Dünyadaki iki siteden birisi Wordpress.

2.4.4. SEO ve Ücretsiz Blog Yayınları

- [Medium](#) gibi ücretsiz blog platformlarında ürünlerinizi ve firmanızı tanıtabilirsiniz. BAZ Girişim'i ilk kurduğumuzda biz de Medium'dan çok yoğun şekilde yararlandık.
- Ahrefs, Ubersuggest gibi ücretsiz SEO araçlarını kullanarak anahtar kelime analizi yapabilirsiniz. SEO'da ayrıca Neil Patel dünyadaki en önemli isim. Mutlaka takip edin.



2.4.5. Toplantılar İçin

- Google Meet oldukça verimli bir araç. Bunu çok uygun fiyata premium kullanın.
- Google Calendar'ı da biz çok yoğun kullanıyoruz.
- [Calendly](#) uygulaması da oldukça verimli.

2.4.6. Canlı Yayınlar İçin

- OBS canlı yayın aracı olarak ücretsiz. Biz X-Split kullanıyoruz.
- Video ekran kaydı için Camtasia kullanın.
- Streamyard'ın ücretsiz kısmı tek bir mecrada yayın yapmanıza izin veriyor.

2.4.7. Görsel Tasarım Araçları

- Canva'yı premium kullanıyoruz. Aylık 10 Dolar.
- Freepik gibi ücretsiz görsel platformları var. Görsellerinizde telif yememeye dikkat edin.
- Lumen5 de video editleme için işlevsel bir araç.
- En yoğun kullandığımız araç ise CapCut.

ProTips: İhracatta Inbound Lead Rehberimizi incelemeyi [unutmayın](#).



2.5. Ücretsiz Lojistik ve Gümrük Bilgilendirme Kaynakları

İhracatta en önemli konulardan biri de lojistik ve gümrük süreçleridir.

2.5.1. Ticaret Bakanlığı Gümrük Rehberi

- Ücretsiz ihracat gümrük prosedürleri rehberini inceleyebilirsiniz.



<https://gumrukrehberi.gov.tr/>

GTİP Arama için ise aşağıdaki linki inceleyebilirsiniz.

2.5.4. Ücretsiz Lojistik, Gümrük ve Ödeme Araçları

- **Payoneer Ücretsiz Uluslararası Ödeme Platformu** (payoneer.com)
 - Uluslararası müşterilerden ücretsiz ödeme almak için kullanabilirsiniz.
- **Wise (TransferWise) Ücretsiz Döviz Transferi Hesapları** (wise.com)
 - Yurtdışındaki müşterilerinizden düşük komisyonla ödeme alabilirsiniz.

ProTips: İhracat Danışmanlığına ilişkin ücretsiz eğitimleri derlemiştik. Bağlantıdan [erişebilirsiniz](#).



ProTips: Türkiye'nin İhracat Ajansı BAZ Girişim olarak ihracata ilişkin yüzlerce değerli içerik üretiyoruz. Farklı kanallarımızı takip etmeyi unutmayın.

- BAZ Girişim Yayınları: <https://www.bazgirisim.com/yayinlarimiz/>
- BAZ Girişim Blog: <https://www.bazgirisim.com/dis-ticaret-blog/>
- BAZ Girişim Youtube Kanalı: <https://www.youtube.com/@bazgirisim>
- BAZ Girişim LinkedIn Kanalı: <https://www.linkedin.com/company/bazgirisim/>

3. Sonuç

İhracata başlamak yeni bir iş kurmak gibi maliyetli bir süreçtir. İhracata başlayan firmaların önemli bir kısmı ihracatı bırakmaktadır. Döviz kazanacağım diye çıkılan yollarda unutulmaması gereken, döviz harcayacak olmanızdır. Bu noktada, BAZ Girişim'in aşağıdaki önerilerini atlamayın.

- İhracat desteklerinden yararlanmayı mutlaka düşünün.
- İyi pratik, iyi teoriden gelir. Bolca ihracatla ilgili eğitim alın.
- Mutlaka ihracatla ilgili yapılara üye olun, UR-Ge projelerine katılın.

Takıldığınız her noktada, Türkiye'nin ihracat ajansı BAZ Girişim yanınızda. Ücretsiz ihracat check up hizmetimiz için [tıklayın](#).

BAZ GİRİŞİM

Ücretsiz İhracat Check-up

🕒 30 min

📄 Web conferencing details provided upon confirmation.

- İhracata İlişkin Altyapı
- İhracat Desteklerine İlişkin Altyapı
- Dijital İhracat Pazarlamasına İlişkin Altyapı

Select a Date & Time

< February 2025 >

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

Time zone

🌐 Turkey Time (10:12) ▾

POWERED BY
Calendly

BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ Girişim, küresel pazarları kazanmada devlet destekleri, dijital pazarlama ve ihracat danışmanlığıyla yanınızda.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58