

Yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lere öneriler

Yapılan araştırmalar doğrultusunda KOBİ'ler Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini, istihdamın ise yüzde 76,7'sini oluşturuyor. Ancak Türkiye ekonomisinin lokomotifi görevini üstlenen KOBİ'lerin ihracat ve yurtdışı faaliyetleri henüz mevcut potansiyelin altında seyrediyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren **Generali Sigorta**, yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lere yol haritası niteliğindeki önerileri sıraladı.

Generali Türkiye
Zeren Kurt Turan
+90 535 702 44 21
zeren.turan@general.com.tr

Ajans Dijital Kalem
Özkan Özbey
+90 507 589 19 96
ozbey@ajansdijitalkalem.com

Pazar araştırması yapın

Yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lerin hedeflediği ülke ile ilgili detaylı bir pazar araştırması yapması gerekiyor. KOBİ'lerin sunduğu hizmet veya ürünlerin hedef ülkedeki arz-talep dengesi, kültürel uyumluluğu ve rekabet anlayışı ile ilgili bilgi sahibi olması büyük önem taşıyor.

Destek programlarını araştırın

Türkiye ekonomisinin lokomotifi görevini üstlenen KOBİ'lerin istihdama ve ekonomiye olan katkısı birtakım teşvikleri kaçınılmaz kılıyor. Başta KOSGEB ve Ticaret Bakanlığı olmak üzere birçok kurum ve kuruluş yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lere maddi ve manevi birçok destek sunuyor. KOBİ'lerin yurtdışına açılmadan önce yararlanabileceği teşviklerle ilgili detaylı bir araştırma yapması gerekiyor.

Mevzuatları inceleyin

Yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lerin hedef ülkenin ticaret ve rekabet kurallarına göre farklı yasal süreçler ve mevzuatlar ile karşı karşıya kalması muhtemel bir durumdur. Bu noktada KOBİ'lerin bu süreçler ile ilgili bilgi sahibi olması, hatta bu noktada profesyonel yardım alması büyük önem taşıyor.

Dijital yeteneklerinizi geliştirin

Teknolojik gelişmeler ve dijital dönüşüm iş dünyasını dönüştürmeye devam ediyor. Bu noktada KOBİ'lerin dijital yeteneklerini geliştirmesi, e-ihracat ve e-lojistik süreçlerini iyi bir şekilde yönetmesi ve e-ticaretin



sağladığı globalleşme avantajından doğru bir biçimde yararlanması gerekiyor. Dijital yeteneklerini geliştiren KOBİ'ler tek bir merkez üzerinden ihracat hamlelerini kolayca yönetebiliyor.

Strateji oluşturun

Yurtdışına açılmak isteyen KOBİ'lerin sunduğu ürün veya hizmet ile ilgili hedef ülkeye yönelik yönetim, satış ve pazarlama stratejileri oluşturması öncelikler arasında yer alıyor. KOBİ'lerin, bu stratejileri oluştururken marka konumlandırması, tüketici alışkanlıkları, pazar potansiyeli, ticari kurallar, vergi yükümlülükleri gibi unsurların yanı sıra hedef ülkelerdeki sektörün mevcut ve potansiyel koşullarına dikkat etmeleri önem taşıyor.

Generali Hakkında:

En büyük global sigorta ve varlık yönetimi sağlayıcılarından biri olan Generali, 1831'de kuruldu. Grup, 2019'da 69,7 milyar Euro'nun üzerinde toplam prim geliri ile dünyanın 50 ülkesinde faaliyet gösteriyor. 61 milyon müşteriye hizmet veren ve yaklaşık 72.000 çalışanı bulunan Grup, Avrupa'da lider konumda yer alırken, Asya ve Latin Amerika'da yükselen bir varlığa sahip. Generali'nin amacı, benzersiz dağıtım ağı sayesinde yenilikçi ve kişiselleştirilmiş çözümler sunarak müşterilerinin ömür boyu ortağı olmak.