

İHRACAT PLANI

SUNUM DEĞERLENDİRME FORMU

Tarih:

Ürün :

İsim:

Numara :

Kriterler	Açıklama	3 1 / 4	6 2 / 4	9 3 / 4	12 4 / 4	Toplam Puan
FİRMA DEĞERLENDİRMESİ - Ürün Hakkında Kısa Bilgi ve Neden Seçildiği - Amaç ve Hedefler - İhracata Yönelik Hedefler						
SEKTÖREL DEĞERLENDİRME - Ürünün uluslararası kabul gören ismi - Ürünün GTIP numarası - Sektörün durumu (Dünya ve Türkiye 'de - trademap vs.)						
ÜRÜNÜN TANIMI / TANITIMI PAZAR ANALİZİ - 3 Ülke Seçimi, Nedeni ve Karşılaştırmalı Analiz						
- Hedef ihraç pazarı (Ülkesi) Seçimi - Hedef üke seçme nedeni - Hedef ülke hakkında bilgi						
SEKTÖR PROFİLİ (Hedef Ülkede Rakip Ülkeler) - Rakipler (işletmeler) - Pazar Bilgileri						
PAZARA GİRİŞ STRATEJİSİ - Hedef müşteri Profili ve 3 Potansiyel müşteri belirlenmesi - Potansiyel müşteri belirleme nedenleri ve kaynakları - Hedef ülkede rekabet analizi						
- Hedef müşteri belirleme ve seçme nedeni - Hedef müşteri hakkında bilgi - Hedef müşteri iletişim bilgileri (web sitesi, mail vs.) - Hedef müşteri için ürün tanıtım maili (Türkçe - İngilizce)						
Sunum ve Materyal Performansı						
Özgünlük ve ders Öğretim Üyesinde bıraktığı etki						
Toplam puan						