

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 ülke 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						

İş Planı kitabının 2, 3, 4, 5, 6 ve 7. bölümlerindeki analizler yapılmalıdır.

Ödevin sunumu sonucunda, sunumun ayrıntısı, gösterilen özen ve dinleyicide bıraktığı etkiye göre final sınavına 5, 10 veya 15 puan eklenecektir. Final sınavına puan eklenebilmesi için yapılan çalışmanın sunulması ve sunum dosyası (ppt-pptx) ile rapor dosyasının (doc-docx) belirtilecek adrese gönderilmiş olması gerekmektedir.