



Katılımcı İhracatçı Firma Tanıtım Kataloğu



Avrupa'nın en büyük ve dinamik perakende pazarına açılmak artık her zamankinden daha erişilebilir!

Perakende sektöründe tedarikçi, olmak isteyen üreticiler için tasarlanan İhracat Kampüsleri, Türkiye'deki üreticileri Avrupa'daki perakende zincirleriyle buluşturan yenilikçi bir çözüm sunuyor.

Avrupa'daki 500 milyondan fazla tüketiciye hizmet veren 1 milyondan fazla perakende satış noktası ve 300 büyük zincir, her gün raflarını doldurmak için düzenli tedarikçilere ihtiyaç duyuyor. Ancak etkili bir "kanal" eksikliği karmaşık gibi görünen regülasyonlar, birçok üreticiyi bu pazara girişte engelliyor. İhracat Kampüsleri işte bu noktada devreye giriyor ve üreticilere stratejik bir çözüm sunuyor.

İhracat Kampüsleri ile Avrupa'nın Kalbine Ulaşın!

İhracat Kampüsleri, üreticilere Avrupa perakende zincirlerinin karar alıcılarıyla doğrudan iletişim kurma fırsatı sunuyor. Perakende zincirlerinin satın alma yöneticileriyle birebir görüşme ve onlarla güçlü iş ilişkileri kurma imkânı, sizi pazarda rakiplerinizden bir adım öne taşıyor. Doğru bağlantıları kurarak, markanızın güvenilirliğini artırabilir ve yeni iş birliklerine zemin hazırlayabilirsiniz.

Avrupa'nın stratejik merkezinde yer alan modern ofis, showroom ve depo alanlarımız sayesinde, bölgesel pazarlarda fiziksel bir varlık oluşturabilirsiniz. Bu, yalnızca müşterilerinizin size olan güvenini artırmakla kalmaz, aynı zamanda perakende zincirlerinin radarına girmenizi kolaylaştırır. Markanızı uluslararası bir platformda sergilemek için ihtiyacınız olan tüm altyapıyı sağlıyoruz.

Lojistik süreçlerinizde karşılaşılabileceğiniz zorlukları en aza indirmek için kapsamlı operasyonel destek sunuyoruz. Depolama hizmetlerimiz, ADR'li ürünler için özel çözümlerimiz ve planlı teslimatlar için optimize edilmiş sistemlerimizle tedarik zincirinizi sorunsuz bir şekilde yönetebilirsiniz.

Pazarda öne çıkmanın yolu, tüketici taleplerini ve trendleri doğru analiz etmekten geçer. İhracat Kampüsleri, Avrupa pazarındaki ürün kategorilerini ve talep eğilimlerini yakından takip etmenizi sağlayarak, ürün gamınızı optimize etme fırsatı sunar. Böylece, müşterilerinizin ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunabilir ve rekabet gücünüzü artırabilirsiniz.

Ayrıca, Avrupa'da iş yapmayı kolaylaştıracak bürokratik süreçlerde de yanınızdayız. Yasal temsilcilik hizmetlerimizle, yerel yasalara uygunluk sağlarken, vize ve çalışma izinleri gibi konularda önemli avantajlar elde edebilirsiniz. Bu, Avrupa pazarında sürdürülebilir bir başarı için gerekli olan tüm unsurları sizin için erişilebilir hale getiriyor.

Siz de Avrupa pazarında yer almak ve perakende zincirleriyle güçlü bir iş birliği kurmak istiyorsanız, İhracat Kampüsleri'nin sunduğu bu fırsatı değerlendirin!

Detaylı bilgi ve katılım şartları için lütfen bizimle iletişime geçmekten çekinmeyin.

Saygı ve sevgiyle,

İhracat Kampüsleri Yönetimi

Proje Hakkında



Pazara giden en kestirme yol

İhracat Kampüsleri, Türkiye'deki üreticileri Avrupa'nın en büyük perakende zincirleriyle buluşturmayı hedefleyen yenilikçi bir platformdur. Proje, yalnızca üreticilere fiziksel alanlar sunmakla kalmaz; aynı zamanda sürdürülebilir bir iş modeli ve etkin bir "kanal" oluşturma fırsatı sağlar.

Avrupa'nın stratejik noktalarından biri olan Hollanda'da konumlanan İhracat Kampüsleri, perakende zincirlerinin operasyon merkezlerine yakınlığıyla üreticilere benzersiz lojistik avantajlar sunar. Proje, üreticilerin perakende zincirlerinin satın alma yöneticileriyle doğrudan iletişim kurmasını kolaylaştıran bir altyapı sağlar ve bu bağlamda sadece bir iş merkezi değil, aynı zamanda kapsamlı bir iş geliştirme ekosistemi olarak hizmet verir.

İhracat Kampüsleri; modern ofis, showroom ve depo alanlarının yanı sıra, eğitim programları, ürün lansmanları, networking etkinlikleri ve özel davetlerle katılımcı firmaların Avrupa pazarında güçlü bir yer edinmesini destekler. Aynı zamanda, operasyonel risklerin yönetimi,

regülasyonlara uyum, bürokratik kolaylıklar ve kategori takibi gibi alanlarda sağladığı hizmetlerle firmaların büyümesini hızlandırır.

Bu proje, sadece bugünün değil, geleceğin tedarik zinciri gereksinimlerini karşılamayı hedefleyen dinamik ve yenilikçi bir girişimdir.

Türkiye'nin üretim gücünü Avrupa'nın talepleriyle buluşturmak için hayata geçirilen İhracat Kampüsleri, üreticiler için rekabet avantajı sağlayan bir köprü görevi görmektedir.



Kampüs Nasıl Çalışır ?



Pazara giden en kestirme yol

İhracat Kampüsü, üreticilerin Avrupa'daki perakende zincirlerine erişimini kolaylaştıran entegre bir iş platformudur. Sistem, katılımcı firmalara stratejik bir "kanal" sunarak Avrupa pazarında kalıcı bir yer edinmelerine olanak sağlar. İşleyiş şu dört temel adım üzerine kuruludur:

Kampüse Katılım ve Altyapı Seçimi

Katılımcı firmalar, modern ofis, showroom ve depo seçeneklerinden ihtiyaçlarına en uygun olanı seçerek İhracat Kampüsü'ne dahil olur. Kampüs içindeki fiziksel varlık, firmanızın Avrupa pazarında güvenilir bir partner olarak konumlanmasını sağlar.

Doğru Bağlantılar Kurma

İhracat Kampüsü, katılımcı firmalara perakende zincirlerinin satın alma yöneticileriyle doğrudan iletişim kurma fırsatı sunar. Eğitim programları, ürün lansmanları, networking etkinlikleri ve PLMA öncesi/sonrası organizasyonlarla firmanızın bu yöneticilerle yakın bir bağ kurmasını sağlar. Bu etkinlikler, sadece tanıtım değil, kalıcı iş birliklerinin temelini oluşturur.

Lojistik ve Operasyonel Destek Sağlama

Kampüs, ADR'li ürünler için depolama imkanı, planlı teslimatların yönetimi ve numune gönderimi gibi lojistik desteklerle tedarik süreçlerinizi optimize eder. Ayrıca, satış sonrası risklerin yönetimi ve regülasyonlara uyum konularında profesyonel çözümler

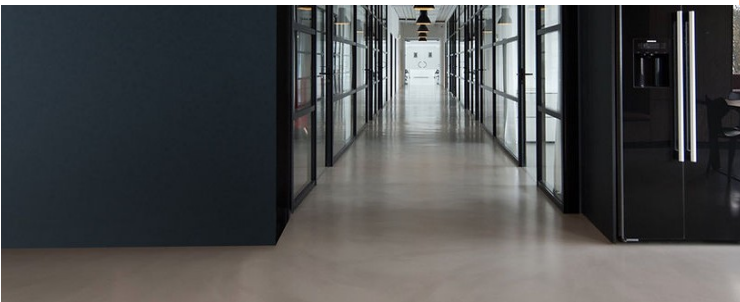
sunarak operasyonel süreçlerinizi sorunsuz hale getirir.

Pazar Bilgisi ve Büyüme Fırsatları

İhracat Kampüsü, katılımcı firmaların Avrupa pazarındaki kategori trendlerini ve tüketici taleplerini yakından takip etmelerine olanak tanır. Bu bilgiler sayesinde, ürün gamınızı optimize edebilirsiniz ve markanızı doğru bir şekilde konumlandırabilirsiniz. Ayrıca, fabrika satış mağazası ve online satış imkanlarıyla markanızın bilinirliğini artırabilirsiniz.

Bürokratik ve Yasal Avantajlar

Kampüs, Avrupa'da yasal temsilcilik ve vize gibi bürokratik süreçlerde katılımcı firmalara rehberlik eder. Bu destek, firmanızın Avrupa'da sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmasını kolaylaştırır.



İhracat Kampüsleri'nin Özünü Oluşturan 3K Stratejisi

İhracat Kampüsleri, yalnızca fiziksel bir altyapı değil, üreticileri Avrupa pazarında güçlü ve sürdürülebilir bir konuma taşıyan stratejik bir modeldir. Bu modelin temelinde, katılımcı firmalara sağlanan 3 anahtar değer bulunmaktadır: Kanalin Kurulması, Kanalin Geliştirilmesi, Kanalin Güvenliği

1. Kanalin Kurulması: Doğru Kanalı Oluşturun

Avrupa pazarına girişin temel şartı, doğru bir "kanal" kurmaktır. İhracat Kampüsleri, perakende zincirlerinin satın alma yöneticileriyle ve departmanlarıyla birebir iletişim kurmanızı sağlar.

•**Eğitim Programları:** Perakende zincirlerinin satın alma yöneticileri tarafından düzenlenen eğitimlerle bu karar alıcılarla yakın bağlar kurabilirsiniz.

•**Ürün Lansmanları ve Organizasyonlar:** Yeni ürünlerinizi doğru kişilere tanıtmaya fırsat bulursunuz.

•**Networking ve Etkinlikler:** PLMA öncesi ve sonrası düzenlenen özel etkinliklerle uzun vadeli ilişkiler inşa edebilirsiniz.

2. Kanalı Geliştir: Rekabet Avantajı Sağlayın

Rekabetçi bir pazarda öne çıkmak, pazar bilgisi ve doğru stratejilerle mümkün olur.

•**Kategori Takibi:** Avrupa pazarındaki tüketici trendlerini analiz ederek ürün gamınızı optimize etmenize yardımcı oluyoruz.

•**Depolama ve Numune Teslimi:** ADR'li ürünler dahil olmak üzere, perakende zincirlerinin ihtiyaçlarına uygun depolama ve hızlı numune teslimi imkanları sağlıyoruz.

•**Online ve Fiziksel Satış:** Fabrika satış mağazamız ve e-ticaret platformlarıyla markanızın görünürlüğünü artırıyoruz.

3. Kanalin Güvenliği: Operasyonel Güvenliği Sağlayın

Avrupa'da sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmanın yolu, operasyonel ve regülasyonel riskleri yönetmekten geçer.

Operasyon Sürecinde Destek: Depolama, sevkiyat ve tedarik zinciri yönetiminde size kapsamlı çözümler sunarak operasyonlarınızın her aşamasını kolaylaştırıyoruz.

•**Satış Sonrası Destek:** Ürünlerin teslimatından satış sonrası sürece kadar oluşabilecek tüm risklere karşı yanınızdayız.

•**Planlı Teslimat Uyumu:** Perakende zincirlerinin zamanlamaya dayalı lojistik beklentilerini karşılamanızı sağlıyoruz.

•**Regülasyonlara Uygunluk:** Ürünlerinizin etiketten içerik uyumluluğuna kadar tüm regülasyonel süreçleri destekliyoruz.

Ofis Alanları

Ofis

Ofis
Ekonomi
15 m²

(825 €/ay)

Ofis alanlarımız, şirketinizin hak ettiği prestij ve profesyonelliği yansıtacak şekilde özel olarak tasarlanmıştır.

Üst düzey altyapı ve olanaklara sahip bu alanlar, ihracatçıların potansiyel müşteriler için sıcak bir ortam yaratmasına olanak tanır ve iş ilişkilerini geliştiren profesyonel ve konforlu bir ortamı teşvik eder.

15 m²'den başlayan alanlarla bu ofisler şirketinizin başarısı için ideal bir fırsat sunuyor.

İkili Paketler

Show+Of

15 m² Ofis
10 m² Showroom

(1.375 €/ay)

1.250 €/ay

Showroom

Showroom
Ekonomi
10 m²

(550 €/ay)

Showroom Alanları

Ürün teşhiri ve müşteri etkileşimi için tasarlanan 10 m²'den başlayan showroom alanlarımız, ürünlerinizi tercihlerinize mükemmel uyum sağlayan bir ortamda sergilemenize olanak tanır.

Bu alanlar, ürünlerinizi sergilemek için mükemmel bir sahne görevi görerek ürünlerinizin doğru zamanda ve yerde, doğru izlenimi yaratmasını sağlar.

Dep+Of

15 m² Ofis
15 m² Depo

(1.650 €/ay)

1.500 €/ay

Depo

Depo
Ekonomi
15 m²

(825 €/ay)

Depo Alanları

İhracat sürecinde hızın kritik öneminin bilincinde olarak, 15 metrekareden başlayan depo çözümlerimiz, ilk siparişlerin aciliyetini karşılayacak şekilde optimize edilmiştir. Numuneler ve stoklanmış ürünler için hazır alanlar sunan depolarımız, ihracatçularımıza pazar taleplerine hızlı yanıt verme gücü vererek küresel arenada rekabet avantajı sağlıyor.

Üçlü Paketler

Kampüs
Ekonomi

15 m² Ofis
10 m² Showroom
15 m² Depo

(2.200 €/ay)

1.760 €/ay

Buraya Başlık?

- ✓ Kiralama ücretine dahil hizmetler.
- ✓ Kiralama ücretine dahil olmayan ancak ücreti mukabilinde faydalanabilecek hizmetler.
- Kiralama kapsamı dışında kalan hizmetler.

	Ofis	Showroom	Depo	Ofis Showroom	Ofis Depo	Ofis Showroom Depo
Türk Personel Asistan	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Yabancı Personel Asistan	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Müşteri Ağırlama	✓	✓	●	✓	✓	✓
Müşteri Ziyareti	✓	●	●	✓	✓	✓
Müşterilerin Aranması	✓	●	●	✓	✓	✓
Müşterilere Mail Atılması	✓	●	●	✓	✓	✓
Dönemsel Faaliyet Raporu	✓	●	●	✓	✓	✓
Toplantı Odası Kullanımı	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Konferans Odası Kullanımı	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ortak Alan Kullanımı	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Teşhir Düzenleme - Değişiklik	●	✓	●	✓	●	✓
Ürün Temizliği	●	✓	●	✓	●	✓
Ücretsiz İndirme/Bindirme	●	●	✓	●	✓	✓
Stok Sayım/Tasnif/Temizlik	●	●	✓	●	✓	✓
PLMA fuar dönemi özel hizmetler	✓	✓	●	✓	✓	✓
Yurtdışı temsilcilik adres	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Yurtdışı birim mali müşavirlik hizmetleri	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Operasyon Kriz yönetimi	✓	●	✓	✓	✓	✓
Teslimat Sonrası Kriz Yönetimi	✓	●	✓	✓	✓	✓
Lojistik desteği/takibi	✓	●	✓	✓	✓	✓
Ürün geri çağırma prosedürlerinin takibi	✓	●	✓	✓	✓	✓
Ürün imha prosedürlerinin takibi	✓	●	✓	✓	✓	✓
Kategori takibi	✓	●	●	✓	✓	✓
Regülasyon uygunluğu destek hizmetleri	✓	●	●	✓	✓	✓
Responsible Person	✓	●	●	✓	✓	✓
Kampüs dışı tabela ve görünürlük	✓	✓	●	✓	✓	✓
Numune Teslimat	✓	✓	●	✓	✓	✓
Yurtdışı birim mali müşavirlik hizmetleri	✓	✓	✓	✓	✓	✓

İhracat kampüslerinde tamamlayıcı ortak alanlar bulunmaktadır. Bu ortak alanlar, ihracatçı firmaların iş süreçlerini desteklemek ve farklı ihtiyaçlarına yanıt verebilmek adına tasarlanmıştır.

Resepsiyon Alanı

İhracat Kampüsü'ne gelen ziyaretçileri karşılamak ve yönlendirmek için tasarlanmış profesyonel bir resepsiyon alanı. Misafirlerinizin hoş geldiniz hissi yaşamasını sağlayacak bir ilk izlenim oluşturmaktadır.



Toplantı Odaları

Önemli görüşmelerin yapılabileceği donanımlı ve konforlu toplantı odaları. Firmaların müşterileriyle etkili iletişim kurmalarını sağlayacak, gizlilik ve konfor sunacak bir ortam. İşbirlikçi bir atmosferde etkili iletişim ve işbirliği için ideal mekanlar sunar.



Sunum/Seminer Odası

Ürün lansmanları, bayi toplantıları gibi etkinliklerin düzenlenebileceği geniş ve modern sunum alanı. Burası interaktif etkinliklerin gerçekleştirilebileceği ve büyük gruplara hitap edebilecek bir ortam sağlayacak. Profesyonel sunum ekipmanları ve konforlu bir ortam sunarak etkileyici sunum deneyimleri sağlar.



Kafeterya Alanı

Ortak kullanım alanlarından biri olan kafeterya, çalışanlar ve ziyaretçiler için dinlenme ve sosyalleşme imkanı sunacak. Rahat bir ortamda atıştırmalıklar ve içecekler eşliğinde zaman geçirebilecekleri bir yer olacak.



Defter Tutma Hizmetleri

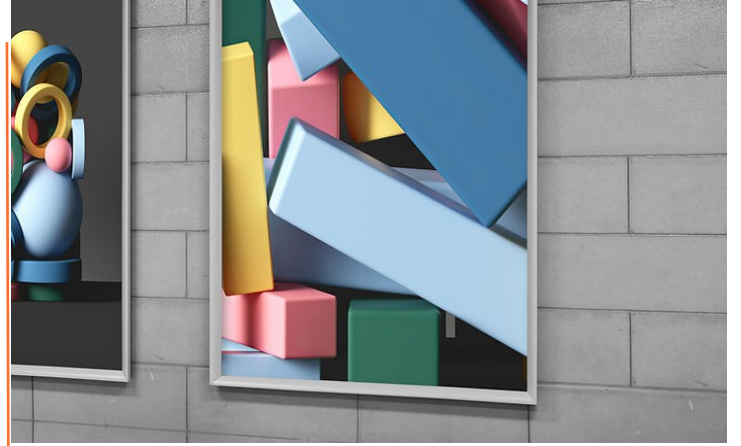
İhracat Kampüsleri, işletmelerin maliyetlerini düşürmek ve zamanlarını daha etkin kullanmalarını sağlamak adına paylaşılan defter tutma hizmetleri sunar. Bu hizmet, doğru kayıtların tutulmasını sağlarken işletmelerin kendi ana faaliyetlerine daha fazla odaklanmasına imkan tanır.

Danışmanlık Hizmetleri

İhracatçı firmaların başarılarını artırmak için, İhracat Kampüslerinde paylaşılan danışmanlık hizmetleri bulunur. Bu hizmet, deneyimli profesyonellerle işbirliği yaparak işletmelerin maliyetlerini azaltırken bir yandan da işletmeye özgü rehberlik ve destek sunar.

Lojistik ve Gümrükleme Hizmetleri

İhracat Kampüsleri, lojistik süreçleri basitleştirir ve gümrükleme maliyetlerini düşürmek için ortak lojistik ve özel gümrükleme hizmetleri sunar. Bu hizmetler, malların ekonomik ve sorunsuz bir şekilde taşınmasını sağlayarak işletmelere önemli ölçüde maliyet avantajı sunar.



Reklam ve Tanıtım

İhracat Kampüsleri, işletmelerin potansiyelini artırmak ve daha geniş bir kitleye ulaşmak amacıyla özel olarak hazırlanan ortak Pazarlama, Reklam ve Tanıtım hizmetlerini sunmaktadır.

Bu hizmet, Kampüs içinde yer alan tüm katılımcı ihracatçı firmaların ürün ve hizmetlerini etkili bir şekilde tanıtmayı hedefler. Bu sayede, katılımcıların marka görünürlüğünü artırarak pazarda daha güçlü bir konum elde etmelerine destek olur.

Ortak Reklam Hizmeti, maliyet etkinliğini sağlarken aynı zamanda her bir ihracatçı firmanın reklam ve tanıtımını tek bir çatı altında birleştirerek sunar. Bu yaklaşım, katılımcıların bütçelerini daha verimli yönetmelerini ve geniş bir hedef kitesine ulaşmalarını sağlar.

İhracat Kampüsleri, her bir katılımcı firmanın büyümesine katkıda bulunmak için kaliteli reklam ve tanıtım hizmetlerini sunma konusundaki kararlılığını sürdürür. Bu hizmetler sayesinde reklam ve tanıtım maliyetlerini paylaşarak, ihracatçı topluluğunun görünürlüğünü en üst düzeye çıkarmak mümkün olur.

İhracat Kampüslerinin sağladığı bu ek hizmetler, ihracatçı firmaların temel iş operasyonlarına odaklanmalarını ve büyümelerini desteklemeyi amaçlar. Bu hizmetler, işletmelerin verimliliğini artırırken maliyetleri minimum seviyeye çeker ve işletmelerin büyüme potansiyelini artırır. Kampüs içinde yer alarak, işletmenizin görünürlüğünü artırabilir ve etkin reklam ve tanıtım hizmetlerinden faydalanabilirsiniz.

İhracat Kampüslerinde yer kiralayan ihracatçı firmalar Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan desteklerden de faydalanabilmektedir.

Ticaret Bakanlığı, yurtdışında ofis, showroom ve depo kiralayan ihracatçı firmalara önemli bir destek sunmaktadır: İşletmelerin bürüt kira maliyetinin % 70'i!

Katılımcı ihracatçılar, kira ödemelerini gerçekleştirip Ticaret Bakanlığı'na başvurduklarında, yaptıkları kira ödemesinin yarısını geri alma avantajına sahiptirler.

Bu destek ödemesi, işletmeler için tamamen geri ödemesiz ve ücretsiz bir fırsat sunar.

İhracat Kampüsleri, Ticaret Bakanlığı'nın bu önemli destekleriyle işletmelerin yurtdışında etkili bir şekilde faaliyet göstermelerine katkı sağlamaktadır.

İhracat Kampüsleri projesi müstakil bir özel sektör girişimi olup Ticaret Bakanlığı ile herhangi bir bağı bulunmamaktadır. Bu nedenle, bir işletmenin İhracat Kampüslerinde yer tahsisi yapmış olması, Bakanlık desteklerinden kesin bir surette faydalanacağı anlamına gelmez. Bir katılımcı ihracatçı firmanın söz konusu desteklerle ilgili bakanlığın kendi mevzuatına, genelgesine ve kanunlarına uygun bir başvuru yapması ve sonuçlandırması halinde destek alması mümkündür.

Bakanlık tarafından sağlanan desteklerle ilgili ayrıntılı bilgiye www.ticaret.gov.tr adresinden ulaşılabilir. Ayrıca Bakanlığa ait 444 8 482 numaralı Teknik Destek ve Mevzuat Bilgilendirme Hattından interaktif bilgi almak mümkün.

Neden Avrupa'da Bir Adres?



Pazara giden en kestirme yol

Neden Avrupa'da Bir Adrese İhtiyacınız Var?

Dünya ticaretinde güçlü bir yer edinmek, yalnızca kaliteli ürünler üretmekle sınırlı değildir. Bugün Avrupa perakende pazarında başarıya ulaşmak isteyen her üreticinin, pazara yakın olmak ve güvenilir bir tedarikçi olarak kendini konumlandırmak için **yerel bir adrese** ihtiyacı vardır. İşte Avrupa'da bir adrese sahip olmanın sunduğu kritik avantajlar:

1. Güven ve Saygınlık Oluşturur

Avrupa perakende zincirleri, tedarikçilerini seçerken yerel bir adrese sahip olmayı bir güven göstergesi olarak değerlendirir. Yerel bir adres, firmanızın profesyonel ve uzun vadeli bir iş ortağı olduğunu kanıtlar. Bu, zincirlerin sizinle iş birliği yapma konusundaki istekliliğini artırır.

2. Maliyet ve Zaman Yönetimi Sağlar

Yerel bir adres, yalnızca pazarda varlık göstermek için değil, iş süreçlerinizi optimize etmek için de önemli bir araçtır. **Numune gönderiminden ilişki yönetimine kadar** birçok alanda zamandan ve maliyetten tasarruf etmenizi sağlar. Fiziksel yakınlık, müşterilerle ilişkilerinizi güçlendirmekle kalmaz, işlerinizi hızlandırır ve pazardaki konumunuzu sağlamlaştırır.

3. Kriz Yönetimini Kolaylaştırır

Avrupa'da faaliyet gösterirken karşılaşılabileceğiniz operasyonel ve satış sonrası riskler, zamanında müdahalelerle yönetilmediğinde büyük maliyetlere dönüşebilir. Yerel bir adres sayesinde, kriz anlarında müşterilere yakın olabilir, sorunlara hızlı çözümler üretebilir ve cezai yaptırımlardan kaçınabilirsiniz. **İhracat Kampüsleri**, bu süreçlerde:

•**Operasyonel Risklerinizi Yönetir:** Sevkiyat, teslimat ve diğer operasyonel süreçlerde oluşabilecek sorunları hızlıca çözenizi sağlar.

•**Satış Sonrası Destek Sunar:** Ürün kalitesi, etiket uyumluluğu gibi nedenlerle oluşabilecek cezaların önüne geçer veya iptal edilmesine yardımcı olur.

•**Maliyetleri Düşürür:** Doğru planlama ve yönlendirmelerle krizlerin mali etkilerini minimuma indirir.

4. Perakende Zincirlerinin Önceliği Olmanızı Sağlar

Yerel bir adrese sahip olmak, özellikle ADR'li ürünler gibi özel ürün kategorilerinde, perakende zincirlerinin tedarikçileriyle çalışmasını kolaylaştırır. Yerel depolama ve lojistik imkanlarınız sayesinde toptancıların önüne geçerek doğrudan tedarikçi olma fırsatını yakalarsınız.

5. İş İlişkilerinizi Güçlendirir ve Görünürlüğünüzü Artırır

Avrupa'daki bir adres, yalnızca lojistik süreçler için değil, aynı zamanda iş ilişkileri geliştirmek için de kritik bir role sahiptir. Yerel bir adrese sahip olmanız, perakende zincirlerinin satın alma yöneticileriyle güvenilir bir iş ortağı olarak algılanmanızı sağlar. Ayrıca, showroom alanları gibi fiziksel varlıklarınız, markanızın görünürlüğünü artırarak ürünlerinizi doğru kişilere ulaştırır.

6. Uzun Vadeli ve Sürdürülebilir İş Modelleri Oluşturur

Yerel bir adres, kısa vadeli kazançların ötesinde, firmanızın Avrupa pazarında kalıcı bir oyuncu olmasını sağlar. Pazarda fiziksel olarak bulunmak, uzun vadeli iş birlikleri kurmanız ve rekabetçi bir yapı oluşturmanız için gerekli zemini hazırlar.

Neden Hollanda?



Pazara giden en kestirme yol

Avrupa'nın Kalbine Açılan Kapı

Hollanda, sadece Avrupa'nın değil, dünya ticaretinin de en stratejik noktalarından biridir. Coğrafi konumu, gelişmiş lojistik altyapısı ve uluslararası ticarete sağladığı kolaylıklarla Hollanda, İhracat Kampüsleri'nin ilk durağı olmak için ideal bir merkezdir. İşte bu stratejik tercihin nedenleri:

1. Blue Banana Koridorunun Kalbinde

Hollanda, Avrupa'nın ekonomik omurgası olarak kabul edilen **Blue Banana Koridoru** üzerinde yer alır. Bu bölge, Avrupa'nın en büyük ekonomik ve nüfus yoğunluğuna sahip şehirlerini birbirine bağlar. Hollanda, 200 milyonluk bir nüfusa kısa sürede ulaşabilecek bir merkez olarak öne çıkar.

2. Lojistik ve Ulaşım Üssü

Hollanda, dünyanın en büyük limanlarından biri olan **Rotterdam Limanı** ve modern altyapısıyla Avrupa'nın lojistik merkezi olarak bilinir.

•**Hava Kargo Avantajı:** Amsterdam Schiphol Havalimanı, Avrupa'nın en yoğun yük taşımacılığı merkezlerinden biridir.

•**Karayolu ve Demiryolu Ağı:** Hollanda, tüm Avrupa'ya hızlı erişim sağlayan güçlü bir kara ve demiryolu ağına sahiptir.

Bu özellikler, Hollanda'yı ihracat yapmak isteyen firmalar için eşsiz bir lojistik üs haline getirir.

3. Perakende Zincirlerinin Merkezlerine Yakınlık

Hollanda, Avrupa'nın büyük perakende zincirlerinin **bölge yönetimlerine ve genel müdürlüklerine** optimum mesafede bulunur. Bu stratejik konum, firmaların doğru bağlantılar kurmasını ve işlerini kolaylaştırmasını sağlar. Fiziksel yakınlık, iletişim ve iş birliğini güçlendiren en önemli unsurlardan biridir.

4. PLMA: FMCG ve Private Label'in Prömiyeri

Hollanda, hızlı tüketim ürünleri (FMCG) ve Private Label sektörünün en prestijli organizasyonlarından biri olan **PLMA (Private Label Manufacturers Association)** fuarına ev sahipliği yapar.

Bu etkinlik, her yıl dünyanın en büyük perakende zincirlerini ve büyük ölçekli müşterileri bir araya getirir.

•Yılın belirli bir döneminde Hollanda, bu küresel devlerle doğrudan temas kurmak isteyen firmalar için eşsiz bir fırsat sunar.

•İhracat Kampüsleri, bu avantajı katılımcı firmalar için ticari bir kazanca dönüştürmek amacıyla stratejik bir üs sağlar.

5. Avrupa'nın Ticaret ve Dağıtım Merkezi

Hollanda, Avrupa'ya mal girişi için bir kapı işlevi görür. Birçok uluslararası şirket, dağıtım merkezlerini ve bölgesel ofislerini burada konumlandırır. Hollanda'da bir varlık oluşturmak, Avrupa pazarında yer edinmek isteyen firmalar için büyük bir avantaj sağlar.

6. İş Dostu ve İnovatif Ekosistem

Hollanda, **şeffaf iş yapma kültürü**, yenilikçi girişimleri destekleyen politikaları ve uluslararası firmalara sağladığı cazip teşviklerle iş dostu bir ülke olarak öne çıkar. AB standartlarına uygunluk açısından da Hollanda'da yer almak, firmalar için büyük kolaylık sağlar.

7. Dil ve Kültür Avantajı

Hollanda, çok dilli ve kültürel açıdan çeşitliliği yüksek bir ülkedir. İngilizce, iş dünyasında yaygın olarak kullanılan bir dil olduğu için Hollanda'da iş yapmak, iletişim zorluklarını minimuma indirir.

8. Güçlü Tüketici Pazarı ve Yakınlık

Hollanda'nın konumu, Avrupa'nın büyük tüketici pazarlarına hızlı erişim imkanı sunar:

•Almanya, Fransa, Belçika ve İngiltere gibi önemli pazarlara sadece birkaç saatlik mesafededir.

•Bu yakınlık, lojistik maliyetlerin azalmasını ve pazar sürekliliğini sağlar.

Nasıl Başvurabilirim ?



Pazara giden en kestirme yol

İhracat Kampüslerine yer kiralamak isteyen ihracatçılar için başvuru süreç ve aşamaları şunlardır:



1. Online Başvuru Formu Doldurma

Yer tahsis başvuru süreci, ilk adım olarak İhracat Kampüslerinin resmi internet sayfası üzerinden doldurulan yer tahsis başvuru formu ile başlar. İhracatçılar, resmi İnternet sayfası üzerinden yer tahsis başvuru formunu eksiksiz doldururlar

2. Başvuru İncelenmesi

İhracat Kampüsleri yönetimi, başvuruları detaylı bir şekilde inceler ve uygunluk değerlendirmesi yapar.



3. Video Konferans Mülakat ve Toplantı

Başvurusu uygun bulunan adaylarla, video konferans üzerinden mülakat ve toplantı düzenlenir. Bu aşama, detaylı bir değerlendirme ve karşılıklı bilgi alışverişi için fırsat sunar.

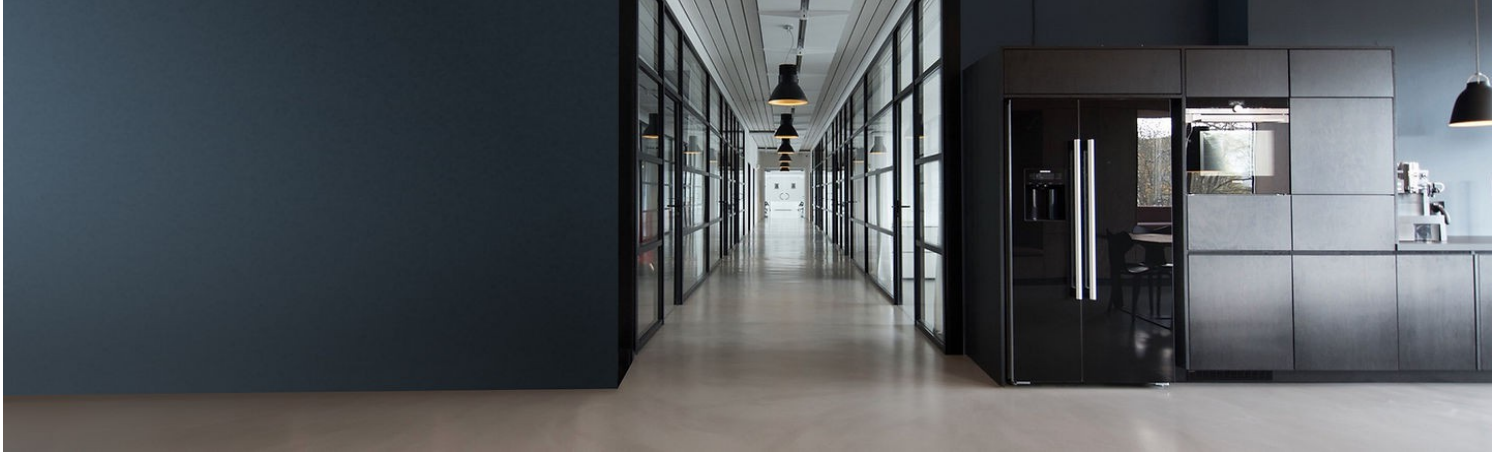
4. Fabrika Ziyareti

İhracat Kampüsleri yönetimi, adayların işletme tesislerini yerinde değerlendirmek amacıyla fabrika ziyareti gerçekleştirir. Bu adım, fiziksel koşulların ve işletmenin uygunluğunun doğrudan gözlemlenmesini sağlar.



5. Yer Tahsis Sözleşmesi İmzalanması

Başvurusu kabul edilen işletme ile İhracat Kampüsleri yönetimi arasında, yer tahsisine dair detayları içeren bir sözleşme imzalanır. Bu sözleşme, karşılıklı taahhütleri ve yer kiralama şartlarını içerir.



 **ihracat
Kampüsleri**
Pazara giden en kestirme yol



www.ihracatkampusleri.com

Fatih Sultan Mehmet Mahallesi Poligon Caddesi Aheste Sokak No: 8A/6 Ümraniye-
İSTANBUL

info@ihracatkampusleri.com

