**YURTDIŞI PAZARLAMA FAALİYETİ SONUÇ RAPORU (EK V-5)**

 **(İşbirliği Kuruluşu Tarafından Hazırlanacak)**

* **Giriş:** Yurt dışı pazarlama faaliyetinin gerçekleştirileceği ülkenin nasıl belirlendiği, ziyaret edilen ülke ve şehirler, faaliyetin tarihi, faaliyete katılan firma/işbirliği kuruluşu temsilcisi sayısı ve katılımcıların profili, faaliyetin firmalara nasıl duyurulduğu konularında bilgi verilmesi.
* **Faaliyete ilişkin Ön Hazırlıklar Hakkında Bilgi:** Faaliyetle ilgili çalışmalar ne zaman başlandığı ve ön hazırlık çalışması kapsamında neler yapıldığı, kimlerle görüşmeler yapıldığı, ön heyet gerçekleştirildi ise ön heyetin ne zaman, kimlerin katılımı ile gerçekleştirildiği, ön heyette neler yapıldığı ve faaliyete ilişkin tanıtım çalışmaları hakkında bilgi verilmesi.
* **Gerçekleştirilen Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetine İlişkin Bilgi:** Gerçekleştirilen programın detaylı bir şekilde anlatılması, PR şirketinin nasıl seçildiği ve hangi hizmetleri sağladığı, gerçekleştirilen ikili iş görüşme ve bağlantı sayısı, ziyaret edilen yerler ve görüşülen kişiler hakkında bilgi verilmesi, fuar katılımı veya fuar ziyareti söz konusu ise fuar hakkında ve fuarda gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgi verilmesi, resmi görüşmeler gerçekleştirildi ise hangi kurumlarla ve hangi konularda görüşmeler gerçekleştirildiği hakkında bilgi verilmesi. Ayrıca heyet sonrasında firmaların faaliyete ilişkin olarak işbirliği kuruluşuna sağladıkları geri bildirime yer verilmesi önemlidir. Firmaların heyete ilgi düzeyleri, görüş ve önerilerinin aktarılması.
* **Sonuç ve Öneriler:** Gerçekleştirilen faaliyetin firmalarda yarattığı etki, elde edilen sonuçlar ve firmaların yurt dışı pazarlama faaliyetlerinden daha üst seviyede yararlanması için firmaların görüş ve önerileri ile işbirliği kuruluşu ve proje yöneticisinin görüş ve önerilerine yer verilmesi.

**EKLER:**

- Yurt Dışı Pazarlama Faaliyeti Materyalleri

- Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetine İlişkin Olarak Basında Çıkan Haberler

- Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetinde çekilen fotoğraflar,

-İlgili Diğer Belgeler

**1. GİRİŞ**

“Kırşehir’i Hayvancılıkla Dünyaya Açıyoruz” URGE projesi kapsamında, projenin ilk ayağı olarak ihtiyaç analizi faaliyeti gerçekleştirilmiştir. Küme içinde yer alan ve hayvancılık sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalara ziyaretler gerçekleştirilmiştir ve ihtiyaç analizi çalışması yapılmıştır. İhtiyaç analizi faaliyeti sonrasında hazırlanan raporda yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirilecek ve alım heyeti getirilecek ülkeler belirlenmiştir. İhtiyaç analizi sonrasında firmalar ile bir toplantı gerçekleştirilerek önce hangi ülkeye yurtdışı pazarlama faaliyetine gitmek istedikleri sorulmuştur ve Hollanda’nın Amsterdam şehrine gitmek istedikleri öne çıkmıştır.

4 Şubat 2018 – 9 Şubat 2018 tarihlerinde Hollanda’nın Amsterdam şehrine düzenlenen geziye 12 kişi katılmıştır. Proje ortağımız Kırşehir Ticaret Borsası Genel Sekreteri de söz konusu yurtdışı pazarlama faaliyetine eşlik etmiştir.

**2. FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖN HAZIRLIKLAR HAKKINDA BİLGİ**

Kümede yer alan firmalar ile gerçekleştirilen toplantıda Fransa’nın Paris şehrine yurtdışı pazarlama faaliyeti için gitmek istediklerinin öğrenilmesinin ardından, ilk iş olarak Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Kobi ve Kümelenme Destekleri Dairesi’ne yurtdışı pazarlama faaliyeti için başvuru yapılmıştır. Bakanlığın yurtdışı pazarlama faaliyetimize onay vermesini takiben, Rotterdam Ticaret Müşavirliği ile görüşmelere başlanmıştır.

Rotterdam Ticaret Müşavirliği söz konusu tarihlerde Hollanda’ya yurtdışı pazarlama faaliyeti yapacağımızı duyar duymaz titizlikle çalışmaya başlamıştır ve B2B görüşmeler ve çiftlik gezilerinin yanı sıra, hayvancılık ile ilgili konularda Ar-Ge çalışmaları yapan kurumları ziyaret etmemizi de sağlamışlardır.

**3. GERÇEKLEŞTİRİLEN YURTDIŞI PAZARLAMA FAALİYETİNE İLİŞKİN BİLGİ**

4 Şubat 2018 tarihinde Amsterdam yurtdışı pazarlama faaliyeti Ankara-İstanbul-Amsterdam uçuşu ile başlamıştır.

5 Şubat 2018 tarihinde iş gezisi katılımcıları ilk olarak Wageningen Üniversitesi Hayvancılık Araştırma Merkezi – Dairy Campus’u zyaret ederek hayvancılık konusundaki Ar-Ge çalışmalarını yerinde görmüşlerdir. Yine aynı gün çiftlik malzemeleri satışı yapılan Cow House ziyaret edilmiştir.

6 Şubat 2018 tarihinde, program Rotterdam Başkonsolosluğu ziyareti ile başlamıştır. Ardından, Hollanda Ticaret Odası ve Rotterdam Yatırım Ajansı ziyaret edilmiş ve B2B görüşmeler yapılmıştır. Rotterdam Ticaret Odası, Hollanda’da iş yapma, şirket kurma ve Türk şirketleri hakkında sunum yapmıştır. Bununla birlikte, Hollanda’da hayvancılık konusunda bilgi verilmiştir.

7 Şubat 2018 tarihinde, küme firmaları 2 tane çiftlik gezisine katılarak yerinde inceleme ziyareti yapmışlardır.

8 Şubat 2018 tarihinde, Hollanda hayvancılık sektörüne yönelik sunumlar ve ziyaretler gerçekleşmiştir. Söz konusu tarihte ilk gidilen yer olan G.van Beek & Zn. Hayvancılık Çiftliği, Ar-Ge çalışmaları yürüten, hayvanın yetiştirilmesinden kesimine kadar her aşamasında kendi yer alan bir çiftlik olup kendi bünyesinde yer alan laboratuvarda dana etinden beyaz et üretimi yapmaktadır.

Aynı gün gidilen Denkavit hayvan çiftliği ise yem katkı ve mama üretim fabrikasına sahip bir çiftlik olup, küme firmalarına sunum yapmışlardır.

Organizasyon konusunda Premier Tur Turizm A.Ş. ile çalışılmıştır. Yurtdışı pazarlama faaliyeti öncesinde farklı firmalardan fiyat teklifleri alınmış, teklif alınan firmaların referansları incelenmiş ve söz konusu firma ile çalışılması kararı alınmıştır. Organizasyon şirketi, yurtdışı pazarlama faaliyeti öncesinde ve iş gezisinin gerçekleştiği süre boyunca her türlü hizmeti sağlamıştır. Ulaşım, konaklama, rehberlik, tercümanlık, Paris’te kurumlar arası transferler vs gibi her konuda yardımcı olmuştur.

**4. SONUÇ VE ÖNERİLER**

Firmalardan alınan geribildirimler aşağıda sıralanmıştır:

* Çok verimli bir gezi olmuştur. Özellikle bu gezide Ar-Ge çalışmalarının görülmesi firmalar açısından fayda sağlamıştır.
* Gezi süresinin uzatılarak programın bu gezide olduğu gibi sıkıştırılmaması önerisi gelmiştir.

Yurtdışı pazarlama faaliyeti sonrası, küme firmaları ile toplantı yapılmıştır. Firmalardan alınan ve yukarıda sıralanan geribildirimler ışığında, bundan sonraki yurtdışı pazarlama faaliyetlerinde daha çok B2B görüşme ve çiftlik gezisi olması kararına varılmıştır.

Yapılan toplantıda, firmaların yurtdışı pazarlama faaliyetinden bir hayli memnun oldukları ve söz konusu faaliyetin firmalara olumlu anlamda katkılar sağladığı bizzat gözlemlenmiştir.