



TARMAKBİR

TARIM ALET VE MAKİNELERİ II. UR-GE PROJESİ BAŞLANGIÇ TOPLANTISI

04.09.2018 | ANKARA



Lida Kita
Avrupa Eğitim Vakfı
Türkiye Sorumlusu

Hakkımızda

Zobu Consulting Ltd. 2004 yılında İzmir’de kurulmuştur.

Şirketimiz

- Yönetim Danışmanlığı,
- Ekonomik Kalkınma ve
- Mühendislik Danışmanlığı alanlarında kamu ve özel sektör müşterilerine hizmet eder...



Dönüm Noktalarımız





Hizmetlerimiz

ZOBU
CONSULTING

“Tarafsızca yanınızdadır.”



Hizmetlerimiz

- Yönetim Danışmanlığı
 - Strateji | Faaliyetler | Değişim Yönetimi
 - Pazarlama | İş Geliştirme
 - Proje Yönetimi
 - Yatırım Danışmanlığı
- Politika Geliştirme
 - Bölgesel ve Ulusal Seviyede Politika Tavsiyesi
 - Araştırma ve Analizler
 - Sanayi Analizleri
 - Tedarik & Değer Zinciri Analizleri
 - Tanı Çalışmaları
 - Arz / Talep – İhtiyaç Analizleri
 - Dış Kaynak Kullanımı
 - İzleme & Değerlendirme
 - Bilgi Yayımı
 - Kırsal Kalkınma
 - Kümelenme ve Kümelenme Politikası
 - Proje Yönetimi
- Mühendislik Danışmanlığı
 - Eğitimler



Müşterilerimiz



Çokuluslu Kuruluşlar

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

Mardin Ovası Geliştirme Projesinin Yürütülmesi

Birleşmiş Milletler İktisadi Kalkınma Teşkilatı

Ulusal Tekstil Stratejisi Doğrultusunda Sektörün

Batıdan Doğu Taşınması için Gereksinimlerin Tespiti

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği

Mültecilerin İstihdam Edilebilirlik Stratejilerinin Oluşturulması

Uluslararası Tıbbi Gönüllüler Organizasyonu

Maharat Merkezi Aracılığı ile Kalifiye Mültecilerin

Topluma Kazandırılması için Eğitimlerin Verilmesi



Merkezi Kamu Kurumları

T.C. Ticaret Bakanlığı

- *Bakanlığın A.B.'ye yapmış olduğu hibe başvuruları dosyalarının hazırlanması*
- *Bakanlığın yürüttüğü KOBİ KÜMELENME PROJE'si kapsamında*
- *Değer Zinciri Analiz Yönteminin Geliştirilmesi ve Uygulanması*
- *Bakanlığın 2010/08 Sayılı Tebliğinin Tanıtım Videolarının Hazırlanması*

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

- *Bakanlığın IPA birimine Kalkınma Ajansları tarafından gerçekleştirilen başvuruların değerlendirilmesi konusunda teknik destek*

T.C. Kalkınma Bakanlığı

- *Kalkınma Ajanslarının Değer Zinciri Analizi Gerçekleştirme Kapasitelerinin Artırılması*



Yerel Kamu Kurumları

İzmir Kalkınma Ajansı

- *Kümelenme Stratejisinin Geliştirilmesi*
- *Kümelenme Strateji Belgesinin Hazırlanması*
- *Kümelenme ve Yenilik Portalının Kurulup İdare Edilmesi*
- *Sivil Toplum Diyaloğu Kapsamında Değer Zinciri Analizi Yöntemi Geliştirilmesi ve Uygulanması*

Karacadağ Kalkınma Ajansı

- *Şanlıurfa İlinin 2017-2023 İhracat Stratejisinin Oluşturulması*

Balıkesir Bilim, Teknoloji ve Sanayi İl Müdürlüğü

- *Tarım Makineleri Sektörünün Kümelenme Potansiyelinin İncelenmesi*

Karaisalı Belediyesi

- *Karaisalı kırsalında kırsal kalkınma dinamiklerinin analizi ve köy sorunlarının çözümüne yönelik stratejik plan oluşturulması*



Ulusal Boyutta Faaliyet Gösteren İş Destek Örgütleri

İKMİB

- *Kozmetik İhracat Stratejisi*
- *Kauçuk Sektör Stratejisi*
- *İlaç ve Medikal Sektörü Rekabetçilik Analizi*
- *WE-CLUSTER*

İMİB

- *Türk Mermer İhracat Stratejisi*

İHKİB

- *Malezya ve Endonezya Pazarları için İç Giyim Sektörü Pazar Araştırması*

TARMAKBİR

- *Tarım Makineleri Sektörü İhracat Stratejisi*



Yerel Boyutta Faaliyet Gösteren İş Destek Örgütleri

- İzmir Ticaret Odası
- Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası
- Ordu Ticaret ve Sanayi Odası
- Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası
- Gaziantep Ticaret Borsası
- Aydın Ziraat Odası
- Batı Akdeniz İhracatçı Birlikleri
- Ege İhracatçı Birlikleri
- Akdeniz İhracatçı Birlikleri
- Uludağ Yaş Meyve Ve Sebze İhracatçı Birlikleri
- Mardin Ticaret ve Sanayi Odası
- Antalya Ticaret ve Sanayi Odası
- Denizli İhracatçı Birlikleri



İş Adamı Dernekleri

- Sera Ekipmanı İmalat ve İhracatçıları Derneği
- Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği
- Ege Genç İş Adamları Derneği
- Tüm Kuruyemiş Sanayicileri ve İş Adamları Derneği



Özel Sektör Müşterilerimiz

- SAC Capital LLC, ABD
- Och-Ziff Capital LLC, ABD
- Alcoa, ABD
- Bakioğlu Holding
- Sancak Yatırım Holding (Saya Grup)
- Folkart İnşaat
- Volt Elektrik Motorları A.Ş.
- Visam
- Denizmar
- Mimarka
- Alaçatı Port
- Şanlı İlaç



Gündem

Küresel Eğilimler: 2023, Ticaretin Yönü

İhtiyaç Analizi Süreci



2023'te Nerede Olacağız ?

Nüfus Yapısı | Küreselleşme | Tüketim Alışkanlıkları | Teknolojik Gelişmeler | Doğal Kaynaklar



TİCARET DEĞİŞİYOR:

BREXIT

SARI DENİZ ve MALAKA BOĞAZI

TRANSATLANTİK TİCARET VE YATIRIM ORTAKLIĞI ? TRANSPASİFİK ORTAKLIĞI ? NAFTA ?

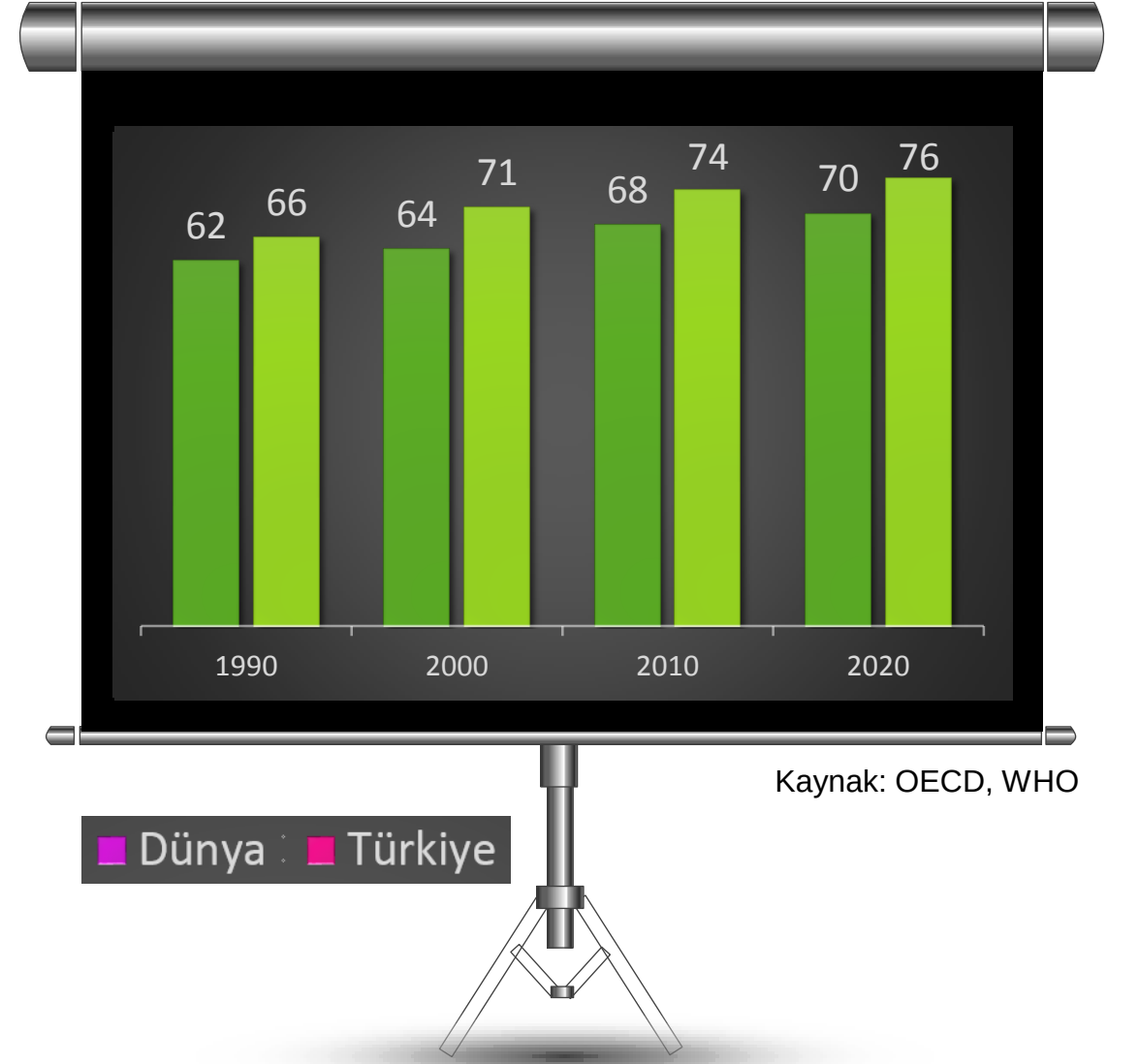
KÜRESELLEŞME DEĞİŞİYOR; ESKİ ATEŞLİ SAVUNUCULARIN YERİNİ YENİ ATEŞLİ SAVUNUCULAR ALIYOR.

YENİ TİCARET ORTAKLIĞI ARAYIŞLARI ?

YENİ (BELKİ DE ESKİ) TİCARET YOLLARI TEKRAR GÜNDEME GELİYOR



Ömür Beklentisi



- 
- **Daha yaşı**
 - **Daha çok sağlık harcaması yapan**
 - **Daha zengin**
 - **Daha iyi iletişimci**
 - **Daha iyi eğitilmiş**
 - **Daha kaliteli ve kişiye özel tüketim yapan**

1 Milyar Kişı Daha...

Kaynak: The Great Eight Trillion-Dollar Growth Trends to 2020, Bain & Company

Küresel Tüketim (Trilyon \$) ve



Yıllar	İhracat (Milyar)
1990	\$ 13
2000	\$ 28
2010	\$ 114
2023	\$ 500

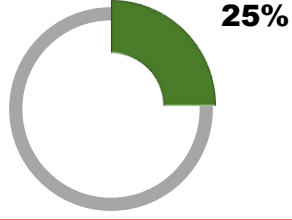
Kaynak: Consumer wealth and spending: the \$12 trillion opportunity, AT Kearney



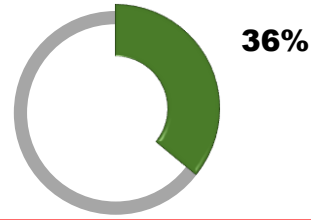
	Türkiye (2012 – TUIK)		İtalya (2013 – Eurostat)		Almanya (2013 – Eurostat)	
	Toplam	İhracat Yapan	Toplam	İhracat Yapan	Toplam	İhracat Yapan
Mikro İşletme	2.521.023	27.207	3.491.826	122.851	1.763.465	255.500
Küçük İşletme	46.640	20.195	183.198	55.118	328.593	66.200
Orta Büyüklükte İşletme	12.955	6.297	19.265	10.739	55.510	23.500
Büyük İşletme	10.364	1.705	3.196	1.936	10.758	8.400
		55.404		190.644		353.600

**TÜKETİM
(2010)**

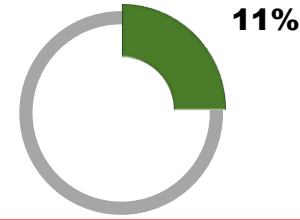
**Az Gelişmiş
Ülkeler**



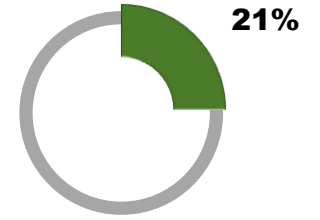
**Gelişmekte Olan
Ülkeler**



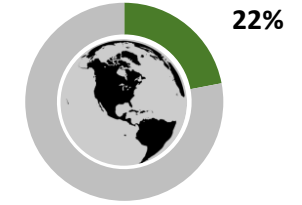
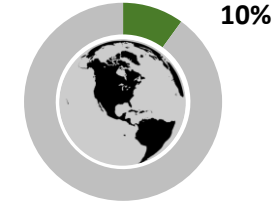
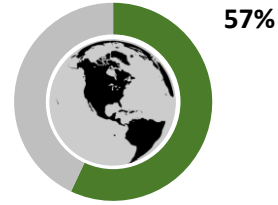
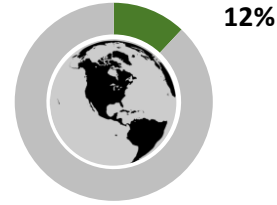
**Yükselen
Ülkeler**



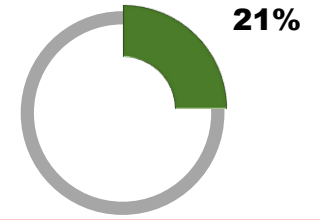
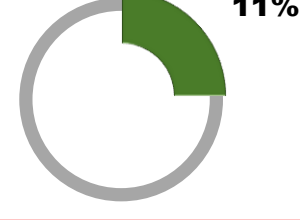
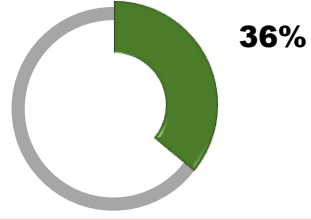
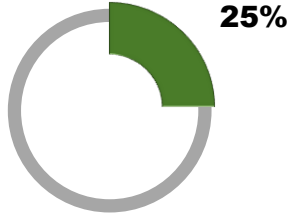
**Gelişmiş
Ülkeler**



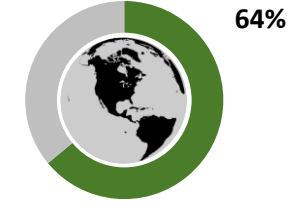
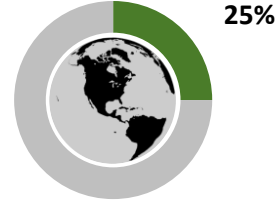
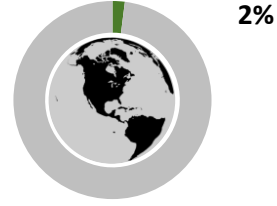
**NÜFUS
(2010)**



**TÜKETİM
(2023)**



**NÜFUS
(2023)**



Kaynak: Consumer wealth and spending: the \$12 trillion opportunity, AT Kearney



2023'te Nerede Olacağız ?

ABD, 3-Boyutlu üretim teknolojisi için 1 Milyar ABD Doları büyüklüğünde bir hibe programı ile 15 araştırma merkezi kurulumuna başladı (2013)

NASA, yerçekimsiz ortamda üretim testi gerçekleştirdi (2012) - **Made in Space** –

İngiltere 3-Boyutlu implant teknolojisi geliştirilmesi için 15 Milyon £ Hibe Programı başlattı (2013)

Almanya ve Japonya kendi 3-Boyutlu üretim teknolojisi programlarını yürütüyor...

AMAÇ ? OYUNUN KURALINI DEĞİŞTİRMEK...

Düşük maliyetle üretim yapan ülkelerin baskısından kurtulmak...FORD Bayisine gittiğinizde, arızalı parçanın bayideki 3-boyutlu printer ile üretildiği durumda otomotiv yan sanayisine gerek kalır mı ? Veya ameliyathanedeki 3-boyutlu printer ile vücuda en uygun implantın üretildiği durumda, implant ithal etmeye ne gerek var?

Kaynak: Manufacturing.gov, madeinspace.us, innovateuk.org



2023'te Nerede Olacağız ?

Mobil satışların büyüklüğü 1 Trilyon ABD Dolarını buldu (2013) Tüketicinin % 4'ü...

Cep telefonu kullanıcılarının % 11'i mobil alışveriş yapıyor (2013)

Avrupa'da cep telefonu kullanım oranı % 130 (2013)

Tablet sahiplerinin % 50'sinden fazlası mobil alışveriş yapıyor (2013)

800 Milyon Aktif facebook kullanıcısı var, 200 Milyon facebook kullanıcısı mobil cihazlar ile facebook kullanıyor (2013)

2023 Tahmini 8 Trilyon ABD Doları (Tüketicinin % 25'i)

Kişi başı 5-6 İnternet bağlantılı cihaz, Her evde 10-12 internet bağlantılı cihaz (2023)

Kaynak: ATKearney: Mega Trends, Frost & Sullivan: Mega Trends, ecommerce.com





Kişisel tasarımlar ve müşteriye tasarım sürecine katan firmalar;

Tasarladım, sipariş verdim, evime kargo ile geldi...Sipariş 75 \$'dan fazlaysa kargo ücreti de yok...İhracat ???

Herkes tasarımcı olabilir mi ? Herkes online alabilirdi...Herkes online satabilir de...



Kaynak: nikeid.com, threadless.com

MY CUSTOM TRENCH COAT

Style & length — Britton 88cm

Fabric — Bonded Cotton

Colour — Navy/Red

Sleeves — Your chosen trench coat fabric

Epaulette & cuff Set — Your chosen fabric cuff straps and epaulettes

Lining — No lining

Detachable warmer — Red wool cashmere

Undercollar — Your chosen trench coat fabric

Throat latch — Your chosen trench coat fabric

Overcollar — No additional overcollar

Buttons & hardware — Burberry branded metallic smoke finish military buttons

Belt — Black bridle leather belt with metallic smoke buckle

Monogram — MHZ

Total

\$2,195.00

—

—

—

—

\$395.00

—

—

—

—

\$250.00

—

\$2,840.00

PLEASE SELECT A SIZE

Please read the [Size and Fit Guide](#) carefully.

34

36

38

40

42

44

46

48

50

Estimated shipping date — Wed 20 Nov 2013

☐ Please confirm you have read and agreed to our [Terms and Conditions](#).

Kindly note due to the personalised nature of Burberry Bespoke we cannot accept returns. This does not affect your statutory rights.

3 SLEEVES

4 LINING

5 COLLAR

6 BUTTONS & HARDWARE

7 BELTS

8 MONOGRAM

ENTER INITIALS USING THE ROMAN ALPHABET

M H Z

STITCHING STYLE

A B C

A B C

A B C

A B C

Style & length — Britton 88cm

Detachable warmer — Red wool cashmere

Belt — Black bridle leather belt with metallic smoke buckle

Total

\$2,195.00

\$395.00

\$250.00

\$2,840.00

REVIEW & ADD TO BAG

SAVE

Click to Call

Click to Chat

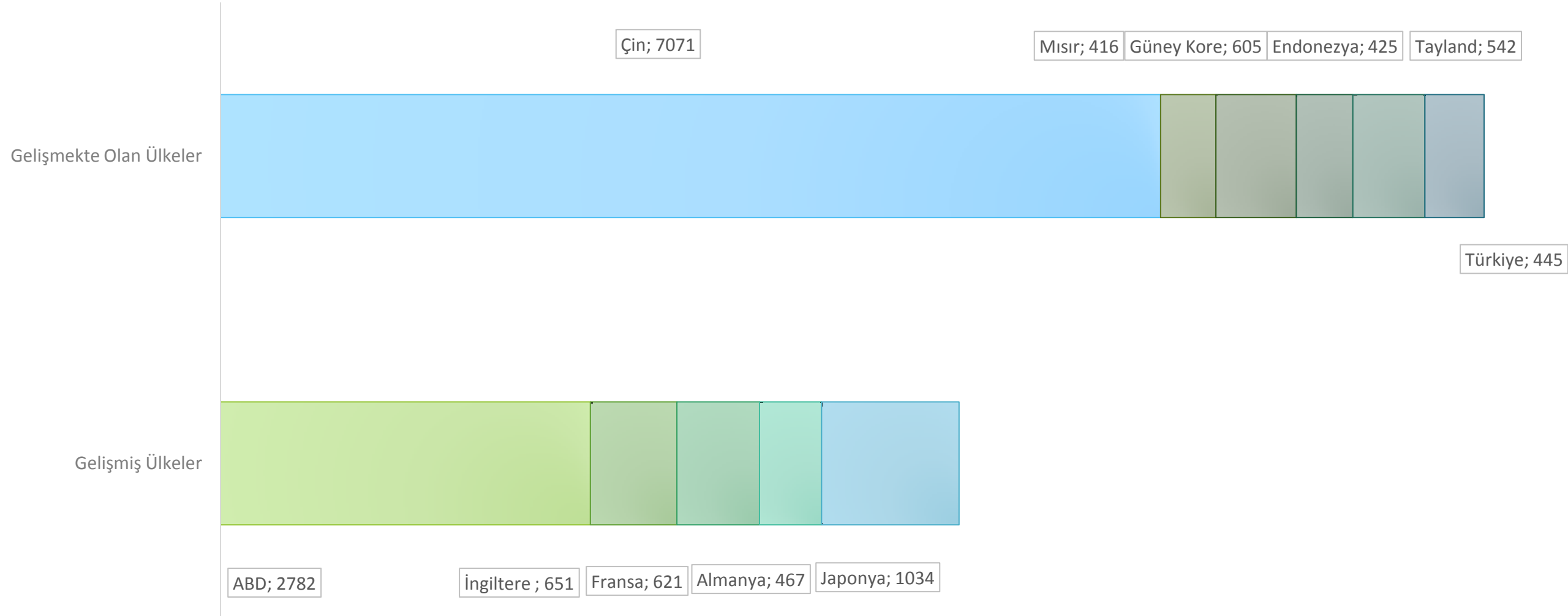
Share my design



Kaynak: burberry.com



Daha iyi eğitilmiş – Yükseköğretim Mezuniyeti (x 1.000), 2010



- Daha kişiye özel & lüks
- Daha yerel
- Daha şeffaf (akakce.com)
- Daha sürdürülebilir (organik)
- Daha «konforlu bir satınalma» deneyimi

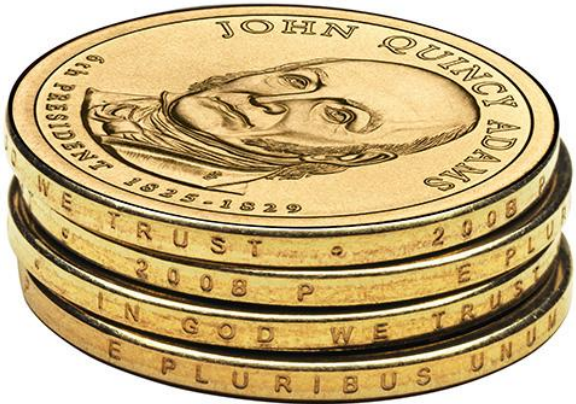
Müşteri Beklentileri (2023)



ilave 12 Trilyon ABD

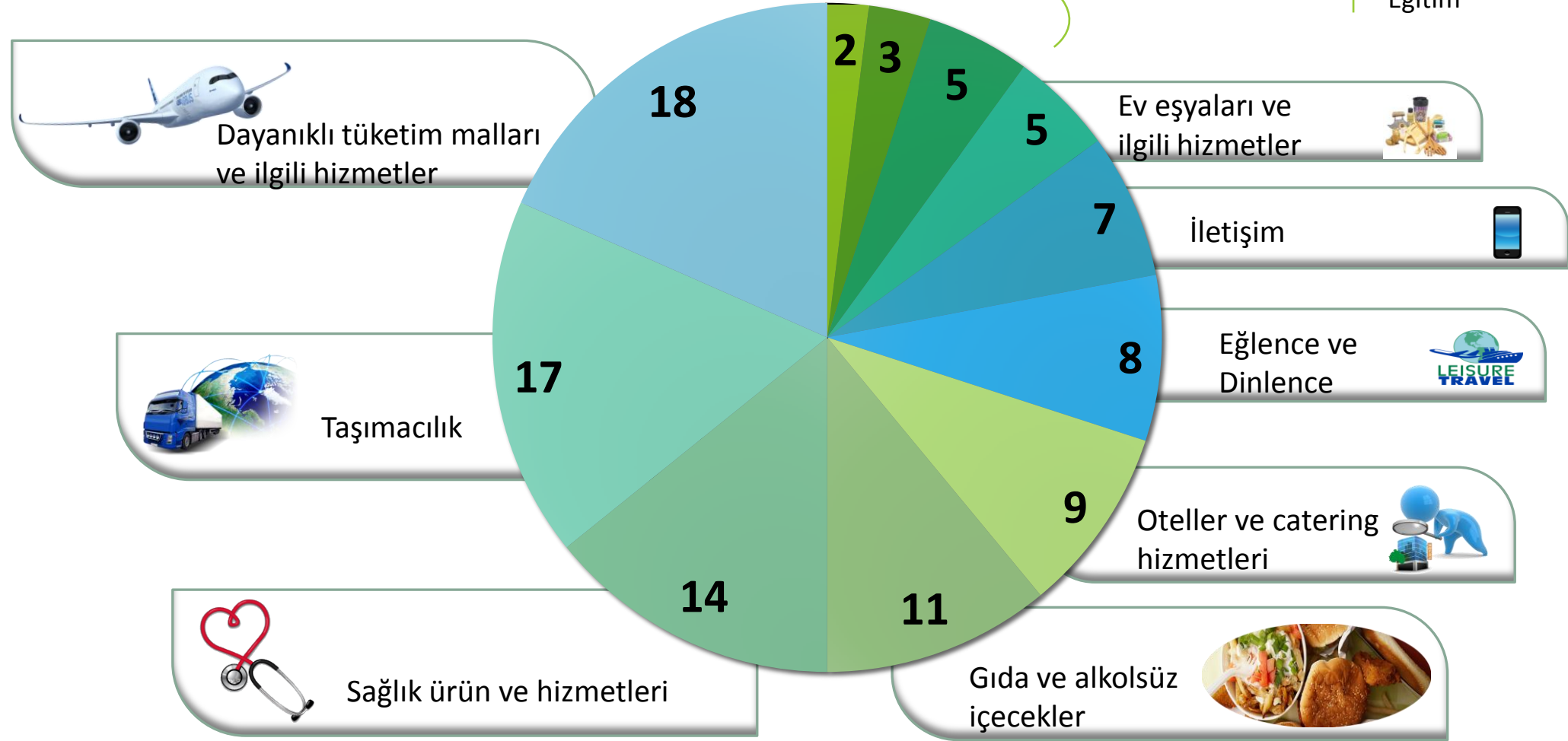
Doları Nerelere

Harcanacak ?



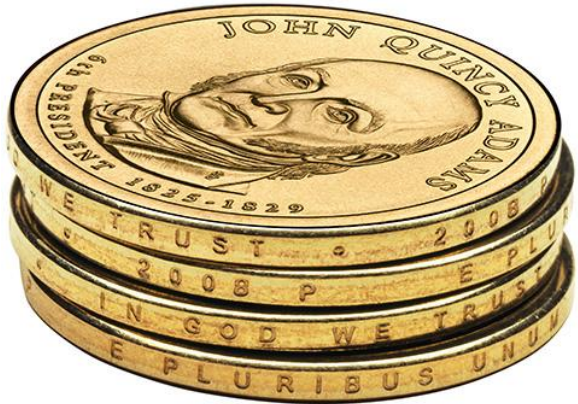
İlave 12 Trilyon ABD Doları Nerelere Harcanacak ?

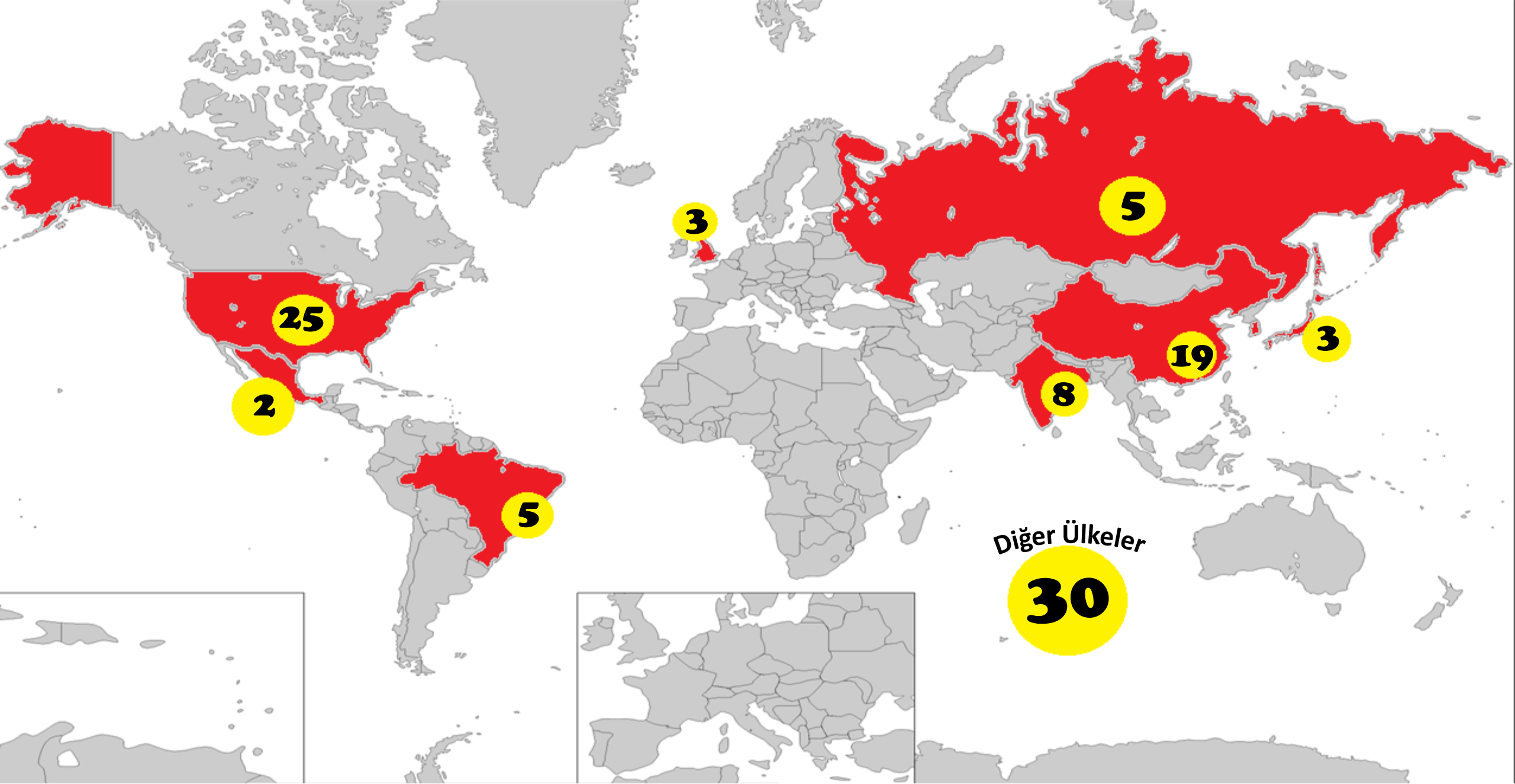
Alkollü içecekler ve tütün
Giyim eşyaları ve ayakkabılar
Eğitim



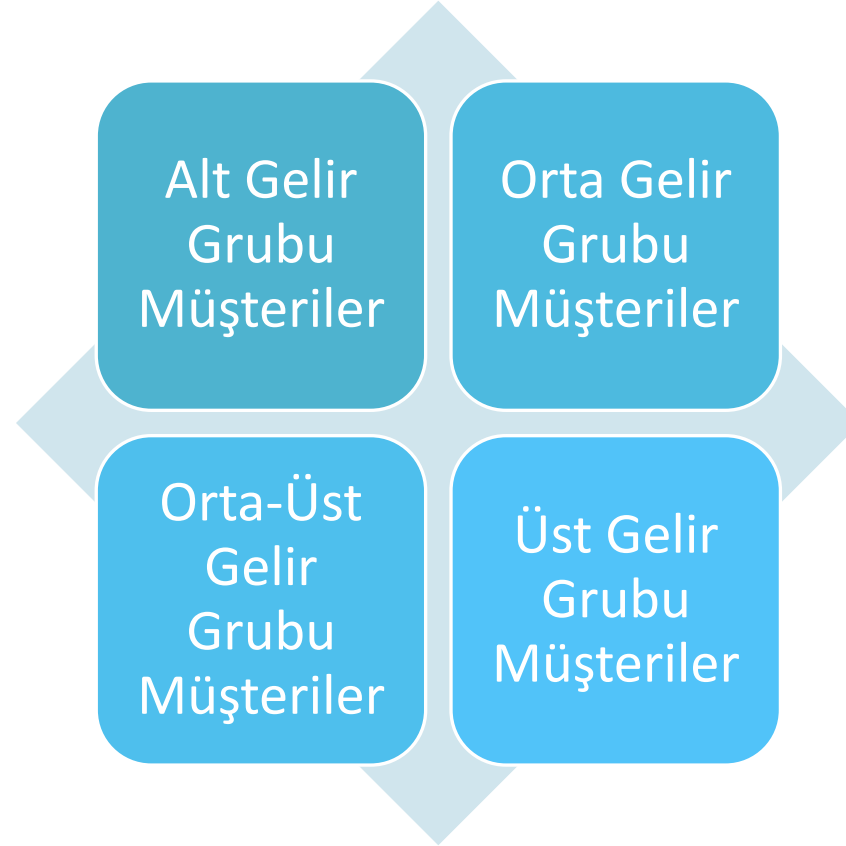
40 Trilyon ABD Dolarını

Kimler Harcayacak





Kim?



Alt Gelir Grubu

- Ortalama kişi başı tüketim 4.000 \$/yıl
- Temsil ettiği nüfus: 1.8 Milyar (2010), 700 Milyon (2023)
- Çok çalışıp az kazananlar...Cezayir, Azerbaycan, Belarus, Mısır, Hindistan, Ürdün, Karadağ, Fas, Nijerya, Tunus, Pakistan ve Filipinler...
- Önce gıda, artan kişisel bakım ürünü harcamaları

Orta Gelir Grubu

- Ortalama kişi başı tüketim 8.000 \$/yıl
- Temsil ettiği nüfus: 2 Milyar (2010), 3,4 Milyar(2023)
- Tüketime Aç Olanlar...B.A.E, Bahreyn, Bolivya, Brezilya, Şili, Çin, Kolombiya, Ekvator, İsrail, Kazakistan, Kuveyt, Peru, Katar, S. Arabistan, G. Afrika, G. Kore, Tayvan, Ukrayna, Venezuela, Vietnam...HİNDİSTAN ve AZERBAYCAN geliyor.
- Giyim ve Kişisel Bakıma çok daha fazla harcamaya başlayacak olanlar

Orta-Üst Gelir Grubu

- Ortalama kişi başı tüketim 16.000 \$/yıl
- Temsil ettiği nüfus: 600 Milyon (2010), 600 Milyon (2023)
- Taze zenginler...**Türkiye**, Arjantin, Bosna, Bulgaristan, Hırvatistan, Estonya, Guatemala, Macaristan, İran, Litvanya, Letonya, Makedonya, Meksika, Polonya, Romanya, Rusya, Sırbistan, Slovakya, Türkmenistan, Uruguay
- Artan lüks kişisel bakım ürünü harcamaları

Üst Gelir Grubu

- Ortalama kişi başı tüketim 32.000 \$/yıl
- Temsil ettiği nüfus: 1,2 Milyar (2010), 1,3 Milyar (2023)
- Hizmete dayalı lüksü sevenler...A.B. Ülkeleri, Avustralya, Kanada, Hong Kong, Endonezya, Malezya, Yeni Zelanda, Norveç, Singapur,
- Kişisel bakım harcamaları oranlarını koruyacak
- ÇİN, RUSYA ve TAYLAND, sosyal yapılarının karmaşıklığından dolayı kategorize edilmesi de, bu gruba geçmeye hazırlanıyor...



Geleceęi
Ŗekillendirmek
için



5 N 1 K?

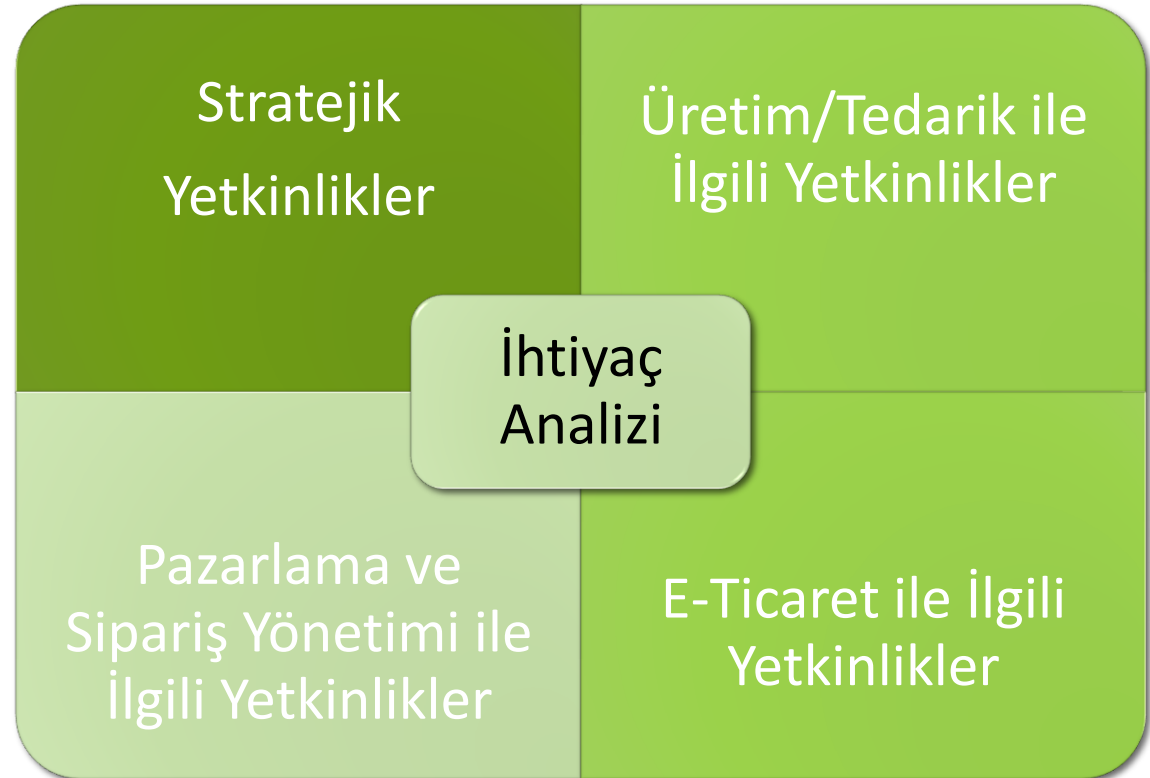
İHTİYAÇ ANALİZİ SÜRECİ



Bir Şeye İhtiyacınız Var Mı ?

İhtiyaç Analizi Nedir ?

İhtiyaç, talep ve doğrulanmış talebin !!! Ayrıştırıldığı, kurumsal ihtiyaçlar ve taleplere odaklanılan yaklaşım...





Firmaların Stratejik Yetkinlikleri

Rakipler ve rekabet hakkındaki bilgi seviyeleri

Pazar tanımlama ve bölümleme konusundaki yetkinlikleri

Ürün geliştirme, adaptasyon ve konumlandırma konusundaki yetkinlikleri



Firmaların üretim yetkinlikleri

Mühendislik yetkinlikleri

Stok ve malzeme yönetimi yetkinlikleri

Satın alma yetkinlikleri

Kalite güvence yetkinlikleri



Firmaların pazarlama yetkinlikleri

İletişim yetkinlikleri

Reklam ve tanıtım planlama yetkinlikleri

Dağıtım kanalı kurma ve yönteme yetenekleri

Sipariş yönetimine ilişkin Yetkinlikleri



Firmaların e-Ticaret ile ilgili yetenekleri

E-Ticaret Yetkinlikleri

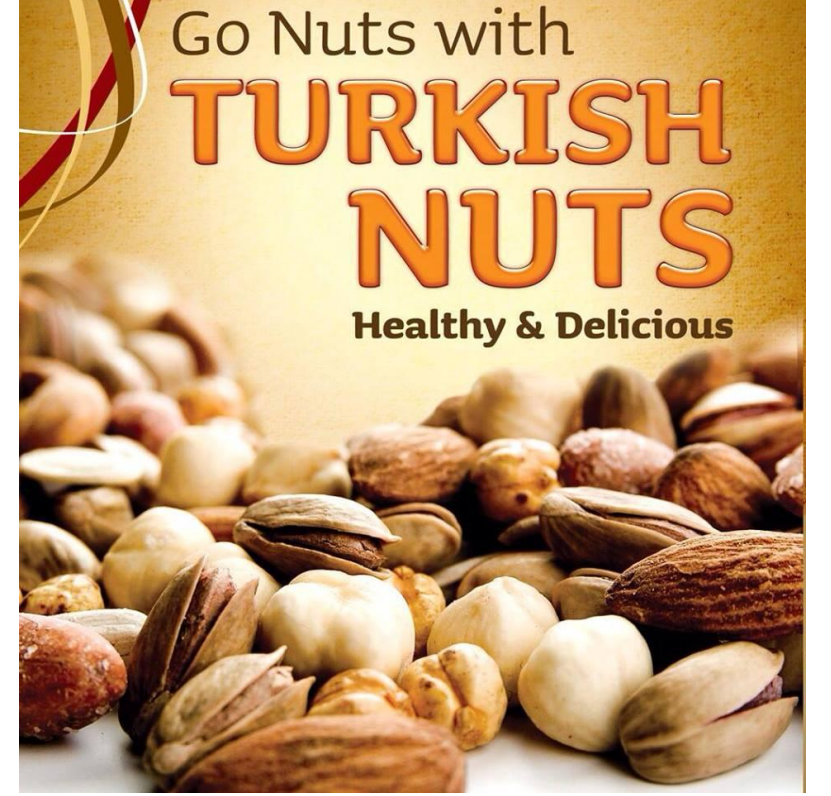


Niçin İhtiyaç Analizi ?

- 2010/8 sayılı tebliğ gereksinimi
- Doğru etkinlikleri planlama
- Bütçe etkinliği ve verimliliği



Başarılı Uygulama Örnekleri ?



Uluslararası fuarlarda Türk kuruyemişi imajı oluşturuldu,

Kuruyemişte raf ömrünü uzatmak için TÜBİTAK ile birlikte yürüttükleri projeleri UR-GE desteği kapsamında desteklendi...

Uluslararası Kuruyemiş ve Kuru Meyve Konseyi (INC-International Nuts and Dried Fruits Council) üyesi oldu

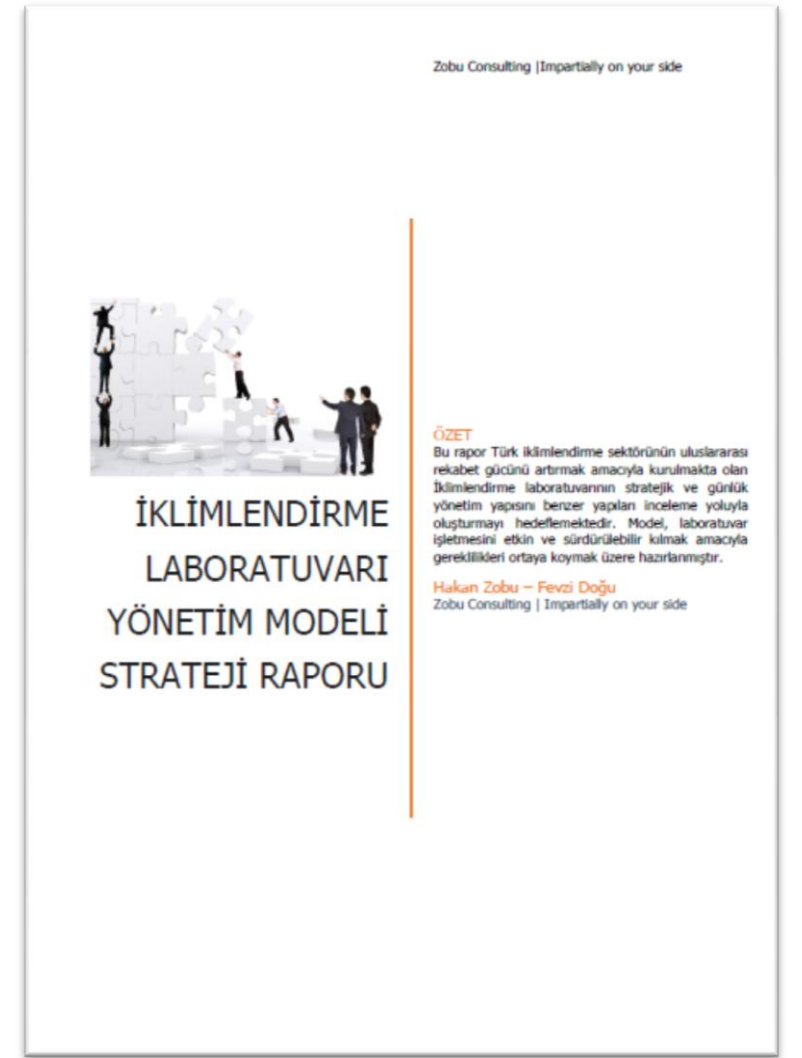
Başarılı Uygulama Örnekleri ?



Üyelerini geliştirme amacıyla en fazla teknik eğitim düzenleyen UR-GE projesi,

Kurmakta olduğu akredite ulusal laboratuvar için yönetim modeli oluşturma amacıyla benzer laboratuvarlarda Benchmark çalışması...

Alım heyetlerinde yüksek verimlilik..



Başarılı Uygulama Örnekleri ?



- Kaizen
- Standart İş
- 5S
- SMED alanlarında danışmanlık hizmetleri ile verimlilik ve süreçlerini iyileştirerek, rekabetçiliklerini artırmışlardır.

Kuzey ve Güney Amerika pazarlarına girişte karşılaşılan en büyük engel sertifikasyon sorunu olup ilgili pazarda firmaların satış yapabilmeleri için UL sertifikalarının olması gerekmektedir. Yapılan pazarlama faaliyetlerinin ilki olan New York-Chicago heyetinin ön heyeti esnasında 2012 yılı Mayıs ayında UL (Underwriters Laboratories) ile ilk temas kurulmuş ve Chicago'daki merkezleri ziyaret edilmiştir. Sonraki süreçte UL'in Amerika ve Avrupa'daki kablo sektörü uzmanları 18 Temmuz 2012 tarihinde İstanbul'da organize edilen seminerlerle kablo sektörü temsilcileri ile buluşturulmuştur.



Test ve sertifikasyon kuruluşu ile gerçekleştirilen yoğun temaların sonunda ihrac ürünlerinin test için bekleme süreleri kısaltılmış, Türk ihracatçıları için geçerli olan test fiyatlarından indirim elde edilerek, sektörün test gideri maliyeti düşürülmüştür.

Başarılı Uygulama Örnekleri ?



- İştirakçi firmalar, kendileri için gerçekleştirdikleri pazarlama faaliyetleri sırasında eriştikleri başka ürün alıcısı potansiyel müşterileri, o ürünleri üreten diğer iştirakçiler ile paylaşmaya başlamışlardır. Sinerji yaratan bu işbirlikleri somut sonuçlar vermeye başlamıştır. Somut bir örnek olarak, dekoratif cam üreticisi bir iştirakçi Azerbaycan pazarındaki bir alıcının mutfak eşyası talebini bir diğer iştirakçi ile paylaşmış ve mutfak eşyası üreten iştirakçi hedef pazara ihracata başlamıştır.
- Pazar araştırması, ön heyet, hazırlık faaliyetleri, yurtdışı pazarlama faaliyeti olarak sistematik edilen süreç etkin ve katılımcı bir biçimde yürütülmüş, birden fazla başarı ile gerçekleştirilerek, işbirliği kurumunun iştirakçilerine sunduğu hizmet kalitesi ve kapasitesi geliştirilmiştir.
- Gerçekleştirilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri sonucunda 3'er iştirakçi Brezilya ev Japonya'ya, 2 iştirakçi Uruguay'a, 1'er iştirakçi ise Şili ve G. Kore pazarlarına ilk kez ihracat gerçekleştirmiştir. Meksika ve Panama'ya da ihracat gerçekleştiren firmaların sayısında artış olmuştur.

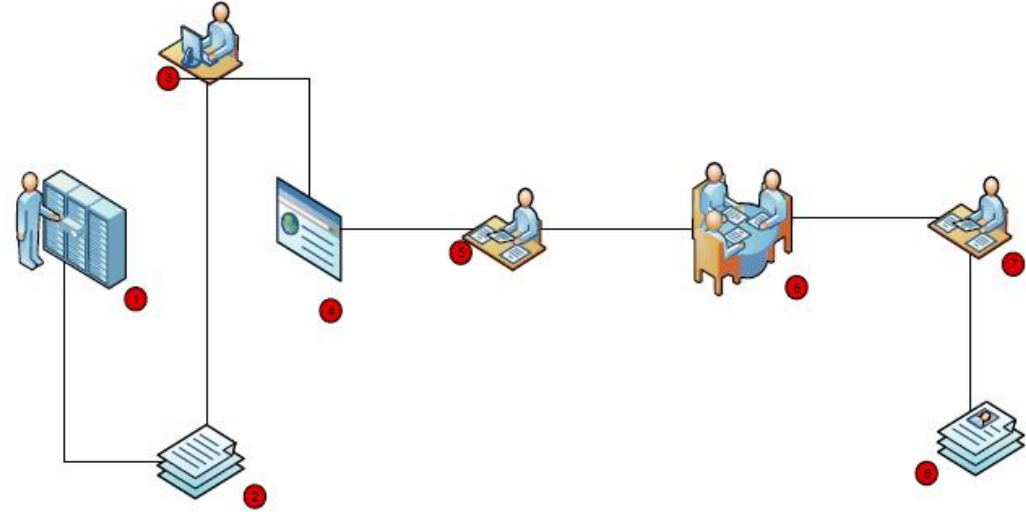
Ne Zaman ?

Eylül

Ekim

Kasım

Nasıl ?



Kim ?

M. Hakan Zobu

Pınar Erdil

Tümay Özkan

Taylan Özgür Çelik

[http://tarmakbirurge. weebly.com/](http://tarmakbirurge.weebly.com/)



Teşekkürler...

