

Bilişim, İletişim, Reklam, İnternet ve Medya faaliyet alanlarında geleceğe dönük çözümler sunmak üzere, iş hayatında ulusal-uluslararası firma ve kademelerdeki uzun yılların deneyimine sahip girişimci profesyoneller tarafından kurulmuştur. Faaliyet alanlarının her birinin profesyonel birimler şeklinde yapılaştığı şirketimizde, yine faaliyetlerin her biri alanında uzman yöneticiler tarafından koordine edilmektedir.

Birim Bilgi ve İletişim Hizmetleri Ticaret A.Ş.
Şair Ahmet Kutsi Tecer Caddesi No:16/11 Merter / İstanbul
Tel: +90 212 555 66 50
info@birimas.com

Hedef Pazar Dünya



www.birimas.com

İÇİNDEKİLER

Yeni ticaret düzeni.....	1
Geleneksel yöntemle pazarlama:.....	2
Hedef Pazar: “DÜNYA”	3
Peki, Ne Yapmalı.....	4
www.madeinkobi.com.....	5
Madeinkobi amaçları.....	5
Madeinkobi.com özellikleri.....	6
BASİT.....	6
KULLANIMI KOLAY.....	6
EKONOMİK.....	7
GÜVENLİ.....	7
Kobilere Sunulan Faydalar.....	7
Kolayca Tanıtın.....	8
Kolayca Bilinirliğinizi artırın.....	8
Kolayca Bulunurluğunuzu artırın.....	8
Güvenilir ticaret yapın.....	9
Siz Hesaplı alın.....	9
Minimum maliyetle maksimum çıktıya ulaşın.....	9
Aracısız satış yapın.....	10
Zaman ve Para Kazanın.....	10
Değer zincirini iyileştirme.....	10
Küçük/büyük işletme farkı ortadan kalkıyor.....	11
Rakipleri ve ürünlerini izleyebilme.....	11
365 X 7 X 24 ulaşılabilir olun.....	11
Kurumlara sunulan faydalar.....	12
“0” Maliyetli proses.....	12
Etkin Tanıtım.....	12
Kümeleşme Projeleri Üretimi.....	12
Girişimci üsleri.....	13
Kuruluşların Üyelere Sunduğu İmkânlar.....	13
Ülkemize sunulan faydalar.....	13
Etkin tanıtım. (Bağlı ihracat artışı).....	13
Kolay girişimcilik ve kolay Ar-Ge İmkânı Oluşturmak.....	14
Ödenmekte olan tanıtım maliyetlerini minimize etmek.....	14
Kümeleşme için database oluşturmak.....	14

Yeni Ticaret Düzeni

Küreselleşmenin yarattığı baş döndürücü bir hızla gelişen teknoloji ve değişen müşteri talepleri sonucunda küresel rekabet gün geçtikçe artmaktadır. Artan rekabet ortamında, ülkelerin ekonomik canlanma, yapısal değişim, istihdam yaratma ve teknolojik gelişmeler uyumuna büyük katkı sağlayan Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) önemi de artmaktadır. Küreselleşme ve yeni ticaret düzeninin getirdiği “küresel rekabet” ortamında KOBİ’lerinde bu gelişime ayak uydurma zorunluluğu ortaya çıkıyor.

Yeni ticaret Düzeni’nin iş kurallarının başında hızlı ve yaratıcı olmak geliyor. Zaman boyutu değişiyor. İnternet üstünden yılın her günü, günün her saati hizmet sunulabiliyor. Mesafelerin, dolayısıyla uzak mekânlarda olmanın önemi azalıyor. Elle tutulan ürünlerden ziyade elle tutulamayan hizmet ve bilgiyle değer yaratılıyor (Davis, 1998).

Yeni ekonomi dünyasında işletmeler hızlı olmak zorunda. Ürün ve hizmetlerini daha hızlı tanıtmak ve sunmak zorundalar. Dolayısıyla bu ürün ve hizmetlerin nihai duruma gelmesine kadar geçen sürecin de hızlı ilerlemesi gerekiyor. İşletmeler artık daha hızlı tedarik etmek, daha çabuk üretmek, daha hızlı pazarlamak zorunda. Bunları hızlı gerçekleştirebilmek içinde her aşamada yönetim becerilerini daha hızlı kullanmak, işletme fonksiyonlarını daha hızlı yerine getirmek durumunda.

İç ve dış müşteriler, taleplerinin işletmeler tarafından eş zamanlı karşılanmasını bekliyor. Tüketiciler, bilgi taleplerinin, ürün ve hizmet taleplerinin, gerçek zamanlı, mümkünse talebini iletmediği anda karşılanmasını istiyor. Sorduğu sorulara hemen cevap bekliyor. Hızlı olmak sadece müşteri taleplerini karşılamak için değil firma çalışanlarının, karar vericilerin, yöneticilerin talepleri için de gerekli.

Satış departmanı; stoktaki ürünlerini ve bunların miktarını, fiyat farklılıklarını, müşteriden gelen talep tutarlarını gerçek zamanlı görmek istiyor. Pazarlama departmanı; müşteri profillerini, yöneticilerin ihtiyaçları olan raporları anında ve en güncel haliyle incelemek istiyor.

Yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde, tüm bunlar; örneğin, stoksuz kalmamak veya gereğinden fazlasını tutmamak, tedarikçilerle gerçek zamanlı bir iletişim kurmak, müşterilerin istek ve beklentilerini anlayıp stratejik kararlar alabilmek zaten bir zorunluluk halini almıştır. Çünkü müşterinin istek ve ihtiyaçlarını anlama aşamasından, ürün ve hizmetlerin sunum

aşamasına kadar olan süreçte hızlı olmak, işletmelere önemli rekabet avantajı sağlıyor.

Küresel rekabette, özellikle hızlı olmak önemli üstünlüklerden birisi. İnternet sayesinde kullanıcılar istedikleri bilgiye her gün ve günün her saatinde, bulundukları mekândan ulaşma imkânı elde ettiler. Mekân ve mesafenin eskisine göre önemi azaldı. İki nokta arasındaki mesafenin “0” noktasına kadar yaklaştı. Buna “yakınsama” deniyor. İnternet yeni ticaret düzeninin omurgasını oluşturmaktadır.

Gelecek planlarımızı yaparken öncelikle, yeni ticaret düzenini, işleyişini, enstrümanlarını ve nasıl kullanılacaklarını iyi anlamalı, küresel düşünmeli, tanıtım ve pazarlama planlarımızı bu eksenler üzerinde gerçekleştirmeliyiz. Yeni pazarlama yöntemlerine göre, Eski (geleneksel) pazarlama yöntemlerinin bize çok daha fazla zaman, insan gücü ve mali kaynak gerektirdiğini unutmamalıyız.

İnternetin kullanılmadığı eski (geleneksel) pazarlama yöntemlerini hatırlayalım;

Geleneksel yöntemle pazarlama:

Firmanızı veya ürününüzü geleneksel olarak pazarlarken yaptığınız işlemleri ve süreçleri bir göz önüne getirin. Tanıtım için;

- -Dış pazarlara gitmek
- -Ülke, bölge, şehir gezmek
- -Fuarlara katılmak
- -Yüksek seyahat harcamaları
- -Uzun süren dış geziler gibi pek çok unsurun maliyetlerine katlanmalısınız.

Bunun için görevlendireceğiniz personel ya da sizin işten uzak kalma sürenizi düşünün. Bütün bu süreçleri yerine getirseniz bile geleneksel yöntemle bütün pazarlara ulaşmanız imkansız.

- Kaç ülke gezebilirsiniz
- Kaç fuara katılabilirsiniz
- Ne kadar müşteriyle doğrudan temas kurabilirsiniz
- Ne kadar bir dış pazar araştırma bütçesi ayırmamız gerekir
- Ne kadar geri dönüş alabilirsiniz.

Bu sorulara yaklaşık olarak bile cevap verebilmek için çok iyi bir hedef kitle çalışması yapmanız gerekir. Öncelikle;

- Ürünlerinize en uygun pazar
- Fiyatınıza en uygun pazar
- Kalitenize en uygun pazar
- Standardınıza en uygun pazar

Özelliklerinize en uygun Pazar neresi sorularına cevap bulmalısınız.

Bu kadar soruya cevap bulmak için öncelikle çok iyi bir “pazar araştırması” yapmalı ya da yaptırmalısınız.

-Pazar araştırması yapmak;

* Pazarları gezmeyi

- Pazar araştırması yaptırmak

* Bilgi satın almayı gerektirir.

Bütün bunlar için zaman, insan gücü ve mali kaynak gereksinimlerinizi zorlamayarak ve ticaretinizi arttırmaya çalışırsınız. Ne kadar kaynak ayırırsanız da geleneksel yöntemle bütün müşterilere ulaşmanız imkânsız.

Hedef Pazar: “DÜNYA”

Yeni Ekonomide Piyasalar Daha Çok Global ve Rekabetçidir. Piyasaların küreselleşmesiyle tüketicilerin talepleri çeşitlenmekte ve daha da artmaktadır. Dolayısıyla, işletmeler faaliyetlerini plânlarken daha küresel düşünmek zorundadır. Ayrıca yer, yöntem ve eleman seçimi yaparken de, bilgi çağının gerektirdiği nitelikleri göz önüne almak zorundadır. Çünkü yeni ekonomi hem dinamik hem de rekabetçidir. Yeni ekonomide binlerce alıcı ve satıcı her an karşılaşabilmektedir. Firmalar coğrafi olarak çok hareketli hâle gelmiş, rekabetin boyutu da ulusal olmaktan çıkmış; küresel bir nitelik kazanmıştır. Firmalar eskisine nazaran çok daha hızlı hareket etmek zorundadır. Küreselleşmeyi ve yeni ticaretin kurallarını iyi anlamalı ve pazarlama yöntemlerini buna göre seçmelidir.

Bu küresel rekabet ortamında KOBİ'lerin Yeni ticaret Düzeni'ne ayak uydurmalarını sağlayacak enstrümanlardan en önemlisi ve ilk yapılması gereken, firma ve tanıtımlarını yapacakları, yeni satış olanakları bulabilecekleri, tedariklerini en kısa sürede sağlayabilecekleri Uluslar arası bir ticaret ağına katılmaktır. Uluslar arası ticaret ağlarının KOBİ bağlamında çalışmalarına B2B(Business to Business) yani firmadan firmaya denilen yerel tabirimizle ise TOPTANCI ticaret ağlarıdır.

Firmalar bu ağlarda kendilerini ve ürünlerini gereken hızda ve büyüklükte tanıtabilir, kendilerine kolaylıkla paydaşlar ve müşteriler bulabilirler.

Ülkemizde de bu konuda hem devlet eliyle hem de çeşitli kişi ve kuruluşlar tarafından bu tarz ticaret ağları oluşturulmaya çalışılmış ama maalesef başarılı olmaktan çok uzak kalmış, zamanla çok büyük bir yüzdesi kapanmıştır. Devletin eliyle ya da desteğiyle kurulan kobinet.org ve ttn.net bunların en başarılı olanları arasında sayılmakta olmalarına rağmen günümüzde kapatılmışlardır. (N. Törenli, Firmadan Firmaya (B2B) İnternet Temelli e-Ticaret). Ulusal bir pazarlama planımızın olmaması, gereken devlet desteğinin verilmemesi ve gerçek anlamda çalışan e-pazaryerimizin olmaması firmalarımızı bu konuda “nereye” üye olacakları konusunda kararsız bırakmaktadır.

Uluslararası ağları ülkemizde pazarlayan çeşitli kuruluşlar bulunmaktadır. Bu kuruluşlara üye olan kobilerimiz mevcuttur. Yüksek üyelik aidatlarına rağmen küreselliği sindirebilmiş firmalar bu ağlarda ticaretlerini geliştirmeye çalışmaktadır.

Peki, Ne Yapmalı,

Küreselleşmenin yeni gerçeği “yeni ticaret düzeni” ni iyi anlayan gelişmiş ülkeler çoktan B2B ağlarını kurmuş ve kendi KOBİ'lerini buraya taşıyarak dünya pazarına açmışlar.

Yeni ticaret düzeninde, Ülkemize ve hedeflerine yönelik olarak, firmaları, ürünlerin tanıtımında, tedarikinde ve satışında küresel anlamda bu işi üstlenebilecek, hızlı ve güvenilir bir e-pazaryeri (e-market) oluşturmak bunun için en vazgeçilmez unsurdur.

Birim A.Ş. olarak deneyimli kadrolarımız ile ihracatın önündeki engelleri kaldırarak Kobilerin tüm bu sorunlarını çözmeyi amaçlayan bir yapı meydana getirdik. Bu yapının ilk basamağı

olan www.madeinkobi.com internet portalını oluşturduk. İki yılı aşkın bir sürede dünyada ve ülkemizde bu konuda hizmet veren tüm e-pazaryerlerini inceleyerek eksiklikleri, olması gerekenleri, olmazsa olmazlara göre yapılandırdık.

www.madeinkobi.com

Araştırma verilerinden elde edilen sonuçlara bakıldığında e-pazaryerlerinin alıcı ve satıcı arasındaki ticari ilişkide sorumluluk almaktan kaçındıkları görülmüştür. Ticari taraflar açısından “karşıdakinin” tanımlanması önemlidir ancak uluslar arası ticaretteki engelleri azaltmak açısından yeterli olduğu söylenemez. Geleneksel ticarete olduğu gibi e-pazaryeri aracılığıyla B2B e-Ticarete de temel sorun “güven”dir. Eğer firma bir “yabancıyla” ticari ilişkiye girecekse öncelikle ticari bir ortak olarak ona ve ürünlerine ilişkin bilginin ne derece güvenilir olduğudur. Üstelik sanal bir ortamda karşınıza çıkan firmaların da sanal olma olasılığı çok fazlaysa bu durum bir kat daha önem kazanır. Bu sorunu özel bir çözümleme ile ortadan kaldırdık.

www.madeinkobi.com ‘un amaçlarını salt bir e-pazaryeri işletmek olarak değil ülkemize, topluluk kuruluşlarına, kobilerimize ve firmalara maksimum verimi verecek ve “Yeni Ticaret Düzeni”nin omurgasını oluşturacak şekilde oluşturduk. Madeinkobi.com gerektiğinde bir STK gibi hareket edecek, amacın para kazanmak değil sürdürülebilir ulusal ve toplumsal faydalar yaratmak olan, oluşturacağı katma değeri özellikle ihracatı artırma ve ülke küresel rekabet düzeyini daha yukarı taşıma konularında kaynak olarak kullanacak, ülkemizin yeni ticaret düzenini kolaylaştıracak bir portal olacak.

Madeinkobi amaçları

- Ülkenin Yeni ticaret düzenine geçişini kolaylaştırmak
- Ülkenin küresel rekabet gücünü arttırmak
- İhracatı arttırmak
- Ticaret hızını arttırmak
- Yurt ekonomisine katkıda bulunmak
- Yurtdışına ürün/firma tanıtımı için ödenen dövizlerde tasarruf sağlamak
- Ödenen döviz için devletin verdiği teşvik olan %70 iade bedelini sıfırlamak.
- Ticareti geliştirerek ülkeye döviz girdisini arttırmak
- AR-GE çalışmalarını kolaylaştırmak suretiyle arttırmak

- Kümeleştirme çalışmaları için database oluşturarak kümeleştirme çalışmalarını arttırmak
- Bölgelerin bölgesel rekabet güçlerini arttırmak
- Ulusal ve Uluslar arası işbirliklerini çoğaltmak
- Kobilerin Ulusal ve Uluslar arası taleplere kolay ulaşmasını sağlamak
- Kobilerin uluslar arası ticaretlerini geliştirmek
- Kobilerin pazarlama sorunlarına çözüm getirmek
- Kobilerin pazarlama maliyetlerini azaltmak
- Kobilerin satış miktarlarını arttırmak
- Kobilerin tedarik sorunlarına çözüm getirmek
- Kobilerin tedarik maliyetlerini azaltmak
- Talep sistemi ile tedarikçilerin kobilere direkt teklif vermesini sağlamak
- Tüm Kobilerin internet ekonomisine adaptasyonunu sağlamak.
- Kobilerin Marka bilincini geliştirmek.
- Kobileri Uluslar arası ticaret dili İngilizce ile ulaşamadıkları pazarlara taşımak.
- Kobileri yeni müşterilere ulaştırmak.
- Kobileri Gelişen ticari zeminlere taşımak.
- Kobiler arası Hızlı iletişim sağlamak,
- Daha büyük pazarlara daha az masrafla erişim sağlamak

Olarak kısaca sıralanabilir. Bu amaçları gerçekleştirecek bir mekanizma olarak madeinkobi.com tüm beklentilerimize cevap verilecek şekilde 2 yıl araştırma 8 ay da yazılım safhasından geçti.

Madeinkobi.com özellikleri

BASİT

madeinkobi.com sade, amaca yönelik ürün, firma ve talep yayınlama imkanı sunar. Reklam amaçlı içeriklere izin vermeyerek amaçlara daha sade bir ara yüzle ulaşmayı sağlar. Altın Oran kullanılarak dizayn edildiğinden akılda kalır. Aradığınıza daha kolay ulaşabilirsiniz. Tabi sizi arayanlar da size daha kolay ulaşabilir.

KULLANIMI KOLAY

Kendi geliştirdiği dünyada benzeri olmayan sonsuz kategori sistemi ile sadece kategoriler menüsünden ürüne kadar gidebilirsiniz.

Detaylı arama motoru da aradığınız ürün/firma/talep ' e kolayca ulaşma karşılaştırma ve iletişim kurma olanakları sunar.

EKONOMİK

Ülkemizden döviz ve para çıkışına sebep olan uluslar arası B2B sitelerine yüksek meblağlar ödemeyin. Bu döviz çıkışlarının vergi ödeyenlerin cebinden çıktığını unutmayın. Portalımızda yer alarak tüm hizmetlere kolayca ulaşın.

Eğer bağlı olduğunuz bir üst kurum veya kuruluş liderliğinde bize başvurursanız tüm bu hizmetleri bedelin %10'u karşılığında bütün hizmetlerimizi alabilirsiniz.

GÜVENLİ

madeinkobi.com portalı üyelerini denetleyerek size hangi üyenin daha güvenilir olabileceği konusunda fikirler verecek şekilde dizayn edilmiştir.

Üyelerin doğrulanmış bilgilerini üyeye ait sayfada görerek daha güvenilir ticaret yapmanıza olanak sağlarız.

Alışveriş yaptığınız firmalar hakkında fikirlerinizi firmanın sayfasına yazma hakkını sağlarız.

Güven kaybetmiş üyelere savunma hakkı tanır, savunması yetersiz olanları portalımızda barındırmayız.

Kobilere Sunulan Faydalar

Yeni iş imkanları yaratın.

madeinkobi.com portalı ile üyeler arasında kendi bölgenizde olsa dahi bulamadığınız, ulaşamadığınız ürünlere, taleplere, ortaklara ulaşın.

Tedarik edeceğiniz ürünleri daha kolay ve hesaplı alma şansınızı arttırın. Kendi ürünlerinizin yeni pazarlara kolayca ulaşmasını sağlayarak satış hacminizi genişletin. 7X24 çalışan satıcı olun.

Üyelerimizle ortak alanlarda iş yapıyorsanız güçlerinizi birleştirebilecek ortaklıklar kurun.

Siz ürününüzü ve talebinizi yayınlayın teklifler size ulaşsın.

Satıcıların sunduğu fırsatları takip ederek özel fırsatlardan faydalanın.



Kolayca Tanıtın

Sadece 1 dakika içerisinde ürünlerinizi tüm dünyaya tanıtabilir, dünyadaki 1 milyarı aşkın internet kullanıcılarına ulaşabilirsiniz.

Özel müşteri panelinizden firmanızı, ürünlerinizi tanıtabilir ve tüm dünyaya duyurabilirsiniz.

Müşteri panelinizden talep ve ilan yayınlayarak taleplerinize en kısa sürede gerçek teklifler alabilirsiniz.

Kaydet tuşuna bastığınız anda dünya sizi firmanızı, ürünlerinizi, taleplerinizi ve ilanlarınızı görecek.



Kolayca Bilinirliğinizi arttırın

madeinkobi.com portalı sizin ve ürünlerinizin tanıtımını Türkçenin yanında International Global Language kabul edilen İngilizce diline de çevirerek yayınlıyor.

Firmanız, markalarınız ve ürünleriniz için dünyada bilinirliğinizin artması için uğraşıyor.

Taleplerinizi ilgililerine mailpost olarak göndererek hedef kitlenizin kolayca size ulaşmasını sağlıyor.

Kolayca Bulunurluğunuzu arttırın

Türkiye'nin dünyaya açılan ticaret penceresi olan madeinkobi.com'da yerinizi alarak sizinle aynı ürünü üreten ve satanlardan 1 adım öne geçin.

madeinkobi.com portalı üyelerinin oluşturduğu uluslar arası B2B ağında firmalar ve ürünler arasında sıralama yapılmaksızın ait olduğunuz yerde görünürsünüz. Firma siteniz google aramalarında kaçınıcı sayfada çıkarsa çıksın bizde hep 1 numarasınız.



Güvenilir ticaret yapın

madeinkobi.com portalı üyelerini denetleyerek size hangi üyenin daha güvenilir olabileceği konusunda fikirler verecek şekilde dizayn edilmiştir.

Üyelerimizin unvanları, bağlı oldukları birliklerce kontrol edilir. Bağlı oldukları birlikler üye sayfasında yer alır. Kayıtlı bilgiler konusunda doğruluğu çek edilmiş bilgiler sunarız

Üyelerin doğrulanmış bilgilerini üyeye ait sayfada görerek daha güvenilir ticaret yapmanıza olanak sağlarız.

Alışveriş yaptığınız firmalar hakkında fikirlerinizi firmanın sayfasına yazma hakkını sağlarız.

Güven kaybetmiş üyelere savunma hakkı tanır, savunması yetersiz olanları portalımızda barındırmayız.



Siz Hesaplı Alın

Bağlı olduğunuz bir üst kurum veya kuruluş liderliğinde bize başvurursanız tüm bu hizmetleri bedelin %10'u karşılığında bütün hizmetlerimizi alabilirsiniz.

Minimum maliyetle maksimum çıktıya ulaşın



Yeni ticaret düzenine uyum sağlayın. Çok kısa bir süre sonunda madeinkobi.com da yapacağınız tanıtımın tüm dünyaya ulaştığını siz de keşfedeceksiniz. Geleneksel pazarlamayı bir kenara bırakarak tüm pazarlama maliyetlerinden bir anda kurtulabileceksiniz. Artık firmanız ve ürünleriniz siz madeinkobi.com a kaydettikten sonra tüm dünyada görünmeye, müşteri bulmaya başlayacak. Yılın 365 günü 7 X 24 tüm dünyayı dolaşan bir pazarlamacı ordunuz varmış gibi düşünebilirsiniz.

Koca bir pazarlama departmanı yerine güncel bir web sitesi ve size gelen talepleri cevaplayabilecek özellikle yabancı dil bilen bir pazarlama elemanı ile maliyetlerinizi daraltın.

Azalan pazarlama maliyetlerinizi ürün fiyatlarınıza yansıtarak rakiplerinizin önüne geçin. Maksimum satışa ulaşın. Daha fazla bilgi için "Birim yaklaşımı" ve "yeni ticaret düzeni" adlı kitaplarımızı okuyun. Ufkunuzu açacağımıza inanıyoruz.

Aracısız satış yapın

Üreticisiniz ama satışların belli bir yüzdesi araçılara mı gidiyor?
madeinkobi.com'da ürünlerinizi aracısız satacaksınız. Araçılara ödediğiniz yüzdeyi ürün fiyatlarına yansıtarak rakiplerinizin önüne geçin. Maksimum satışa ulaşın.



Zaman ve Para Kazanın

Geleneksel satış yönteminde yeni ve inovatif (yenilik içeren) bir ürününüzü tanıtmak için aylara yayılmış bir pazarlama planı yapmanız, fuarlara katılmanız, defileler ve diğer tanıtım organizasyonları düzenlemeniz gerekiyordu.

Artık yeni ve inovatif ürününüzü madeinkobi.com a girdiğiniz andan itibaren sizin için ana sayfamızda ayırdığımız bölümde duyurabilecek ve hemen talep almaya başlayabileceksiniz.

Organizasyon ve diğer tanıtım şekilleri! Size kalmış. Bir organizasyonda ortalama 200 kişiye bir fuarda ortalama 5000 kişiye tanıtılabilirsiniz isterseniz. Ama madeinkobi.com siz kaydettiğiniz andan itibaren ürünü dünyaya tanıtmaya başladı bile.





Değer zincirini iyileştirme

Tanım olarak; Üretimimize değer katan girdileri çok daha fazla kaynaktan bulabilmek.

Üretiminizle ilgili hammadde yarı mamul ve mamuller tedarik ederken tedarikçilerinizin ülkedeki en iyi ve en hesaplı tedarikçi olduğundan emin misiniz? Yoksa başka bir lokasyonda sizin ulaşamadığınız başka tedarikçiler de olabilir mi?

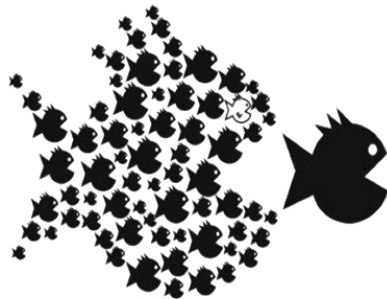
madeinkobi.com değer zincirini en iyileştirmenizi sağlayacak tedarikçileri arama yaparak ya da talep bırakarak dakikalar içerisinde bulmanıza, iletişim kurmanıza, ticaret yapmanıza olanak sağlayarak değer zincirini iyileştirmeniz için imkanlar sunar. Satın almacıya ne gerek var ki o zaman? dediğinizi duyar gibiyiz. Yeni ticaret düzeni kitabımızı okuyun. Ufkunuzu açacağına inanıyoruz.

Küçük/büyük işletme farkı ortadan kalkıyor

Sizinle aynı ürünü aynı kalitede üreten, ama lokasyon(yer) ve firma büyüklüğü itibarıyla sizden çok daha iyi bir yerde ve büyük olarak ürünlerini sizden daha yüksek kar marjıyla satan rakiplerinizi mi var?

Yeni ticaret düzeninde Lokasyonun ve firma büyüklüğünün önemi ortadan kalkıyor.

Artık ürünün kalitesi, ürünün fiyatı, üreticinin dürüstlüğü ve güvenilirliği ve ödeme şartları ön plana çıkıyor. Lojistik desteğin çok iyi bir ülkede lokasyon problemlerini tamamen ortadan kaldırıyor.



Ana cadde artık madeinkobi.com

Rakipleri ve ürünlerini izleyebilme

Üretici iseniz rakipleri ve ürünlerini burada bulabilir, küçük çaplı piyasa araştırmalarını madeinkobi.com da yapabilirsiniz. Ürünlerinizin özelliklerini ve ürün fiyatlarınızı “yeni ticaret düzeni” pazarına uygun hale getirirsiniz.

Yenilikleri takip eder, oturduğunuz yerde, “sürekli piyasadaymış gibi” rakipleri izleyebilir, rakiplerden öne geçebilmek için ar-ge yapar, değer zinciri iyileştirerek maliyetleri düşürürsünüz.



365 X 7 X 24 ulaşılabilir olun.

Yeni ticaret düzeninde hız ve ulaşılabilir olmak çok önemli. Siz bir ürünü madeinkobi.com da tanıtmaya başladığınız andan itibaren anlık talepler alabilir, ticaretinizi geliştirirsiniz. Artık mailleriniz ve madeinkobi.com daki mesaj kutunuza bakmak günün ilk işi olacak.

Mobil teknolojileri kullanarak iş saatlerinizi sadece iş yerindeki saatlerde değil uyku dışındaki her yerde ve her zaman şeklinde değerlendirebilir, işinizi sürekli geliştirebilirsiniz. Unutmayın haftanın 7 günü 24 saat sizin ürünlerinizi satan bir pazarlamacınız var.

madeinkobi.com

Kurumlara sunulan faydalar

“0” Maliyetli proses

madeinkobi.com'un özellikleri arasında saydığımız güvenilir firma bilgileri ve amaçları arasında saydığımız bölgesel rekabet gücünün oluşturulmasında bize paydaş olacak kurum ve kuruluşlara hiçbir ek yük getirmeden kendilerine üyelerine fayda sağlayacaklar

Ülkemizin Küresel rekabet gücünü arttırmaya yönelik bu projenin bölgesel rekabet güçlerinin artırılması ile oluşacağının bilincindeyiz. Total Sinerji ile ülkemizi küresel rekabet gücünde sadece birkaç yıl içerisinde çok daha yukarılara taşıyacağımıza eminiz.

Bu konuda bize paydaş olacak kurum ve kuruluşlara hiçbir maddi külfet yüklemekten bu kurum ve kuruluşlarla aynı amaç için çalışacağız.



Etkin Tanıtım

madeinkobi.com Paydaş olan kuruluşlar için hem portal içerisinde hem de ayrı ayrı oluşturacağı sitelerde kurumları tanıtacak, Bölgesel Rekabet Güçlerini arttırmaya yönelik tanıtım ve işbirliği-güç birliği organizasyonları yaparak rekabet güçlerinin artmasını sağlayacaktır.

Ayrıca her üye firma sayfasında kurum veya kuruluşun logo linkini yayınlamak yoluyla tanıtımı bir adım ileri götürebilecektir.

Bölgesel markalaşmayı sağlayacak olan her türlü tanıtım danışmanlığını ve yürütmesini paydaş kurum ve kuruluşlara sunacağız.

Kümeleşme Projeleri Üretimi

madeinkobi.com ile oluşacak database ile kurumlara ortak düzenlenecek yeni yapılarla üretim, satış, satın alma toplu ihracat ve toplu ithalat konularında kümelenme projeleri kolayca hayata geçirilebilecektir.

Yeni ticaret düzeninde kümeleşmenin önemini teorisyenler yeni keşfetmiş olsalar da firmalarımız bunun bilincindedir. Güven söz konusu olduğundan yıllardır yapılamayan kümeleşme hareketleri için de çözümlerimiz mevcut. Zamanı geldiğinde bu prosesleri tek tek harekete geçireceğiz.

Girişimci Üsleri

Paydaşımız olacak kurum ve kuruluşlar, sadece madeinkobi.com da yer alarak bölgelerindeki tüm üyeleri, yapılacak ve planlanan girişimlere açmış olacaklardır. Girişimciler sadece madeinkobi.com da araştırma yapmak suretiyle tüm kuruluş üyeleri ile tedarik bağları kurarak girişimlerini kolayca gerçekleştirebileceklerdir.



Kuruluşların Üyelere Sunduğu İmkânlar

Kuruluşların kendileri “0” maliyet üstlenirken üyelerinin;

- Pazarlama ve tedarik alışkanlıklarını değiştirerek iç ve dış ticaretlerini geliştirecek,
- İhracatlarını arttıracak,
- Ulusal ve uluslar arası yeni ortaklıklar sağlayacak,
- Kümeleşmeyi ve girişimciliği arttıracak

bu sisteme katılarak üyelerinin madeinkobi.com üyeliğinde %90 tasarruf etmesini sağlayacaklar.



Ülkemize sunulan faydalar

Etkin tanıtım. (Bağlı ihracat artışı)

Başbakanımızın dediği gibi “tek sorunumuz pazarlama”

Ülkemizin yarattığı katma değer tanıtımı için sürekli çeşitli şekillerde teşviklerle özel sektöre destek vermeye çalışan devlet kurumlarımız, özellikle Bilim, Sanayi ve Teknoloji bakanlığı ile Ekonomi bakanlığımızın sürekli üzerinde durduğu internet üzerinde çalışan bir tanıtım mecrasının olmaması probleminin çözümü için ortaya koyduğumuz madeinkobi.com sayesinde ülkemizdeki firma ve ürünleri özellikle yurtdışında etkin olarak tanıtılabilecek mecraya kavuşacaktır..

Çok kısa bir sürede tüm ülke firma ve ürünlerinin yer alacağı bir portal olması planlanan ve tüm teknolojik özellikleri sürekli geliştirilebilir halde dizayn edilen madeinkobi.com portalı ülkemizin yurtdışında pazarlama problemini ortadan kaldırarak ihracatını katları nispetinde ve çok kısa sürede arttırabilecektir.



Kolay girişimcilik ve kolay Ar-Ge İmkânı Oluşturmak.

madeinkobi.com girişimcilik ve uzmanlık paydaşı olan üniversitelerle ve yapacağı anlaşmalarla araştırmacıların araştırma geliştirme faaliyetlerini kolaylaştıracak, hız kazandıracaktır.

Ar-Ge için gereken tedariklerin çok kısa sürede bulunabilmesini sağlayarak Ar-Ge yapan kişi ve kurumlara hız ve etkin değer zinciri oluşturma yöntemleri sunacaktır.

Ödenmekte olan tanıtım maliyetlerini minimize etmek

Aynı tarzda kurulu bulunan yurtdışı B2B portal ve firmalarına ödenen yüksek birim maliyetli döviz cinsinden çıkışların önüne geçecek, aynı zamanda bu ödemelere yapılan teşvik sebebiyle ödemenin %70'i tutarındaki tanıtım teşvik bedelinin tamamından kurtulabilecektir.



Kurum ve kuruluşları aracılığıyla portalımıza üye olacak firmalar sadece %10 üyelik bedelini kuruluşlar aracılığıyla ödeyecektir. Bu da ortalama ayda 2 paket sigara parasına yakın miktarda olan bir ücrettir. Kurum ve kuruluşlar toplu olarak bu bedelin teşvik kapsamında sayılarak %70 iadesini alabilir ve üyelerine bunu ek fayda olarak sunabilirler.

Ülkemiz bir taraftan ticaretini ve ihracatını arttırırken bir taraftan da maliyetlerini minimize edecektir.

Kümeleşme için database oluşturmak

madeinkobi.com ile oluşacak firma ve ürün bilgileri ile sadece portal üzerinde kümeleşme projeleri üretilebilecek, mesajlaşma yoluyla uygun firmalar belirlenerek kümelere davet edilebilecektir. Kümeleşmenin önündeki uygun firmalar bulma ve davet süreci aylardan günlere doğru kısalacak bu da kümeleşme hareketlerinin önündeki tüm engelleri kaldıracaktır.

E-İhale yeterliliği olan firmalara ulaşmak.

Devlet alımlarında problem teşkil eden ve E-İhale sistemimizin önünü tıkayan uygun firmaların tespiti konusu madeinkobi.com portalında yer alacak firmaların araştırılması ile kolayca çözülebilecektir. Aynı firmalar portal içi mesajlaşma sayesinde anında İhalelere davet edilebilecektir.

