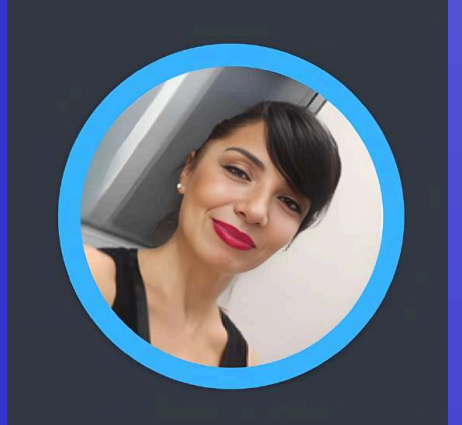




Akdeniz İhracatçı Birlikleri



İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA



Gülhan Özdemir
İş Geliştirme Danışmanı

04 Kasım 2025

İzinsiz çoğaltılamaz.

İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA

İzinsiz çoğaltılamaz.

İÇERİK

- Potansiyel Ülke Belirleme
- Potansiyel Müşteri Tespiti
- Yapay Zeka Araçlarıyla
Müşteri Takip Otomasyon
- İhracat Odaklı Prompt



EĞİTMEN HK.

Gülhan Özdemir

- İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme-İktisat Bölümü mezunu
- AB ve devlet destekleri Proje Hazırlama ve Yönetimi 22+ yıl
- İhracat Odaklı Büyüme-Dış Ticaret İstihbarat Direktörlüğü 10+ yıl
- Şirketiçi Eğitim 10+ yıl
- İş Geliştirme Danışmanlığı 5 yıl

İş Tecrübeleri:

Adana Sanayi Odası (ADASO)

- İnovasyon Merkezi Direktörü
- Projeler Birim Yöneticisi
- Dış Ticaret İstihbarat Direktörü





Hizmetlerimiz



Projeler için Hibe, Teşvik ve Krediler

- Avrupa Birliği (AB) Hibe fonları
- T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri
- T.C. Sanayi Bakanlığı Destekleri
- TÜBİTAK Destekleri
- Kalkınma Ajansları
- KOSGEB destekleri



İhracat Odaklı Büyüme Süreç Geliştirme

- Hedef pazar/ülke belirleme; analiz ve raporu hazırlama
- Potansiyel müşteri listesi belirleme ve önceliklendirme
- **Polonya** pazarı özelinde iş geliştirme
- Fuarlar özelinde verimlilik geliştirme
- Dış ticaret satış operasyon süreçleri yürütme
- Uluslararası iş ağları -Networking



Kurumiçi Eğitimler

- AB ve devlet desteklerine yönelik Proje Yazma Eğitimi
- Potansiyel Pazar Analizi Eğitimi ve Danışmanlık Hizmetleri
- İhracat Odaklı Prompt Eğitimi
- Dış Ticaret Satış-Pazarlama ve Teklif Eğitimi
- Sanayicilere Yönelik Verimli ve Yenilikçi **Fuar Yönetimi** Eğitimi
- İhracatın Yeni Dili: Yapay Zeka Eğitimi
- Zaman Yönetimi Eğitimi
- Verimli Toplantı Yönetimi
- Yenilikçi Ürün/Hizmet Geliştirme Eğitimi



Gülhan Özdemir
İş Geliştirme Danışmanı

İzinsiz çoğaltılamaz.

İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA

İzinsiz çoğaltılamaz.

İÇERİK

- Potansiyel Ülke Belirleme
- Potansiyel Müşteri Tespiti
- Yapay Zeka Araçlarıyla
Müşteri Takip Otomasyon
- İhracat Odaklı Prompt





Potansiyel Ülke Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Nedir? Neden Önemli?



Potansiyel/Hedef Ülke:

Türkiye'nin bir nebze ürün ihraç ettiği ancak gidilecek çok yol olan ülkeler.



Potansiyel/Hedef Ülke:

Varış noktası.



Zaman kısıtı
Bilgi fazlalığı
İş yoğunluğu
Yabancı dil kısıtı
Değişen küresel rekabet
Artan ihtiyaçlar
Belirsizlikler (VUCA Dönemi)

YAPAY ZEKANIN İHRACATTAKİ ROLÜ

01

Sanayicinin Sıkıntı Çektiği Alanlar:

- Niteliksiz potansiyel müşterilerle zaman kaybetme
- Satış süreçlerindeki belirsizlik ve düşük dönüşüm oranları
- Müşteri taleplerine geç yanıt verme veya yetersiz destek
- Müşteri kaybı ve mevcut müşterilerden yeterince faydalanamama
- Dağınık müşteri verileri ve öngörü eksikliği

02

Yapay Zekanın Çözüm Sunduğu Alan:

Nokta atışı müşteriler, daha hızlı satış döngüleri, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi, proaktif hizmet, artan müşteri sadakati ve öngörülebilir gelir.

03

Türkiye Sanayisi İçin Fırsat:

Küresel rekabette fark yaratma, operasyonel mükemmellik ve ihracatta sürdürülebilir büyüme.



Potansiyel Ülke Belirleme

Yapay Zekanın Rolü



Yapay Zeka:

- Zaman kısıtını lehe çevirmek
- Fazla bilgiyi damıtarak, odak noktada özetlemek
- İş yoğunluğunda nokta atışı sonuca yaklaştırmak
- Birçok dilde anında çeviri
- Değişen rekabet koşullarına uyum sağlamak
- Artan ihtiyaçları ve belirsizlikleri öngörmede yardımcı olmak



İlk akla Gelen ChatGPT’de Öne Çıkan Endişeler:

- Tutarsızlık
- Güvenilirlik
- Şeffaflık
- “Esneklik”
- “Doğru” prompt sorunsalı



Potansiyel Ülke Belirleme

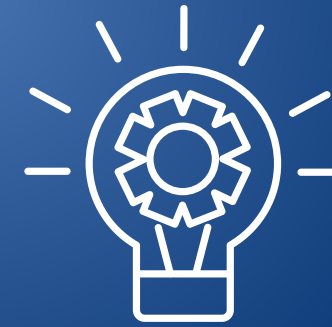
İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



Trademap - Export Potential Map:

Uluslararası resmi ve karşılaştırmalı veri analizi için TradeMap önemli ancak Export Potential Map genel kalıyor. Derin analiz yapılamıyor.



Kolay İhracat Platformu: Genel içerik mevcut; Ücretsiz bir başlangıç için incelenebilir.



Nielsenchase.com: Danışmanlık firması. Yapay zeka destekli aramalarla hedef pazar analizi sunuyor. Potansiyel Müşteri Listesi vb. bilgilere de ulaşılabilir. (İndirim isteyebilirsiniz.)



Potansiyel Ülke Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



Tendata: Ülkelerin ve firmaların resmi ihracat verilerini karşılaştırmak mümkün. Alıcı firma veya rakip analizi, fiyat bilgisi şeklinde detaylara erişilebiliyor. (İndirim isteyebilirsiniz.)



Crunchbase: Nvidia dahil 80 milyon kullanıcısı var. Tahminler ve öngörülerle satın alma olasılığına dair yönlendirmeler verebiliyor. 100-200 USD/Ay



Target Market AI-YesChat.ai: Pazar analiz hedefleri için veri odaklı içgörüler sunar. ChatGPT-4o tarafından desteklenmektedir.



Potansiyel Ülke Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



- **Report Linker**: Yapay Zeka Destekli Pazar İstihbarat Platformu. 89 USD/ay. Pazar sinyalleri sunuyor. ReportLinker'ın AI destekli platformuna bağlamanıza izin veriyor.



- **Tridge**: Tarım-Gıda tedarik Zinciri özelinde Yapay Zeka Destekli Pazar Analiz Platformu. Ülkelerde aylık bazda fiyat alarlıklarını detaylarıyla gösteriyor.



- **CB Insight**: Cep uygulaması olan tek veri analizi kaynağı. Firma bazlı büyüme tahminleri sunabiliyor.



Potansiyel Ülke Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



Statista: Genel içerik mevcut; şirket bazında analiz yetersiz. Ancak ücretsiz bir başlangıç için incelenebilir.



E2open: Küresel ticaret uyumluluğu, gümrük yönetimi ve tedarik zinciri görünürlüğü konularında YZ destekli çözümler sunarlar. Hedef ülkedeki gümrük vergileri, ithalat kısıtlamaları, v bilgi sağlayarak uyumluluk risklerini yönetmenize yardımcı oluyor.



PatSnap: Dünyanın en büyük tescilli yenilik veri setini yeni nesil yapay zeka ile birleştirerek Ar-Ge, fikri mülkiyet, malzemeler ve ilaç keşfini hızlandırır.



Potansiyel Ülke Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



Euromonitor: Küresel sektörel analiz uzmanlık alanı. Öngörüler sağlam verilere dayanıyor. PassportAi ürünüyle aramaları yapay zeka aracılığıyla yapabiliyor. £15,000 - £250,000/yıl



Europages: Avrupa veya Kuzey Amerika pazarlarındaki belirli sektörlerdeki firmaları, potansiyel distribütörleri veya tedarikçileri bulmak için kullanılabilir.



Semantic Scholar: Bilimsel literatür için ücretsiz, yapay zeka destekli bir araştırma aracı. 226 milyondan fazla **bilimsel makale** incenebiliyor. Teknolojik ürün üreten ülke-Trend analizi

İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA

İzinsiz çoğaltılamaz.

İÇERİK

- Potansiyel Ülke Belirleme
- Potansiyel Müşteri Tespiti
- Yapay Zeka Araçlarıyla Müşteri Takip Otomasyon
- İhracat Odaklı Prompt





Örnek Kaynaklar



- **ZoomInfo**: Dünyanın en kapsamlı B2B veri tabanlarından biridir.
- **Apollo**: Müşteri email ve telefon bilgisi verebiliyor.



- **ContactOut**: Özellikle LinkedIn profilleri ve şirket web siteleri üzerinden çalışır.
- **D&B Hoovers**: Milyonlarca firma verisine sahip. Bankalardan veri aldığı için firmaların rkedı raporlamasını da sunuyor.



- **Uplead**: Yüksek doğrulukta B2B veri tabanı sunar ve %95'in üzerinde doğruluk garantisi verir.
- **Cognism**: Avrupa ve Kuzey Amerika odaklı, yüksek kaliteli B2B iletişim ve şirket verileri sunar.

Potansiyel Müşteri Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.



Örnek Kaynaklar



- [Tendata](#)
- [Nielsenchase](#)



- **Open AI-ChatGPT**
Firma Önerileri

Potansiyel Müşteri Belirleme

İzinsiz çoğaltılamaz.

Potansiyel Müşteri Belirleme



Örnek Kaynaklar



- Open AI-ChatGPT Firma Önerileri

ChatGPT●

Instant Checkout for merchants in ChatGPT

Join ChatGPT's Instant Checkout to sell directly in conversations—reach millions of shoppers, boost sales, and keep full control of your customer relationships.

İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA

İzinsiz çoğaltılamaz.

İÇERİK

- Potansiyel Ülke Belirleme
- Potansiyel Müşteri Tespiti
- **Yapay Zeka Araçlarıyla
Müşteri Takip Otomasyon**
- İhracat Odaklı Prompt





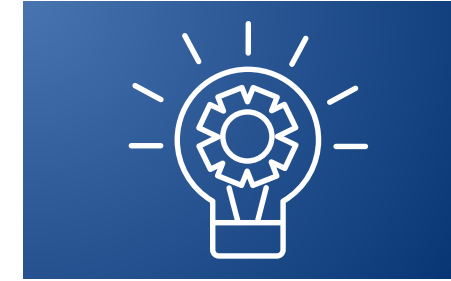
Potansiyel Müşteri Önceliklendirme (Lead Scoring)

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



- **HubSpot (Lead Scoring):** CRM'inizdeki kişileri ve şirketleri önceliklendirmek için, kişi veya şirket eylemlerine veya özelliklerine göre özel potansiyel müşteri puanları oluşturabilirsiniz.



- **Salesforce (Lead Scoring):** Veri bilimi ve makine öğrenimini kullanır. Mevcut potansiyel müşterileri belirlemek için kullanılıyor.



- **Zoho CRM (Sales Signals):** Müşterilerin şirketinizle ne zaman etkileşime girdiğini takip etmenizi sağlıyor.



Satış Süreçlerinde Tahmin ve Otomasyon

İzinsiz çoğaltılamaz.

Örnek Kaynaklar



- **HubSpot (Forecasting):** Satış temsilcileriyle yöneticilerin bire bir görüşmeleri sırasında kullanılabilir.



- **Salesforce (Forecasting):** Veri bilimi ve makine öğrenimini kullanır. AI tahminleri ve geçmiş trendlerle analiz eder, tahminler yapar.



- **Microsoft Dynamics 365 (Sales Insights):** Sales Insights'ta bazı özellikler Dynamics 365 Sales ile birlikte ücretsiz olarak sunuluyor. Özellikler: (asistan (standart), Otomatik yakalama (standart) ve e-posta etkileşimi (standart))



Kişiselleştirilmiş İletişim ve Teklifler

İzinsiz çoğaltılamaz.

- Salesforce Einstein AI:

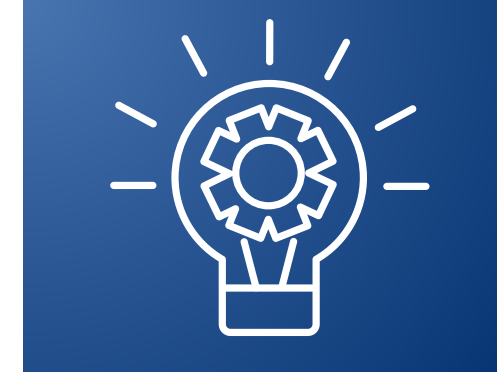


Einstein Discovery: Müşteri segmentlerini otomatik olarak tanımlar ve her segmente özel ilgi alanlarını belirler.

Einstein Next Best Action: Gerçek zamanlı öneriler sunar.

Marketing Cloud (Pardot ile): Kampanyaları ve dinamik içerik kişiselleştirmesi sağlar.

- HubSpot:



Marketing Hub: Ziyaretçilerin web sitesi davranışlarına göre kişiselleştirilmiş davetiyeler veya bilgilendirmeler gönderebilirsiniz.

Sales Hub: Satış ekipleri için lead skarlama, sonraki en iyi eylem önerileri ve teklif hazırlama süreçlerinde YZ desteği sunar.

- Genel Amaçlı Büyük Dil Modelleri (LLM'ler) - Google Gemini & ChatGPT (Plus)



Doğrudan bir müşteri takip otomasyon aracı olmasalar da, kişiselleştirilmiş iletişim metinleri oluşturmada çok güçlü YZ asistanlarıdır.



Müşteri Desteği ve Chatbotlar

İzinsiz çoğaltılamaz.



- **Intercom:**

Canlı sohbet, hedefli mesajlaşma ve YZ destekli Answer Bot'u bir araya getiren güçlü bir müşteri iletişim platformudur.



- **Zendesk:**

En İyi Özelliği: Kapsamlı bir müşteri hizmetleri platformu olup, YZ destekli chatbot (Answer Bot), otomatik bilet yönlendirme ve bilgi bankası entegrasyonu sunar.



- **Freshdesk / Freshchat**

En İyi Özelliği: Fiyat/performans açısından dengeli, modern bir arayüze sahip ve YZ yetenekleri olan bir müşteri hizmetleri ve sohbet platformudur.



- Microsoft Dynamics 365 Customer Service (Copilot ile):

Copilot, temsilcilere gerçek zamanlı olarak bilgi bankasından yanıtlar, özetler ve taslaklar önerir. Müşteri sorgularını otomatik olarak sınıflandırır ve yönlendirir.



- Google Cloud Dialogflow / IBM Watson Assistant:

Doğal Dil İşleme (NLP) ve Makine Öğrenimi (ML) modelleri kullanarak karmaşık diyalog akışları oluşturma, müşteri niyetini hassas bir şekilde anlama ve kişiselleştirilmiş yanıtlar üretir

Müşteri Desteği ve Chatbotlar

İzinsiz çoğaltılamaz.



- [LEXI AI:](#)



- [Callsender](#)-İlk aramalar-YZ ile analiz
(İndirim isteyebilirsiniz.)



- [Grantum](#) _ YZ ile patent araştırma-Ar-Ge
projeleri yazma (İndirim isteyebilirsiniz.)

YZ ile Reklam-Pazarlama + Proje Yazma

İzinsiz çoğaltılamaz.

İHRACATIN YENİ DİLİ YAPAY ZEKA

İzinsiz çoğaltılamaz.

İÇERİK

- Potansiyel Ülke Belirleme
- Potansiyel Müşteri Tespiti
- Yapay Zeka Araçlarıyla
Müşteri Takip Otomasyon
- İhracat Odaklı Prompt





Prompt Savaşları :)

Güçlü Prompt

VS

Geliştirilebilir Prompt

İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.



İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.

Güçlü Prompt

- Spesifik ve Net:
- Hedeflenen coğrafi bölge ve müşteri grubu (İstanbul'daki KOBİ'ler) Net:
- Ayrıntılı ve Kapsamlı:
- Odak Net:
- Uygulanabilir Sonuçlar:



Uygulama

Lütfen siz de eşlik ediniz!

- Hedef Pazar Analizi
- Rekabet Analizi ve Konumlandırma
- Pazarlama ve İletişim Stratejileri
- Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi
- Risk Yönetimi ve Uyum
- Finans ve Ödeme Yöntemleri

İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.



Hedef Pazar Analizi

Ürünümüz:

Vegan protein tozu

İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.



İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.

Hedef Pazar Analizi

“Vegan protein tozu için hedef pazar analizi yap.”

Geliştirilebilir prompt

Neden?

- Kimler hedefleniyor?
- Pazar neresi?
- Hangi tür vegan protein tozu? (Soya, pirinç vb.)
- Hangi sorulara cevap aranıyor? (Fiyatlandırma, ihracat vb.)

Olası yanıt: “Vegan protein tozu pazarı genel olarak büyüyor, rakipleriniz X ve Y”

Yüzeysel bilgiler.

Rekabetçi bir strateji oluşturamayız.



İhracat Odaklı Prompt

İzinsiz çoğaltılamaz.

Hedef Pazar Analizi

“İstanbul'da yaşayan 25-40 yaş arası sporculara yönelik, bezelye bazlı ve organik içerikli bir vegan protein tozu markası oluşturmayı planlıyoruz. Bu ürün için bir hedef pazar analizi yap.

Analizinde şunlara odaklan:

- Hedef kitlenin demografik ve davranışsal özellikleri: Yaş, gelir, meslek, spor alışkanlıkları ve satın alma motivasyonları gibi detaylar.
- Mevcut pazar büyüklüğü ve gelecekteki büyüme potansiyeli: İstanbul'da vegan sporculara yönelik protein tozu pazarının tahmini büyüklüğü ve büyüme hızı.
- Ana rakiplerimiz kimler ve onların güçlü/zayıf yönleri nelerdir? Pazarda var olan bezelye protein tozu markaları, fiyatlandırmaları ve pazarlama stratejileri.
- Müşterilerin bu tür bir ürün için ödemeye istekli olabileceği olası fiyat aralıkları.
- Pazara giriş için potansiyel fırsatlar (örneğin sağlıklı yaşam trendleri) ve karşılaşılabilecek zorluklar (örneğin yüksek rekabet).”

Güçlü örnek



Akdeniz İhracatçı Birlikleri



TEŞEKKÜRLER..

Gülhan Özdemir
İş Geliştirme Danışmanı

✉ kureselisgelisim@gmail.com

☎ 0532 3321673

