

## Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

### Pazar Araştırması

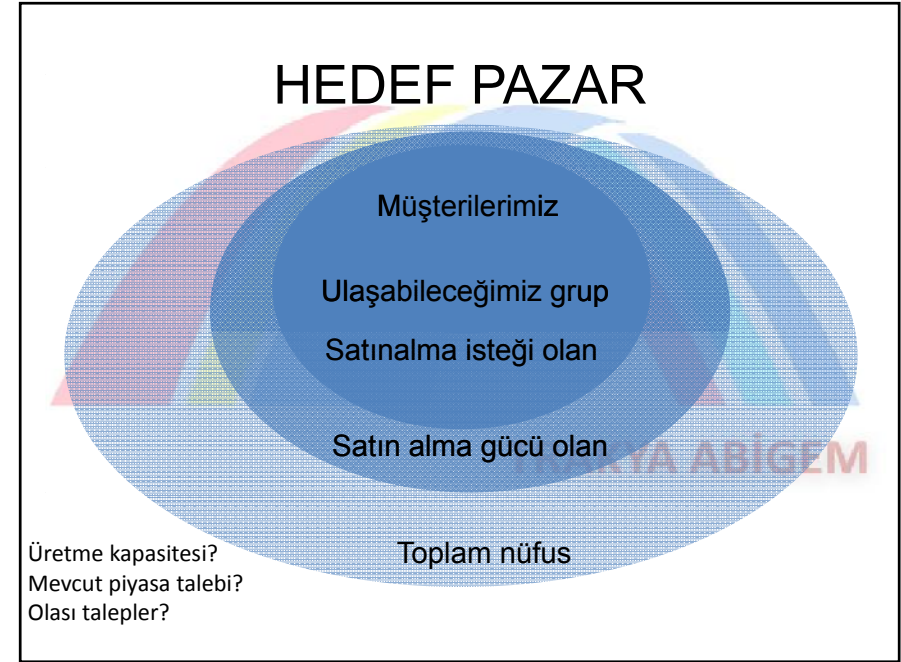
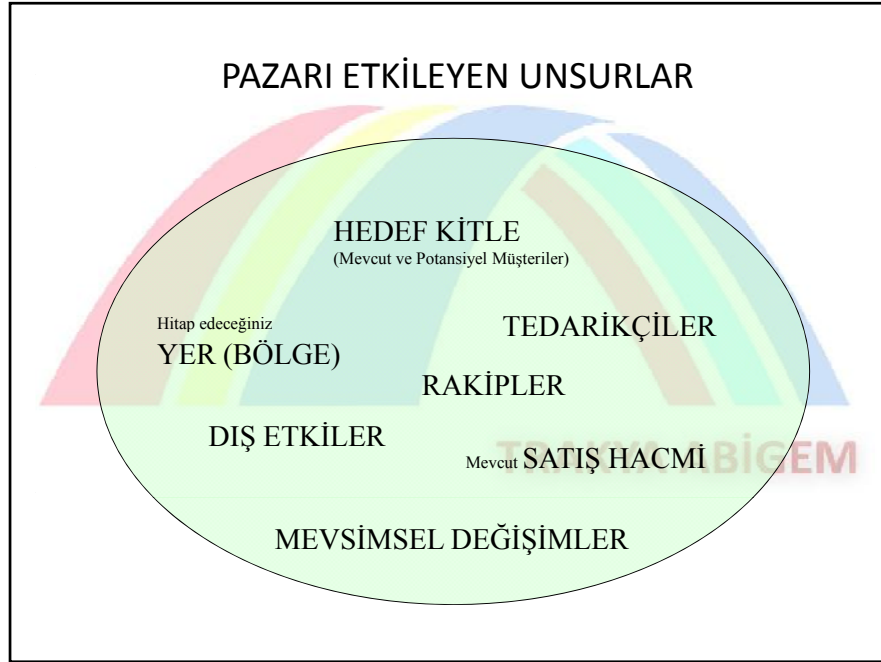
TRAKYA ABİGEM

## PAZAR NERESİDİR?

- Pazar mal ve hizmetlerin satışa sunuldukları ve alıcılar ile satıcıların bir araya geldikleri her yerdir.

Mağaza, hal, manav, restoran, banka, ev, internet ortamı, sokak... TRAKYA ABİGEM

Pazar, satın alma gücü ve isteği olan kişi ve kuruluşlardan oluşur. Bir mal veya hizmeti satın alacakların toplam talebidir.



## Pazar Bölümlendirme Kavramı

- Bir işletme bütün farklı tüketicilerin ihtiyaç ya da taleplerini karşılayamaz. Karşılamaya çalışmak eldeki kaynakların verimsiz kullanılmasına yol açar. Pazarı Bölümlendirmek, ayırmak onu alıcı sayısı yeterli benzer özellikler gösteren küçük gruplara ayırmak demektir.

Benzer özellikler neler olabilir?

TRAKYA ABİGEM

## PAZAR ARAŞTIRMASI

1. Pazarın özellikleri
2. Müşteriler (bireysel / kurumsal)
3. Dağıtım ağı (bayiler / perakendeciler)
4. Rakipler
5. Tedarikçiler
6. Fiyatlandırma



TRAKYA ABİGEM

## Pazar Araştırma -1

### 1. Pazarın özellikleri

- Satışlar (ay bazında)
- Kâr marjı
- Pazarın büyüklüğü

### 2. Müşteriler (bireysel / kurumsal)

- Ürünün müşteri için “değeri” (kullanan ve kullanmayanlar için)
- Ürün, müşterinin hangi ihtiyaç veya talebine cevap veriyor?
- Hedeflenen pazarın büyüklüğü?
- Pazarın gelecekte büyüme potansiyeli?
- Müşteri ihtiyaç ve taleplerinde ne tür değişiklikler olabilir?

TRAKYA ABİGEM

## Pazar Araştırma -2

### 3. Dağıtım ağı (bayiler / perakendeciler)

- Güçlü / Zayıf yanları (Avantajlar / Zaaflar)
- Potansiyel dağıtım kanalları (diğer alternatifler)

### 4. Rakipler

- Rakipler kim? Ürünleri neler?
- Fiyat düzeyleri
- Güçlü / zayıf yanları
- Müşteri ile iletişim kanalları
- Pazarlama stratejileri
- Müşteriler neden onlardan alıyor?

TRAKYA ABİGEM

## Pazar Araştırma -3

### 5. Tedarikçiler

- Güçlü / zayıf yanları?
- Müşteri şikayetlerindeki tutumları?
- Teslim şekli ve süresi
- Fiyat / kalite / çeşitlilik
- Ödeme şekli

### 6. Fiyatlandırma

TRAKYA ABİGEM

### Müşterileriniz ve Rakipleriniz hakkında bilgi almanın yolları:

- Potansiyel müşterilerinizle **konuşun.**
  - Ne tür ürünler ve hizmetler almak istiyorlar?
  - Rakipleriniz hakkında ne düşünüyorlar?
- Rakiplerinizin yaptıkları işi **inceleyin.**
  - Ürünlerinin ve hizmetlerinin kalitesi ve tasarımı,
  - Bunları hangi fiyattan sattıkları,
  - Müşterilerini nasıl cezbettikleri
- İş yaşamınızdaki dostlarınıza ve tüccarlara **sorun:**
  - İşlerinde hangi mallar iyi satıyor?
  - Sizin iş kurma fikriniz hakkında ne düşünüyorlar?
  - Rakiplerinizin ürünleri hakkında ne düşünüyorlar?

TRAKYA ABİGEM

## Pazarın özellikleri

1. Tedarikçilerim kimler? Çalışma şekilleri (ödeme, garanti ve teslim)?
2. Rakiplerim Kim? Güçlü ve Zayıf Yönleri Nedir?
3. Hedef Müşterilerim kim ? Yaş, Cinsiyet, gelir? Neredeler? Nasıl ödeyecekler? Hayat stilleri, Sosyal sınıfları vs.? Beklenti ve tercihleri neler?
4. Pazarın rakamsal büyüklüğü (Aylık satış rakamları, Müşteri sayısı vs.) ve kar marjı nedir?

## GRUPLAR

- 1. Öğrenci Pansiyonu
- 2. Mobilya İmalatı
- 3. Spor Kompleksi
- 4. Ev Yemekleri
- 5. Pastane

## RAKİP ANALİZİ - SORULAR

- Rakipleriniz Kimler? (Sizinle aynı pazar dilimine hitap ettiklerinden emin olun.)
- Rakiplerinizin müşterileri kimler?
- Size en yakın olanlar hangileri?
- Sizin işinize benzer ve ayrılan yönleri neler?
- Size has özel bir ürün veya hizmetiniz var mı?
- Ürün veya hizmetleriniz, rakiplerinizden nasıl daha iyi olabilir veya daha iyi satılabilir?
- Rakiplerinizin Zayıf noktaları neler?
- Müşterileri neden rakibinizin ürünü alıyor?
- Ürün ve hizmetlerinin kalitesi nedir?
- Pazarda nasıl (hangi özellikleri ile) tanınırlar?
- Rakiplerinizin müşterileri onlara sadık mı?
- Satışları ne düzeyde?
- Müşterilerine ne tür garanti / teminat veriyorlar?
- Ürünlerini / hizmetlerini nasıl satıyorlar (kullandıkları satış kanalları?)
- Rakipleriniz ne kadar etkin? Finansal durumları güçlü mü? Firma iyi yönetiliyor mu?
- Rakiplerinizin gelecekle ilgili hedef ve planları neler?
- Rakibinizle işbirliği imkanı var mı? Size faydası olur mu?



TRAKYA ABİGEM

## REKABET ANALİZİ

**Güçlü yönler** : Rakiplere kıyasla daha iyi neyi yapabiliriz/yapmaktayız

**Zayıf Yönler** : Başkaları bize göre neyi daha iyi yapıyor

**Fırsatlar**: Pazarın verdiği, sağladığı olumlu yanlar

**Tehditler**: Pazarın taşıdığı olumsuz koşullar

TRAKYA ABİGEM

## REKABET ANALİZİ

Bildiğiniz iki market veya alışveriş yaptığınız iki mağaza seçin ve rekabet analizi yapın.

- Sizin gözünüzde bir işletmenin diğerine göre hem güçlü yanlarını, hem zayıf yanlarını yazın.
- Buldukları pazarda ne gibi fırsatlar var, bu pazarda tehdit unsurları neler olabilir?

TRAKYA ABİGEM

## PAZARDAN BİLGİ TOPLAMA (BİLGİ KAYNAKLARI)

### Temel Bilgi Kaynakları

- Müşteriler
- Rakipler
- Tedarikçiler

### Tali Bilgi Kaynakları

- Resmi Yayınlar
- İstatistikler
- Kütüphaneler
- Kataloglar
- Rehberler
- Basın
- Yerel Odalar (Ticaret, Sanayi ve Meslek Odaları)
- İş Dernekleri (İşadamları / Girişimci Dernekleri)
- Çeşitli veri tabanları

TRAKYA ABİGEM



## PAZARDAN BİLGİ TOPLAMA (Yöntemler)



- İnternet
- Telefon görüşmeleri
- Yüzyüze görüşmeler
- Kişisel ilişkiler
- Anketler



TRAKYA ABİGEM

## Alıştırma Pazar Araştırması Grup Çalışması (10 dk)



- Pazarım  
neresi ve  
özellikleri  
neler?
- Müşterim  
kim?

- Fast-Food cafe
- Mefruşat
- Çocuk Yuvası

Tartışma, soru ve cevaplar

TRAKYA ABİGEM

### İş Fikrinin Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak

- Girişimci iş kurma sürecinin başında, öncelikle kurmak istediği işin,

**DOĞRU**

Sektör  
İş fikri  
Ölçek  
Zaman  
Orfaklar  
Yet  
Müşteriler  
Makinalar v.b.

faktörlerine sahip olduğundan emin olmalıdır.

### Yapılabilirlik Araştırması

- **Yapılabilirlik araştırması iş fikrinin,**
    - piyasa ve talep yapısının,
    - ürün ya da hizmetin üretim süreçlerinin,
    - iş fikrinin gerektirdiği makine-ekipman, işletme girdileri, işgücü v.b. faktörlerin,
    - iş fikrinin gerektirdiği başlangıç finansmanının,
    - iş fikrinin sahip olduğu potansiyel kazanç düzeyinin belirlenmesi için
- yapılan bir araştırma çalışmasıdır.**

## Yapılabilirlik Raporu Kimler İçin Hazırlanır?

- Girişimci
- Yatırımcı
- Finansman grupları
- Kamu otoriteleri
- Diğer destek grupları

TRAKYA ABİGEM

## Sektörel Değerlendirme

### Sektörel Değerlendirme

- Teşvik Durumu
- Devlet Destekleri
  - ✓ Yatırımlara sağlanan devlet teşvikleri
  - ✓ KOBİ'lere sağlanan devlet destekleri
  - ✓ Tarım ve hayvancılık destekleri
  - ✓ Teknoloji geliştirme destekleri
  - ✓ İhracatta devlet yardımları
  - ✓ Kültür turizm destekleri
  - ✓ .....

Ekonomi Bakanlığı  
[www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr)

Hazine Müsteşarlığı  
[www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr)  
Türkiye Kalkınma Bankası  
[www.tkb.com.tr](http://www.tkb.com.tr)  
KOSGEB  
[www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)

Tarım ve Köyşleri Bakanlığı  
[www.tarim.gov.tr](http://www.tarim.gov.tr)

Dış Ticaret Müsteşarlığı  
[www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr)  
İhracatı Geliştirme Merkezi  
[www.igeme.org.tr](http://www.igeme.org.tr)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı  
[www.ttg.gov.tr](http://www.ttg.gov.tr)  
TÜBİTAK  
[www.tubitak.gov.tr](http://www.tubitak.gov.tr)

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

**TEŐEKKÜRLER**

TRAKYA ABİGEM