



**İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği**  
**Hazır giyim Kümelenme Projeleri ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri için**  
**Ticari PR Hizmet Alımı Teknik Şartnamesi**

## 1. İŞİN TANIMI VE KONUSU

### 1.1. Şartnamenin Konusu

Bu şartname; Ticaret Bakanlığı'nın 2010/8 Sayılı "Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Tebliği" (bundan sonra "URGE" olarak anılacaktır) kapsamında İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (bundan sonra "İTKİB" olarak anılacaktır) çatısı altında hizmet gösteren İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (bundan sonra "Birlik" olarak anılacaktır) tarafından yürütülmekte/yürütülecek olan Kümelenme Projeleri için alınacak "ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri için Ticari PR Hizmeti"nin kapsamını, usul ve esaslarını belirler.

### 1.2. UR-GE Tebliği Hakkında Genel Bilgi

Türkiye İhracat Stratejisi ile 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hacmi ile dünya ihracatından yüzde 1,5 oranında pay elde edilmesi hedeflenmektedir. Bu hedefe ulaşılması için çıkarılan yol haritasında KOBİ'lerin öncü rol oynayacağı gerçeğinden hareketle, kümelenme yaklaşımı ile katma değeri yüksek ürünlerle sürdürülebilir ihracat potansiyeli yakalayabilmelerinin sağlanmasına yer verilmiştir. Kümelenme yaklaşımı ile ortak ihtiyaçların ve hedeflerin etrafında toplanan firmaların bir küme oluşturarak bir sinerji yakalamaları ve rekabet avantajı sağlamaları hedeflenmektedir. Bu minvalde kümelenme çalışmaları devlet desteklerinde de karşılığını bulmuş, Ticaret Bakanlığı'nın 2010/8 Sayılı "Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Tebliği" de bu destekler arasında yer almıştır.

URGE Tebliği hakkında bilgi ve ilgili belgeler için: <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/uluslararasi-rekabetciligin-gelistirilmesinin-desteklenmesi>

URGE Projeleri hakkında detaylı bilgi için: <http://www.smenetworking.gov.tr/detay.cfm?MID=57>

### 1.3. Sözleşme Makamı Hakkında Genel Bilgi

İhracatçı Birlikleri 1937 yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli illerinde çeşitli sektörlerde hizmet vermekte olan ve ihracatın artırılması, desteklenmesi ve koordinasyonunu sağlayarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmayı amaçlayan kuruluşlardır. Türkiye'de 24 ayrı sektörde/alt sektörde faaliyet gösteren 61 ihracatçı birliği vardır. İhracatçı birlikleri, üye firmaların ticari kapasitelerinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Birlikler bu genel amaca yönelik olarak birçok fonksiyon ifa etmektedir. Bunlar Kanun ve Yönetmelik'te genel hatları ile tanımlanmıştır.

Türkiye çapında faaliyet gösteren birlikler 13 genel sekreterlik halinde örgütlenmiştir. İTKİB bunlardan birisi olup bünyesinde dört Birlik bulunmaktadır. Bunlar,

- İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Halı İhracatçıları Birliği'dir.



## 2. İŞİN KAPSAMI

URGE Tebliği kapsamında Birlik tarafından alt sektörlerde (denim konfeksiyon, örme konfeksiyon, iç giyim ve yatak kıyafetleri, gömlek imalatı ve çorap imalatı vb.) kümelenme projeleri yürütülmektedir. Söz konusu kümelenme projelerinde 2019 – 2020 döneminde bir veya birden fazla kere ve her birine ort. 15 küme firması katılacak şekilde “ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti” yürütülmesi öngörülmektedir. Her bir “ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti” ile küme firmalarının ikili ve çok taraflı ticari ilişkilerinin gelişimine katkı sağlanması hedeflenmektedir. Yurtdışı Pazarlama Faaliyetinin; URGE Tebliği ile belirlenen standartlarda yürütülmesi esastır.

## 3. YÜRÜTÜLECEK FAALİYETLER VE BEKLENEN PERFORMANS ÇIKTILARI <sup>1</sup>

Her bir ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyetinde Hizmet Sağlayıcı tarafından yürütülecek çalışmalar;

### 3.1. B2B Öncesi Hazırlık Çalışmaları

- Katılımcı Türk firmaları hakkında detaylı araştırma yapılması ve profil (koleksiyonuna, üretim tarzına ve müşteri portföyü vb.) değerlendirme notlarının hazırlanması,
- Faaliyetin bu aşamasında her bir küme firması yerleşkesinde ve/veya İHKİB yerleşkesinde en az birer günlük saha çalışması yapılması,
- Her bir küme firması profiline uygun hedef firma/alıcıların tespit edilmesi, Ek-1 formatında etkinliğe en geç 30 işgünü kala Sözleşme Makamına sunulması ve güncellemeler oldukça Sözleşme Makamı ile paylaşılması,
- Yerel dilde davetiye hazırlanarak İHKİB’in onayına sunulması ve alıcılar ile paylaşılması,
- Yerelde basın davet edilmesi ve katılımının takibi,
- İHKİB tarafından hazırlanan küme firmaları profil kartlarının alıcılara dağıtılması ve alıcılardan katılım teyitlerinin alınması,
- B2B görüşmelerinin her firmaya özel randevu takviminin Ek-2 formatında hazırlanması ve etkinliğe en geç 10 gün kala Sözleşme Makamının onayına sunulması,
- Faaliyetin yerinde koordinasyonunu yapmak üzere gerçekleştirilecek olası ön heyetlerde yapılacak işbirliği görüşmelerinin organize edilmesi,

### 3.2. B2B Görüşmelerinin Koordinasyonu

Ortak bir salon ortamında ve/veya marka (satınalmacı) yerleşkelerinde düzenlenecek B2B etkinliğinde;

- Her bir küme firmasının en az 5’er satınalmacı ile görüşmesinin sağlanması,
- Etkinliğe katılacak alıcılar için Sözleşme Makamı’ndan onay alınması ve etkinliğe sadece onay alınan alıcıların katılımlarının sağlanması,
- Etkinliğe toplamda en az 20 satınalmacı firmanın katılmasının sağlanması ve 20’nin altında düşülmesi durumunda katılmayan her bir satınalmacı firma için kesinti yapılması,
- Görüşmelerin planlanan görüşme programı çerçevesinde düzenlenmesinin koordinasyonu,
- Etkinlik yerinde alıcıların karşılanması ve yönlendirilmesi,
- Etkinlik gününün sonunda alıcılara bir “değerlendirme anketi” uygulanması,

<sup>1</sup> Detayları için Ticaret Bakanlığı URGE Tebliği sayfasında yer alan başvuru ve süreç dokümanlarını inceleyebilirsiniz.



### 3.3. Etkinlik Sonrası Takip ve Değerlendirme

Tüm faaliyete ilişkin gözlem ve sonuçlar ve faaliyetin firmalarda sürdürülebilirliğinin sağlanması için yürütülebilecek tamamlayıcı önerilerin etkinlikten sonra en geç 5 gün içerisinde raporlanması beklenmektedir. Raporun kapsamı;

- Faaliyete katılan alıcıların listesi ve profili hakkında ve alıcılara nasıl duyurulduğu,
- Ön hazırlık çalışması kapsamında neler yapıldığı, kimlerle görüşmeler yapıldığı ve faaliyete ilişkin duyuru/tanıtım çalışmaları,
- Gerçekleştirilen ikili iş görüşme ve bağlantı sayısı, ziyaret edilen yerler ve görüşülen kişiler,
- Etkinlik günü satınalmacılara düzenlenen değerlendirme anketi sonuçlarının analizi,
- Gerçekleştirilen faaliyetin firmalarda yarattığı etki, elde edilen sonuçlar ve firmaların yurt dışı pazarlama faaliyetlerinden daha üst seviyede yararlanması için firmaların görüş ve önerileri ile proje yöneticisinin görüş ve önerilerine yer verilmesi beklenmektedir.

### 4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

**Hizmetin Sağlanacağı Yer:** New York /ABD ve İstanbul/Türkiye

**Uygulama Tarihi:** Her bir küme projesinin yol haritasına göre dönemleri farklılaşmakta olup; 2019 – 2020 döneminde ortalama 6 sefer ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti düzenlenmesi planlanmaktadır.

### 5. GEREKLİLİKLER

- PR Uzmanı: ABD pazarında en az 10 yıl profesyonel tecrübeye sahip olması, URGE projelerinde yurtdışı pazarlama faaliyetlerinde PR hizmeti vermiş olması ve tercihen hazır giyim sektörü özelinde B2B organizasyonu geçmişi bulunması (bu çalışmalarını referans mektupları sunarak veya detaylı özgeçmiş ile ibraz edilmesi beklenir),
- Ekip Lideri ve uzmanlar; son 5 yılda ABD odaklı en az 2 B2B (tercihen hazır giyim sektöründe) organizasyonunda PR hizmeti vermiş olması ve bu çalışmalarını referans mektupları sunarak ibraz etmesi beklenmektedir.

### 6. TEKLİF SUNMA YÖNTEMİ VE ŞARTLARI

- Satılma süreci TİM ve İhracatçı Birlikleri mevzuatı uyarınca kapalı zarf usulü yürütülecektir.
- Teklifler, yazılı olarak, kapalı zarf içerisinde Sözleşme Makamının adresine posta yoluyla/elden **en geç 25.1.2019 tarihinde** Birliğe teslim edilmiş olacak şekilde gönderilecektir.
- Teklifler mali ve teknik teklif olarak ayrı ayrı hazırlanıp zarflanacak ve iki zarf, tek bir zarfın içerisine konarak iletilecektir. Her bir zarfın kapatma yeri firmanın imza yetkilisi tarafından kaşe-imza yapılmalıdır.
- **Teknik teklif zarfı içerisinde yer alması gereken bilgi/belgeler;**
  - 1) Her sayfası firma imza yetkilisi tarafından imzalanan ve kaşelenen işbu teknik şartname,
  - 2) Hizmetin nasıl yapılacağını ve metodolojiyi detaylı bir şekilde anlatır nitelikte hazırlanan teknik açıklamalar (şart değildir),
  - 3) Tüzel kimlik formu (bkz. Ek-3),
  - 4) Kurum/kuruluşunuzu tanıtıcı sunum,



5) En az 3 referans mektubu (tercihen benzer sektörlerde yürütülen ABD B2B Faaliyeti PR Hizmeti çalışmalarından),

6) Ekipte yer alacak uzmanların detaylı özgeçmişleri ve münhasırlık/müsaitlik belgeleri (bkz. Ek-4)

- **Mali teklif zarfı içerisinde yer alması gereken tek belge;** Teklif edilen bedelleri içeren mali teklif formudur (bkz. Ek-5).

- **İletişim;**

banu.ozcan@itkib.org.tr / 0212 454 08 16

onur.cetintas@itkib.org.tr / 0212 454 0193

## 7. İDARİ HUSUSLAR

Teklif veren kurum/kuruluş;

- Birliğin en düşük teklifi yada herhangi bir teklifi kabul etmek zorunda olmadığını,
- Teklif konusu işle ilgili olmak üzere Birliğin çıkarlarına aykırı düşecek hiçbir eylem ve oluşum içinde olmayacağını,
- Teklif konusu iş için kendisi veya başkaları adına doğrudan veya dolaylı olarak asaleten veya vekaleten birden fazla teklif vermediğini,
- İş bizzat kendinin yapacağı, iş ve/veya bu işten dolayı doğacak hak edişini bir başkasına devretmeyeceğini,
- İşin tüm haklarının Birliğe ait olduğunu ve hizmete dahil olacak personelin çalışma süresince ve sonrasında çalışmanın içeriği ve firmalara ait bilgileri paylaşmayacağını,

kabul, beyan ve taahhüt eder.

## TEKNİK ŞARTNAME EKLERİ

### EK-1. SATINALMACI PROFİLİ TANIMLAMA FORMATI

YURTDIŞI PAZARLAMA FAALİYETİ / PR HİZMETİ - EK-1 ŞABLONU											
Satınalmacı Adı	Sipariş miktarı (tahmini)	Alıcı Profili	Mağaza Sayısı	İstihdam	Ciro (Euro)	Ciro (Euro)	Ürün Gamı	Katılımcı	Katılımcı Unvan	Katılımcı e-mail	
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											

## EK 2. ETKİNLİK ÖNCESİ SATINALMACI – KÜME FİRMASI EŞLEŞME FORMATI

MARKALAR / ALICILAR	Gruplama	Total Match	KÜME FİRMASI 1	KÜME FİRMASI 2	KÜME FİRMASI 3	KÜME FİRMASI 4	KÜME FİRMASI 5	KÜME FİRMASI 6	KÜME FİRMASI 7	KÜME FİRMASI 8	KÜME FİRMASI 9	KÜME FİRMASI 10	KÜME FİRMASI 11	KÜME FİRMASI 12
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	A	0												
2	A	0												
3	A	0												
4	A	0												
5	A	0												
6	A	0												
7	A	0												
8	A	0												
9	A	0												
10	A	0												
11	B	0												

YUKARIDAKİ EŞLEŞME TABLOSU ÇIKARILDIKTAN SONRA ETKİNLİK GÜNÜ İÇİN GÖRÜŞME SAATLERİ PLANLAMASI HAZIRLANACAKTIR.

### EŞLEŞTİRME KRİTERLERİ (Öncelik sırasına göre)

	MARKALARIN TALEPLERİ
	TÜRK FİRMALARIN TALEPLERİ





KAYIT YERİ																				
------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

KAYIT TARİHİ																				
	G	G	A	Y	Y	Y	Y													

KAYIT NUMARASI																				
----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

TELEFON																				
---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FAKS																				
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

E-POSTA																				
---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

BU "TÜZEL KİŞİLİK BELGESİ" DOLDURULMALI VE AŞAĞIDAKİLERLE BİRLİKTE VERİLMELİDİR:

- ❑ SÖZLEŞME TARAFININ İSİM, ADRES VE ULUSAL OTORİTELER TARAFINDAN VERİLEN KAYIT NUMARASINI GÖSTEREN RESMİ DOKÜMANIN BİR KOPYASI (ÖRNEĞİN; RESMİ GAZETE, ŞİRKETLERİN KAYDI VB.)
- ❑ YUKARIDA DEĞİNİLEN RESMİ DOKÜMANDA BELİRTİLMEMİŞSE VE DE MÜMKÜNSE VERGİ KAYDININ BİR KOPYASI

TARİH VE İMZA





#### EK – 4 MÜNHASIRLIK VE MÜSAİTLİK BELGESİ

Yukarıda belirtilen hizmet alımında görev almak üzere katılmayı kabul ettiğimi beyan ediyorum. Bu teklif seçildiği takdirde, özgeçmişimin sunulduğu konum için öngörülen aşağıda belirtilen süre ya da sürelerde çalışmak istediğimi ve çalışabileceğimi beyan ediyorum.

Başlangıç	Bitiş	Çalışma Gün Adedi

Tarih

İsim/Soyisim

İmza



### EK-3 MALİ TEKLİF FORMU

**Sözleşme başlığı** : Hazırgiyim Kümelenme Projeleri ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri için Ticari PR Hizmet Alımı Teknik Şartnamesi

**İsteklinin adı** : ... ..

		<b>URGE Projesi Başına Maliyet</b>
1	ABD Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri için Ticari PR Hizmet Bedeli	.....

#### **Verilecek olan teklifler;**

- **KDV dahil olarak ve TL cinsinden verilecek olup, yazı ve rakam ile ayrı ayrı belirtilecektir.**
- **2020 Aralık ayına kadar geçerlilik süresine sahip olmalıdır.**
- **Hizmet Sağlayıcının etkinliklere katılımında oluşacak ulaşım, konaklama vb. her türlü masraf dahil sunulmalıdır.**
- **Etkinliğe en az 20 satınalmacı firma katılımı şartı aranır. Katılımcı satınalmacı firma sayısının 20'nin altına düşmesi durumunda; katılmayan her bir satınalmacı için verilen teklif bedelinin 1/20'si kadar kesinti yapılacaktır.**

**Tarih**  
**Yetkili Kişi İsim / Soyisim /**  
**İmza**  
**İsteklinin Kaşesi**