



İHKİB UR-GE Projeleri

İhracat Odaklı Dijital Tanıtım ve Pazarlama Stratejik Yol Haritası Geliştirilmesi Danışmanlığı Hizmet Alımı Şartnamesi

TANIMLAR

İstekli	: Teklifi veren firma
Yüklenici	: İhaleyi kazanan firma
Hizmet	: İhale konusu olan hizmetin bütünlük olarak kesintisiz bir şekilde temin edilmesi HİZMET, olarak ifade edilecektir.
İTKİB	: İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
İHKİB	: İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birliği

1. ARKA PLAN:

1.1. UR-GE Tebliği Hakkında Genel Bilgi

Türkiye İhracat Stratejisi ile 2023 yılında hazır giyim sektörü için 60 milyar dolar ve toplamda 500 milyar dolar ihracat hedefi belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşmak için belirlenen strateji ise kümelenme yaklaşımı ile firmaların üretimde orta ve ileri düzey teknolojiyi kullanarak, katma değeri yüksek ürünlerle dünya pazarlarında sürdürülebilir ihracat potansiyeli yakalayabilmelerini sağlamaktır. Japonya ve Avrupa Birliği ülkelerinde teknik bilgi paylaşımını destekleyerek inovatif çalışmaların gelişmesine katkı sağlamak amacıyla kümelenme yaklaşımı uzun yıllardan beri uygulanmaktadır. Bu yaklaşım ile aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların bir küme oluşturarak ortak hedeflere yönelik bir sinerji yakalamaları ve bu sinerjiden faydalanarak hedef pazarda daha güçlü bir algı yaratmaları hedeflenmektedir. Türkiye'nin ihracat hedefine ulaşma sürecinde benimsediği kümelenme yaklaşımı 2010/8 Sayılı Ekonomi Bakanlığı Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi (URGE) Tebliği'nin 2010 yılında yürürlüğe girmesiyle uygulamaya geçirilmiştir. *2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğe [Buradan](#) Ulaşabilirsiniz.*

İşbu şartnameye konu olan hizmet alımı, yukarıda detayları aktarılan URGE tebliği kapsamında desteklenmekte olan İHKİB Projeleri kapsamında yürütülecektir.

UR-GE Projeleri kapsamında yer alan faaliyetler;

İhtiyaç Analizi: Projenin ilk aşaması olarak İhtiyaç Analizi faaliyeti kapsamında katılımcı firmaların ihracat yönünden durum değerlendirilmesi, uluslararası pazar bilgisi, satış, pazarlama, tanıtım ve üretim süreçleri gibi alanlarda yaşadıkları ortak sorunların belirlenmesine yönelik kapsamlı rapor hazırlanmaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık Programları: Proje kapsamında; firmaların ihracat kapasitesinin artırılması, kurumsallaşma ve markalaşma sürecinin desteklenmesi ve inovasyon kültürünün geliştirilmesi gibi firmaları ihracat hedefleri doğrultusunda güçlendirecek konularda eğitim ve danışmanlık verilmektedir.



Yurtdışı Pazarlama Programları: Uluslararası pazarlarda organize edilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri ve etkinliklere (ortak pazar araştırmaları, pazar ziyaretleri, küme tanıtım faaliyetleri, ticaret heyetleri, eşleştirme vb. diğer organizasyonlar) katılım, uluslararası ticaret ve alım heyetlerinin düzenlenmesi ile proje katılımcısı firmaların önemli pazar bilgileri edinmelerinin yanı sıra potansiyel iş birliği ortaklarına ulaşmalarının da sağlanması hedeflenmektedir.

1.2. Sektör ve Proje Hakkında Genel Bilgi

Proje faaliyet takvimlerinde belirtilen eğitim, danışmanlık ve yurt dışı faaliyetleri birbirini takip eden ve bir bütün olarak işletmelere katma değer kazandıracak çalışmalar olarak kurgulanmıştır. İşletmelerin sabırla ilk faaliyetlerden başlayarak, kabiliyetlerini geliştirmeleri ve proje sonunda ihracatlarını artırmaları ve sürdürülebilir kılmaları hedeflenmektedir. İşbu şartnameye konu olan **“İhracat Odaklı Dijital Tanıtım ve Pazarlama Stratejik Yol Haritası Geliştirilmesi”** hizmet alımı da söz konusu faaliyet takviminin bir parçası olarak kümelerdeki firmaların ihtiyaçları dikkate alınarak belirlenmiştir.

2. SÖZLEŞME MAKAMI

Sözleşme Makamı, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İTKİB) bünyesinde hizmet vermekte olan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)'dir.

2.1. 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.

2009'dan bu yana 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. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (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.

Şartname sahibi kuruluş olan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birliği (İHKİB) yaklaşık 10.000 kayıtlı firma üyesi ile sektörünün önde gelen iş birliği kuruluşudur. Birçok yerel ve ulusal projeyi başarı ile yönetmiş olan Birlik proje uygulaması konusunda oldukça deneyimlidir. İHKİB'in ana amacı iştiğal sahası içerisindeki sektörlerde Türkiye'nin ihracat potansiyelini arttırmak, ihracat performansını yükseltmek ve uluslararası ticari faaliyetlerinde üyelerine yardımcı olarak ikili ve çok taraflı ticari ilişkilerin geliştirilmesine katkıda bulunmak olarak tanımlanabilir.

3. İŞİN KAPSAMI

Günümüzde pazarlamanın dijital alana doğru kaymaya başlaması, firmaların dijital mecralarda tanıtım ve pazarlama stratejisini iyi oluşturması gerekliliğini doğurmuştur. Ülkemiz hazır giyim sektörü ihracatçıların genel ihtiyacı olarak öne çıkan bu konuda, küme firmalarının da öncelikle ihtiyaçlarının belirlenmesi ve hedefleri doğrultusunda aksiyon planlarının oluşturulması amaçlanmaktadır.

Küresel rekabet içerisinde yer alan küme firmalarının uluslararası arenada kendi kapasitelerini ve taşıdıkları potansiyeli müşterilerine ve hedef kitlelerine en doğru şekilde yansıtabilmeleri için dijital varlıklarının değerlendirilmesi, yeni dijital varlıklar edinmeleri için ihtiyaç duydukları yol haritasına sahip olmaları önem taşımaktadır. Özellikle yurtdışı pazarlama faaliyetlerinde potansiyel alıcılara yapılan tanıtımların ardından firmaların dijital kanalları etkin kullanımı firmanın ihracat potansiyelini artırmaktadır.

Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren her bir kümede başlatıldıktan sonra 6 ay içinde tamamlanması ve Hizmet Sağlayıcının aktif bir şekilde katılımcı firmalarda yapacakları ziyaretlerin ardından firma bazlı aksiyon planlarını oluşturması planlanmaktadır. Her bir kümelenme projesinde ortalama 20'şer firma bulunmaktadır. Faaliyet, lokasyona ve farklı sebeplere bağlı olarak, belli küme firmaları için eş zamanlı yürütülebileceği gibi farklı zamanlarda da yürütülebilecektir. Faaliyet kapsamında her bir küme firmasında ortalama yarım gün ziyaretler ile görüşmelerin yapılması esastır. Faaliyete ilişkin ödemeler hak edişe göre yapılacak olup teslim/ödeme dönemleri Sözleşme aşamasında belirlenecektir. Faaliyet içeriği aşağıda detayları verildiği üzere 4 aşamada yürütülecektir:

i. **B2B Odaklı Dijital Tanıtım ve Pazarlama Eğitimi**

Bu aşamada küme firmalarına Dış Ticaret Kompleksi'nde toplu verilecek seminerde alttaki başlıkları içeren sunumun yapılması planlanmaktadır;

- Online pazarlama kanalları ve tanıtım araçları hakkında genel bilgilerin verilmesi,
- Firmalarımız için online pazarlama kanallarını b2b odaklı nasıl kullanılabileceği,
- Sosyal Medya kanallarında kurumsal hesap yönetiminin önemi,
- E-Mail pazarlaması ve Arama Motoru Optimizasyonunun(SEO) ilişkisi
- Dijital Firma Profili ve Online kataloglar,
- Video içerik üretimi ve doğru metinlerin tanıtım için önemi
- Online kanallarda içerik pazarlaması
- B2B odaklı e-ticaret platformları

ii. **Firmaların Dijital Varlıklarının Analizi**

- Firmaların hali hazırda dijital mecralardaki yerinin tespiti
- Sosyal medya hesaplarının ve Websitelerinin çeşitli dijital araçlar ile performansının ölçülmesi
- E-ticaret kanallarında yer alan firmaların ürün içeriklerinin SEO performansının değerlendirilmesi



iii. Firma Ziyaretleri

Firmalara ilişkin yapılan dijital varlık analizinin ardından her firmada durum tespiti yapılması ve firmaların hedefleri doğrultusunda ihtiyaçları belirlenecektir. Firmalar ihtiyaçlarına ve pazarlarına göre dijital tanıtım ve pazarlama alanında yatırım yapması gereken başlıklar belirlenecektir.

iv. Stratejik Aksiyon Planlarının Hazırlanması

Firma ziyaretlerinde belirlenen başlıklar uzun dönemli stratejik aksiyon planları olarak hazırlanacaktır. Raporlar firmalar için dijital tanıtım ve pazarlama alanında yol haritası niteliği taşıyacaktır.

4. RAPORLAMA VE TESLİMLER:

Faaliyet süresince aşağıdaki raporlar Hizmet Sağlayıcı tarafından İHKİB'e sunulacaktır. Gerekli görülen durumlarda Proje Komitesine faaliyetin ilerleyişi ile ilgili olarak sunum yapılması beklenmektedir:

- i. **Firma Bazlı Dijital Varlık Analiz Raporları:** Her firmanın mevcut dijital varlıklarının analizinin yapıldığı ve kullandığı potansiyeli gösteren raporlar sunulacaktır.
- ii. **Firma Bazlı Stratejik Aksiyon Planları:** Her firmada durum analizi ziyaretlerinin tamamlanmasının ardından; firmaların kısa ve uzun vade ihtiyaçlarını ve yatırım alanlarını gösteren aksiyon planları sunulacaktır. Her firma için ihtiyacı ve hedefleri doğrultusunda yön göstermesi gereken raporlarda, yatırım alanlarına ilişkin briefler yer alacaktır.
- iii. **Faaliyet Sonuç Raporu:** Tüm faaliyet süresince yürütülen çalışmaları, aşamaları ve uzman değerlendirmelerini içeren bir sonuç raporu hazırlanacaktır. Sonuç Raporu ile firma bazlı yapılan tüm çalışmalara ilişkin toplu bilgiler sunulacaktır. Raporda, katılımcı imza listesi, faaliyet görselleri ve talep edilebilecek diğer belgelere yer verilecektir.

5. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

- **Hizmetin sağlanacağı yer:** Firma Yerleşkeleri ve DTK
- **Zamanlama:** Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren her bir küme grubu özelinde en geç 6 ay içinde sona ermesi planlanmaktadır.

6. GEREKLİLİKLER

Hizmeti sağlayacak olan firma / uzman(lar) aşağıdaki gereklilikleri minimum seviyede sağlamalıdır.

- Hizmeti verecek uzmanlar, minimum 5 yıl benzer iş tecrübesine sahip olmalıdır. İstekli, teknik teklifinde bu uzmanlara ait deneyim ve iş tecrübelerini gösterir özgeçmişleri sunacaktır.
- Teklif verecek firmalar tarafından; firmanın benzer alanlardaki iş tecrübesini gösteren en az 3 referans mektubu sunulacaktır.
- Teklif ile beraber hizmetin metodolojisi, maliyet planı ve taslak çalışma takvimi sunulacaktır.



7. ÖZEL GEREKSİNİM VE ŞARTLAR

- Teklifler, yazılı olarak, sözleşme makamının adresine e-mail yoluyla ve İTKİB'in online satın alma sistemi üzerinden teslim edilecektir.
- Teklif belirtilen hizmetin nasıl yapılacağını ve metodolojiyi detaylı bir şekilde anlatır nitelikte hazırlanmalıdır.
- Şartname ekinde yer alan Ekler, doldurulup kaşe-imza yapılmak suretiyle orijinal hallerini posta yoluyla göndermek, taranmış hallerini de email yoluyla göndererek teslim edilecektir.
- Teklif dosyası hizmet sağlayıcı hakkında bilgi, ilgili referansları, örnek işleri, çalışmada yer alacak danışman detaylı CV' lerini içermelidir.
- Fiyat Teklifinde, teklif edilen fiyatlar rakam ve yazı ile açıkça yazılmalıdır.
- Teklifler KDV dâhil verilecek olup, firma bazında 01/01/2020'ye kadar geçerlilik süresine sahip olmalıdır.
- Çalışma takvimi ve toplam bütçe için faaliyete katılacak firma sayısı değişken olup, ortalama 75 firma olarak hesaplanmalıdır.
- Faaliyet başlamadan süreçten çekilen firma/lar olması halinde, faaliyete kalan firma sayısı üzerinden devam edilir.
- Teklifler İstanbul içi ulaşım ve konaklama masrafları dâhil sunulmalıdır.
- Son Teslim Tarihi: 25 Haziran 2018 Pazartesi (17:00'ye kadar)

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



Standart Formlar ve Diğer Gerekli Belgeler

EK-1 MALİ TEKLİF FORMU

Sözleşme başlığı : İhracat Odaklı Dijital Tanıtım ve Pazarlama Stratejik Yol Haritası Geliştirilmesi Hizmet Alımı
İsteklinin adı :

TEKLİF EDİLEN HİZMET	FİRMA BAŞINA HİZMET SÜRESİ (ADAM/GÜN)	FİRMA BAŞINA TOPLAM BEDEL*
İhracat Odaklı Dijital Tanıtım ve Pazarlama Stratejik Yol Haritası Geliştirilmesi		

* Teklif edilen bedel 01/01/2020'ye kadar geçerlidir.

Not: Verilecek olan teklifler firma başına, TL cinsinde ve KDV dahil olarak verilecek olup, yazı ve rakam ile ayrı ayrı belirtilecektir. İstekli, teklifini ekli teknik şartnamedeki işin kapsamı, usul ve esaslar uyarınca verdiğini kabul eder.

İsteklinin Kaşesi
Yetkili İmza





EK-2 TÜZEL KİMLİK FORMU

TÜZEL KİMLİK FORMU	
ÖZEL KURUM/KURULUŞLAR	
TÜRÜ	

STK (Sivil Toplum Kuruluşu)	EVET		HAYIR	
-----------------------------	------	--	-------	--

İSİM(LER)	

KISALTMA	
----------	--

GENEL MERKEZ RESMİ ADRESİ	

POSTA KODU		POSTA KUTUSU	
------------	--	--------------	--



ŞEHİR																				
-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ÜLKE																				
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

VERGİ NUMARASI																				
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 – 3 MÜNHASIRLIK VE MÜSAITLIK BELGESİ

Yukarıda belirtilen hizmet alımına, Uzman olarak 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