

**Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirme (URGE)
Projeleri**

Proje Süresi: Süre 3 yıldır. Üçüncü yılın sonunda 2 yıl kadar daha uzatılabilir.

Proje kapsamında sunulan devlet destekleri: Bakanlık tarafından verilen destekler aşağıdaki dört başlıkta toplanmaktadır:

- 1) İhtiyaç Analizi (zorunlu)
- 2) Eğitim ve Danışmanlık Faaliyetleri
- 3) Küme Tanıtım Destekleri
- 4) Yurtdışı Pazarlama Faaliyetleri/ Alım heyetleri

Genel anlamda, eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ile yurtdışı pazarlama faaliyetlerinin aynı anda sürdürülmesinin etkin bir yol olduğu gözlemlenmiştir.

	İhtiyaç Analizi	Eğitim / Danışmanlık	Küme Tanıtım	Yurt Dışı Pazarlama	Alım Heyeti	İstihdam
Destek Oranı	%75	%75		%75	%75	%75
Destek Tutarı (USD)	400.000			150.000 (Program Başına)	100.000 (Program Başına)	Emsal Brüt Ücret
Program	Program süresince (36 Ay)			10 Adet	10 Adet	2 Kişi

URGE uygulamalarıyla ilgili detaylı bilgiye Ticaret Bakanlığımızın <https://kolaydestek.gov.tr/destekler/8/33> linkinden ulaşılabilmektedir:

1) İhtiyaç Analizi İçerik Genel Hatlar

Onaylanan URGE projeleri başlangıcında; proje üyesi her firmanın yerinde analiz edilmesi ile firma raporları ve bu raporlardan yola çıkarak bir genel rapor hazırlanır. Raporun sonunda 3 yıl sürecek olan projenin yol haritası yer alır. Bu sürece katılmayan firmaların üyeliği sona erer ve bundan sonraki faaliyetlere destekli katılamaz. Rapor içeriğine ilişkin bir örnek aşağıda sunulur:

- Sektörel Makro Analiz
- Türkiye’de Sektörün Analizi
- Yerel / Bölgesel / Küme Analizi
- Firma Profilleri
- Pazar Analizi

- Kümenin Sektörlerinde Başarılı Ülke Örnekleri
- Proje Performans Kriterleri

İhtiyaç Analizi Önemli Hususlar:

- Çalışılacak danışmanlık firması ile üye firmanın en yetkin ve donanımlı temsilcisinin görüşmesi ve firmasının projeden beklentilerini eksiksiz olarak bildirmesi önemlidir.
- Sonuç raporu 3 yıllık yol haritasını içerir, bu nedenle oluşturulacak yol haritasının tüm katılımcılarca benimsenmesi ve yol haritasına sadık kalınması gereklidir.

2) Eğitim ve Danışmanlık Faaliyetleri:

Proje kapsamında alınacak olan eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ihtiyaç analizinde yer alan yol haritasında tespit edilir. En az 8 firma katılımı ile bir eğitim ya da danışmanlık faaliyeti gerçekleştirilebilir.

Örnek Eğitim ve Danışmanlık Faaliyeti:

A. Ürün Tedarik

- İhracat destek programları Eğitimi
- Yurtdışı Distribütör ve Temsilciliklerini Doğru Yöneterek Karlılığımızı Artırmak ve Konumlandırma Kriterleri Eğitimi
- Hedef Pazarlarda mevzuat ve standartlar

B. Üretim/Paketleme

- Markalaşma
- Kurum Kültürü ve Kurumsallaşma
- Ürün Geliştirme
- Stratejik Fiyatlandırma Politikaları için doğru maliyet hesaplama yöntemleri
- Aile Şirketlerinde Stratejik Planlama
- Yalın Üretim

C. Pazarlama

- Dış Ticaret Yönetimi (Paket)
- Hedef Pazar Belirleme, ihracat için ticari istihbarat
- Satış Yönetimi ve becerileri
- Telefonda Satış ve İkna
- Sunum Teknikleri
- Excel Eğitimi
- Pazarlama Yönetimi
- Uluslararası Pazarlama ve E-Ticaret
- Müzakere ve Pazarlık Teknikleri

Eğitim ve Danışmanlık Önemli Hususlar:

- Üye firmaların ihtiyaç duydukları her başlıkta eğitim organize edilebilir.
- Yerli ya da yabancı uzmanlar Türkiye'ye davet edilebilir.
- Özellikle hedef Pazar olarak nitelendirilen yeni pazarlara ilişkin eğitim organize edilebilir.

3) Küme Tanıtımı Faaliyetleri:

URGE Projesi kapsamında yer alan firmalar aslında bir küme oluşturmakta ve birlikte olmanın beraberinde getirdiği avantajlardan yararlanmaktadır. Bu nedenle kümenin toplu olarak tanıtılması da firmalarımızın yurtdışındaki rekabet gücüne katkı sağlamaktadır. Bu çerçevede;

- Küme Web Sitesi tasarımı
- Küme Tanıtım broşür/kitapçığı tasarım ve basımı
- Yazılı ve görsel tanıtımda çıkan küme tanıtımları
- Küme tanıtım filmi hazırlanması
- Küme logosunun tasarlanması

Faaliyetleri proje kapsamında desteklenmektedir.

Küme Tanıtımı Önemli Hususlar:

- Yurt dışı pazarlama faaliyetlerine başlamadan önce, sektörü temsil eden bir genel tanıtım stratejisi, tanıtım hikayesi oluşturulması ve buna uygun ortak bulunması, kümeye ait olarak
 - logo,
 - internet sitesi,
 - katalog ve diğer tanıtım materyalleri hazırlanması önemlidir.

4) Yurtdışında Pazarlama ve Yurtdışından Alım Heyeti Faaliyetleri:

Bu kapsamda örnek bir uygulama aşağıda özetlenmiştir:

Proje için Almanya'ya sektörel heyet düzenleniyor, heyette firmanızla birlikte 10 firma var. Bu kapsamda;

- Heyet sırasında yapılacak ulaşım masrafları, konaklama masrafları,
- Danışmanlık hizmeti bedeli, ikili görüşmelerin yapılacağı yerin kirası, heyet gitmeden önce o ülkede heyetin tanıtımı için yapılacak masraflar, tercüman masraflar örneğin 100.000 ABD Doları tutuyorsa,
- Bakanlık bu tutarın 75.000 ABD Dolarını ödüyor, geri kalan 25.000 ABD Doları ise heyete katılan 10 firma arasında paylaşılıyor. Başka bir ifadeyle, heyet için firmanın ödeyeceği tutar **2.500 ABD Doları** oluyor.

Yurtdışından gelecek alım heyeti programı için de yukarıda örneği verilen “Yurt Dışı pazarlama faaliyeti” ile aynı çerçevede destekler söz konusudur.

Yurtdışı Pazarlama ve Alım Heyeti Faaliyetlerinde Önemli Hususlar

- Yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin en önemli amacı Türkiye'nin dünya pazarlarındaki toplam payının artırılmasıdır. Bu nedenle, hedef ülkelerin ve bu ülkede başarılmak istenen pazar hedeflerinin doğru tespiti önem taşımaktadır.
- Her bir pazarlama faaliyeti için en az 3 aylık bir ön hazırlık yapılması gerekmektedir.