

ARGEMON

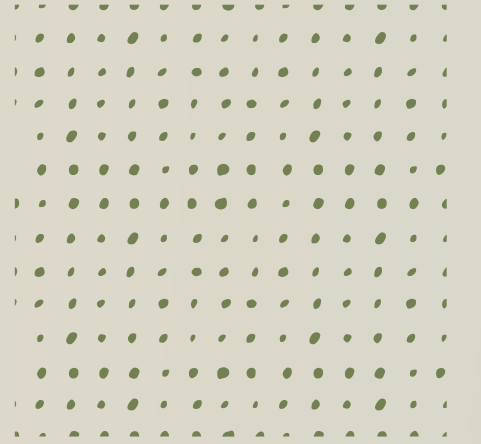
CONSULTING



ULUSLARARASI PAZAR GELİŞTİRME DANIŞMANLIĞI

“MISIR”

www.argemonproje.com



Giriş

Mısır Pazarı: Stratejik Genişleme Fırsatı

100 milyonu aşan nüfusu, hızla dönüşen ekonomisi ve stratejik konumuyla Mısır; şirketler için yalnızca bir pazar değil, bölgesel büyümenin merkezidir.

Bu danışmanlık teklifi kapsamında; pazar analizleri, rekabet değerlendirmeleri ve fırsat alanlarının belirlenmesi yoluyla firmanızın Mısır pazarında doğru konumlanması sağlanır.

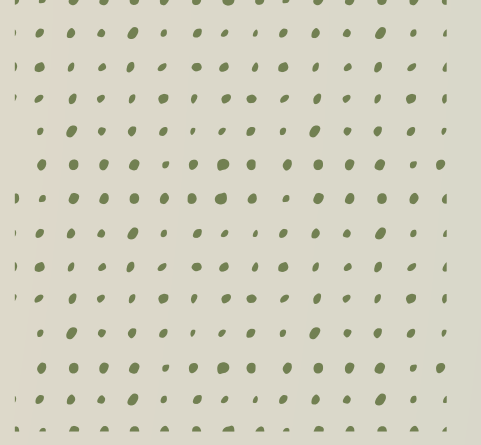
Argemon'un Türkiye ve Mısır'daki güçlü ağı sayesinde, kilit paydaşlar ve potansiyel iş ortaklarıyla ilk temaslar kurulur.

Sürecin sonunda, firmanızın hedefleriyle uyumlu, uygulanabilir bir **Mısır Pazarına Giriş Yol Haritası** oluşturulur.

Danışmanlık Süreci Aşamaları

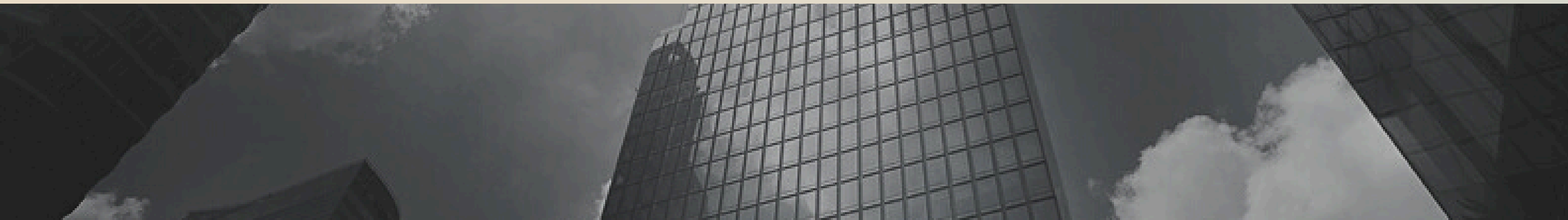
- 1.Ürün Analizi ve Rakip Değerlendirmesi
- 2.Pazar Giriş Stratejisi ve Pazar Araştırması
- 3.Distribütör ve Potansiyel Müşteri Araştırması
- 4.Distribütör Adayları ile İletişim Sürecinin Yürütülmesi





1. Ürün Analizi ve Rakip Değerlendirmesi

- Firmanızın ürünleri, hedef müşteri kitlesi ve fiyat seviyesi incelenir. Ürünlerinizin Mısır pazarına uygunluğu değerlendirilir ve **pazardaki konumu** netleştirilir.
- **Rakip ürünler** ve firmalar analiz edilerek pazarın yapısı ve rekabet seviyesi ortaya konur.
- Bu çalışmalar sonucunda, Mısır pazarına **hangi ürünlerle** girilmesinin daha doğru olacağına dair öneriler sunulur.

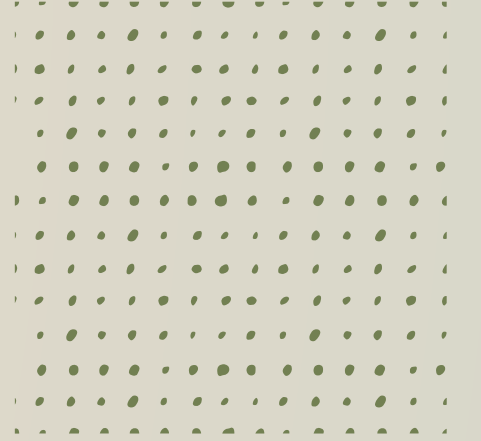


2. Pazar Giriş Stratejisi ve Pazar Araştırması

Yerel pazar dinamikleri, sektörel koşullar ve yasal gereklilikler dikkate alınarak firmanız için uygulanabilir **pazara giriş modelleri** belirlenir.

İlk analizlerin ardından, Mısır pazarına yönelik bir giriş **stratejisi** ve **yol haritası** oluşturulur.

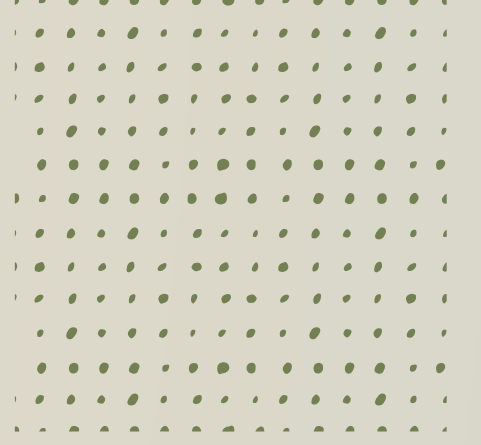




3. Distribütör ve Potansiyel Müşteri Araştırması

Hedef pazarda firmanız için hızlı ve etkili satış geliştirebilecek **potansiyel distribütör adayları**, Mısır'daki yerel temsilcilerimizin **pazar bilgisi** ve **saha deneyimiyle** araştırılır ve ön görüşmeler yapılır.

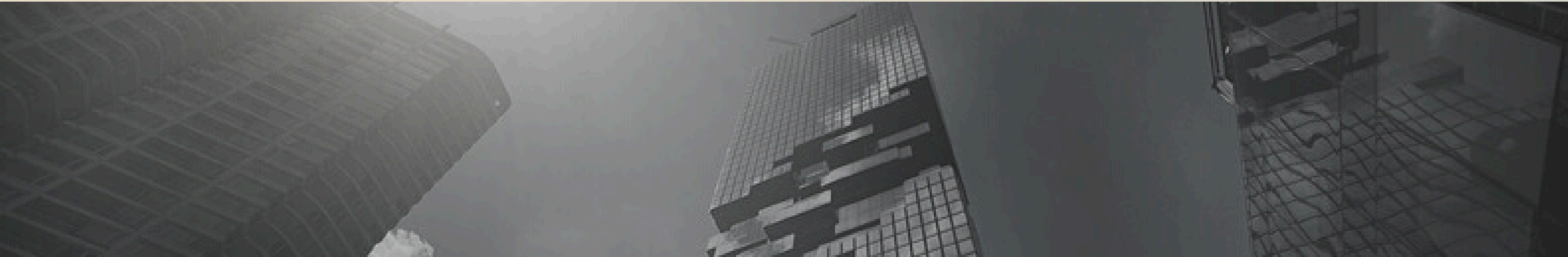
Bu süreçte, güçlü satış ağına sahip, sektörde deneyimli ve finansal olarak sağlam yerel iş ortakları önceliklendirilir.

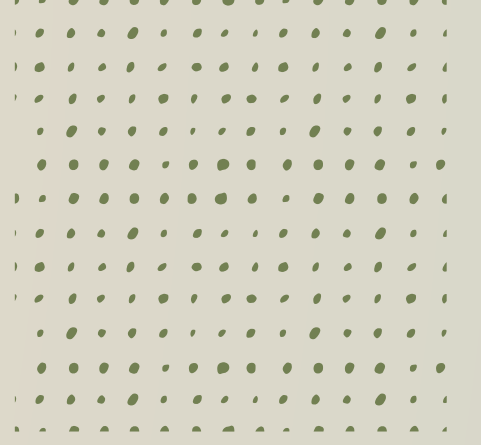


4. Distribütör Adayları ile İletişim Sürecinin Yürütülmesi

Aday firmalarla toplantılar ve görüşmeler organize edilerek **iş birliği yöntemleri** değerlendirilir. Bu görüşmeler sonucunda, firmanızın beklentilerini en iyi karşılayan distribütör adayı belirlenir ve anlaşma koşulları **müzakere** edilir.

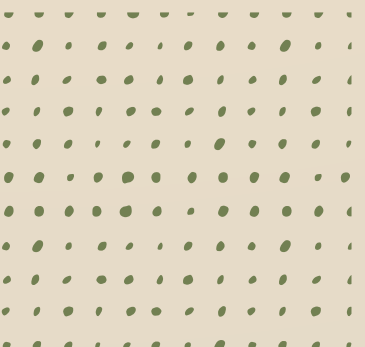
Danışmanlık süreci, uygun adayla karşılıklı mutabakat sağlanması ve iş ortaklığının prensipte onaylanmasıyla sonuçlandırılır.

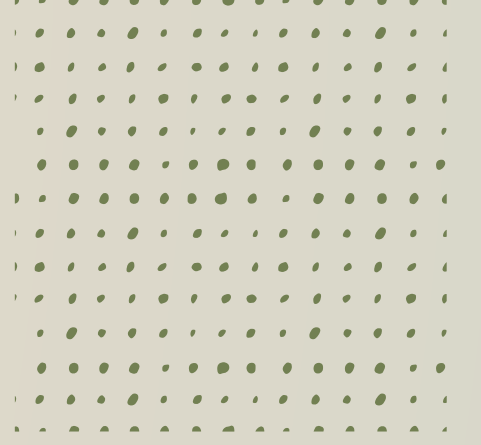




Bu Hizmet Firmanıza Ne Kazandırır?

- Hızlandırılmış Küresel Büyüme
- Stratejik Pazar Seçimi ve Konumlandırma
- Risklerin Azaltılması ve Yasal Uyumluluk
- Yerel Pazar Bilgisi ve İçgörüler
- Stratejik İş Ortaklıkları ve Sektörel Ağlara Erişim
- Maliyet ve Zaman Tasarrufu
- Yatırım Getirisinin Maksimizasyonu
- Hedef Pazarlarda Rekabet Avantajı
- Marka Bilinirliği Artışı
- Yeni Gelir Kanalları





DANIŞMANLIK SÜRECİ NASIL İŞLER?

Danışmanlık süresi toplam 3 aydır.

Tanışma ve İhtiyaç Analizi: Hedefleriniz ve beklentileriniz netleştirilir.

Danışmanlık Teklifi ve Onay: Firmanıza özel teklif sunulur, onayla süreç başlar.

Ürün ve Rakip Analizi: Ürünleriniz ve rakipler değerlendirilerek ürün stratejisi belirlenir.

Pazar Giriş Stratejisi: Yerel pazar koşulları analiz edilerek giriş modeli oluşturulur.

Saha Ziyareti ve Yerinde Araştırma: Mısır'daki yerel temsilcilerimizin desteğiyle saha, fuar ziyaretleri ve yüz yüze görüşmeler yapılır.

Distribütör ve Müşteri Araştırması: Distribütör ve müşteri adayları belirlenir.

Distribütör Görüşmeleri: Adaylarla görüşmeler yapılarak iş birliği imkanları değerlendirilir.

Distribütör Seçimi: En uygun iş ortakları ve müşteriler belirlenir ve görüşmeler başlatılır.

Raporlama ve Yol Haritası: Bulgular paylaşılır, pazar giriş yol haritası hazırlanır.

Yönetim Danışmanlığı Süreci: 3 ay sonunda firmanızca talep edilmesi halinde, belirlenen yol haritasının uygulanması için danışmanlık süreci devam edebilir.

ARGEMON CONSULTING

- 12 yılı aşkın proje geliştirme, hibe ve bütçe yönetimi, konsorsiyum geliştirme ve proje yürütme deneyimi
- AB fonları, büyükelçilik destekleri ve ulusal hibeler konusunda uzmanlık

Ne Yapıyoruz?

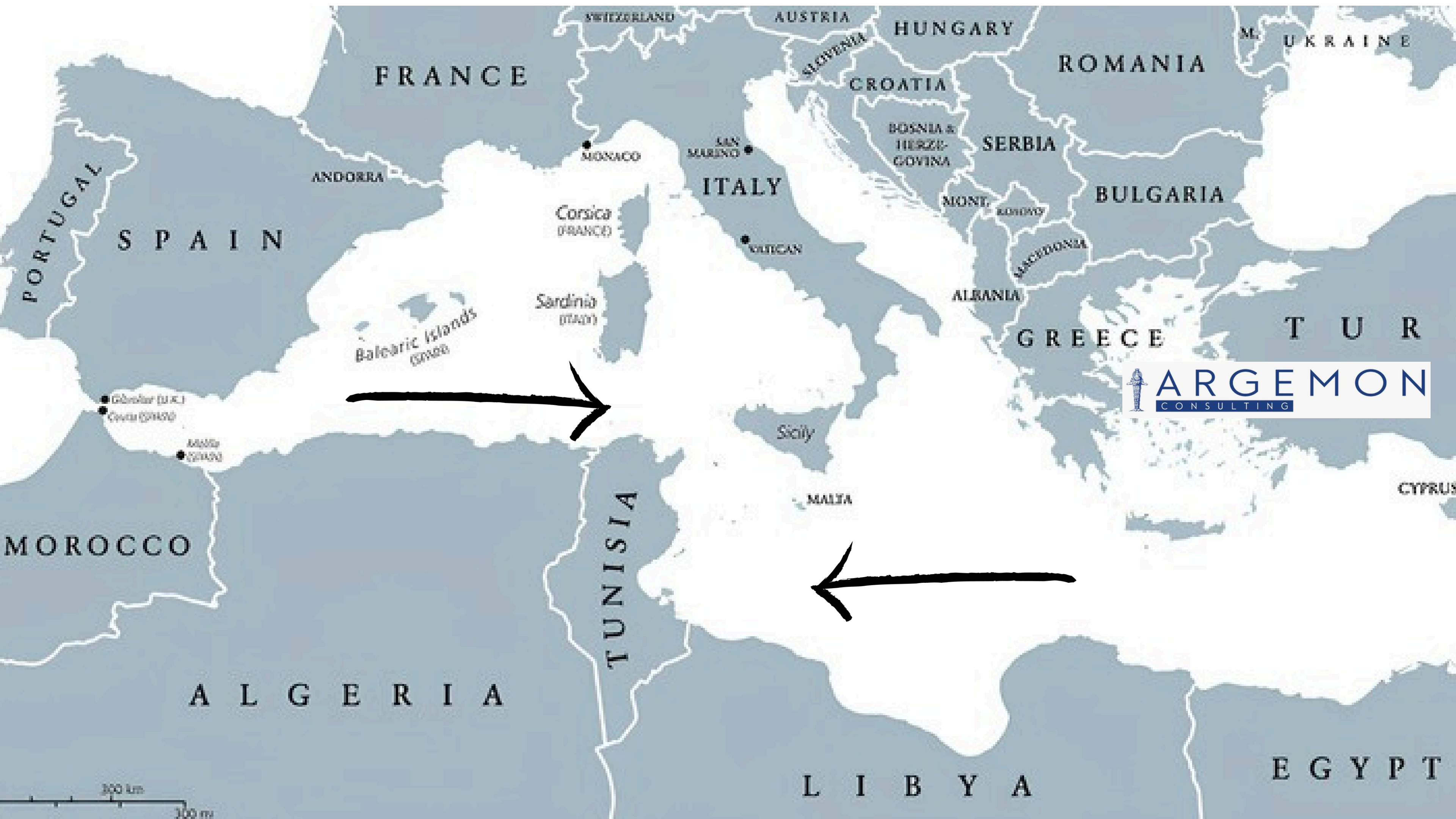
- Uluslararası konsorsiyum geliştirme, proje tasarımı, finansman ve proje yönetimine kadar uçtan uca destek
- Büyük ölçekli projeler için pratik ve sonuç odaklı çözümler

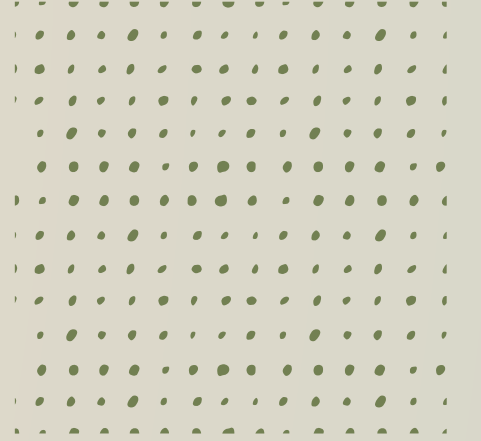
Odak Alanlarımız

- Yeşil Dönüşüm ve Sürdürülebilirlik
- Akdeniz Havzası Ticaret Ağı
- Savunma Sanayi İşbirlikleri
- Dijitalleşme
- Sağlık Turizmi

Neden Bizimle Çalışmalısınız?

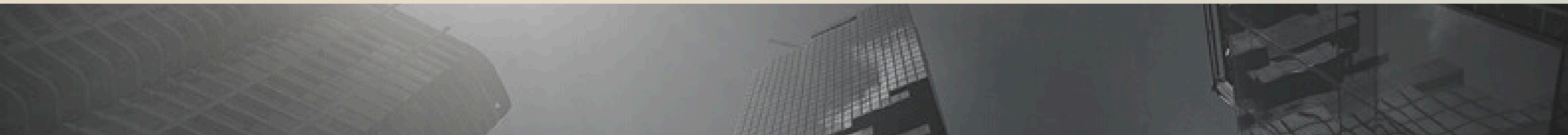
- Başarıyla tamamlanmış projelerde güçlü bir referans geçmişi
- Güvenilir iş birlikleri ve katılımcı liderlik yaklaşımı
- Farklı sektör ve alanlarda kapsamlı uzmanlık





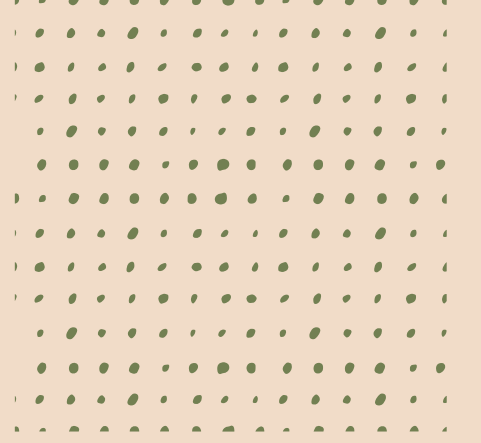
REFERANSLARIMIZ

- Association of the Mediterranean Chambers of Commerce and Industry (ASCAME)
- Union of Mediterranean Confederations of Enterprises (BUSINESSMED)
- German International Cooperation (GIZ)
- Federation of Mediterranean Businesswomen Associations (AFAEMME)
- Batı Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (BASİFED)
- İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD)
- Tüm İletişim ve Medya Federasyonu (TİMEF)
- İzmir Jeotermal A.Ş.
- Lakkapää Oy & LP Lakkapää Oy (Finland)
- IBI Global Holding (China)
- Tell Saleem Technologies (Bahrain)
- Polaris International Industrial Parks (Egypt)
- Metco - (Egypt)
- Presco Freight (Latvia)
- COMPA Automotive (Romania)
- Medisan Medicals
- YKM Turizm Holding
- Makelsan Zincir
- İncal OMG Organik Mineral
- Orion Yazılım
- Baydöner
- Letra Water Technologies



ARGEMON

CONSULTING



İletişim



+90 532 130 38 59



www.argemonproje.com



info@argemonproje.com



Ilıca mah. Çamlıca Sokak No:8/8 Narlıdere İzmir

