



Bu Proje Avrupa Birliği
tarafından finanse edilmektedir

KÜMELERİN ULUSLARARASI LAŞMASI VE İŞBİRLİĞİ AĞLARI

4 Eylöl 2019
Eskişehir Sanayi Odası

İşte yaratıcılık bence, bir şekilde tamamen bağlantısız olan farklı trendleri ve farklı olayları anlamak ve “hey, belki bu iki veya üç şeyi biraraya getirirsek, olaylar şu şekilde gelişecek. Doğru şeyi yaparsak, bundan faydalanabiliriz” demektir.

Bu nedenle, işte iyi yaratıcılık etrafıca düşünmeyi gerektirir. Çok sayıda farklı şey arasındaki potansiyel fırsat modelini görebilmeniz gerekir.

Nandan Nilekani

Founder, CEO and President, Infosys

Creativity - Unconventional Wisdom from 20 Accomplished Minds, s. 56

“Kümeler hem rekabeti hem de işbirliğini teşvik ediyor. Rakipler, müşterileri kazanmak ve elde tutmak için yoğun bir şekilde rekabet eder. Güçlü rekabet olmadan, küme başarısız olur. Yine de, çoğu dikey sektörde, ilgili sanayilerdeki ve yerel kurumlardaki şirketleri içeren bir işbirliği de var. Rekabet işbirliği ile bir arada bulunabilir çünkü farklı boyutlarda ve farklı oyuncular arasında ortaya çıkarlar.” Michael Porter

Kümelenme, entegrasyonun (faaliyetlerin) ve karşılıklı yarar için işbirliğinin (üyelerin) temel ilkelerine dayanan bir “felsefe” dir.

Küme faydaları üç düzeyde gelir:

- Bireysel firma seviyesi,
- Sektör/bölge seviyesi ve
- daha geniş ekonomi seviyesi

Kümelenme: Aynı tedarikçileri, uzmanlaşmış emeği ve dağıtım kanalını kullanan bağımlı sanayiler.

Ortak tesis/makine kullanma/ortak satın alma/bilgi değişimi/ İşbirliği ve paylaşma

Devletin finansman, işgücü, toprak alımı, kullanımı, altyapı, akademik çalışma ve araştırmayla ilgili destekleyici mevzuatı önemlidir.

Örn: “Coordination & Development of the Pearl River Delta City Cluster 2004-2020”
Pearl River Delta, Guangdong, Çin

Meksika Guadalajara’da ayakkabı kümesi

Havacılık, Sao Jose dos Campos, Sao Paulo

***Brezilya Sinos Vadisi, ayakkabı: Teknolojiye dayalı inovasyon programı geliştirdiler.
Üreticiler, yerel üniversite, bir eğitim kurumu, özel teknoloji inovasyon şirketi ve bir NGO***

Bulgaristan, Razlov, Mesta mobilya kümelenmesi (Hollanda’ya satıyorlar): Üretimin her bir parçasını bir firma üstleniyor, nihai ürün tek bir marka ile ihraç ediliyor)

Hindistan, Chennai, otomotiv

Kümelerin kökenleri farklıdır. İlk uyarıcı şunlar olabilir:

1. Hammadde bulunabilirliği.
2. Özel toprak / iklim koşulları.
3. Yakındaki bir pazara yakınlık.
4. Bir girişimcinin belirli becerilere ve isteklere sahip olarak bir yere dönüşü gibi bir şans olayı.
5. Yerel olarak devlet destekli bir Ar-Ge tesisi kurulması.
6. Belirli bir alanda gelenek / tarih ve kültürden kaynaklı belirli bir uzmanlıkta bilgi birikimi ve tecrübe havuzu

Küme Tanımı: Bu kıyaslama çalışması açısından küme, firmalardan ve (üniversiteler dahil) araştırma kurumlarından oluşan; tematik bir odak noktası olan, bölgesel olarak yoğunlaşmış, kurumsal olarak yapılanmış ve bir küme yöneticisi tarafından yönetilen bir ağıdır.

Küme Yönetim Organizasyonu: Küme katılımcılarının aktivitelerini koordine eden bir yönetim kuruluşudur.

Kümeyi hem içeride hem dışarıda temsil etmek ve kümenin gelişmesini destekleyecek aktiviteleri uygulamak ve geliştirmek üzere küme katılımcıları tarafından yetkilendirilirler.

PAYDAŞLAR



KÜMELERİN EKONOMİK ETKİLERİ (CLUSTERS ARE INDIVIDUALS)

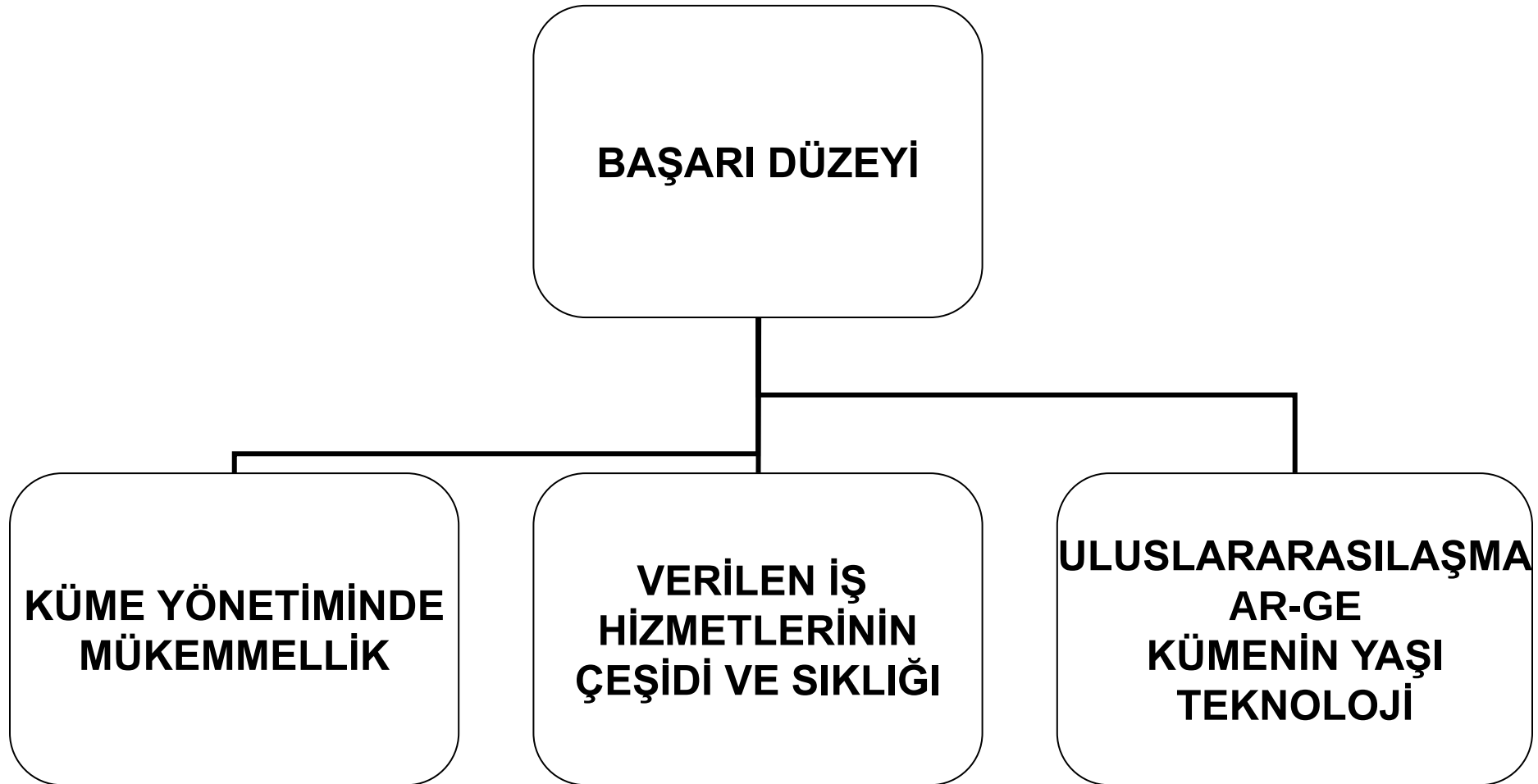
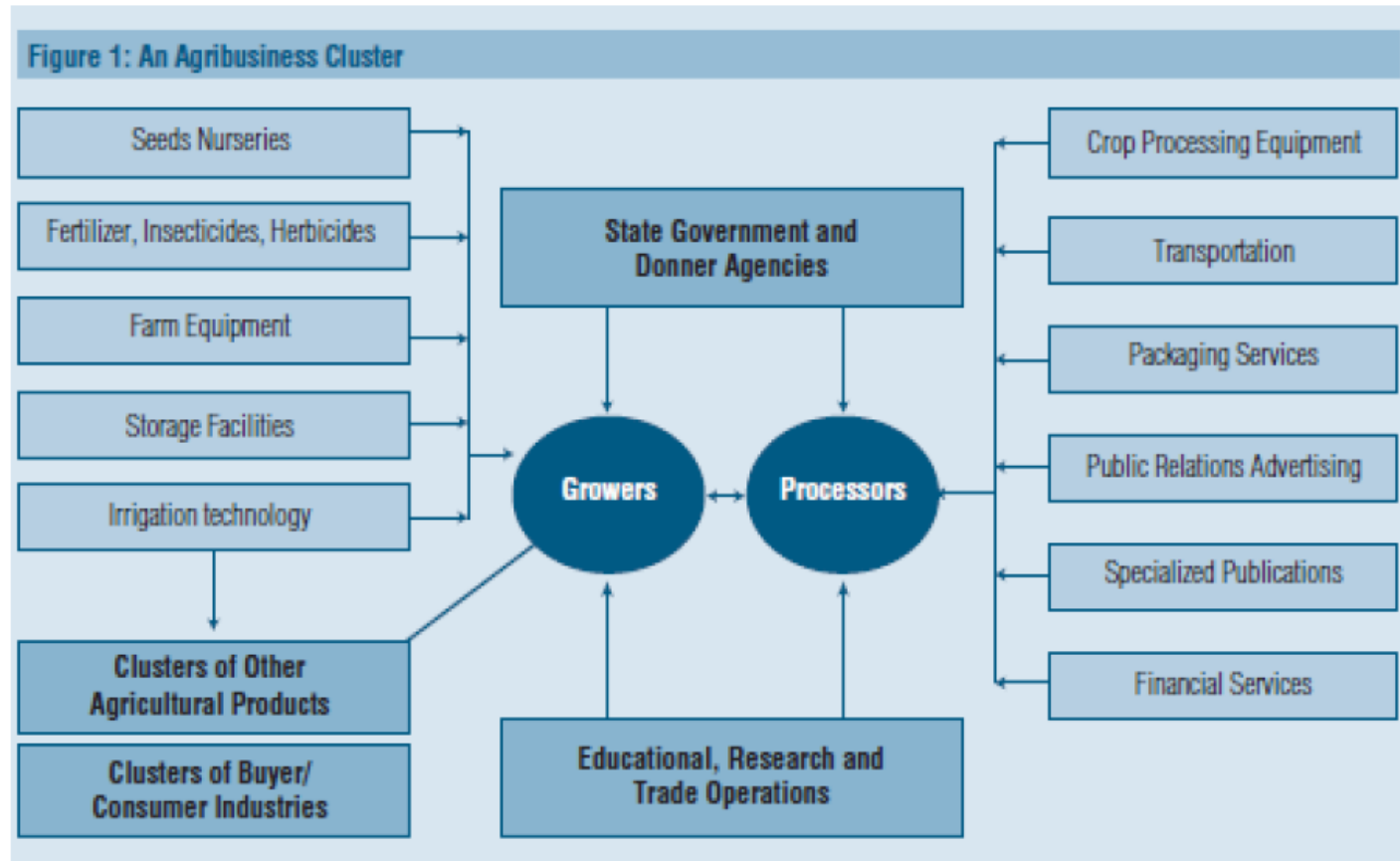


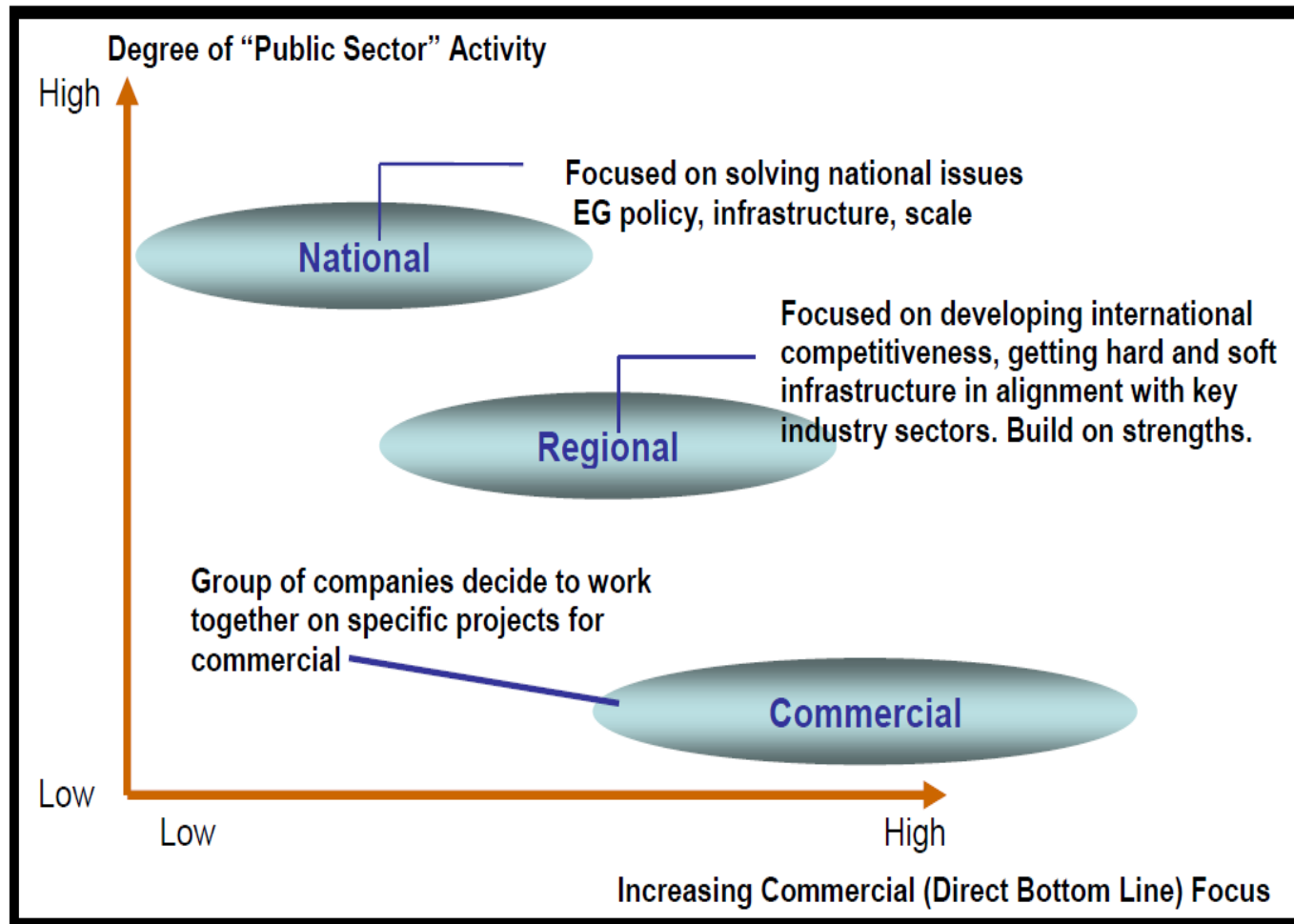


Figure 1: Example of an agribusiness cluster



Source: *Cluster for Competitiveness- A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives*, World Bank, February 2009

Figure 3: Types of clusters



Uluslararasılaşmada Başarı Unsurları

Başlangıç Düzeyindeki Kümeler

Küme koordinatörü istihdam edilmesi

Küme yönetim organizasyonunun kurulması

Küme iş planı ve uluslararasılaşma stratejisinin oluşturulması

Küme web sitesi oluşturulması

Küme için ihtiyaç analizi yapılması

Küme için basılı tanıtım materyali oluşturulması

Küme üyeleri için ortak tanıtım materyali oluşturulması

Küme üyelerinin küme hakkında farkındalık düzeyi

Uluslararasılaşmada Başarı Unsurları

Gelişmekte olan Kümeler

Hedef pazarların belirlenmesi ve pazar araştırmasının tamamlanması

Küme için ihtiyaç analizi yapılması

Çok ortaklı uluslararasılaşma projesine katılım

Uluslararası küme etkinliklerine katılım sağlanması

Ortak tanıtım faaliyetleri sayısı

Bir yıl içinde ihracata başlayan küme üyesi firma sayısı

Küme üyeleri için düzenlenen eğitim sayısı

Küme üyelerinin küme faaliyetlerinden memnuniyet düzeyi

Uluslararasılaşmada Başarı Unsurları

Olgun kümeler

Uluslararası ticari fuara küme organizasyonu olarak katılım sağlanması /ortak stant açılması

Hedef ülkeleri içeren heyet gezisi, eşleştirme faaliyeti, heyet ağırlama

Yurtdışı yayınlarda veya basında yer alma sayısı

Proje bazlı ortaklık yapılan yurtdışı küme sayısı

Dahil olunan uluslararası küme ağı sayısı

Küme genelinde firmaların ihracat satış gelirlerinin toplam artış oranı

Düzenlenen uluslararası küme etkinlikleri

Küme üyelerinin küme faaliyetlerinden memnuniyet düzeyi

İŞBİRLİĞİ AVANTAJLARI

- Kaynaklara erişim
- Risk paylaşımı
- Verimlilik
- Koordinasyon ve kesintisiz hizmet
- Öğrenme
- Sosyal gerekçeler (ekonomik kalkınma)

GÜVEN

- 1- Açık konuşmak
- 2- Saygı göstermek
- 3- Saydamlık yaratmak
- 4- Hataları telafi etmek
- 5- Sadakat göstermek
- 6- Sonuç üretmek
- 7- Daha iyisini yapmak
- 8- Gerçeklikle yüzleşmek
- 9- Beklentilere açıklık getirmek
- 10- Sorumluluk göstermek
- 11- Önce dinlemek
- 12- Sözünü tutmak
- 13- Güven göstermek

“ Bizi bekleyen en büyük tehlike büyük hedefler belirleyip ulaşamamak değil, basit hedefler koyup kolayca gerçekleştirmektir”

Michelangelo

KÜME (STRATEJİK İŞBİRLİĞİ TEMELLİ AĞLAR) TÜRLERİ

- 1- Aynı Tedarik Zinciri İçinde Tamamlayıcı Olma (Beyaz Eşya Yan Sanayii, Savunma Sanayii)
- 2- Organize Sanayi Bölgeleri (Bursa Organize Sanayi Bölgesi, otomotiv yan sanayii, tekstil)
- 3- Kamu Desteklerinden Yararlanmak İçin Bir Araya Gelen Kümelenme Yolundaki Sektörel Yığınlar
- 4- İşbirliği Kuruluşlarının Kurumsal Hizmet Anlayışındaki Evrimleşme İle Belirginleşen Kümeler

Bu Proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi

"Uluslararası rekabet gücü kazanmak için stratejik konumunuzu belirleyin"

Ana Sayfa

Hakkında

Paydaşlar

Kümelenme

Bilgi Merkezleri

Destekler

UR-GE Projeleri

Belgeler

Bağlantılar

Medya Galerisi

İletişim



5. Kümelenme Konferansı Gerçekleştirildi (31 Ekim 2018, Ankara)

4. Kümelenme Konferansı Gerçekleştirildi (17 Kasım 2017, İstanbul)

3. Kümelenme Konferansı Gerçekleştirildi (19 Şubat 2016 - Ankara)

2. Uluslararası Rekabetçilik ve İşbirliği Konferansı Gerçekleştirildi (16 Ekim 2014 - Ankara)

Desteklerin görsellerle basit ve anlaşılır bir şekilde anlatıldığı yeni websitemiz: kolaydestek.gov.tr ...

UR-GE İyi Uygulama Örnekleri Kitapçığı - Proje Hazırlama ve Uygulama Kılavuzu

We use cookies on this site to enhance your user experience

By clicking any link on this page you are giving your consent for us to set cookies. [No, give me more info](#)

OK, I agree



EUROPEAN
CLUSTER COLLABORATION
PLATFORM .eu

🔑 Login

Search...



🏠 HOME ▾

ORGANISATIONS ▾

STRATEGIC PARTNERSHIPS ▾

EVENTS ▾

INTERNATIONAL COOPERATION ▾

PARTNER SEARCH

EU INITIATIVES ▾

NETWORKS ▾

ACHIEVEMENTS ▾



🐦 @Clusters_EU



© European Union, 2019. This platform is funded by the EU programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs (COSME).

IMPORTANT DISCLAIMER

The European Commission encourages the partnering of clusters through the European Cluster Collaboration Platform (ECCP) website. In the context of international partnering with third countries, being listed on the ECCP website does not imply that [Read more](#)

MATCHMAKING: SAVE THE DATES

10th MED Cluster Matchmaking Event 8

Join the Community or
Subscribe for Newsletter

DISCOVER THE WORLD OF THE PLATFORM



DOES YOUR CLUSTER ORGANISATION
SUPPORT OR ACT AS A DIGITAL



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından
eş finansmanla yürütülmektedir.
This project is co-financed by the European Union
and the Republic of Turkey.

Uluslararası Küme Ağlarına Katılım



KOBİ İşbirliği
ve Kümeleme
Projesi





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından
eş finansmanla yürütülmektedir.
This project is co-financed by the European Union
and the Republic of Turkey.

Avrupa genelinde oluşturulmuş çeşitli küme ağları



- *Baltic Sea Region*
- *EEN*
- *ERRIN*
- *EU-Japan*
- *Eurada*
- *Europa Intercluster*
- *Taftie*
- *INNO Learning Platform*
- *European Cluster Alliance*
- *Euro-Mediterranean Partnership (EUROMED)*
- *Euro-Med Innovation Network*
- *European Aerospace Cluster Partnership (EACP)*
- *European Automotive Strategy Network (EASN)*
- *European Cluster Managers Club*
- *Heidelberg Innovation Forum*
- *The Competitiveness Institute (TCI)*

- European Observatory for Clusters and Industrial Change



List of Cluster Organisations

Click on "Search & Filters" to open further filtering functions!

▾ Search & Filters

[See Selection In
Map](#)

Search Name

Country

All countries ▾

ESCP-4i Membership

- Any - ▾

Sectoral Industries

- Any - ▾

S3 EU priority areas

- ANY - ▾

Technology Fields

- Any - ▾

Emerging Industries

- Any - ▾

European Programmes

- Any - ▾

Total number of members

- Any - ▾

Cluster Excellence Label/Award

- Any - ▾



Clusters at your fingertips

➤ Login

➤ Registration



Cluster Mapping



Organisation Mapping



Cluster Scoreboard



MOC Classroom



Library



Organisations



Networks



Sectors



Go to European Cluster Observatory

Global Cluster Observatory

Your gateway to cluster data from around the world

Calendar

[More...](#)

News

- Jun 11 – The MOC Classroom - A Growing Resource
- Nov 22 – Free access to selected articles on Clusters from Competitiveness Review
- Mar 29 – Update in the MOC Classroom
- Mar 01 – New paper: Enhancing Dynamism



NEWS OF OUR MOST

RECENT EVENTS



CLUSTER ORGANIZATIONS AND INITIATIVES

Organizations

+ ADD ORGANIZATION



Registry

Organization Registry

- **Chambers of Commerce and Industry Associations** (19)
- **Cluster Organizations and Initiatives** (153)
- **Companies** (35)
- **Federal Agencies** (10)
- **Federal Labs** (315)
- **Innovation and Entrepreneurship Support Organizations** (294)
- **Other Organizations** (18)
- **Regional Partnerships and Initiatives** (441)
- **State and Local Government Agencies** (49)
- **Think Tanks and Research Organizations** (13)

Organizations / Cluster Organizations and Initiatives

Advanced Cyber Security Center

A non-profit consortium launched and supported by Mass Insight Global Partnerships, the Advanced Cyber Security Center (ACSC) brings together industry, university, and government partners to address the most advanced cyber threats. We focus on sharing cyber threat information, engaging in next-generation cybersecurity research and development, and creating education programs that will address the shortfall in cyber talent.

Location

18 Tremont Street, Suite 1010
Boston, MA 02108

Advanced Manufacturing in Thermal and Environmental Controls

The AM-TEC initiative provides a broad range of targeted economic development assistance to small, medium, and large manufacturers and suppliers of thermal and environmental control (TEC) equipment in Central New York. The initiative helps companies reduce costs and

Location

727 East Washington Street
Syracuse, NY 13244

KANADA

clustermap.ca/app/scr/is/ccmp/web#!en/home



Cluster Map

[Home](#) [About](#) [Data Sources](#) [Methodology](#) [Français](#)

Data by cluster

View and compare clusters across regions.



Data by region

View cluster data by region.



WHAT THIS IS

The Canadian Cluster Mapping Portal is a national economic initiative that

WHY WE ARE DOING THIS

This open data initiative is intended to help businesses, policymakers

WHO IS BEHIND THIS

The Canadian Cluster Mapping Portal is a collaborative project led by Federal



The global practitioners network for
competitiveness, clusters and innovation

[JOIN US](#) **MEMBERS** [ACTIVITIES](#) [NEWS](#) [CLUSTER RESOURCES](#) [ABOUT](#)

MEMBERS / Organizations

TCI can count with a wide array of organizations among its members, reflecting the variety of agents involved in cluster based economic development. Find them through this list or the refined search.

●● TCI MEMBERS

National development agency



Regional or local development agency



PEOPLE



MEMBER MAP

Discover our members



RESET

SEARCH

We use our own and third party cookies to improve your experience and our services, analyzing navigation on our website. If you continue to browse, we consider that you accept their use. You can get more information in our [Cookie Policy](#).

X

TRANSPORT MACHINE-BUILDING INDUSTRIAL-INNOVATION CLUSTER "SUBWAY AND RAILWAY EQUIPMENT"

Founded - 2010. Participants – 16

Cluster specialization:

Manufacture of railway locomotives and rolling stock

Primary products:

- production of units and components for subway cars, bogies, and underfloor equipment;
- spare parts for standard and new models of subway rolling stock;
- escalator spare parts;
- supply of spares for atomic energy enterprises;
- design and production of transportation vehicle interiors and exteriors;
- LED energy-saving products.
- manufacture of special power supply sources;
- supply of track superstructure components;
- supply of rail roll products;
- crystal growing for LED products;
- manufacture of electric equipment and engines for transport vehicles.

Coordinating organization:

**Non-profit Partnership "Innovation-Industrial Cluster of Transportation Mechanical Engineering
"Subways and Railway Equipment"**



Executive Director: Mr. Yuriy PROKOPOV

24 Politekhnicheskaya St., Bldg 7-A, St. Petersburg, 194021

tel. +7 (812) 248-18-53

FİRMALARIN HAZIR OLMA DÜZEYİ

- Habersizlik ya da karşı koyuş
- Geleceğin belirsiz bir noktasında bir değişimi göz önünde bulundurmak
- Bir plan yapacak kadar olgun olmak
- Harekete geçmeye hazır olmak

Kümeler Firmaların Uluslararası Faaliyetlerini Nasıl Destekler?

- Potansiyel pazarları ve hedef pazarları tespit etmek, bunlarla ilgili ön bilgileri toplamak ve firmaları bilgilendirmek
- Ortak tanıtım faaliyetlerinin koordinasyonu veya organizasyonu
- Firmaların teknolojik ve ticari işbirliği yapabileceği kümelerle network oluşturmak ve söz konusu networkleri firma düzeyine indirgemek
- Sektördeki güncel trendleri takip etmek ve firmaları bilgilendirmek
- Nitelikli eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin temini
- Finansman temini

KÜME HİZMETLERİNİN AMAÇLARI

- 1- Küme üyeleri arasında işbirlikleri ve stratejik ortaklıkları kolaylaştırmak
- 2- KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişimini artırmak
- 3- KOBİ'lerin yeni ürün geliştirme veya yeni teknolojileri ticarileştirmesini geliştirmek
- 4- KOBİ'lerin pazarlama stratejilerini iyileştirmek
- 5- İhracatı artırmak
- 6- Patent başvuruları ve fikri mülkiyet hakları konularında yardımcı olmak

ULUSLARARASI LAŞMA VE VERİLECEK HİZMETLER

1. ULUSLARARASI PAZARLAMA VE HALKLA İLİŞKİLER

- - Kümenin Pazarlanması:
 - Pazarlama Materyalleri (Web Sitesi, Sosyal Medya, çeşitli dillerde Küme Tanıtım Broşürü, Kurumsal Kimlik, Logo, Antetli Kağıt, CD'ler)
 - Sosyal Medya
- - Firma Veritabanı Hazırlama/Profiller
- - Markalama ve Konumlandırma
- - Websitesi (Site üzerinden elektronik firma rehberleri)

KURUMSAL KİMLİK VE TANITIM MATERYALLERİ

Üç Adet Logo

Web Sayfası: turkishpoultry.com

Kurumsal İletişim Ekipmanları: Antetli kağıt, katvizit, mektup CD

İngilizce Tanıtım Afişleri

İngilizce Tanıtım Broşürü

Rusça Tanıtım Afişi

Rusça Tanıtım Broşürü

Arapça Tanıtım Afişleri

Arapça Tanıtım Broşürü

İhracatçı Firmalar Rehberi





Ekonomi ve sađlık tek bedende...



KTG GÜNDEM

HAKKIMIZDA

TÜRK KANATLI ÜRÜNLERİ

KALİTE STANDARTLARI

LOJİSTİK

İLETİŞİM



Yumurta Üretimi



Damızlık Üretimi



Piliç Eti Üretimi



MISIR ALIM HEYETİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ [Haberin Devamı](#)



Üye Firmalar

Sertifikalar

Tavuksuyu Çorba

Etkinlikler ve Dış Talepler

[Tüm Haberler](#)

2. İHRACATI DESTEKLEME

- Pazar Trendleri ve Bilgilerini Araştırma ve Üyeleri Bilgilendirme
- İhracatı Destekleme Stratejisi
- Fuar Programı Eylem Planı
- Yurt Dışı Heyet Düzenleme
- Alım Heyeti Getirme
- Uluslararası İşbirlikleri (Diğer kuruluşlar ve kümelerle işbirliği)
- E-posta ile Tanıtım
- Küme Üyelerinin İşbirliği Teklifleri (b2b Eşleştirme)
- Çalışma Grupları Oluşturmak

-İSO Kanada, Irak, Nijerya
- ESSİAD Kenya
- İEEMBİB : Kablo ABD, Nijerya



English



Czech

Home

Registration

Participants

Profiles

Venue

Contacts

Houseware. Kitchenware. HoReCa.

Meet 25 leading Turkish producers in Hilton Hotel, Prague.

**B2B MEETINGS
TABLE TOP SHOW**

**PRAGUE
MAY 28-29
2019**

**TURKISH
HOUSEWARES
by INVITATION
ONLY EUROPE**

REGISTER

3. EĞİTİM VE NİTELİK KAZANDIRMA

Eğitim Hizmetleri

İnsan Kaynakları Hizmetleri

Üniversitelerle İşbirlikleri, Stajyer Alma veya Eğitimlerin Üniversitelerde Olması

Danışmanlık Hizmetleri Aldırma

Girişimciliği Destekleme

4. UYGULAMALI AR-GE

Teknoloji Trendlerini İzleme ve Üyelere Duyurma

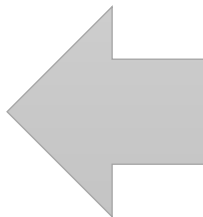
Ortak AR-GE

Teknoloji Transferi

Üniversite ve Araştırma Kurumlarıyla Anlaşmalı Çalışma

5. KALİTE YÖNETİMİ VE SERTİFİKALANDIRMA

Bilgilendirme Toplantıları
Sertifika Programları
İhale Eğitimleri
Konsorsiyum Kurma, Ortak Proje Yönetimi



OSSA
AS9100 Havacılık
Standartlarına
Ulaşma Eğitimi ve
Danışmanlık (4
firma)

6. İHALELER: Ulusal, AB, Dünya Bankası vd. İhalaların sürekli olarak takibi ve duyurulması

7. İŞBİRLİĞİ PROJELERİ

Proje Tanımlama

Proje Başlatma

Proje Yönetimi

8. POLİTİKA OLUŞTURMA VE LOBİ FAALİYETLERİ

Bilgi ve İşbirliği Platformları

Sektör ve Sanayi Stratejilerinin Oluşturulmasına Katılım

Küme Üyeleri İçin Lobi Yapma

9. FON BULMA

Yatırımcılarla İşbirliği

KOBİ Kredileri

- Narenciye Tanıtım Grubu
- ESSİAD

KÜMEYE ÖZGÜ ULUSLARARASI LAŞMA STRATEJİSİ OLUŞTURMA

- Uluslararasılaşma faaliyetlerinin başarısı için gereken öncelikli koşul,
- ortak kabul görmüş
- bir uluslararasılaşma stratejisinin
- olmasıdır.

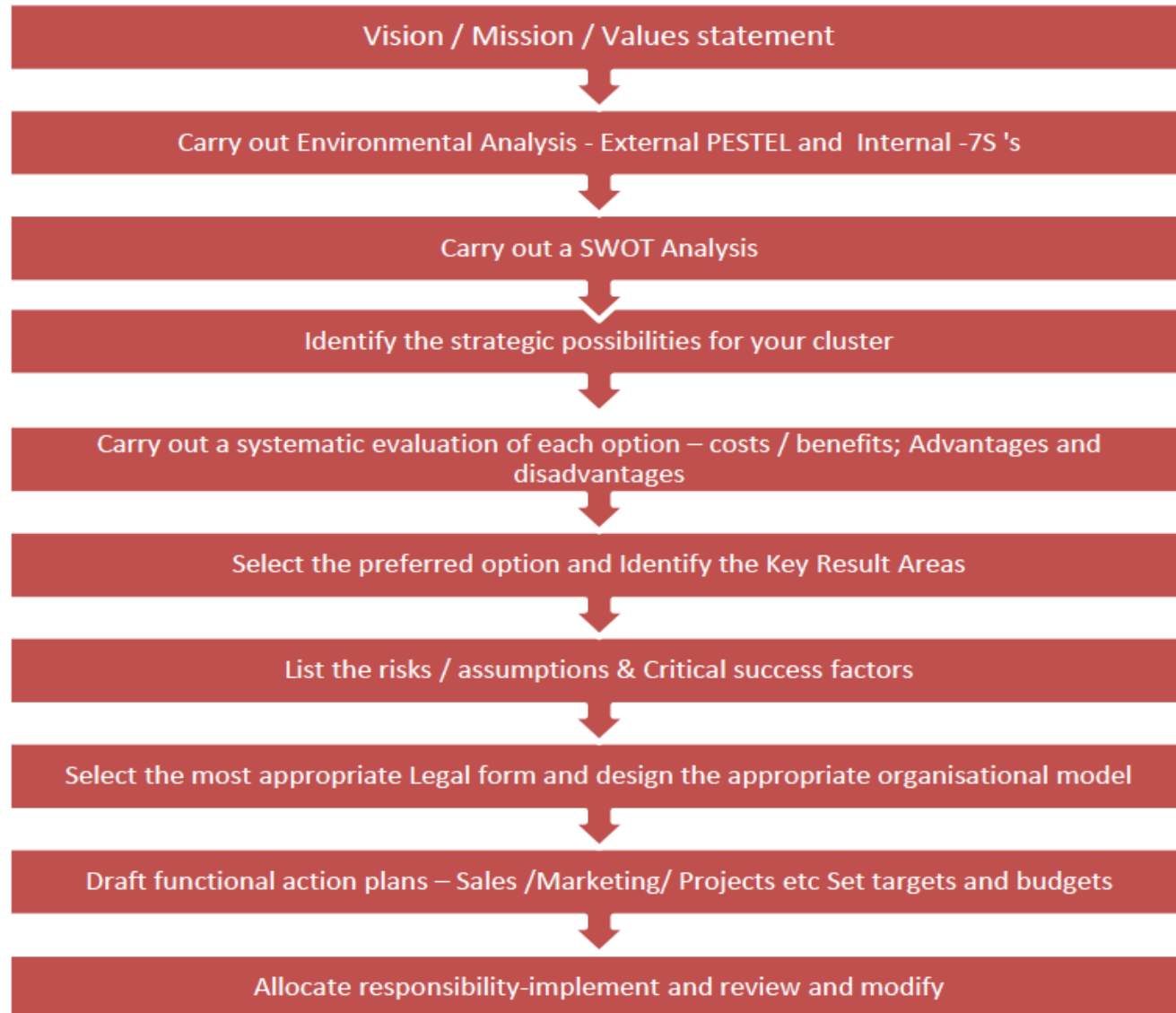


ULUSLARARASI LAŖMANIN AMAÇLARI

- Yeni ürün ve hizmetleri geliştirmede kullanılacak bilgiye erişim
- Yeni pazarlara girmek
- Ana altyapılara erişim
- İşbirliği için yeni ortaklar bulmak
- Küme profilini yükseltmek
- Doğrudan yabancı sermaye çekmek

STRATEJİK KÜME İŞ PLANI

STEP 1: Put a structured planning framework in place – an example of bottom-up planning framework



ULUSLARARASILAŞMADA 10 ADIM (AB - TACTICS)

1. Nedenlerine karar vermek

2. Hazırlık düzeyini ölçmek

Hazırlan

3. Fırsatları belirlemek

4. Strateji ve Eylem Planı'nı oluşturmak

Pazarların
Önceliklendirilmesi

5. Eğitim

6. Ortakları belirlemek

Ağları Kullan

7. Güven oluşturmak ve proje üretmek

8. Projeleri uygulamak

Hareket Geç

9. Başarıyı ölçmek

Ağları Kullan

10. Networkleri sürdürmek

KÜME ULUSLARARASI LAŞMA STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI

- 1.Yönetici Özeti
- 2.Giriş ve kümenin tanıtımı
- 3.Amaç ve hedefler
- 4.Uluslararasılaşma Aktiviteleri
- 5.Uygulama Yöntemleri
- 6.Dış kaynaklardan alınacak uzmanlık desteği
- 7.Tanıtım faaliyetleri
- 8.Diğer kurum ve kuruluşlarla ilişkiler
- 9.Lobi faaliyetleri
- 10.Beklenen sonuçlar ve çıktılar
- 11.Bütçe
- Ekler

Uluslararasılaşma Stratejisinin Unsurları

- ✓ Tanımlanmış **hedef pazar**
- ✓ Uluslararasılaşma için belirlenmiş **özel hedefler** (ekonomik, vb.)
- ✓ Hedeflere ulaşmak için atılacak **ana adımlar**
- ✓ **Zaman ve eylem planı**
- ✓ Finansal ihtiyaç (**bütçe**) ve **insan kaynağı** ihtiyacı
- ✓ Potansiyel **ortaklar**
- ✓ Potansiyel **destekler**
 - (finansal destekler ve diğer kaynaklar: pilot tesis için üniversite, bilgi ve uzmanlık için iştirakçi danışmanlık firmaları, vb.)

KÜME ÖZELİNDE STRATEJİ VE EYLEM PLANI

ANA HEDEFLER

- Alt kümelerin ve KOBİ'lerin uluslararası rekabet gücü kazanması
- Uluslararası bağlantılar ve ilgili teknik altyapı için kümenin potansiyelini kullanmak
- Tamamlayıcı deneyim ve ortak faydalar elde etme kapasitesi olan diğer kümelerle birlikte hedef bölge ve ülke belirlemek
- Küme organizasyonu ve özellikle KOBİ'lerin uluslararası imajını geliştirmek

KÜME ODAKLI SEKTÖR STRATEJİLERİ

- Sektörün ve alt sektörün güçlü ve zayıf yönleri, ihracattaki fırsatlar ve tehditler
- Sektör trendleri
- Dünyadaki üretim, tüketim, ihracat ve ithalat
- Dünyadaki alıcıların Türkiye'den ve diğer rakip ülkelerden alım tercihleri, ortalama satın alma süresi
- Ana oyuncular
- Türkiye ve dünyadaki değer ve tedarik zinciri analizi
- Dünyadaki başarılı örnekler ve başarılı kümelerin iş modelleri
- Öncelikli hedef pazarlar
- Pazar, potansiyel müşteri ve rakip istihbaratı
- Küme üyesi veya başka kümelerden başarılı firmaların hedef pazarlara girişte izlediği strateji ve aktiviteler
- Firmaların rekabet gücü için izlenmesi gereken yollar (danışmanlık, eğitim vd.)
- Ortak faaliyet önerileri
- Gerekli kaynaklar
- Büyüme öngörülleri

Uluslararasılaşma Faaliyetlerinin Önceliklendirilmesi

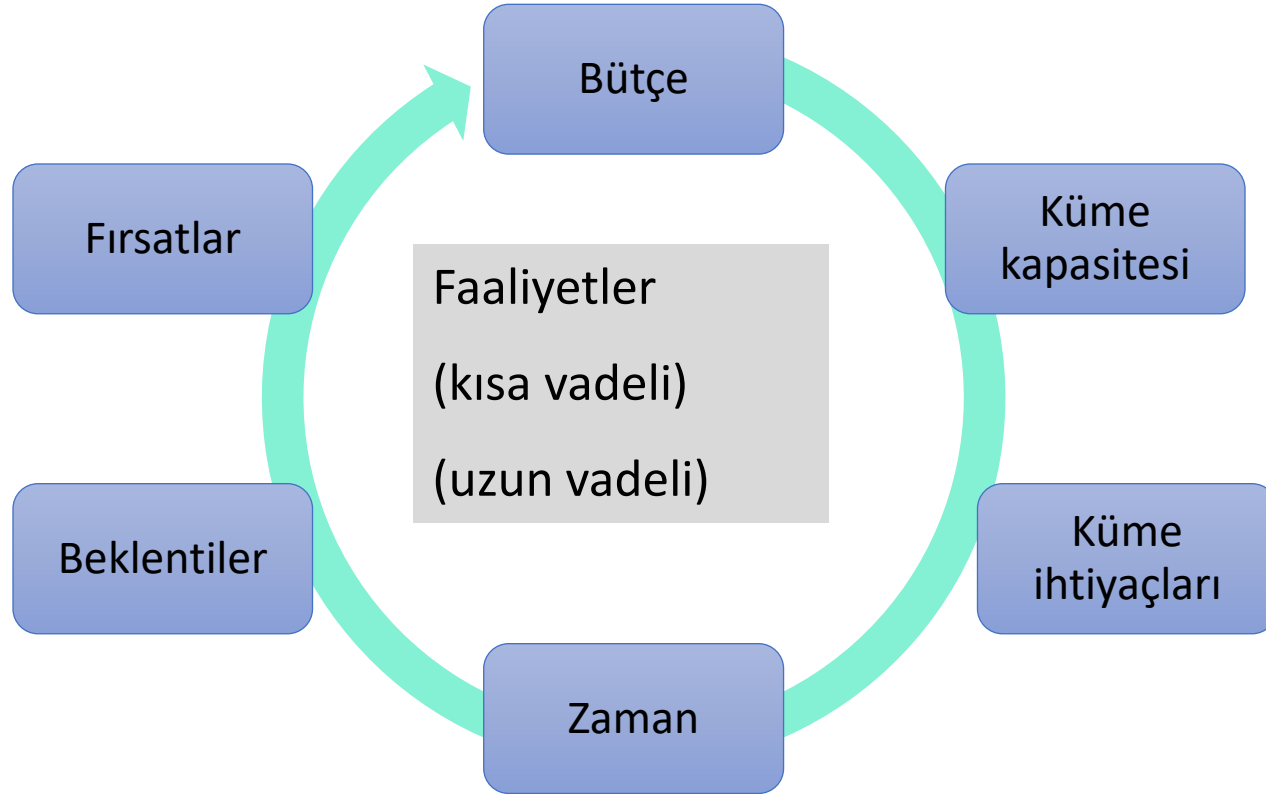
Nereden başlamalıyız?



KÜMELER FİRMALARIN ULUSLARARASI FAALİYETLERİNİ NASIL DESTEKLER?

- Potansiyel pazarları ve hedef pazarları tespit etmek, bunlarla ilgili ön bilgileri toplamak ve firmaları bilgilendirmek
- Ortak tanıtım faaliyetlerinin koordinasyonu veya organizasyonu
- Firmaların teknolojik ve ticari işbirliği yapabileceği kümelerle network oluşturmak ve söz konusu networkleri firma düzeyine indirmek
- Sektördeki güncel trendleri takip etmek ve firmaları bilgilendirmek
- Nitelikli eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin temini
- Finansman temini

Faaliyetlerin Önceliklendirilmesi



Kolay ulaşılabilir hedefler → Hızlı somut sonuçlar → Sahiplenme

Faaliyetlerin Önceliklendirilmesi

Doğru karışımı yaratmak

- Bu faaliyet, kümenin güçlü yanlarını ön plana çıkarıyor mu?
- Faaliyetin küme üyelerine etkisi/faydası ne olacak?
- Küme üyesi firmalardan kaç tanesi bu faaliyetten fayda görecek?
- Beklenen faydalar ne kadar zamanda ortaya çıkacak?
- Faaliyetler bölgesel, ulusal ve uluslararası önceliklerle uyumlu mu?
- Faaliyet yakın zamanda başka bir kurum tarafından gerçekleştirilebilir mi?
- Faaliyet öne alınır veya ertelenirse fırsat kaybolur mu?



PAZARLA İLETİŞİM ARAÇLARI

- Kişisel Satış
- Fuarlar/Sergiler
- Satış
Dokümantasyonu
- Reklam
- Örnek/Numune
- Marka
- İnternet (web)
- Ambalaj
- Satış Yerinde Tanıtım
- Satış Promosyonu
- Müşteri Tavsiyesi
- Kurumsal Kimlik
- Doğrudan Pazarlama
- Sponsorluk
- Halkla İlişkiler

İş Yönetim Gereksinimlerinin Analizi

Tüketici Tutum Araştırmaları Yapmak

Standart Maliyetleri Hesaplama ve Kullanma

Ürün Geliştirme Deneyleri Yapmak

Pazar Potansiyelini Saptamak

Denetim Yapma (İşletme içi)

Kaynak Gereksinimlerini Saptamak

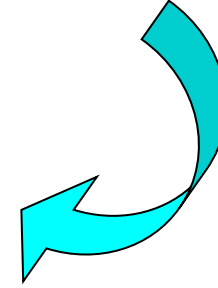
Pazarı Değerlendirmek

Satış Tahminleri Yapmak

Fizibilite Etüdları Hazırlamak

Temel Araştırmalar Yapmak

**Bilgi ve Know-How
ile ilgili aktiviteler**



Strateji Tasarımı

BAŞARILI UR-GE PROJELERİ

- “Tek beden” değil, “biçilmiş kaftan”
- Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye marka imajını bilinçli kullanma
- İşbirliği kuruluşuna yakın, açık ve kendisine hizmet veren yer olarak görme
- Büyüme ve gelişim için değişimi fırsatı olarak görme
- Kurumsallaşma, profesyonelleşme, dünya firması olma için güç alma
- İlişki yönetimi, güven ve ağ yönetimini öğrenmek
- İmece ve işbirliği
- Sürece sahip çıkmak, her aşamaya katılmak
- Firmadan üst düzey ve sürekli bir ekibin çalışmaları takibi
- Aynı değer zincirindeki firmalarla sanki aynı tedarik zincirinin parçası gibi çalışmayı öğrenme
- Eğitim ve danışmanlıkları ihtiyaç analizinden çıkan önerilere göre alma
- Çözüm önerilerini disiplinli uygulama

ÖĞRENİLEN DERSLER - 1

KOBİ'lerin kümeye katılımında iki ana amaç var:

- 1- İhracat yapmak (uluslararasılaşma)
- 2- Networking, rakiplerden öğrenme

ÖĞRENİLEN DERSLER - 2

- KOBİ'lerin katılımını sağlamak önemlidir. En etkili yol, görerek ikna olmak. UR-GE Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetleri'nden satışla dönülmesi, yeni katılımcıları heveslendiriyor.
- Firmalar hızlı ve ölçülebilir sonuçlar istiyorlar.
 - Yerel ve ulusal basında tanıtım, sık haber olmak
 - Kurumsal Kimlik (logo, web sitesi, broşür, afiş vd.) hazır olmalı

• **UR-GE Prolerindeki Ana İşbirliği Teması**

• İhracatta Rekabetçilik İçin

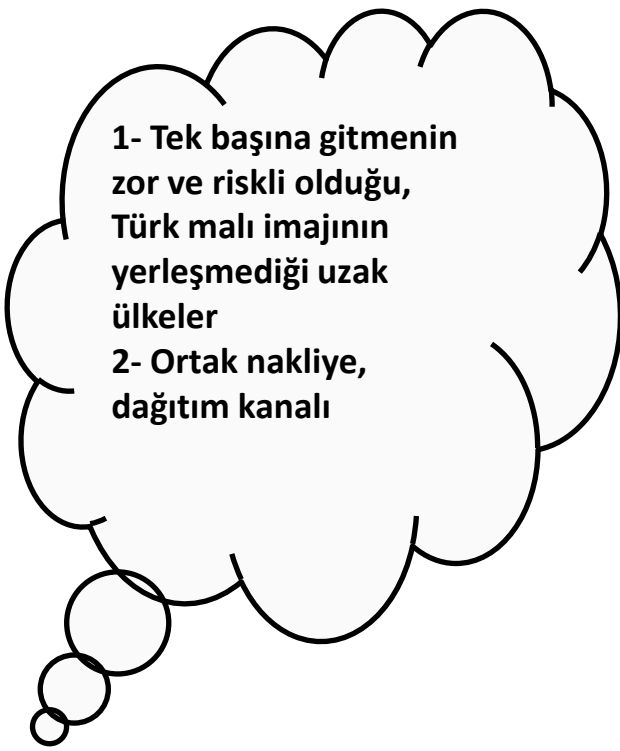


• İhracat

• ve

• Pazara Giriş Stratejisi

•



Türk Kozmetik Sektörü, Haziran 2012 – Güney Amerika Heyet Gezisi 16 firma → 80 firma ile ikili görüşmeler

ÖĞRENİLEN DERSLER - 3

- Büyük ve lider firmaların yer alması
- kümeye katılımı çekiciliği artırıyor.

ÖĞRENİLEN DERSLER - 4

- Yukarıdan aşağıya (top-down) yaklaşımı çözmede, kümenin sağlayacağı hizmetlerle düzenlenen, firma düzeyinde İhtiyaç Analizi ve firmaya verilecek danışmanlık hizmetleri önemlidir.
- Firmaların becerileri, güçlü ve zayıf yönleri belirlenerek kısa dönemde çözülecek sorunlara odaklanılırsa küme çekim merkezi olacaktır.

ÖĞRENİLEN DERSLER - 5

- Yukarıdan aşağıya (top-down) yaklaşımın olumsuzluklarına karşı aşağıdan yukarıya (down-to-top) firmalardan oluşan çeşitli çalışma grupları etkili olacaktır.
 - Çelik İhracatçıları Birliği
 - İKMİB Mutfak Eşyaları
 - ESSİAD İklimlendirme
 - OSSA

ÖĞRENİLEN DERSLER - 6

- Küme yönetimlerinin, iş modellerini destekleyen stratejileri olmalıdır.
- Özel sektörün bulunduğu bölgeye özel güçlü yanları, sektörle bağlantılı uzman işgücü, araştırma kurumlarının uzmanlıkları kümelenme teorisinin ilkeleri ve coğrafi-sanayi kapsamının önemi ile uyumlu olmalıdır.

ÖĞRENİLEN DERSLER - 7

- Güven
- Güçlü insan ilişkileri
- Üyeleri ziyaret etmek
- Açıklık
- Herkese eşit mesafede durmak
- Katalizör olmak
- Aktif destekçi
- Değişen koşullara göre esneklik gösterme
- Online yöntemlerle sıkı ilişki ve bilgi paylaşımı
- Kritik ama etkili sayıda katılımcı
- Hedefleri açık ve iyi tanımlayıp aşırı beklentiler yaratmamak
- Firmaların gerçek çıkarların hitap eden projeler yürütmek
- Karar sürecine etkili, sözü geçen firma yöneticilerini dahil etmek
- Firmaları tanımak, yeteneklerini, ihtiyaçlarını, ilişkilerini, alt sektörler arasındaki bağlantıları iyi bilmek güveni artıracaktır. Küme yönetimi, firmaları düşünerek uluslararası ortaklar bularak teknolojik know-how gelmesine aracılık edebilirler. Ortak tanıtımlarla uluslararası tanıtımın firmalara yüklediği idari ve yönetsel yükleri azaltabilirler.
- Küme yönetimi pro-aktif bir koç gibi davranmalıdır. Ama uygulamanın sonuçlarından sorumlu değildirler.

ÖĞRENİLEN DERSLER - 8

- Küçük firmalar yeni pazarlara etkili girmek için bilgi ve kaynak eksikliği yaşarlar. Ortak stand açma bir yoldur. Burada önemli olan sadece satış değil, müşteriyle doğrudan ilişki kurarak öğrenmektir.
- Küme yatırımcı ve müşterilere de kendini pazarlayabilir. Ortak bir marka ile olabilir.
- Farklı değer zincirlerine girmek de bu sayede olabilir.

Kümenin Adı	TEKNOKENT SAVUNMA SANAYİİ KÜMELENMESİ (http://www.metutech.metu.edu.tr)
Kümenin Odak Noktaları	Yüksek Teknoloji, İnovasyon-Arge, İhracat, Küme İçi/Dışı İşbirliği
İyi Uygulama Başlığı	Ulusal ve Uluslararası İşbirliği Oluşturma
Ana Katılımcılar	Teknokent Savunma Sanayii Kümelenmesi
İyi Uygulamanın Açıklaması	Ulusal ve uluslararası işbirliklerini geliştirmek amacıyla UR-GE projesi kapsamında ziyaret edilen IDEX 2013 fuarı süresince katılımcı küme firmaları yalnızca Ortadoğu'ya yönelik faaliyetlerde bulunan belli başlı yabancı firmalarla değil aynı zamanda Türkiye'de yerleşik daha büyük yüklenici firmalar ile işbirliklerine işaret eden gelecek vaat eden ilk adımlar atmaya başladılar.
Kümenin Rolü	Küme üyelerinin ulusal ve uluslararası düzeyde işbirliği geliştirmesine yönelik faaliyetlerde bulunmak organizasyonlar gerçekleştirmek.
Küme Üyeleri İçin Sonuçları	IDEX 2013 fuarı süresince küme üyesi olarak fuara katılan firmalardan birçoğu daha sonra işbirliği içinde olmak üzere ilk temelleri attılar. Bunlar arasında küme üyesi BTT firmasının Suudi Arabistan firması ile; Labris firmasının BAE menşeli bir devlet kuruluşu ile; UMG firmasının yerli STM firması ile işbirliğine yönelik attıkları ilk adımlar, küme üyeleri için iyi uygulama örneği sonuçları olarak değerlendirilebilir.

ÖN HAZIRLIK

- Doğru pazar analizi
- Ticaret Müşavirliği
- Ön araştırma gezisi
- Pazar istihbaratı
- Geçici ofis
- Lojistik destek
- Küme web sitesi, broşür

UYGULAMA

- Ön iletişim (tel, e-mail)
- Fuarın etkin kullanımı
- İkili görüşmelere hazırlanma
- Tanıtım materyali
- Firmalar hakkında ön bilgi edin
- Alıcıları yerinde ziyaret

ALIM HEYETİ
MÜŞTERİ ZİYARETİ
PAZARDA DERİNLEŞME

Bir gemi Dođu'ya gider, biri Batı'ya
Esen aynı rüzgarla;
Hangi yöne gidileceğini belirleyen
Rüzgar değil, yelkendir

Ella Wheeser Wilcox





**Bu Proje Avrupa Birliği
tarafından finanse edilmektedir**



Teşekkürler

