**EK-22B**

**HİSER PROJESİ İHTİYAÇ ANALİZİ YOL HARİTASI ŞABLONU**

|  |
| --- |
| **BİLİŞİM SEKTÖRÜ İHTİYAÇ ANALİZİ RAPORU VE YOL HARİTASI** |
| **BÖLÜM I- BİLİŞİM ve ALT SEKTÖRLERİ ÜLKE-SEKTÖR ANALİZİ** |
| **Bilişim Sektörü ve projede belirlenen ilgili bilişim alt sektörlerinin tanımı ve analizi.****Küresel Değerlendirme*** Dünyadaki ilgili bilişim alt sektörde lider ülkelerin/bölgelerin analizi ve liderliklerinin nedenlerinin irdelenmesi.
* Belli başlı ülkelerin hizmet ve bilişim ihracat verisinin incelenmesi.
* Projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe yer alan uluslararası lider oyuncuların ve bu oyuncuların bilişim ürünlerinin değerlendirilmesi (yazılım/oyun/platform, vb.)
* Ürün grubunun (yazılım/oyun/platform, vb.) küresel talep durumunun değerlendirilmesi.
* Mevcut müşteri grubunun tercih ettiği ürün/hizmetlerin değerlendirilmesi.
* Küresel eğilimler ve yasal düzenlemelere ilişkin gelişmelerin değerlendirilmesi.

**Ulusal Değerlendirme, Bilişim Sektörü Dinamikleri, Trend ve Eğilimler*** Türkiye’deki arzın durumu ve gelişiminin değerlendirilmesi.
* Türkiye’de Projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe kümelenmelerin incelenmesi.
* Projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe sektörün yakın zamanda yaşadığı gelişimin değerlendirilmesi.
* Sektördeki talep ve arz eğilimlerinin değerlendirilmesi.
* Türkiye’de projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe bulunan ana oyuncuların ve bu oyuncuların bilişim ürünlerinin değerlendirilmesi (yazılım/oyun/platform, vb.)
* Projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe yer alan firmaların yapılarının değerlendirilmesi.

**GZFT Analizi*** Güçlü Yanlar, Zayıf Yanlar, Fırsatlar ve Tehditlerin analiz edilmesi.
 |
| **BÖLÜM II- FİRMA ANALİZİ** |
| **Firmaların mevcut durumu ve yetkinliklerinin analizi.****Firma Analizi*** Firma profili
* Hizmet ürünlerinin analizi
* Strateji yönetimi ve kurumsal performans analizi
* Finansal performans analizi
* Pazarlama yönetimi ve performansı analizi
* Operasyon yönetimi analizi
* Pazarlama, ihracat ve marka yönetimi analizi
* Yönetişim analizi
* İnsan kaynakları yönetimi analizi
* Bilgi teknolojileri ve dijitalleşme analizi
* Firmaların devlet desteklerine ilişkin bilgi ve kullanım deneyiminin değerlendirilmesi (Kullandıkları destekler ve bu desteklerden aldıkları verim)

**Rekabet Analizi*** Firmalar açısından bulundukları pazarda rekabet durumunun ve rakip ürünlerin analizi
 |
| **BÖLÜM III- KÜME/ PROJE GRUBU ANALİZİ** |
| **Proje grubunun mevcut durumu ve yetkinliklerinin konsolide analizi.****Konsolide Firma Analizi*** Firmaların ölçeklerine, çalışan sayısına ve ihracat oranlarına göre sınıflandırılması.
* Küme firmaları sektör kategorileri ve iş modelleri ve ürünleri hakkında bilgi verilmesi.
* Firma hizmet ürünü üretim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
* Firma yönetim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi
* Firma pazarlama, satış ve ihracat süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi
* Firma bilgi teknolojileri ve dijitalleşme yetkinliklerinin değerlendirilmesi
* Küme firmalarının ürünlerinin satıldığı mevcut ve hedef sektörlerin belirtilmesi
* Konsolide devlet desteklerine ilişkin bilgi ve kullanım deneyiminin değerlendirilmesi
* Konsolide sonuçlardan ortak gelişim alanlarının belirlenmesi
* İhracata yönelik ortak eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinin belirlenmesi
* İhracata yönelik ortak tanıtım ve kiralama faaliyeti önerilerinin belirlenmesi
* Sunulan programlarının;
	+ Hangi ihtiyaca yönelik kurgulandığı, faaliyetin amacı ve ihracat ile bağlantısı
	+ Faaliyetin beklenen çıktısının belirlenmesi
 |
| **BÖLÜM IV- HEDEF PAZAR ANALİZİ ve TİCARİ İLİŞKİLER** |
| **Hizmet Ürün Grubu Trend Analizi*** Proje grubu dinamikleri ve ürün grupları göz önünde bulundurularak en az 5 potansiyel pazarın belirlenmesi.

**Rakip Analizi*** Belirlenen en az 5 potansiyel ülke için projede belirlenen ilgili bilişim alt sektörlerinde faaliyet gösteren rakip firmaların belirlenmesi ve analizi.

**Temel Değerlendirme Parametrelerinin Analizi*** Hedef pazarla ülkemiz ve diğer ülkeler arasındaki ilgili sektörde hizmet ticaretini etkileyen ikili ya da bölgesel anlaşmaların değerlendirilmesi.
* Çalışma kapsamında belirlenen hedef ülkeler hakkında bilgi verilmesi.
* Projenin bulunduğu bilişim alt sektöründe pazara giriş yöntemlerinin belirlenmesi
* Ülkede bulunan sektörel dernek ile sektörel fuar/etkinliklerin eklenmesi
* Ülkeye girişte yazılım/oyun/hizmet ürünü için gereken standartlar, sertifikalar, testler vb. analizi.

**Hedef Pazar Matrisinin Hazırlanması*** Belirlenen en az 5 potansiyel ülke için rakip ve temel değerlendirme parametrelerinin analizi sonucunda hedef pazar matrisinin hazırlanıp, değerlendirilmesi.

**Hazırlanan hedef pazar matrisinin proje grubuna sunumu ve önceliklendirmesinin sağlanması.** |
| **BÖLÜM V-SERTİFİKASYON VE YASAL DÜZENLEMELER** |
| * Bilişim sektörü ve projede belirlenen bilişim alt sektörleri ile anılan sektörde pazara girişi etkileyebilecek yatay hususlara ilişkin yasal düzenlemeler, standart ve sertifikasyonların değerlendirilmesi.
 |
| **BÖLÜM VI-İZLEME VE DEĞERLENDİRME** |
| **Projenin geneli için performans kriterlerinin belirlenmesi (Faaliyet sayısı, ihracat artışı, vb.)** |
| **BÖLÜM VII- PROJE YOL HARİTASININ HAZIRLANMASI** |
| * İhtiyaç analizine katılan firmaların ortak profili (yüzde X ihracatçı, yüzde X KOBİ, yüzde X, gibi)
* İhtiyaç analizi sonucunda proje grubunun hedeflerinin tanımlanması.
* Proje grubunun yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik eğitim ve danışmanlık programlarının önceliklendirilmesi ve tanımlanması. (En fazla 15 konu başlığı)
* Küme tanıtım faaliyetlerinin tanımlanması
* Kiralama ihtiyaçlarının tanımlanması
* Sertifikasyonların planlanması ve önceliklendirilmesi
* Proje personeli istihdamının planlanması
* Yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin planlanması, önceliklendirilmesi (En fazla 15 ülke)
* Alım heyeti programlarının planlanması, önceliklendirilmesi (En fazla 15 ülke)
 |

**Not: Bilişim sektörünün ihtiyaçlarına göre bu şablonda yer alan metodoloji dışında farklı ilave analiz ve değerlendirme teknikleri kullanılması ve raporda yer verilmesi mümkündür.**