

HİZMETE ÖZEL

SORU FORMU

1. Ukrayna'ya hâlihazırda ihracatınız var mı? Ya da geçmiş dönemlerde Ukrayna'ya ihracat yaptınız mı?

Evet ☐

Hayır ☐

Cevabınız “hayır” ise:

Önümüzdeki dönemde Ukrayna hedef pazarlarınız arasında yer almakta mıdır?

Evet ☐

Hayır ☐

Cevabınız “evet” ise:

Ukrayna'ya hangi tür medikal cihaz ürünlerinin ihracatını gerçekleştirmektesiniz?

Tıbbi sarf malzemeleri	☐
Tanısal görüntüleme ürünleri	☐
Dişçilik ürünleri	☐
Ortopedi ve protez ürünleri	☐
Hasta cihazları	☐
Diğer medikal cihaz ve aletler	☐

2. Ukrayna pazarına giriş yönteminiz hangisidir?

İthalatçı-distribütör aracılığıyla	☐
Ukrayna'da mağaza-şube açarak	☐
Hastane/Klinik doğrudan satış	☐
E-ticaret	☐
Diğer (lütfen açıklayınız)	☐

3. Ukraynalı müşterinizi hangi yöntemle buldunuz?

Fuar Vasıtasıyla (mümkünse fuar ismi belirtiniz)	☐
Online Araştırmalar Sonucunda	☐
B2B toplantı	☐
Ticaret Heyeti Sırasında	☐
TİM/İhracatçı Birliği/Ticaret Odası Faaliyetleri	☐
Tıbbi organizasyonlar, kongreler	☐
Başka bir ülke üzerinden	☐
Diğer (Lütfen Açıklayınız)	☐

HİZMETE ÖZEL

4. Ukrayna'ya ihracatınızı sıklık açısından ifade edebilir misiniz?

- Son beş yıllık dönemde toplam bir kez ürün sevkiyatı ☐
- Son beş yıllık dönemde yılda en az bir kez ürün sevkiyatı ☐
- Son beş yıllık dönemde yılda 1 ile 5 kez arası ürün sevkiyatı ☐
- Son beş yıllık dönemde yılda 5 defadan fazla ürün sevkiyatı ☐

5. Ukrayna pazarının mevcut durumu ve ihracat bakımından potansiyeline ilişkin görüş ve değerlendirmeleriniz nedir?

6. Ukrayna'ya yönelik ihracatınız sürecinde karşılaştığınız zorluklar, engeller nelerdir? Lütfen açıklayınız.

- Doğru distribütör/ithalatçı bulma ☐
- Fiyatlandırma ☐
- Gümrük vergileri ☐
- Standardizasyon ve mevzuat ☐
- E ticaret ile ilgili sıkıntılar ☐
- Lojistik zorluklar ☐
- Taşıma maliyetleri ☐
- Sigorta Maliyetleri ☐
- Diğer (Lütfen Açıklayınız) ☐

7. Ukrayna pazarında karşılaştığınız zorluklar nelerdir? Lütfen açıklayınız.

- Fiyat rekabeti ☐
- Standardizasyon ve mevzuat ☐
- Tasarım ve kalite rekabeti ☐
- Tanıtım ve iletişim eksikliği ☐
- E-Ticaret sürecinde yaşanan sorunlar ☐
- (tedarik, bilgilendirme, mağaza yönetme, iade süreçleri vb)
- Finansman ☐
- Üretim kapasitesi yetersizliği ☐
- Sevkiyat süresi ☐
- Diğer (Lütfen Açıklayınız) ☐

HİZMETE ÖZEL

8. Ürününüz özelinde Ukrayna pazarındaki rakip ülkeler hangileridir; ülkemize göre güçlü/zayıf yönlerini, pazarda rakiplerinizi size göre öne çıkaran avantajlar ve/veya geride bırakan dezavantajları belirtiniz.
9. Ürününüz için Ukrayna pazarında firmanızca pazarlama/tanıtım faaliyetleri gerçekleştiriliyor mu?
- Evet ☐ Hayır ☐
10. Ukrayna pazarında ürününüzün “Türk Malı” olduğunu vurguluyor musunuz?
- Evet ☐ Hayır ☐
11. Tanıtım iletişim kampanyanızda “Türk Malı” ifadesi/hikâyesi kullanıyor musunuz?
- Evet ☐ Hayır ☐
12. Ukrayna pazarında, ürününüz/sektörünüz özelinde “Türk Malı” algısına ilişkin gözleminiz/değerlendirmeniz nedir?
13. Ukrayna’ya ihracatınızda e-ticaret platformlarını kullanıyorsanız hangi platformları kullanıyorsunuz? Alternatif gördüğünüz diğer platformlar nelerdir? Neden bu platformu tercih ediyorsunuz?

HİZMETE ÖZEL

14. Ukrayna'ya yönelik ihracatınız sürecinde Bakanlığımız Merkez ve Yurtdışı teşkilatının hangi imkânlarından faydalandınız?

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Devlet yardımları | ☐ |
| Fuar ve heyetlere katılım | ☐ |
| Üst düzey temaslar | ☐ |
| Bilgilendirme raporları | ☐ |
| Ticaret Müşaviri/Ataşesi desteği | ☐ |
| Diğer (<i>Lütfen Açıklayınız</i>) | ☐ |

15. İlave görüşleriniz, (sektörünüzde Ukrayna pazarına giriş ve sürdürülebilir ihracat için ihracatçı firmaların dikkat etmesi gereken hususlara ilişkin değerlendirmeleriniz)