

# HALLÉ

NEW GENERATION EXPORT

# İHRACATTA YENİ DÖNEM

MAICON A.S.



# AMAÇ VE HEDEFLER

## Proje Adı Hall-E

Hall-E, Türkiye'deki üreticileri Avrupa pazarına taşımak ve Avrupa'daki müşterilere Türk ürünlerini sunmak amacıyla kurulmuş bir platformdur. Proje adı, "hall" kelimesinden (depo, showroom) ve "E" harfinin Avrupa'yı temsil etmesinden gelmektedir.

## Genel Amaç ve Hedefler

Projemizin amacı Türkiye'deki üreticilerle Avrupa'daki toptan ve perakende müşterileri bir araya getirerek ticareti kolaylaştırmaktır. Türk üreticiler için yeni pazarlar sunarken, Avrupa müşterilerine de kaliteli Türk ürünleri temin etme imkanı sağlamaktadır.

**HALLe**  
NEW GENERATION EXPORT

# PROJE TANIMI

## Hall-E Nedir?

Hall-E, Türk üreticilerle Avrupa müşterilerini bir araya getiren bir ticaret platformudur. Avantajları arasında toptan müşteriler için kolaylık, üreticiler için yeni pazarlara açılma ve lojistik maliyetlerde düşüş bulunmaktadır.

## Avantajlar

Toptancı müşteriler için, Hall-E sayesinde ürünleri ithal etme, depolama ve sevkiyat gibi karmaşık süreçlere girmeksizin Türk ürünlerine erişim sağlamak kolaylaşır. Üreticiler ise Avrupa pazarında yeni müşterilere ulaşabilir ve lojistik süreçlerini daha etkili yönetebilir.

**HALLe**  
NEW GENERATION EXPORT

TRADING

# İŞ MODELİ

## Üretici İşbirliği

Türkiye'deki üreticilerle stratejik ortaklıklar kurularak, Hall-E'nin ürün yelpazesi çeşitlendirilir ve üreticilerin kaliteli ürünleri Avrupa pazarına sunulur.

## Toptan ve Perakende Müşteri İlişkileri

Avrupa'daki toptan ve perakende müşteri ağı oluşturularak, bu müşterilere özel avantajlar ve çözümler sunulur. Toptan müşteriler, ürünleri stoklamadan ve lojistikle uğraşmadan temin edebilir.

**HALLe**  
NEW GENERATION EXPORT

# OPERASYONEL SÜREÇLER



## Depolama ve Lojistik

Avrupa'da depolar kurularak, ürünlerin etkili bir şekilde depolanması ve müşterilere hızlı bir şekilde ulaştırılması sağlanır. Lojistik süreçler, müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla optimize edilir.



## Sipariş ve Sevkiyat Yönetimi

Müşteri taleplerine hızlı ve esnek bir şekilde cevap verilir. Güvenilir sevkiyatlar ve etkili sipariş yönetimi, müşteri ilişkilerini güçlendirir.

# SATIŞ AVANTAJLAR



Müşterilerin  
ürünleri anında  
**DOKUNARAK**  
analiz etmesi

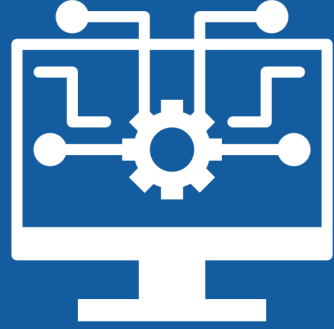


Kargo ile  
numune  
göndermeye  
**SON**



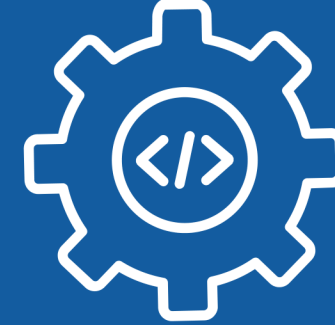
**PROFESYONEL**  
ekip ile temsil  
imkanı

# TEKNOLOJİ ALTYAPISI



## ONLINE PLATFORM

Hall-E'nin web sitesi ve mobil uygulaması aracılığıyla, müşterilerin kolayca ürünleri bulmaları, sipariş vermeleri ve üreticilerin satış ve envanteri takip etmeleri sağlanır.



## VERİ ANALİTİĞİ

Müşteri davranışları analizi, talep öngörüsü ve stok yönetimi için veri analitiği kullanılır. Bu sayede, iş süreçleri sürekli olarak iyileştirilir.



# Pazarlama ve Tanıtım

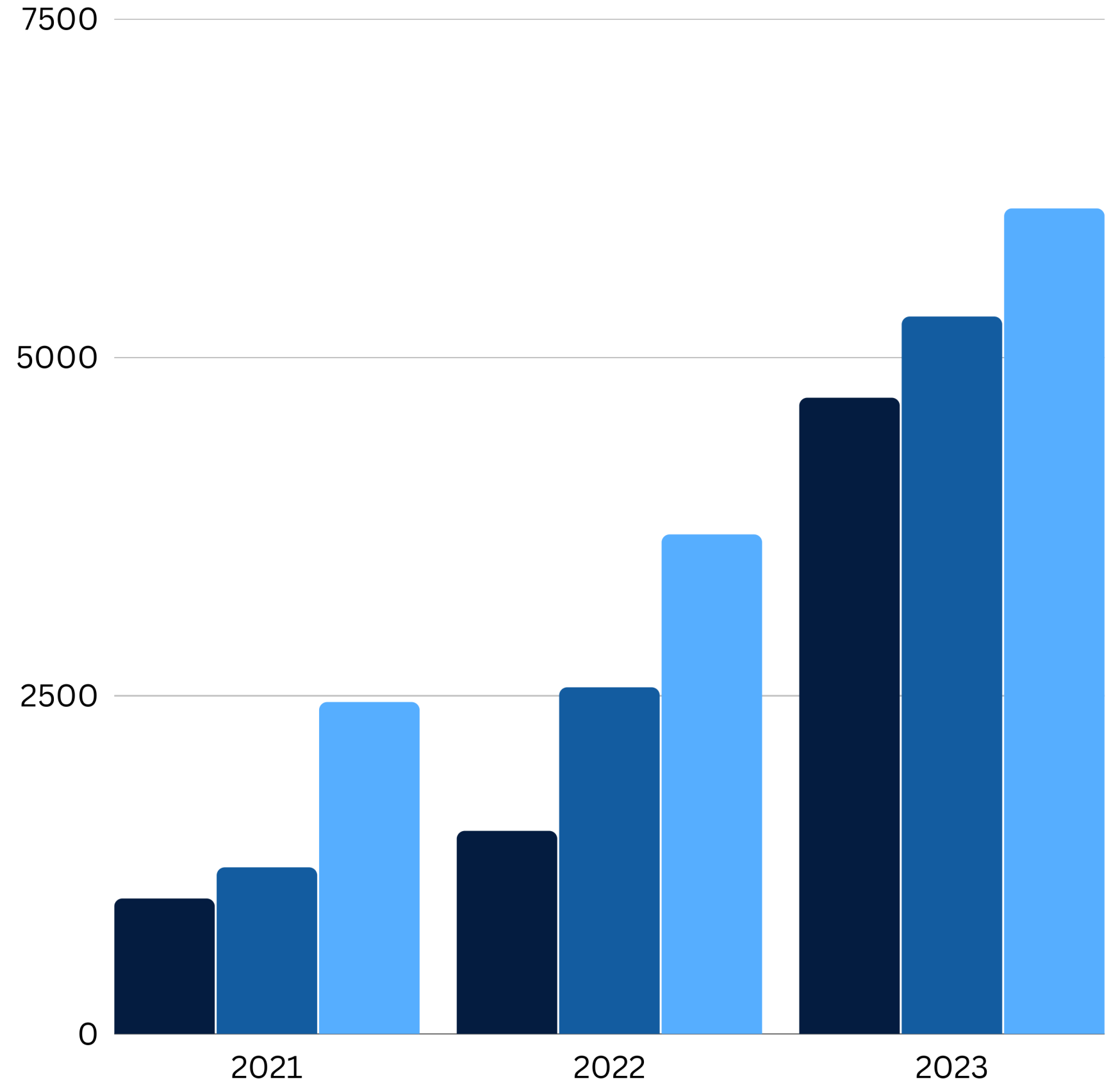
- **Marka Bilinirliđi Oluřturma**

- Hall-E markasının Avrupa'da tanıtılması için stratejik pazarlama faaliyetleri yapılır. Bu, platformun bilinirliğini artırarak müşteri çekmeyi hedefler.

- **Müşteri İlişkileri Yönetimi**

- Müşteri memnuniyeti odaklı pazarlama stratejileri benimsenir. Geri bildirimler dikkate alınarak sürekli olarak müşteri ilişkileri geliştirilir.

- Her bir üretici için yetkilendirilmiş personel ve Hall-E sistemine ait sevkiyat imkanları kullanılacaktır. Gerekirse personel eğitim alması için fabrikaya gönderilecek veya online eğitim imkanları kullanılacaktır.





# Alıcılar neden Hall-E'yi tercih etmeli...

Alıcılar, kendi depolarında stok tutma ve bu depoları yönetme zorunluluğundan kurtularak depolama maliyetlerinde düşüş elde edebilir.. Hall-E'nin sağladığı depolama hizmetleri, maliyetleri optimize etmelerine yardımcı olur.

Alıcılar, kendi başlarına ithalat süreçleriyle uğraşmak, gümrük formalitelerini takip etmek ve vergi ödemek gibi karmaşık işlemlerle uğraşma ihtiyacından kurtulabilirler. Hall-E, bu süreçleri yöneterek alıcıların iş yükünü azaltır.

Alıcılar, Hall-E üzerinden Türk üreticilerle doğrudan iletişim kurabilirler. Bu, ürün özellikleri, sipariş durumu ve diğer detaylar konusunda şeffaf bir iletişim sağlar.

LOJİSTİK KOLAYLIKLAR

DEPOLAMA  
MALİYETLERİNDE DÜŞÜŞ

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ VE  
YENİLİK

İTHALAT PROSEDÜRLERİNDEN  
KURTULMA

MALİYET  
AVANTAJLARI

İTHALAT PROSEDÜRLERİNDEN  
KURTULMA

Alıcılar, Hall-E üzerinden Türk üreticilerle doğrudan iş yaparak uluslararası lojistik süreçleriyle uğraşma ihtiyacından kurtulabilirler. Hall-E'nin sağladığı depolama ve sevkiyat hizmetleri, müşterilere ürünleri daha hızlı ve sorunsuz bir şekilde temin etme imkanı tanır.

Alıcılar, Hall-E platformu aracılığıyla Türk üreticilerin geniş ürün yelpazesine erişim sağlayabilirler. Bu, ürün çeşitliliğini artırır ve müşterilere yenilikçi ve çeşitli ürünleri sunma imkanı tanır.

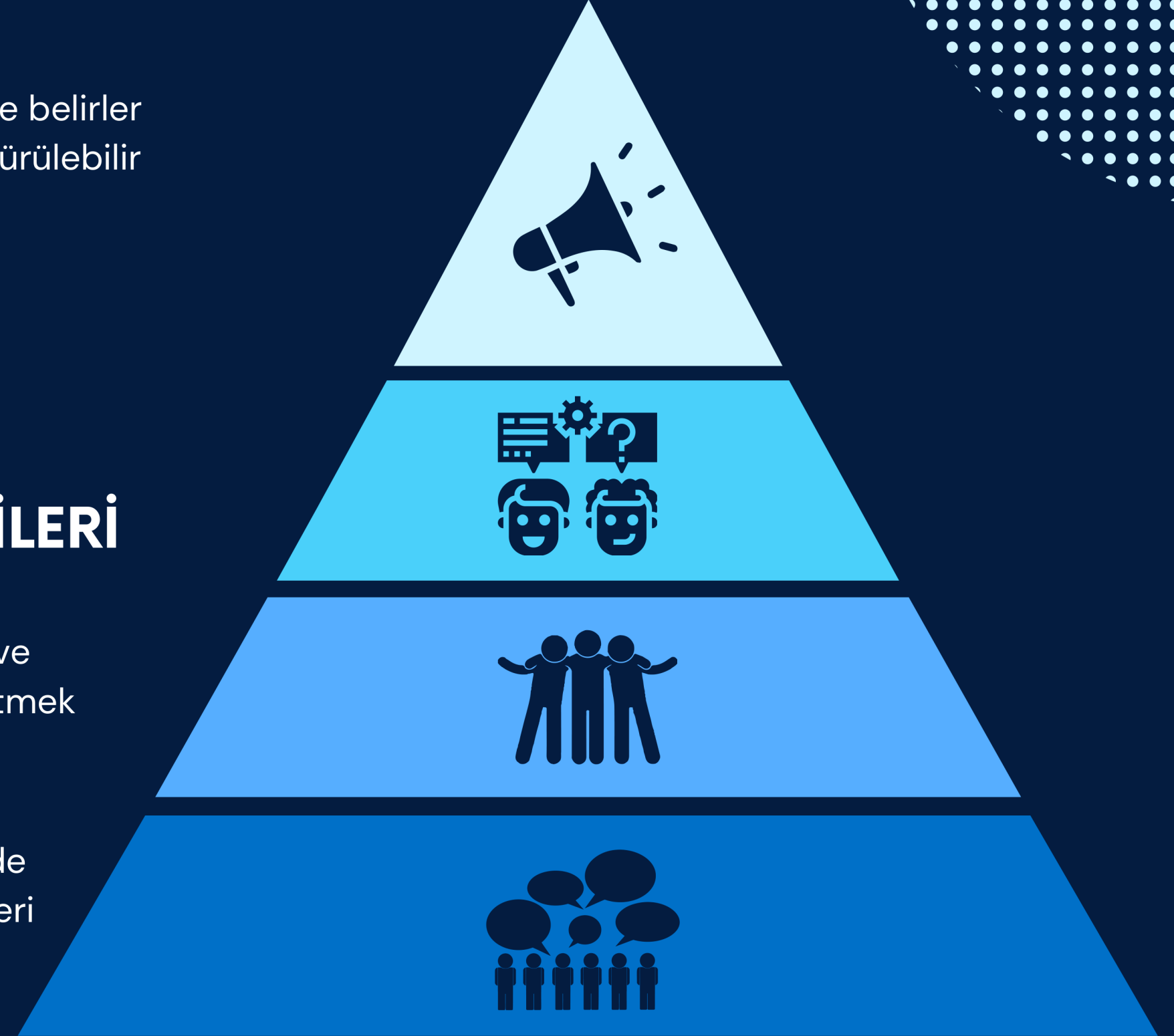
Hall-E üzerinden yapılan ticaret, toptancı müşterilere maliyet avantajları sağlayabilir. Doğrudan üreticiden alım yapmak, aracılardan maliyetini ortadan kaldırarak daha rekabetçi fiyatlar elde etmelerini sağlar.

## FİNANSAL MODEL VE YATIRIM

- 01 Gelir Modeli :** Hall-E, satış fiyatını mevcut bölgede belirler ve bu şekilde gelir elde eder. Bu, platformun sürdürülebilir bir finansal yapı kurmasına yardımcı olur.
- 02 Yatırım İhtiyaçları :** Avrupa'daki depo ve showromlar için gereken yatırımlar belirlenir. Finansal plan, projenin uzun vadeli başarısını desteklemek amacıyla oluşturulur.

## RİSK ANALİZİ VE ÇÖZÜM STRATEJİLERİ

- 03 İthalat ve İhracat Riskleri :** Gümrük prosedürleri ve düzenlemeler dikkatlice analiz edilir. Riskleri yönetmek için güçlü çözüm stratejileri geliştirilir.
- 04 Talep Dalgalanmaları :** Esnek stok yönetimi stratejileri ile talep dalgalanmalarına hızlı bir şekilde adapte olunur. Bu, stok fazlalıklarını önler ve müşteri memnuniyetini artırır.



# HALLe

NEW GENERATION EXPORT

## Zaman Ayırdığınız için Teşekkürler...

Bizimle iletişime geçebilirsiniz...



+90 533 065 8697



halle@maicon.com.tr

