



گروه بازاریابی B2B و مشاوره صادرات  
دفتر بازاریابی ایران و ترکیه



# ضرورت ایجاد دفتر بازاریابی

اهمیت ورود به بازار ترکیه بعنوان پل ارتباطی با بازارهای غربی و همچنین ظرفیت قابل توجه این کشور موضوعی است که طی چند سال اخیر در تمامی نشست های تجاری گروه گلکسی با شرکای تجاری خود محوریت داشته است اما بر اساس تجربه های پیشین مواعی بر سر ورود به این بازار برای تولیدکنندگان و صاحبان صنایع وجود داشته است.

گروه تجاری گلکسی طی سالهای گذشته توانسته است تا تاثیرگذاری مستقیم بر کسب و کار تجاری، نتایج مفیدی را برای تجار و تولیدکنندگان فراهم آورد و با مدیریت تخصصی زیر مجموعه های خود هم اکنون دارای دو افسس تجاری در منطقه اروپایی و آسیایی شهر استانبول ترکیه میباشد.

هدف از ایجاد دفتر بازاریابی ایران و ترکیه برای گروه گلکسی جدا از تسهیل در تجارت دو جانبه جهت توسعه بازار در حوزه های مالی، اداری و حقوقی، شامل اقدامات لازم به منظور شناسایی ظرفیت های تجاری و اجرای طرح ها و مکانیسم های شناخت و توسعه بازار برای صاحبین صنایع بوده است.

همچنین با ایجاد بانک اطلاعاتی آنلاین به منظور ثبت و نشر اطلاعات تجاری بیزنس های داخلی و کشورهای

هدف شناس تجارتي آزاد را افزایش دهد.

# پتانسیل های قابل بهره برداری در دفتر بازاریابی

صاحبان کالا و خدمات میتوانند از مجموعه ای یکپارچه، منابع انسانی متخصص و زیرساخت دفتری به منظور کاهش هزینه های توسعه محصول یا خدمات در بازار جدید ترکیه بهره مند گردند. این مجموعه با ایجاد کارگروه های جداگانه متشکل از متخصصین دپارتمان های مختلف مالی، حقوقی و اداری، اقدامات لازم جهت بازاریابی خدمات یا محصول مربوطه را طی فازهای تحقیقاتی و عملیاتی محقق میگرداند.

## خدمات برون سازمانی

- ✓ حمل و نقل بین المللی
- ✓ فاینانس و سرمایه گذاری، تبادلات مالی
- ✓ راه اندازی هتل، رستوران و کافی شاپ
- ✓ طراحی وبسایت و مدیریت شبکه های اجتماعی

## خدمات درون سازمانی

- ✓ خدمات دفتری و اداری و افیس تجاری\*
- ✓ خدمات مشاوره ای حقوقی
- ✓ خدمات مشاوره ای مالی
- ✓ خدمات تحقیق و توسعه بازار و بازاریابی B2B
- ✓ برگزاری همایش و سمینار های تجاری
- ✓ برگزاری نمایشگاهها و شو روم دائمی

## فواید و مزایای عضویت در دفتر بازاریابی ایران و ترکیه

حضور تولیدکنندگان کالا و خدمات در کنار گروه گلکسی به اعضا دفتر بازاریابی ایران و ترکیه این امکان را میدهد که ضمن اطلاع از فرصت های تجاری و سرمایه گذاری از مشاوره ی شرکای تجاری گروه گلکسی طی قراردادهای مجزا بهره مند گردند.

### خدمات برون سازمانی

قرارداد تجاری بین اعضا دفتر بازاریابی ایران و ترکیه با هر یک از این شرکای تجاری با پشتوانه ی اعتباری ما بوده و اعضا محترم از مشاوره ی رایگان تیم گلکسی در تمامی مراحل بهره مند خواهند بود.

- ✓ شرکت اینوستا: مشاوره و راه اندازی مراکز تجاری و مدیریت برند، فاینانس و سرمایه گذاری
- ✓ شرکت مکپا: مشاوره و راه اندازی آشپزخانه های صنعتی هتل ها، رستوران و کافی شاپ های زنجیره ای
- ✓ شرکت کالجار: حمل و نقل بین المللی و تنها دارنده ی امتیاز کارگو هوایی به مقصد ایران و مقاصد ثانویه
- ✓ شرکت یونیک: طراحی وب سایت و مدیریت شبکه های اجتماعی

# فواید و مزایای عضویت در دفتر بازاریابی ایران و ترکیه

استفاده از خدمات درون سازمانی به مانند راه اندازی یک افیس تجاری در استانبول با کلیه امکانات دفتری و اداری برای صادرکنندگان میباشد (شرح پایین) که علاوه بر آن با ایجاد این دفتر مشترک از نیروهای متخصص و فرصت های سرمایه گذاری نیز بهره برده و شرایط معرفی جهت جذب سرمایه گذاران خارجی را فراهم می آورد.

## خدمات درون سازمانی

- ✓ خدمات دفتری و اداری و افیس تجاری: داشتن آدرس قانونی و پستی در ترکیه، منشی جهت پاسخگویی به مشتریان، خط تلفن و فکس، بهره مندی از سالن کنفرانس و جلسات، کاهش هزینه ایجاد شرکت و افیس مستقل
- ✓ خدمات مشاوره ای حقوقی: بهره مندی اعضای دفتر بازاریابی از مشاوره ی رایگان با وکیل شرکت گلکسی
- ✓ خدمات مشاوره ای مالی: تسهیل مبادلات ارزی و ارایه راهکارهای مناسب توسط تیم مالی شرکت گلکسی
- ✓ خدمات تحقیق و توسعه بازار و بازاریابی: کلیه اعضای دفتر بازاریابی ایران و ترکیه میتوانند با توجه به سطح همکاری و چشم انداز صادراتی خود از **پکیج های مربوط به تحقیق و توسعه بازار و بازاریابی B2B** محصولات یا خدمات بهره مند شوند.

# پکیج های مربوط به تحقیق و توسعه بازار و بازاریابی B2B



\* مشاوره رایگان در صورت عقد قرارداد با شرکای شرکت  
گلکسی

\* تخصیص میز تجاری و استخدام و مدیریت نیروی انسانی مرتبط و کار گروه تخصصی



\* مشاوره تجاری اولیه و تحقیق بازار جهت افزایش سهم صادراتی

\* عقد قرارداد بازاریابی B2B در فاز عملیاتی




\* ثبت در مرجع تجاری آنلاین بمدت یکسال بصورت رایگان

\* ثبت در دایرکتوری B2B وبسایت دفتر بازاریابی ایران و ترکیه

## ثبت در مرجع تجاری آنلاین ✓

هنگامی که محصولات و خدمات کسب و کار شما در قالب یک نشریه الکترونیکی به سایر کسب و کارها عرضه می شود، طرفهای تجاری موثر در آینده به راحتی در مورد فعالیت اقتصادی شما اطلاعات بیشتری کسب می کنند: اعم از فعالیتهای بروز شده، مشخصات محصولات و اعلام توانمندی ها صادراتی در خصوص تامین و ارسال تولیدات به بازار هدف، اطلاعات تماس و تصاویر محصولات. مرجع اینترنتی قابل دسترس برای کسب و کارها، صنایع در ارتباطات با دفتر بازاریابی ایران و ترکیه، اعضای اتاق بازرگانی (tim) و صنعت (deik) ترکیه، سازمان حفاظت از سرمایه گذاران خارجی در ترکیه و شبکه ارتباطات تجاری گروه گلکسی از طریق پست الکترونیکی و رسانه های اجتماعی است.



**English Text**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat ut, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet.

**Texte Français**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat ut, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet.

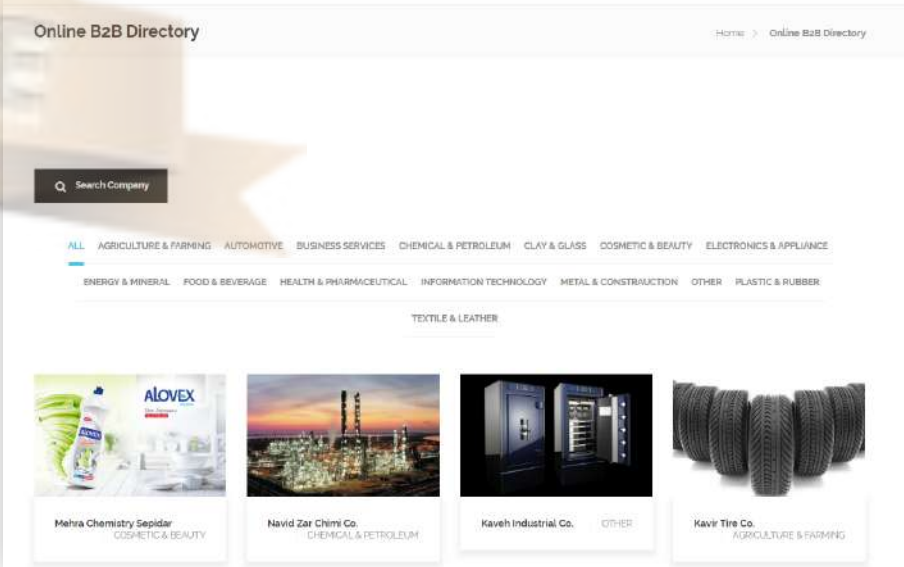
Address : Deluxia Palace D.10 B. Atagehir - Istanbul | Turkey Phone : +90 532 487 79 60 e-mail: bilg@esasteam.com

Adresse : Deluxia Palace D.10 B. Atagehir - Istanbul | Turkey Téléphone : +90 532 487 79 60 e-mail: bilg@esasteam.com

Deluxia Palace D.10 B. Atagehir - Istanbul | Turkey Phone : +90 532 487 79 60 www: www.esasteam.com

## ثبت در دایرکتوری B2B وبسایت دفتر بازاریابی ایران و ترکیه ✓

حضور در بانک اطلاعات صادرکنندگان برتر، آپلود و به روز رسانی محتوا شرکت و محصول نامحدود (عکس و متن) قابل دسترس به زبانهای ترکی و انگلیسی، قابل دسترس در موتور جستجوی گوگل، ارتباط با پتانسیل خریداران خارجی



## ✓ مشاوره تجاری اولیه و تحقیق بازار جهت افزایش سهم صادراتی

هدف تحقیق بازار این است که اطلاعات لازم برای تصمیم‌گیری‌های مرتبط با یک کسب و کار آگاهانه در راه اندازی، نوآوری، رشد و توسعه را به شما ارائه دهد. نتایج حاصل از این مشاوره میتواند تعیین‌کننده‌ی مواردی چون کاهش ریسک در تصمیمات کسب و کار، تجزیه و تحلیل اندازه بازار و پتانسیل رشد، بررسی کانالهای توزیع مرتبط با محصول، ارزیابی رقبای خود و تعیین استراتژی‌های لازم، اصلاح قیمت‌گذاری و تعیین استراتژی‌های افزایش قیمت، دید کلی به محصول یا خدمات شما، بیزنس و موقعیت بازار محصول، درک مشتریان و ترجیحات آنها، تعیین مشخصات مشتریان (موقعیت، سن، جنسیت، سطح درآمد و غیره)، مشخص کردن الگوها و معیارهای خرید، شناسایی شرکای بالقوه، شناسایی فرصت‌های رشد و افزایش سود باشد که طی قراردادی با دفتر بازاریابی ایران و ترکیه به تحقق خواهد رسید.

## ✓ عقد قرارداد بازاریابی B2B در فاز عملیاتی

خدمات بازاریابی با استفاده از یک استراتژی بازاریابی مشتری محور با بودجه مرتبط با کسب و کارهای کوچک طراحی شده است. خدمات بازاریابی B2B ایجاد ارتباط بین مشتریان بالقوه کسب و کار برای به دست آوردن جلسات فروش چهره به چهره است. خدمات ما همانند استفاده از سرویس‌های ایمیل مارکتینگ، استخراج مشتریان بالقوه و تلفن مارکتینگ، آنالیز اطلاعات مشتریان جهت جلسات تجاری، برگزاری سمینار یا نمایشگاه تجاری خواهد بود که جدا از کاهش ریسک تجاری در مدیریت هزینه‌های ورود به یک بازار جدید نقش بسزایی دارد.

اعضا دفتر بازاریابی که از این پکیج استفاده میکنند از خدمات پکیج قبلی بصورت رایگان بهره مند میشوند



## ✓ مشاوره رایگان در صورت عقد قرارداد با شرکای شرکت گلکسی

جدا از خدمات مجموعه گلکسی در شرح موارد ارائه شده، از معرفی شرکت شما در پلتفرم های مشخص و تحقیقات تا ارائه استراتژی ورود به بازار جدید، با حضور موثر در تمام مراحل اجرایی کار توسط شرکت های همکار خود که هر کدام در زمینه های تخصصی مربوطه جزو رهبران بازار میباشند شما را تا رسیدن به مقصد نهایی همراهی می نماید.

## ✓ تخصیص میز تجاری و استخدام و مدیریت نیروی انسانی مرتبط و کارگروه تخصصی

برای اعضای دفتر بازاریابی که از پکیج طلایی استفاده مینمایند علاوه بر بهره مندی از خدمات پکیج های قبلی بصورت رایگان بمنظور تسهیل فرآیند توسعه بازار صادراتی، دفتر بازاریابی با اختصاص میز و تجهیزات اداری مناسب ضمن استخدام یک نیرو به عنوان کارشناس پاسخگو، کارگروهی متشکل از نمایندگان دپارتمانهای مالی و حقوقی و اداری شرکت گلکسی تشکیل داده و کلیه خدمات مورد نیاز برای ورود به بازار جدید را مدیریت مینماید.

اهمیت حضور فیزیکی شرکت تولیدکننده در کشور مقصد و مدیریت صحیح در مباحث تجاری و مذاکرات رو در رو قطعاً میتواند ضمن افزایش سرعت تحقق اهداف، داده ها و اطلاعات مورد نیاز برای تغییرات احتمالی محصول در ساخت، بسته بندی، حمل و .... را با توجه به نیازسنجی های بازار هدف صادراتی و خواست مشتریان بالقوه را با توجه به تسلط به شرایط تولید در کارخانه به تولیدکننده و صاحب برند انتقال دهد.

## دفتر مرکزی - ترکیه

### استانبول

بشیکتاش، خیابان لونت، کوچه سنبل، شماره ۲۱

زبان فارسی : ۰۰۹۰۵۳۸۷۴۰۳۰۷۷  
زبان ترکی: ۰۰۹۰۵۳۷۳۳۰۳۵۳۳

تلفن :

[www.galab2b.com](http://www.galab2b.com)



## دفاتر ایران

### تبریز

خیابان امام خمینی، چهارراه لاله،  
ساختمان آفتاب، طبقه دوم، شماره هفت

تلفن: ۰۰۹۸۹۱۴۴۰۳۱۵۸۰

۰۰۹۸۴۱۳۴۷۶۵۲۳۳

### تهران

میدان آزادی، ابتدای جناح، ساختمان شقایق  
پلاک ۲۱ واحد ۱۳

تلفن: ۰۰۹۸۲۱۶۶۰۲۸۲۳۴

فکس: ۰۰۹۸۲۱۶۶۰۴۲۳۴۶



دفتر بازاریابی ایران و ترکیه