

HİZMET SEKTÖRÜ REKABET GÜCÜNÜN ARTIRILMASI PROJESİ DESTEĞİ (HİSER)



MEVZUAT

5448 Sayılı **Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar**

KAPSAM

Türkiye’de yerleşik **film** sektöründe faaliyet gösteren işbirliği kuruluşları



AMAÇ

Uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi, hizmet gelirlerinin artırılması, dış pazarlara açılması ve markalaşması

Hizmet ticaretinin geliştirilmesi amacıyla bakanlık tarafından ortaya konulan başlıklar ile birlikte sektörün **kümelenme** çalışmaları ile desteklenmesi



HİSER Projesi Yapıtaşları

Kümelenme Anlayışı

Sektöre özgü rekabet alanlarını belirli bir coğrafi kapsam içinde değerlendirir. Yerel rekabet avantajlarını ortak sorun, **ortak fırsat, ortak vizyon anlayışı** içinde küresel fırsata dönüştürmeyi hedefler.

Esnek, Dinamik, Bütüncül Yaklaşım

Tek bir firmaya değil, birlikte güç yaratacak firmaların ihtiyaçlarını karşılama, hızlı kazanım odaklı ortak eğitim-danışmanlık ile pazarlama ve tanıtım faaliyetleri sunar.

İhracat Odaklı Anlayış

Sürdürülebilir ihracat hedeflenmektedir. Bu nedenle ihracat için gereken kabiliyetlerin geliştirilmesini, bilgiye ulaşılmasını sağlar. Operasyoneldir.

İş Birliği Anlayışı

Projelerde iş birliği esastır. Küresel ve ulusal değer zincirleri boyunca firmalar arasında, kamu-üniversite-sanayi arasında iş birlikleri esastır.



SÜREÇ

**İhtiyaç Analizi ve
İstihdam**

**Eğitim ve/veya
Danışmanlık
Programı**

**Yurt Dışı ve Yurt
İçi
Tanıtım ve
Organizasyon
Faaliyetleri**



Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetleri

Ticaret Heyetleri

Belirlenen bir ülke veya ülke grubuna yönelik heyet organize edilerek profesyonel ikili iş görüşmelerinin yapılması.

Alım Heyetleri

Hedef satın alıcı firmaların tespiti ve bu firmaların ülkemize daveti ile ikili iş görüşmelerinin ayarlanması.

Yurt Dışı Fuar Katılımı

Belirlenecek yurt dışı fuar katılım organizasyonu giderlerinin yurt dışı pazarlama faaliyetleri kapsamında desteklenmesi.



1. HİSER Projesi kapsamında, kümeye katılan firmalarımız için **terzi işi** inceleme yapılır.
2. İhtiyaç analizi ile hem firmalar için hem de küme için ihracatın arttırılması ve geliştirilmesine yönelik **yol haritası** oluşturulur
3. Oluşturulan profilin ardından firmalarımızın gelişime açık yönleri için **eğitim süreci** başlatılır. Örneğin; Müşteri İlişkileri ve CRM Uygulamaları, Pazar Analiz Yöntemleri vb.
4. Eğitim sürecinin tamamlanması ile **yurt dışı organizasyonlar** başlatılır. **%75** Ticaret Bakanlığı ile hedef ülkelere ticaret ve alım heyetleri yapılarak dış pazara giriş ve tutundurma sağlanır.

Yurt Dışı Organizasyonlarda Desteklenen Kalemler:

- Her firmamızın en fazla 2 temsilcisinin konaklama giderleri
- Tercümanlık
- Toplantı ve ikili iş görüşmeleri organizasyon giderleri
- Tanıtım
- Danışmanlık Hizmetleri
- Tanıtım malzemeleri (broşür, katalog vb.)
- Fuar, kongre, festival, film marketleri vb. etkinlikler için kayıt ücretleri



DESTEK KALEMLERİ	DESTEK ORANI	ÜST LİMİT (TL)	Yararlanan	Süre
İhtiyaç Analizi	%75	9 Milyon 618 bin TL/ Proje	İşbirliği Kuruluşları (Yaralanıcılara Yönelik)	3 yıl + 2 yıl
Eğitim				
Danışmanlık				
Ticaret/Alım Heyeti				
İstihdam				





Teşekkürler...