

TRAKYA KALKINMA AJANSI

TRAKYA İHRACATINDA GENÇ STRATEJİLER YARIŞMASI YÖNERGESİ

BİRİNCİ BÖLÜM

Amaç ve Tanımlar

Amaç

Madde 1- Bu yönergenin amacı, Trakya'daki üniversitelerin (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) dış ticaret ile ilgili olabilecek bölümlerinde ön lisans ve lisans eğitimi gören öğrencilerin ihracata yönelik bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi, bu kapsamdaki öğrencilerin ihracata yönelik kariyer fırsatlarıyla buluşturulması, bölgedeki ihracatçı işletmelere de yenilikçi ve uygulanabilir strateji önerileri kazandırılmasına yönelik düzenlenecek “Trakya İhracatında Genç Stratejiler Yarışması”nın usul ve esaslarını belirlemektir.

Tanımlar

Madde 2- Bu Yönerge’de geçen

- Ajans : T.C. Trakya Kalkınma Ajansı’nı
- Dijital Pazarlama : İnternet, mobil cihazlar, sosyal medya, arama motorları ve diğer dijital platformlar üzerinden hedef kitleye ulaşmayı amaçlayan pazarlama faaliyetlerinin bütünü
- E-Ticaret : Ürün veya hizmetlerin internet üzerinden tanıtılması, sipariş edilmesi, ödemesinin yapılması ve teslimatının gerçekleştirilmesi süreçlerini kapsayan ticaret modelidir.
- Jüri Kurulu: Yarışmanın değerlendirme sürecinde görev alan; Ajans, özel sektör ve kamu kurumlarının temsilcilerinden oluşan ve yarışma sonucuna ilişkin karar verme yetkisine sahip olan kurulu
- Mentör : Yarışmada yer alacak öğrencilerin kişisel ve takım olarak gelişimini destekleyen, rehberlik eden ve deneyimlerini paylaşarak yol gösteren kişidir.
- Sağlık Turizmi : Bireylerin hem koruyucu, hem tedavi edici, hem rehabilite edici hem de sağlığı geliştirici hizmetleri almak amacıyla yaşadıkları ülke dışında bir ülkeye yaptıkları ziyaretlerini
- Üniversite : Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi (Tekirdağ), Trakya Üniversitesi (Edirne) ve Kırklareli Üniversitesini ifade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

Yarışma Usul ve Esasları

Yarışmaya Başvurular

Madde 3- Üniversitelerin ön lisans ve lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerin başvuruları kabul edilecek olup; mal ihracatı için dış ticaret ile ilgili bölümlerde okuyan, hizmet ihracatı için ise turizm ve yabancı dil bölümünde eğitimlerine devam eden öğrencilerin başvurularına öncelik verilecektir.

Üniversite öğrencileri 3'er kişilik takımlar kurarak 05/01/2026 - 17/01/2026 tarihleri arasında www.tigsyarisma.org adresinden kayıt yaptırırlar. Kayıt sırasında öğrencilerden adı-soyadı,

takımlarına koyacakları takım ismi, öğrenci belgesi, okudukları bölüm veya programın ismi vb. bilgiler istenir.

Her üniversiteden mal ihracatı kategorisinde en fazla 5 takım, hizmet ihracatı kategorisinde ise en fazla 3 takım kabul edilecektir.

Yarışmaya üniversite bazında mal ihracatı kapsamında 5'ten fazla, hizmet ihracatı kapsamında 3'ten fazla takımın başvuruda bulunması halinde öncelik verilen alanlar ve başvuru sırası göz önüne alınarak takımlar belirlenecektir. Toplamda mal ihracatı kapsamında en fazla 15, hizmet ihracatı kapsamında ise 9 takım yarışmaya kabul edilecektir. Üniversite bazında kontenjanların dolmaması halinde eksik kontenjanlar için yedek takım başvurularını kabul etmek Ajansın yetkisindedir.

Yarışmaya katılmaya hak kazanan takımlar 20/01/2026 tarihinde yarışma internet sitesi ve Ajans sosyal medya hesaplarından duyurulacaktır.

Yarışma Konuları ve Odak Alanları

Madde 4- Yarışma konuları aşağıda sıralanmıştır.

- 1- Yüksek katma değerli ürün ihracatı
- 2- Hizmet ihracatı

Yüksek katma değerli ürün ihracatı konu başlığında kozmetik, medikal sektörü, makine, kimya, gıda, metal, hazır giyim benzeri sektörler temel odak alanlarını oluşturmaktadır. Hizmet ihracatı konu başlığında ise temel odak alanını sağlık turizmi kapsamında yer alan hastane ve klinikler gibi hizmet tesisleri oluşturmaktadır.

Öğrencilere Yarışmaya Yönelik Eğitim Verilmesi

Madde 5- Yarışmaya katılan öğrencilere ihracat stratejileri geliştirmeleri konusunda 2 tam günü aşmayacak şekilde eğitim verilir. Hem mal ihracatı hem de hizmet ihracatı alanları için eğitimlerin 17/02/2026-18/02/2026 tarihlerinde eş zamanlı olarak yapılması planlanmaktadır.

Mal ihracatı ve hizmet ihracatı için eğitim içerikleri aşağıda sunulmuştur:

Mal İhracatı İçin Eğitim İçeriği:

1. Genel Bilgilendirme
2. Dış Ticaret ve Küresel Pazarlar
3. B2B Pazarlama Stratejileri
4. Atölye Çalışmaları
5. B2B Alıcı Bulma ve İletişim Stratejisi
6. Dijital Pazarlama ve E-Ticaret Stratejileri
7. Dijital Kampanya Tasarımı
8. Yapay Zeka ve No-Code Otomasyon Uygulamaları
9. İhracat Simülasyonu
10. Öz Değerlendirme: Kişisel Yol Haritası
11. Kapanış ve Değerlendirme

Hizmet İhracatı İçin Eğitim içeriği:

1. Sağlık Turizmine Giriş ve Trendler
2. Ön Araştırma ve Rekabet Analizi
3. Hedef Pazar ve Hasta Profili Belirleme
4. Vizyon, Misyon ve Strateji Oluşturma
5. Proje Yönetimi Mantığı
6. Aksiyon Planı ve Uygulama Adımları
7. İletişim ve Tanıtım Stratejisi

Firmaların Belirlenmesi ve Takımlarla Eşleştirilmesi

Madde 6- Ajans, yarışmada yer almaları amacıyla bölgedeki ihracatçı işletmelerden 3 adet firma ile 3 adet sağlık tesisini belirler. Belirlenen işletmeler üniversitenin bulunduğu il dikkate alınarak takımlarla eşleştirilir. Eğitimin ardından Ajans tarafından belirlenecek bir tarihte ve yerde 3 ilde de firmalar ile takımlar bir araya getirilir ve firmalar ihracata yönelik sorunlarını öğrencilere aktarırlar.

Takımlara Verilecek Mentörlük Desteği

Madde 7- Yarışacak takımlarda yer alacak öğrencilerin kişisel ve takım olarak gelişimini desteklemek, rehberlik etmek ve final sunumlarına katkı sunmak üzere alanında uzman bir danışman tarafından mentörlük desteği verilir. Mentörlük süresi, sıklığı ve takvimi Ajans tarafından belirlenir.

Takımların Projelerini Hazırlamaları

Madde 8- Takımlar, aldıkları eğitim ve mentörlük desteği ile eşleştikleri işletmelerin ihracata yönelik sorunları analiz ederek sunumlarını hazırlarlar.

Yarışma Finali Organizasyonu

Madde 9- Üniversite yönetimleri ile istişare edilerek yarışma finalinin yapılacağı yer Ajans tarafından belirlenir. Üniversitelerin akademik takvimi doğrultusunda finalin 06/05/2026 tarihinde yapılması planlanmaktadır.

Takımların Final Sunumlarının Yapılması

Madde 10- Takımlar alfabetik sıra esasına göre yarışma finalinde 10 dakikayı geçmeyecek şekilde sunum yapacaktır. Final sunumları, takım temsilcilerinin Jüri Kurulunun sorularına cevap verecekleri 2 dakikayı geçmeyecek ikinci bölüm ile sona erecektir.

Jüri Kurulunun Oluşumu ve Final Sunumlarının Değerlendirilmesi

Madde 11- Takımların final sunumları Ajans tarafından belirlenecek bir komisyon tarafından değerlendirilecektir. Jüri Kurulu, final sunumlarını değerlendirirken aşağıdaki kriterler çerçevesinde puanlama yapar:

- 1- Yenilikçilik (30 puan)
- 2- Uygulanabilirlik (30 puan)
- 3- Bölgesel katkı potansiyeli (20 puan)
- 4- Sunum ve takım çalışması (20 puan)

Her jüri üyesinin takımlara vereceği toplam puanların ortalaması alınmak suretiyle hesaplanacak puan ilgili takımın final puanını oluşturur.

Yarışma Ödülleri

Madde 12- Yarışma finalinde Jüri Kurulunun nihai değerlendirmesi sonrasında mal ihracatı ve hizmet ihracatı kapsamında yarışmayı ilk üç içinde bitirecek takımlara organizasyon tarafından aşağıdaki ödüller verilir.

1. Takıma: 45.000 TL + Staj + Çevrim İçi Eğitim + Kariyer Danışmanlığı
2. Takıma: 30.000 TL + Çevrim İçi Eğitim + Kariyer Danışmanlığı
3. Takıma: 15.000 TL + Çevrim İçi Eğitim + Kariyer Danışmanlığı

Final sunumu yapan tüm takımlarda yer alan öğrencilere katılım sertifikası verilir. Organizasyon ödüllerde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Diğer Hükümler

Yarışmanın Koordinasyonu ve Görünürlük Faaliyetleri

Madde 13- Yarışmanın koordinasyonu ve görünürlük faaliyetleri Ajans sorumluluğundadır. Bu kapsamda Ajans; öğrencilerin eğitime, ildeki işletme-takım buluşmasına ve final sunumuna katılımları amacıyla ulaşımını sağlar; üniversiteler ile iş birliği halinde afiş, duyuru ve her türlü yazılı ve görsel medya dokümanlarını hazırlar, bunların yayımlarının takip ve kontrolünü yapar.

Yürürlük ve Yürütme

Madde 14- Bu yönerge, Ajans Genel Sekreterinin 05/12/2025 tarihli oluru ile yürürlüğe girer, yönerge hükümlerini Ajans adına Hizmetler ve İhracat Birimi yürütür.