



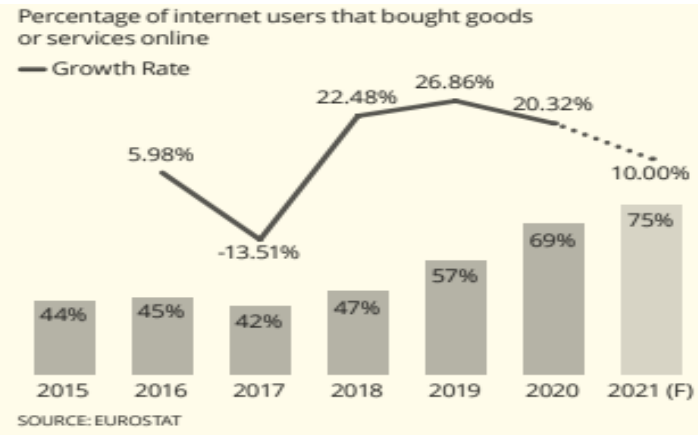
# HIRVATİSTAN'DA E-TİCARET

## Temel Ekonomik Göstergeler

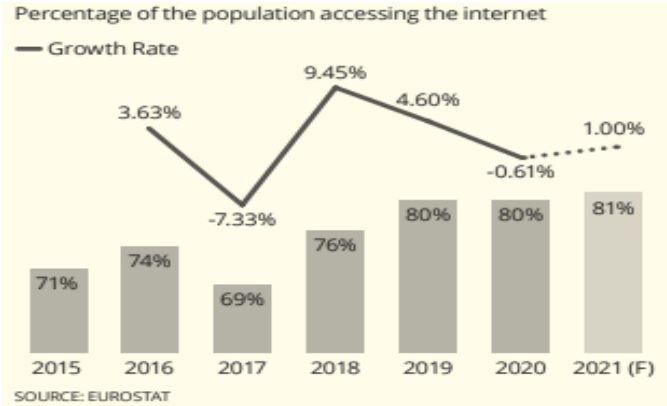
	2019 <sup>a</sup>	2020 <sup>b</sup>	2021 <sup>b</sup>	2022 <sup>b</sup>	2023 <sup>b</sup>	2024 <sup>b</sup>
Büyüme	2,9	-9	4,7	2,6	2,5	2,4
Sanayi Üretimi Büyüme	0,3	-5	4	2,4	2,2	2
İşsizlik Oranı	7,7	10,9	9,2	8,4	8,1	7,9
Tüketici Fiyat Enflasyonu (ort)	0,8	0,5	1,1	1,5	1,7	2
Enflasyon (yıl sonu)	1,4	0,5	1,1	1,5	1,7	2
Kısa Vadeli Borç Oranı	2,7	3,5	3,5	4,5	4,5	4,5
Cari İşlemler dengesi (US\$ m)	1.733	-1.698	-1.564	-1.354	-908	-704
Cari İşlemler dengesi (GSYİH'ye oranı, %)	2,9	-3,2	-2,7	-2,2	-1,3	-1

Kaynak: EIU a: gerçekleşen, b: tahmini

## İnternette Alışveriş Yapanlar

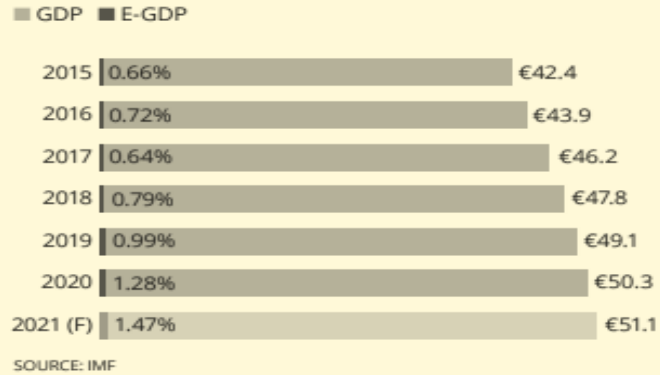


## İnternet Kullanıcıları



## GDP ve E-GDP

The Gross Domestic Product (GDP) in €Billion and the percentage of GDP comprised of e-commerce sales



## Most popular social media channels in 2021





## Popüler Beş İnternet Sitesi

			Total revenue Growth '20/'21
1	<a href="http://ekupi.hr">ekupi.hr</a> Ekupi d.o.o.	Croatia	> US\$50m 15.5% ▲
2	<a href="http://zara.com">zara.com</a> Zara USA, Inc.	United States	> US\$5,000m 47.6% ▲
3	<a href="http://bauhaus.hr">bauhaus.hr</a>	Croatia	> US\$30m 17.7% ▲
4	<a href="http://pevex.hr">pevex.hr</a>	Croatia	> US\$30m 31.7% ▲
5	<a href="http://sancta-domenica.hr">sancta-domenica.hr</a> Sancta Domenica d.o.o.	Croatia	> US\$30m 22.1% ▲

<https://ecommercedb.com/en/ranking/hr/all>

### Pazarda Başarı Hususları

- Güvenilir firma kaliteli ürün iyi hizmet ve uygun fiyat
- Yerinde ve etkili satış sonrası hizmet ve ürün garantisi
- Güvenilir ve uzman bir aracı firma Hırvatistan pazarına yönelmeyi hedefleyen firmaların pazara giriş öncesi bir masa başı pazar etüdü ve yerinde pazar araştırması gerçekleştirerek ülkede ürünlerini en iyi şekilde hangi kanallardan pazarlayabileceklerini belirlemeleri önemli
- Fuar ziyaretleri ve katılımı da güvenilir ticari ortaklar bulmak için önem taşımaktadır.
- Hırvat tüketiciler ve ürünleri son kullanıcılara/mağazalara dağıtan Hırvat firmaları satış sonrası hizmet ve müşteri desteğine önem vermektedir. Hemen hemen her ihrac pazarında olduğu gibi satış sonrası hizmet ve ürünle ilgili dağıtımçı firmaya satış destekleyici olanaklar sunmak Hırvatistan'da da başarının ön koşullarından biridir.
- Etkin ve etkili satış sonrası hizmet sağlayan işletmeler ülkede uygun fiyatlar da sunuyorlar ise önemli bir rekabet avantajı kazanmaktadır
- Hırvat pazarı rekabetin yoğun olduğu karmaşık bir pazar olup, sabır gerektiren pazardır. Bu nedenle pazara ilk giriş aşamasında gerçekçi hedefler belirlenmeli ve uzun vadeli düşünülmelidir Bahsedilen bu iki hususu göz önünde bulunduran firmaların pazarda başarı şansı artacaktır.

# ekupi

### E-ihracat için Gerekli Belgeler

- Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB)
- Ticari Fatura
- Yurt dışı kargo teslimat belgeleri
- A.TR Dolaşım Belgesi
- EUR.1 Dolaşım Belgesi
- EUR-MED Dolaşım Sertifikası



Haz: Samay ÇINKAYA