

# turizm proje

Sayı: 24 | Mayıs 2023

Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

**Yazılım firmalarının sundukları  
uçtan uca sistem çözümleri ve  
yapay zeka uygulamalarıyla  
dijitalleşen oteller rekabette öne çıkıyor**

**Oteller Dosyası, Sayfa 32**  
“Türkiye’deki Yabancı Zincir ve  
Grup Oteller”

**Projeler Dosyası, Sayfa 48**  
“Ege Bölgesi Yeni Otel Projeleri”

- www.elektraweb.com
- 0 850 777 0 444



# Elektraweb ile Otelinizin Tüm Çağrılarını Tek Ekranda!

Tüm İletişim Kanallarınızdan Gelen Çağrılarınızı Tek Ekrandan Takip Edin,  
**Çok Satın, Çok Kazanın**

**elektraweb**  
Otel Yönetim Sistemi





GOLDEN HORN

 [dossodossihotelsgoldenhorn](https://www.instagram.com/dossodossihotelsgoldenhorn)



OLD CITY

 [dossodossihotels](https://www.facebook.com/dossodossihotels)  
 [dossodossihotelsoldcity/](https://www.instagram.com/dossodossihotelsoldcity/)



LALELİ

 [dossodossilaleli/](https://www.instagram.com/dossodossilaleli/)





YENİKAPI

 [dossodossiyenikapi](https://www.instagram.com/dossodossiyenikapi)



DOWNTOWN

 [Dosso-Dossi-Hotels-Downtown](https://www.facebook.com/Dosso-Dossi-Hotels-Downtown)  
 [dossodossidowntown](https://www.instagram.com/dossodossidowntown)



**GOLDEN HORN** / Sötlüce İmrahor Caddesi, Dutluk Sokak No:3 Beyoğlu / İstanbul  
T: +90 (212) 314 50 00 E: [infogoldenhorn@dossodossihotels.com](mailto:infogoldenhorn@dossodossihotels.com)

**DOWNTOWN** / Akşemsettin Mah. Adnan Menderes Bulvarı, Vatan Cad. 34080 No: 46-48 Fatih / İstanbul  
T: 444 37 26 F: +90 (212) 533 10 08 E: [infodowntown@dossodossihotels.com](mailto:infodowntown@dossodossihotels.com)

**SULTANAHMET** / Alemdar Mah. Alay Köşkü Cad No: 12 P.K: 34110 Sultanahmet, Fatih / İSTANBUL  
T: 444 9905 - +90 (212) 526 40 90 F: +90 (212) 528 08 83 E: [info@dossodossihotels.com](mailto:info@dossodossihotels.com)

**LALELİ** / Kemal Paşa, Ordu Caddesi Yeşil Tulumba Sokak No: 8 Fatih / İSTANBUL  
T:+90 (212) 520 10 42 E: [infolaleli@dossodossihotels.com](mailto:infolaleli@dossodossihotels.com)

**YENİKAPI** / Aksaray Mahallesi Langa Bostanları Sk. No:24 Yenikapi - Fatih / İstanbul  
T: +90 (212) 521 57 59 E: [infoyenikapi@dossodossihotels.com](mailto:infoyenikapi@dossodossihotels.com)

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

Yayın Merkezi  
**Turas Turizm Medya**  
**Yayıncılık ve Ticaret**  
Ferah Mah. Taşlıbayır Sok. İlke 2 Sitesi  
No:73 D.14 Üsküdar - İstanbul  
0216 486 29 24 - 0542 412 07 16  
[www.turizmprojedergisi.com](http://www.turizmprojedergisi.com)

**Sahibi ve Sorumlu**  
**Yazı İşleri Müdürü**  
Tuğyan Büyükaras

**Genel Müdür**  
Bülent Büyükaras  
bulent@turizmprojedergisi.com

**Editör**  
Tuğyan Büyükaras  
tugyan@turizmprojedergisi.com

**Muhabir**  
Derin Ünal

**Araştırma**  
Halet Tuncel

**Projeler Danışmanı**  
Faruk Tuncel

**Görsel Yönetmen**  
Esra Akgüngör  
karaesra@gmail.com

**Baskı**  
Şan Matbaa  
Anadolu Cad. No: 50/3  
Kağıthane / İstanbul  
Tel: 0212 289 24 24

**ISSN:** 2757 - 9824

**Abonelik**  
Yıllık Abone Bedeli 950 TL  
**IBAN:**  
TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

**Yayın Türü**  
Ulusal, Süreli, Aylık

**Baskı yeri ve tarihi**  
İstanbul, Mayıs 2023

## Tüm sektörler nefesini tutup seçimlere kilitlenirken dileğimiz, bilimin ışığında, aydınlık, güzel bir Türkiye'dir

Türkiye, bu ay gerçekleşecek olan seçimlere odaklanmış durumda. Oy kullanmanın, nasıl bir ülkede yaşamak istediğimize karar vermenin, en önemli sorumluluklarımızdan biri olduğu görüşündeyiz. Depremin üzerinden 3 ay geçti. Ancak orada yaşayan insanlar, en azından eski hayat standartlarına kavuşmadan onları unutmamalı, bilimin yolunda gitmenin önemini hatırlamalı, hatırlatmalıyız. Yaşadığımız bu ülkede, çocukların, gençlerin yarınlarına daha umutla bakmaları adına, oyumuzu kullanırken dileğimiz, her zaman söylediğimiz gibi, bilimin ışığında, eşitliğin, kardeşliğin hüküm sürdüğü, yaşam kalitesinin arttığı, aydınlık, güzel bir Türkiye'dir.

Ülkemizde yılın ilk 3 ayının verilerine baktığımızda yabancı ziyaretçi sayısında yüzde 26,71 oranında bir artışın gerçekleştiğini görmekteyiz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak- Mart döneminde 6 milyon 212 bin 109 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 772 bin 681 kişi ile Rusya, 523 bin 150 kişi ile Bulgaristan ve 504 bin 847 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen ziyaretçi sayısı ise 4 milyon 902 bin 624 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak- Mart döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 26,71 artış yaşandı. TÜİK verilerine göre aynı dönemde turizm gelirleri ise yüzde 32,3 artarak 8 milyar 690 milyon TL oldu. Turizmde yaşanan tüm bu olumlu gelişmelerin yatırımlara da yansımaları da yansıdığını görmekteyiz.

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızın "Tedarikçiler" bölümünde, yazılım alanında faaliyet gösteren firmaların, otellere sundukları uçtan uca yazılım sistemleri ve yapay zeka uygulamaları ile teknolojiyi yakından takip eden müşteri kitlesi için oluşturduğu artıları; sektörün geleceğini ve getireceği yenilikleri inceledik. "Oteller" bölümümüzde ülkemizde yer alan "Yabancı Zincir ve Grup Otelleri" ni araştırdık. "Projeler" bölümümüzde Ege Bölgesi'nde yer alan yapımı devam eden ve açılacak otel projelerini, son güncellemelerini yaparak, özel dosyamız olarak hazırladık. "Gündem" bölümümüz, güncel turizm haberleri, "Dünyadan" bölümümüz, dünyada turizm haberleri, "Etkinlikler" bölümümüz, önemli, turizm fuarları, toplantıları, "İstatistikler" bölümümüz rakamsal turizm verilerini içeriyor.

**Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...**

## İçindekiler

### Tedarikçiler Dosyası

Yazılım firmalarının sundukları uçtan uca sistem çözümleri ve yapay zeka uygulamalarıyla dijitalleşen oteller rekabette öne çıkıyor.....4

### Oteller Dosyası

Türkiye'nin büyük bir potansiyele sahip, çok önemli bir pazar olduğu görüşünde birleşen yabancı zincir oteller, yeni marka ve stratejileri ile varlıklarını arttırmayı hedefliyorlar .....32

### Projeler Dosyası

Ege Bölgesi'nde 53 yeni otel daha 17.461 yatak kapasitesiyle hizmete giriyor .....48

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ  
EF TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ELEKTRONİK  
VE İNŞAAT SAN.TİC. A.Ş.

Ortaköy Mah. Sarı Efe Sok. No: 1 /1 Ortaköy  
34347 Beşiktaş-İstanbul-TÜRKİYE  
Tel : +90 212 327 05 01 (7/24) • Faks : +90 212 327 05 62  
www.efteknoloji.com.tr • info@efteknoloji.com.tr



**MIWA**

OTEL KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ

## ALV2 WIDE TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,  
MULTI HOUSING AND MORE



**MIWA ALV2  
GENİŞ TİP**

Miwa P ALV2 serisi son teknoloji elektronik kilitleme çözümleri ile günümüzün Otel Endüstrisine hizmet vermektedir. Birçok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



**MIWA ALV3 ROZETLİ TİP**

Miwa'dan en son teknoloji ALV3 Serisi, Mifare, Mifare Plus kartlar ile ve BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



**MIWA ALV2  
SLİM TİP**

Miwa ALV2 SLİM serisi en şık modeldir. Birçok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



## ALV2 SLİM TYPE

RFID CARD LOCK SYSTEM FOR HOTELS,  
MULTIHOUSING AND MORE



### REFERANSLARIMIZ

- Double Tree By Hilton Şanlıurfa • Double Tree By Hilton Trabzon • Rixos Beldibi • Holiday Inn Ankara • Ramada Tekstilkent • Charisma Deluxe Resort Hotel Kuşadası
- La Blanche Island Bodrum • Somerset Maslak • Club Med Palmiye Bodrum • My Home Resort Alanya • Kirman Belazur Resort Serik • Miracle Asia Airport
- Class Hotel Ankara • AKKA Antedon Deluxe Resort Hotel ve devamında 800'ün üzerinde proje.

# tedarikçiler

## Yazılım firmalarının sundukları uçtan uca sistem çözümleri ve yapay zeka uygulamalarıyla dijitalleşen oteller rekabette öne çıkıyor

Yazılım sektöründe faaliyet gösteren teknoloji firmaları, geliştirdikleri yazılım sistemleri ile otellerin konaklama, restoran, SPA bölümlerine, havacılık ve seyahat acentelerine, dijital dönüşümlerini tamamlamaları için uçtan uca bir platform sağlıyor. Sunucu tabanlı ve bulut tabanlı yönetim sistemleri ile tesislerin, tam ölçekli dijital operasyonlar yürütmelerine, doluluk oranlarını ve karlılıklarını artırmalarına yardımcı oluyor, manuel iş yüklerini en aza indiriyor, misafir ilişkilerini dijitalize ediyor, güvenlik teknolojileri ile elektronik güvenliği sağlıyor, veri güdümlü pazarlama alanında ve birçok alanda dijital çözüm ortağı oluyorlar.

**T**urizmde teknoloji ve yazılım çok geniş bir kullanım alanına sahip. Turizm teknolojileri alanında her ölçekten tesise uçtan uca sistem çözümleri sunan firmalar, otellere, ön büro süreçlerinin hızlanması, doluluk oranlarının takibi, Housekeeping süreçlerinin planlanması, personel yönetiminin kolaylaşması, entegre muhasebe yönetiminin yapılabilmesi, gelir gider takibinin yapılabilmesi, anlık raporlar alınabilmesi, memnuniyet anketlerinin düzenlenebilmesi, misafir ilişkileri yönetimi, kafe ve restoranlar için pos ve depo yönetim sistemleri, banket ve toplantı alanları için

yönetim sistemleri, SPA çözümleri, kanal yönetimi, promosyon ve rezervasyon modülleri, acente performanslarının ölçülebilmesi, kimlik ve pasaport okuma sistemi, internet güvenlik ve loglama sistemi gibi temel fonksiyonları sunuyorlar. Tüm veriler bulut teknolojisinde güvenle saklanırken, internetin olduğu her yerden ve telefon, tablet gibi tüm cihazlardan otellerini yönetebiliyorlar, çoklu otel yönetimi imkanı sayesinde de tek bir platformdan tüm otelleri şube bazlı veya toplu olarak yönetmeleri mümkün oluyor. Seyahat acenteleri bazında yazılım sistemleri firmaları, web sitelerini kolayca kurup yönetecekleri, tur, otel, uçak bileti, transfer,



araç kiralama, villa kiralama, tekne kiralama hizmetlerini online rezervasyona açabilecekleri ve tüm bu operasyonu kontrol panelinden takip ederek yönetebilecekleri tamamen online bir yazılımla sektöre hizmet sunuyor.

### **Yapay zeka, müşteri deneyimi, pazarlama, operasyonel verimlilik, güvenlik ve veri analizi alanında sunduğu uygulamalarla, tesislere önemli kazanımlar getiriyor**

Yapay zeka teknolojisinin hızla geliştiğini ve ileride çok daha etkin bir şekilde kullanılmasının beklendiğini belirten sektör temsilcileri, uygulamanın sektöre kazandırdıklarını müşteri deneyimi, pazarlama, operasyonel verimlilik, güvenlik ve veri analizi ana başlıkları altında toplarken; bu bağlamda ileride "veri mühendisliği" kavramının önem kazanacağına vurgu yapıyor. Yapay zeka uygulamalarının, turizme yansımalarını en heyecan verici yanılla Chatbot'lar, sanal gerçeklik, dil çevirmenleri, robotik resepsiyonistler olarak görüyor. Özellikle Chat GPT ile beraber AI hızlı bir şekilde hayatımıza girerken sektör temsilcileri, turizm sektörü de dahil bir çok sektörde yapay zekanın artık tamamen kullanılması gerektiğini savunuyor ve uygulamalarına alıyorlar. Sektör profesyonelleri, yapay zeka uygulamaları, misafirlerin ilgi alanlarını kategorize ederek kişiselleştirilmiş seyahat önerileri hazırlayabileceğini ve pazarlama stratejilerini geliştirmek için kullanılabileceğini söylüyorlar. Bunun yanı sıra yapay zekanın, otomatik check-in işlemleri, müşteri sorularına hızlı yanıt veren chatbotlar ve talep bazlı otel odası fiyatlandırması gibi uygulamalarla, işletmelerin daha hızlı, daha verimli ve daha düşük maliyetle çalışmalarını sağlayacağını belirtiyorlar. Sektör temsilcilerine göre AI ile entegre akıllı oda teknolojisi, konuklara daha konforlu ve rahat bir konaklama sağlayabilir. AI ayrıca otel odalarındaki bakım ihtiyaçlarını izlemek ve tahmin etmek, fiyatlandırma ve envanter kararlarını optimize etmek, talebi tahmin etmek ve buna göre oda kullanılabilirliğini ayarlamak, enerji verimliliğini optimize etmek ve oteli yönetme ve işletmeyle ilgili maliyetleri azaltmak için kullanılabilir. Tesisler bu anlamda rekabet gücünü koruyabilir ve konuklarına daha iyi hizmet sunabilir. Yapay zeka ayrıca, turizm sektöründeki trendleri belirleyebilir ve turizm sektörünün gelecekteki ihtiyaçlarını tahmin edebilir. Bu veriler, turizm sektörü işletmelerinin karar alma süreçlerinde de kullanılabilir. Dijitalleşme oranı yüksek olan tesislerin, teknolojiyi yakından takip eden misafirler için büyük bir artı oluşturmada olduğunu belirten sektör profesyonelleri, misafir ile otele gelmeden önce, otelde iken ve çıktıktan sonra her noktada iletişimin devam etmesi gerektiğini, bunun misafir memnuniyetinin en



büyük anahtarı olduğunu ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri birçok otelin, müşterilerine online check-in ve check-out hizmetleri verdiğini yanı sıra akıllı telefonlar veya tabletler için mobil uygulamalar sunmakta olduğunu bunun, müşterilerin seyahatleri sırasında ihtiyaç duydukları bilgilere kolayca erişmelerine, konaklama yerlerini, turistik yerleri ve restoranları rezervasyon etmelerine, seyahat rotalarını planlamalarına ve hatta yerel kültür ve etkinlikler hakkında bilgi edinmelerine yardımcı olduğunu belirtiyorlar. Ayrıca turizm işletmelerinin, yapay zekâ, sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik gibi teknolojileri kullanarak müşterilerine daha ilgi çekici deneyimler sunabileceğini ifade ediyorlar. Turizm teknolojisinin sektöre bir diğer faydasını da müşteri geri bildirimlerinin daha hızlı ve kolay bir şekilde planlanabilmesi, bu sayede müşteri hizmetlerinin kalitesinin artırılmasının olduğunu söylüyorlar. Teknolojiyi güvenliğe, konfora, verimliliğe dönüştüren her işletmenin, rakiplerinin önüne geçme fırsatını yakaladığına vurgu yapan sektör temsilcileri, turizm sektöründe güvenliğin önemine değinerek, sundukları çözümlerle, resepsiyon kuyrukları, restoran yoğunluğu, insan kaynağı kullanımını, yönetilebilir ve konforlu hale getirdiklerini açıklıyorlar. Misafirlerin seyahatlerden daha fazla keyif almalarının ve daha olumlu bir seyahat deneyimi yaşamalarının, bir turizm işletmesi için daha fazla müşteri memnuniyeti, daha fazla müşteri sadakati ve daha fazla kar demek olduğunu ifade ediyorlar.

### **Sektör profesyonelleri, mevcut müşteri memnuniyetini arttırmak, globalleşmek ve yapay zeka alanında projeler geliştirmek amaçlarında birleşiyor**

Sektör profesyonelleri turizm sektörü ile yaşadıkları sorunlar için genel hatlarıyla, üretilen yazılımların değerinin altında fiyatlanması, tesislerin özelleştirilebilir yazılım çözümleri talep etmeleri

fakat yazılım tarafındaki personelin nispeten daha az olması ve hizmet verdiği tesis sayısı fazla olan bir yazılım firması için bu durum oldukça güç bir süreç olması, turizm sektöründe kullanılan yazılım sistemlerinin birbirleriyle uyumlu olmaması, bu durumun veri kaybı yaşamasına, işletme faaliyetlerinin aksamalarına ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olmasıdır. Bununla birlikte turizm sektöründe yazılım sistemlerinin, sürekli olarak güncellenmek zorunda olduğunu, bu bağlamda en büyük sorunlardan birinin, sektörlerin hızla gelişmesine rağmen, otellerin ve turizm işletmelerinin yazılım sistemleri konusunda yeniliğe kapalı olduklarını belirtiyor. Turizm sektöründe sabit kadroların olmayışının, çalışanların her yıl değişmesinin ve konuda bilgi ve tecrübe sahibi olmayan insanlarla çalışmak durumunda kalmalarının sorunun bir diğer boyutu olduğunu açıklıyorlar. Çözüm olarak, entegre bir yazılım çözümü kullanmayı, yeni teknolojileri takip etmeyi, daha fazla veri analizi yapmayı, veri bütünlüğünü sağlamayı ve en önemlisi eğitim üzerine konsantre olunmasını öneriyorlar. Yazılım firmaları temsilcileri, turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin, yazılım çözümleri tercih ederken öncelikle kullanacaklarını yazılımların ihtiyaçlarına uygun olmasına, işlevselliğine, kullanım kolaylığına, veri güvenliğine, rapor çeşitliliğine, 7/24 destek hizmeti olmasına, yazılımın güncel tutulmasına, entegrasyon ağının geniş olmasına, farklılaşan misafir profili ve beklentilerine, değişen pazarlama araçlarına, teknoloji ve iş yapış şekillerine hızlı uyum sağlayabilmesine, fiyat performans oranına dikkat edilmesi gerektiğini ifade ediyorlar. Yenilikçi teknoloji çözümleri ile tüm turizm sektörüne katkıda bulunmaya devam edeceklerini belirten sektör profesyonelleri, mevcut müşteri memnuniyetini arttırmak, globalleşmek ve yapay zeka alanında projeler geliştirmek amaçlarında birleşiyor.



Nilüfer Durukal / Talya Bilişim /  
Yönetici Ortak

Talya Bilişim, yazılım sektöründe 28 yılı aşkın süredir teknoloji geliştiren; Antalya, Ankara ve İstanbul'da 3 ofisi olan, Türkiye'nin en büyük kamu kurumlarına, turizm ve sağlık firmalarına çözümler üreten, ürettiği yazılımları yurt dışına ihraç eden bir teknoloji firmasıdır. Talya Bilişim olarak, turizm ve konaklama sektörüne yönelik olarak komple çözümler üreten bir firmayız. İşletmelerin uçtan uca dijital olarak yönetilebilmesi ve kullanıcıların tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılayabilmeleri, bizim için en önemli hedef. Otel yönetimi konusunda sektör lideri olan markamız Elektraweb, web tabanlı bir otel otomasyon programı. Tesisler ön büro, restoran yönetimi, muhasebe, stok, demirbaş, insan kaynakları, CRM, SPA yönetimi, hotspot, call center, e-fatura vb. modülleri kullanarak entegre yapıda tek programla yönetilebilir hale geliyorlar. Böylece 15 farklı firma ile yürütecekleri operasyonu sadece bizimle çözümlenebiliyorlar. Elektraweb Pos Restoran ve Klüp Otomasyon Sistemleri, Kimlikokur kimlik ve pasaport okuma sistemi, iSAFE İnternet Güvenlik ve Loglama Sistemi ve Opex Operasyon Yönetim Sistemi de bahsettiğim uçtan uca yönetim stratejimizin içinde yer alan diğer markalarımız. Yapay zeka kavramı global anlamda turizm ve otelcilik sektöründe etkin olarak kullanılmaya başlandı. Elektraweb olarak biz de yapay zeka uygulamalarını pek çok sürecimize dahil etmeye başladık. Zaten hâlihazırda fiyat yönetimi süreçlerinde kullanıyoruz. Doluluk ve rakip fiyat verilerinin göz önüne alınarak optimal fiyatların sistem tarafından önerilebilmesini sağlıyoruz. Yeni uygulamaya soktuğumuz SmartRes – Yapay Zeka Destekli Rezervasyon Sistemi sayesinde ise oteller pazarlama ve rezervasyon süreçlerinde de yapay zekadan faydalanabiliyor. Chatbot'lar yardımı ile misafirlerin dijital destek ile karşılanması, soruların cevaplanması, rezervasyon bilgilerinin alınması ve fiyat gönderilmesi artık çok kolay. Yapay zeka, "kişiyeye özel hizmet" kavramını da yepyeni bir boyuta

## İşletmelerin uçtan uca dijital olarak yönetilebilmesi ve kullanıcıların tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılayabilmeleri, bizim için en önemli hedef

taşıyor bizce. Önümüzdeki dönemlerde kişiyeye özel ürün/hizmetler sunma, müşteri ilişkileri ve hizmetleri, talep tahminleme, müşteri verilerinin analizi, müşteri tercihlerine uygun öneriler geliştirme, tüketici davranışlarını anlama ve yorumlama konusunda yapay zeka uygulamaları vazgeçilmez olacaktır. CRM uygulamalarımızda bunun ilk adımlarını atmaya başladık bile. Dolayısıyla turizmde, yapay zeka önderliğinde, kişiselleştirilmiş misafir memnuniyeti, farklı yaş ve demografik grupların hedeflendiği tatil konseptleri ile deneyim oluşturmak anahtar kelimeler olacaktır. Bu nedenle "veri mühendisliği" kavramı önem kazanacak. Her turizm tesisi için kendi CRM datalarını oluşturup, yönetmek çok önemli bir zorunluluk. Kendi CRM verilerini oluşturmak otellere markalarına yönelik her türlü pazarlama stratejisini rahatlıkla kurgulayabilme olanağını sunuyor. Oteldeki misafir otele gelmeden önce, otelde iken ve çıktuktan sonra her noktada misafirle iletişimin devam etmesi önemlidir. Bu iletişim, misafir memnuniyetinin en büyük anahtarı bizce. Elektraweb olarak misafir iletişimini mobil uygulamalar ve temassız misafir uygulamalarıyla gerçekleştiriyoruz. Online anketler veya tesis içindeyken sistem üzerinden verilecek siparişler, otel ile misafiri her noktada birbirine bağlıyor. Örneğin misafir otelde iken yine otelin uygulaması üzerinden bir yat turu alabiliyor. Veya golf sahası için mobil uygulama üzerinden rezervasyon yapabiliyor. Anket doldurduğunda bu anketin kağıt ortamında değil de, mobil ortamda doldurulmasına ve analiz edilerek misafir ilişkilerine ulaşmasını sağlıyoruz. Bir problem varsa misafir daha otelde iken bu bilgi otele ulaşmış oluyor.

**2 bini webde, 3 bini de masaüstü olmak üzere 5 binden fazla Elektraweb kullanıcı otele ulaştık. 2023 yılı sonunda 6500 otele ulaşmayı hedefliyoruz**

Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin, yazılım çözümleri tercihinde, tesis yöneticilerinin, iş süreçlerini iyi analiz ederek ihtiyaçlarını belirleyebilmeleri çok önemli. Ama "ihtiyaç belirlemek" satın alma kararı için bence yeterli değil. Hangi sektörden olursa olsun yöneticilerin bazı ön görülerde bulunması gerekiyor. Farklılaşan misafir profili ve beklentileri, değişen pazarlama araçları, teknoloji ve iş yapış şekillerine hızlı uyum sağlayabilmek en önemli kriter olmalı bence. Bunun ne kadar hayati olduğunu pandemi döneminde deneyimledik, hala

da deneyimlemeye devam ediyoruz. Bence yöneticiler kendilerine şu soruları sormalılar; Satın almayı düşündüğüm yazılım günlük çalışma düzenimde ve rekabette nasıl avantajlar sağlıyor? Otelimin dijitalleşmesine katkı sağlıyor mu? yoksa sadece bir yere daha fazladan veri girişi mi yapıyor/yaptırıyor olacağız? Teknolojinin ve ticaretin değişen koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlayıp beni geleceğe taşıyor mu? İhtiyacım olduğunda bana kim ve nasıl destek olacak? Maksimum yarara, optimal maliyetle sahip olabiliyor muyum? Yazılım sistemleri sektörünün turizm sektörü ile yaşadığı sorunlar bağlamında, yazılım ürünleri de dahil olmak üzere tedarik edilen her üründe fiyat bazlı değerlendirme yapılmasının en büyük sorun olduğunu düşünüyorum. Yazılım alanında güncel teknolojinin daha pahalı olduğu yanlış bir algı maalesef çok yaygın. Halbuki güncel teknoloji, fayda –fiyat dengesi gözetildiğinde kıyaslanmayacak oranda daha ekonomik çözümler sunuyor. Web tabanlı bulut yapıda bir otel yönetim sistemi olan Elektraweb, 250 odalı bir otelin donanım, lisans, güvenlik ve personel giderlerini kapsayan bilgi işlem maliyetlerinde yıllık 10.000 Euro'ya yakın tasarruf edilebilmesini sağlıyor. Üstelik arızalar, veri ifşaları, virüs saldırıları ve KVKK risklerini minimize ederek gerçekleştiriyorsunuz bunu. Turizm yatırımcılarının uzun vadeli ve yenilikçi bir bakış açısıyla değerlendirme yapmalarının onları doğru sonuçlara ulaştıracağını düşünüyorum. Turizm sektörünün öncü bilişim şirketlerinden biri olan ve sektöre yönelik güçlü çözümler üreten Talya Bilişim olarak, 2022 yılında döviz bazında yüzde 30 büyümeye gerçekleştirdik. Tamamını Türk mühendislerle turizm sektörüne yönelik geliştirdiğimiz Elektraweb Otel Programı, Avrupa, Asya, Amerika ve Afrika olmak üzere 4 kıta ve İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Tayland gibi dünya turizminin öncü ülkelerinin de aralarında bulunduğu 23 ülkede kullanılıyor. 2 bini webde, 3 bini de masaüstü olmak üzere 5 binden fazla Elektraweb kullanıcı otele ulaştık. 2023 yılı sonunda 6500 otele ulaşmayı hedefliyoruz. Yurt dışı atağımızı, bulunduğumuz ülkelerde daha yaygın kullanılabilir hale gelerek devam ettirmeyi hedefliyoruz, döviz bazında ise yüzde 40 büyümeyi planlıyoruz. 2023'te ülkemizin önemli gelir kaynaklarından biri haline gelen sağlık turizmüne yönelik var olan çözümlerimize daha fazla ekleme yapacağız. Uzun bir süre önce alt yapıyı tamamlamıştık. Artık pazarın önemli bir aktörü olma yolunda ilerleyeceğiz.





# INVERTER MINIBAR

\*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

**KLEO**  
refrigeration



Erdal Özkan / Senkron Tech / CEO

Senkron Tech olarak, 1996 yılından bu yana müşterilerimizi geleceğe hazırlamak için hizmet verdiğimiz dikey sektörlerde derinleşip, teknolojik ürünler geliştirerek ve markalar yaratarak çalışıyoruz. Şirketlerimiz ve alt markalarımızla yurt içinde ve yurt dışında faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde, "Dijital Çözüm Ortağı" olarak pozisyon alıyoruz. Bu sayede müşterilerimize en iyi hizmeti sunarak, geleceğe dair güvenli bir adım atmalarını sağlıyoruz. Sağlık ve zindelik sektörü, turizm, tesis yönetimi, üretim ve kargo sektöründe hizmetlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Dünya çapında 400'den fazla tesisin kullandığı wellness yönetim yazılımı olan FLYBY'ı, para kazandıran yerli havlu takip sistemi FLYBY Tracker'ı, Türkiye'nin ilk site ve tesis yönetimi yazılımı Senyonet'i ve Türkiye'nin ilk akıllı kargo dolabı Kargopark'ı geliştirmiş bulunuyoruz. Senkron Tech bünyesinde yer alan FLYBY, 25 yılı aşkın tecrübesiyle fitness merkezleri, oteller, SPA işletmeleri, golf Kulüpleri, yoğa ve antrenman stüdyoları ile su parklarının yönetiminde sektörün dijitalleşme yolculuğunu destekliyor. Turizm sektörünü de kapsayan FLYBY, güçlü araçlar ve raporlar sunarak işletmelerin daha etkili bir şekilde yönetilmesini sağlıyor. Bu sayede sektördeki dijital dönüşümü hızlandırmak ve müşterilerin ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermek için çözümler üretiyor. FLYBY'ın havlu takip sistemi olan FLYBY Tracker ise işletmelerin havlu kayıplarını önleyerek, bu teknolojiyi kullanan şirketlerin maliyetlerini azaltmalarına yardımcı oluyor. İşletmeler bu sayede kaynaklarını daha verimli kullanarak tasarruf edebiliyor ve müşterilerine daha kaliteli bir hizmet sunabiliyor. Ayrıca FLYBY Tracker sayesinde işletmeler, havlu takibi için harcadıkları zamandan da tasarruf edebiliyor.

**Önümüzdeki dönemde turizm sektörüne özel olarak geliştirdiğimiz Senkron CRM ürünümüzü sektörde yaygınlaştırıp, 25 yıldır üretim yapan işletmeler için geliştirdiğimiz Senkron ERP ürünümüzün de yine otellerde uyarlamasını yaparak sektörde yaygınlaştırılmasını sağlayacağız**

Spor salonu ve SPA yönetim yazılımı markamız FLYBY'ı, işletmecilerin ve üyelerin her türlü ihtiyaçlarını karşılayacak ve geniş kapsamlı

## Senkron Tech olarak, yerli yazılım ve teknolojilerimizi stratejik yurt dışı vizyonumuzla birlikte dünyaya tanıtmak istiyoruz

hizmet verecek şekilde geliştirdik. 15 ülkede 400'ü aşkın kulüpte aktif olarak kullanılan FLYBY, spor salonları, SPA, golf tesisleri, su parkları, stüdyo ve diğer sosyal alanlarda kullanılan rezervasyon, biletleme, geçiş kontrol ve POS hizmetleri sunuyor. Ön büro yazılımları ve bütünlük çalışan sistemler ile otel misafirlerinin ve dış müşterilerin bu alanlardaki aktivitelerinin takibini yapmak daha kolay hale geliyor. Havlu takip sistemimiz FLYBY Tracker ise fitness, termal tesisler ve otellerdeki havlu operasyonlarının otomatikleşmesini sağlıyor. FLYBY Tracker, misafire tanımlanan havlunun takibini tesis açısından kolaylaştırıp havlu kullanımının kontrol edilmesini sağlıyor. Havlu kayıplarının yüzde 100 önüne geçerken, aynı zamanda tesisler için günümüz koşullarında hijyen konforu da sunuyor. Diğer taraftan FLYBY Tracker'ı kullanan tesisler, bu iş için ayrıca personel istihdam etmelerine gerek kalmadığından istihdam tarafında da tasarruf etmiş oluyor. Senkron VAR ürünümüz ile otellerde kullanılan tüm ekipmanların bakım ve arıza takip süreçlerini kontrol altına alıyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde turizm sektörüne özel olarak geliştirdiğimiz Senkron CRM ürünümüzü sektörde yaygınlaştırıp, 25 yıldır üretim yapan işletmeler için geliştirdiğimiz Senkron ERP ürünümüzün de yine otellerde uyarlamasını yaparak sektörde yaygınlaştırılmasını sağlayacağız.

### Yapay zeka uygulamalarının, otellerin müşterilerine hizmet sunma şeklini tamamen değiştireceğini ön görüyoruz

Yapay zeka uygulamaları turizm sektöründe birçok alanda kullanılabilir. Oteller yapay zeka kullanarak müşteri profillerini analiz edebilir, konukların tercihlerine göre kişiselleştirilmiş öneriler sunabilir ve otel yöneticilerine rezervasyon verileri analizi yaparak, oda fiyatlarını dinamik olarak ayarlama konusunda yardımcı olabilir. Seyahat planlama uygulamaları, kullanıcıların ilgi alanları, tercihleri ve bütçeleri gibi kişisel bilgileri analiz ederek özelleştirilmiş seyahat önerileri sunabilir. Yapay zeka uygulamalarının, otellerin müşterilerine hizmet sunma şeklini tamamen değiştireceğini ön görüyoruz. Örneğin, müşterilerin talep ettiği hizmetleri önceden tahmin ederek, daha hızlı ve kişiselleştirilmiş hizmet sunabilirler. Ayrıca müşteri geri bildirimlerini anında analiz ederek, otellerin hizmet kalitesini sürekli olarak geliştirmelerine olanak sağlayabilirler. Ancak, yapay zeka uygulamalarının müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi sadece teknolojik kolaylıklarla sınırlı değil. Müşterilerin özel yaşamlarına dair verileri toplama ve işleme yeteneği nedeniyle, gizlilik endişeleri de söz konusu olabilir. Bu nedenle oteller yapay zeka uygulamalarını kullanmadan önce müşteri verilerini nasıl koruyacaklarına dair

detaylı bir plana sahip olmalı. Sonuç olarak yapay zeka uygulamaları oteller için müşteri memnuniyetini artırıcı bir araç olabilir ancak müşterilerin gizliliği ve güvenliği konusunda hassasiyet göstermek de önemlidir. Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin yazılım çözümü tercihinde dikkat etmeleri gereken birçok kriter bulunuyor. Seçilecek yazılımın esnek olması, işletmenin büyümesi veya ihtiyaçları değiştiğinde yazılımın da buna uyum sağlayabilmesi açısından önemlidir. Yazılımın kullanıcı dostu bir ara yüzünün olması, personelin kolayca kullanabilmesini sağlar ve eğitim ihtiyacını azaltarak zaman ve maliyet tasarrufu sunar. Yazılımın, işletmenin kullandığı diğer yazılımlarla entegre çalışabilmesi iş süreçlerini verimli hale getirir. Güvenli bir yazılım ise işletmenin müşteri verilerini ve finansal bilgilerini koruması açısından kritiktir. Bu yüzden tesislere, öncelikle işletmelerinin ihtiyaçlarını belirlemelerini ve bu ihtiyaçları göz önünde bulundurarak alternatif yazılımları karşılaştırmalarını öneriyoruz. Seçilecek yazılımın esnekliği ve entegrasyon özellikleri dikkate alınarak, ara yüz ve güvenlik gibi faktörler de değerlendirilmeli. Maliyet değerlendirirken yazılım sağlayacağı faydalar da göz önünde bulundurulmalı. Türkiye'de turizm sektörü, diğer sektörlerle kıyasladığımız zaman, yönetim birikimi olan, kurumsallığa önem veren, yazılım kullanımını önemseyen ve katma değerine inanan bir sektör. Uçtan uca farklı ve detaylı süreçlere sahip olduğundan, bu süreçleri yönetmek için farklı tedarikçilerden farklı yazılımlar kullanmak durumunda. Biz de bu kapsamda sektörün ihtiyacı olan yazılımların bir kısmını geliştiriyoruz, bazı noktalarda ise diğer yazılımlarla entegre olmamız gerekiyor. Burada zaman zaman entegrasyon altyapılarının yetersiz olmasından kaynaklı sorunlar yaşayabiliyoruz. 2022 yılını Senkron Tech olarak ihracat oranımızı yüzde 302 artırdık ve tüm markalarımızın pazar paylarını genişlettik. Yurt dışı gelişimimiz ve büyüme vizyonumuz doğrultusunda önümüzdeki dönemler için gündemimizde global marka konumlanması, teknoloji donanım ve yazılım ihracatı, markalaşma ve pazarlama yatırımları gibi konular yer alacak. Senkron ERP ve Senkron CRM ürünlerimizle odaklanmayı düşünüyoruz. Tüm alt markalarımızla, ürünlerimizle ve inovatif çözümlerimizle birlikte paydaşlarımızın yarın dünyasına hazırlamaya devam edeceğiz. Kısacası Senkron Tech olarak yerli yazılım ve teknolojilerimizi stratejik yurt dışı vizyonumuzla birlikte dünyaya tanıtmak istiyoruz. 2023 yılında FLYBY, Kargopark ve Senkron ERP markalarımızı ihracatını artırmayı planlıyoruz. Bu noktada ürün ve çözümlerimizle yurt dışında büyük ilgi gören fuarlara katılıyor ve bu fuarlarda ülkemizi de teknoloji ve yazılım alanında temsil etmekten büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz.



## OPERASYON MERKEZİ

DEPARTMAN İŞ TAKİBİ - ORDERTAKER  
DEPARTMAN GÖREV YÖNETİMİ  
MOBİL UYGULAMADAN YÖNETİM  
KAPI GÜVENLİK GİRİŞ - ÇIKIŞ  
DETAYLI RAPORLAMALAR  
MAKİNE ÖĞRENMESİ  
TEK EKRANDAN YÖNETİM  
ŞİRKET ARAÇ GİRİŞ - ÇIKIŞ  
KAYIP EŞYA SİSTEMİ



READ MORE



DOWNLOAD



Türkiye +90 850 577 3001  
Deutschland +49 322 1224 3883  
United Kingdom +44 204 577 3001



www.ayzsoftware.com  
www.guestranet.com



Ali Osman Yılmaz / AVZ Bilişim  
Yazılım Ltd. Şti. / CEO

2014 yılında kurulan ve 2018 de Limited Şirket olarak hayatına devam eden şirketimiz, genel hatlarıyla turizm teknolojileri üreten, geliştiren, Birleşik Krallık ve Avrupa'da Almanya merkezli, Antalya Teknokent AR-GE merkezinde konumlanmış bir yüksek teknoloji şirkettir. Turizm konaklama ve restoran alanlarına özel yazılımlar geliştirmekteyiz. Hotspot Sistemi ile misafirlere veri topluyor, marketing yapıyor, log kayıtlarını topluyoruz ve Wifi bağlantılarını optimize ediyoruz. CRM uygulaması ile misafirlere online anketler düzenliyor, yapay zeka destekli analizler gerçekleştiriyor, işletmenin internet puanlarını ve misafir memnuniyetini yükseltiyoruz. Mobil uygulama ile misafirlerin telefonlarına yüklenmeden, uygulama kullanma konforunu sağlıyoruz. Birçok hizmete online QR kodlu uygulamamız üzerinden kolayca erişim sağlanmakta ve turizm tesisleriyle daha fazla etkileşim alınmaktadır. Online sipariş sistemi ile daha önce kullanılmayan QR kodlu satış sistemini geliştirdik. Online Room Servis, Garson Sipariş

## Sektörümüzde genel olarak yaşanan problem üretilen yazılımların değerinin altında fiyatlanmasıdır

Sistemi, QR Menüler vb. yapay zeka destekli uygulamalarımız ile Online Garsonu yarattık ve misafirler için tüm süreçleri dijitalleştirdik. Böylece satışları arttırdık ve konforu yükselttik. Geliştirdiğimiz yazılımla satılmasını istediğiniz her şeyin, tesiste rahatlıkla misafirlere satışını gerçekleştirebilirsiniz. Operasyon merkezi sistemimiz ile tüm turizm tesisinin operasyonel faaliyetlerini yönetebileceğiniz operasyon takip sistemini geliştirdik. Ordertaker, iş takibi, kapı güvenlik-araç giriş çıkış takibi detaylı raporlama istatistikler vb. birçok alanda tesislerin kolay ve mobil yönetilmesini sağlıyoruz. Restoran sipariş sistemimiz ile bir restoranın ihtiyacı olan tüm adrese, paket servis, gel-al sipariş, ön sipariş, masadan sipariş, garson sipariş alanlarında geliştirdiğimiz yazılımla, 30 sn gibi kısa bir sürede sipariş verebileceğiniz kolay kullanımı olan yazılımlar geliştiriyoruz. Staff uygulamamız ile turizm tesislerinde çalışan personelin eğitimi, bilgilendirilmesi, geri bildirim alınması, etkinlik kayıtları vb. süreçlerin yönetildiği mobil uygulamalar geliştiriyoruz.

### Turizm tesisleri için en minimum insan müdahalesine ihtiyaç duyan yazılımlar tercih edilmelidir

Yapay zeka uygulamalarını biz, misafir memnuniyeti ölçmek ve misafir davranışlarını takip ederek önerili satışlar yapmak amacıyla geliştiriyoruz. Geliştirdiğimiz yazılımlar, misafirlere gelen verileri ve işaretleri inceleyerek en olası senaryoları çalışmakta ve ekibimize önceden raporlamaktadır. Böylece

extra satışlar yapabiliyor ve memnuniyeti yükseltebiliyoruz. Guestranet projemizin her tesiste aktif olarak yer alması gerekmektedir. Özellikle turizm tesislerinde operasyonel faaliyetlerin takibi çok zor bir süreçtir. Biz geliştirdiğimiz operasyon merkezi ile bu süreçleri ekip için kolaylaştırdık. Detaylı ve kırılımlı raporlamalar oluşturduk. Sizlerin ve ekibinizin iş takibini kolaylaştırdık. İstekleri ve talepleri yerine düzgün ve zamanında gelen misafirlerin, memnuniyeti yükselmekte ve CRM sistemimiz misafiri yakalayıp otel puanlarının yükselmesini sağlamaktadır. Turizm tesisleri için en minimum insan müdahalesine ihtiyaç duyan yazılımlar tercih edilmelidir. Birçok tesis birkaç personelin ilgisine ve takibine bağlı yönetilmektedir. Oysaki bizim geliştirdiğimiz yazılımlar misafirlerin kullanımına sunulduğu için kendi kendini kullandıran bir sistem olarak ön plana çıkmaktadır. Örneğin mobil uygulamamızın, herhangi bir tesiste yüzde 70 oranına kadar kullanımı çıkabilmektedir. AVZ olarak, Dünya genelinde yüksek teknoloji yazılımlar geliştirmekteyiz. Geçtiğimiz 2 yıllık süreçte Avrupa pazarına entegrasyon sürecimiz tamamlandı. Sektörümüzde genel olarak yaşanan problem üretilen yazılımların değerinin altında fiyatlanmasıdır. 2023 hedeflerimiz arasında 500 turizm tesisi hedefine ulaşmış durumdayız. Yılın ikinci yarısı için hedefimiz, Avrupa pazarında müşteri sayısını yükseltmek, bayi ağını genişletmek ve Amerika – Birleşik Krallık pazarına entegrasyon süreçlerimizi tamamlamaktır.

## İBEM Bilgisayar olarak, 34 senelik tecrübe ve bilgi birikimimizle, konaklama ve yiyecek içecek işletmelerine yazılım ve donanım desteği sağlıyoruz

İBEM Bilgisayar olarak, 34 senelik tecrübe ve bilgi birikimimiz sayesinde, konaklama ve yiyecek içecek işletmelerine yazılım ve donanım desteği sağlayan bir firmayız. İBEM'in geçmişi 1987 yıllarına dayanıyor. Sektörün en tecrübeli yazılım firmalarından biri olarak, birçok ürün geliştirdik. İBEM, LOGGIA ve WINPOS markaları ile önbüro, muhasebe, restoran yazılımı, E dönüşüm, internet filtreleme ve loglama, kimlik okur, CRM, akıllı oda sistemleri, SPA yönetimi, mobil yönetim, online rezervasyon vb. modüllüyle tam entegre çalışan hizmetler sunmaktadır. Teknolojide yaşanan gelişmeler diğer iş alanlarında olduğu gibi turizmi de büyük ölçüde etkilemektedir. Turizm için yapay zekanın en çok pazarlama alanında kullanıldığını düşünüyorum. Pazarlamada yapay zekayı, kişilerin istek ve ihtiyaçlarını, beklentilerini karşılamak amacıyla kullanmak mümkün. Ayrıca sosyal medya verilerinden, müşteri ihtiyaç analizleri,

müşteri şikayetlerini çözme, verilerini analiz etme vb. alanlar sayılabilir. Bunlarla birlikte günümüzde yapay zekalı robotlar da turizm işletmelerinde yer almakta. Robotik resepsiyonistler, bagaj taşıyıcıları, temizlik yapan robotlar bulunmakta. Müşteriler bu teknolojiler sayesinde farklı bir deneyim kazanıyor. İyi bir müşteri deneyimi kazandıkları için turistik deneyim kalitesini arttırıyor. Bu uygulamaları kullanan tesisler daha çok talep görüp memnuniyet oranları daha yüksek oluyor. Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin, yazılım çözümleri tercihinde, misafir, daha da önemlisi kullanacak olan personelin memnuniyeti, analiz ve planlama yapabilmesi, kullanım kolaylığı, raporların detaylı ve isteye göre düzenlenebilir olması çok önemli, ama bu işin olmazsa olmazı desteği, 7/24 hizmet veren tesisler için 7/24 destek veriyor olmak gerekir. Yazılım sistemleri sektörünün turizm sektörü ile yaşadığı sorunlar bağlamında, sektörle ilgili



Gizem Tümen / İBEM A.Ş. /  
Yazılım Destek Uzmanı

bilgi ve tecrübe sahibi olmayan insanlarla muhatap olmak zorunda kalmaktan, her yıl değişen çalışanlardan, sabit kadrolarının bulunmuyor olmasından söz edebiliriz. İBEM olarak 2023 yılı için, yazılım teknolojilerinin hızla artıyor olması sonucunda daha çok müşteriye ulaşmayı, yapay zeka alanında projeler geliştirmeyi, mevcut müşteri memnuniyetini arttırmayı hedeflemekteyiz.



Pelin Yelkencioğlu / Securitas Technology  
/ Türkiye Pazarlama Direktörü

Güvenlik teknolojileri ve iş zekâsı çözümleri entegratörü olarak faaliyet gösteren Securitas Technology Türkiye (önceki adıyla Sensormatic), 1994 yılında kuruldu. Sektörümüzde 30 yıla yaklaşan tecrübemizle perakende, havacılık, kamu ve adalet alanları, bankacılık ve finans, ticari ve endüstriyel tesisler, enerji, sağlık, eğitim, lojistik, spor, turizm ve otelcilik gibi 12 farklı sektörde faaliyet gösteriyoruz. 5.000'e yakın kurumsal müşterimizde 40 binin üzerinde kurulu sistemimizle sektör lideriyiz. AVM'den havalimanlarına, tesislerden kurumsal ofislere ve mağazalara kadar hayatın her alanında güvenlik çözümlerimizle varlık gösteriyor ve sektöre liderlik ediyoruz. Yarısı mühendis ve teknisyenden oluşan 300 kişilik ekibimiz, elektronik güvenliğin her alanında derin tecrübeye sahip. Kurumsal müşterilerimize güvenlik teknolojileri, güvenlik hizmetleri, kontrol hizmetleri, uzaktan izleme, itfaiye hizmetleri ve danışmanlık olmak üzere 6 hizmetimizle ile 360 derece güvenlik sunuyoruz. Tüm bu hizmetleri tek çatı altında sunabilen tek şirketiz. Otelin konumuna, gelen misafir profiline, ortalama konaklama süresine ve misafir hacmine göre kurgulanması gereken en etkin güvenlik sistemini tasarlıyoruz. Yaşanabilecek her türlü olumsuzluk ve riski en aza indirecek, uygun maliyetli, uzaktan kolaylıkla kontrol edilebilen, sürdürülebilir teknolojilerin kurulum ve entegrasyonunu gerçekleştiriyoruz. Turizm ve Otelcilik sektörü için sunduğumuz çözümler arasında; yangın algılama, çevre güvenlik, geçiş kontrol, personel devam kontrol (PDKS), video izleme, plaka tanıma, seslendirme ve anons sistemleri yer alıyor. Donanım ve yazılımlardan oluşan çözümlerimiz ile işletmeler için güvenlik yapısı kurgulayarak, elektronik güvenlik çözümlerini tek merkezden yönetme imkânı sunuyoruz.

#### **Turizm sektöründe güvenlik, konfor ve gizlilik ekseninde şekilleniyor**

Yapay zeka geliyor, bir iş çözümü olarak daha güvenilir ve daha çekici hale geliyor.

## **Donanım ve yazılımlardan oluşan çözümlerimiz ile işletmeler için güvenlik yapısı kurgulayarak, elektronik güvenlik çözümlerini tek merkezden yönetme imkânı sunuyoruz**

Chatbot'lar, sanal gerçeklik, dil çeviricileri vb. gibi yeni ortaya çıkan teknolojiler, seyahat, turizm ve konaklama endüstrisinde etkin bir şekilde kullanılıyor. Özellikle seyahat endüstrisindeki işletmeler, çeşitli idari ve müşteri hizmetleri görevlerini yerine getirmek için yapay zekadan yararlanıyor. Yapay zekanın ortaya çıkmasıyla birlikte seyahat düzenlemeleri yapmak daha basit hale geldi. Yapay zeka ile birlikte otomatikleştirilmiş ve özelleştirilmiş seyahat hizmetleri sunulmaya başlandı. Oteller ve turizm endüstrisindeki diğer işletmeler için yapay zekanın en heyecan verici kullanımlarından biri de müşterilere çevrimiçi olarak yardımcı olmak. Özellikle, anlık mesajlaşma uygulamalarının yanı sıra sosyal medya platformlarında sohbet robotlarını kullanmak yaygın bir şekilde benimsendi. Yüz yüze müşteri hizmetleri etkileşimlerinde de kullanılmaya başlandı. Resepsiyon masalarındaki kuyrukları azaltarak verimliliği artırdı. Teknolojiye yatırım yapmak, günümüzde müşteri memnuniyetine giden yolda en önemli araçlardan biri. Teknolojiyi güvenliğe, konfora, verimliliğe dönüştüren her işletme, rakiplerinin önüne geçme fırsatını yakalıyor. Turizm sektöründe güvenlik, konfor ve gizlilik ekseninde şekilleniyor. Biz de sunduğumuz çözümlerle bu konfora katkıda bulunuyoruz. Resepsiyon kuyrukları, restoran yoğunluğu, insan kaynağı kullanımını, yönetilebilir ve konforlu hale getiriyoruz. Örneğin; belirli bir alandaki insan sayısını takip etmek için kullanılan 'Yoğunluk Ölçüm Çözümü'müz sayesinde otel müşterileri restoran, aktivite merkezi, spor salonu, sauna gibi noktalara girişte içerideki yoğunluk hakkında bilgi sahibi oluyor. Bu şekilde kalabalık içine girmemeyi tercih edebiliyor, aktivitelerini buna göre planlayabiliyorlar.

#### **Misafirlerin mahremiyetini korumak da turizm sektöründe iyi bir deneyimin önemli parçası**

Temassız geçişin giderek önem kazandığı günümüzde iris tanıma cihazları, temassız parmak izi okuma cihazları, yüz tanıma cihazları, cep telefonlarıyla yapılan mobil geçiş sayesinde teması en aza indirmek mümkün. Bu da hijyenik olmayan alanlara temas etmek istemeyen müşterileri memnun ediyor. Plaka Tanıma Sistemi sayesinde tesise gelen müşterilerin plakaları önceden sisteme tanımlanarak otomatik ve beklemeden geçiş yapılabiliyor, bu da arzu edilmeyen bekleme sürelerini en aza indiriyor. Misafirlerin mahremiyetini korumak da turizm

sektöründe iyi bir deneyimin önemli parçası. Bina veya tesis içinde kaydedilen görüntülerin iyi saklanması ve istenmeyen durumların önüne geçilmesi gerekiyor. Burada bu kayıtların saklandığı odaların iyi korunması ve bu görüntülere ulaşacak insanların yetkilendirilmesinin doğru yapılması önemli. Securitas Technology, gelişmiş yetkilendirme ve denetim sistemleriyle otel misafirlerinin kendilerini güvende hissetmeleri için vazgeçilmez bir unsur olan gizliliği sağlamaya destek oluyor. Ayrıca turizm sektöründe faaliyet gösteren otellere Onity Otel Kilit Sistemleri çözümümüzü sunuyoruz. Çözüm, turizm sektöründe yer alan otel işletmecileri için oda giriş çıkış yönetimini kolaylaştırdığı gibi güvenliği de artırıyor. Mobil kullanım sayesinde kart maliyetini düşürüyor.

#### **Hedefimiz, müşterilerimizin 'Akıllı önleyici güvenlik çözüm ortağı' olmak**

Yazılım sistem tercihlerinde firmaların, faaliyet gösterdikleri sektörün ihtiyaçlarına göre doğru seçimleri yapmaları gerekiyor. Sektörün ihtiyaçlarını gözeterek kurgulanmış yazılımlar, firmanın hem çalışanları hem de süreçleri için en optimum çözümü sağlar. Maliyetler düşer, hata oranları azalır, müşteri memnuniyeti artar. Firmanın güçlü ve saygın referanslara sahip olması, yazılımların verilen taahhütleri karşıladığının ve müşterisini memnun ettiğinin en önemli kanıtıdır. Yazılım projeleri, firma çalışanları için büyük bir değişim anlamına gelir. Çalışanlar sistemi hızlı şekilde etkili kullanamazlarsa, sistem başarıya ulaşamaz. Bu nedenle süreçte yer alan satış sonrası destek ekiplerinin hizmet kalitesi, en az ürün kadar önemlidir. Kullanılacak yazılımın siber güvenlik testlerinden geçmiş olmasına da dikkat edilmelidir. Securitas Technology olarak, Türkiye'de 29 yıldan bu yana istikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz. Bugün itibarıyla 80'e yakın markayı aynı çatı altında toplayan, Türkiye'de güvenlik teknolojileri denince ilk aklı gelen şirketiz. 2023 yılında odağımız, mevcut konumumuzu korumak olacak. Hedefimiz, müşterilerimizin 'Akıllı önleyici güvenlik çözüm ortağı' olmak. 47 ülkedeki küresel varlığımız, birbiriyle konuşabilen entegre teknolojilerimiz ve güvenliğin farklı alanlarında yeteneklere sahip insan kaynağımızla müşterilerimize 360 derece ve geniş çeşitlilikte hizmeti sürdürülebilir şekilde vermeye devam edeceğiz.



**Sami Eskenazi / İcitech Teknoloji A.Ş. /  
Marketing Manager**

İcitech Teknoloji A.Ş. olarak, 2014 yılından bu yana hizmet vermekteyiz. İlk yıllarımızda otellere dijital marketing konusunda destek veriyorduk daha sonra otellerimizin misafir ilişkilerini dijitalize eden aynı zamanda, iç operasyonlarını yöneten ve sadakat kartlarını teknoloji ile buluşturan uygulamalar çıkarttık. 120 kişilik yazılım kadrosu ile hazırlanan, dünyanın en iyi uygulamaları ödülleriyle sahip olduğumuz ürünlerimiz, hali hazırda 50 binden fazla oda ve 5,5 milyon misafir tarafından kullanılmaktadır. Biz İcibot uygulamalarımız sayesinde misafirlerin otel ile arasındaki dijital köprüyü kuruyoruz. Bir bakıma misafirlerimizin kişisel asistanı oluyoruz. Tamamen otel adına düzenlenen uygulamaları, misafirler store'lerden indirip online check-in den başlayan, spa ve restoran rezervasyonları ile ilerleyen ve araç kiralama, bebek bakıcılığı hizmetine kadar varan hizmetleri, daha otele gelmeden alabiliyor ve her türlü tatil konforunu daha otele gelmeden evinden gerçekleştirebiliyor. Ayrıca en önemli modüllerimizden bir tanesi de görev yönetimi uygulamamızdır. Otellerimizde her gün yüzlerce görev, onlarca departman ve yüzlerce personel tarafından yapılıyor. Biz bu süreci de dijitalize ederek departmanlar arası iletişimi profesyonel bir şekilde yönetiyoruz. Görev yönetimi sayesinde otellerimizin iç operasyonları harika bir şekilde yönetiliyor bu da misafir memnuniyetini en üst düzeylere çıkartıyor. Yapay zeka uygulamaları, misafirlerin ilgi alanlarını kategorize ederek kişiselleştirilmiş seyahat önerileri sunabiliyor. Ayrıca rezervasyon işlemlerinin otomatikleştirilmesi, bu işlemleri hızlı ve kolay hale getirebiliyor. Misafirlerin seyahat planlarını optimize edebiliyor. Dijital tur rehberi olarak da kullanılan yapay zeka destekli bir tur rehberi, tur boyunca kişilere yardımcı olabilir, yerel tarih, kültür ve ilgi çekici yerler hakkında bilgi verebilir. Yapay zeka, otel misafirine fiyat optimizasyonu sağlayarak en uygun fiyata en uygun tatili yapabilmelerini sağlayabiliyor. Güvenlik açısından bakarsak Yapay zeka, turizm sektöründeki tüm işletmeleri ortaya çıkarabilir ve potansiyel güvenlik risklerini belirli bir düzeyde tespit ederek önleyebilir; bu

## Otellerimizin iç operasyonlarını yöneten, Görev Yönetimi uygulamamız, dünyadaki en iyi 4 uygulamadan biridir

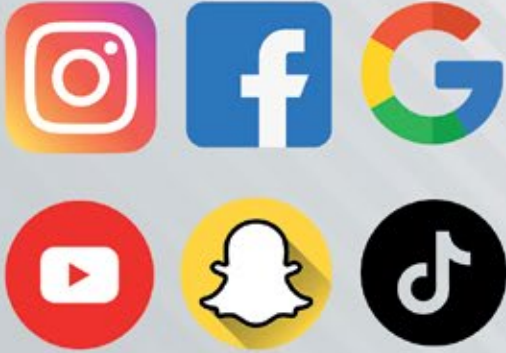
da müşterinin en güvenli tatili satın almasını sağlayabilir. Son olarak şunu söylemek isterim, yapay zeka teknolojisi hızla gelişiyor ve çok daha yaygın bir şekilde kullanılması bekleniyor. Yapay zeka, insanlara daha iyi hizmet sunmak, iş hacmini artırmak, veri analizini geliştirmek, tıbbi teşhis ve tedaviyi yürütmek, sürücüsüz araçlar gibi otonom kullanım sağlamak gibi birçok farklı alanda kullanılmaya artarak devam edecektir. Teknolojinin turizm sektöründe müşteri memnuniyeti oldukça önemlidir. Teknolojik gelişmeler sayesinde, turizm sektörü daha iyi hizmetler sunabilmekte, daha kolay ve hızlı bir şekilde iletişim kurabilmekte, daha etkili bir şekilde pazarlama yapabilmekte ve daha fazla müşteri çekebilmektedir. Örneğin, bir turist seyahat etmeden önce internet üzerinden otel rezervasyonu yapabilir, uçak bileti satın alabilir veya tur paketi satın alabilir. Böylece seyahat planını önceden yaparak stresli bir seyahatten kaçınılabılır. Ayrıca, seyahat sırasında mobil uygulamalar ve diğer teknolojik araçlar kullanılarak turistik yerler keşfedilebilir, yemek siparişleri verilebilir veya müze gezilerini planlayabilir. Teknolojinin turizm endüstrisine bir diğer önemli faydası da müşteri geri bildirimlerinin daha hızlı ve kolay bir şekilde planlanabilmesidir. Bu geri bildirimler, oteller, tur işletmesi ve diğer turizm işletmeleri tarafından müşteri hizmetlerinin kalitesini arttırmak için kullanılabilir. Tüm bu faktörler, misafirlerin seyahatlerden daha fazla keyif almalarını ve daha olumlu bir seyahat deneyimi yaşamalarını sağlar. Bu da turizm işletmeleri için daha fazla müşteri memnuniyeti, daha fazla müşteri sadakati ve daha fazla kar demektir.

**Alınacak olan yazılımların fiyat ve performans ölçümlerini yapabilecek kapasitedeki kişilerin, yazılımın alınmasına karar vermeye yetkisi olması gerekiyor. Aksi takdirde tesisler yazılım çözümlerine dönebilir**

Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin, yazılım çözümleri tercihinde öncelikle ihtiyaçların belirlenmesi gerekiyor. Hangi alanlarda yazılım gereksinimi olduğunu ve bu yazılımların nasıl fayda sağlayacağını belirledikten sonra doğru yazılımı araştırmak gerekir. İşlevsellik çok önemlidir. Tesislerin yazılım çözümlerinde en önemli faktörlerden biri, yazılımın yürütülmesidir. Hangi öğeleri sunabileceğine ve işletmenin ihtiyaçlarını karşılayıp karşılanmayacağına bakarak bir yazılım almak gerekir. Kullanım kolaylığı da bir yazılımın alınmasındaki en önemli sebeplerden biridir. Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerdeki personeller yoğun bir iş temposuna sahip oldukları için yazılım kullanım kolaylığına dikkat edebileceklerdir.

Kullanıcı dostu bir yazılım, zaman tasarrufu sağlamaya ve hataların azaltılmasına yardımcı olacaktır. Kullanılacak olan yazılımın güvenlik açıklarının olmadığı, yüksek kaliteli bir yazılım olması gerekmektedir. Ayrıca yazılım çözümleri arasında fiyatlar önemlidir. Tesisler, bütçelerine uygun yazılım seçmelidirler. Ancak, fiyat konusunda sadece en ucuz olanı tercih etmek yerine, fiyat performans oranı göz önünde bulundurulmalıdır. Kullanılacak olan yazılımları güncel tutma ve destek birimlerinin güçlü olması, dikkat edilmesi gereken diğer faktörlerdir. Güncellemeler, yazılım özelliklerini ve sonuçlarını geliştirecektir. Kullanıcılar için yazılımları verimli kullanabilmeleri için müşteri desteği de çok önemlidir. Yazılım sistemleri sektörünün turizm sektörü ile yaşadığı sorunlar bağlamında Güvenlik açıkları, siber saldırılar, dış güvenlik açıklarının, kullanıcıların korkulu rüyası olduğunu söyleyebiliriz. Öncelikle artık birçok yazılımın bulut tabanlı olduğunu görüyoruz ve güvenlik sertifikalarının bulunmadığı yazılımları almamak gerektiğini düşünüyorum. Donanım ve yazılım sistemleri arasındaki uyumsuzluk, veri kaybı veya yazılım çökmesi, iş sürekliliğini tehlikeye atabilmektedir. Tesislerin data kurtarma planlarının da bulunmaması, turizm sektöründe büyük kayıplara neden olabilir. Bu konudaki çözüm önerilerimiz şöyle olabilir. Alınacak olan yazılımların fiyat ve performans ölçümlerini yapabilecek kapasitedeki kişilerin, yazılımın alınmasına karar vermeye yetkisi olması gerekiyor. Aksi takdirde tesisler yazılım çözümlerine dönebilir. Ardından yazılımın satın alınacağı firmaların araştırılması, piyasadaki yer ve referansları takip edilmeli ve en önemlisi de yıllarca kullanılacak olan bu yazılımlar ile ilgili yeterli desteği alacaklarına emin olmaları gerekiyor. İcitech Teknoloji olarak, 2020 yılında dünyanın en iyi otel teknoloji sağlayıcı ödülü, 2021 yılında dünyanın en iyi startup'ı, 2022 de İngiltere'de dünyanın en iyi travel startup ödülünü aldık. Hali hazırda dünyada 50 binden fazla oda ve 5 milyon 500 bin misafir bizim uygulamalarımızı kullanmaktadır. 2026 yılına kadar bu rakamları iki katına çıkarmayı hedefliyoruz. Özellikle otellerimizin iç operasyonlarını yöneten, Görev Yönetimi uygulamamızın, Dünyadaki en iyi 4 uygulamadan biri olduğunu belirtmek isterim. Şirketimizin 2023 hedeflerinde, öncelikle global pazardaki otel sayılarımızı maksimum düzeye çıkarmak var. Bu konuda Belçika ve İngiltere ofislerimiz çok ciddi bir şekilde çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca Türkiye pazarında da lider firma kimliğimizi koruyup, Ar-Ge çalışmalarını için bütçelerimizi genişletip, yeni ürünler ekleyerek otel sayımızı arttırmak istiyoruz.

**B2B ve B2C  
Rezervasyon Kanalları  
Tarafından Kesilen Komisyonları Azaltın**



---

**REKLAM**



---

**KOLAY  
REKLAM**

**REKLAMCILIĞIN  
EN KOLAY HALİ**



**WUiWO.io**

Can Evren Topaktaş / Wuiwo / Pazarlama Müdürü

## Wuiwo, diğer ajansların sunduğu tüm hizmetleri sunmakla beraber offline data marketing yani veri güdümlü pazarlama alanında uzmanlaşmıştır

Wuiwo 2023 yılında kurulan bir dijital reklam ajansıdır. Ajansımız diğer ajansların sunduğu tüm hizmetleri sunmakla beraber offline data marketing yani veri güdümlü pazarlama alanında uzmanlaşmıştır. Müşterilerimiz geliştirdiğimiz kullanıcı paneli aracılığıyla tüm sosyal medya platformlarında yürüttükleri reklam kampanyalarını kolayca oluşturup yönetebilir ve e-mail veya telefon numarası gibi mevcut müşteri verilerini sisteme yükleyip diledikleri sosyal medya profillerine doğrudan reklam gösterimi yapabilirler. Bu sayede mesajları doğru hedef kitlelerine ulaştır ve pazarlama bütçeleri en verimli şekilde kullanılmış olur.

**Wuiwo olarak, bizim sunduğumuz uygulamalar daha çok otel işletmelerinin hayatını kolaylaştırmaya ve rezervasyon kanallarına yüklü komisyonlar ödemedi, yeni müşteriler kazanmalarını sağlamaya yöneliktir**

Yapay zeka uygulamalarının, turizm sektörüne yansımalarını, avantaj ve

dezavantajlarını yapay zeka cevapladı. Yapay zekaya göre avantajlar, seyahat edenlere kişisel tercihlerine göre seçenekler sunmak, rezervasyon, ulaşım planlaması gibi birçok faaliyetin otomasyona geçmesini sağlayarak zaman ve paradan tasarruf sağlamak, belirli sorunları gidermek için 7/24 müşteri hizmeti sunmak ve büyük miktarda veriyi hızlı bir şekilde analiz edip raporlayarak idari kararlar vermeyi kolaylaştırmaktır. Yapay zeka, dezavantajlar arasında ise bazı çalışanları işsiz bırakabileceği, kişisel dokunuş eksikliği, veri güvenliğiyle ilişkili riskler ve yapay zeka algoritmalarının kısıtlı verilere dayanarak çalışmasının yaratabileceği taraflılığı sayıyor. Wuiwo olarak, bizim sunduğumuz uygulamalar daha çok otel işletmelerinin hayatını kolaylaştırmaya ve rezervasyon kanallarına yüklü komisyonlar ödemedi, yeni müşteriler kazanmalarını sağlamaya yöneliktir. Turizm işletmeleri yazılım çözümleri tercih ederken, kurulum ve kullanım kolaylığı, herhangi bir sorunla karşılaştıklarında teknik destek alabilmeleri,

veri güvenliği ve bu tür yazılımların getirdiği maddi avantajlar ve dezavantajlar gibi farklı etkenleri değerlendirip işletmelerine en uygun yazılımları tercih etmeli. Bizim faaliyet alanımız açısından turizm işletmelerinin genelde kendi tanıtımlarını yeterince yapmadıklarını görüyoruz. Bu yüzden işletmelerinin tanıtımı yapan belli başlı rezervasyon sitelerine yüklü komisyonlar ödemek zorunda kalıyorlar. Bazı durumlarda geri dönen müşteriler defalarca aynı kanallar üzerinden rezervasyon yapıyor. İşletmeler rezervasyon sitelerinin her ay birkaç oda için kestiği komisyonları kendi tanıtımları için harcasalar, orta ve uzun vadede kendi siteleri üzerinden yapılan rezervasyonları, dolayısıyla da karlılıklarını önemli ölçüde arttırabilirler. Wuiwo olarak 2023 yılı hedefimiz, yılsonuna kadar yaptığımız işlerle, dinamik ve yeni gelişmeleri yakından takip eden kadromuzla sektörde tanınan ve tercih edilen bir marka haline gelmektir.

## Acentesoft olarak, seyahat acentelerine çözüm olacak yüzde 100 yerli bir yazılım geliştirdik ve halen geliştirmekteyiz

Met-Ay Bilişim Ltd. Şti. olarak, faaliyete geçtiğimiz 2003 yılından üç yıl sonra 2006 yılında Acentesoft markamızı hayata geçirdik. Met-Ay Eticaret adı altında geliştirdiğimiz eticaret yazılımı ile tecrübelerimizi, Acentesoft isminde tamamen turizm alanına kaydırarak, seyahat acentelerine çözüm olacak yüzde 100 yerli bir yazılım geliştirdik ve halen geliştirmekteyiz. Turizm sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı seyahat acentelerinin web sitelerini kolayca kurup yönetecekleri, tur, otel, uçak bileti, transfer, araç kiralama, villa kiralama, tekne kiralama hizmetlerini online rezervasyona açabilecekleri ve tüm bu operasyonu kontrol panelinden takip ederek yönetebilecekleri tamamen online bir yazılım hazırladık. Üstelik bu yazılımı herkese eşit fiyat politikamızla, aylık ya da yıllık kiralayarak kullanma imkanı sunduk.

**Acentesoft olarak, aylık kullanımla sunduğumuz yazılımımızı, yerli ve yabancı pazarda daha fazla acenteye bir günde açarak, ihtiyaçlarına çözüm olabilmeyi hedefliyoruz**

Yapay zeka uygulamalarının turizm sektörüne yansımaları anlamında diyebiliriz ki, yapay zeka aslında çok uzun zamandır aramızda. Web yazılımları açısından bakacak olursak,

artık birçok alışkanlığımızı takip ederek, ihtiyacımızı bize aklımıza düşmeden sunan web siteleri hazırlamak oldukça mümkün. Burada artık hiçbir sınır yok diye düşünüyoruz. Talep ve sonrası yazılım becerisi ve elbette bütçe ile beraber projenin istikrarı da çok önemli. Rekabet içerisindeki oteller, farklılıklarını ortaya koyabilmeleri ve daha fazla misafirin tercih sebebi olmaları için her aşamada misafirini dinleyen bir geri bildirim sistemine ihtiyaç duyabilirler. Acentesoft olarak, özel diyeceğimiz bu yazılımlar ile biz de tesislerin ihtiyaçlarına çözüm üretmekteyiz. Turizm sektöründe faaliyet gösteren, misafirleri tesisle buluşturacak web siteleri ve o sitelerin arkasındaki acentelerin, kendilerine bu yolculukta değişen ihtiyaçlarına cevap verebilecek çözüm ortakları bulmalarını tavsiye ediyorum. Bu bir nevi iki şirketin evliliği gibi düşünülebilir; devam ettikçe ihtiyaçlar değişiyor ve yeni taleplerin yerine gelmesi ile işbirliği, tarafları daha fazla tatmin eden bir hizmete dönüşüyor. Yazılım sistemleri sektörünün turizm sektörü ile yaşadığı sorunlar bağlamında öncelikle yerli yazılımcılara destek verilmesi gerekiyor, neden Türkiye'den de tamamen yerli ortaklı bir isim çıkması? Yatırım ve destek oldukça sadece ülkemize değil, katıldığımız fuarlardan aldığımız izlenimle tüm dünyadaki



Burcu Aydoğan / Acentesoft / Genel Müdür

turizm acentelerinin yazılım ihtiyacına yönelik çalışmalar yapılabilir. Bu noktadan Acentesoft'un amacı ortalama maliyeti olan bir personelin kolaylıkla yönetebileceği ve anında istediği raporları alabileceği basit ama etkili bir yazılım hazırlamaktı. 2023'te bildiğiniz gibi ülkemizin gündemi oldukça değişti. Elbette yeniden büyük geçmiş olsun diyoruz. Ertelenen gündemler ve fuarlar oldu. Ancak Acentesoft olarak, yine de aylık kullanımla sunduğumuz yazılımımızı, yerli ve yabancı pazarda daha fazla acenteye bir günde açarak, ihtiyaçlarına çözüm olabilmeyi hedefliyoruz. Acentesoft'u mutlaka her seyahat acentesine bir aylık da olsa denemelerini öneriyoruz. Yazılımımızın en az beş ihtiyaçlarına çözüm olacağı konusunda iddialyız.



# Elektromarla

*Türkiye'nin ilk minibar üreticisi, 1954'ten beri.*



Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

## INVERTER MINIBAR

**A+++**



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

Muratpaşa Mah. Uluyol Siteler Cad. No: 6/8A Bayrampaşa/ İSTANBUL

 +90 212 545 79 80  +90 544 870 25 01

 [info@elektromarla.com](mailto:info@elektromarla.com)



**Nevra Onursal Karaağaç / Hitit /  
Satış ve Pazarlamadan Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı**

Hitit, 1994 yılında havacılık sektörüne yıllarca hizmet vermiş olan iki kadın girişimci tarafından kurulan, Türkiye'den uluslararası teknoloji firması kurma motivasyonu ve ülkemizin genç yetenekli beyinlerine inanarak yola çıkmış bir firmadır. 29 sene önce iki kadın ile başlayan bir girişimcilik hikayesi, bugün 400'ü aşkın çalışanıyla dünyaya teknoloji ihraç eden bir başarı öyküsüne dönüştü. Hitit olarak, teknolojinin çok niş bir alanında hizmet üretiyoruz: Havacılık ve Seyahat Yazılım Çözümleri. Bugün seyahatiniz için hava taşımacılığını tercih etmeniz durumunda rezervasyonunuz ile başlayan ve uçuşunuzu bitirinceye kadar devam eden tüm süreçlerin arkasında Hitit olarak biz varız. Kısaca bir havayolu yolcusunun dokunduğu her yerde arka planda biz varız diyebiliriz. Hitit havayolu ve seyahat yazılım şirketi olarak dünyada kendine önemli bir yer edinmiş, bağımsız araştırma firmaları tarafından dünyanın en büyük üçüncü havayolu teknolojileri şirketi olarak da kabul edilmektedir. Teknolojimizin üstün yönlerinin yanı sıra, Hitit'i bir dünya markası yapan en dikkate değer unsurlardan biri, havayollarının 360 derece tüm operasyon süreçlerini kapsayan yazılımlar üretmesidir. Yolcu hizmetlerinden, kargoya, operasyondan muhasebeye her alanı kapsayan yazılımlarımız son dönemde seyahat acentelerini de kapsayan bir boyuta ulaştı. Havayollarının kendi satış sistemleri, web siteleri ve mobil uygulamaları üzerinden yaptıkları satışlara doğrudan satış, acente dağıtım sistemlerini kullanan seyahat acenteleri gibi farklı satış ortakları üzerinden yaptıkları satışlara ise dolaylı satış adı verilir. Şu anda piyasada hâkim

## Hitit'i bir dünya markası yapan en dikkate değer unsurlardan biri, havayollarının 360 derece tüm operasyon süreçlerini kapsayan yazılımlar üretmesidir

olan yaygın iş yapış biçimine göre, havayolunun doğrudan satış sürecinde yer alan çok çeşitli ek hizmetler, farklı fiyatlar ve kampanyalar, yolcu profiline göre akıllı şekilde kişiselleştirilmiş dinamik içerikler sunulması gibi katma değerli imkânlar, dolaylı satış sürecinde sağlanamamaktadır. Agent Portal Plus - Acente Portalı (Crane APP) ve Crane OTA (Online Seyahat Acentaları) Hitit'in havayollarına ek olarak seyahat acenteleri ve tur operatörlerine yönelik, rezervasyon, bilet ve ek hizmetler satışı ve yolcu hizmetleri başta olmak üzere, gerekli temel işlevleri sağlayan ürünleridir. Bir seyahat acentesinin ihtiyaç duyacağı çoklu havayolu ve ek seyahat ürünleri (örneğin otel, transfer, kiralık araç vs.) satışı gibi yaygın işlevlere ek olarak, dolaylı satış kanallarında eksiklikleri gidererek doğrudan satış kanalları ile eşdeğer ürün ve hizmet zenginliği sunulabilmesi için düzenli olarak geliştirmeye devam ediyoruz.

**Yapay zekanın kurumlar tarafından daha fazla benimsenmesinin müşteriler için daha akıcı ve kişiselleştirilmiş bir seyahat deneyimine yol açacağına ve aynı zamanda turizm şirketlerinin daha verimli çalışmasına yardımcı olacağına inanıyoruz**

Yapay zekanın turizm sektörü üzerinde zaten derin bir etkisi var ve giderek daha fazla seyahat şirketi müşteri deneyimini geliştirmek için yapay zeka kullanıyor. Örneğin, sohbet robotları müşteri sorgularını gerçek zamanlı olarak yanıtlamak için kullanılırken, yapay zeka algoritmaları müşteri verilerini analiz etmek ve kişiselleştirilmiş öneriler sunmak için kullanılıyor. Gelecekte, doğal dil işleme gibi alanlarda daha da karmaşık uygulamalara olanak tanıyan ilerlemelerle yapay zekanın turizm sektöründe daha da büyük bir rol oynamaya devam edeceğini tahmin ediyorum. Bu öngörümüzle yola çıkarak, bir süredir biz de yazılım çözümlerimizi yapay zeka ile geliştirme sürecindeyiz. Yazılım çözümlerimiz dahilinde gelir yönetimi, dinamik fiyatlandırma, yapay zekâ, kural bazlı envanter yönetimi, sadakat yönetimi, değer ve grup yönetimi gibi yeni işlevsel modüller üzerine çalışıyoruz. Bugüne kadar optimizasyon algoritmaları konusunda ürünler üzerinde geliştirme ve partnerlerimizin de bunu efektif şekilde kullandığı sistemler, bu tecrübeyi yapay zekâ alanına aktarmamıza olanak sağlıyor.

Yapay zeka konusunda yapılan yatırımları sürdürüyor ve çeşitlendiriyoruz. Hitit olarak, dinamik fiyatlamaya geçilebilmesi için kendi çözümümüz dışında iki farklı tedarikçi ile entegrasyon yapmış ve iki partnerin farklı metodolojiler ile dinamik fiyatlamaya geçmesi çalışmalarını hayata geçirdik. Ayrıca bir partnerimiz ile de test çalışmalarına başlamış bulunuyoruz. Başlangıçta, iç hatlarda ve belirli dış hatlarda kullanılmaktayken bağlantılı seferler dışındaki seferler içerisinde de yaygınlaştırdı. Genel olarak, yapay zekanın aslında biz fark etmiyor olsak bile hali hazırda hayatımızın bir parçası olduğu tartışmasız bir gerçek, kurumlar tarafından daha fazla benimsenmesinin müşteriler için daha akıcı ve kişiselleştirilmiş bir seyahat deneyimine yol açacağına ve aynı zamanda turizm şirketlerinin daha verimli çalışmasına yardımcı olacağına inanıyorum.

**Altı kıtaya ihracat yapan bir firma olarak, yeni ülkelere ve bölgelere girmeyi, eş zamanlı olarak da halen faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde de sayı ve hacim olarak pazar payını artırmayı hedeflemekteyiz**

2022 yılında gerçekleştirdiğimiz yatırımlarımızın şirket çözümlerinin değer önermelerinin ve rekabetçi avantajlarının güçlendirilmesi, stratejik büyüme fırsatlarına sahip yeni iş kollarının oluşturulması noktasında kritik önem taşıyor. Crane PSS üzerinden yapılan yolcu rezervasyonları Hitit iletişim ağı altyapısı üzerinden tüm dünyada 700'den fazla havalimanına iletiliyor ve böylece yolcuların kontuar, bagaj teslimi ve kiosk gibi sahadaki temas noktalarından hizmet alabilmesini sağlamak 2023 hedeflerimizden biridir. Bir diğeri ise yeni yatırımlar yapılması ve mevcut yatırımların da katma değerli bir şekilde geliştirilmesidir. Bulut altyapı yatırımlarımız, yeni iş kollarımızdan Acente Dağıtım Sistemi (ADS) çerçevesindeki tamamlayıcı yatırımlarımız ve yurt dışı yapılan yatırımlarımız da planlarımız içerisinde yer almaktadır. Altı kıtaya ihracat yapan bir firma olarak, yeni ülkelere ve bölgelere girmeyi, eş zamanlı olarak da halen faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde de sayı ve hacim olarak pazar payını artırmayı hedeflemekteyiz. Yurt dışı açılım adımlarının bir parçası olarak Hollanda ofisinin kurulum sürecinin tamamlanması da ajandamızın içerisinde.

# KÄRCHER



# MİSAFİRLERİNİZE GERÇEK TEMİZLİK HİSSİNİ YAŞATIN!



Misafirlerinizin yaşam alanlarını Kärcher ürünleri ile temiz tutun. **T 11/1 Classic Elektrikli Süpürge** **HEPA 14** filtre teknolojisi sayesinde 0,1 mikrondan büyük tüm partiküllerde %99,995 oranında etkilidir.\* Yüksek vakum gücü, kompakt tasarım ve sessiz çalışma avantajı ile **T 7/1 Classic HEPA Elektrikli Süpürge** ile zamandan ve enerjiden tasarruf sağlar.



**T 11/1 Classic**  
**HEPA Elektrikli Süpürge**

**T 7/1 Classic**  
**Elektrikli Süpürge**

Detaylı Bilgi: [www.karcher.com.tr](http://www.karcher.com.tr)

Müşteri Hizmetleri Destek Hattı: 0850 288 30 00

Mail Adresi: [info@karcher.com.tr](mailto:info@karcher.com.tr)

\* Yapılan testler HEPA14 Filtrenin 0.1-0.3 mikron partiküller üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.



Hüseyin Yıldırım / 3T Bilişim  
Teknolojileri / Satış Müdürü

3T Bilişim Teknolojileri olarak, 2004 yılında şahıs işletmesi olarak kurulduk. Firmamız, 2016 yılında yapılan yerinden yapılandırma ile birlikte anonim şirket statüsüne geçiş yaptı. Faaliyetlerimiz genellikle konaklama hizmetleri, restoran işletmeciliği, rehberlik ve danışmanlık hizmetleri, sağlık turizmi gibi çeşitli alanları kapsamaktadır. Bununla birlikte, turizm ve konaklama sektörü, çok yönlü bir sektör olduğundan, 3T Bilişim Teknolojileri olarak, anlık olarak sunduğumuz faaliyetlerimizin kapsamı diğer faktörlere bağlı olarak artış gösterebilmektedir. Firmamız, kuruluşu ile birlikte konaklama ve turizm sektöründe işletme sahiplerinin faaliyetlerini kolaylaştırmak adına "Adonis Otel Yönetimi" yazılımını geliştirdi, kullanıcılara sundu. Adonis Otel Yönetim programı, tesis yönetimi, rezervasyon ve konaklama işlemleri, kanal yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, personel yönetimi, finansal işlemler, raporlama ve analiz gibi bir dizi işlevi yerine getirir. Ayrıca, otel işletmelerinin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir ve farklı özellikler, modüller eklenerek genişletilebilir. Adonis Otel Yönetim Programı, kullanıcı dostu arayüzü, mobil uygulaması ve kolay kullanımıyla bilinir. Ayrıca, otel yöneticilerinin tesisleri ve işletme süreçlerini daha iyi anlamalarına yardımcı olan analitik araçlar ve raporlama seçenekleri de sunar. Adonis otel yönetim Programı, Türkiye'deki birçok otel işletmesi tarafından kullanılmaktadır ve müşteri memnuniyeti oranı yüksektir.

#### Yapay zekâ, turizm sektöründe birçok alanda etkili bir şekilde kullanılabilir

Yapay zekâ uygulamaları, daha akıllı, verimli ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak için kullanılır. Öncelikle, yapay zekâ, turizm sektöründeki müşteri deneyimini geliştirmek için kullanılır. Yapay zekâ, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, ilgi alanlarını tespit etmek ve seyahat planlarını daha etkili bir şekilde önermek için kullanılabilir. Ayrıca, yapay zekâ, otellerin operasyonel verimliliğini artırmak için de kullanılabilir. Yapay zekâ, piyasa taleplerini ve arzını analiz ederek, fiyatları optimize edebilir ve otellerin müşterilerine daha rekabetçi fiyatlar sunmasına yardımcı olabilir. Tüm bunlar gösteriyor ki, yapay zekâ uygulamaları turizm sektöründe hem müşteriler hem de işletmeler için birçok fayda sağlayabilir.

## Adonis Otel Yönetim Programı, kullanıcı dostu arayüzü, mobil uygulaması, kolay kullanımıyla Türkiye'deki birçok otel işletmesi tarafından kullanılmaktadır

ve sektörde daha akıllı, verimli ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak için kullanılabilir. Turizm sektöründe müşteri memnuniyetini artırmak için teknolojik gelişmeler sayısız fırsat sunmaktadır. Bu gelişmeler, turizm işletmelerinin müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamalarına, seyahatlerini daha kolay ve keyifli hale getirmelerine ve sonuç olarak daha iyi hizmet sunmalarına yardımcı olmaktadır. Örneğin, birçok turizm işletmesi, akıllı telefonlar veya tabletler için mobil uygulamalar sunmaktadır. Bu uygulamalar, müşterilerin seyahatleri sırasında ihtiyaç duydukları bilgileri kolayca erişmelerine, konaklama yerlerini, turistik yerleri ve restoranları rezerve etmelerine, seyahat rotalarını planlamalarına ve hatta yerel kültür ve etkinlikler hakkında bilgi edinmelerine yardımcı olmaktadır. Bu noktada Adonis Otel Yönetimi, turizm sektöründe teknolojik gelişmelerin hızına ayak uydurmak isteyen işletmelere çeşitli çözümler sunmaktadır. Çok yönlü ve özelleştirilebilir çözümleri sayesinde, turizm işletmeleri müşterilerine farklı deneyimler sunabilirler. Bu sayede müşteri memnuniyeti artar ve işletmeler kendilerini rakiplerinden ayırabilirler. Benzer şekilde, birçok otel, müşterilerine online check-in ve check-out hizmetleri sunmaktadır. Bu hizmetler, müşterilerin sıraya girmesine gerek kalmadan hızlı ve kolay bir şekilde giriş yapmalarını ve ayrılma süreçlerini kolaylaştırır. Adonis Otel Yönetimi, bu noktada da turizm işletmelerinin yanında olarak "hızlı check-in" modülünü geliştirmiş ve teknolojik gelişmeye uyum sağlamıştır. Ayrıca, oteller, müşterilerin tercihlerini ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için veri analizi yaparak, kişiselleştirilmiş hizmetler sunabilirler. Bunun yanı sıra, turizm işletmeleri, yapay zekâ, sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik gibi teknolojileri kullanarak müşterilerine daha ilgi çekici deneyimler sunabilirler. Örneğin, bir turizm işletmesi, müşterilerin sanal olarak bir destinasyonu keşfetmelerini veya müşterilerin gezdikleri yerler hakkında bilgi alabilmelerini sağlayacak bir artırılmış gerçeklik uygulaması sunabilir. Bu nedenlerden dolayı, teknolojiye yönelik gelişmeler, turizm sektöründe müşteri memnuniyetini artırmak için önemli bir araçtır.

#### 3T Bilişim Teknolojileri, Türkiye genelinde ve yurt dışında yaklaşık 3200 tesise hizmet vermektedir

Turizm sektöründe faaliyet gösteren her tesisin ihtiyaçları farklı olabileceğinden, yazılım çözümleri tercihlerinin, işletmenin özelliklerine ve gereksinimlerine uygun olması gerekir. Bununla birlikte güvenilirlik en önemli kriterlerden biridir. Çünkü yazılım çözümü, otelin işletme faaliyetleri için hayati önem taşır. Bir diğer kriter olarak yazılım çözümü, otel personelinin kullanımına uygun olmalı ve kolayca öğrenilebilir olmalıdır. Bu, otelin verimliliğini artırır ve personel eğitim maliyetlerini düşürür. Yazılım çözümü, otelin

kullandığı diğer sistemlerle uyumlu olmalıdır. Bu, veri bütünlüğünü korur ve işletmenin tüm sistemlerinin sorunsuz bir şekilde çalışmasını sağlar. Yazılım çözümü ayrıca yenilikçi olmalı, otelin rekabet gücünü artırmalıdır. Böylece, müşteri memnuniyeti artar ve işletmenin büyümesine katkı sağlar. Yazılım sistemleri sektörü, turizm sektörü ile bazı sorunlar yaşamaktadır. Bu sorunların başında, turizm sektöründe hizmet veren işletmelerin, müşterilerine özgün hizmetler sunabilmesi için özelleştirilebilir yazılım çözümleri talep etmeleri gelmektedir. Bu taleplerin karşılanması için yazılım şirketleri, müşteri ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir yazılım çözümleri sunmak zorundadır. Bu durum yazılım tarafındaki personelin nispeten daha az olması ve hizmet verdiği tesis sayısı fazla olan yazılım firması için oldukça güç bir süreçtir. Yapay zekâ sistemlerinin yazılımlarda daha etkin kullanılması ve özelleştirilebilir alanların artırılması çözüm olarak uygulanabilir. Diğer bir sorun ise, turizm sektöründe kullanılan yazılım sistemlerinin birbirleriyle uyumlu olmamasıdır. Bu durum, turizm işletmelerinin farklı yazılım sistemleri arasında veri kaybı yaşamasına, işletme faaliyetlerinin aksamalarına ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olabilir. Bunun yanı sıra, turizm sektöründe yazılım sistemleri sürekli olarak güncellenmek zorundadır. Bu da yazılım şirketlerinin işletmelerin ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt vermesi gerektiği anlamına gelmektedir. Ancak bazı yazılım şirketleri, bu güncellemeleri yeterince hızlı bir şekilde sağlayamayabilirler. Son olarak, yazılım sistemlerinin güvenliği de turizm sektöründe önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle online rezervasyon sistemlerindeki güvenlik açıkları, müşteri bilgilerinin çalınmasına neden olabilir ve işletmenin itibarını zedeleyebilir. Bu nedenle yazılım şirketleri, güvenliği en üst düzeyde tutacak yazılım çözümleri sunmak zorundadır. 3T Bilişim Teknolojileri, Türkiye genelinde ve yurt dışında yaklaşık 3200 tesise hizmet vermektedir. 2023 yılı içerisindeki öncelikli hedeflerimiz arasında hizmet verdiğimiz tesislerimizin müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkartmak gelmektedir. Firma olarak müşteri memnuniyetini artırmak için hizmet kalitesini yükseltmek ve müşteri deneyimini iyileştirme gibi konulara oldukça hassasiyetle yaklaşıyoruz. Bu doğrultuda müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak için daha fazla özelleştirilmiş hizmetler sunuyoruz ve müşteri geri bildirimlerine önem veriyoruz. Diğer bir hedefimiz ise; küresel bir marka olmak ve uluslararası piyasada boy göstermek yer alıyor. Bu hedefe ulaşmak için, yenilikçi hizmetleri yakından takip ediyoruz ve küresel turizm ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyoruz. Böylece, markamızı yurt dışında da tanıtır hale getirerek küresel pazarda başarılı bir şekilde var olmak istiyoruz.



Cihan Coşkuntuncel / HotelRunner /  
Satış ve İş Geliştirme Direktörü

2011 yılında kurulan HotelRunner, resort otellerden bağımsız otellere ve günlük kiralık tesislere kadar her türden konaklama tesisinin yanı sıra seyahat acenteleri ve ödeme sistemlerine geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunuyor. HotelRunner olarak iş ortaklarımızın tam ölçekli dijital operasyonlar yürütmelerine, doluluk oranlarını ve karlılıklarını artırmalarına yardımcı oluyor, manuel iş yüklerini en aza indirerek işletmeleriyle ve misafirleriyle ilgilenmek için ihtiyaçları olan zamanı kazandırıyoruz. Ayrıca, günde 35 milyondan fazla işleme ev sahipliği yapan B2B ağıımız, tesisler, seyahat acenteleri, misafirler ve ödeme sistemlerinin birbirlerini çevrimiçi olarak bulmalarına, bağlanmalarına ve iş yapmalarına olanak tanıyor. Teknolojimiz, otelciler ve seyahat acentelerine, dijital dönüşümlerini tamamlamaları için uçtan uca bir platform sağlıyor ve işlerini daha verimli, daha görünür ve daha karlı hale getiriyor. Turizmde teknoloji ve yazılım çok geniş bir kullanım alanına sahip. Sahip olduğumuz yetenek havuzunun ileri teknoloji ürünler geliştiren inovasyon kapasitesi ve sektörün en deneyimli firmalarından biri olarak, turizm teknolojileri alanında liderliğimizi açık arayla koruyoruz. Organizasyon olarak misyonumuz turizm ve konaklama alanında teknoloji kullanımını demokratikleştirmek çünkü bunu mümkün kılacak vizyon, donanım ve anlayışa yalnızca biz sahibiz. Sektörde faaliyet gösteren tüm aktörlere yönelik hizmet sunuyoruz ve sektöre ilk defa bizim tanıttığımız pek çok ürün ve özelliğimiz mevcut. Platformumuzda yer alan özelliklerin başında, kanal yöneticisi, otel yönetim sistemi, fiyat karşılaştırma ve analiz, analitik ve raporlama, promosyon ve rezervasyon modülleri, online ödemeler, misafir ilişkileri yönetimi gibi temel fonksiyonlar yer alıyor. HotelRunner olarak temel ihtiyaçların ötesine geçerek iş ortaklarımızı ve sektörü ileri taşıyacak ve

## HotelRunner olarak temel ihtiyaçların ötesine geçerek, iş ortaklarımızı ve sektörü ileri taşıyacak ve fark yaratacak yenilikleri piyasaya sunmaya devam ediyoruz

fark yaratacak yenilikleri piyasaya sunmaya devam ediyoruz. Insights adını verdiğimiz, konaklama işletmelerinin verinin gücünden yararlanmalarını sağlayan iş zekası platformumuz ve veri odaklı akıllı otomasyon platformumuz Autopilot da yine HotelRunner olarak sunduğumuz öncü platformlardan.

### Önümüzdeki dönemde işletmelerin yapay zekanın gücünden daha verimli bir şekilde yararlanmasını sağlayacak yeni bir platform duyurumuz olacak

Yapay zeka kamuoyu gündemine bu denli güçlü bir şekilde yeni girmiş olsa da biz HotelRunner'da yapay zeka için gerekli alt yapıyı yıllar önce oluşturduk ve ürün stratejimizde kilit bir konuma yerleştirdik. Autopilot platformumuz yapay zeka odaklı, sezgisel ve akıllı bir satış, dağıtım ve operasyon otomasyon platformu. Konaklama işletmeleri, günlük operasyonlarını ve sektördeki deneyimlerini ve faaliyet gösterdikleri zaman içerisinde elde ettikleri bilgi birikimlerini, Autopilot platformuna bir kurallar seti olarak aktarabiliyor ve karmaşık fiyatlandırma ve satış stratejilerini kolaylıkla hayata geçirebiliyorlar. Yapay zeka konusu açılmışken bu yıl lansmanını yaptığımız HotelRunner Elite'ten de bahsetmek isterim. En yeni ve en ayrıcalıklı hizmetimiz HotelRunner Elite gücünü, HotelRunner'ın uzman gelir danışmanlarından ve uçtan uca teknolojisine ek olarak Fiyat Karşılaştırma ve Analizi, Autopilot ve Insights gibi bir dizi HotelRunner ürününden alıyor. Tüm bu platformlar da HotelRunner'ın yüksek hacimli verisinden besleniyor, yapay zeka ve makine öğrenimi yardımıyla günden güne gelişiyor. Önümüzdeki dönemde işletmelerin yapay zekanın gücünden daha verimli bir şekilde yararlanmasını sağlayacak yeni bir platform duyurumuz da olacak. Sektörde öncü şirket olarak bizim hayata geçirdiğimiz bu tarz uygulamaların orta vadede turizm sektöründe yaygınlaşacağını öngörüyoruz. Turizmin geleceğini inşa eden bir şirket olarak, aradan geçen 10 yılda buna defalarca şahit olduk. İş ortaklarımız için yarattığımız fırsatlardan ve dönüşümden sektörün diğer paydaşlarının da faydalanması ve bu sayede Türk turizmini ileri taşıyor olmak bizim için bir gurur ve memnuniyet

kaynağı. Her şey daha büyük, bütünleşik ve gelişmiş bir turizm ekonomisi için.

### Tesisler tercih ettikleri teknoloji sağlayıcısının dünya çapında bir ağa ve vizyona sahip olup olmadığı kesinlikle göz önünde bulundurulmalı

Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesisler, yazılım çözümleri tercihinde karar alma süreçlerini bir satın alma değil, yatırım olarak değerlendirmeli. Bilişim ve teknoloji alanında sade bir hizmet ya da ürün satın alındığını düşünmek doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bu bakış yerine karar vericiler, işletmelerini bir sonraki seviyeye taşıyacak bir iş ortağı edindiklerini göz önünde bulundurarak hareket ederlerse, verdikleri kararın uzun vadede daha iyi sonuç vereceği aşikar. Biz de HotelRunner olarak iş ortaklarımız için sahip olduğumuz bu sorumluluğun farkındalığı ile hareket ediyoruz. Bir diğer kriter de kültür olmalı. Teknoloji dünyasında çok sayıda şirket kuruluyor ve bu şirketlerin bir kısmı büyük ses de getirebiliyor ancak turizm gibi inişleri ve çıkışları çok sık olan bir sektörde istikrarla büyümek şirketin kültürüne ve sağlam temellerine dayanıyor. Tercih ettikleri teknoloji sağlayıcısının dünya çapında bir ağa ve vizyona sahip olup olmadığı kesinlikle göz önünde bulundurulmalı. HotelRunner olarak, 2023 yılına ardi ardına gelen ve çarpıcı yansımaları olan haberlerle giriş yaptık. Başarıyla sonuçlanan Seri A yatırım turumuzun ardından Insights ve Autopilot ürünlerimizin kapalı beta versiyonlarındaki geliştirmeleri tamamlayıp herkesin erişimine açtık. Kısa bir süre önce de sektördeki ayrıcalıklı hizmet ihtiyacına yanıt verecek veri odaklı, yenilikçi, son teknoloji çözümler ve özel danışmanlık hizmetleri sunan HotelRunner Elite'in lansmanını yaptık. 2023 yılının stratejisini belirlerken küreselde devam eden büyümemizi hızlandırmaya karar vermiştik. Önümüzdeki aylarda Kuzey ve Güney Amerika'da yeni ofis ve ekipler kuracağız. Ayrıca yine büyüme hedefimiz doğrultusunda çevrimdışı kalmış pazarlarda varlığımızı güçlendirecek, yüksek nitelikli yetenek havuzumuzu genişletecek ve Türkiye'den tüm dünyaya yazılım ihraç etmemizi sağlayan ileri teknoloji yatırımlarımızı sürdüreceğiz.



Atakan Aksoy / Pera Solutions Yazılım Hizmetleri A.Ş. / Genel Müdür

2019 yılında kurulan firmamız, turizm sektörü ve gayrimenkul franchise yönetim sistemleri konusunda faaliyet göstermektedir. Turizm sektöründe online seyahat acentelerine yönelik çözümler üretmekteyiz. Rezervasyon modülü (Booking Engine), otel kontrat modülü (extranet), online seyahat acentelerinin birbirlerinden ürün almaları sağlayan bağlantı modülü (HUB), otel ve oda eşleme modülü başlıca ürünlerimizdir.

## Yapay zeka uygulamalarının, turizm sektörüne yansımaları müşteri deneyimi, pazarlama ve operasyonel verimlilik alanlarında önem kazanacaktır

Türkiye'nin ilk bulut-tabanlı otel yönetim sistemi BasitOtel'i sunan firmamız, 2016 yılında İzmir'de kuruldu. 2016 yılından bu yana küçük - orta ölçekli otellere otel yönetim sistemi ve kanal yöneticisi başta olmak üzere birçok yazılım konusunda hizmet vermekteyiz. BasitOtel markasıyla Türkiye'deki hızlı büyümemizin hemen ardından sırasıyla Yunanistan, Hindistan, Portekiz, Karadağ, Sırbistan ve Bosna Hersek pazarlarına giriş yaptık. Türkiye ve yurtdışında elektronik fatura sistemlerinden, restoran programlarına birçok entegrasyonu bünyesinde barındıran çözümlerimiz, otellerin ihtiyaçlarını tam anlamıyla karşılamaktadır. Turizm sektörünün en büyük paydaşlarından biri olan konaklama tesislerine teknolojik çözümler sağlamaktayız. Otel, pansiyon, hostel ve apart işletmelerinin tamamına uygun yazılımlarımız ile işletmeler operasyonlarını kolayca yönetebilmektedir. Bulut-tabanlı çözümlerimiz ile herhangi bir kurulum gerektirmeden, özgürce, dünyanın her yerinden işletmelerini yönetebilen sektör profesyonelleri, bu konuda olumlu geri bildirimlerini her gün bizimle paylaşmaktadırlar. Turizm sektörü için tasarlanmış yapay zeka uygulamalarının turizm sektörüne yansımaları müşteri deneyimi, pazarlama ve operasyonel verimlilik anlamında ortaya çıkabilir. Örneğin, konaklama işletmeleri, müşterilerin önceden belirtilen tercihlerine göre oda özellikleri, yiyecek-içecek seçenekleri ve aktiviteler gibi seçenekler sunarak kişiselleştirilmiş deneyimler sunabilir. Pazarlama: Yapay zeka uygulamaları, turizm sektöründeki pazarlama stratejilerini geliştirmek için kullanılabilir. Örneğin, oteller ve seyahat acenteleri, müşterilerin tercihlerine ve arama geçmişlerine göre kişiselleştirilmiş tatil önerileri sunarak daha doğru bir hedef

## Geliştirdiğimiz ürünleri daha fazla online seyahat acentelerinin hizmetine vererek, ülkemizdeki değerli firmaları global oyuncu haline getirmek en büyük hedefimizdir

Online seyahat acentelerinin, mevcut ürünleri farklı kanallar üzerinde düşük yazılım maliyetleri ile satabilmesi, çok kısa sürede yüksek cirolara ulaşması öncelikli hedefimizdir. Günümüzde artan veri miktarı yüzünden farklı kanallar aracılığıyla elde edilen verilerin insan yardımıyla yorumlanması oldukça güçtür. Elde edilen yüksek miktardaki verilerden anlamlı sonuçlar çıkararak satış ve verimlilikleri artırmaları için yapay zeka çözümlerinin kullanılması şarttır. Dijitalleşme ve mobilitenin baş döndürücü bir hızla geliştiği günümüzde, teknolojiyi yakından takip eden misafirler, konaklayacağı tesislerde tüm işlemlerini online olarak yapmak istemektedir. Dijitalleşme oranı yüksek olan tesisler, teknolojiyi yakında takip eden misafirler için büyük bir artı oluşturmaktadır. Gelecek dönemlerde teknolojiyi yakından takip eden misafirler için otelin sunduğu dijital hizmetler,

tercihler konusunda en önemli etkenlerden biri olacaktır. Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesisler için, yazılım çözümlerini seçerken fiyat performans en önemli kriter olacaktır. Yazılım firmalarını tercih ederken dikkat etmeleri gereken en önemli kriterler, yazılım çözümleri üreten firmaların sektör deneyimidir. Turizm sektöründe faaliyet gösteren firmalar, uzun soluklu projeler yerine, bu projeleri fazlandırmak, kısa sürede ticari gelir elde edebilecekleri şekilde gerçekleştirmelidirler. Pera Solutions Yazılım Hizmetleri olarak, 2023 yılında geliştirdiğimiz ürünleri daha fazla online seyahat acentelerinin hizmetine vererek, geri kalmış olduğumuz turizm teknolojileri alanında, ülkemizdeki değerli firmaları global oyuncu haline getirmek en büyük hedefimizdir.



Hasan Sütçü / Hotelier101 - BasitOtel / Satış Direktörü

Ayrıca, tesislerin ihtiyaçlarını belirlemek, yazılım çözümleri hakkında bilgi sahibi olmak ve bu alanda tecrübeli danışmanlarla çalışmak, doğru çözüme ulaşmalarına yardımcı olabilir. Turizm sektörü ve yazılım sistemleri sektörü arasındaki en büyük sorunlardan biri, sektörlerin hızla gelişmesine rağmen, otellerin ve turizm işletmelerinin yazılım sistemleri konusunda yeniliğe kapalı olmalarıdır. Bu durum, otel yönetimi, rezervasyon, müşteri ilişkileri yönetimi, mali işler, gibi birçok işlevi yerine getirmekte zorlanmalarına neden olur. Ayrıca, sektördeki yazılım sistemleri çoğu zaman birbirleriyle uyumlu değildir ve otel yönetiminde kullanılan birden fazla yazılım, veri bütünlüğü ve doğruluğu konusunda sorunlara neden olabilir. Başlıca çözüm önerilerimiz: entegre bir yazılım çözümü kullanmak, yeni teknolojileri takip etmek, daha fazla veri analizi yapmak, veri bütünlüğünü sağlamak ve en önemlisi eğitim üzerine konsantre olunmasıdır. Hotelier101 / BasitOtel olarak, 2023 yılı içerisinde halihazırda bulunduğumuz ülkelerde çok daha fazla işletmeye destek olmak başlıca hedefimizdir. Bunun yanı sıra, bulunduğumuz ülkelerin sayısını artırmak ve yeni pazarlara giriş yapmayı da hedeflemekteyiz. Yenilikçi teknoloji çözümlerimiz ile tüm turizm sektörüne katkıda bulunmaya devam edeceğiz.



CONTINENT

Worldwide

"otel

*yatırımlarınızda  
markalarımızdan biriyle  
birliktelik yapın*

*siz de çok kazanan  
tarafıta olun"*

 Swiss Inn  
by CONTINENT

  
CONTINENT  
HOTELS & RESORTS

Ancyra  
HOTELS&INNS

lofty collection  
HOTELS

by CONTINENT  
collection

[continentworldwide.com](http://continentworldwide.com)

## Otel yönetim sistemleri alanında faaliyet gösteren Alman Protel GmbH firmasının tek yetkili Türkiye distribütörü olarak hizmet vermekteyiz



Şinasi Gürpınar / Europrotel - Dijital Otel Yönetim Bilişim Sistemleri Tic. A.Ş. / Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü

Europrotel, otel yönetim sistemleri alanında faaliyet gösteren Alman Protel GmbH firmasının tek yetkili Türkiye distribütörüdür. Protel GmbH, 1994 yılından beri otelcilik sektörüne özel yazılım çözümleri geliştirmekte olup, ürünleri 80 ülkede 14.000'in üzerinde otelde kullanılmaktadır. Europrotel, 2012 yılından beri Türkiye, KKTC, Azerbaycan, Gürcistan, Irak, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan bölgelerinde otelcilik sektörüne hizmet vermektedir. Ürünlerimiz arasında sunucu tabanlı ve bulut tabanlı otel yönetim sistemleri yer almakta olup, POS ve stok çözümleri ve tam entegre mobil uygulamalar ile desteklenmektedir. Uygulamalar ve ek modüller sayesinde misafir ile iletişimin kuvvetlendirilmesi yoluyla, misafirlere yalnızca konaklama süresince hizmet vermenin ötesine geçerek, memnuniyetin artırılması ve sadakati yüksek bir misafir profili yaratılmasına yardımcı olmayı hedeflemekteyiz. Protel GmbH bu doğrultuda yaptığı teknolojik yatırımlara ağırlık vererek, 2017 yılında pazara sunduğu yeni nesil çözümler ile dikkat çekmektedir. Bunlar arasında, üçüncü parti yazılımlar ile otel yönetim sistemi arasındaki veri akışını hızlandıran ve entegrasyon süreçlerini kolaylaştıran yeni nesil entegrasyon teknolojisi Protel I/O ve bulut tabanlı veri bankası (Big data) çözümü Protel Genius'ı sayabiliriz. Protel I/O üzerinde yer alan tüm uygulamalardaki veri hareketleri, big data olarak toplanmakta, güncel veriler Protel Genius algoritması sayesinde diğer ilgili uygulamalar ile misafir memnuniyetine yönelik öneriler şeklinde paylaşılmaktadır. Bunların dışında, 2009 yılından bu yana bulut yazılımlar konusunda çalışmalarını sürdüren Protel GmbH, dünyanın en kapsamlı ve güvenilir bulut tabanlı otel yönetim sistemlerinden biri olan Protel Air ile konuk ağırlama sektörünün geleceğini şekillendirmeye odaklanmaktadır. Oteller için otel yönetim sistemi ve gerekli üçüncü parti uygulamalar ile entegrasyon, kafe ve restoranlar için pos ve depo yönetim sistemleri, banket ve toplantı alanları için yönetim sistemleri, muhasebe için yazılım çözümleri ve ayrıca SPA çözümleri sunuyoruz.

### Yapay zeka destekli kişiselleştirme ve öneri motorları, bireysel konuklara tercihlerine, geçmiş davranışlarına ve demografik özelliklerine göre daha hedefli ve kişiselleştirilmiş deneyimler sağlayabilir

Otel sektörü profesyonellerinin yapay zekadaki en son trendleri anlamaları gerekir. Çünkü bu çalışma ve misafirlere hizmet verme şeklimizi önemli ölçüde etkileyebilir. AI, otel personelinin önemli müşterilerle ilişkiler kurmak ve konuklara kişiselleştirilmiş hizmet sunmak gibi daha stratejik faaliyetlere odaklanmasına izin vererek tekrar eden görevleri otomatikleştirebilir. Tahmine dayalı analitik, otel profesyonellerinin verileri analiz etmelerine ve müşteri davranışlarını ve pazar eğilimlerini tahmin etmelerine yardımcı olarak veriye dayalı kararlar almalarına ve daha etkili pazarlama stratejileri geliştirmelerine olanak tanır. Yapay zeka destekli kişiselleştirme ve öneri motorları, bireysel konuklara tercihlerine, geçmiş davranışlarına ve demografik özelliklerine göre daha hedefli ve kişiselleştirilmiş deneyimler sağlayabilir. Yapay zeka destekli sohbet botları ve sanal asistanlar, otel personelinin konuklarla gerçek zamanlı olarak etkileşime girmesine ve kişiselleştirilmiş öneriler ve yardım sağlamasına olanak tanıyacak. AI ile entegre akıllı oda teknolojisi, konuklara daha konforlu ve rahat bir konaklama sağlayabilir. Yapay zeka ayrıca otel odalarındaki bakım ihtiyaçlarını izlemek ve tahmin etmek, fiyatlandırma ve envanter kararlarını optimize etmek, talebi tahmin etmek ve buna göre oda kullanılabilirliğini ayarlamak, enerji verimliliğini optimize etmek ve oteli yönetme ve işletmeyle ilgili maliyetleri azaltmak için kullanılabilir. Otel endüstrisi profesyonelleri, bu trendleri anlayarak rekabet gücünü koruyabilir ve konuklarına daha iyi hizmet sunabilir. Europrotel olarak, yeni ürünler üzerine çalışırken misafir isteklerini ön planda tutuyoruz. Artık misafirler uygulama indirmek yerine mevcut kullanılan uygulamalar üzerinden hizmetlere erişmek istiyorlar. Yeni bir uygulama indirmek yerine halihazırda kullandıkları uygulamalar ile çalışmak istiyorlar. Araştırmalarımızı bu konu üzerine yoğunlaştırmış bulunuyoruz. Bunu başarabilirsek gerçek müşteri memnuniyetini yakalayacağımızı düşünüyoruz.

### İşletmeler kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir

Teknolojiyi, turizm sektöründe etkin ve faydalı olarak kullanabilmek, turizm işletmelerini her zaman bir adım önde gösterir. İşletmeler kendini güvene alabilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için yazılıma da yatırım yapmalı ve önemini bilmelidir. Yazılım çözümleri tercihlerinde dikkat edilmesi gereken kriterler; veri güvenliği, rapor çeşitliliği, 7/24 destek hizmeti, yazılımın güncel tutulması, her daim teknolojiye uyumlu olması, entegrasyon ağının geniş olmasıdır. Teknolojinin çok hızlı ilerlemesi ile birlikte yeni teknolojileri takip edip, mevcut ürünleri yeni teknolojilere uyarlamak, yazılım sektörü için gerçekten zor ve gerekli bir süreçtir. Biz Europrotel olarak sürekli iç eğitim ve Ar-Ge çalışmalarımızla mevcut ürünlerimizi yeni teknolojilere adapte ediyoruz. Sektör için en büyük iki riskin bölgesel gelişmeler ve enflasyon olduğunu unutmamak ve her zaman hazırlıklı olmak gerekiyor, biz bu yıl sektörde toparlanma sürecinin devam edeceğini düşünüyoruz. Firmamız açısından bu yıl önceliğimiz her zamanki gibi mevcut müşteri memnuniyetimizi üst seviyelerde tutmak olacak, bunun yanında yeni pazarlar ve yeni ürünler ile planlı bir şekilde büyümeyi hedefliyoruz.





DÜŞÜK ENERJİ TÜKETİMİNE SAHİP

**PELTIER SERİSİ**

*yeşil düşünüp mavi üretiyoruz*



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

ISM MAKİNE ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
Anafartalar Cad. No:1 Organize Sanayi Bölgesi 45030 Manisa, TÜRKİYE  
T : +90. 236 233 42 33 E-Mail : sales@ismas.com.tr





Banu Bedenlier / WeBee /  
Head of Marketing

WeBee 2016 yılında Avrupa Birliği'nin düzenlediği bir yarışma sonucu globalde çok büyük iki rakibimize karşı kazandığı yarışma ile kurulmuş bir şirket. WeBee bir misafir etkileşim platformu. Oteller; otel uygulamaları, iş verimliliği ve takip programları, konaklama anketi sistemleri, QR kodlu web uygulamaları ve hedefli misafir etkileşim sistemleri üretiyoruz. Böylelikle otellerin oda dışı gelirlerini, pozitif yorum skorlarını, misafir etkileşimlerini hem oteldeyken hem de otelden ayrıldıktan sonra arttırıyoruz. Şu anda WeBee, 23 ülkede otelcilere ürünleri ile hizmet vermekte ve WeBee üzerinden aylık ortalama 9000 misafir talebi geçmekte. WeBee kullanan otellerin misafirlerinin yüzde 79'u, 5 puanlı yorum yapıyorlar. WeBee misafirin oteldeki konaklamasına değen her yerde var. Amacımız iletişim, pazarlama faaliyetleri ve otel personelinin iş akışını dijitalleştirerek otelcilerin hayatlarını kolaylaştırmak böylelikle uçtan uca mükemmel bir misafir deneyimi oluşturmak. Otel uygulamalarımız misafir iletişimi ile kilit noktada. Otel misafirleri ile kurduğu tüm iletişimi ve verdiği tüm servisleri otel uygulamaları ile misafirlerin parmakların ucuna taşıyoruz. Otel uygulamalarımız ile misafirler her türlü otel hizmeti rezervasyonu ve satın alma işlemini yapabiliyor, oda servisi taleplerini yine uygulama üzerinden iletebiliyorlar. Otelin

## Bir misafir etkileşim platformu olan WeBee, 23 ülkede otelcilere ürünleri ile hizmet vermekte ve WeBee üzerinden aylık ortalama 9000 misafir talebi geçmekte

sunduğu her türlü kampanya push mesajlar ile misafirlerin mobil telefonlarına gidiyor. Misafir her türlü sorununu ve talebini buradan yapıyor ve otel personelinin doğru departmana anında oluşuyor. Uzun bekleme süreleri, telefon yönlendirmeleri yok. Talep yönetim sistemleri ve operasyon yönetim sistemimizle hiçbir talep açıkta kalmıyor ve atlanmıyor. Talepler doğru departmana yönlendiriliyor, otomatik görev atamaları ve hatırlatmalar oluyor. 110 dilde çevirimizle misafir ve otel arasındaki yanlış anlaşılmalara son veriyoruz. Her departman tek bir birim olarak çalışıyor bu da otelde konaklayan misafirin eksiksiz bir otel deneyimi yaşamasını sağlıyor. Misafir etkileşim platformlarımız ile misafirlere yönelik hedefli kampanyalar çıkabiliyor ya da otelde konaklama sırasında misafirlere anketler gönderebiliyorlar. Böylelikle misafir daha oteldeyken sorunu tespit edip misafir memnuniyetini arttırıyoruz. Bu yüzden daha önce belirttiğimiz gibi otel misafirlerinin yüzde 79'u beş puanlı yorum bırakıyor. Bir de otelcilerin tamamen kendilerinin gerçek zamanlı olarak oluşturdukları, istedikleri gibi içeriği değiştirebildiği QR kodlu web uygulamalarımız var. Otelciler yukarıda saydığımız tüm özellikleri kullanabiliyorlar ve bunu kendileri dakikalar içinde yaratabiliyorlar. Özellikle Chat GPT ile beraber AI hızlı bir şekilde hayatımıza girdi. Bir yandan hayatımızı kolaylaştırırken bir yandan da tüm sektörlerin, ürünlerini bu konuya adapte etmeleri konusunda elzem hale getirdi. Biz sektörümüzde misafir davranışlarını tahmin etme, akıllı cevaplar oluşturma gibi pek çok konuda şu anda ürünümüzü buraya adapte

etmeye başladık. Bizim otel partnerlerimizden duyduğumuz güzel övgülerin dışında özellikle WeBee kullanan otellerin, misafir yorumlarına baktığımızda otel uygulamalarının konaklama deneyimlerini nasıl kolaylaştırdığını anlattıkları yorumlar görüyoruz ve bu aslında ürünün otele kattığı değer ölçülmesinde en büyük etken. Çoğu otelimizde otelin hizmetlerine ne kadar kolay ulaştıklarına, teklifleri gördüklerini, sorunlarını bu uygulama üzerinden çözdüklerini anlatan TripAdvisor yorumları var. Hatta bazı resortlarda ürünü dijital asistanım olarak tanımlayan misafirler var. Yine otel personeli ile misafir arasındaki etkileşimi kesintisiz hale getirdiğinden, misafir otelde karşılaştığı sorunları hemen çözebiliyor. Mutlu misafir, artan gelir ve sadık misafir demek. WeBee bunu oteller için büyük ölçüde çözüyor. Tesislerin, yazılım çözümleri tercihinde, özellikle yurtiçi destek konusu çok önemli. Bizim burada her ülke için müşteri başarı programlarımız ve bundan sorumlu hesap yöneticilerimiz var. Yani biz ürünü sattık ve bitti olarak bakmıyoruz. WeBee'nin otel partnerimiz tarafından en verimli şekilde kullanılması için tüm desteği veriyoruz. Yine bizim yazılımımız kendi ekibimiz tarafından yapılıyor. Bu yüzden teknik destek anında verilebiliyor. Ayrıca en önemli özelliğimiz biz tüm ürünlerimizi otelciler için otelcilerle beraber geliştirdik ve geliştirmeye devam ediyoruz. 2023 hedeflerimizde yurtdışı yatırımlarımızı hızlandırıyoruz. QR kodlu web uygulamamız dünyada ilk ve bunu büyütme istiyoruz. Özellikle Orta Doğu ve Amerika bölgesinde atılımlarımız var.

## İşletmelerin dönüşüm sürecinde e- Belge sistemlerine hızlı ve kolayca uyum sağlayabilmeleri için tüm yazılımlarla uyumlu ürünlerimizle etkin hizmetler sunuyoruz

Dünyada turizm alanında ve turizm hizmeti veren işletmeler arasındaki yoğun rekabet, dijitalleşmenin etkisiyle son yıllarda yeni bir boyuta taşındı. İşletmeler artık yazılıma ve dijital dönüşüme daha fazla odaklanarak yatırımlar yapıyor. Türkiye'nin dijital dönüşümde en çok tercih edilen çözüm ortağı eLogo olarak, biz de sunduğumuz çözümlerle otel işletmelerine dijital dönüşümde rehberlik ediyoruz. İşletmelerin dönüşüm sürecinde e-Belge sistemlerine hızlı ve kolayca uyum sağlayabilmeleri için tüm yazılımlarla uyumlu ürünlerimizle etkin hizmetler sunuyoruz. Türkiye'deki özel entegratörler arasında pazar lideri konumumuzla, uçtan uca sunduğumuz terzi işi çözümlerle her sektörden, tüm ölçekteki işletmelere hizmet veriyoruz. Uygun

fiyatlı, müşteri odaklı ve hızlı çözümlerimizle turizm sektöründeki müşterilerimize de pek çok hizmet sunuyoruz. Otel işletmelerinin zaman ve maliyetten tasarruf sağlamalarına katkı sağlıyoruz. Gelir İdaresi Başkanlığı, 22 Ocak 2022 tarihinde 509 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde değişikliğe gitti. Buna ek olarak Kültür ve Turizm Bakanlığı ile belediyelerden yatırım ve/veya işletme belgesi alarak konaklama hizmeti veren otel işletmelerinin e-Fatura ve e-Arşiv Fatura uygulamasına geçiş yapmaları zorunlu kılındı. Özellikle bu gelişmelerden sonra dönüşüm ihtiyacı daha da arttı. İşletmeler eLogo e-Fatura'yı iş süreçlerine, mevcut otel yazılımlarına ve muhasebe programlarına kolayca entegre edebiliyor. eLogo e-Fatura



Başak Kural / eLogo / Genel Müdür

ile faturalama ve muhasebe süreçlerini hızlandırıyor. Elektronik ortamda güvenli bir şekilde saklanan faturalara gerektiğinde kolayca ulaşıyor. Ayrıca eLogo e-Fatura ile kağıt, baskı, arşivleme, iş gücü ve dağıtım maliyetlerinde tasarruf sağlanıyor. İşletmeler, eLogo e-Fatura sisteminin sınırsız sayıda kullanıcısının yetkilendirilmesine izin veren yapısı sayesinde kullanıcı yönetimini kolaylıkla yapılabiliyor. Çevre dostu yapısıyla kağıt kullanımını azaltarak her yıl yüzbinlerce ağacın kurtulması sağlanıyor.

## HMS Otel Programı ve Kanal yöneticisi gibi yazılım çözümlerimizi üreterek, turizm sektörüne yüzde 100 yerli ve ilk bulut tabanlı kanal yöneticisini sunmaktayız

Tasarım rehberi firmamız 2003 yılında kurulmuş ve ilk gününden itibaren son teknolojik gelişmeleri takip ederek, tüm kullanıcılarını düşünerek en iyi hizmeti sunmak için çalışmaktadır. Web tasarım hizmetlerinden özel yazılım hizmetleri, sosyal medya danışmanlığı, E-ticaret, kurumsal hosting, kurumsal kimlik ve ajans hizmetleri gibi daha sayamadığımız birçok hizmetimizi kullanıcılarımıza profesyonel ve uzun yılların tecrübesiyle sunmaktayız. 2003 yılından itibaren çıkmış olduğumuz bu yolda, HMS Otel Programı ve Kanal yöneticisi gibi yazılım çözümlerimizi üreterek, turizm sektörüne yüzde 100 yerli ve ilk bulut tabanlı kanal yöneticisini sunmaktayız. Uzun yıllarımızın tecrübesi sayesinde tüm otel işlemlerinizi anlayarak oluşturmuş olduğumuz otel programımızın yanında da tamamen tek bir panel üzerinden bütün kanallarınızın yönetimini de gerçekleştirebilmeniz için, Profesyonel Kanal Yöneticimizi de otel programınıza entegre ettik. Bu sayede tüm iş yükünüzü arak bunun yerine gayet kolay kullanım sunan, basit arayüzü ile öne çıkan ve tamamen kullanıcı dostu olan programımız HMS Otel Programı ve Kanal Yöneticisini ürettik. Günümüz teknolojisi gereği artık tüm işlemlerimizin kolay ulaşılabilmesi ve daha çok kesime hitap etmesi gerektiği, bunun yanında bütün gelişmelerin hızlı ve anlık olarak takip edilmesi gerektiğinin tamamen farkında olan vizyonumuz sayesinde, otel işletmeleri için 50'den fazla kanal üzerinden anlık olarak tamamını yönetebileceği bir program yarattık. HMS Otel Programı sayesinde tüm kanallarınıza otomatik müsaitlik bilginiz, fiyat, fiyat değişikliği, kısıtlama, minimum veya maksimum konaklama, varışa kapat, girişe – çıkışa kapat, aktif - pasif satış gibi birçok işlemi, saniyeler içerisinde tüm kanallarınıza gönderimini sağlayabilmektesiniz. Başta da söylediğimiz gibi yıllardır turizm tecrübemiz olmasından kaynaklı, tüm kullanıcılarımıza işlemlerinin kolaylığını sağladık; gerekli olan işlemleri de tamamen düşündük ve fatura entegrasyonları sayesinde entegratör firmanızı HMS otel programına entegrasyonunu gerçekleştirerek; sadece HMS Otel Programını kullanarak faturalarınızı da kolay bir şekilde oluşturabilmektesiniz. Tabi ki HMS olarak, kullanıcılarımızın zorunluluklarını da düşünerek, EGM KBS (Emniyet Kimlik Bildirim Sistemi) bildirimleriniz için de yine sadece HMS Otel Programımız üzerinden misafirlerinizin girişlerini veya çıkışlarını yaptığınız anda EGM KBS üzerinden de bu işlemlerin otomatik olarak gerçekleştirilmesini sağlamaktayız. Bu işlem için ekstra bir efor harcamanıza gerek kalmadan sadece HMS Otel Programı ve Kanal Yöneticisini kullanmanız yeterli, dilerseniz sizler için misafirlerinizin kimliğini sadece yazıcınızın tarama kısmına koyarak, otomatik olarak tüm bilgilerinin HMS sistemine de aktarılmasını da sağlayabilmekteyiz.

**Misafir ilişkileri Modülümüz sayesinde misafirlerinize otomatik olarak dilediğiniz zaman ve dilediğiniz gün için sms ve e-posta gönderimi gerçekleştirebilir veya yapmış olduğunuz erken rezervasyon kampanyalarınızdan dahi bahsedebilirsiniz**

Misafir ilişkileri Modülümüz sayesinde misafirlerinize otomatik olarak dilediğiniz zaman ve dilediğiniz gün için sms ve e-posta gönderimi gerçekleştirebilir veya yapmış olduğunuz erken rezervasyon kampanyalarınızdan dahi bahsedebilirsiniz. HMS yazılımımız, otelinizde farklı departmanlarınız için de aktif olarak oluşturarak misafirlerinizin web tarayıcısı üzerinden kolayca tüm restoran ürünlerinizi görüntülemesini ve sipariş vermesini sağlayabilmekteyiz.

Misafirlerinizin ihtiyaçlarından ve sizlerden belki de ilk taleplerinin ücretsiz internet olabileceğini tahmin ediyoruz ve artık bu durumdan kaynaklı güvenlik sorunları yaşamamanız adına sizlere HMS Otel Programımıza tamamen entegre bir şekilde kurulumuna kadar hot spot hizmetimizi de sunmaktayız. Bu hizmetimizin yanında tabi ki dilerseniz log kayıtlarının tutulmasını talep ederseniz, bunu da sizler için üst seviye güvenli bulut sistemlerinde saklamaktayız. Herhangi bir kanala komisyon ödemediğinizde de rezervasyonlarınızı almak istediğinizde de sizlere web sitesi tasarımı ve online rezervasyon imkanını da başarılı bir şekilde sunmaktayız ve rezervasyonlarınızı online olarak alırken kendi bankanızdan oluşturduğunuz sanal pos uygulamanızı entegre edebilir hatta dilerseniz misafirlerinize ödeme linkini de gönderebilirsiniz. Bu işlemlerinizi gerçekleştirirken aklınıza bir soru mu takıldı? Hemen çağrı merkezimizi arayarak veya tarafımıza e-posta yolu ile ulaşarak 7/24 herhangi bir sınırlandırma olmadan destek alabilirsiniz. Her daim tecrübeli ekibimiz sayesinde her durumda sizlere hizmet vermek için hazırız. Tabi ki tüm bu işlemler için vaktinizin olmadığını düşünüyorsanız sizlere Kanal Yönetim danışmanlığı hizmetimiz sayesinde tüm kanal işlemlerinizi otelinizin reklam veya fiyat yönetimini sizler için de gerçekleştirebilmekteyiz.

**HMS Otel Programı ve Kanal yöneticisi tüm dünyadan taleplerini almakta ve tüm bu talepleri başarılı bir şekilde karşılamaktadır**

Yapay zekâ uygulamaları şu an için erken gibi gözükse de HMS olarak işlemlerimiz için yapay zeka üzerinden oluşturma işlemlerimize başladık ve turizm sektörü de dahil bir çok sektörde yapay zekanın artık tamamen kullanılmasını gerektiğini savunmaktayız. Yapay zekanın getirmiş olduğu kolaylıklar sayesinde insan hatalarının



Nurettin Sezer / HMS Otel Programı ve Kanal Yöneticisi / CEO-Founder

minimumuna düşürülmesi hedeflenmelidir. Bunun haricinde müşteri potansiyeli ve işletmelerin pazar payını arttırması için, tüm şirketlerle entegre bir şekilde çalışması sağlanabilmektedir. Örnek olarak bir misafirinizin Fransa'dan gelip Antalya'da 2 gece İstanbul'da 3 gece konaklamak istediğini düşünelim. Bu kişi bunu istediğinde uçak bileti için ayrı, konaklama için ayrı ve görmek istediği yerler için ayrı ayrı siteler ve fırsatlar içerisinde uzun araştırmalar yapacak, bunların yanında bir de bütçesine de uygun olarak bu işlemleri yapmak zorunda kalabiliyor. Biz yazılım şirketleri olarak yapay zekayı devreye alarak sadece yapmak istediği tatili belirtmesi yeterli olacak ve kendisine tüm fırsatlar kampanyalar tüm seçenekler tek bir panel üzerinden gerçekleştirilebilecektir. Bu sayede müşteri daha kolay bir seçim yaparak hem vakitten hem bütçesinden tasarruf sağlayabilecektir. HMS yazılım olarak yapay zekanın tüm gücüyle kullanılarak tüm global pazarda kullanılması için çalışmaktayız. Turizm sektöründeki tesislerin tamamı da artık web dünyasında yerinin olması gerektiğinin farkında fakat sadece burada olmak bu tesisleri tabi ki tamamen öne çıkarmamaktadır. Artık tesisler olduğu kadar, bu tesisleri kullanan müşteriler de aynı şekilde web sitelerine hakimler. Burada artık vermiş oldukları hizmet kalitesi gibi birçok etken de devreye de girmektedir. Müşteriler artık ilgili işletmeyi, sosyal medya araçları sayesinde daha da üste çıkarabildikleri gibi tam tersini de gösterebilmektedir. Bu yüzden turizm sektöründeki firmaların bu konuda tamamen hassas davranmaları gerektiğini, kendilerinin de bu sosyal medya araçları, misafir memnuniyeti gibi konulara özen göstermeleri gerektiğini düşünüyorum. Yazılım tercihleri konusunda kapsamları gelişmiş, misafir memnuniyeti ön planda olan yazılımları tercih etmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda bizler de HMS yazılımı olarak, Misafir ilişkileri Modülümüzü kullanıcılarımıza sunmaktayız. Misafirlerinizin mutluluğu sizin mutluluğunuz, sizin mutluluğunuz HMS'nin mutluluğu. 2023 hedeflerimiz içerisinde tamamen globalleşme hedefimiz bulunmakta ve bunun için tüm çalışmalarımıza tam gaz başlamış bulunmaktayız. Artık HMS Otel Programı ve Kanal yöneticisi tüm dünyadan taleplerini almakta ve tüm bu talepleri başarılı bir şekilde karşılamaktadır.



Suha Onay / DİA Yazılım / CEO

DİA Yazılım, 2004 yılında Türkiye'de bulut teknolojisi ile kurumsal yazılım hizmetleri vermek üzere, alanında uzman mühendisler tarafından ODTÜ Teknokent'te kuruldu. Kurduğumuz ilk yıllar Avrupa Birliği destekli uluslararası TÜBİTAK ve KOSGEB Ar-Ge projelerinde yer alarak, bulut yazılım teknolojilerinde tecrübe kazandık. TÜBİTAK tarafından Ar-Ge projesi olarak desteklenen Mobil Kod teknolojisi ile çalışan DİA, bir bütün olarak inovatif bir altyapı teknolojisine sahip. DİA Yazılım olarak mobil, e-ticaret, e-dönüşüm ihtiyaçlarına uygun sunduğumuz çözümlerle tüm sektörlerin; muhasebeden, finansa, stok ve depo takibinden, üretime, müşteri ilişkileri yönetiminden, servis hizmet yönetimine firmaların dijitalleşmesine yönelik hizmetler sunuyoruz. Tüm sektörlerde verimlilik, maliyet avantajı ve veri güvenliği sağlayarak yer, zaman, mekan, cihaz bağımsız firmalarını yönetebilmelerine olanak sağlıyoruz. DİA, sektörünün bulut teknolojisi ile çalışan en gelişmiş ERP'si konumunda. Küçük bir restoran, orta büyüklükte bir gıda toptancısı veya büyük bir inşaat firması gibi birçok sektörün tamamına hitap edebilecek esneklikte yazılım çözümlerimizi bulut teknolojisi üzerinden hizmet olarak sunuyoruz. Sunucular, yedekleme sistemleri, virüs programları gibi sorunlardan müşterimizi ERP noktasında kurtarıyoruz. DİA Yazılım olarak başta KOBİ'ler olmak üzere her ölçekten şirkete uçtan uca ERP yazılımı sunuyoruz. Muhasebeden üretime, stok - depo yönetiminden CRM'e kadar çok sayıda çözüm tek bir platformdan yönetilebiliyor. Sunduğumuz çözümlerden birisi de DİA Otel Yönetimi. Kısaca DİA Otel Yönetimi'nden bahsetmek gerekir ise; Ön büro süreçleri hızlanır, anlık raporlar alınabilir, acente performansları ölçülebilir, doluluk oranı takip edilebilir, entegre muhasebe yönetimi yapılabilir, gelir - gider takip edilebilir, housekeeping süreçleri planlanabilir, memnuniyet anketleri düzenlenebilir, personel yönetimi kolaylaşır. DİA Otel Yönetimi ile otel sahipleri, bulut teknolojisi sayesinde internetin olduğu her yerden ve telefon, tablet gibi tüm cihazlardan otellerini yönetebiliyorlar. Üstelik sistem bulutta olmasının bir diğer avantajı da çoklu otel yönetimi imkanı veriyor olması. Tek bir platformdan tüm otelleri şube bazlı veya toplu olarak yönetmek mümkün.

## DİA, sektörünün bulut teknolojisi ile çalışan en gelişmiş ERP'si konumunda

Ayrıca DİA Otel Yönetimi, otellerin donanım, güncelleme, yedekleme, bakım gibi çok sayıda maliyetten kurtulmasını da sağlıyor. Ayrıca veriler, DİA'nın 19 yıllık bulut tecrübesi ile güvenle saklanıyor.

### Yapay zeka, turizm sektöründeki trendleri belirleyebilir ve turizm sektörünün gelecekteki ihtiyaçlarını tahmin edebilir

Turizm sektöründe yapay zeka uygulamaları birçok alanda kullanılabilir. Seyahat planlama, müşteri hizmetleri, pazarlama, güvenlik ve veri analizi gibi konularda yapay zeka, turizm sektöründeki işletmelerin daha verimli ve etkili bir şekilde çalışmalarına yardımcı olabilir. Örneğin, yapay zeka tabanlı chatbotlar turistlerin tatil planlarını özelleştirmelerine ve uygun konaklama seçeneklerini sunmalarına yardımcı olabilir. Ayrıca, otomatik yanıt sistemleri ve chatbot'lar gibi araçlar kullanarak müşteri hizmetleri sürecini otomatikleştirerek, daha hızlı yanıt vererek müşteri memnuniyetini artırabiliriz. Yapay zeka ayrıca, turizm sektöründeki trendleri belirleyebilir ve turizm sektörünün gelecekteki ihtiyaçlarını tahmin edebilir. Bu veriler, turizm sektörü işletmelerinin karar alma süreçlerinde de kullanılabilir. Yapay zeka teknolojilerinin turizm sektöründe kullanılmasının müşteri memnuniyetine olumlu etkileri muhakkak olacaktır. İşletmeler, turistlere daha hızlı ve daha doğru yanıtlar verebilir, müşteri hizmetleri sürecini otomatikleştirerek, müşteri taleplerini hızlıca çözebilir ve turistlerin tatil planlarını kişiselleştirerek daha iyi bir tatil deneyimi sunabilirler. Ayrıca, yapay zeka uygulamaları müşteri geri bildirimlerini analiz ederek, müşterilerin memnuniyet seviyesini artırmak için gereken değişiklikleri yapabilirler.

### Bizim hedefimiz yeni neslin tercih ettiği bir yazılım olmak

Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislerin, yazılım çözümleri tercihinde hangi kriterleri göz önünde bulundurmaları konusuna ERP yazılımı özelinde cevap vermek isterim. Turizm sektöründeki işletmeler ERP yazılımı seçerken bazı önemli faktörleri göz önünde bulundurmalı. İlk olarak seçilen ERP programının işletme özelliklerine uygun olup olmadığına bakılmalı. Her işletmenin farklı ihtiyaçları olduğu için, en uygun ERP yazılımını seçmek önemlidir. Bu noktada biz DİA olarak modüler bir yapı sunduğumuz için, işletmeler sadece ihtiyaç duydukları çözümlerden oluşan bir programa sahip olabiliyorlar. Bir turizm işletmesi hem konaklama hem de yeme içme ve eğlence hizmetleri sunuyor olabilir. Ve bu kolların her birinin gereksinimi farklıdır. Konaklama alanında misafirin otelin kapısından giriş yaptığı ve çıkış yaptığı ana kadar olan tesis içerisindeki memnuniyetini odak noktası alırken, yeme içme alanındaki restoran işletmesi için tedarik yönetimi, servis ve ürün kalitesi odaklıdır. Burada önemli olan bu her iki odak noktası için tek bir çözüm

kütüphanesi olan ve verilerin konsolide şekilde raporlanabilir olan bir ERP programı tercih edilmesi. Bir işletme nihayetinde konaklama ve yeme içme alanındaki zarar oranlarını takip edebilecekleri bir rapor görmek isteyebilir. Bu noktada seçeceği ERP programına dikkat etmesi gerekiyor. İkinci olarak tercih edilecek ERP programının işletmenin büyüme potansiyeline uygun olmasına dikkat edilmeli. Yalnızca turizm sektöründe değil, hemen hemen her sektörden işletmenin yaptıkları genel hata, o günün şartlarına uygun donanımsal yatırımlar yapıp, local ERP yazılımlarını tercih etmeleri. Böyle işletmeler zamanla büyürken ne donanım altyapıları ne de seçtikleri ERP yazılımı aynı büyümeyi gösteremediği için, yetersiz kalıyorlar. Biz DİA ile işletmelere bulut ERP yazılımı sunduğumuz için, hem herhangi bir donanım yatırımı yapmalarına gerek kalmıyor, hem de zamanla büyürken ERP'den aynı kalitede hizmeti almaya devam edebiliyorlar. Bir diğer dikkat edilmesi gereken husus da ERP yazılımının kullanım kolaylığı. Tesis personelinin yazılımı rahatlıkla kullanabilmesi çok önemli. Tercih edilecek yazılımların arayüzünün kolay olması bu anlamda önemli bir nokta. Son olarak güvenlik konusundan bahsetmek istiyorum. Bence bu en önemli faktör. Özellikle otel işletmeleri için müşteri verilerinin korunması oldukça ciddi bir konu. Tercih edilecek ERP yazılımının güvenlik konusunda yeterli önlemleri almış bir sağlayıcıya sahip olması gerekiyor. Biz DİA olarak 19 yıllık bulut tecrübesi ile verileri güvenle saklıyoruz. Bulut teknolojisi sayesinde hiçbir veri hırsızlık, doğal afet, yangın ya da siber saldırı sebebiyle kaybedilmiyor, çaldırılmıyor. DİA ilk ortaya çıktığında, daha küçük işletmeler tarafından kullanılıyordu ve bulut teknolojisi güven oldukça azdı. Ancak artık bulut teknolojisi yeni nesil yöneticiler tarafından tercih edilen, öne çıkan bir hal aldı. DİA'ya kazandırdığımız ön özellik olan iş zekası çözümü ile daha büyük ölçekli KOBİ'lerin karar mekanizmalarını destekleyebilmeyi istiyoruz. Yeni iş akış yönetimi modülümüz ile işletmelerin kendi süreçlerini modelleyerek, farklı akışların ve farklı görevlerin otomatize edilerek, verimliliklerini artırmalarını hedefliyoruz. İlerleyen yıllarda da işletmelerin karar mekanizmalarına, yapay zeka destekli raporlarla yardımcı olmayı istiyoruz. Böylece KOBİ'lerin hem finansal hem de stok verimliliklerini artırmayı hedefliyoruz. Geleceğin olmazsa olmazlarından e-ticareti odağımıza alıyoruz. Aynı zamanda fintech süreçleri üzerine çalışmalar yapıyoruz. KOBİ'ler için fintech çözümlerini hem DİA üzerinden hem de çözüm ortaklarımız üzerinden sunmayı planlıyoruz. DİA Otel Yönetimi tarafında da zaten bir otelin ihtiyaç duyabileceği hemen hemen tüm çözümlere sahibiz. Günden güne gelişen ve çağın tüm teknolojik gerekliliğine uygun bir çözüm olmaya devam edeceğiz.

# CAMSHELVING® GN KÜVET TAŞIMA ARABASI

## ÖMÜR BOYU PASLANMAZ GN KÜVET ARABASI



Camshelving® GN 1/1 (190 cm) Küvet Taşıma Arabası

Camshelving® GN 1/1 (130 cm) Küvet Taşıma Arabası

Camshelving® GN 2/1 (174 cm) Küvet Taşıma Arabası

### Camshelving GN Küvet Taşıma Arabaları

GN Küvet Taşıma Arabaları yiyecek içecek sektöründeki taşıma kolaylığının evrimini temsil eder. Piyasadaki hem alüminyum hem de çelik ve metal arabaların aksine Cambro'nun son teknoloji ürünü kompozit malzemeden imal edilmiştir. Çelikten daha güçlüdür, kaynak noktaları, pas ve korozyon sorunları olmadan, kompozit arabamız en zorlu servis ve mutfak operasyonlarında bile tutarlı bir şekilde çalışır. Modüler bileşen tabanlı yapı, tüm parçaları değiştirilebilir hale getirir ve bakım maliyetlerini azaltır.

### Camshelving GN 1/1 ve 2/1 Küvet Taşıma Arabaları

7,6 cm'lik geniş raf aralığı, stabilite sağlamak için rafların her iki ucunda 3 mm'lik stoperleri ile en büyük çok yönlülük ve kullanım kolaylığını sunar. Geleneksel GN küvet taşıma arabası tasarımı yerine taze ve kullanıcı dostu bir ürün sunan Ultimate GN 1/1 ve GN 2/1 Küvet Taşıma Arabası, metal üzerindeki metalin gürültüsünü ortadan kaldırır ve aşınmasını önler. Paslanmaya karşı ömür boyu garantilidir. Değiştirilebilir parçalar bakım maliyetini azaltır. Tüm parçalar değiştirilebilir.



**CAMBRO**  
TRUSTED DURABILITY

© Copyright Cambro Manufacturing Company.

CAMBRO TÜRKİYE  
Telefon: +90 262 751 29 40  
Faks: +90 262 751 18 79  
cambroturkey@cambro.com



## Clivet Santrifüj Chiller, büyük kapasiteli projelerde, yüksek enerji verimliliği ile tercih ediliyor



Form Endüstri Ürünleri'nin 13 yıldır başarıyla temsilciliğini sürdürdüğü Clivet, Santrifüj Soğutma Grupları, 600 kW ile 10.550 kW arasında yüksek kapasitesi, 6,58'e kadar COP, 10,69'a kadar IPLV verimlilik değerleri ve 20'den fazla patente sahip özellikleriyle dikkat çekiyor. Merkezi sistem çözümlerinde uzman Form Endüstri Ürünleri A.Ş.'nin ürün gamında bulunan Clivet Santrifüj Soğutma Grupları ticari binalar, havalimanları, endüstriyel uygulamalar, hastaneler gibi büyük kapasitelere ihtiyaç duyulan projelerde yıl boyu sağladığı yüksek

enerji verimliliği ile tercih ediliyor. Mükemmel kısmi yük sistemi sayesinde yüzde 10 ila yüzde 100 kapasite aralığında maksimum verimlilikle çalışan VFD frekans invertirli kompresör ile soğutma grubu düşük yüklerde kalkış yapabiliyor ve kısmi yüklerde yüksek verimle çalışabiliyor.

### Back to back iki kademeli kompresör

Clivet, optimize edilmiş iki kademeli sıkıştırma çevrimi sayesinde yüksek enerji verimliliği sağlıyor. İki kademeli kompresör ve Back to Back Impeller dizayn özelliklerine patent alan Clivet Santrifüj Soğutma Grupları, ergonomik tasarımı ve daha az hareketli parçaya sahip olması sayesinde, benzersiz doğrudan tahrikli kompresör güvenilirliği ve daha uzun bir kullanım ömrü sunuyor. Ayrıca Back to Back Impeller tasarımında yer alan aksel kuvvet ile kendi kendini dengeleme teknolojisine sahip olan bu ürün, iki kademeli sıkıştırma çevrimi ile enerji verimliliğini yüzde 6 arttırıyor ve tek kademeli kompresörlü

modellerin aksine, işletme masrafları azalıyor. Motor yapısı sayesinde sahip olduğu çift kat ses geçirmez izolasyon, optimize edilmiş pervane ve tünel tasarımı ile öne çıkıyor. Clivet Santrifüj Soğutma Grupları, patentli soğutucu akışkan distribütörü sayesinde daha homojen dağılım sağlıyor; evaporatör performansı yükseliyor ve verimlilik artıyor. Eşsiz tam film buharlaştırma teknolojisinde spreyleme özelliği, soğutucu akışkanın evaporatör tüplerinin yüzeyinde sıvı halde oluşmasına ve yüzde 100 buharlaşmasına olanak tanıyor. Böylece ısı alışverişi verimliliği önemli ölçüde artıyor ve soğutucu akışkan şarjı yüzde 40 oranında azalıyor. Tüm bu yenilikçi özelliklerinin yanı sıra Clivet Santrifüj Soğutma Grupları çevreyi düşünen yapısıyla da kullanıcılardan tam not alıyor. Üründe kullanılan çevre dostu R 134A gazı, CO2 emisyonlarının önemli ölçüde azalmasını sağlarken daha az soğutucu şarjı gerektiren yapısıyla da yüksek enerji verimliliği sunuyor.

## TP-Link, 12 Yıldır Dünyanın 1 Numaralı WiFi Ürün Sağlayıcısı



Dünyanın önde gelen bağımsız araştırma şirketlerinden International Data Corporation'a (IDC) göre TP-Link, 2022 yılında da dünya kablosuz ağ (WLAN) pazarının lideri oldu. Üst üste 12 yıldır bu pazarda lider

olan şirket, bir rekora doğru koşuyor. TP-Link yetkilileri, bu başarıda müşterilerin ve iş ortaklarının yanı sıra tüm TP-Link çalışanlarının emeği olduğunu belirterek, müşterilerin taleplerini karşılamak için güçlü, güvenilir ve kullanımı kolay ürünlerden oluşan bir portföy oluşturduklarını söylüyorlar. Ürün portföylerini sürekli yenilediklerini, evleri kolayca kaplayan WiFi ağ sistemlerinden devrim niteliğinde hız ve güvenilirlik sağlayan WiFi 7 yönlendiricilere kadar son teknoloji ürünleri geliştirdiklerini vurgulayarak, günümüzün modern bağlantılı yaşam tarzına mükemmel uyum sağlayan çözümlerle dünya çapında başarı elde ettiklerini belirtiyorlar. 2022 yılında küresel WiFi 7 etkinliği ile en yeni teknolojiye sahip ürün ailesinin tanıtımı yapan TP-Link, yönlendiricilerden Deco Mesh sistemleri ve kurumsal ürünlere değin farklı ürün gruplarında WiFi 7 teknoloji modellerini beğeniye sundu. Yeni teknolojilere yatırımını sürdüren şirket, bu yıl içinde WiFi 7 teknoloji bu ürünleri satışa sunacak. Her zaman bağlantılı yaşam tarzının önemine inandıklarını belirten TP-Link yetkilileri, "Ürünlerimiz en son teknolojileri içeriyor ve uzun süre dayanacak şekilde tasarlanıyor. Hem iç hem dış mekan ağ çözümlerimiz, masaüstü, tavana ya da duvara monte edilebilen esnek kurulum seçeneklerine sahip. Çeşitli ağ taleplerini karşılamak için PoE, powerline, akıllı ev ağı, 5G erişimi ve DSL erişimi gibi farklı ağ teknolojileri içeren çözümlerimiz var" diyor. Ayrıca giderek artan ağ güvenliğine yönelik olarak da çalıştıklarını söyleyerek, TP-Link'in daha güvenli internet deneyimleri ve kişisel bilgileri korumak için ağ güvenlik hizmetlerini güçlendirmeye devam edeceğini vurguluyorlar. Müşterilerin TP-Link ürünleriyle mümkün olan en iyi deneyimi yaşamasını sağlama taahhütlerini yerine getirirken aynı zamanda WiFi teknolojisinin sınırlarını zorlamayı da sürdürdüklerini belirten yetkililer, bunlara paralel olarak müşteri hizmetlerinde de en yüksek standartlara ulaşarak her zaman müşteri beklentilerini aşmaya çalıştıklarını bildiriyorlar.

## Korkmaz Mutfak, GIA-Global İnovasyon Ödülü'nü aldı



Paslanmaz çelik mutfak eşyaları, elektrikli ev aletleri ve sofa ürünleri alanında dünyanın önde gelen Türk markalarından Korkmaz, global anlamda önemli bir başarıya daha imza attı. İnovatif ürünlerinin yanı sıra mağazalarıyla da ön plana çıkan Korkmaz, mağaza tasarımı ve konseptiyle ev eşyaları sektörünün önde gelen organizasyonlarından biri olan GIA-Global İnovasyon Ödüllerinin kazananı oldu. Chicago'da gerçekleştirilen törende ödülü Korkmaz Pazarlama Direktörü Tacettin Korkmaz aldı. İstanbul'da ticaretin kalbi Tahtakale'de 50 metrelik bir dükkânda üretime başlayıp yarım asırda bir sanayi devine dönüşen Korkmaz, Chicago'da Uluslararası Ev Eşyaları Derneği (International Housewares Association) tarafından düzenlenen ödül organizasyonundan başarıyla döndü. Derneğin dünyanın önde gelen ödülleri arasında biri olan ve ev ürünleri perakende sektöründeki genel mükemmellik, inovasyon ve yaratıcı görsel düzenleme konularını onurlandırmak amacıyla 20 yılı aşkın süredir düzenlediği GIA-Global İnovasyon Ödüllerini kapsamında, Korkmaz, mağaza tasarımıyla ulusal ödüle layık görüldü. Sektörde öncü bir marka olarak global bir başarıya imza atmanın gururu içinde olduklarını belirten Korkmaz Pazarlama Direktörü Tacettin Korkmaz, "Korkmaz olarak, yarım asırlık uzmanlaşmış bir tecrübe ve ödün vermeyen kalite anlayışımızla dünyanın önde gelen ödülleri arasında birine layık görüldüğümüz için çok mutluyuz. Tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayan, son trend ve teknolojiye sahip olan ürünleri üretmeye ve bu ürünleri özenle tasarlanmış mağazalarımızda müşterilerimizle buluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

# Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız

**odaline**  
BY  
İSMET  
ASLIKARA



## Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk
- Yatak



**Referanslarımızdan Bazıları:**  
Crowne Plaza İstanbul Kurtköy  
Crowne Plaza İstanbul Tuzla  
Çekmeköy Inventist  
Bodrum Yelken Hotel  
Ramada by Wyndham Şile  
Shmayaa Hotel Midyat

Demirtaş Dumlupınar OSB Mah. Mustafa Karaer Cad.No:13 Osmangazi – BURSA

Tel: 0224 211 33 20-21 / 0532 284 01 41 / 0530 876 72 00 Mail: info@odaline.com.tr

## Daikin Avrupa, Polonya'daki ilk ısı pompası fabrikasının temelini attı

Bu yıl Avrupa'daki 50'nci yıl dönümünü kutlayan Daikin Avrupa, iklimlendirme sektörüne öncülük etmenin ve bulunduğu ülkelere değer katmanın gururunu yaşıyor. 1973 yılında Belçika'nın Oostend kentinde kurulan ilk Avrupa fabrikasında üretime başlayan Daikin Avrupa, o günden beri kıta çapında faaliyet göstermeye devam ediyor. Şirket, 4 Nisan 2023 tarihinde Polonya'daki ilk üretim tesisi olan Łódź'da konut tipi ısı pompası üniteleri için yeni fabrikasının inşaatına başlayarak Avrupa'daki gücünü artırmayı planlıyor. Bunun yanı sıra Daikin Avrupa, 2030 yılına kadar 3 bin kişiye ulaşacak bir istihdam kaynağı da yaratarak büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. Daikin'in, Avrupa'da hızla büyüyen ısı pompası pazarındaki gücünü artırmayı amaçlayarak hayata geçirdiği 300 milyon Euro tutarındaki yeni fabrika yatırımı; Doğu Avrupa'daki en büyük kalifiye yetenek havuzundan faydalanmasına ve doğrudan iş yaratmayı desteklemesine olanak sağlayacak. Polonya'da fabrika için seçilen bölge, pazarlara erişim ve istikrarlı bir tedarik zinciri oluşturmak açısından birçok lojistik avantaja sahip. Daikin'in, Polonya'nın merkezindeki Łódź şehri yakınlarındaki Ksawerów'da bulunan 320 bin metrekarelik yeni sahasında, tam bir geleneksel Japon temel atma töreni şeklinde gerçekleştirilen tören; kıdemli Daikin Avrupa yöneticilerine, üst düzey Polonya hükümet liderlerine ve Japonya'nın Polonya Büyükelçisi'ne ev sahipliği yaptı. Törende yaptığı konuşmada 'yakınlık stratejisi' temelinde, yerel köklere sahip olduklarını belirten ve üretimlerini pazara yakın yerlerde gerçekleştirdiklerinin altını çizen Daikin Europe N.V. Yönetim Kurulu Başkanı ve Daikin Industries, Ltd.'in Kıdemli Yöneticisi Masatsugu Minaka, "Polonya'daki 300 milyon Euro değerindeki yatırımımızla, 2030 yılına kadar 3 bin kişiye istihdam sağlayacağız. Yeni yatırımımızla birlikte Polonya'daki yerel tedarikçilerle uzun yıllar boyunca iş birlikleri geliştirmeyi öngörüyoruz" dedi. Törende konuşan Polonya Cumhuriyeti Kalkınma ve Teknoloji Bakanı Waldemar Buda ise Daikin'in 300 milyon Euro bedelindeki yatırımının büyüklüğüne vurgu yaparak şunları söyledi: "Geçtiğimiz yıl temmuz ayı başlarında, Polonya Başbakanı Mateusz Morawiecki ve Daikin'in üst düzey yöneticileriyle ortaklaşa yaptığımız toplantıda Daikin'in Łódź yakınlarındaki Ksawerów'daki yeni yatırımını duyurmuştuğumuz. Bugün Polonya ve Łódź bölgesi için son derece önemli olan bu projenin uygulanmasına devam ettiğimiz için mutluyum."

## Finber Holding'in tercihi FesKlima



Form Endüstri Tesisleri, güçlü sektör tecrübesi, Ar-Ge ve yerli üretime verdiği değerle endüstriyel tesislerin ihtiyaçlarına çözüm sunan ürünler geliştirmeye devam ediyor. Başarılı referansları ve kaliteli ürünleriyle öne çıkan Form, Finber Holding'in Bursa'da yer alan iki farklı fabrikasının evaporatif soğutma projesine imzasını attı. Fabrikaların doğal serinliğini sağlamak adına toplamda 26 adet FesKlima Evaporatif Soğutma Ünitesi kullanıldı. Fabrikalara tedariki sağlanan FesKlima Evaporatif Soğutma Üniteleri, düşük yatırım maliyeti ve minimum enerjiyle maksimum serinletme sağlanmasıyla öne çıkıyor. Hava ve suyu kullanarak mekanlarda doğal bir serinlik sağlayan FesKlima, kapalı alanları filtre edilmiş yüzde 100 taze hava ile buluşturuyor. FesKlima üniteleri, kompresör ve soğutma gazı olmadan sağladığı serinlik sayesinde endüstriyel tesisler, tekstil atölyeleri, plastik enjeksiyon fabrikaları, dökümhaneler, sanayi mutfakları, yemekhaneler, tersaneler, çadırlar, düğün salonları, depolar gibi yoğun çalışılan büyük hacimli mekanlardaki iş verimliliğinde de artış sağlıyor. Düşük yatırım maliyeti ve minimum enerjiyle maksimum serinleme sağlayan FesKlima, hava ve suyu kullanarak mekanları doğal serinlikle buluşturuyor.

## Securitas Technology, Onity Otel Kilit Sistemleri'nin Türkiye'deki yetkili çözüm ortağı oldu



Securitas Technology Türkiye, dünya çapındaki müşterileri için geliştirmiş elektronik kilitleme çözümleri sunan Onity Otel Kilit Sistemlerinin Türkiye'deki yetkili çözüm sağlayıcısı oldu. Carrier Grubu'nun bir çözümü olan Onity Otel Kilit Sistemleri, konaklama tesislerindeki kapılarda özgür ve güvenli kullanım için tercih ediliyor.

Misafir memnuniyetini artırırken operasyonel verimliliğin artmasına da katkı sağlıyor. Güvenlik ve iş zekâsı çözümleri lideri Securitas Technology, elektronik erişim çözümleri ve mobil kimlik doğrulamada dünya lideri olan Onity'nin Türkiye'deki yetkili çözüm sağlayıcısı oldu. Onity, dünya genelindeki müşterileri için, erişim kontrolü ve kilitleme sistemlerinden entegre akıllı çözümlere kadar yenilikçi hizmetler sunuyor. Onity'nin entegre erişim sistemleri ve teknolojisi, misafirlerin kapıları basit ve güvenli bir şekilde açmasını sağlıyor. Yaptıkları anlaşmayla Onity Otel Kilit Sistemlerinin Türkiye'deki yetkili çözüm sağlayıcısı olduklarını söyleyen Securitas Technology Türkiye Pazarlama Direktörü Pelin Yelkencioğlu, oda giriş-çıkış yönetimini kolaylaştıran, güvenliği artıran ve mobil kullanım sayesinde kart maliyetini düşüren Onity'nin çözümlerine Türkiye'de konaklama sektöründeki tesislerin büyük ilgi göstermesini beklediklerini ifade etti. Onity Otel Kilit çözümlerinin otellerin oda kapılarında kullanılan kilit ve kart okuyucunun kombine olarak çalıştığı bir geçiş sistemi olduğunu belirten Yelkencioğlu, "Sistem, lobiden alınan kartlar veya telefonlara yüklenen mobil uygulamalar sayesinde, yalnızca yetkili

kişilerin ilgili odaya giriş yapabilmesini sağlıyor. Onity'nin çeşitli model ve özellikte çok sayıda ürünü bulunuyor. Ayrıca tasarımsal olarak özelleştirilip, farklı kapı modellerine uygun hale getirilebiliyor. Onity, ek olarak otel odalarında bulunan oda içi kasaların yönetimini de şifre ile mobil olarak yönetebiliyor" dedi. Onity Otel Kilitleri çözümü, Otel Oda Yönetim Yazılımı, Bluetooth ve NFC (Yakın Alan İletişimi) sayesinde mobil cihazlarla kullanılabilir. Ayrıca bulut tabanlı olarak da çalışıyor. Çözüm kartla kullanıldığında, standart bir okuyucu gibi kart okuyucuya yaklaştırıldığında, yetkisi olan kişinin kapıyı açmasına izin veriyor. Mobil cihazlara indirilen uygulama aracılığıyla Bluetooth ve NFC haberleşme teknolojisi kullanılarak geçiş sağlanabiliyor. Okuyucular ve kilitler için herhangi bir kablolu maliyeti oluşturmuyor. Bulutta kullanıldığı gibi server'da da kurulumu yapılabilir. Konaklama tesislerinin misafir memnuniyetini sağlamak için otel erişim kontrolüne de yatırım yapması gerektiğinin altını çizen Pelin Yelkencioğlu, "Kendi alanında bir dünya devi olan Onity'i, şimdi Türkiye'de Securitas Technology'nin servis ve mühendislik yetenekleri ile pazara sunuyoruz. Konaklama tesisi ister büyük ister küçük olsun, Onity çözümleri sayesinde ihtiyaç duyulan güvenlik ve geçiş kontrolünü sağlamak mümkün. İyi tasarlanmış ancak kullanımı basit olan Onity kilitleri, tesisleri ve misafirleri korumaya yardımcı oluyor. Onity çözümleri misafirlere kolaylık sağlarken, aynı zamanda operasyonel verimliliğin artmasına da katkı sunuyor. Türkiye'deki tüm konaklama tesisi yönetimine 'Fırsatın kapısını açın' çağrısında bulunuyoruz" diye konuştu.



BAHAR



# Zamanlız tasarımlar

AYDINLATMA ÜRÜN TASARIMI WAXY DESIGN STUDIO



DESIGN STUDIO  
waxy

LUXI  
LIGHTING STORES

siberled  
TECHNICAL LIGHTING

spectbee  
HERB LIGHTING

labbee  
LIGHTING LABORATORY

DEPODAN BY BAHAR  
ONLINE SHOP

Luviler  
People of Light

[www.baharaydinlatma.com.tr](http://www.baharaydinlatma.com.tr) • [www.baharlighting.com](http://www.baharlighting.com)

# oteller



## Türkiye'nin büyük bir potansiyele sahip, çok önemli bir pazar olduğu görüşünde birleşen yabancı zincir oteller, yeni marka ve stratejileri ile varlıklarını arttırmayı hedefliyorlar

Dünya genelinde faaliyetlerini sürdüren yabancı zincir oteller gerek konumlandıkları ülke sayıları gerekse tesis ve yatak sayılarıyla güçlü bir varlık oluştururken; hem buldukları ülke turizmine hem de globalde turizm sektörüne önemli kazanımlar sağlıyorlar.

**T**urizm Proje Dergisi olarak, son güncellemelerini yaptığımız, "Yabancı Zincir ve Grup Oteller" dosyamıza göre Türkiye'de faaliyette olan 27 yabancı zincir otel bulunmaktadır. Toplam tesis sayıları 415 olan otel gruplarının, totalde oda sayıları ise 75.000 düzeyindedir. Türkiye'de tesis sayısı bakımından Wyndham Hotels & Resorts 100 tesis ile ilk sırada yer alırken, toplam yatak sayısı 15.000'in üzerinde bulunuyor. Wyndham Hotels & Resorts'ü, 74 tesis ile Hilton Hotels, 60 tesis ile Accor Group, 43 otel ile Marriott Hotels ve 31 otel ile Radisson Otel Grubu takip ediyor.

Yabancı zincir oteller, globalde, ekonomi segmentinden ultra lüks segmentine kadar sahip oldukları birçok farklı konseptteki markalarıyla hizmet verdikleri tesislerde, yüksek kalite ve standartta misafirlerini ağırlıyorlar. Zincir oteller ortaklarına, kaliteli markalar ve sistemlerin yanı sıra sadakat, satış ve pazarlama kapasitesine ve yüksek teknoloji çözümlere erişim olanağı sağlıyorlar. Bununla birlikte açılış öncesi destek, operasyonel rehberlik, satış ve pazarlama uzmanlığı, öğrenme ve gelişim araçları ve dünya çapında konaklama hizmetleri sunmalarına yardımcı olan diğer önemli hizmetlerden yararlanıyorlar.

Bünyelerinde barındırdıkları şehir ve resort otelleri, tatil köyü, villa konseptli tesisler, rezidanslar gibi tesisleri genelde franchise modeli olarak işletiyorlar. Türkiye'de büyük şehirlerin yanı sıra ikincil ve üçüncül şehirlerde de değişik markalarda, tam donanımlı hizmet veren tesislerle varlık gösteriyorlar.

**Türkiye ile çalışmanın avantajlarına değinen sektör profesyonelleri, en önemli göstergeler olarak, pazarın hızlı büyüme potansiyelini gösteriyorlar**

Sektör profesyonelleri, Türkiye'nin, çok büyük bir potansiyele sahip, çok önemli

bir pazar olduğu görüşünde birleşiyorlar. Ülkemizde uzun yıllardır devam eden köklü iş birlikleri olduğunu belirterek, yeni marka ve stratejileri ile varlıklarını arttırmayı hedeflediklerini ifade ediyorlar. Türkiye ile çalışmanın avantajlarına değinen sektör profesyonelleri, en önemli gösterge olarak, pazarın hızlı büyüme potansiyelini, Batı ile Doğu, Avrupa ve Asya arasında bir köprü oluşturmasını, bölgesel bir merkez ve büyük oranda iş talebini sürdüren önemli bir ticari bağlantı noktası konumunda bulunmasını gösterirken; dezavantajı olarak ise krizlerde çok ciddi bir panik havasının yaratılıyor olmasına ve bu sebeple de toparlanma sürecinin uzamasına vurgu yapıyor.

### Türkiye genelinde yaşanan çok önemli bir sorun, uzun vadeli bir turizm stratejisinin olmaması, strateji eksikliğidir

Sektör temsilcileri, turizmin, ülkenin içinde bulunduğu durumlardan pozitif veya negatif olarak direkt etkilenen bir sektör olduğunu ifade ediyorlar. Türkiye genelinde yaşanan çok önemli bir sorun olarak, uzun vadeli bir turizm stratejisinin olmamasını, strateji eksikliğini gösteriyorlar. Kalifiye çalışan sorununun da kısa ve orta vadede sektör için ciddi bir tehdit oluşturduğuna değinerek, bir başka ifade ile yetenek açığının, dünya turizm sektörünün karşı karşıya olduğu en büyük zorluklar arasında yer almayı sürdürdüğünü açıklıyorlar. Özellikle Türkiye'yi, genç nüfusu ve eğitim altyapısıyla bu alanda zengin fırsatlara sahip bir ülke olarak değerlendirdiklerini belirtiyorlar. Bu bağlamda çözüm olarak, yeni yetenekler yetiştirmeye, ekibe kazandırmaya ve ekipte kalmalarını sağlamaya yönelik kaynak ve araçlarla, bununla birlikte webinarlar, podcastler, videolar gibi diğer materyaller ve programlarla sürece destek oluyorlar.

### Türkiye turizmi halen gerçek potansiyeline ulaşmadı

Türkiye turizminin son 20 yılda yükselen bir ivme sergilediğini; ama halen gerçek potansiyeline henüz ulaşmadığını düşündüklerini belirten sektör temsilcileri, dünya genelinde de seyahatin arttığına fakat rakiplerimize oranla büyümemizin çok daha hızlı olduğuna vurgu yapıyorlar. Türkiye'de turizm ve konaklama sektörünün zaman içinde dönüşüm geçirdiğini ve hem seyahat edenlerin hem de işletmecilerin ihtiyaçlarına uyum sağlayarak, ülkemizi dünyanın en önde gelen ziyaret noktalarından biri haline getirdiğini açıklıyorlar. Burada öne çıkan diğer etmenler olarak hem yabancı markaların

artmasına hem de havayolu ulaşım ağının zenginleşmesine de değiniyorlar. Türkiye'nin, turizmin lokomotif ülkelerinden birisi haline gelmesini ve burada kalıcı olmasını beklediklerini ifade eden yabancı zincir otel temsilcileri, kısa ve orta vadede Türkiye'de yeni otel projelerini hayata geçireceklerini

belirtiyorlar. 2023 yılı hedefleri olarak, Türkiye'de büyümeye devam etme kararlılıklarını koruduklarını belirten sektör profesyonelleri, ülkedeki varlıklarını daha da ileri taşımak için faaliyetlerini sürdürüyorlar.

### TÜRKİYE'DEKİ YABANCI ZİNCİR VE GRUP OTELLER

ZİNCİR - GRUP OTEL ADI*	OTEL SAYISI (Türkiye)	ODA SAYISI (Türkiye)	OTEL SAYISI (Dünya)	ODA SAYISI (Dünya)
Wyndham Hotels & Resorts	100	15.000	9.100	845.000
Hilton Hotels & Resorts	74	13.452	7.215	1.133.277
Accor Group	60	13.214	5.400	802.000
Marriott Hotels	43	7.500	8.400	1.534.000
Radisson Otel Grubu	31	4.728	1.700	202.600
IHG Hotels & Resorts	29	4.979	6.164	911.627
TT Hotels	20		400	
MP Hotels	11	3.171	50	11.596
BWH Hotel Group	7	891	4.700	800.000
Hyatt Hotels & Resorts	6	1.130	1.150	
DER Touristik Hotels	5	1.852	102	
Barcelo Hotel Group	3	515	300	55.000
Kempinski Hotels	3	666	76	
Rotana Hotels & Resorts	3	401	70	
Club Med	2	830	70	
Corendon Hotels & Resorts	2	1.256	9	2.842
Yotel	2	451	22	
Millennium Hotels & Resorts	2	445	58	
Four Seasons Hotels & Resorts	2	235	120	
Mandarin Oriental Hotel Group	2	211	36	
Sunset Hospitality Group	2	139		
Hapimag Grubu	1	636	56	
Shangri-La Group	1	186	111	
Address Hotels & Resorts	1	182	16	
The Peninsula Hotels	1	177	12	3.128
The House Hotels	1	45	6	
Aman Group	1	36	34	

\*Sıralama, Türkiye'deki tesis sayısına göre yapılmıştır.



## YABANCI ZİNCİR VE GRUP OTEL MARKALARI

<b>Wyndham Hotels &amp; Resorts</b>	Hawthorn Extended Stay - Days Inn - Super 8 - Microtel By Wyndham - Howard Johnson - Travelodge - La Quinta - Wingate By Wyndham - Wyndham Garden - AmericInn - Baymont - Ramada - Ramada Encore - Tryp By Wyndham - Esplendor By Wyndham - Vienna House - Alltra All Inclusive - Wyndham - TM Trademark Collection By Wyndham - Registry Collection Hotels - Dolce Hotels And Resorts - Hawthorn Suites by Wyndham
<b>Hilton Hotels &amp; Resorts</b>	Waldorf Astoria - LXR - Conrad - Canopy - Signia Hilton - Hilton - Curio Collection - DoubleTree - Tapestry Collection - Embassy Suites - Tempo - Motto - Hilton Garden Inn - Hampton - Tru - Homewood Suites - Home Suites 2 - Hilton Grand Vacation
<b>Accor Group</b>	Raffles - Orient Express - Faena - Banyan Tree - Sofitel Legend - Fairmont - Enblems Collection - Sofitel - Rixos - OneFinestay - Mantis - Mgallery - Art Series - Pullman - Swissotel - Angsana - Mövenpick - Grand Mercure - Peppers - The Sebel - Adagio Premium - Thalassa - Handwritten Collection - Mantra - Novotel - Mercure Hotels - Adagio Original - BreakFree - Ibis - Ibis Styles - Adagio Access - Greet - Ibis Budget - HotelF1 - 21C Museum Hotels - 25hours Hotels - Delano - Hyde - Jo&Joe - Mama Shelter - Mondrian - Morgans Originals - SLS - SO/ - The Hoxton - Tribe
<b>Marriott Hotels</b>	The Ritz Carlton - ST Regis - Edition - The Luxury Collection - W Hotels - JW Marriott - Sheraton - Ritz Carlton Reserve - Bulgari - Delta Hotels Marriott - Le Meridien - Westin - Autograph Collection Hotels - Design Hotels - Renaissance Hotels - Tribute Portfolio - Gaylord Hotels - Courtyard By Marriott - Four Points By Sheraton - Springhill Suites By Marriott - Protea Hotels Marriott - Fairfield By Marriott - AC Hotels Marriott - Aloft Hotels - Moxxy Hotels - Marriott Executive Apartments - Residence Inn By Marriott - Towneplace Suites By Marriott - Element -
<b>Radisson Otel Grubu</b>	RHG Radisson Hotel Group - Radisson - Radisson RED - Radisson Blu - Radisson Collection - Radisson Individuals - Park Plaza - Park Inn - Country Inn&Suites - Prizeotel - Radisson Rewards - Radisson Meetings
<b>IHG Hotels &amp; Resorts</b>	Six Senses - Regent - InterContinental Hotels&Resorts - Vignette Collection - Kimpton Hotels - Hotel Indigo - Voco - Hualuxe - Crowne Plaza - Iberostar - Even Hotels - Holiday Inn Express - Holiday Inn - Avid - Atwell Suites - Staybridge Suites - Holiday Inn Club Vacations - Candlewood Suites
<b>BWH Hotel Group</b>	WorldHotels Luxury - WorldHotels Elite - WorldHotels Distinctive - WorldHotels Crafted - Best Western - Best Western Premier - Best Western Executive - Residency - Vib - Glo - Aiden - Sadie - BW Premier Collection - BW Signature Collection - SureStay - SureStay Plus - SureStay Collection - SureStay Studio
<b>Hyatt Hotels &amp; Resorts</b>	Park Hyatt - Grand Hyatt - Hyatt Regency - Hyatt - Hyatt Residence Club - Hyatt Place - Hyatt House - UrCove by Hyatt - Miraval - Alila - Andaz - Thompson Hotels - Hyatt Centric - Caption by Hyatt - The Unbound Collection - Destination by Hyatt - Jdv by Hyatt - Hyatt Ziva - Hyatt Zilara - Zoetry Wellness&Spa - Secrets Resorts&Spas - Breathless Resorts&Spas - Dreams Resorts&Spas - Hyatt Vivid Hotels&Resorts - Alua Hotels&Resorts - Sunscape Resorts&Spas
<b>MP Hotels</b>	Labranda Hotels&Resorts - Design Plus Hotels - Kairaba Hotels&Resorts - Lemon&Soul Hotels - MP Hotels
<b>DER Touristik Hotels</b>	Sentido - Calimera - COOEE - Playitalar - Aldiana
<b>Barcelo Hotel Group</b>	Royal Hideaway Luxury Hotels&Resorts - Barcelo Hotels&Resorts - Occidental Hotels&Resorts - Allegro Hotels
<b>Rotana Hotels &amp; Resorts</b>	Rotana Hotels&Resorts - Rayhaan Hotels&Resorts - Arjaan Hotel&Apartments - Centro Hotels - Edge - The Residences
<b>Votel</b>	Votel - Votelair - Votelpad
<b>Millennium Hotels &amp; Resorts</b>	The Biltmore - Leng's Collection - Grand Millennium - Millennium - Msocial - Studio M Hotel - Copthorne - Kingsgate
<b>Shangri-La Group</b>	Shangri-La Hotels - Kerry Hotels - Jen Hotels - Traders Hotels

Şık konseptler,  
projeye özel çözümler





**Baran Türkel / Radisson Otel Grubu / Ülke Direktörü - Geliştirme & Franchise Hizmetler**

Radisson marka ailesi, şu anda faaliyette ve geliştirilmekte olan 1.700'den fazla oteli ile dünya çapında 120'den fazla ülkede bulunuyor. Radisson Otel Grubu, işletmede ve geliştirme aşamasında olan 1.000'den fazla otel ile EMEA ve APAC'de faaliyet göstermektedir. Dünyanın en büyük uluslararası otel gruplarından biri olarak, portföyümüzü 2025 yılına kadar ikiye katlama planıyla hızla büyümekteyiz. Grubumuzun kapsayıcı marka vaadi "Her An Önemlidir", hizmet felsefesi ise "Evet! Yapabiliriz!" şeklinde ifade edebiliriz. Ayrıca, Radisson marka ailesi, Radisson Otelleri ticari çatı markası altında bulunan Radisson Collection, Radisson Blu, Radisson, Radisson RED, Radisson Individuals, Park Plaza, Park Inn by Radisson, Country Inn & Suites by Radisson ve prizeotel markalarını içermektedir. Şu anda Türkiye'de faaliyette ve yapım aşamasında olan 50'ye yakın otelimiz var. Önümüzdeki 3 ila 5 yıl içinde 70 otele ulaşmayı ve 2030 yılına kadar 100 otele ulaşmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki tüm markalarımızın başarıyla lansmanını yaptık. Orta üstü ölçekli markamız Park Inn by Radisson'dan üst sınıf markamız Radisson'a, Avrupa'nın ve aynı zamanda İstanbul'un önde gelen lider markası Radisson Blu'dan, geçtiğimiz yaz Bodrum'da açtığımız premium markamız Radisson Collection'a ve Collection markası olarak yeniden konumlandığımız Radisson Collection Hotel Vadistanbul'a Radisson Otel Grubu çatısı altında bulunan markalarımızın çoğu Türkiye'de yer almaktadır. Ayrıca bir süre önce, Türkiye'nin ilk Radisson RED markalı otelinin İzmir'de açılacağını duyurusunu ve şimdiden yarım düzine tesisin üyeliğe katıldığı Radisson Individuals'ın Royan Hotel Hagia Sofia İstanbul ile Sultanahmet'in kalbinde faaliyet gösteren ilk otelinin tanıtımını yaptık. Türkiye'deki portföyümüzün yüzde 50'den fazlası, Radisson Blu'nun şehir genelinde lider marka olduğu ve tüm markalarımız ile liderliğimizi pekiştirme önceliğimizin devam ettiği İstanbul'da bulunuyor. İstanbul'daki

## Türkiye'de faaliyette ve yapım aşamasında olan 50'ye yakın otelimizi, 2030 yılına kadar 100 otele ulaştırmayı hedefliyoruz

en büyük marka ve en büyük operatör olma hedefiyle varlığımızı güçlendirirken, İzmir, Bodrum, Çeşme ve Ankara'nın yanı sıra Eskişehir, Yalova gibi ikincil şehirlerde de büyümeye devam ediyoruz. Karadeniz'de Ordu, Samsun ve Trabzon'da 3 otelimiz var. Ayrıca Erciyes Dağı'ndaki kayak otelimizle Kayseri'de de büyüme gösterdik. Önceliğimiz, yakın zamanda iki yeni otelin duyurusunu yaptığımız Antalya gibi daha fazla tatil amaçlı seyahat eden misafir profilini hedefleyen bölgelerde yer almak ve Akdeniz, Ege sahil şeridinde varlığımızı arttırmak. Özellikle mevcut bağımsız otellerin dönüştürülmesiyle, pazar potansiyeline uygun yeni lansmanı yapılan Radisson Individuals markamızla ikincil lokasyonlarda çeşitlendirmeye devam edeceğiz. Covid'e yanıt olarak, bağımsız kalmak isteyen veya grubun temel markalarından birine zamanla geçiş yapmayı düşünen, yüksek hizmet puanlarına ve mevcut otel kimliklerine sahip bireysel ve bağımsız otelleri hedefleyen Radisson Individuals'ı lanse ettik. Bu girişim, grubumuzun yalnızca ortaklarımızı desteklemekle kalmayıp, aynı zamanda ağıımızın tüm faydalarını sağlayan ve sınırlı ön koşullarla ölçeklendiren özel bir teklifle dönüşümlere odaklanmamızı yansıtan çözümler sunma yeteneğini de gösteriyor.

### 2023 yılına revize ettiğimiz hedefimiz, yakında Türkiye'yi Radisson Otel Grubu için EMEA'nın en büyük ülkelerinden biri yapacak

Türkiye, turizm için küresel olarak en gözde destinasyonlardan biri olduğu gibi aynı zamanda Batı ile Doğu, Avrupa ve Asya arasında bir köprü oluşturuyor. Türkiye, bölgesel bir merkez ve büyük oranda iş talebini sürdüren önemli bir ticari bağlantı noktası. Bu temellerin Covid sonrası toparlanmayı hızlandırmaya yardımcı olacağına, aynı zamanda yeni inşa edilen fırsatların yanı sıra Radisson ağına katılan dönüşüm otellerine de dönüşeceğine inanıyoruz. Türkiye'nin sahil kıyıları ve dağlık destinasyonlarının eşit çeşitliliğe sahip olması göz önünde bulundurulduğunda, tatil amaçlı seyahat konusundaki varlığımızı tam teşekküllü resortlar ile güçlendirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Resort otellerimiz Radisson Blu Resort & Spa, Çeşme ve Radisson Collection Hotel, Bodrum'a ek olarak ilk kayak merkezi otelimiz olan Radisson Blu Hotel, Mount Erciyes'i yakın zamanda açmış bulunuyor. Bundan sonraki süreçte, büyük potansiyel

gördüğümüz Antalya başta olmak üzere Akdeniz çevresinde de büyümeyi hedefliyoruz. Geçen yıl, 2025 yılına kadar 50'den fazla otelin işletmede ve yapım aşamasında olması için bir plan açıklamıştık ancak tanık olduğumuz olumlu eğilim ve ülkeye olan bağlılığımızla birlikte, bu hedef 2023 yılına kadar elde edilmek üzere revize edildi. Bu yeni hedef, yakında Türkiye'yi Radisson Otel Grubu için EMEA'nın en büyük ülkelerinden biri yapacak.

### Tatil turizmine artan talepleri görmek pozitif düşünmemize sebep oluyor

Pandemi, tüm turizm ve seyahat sektörü için çok zorlu bir süreçti. Tatil turizmine artan talepleri görmek pozitif düşünmemize sebep oluyor ve 2023'de çok daha iyi bir performansa ulaşacağımıza inanıyoruz. Büyümede pozitif bir ivme yakaladık ve önümüzdeki 12 ay içinde yapacağımız açılışlara bakınca Türkiye pazarındaki payımızın güçleneceğini gözlemliyoruz. En önemli değişimler arasında dijital devrimi gösterebiliriz, değişimin hızı misafir uygulamalarından, çevrimiçi rezervasyonlara, konaklama deneyimlerine ve kendimizi nasıl konumlandığımızımıza kadar birçok veriye evrildi. 2023 hedefimiz, geçen yıl Türkiye genelinde 35 olan otel sayısını 50'den fazlasına ulaştırmak. Yukarıda da ifade ettiğim gibi, 2025 yılına geldiğimizde bu sayıyı 70'in üzerine çıkarmayı, 2030 ve sonrasında ise Türkiye genelinde 100'den fazla otele ulaşmayı hedefliyoruz. Tüm bunların ötesinde, yerel becerileri ve yetenekleri geliştirmeye ve teşvik etmeye, faaliyet gösterdiğimiz toplulukları büyümeye ve ülkede olumlu bir etki bırakmaya odaklanıyoruz. Aynı zamanda ortaklarımızla yakınlık sağlamak, misafirlerimize ve tüm paydaşlarımıza verdiğimiz sözleri yerine getirmek için de çabalıyoruz. Sadece inşaat takvimlerine bağlı olarak bu yıl 6 ila 7 otel açmayı bekliyoruz. 163 odalı ilk Radisson markalı otelimizi bu sene Bursa'da açacağız, ayrıca ilk Radisson Blu markalı otelimiz ile Antalya Kaş bölgesine giriş yapacağız. Eskişehir'de ikinci otelimizi ve Yalova'da biri Park Inn by Radisson, diğeri Radisson Individuals markası altında mevcut bir otelden dönüştürme olmak üzere iki otelimizi açacağız. Son olarak, İzmir'deki genişlememizi Bornova'da ilk Radisson RED açılışıyla ve aynı şekilde yapım aşamasında olan Radisson Blu markalı otelimiz ile gerçekleştirmeyi öngörüyoruz.

## **İstanbul'daki 30 otelimizin yanı sıra, Edirne'den Van'a kadar, yaklaşık 40 şehirde, faaliyetteki 100'e yakın otelimiz ve yaklaşık 15 bin odaya ulaşan kapasitemizle hizmet veriyoruz**

Wyndham Hotels & Resorts, 95'in üzerinde ülkede bulunan yaklaşık 9 bin 100 oteli ve 845 bin odanın dahil olduğu ağıyla, dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi konumunda yer alıyor. Global portföyümüzde 24 tanınmış otel markası bulunuyor. Sadakat programımız Wyndham Rewards, ortaklarımızı aracılığıyla dünya genelinde 50 binin üzerinde otel, resort tatil kulübü ve kiralık evi kapsıyor. Wyndham Rewards'un yaklaşık 101 milyon kayıtlı üyesi, kazandıkları puanları ücretsiz konaklamalar da dahil olmak üzere çeşitli fırsatlar için kullanabiliyor ve konakladıkça yeni üye seviyelerine ulaşarak tercihli oda seçenekleri, geç çıkış, daha hızlı puan kazanma gibi özelliklerden de yararlanabiliyor. Faaliyetteki 100'e yakın otelimiz ve yaklaşık 15 bin odaya ulaşan kapasitemizle, tesis sayısı bazında Türkiye'deki en büyük uluslararası otel şirketi konumundayız. Markalarımız ekonomiden en üst segmente kadar uzanıyor. Türkiye'de şu anda Wyndham, Wyndham Grand, Ramada by Wyndham, Wyndham Garden, Hawthorn Suites by Wyndham, TRYP by Wyndham, Ramada Encore by Wyndham, La Quinta by Wyndham ve Days Hotel by Wyndham markalarımız bulunuyor. Trademark Collection by Wyndham markamız altındaki ilk otelimizin açılışının da yakın zamanda gerçekleşmesini ve böylece Türkiye'deki marka sayımızın 10'a yükselmesini bekliyoruz. Türkiye'deki portföyümüzde, şehir otelleri ve resort tesisler dengeli bir şekilde yer alıyor. İstanbul'daki 30 otelimizin yanı sıra diğer gözde turizm merkezlerinde ve ikincil şehirlerde de güçlü bir varlığa sahibiz. Türkiye'deki otellerimiz, Edirne'den Van'a kadar çok sayıda noktada ve yaklaşık

40 şehirde bulunuyor. Bu otellerin büyük çoğunluğu, tam donanımlı hizmet veren tesislerden oluşuyor.

### **Yeni yetenekler yetiştirmeye, ekibe kazandırmaya ve ekipte kalmalarını sağlamaya yönelik kaynak ve araçlar, otel ortaklarımıza sunduğumuz desteğin her zaman önemli bir parçası oldu**

Türkiye bizim için çok önemli bir büyüme pazarı ve Wyndham'ın dünyadaki en büyük pazarlarından biri. İstanbul'daki bölge merkezimizde, Türkiye ve EMEA genelindeki mevcut otellerimize operasyonel destek sağlayan, varlığımızı daha da genişletmek için sürekli çalışan, güçlü ve giderek büyüyen bir ekibe sahibiz. Operasyonel ve yönetim açısından baktığımızda ise Türkiye'yi konaklama sektörüne yetenekli profesyoneller kazandıran bir ülke olmasının yanı sıra, Wyndham Hotels & Resorts için büyük önem taşıyan bir diğer bölge olan, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine açılan kapımız olarak da görüyoruz. Turizm sektöründe yaşanan sorunlar bağlamında diyebiliriz ki, yetenek açığı, dünya turizm sektörünün karşı karşıya olduğu en büyük zorluklar arasında yer almayı sürdürüyor. Türkiye'yi, genç nüfusu ve eğitim altyapısıyla bu alanda zengin fırsatlara sahip bir ülke olarak görüyoruz. Yeni yetenekler yetiştirmeye, ekibe kazandırmaya ve ekipte kalmalarını sağlamaya yönelik kaynak ve araçlar, otel ortaklarımıza sunduğumuz desteğin her zaman önemli bir parçası oldu. Bu desteği daha da ileri bir noktaya taşımak için attığımız adımlar arasında, mevcut ve potansiyel ekip üyeleriyle iletişimde en iyi uygulamaları öne çıkaran Yetenek Katılım



**Murat Özel / Wyndham Hotels & Resorts / Türkiye Ülke Direktörü**

Programımız da yer alıyor. Wyndham'ın iç dijital platformu olan Wyndham University üzerinden EMEA'daki otel ortaklarımıza sunduğumuz bu programda, webinarlar, podcastler, videolar ve diğer materyalleri de içeren 160'ın üzerinde araç ve kaynak yer alıyor.

### **Türkiye'deki proje stokumuzda yaklaşık 20 otel bulunuyor**

Türkiye'de turizm ve konaklama sektörü, zaman içinde dönüşüm geçirdi ve hem seyahat edenlerin hem de işletmecilerin ihtiyaçlarına uyum sağlayarak, ülkemizi dünyanın en önde gelen ziyaret noktalarından biri haline getirdi. Bir pazar geliştikçe, markalaşma ve standardizasyon da rekabet gücünü korumak açısından giderek daha önemli bir rol oynuyor. Wyndham olarak otel ortaklarımızı, kaliteli markalar ve sistemlerin yanı sıra sadakat, satış ve pazarlama kapasitesine ve yüksek teknoloji çözümlere erişim olanağı sağlıyoruz. Wyndham Hotels & Resorts portföyündeki her bir otel, zengin bir çeşitliliğe sahip olan marka platformumuzun hacim ve erişiminin yanı sıra; açılış öncesi destek, operasyonel rehberlik, satış ve pazarlama uzmanlığı, öğrenme ve gelişim araçları ve dünya çapında konaklama hizmetleri sunmalarına yardımcı olan diğer önemli hizmetlerimizden yararlanıyor. Türkiye'deki proje stokumuzda yaklaşık 20 otel bulunuyor. 2023 yılında gerçekleştirmeyi planladığımız bazı açılışlar arasında, Türkiye'de Trademark Collection by Wyndham markamızla açmayı planladığımız ilk otelimize ek olarak; Ramada by Wyndham markamız altında İstanbul, Batman, Bursa ve Dalaman'daki açılışlar, Ramada Encore by Wyndham markamızla Konya'da gerçekleştirmeyi planladığımız iki açılış ve Mersin'de Wyndham markalı bir otelimizin açılışı yer alıyor. Türkiye'de büyümeye devam etme kararlılığımızı koruyoruz ve ülkedeki varlığımızı daha da ileri taşımak için ortaklarımızla görüşmelerimizi her zaman sürdürüyoruz.









# Futura

*koleksiyonu*

Yenilikçi vizyonumuz ve yapay zeka ile  
Türkiye’de üretilen ilk porselen koleksiyonu.  
Futura Koleksiyonu’nun yapay zeka teknolojisi  
yardımıyla oluşturulan görsel tasarımı Rönesans’ı  
simgeliyor; Bilim ve Kültürün “Yeniden Doğuşu”  
temasına atıfta bulunuyor.  
Desen üzerindeki yönlendirme müdahalesi ise  
sadece küçük dokunuşlardan ibaret.

**bonna**

[www.bonna.com.tr](http://www.bonna.com.tr)



**Begüm Kaya / Marriott International / Kıdemli İş Geliştirme Direktörü – Türkiye**

Marriott International olarak, 31 Mart 2023 itibarıyla, dünyada 138 ülkede, 30 marka altında toplamda 8.400'e yakın faal otelimiz bulunuyor. Faal oda sayımız 1,5 milyonun üzerindedir. Buna ilaveten proje/inşaat aşamasında 3.050 otelimiz var (pipeline). Projelerin toplam oda sayısı 500.000'in üzerinde bulunmaktadır. 2023'ün ilk çeyreğinde grubumuzun dünyadaki tüm otellerini baz aldığımızda, oda başı gelirlerimiz (RevPar) 2022'nin ilk çeyreğine kıyasla, USD bazında yüzde 32,6 artış gösterdi. Uluslararası pazarlar ölçeğinde baktığımızda ise artış USD bazında yüzde 55,1 seviyesindedir. Türkiye'de 21 farklı markamız altında 43 faal otelimizde 7.500'e yakın odamız bulunuyor. Geçtiğimiz sene yedi yeni otelimiz açıldı, bunların arasında, Türkiye'deki ilk Westin otelimiz (Westin İstanbul Nisantasi), uzun-dönem konaklamaya yönelik otel markalarımızdan Türkiye'deki ilk Marriott Executive Apartments otelimiz (Marriott Executive Apartments İstanbul Fulya), ilk Tribute Portfolio otelimiz (DeCamondo Galata, a Tribute Portfolio Hotel), başarılı koleksiyon markalarımızdan 2 Autograph Collection otelimiz (Adahan DeCamondo Pera, Autograph Collection ve Burdock Hotel İstanbul, Autograph Collection) ve JW İstanbul Marmara Sea yer alıyor. Türkiye'deki faaliyette olan 21 markamız ise, AC Hotels by Marriott, Aloft Hotels, Autograph Collection Hotels, Courtyard by Marriott, Delta Hotels by Marriott, Design Hotels, Edition, Four Points by Sheraton, JW Marriott, Le Méridien, Marriott Executive Apartments, Marriott Hotels, Renaissance Hotels, Residence Inn by Marriott, Sheraton, St. Regis, The Luxury Collection, The Ritz-Carlton, Tribute Portfolio, W Hotels, Westin'dir. Proje aşamasındaki 27 otelimizi de eklediğimizde, Türkiye'de toplam 70 otelimizde yaklaşık 12 bin odaya ulaşmış olacağız. Bu projeler kapsamında Türkiye'de henüz faaliyette olmayan markamız Moxy de var. Moxy İstanbul Beyoğlu'nun 2024 sonuna dek açılması öngörülüyor. Ayrıca geçtiğimiz sene Türkiye'deki ilk Fairfield by Marriott oteli için de anlaşmaları imzaladık. Buna ilaveten

## Türkiye'de 21 farklı markamız altında 43 faal otelimizde 7.500'e yakın odamız bulunuyor; proje aşamasındaki 27 otelimizi de eklediğimizde 12 bin odaya ulaşmış olacağız

5 faal, 2 proje aşamasında olan markalı rezidans projemiz var.

**Türkiye'nin her bölgesi farklı bir potansiyel vaat ediyor, hem kongre & fuar turizmi ve kurumsal talebe yönelik iş otelleri geliştirebileceğimiz hem de kıyı turizminde aktif olabileceğimiz bir ülke**

Marriott International olarak, Türkiye bizim çok inandığımız, önemseydiğimiz ve uzun zamandır aktif olduğumuz bir pazar. Türkiye'deki varlığımızı büyütme için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Dünyada ilk 10'da yer alan bir turizm destinasyonu; tarihi dokusu, eşsiz doğası, turizm çeşitliliği ve genç & kalifiye iş gücü gibi pek çok nedenden ötürü çok önemli bir turizm ülkesi. Türkiye'nin her bölgesi farklı bir potansiyel vaat ediyor, hem kongre & fuar turizmi ve kurumsal talebe yönelik iş otelleri geliştirebileceğimiz hem de kıyı turizminde aktif olabileceğimiz bir ülke. Türkiye'de pek çok farklı segmentte faal olan otellerimiz sayesinde Türkiye pazarına oldukça hakimiz. Hem Türkiye genelinde hem de odaklı-servis segmentinde daha da yaygınlaşmak istiyoruz. Yeni inşaat projelerinin yanı sıra, dönüşüm projeleri de odağımızda. Bu model ile hali hazırda operasyonda olan otelleri, belirli renovasyonlar ile bünyemize katıyoruz; Delta Hotels by Marriott ve Four Points by Sheraton dönüşüm projelerine uygun markalarımızdan. Bunlara ilaveten, binaların kullanım amaçlarının değişiklik gösterdiği yeniden uyarılma (adaptive reuse) projeleri görmektediriz.

**Koleksiyona dahil olan oteller diğer tüm markalı otellerimiz gibi bugün 175 milyon üzerinde üyesi bulunan Marriott Bonvoy sadakat programımızdan faydalanıyor**

Gayrimenkul geliştiricileri konut, ofis gibi farklı bir amaçla inşa edilmiş eski binaları konaklama tesislerine dönüştürüyorlar. Her geçen gün artan otel marka çeşitliliği sayesinde, ikincil ve üçüncül lokasyonlarda da büyüme fırsatı söz konusu. Bu fırsatlar genelde odaklı-hizmet segmentinde, bu kapsamda Four Points by Sheraton, Courtyard by Marriott, AC by Marriott, Moxy ve Aloft gibi odaklı hizmet markalarımızın önü oldukça açık. İstanbul'un yanı sıra, Antalya, Bursa, Adana, Gaziantep, Samsun, Kocaeli, Trabzon, İzmir gibi iş ve turizm potansiyeli yüksek pek çok şehirde büyümeyi planlıyoruz. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da yeni girdiğimiz diğer

bir segment ise her-şey dahil (all-inclusive) resortlar. Bu alanda markalama konusunda oldukça istekliyiz. Dönüşüm projelerine çok açığız. Konumlandırmamız premium ve lüks segmentte olacak. Uzun dönem konaklamalara yönelik otel markalarımızdan Marriott Executive Apartments ve Residence Inn by Marriott Türkiye'deki oldukça ilgi görüyor ve başarılı. Bu segmentte çıkardığımız yeni bir otel markası da Apartments by Marriott Bonvoy. Koleksiyon markalarımız The Luxury Collection, Autograph Collection ve Tribute Portfolio sayesinde ise otantik otelleri bünyemize katma fırsatımız oluyor. Koleksiyona dahil olan oteller diğer tüm markalı otellerimiz gibi bugün 175 milyon üzerinde üyesi bulunan Marriott Bonvoy sadakat programımızdan faydalanıyor.





**KORKMAZ**

*Profesyonellerin Tercihii...*



Zorlu kullanım şartlarına uygunluğunu ergonomik kulp tasarımıyla kolay tutuşu ve ocak üzerinde en yüksek ısı transferi sağlayan **SolorBase** taban sistemiyle profesyonellerin tercihi...



Onur Kurç / Accor / VP of Development

Accor gurubu olarak, 110 ülkede, 5.400 otel ve 802.000 oda ile hizmet vermekteyiz. Accor'un, ekonomi segmentinden ultra lüks segmentine kadar 40'tan fazla markası bulunmaktadır. Türkiye'de operasyonda olan 60 otelimiz, 13.214 oda ile hizmet vermektedir. Ekonomi segmentinden, ultra lüks markalarımıza kadar toplam 14 markamız şu an faaliyettedir. Türkiye Accor için her zaman en önemli ülkelerden biri olmuştur. Bunu da hem Rixos ile ilişkimizden

## 2023 sene sonuna kadar faaliyete geçmesini planladığımız 17 yeni projemiz mevcut

hem de uzun yıllardır Akfen GYO'ya ait çok sayıda oteli yönetmemizden anlayabilirsiniz. Bununla birlikte Türkiye'de köklü bir geçmişimiz ve devam eden iş birliklerimiz var. Accor Türkiye'nin otelcilik bakımından çok iyi bir pazar olduğuna inanmakta ve yeni marka ve stratejileri ile tüm paydaşlarıyla başarılı çalışmalara devam etmekte.

**Daha önceki dönemlerde de yaşanan krizlerde görüldüğü gibi hızlı kararlar verip hem yatırımcılarımızı hem de çalışan arkadaşlarımızı bu krizlerden korumak için çaba sarf eden bir yapımız var**

Turizm herkesin bildiği gibi ülkenin içinde bulunduğu durumlardan pozitif veya negatif olarak direkt etkilenen bir sektör. Hem global hem de ülkemiz bazında birçok zorluk yaşadık ve hala da yaşamaktayız. İstanbul'da bir merkez ofis yapımızın ve çok sayıda yönettiğimiz otelimizin olması, bizi kriz yönetimi konusunda tecrübe sahibi yaptı. Pandemi döneminde yaptığımız çalışmalar

buna güzel bir örnekteşkil edebilir. Daha önceki dönemlerde de yaşanan krizlerde görüldüğü gibi hızlı kararlar verip, hem yatırımcılarımızı hem de çalışan arkadaşlarımızı bu krizlerden korumak için çaba sarf eden bir yapımız var. Türkiye turizmi son 20 yılda herkesi şaşırtan bir ivme sergiledi. Burada global olarak dünyada seyahatin artmasının da bir katkısı mutlaka var ancak rakiplerimize oranla büyümemiz çok daha hızlı oldu. Resort otellerimizde ve şehir otellerimizde de durum benzer. Bunda hem yabancı markaların artması hem de havayolu ulaşım ağının zenginleşmesi büyük önem taşımakta. Biz de Accor olarak bu büyümenin içerisinde payımız olduğu için çok mutluyuz. 2023 sene sonuna kadar faaliyete geçmesini planladığımız 17 yeni projemiz mevcut. Bu 17 otelimiz ile, 3000'den fazla odayı Accor portföyüne eklemeyi planlıyoruz. Yeni projelerimizde de mevcutta portföyümüzde bulunan 14 markanın yanı sıra, yeni markaları da Türkiye turizmine katmayı hedefliyoruz.

## Global olarak yeniden yapılanma süreci başlattık ve Türkiye'de kısa sürede markamızın temsil edildiği tesis sayısını arttırmayı hedefliyoruz

BWH Hotel Group olarak, dünya genelinde faaliyette olan 4.700 tesisimizde, 18 adet markamız bulunmaktadır. Tesislerimizde yaklaşık 800.000 toplam oda sayımızla hizmet vermekteyiz. Türkiye'de toplam 7 tesisimiz bulunmakta ve yaklaşık 891 oda kapasitesine sahipler. Genelde şehir oteli konseptine sahip otellerimiz Best Western, Best Western Plus, Vib ve WorldHotel Elite markalarımızı taşımaktadırlar. Türkiye, grubumuz için çok önemli bir pazar ve çok büyük bir potansiyele sahip. Covid sebebiyle, covid öncesi 20'den fazla tesiste markamız bulunurken, maalesef global pandemi etkisi sebebiyle tesis sayımızda ciddi bir azalma yaşadık. Bu sebeple sadece Türkiye'de değil, global olarak yeniden yapılanma süreci başlattık ve Türkiye'de kısa sürede markamızın temsil edildiği tesis sayısını artırma hedefimiz mevcut. Türkiye'de turizmin avantajlarının başında pazarın hızlı büyüme potansiyeli geliyor; en önemli dezavantajı ise krizlerde çok ciddi bir panik havasının yaratılıyor olması ve bu sebeple de toparlanma sürecinin uzamasıdır. Türkiye'de turizm sektörünün en önemli sorunu, uzun vadeli bir stratejisinin olmaması, yaşanan

sorunların başında bu strateji eksikliği geliyor. Sonrasında kalifiye çalışan sorunu, kısa ve orta vadede sektör için ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Biz marka olarak otellere işletme hizmeti vermediğimizden dolayı, sorunları çözmek adına direkt önlemler almaktan ziyade, daha fazla tesise markamızı vererek, o tesislerin belli bir kalite seviyesini yakalamasını sağlayarak; sektördeki hizmet kalitesini arttırmaya katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de en büyük silahlarımız, global distribution kanallarımız ve diğer büyük markaların da kullandığı Medailla isimli misafir memnuniyeti sistemimizdir.

**Beklentimiz, Türkiye'nin, turizmin lokomotif ülkelerinden birisi haline gelmesi ve burada kalıcı olmasıdır**

Türkiye turizminin yükselen bir ivme yakaladığını ama halen gerçek potansiyeline henüz ulaşmadığını düşünüyoruz. Beklentimiz, turizmin lokomotif ülkelerinden birisi haline gelmesi ve burada kalıcı olmasıdır. Türkiye'deki büyüme planlarımız kapsamında diyebiliriz ki, grubumuzun öncelikli hedefi, pandemi sebebiyle kaybetmiş olduğumuz



Semih Anıl / BWH Hotel Group / Director Development Türkiye

tesislerin yerine ivedilikle yenilerini koymaktır. Aynı zamanda Best Western olarak bilinmeye devam eden markamızın, yeni adıyla yani BWH Hotel Group olarak bilinirliğini süratle arttırarak, öncelikli büyük şehirlerde, sonraki aşamada Türkiye'nin 81 ilinde markamızın temsil edildiği bir tesisimizin olmasıdır. BWH Hotel Group Türkiye development direktörü olarak, yaklaşık 30 senelik meslek hayatımdan edinmiş olduğum tecrübelerin de yardımıyla markamızın, Türkiye gibi çok büyük potansiyele sahip pazardan, maksimum verimi alacağımıza inancımız tam, umarım bilinirliğimizin ve tesis sayımızın süratle artmasıyla ülke turizmine pozitif katkıda bulunuruz.

## Ethem Zağıkyan - Continent Worldwide Hotels Group – Continent Hotel Management Services Yönetim Kurulu Başkanı

### Merkezi satış ve pazarlamanın otellere faydaları

Bir otel grubunun markası, grubu ve üyesi olan tesisleri rakiplerinden ayırt etmek ve misafirlerine uyumlu bir kimlik oluşturmak için en değerli varlıklarından biridir. Ancak, satış ve pazarlama fonksiyonları birden fazla konumda dağıldığında, tüm tesislerden aynı tutarlılıkta iletişim ve markanın misafirlerine vermek istediği mesajların anlaşılması zor olabilir. Satış ve pazarlamayı kurumsal düzeyde merkezileştirerek, otel grupları tüm tesislerin takip etmesi gereken marka yönergeleri geliştirebilir ve uygulayabilirler. Bu yönergeler, logolardan renk şemalarına, mesajlaşma tarzlarından ses tonuna, misafirlere ve kurumsal şirketlere gönderilen elektronik postalara kadar her şeyi kapsayabilir. Bu yönergeleri takip ederek, tüm tesisler tutarlı ve birbirine bağlı bir marka kimliği sunabilirler. Bu, otel grubunun konumlandırmasını ve piyasadaki itibarını güçlendirmeye yardımcı olan tutarlı bir marka kimliği oluşturmaya yardımcı olur. Tutarlı marka mesajlaşması aynı zamanda daha unutulmaz bir misafir deneyimi yaratmaya da yardımcı olabilir. Misafirler bir otel grubu içinde birden fazla tesislerde kaldığında, kaliteli hizmet seviyesi olarak tutarlı bir deneyim yaşadıklarını hissetmelidirler. Bu tutarlılık, konukların kendilerini otel grubuna daha bağlı hissetmelerine ve zamanla sadakat oluşturmalarına yardımcı olabilecek tutarlı bir marka kimliği ile sağlanabilir. Ayrıca tutarlı marka mesajlaşması, otel gruplarının rakiplerinden ayrılarak buldukları piyasada öne çıkmasına yardımcı olabilir. Net ve tutarlı bir marka kimliği sunarak, otel grupları rakiplerinden farklılaşabilir ve konuklar için daha çekici bir değer önerisi yaratabilirler. Bu, sonuçta artan rezervasyonlar, yüksek konuk memnuniyeti ve artan gelir büyümesi sağlayabilir.

#### **Bağımsız (Markasız Oteller) / Zincir Oteller**

Markası olmayan oteller, aynı zamanda bağımsız oteller olarak da bilinirler ve genellikle daha büyük bir zincir veya markanın desteği olmadan faaliyet gösterirler. Bu oteller, kendi satış ve pazarlama stratejilerini geliştirme ve uygulama sorumluluğunu taşırlar ve bu büyük bir zorluk olabilir. Daha büyük bir organizasyonun kaynakları ve uzmanlığı olmadan, bağımsız oteller hedef kitlelerine ulaşmakta zorlanabilirler, piyasada etkili bir şekilde rekabet edemezler ve zamanla sürdürülebilir büyümeyi elde edemeyebilirler. Öte yandan, satış ve pazarlama konularında markalı zincirler birçok avantajdan yararlanırlar. Bu avantajlar şunları içerir:

#### **Oluşturulmuş Marka Tanınırlığı:**

Markalı zincirler, rakipleri çok olan bir piyasada öne çıkmalarına yardımcı olacak bir marka tanınırlığı avantajına sahiptirler. Misafirler, bilinmeyen bir bağımsız otelde konaklayarak risk almak yerine, bildikleri ve güvendikleri bir markayla oda rezervasyonu yapma eğilimindedirler. Bu, otel zinciri için rezervasyonları artırmaya ve gelir elde etmeye yardımcı olabilir.

#### **Tutarlı Marka Mesajı:**

Markalı zincirler, tüm tesislerinde tutarlı marka mesajlarından faydalanırlar. Bir dizi marka standartlarına uyarak, zincirdeki tüm tesisler tutarlı ve uyumlu bir marka kimliği sunarlar. Bu, otel zincirinin konumlandırmasını ve piyasada itibarını güçlendirerek, daha akılda kalıcı bir konuk deneyimi yaratmaya yardımcı olabilir.

#### **Satış ve Pazarlama Uzmanlığına Erişim:**

Markalı zincirler genellikle bağımsız otellerin sahip olamayacağı



satış ve pazarlama uzmanlığına erişime sahiptirler. Bu, özel satış ve pazarlama ekipleri, sofistike veri analitiği araçları ve geniş bir kitleye ulaşmayı hedefleyen güçlü pazarlama kampanyalarını içerebilir. Bu kaynaklarla, markalı zincirler daha etkili satış ve pazarlama stratejileri geliştirebilir, pazarlama kampanyalarını optimize edebilir ve gelir büyümesini artırabilirler.

#### **Çapraz Satış Fırsatları:**

Markalı zincirler, tesisler arasında çapraz satış fırsatlarından da faydalanabilirler. Örneğin, zincirin bir tesisinde konaklayan bir misafir, gelecekte aynı zincirdeki başka bir tesiste rezervasyon yapma olasılığı daha yüksek olabilir. Bu, tekrarlayan işleri artırmaya ve misafirler arasında sadakat oluşturmaya yardımcı olabilir.

#### **Dijital Pazarlama:**

Dijital pazarlama stratejileri kullanarak, İnternet kullanıcılarına ulaşabilirler. Bu stratejiler arasında, arama motoru optimizasyonu, sosyal medya pazarlaması, e-posta pazarlaması ve diğer dijital reklam kampanyaları yer alır. Bu sayede, potansiyel müşterilerin otellerini ararken, zincir otellerin web sitelerini ziyaret etmeleri ve rezervasyon yapmaları daha olası hale gelir.

#### **Sadakat Programları:**

Misafir sadakat programları aracılığıyla mevcut misafirlere ve bu ilgi çekici programlar ile yeni müşterilere daha fazla erişim sağlayabilirler. Sadakat programları, mevcut misafirlere özel teklifler sunarak, tekrar zincir otellerinde konaklama yapmalarını teşvik eder. Bu sayede, müşteri sadakatini artırır ve zincir otellerin müşteri tabanını genişletmelerini sağlar.

#### **Artan Operasyonel Verimlilik:**

Son olarak, markalı zincirler satış ve pazarlama konusunda artan operasyonel verimlilikten faydalanabilirler. Bu işlevleri kurumsal düzeyde merkezileştirerek, otel zincirleri tekrarlanan işleri ortadan kaldırılabılır ve işlemleri optimize edebilirler. Bu, daha hızlı karar verme, iyileştirilmiş iş birliği ve genel olarak daha çevik bir organizasyon sağlayabilir.

## Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'a yeni genel müdür

Dünyaca ünlü otel zinciri Six Senses'in İstanbul'da hizmet veren oteli Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un yeni genel müdürü, uluslararası otelcilik deneyimiyle dikkat çeken Roger Kai oldu. Lisans eğitiminin ardından yüksek lisansını Paris'te yer alan dünyaca ünlü işletme akademisi HEC Paris'te dereceyle tamamlayan Roger Kai Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un yönetim kadrosuna dahil oldu. 25 yıllık otelcilik kariyeri boyunca aralarında Intercontinental Hotel Group ve Kempinski Residences & Suites Doha'nın da yer aldığı uluslararası otellerde üst düzey yönetici pozisyonlarında görev alan Kai, Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'a Genel Müdür olarak atandı. Kai, yeni göreviyle birlikte Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un tüm yönetim operasyonlarında etkin rol alacak.



Roger Kai

## Address Hotel İstanbul'un Ticari Operasyonlar Direktörü Ateş Sürmen oldu



Dubai merkezli Emaar Hospitality Group'un uluslararası lüks otel zinciri Address Hotels + Resorts'un Türkiye yatırımı Address Hotel İstanbul'un Ticari Operasyonlar Direktörü Ateş Sürmen oldu. Kariyer yolculuğuna 2004 yılında Hilton Ankara'da başlayan Ateş Sürmen, 2010 yılına kadar resepsiyon ve rezervasyon departmanlarında çeşitli

görevlerde yer aldıktan sonra 2012'de Swissotel Ankara'da Gelir Yönetimi Müdürü olarak çalıştı. 2014 – 2018 yılları arasında ise Wyndham Grand İstanbul Levent otelinin açılış ekibinde yer alan Ateş Sürmen, 1,5 yıllık Doha tecrübesinden sonra Sofitel İstanbul Taksim Oteli Gelir Yönetimi Direktörlüğü görevini üstlendi. 2021 yılında Address Hotel İstanbul'a Gelir Yönetimi Direktörü olarak başlayan Ateş Sürmen Şubat 2023 itibarı ile Ticari Operasyonlar Direktörlüğü görevine atandı.

## Okan Karadağ, JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea'ya genel müdür olarak atandı

Okan Karadağ, JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea'de, genel müdür olarak göreve başladı. 13 yılı aşkın genel müdürlük deneyimi olan Karadağ, turizm ve otelcilik kariyerine Renaissance Polat İstanbul Hotel'de başladı. The Marmara Collection'da Satış Müdürü olarak devam etti. İlk genel müdürlük deneyimini 2010 yılında Mia Pera Hotel'de bulunan Karadağ, Rixos ve Radisson Blu gibi markalarda da genel müdürlük yaptı. 2016 senesinde kariyerine Amerika Birleşik Devletleri'nde devam eden Okan Karadağ, 2019 senesinde Art Ovation Hotel Marriott Autograph Collection ile birlikte Marriott International ailesine katıldı. Nashville, New York ve Florida'da büyük başarılarla imza atan Karadağ, Mart 2023'te İstanbul'a tekrar döndü. Okan Karadağ, kariyerine JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea'de devam ediyor.



## Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum yeni satış ekibi ile sezona güçlü giriyor



Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum yaz sezonuna deneyimli satış ekibi ile güçlü bir giriş yapıyor. Otelin Satış ve Pazarlama Direktörlüğüne Kaan Tulga, Satış Direktör Yardımcılığına Mertkan Özyürek ve Satış Müdürlüğüne ise Eylül Buharalıoğlu atandı. Satış ve Pazarlama Direktörlüğüne getirilen sektörün deneyimli ismi Kaan Tulga, kariyerine 2001 yılında Divan İstanbul satış ekibinde başladı. Daha sonra sırasıyla Çırağan Palace Kempinski İstanbul, Park Hyatt İstanbul, Mövenpick Hotel İstanbul, Shangri-La Bosphorus İstanbul, Sheraton Ankara & Lugal, A Luxury Collection Hotel, Absheron Hotel Group Azerbaijan ve Rixos Hotels Kazakistan gibi markaların Satış ve Pazarlama departmanlarında çeşitli üst yönetim kademelerinde görev yaptı. Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü mezunudur. Otelin Satış Direktör Yardımcılığına atanan Mertkan Özyürek ise 2011 yılında başladığı çalışma hayatında Crowne Plaza İstanbul Asia, Wyndham Grand Kalamış, Sheraton Grand İstanbul Atasehir, Elite World Asia, İstanbul Marriot Hotel Asia Otellerinde satış bölümlerinde çeşitli görevler üstlendi. Son olarak JW Marriott Marquis City Center Doha'da Satış Müdürü olarak görev yapan Özyürek, Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik bölümüyle birlikte Bologna Üniversitesi'nde bir senelik Turizm Ekonomisi alanında eğitim alıp ardından Maltepe Üniversitesi'nde İşletme üzerine yüksek lisansını tamamladı. Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'un yeni Satış Müdürü olan Eylül Buharalıoğlu, Emirates Palace Mandarin Oriental Abu Dhabi'de Yönetim Stajı programını tamamladıktan sonra Mandarin Oriental Bodrum'da ön büroda başladığı çalışma hayatına Çırağan Palace Kempinski İstanbul ve Fairmont Quasar İstanbul'da çeşitli departmanlarda devam etti. 2018 yılında satış temsilcisi olarak görev aldığı Çırağan Palace Kempinski'de, son olarak satış yetkilisi olarak görev yapıyordu. Buharalıoğlu, Dokuz Eylül Üniversitesi Turizm ve Otel Yönetimi bölümü mezunudur.

## Marriott İstanbul Bosphorus'un genel müdürü Ceyhan Ediz Tuncer oldu

JW Marriott İstanbul Bosphorus'un genel müdürlüğüne Ceyhan Ediz Tuncer atandı. Kariyer yolculuğuna 1994 yılında başlayan Ceyhan Ediz Tuncer, Richmond Otel İstanbul, 2001 yılında Grand Hyatt İstanbul, 2006 yılında Kız Kulesi, 2007 yılında The Marmara Pera gibi tesislerde görev aldı. 2021 yılından bugüne Divan İstanbul'da odalar bölümü direktörü, Divan İstanbul City ve Divan İstanbul Asia Otelde genel müdür ve Mandarin Oriental Bodrum'da otel müdürü olarak görev alan Ceyhan Ediz Tuncer, JW Marriott İstanbul Bosphorus'a genel müdür olarak atandı.



 **platform**  
HOTEL SOLUTIONS

forming hotel interiors...

PROJE DANIŞMANLIĞI  
İÇ MİMARİ TASARIM VE UYGULAMA  
DONANIM VE EKİPMAN TEDARİK ZİNCİRİ

info@platformhs.com

+90 543 413 95 63

## Blagoy Lerga, Sirene Luxury Hotel Bodrum'a genel müdür olarak atandı

Blagoy Lerga, konaklama endüstrisinde, otel ve restoran yönetimine odaklanan bir deneyime sahip. Genel Müdürlük, Turizm Grup Müdürlüğü, Yiyecek İçecek Müdürlüğü gibi görevlerde bulundu. Sorumlulukları arasında operasyonları, bütçeleri ve personeli yönetmek, karlılığı artırmak, misafir memnuniyetini artırmak ve kilit karar vericilerle ilişkiler kurmak yer alıyor. Türkiye, Azerbaycan ve Amerika Birleşik Devletleri'nde çalışma deneyimi bulunuyor. Kariyer yolculuğuna 1998 yılında Wyndham Hotel Group, Los Angeles'ta Yiyecek İçecek Müdürü olarak başlayan Blagoy Lerga, 2000 yılından 2003 yılına kadar Wyndham Hotel Group, Boston'da çalıştı. 2003'te Embassy Suites, Boston'da bulunan Lerga, aynı yıl içinde Kemer Golf & Country Club, İstanbul'a geçti ve burada 2005 yılına kadar aynı görevde bulundu. Büyük Kulüp Derneği 'CERCLE d'ORIENT', İstanbul'da, 2006 yılına kadar Genel Müdür görevini üstlendi. Blagoy Lerga, sırayla, SOSA Restaurants, İstanbul, The Sofa Hotel, İstanbul, Delta Beach Resort, Bodrum, Kemer Country Club, İstanbul, Besa Holding (Besa Grup)'ta Genel Müdür görevlerini yaptı. Lerga, Sirene Luxury Hotel Bodrum'da genel müdür göreviyle kariyer yolculuğuna devam ediyor.



## Ela Excellence Resort Belek, Moskova'da seyahat acentelerini ağırladı



Orhan Gökçen

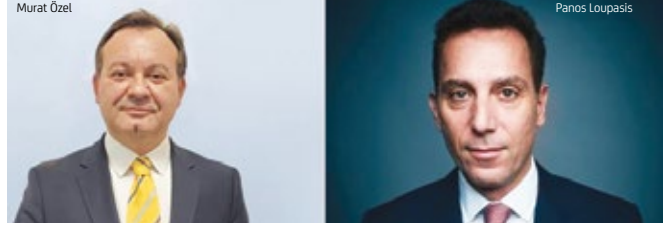
Ela Excellence Resort Belek, yeni sezon öncesi Moskova'da düzenlediği "GREAT GATSBY" konseptli davette, Rusya'nın en seçkin seyahat acentelerini bir araya getirdi. Üst gelir grubuna sahip Rusların en çok tercih ettiği otellerden biri olan Ela Excellence Resort Belek, sezon açılışı öncesi Rusya'nın başkenti Moskova'da "Great Gatsby" konseptli bir davet düzenledi. Ela Excellence Resort Belek'in Coral Travel ile birlikte düzenlediği davete, Rusya'nın en seçkin seyahat acentelerinin sahipleri ve üst düzey yöneticileri katıldı. Moskova Lotte Otel'deki davete, Ela Excellence Resort Belek Genel Müdürü Orhan Gökçen ev sahipliği yaptı. Orhan Gökçen, VIP müşterilere hizmet veren ve Coral Travel'in elite kategorisinde yer alan seyahat acentelerinin yöneticilerine, davete katıldıkları için teşekkür ederek başladığı bir konuşma yaptı. Gökçen, Ela Excellence Resort Belek'in yeni sezondaki yeniliklerini anlatıp otelin sunduğu hizmetlerle ilgili detaylı bilgi verdi. Davete katılan Coral Travel Genel Müdür Yardımcısı Çetin Bozacı da; Coral Elite kategorisinde en iddialı ürün olan Ela Excellence'i Moskova'nın en seçkin acentelerine verdikleri davette en iddialı aile oteli olarak tavsiye etti. 2023 sezona hazırlık döneminde, geçen yıl girdiği renovasyon sürecinin ikinci ve son fazını tamamlayan Ela Excellence Resort Belek, SPA konseptini tamamıyla yeniledi. SPA'nın yanında villalarını da baştan sona yenileyen ve kişiye özel hizmet tasarlayan Ela Excellence Resort Belek, gerçekleştirdiği renovasyonların yanı sıra a la carte restoranlarında da misafirlere yeni deneyimler sunacak.

## Cullinan Belek'e genel müdür olarak Onur Ataç atandı

Cullinan Belek'in yeni genel müdürü Onur Ataç oldu. Onur Ataç, bundan önce Bodrum'un lüks otellerinden Duja Bodrum'un operasyon müdürlüğü görevinde bulunuyordu.



## Wyndham'dan Türkiye'de üst düzey atamalar



Wyndham Hotels & Resorts'un Türkiye Ülke Direktörlüğü görevine Murat Özel atandı. Wyndham'ın Türkiye, Orta Doğu ve Afrika bölgesi Pazar Yönetici Direktörlüğü görevine ise Panos Loupasis geldi. 95'in üzerinde ülkede bulunan yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, Türkiye Ülke Direktörlüğü görevine konaklama sektörünün deneyimli ismi Murat Özel'in atandığını açıkladı. Uluslararası markaların ve yönetim danışmanlıklarının operasyonlar, gelir yönetimi ve iş geliştirme pozisyonları da dahil olmak üzere konaklama sektöründe 30 yılı aşan bir deneyime sahip olan Özel, Wyndham Hotels & Resorts'a 2016 yılında Türkiye ve Balkanlar İş Geliştirme Direktörü olarak katıldı ve şirketin bu pazardaki büyümesinde rol aldı. Özel, yetki alanını genişleten yeni görevi çerçevesinde, Wyndham'ın Türkiye'deki 100'e yakın otelinin performans ve operasyonel mükemmelliğinin yanı sıra, franchise sahipleri ile mevcut ve potansiyel iş ortaklarıyla ilişkilerden de sorumlu olacak. Özel, Wyndham'ın İstanbul'daki ofisinde görev yapmaya devam edecek. Murat Özel, "Wyndham Türkiye'de çok güçlü bir ivme yakalayarak, ülke genelinde yaygın bir varlığa ve zengin bir marka çeşitliliğine sahip oldu. Türkiye, sektör açısından sunduğu yüksek potansiyelin yanı sıra, sektörümüze hem yerel düzeyde hem de dünya çapında çok önemli yetenekler kazandıran bir ülke. İstanbul'daki merkezimizde görev alan ve giderek büyüyen ekibimizle birlikte, ülke genelindeki başarılarımızı önümüzdeki dönemde daha da ileri noktalara taşıyacağımıza inanıyorum" dedi. Wyndham Hotels & Resorts aynı zamanda Türkiye, Orta Doğu ve Afrika bölgesinin Pazar Yönetici Direktörlüğü görevine Panos Loupasis'in atandığını açıkladı. Wyndham'ın Dubai ofisinde görev yapacak olan Loupasis, şirketin bölgedeki otel sahipleriyle ilişkilerinin yanı sıra franchise modeliyle ve doğrudan yönetilen otellerin operasyonel, iş geliştirme ve ticari iş süreçlerine liderlik yapacak. Wyndham ekibine 2011 yılında katılan Loupasis, daha önce şirket bünyesinde Orta Doğu, Avrasya ve Afrika İş Geliştirme Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyordu. Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis, "Türkiye Wyndham için çok önemli bir pazar ve biz de yetenekli profesyonellerden oluşan, giderek büyüyen bir ekibe sahip olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Liderlik ekibimizdeki bu yeni pozisyonlar, bölgedeki markalarımızın ve proje stokumuzun büyüme ivmesine daha da yüksek bir katkı sağlayacak olmalarının yanı sıra, EMEA genelinde güçlü bir şekilde büyümeye devam etme kararlılığımızı da yansıtıyor" dedi.

## Sunrise Queen Luxury Resort & Spa Otel'de yeni yönetim

Sunrise Queen Luxury Resort & Spa Otel, yeni dönem için yönetim kadrosunu oluşturdu. Uzun yıllardır turizm sektöründe faaliyet gösteren ve birçok başarılı proje gerçekleştiren Gökhan Benli, Yönetim Kurulu'na atandı. Benli, yaptığı açıklamada, "Sunrise Queen Luxury Resort & Spa Otel'e yıllar sonra geri dönmek ve bu eşsiz otelin işletmeciliğine yön vermek benim için büyük bir onur" dedi. Yaprak Ailesi ve Gökhan Benli'nin ortak kararı ile otel sektöründe başarılı bir ismi olan Süleyman Gürpınar, otelin yeni Genel Müdürü olarak atandı. Gürpınar, yılların deneyimi ve liderlik becerileriyle, otel misafirlerine ekibiyle beraber unutulmaz bir tatil deneyimi sunmaya hazırlanıyor. Yeni yönetim kadrosunun oluşturulmasıyla birlikte otel, misafirlerine daha da yüksek standartlarda hizmet sunmak için çalışmalarına hız verdi.



Gökhan Benli Süleyman Gürpınar



# LIFETECH®



Enerji verimlilik sınıfı değişiyor. A+++ sınıflandırma yöntemine son verilirken A-G arası sınıflandırma dönemi başlıyor.

Yerli üretimde yeni enerji regülasyonlara uygun üretilen ürünlerimiz, çevreye duyarlı, kaliteli, yenilikçi tasarıma sahip, teknolojik, güvenilir ürünler olmaları yanı sıra enerji tasarruflu, sürdürülebilir bir gelecek için

kaynaklarımızı koruyarak üretilirler



**OTEL ÜRÜNLERİ**

Tekstil Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Lifetech Türkiye Distribütörü

Yeni Mahalle Kuzey Yanyol Caddesi No.65 34530

Kumburgaz/Büyükçekmece - İstanbul | Türkiye

Tel/Phn : +90 212 580 1 590 - Fax: +90 212 580 1 581

[www.otelurunleri.com.tr](http://www.otelurunleri.com.tr)

[otelurunlericomtr](https://www.instagram.com/otelurunlericomtr)

# projeler



## Ege Bölgesi'nde 53 yeni otel daha 17.461 yatak kapasitesiyle hizmete giriyor

Turizm Proje Dergisi'nin özgün bir çalışması olan Ege Bölgesi yeni otel projeleri araştırması sonuçlarına göre 2023 yılında 30 tesis 7 bin 469 yatak, 2024 yılında 23 tesis 9 bin 992 yatak, toplamda ise 53 adet yeni otel projesi, 17 bin 461 yatak kapasitesiyle bölge turizminde hizmet vermeye başlayacak.

Ege bölgesi, Türkiye'de turizm açısından önemli cazibe merkezlerini bünyesinde barındırıyor. Bölgenin en popüler tatil destinasyonları arasında İzmir, Bodrum, Marmaris, Datça, Fethiye, Kuşadası, Selçuk, Alaçatı, Çeşme, Foça, Urla, Dalyan, Dalaman, Didim, Köyceğiz, Pamukkale gelmektedir. Bölgeye en çok ziyaretçi gönderen ülkeler, İngiltere, Almanya, Hollanda, Polonya, Rusya, İran, Benelüks ülkeleri ve diğer Avrupa ülkeleri olarak sayılabilir. Ege Bölgesi, 2023 ün ilk 3 ayında, yaklaşık 175 bine yakın yabancı ziyaretçi ağırladı. Bölgenin önemli turizm merkezlerinden İzmir yaklaşık 108 bin, Muğla yaklaşık 41bin, Aydın yaklaşık 19 bin ve Denizli yaklaşık 4 binin üzerinde yabancı ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Geçen yıl aynı dönemde bölgeyi ziyaret eden yabancı turist sayısı

2023'DE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	10	4506
4*	9	1907
3*	5	542
Butik	6	514
<b>Toplam</b>	<b>30</b>	<b>7.469</b>

yaklaşık 109 bin oldu. 2023 yılında, geçen yılın aynı dönemine göre yabancı ziyaretçi sayısı artış oranı yüzde 60 olarak gerçekleşti. Bu sayısal veriler ışığında gerçekleşen artışın kıy aylarını kapsadığını düşünürsek, yaz



aylarında çok daha büyük oranlarda bir artışın beklendiğini söyleyebiliriz. Bölgeye olan yoğun ilginin yatırımlara da yansdığı görülmektedir. Ege Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmasına göre yatırımlardaki artış oranı

### 2023'DE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Afyonkarahisar	1	1			2	1586
Aydın				1	1	250
Denizli	1		1		2	520
İzmir	3	3	2	3	11	2572
Kütahya		1			1	104
Muğla	5	3	2	2	12	2297
Uşak		1			1	140

geçen yıla göre yüzde 50'dir.

### Ege Bölgesi'nde 2023 yılında açılacak yeni otel sayısı 30, yatak kapasitesi ise 7 bin 469

Yapılan araştırmaya göre Ege Bölgesi'nde 2023 yılında açılacak yeni otel sayısı 30, yatak kapasitesi ise 7 bin 469 olacaktır. Bu tesislerin 10 adeti 5 yıldız, 9 adeti 4 yıldız, 5 adeti 3 yıldız, 6 adeti ise butik otel sınıfındadır.

### 2023 yılında, tesis sayıları bakımından Muğla, yatak sayıları bakımından ise İzmir ilk sırayı alıyor

2023 yılında açılacak toplam tesis sayıları bakımından Muğla, 5'i 5 yıldızlı, 3'ü 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı, 2'si butik olmak üzere toplam 12 tesis ve 2 bin 297 yatak ile başı çekiyor. Onu, 3'ü 5 yıldızlı, 3'ü 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı, 3'ü butik olmak üzere 11 tesis sayısı ve 2 bin 572 yatak ile İzmir izliyor. Afyonkarahisar 1'i 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı 2 tesis ve 1.586 yatak, Denizli, 1'i 5 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı 2 tesis ve 520 yatak ile İzmir'i takip ediyorlar. Aydın ilimiz bir butik otel ve 250 yatak, Kütahya 4 yıldızlı bir tesis ve 104 yatak, Uşak 4 yıldızlı bir tesis ve 140 yatak ile sıralamadaki yerlerini alıyorlar.

### 2024 yılında açılacak yeni otellerin sayısı 23 olurken, 9 bin 992 yatak daha turizme katılmış olacak

Yine aynı araştırmanın sonuçlarına göre Nisan 2023 tarihi itibarıyla 2024 yılında Ege Bölgesi'nde 23 yeni otel sektöre katılacak.

9 bin 992 yatak kapasitesine sahip bu tesislerin 13 adeti 5 yıldız, 6 adeti 4 yıldız, 3 adeti 3 yıldız ve 1 adeti butik otel sınıfındadır.

### 2024 yılında açılacak olan yeni otel sayılarında da Muğla birinciliğini korurken onu İzmir takip ediyor

Ege Bölgesi'nde 2024 yılında açılacak yeni otel sayılarında Muğla, 6'sı 5 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı, 1'i butik otel olmak üzere toplamda 9 tesis ve 4 bin 930 yatak ile başı çekiyor. Onu, 2'si 5 yıldızlı, 4'ü 4 yıldızlı, 1'i 3 yıldızlı toplam 7 otel ve 1.420 yatak ile İzmir izliyor. Aydın ilimiz 2'si 5 yıldızlı, 2'si 4 yıldızlı toplam 4 tesis ve 2 bin 570 yatak ile üçüncü sıraya yerleşiyor. Aydın, yatak sayısı bakımından Muğla'dan sonra ikinci sırayı alıyor. Bu illerimizi, sırasıyla 5 yıldızlı bir otel ve 414 yatak ile Denizli, 5 yıldızlı bir tesis ve 358 yatak ile Uşak ve 5 yıldızlı bir otel ve 300 yatak ile Kütahya takip ediyor.



### 2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER		
Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	13	7580
4*	6	2166
3*	3	166
Butik	1	80
<b>Toplam</b>	<b>23</b>	<b>9.992</b>

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Aydın	2	2			4	2570
Denizli	1				1	414
İzmir	2	4	1		7	1420
Kütahya	1				1	300
Muğla	6		2	1	9	4930
Uşak	1				1	358

### YENİ OTEL YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
ANKARA	ÇANKAYA	SOLİ GLOBAL TURİZM A.Ş.	4	400	287.011.744
ANTALYA	KEMER	AYDIN ÜNLÜER TURİZM A.Ş.	5	620	328.678.159
ANTALYA	SERİK	KİNG TURİZM OTEL İŞL. A.Ş.	5	648	400.248.606
ANTALYA	MANAVGAT	AFT OTELCİLİK A.Ş.	5	844	817.000.000
ANTALYA	MANAVGAT	ERYAP MOBİLYA A.Ş.	3	66	19.004.907
ANTALYA	KEPEZ	KEPEZ TURİS. TESİS. A.Ş.	3	288	90.041.068
ANTALYA	MURATPAŞA	ERKAYA ULUSL. LOJ. İNŞ. A.Ş.	4	266	154.434.818
BALIKESİR	AYVALIK	VGT İNŞ. TURİZM LTD. ŞTİ.	3	104	39.651.390
BALIKESİR	AYVALIK	MAVİX İNŞ.TUR. LTD.	Butik	68	30.902.736
EDİRNE	MERKEZ	CENK BİLAL İNŞ. A.Ş.	5	170	179.676.000
GİRESUN	BULANCAK	ALİŞANOĞULLARI TİC. ÜNSAL KARAHASAN	3	95	15.525.812
İSTANBUL	BEYOĞLU	CORTEX TURİZM SAN. A.Ş.	Butik	98	90.737.800
İSTANBUL	ATAŞEHİR	ZEREN G.MENKUL A.Ş.	4	168	45.338.092
İSTANBUL	FATİH	TOPUZ OTELCİLİK A.Ş.	3	30	25.750.000
İSTANBUL	K. ÇEKMECE	TATILAR OTOMOTİV A.Ş.	3	68	18.638.200
İSTANBUL	ARNAVUTKÖY	CARDEN DELUX HOTEL TUR. LTD.	Butik	43	27.154.000
İSTANBUL	FATİH	FUZUL YAPI İNŞ. A.Ş.	4	96	47.967.500
İZMİR	GAZİEMİR	TAHTALI İNŞAAT A.Ş.	4	178	127.513.170
MUĞLA	BODRUM	TELESES TELEKOM. A.Ş.	3	54	20.061.250
NEVŞEHİR	MERKEZ	STKN MÜH. TUR. A.Ş.	Ö. Konaklama	22	9.100.450
TRABZON	ORTAHIŞAR	UMUT OTEL TURİZM TİC. LTD.	3	30	25.528.500
TRABZON	ORTAHIŞAR	ERYIL TURİZM OTELC. LTD. ŞTİ.	3	50	12.344.390
TRABZON	ARIKLI	ALBAYRAKLAR ENERJİ A.Ş.	4	168	38.526.247

### OTEL MODERNİZASYON YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
AFYONKARAHİSAR	Merkez	MAKOMAR MERMER VE MADEN İNŞAAT LTD.	5	314	17.182.497
ANTALYA	Alanya	POLATLI OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET A.Ş.	5	480	26.675.000
ANTALYA	Serik	GÜNAYLAR OTEL İŞLETMELERİ İNŞAAT SANAYİ A.Ş.	5	1200	92.855.400
ANTALYA	Muratpaşa	AYGÜN TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	5	1164	90.066.300
ANTALYA	Muratpaşa	LARES TURİZM İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ VE TİC. A.Ş.	5	1815	4.484.556
ANTALYA	Alanya	HAKKI KANTARCI TURİZM TARIM VE TÜKETİM A.Ş.	5	438	73.815.733
ANTALYA	Manavgat	RAYMAR TURİZM OTELCİLİK TİCARET A.Ş.	5	542	98.522.521
ANTALYA	Alanya	BAYAR TURİZM OTELCİLİK SANAYİ VE TİCARET LTD.	5	1309	54.000.000
ANTALYA	Serik	İÇKALE TURİZM İNŞAAT SANAYİ TAAH. VE TİC. A.Ş.	5	1160	9.726.124
ANTALYA	Serik	BEYTUR TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	5	1000	77.822.665
AYDIN	Kuşadası	CB OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET TD.	4	164	61.000.000
MUĞLA	Marmaris	FAROS OTELCİLİK TURİZM VE TİCARET A.Ş.	3	118	23.455.341
SİNOP	Merkez	SİNOP ANTİK TURİZM İNŞAAT TİCARET A.Ş.	3	82	8.780.150
ŞANLIURFA	Eyyübiye	MEHA OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT TEKSTİL LTD.	Ö. Konaklama	104	1.501.376

### SAĞLIK VE SOSYAL HİZMET MERKEZLERİ YENİ YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (ŞUBAT 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
SAMSUN	İlkadım	SAMSUN MEDİKAL GRUP ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	75 Yatak	48.016.099
İZMİR	Karabağlar	SMYRNA ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	70 Yatak	10.000.000
KOCAELİ	Gebze	GEBZETİP ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLÜĞÜ EĞİTİM SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Hastane Hizmetleri	100 Yatak	17.923.717
İSTANBUL	Gaziosmanpaşa	DEMİRTAŞ ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	75 Yatak	48.074.057
ANKARA	Çankaya	ÇANKAYA SAĞLIK HİZMETLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	54 Yatak	100.500.002
İZMİR	Narlıdere	SINIRLI SORUMLU YENİ BAHAR ADASI KONUT YAPI KOOPERATİFİ	Huzurevi	500 Yatak	96.750.000

# NAVITAS SPA & SPORTS

**Özlediğiniz konfor ve beklentilerinizin üzerinde hizmet anlayışıyla Navitas Spa & Sports standartlarınızı çok yükseltecek!**

Yılların verdiği tecrübe ile 2007 yılında Sun Spor işletmesi olarak hizmete başladık ve Navitas Spa & Sports markamız ile hizmet sunmaya devam ediyoruz. Amacımız müşterilerimizi en iyi ve kaliteli hizmet deneyimi ile tanıştırmak. Bundan dolayı kurulduğumuz ilk günden bu güne kadar, her zaman daha iyisi prensibi ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

## HİZMET NOKTALARIMIZ

- Hilton Mall Of İstanbul
- Curio Collection by Hilton Hagia Sofia
- 5. Levent Navitas Spa&Sports
- Courtyard by Marriott İstanbul West
- Ramada Encore by Wyndham Basın Ekspres
- Taksim International Abant Palace
- Adana HiltonSA
- Retaj Royal Hotel
- Tryp & Hawthorn Suites by Wyndham İstanbul
- Malatya Mövenpick Hotel
- Ankara HiltonSA
- Ankara Sheraton Hotel
- Mövenpick Living İstanbul
- Fenerbahçe Topuk Yaylası Resort & Sport
- Grand Mercure Ankara
- DoubleTree by Hilton Yüksekova
- Hawthorn Suites by Wyndham Çerkezköy

## Barcelo Group'tan yerel ortakla 30 milyon dolarlık Kapadokya yatırımı kararı



Barcelo Group Başkanı Simon Pedro Barcelo, bugüne kadar Türkiye'de 50 milyon euro'luk yatırım yaptıklarını son olarak yerel bir ortakla Kapadokya'da 200 odalı bir oteli hizmete alacaklarını söyledi. 25 ülkede 300 otel ile turizm sektöründe faaliyet gösteren Barcelo Group, Türkiye'deki faaliyetlerini artırıyor. Barcelo Group olarak bir aile şirketi olduklarını dile getiren Barcelo, "Şu anda en büyük aktivitelerimizden bir tanesi hotel grubumuz. Bu yılın sonunda 300 hotelimiz olacak Dünya çapında. 55 bin oda kapasitemiz var, 25 farklı ülkede faaliyetlerimiz var ve toplamda 30 binden fazla kişiyle çalışıyoruz" dedi. Türkiye'de 25 yılı doldurduklarını dile getiren Barcelo, İstanbul'da 2 hotel ve Ankara'da bir otel olduğunu söyledi. "Bu yıl için planımızda yeni bir hotelimizi Kapadokya'da açmak var. Önümüzdeki kısa ve orta vadede Türkiye'de toplam 20 hotel yatırımı planlıyoruz" diyen Barcelo, Türkiye'de daha da büyümek istediklerini dile getirerek, "Yatırımlarımıza devam edeceğiz şu ana kadar toplamda 50 milyon eurodan fazla yatırım yaptık. Ve burada ülkenizde daha fazla fırsatları değerlendirmek isteriz. Umuyoruz ki bu yılın sonunda Kapadokya'da faaliyete geçeceğiz. 30 milyon euro'luk bir yatırımdan bahsediyoruz 200 odalı ve farklı restoranları olan. Ve oradaki yerel yatırımcımız yatırımın çoğunu üstleniyor" ifadelerini kullandı. Aynı zamanda bir tur şirketi olduklarını da anlatan Barcelo, 2019'da İspanya'dan 150 bin kişi geldiğini, 2020'de 300 bin kişiye yükseldiğini söyledi. Kendilerine ait olan Avenir tur şirketi ile İspanya ve Portekiz'deki en büyük tur şirketi olduğunu söyleyen Barcelo, "1.500'den daha fazla tur ajansımız var. Küçük bir havayolu şirketimiz de var, İspanyolları Karayiplere, Dominik Cumhuriyeti'ne, Meksika'ya, Küba'ya ve Orta Amerika'ya gönderiyoruz" dedi. Grubun 2023 bütçesinin 5,6 milyar euroya ulaşmakta olduğunu ifade eden Barcelo, söz konusu bütçenin 1,9 milyar eurosunun oteller bölümünden geldiğini de sözlerine ekledi.

## Continent Worldwide Hotels, Suudi Arabistan'da üçüncü otelini açmaya hazırlanıyor



Continent Worldwide Hotels, yeni bir anlaşma daha imzalayarak Bin Daajam Hotel Şirketi'ne ait olan Jeddah şehrindeki Al Ertiqaa Hotel'in marka bünyesine katıldığını ve kısa bir revizyondan sonra Continent Al Ertiqaa Hotel Jeddah ismi ile işletmeye açılacağını duyurdu. "Aynı mal sahibine ait olan Riyadh'daki otelimiz 2022 Aralık ayından beri Continent Al Waha Hotel olarak hizmet vermekte ve mal sahiplerimizin sonuçlardan oldukça memnun olmasından dolayı bu Bin Daajam Hotel Şirketi ile imzalanan ikinci anlaşmamız" diyen Orta Doğu Bölgesi CEO'su Shady Boueiry, "Bu yeni anlaşma, bölgedeki popülaritemizin arttığını göstermekte ve markalarımızla verdiğimiz hizmetlere olan güvenin kanıtına da güzel bir örnek" dedi. Yeni açılacak olan Continent Al Ertiqaa Hotel Jeddah, Hera Street bölgesinde bulunuyor ve King Abdulaziz havalimanına sadece 13 dakikalık bir sürüş mesafesinde yer alıyor. Otel misafirleri, otelden 6 km uzaklıktaki Al Tayebat Uluslararası Şehri'ne erişebilirken Mandarin Caddesi de yaklaşık 15 dakikalık yürüme mesafesinde. Ayrıca otel, Jeddah'ın diğer ana turistik yerleri arasında bulunan Billy beez gibi yerlere 4.3 km mesafede bulunmakta. 80 odalı otelin tüm odalarına mutfak ve her odada ayrı giyinme odası bulunuyor. Uydu ve dijital kanalları, Smart TV ve kablosuz internet erişimi ile birlikte mini bar ve kahve/çay makinesi üniteleri de odalarda sunuluyor. Mikrodalga fırın ve mutfak gereçleri de bulunan odalarda misafirler dilerlerse kendi yemeklerini yapabilmekte.... Yeni konsepti ile faaliyete geçecek otelde çeşitli yemek seçenekleri sunan, Türk ve Batı mutfağını da içeren "People" fine dining restoran ve "Aromas Kahve Dükkanı" da yer alacak. Kahvaltı, öğle yemeği ve akşam yemeği için açık olan restoran, hem büfe hem de a la carte seçenekleri ile misafirlerin beğenisine sunulacak... Otel ayrıca 24 saat oda servisi hizmeti verilecek. Continent Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zağıkyan ise, "Canlı kültürü ve mirası ile güçlü bir turizm altyapısı kurmakta olan Suudi Arabistan'ın, Continent Worldwide markalarına kucak açmasından ve markalarımızın pazarda kabul görmesinden oldukça memnunuz. Shady Boueiry ve bölgedeki güçlü ekibi, Türk markalarımızı emin adımlarla büyütmede ve tanıtmakta. Kısa süre içinde Lübnan ve Dubai'deki tesislerimiz de misafir kabul etmeye hazır olacak ve açılacak" dedi. Continent Worldwide Hotels yeni açılacak Continent Al Ertiqaa Hotel Jeddah ile birlikte Suudi Arabistan'da faaliyette olan üç operasyonel tesis sahibi, ve 2023 yılı içinde Dubai, Beyrut ve Suudi Arabistan'da altı tane daha Continent Hotel markalı otel açılmayı planlıyor.

## Rixos Park Belek, kapılarını misafirlerine açtı



Rixos Hotels'in bünyesine yeni katılan Rixos Park Belek, misafirlerini ağırlamaya başladı. Adını The Land of Legends'in efsanevi dünyasından ve eğlenceli deneyimler sunan tema parkından alan otel, The Land of Legends'a, 8 kilometre mesafede konumlanıyor. Tema Park ve Shopping Avenue'e giriş ayrıcalığı sunan ve gün boyu süren ulaşım imkanı ile misafirlerini ağırlayan Rixos Park Belek, denize sıfır konumda all inclusive - all exclusive konseptiyle konuklarını ağırlıyor. Bünyesinde bulunan 358 odası, farklı konseptlere sahip a la carte restoranları, geniş yeşil alanları ve deniz manzarasında spor yapma imkanı ile üst segment hizmet veriyor.

## “Smart by Dedeman” markasının ilk oteli Eskişehir’de açıldı



Dedeman, yeni çağın gezginleri için tasarladığı “Smart by Dedeman” markası ile üst düzey konforu, akıllı yaşama yönelik tasarımlarla birleştirdi. Dedeman Hotels & Resorts International; “yeni nesil bir konaklama deneyimi” olarak konumlandığı “Smart by Dedeman” markasının ilk otelini Eskişehir’de hizmete açtı. Teknolojik ve modern altyapısıyla özellikle gençlere, onlar gibi düşünen “akıllı bir yaşam” sunan, akıllı sistemlerin estetik bir mimariyle buluştuğu Smart by Dedeman Eskişehir, şehrin temposuna yeni bir soluk katacak. Smart by Dedeman Eskişehir, Dedeman’ın Park Dedeman Eskişehir ile birlikte şehirdeki ikinci oteli olacak. Modern yapısı, kültürel ve sanatsal dokusuyla her noktasında gençliğin ruhunu taşıyan il merkezinde bulunan Smart by Dedeman Eskişehir; şehrin adeta simgesi olarak anılan Porsuk Çayı’nın yanında, üniversiteye, eğlence ve en popüler kültür noktalarına kolaylıkla ulaşılabilir bir lokasyonda, tren istasyonuna yürüme mesafesinde konumlanıyor. Türkiye’nin ilk uluslararası otel zinciri Dedeman Hotels & Resorts International ile İstanbul Pera Turizm arasında yapılan franchise anlaşmasıyla 17 Nisan 2023 tarihinde kapılarını açan otel, yerli ve yabancı konuklarına hayatın dinamizmine uygun bir yaşam tarzı sunuyor. Misafirperverliğin yeni nesil bir vizyonla yeniden tanımlandığı Smart by Dedeman Eskişehir, 9 farklı oda tipinde toplam 74 odası ile yüksek standartlarda rahatlık ve temizlik sunarken, milenyum gezginlerine kendilerini ait hissedebilecekleri bir alan sağlıyor. Özellikle gençlerin beklentilerini önceliklendiren Smart by Dedeman Eskişehir’in; sosyalleşmek, toplantı yapmak, kitap okumak,

oyun oynamak gibi farklı amaçlar için klasik otelcilik anlayışının uzağında tasarlanan lobisi, misafirlerine evlerindeymiş gibi hareket edebilecekleri modern ve işlevsel bir yaşam alanı sunuyor. Smart by Dedeman Eskişehir, aynı zamanda estetik bir mimariyle teknolojinin aynı karede buluşabileceğini ispatlayarak; kablosuz şarj üniteleri, yüksek hızda internet erişimi, varlık sensörü, iklimlendirme, ışıklandırma, aydınlatma-klima yönetimi için yatak başında Touch Panel, bluetooth ile açılan kapılar gibi pek çok oda içi teknolojik uygulamayı bir arada sunuyor. Smart by Dedeman Eskişehir’in yatırımcısı İstanbul Pera Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ender Haberdar, “Smart by Dedeman” markasının ilk otelinin Eskişehir’de açılmasının heyecanını yaşadıklarını belirterek, “Dedeman gibi köklü bir markanın adıyla özdeşleşmiş kalitesini ve insan odaklı yaklaşımını yeni bir konseptle Eskişehir’e taşıyoruz. Şehrimiz, kültürel, doğal ve sosyal dokusuyla Türkiye’nin en özel lokasyonlarından biri. İstanbul ve Ankara gibi metropollere yakınlığı ve kolay ulaşım olanakları sayesinde de hem yerli hem de yabancı gezginlerin uğrak noktası. Smart by Dedeman Eskişehir, üniversite şehri olarak anılan Eskişehir’in taşıdığı gençlik enerjisinin de bir yansıması olacak” dedi. Smart by Dedeman Eskişehir hakkında bilgi veren Dedeman Hotels & Resorts International Yönetim Kurulu Başkanı Banu Dedeman, “Yarım asırlık Dedeman tecrübesi, güvencesi ve kalitesiyle büyüme yolculuğumuzu sürdürürken Smart by Dedeman markamızla bir ilke daha imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni yüzyılla birlikte sürekli bir evrim içerisinde olan teknolojik gelişmeler, değişen misafir beklentileri, farklı ürün ve hizmetler üretmemiz için bizlere ilham oluyor. Smart by Dedeman da günümüz ‘milenyum gezginleri’nin eğilimlerine göre şekillenen bir konsept. İş ve eğlence amaçlı seyahat eden bu grup, her şeyi internet üzerinden yapıyor. DNA’larında her konuyu dijital ortamda çözümlene eğilimi olan ve diğer segmentlere göre daha fazla seyahat eden bir misafir profili... Bu sebeple, yeni nesil yüksek standartlarla üst düzey kalite ve konfor sunan, aynı zamanda da ekonomik bir konsept geliştirdik” şeklinde konuştu. Yeni dünya gezginlerini; tüm Dedeman otellerinde olduğu gibi, çevreye duyarlılık, kapsamlı erişebilirlik ve sürdürülebilirlik ilkeleriyle tasarladıkları Smart by Dedeman konseptini deneyimlemeye davet eden Banu Dedeman, verilen hizmetle bu neslin ve gelecek neslin ihtiyaçları arasında denge sağlamayı hedeflediklerini ve yüzü geleceğe bakan bir yaşam tarzı sunduklarını ifade etti.

## Yalıkavak Marina Hotel bu yaz hizmete açılıyor

Yalıkavak Marina, Sunset Hospitality Group ile güç birliği yaparak Türkiye’nin Rivierası Bodrum’a değer katacak “Yalıkavak Marina Hotel”i bu yaz hizmete açıyor. Türkiye’yi lüks turizm dünyasının 1 numaralı destinasyonu olarak temsil eden Yalıkavak Marina, dünyanın önde gelen turizm yatırım gruplarından Sunset Hospitality Group (SHG), ortaklığı ile yeni bir otel yatırımı yapacaklarını duyurdu. Yeni Yalıkavak Marina Hotel, bu yaz açılarak Yalıkavak Marina’nın etkileyici hizmet yelpazesine göz alıcı bir otel deneyimini ekleyecek. Yalıkavak Marina Hotel Bodrum, SHG’nin dünyanın farklı lokasyonlarında olağanüstü deneyimler sunan otel ve resortlardan oluşan seçkin koleksiyonu The Social Living Collection’in de bir parçası olacak. Otel, konuklarına özel plajı, eşsiz bahçesi,

sonsuzluk havuzu ve dört dubleks suite’ni yanı sıra Bodrum’un en lüks suiti olacak benzersiz Yalıkavak Suiti ile dünya standartlarında bir hizmet anlayışı sunacak. Yalıkavak Marina, Marina Direktörü Deniz Akaltan; “Sunset Hospitality Group ile birlikte küresel çapta bir yatırıma imza atmaktan dolayı heyecan duyuyoruz. Türkiye yatçılık sektörünün marka elçisi Yalıkavak Marina’nın lüks, dinamik bir yaşam stili ve eşsiz ayrıcalıklar sunan yönü ile SHG’nin yaşam tarzı otelcilik uzmanlığını bir araya getirerek, otel, alışveriş, eğlence ve gastronomi alanında da dünya çapında bir destinasyon olma hedefimiz yolunda hızla ilerliyoruz” dedi. Sunset Hospitality Group’un CEO’su Antonio Gonzalez, “Yalıkavak Marina ile yeni ortaklığımız, METT Bodrum’un büyük başarısının ardından, Sunset Hospitality



Group’u Türkiye turizm ve otelcilik pazarında daha da güçlendirecek” diye belirtti. Gelecekte Türkiye’deki diğer fırsatlara da açık olduklarını ileten Gonzalez, “Bu girişimle, benzersiz bir lüks yaşam tarzı sunan Bodrum’un dünyada da daha fazla tanınmasını hedefliyor, Türkiye pazarındaki ayak izimizi daha da geliştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

## InterContinental İstanbul, büyük bir yatırımla renovasyon sürecine girdi



İstanbul'un en iyi konumlarından, şehrin kalbi Taksim'de yer alan ve InterContinental markasının 4 kez en iyi otellerinden biri olarak seçilen, son 2 senedir de World Travel Awards'da Turkey's Leading Hotel ödülü alan InterContinental İstanbul renovasyon sürecine girdi. 1960'lı yıllarda tasarlanmış, Türkiye mimarlık tarihinin en önemli binalarından birisi olarak kabul edilen ve 1995 yılından beri hizmet veren InterContinental İstanbul'un bu sene başlayan renovasyon süreci 2025'te tamamlanacak. Ocak ayı itibarıyla lobi katında ve dış cephede başlayan yenilenme sürecinin ilk etabı ise Nisan ayında tamamlanırken; 390 odaya sahip otelin tümü 3 sene içerisinde kademeli olarak tamamlanmış olacak. Süreç sonrası otelin süit sayısı 52'den 104'e çıkarken; oda metrekareleri de büyüyecek. İstanbul Boğazı'ndan ve sudan esinlenerek yenilenen lobi alanı, resepsiyon deneyimi, konforlu oturma alanları, Concierge Lounge ve farklılaşan lüks yiyecek-içecek alanlarıyla InterContinental İstanbul; otel misafirlerine farklı ve yepyeni bir deneyim sunacak. InterContinental İstanbul'un renovasyon sürecini gerçekleştiren mimarı İF Design Awards 2022 ödüllü Aslı Arkan Dayıoğlu yaptığı açıklamada: "Yüzyıllar boyunca bir mücevher gibi korunan İstanbul Boğazı bu projenin tasarım sürecinin çıkış noktasını belirlemiştir. Bu olgu lobi tasarımından oda tasarımına kadar nazikçe soyut bir formda duvarların dinamizmine yansıtılmıştır. Misafirlerin otele girdikleri ilk andan itibaren bu Boğaz dalgalarının soyut formda yansımalarını deneyimlemeleri sağlanmaya çalışılmıştır. Girişte, misafirleri etkileyecek ilk göz alıcı form resepsiyon bankolarını sarmalayan, Boğazın silüetinden ilham alınarak tasarlanmış dalgalı aynalı tavan Boğazın masmavi sularının her gün farklı mavi tonlarına bürünmesi; İstanbul'un gün batımlarındaki sıcak tonlardaki renkli gökyüzünün yansımaları ile oluşan renk dengesi, odada kullanılan geleneksel sanat eserlerinde hissedilebilir. Odalarda da bu proje için her biri el emeği olan, özel sanatçılar tarafından üretilen kumaşlar kullanılmıştır" dedi. InterContinental İstanbul'un renovasyon ve yenilik yatırımının motivasyonu ise dünyanın her yerinden gelen misafirlerini daha da memnun etmek üzerine kurulu. Gerçekleşen renovasyon sürecinde tasarımlar, otelin özgün hikayesinin yanı sıra İstanbul'un zengin kültür mirasından da ilham almakta. Yabancı ve yerli misafirler, bu sürecin sonunda yeni, yaratıcı ve son teknolojiye sahip deneyimler yaşayabilecekler. Aynı zamanda şehrin dokusuna uygun mimarisi ile başlayan süreçte, şehirden birçok ikonik görüntü de odalarda ve lobide kullanılacak.

## Yeni bir otel ve yaşam kompleksi olan Terma Garden, Aralık'ta misafirlerini ağırlamaya başlayacak

İnşaata hızlı bir şekilde devam eden Terma Garden projesi kapılarını aralık ayında açıyor. Terma Garden yönetimi Türkiye Termal Turizmini



tanıtmak için Amerika'dan Avrupa'ya, Türki Cumhuriyetler' den Orta Doğu ve Asya ülkelerine kadar geniş kapsamlı bir pazarlama ve tanıtım faaliyetine girişti. Küresel çapta etkin olan acentelerle anlaşmalar imzalamaya başlayan Terma Garden; hem termal turizm hem de otelcilik hizmeti almak isteyen yabancı turistler tarafından büyük ilgi görmeye başladı. Türkiye'den de yoğun talebin geldiği Terma Garden, yüksek kalite anlayışı ile her kesime hizmet verecek. Yalova Terma Garden CEO'su Tevfik Talas, projenin farklı bir anlayışla ele alındığını söyleyerek; "Terma Garden otelimiz sadece tatil için değil, termal suyun gücü ile yenilenmek, dinlenmek ve gençleşmek için de dizayn ediliyor. Biz buna yeni nesil termal diyoruz. Sadece bir otel konforu değil aynı zamanda otel ve yaşam kompleksi olarak yeni nesille hitap ederek termal otel konseptinde kabuk değiştiriyoruz. Termal otellerin de "lüks tatil" ve "ekonomik tatil" seçeneklerini birleştirerek hizmet sunabileceğini gösteren bir otel inşa ediyoruz." dedi. Yeni nesil otelcilik anlayışını vurgulayan Talas, sosyal donatıları güçlü bir otel inşa ederek genç nesile de hitap edeceklerini söyledi. Talas "Sosyal donatılarımıza güveniyoruz. Türkiye'de termali daha çok yaşlı kitlenin tercih ettiğini görüyoruz. Hedefimiz otelimizde yerli-yabancı gençleri termale çekmek." Avrupa'da genç kitlenin termali fiziksel sorunları önleyici ve dinlenme olarak gördüğünü vurgulayan Talas, otellerinde yaptıkları eğlence, dinlenme, spor alanlarıyla genç turist profilinin ilgisini çekmeyi başardıklarını ifade etti. Talas, bu sosyal alanlarla yerli ve yabancı gençleri yeni nesil termale çekeceklerini vurgulayarak, "Şık otellerin hayata geçmesi ile geçmişte hamam kültürü olarak algılanan kaplıca ve termal otellerin şimdi yeni nesil donanımlı oteller ile yerli ve yabancı gençleri termale çekeceğiz." diye konuştu. Termal otellerin 12 ay boyunca hizmet verdiği için sürekli istihdam sağladığını vurgulayan Talas, "Bu yönüyle de ülke ekonomisine katkısı oldukça yüksek." dedi. Dünya kabuk değiştirirken Terma Garden Yönetimi de yeni nesil termal anlayışı ile hizmete başlayacak; 32 bin 500 metrekare kapalı alan sahip olan proje; stüdyo tipi 1+0, 1+1 ve 3+1 dubleks olmak üzere farklı oda seçeneklerinden oluşan 53 ile 240 metrekare arasında değişen dokuz farklı seçenekte 432 odadan oluşuyor. 12 bin metrekare yeşil alan ve 3 bin 500 metrekare kadın, erkek ayrı SPA Merkezi. 750 kişilik dünya mutfağına sahip restoran, 5 yıldızlı Terma Garden'da mimariye uygun ticari alanlar. Market, kuaför, hediyelik eşya dükkânı, kafe gibi dışarıya ihtiyaç duyulmayacak her türlü ürünün bulunabildiği pek çok mağaza seçeneğinin olduğu AVM yer alıyor. 300 dönüm ormana komşu olan Terma Garden, doğa ile iç içe vakit geçirebileceğiniz yürüyüş parkurları, spor alanları, çocuk parkı ve piknik alanları ile yeşile duyduğunuz hasreti sona erdirecek. Terma Garden'da ailelere özel beş açık havuz, kadınlara özel açık havuz, karma açık havuz, çocuk havuzu, aquapark, iki büyük yapay gölet, on dokuz aile locası, çocuk parkı, amfi tiyatro ve yüz altı araçlık açık otopark da mevcut.

## Vakko Hotel & Residence Nişantaşı konuklarını ağırlamaya başladı



Türkiye'nin köklü moda evi ve markası olan Vakko, konaklama sektöründe de kalitesini yansıtmaya başlayan Vakko Hotel & Residence Nişantaşı ile misafirlerine hizmet vermeye başladı. Small Luxury Hotels of the World üyesi olan Vakko Hotel & Residence Nişantaşı, 8 katta yer alan 32 dairesi ve özel etkinlikler için planlanan yaşam alanları ile lüks konseptte konuklarını ağırlıyor.



# A+++



 **KLEO**<sup>™</sup>  
minibar

[www.minibar.com.tr](http://www.minibar.com.tr)

0 242 321 46 76

## Radisson Otel Grubu, iddialı büyüme planını gerçekleştirme yolunda ilerliyor



Radisson Otel Grubu, EMEA ve APAC bölgelerinde, ekonomiden lüks yaşam tarzı markalarına kadar uzanan dokuz farklı markasıyla iddialı büyüme ve gelişme planını sürdürürken, 2023'e birçok önemli otel imzası ve açılışla başladı. Radisson Otel Grubu, yılın ilk çeyreğinde, İtalya'da lüks yaşam tarzı segmentindeki beşinci Radisson Collection tesisi olan Radisson Collection Hotel, Santa Sofia Milan'ın yanı sıra Litvanya'daki ilk Radisson Collection tesisini açtı. Grup ayrıca Brüksel'deki ikinci Radisson Collection tesisi, Radisson Collection The National Hotel, Brüksel, Orta Asya'daki ilk Radisson Collection tesisi, Radisson Collection Hotel, Taşkent ve Nijerya'daki üçüncü tesisi için anlaşma imzaladı. Radisson Collection portföyünde yapım aşamasında ve faaliyette olan 50'den fazla otel bulunuyor. DACH bölgesinde büyüme planlarını hızlandıran Radisson Otel Grubu, bu yılın ikinci yarısında açılması planlanan Radisson Blu Hotel at Porsche Design Tower Stuttgart ve 447 oda ve rezidans ile Zürih'teki en büyük tesis olacak. Grubun Zürih'teki ikinci Radisson oteli dâhil olmak üzere, bu yıl 1.800'den fazla odaya sahip dört otelin daha açılması planlanıyor. Grup, 2023 yılına Berlin'deki ilk Radisson Individuals oteli olarak 701 odalı ünlü Berlin Hotel ile anlaşma imzalayarak başladı ve hemen ardından Münih Havalimanı'nda bir Radisson Individuals oteli ile anlaşma yaptı. Ayrıca, bu yıl ilerleyen tarihlerde Grup Dresden ve Dortmund'da iki yeni prizeotel tesisi açmayı planlıyor ve ardından 2023 yılının birinci çeyreğinde anlaşma yapılan Osnabrück'te bir prizeotel tesisi daha açılacak. Yeni ve mevcut tüm prizeotel tesislerinde, markanın bütüncül sürdürülebilirlik taahhüdü prizePromise uygulamaya

konacak. Bu taahhüt kapsamında, yüzde 100 karbon nötr konaklama, yeşil kat hizmetleri, tek kullanımlık plastiklerin kaldırılması, Otel Sürdürülebilirlik Temelleri ve 2050'ye Net Sıfır hedefiyle uyumlu girişimler yer alıyor. Radisson Otel Grubu, bu yılın başında Çin'de sınırların yeniden açılmasıyla yaklaşık 20 otel anlaşması ve açılışı gerçekleştirdi. Bu yeni anlaşmalar ve açılışlarla Radisson Otel Grubu, güçlü geçirilen 2022'nin ardından, APAC bölgesinde 2021'e kıyasla yüzde 40 daha fazla anlaşma gerçekleştirdi ve Çin'de 80 otel açtı. Radisson Otel Grubu Küresel Geliştirme Başkanı Elie Younes konuya ilişkin olarak şunları söyledi: "2023 yılına mülk sahiplerimiz için daha fazla fırsat ve konuklarımız için daha fazla olanak yaratmak adına güçlü anlaşmalar ve açılışlarla başladık. Birinci çeyrekte, EMEA'nın yanı sıra APAC bölgesinde olağanüstü büyüme kaydettik ve DACH, KSA, Çin, Tayland, Vietnam, Avustralya ve Hindistan'a güçlü bir şekilde odaklandık. Şehir ve tatil oteli markalarından oluşan benzersiz portföyümüz, Radisson Blu'nun Avrupa'daki en büyük üst segment marka ve Radisson'un EMEA'da en hızlı büyüyen marka olarak konumunu pekiştiriyor." Faaliyette ve yapım aşamasında olan 370'ten fazla otelle on yılı aşkın süredir Avrupa'daki en büyük üst segment marka olan Radisson Blu, Fransa'da Radisson Blu Grand Hotel & Spa, Malo-les-Bains, Grubun Polonya'daki 18. oteli Radisson Blu Resort & Conference Center, Ostróda ve Grubun Lanzarote'deki ilk tesisi Radisson Blu Resort Lanzarote'nin açılmasıyla birlikte katlanarak büyümeyi sürdürdü. Birinci çeyrekteki önemli anlaşmalar ve açılışlar arasında Grubun Riyad'daki sekizinci oteli Radisson Blu Hotel, Riyadh Convention & Exhibition Center'in yanı sıra Radisson Blu Hotel & Residences, Islamabad yer alıyor. Grubun Radisson markası, Yunanistan, Suudi Arabistan, İtalya ve Pakistan'daki yeni otel anlaşmaları ve açılışlarıyla EMEA'da en hızlı büyüyen üst segment marka olmaya devam etti ve markanın ayak izini faaliyette ve yapım aşamasında olan 150'den fazla otele çıkardı. Radisson Hotel Islamabad Multi Gardens, Radisson Hotel Bahria Town, Islamabad ve Park Inn by Radisson Serviced Apartments Islamabad anlaşmaları, Grubun Güney Asya pazarında ayak izini genişletme taahhüdünü vurguluyor. 60'tan fazla şehre yayılan 100'ün üzerinde otelle en hızlı büyüyen uluslararası otel zinciri olmayı hedefleyen Radisson Otel Grubu, bu yıl gerçek bir kilometre taşına imza atarak Hindistan'daki 25. yılını kutluyor. Radisson Otel Grubu Güney Asya, Grubun kültürel inançlarının ve "Evet, Yapabilirim" hizmet anlayışının bir göstergesi olarak, Hindistan'da "Great Place to Work" (Çalışmak için harika bir yer) sertifikası aldı. Bölgedeki diğer pazarlarda Grup, Phuket Patong Plajı'ndaki Radisson RED oteliyle anlaşması, Bangkok'ta yeni Radisson oteli ve Radisson Resort & Spa Hua Hin'in açılışı ve Grubun Vietnam'daki ilk Radisson Collection oteliyle anlaşma imzalamasıyla Tayland'daki ayak izini 10 otele çıkardı.

## Arbatt Marmaris Hotel açıldı

Arbatt Hotels Grubunun ilk yatırımı olan Arbatt Marmaris 1 Mayıs'ta misafirlerine kapılarını açtı. Seven Seas Gravel Select Otel işletmecisi Turan Toprak ile Otelbox Seyahat Acentesi sahibi Uğur Özdoğan ortaklığında kurulan Arbatt Hotels Grubunun ilk yatırımı olan Arbatt Marmaris 1 Mayıs'ta misafirlerine kapılarını açıyor. 4 yıldızlı ve 100 oda kapasitesindeki, tamamen yenilenen ve her şey Dahil hizmet verecek olan otelin tur operatörleri ve seyahat acentelerine tanıtımı ise 6 Mayıs'ta düzenlenecek olan açılış yemeği ile yapılacak. Otelbox Seyahat Acentesi Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Özdoğan yaptığı açıklamada; otel yatırımlarının devam edeceğini ve gruba 2024 yılının ilk aylarında Belek bölgesinde 5 yıldızlı bir otel ile yine aynı yıl içerisinde Kemer bölgesinde 1 otel daha katarak toplamda 3 otel ile hizmet vereceklerini belirtti.





Türkiye

# HOSTECH

by **TUSİD İSTANBUL**

**25. Uluslararası Otel, Restoran, Kafe,  
Pastane Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı**

**20 - 24 Eylül 2023**



RESTORAN



KAFE



PASTANE

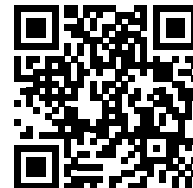


OTEL

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



İstanbul Fuar Merkezi  
Yeşilköy



## TAV Havalimanları ilk çeyrekte 14 milyon yolcuya hizmet verdi



TAV Havalimanları 2023'ün ilk üç ayına ilişkin finansal ve operasyonel sonuçları açıkladı. TAV bu dönemde 251 milyon avro ciro elde etti. Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları yılın ilk üç ayında dış hatlarda 7,4 ve iç hatlarda 6,8 milyon olmak üzere toplam 14,2 milyon yolcuya hizmet verdi. TAV'ın işlettiği havalimanlarında dış hat trafiği geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 74 arttı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan "Ülkemizde meydana gelen depremin yarattığı yıkıma büyük bir üzüntüyle tanık olduk. Bölgedeki havalimanlarında görev yapan Havaş ve TGS ekiplerimiz bir yandan depremin yarattığı yıkımla mücadele ederken diğer yandan da yardımların ulaşabilmesi için durmaksızın büyük bir özveriyle çalışmaya devam etti. Karşı karşıya olduğumuz yıkım, uzun dönemli ve kapsamlı bir desteği gerektiriyor. TAV Havalimanları ve iştiraklerimiz bugüne kadar depremden etkilenenler için nakdi ve aynı yardımlar yaptı ve yapmaya da devam ediyor. Kaybettiklerimiz için yas tutarken geride kalanların hayata tutunabilmeleri için de tüm gücümüzü kullanacağız. Uluslararası seyahat talebi güçlü seyretmeye devam ediyor. Artan taleple birlikte, yılın ilk üç ayında havalimanlarımızdaki dış hat trafiği 2022'nin yüzde 74, 2019'un ise yüzde 36 üzerine çıktı. Ayrıca Rus havayolu şirketleri ve Rusya'ya odaklanmış seyahat acenteleri, 2023 yılında Rusya ile Türkiye arasındaki uçuş sayısında yüzde 50 artış belediklerini açıkladılar. Bu nedenlerle 2023 yılında da oldukça kuvvetli bir sezon beklemeye devam ediyoruz. Geçen sene Almatı'nın dış hat kargo uçuşlarında önemli bir büyüme yaşanmıştı. Bu sene bu büyümeye dış hat yolcu uçuşları da eşlik ediyor. Almatı'da trafiğin iki farklı pazarda büyümesi, finansal sonuçlara da yansıyor. Kapasiteyi iki kat artırıp 14 milyon yolcunun üstüne çıkaracak olan yeni dış hat terminalinin inşaatın ilerlemesi mart sonu itibarıyla yüzde 53'e ulaştı. 2024 yılında açmayı beklediğimiz yeni terminallerle birlikte hem hizmet kalitesinde ciddi bir artış gerçekleştireceğiz hem de yolcularımızın beğenisine dönümlük satış, özel yolcu salonu ve yiyecek içecek seçenekleriyle donatılmış hayli geniş bir perakende yelpazesi sunacağız. Operasyonel olarak oldukça iyi geçen bir çeyreğin ardından ciromuzu yüzde 68, FAVÖK'ü ise yüzde 34 artırdık. 44 milyon avroluk ilk çeyrek FAVÖK'ümüz aynı zamanda pandemi öncesi performansımızı gösteren 2019 yılının ilk çeyreğinde elde ettiğimiz FAVÖK'ün de yüzde 17 üstüne çıktı. FAVÖK'ün altında ise özellikle bir defaya mahsus deprem vergisine ek olarak yükselen faizler ve avronun değer kazanması nedeni ile artan finansman giderleri etkili oldu. Bu giderlerin normalde yılın en zayıf çeyreği olan birinci çeyrekte gerçekleşmesi net kâr üzerindeki etkilerini artırdı ve dönemi 45 milyon avro zararla kapadık. Ancak bu sonuçları daha iyi bir şekilde değerlendirebilmek için cirodan net kâra kadar bütün finansal sonuçların beklentimizden daha iyi olduğunu ve yılın geri kalanı için oldukça kuvvetli sonuçlar beklemeye devam ettiğimizi söylemeliyiz. Yeni varlıklar ve yatırımlarla TAV'ın geleceğini birlikte inşa etmeye devam ediyoruz. Bu geleceği birlikte yarattığımız çalışanlarımıza, hissedarlarımıza ve tüm iş ortaklarına katkıları için teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

## "İlklerin Havayolu" Corendon Airlines 19. Sezonunu kutluyor



İlk uçuşlarının üzerinden neredeyse 20 yıl geçtiğini belirten Corendon Airlines Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım Karaer, Corendon Airlines personeli ile paylaştığı kutlama mesajında: "İlk uçuşumuzu 12 Nisan 2005 tarihinde gerçekleştirmiştik. TC-TJA kuyruk koduyla havalanan Boeing 737-300 ile yaptığımız o ilk uçuştan bugünlere baktığımızda, 65 ülkede 165 havalimanına uçuş gerçekleştiren, yılda 7 milyon aşkın yolcuyla popüler tatil noktalarına taşıyan uluslararası bir havayolu haline geldik. Tüm bunların yanı sıra marka imajımızı güçlendirmek için spordan müziğe hayatın birçok alanında gerçekleştirdiğimiz sponsorluklarla da sayısız organizasyonlarda ülkemizi gururla temsil ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Neredeyse çeyrek asırlık hikayemizde her zaman yanımızda olan ve adeta bir aile gibi çalışan tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ediyor, 19. sezonumuzun şirketimize ve ülkemize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum." dedi. Corendon Airlines; Almanya, Avusturya, İsviçre, Hollanda ve Belçika pazarlarındaki büyük rakiplerin arasına girerek elde ettiği başarıdan sonra şimdi de İngiltere, Polonya pazarlarında düzenlediği başarılı operasyonlar ile adından söz ettiriyor.

## THY'den yeni uçuş hatları



Türk Hava Yolları, Antalya-Suudi Arabistan uçuşlarına başlama kararı aldı. Buna göre yaz sezonunda Antalya'dan, Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad ve Ed Dammam şehirlerine uçuşlar başlayacak. Riyad ve Dammam'dan Antalya'ya yapılacak seferler haftalık 2 frekans olarak gerçekleşecek. Diğer taraftan Polonya'da Varşova'dan sonra ikinci nokta olarak, 1 Mayıs'tan itibaren haftada üç gün İstanbul'dan Krakov'a karşılıklı seferler başlatılıyor. Uzun süredir İtalya'nın Sicilya adasında Katanya'ya sefer yapan THY şimdi Palermo hattını da açıyor. İstanbul Palermo arasındaki karşılıklı seferler haftada dört gün olarak gerçekleştirilecek.

## Mehmet Nane, Pegasus'un Yönetim Kurulu Başkanı seçildi



Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet T. Nane; 30 Mart 2023 Perşembe günü gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında, Yönetim Kurulunun aldığı kararla Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi. Mehmet T. Nane Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu

Başkanlığı görevini, 17 yıldır bu görevi üstlenen Ali Sabancı'dan devraldı. Ali Sabancı Esas Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerine devam edecek. Pegasus Hava Yolları'na 2016 yılının Mart ayında geçiş yapan Mehmet T. Nane, 6 yıl boyunca şirketin CEO'luk görevini yürüttü ve ardından 2022 yılının Mart ayında Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini üstlendi. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) Yönetim Kurulu ile İcra Kurulu Başkanlığı, Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği (TÖSHİD) Yönetim Kurulu Başkanlığı gibi önemli ulusal ve uluslararası kuruluşlarda üstlendiği görevlerini halen sürdüren Mehmet T. Nane, Pegasus Hava Yolları'ndaki görevine Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam edecek. Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu olan Mehmet T. Nane, iş hayatına 1988'de başladı. 1997 yılına kadar sırasıyla Türkiye Emlak Bankası, Demirbank ve Demir Yatırım'da çeşitli birimlerde görev aldı. 1997 yılında katıldığı Sabancı Grubu bünyesinde 2005 yılına kadar Planlama, İş Geliştirme Dairesi Başkan Yardımcılığı, Perakendecilik Grubu Direktörlüğü ve Sabancı Holding Genel Sekreterliği görevlerinde bulundu. 2000-2005 yılları arasında Teknosa Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, 2005-2013 yılları arasında Teknosa Genel Müdürlüğü ve 2013-2016 yılları arasında CarrefourSA Genel Müdürlüğü yaptı. 2016 yılı itibarıyla ise Pegasus Hava Yolları'na geçiş yaptı. Mehmet T. Nane; Asya Pasifik Perakendeciler Federasyonu (FAPRA) Yönetim Kurulu Başkanlığı, Türkiye Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu (TAMPF), Gıda Perakendeciliği Derneği (GPD) ve Zincir Mağazalar Derneği (ZMD) Kurucu Başkanlığı, TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanlığı, SEV-Sağlık Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanlığı, Harvard Business School Türk Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulundu. Halen Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) Yönetim Kurulu ile İcra Kurulu Başkanlığı, Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği (TÖSHİD) Yönetim Kurulu Başkanlığı, TOBB Sivil Havacılık Meclis Başkan Yardımcılığı, Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) Başkan Yardımcılığı, TOBB GS1 Türkiye Vakfı Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu Üyeliği, SEV Mütevelli Heyeti Üyeliği, BÜVAK Boğaziçi Üniversitesi Vakfı Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu Üyeliği gibi farklı sivil toplum kuruluşlarında görevlerini yürütüyor.

## İzmir Adnan Menderes, Transavia'nın ilk Paris uçuşunu karşıladı

İzmir Adnan Menderes Havalimanı ile Paris-Orly havalimanları arasında direkt uçuşlar başladı. Paris-Orly'den gelen Transavia yolcuları törenle karşılandı. Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nın işlettiği İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nın dış hatlarda direkt uçuş ağı genişlemeye devam ediyor. Transavia İzmir ve Paris-Orly arasında direkt uçuşlara başladı. Transavia, 28 Ekim 2023 tarihine kadar her cumartesi ve pazar Paris Orly-İzmir Adnan Menderes havalimanları arasında karşılıklı uçuş gerçekleştirecek. TAV Ege Genel Müdürü Erkan Balcı "Paris-Orly Havalimanı'ndan İzmir'e beş yıl aradan sonra gerçekleşen ilk direkt uçuşu karşılamaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. İzmir'i direkt uçuşlarla tüm dünyaya bağlamak için, paydaşlarımızla birlikte tüm gücümüzle çalışıyoruz" dedi. İzmir Adnan Menderes Havalimanı, yılın ilk üç ayında 1 milyon 942 bin 518 yolcuya hizmet verdi. Havalimanından dış hatlarda 19 havayolu ile 22 ülkede 39 destinasyona, iç hatlarda ise dört havayolu ile 20 destinasyona uçuş düzenleniyor.

## Rusya ile Türkiye arasında hava köprüsü kurulacak

Son yıllarda tatil tercihini Türkiye'den yana kullanan Ruslar, bu yıl da Türk turizmini hareketlendirecek. İki ülke, karşılıklı sefer sayısının bu yaz tatil döneminde yüzde 50 arttırılması konusunda anlaşmaya varırken



haziran-ağustos döneminde havayolu şirketlerinin Rusya ile Türkiye arasında haftada bin 150 ila bin 200 sefer gerçekleştirmesi bekleniyor. Buna göre bu yıl uçuşlarda yüzde 40-60 oranında bir artış olacağı öngörülüyor. Geçen yaz sezonunda hem Rus hem de Türk havayolu şirketleri tarafından haftada toplam 750 ila 850 sefer yapılmış, uçak seferlerinin üçte ikisi (haftada yaklaşık 750 sefer) Rus havayolu şirketleri tarafından, üçte biri ise (yaklaşık 400 sefer) Türk hava taşımacıları tarafından gerçekleştirilmişti. Dünya Gazetesi'nde yer alan habere göre; İki ülke arasında karşılıklı sefer sayısının artırılması konusunda yapılan anlaşmaya ilişkin Coral Travel Group yetkililerinden alınan bilgiye göre, Rusya'dan Türkiye'ye yönelik uçuşlarda artış olacak. Yetkililer, yakın zamanda havacılık alanında gerçekleşen anlaşmayla birlikte Rusya'nın farklı şehirlerinden Türkiye'nin tatil yörelerinin bulunduğu Akdeniz ve Ege bölgelerine gerçekleştirecek seferlerde yüzde 15 ila yüzde 20 arasında artış olacağını söylüyor. Havaalanlarının artan talep karşısında kapasitelerinin yeterli olduğunu vurgulayan Coral Travel Group yetkilisi, "Belirttiğimiz seviyelerdeki sefer artışlarının bölgelerde bulunan havaalanlarının kapasitesini zorlayacağını düşünmüyoruz. Havaalanlarımız bu kapasiteyi karşılayacak donanıma ve tecrübeye sahipler" dedi.

## Tailwind, uçuşların sayısını arttırmaya yönelik yeni iş birliklerine imza attı



Dünyanın en büyük 5 turizm fuarı arasında yer alan Uluslararası Doğu Akdeniz Turizm Fuarı (EMITT) 26'ncı kez binlerce ziyaretçiyi ağırladı. Tailwind Havayolları,

fuarda yeni uçuş destinasyonları ve mevcut uçuşların sayısını arttırmaya yönelik yeni iş birliklerine imza attı. Türk Sivil Havacılık sektörüne yeni bir soluk getiren Tailwind, Türkiye turizminin gelişmesine katkı sağlayan fuarda; filosuna yeni katılacak 2 adet Boeing 737-800 tipi yolcu uçağını tanıttı. İş hacmi yönüyle verimli bir fuar dönemi geçirdiklerini kaydeden Tailwind Havayolları Ticaret Müdürü Burçak Kaya: "Tailwind Havayolları olarak değerli iş ortağımız Involatus Carrier Consulting GmbH ile birlikte Emitt 2023'te yer aldık. Fuar boyunca birçok görüşme, toplantı gerçekleştirdik. Hem mevcut hem de potansiyel tur operatörlerimiz ile bir araya gelme fırsatı yakaladık. Filomuza yeni katılacak 2 adet Boeing 737-800 tipi yolcu uçağı ile birlikte uçuş ağıımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda EMITT fuarı yeni uçuş destinasyonları yaratmak ve mevcut uçuşlarımızın sayısını arttırmak anlamında çok verimli bir ortam sağladı. Öte yandan Mobseb Tour ile yapacağımız iş birliği ile mayıs ayı itibarıyla Antalya - Kışinev arasında günlük uçuşlara başlayacağımızı da duyurmak isterim" şeklinde konuştu.

## Yeni Cruise gemisi ile 450 kişiye istihdam sağlayacak, 1.500 yolcu taşıyacak



Camelot Maritime Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Kaptan Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, "Camelot Maritime olarak, iş hacmimizi multi type gemiler işleterek büyütmek ve cruise turizmde öncü firmalardan birisi olmak istiyoruz. Yabancı sahipli bir cruise gemisini işleten firma olarak bu sayıyı artırmak hedefindeyiz. Çünkü senelerdir edindiğimiz tecrübelerle en iyi hizmeti sağlayacağımızdan şüphemiz yok" dedi. Yeni cruise gemisi yatırımlarının net bir şekilde olgunlaştığı zaman istatistiksel bilgileri kamuoyu ile paylaşacaklarını ifade eden Kaptan Çavuşoğlu, Camelot Maritime'in yeni cruise gemisinin yolcu kapasitesinin 1.500 kişiden fazla olacağını söyledi. Yatırım konusunda Çavuşoğlu, "Herkes gibi küresel, yerel, siyasi ve finansal gelişmeler bizler için de çok önemli. Bu sebeple en iyi ortamı sağladıktan sonra bu yatırımı düşüneceğiz.

Fizibilite çalışmalarımızı halen yapıyoruz. Çünkü farklı destinasyonlar ve müşteri profilleri üzerine çalışıyoruz" ifadesini kullandı. Her yatırımın aynı zamanda önemli bir istihdam kapısı anlamına geldiğine vurgu yapan Kaptan Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, "Yeni yatırımımızla yaklaşık 400 kişinin üzerinde istihdam sağlayacağız. Biz cruise sektörünün Avrupalı'nın tekelinde olmadığını göstermek istiyoruz. Camelot Maritime'e bağlı Astoria Grande gemimiz rota olarak Karadeniz-Rusya ağırlıklı çalışıyor. Bu yeni gemimizi büyük ihtimalle Ege-Akdeniz olarak konuşlandıracağız. Cruise yatırımı için küresel gelişmeler bizim için belirleyici oluyor." dedi. Türkiye'nin gerek denizlerle gerekse doğal güzelliklerle çok önemli bir turizm destinasyonu olduğunu ifade eden Çavuşoğlu, "Üç tarafımız denizlerle çevrili ama denizcilik bakanlığımız dahi yok. Komşumuz Yunanistan'ın bizden daha az kıyısı var. Ama dünyada armatör anlamında birinciler. Yunanlılar bu anlamda yatırım yapıyorlar fakat biz yatırım yapmıyoruz" açıklamasında bulundu. Uğradıkları liman şehirlerine çok büyük ekonomik katkılarda bulduklarını söyleyen Kaptan Çavuşoğlu son olarak şunları söyledi: Karadeniz'de Sinop, Amasra, Ünye, Trabzon ve Samsun gibi küçük limanlarda bizden önce yolcu gemileri gelmiyordu. Ünye Belediye Başkanı çok büyük bir yatırım yaparak gemimizin gelmesi için her şeyi yaptı. "Yeter ki buraya insanlar

gelsin" dedi. Ekonomik olarak her türlü desteği sağladı. Sinop ve Amasra da bizim önem verdiğimiz limanlarımız arasında geliyor. Astoria Grande gemimiz 48 bin gross tonluk, 200 metre boyunda büyük bir gemi. Bizim yaşayacağımız limanlarda minimum 8-9 metrelik bir derinlik ve güçlü römorkörlerinin olması gerekiyor. Çünkü bizde rüzgar ve akıntı faktörü çok önemlidir. Türk limanlarımızın hepsinde bu römorkör hizmeti mevcut değil. Mesela Ünye gibi küçük limanlar römorkör konusunda, Samsun gibi dışarıdan destek alıyorlar. Astoria Grande gemimizde 450 çalışmamız var. 1.500 yolcu kapasitemiz var. Ortalama 1.000 yolcu ile hareket ediyoruz. Sadece yolcularımız değil, çalışanlarımız da çıkıp alışveriş yapıyor. Gemimiz kumanya alıyor. Gemimiz için Türkiye'den milli yakıt alıyor. İstanbul'da 1 gece kalıyoruz. İnsanlar burada her türlü alışverişini yapabileme şansına sahip oluyor. İstanbul'da yaklaşık 36-40 saat kalıyoruz. İnsanlar burada hem tarihi turistik yerleri geziyor hem de alışveriş yapabiliyor. Ekonomiye inanılmaz katkıları var. Mesela günde 600 ton su harcıyoruz. Gıda olarak taze sebze ve meyve ikmalimiz oluyor. Perdesinden tutun da çarşafına kadar gittiğimiz limanlarda ihtiyaçlarımızı karşılayabiliyoruz. Cruise gemilerimiz yaşayan bir otel gibidir adeta. Herkes, Marmaris-Kuşadası'na geliyor. Biz, yapılmayana yapalım dedik ve Karadeniz'i planımıza aldık."

## Setur'da üst düzey atama



Koç Topluluğu şirketlerinden Setur; yurt dışı yatırımlar, yenilikçi hizmet ve uygulamalarla yurt içi turizm alanında büyütmeye hazırladığı 2023 yılında üst yönetim kadrosunun gücüne güç kattı. Setur Turizm Genel Müdür Yardımcılığı görevine, şimdiye kadar farklı kurumlara liderlik eden deneyimli yönetici Koray Küçükıylmaz getirildi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 1992 yılında mezun olan Koray Küçükıylmaz, ikinci lisansını 2021 yılında İstanbul Üniversitesi Felsefe Bölümü'nde tamamladı. Kariyerine 1992 yılında Yaşar Holding'te başlayan Küçükıylmaz, 2004-2013 yılları arasında Öger Grup Türkiye bünyesinde Genel Müdürlük dahil olmak üzere farklı pozisyonlarda çalıştı. Tatilsepeti.com şirketinde 2014-2023 yılları arasında Genel Müdür görevinde bulunan Küçükıylmaz, kariyerine 14 Nisan 2023 tarihi itibarıyla Setur'da Turizm Genel Müdür Yardımcısı olarak devam edecek. Gerçekleştirilen atama ile ilgili değerlendirmede bulunan Setur CEO'su Ahmet Sönmez; "Sunduğumuz çok özel seçeneklerle seyahatin önündeki engelleri kaldıran ve hayatları zenginleştirmenin önünü açan Setur olarak global ölçekte varlığımızı güçlendirdiğimiz, hizmet sunduğumuz tüm alanlarda benzersiz müşteri deneyimi yaşatan yepyeni uygulamaları hayata geçirdiğimiz bir dönemi yaşıyoruz. Önümüzdeki süreçte de sektörümüze örnek teşkil edecek yeniliklerimizi tüm tatil severlerle buluşturmaya hazırlanıyoruz. Şirketimizin geleceğini şekillendirecek bu önemli dönemde aramıza katılan Sayın Koray Küçükıylmaz, kariyeri boyunca yönetim kademelerinde aldığı roller, lider özellikleri, bilgisi ve deneyimi ile şirketimizi güçlendirecek çok değerli bir isim. Setur Ailesi'ne büyük değer katacağına inandığımız, aramıza katılmasından büyük mutluluk ve heyecan duyduğumuz Küçükıylmaz'a yeni görevinde başarılar diliyorum" dedi.

## SunExpress'ten İzmir'e 8 yeni rota

Türk Hava Yolları ve Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, uçuş ağına eklediği yeni rotalar ve kapasite artışı ile İzmir'i direkt uçuşlarla yurt içine ve yurt dışına bağlamaya devam ediyor. Bu yaz, uçuş ağına 8'i İzmir'den olmak üzere toplam 26 rota ekleyen hava yolu, İzmir hattında en geniş uçuş ağına ulaşıyor. SunExpress CEO'su Max Kownatzki konu ile ilgili olarak, "SunExpress olarak bu yaz, Türkiye ile Avrupa arasında şimdiye kadarki en geniş uçuş ağı ile hizmet sunuyoruz. Bu kapsamda, İzmir'den sunduğumuz yeni rotalar ile İzmir'de de en geniş uçuş ağına ulaştık. İzmir'i toplamda 50'den fazla destinasyon ile hem iç hem de dış hatlarda en çok noktaya bağlayan hava yoluyuz" dedi. SunExpress, İzmir'den toplamda 37 yurt dışı destinasyona direkt uçuş gerçekleştiriyor. Bu yaz İzmir hattındaki yeni yurt dışı rotalar arasına Dubai, Birmingham, Saarbrücken, Tiflis ve Edinburgh'un yanı sıra Londra-Gatwick, Venedik ve Barselona da eklendi. Yurt içinde ise İzmir'den Adana, Antalya, Bodrum, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep, Hatay, Kars, Kayseri, Konya, Malatya, Samsun, Trabzon, Van ve Mardin olmak üzere Türkiye'nin 15 şehrine uçuyor. Kownatzki, "İzmir'in ana taşıyıcısı olarak İzmir'i dünyaya bağlamaya ve hem İzmir'e hem de Ege turizmine katkıda bulunmaya devam ediyoruz. İzmir'in sadece yaz aylarında değil tüm yıl boyunca sunacağı çok şey var. Dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilere zengin tarihi, kültürel mirasları ve eşsiz doğasıyla İzmir'in ideal bir tatil destinasyonu olduğunu göstermek için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.



# Turoops

Otel Yönetimi

Otel Tedarik ve Entegrasyon Sistemi

Tur Operasyon Sistemi

Tur Maliyet ve Pazarlama Yönetimi

B2B Alt Acente Sistemi

Acente ve Personel Yönetimi

Uçak Bileti Satış Sistemi

SMS Entegrasyonu

XML ve Data Blokları Entegrasyonu

Satış Ciro ve Müşteri Verileri Yönetimi

Sanal Pos ve Ödeme Sistemleri Entegrasyonu

Özgün Tasarım / SEO / Teknik Destek / Eğitim



turizm acente  
ürün satış ve yönetim sistemi

## Corendon Airlines, İngiltere pazarında büyümesini sürdürüyor



Corendon Airlines 2022 yazında İngiltere uçuşlarında yakaladığı başarıyı ilerleyen sezonlarda da sürdürmeyi hedefliyor. Avrupa'yı Türkiye'ye ve en çok tercih edilen tatil destinasyonlarına başlayan Corendon Airlines, 2022 yaz sezonunda İngiltere pazarına sunduğu uçuşlarına

2023'te yeni hatlar ekleyerek devam ediyor. Corendon Airlines, İngiliz turistlerin Türkiye'ye yoğun ilgisini de göz önünde bulundurarak, 2023 yılında İngiltere – Türkiye uçuş programını genişletti. Geçtiğimiz sene İngiltere'nin 5 havalimanından Türkiye'ye direkt uçuş sunan Corendon Airlines, 2023 sezonunda uçuş planını yeni hatlarla zenginleştirerek İngiltere'den uçuş sunduğu havalimanı sayısını artırdı. Londra, Birmingham, Manchester, Newcastle ve Glasgow'dan Antalya ve Dalaman'a uçuşlar gerçekleştirecek olan Corendon Airlines, 2023 uçuş planına bu hatların yanı sıra Bristol'ı da ekledi. Londra – Antalya hattında geçtiğimiz sene olduğu gibi 2023'te de günlük uçuş sunmaya devam edecek olan havayolunun İngiltere operasyonu 1 Nisan'da başladı. Bristol – Antalya hattındaki ilk uçuşunu yaparak sezonu açan Corendon Airlines, bu hattaki ilk uçuşunu 185 yolcu ile gerçekleştirdi. Uçuştan önce Bristol Havalimanı apronunda Corendon Airlines uçuş ekipleri ile Bristol Havalimanı yetkilileri bir araya geldi. İngiltere kalkışlı uçuşlarına olan talep üzerine Corendon Airlines geçtiğimiz haftalarda 2024 yaz uçuşlarını da satışa açtı. Tatilini erken planlamayı tercih eden İngiliz turistlere alternatif sunmaya devam eden havayolu 2024 yaz planında aynı şehirlerden uçuş sunmaya devam edeceğini belirtti. Corendon Airlines Ticaret Direktörü Mine Aslan havayolunun İngiltere operasyonları ile ilgili düşüncelerini şu şekilde ifade etti: "Geçtiğimiz sene İngiltere pazarı tüm sezon operasyonlarımızı sürdürdüğümüz ilk yıl oldu. İngiliz turistlerin tatil destinasyonu olarak Türkiye'yi önceliklendirmesi ve uçuşlarımıza olan ilgisinden dolayı memnun olduğumuz bir sezon geçirdik. Yüksek talebi karşılayabilmek adına sezon ortasında kapasitemizi artırdık. Bu sene bu trendin yine yükselerek devam edeceğini öngörerek İngiltere pazarına Antalya ve Dalaman için geniş bir uçuş planı sunduk. 2023 sezonunda uçuş ağımıza Londra, Manchester, Birmingham, Newcastle ve Glasgow'un yanı sıra Bristol'ı da ekleyerek uçuşlarımızın daha fazla noktadan ulaşılabilir olmasını hedefledik. Geçtiğimiz yıla göre daha erken aksiyon alarak 2024 yaz sezonu biletlerini de satışa açtık. Şu an için sadece Antalya uçuşlarımızın bulunduğu planı ilerleyen haftalarda genişletmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde sadece İngiltere'den uçtuğumuz noktaları değil, uçuş destinasyonlarımızın sayısını da artırmayı hedefliyoruz."

## Jolly, Turizm Medya Grubu'na büyük hissedar olarak yatırım yaptı

Türkiye'de MICE sektörünün gelişmesi, büyümesi, kendi içerisinde birlik ve koordinasyonunun sağlanması amacıyla 2007 yılından bugüne faaliyetlerini



sürdüren Turizm Medya Grubu'na Jolly, büyük hissedar olarak yatırım yaptı. Dream Project ismi ile faaliyete geçen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, Yönetim Kurulu Üyesi Mert Vardar, Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Volkan Ataman oldu. Bu işbirliği ile iki güçlü markanın bir araya gelerek Türkiye'de MICE, turizm ve fuarcılık sektöründe ses getirecek yepyeni daha büyük projeleri hayata geçirmesine imkan sağlaması hedefleniyor. Sadece mice sektörünü bir araya getiren bir yapıdan Türkiye'nin MICE, turizm ve fuarcılık gibi daha geniş bir platformda tüm sektörlerini bir araya getiren bir organizasyon yapısına dönmesi amaçlanıyor.

## Letonya merkezli hava yolu şirketi airBaltic, İstanbul Havalimanı'nın 87'nci şirketi oldu

Letonya merkezli hava yolu şirketi airBaltic, İGA İstanbul Havalimanı ile Riga Uluslararası Havalimanı arası karşılıklı direkt uçuşlarına 2 Nisan Pazar günü başladı. Uçuşların, İstanbul-Riga arası haftada dört sefer gerçekleştirileceği vurgulandı. airBaltic tarafından gerçekleştirilen ilk uçuşa istinaden İGA



İstanbul Havalimanı'nda etkinlik düzenlendi. İlk uçuş etkinliğine airBaltic Satış Müdürü Jevgenij Kozıyev şirketi temsilen katıldı. İGA İstanbul Havalimanı ile Riga Uluslararası Havalimanı arası direkt uçuşların ortalama üç saat sürmesi bekleniyor. Merkez ofisi Riga Uluslararası Havalimanı'nda bulunan airBaltic; Riga, Tallinn, Vilnius ve Tampere'den 70'ten fazla noktaya uçuş gerçekleştirerek hava yolunun Avrupa, İskandinavya, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Orta Doğu'daki rota ağına yer alan çok çeşitli noktalara bağlantılar sunuyor. airBaltic Başkanı ve CEO'su Martin Gauss, "Bu yıl yaz sezonumuzu resmi olarak açmaktan ve güzel İstanbul'u Letonya'nın Riga kentindeki ana üssümüze bağlayan direkt uçuşları başlatmaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni bağlantının, Türkiye'deki yerel gezginlerin Baltık'taki evimizi ziyaret etmelerine ve Riga'nın sunduğu zengin tarihi, canlı sanatı ve çok yönlü deneyimleri keşfetmelerine olanak sağlayacağını umuyoruz" ifadelerini kullandı.

## Pegasus iki yeni hat açıyor



Pegasus Hava Yolları, Yunanistan'a iki yeni hat açarak İstanbul Sabiha Gökçen'den Rodos ve Midilli uçuşlarını başlatıyor. Airporthaberde yer alan habere göre Türkiye'nin dijital havayolu

Pegasus, İstanbul Sabiha Gökçen'den Yunanistan'ın iki adasına uçuşlarını başlatıyor. İstanbul Sabiha Gökçen'den Rodos'a ve Midilli'ye haftanın ikişer günü düzenlenecek seferlerin ilki 1 Haziran 2023 tarihinde gerçekleştirilecek.

## 3 Rus şirketi Kapadokya'ya direkt uçuş düzenleyecek

Rusya Federal Havacılık Kurumu (Rosaviatsiya), 3 Rus havayolu şirketine Kapadokya'ya tarifeli seferler düzenlemek için izin verildiğini duyurdu. Kapadokya'ya direkt uçuş gerçekleştirme izni alan havayolu şirketleri S7, Red Wings ve Nordwind oldu. S7 ve Nordwind, Kapadokya'ya Moskova'dan uçacakken Red Wings ise Moskova, Krasnodar, Mineralniye Vodi, Rostov-na-Donu ve Soçi kentlerinden direkt uçuşlar düzenleyecek.



Rusya'dan Kapadokya'ya direkt uçuşlar bulunuyor. Söz konusu 3 havayolu şirketinin Kapadokya seferlerine ne zaman başlayacağı bildirilmedi. Rus havacılık otoritelerinin Rus havayolu şirketlerinin Türkiye uçuşları için yeni varış noktası olarak Kapadokya'yı seçtiklerini Türk meslektaşlarına bildirdiği belirtilmişti. Şu anda Rus havayolları şirketleri, Rusya topraklarındaki herhangi bir noktadan Ankara, Antalya, Bodrum, Dalaman, İstanbul, İzmir, Trabzon, Samsun ve Gazipaşa havalimanlarına uçuş gerçekleştirebiliyor.



## Radisson Otel Grubu, dijital dönüşümün bir sonraki aşamasına geçiyor



Radisson Otel Grubu, kapsamlı dijital dönüşümünde bir sonraki aşamaya geçerek etkileşimli ve yerleştirilmiş deneyimlere dayanan başarılı bir müşteri odaklı ve yenilikçi dijital stratejiyi hayata geçiriyor. Otellere ait gelişmiş dijital replikalar sayesinde, misafirler artık Grup otellerini dizüstü bilgisayarları, cep telefonları ve sanal gerçeklik (VR) gözlükleri üzerinden görüntüleyebilecekler. Grubun geleceği düşünen yerleştirme stratejisi konaklama sektöründe yeni bir rekora imza atarak 60'tan fazla bölge için kişiselleştirilmiş 29 dilde sunulan çevrimiçi yolculuklar içeriyor. Radisson Otel Grubu, müşteri bağlılığında ve rezervasyon dönüşümünde artış sağlayarak çığır açan bu teknolojileri ilk uygulayanlardan biri oldu. Radisson Otel Grubu son üç yılda yeni teknoloji inovasyonlarını ve etkileşimli deneyimleri kullanarak misafirlerine yerleştirilmiş ve kişiye özel dijital deneyim sunmak için hayata geçirdiği dijital dönüşüm stratejisiyle dijital bir lider ve öncü olarak sektördeki konumu pekiştirdi. Radisson Otel Grubu, otellerini yeni bir şekilde sergileyerek misafirlerin mekânları sanal olarak hissetmesini ve yaşamasını sağlayan etkileşimli dijital deneyimler oluşturan ilk otel şirketlerinden biri oldu. Grup, etkileşimli deneyimleri hayata geçirerek dijital ve fiziksel dünyaları bir araya getirdi. Misafirler artık akıllı telefonlarını, bilgisayarlarını veya VR cihazlarını kullanarak yaptıkları 3 boyutlu sanal mekân turları sayesinde otel mekânlarını dolaşarak keşfedebiliyor, odalarının manzarasını görebiliyor ve hatta etraftaki objelerle etkileşime geçebiliyorlar. Misafirler ayrıca basit ve sorunsuz bir rezervasyon süreci ile ekranlarında gördükleri yer için rezervasyon yaptırabiliyorlar. Radisson Otel Grubu, müşterilere otelleri deneyimlemeleri için yeni yollar sunarak müşteri odaklı yaklaşımını geliştirmeyi amaçlayan ilk etkileşimli deneyimlerinin pilot çalışmasını

2020'de gerçekleştirdi. Proje, Grubun otel portföyünün çevrimiçi deneyimini hayata geçirmekten sorumlu, çok kültürlü bir şirket içi dijital uzman ekibinin yer aldığı Dijital Deneyim Mükemmellik Merkezi liderliğinde gerçekleşti. Bugüne kadar, 86 otel sanal turları otelin web sayfalarına ekledi ve tıklama sayısında +%279, sayfada geçirilen ortalama süre +%3,85 ve 2022 yılında bu sayfalarda sadece sabit resimlerin yer aldığı 2021 yılına göre etkileşim oranında +%20,91 artış sağladı. Grubun hedefi 2023 yılı sonuna kadar 100 otelde etkileşimli deneyimleri hayata geçirmek. Etkileşimli içerikler Grubun Toplantı ve Etkinlik faaliyetleri için de güçlü bir dönüşüm etkisi yarattı. Grup, 2022 yılında toplantı organizatörlerinin ideal etkinlik mekânına kolayca bakmasını, toplantı salonlarını ve farklı düzenleri keşfetmesini, doğrudan rezervasyon yaptırmasını veya ilgili mekân için bir teklif talebi göndermesini sağlayan etkileşimli deneyimlerin entegre edildiği ilk toplantı ve etkinlik arama motorunu hayata geçirdi. Etkileşimli sanal turlarda kat planları, üç boyutlu görünüm ve otelin gerçeğe uygun bir dijital replikası yer alıyor. Organizatörler sadece birkaç tıklamayla mekânların gereksinimlere uygun olup olmadığını değerlendirerek rezervasyonlarını gerçekleştirebiliyorlar. Bu teknoloji şirket içi etkinlik ekipleri de yararlanıyor. Ekipler artık diledikleri akıllı telefon veya VR gözlüğü üzerinden farklı toplantı salonu düzenlerini gerçek zamanlı olarak gösterebiliyorlar. Etkileşimli deneyimler, nitelikli toplantı ve etkinlik sorgularında (+%35) ve rezervasyon dönüşüm oranlarında (+%12) artış sağladı. Radisson Otel Grubu Global Dijital Deneyim Başkan Yardımcısı Raul Alvarez Barrera şu açıklamalarda bulundu: "2020 yılında, faaliyetlerimizin odak noktasını uluslararası ölçekte yerlere kaydırmaya ve dijital deneyimimizi daha interaktif ve yerel olacak şekilde uyumlu hale getirmeye karar verdik ve bu bağlamda web sitemizin ve uygulamamızın tüm rezervasyon yönlendirme akışının kilit stratejik dillere çevrilmesini sağladık. Bir sonraki aşamada Etkileşimli Deneyimlerimizi uygulamaya koyduk. Bu sanal ve interaktif turlar sayesinde, müşterilerimiz dünyanın her yerinden otellerimizi keşfedebiliyor. Bu teknoloji özellikle Toplantı ve Etkinlik faaliyetlerimiz açısından çok kıymetli olup yoğun toplantı organizatörlerine

portföyümüzde sunduğumuz farklı, esnek ve özelleştirilebilir seçenekleri göstermemizi sağlıyor. Yerleştirme ve etkileşimli deneyimler mevcut müşterilerimizle kurduğumuz güven ve ilişki bağıni güçlendirmemize yardımcı oldu ve müşteri memnuniyetini ve dönüşüm oranlarını artırmaya katkıda bulunarak harika uzun vadeli yatırımlar olarak öne çıktılar. İnovasyon tutkumuzu ve dijital deneyimi müşterilerimize yakınlaştırma amacımızı vurgulayan bu projelerle elde ettiğimiz sonuçlardan büyük gurur duyuyoruz." Radisson Otel Grubu 29 farklı dil seçeneğiyle dünya çapında rezervasyon sisteminde bu kadar geniş bir dil seçkisi sunarak dünyadaki insanların neredeyse yüzde 70'ine ana dillerinde ulaşan ilk otel şirketi. Grup, bu hizmeti daha da ileriye taşıyarak 2023 yılı sonuna kadar 31 dile ulaşmayı hedefliyor. Veriler yerel dilde dönüşüm oranının İngilizcenin ana dil olmadığı pazarlarda ortalama üç kat daha fazla olduğunu gösteriyor. Ziyaretçiler artık her türlü dil engelini aşarak Grubun web sitesi ve uygulamasıyla kendi ana dillerinde etkileşime geçebiliyorlar. Yerel dillerdeki bazı sayfaların İngilizce web sitelerine göre otel başına daha fazla rezervasyon alması gelirler üzerinde olumlu bir etki yarattı. Grup ayrıca, müşterilere ulaşmak için çevirinin yanı sıra müşterilerin yerel geleneklerini, renklerini, toplumsal kurallarını ve değerlerini kullanarak güçlü bir kişiselleştirme yol haritası geliştirdi. Kullanıcılara buldukları konuma göre varış noktaları ve otellerle ilgili yerel ve faydalı içerikleri görebiliyorlar. Kişiselleştirilmiş özellikler hâlihazırda 60'tan fazla pazarda kullanıcılara sunulurken web sitesi dönüşüm oranları yüzde 33 arttı ve geri çevrilme oranları yüzde 24 azaldı. Radisson Otel Grubu kısa bir süre önce dijital inovasyon ve teknolojik gelişim çalışmaları kapsamında Müşteri bağlılığını ve rezervasyon dönüşüm oranlarını artırmaya yönelik Etkileşimli deneyim ve Dijital deneyimimizin merkezinde yerleştirme projeleriyle CXA 23 Ödülleri'nde "Teknolojinin En İyi Kullanımı" ve "Her Şeyin Merkezinde Müşteri – Strateji" kategorilerinde ödül aldı. Grup, hâlihazırda web sitesi ve mobil uygulama için geliştirme aşamasında olan yeni yenilikçi özellikleri ve devam eden dijital yatırım ve çevrimiçi dönüşüm stratejisi kapsamındaki daha geniş çaplı teknoloji planlarını duyurmaya hazırlanıyor.

## Emirates, Tokyo-Haneda seferlerini yeniden başlattı

Emirates, 2 Nisan 2023'te Tokyo-Haneda'ya yolcu hizmetlerinin başlamasıyla tüm Japonya ağını yeniden tesis ederken Güneydoğu Asya bölgesinde devam eden operasyonel genişlemesini daha da geliştirdi. Emirates Japonya Ülke Müdürü Satish Sethi şunları söyledi: "Japonya ağıımızın sürekli gelişimi için çok heyecanlıyız; yerel yetkililere ve ortaklarımıza destekleri ve Japon gezginler için kesintisiz küresel bağlantı sağlama konusunda bizimle birlikte çalıştıkları için özellikle müteşekkirimiz. 20 yılı aşkın bir süredir pazardayız ve artan uluslararası talebi desteklemeyi hedeflediğimiz bu dönemde nihayet Tokyo-Haneda'ya dönmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Haneda'dan gece uçuşu, yolcuların Emirates'in Dubai ötesindeki Avrupa, Afrika ve Orta Doğu bölgelerindeki noktalarına erişimleri için önemli bir bağlantı hattı sunuyor."



## Yunanistan'daki Pilos Marina'nın dönüşüm sürecini D-Marin üstlenecek



Premium marina alanında hizmet veren D-Marin, Yunanistan'da bulunan Pilos Marina'nın geliştirilmesi projesini üstlenecek. D-Marin, TEMES S.A. ile gerçekleştireceği ortaklık kapsamında Pilos ve Mesinya bölgesine milyonlarca euro'luk yatırım yapacak. D-Marin, bu ortaklık kapsamında yapacağı çalışmalarla Pilos'ta, Yunanistan'ın yanı sıra dünyanın dört bir yanından seçkin misafirlerin yatçılık deneyimini zenginleştirmek

üzere tasarlanmış birinci sınıf ve modern bir tesis hayata geçirmeyi planlıyor. Bu sayede Pilos Marina, D-Marin'in müşteri hizmetleri odaklı yaklaşımından, lüks tesislerinden ve dijitalleşme ile inovasyon alanlarında 10 milyon euroyu aşkın yatırımlarından faydalanabilecek. Pilos ile birlikte grubun seçili marina sayısı 20 lokasyona ulaştı. D-Marin'in Pilos'un yanı sıra Yunanistan'da üç diğer seçkin marinası daha bulunuyor. Şirket, geçtiğimiz altı ay içinde satın aldığı dört yeni marinayla da İtalya ve İspanya pazarlarına giriş yaptı. Toplam uzunluğu 30 metreye kadar olan 129 teknenin bağlanabileceği Pilos Marina, özellikle yerel balıkçı filosuna yönelik pontonlar da içerecek. Navarino Körfezi'nde yer alan marina, rüzgâra karşı oldukça korunaklı bir konumda bulunuyor. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan D-Marin CEO'su Oliver Dörschuck, "Mesinya bölgesi Akdeniz'in en iyi yatçılık merkezlerinden biri olma

potansiyeli taşıyor. Saygın ortağımız TEMES ile birlikte burada sunulan hizmetleri dönüştürüp, bu olağanüstü lokasyonu deniz turizmi haritasının bir parçası haline getirirken, yerel ihtiyaçları da sürece entegre etmeye kararlıyız" dedi. Pilos Marina yatırımı kapsamında daha fazla otopark ve etkinlik alanı sağlanması için yerel çevrede imar faaliyetleri gerçekleştirilecek ve diğer olanaklar geliştirilecek. Tüm bu süreçlerde dijitalleşme ve sürdürülebilirliğe odaklanılacak. Genişletilen marınadan tüm halk herhangi bir bedel ödmeden özgürce faydalanabilecek. Deniz turizmi ve yatçılığın Yunanistan turizminin gelecekteki büyümesinde önemli rol üstlenmesi bekleniyor. D-Marin ve TEMES'in önümüzdeki 40 sene boyunca Pilos Marina yatırımlarını üstlenmeleri kararı, Yunanistan Ulusal Fonu GROWTHFUND üye şirketlerinden Yunanistan Varlık Gelişim Fonu (HRADF) tarafından alındı.

## Emirates ve United hava yolu şirketleri uçuş ortaklığı başlattı

Emirates ve United, Emirates yolcularının ABD'de daha fazla noktaya daha kolay erişmesini sağlamak için uçuş ortaklığı başlattı. Emirates yolcuları artık ülkenin en büyük üç iş merkezi olan Chicago, Houston ve San Francisco'ya seyahat ederek United'ın gerçekleştirdiği seferlerle ABD'deki pek çok noktaya kolayca bağlantı yapabilecek. Ortaklığın başlamasıyla birlikte, ABD'ye seyahat eden Emirates yolcuları artık üç aktarma noktası üzerinden United'ın ABD'deki uçuş ağına yer alan 150'den fazla şehre ulaşabilecekler. Aynı şekilde, Dubai'ye ve Dubai aktarmalı olarak diğer uçuş noktalarına seyahat planı yapan ABD'deki Emirates yolcuları da çok sayıda seçeneğe sahip olacak ve United seferlerini kullanarak Chicago, Houston veya San Francisco üzerinden Emirates'in Dubai uçuşlarına kolayca bağlantı yapabilecekler. ABD'den seyahat edecek yolcular; Ortadoğu, Afrika, Orta Asya ve Hint Yarımadası'ndaki pek çok nokta dâhil Emirates'in Dubai aktarmalı kapsamlı uçuş ağından faydalanarak dünyaya açılacak. Yolcular uçuşlarda Emirates'in ödüllü hizmetlerinden ve anlaşma kapsamında yer alan bir dizi elverişli seyahat avantajından yararlanabilecekler. Emirates'in ortak uçuşlarında seyahat eden yolcular tüm seyahatlerini tek biletle planlayabilir, havayolunun bagaj

hakkından yararlanabilir ve nihai varış noktasına kadar kolay bagaj check-in işlemlerinden faydalanabilirler. Emirates ayrıca Skywards üyelerine United'ın dünya çapındaki uçuş ağı kapsamında gerçekleştirilen tüm uçuşlardan mil kazanma ve bu milleri harcama imkânı tanıyor. Ortaklık kapsamında; Atlanta, Austin, Denver, Minneapolis ve Phoenix gibi Emirates aktarma noktalarından ulaşılabilen bir dizi popüler uçuş noktası yer alıyor. Detroit gibi uçuş noktalarına seyahat planı yapan Emirates yolcuları Dubai'den Chicago veya Houston'a direkt uçuş gerçekleştirerek United'a ait bir seferle kolayca nihai varış noktasına bağlantı yapabilir ve uçuş avantajlarından kolaylıkla yararlanabilirler. Yurt içi şehirlerden oluşan geniş bir uçuş ağına kolay erişim ve üç merkezden birinden bağlantı imkânıyla, karşılıklı avantajlar ABD'den Dubai'ye seyahat etmek için Emirates seferlerini kullanan yolcuları da kapsıyor. Emirates Ticari İşler Başkanı Adnan Kazım konuya ilişkin şu açıklamalarda bulundu: "United ile bu tarihi ortaklığı başlatarak ABD'deki varlığımızı önemli ölçüde genişletmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. United'ın Amerika Kitası'ndaki geniş uçuş ağı dünyanın dört bir yanındaki yolcularımıza daha fazla seçenek sunmamıza ve artık yurt içinde 150'den fazla noktayı kapsayan daha geniş bir uçuş ağına



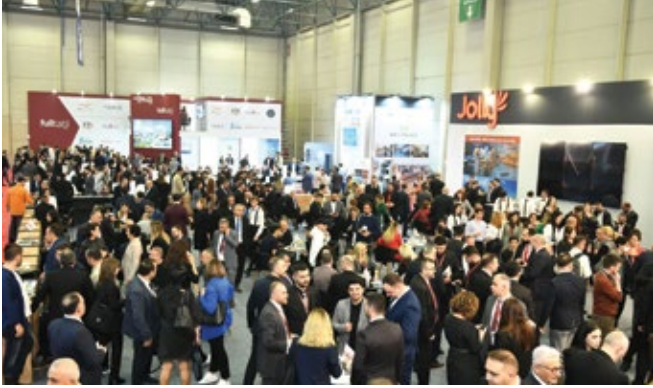
kolay bir şekilde bağlantı yapabilecek olan tatil, aile/arkadaş ziyareti, iş gezisi amaçlı yolcular ve öğrenciler dâhil çeşitli segmentlerden gelen talebi karşılamamıza yardımcı olacak." Emirates ve United, yolcuların ABD dışında Amerika Kitası'nda daha fazla varış noktasına kolayca erişmesini sağlayan bir ortak uçuş anlaşmasına da imza attı. Emirates yolcuları; Kanada, Meksika, Karayipler ve Orta ve Güney Amerika'daki onlarca uçuş noktasından birini tercih ederek tek biletli uçuş programı kolaylığı ve üç merkez (Chicago, Houston ve San Francisco) üzerinden kolay bağlantı gibi imkânlarla sahip olacaklar. Emirates hâlihazırda Dubai'deki merkezinden ABD'deki 12 şehre ek olarak Kanada, Meksika, Brezilya ve Arjantin'de beş uçuş noktasına sefer gerçekleştiriyor.

## Hainan Airlines, o hatta yeniden direkt uçuş hizmetine başladı



Hainan Havayolları, İngiltere'nin başkenti Londra ile Çin'in iç kesimindeki Changsha kenti arasındaki direkt uçuş hizmetine yeniden başladı. Çin'in Hainan Havayolları'nın Londra ile Çin'in iç kesiminde yer alan Hunan eyaletinin merkezi Changsha arasındaki direkt uçuşları, Covid-19 pandemisi nedeniyle üç yıllık bir aradan sonra yeniden başladı. Boeing 787 Dreamliner uçaklarıyla gerçekleştirilecek uçuşlar, Pazartesi, Çarşamba ve Cuma olmak üzere haftada üç gün yapılacaktır.

## 26. EMITT Turizm Fuarı, bu sene 95 ülkeden 28.815 ziyaretçiyi ağırladı



Turizm sektörünün temsilcilerinin buluştuğu Dünyanın beş büyük turizm fuarı arasında yer alan 26. EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı ziyaretçiler ve katılımcılar tarafından yoğun ilgi gördü. Türkiye'nin lider sektörlerinde öncü fuarlar düzenleyen ICA Events tarafından organize edilen "26. EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı" 12-15 Nisan 2023 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Fuar, T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, İstanbul Valisi Ali Yeri Kaya ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun katılımlarıyla açıldı. Fuar süresince Büyükelçiler, Konsoloslara, Valiler, katılımcı il ve ilçelerin Belediye Başkanları, bürokratlar ve sektörel birlikler tarafından ziyaret edilen EMITT'e ilgi büyüktü. Dünyanın en büyük beş turizm fuarı arasında yer alan 26. EMITT Turizm Fuarı'nda 95 ülkeden 28 bin 815 ziyaretçi ve 600'e yakın katılımcı ağırlandı. Fuar kapsamında her yıl gerçekleşen "Davetli Tur Operatörü" programına bu yıl Fransa, Tunus, Kanada, Bulgaristan, İspanya, İngiltere, İsviçre, İran, İtalya, Yunanistan, Macaristan, Singapur ve Azerbaycan gibi önemli ülkeler başta olmak üzere toplam 40 ülkeden gelen 150'yi aşkın davetli tur operatörü ve 5 uluslararası influencer katıldı. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, T.C. İstanbul Valiliği, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Türk Hava Yolları'nın kurumsal sponsorluğunda, Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) ve Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği'nin (TTYD) iş ortaklığında gerçekleştirilen 26. EMITT Turizm Fuarı, turizm profesyonelleri ile uygun fiyata en iyi tatil destinasyonlarında tatil planlamak isteyenleri ağırladı. Fuarın açılış töreninde konuşma yapan, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "EMITT son 25 yıldır turizm sektörünün büyümesine ciddi katkı sunan, her yıl katılımcı ve ziyaretçi sayısını artırarak dünyadaki en büyük 5 turizm fuarından biri olmayı başarmış çok önemli bir organizasyon. Bu anlamda Cumhuriyetimizin 100. yılında fuarımızın kapılarını sektör paydaşlarına açması son derece gurur verici. Salgın öncesi rakamlar söz konusu olduğunda 2022 yılı sonunda, rekora imza atarak en çok turist ağırlayan üçüncü ülke olmayı başardık. Hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Ülkemize gelen toplam gelir ve ziyaretçi sayısını artırdık" dedi. Açılış törenindeki konuşmasında "Turizm sektörünün Türkiye'nin uluslararası alandaki en önemli vitrini olduğuna vurgu yapan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, "Turizm insanları birbirlerine yaklaştırır yakınlaştırır. EMITT tam da bu ruhu taşıyan ve taşıtan bir etkinlik. Bu bağlamda emeği geçen bütün EMITT yöneticilerine ve sektör temsilcilerine teşekkürü İstanbul'umuz ve memleketimizin adına bir borç bilirim. Turizm sektörü memleketimizin en önde duran vitrini. Bizi gösteren bizi hissettiren bizi anlatan doğamızı, medeniyetimizi, geçmişimizi ve hatta geleceğe dair insanımızın vizyonunu hissettiren bir sektör" dedi. 26. EMITT fuarının Türkiye ekonomisine, turizmine ve ülke markasına büyük katkısı olduğuna dikkat çeken EMITT Fuar Direktörü Hacer Aydın, "EMITT Fuarı, Turizm sektörünün kalbinin

attığı bir etkinlik olarak bu sene de ziyaretçilerin akınına uğradı. Devletimizin üst düzey yetkilileri, sektöre yön veren markalar, tur operatörleri, acenteler ve birçok profesyonelin aynı masa etrafında buluşmasını sağladık. Turizm sektörüne yönelik 2023 yılı ve sonrası için öngörülerimizi paylaşarak, çözüm önerileri üzerinde durduk. 95 ülkeden toplam 28 bin 815 ziyaretçi, 600'e yakın katılımcı ve 5 uluslararası Influencera ev sahipliği yaptık. Uluslararası alanda, yeni satın alma, iş geliştirme, yeni iş ve iş birliği fırsatları sunan EMITT'te katılımcıların daha fazla fayda sağlayıp daha verimli görüşmeler yapılabilmesi için geliştirilen B2B randevu sistemi ile tüm katılımcılarımız 40 ülkeden 150'yi aşkın davetli tur operatörüyle önceden randevulaşarak görüşme imkanına sahip oldu" dedi. Tüm dünyadan katılımcıların, davetli tur operatörlerinin ve sektörün uzmanlarının sektörün küresel ve yerel gündem konularını tartıştığı Fuar'da; 95 ülke, dünyanın önemli turist çekim noktaları ve Türkiye'den 100' yakın destinasyon yer aldı. 26. EMITT fuarında il ve ilçe belediyeleri Türkiye'nin turistik bölgelerini tüm dünyaya tanıtırken ziyaretçilerin yoğun ilgisini gördü. Balıkesir, Edirne, Antalya, Mardin, Diyarbakır, Kapadokya, Siirt ve Şanlıurfa gibi önemli destinasyonlar ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Kapsamlı konferans ve etkinlik programıyla EMITT, katılımcı ve ziyaretçileri için bir bilgi, ilham ve network platformuna dönüştü. Bu yıl 26'ncı kez sektöre kapılarını açan EMITT 2023 Etkinlik Programı'nda; başta sürdürülebilirlik olmak üzere, sağlık ve wellness turizmde Türkiye'nin vizyonu ve çalışmaları, müşteri deneyimini geliştiren çığır açacak teknolojik uygulamalar, kültürel mirasımızın tanıtımı ve marka çalışmaları, eko, agro ve gastro turizm konusundaki iyi örnekler gündeme alındı. EMITT Fuarının klasiklerinden biri olan Başkanlar Oturumu bu yıl da büyük ilgi gördü. Sektörün kanaat önderlerini buluşturan "Fikir Önderleri 2023 Turizm Öngörülerini Açıklıyor" başlıklı oturumu Turizm Danışmanı Osman Ayık'ın yönetiminde, TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, TTYD Başkanı Oya Narin ve TÜROFED YK Başkan Yardımcısı Erkan Yağcı'nın katılımları ile düzenlendi. 26 yıldır sektöre hizmet veren ve sektörü büyütmek için çalışmalar yapan EMITT'in öneminin vurgulandığı oturumda, turizm sektörünün geleceği etraflıca tartışıldı. Ayrıca oturumda, sektöre yön veren son gelişmeler gündeme taşınırken; güncel turizm rakamları, tedbirler, aksiyonlar, gelecek beklentisi ve yol haritası gibi önemli konulara değinildi. "Türk Hava Yolları; İtalya ve Güzelliklerini Sunar" başlıklı oturum da günün bir diğer oturumu oldu. Fuarın ikinci gününde, Sürdürülebilir Destinasyon Yönetimi, 'İhracat Stratejisinde Sağlık Turizmi Planı', 'Destinasyonları Klişelerin Ötesine Geçiren Influencer Stratejileri' ve 'Sektörün Yükselen Güçleri: Eko-Agro-Gastro Turizm' başlıklı konular sektör temsilcileri tarafından masaya yatırıldı. Destinasyonların, Influencerların ve vaka analizlerinin öne çıktığı oturumlarda, kültür turizminin öneminden bahsedilirken yeni destinasyonlar ve alternatif turizm türleri üzerine konuşuldu. Fuarın üçüncü günündeki etkinlikler kapsamında; 'Doğrudan Rezervasyonları ve Geliri En Üst Düzeye Nasıl Çıkarırız?', 'Hedef Kitlenizle İlişki Kurmanın İpuçları: Özel Müşteri Deneyimleri Yaratmak', 'Sürdürülebilir Turizm Ekseninde Kültürel Miras' ve 'Metaverse: Turizm Kaynaklarını Genişleten Deneyim' başlıklı konular sektör temsilcileri tarafından masaya yatırıldı. Pandemi sonrasında beklentilerin değiştiğine dikkat çekilen oturumlarda otellerin rekabet ortamında fark yaratabilmelerinin gerekliliğinden, Türkiye'ye farklı ülkelerden gelen ziyaretçilerin hangi harcama kaleminde bulduklarına ilişkin yapılan analizlere kadar pek çok konu konuşularak kültür miraslarının değeri ve korunmasından bahsedildi. Türkiye'nin tanıtımına ve turizm sektörünün marka haline gelmesine hizmet eden 26. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı – EMITT'in son oturumları 'Seyahat Teknolojilerinde Girişimci Ekosistemi', ve 'Travel Tech Turizm Sektörü Paydaşlarının İş Yapış Şekillerini Nasıl Kolaylaştırır?' ile son gününde turizm sektöründe teknolojinin önemi konusunu ele alarak kapanışı yaptı.

## Turizm Konseyi Yol Haritasını Açıkladı: “Amacımız turizmin sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak”

Turizm sektörünün farklı alanlarında görev yapan turizmciler tarafından kurulan ve Türkiye turizmine daha fazla katkı sunmayı amaçlayan Turizm Konseyi Platformu, yol haritasını EMITT Turizm Fuarı kapsamında gerçekleştirdiği basın toplantısı ile açıkladı. Turizm Konseyi Sözcüleri Yeliz Gül Ege ve Prof. Dr. Muharrem Tuna amaçlarının turizmi yeni bir soluk getirmek olduğunu dile getirdi. Yeliz Gül Ege, Turizm Konseyi'nin kurulma nedenlerini ve amaçlarını paylaştı: “Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri olan ve sağladığı döviz ve sunduğu istihdamla Türkiye ekonomisine büyük destek veren turizm sektörü, farklı sorun ve krizlere rağmen büyümeye devam ediyor. Türkiye turizmine ve turizm sektörünün gelişimi için çalışmalar yürüten mevcut turizm STK'larının özverili mücadelesine destek olmayı amaçlayan turizmciler olarak Turizm Konseyi Platformu'na hayat vererek sektöre yeni bir soluk getirmek istiyoruz. Turizm sektör bileşenlerinin önde gelen temsilcileri olarak sektörün ihtiyaç ve beklentilerine yönelik konularda lobi yapılması ve sektörün ülkemizde stratejik önceliğe sahip olması temel amaçlarında mutabakata vararak 31 Ocak 2023 tarihinde Turizm Konseyi Platformu'nu kurduk. 66 kurucu üyeden oluşan platformumuz konaklama, seyahat, yiyecek-içecek, turist rehberliği ve ulaştırma başta olmak üzere turizmin tüm bileşenlerinin ortak bir anlayış ve çabıyla Türkiye'nin kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi için azim ve kararlılıkla faaliyette bulunması konusundaki çabalarına destek vermeyi amaçlıyor. Dünyada lobi faaliyetlerinin yaygınlaşması ve etki

gücünün artması, platformun kuruluş gerekçeleri arasında yer alıyor. Türkiye'nin alanında söz sahibi turizmcilerinin bir araya gelerek kurduğu platformun, sektörün ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanması noktasında güçlü bir sivil inisiyatif olmasını bekliyoruz. Turizm Konseyi; Ülkenin turizm kazanımlarını artırmak ve gelecekteki turizm olgusunu sürdürülebilir hale getirmek için yasal mevzuatları ve yapısal adımları tamamlamak, yapılan planlamalar dahilinde alınan kararların uygulanmasında takipçi olmak üzere çalışmalarını sürdürecektir.”

Turizm Konseyi Sözcüsü Yeliz Gül Ege, gelecek 100 yılın turizm planını oluşturma misyonuyla yaptıkları toplantılarda aldıkları kararları da şöyle sıraladı:

- Turizm sektörünün ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda merkezi yönetim ve yerel yönetimler üzerinde lobi faaliyetleri yürütmek
- Sektörün siyaset ve bürokrasi temsilini arttırmak, bunun için siyasi partilere ve yerel yönetimlerle görüşmeler yapmak
- İhtiyaç duyulan mevzuatların çıkarılması için çalışmalarda bulunmak
- Turizm Şurası, Kalkınma Planı vb. planları izleme görevini yürütmek ve turizm sektörünün sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak
- Turizmin stratejik öncelik olarak algılanmasına yönelik seferberlik başlatmak, bu doğrultuda siyaset, bürokrasi ve halk nezdinde farkındalık çalışmaları yürütmek
- Ülkemizin somut ve somut olmayan kültürel mirasının açığa çıkarılması, korunması ve turistik ürün olarak değerlendirilmesine yönelik



çalışmalar gerçekleştirmek

- Deniz-kum-güneş üçlüsünün yanında kış turizmi, medikal turizm, termal turizm, spor turizmi, MICE turizmi, inanç turizmi, gastronomi turizmi, yat turizmi, kruvaziyer turizmi, alışveriş turizmi gibi sahalarda ülkemizin sahip olduğu potansiyeli değerlendirmeye yönelik çalışmalar yapmak
- Turizm Meslek Yasası'nın çıkarılmasını sağlamak
- Turizmle ilgili kuruluşlara gönüllü danışmanlık yapmak
- Sektörde 12 ay istihdam sağlanmasına ve çalışanların sektörü terk etmemesine yönelik çalışmalar yürütmek, mevsimsel turizmi tüm yıla yayacak ilave çözümler üretmek
- Turizm eğitiminin nicelik ve nitelik açısından sorunlarının çözümüne ilişkin planlama, uygulama ve ihtiyaç duyulan alanlarda lobi çalışmaları yapmak
- Sektörün ihracatçı olarak kabul edilmesi konusunda gerekli girişimlerde bulunmak
- Başta Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Turizm Tanıtma ve Geliştirme Ajansı olmak üzere, turizmi ilgilendiren tüm kurum ve kuruluşlarla iştişare ederek ortak çalışmalar yürütmek.

## Turizm geliri ilk çeyrekte yüzde 32,3 artış gösterdi

TÜİK verilerine göre, turizm geliri 2023'ün ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 32,3 artarak 8 milyar 690 milyon 505 bin dolar oldu. Turizm gelirinin yüzde 20,8'i ülkemizi ziyaret eden yurt dışı ikametli vatandaşlardan elde edildi. Bu çeyrekte yapılan harcamaların 7 milyar 503 milyon 255 bin dolarını kişisel harcamalar, 1 milyar 187 milyon 249 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı 2023 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 26,8 artarak 8 milyon 181 bin 566 kişi oldu. Ziyaretçilerin yüzde 20,4'ünü 1 milyon 672 bin 332 kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu. Bu çeyrekte ülkemizden çıkış yapan ziyaretçilerin gecelik ortalama harcaması 84 dolar oldu. Yurt dışında ikamet eden vatandaşların gecelik ortalama harcaması ise 69 dolar oldu. Bu çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre spor, eğitim, kültür harcaması yüzde 116,5, paket tur harcamaları (ülkemize kalan pay) yüzde 83,4, tur hizmetleri harcaması yüzde 82,1 arttı. Ziyaretçiler ülkemizi yüzde 46,6 ile en çok “gezi, eğlence, sportif ve kültürel



faaliyetler” amacıyla ziyaret etti. İkinci sırada yüzde 32,4 ile “akraba ve arkadaş ziyareti”, üçüncü sırada ise yüzde 8,5 ile “alışveriş” yer aldı. Yurt dışı ikametli vatandaşlar ise ülkemize yüzde 72,1 ile en çok “akraba ve arkadaş ziyareti” amacıyla geldi. Yurt içinde ikamet edip başka ülkeleri ziyaret eden vatandaşlarımızın harcamalarından oluşan turizm gideri, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 110,5 artarak 1 milyar 400 milyon 108 bin dolar oldu. Bunun 1 milyar 149 milyon 53 bin dolarını kişisel, 251 milyon 55 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Bu çeyrekte yurt dışını ziyaret eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 99 artarak 2 milyon 69 bin 229 kişi oldu. Bunların kişi başı ortalama harcaması 677 dolar olarak gerçekleşti.

## Erkan Yağcı, TÜROFED'in yeni Başkanı oldu

Sururi Çorabatır'ın Antalya Milletvekili Adayı olması sonucunda, TÜROFED Yönetim Kurulu, Başkan Yardımcısı Erkan Yağcı'yı, alınan karar ile TÜROFED'in yeni başkanı seçti. Antalya'da toplanan TÜROFED Yönetim Kurulu, Sururi Çorabatır'a milletvekilliği adaylığı için başarılar diledi ve verdiği hizmetler için teşekkür etti.



## Turizm ve etkinlik sektörünün devleri KKTC’de buluştu



Dream Project tarafından bu yıl 11’inci kez düzenlenen Masters of Events ACE of M.I.C.E. Awards organizasyonu, kongre, toplantı, etkinlik ve turizm sektörünün en iyilerini ödüllendirdi. Dünyanın önde gelen markaları, toplantı, kongre ve etkinlik sektörünün temsilcileri, yeniden Masters of Events ACE of M.I.C.E. Awards organizasyonu kapsamında bu kez KKTC’de bir araya geldi. 07-09 Nisan tarihleri arasında üç gün boyunca süren ve 3000’in üzerinde B2B toplantısıyla KKTC ticari hacmine katkı sağlayan organizasyonun sonunda ise, ICE alanında en başarılı marka ve projeler görkemli ödül töreniyle sahiplerini buldu. KKTC Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanlığı himayelerinde, Elexus Hotel & Convention ev sahipliğinde, Türk Hava Yolları, Cyprus Royal Turizm ve Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) destekleriyle düzenlenen organizasyonun gala gecesinde sevilen sanatçı Buray sahne alırken, gecede ayrıca KKTC Başbakan

Yardımcısı ve Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, Denktaş Vakfı Başkanı ve Eski KKTC Bakanı Serdar Denktaş, Cyprus Royal Kurucu Ortağı Rauf Denktaş, Jolly Onursal Başkanı Sinan Vardar, Jolly Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar ve Dream Project CEO’su Volkan Ataman, tanınmış psikiyatrist ve yazar Gülseren Budayıcıoğlu, sunucu Özlem Yıldız, kısa bir süre önce Kıbrıs’a yerleşen Gizem Özdemir, sanatçı Gökhan Tepe gibi iş dünyası ve sanat camiasından ünlü simalar da yer aldı. Gala gecesinin açılış konuşmasını yapan Dream Project CEO’su Volkan Ataman, 55 sektörle etkileşim halinde olan, ülke tanıtımındaki rolü ve 1,3,8 milyar dolarlık ticari hacmi ile ekonomiye önemli katkısı olan MICE sektörü açısından Masters of Events ACE of M.I.C.E. Awards büyük önem arz ettiğinden bahsetti.

### KKTC’nin destinasyon tanıtımına büyük katkı

Ulusal ve uluslararası kurumsal firmalar, operatörler, oteller, acenteler, turizm ve etkinlik sektörü profesyonellerinin ağırladığı etkinliğin ilk kez KKTC’de gerçekleştirildiğini sözlerine ekleyen Ataman, “Kıbrıs’ta bugüne kadar turizm ve MICE alanında düzenlenen ilk ve en önemli etkinlik olmasının yanı sıra, Kıbrıs’ın bu alandaki marka değerine ve destinasyon tanıtımına hep beraber büyük katkı sunmuş olduk” dedi. Sözlerini şöyle sürdüren Ataman, “Fuar ve ödül

organizasyonlarımızla birlikte bugüne kadar toplam da 20’nci kez düzenlediğimiz ACE of M.I.C.E. etkinliğimizin Kıbrıs ayağında birlikte çok keyifli üç gün geçirdik. B2B sayımız 3.000’i geçerek yeni iş birliklerinin tohumlarını attık ve yeni dostluklara vesile olduk. Birçok önemli organizasyona ev sahipliği yapan Kıbrıs muhteşem doğası, denizi, lezzetleri, üst düzeyde hizmet sunan mükemmel tesisleri, büyük bir coşkuyla lansmanı gerçekleştirilen Kıbrıs Havayolları ve açılacak olan yeni havalimanı ile MICE alanında daha da güçlenerek yoluna devam ediyor. Bu etkinliğin gerçekleşmesinde büyük emeği olan Elexus Hotel & Convention ve Cyprus Royal Turizm’e teşekkürlerimi sunuyorum.” Törende söz alan KKTC Başbakan Yardımcısı ve Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu şu açıklamalarda bulundu; “Ben Volkan kardeşime, bütün katkı sunan herkese, Elexus’a, KKTC’den 3 tane deli yüreğin çıkıp da bir taraftan havayolu, bir taraftan bu etkinliğin burada düzenlenmesine katkı sunmaları benim için apayrı bir olay. 11’incisinin KKTC’de yapılması tabii ki daha ayrı bir olay. Yapılan ikili görüşmelerdeki çok güzel ikili görüşmelerin herhalde umarım biz de KKTC olarak Burada yapılan bu ikili görüşmelerdeki elde edilecek olan sonuçlardan ‘komşuda pişer bize de düşer’, KKTC’yi unutmazsınız. Bizim gerçekten çok güzel otellerimiz var.”

## Gaziantep’te turizm değerlendirme toplantısı yapıldı

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi (GBB) Kültür ve Turizm Daire Başkanlığı tarafından yaşanan deprem felaketi sonrası Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği’nin (TÜRSAB) katılımıyla turizm değerlendirme toplantısı yapıldı. Asrın felaketi olarak adlandırılan Türkiye’nin güneydoğusunda vurucu etki yaratan depremin ardından turizmi tekrar ayağa kaldırmak için yol haritası belirlendi. Toplantıya Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Sezer Cihan, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Erdem Güzelbey, Kültür ve Turizm Daire Başkanı Oya Alpay, Kent Konseyi Başkanı Samet Bayrak katıldı. Ayşe Ertürk yaptığı sunumda deprem sonrası diğer ülkelerde turizmde neler yapılıyor, turizmde kriz ve afet yönetimi planları, deprem sonrası turizm ihtiyaçları analizi, dünyada deprem sonrası turizmde toparlama ve şehir örnekleri konulu başlıklarda açıklamalarda bulundu. Gaziantep’te deprem afeti sonrası turizm iyileştirme adım

önerilerinde ise; şehrin altyapısı, akıllı şehirler, dirençli şehirler gibi şehre gelecek turistlerin konaklama güvenirliliği için ‘safe hotel’ kavramları görüşüldü. Toplantıda ayrıca seyahat acenteleri ile iletişim kurarak, turizmde güvenli konaklama düzenlemelerinin yapılması gerektiği konuşuldu. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Sezer Cihan katıldığı toplantıda Gaziantep’in deprem sonrası hızlı bir şekilde toparlanma sürecine girdiğini belirterek, “Kültür ve turizm anlamında o eski ve cazibeli günlerine, gastronomiyle de ismini birleştirdiğimizde hızlı bir şekilde normale dönmemiz gerekiyor, çünkü hayat devam ediyor. Bizim Gaziantep ölçeğinde toparlanmamız gerekiyor. Konaklama tesislerinin turizmle alakalı bütün yapı ve tesislerinin bizim ilgili mühendislik alanındaki hocalarımızla belediyemiz ve bakanlığın destekleriyle ekip oluşturup ayrıca bu yapıların güvenirliliği konusunda çalışma başlatmamız



çok faydalı olur. Bunun turizm açısından somut olarak katkısı olur diye düşünüyorum. Baktığımız zaman bölgesel olarak çok etkilendik. Bir an önce yapılarda bulunan hasarları tespit ettik. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi’nin üzerine düşenlerle alakalı hızlı bir şekilde restorasyonla ilgili çalışmalarını başlattık. Depremin vermiş olduğu hasarı ortadan kaldırmamız lazım. Şehrin güvenli şehir olması anlamında deprem riski oluşan binalarda da ekstra inceleme yapacağız” dedi.

## Cunda Adası kesin korunacak hassas alan ilan edildi



Balıkesir’in Ayvalık ilçesi sınırları içerisinde bulunan Cunda Adası kesin korunacak hassas alan ilan edildi. Balıkesir’in Ayvalık ilçesi sınırları içerisinde bulunan Cunda Adası Doğal Sit Alanı’nın koruma statüsünün yeniden değerlendirilmesi sonucunda kesin korunacak hassas alan olarak tescil ve ilan edilmesi kararlaştırıldı. Ayrıca “Afyonkarahisar İli Çay ve Bolvadin İçme Suyu Arıtma Tesisi Birliği” ile merkezi Balıkesir’in Sındırgı ilçesinde olmak üzere “Doğal Şehirler Birliği”nin kurulmasına karar verildi.

## FUARLAR

YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	01 - 06 Mayıs 2023	MODEF 2023	48.Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Bursa - İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modif Fuarcılık Tic. Ltd. Şti.
	03 - 07 Mayıs 2023	"Eskişehir Mobilya Fuarı"	Mobilya, İç Mimari, Halı, Aydınlatma, Dekorasyon ve Yan Sanayi Fuarı	Eskişehir Ticaret Odası-Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	10 - 14 Mayıs 2023	Camp & Caravan İstanbul 2023	Kamp ve Karavan Araçları	Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi	Pozitif Fuarcılık A.Ş.
	16 - 20 Mayıs 2023	HOMETEX 2023	Ev Tekstili Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	KFA Fuarcılık A.Ş.
	19 - 20 Temmuz 2023	15. Hac Umre Turizm Hizmetleri Fuarı 2023	Hac umre turizmüne yönelik otel, havayolu, acente vb.	İstanbul Hilton Hotel ve Kongre Merkezi	Grup Medya Fuarcılık Ltd.
	16 - 17 Ağustos 2023	1. Expo Health Tourism	Hastaneler, Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri	Pullman Hotel İstanbul Airport& Convention Center	Turab Fuarcılık Reklam Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
	01 - 10 Eylül 2023	92.İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İZFAŞ İzmir Fuarcılık A.Ş.
	07 - 10 Eylül 2023	Cafe&Bar Fuarı	Kahve Makinaları, Kahve Sunumları ve Kokteyl, Bar Ekipmanları	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	İstanbul Fuarcılık A.Ş.
	14 - 17 Eylül 2023	Züchex 33. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Züccaciye, Porselen, Seramik Ev Elektronikleri, Elektrikli Ev Eşyaları	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarcılık A.Ş.
	20 - 24 Eylül 2023	Hostech by Tusid	Endüstriyel Mutfak ve Otel Tedarikçileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	20 - 24 Eylül 2023	ETÜDER Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı	Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Ekipmanlar, Sarf Malzemeleri Üreticileri ve Dağıtım Kanalı Tedarikçileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	27 - 30 Eylül 2023	HORECA Deco & Design	Otel, Restoran, Kafe, Pastane Dekorasyon-Tasarım, Proje, Uygulama ve Taahhüt Fuarı	İstanbul WOW Hotels & Convention Center	Birleşik Fuar Yapım A.Ş.
	27 Eyl. - 01 Ekm. 2023	Karavan Show Eurasia	Karavanlar,Karavan Ekipman ve Aksesuarları,Kamp Alanları,Karavan Alanları,Bahçe Mobilyaları,Kamp Malzemeleri,Turistik İşletmeler	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Birleşik Fuar Yapım A.Ş.
	04 - 05 Ekim 2023	İstanbul Turizm Fuarı		İstanbul Kongre Merkezi	Dream Project
	28 Eyl. - 01 Ekm. 2023	13. Uluslararası Van Doğu Anadolu Turizm Kongre ve Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Kalkınma Ajanları, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri, Kültür ve Turizm Müdürlükleri	Van Expo Fuar ve Kongre Merkezi	İpekyolu Expo Fuar A.Ş.
	02 - 07 Ekim 2023	(MODEF EXPO 2023) 49. Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modif Fuarcılık Ticaret Ltd. Şti
	02 - 07 Ekim 2023	Çukurova Mobilya - Dekorasyon Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş. / Çukurova Fuarcılık A.Ş.
	11 - 14 Ekim 2023	FOOD-TECH EURASIA 2023	Gıda ve İçecek Üretim Makine ve Teknolojileri ve Güvenliği, Katkı ve Yardımcı Maddeleri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.
	25 - 28 Ekim 2023	ISK-SODEX 2023	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Klima, Pompa, Vana	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Hannover Messe Sodeks Fuarcılık A.Ş.
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	01 - 04 Mayıs 2023	Arabian Travel Market	Seyahat Turizm Fuarı	BAE - Dubai	Reed Exhibitions
	18 - 20 Mayıs 2023	Hospitality Show 2023	Otel ve Otel Endüstrileri Fuarı	G. Afrika - Johannesburg	Messe Turkey
	23 - 25 Mayıs 2023	The Hotel Show	Uluslararası Otel Ekipmanları Fuarı	BAE - Dubai	DMG
	23 - 25 Mayıs 2023	Imex Frankfurt	Uluslararası Turizm Fuarı	Almanya - Frankfurt	Messe Frankfurt
	25 - 27 Mayıs 2023	Int'l Coffe&Tea Asia / Café Asia / Sweets&-Bakes Asia 2023	Otel ve Otel Endüstrileri Fuarı	Singapur	Messe Turkey
	29 May. - 01 Haz. 2023	Hotelex Shanghai	Hotel ekipmanları ve Teknolojisi Fuarı	Çin - Shanghai	Sino Expo
	04 - 07 Haziran 2023	IMM / Möbelmesse	Uluslararası Mobilya Fuarı	Almanya - Köln	Koeln Messe
	05 - 07 Ekim 2023	For Gastro Hotel	Uluslararası Gastro Fuarı	Çek Cumhuriyeti - Prag	Incheba
	13 - 17 Ekim 2023	Host Milano	Uluslararası otel ve catering, Mağaza Dizaynı Fuarı	İtalya - Milano	Fiera Milano
	06 - 08 Kasım 2023	WTM - World Travel Market	Londra Turizm Fuarı	İngiltere - Londra	Reed Expo
	28 - 30 Kasım 2023	IBTM World	Barcelona Turizm Fuarı	İspanya - Barcelona	Reed Exhibitions Ltd.
	04 - 07 Aralık 2023	ILTM Cannes	Cannes Turizm Fuarı	Fransa - Cannes	Reed Exhibitions Ltd.

## TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
16 - 23 Mayıs 2023	Sağlık Turizmi Fuarı ve Luxury Travel Etkinliği		ABD	Future X Events
09 - 12 Mayıs 2023	Global Sürdürülebilir Turizm Konferansı		Antalya	Global Sürdürülebilir Turizm Konseyi (GSTC)
Eylül 23	GLOBEMEETS B2B Networking Etkinliği	MICE segmentinde çalışan acentalar, etkinlik yönetimi şirketleri, kongre acentaları, outgoing incentive, leisure, FIT ve outgoing kültür turizmi segmenti çalışan acentalar	JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea	GLOBEMEETS

**2023 yılının ilk 3 ayında (Ocak - Mart) ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı  
2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 26,71 artış gösterdi.**

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak - Mart döneminde 6 milyon 212 bin 109 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 772 bin 681 kişi ile Rusya, 523 bin 150 kişi ile Bulgaristan ve 504 bin 847 kişi ile Almanya yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 4 milyon 902 bin 624 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak - Mart döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı ayına oranla yüzde 26,71 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2021 - 2022 - 2023)					
MİLLİYET	2021	2022	2023	Değişim %	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Rusya Fed.	395 915	360 764	772 681	-8,88	114,18
Bulgaristan	109 657	408 409	523 150	272,44	28,09
Almanya	130 897	418 420	504 847	219,66	20,66
İran	152 923	502 247	471 790	228,43	-6,06
Gürcistan	32 052	164 320	348 409	412,67	112,03
İngiltere (Birleşik Krallık)	15 883	181 194	249 809	1040,80	37,87
Irak	105 349	208 087	207 161	97,52	-0,45
Azerbaycan	31 359	89 352	148 715	184,93	66,44
Fransa	54 220	143 333	143 594	164,35	0,18
Yunanistan	7 233	71 490	131 424	888,39	83,84
Amerika Birleşik Devletleri	40 872	123 287	130 034	201,64	5,47
Ukrayna	109 194	145 431	126 039	33,19	-13,33
İsrail	11 229	99 092	121 975	782,47	23,09
Hollanda	36 039	119 120	103 813	230,53	-12,85
Romanya	40 273	82 844	102 953	105,71	24,27
Kuveyt	30 178	70 756	91 580	134,46	29,43
Kazakistan	42 750	80 313	87 138	87,87	8,50
Özbekistan	884	3 192	80 876	261,09	2433,71
Suudi Arabistan	14 201	36 480	71 201	156,88	95,18
Endonezya	8 836	89 033	69 491	907,62	-21,95
İtalya	7 991	18 432	59 853	130,66	224,72
Cezayir	15 484	59 432	57 553	283,83	-3,16
Belçika	2 266	30 450	55 402	1243,78	81,94
Ürdün	23 384	60 720	51 205	159,66	-15,67
Avusturya	9 037	31 705	50 518	250,84	59,34
Fas	16 436	46 195	50 288	181,06	8,86
Polonya	9 616	38 426	49 328	299,60	28,37
Libya	9 003	34 453	46 182	282,68	34,04
İspanya	6 832	21 218	42 148	210,57	98,64
Kuzey Makedonya Cumhuriyeti	33 631	45 519	40 513	35,35	-11,00
Güney Kore	19 016	39 839	40 430	109,50	1,48
Diğer	430 446	1 079 071	1 182 009	150,68	9,53
<b>YABANCI TOPLAM</b>	<b>1 953 086</b>	<b>4 902 624</b>	<b>6 212 109</b>	<b>151,02</b>	<b>26,71</b>
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
OCAK	509 787	1 281 666	2 005 967	151,41	56,51
ŞUBAT	537 976	1 541 393	1 870 414	186,52	21,35
MART	905 323	2 079 565	2 335 728	129,70	12,32
NİSAN	790 687	2 574 423		225,59	
MAYIS	936 282	3 873 212		313,68	
HAZİRAN	2 047 596	5 014 821		144,91	
TEMMUZ	4 360 952	6 664 970		52,83	
AĞUSTOS	3 982 168	6 304 770		58,33	
EYLÜL	3 513 453	5 475 453		55,84	
EKİM	3 471 540	4 803 198		38,36	
KASIM	1 763 982	2 551 483		44,64	
ARALIK	1 892 520	2 399 441		26,79	
<b>TOPLAM</b>	<b>24 712 266</b>	<b>44 564 395</b>		<b>80,33</b>	
<b>3 AYLIK TOPLAM</b>	<b>1 953 086</b>	<b>4 902 624</b>	<b>6 212 109</b>	<b>151,02</b>	<b>26,71</b>

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

\* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

DEV PROJELERİN  
İKLİMLENDİRME MARKASI



DÜNYANIN 1 NUMARASI

İşte bu yüzden Daikin, en küçük alanlardan binlerce metrekarelik endüstriyel projelere kadar  
**dünyanın dört bir tarafında, alanında tercih edilen marka.**

- KONUT • OFİS • SPOR MERKEZİ • VERİ MERKEZİ • RESTORAN/CAFE • MAĞAZA/MARKET
- OTEL/HASTANE • FABRİKA/ÜRETİM TESİSİ • SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞI



# Avrupa ve Orta Doğu'nun En Büyük Yüzme Havuzu

## Yüzme ve Süs Havuzları Su Parkları & Havuz Ekipmanları

### Genel Merkez (Fabrika)

Antalya Org. San. Böl. 1. Kısım  
Atatürk Bul. No:25 07190  
Döşemealtı / ANTALYA  
T: 0242 258 11 40 (pbx)  
F: 0242 258 12 71  
info@gunsu.com.tr

### Merkez Bölge

Bayındır Mah. Gazi Bul.  
No: 36/A 07050  
Muratpaşa / ANTALYA  
T: 0242 345 15 13 (pbx)  
F: 0242 346 63 67  
enerji@gunsu.com.tr

### Doğu Akdeniz Bölge

Konaklı Mah. Yusuf Kiya  
Cad. No: 2  
Alanya / ANTALYA  
T: 0242 513 46 66  
F: 0242 513 06 35  
alanya@gunsu.com.tr

### Manavgat Şube

Manavgat Org. San. Böl.  
Sanayi Mah. 2061 Sk. No: 9  
Manavgat / ANTALYA  
T: 0242 513 39 25 (pbx)  
F: 0242 511 83 42  
manavgat@gunsu.com.tr

### Bodrum Şube

Konacık Mah. Gazderesi  
Cad. No:25/5  
Bodrum / MUĞLA  
T: 0252 358 70 77  
F: 0252 358 70 42  
bodrum@gunsu.com.tr

### İstanbul Ofis

Serifali Mah. Semah Sok.  
No:21 A PK:34775  
Ümraniye / İSTANBUL  
T: 0216 650 84 21  
F: 0216 650 84 23  
istanbul@gunsu.com.tr

yatsan®

# DÜNYA MARKALARI YATSAN'DA!

Dünyanın dört bir köşesinde  
kanıtlamış uyku deneyimini yaşamamız  
için sizi Yatsan'a bekliyoruz.



f t i | yatsanyatak | yatsan | yatsan.com 444 35 99

TEMPUR

Serta

KING KOIL

LA BOY

S&F  
STEARNS & FOSTER

Sealy

yatsan MAISON