

# turizm proje

Sayı: 29 | Ekim 2023

Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

**Elektronik kapı kilitleme ve tanıma sistemleri, temassız, güvenli ve ileri teknoloji ürünlerle konaklama sektörüne kattığı prestije, bir konfor ihtiyacı olarak hayatımızdaki yerini koruyor**



**Oteller Dosyası, Sayfa 34**  
“Otel Marketing Çalışmalarında Dijital ve Sosyal Medya Kanalları”

**Projeler Dosyası, Sayfa 58**  
“Marmara Bölgesi Yeni Otel Projeleri”

# *Mitsubishi Heavy klimalar bulunduğu mekana estetik ve konfor katar*



**Mitsubishi Heavy Split Klimalar**, Japon teknolojisini İtalyan estetiğiyle buluşturarak evlere konfor ve estetik katıyor. Yeni nesil çevre dostu R32 soğutucu akışkanlı Mitsubishi Heavy split klimalar, i mekanların hava konforunu yükseltirken, bulunduğu ortama zerafeti ve şıklığı da getiriyor.

Ödüllü kanat teknolojisine sahip **Airflex** kaset tipi klimalar, rüzgarsız serinlik konforunun yanı sıra estetik beklentileri de karşılayacak **“Shadow Black”** renk seçeneğiyle Mitsubishi Heavy Form bayilerinde...



A'DESIGN AWARD  
WINNER 2017  
S I L V E R

Milano'da İtalyan Endüstri Tasarım Stüdyosu Tensa tarafından hazırlanan **Mitsubishi Heavy ZSX** klimaların tasarımı, **2017** yılında **A Design**'da Gümüş Tasarım Ödülü kazanmıştır.



A'DESIGN AWARD  
G O L D

Mühendislik ve Teknoloji alanında **2019 A Design** ödülünü de kazanan **Airflex kaset tipi klimalar**, dünyada bir ilk olma özelliği taşıyor.



FORM MHI KLİMA SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.  
Joint Venture Company of MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES THERMAL SYSTEMS, LTD.

1 > 15

## **Elektraweb, Otel Yönetiminde 15 Farklı Firmadan Alabileceğiniz Hizmetten Daha Fazlasını Sunar!**

Tüm idari, finansal ve operasyonel süreçlerinizi "tek program üzerinden" entegre ve sorunsuz bir şekilde yönetebilirsiniz.







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)

# turizmproje

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](mailto:bulent@turizmprojedergisi.com)

**Editör**

Tuğyan Büyükaras

[tugyan@turizmprojedergisi.com](mailto:tugyan@turizmprojedergisi.com)

**Muhabir**

Derin Ünal

**Araştırma**

Halet Tuncel

**Projeler Danışmanı**

Faruk Tuncel

**Görsel Yönetmen**

Esra Akgüngör

[karaesra@gmail.com](mailto: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, Ekim 2023

**Turizm Proje Dergisi olarak, Cumhuriyet'imizin 100.yılıni kutluyoruz**

Bu güzel yurdu, elinde ne varsa Mehmetçığıne veren koca yürekli halkı ve kahraman askerleriyle, işgal güçlerinden, olağanüstü bir savaşıla temizleyen eşsiz komutan, bütün dünyada ve yurttta barışı savunan, "Savaş zorunluluk değilse cinayettir" diyen bilge insan, "Türk halkına boyun eğmeyi öğretemezsiniz." diyerek halkının onurunu göklere çıkaran bir vatansaver olan ve ölümüyle karşı cepheye savaştığı komutanları dahi ülkemize getiren ve onları aşılatan, Türk ve dünya tarihinin eşsiz insanı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü en derin minnet, saygı ve sevgiyle anıyoruz. Bize verdiği bu özgürlük ve ona en yakışan yönetim şekli olan, 'Egemenlik kayıtsız şartsız milletindir' kuralını devlet yönetimine yerleştiren Cumhuriyet'i, sonsuza kadar yaşatmayı kendisine olan bir borcumuz ve en yüce görevimiz olarak görüyoruz.

**Saygılarımızla**

## Turizm sektörü yakaladığı yükselen ivmeyi istikrarlı bir şekilde sürdürüyor

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak – Ağustos döneminde 33 milyon 426 bin 940 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada Rusya, Almanya ve İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 29 milyon 334 bin 820 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak – Ağustos döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla göre yüzde 13,95 artış yaşandı.

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızın "Tedarikçiler" bölümünde, " Otellerde Kilit Sistemleri"ni işledik. Kilit sistemlerinin, aslında pandemiden önce de başlayan ancak pandemi ile hız kazanarak, temassız, yüksek güvenli, kullanım kolaylığı sunan ileri teknoloji elektronik kapı kilitleme ve tanıma sistemlerine evrilmesini, sorunlarını ve sektörün geleceği ile ilgili öngörülerini inceledik. "Oteller" bölümümüzde "Otel Pazarlamasında Dijital ve Sosyal Medya Kanalları" konusunu araştırdık. Özellikle bugünün dünyasında dijital ve sosyal medya kanallarının kullanımının, otellerin satış ve pazarlama faaliyetlerini arttırabilmek için büyük bir rol oynadığını gözlemledik. Tesislerin, marka bilinirliğini arttırmak, daha geniş hedef kitleye ulaşmak, misafirler ile etkileşim kurmak, onlardan içgörü toplamak, daha fazla içerik ve bilgi akışı sağlamak, satışları ve gelirleri arttırmak ve rekabette önde olabilmek amacıyla, birçok sosyal medya kanallarından dinamik olarak yararlandıklarını, bu alanlara yatırım yaptıklarını ve sadece bu alana yoğunlaşmış profesyonel global ekiplerle çalıştıklarını gördük. "Projeler" bölümümüzde Marmara 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...**

## İlan indeksi

Anfaş Hotel Equipment.. Sayfa 83	E.M.K. Ltd. Şti..... Sayfa 21	Kleo Minibar ..... Sayfa 31-81
Bahar Aydınlatma ..... Sayfa 9	Ef Teknoloji..... Sayfa 3	Korkmaz Mutfak..... Sayfa 65
Balliu Bahçe Mob..... Sayfa 75	Elektraweb ..... Ön Kapak İçi	Makfa ..... Sayfa 19-27
Bilsler Yapı ..... Sayfa 4-5	Elektromarla..... Sayfa 37	Megasaray Hotels..... Sayfa 41
Bosch ..... Sayfa 55	EMİTT..... Sayfa 85	Navitas SPA..... Sayfa 79
Buderus ..... Sayfa 61	Form MHI Klima Sist..... Ön Z Kapak	Neflock ..... Sayfa 25
Concept Nişantaşı Hotel Sayfa 77	Günsu A.Ş..... Arka K. İçi	Odaline Tekstil..... Sayfa 67
Continent Worldwide ..... Sayfa 49	Hafele ..... Sayfa 29	Otel Ürünleri..... Sayfa 71
Cozzy Life ..... Sayfa 63	İcibot..... Sayfa 51	Six Senses Kaplankaya ... Sayfa 47
CVK Park Bosphorus..... Sayfa 43	İnfoMet Teknoloji..... Sayfa 23	Telcom-General Kilit..... Sayfa 15
Daikin..... Sayfa 90	JW Marriott Ankara..... Sayfa 39	Turoops ..... Sayfa 87
Dormakaba ..... Sayfa 11	Kale Kilit..... Sayfa 13	Wuiwo.io..... Sayfa 53
Dozzo Dossi Hotels..... Sayfa 1	Karcher ..... Sayfa 73	Yatsan..... Arka Kapak

## haber indeksi

<b>Tedarikçiler Dosyası..... Sayfa 6-7</b>	Form MHI Klima Sist..... Sayfa 32-33	Megasaray Hotels..... Sayfa 36
<b>Oteller Dosyası ..... Sayfa 34-35</b>	Four Points	My Electronic ..... Sayfa 26
<b>Projeler Dosyası..... Sayfa 58-59</b>	by Sheraton Kağıthane.. Sayfa 50	Neflock ..... Sayfa 10
	Hafele..... Sayfa 14	Securitas ..... Sayfa 18
	Hilton Dalaman	Selectum Hotels ..... Sayfa 45
	Sarıgerme ..... Sayfa 46	Sheraton İstanbul
	İnformet..... Sayfa 16	Levent ..... Sayfa 48
	JW Marriott Ankara..... Sayfa 44	Six Senses Kaplankaya.. Sayfa 40
	Kale Kilit..... Sayfa 8	Spice Hotel..... Sayfa 54
	Le Meridien Bodrum ..... Sayfa 48	Swissotel Resort Bodrum Sayfa 45
	Locca Otel Ekipm..... Sayfa 24	Telcom ..... Sayfa 22
	Makfa ..... Sayfa 20	Under Constr. 212 ..... Sayfa 52
	Mandarin Oriental	
	Bodrum..... Sayfa 42	



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.





**Adres: Yeşilova Mh. Aspendos Bulv. No: 206  
Muratpaşa / ANTALYA**  
**Telefon: +90 506 755 63 55 Mail: info@bilseryapi.com**  
**Web: <https://www.bilseryapi.com/>**





**Bilser**  
yapı & havuz

CONSTRUCTION  
SWIMMING POOL  
MARBLE & CERAMIC & MOSAIC

Anahtar Teslim Havuz / Aquapark Yapımı ve Tüm  
Havuz Ekipmanları  
Mermer Üretim ve Montajı  
Seramik-Mozaik Satış ve Montajı  
Dek İşleri  
Anahtar Teslim Yapı ve İnşaat İşleri  
Spa ve Hamam Yapımı

#### HAKKIMIZDA

Bilser Yapı, 1996 yılında anahtar teslim betonarme havuz imalatında başladığı sektörde bugün kaba inşaatтан yapıya güzelliğini veren mermer üretim ve montajına kadar tüm inşaat yapım aşamalarında uzman ekip ve kaliteli ekipmanları ile faaliyetine devam etmektedir. Şirketimizin merkezi Antalya'da bulunmaktadır. Bir çok otel projelerinde yer alan firmamız ve ekibimiz bu işleri başarılı bir şekilde tamamlamıştır. **ANALİTİK DÜŞÜNME - KALİTE - DİSİPLİN - GÜÇ - ZAMAN - GÜVEN - BAŞARI** ilkeleri çatısı altında tüm projelerimizi tamamladık ve bundan sonrada tüm siz değerli yatırımcılarının yanında bu ilkelerle devam edeceğiz.

#### REFERANSLARIMIZ

- ELA QUALITY HOTEL
- ÜTOPYA HOTEL / ALANYA
- MİRACLE HOTEL / KUNDU
- UTAPYA HOTEL/ALANYA
- MİRAGE RESORT HOTEL / KEMER
- RADA İNŞAAT / BELEK / LARA
- ERTA İNŞAAT / ALTINTAŞ
- İSTEK KOLEJLERİ / KONYAALTI & LARA
- BÜLBÜLOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- KİNG İNŞAAT / BELEK
- EYÜPOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- SEYA İNŞAAT / ANKARA
- CLIPSO İNŞAAT / BELEK

**PROJELERİNİZİ GÜVENLE GÜZELLEŞTİRİYORUZ...**  
*SINCE 1996*



# tedarikçiler



## Elektronik kapı kilitleme ve tanıma sistemleri, temassız, güvenli ve ileri teknoloji ürünlerle konaklama sektörüne kattığı prestijle, bir konfor ihtiyacı olarak hayatımızdaki yerini koruyor

Yüksek güvenlik, ileri teknoloji ve kalite güvencesiyle turizm sektöründe faaliyet gösteren otellerin ve diğer tüm turizm yatırımlarının gereksinimlerini karşılayabilecek donanım ve bilgi birikimine sahip olan elektronik kilit sistemleri firmaları gerek kendi üretimleri gerekse distribütörlüğünü yaptığı firmalardan tedarikini sağladıkları dünya standartlarında ürünleriyle, satış, pazarlama ve teknik destek konularında üst düzey hizmet sunuyorlar.

**E**lektronik kapı kilitleme ve tanıma sistemlerini gerek temassız kilitte gerek mekanik anahtarla gerek mobil uygulama ile kullanıma sunan firmalar, bünyelerinde barındırdıkları yetkin teknik ekipleriyle hem bizzat kilit montajlarını yapıyor hem de 7/24 kaliteli ve zamanında servis desteği sağlıyorlar. Bilgi işlem birimleriyle de otel network ve sistemlerini kurarak, sorunlarını çözmeye başarılı bir hizmet veriyorlar. Oteller için ürettikleri kilit sistemlerinin, offline ve online kilit sistemleri olmak üzere ikiye ayrıldığını belirten sektör profesyonelleri,

offline kilitlerin kolay kurulumlu uygun bütçeli ürün modellerini oluşturduğunu buna karşın online sistemlerin, web üzerinden programsız yönetilen sistemlerden ve daha ileri bir teknoloji ile otelin kendi yönetebileceği yüksek güvenlik önlemlisi sistemlere kadar kapı sistemi teknolojilerinin gelişimine vurgu yapıyorlar. Aslında pandemiden önce de temassız & uzak erişim teknolojilerine geçtiklerini ifade eden sektör temsilcileri, pandemi sonrasında fiziksel teması azaltmaya ve misafir güvenliğini artırmaya odaklanarak, konaklama endüstrisinde, teknolojinin benimsenmesinin hızlandığını ve



bu alanda yapılan yatırımların arttığını; artık her ne kadar pandeminin etkisi azaldıysa da temassız sistemlerin, bir konfor ihtiyacı olarak hayatımızdaki yerini koruduğunu belirtiyorlar. Böylece “temassız geçiş çözümleri ile misafirlerin, akıllı telefon ve saatleriyle bir aplikasyon üzerinden, dijital geçiş kartı oluşturup minimum temas ile oteldeki belirli alanlara ve misafir odalarına giriş-çıkış sağlayabildiklerini açıklıyorlar. Elektronik kilit sistemleri gelişim sürecinde, RFID Teknolojisinden sonra pandeminin de etkisiyle Mobile Access Sisteminin de kullanılabilir duruma geldiğini; günümüzde RFID ve Mobile Access ile birlikte artık online kilit sistemlerinin de bu özelliklere ilave olduğunu açıklıyorlar. BLE (Bluetooth Low Energy) router'lar ile tüm kilitlere otel bilgisayar sisteminden erişilebilir hale geldiğini, oda kapılarının uzaktan açılması, misafir oda değişikliklerinin resepsiyona gitmeye gerek duymadan yapılması, acil durumlarda oda veya odaların açılabilmesi, kilitlerin log bilgileri ile pil durumlarının görüntülenebilmesi gibi özelliklerin otel işletmelerine büyük bir rahatlık getirdiğini ifade ediyorlar. Sistemin zamanla Online'a kayacağını belirterek, eskiden en büyük sorun olan pil ömrü sorununun yeni nesil çiplerle çözüldüğünü ve yeni nesil BLE ve WIFI ile tüm kapı kilitlerini online yönetmenin artık mümkün olduğunu ifade ediyorlar.

#### **Otel kilit sistemlerinde ilk kurulum esnasında yeni teknolojiler, daha sonrasında opsiyonel eklenti olarak da sunabilen esnek ve kompakt sistemler tercih edilmelidir**

Sektör profesyonelleri, otel kilit sistemlerinin, konaklama sektörüne kattığı prestij ve kolaylıklar ile birlikte yatırımcıların tercih kriterlerinde öncelikli olarak işletme maliyetine dikkat edilmesi gerektiğini açıklıyorlar. Ancak burada özellikle vurgulamak istedikleri, en az 10-15 yıl kullanacakları bir yatırım ürünü alırken, sadece genel maliyete bakıp en uygun fiyatlı olanı seçmenin, kendilerine yarar değil, ciddi zararlar verdiği ve bu hataların ne yazık ki sıklıkla yanlış danışmanlıklar sonucu da yapıldığıdır. Sektör temsilcilerine göre, işletme maliyetlerini etkileyen, otel kartlarının teknolojisi ve kilitlerde kullanılan piller, seçimlerde ön planda olması gereken en önemli etkenlerdendir. Ayrıca kilitlerin ve sistemlerin sürdürülebilir olması dikkat edilmelidir. Gelişen teknoloji ve gereksinimlerle dönüştürülemeyen kilitlerin tamamen değiştirilmesi, hatta uygulama detayları yenilediği için kapıların tekrar üretilmesi, ciddi bütçe kayıpları yaratmaktadır. Bu nedenle, ilk kurulum esnasında yeni teknolojiler, daha sonrasında opsiyonel eklenti olarak da sunabilen esnek ve kompakt sistemler tercih edilmelidir. Kilit sistemiyle ilgili genelde tekrar eden bakım veya



abonelik ücretleri göz ardı edilmektedir. Toplam satın alma maliyetini hesaplarken yıllık abonelik, lisans vs. gibi ücretlerinde dikkate alınması gerekmektedir. İkinci en önemli nokta olarak güvenliği vurgulayan sektör duayenleri, offline sistemlerde kullanılan kartların kopyalanmasıyla ilgili güvenlik açığı sorunları yaşandığını, kullanılan kartların kopyalanamaması gerektiğini; online sistemlerde de server'a önem verilmesi gerektiğini belirtiyorlar. Eşer tesis kendi loglarını tutmuyorsa, sistem yurt dışında bir server'a bağlanmak zorunda ise bunun da bir güvenlik açığı olduğunu açıklıyorlar. Önemli olanın tüm yedekleri elinizde tutabileceğiniz, hakimiyetin tamamen otelde olduğu bağımlı olunmayan güvenliği yüksek bir sistem olduğunu belirtiyorlar. Kilit sisteminin hem misafirler hem de personel için kullanıcı dostu olması, otelin PMS sistemiyle kusursuz bir şekilde entegre olması, ürünün bütün kalite standartlarını sağlaması ve ilgili sertifikaları sunabiliyor olması, güçlü bir firma garantisi olması, teknik taleplere 7/24 servis hizmeti veren bir şirket ile iş birliği yapılmasının da oldukça önemli olduğunu açıklıyorlar. Aynı kilit sistemini kullanan diğer otel veya işletmelerden geri bildirim alınmasına, incelemeler ve referanslarla, gerçek dünya performansına ilişkin değerli bilgiler sağlanmasına önem verilmesi gerektiğini ifade ediyorlar.

#### **Sektör profesyonelleri, 2024 yılı içinde müşterilerine kapsamlı bir hizmet sunmayı vadettiklerini, satışları arttırıp hizmet verdikleri noktaları arttırma hedefi içinde olduklarını, önemli projelerde yer alabilmek için tüm gayretleri ile çalışacaklarını ifade ediyorlar**

Zorlu pandemi koşullarının ardından global emtia fiyatlarındaki yükseliş ve çip sorunu

gibi küresel problemler, sektörde faaliyet gösteren firmaları genelde olumsuz etkiledi. Çip sıkıntısının, küresel tedarik zincirinde aksamalara yol açarken, küresel enflasyondaki artışın ise ürün maliyetlerini ciddi ölçüde arttırdığını açıklayan firma temsilcileri, Türkiye'de buna ek olarak gümrük vergilerinin artmasının, nakliye ücretlerinin artmasının, iç piyasada işçilikten tutun da kiralara kadar herşeyin maliyetinin arttığını ifade ediyorlar. Buna karşı önlem alamadıklarını ama dolar bazında fiyatları değiştirmemeye dikkat ettiklerini açıklıyorlar. Bununla birlikte süreçte, distribütörü oldukları firmaların güçlü stok ve üretim planlamaları sayesinde neredeyse bu bağlamda hiçbir sorun yaşamadıklarını ifade eden kimi firmalar, döviz kurlarının yükselmesinin tüm ithalatçı ve üreticileri olumsuz yönde etkilediğini de açıklıyorlar. Bugün itibarıyla çip krizi ortadan kalktığı için üretim sürelerinin eski haline geldiğini, müşterilerinin taleplerini zamanında karşılar hale geldiklerini belirtiyorlar. Turizmde yaşanan hareketliliğin yeni otel ve renovasyon yatırımlarına yansımaya başladığını bunun umut verici bir gelişme olduğunu belirten sektör profesyonelleri, ancak 2024 yılı içinde önümüzde bir seçim süreci olduğunu, aynı zamanda ekonomimizde sıkılaştırıcı tedbirlerin devam ettiğini, otellerin yaşayacakları yatırım kredi sorunlarının devam edebileceğini, buna karşın müşterilerine kapsamlı bir hizmet sunmayı vadettiklerini, satışları arttırıp hizmet verdikleri noktaları arttırma hedefi içinde olduklarını, önemli projelerde yer alabilmek için tüm gayretleri ile çalışacaklarını ifade ediyorlar.



Semih Teker / Kale Kilit ve Kalıp Sanayi A.Ş. / Yurt İçi Satış ve Pazarlama Direktörü

Temelleri 1953 yılında atılan Kale Kilit, 1988 yılında tüm şirketlerini holding çatısı altında toplamış olup; bugün müşterilerine çelik kasadan alarm sistemlerine, kilitten çelik kapılara kadar birçok farklı alanda tam güvenlik çözümleri sunmaktadır. Avrupa'nın en büyük entegre kilit üretim tesisi olan Çerkezköy fabrikamız, günlük 250 bin adet kilit ve silindir üretme kapasitesine sahip olup, şirketimiz teknolojik ürün portföyünü inovasyon odaklı yatırımlarıyla genişletmeye devam etmektedir. Turizm sektöründe, oteller, tatil köyleri, restoranlar ve diğer konaklama tesisleri gibi yerlerde güvenlik çözümlerinin önemli bir rolü var. Bu bağlamda, Kale Kilit'in turizm sektörüne yönelik birçok ürün grubunda çözümleri mevcut. Kale Kilit'in otel odaları için sunduğu akıllı ve güvenli kapı kilitleri sektörde çok tercih edilen ürünler arasında yer alıyor. Bu kilitler, fiziksel anahtarların yanı sıra kartlar ve akıllı telefonlar gibi farklı erişim yöntemleriyle çalışabiliyor. Konukların değerli eşyalarını güvenle saklamalarını sağlayan otel kasaları için de Kale Kilit'in geniş bir ürün yelpazesi var. Ayrıca turizm tesislerinde güvenlik kameraları, alarm sistemleri ve erişim kontrol sistemleri gibi çözümler, tesis içi güvenliğin sağlanması için büyük önem arz ediyor. Turizm tesislerinde, konukların yaşadığı herhangi bir soruna hızlı ve etkili bir şekilde yanıt vermek önemlidir. Kale Kilit, teknik destek ve müşteri hizmetleri çözümleri ile bu konuda yardımcı olabilmektedir.

**Kilit sistemlerinde, uzun vadeli maliyetler, başlangıçta daha düşük bir maliyet sunan sistemlerden daha avantajlı olabilmektedir. Kilit sistemlerini değerlendirirken, diğer otellerin deneyimlerini ve referanslarını incelemenin önemli olduğunu düşünüyoruz**

Otel kilit sistemlerinde teknolojik gelişmelerin ve temassız çözümlerin pandemi sonrası hızla ilerlediğini söyleyebiliriz. Bu bağlamda, fiziksel anahtarların yerine dijital anahtarlar

## Kale Kilit, 1953 yılından bu yana müşterilerine, çelik kasadan alarm sistemlerine, kilitten çelik kapılara kadar birçok farklı alanda, tam güvenlik çözümleri sunmaktadır

veya akıllı telefonlar kullanarak kapıları açmanıza olanak sağlayan akıllı kilitler, teması azaltmak için mükemmel bir seçenek olarak düşünülebilir. Oteller, konukların sadece belirli alanlara erişim sağlamasını veya belirli saatlerde odalarına girmesini sağlayan daha fazla kontrol sağlayan yeni sistemlere de ilgi duymaktadırlar. Bu teknolojik gelişmeler, otelcilik sektörünün pandemi sonrası döneme daha iyi hazırlanmasına yardımcı olurken, konukların güvenliğini artırıyor ve deneyimlerini iyileştiriyor. Otellerin kilit sistemlerini seçerken dikkate alınması gereken bazı önemli kriterler var. Güvenlik her zaman en önemli önceliktir. Kilit sisteminin güvenilir, hacklenmesi zor ve siber saldırılara karşı dayanıklı olması gerekir. Kilit sistemi, otelin diğer sistemleriyle entegre edilebilmelidir. Özellikle otomasyon, rezervasyon, oda hizmetleri ve güvenlik sistemleriyle uyumlu olmalıdır. Mobil uygulamalar ve temassız çözümlerin, pandemi sonrası dönemde önemi arttı. Konukların akıllı telefonlarıyla odalarını açabilmeleri veya check-in/check-out işlemlerini mobil uygulamalar aracılığıyla yapabilmeleri avantajlıdır. Herhangi bir kesinti veya sorun durumunda sistemlerin yedeklenmesi ve hızlı bir şekilde kurtarılabilmesi önemlidir. Kilit sistemlerinin güç kaybına veya teknik arızalara karşı dayanıklı olması gerekir. Kilit sistemleri, hem otel personeli hem de konuklar için kullanıcı dostu bir arayüze sahip olmalıdır. Karmaşık işlemler, hatalara yol açabilir ve zaman kaybına neden olur. Oteller, farklı boyutlarda ve özelliklerde birçok odaya sahiptir. Kilit sistemleri, bu farklılık gösteren ihtiyaçları karşılayabilecek kadar esnek olmalıdır. Kilit sistemlerinin maliyeti, bakım gereksinimleri ve satış sonrası hizmetleri de göz önüne alınmalıdır. Uzun vadeli maliyetler, başlangıçta daha düşük bir maliyet sunan sistemlerden daha avantajlı olabilmektedir. Kilit sistemlerini değerlendirirken, diğer otellerin deneyimlerini ve referanslarını incelemenin önemli olduğunu düşünüyorum.

**Yerli üretim ve milli teknoloji ile ürettiğimiz Bluetooth destekli kartlı kilitlerimiz, küresel alanda yerimizi güçlendirmemizin bir göstergesi**

Çip krizi ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar gibi küresel sorunlar, birçok sektörü olumsuz etkiledi; özellikle tedarik zinciri, üretim maliyetleri ve rekabet açısından bu etkiler sektörel bazda farklılık gösterirken, planlı ve

ön görülü çalışan şirketler bu darboğazdan hızla çıkmayı başardı. Şirketimiz de özellikle tedarik zinciri sorunlarına karşı daha fazla çeşitlendirme yaparak ve tedarikçi ilişkilerini güçlendirerek krize yanıt verdi. Aynı zamanda maliyetleri kontrol edebilmek için verimlilik artışları ve üretim süreçlerini iyileştirme çabalarımızı arttırdık. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve oluşan döviz riskini yönetmek için çeşitli finansal araçlar kullanma yoluna gittik. 2023 yılı içerisinde, özellikle Akdeniz ve Ege bölgeleri başta olmak üzere, Türkiye'nin birçok şehrinde ve yurt dışında önemli projelere imza attık. Bizim için her projenin yeri ayrı ve her projeye ayrı önem veriyoruz. 2024'te, inovasyona dayalı yaklaşımımızla teknolojik ürün portföyümüzü genişletmeye devam edeceğiz. Bluetooth destekli kartlı kilitlerimiz, güvenlik standartlarını ve kullanım konforunu bir üst seviyeye taşıyarak geliyor. Her kart, kilit ile özel bir eşleştirme yaparak yetkisiz erişimi engelliyor. Kaybolan kartlar artık güvenlik endişesi yaratmayacak; anında devre dışı bırakabileceğiniz bir çözüm sunuyoruz. Ayrıca, kolaylık açısından da tasarlanan bu kilitler, anahtar taşıma derdini unutturuyor. Tek yapmanız gereken kartınızı veya telefonunuzu kilide yaklaştırmak. Otel konuklarının resepsiyona gitmeden sadece cep telefonu ile açabileceği bluetooth destekli yeni kartlı kilit ürünümüzü piyasaya sürdük. Bu adım, sadece teknolojik liderliğimizi değil aynı zamanda Türkiye'nin güvenlik sektöründeki rekabetçi gücünü de yansıtıyor. Yerli üretim ve milli teknoloji ile ürettiğimiz bu ürün, küresel alanda yerimizi güçlendirmemizin bir göstergesi.





# Luviler

People of Light



Anadolu kültürünün temelini atan, Hitit dilinde "Işık İnsanı" anlamına gelen Luvi sözcüğünden şekillendirilen, Anadolu'nun en eski halkı Luviler'den feyzle, kültürümüzün markamıza yansımından gurur duyuyoruz.

**AYDINLATMADA  
zamansız tasarımlar**

**LUVİLER BAHAR AYDINLATMA MARKASIDIR.**



İncek Şehit Savcı Mehmet Selim Kiraz Cad No: 9 Çankaya / ANKARA |  Iuvilerdesign

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





**Ufuk Eldar / EF Teknoloji Sistemleri Elektronik ve İnşaat San. Tic. A.Ş. / Genel Müdür**

EF Teknoloji Sistemleri Elektronik A.Ş. olarak, 2009 yılından bu yana, otel sektörünün ihtiyacı olan elektronik kilit sistemleri üzerine faaliyet göstermekteyiz. Miwa Lock Co. Ltd. Japonya Firmasının Türkiye Distribütörüüz. Elektronik Kilit Sistemleri RFID Teknolojisinden sonra pandeminin de etkisiyle Mobile Access Sistemini de kullanılabilir duruma getirdi. Bu sayede otel misafirleri telefonları ile de oda kapılarını açmaya başladılar. Günümüzde

## “Neflock olarak, otel misafirini sorunsuz bir şekilde odaya almak, otel personelinden ziyade, kartlı kilidin görevi olduğunun bilincinde hareket eden bir destek anlayışımız vardır”

Firmamız 2009 yılında faaliyetlerine başladı ve bugüne kadar da yaklaşık 1000'den fazla otelde 70 binden fazla otel kapısında hizmet vermektedir. Amacımız, kartlı kilit sistemlerinde otellerin güvenilir bir çözüm ortağı olmak, onlara sorunsuz ve kesintisiz bir destek anlayışıyla yanlarında olduğumuzu hissettirmektir. Pandemiden sonra temassız cep telefonu ile açılabilen sistemler talep görmeye başladı. Bu tarz sistemlerin oteller için oldukça avantajı olduğu kadar, ek maliyetler gibi dezavantajları da var. Öncelikle bir otel, cep telefonu ile açılabilen sistemler istiyorsa, sadece kilit sistemlerini



## Otellerin kilit seçimlerinde artık RFID kart kullanımı ile telefon kullanımı gerekli hale gelmiştir

RFID ve Mobile Access ile birlikte artık online kilit sistemleri de bu özelliklere ilave oldu. BLE (Bluetooth Low Energy) router'lar ile tüm kilitlere otel bilgisayar sisteminden erişilebilir hale geldi. Oda kapılarının uzaktan açılması, misafir oda değişikliklerinin resepsiyona gitmeye gerek duymadan yapılması, acil durumlarda oda veya odaların açılabilmesi, kilitlerin log bilgileri ile pil durumlarının görüntülenebilmesi gibi özellikler otel işletmelerine büyük bir rahatlık getirmiştir. Otellerin kilit seçimlerinde artık RFID kart kullanımı ile telefon kullanımı gerekli hale gelmiştir. Büyük tatil köyleri ile oteller için online kilit sistemleri zaruri olmaktadır. Özellikle pandemiden sonra meydan gelen çip krizi, üretim tarafında tabi ki aksaklıklara neden olmuştu ve teslim sürelerimizi uzamıştı. Sürenin uzamasına karşılık uçak nakliyesini kullanarak bu süreler telafi edildi. Ancak bugün itibarıyla çip krizi ortadan kalktığı için, üretim süreleri eski haline gelmiş olup müşterilerimizin taleplerini zamanında karşılar hale gelinmiştir. 2023 yılında yer almış olduğumuz projelerden bazıları, Tersane İstanbul; Bellis Resort Hotel, Belek,

Antalya; Bilem Hotel, Antalya; Rixos President Astana; Cratos Premium Resort Hotel, KKTC; AK-KA Antedon Resort Hotel, Beldibi, Antalya; My Home Resort Hotel, Alanya'dır. 2023 yılında otel yatırımlarının ve renovasyonlarının artması bizleri sevindirdi. Tabi ki 2024 yılı yeni bir başlangıç olacağından tanıtım, proje çalışması, reklam, projelerin ziyaret edilmesi konusunda yoğun bir planlamamız bulunmaktadır. 2024 yılında yurt içi ve yurt dışı otel projelerinde yer almak en önemli hedefimizdir.



**Emre Çolak / Neflock Card Lock Systems / Genel Müdür**

bunlar geride kaldı. Neflock olarak, maliyet artışlarına rağmen müşterimizin bu dönemde yanında olmayı seçtik; evet fiyatlar çok fazla arttı ama biz bunu müşterilerimize minimum ölçüde yansıtmak için çok çaba sarf ettik. 2023 yılı bizim için çok hareketli ve başarılı bir yıl oldu; şu ana kadar 70 den fazla otel projesinde yer aldık. Bunların arasında Radisson Collection Kaş, Radisson Merter, Barcelo Kapatokya gibi uluslararası zincir markaların yanı sıra, Dedeman Mersin, ElitWord Go gibi yerel otel projelerini sayabiliriz. Otel yatırımlarının artarak devam edeceği bir dönemde olduğumuzu düşünüyoruz. Türkiye ekonomisi turizmde besleniyor, turizm sayesinde dolaylı dolaysız birçok firma gelirini buradan sağlıyor. Neflock olarak yıllardır benimsediğimiz tamamen müşteri odaklı bir satış politikamız var, bunu 2024 yılında da devam ettirerek; en az 100 otel projesini Neflock Kartlı Kilit Sistemlerini güvencesine almak gibi bir hedefimiz var.



# Otellerde tasarım ve teknoloji birleşiyor

Otel projeniz için tek bir kaynaktan akıllı ve güvenli  
geçiş çözümleri

T +90 212 332 00 00 | [info.tr@dormakaba.com](mailto:info.tr@dormakaba.com)





**Ayşegül Hatipoğlu / E.M.K. Elektronik Mekanik Kilit Paz.İnş.Tur.ve Tic. Ltd. Şti. / Kurucu Ortak ve Genel Müdür**

E.M.K. Ltd. Şti. olarak, 2003 yılı başından beri, ASSA ABLOY Global Solutions VingCard Elsafe firmasının yetkili distribütörü olarak Türkiye iş ortağıyız. Bu yıl sektörde 20 yılımızı geride bıraktık. Turizm sektörü temel alanımız olmak üzere, gelişen teknolojiyle birlikte otel, rezidans ve ofis projelerinde; elektronik kartlı kilitler ve oda kasaları ile kapı aksesuarları, duvar üzeri ışıklı DND&MUR panelleri, banyo ve genel mekan kilitlerinin satış, pazarlama ve teknik desteği konularında faaliyet gösteriyoruz. Firmamız bünyesindeki yetkin teknik ekibimiz, hem bizzat kilit montajlarını yapmakta ve hem de otellerimize 7/24 kaliteli ve zamanında servis desteği vermektedirler. Bilgi işlemimiz ise yine aynı şekilde otel network ve sistemlerini kurmak ve sorunlarını çözmede gayet başarılı şekilde hizmet vermektedir. Kendileri de turizm alanında hizmet satan otellerimizin en kısa sürede ve en kaliteli şekilde iş ortaklarından/ tedarikçilerinden kesintisiz hizmet alma talepleri de bu şekilde mükemmel karşılanmaktadır. Biz E.M.K. olarak ayrıca, 2022 yılının başından beri otel yatırımlarında iç mimari-tasarım projelendirme, uygulama ve mobilya, kapı vb. imalatı konusunda da B Studio İç Mimarlık firması ile birlikte anahtar teslim projeler şeklinde de çalışmalara başladık. Otellere yönelik kartlı kilit ve sistemlerimiz tamamen temassız-RFID özellikli olup; Essence, Signature, Sigma,



## Yatırımcılar kilit sistemi seçerken, en az 10-15 yıl kullanacakları bir yatırım ürünü almalı; sadece genel maliyete bakıp en uygun fiyatlı olanı seçmek, kendilerine yarar değil, ciddi zararlar vermektedir

Classic, Alfa ve bu yıl yurtdışındaki önemli fuarlarda lansmanı yapılmış ve dünyanın önde gelen tasarımcılarından oluşan uluslararası jüri tarafından "En Başarılı Tasarım" ödülü alan yeni nesil otel kilidi Novel model kartlı kilidimiz ürün portföyümüz içinde yer almaktadır. Otellere yönelik kartlı kilit ve sistemlerimiz tamamen temassız -RFID özellikli olup, çağın gereklerine göre de BLE Mobile Key donanımına sahiptir. Artık hemen hemen tüm uluslararası zincir otel gruplarında misafirler fiziki kart yerine kendi smart telefonları veya saatlerini kullanmaktadırlar. Ayrıca, artık hem data güvenliği hem de kullanım kolaylığı ve asgari bakım açısından Vostio (Bulut tabanlı database) yazılım sistemimiz de kullanıma başlamıştır. Sadece kol üzerinde kart okuyucunun olduğu Novel kilit modelimiz sadece Vostio SW ile çalışmaktadır. Otellerde artık daha çok RFID BLE Mobile Access donanımına sahip kilitler tercih ediliyor. Bu tercihin sebebi hem dijital key kullanımının teknolojiye paralel olarak yaygınlaşması ve hem de fiziki kart kullanımının azaltılarak otel yönetimi açısından tasarruf sağlanması ve resepsiyonla teması en aza indirmek içindir. Yatırımcılar içinde bulunduğumuz bu zorlu ekonomik şartlarda her şeye rağmen yatırım yaparken, kilit sistemi seçerken unutmamalıdır ki, en az 10-15 yıl kullanacakları bir yatırım ürünü almalı, sadece genel maliyete bakıp en uygun fiyatlı olanı seçmek kendilerine yarar değil, ciddi zararlar vermektedir ve bu hatalar ne yazık ki sıklıkla yanlış danışmanlıklar sonucu da yapılmaktadır. Bu nedenle, kartlı kilit sistemlerinin otelde çok önemli güvenlik sistemleri olduğunu, uzun yıllar hem misafirleri hem de personelleri açısından sorun çıkartmadan, her zaman en iyi teknik desteği alabilecekleri ve en üst seviyede güvenlik sağlayan marka ve firmalarla çalışmaları gerektiğini tercih yaparken göz önünde bulundurulmalıdır.

**2023 yılı içinde yer aldığımız birçok projelerin yanı sıra mevcut manyetik kartlı kilit kullanan otellerimizde de ciddi bir RFID BLE upgrade yaptık**

Çip krizi, tüm dünyada, her sektörde etkili oldu ancak; iş ortağı olduğumuz Assa Abloy Global Solutions, zamanında gereken önlemleri aldığı için, bu çip krizi bizim siparişlerimizin tesliminde çok ciddi sayılabilecek bir gecikmeye neden olmadı.

Ancak, döviz kurlarının aşırı artmış olması sektörümüzle ilgili tüm maliyetleri yurt dışı-yurt içi nakliyeler, ithalat giderleri ve gelen ilave gümrük vergileriyle gerçekten çok fazla zorladı ve otel yatırımcılarımıza da destek sağlayabilmek adına, çok düşük kar oranları ile hizmetlerimizi yürütmek durumunda kaldık. Zaten öncesinde ve özellikle bu yılın ikinci yarısından sonra gelen yurtdışı ağır ekonomik koşullardan dolayı da pazarlama maliyetleri çok ciddi artmış durumdadır. Bizler, gelir-gider dengemizi iyi planlayarak mevcut şartlarımızı olabildiğince korumaya gayret ediyoruz. Ne yazık ki, kendi adımıza bu sorunları aşmak adına yapabileceğimiz farklı bir önlem veya alabileceğimiz bir aksiyon yok. Bizler de çarkın bir parçasıyız ve tüm dışılarda tam çalışabilme imkanı verilirse, çarklar da mükemmel döner. 2023 yılı içinde yeni projelerden bazıları, Radisson Blu Hotel Bursa, Crowne Plaza İstanbul Ortaköy, Hilton İstanbul Bosphorus, Novotel Bomonti, Swissotel Residences Bodrum Hill, Kolin Hotel Spa & Convention Center, Hyde Hotel Bodrum, Grand Cevahir Hotel & Convention Center, Ibis Styles İstanbul Şişli, Dolce By Wyndham Ankara, Riva Hotel Nişantaşı'dır. Bunlar dışında mevcut manyetik kartlı kilit kullanan otellerimizde de ciddi bir RFID BLE upgrade yaptık. 2024 yılı için, bizlerin de bir pozitif beklentisi var. Ancak ülkemizdeki ekonomik şartlarda en acil şekilde düzelme olmazsa ve enflasyonist beklentiler giderilerek piyasalara güven gelmezse, her şey beklentilerimizin tersine dönebilir; endişesini de taşımaktayım. Zira, yatırım yapmak artık ciddi olarak çok zorlaştı çünkü hiç kimse bırakın orta vadeyi, kısa vadeli planlama yapamıyor. Ama bizler de elbette gelecek yılın bu yıldan çok daha parlak geçmesini ve koyduğumuz hedeflere ulaşabileceğimizi diliyoruz.



Kale elik Kasalar ile  
Kıymetli Eşyalarınız

*Her Zaman Güvende!*



**KALE KİLİT**



**444 0 243**

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







Hilmi Uytun / Häfele Türkiye ve Bölge Ülkeler İcra Kurulu Başkanı

Bu yıl 100'üncü yılını kutlayan, Almanya merkezli küresel bir şirket olarak; elektronik kilit sistemleri, mutfak eviye, batarya ve aksesuarları, vitrifiye dahil tüm banyo çözümleri, beyaz eşya ve ankastre çözümleri, kapı ve giyinme alanı donanımları gibi 150 binin üzerinde ürün çeşidiyle asırlık bir dünya lideriyiz. Yatırımcılara, mimarlara, proje satın alma gruplarına ve müteahhitlere sunduğumuz danışmanlık hizmeti ve sürekli geliştirdiğimiz ürün çeşidi ile sektörde farklılaşıyoruz. Dünyanın her bölgesinde 3 yıldızdan 7 yıldıza kadar uzanan her tip otel projesini kapsayan geniş bir referans listemiz var. Yüksek güvenlik, ileri teknoloji ve kalite güvencesi isteyen çağdaş otel projelerinin ve diğer tüm turizm yatırımlarının gereksinimlerini karşılayabilecek donanım ve bilgi birikimine sahibiz. Teknolojiyi güvencile buluşturan ürünlerimiz arasında sunduğumuz elektronik kapı kilitleme ve tanıma sistemleri gerek temassız kilitte gerek mekanik anahtarla gerekse mobil uygulama ile kullanılabilir. Tüm Dialock ürünlerimiz yüksek güvenli, master kilitleme sistemi sayesinde tek bir akıllı anahtarla giriş imkanı ve giriş yetkilerinin bireysel olarak programlama imkanı sunan ürünler. Ayrıca özel montaj ve kurulum desteği de sağlıyoruz. Temassız kullanım pandemi öncesi de gündemimizdeydi fakat pandemi ile birlikte süreç birçok sektörde ve üründe olduğu gibi hızlandı. Biz Häfele olarak, Transponder teknolojisi sayesinde, manyetik kartlar ve çip kartlardan farklı olarak, herhangi bir güç beslemesi ve temas gerektirmeden kapıların açılıp kapanmasını sağlayan Dialock sistemimizi geliştirmeye odaklandık. Häfele'nin Dialock



## Kilit sistemleri tercihlerinde, ana firmanın Türkiye'de olması, ürünlerin kalite standartlarının göz önünde bulundurulması, ilgili sertifikaları sunabiliyor olması, güvenlik açığı olmaması, güçlü bir firma garantisinin olması, teknik taleplere 7/24 servis hizmeti verilmesi kriterleri çok önemlidir

DT700 c / DT710 c kilit sistemi otel projelerine teknolojik olduğu kadar güvenli bir çözüm de sunuyor. Sistemin temassız çalışması bakım gerekliliğini azaltıyor ve okuyucunun yıpranmasını engelliyor. Dialock DT700 c / DT710 c kilit sistemi güvenliğin kontrol altında tutulması gereken otel ve ofis kapılarında, personel ve ziyaretçi girişlerini gözlemleme ve her kullanıcıya farklı yetki verebilme imkanı sunuyor. Güvenli ve kullanışlı olan bu sistem ile otel müşterilerine olduğu kadar yönetime de kolaylık sağlıyoruz. Oteller için Dialock kartlı kilit ürünlerimizde BLE (Bluetooth Low Energy) teknolojisi ile ürün gamımızı da geliştirdik. Sistemi, manyetik ve çip kartların yanı sıra mobil telefonlar ile de kullanıma uygun hale getirmeyi hedefliyoruz. Uygulama Almanya'da kullanıma başladı. Türkiye'de de en kısa sürede mobil uygulama ile temassız kullanımı devreye almış olacağız.

**2024 yılında vitrifiye, mobilya, kapı, mobilya aydınlatması, cam aksesuarları, banyo aksesuarları ve oda içi aksesuarları ile tek noktadan çözüm üreteceğiz. Bu sayede de tüm yıl boyunca devam eden turizm sezonunda yatırımcılara hızlı çözümler sunarak, onlara zaman kazandıran bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Özellikle yeni projeler için mimari ofisler, yatırımcılar ve üretici iş ortaklarının tamamı ile kontakt kurup, doğru ürünün doğru şekilde tedarik edilmesini sağlayacağımız merkez noktada duracağız**

Otellerin tercih kriterlerinde öncelikle ana firmanın kendisinin Türkiye'de olması çok önemli bir konu. Bu nedenle Häfele Türkiye olarak hizmet vermek, bize çok büyük avantaj sağlıyor. Bir diğer kriter, kilit sistemi seçimi yapılırken ürünlerin kalite standartları göz önünde bulundurulması gerekliliği. Ürünün bütün kalite standartlarını sağlaması ve ilgili sertifikaları sunabiliyor olması da oldukça önemli. Kilit sisteminin kötü niyetli kişiler tarafından açılmasıyla ilgili güvenlik açığı yaratmayacak bir kilit sistemi tercih edilmeli. Günümüzde, kullanılan kartların kopyalanmasıyla ilgili güvenlik açığı sorunları yaşanıyor ve bu durumdan dolayı da kullanılan kartların kopyalanmaması lazım. Kilit sistemleri uzun yıllar boyunca kullanıldığından ürünlerinin arkasında güçlü bir firma garantisinin olduğundan emin olunması ise şart.

Kilit sistemiyle ilgili teknik taleplere 7/24 servis hizmeti veren bir şirket ile iş birliği yapmak da oldukça önemli. Küresel gücümüz ve kuvvetli lojistik becerimiz sayesinde ortaya çıkan pandemi dönemi durgunluğunu başarı ile yönetebildik. Yüksek stoklarımız ve dünyadaki 38 depomuzun gücünden de istifade ederek iş ortaklarımıza tedarikte hiçbir sorun yaşatmadık. Pazar payımız ise sürekli artıyor. 2023 yılı projelerimiz için Haliç'te Tersane İstanbul'da yeni şubesini açan Rixos Hotels gruba ait Rixos Tersane, Akdeniz Bölgesi'nin öncü otel grubu Barut Hotels'in 2024'te Didim'de açılacak yeni oteli Anda Barut Collection ve Bomonti'de hizmete girecek Arjaan Hotel Apartments by Rotana'yı örnek verebilirim. 2023 yılında 12 ay boyunca misafir ağırlayan oteller yenilemeye girdi. Bu sayede yeni projelerin yanında renovasyon projelerine de odaklandık. Häfele'nin tek elden çözüm sağlaması, 12 ay boyunca devamlılığı olan bir sektörde yatırımcıların hızlı bir şekilde işlerini tamamlamasını sağlıyor. 2024 yılında vitrifiye, mobilya, kapı, mobilya aydınlatması, cam aksesuarları, banyo aksesuarları ve oda içi aksesuarları ile tek noktadan çözüm üreteceğiz. Bu sayede de tüm yıl boyunca devam eden turizm sezonunda yatırımcılara hızlı çözümler sunarak onlara zaman kazandıran bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Özellikle yeni projeler için mimari ofisler, yatırımcılar ve üretici iş ortaklarının tamamı ile kontakt kurup doğru ürünün doğru şekilde tedarik edilmesini sağlayacağımız merkez noktada duracağız.



# GENERAL

exclusive hotel systems

## DÜNYANIN KAPISINI AÇIYORUZ!

### KARTLI KAPI KİLİDİ ENERGY SAVER DOORBELL



## 444 11 80

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

General Exclusive Hotel Systems Bir Telcom A.Ş. Kuruluşudur.





**Eğemen Kılıç / infoMET Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş. / İş Geliştirme Müdürü**

infoMET Teknoloji, müşterilerinin, elektronik güvenlik sistemleri ve otomasyon sistemleri çözümlerine ilişkin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayarak, güvenilir, kalıcı ve yenilikçi bir işbirliği içinde sunulan hizmetlerden en yüksek katma değeri almalarını sağlama misyonu ile 2006 yılında kuruldu. 2006 yılından bugüne kadar Geçiş Kontrol Sistemleri, CCTV Sistemleri, Yangın Sistemleri, Acil Anons ve KNX Otomasyon sistemleri gibi bina yönetim sistemleri sektöründe önemli sistem entegratörleri arasında yer almaktadır. İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, Sayıştay Başkanlığı, İstanbul Metro İstasyonları, Netaş Genel Müdürlüğü ve Vakıfbank gibi yurt içinde önemli referanslarımız ile birlikte infoMET olarak Türkiye, Irak, Libya, Rusya, Türkmenistan, Makedonya ve Maldivler'de birçok projeye imza attık. Ürün portföyümüz içinde yer alan distribütörlüğünü yapmış olduğumuz İspanya merkezli Salto Systems ürünleri ile otellere yönelik son derece yenilikçi, güvenilir, teknolojik aynı zamanda da mimarlar tarafından çok beğenilen ürünlerle otel pazarında iddialı bir oyuncuyuz. Türkiye'de Hilton Kozyatağı, Hilton Ayasofya Curio, Hyatt Regency İzmir, Six Senses Kocataş Mansions ve Biblos Resort Alaçatı gibi birçok prestijli oteller referanslarımız arasında yer almaktadır. Genel olarak pandemi, fiziksel teması azaltmaya ve misafir güvenliğini artırmaya odaklanarak konaklama endüstrisinde teknolojinin benimsenmesini hızlandırdı. Bu, kilit teknolojisinde ilerlemelere ve otel misafirleri için daha kesintisiz, temassız deneyimlere doğru bir geçiş yol açtı. Bu noktada distribütörlüğünü yaptığımız Salto Systems ürünleri ile pandemi öncesi de müşterimizin kullanımına sunduğumuz, konukların akıllı telefonlarını kullanarak, odalarının kilidini açmalarına olanak tanıyan mobil anahtar sistemleri, fiziksel teması azaltmak ve virüsün yayılmasını en aza indirmek için birçok otellerde talep edilir



## Kilit sistemi tercihlerinde otellere, aynı kilit sistemini kullanan diğer otel veya işletmelerden geri bildirim almalarını; incelemelerin ve referansların, gerçek dünya performansına ilişkin değerli bilgiler sağlayabileceğini belirtmek isteriz

hale geldi. Bu teknoloji, pandemiden önce de popülerlik kazanıyordu ancak sağlıkla ilgili endişeler nedeniyle benimsenmesi hızlandı. Salto Systems firmasının pazardaki önemli PMS hizmet sağlayıcıları ile sağlamış olduğu güçlü teknolojik altyapı sayesinde oteller, yüz yüze etkileşimleri sınırlamak ve insan gücünü minimuma indirebilmek için, online Check-In ve Check-Out prosedürlerini uygulamaya koymuştur. Bazı durumlarda konuklar mobil check-in ve mobil anahtarları kullanarak ön büroyu tamamen atlayabilmek, odalarına erişim yapabilir hale geldiler.

**infoMET Teknoloji olarak, iç operasyonlarımızın verimliliğini arttırarak, maliyetlerimizi azaltarak, ürünlerdeki maliyet artışlarından dolayı meydana gelen fiyat artışlarını müşterilerimize en az seviyede yansıtmaya çalıştık**

Kilit sistemi hem misafirler hem de personel için kullanıcı dostu olmalıdır. Çalıştırılması sezgisel olmalı ve minimum düzeyde eğitim gerektirmelidir. Kilit sistemi, otelin PMS sistemiyle kusursuz bir şekilde entegre olmalıdır. Özellikle yeni yapılan tüm projelerde, sektörünün trendi göz önüne alındığında, kapı kilitlerinin mobil desteği mutlaka olmalıdır. Bu noktada kilit tedarikçisinin teknolojik altyapısı önem kazanmaktadır. Zira mobil anahtar hizmetini sağlayan sunucunun devre dışı kalması durumunda, mobil anahtar kullanımında kesintiler yaşanacak ve otel operasyonu askıya uğrayacaktır. Bu sıkıntıların yaşanmaması için Salto Systems dünyanın farklı ülkelerinde bulunan birkaç farklı sunuculardan hizmet sağlamaktadır. Kilit sistemi sık kullanıma ve olası zorlu çevre koşullarına dayanacak kadar sağlam ve güvenilir olmalıdır. Genelde kilit seçiminde atlanılan bir husus ise pil ömrüdür. Seçilecek olan kapı kilidi sisteminde pil ömrünün uzun olması, bakım ve işletme maliyetlerinizi azaltacaktır. Kilit sistemiyle ilgili genelde tekrar eden bakım veya abonelik ücretleri göz ardı edilmektedir. Toplam satın alma maliyetini hesaplarken yıllık abonelik, lisans vb. ücretlerin de dikkate alınması gerekmektedir. Kilit sisteminin, yangın güvenliği kuralları ve erişilebilirlik gereksinimleri gibi endüstri standartlarına ve düzenlemelerine uygun olup olmadığına dikkat edilmesi son derece önemlidir. Bununla birlikte kilit sistemi tercihlerinde otellere, aynı kilit sistemini kullanan diğer otel veya işletmelerden geri bildirim almalarını; incelemelerin ve referansların, gerçek dünya performansına ilişkin değerli bilgiler sağlayabileceğini belirtmek

isteriz. Oteller, bu kriterleri dikkatle göz önünde bulundurarak operasyonel ihtiyaçlarına uygun, güvenliği artıran, misafirlere ve personele olumlu bir deneyim sağlayan bir kilit sistemi seçebilir. Kilit sektöründe yaşanan çip sıkıntısı, küresel tedarik zincirinde aksamalara yol açtı. Diğer tüm sektörlerde olduğu gibi üreticimiz Salto Systems de krizin başlarında üretim için gerekli bileşenlerin temininde önemli gecikmeler yaşadı; bu da üretimin yavaşlamasına veya durmasına neden oldu. Ancak üreticimiz yaşanan çip krizinde oldukça proaktif bir şekilde çip krizinde tasarım değişikliğine giderek, diğer birçok üreticiye kıyasla daha hızlı bir şekilde toparlandı. Ancak yeni tasarımlardan kaynaklanan maliyetler, lojistik maliyetlerindeki artış, küresel enflasyondaki artış, ürün maliyetlerini ciddi ölçüde arttırdı. Buna ilave olarak ülkemizdeki döviz kurlarının yüksekliği ve de oynaklığı nedeniyle Avrupa'lı bir üretici olarak sektörde rekabet son derece zor bir noktaya geldi. Bu noktada infoMET Teknoloji olarak, iç operasyonlarımızın verimliliğini arttırarak, maliyetlerimizi azaltarak, ürünlerdeki maliyet artışlarından dolayı meydana gelen fiyat artışlarını müşterilerimize en az seviyede yansıtmaya çalıştık. 2023 yılı içinde Hampton By Hilton Balıkesir, Hyatt Regency İzmir, Alibey Resort Sorgun – Bijal, Argos Cappadocia gibi önemli otel projelerinde yer aldık. Turizmde yaşanan hareketlilik yeni otel ve renovasyon yatırımlarına yansımaya başladı. Ancak 2024 yılı içinde önümüzde bir seçim süreci var. Aynı zamanda ekonomimizde sıkılaştırıcı tedbirler devam ediyor. Ama uluslararası kredilendirme şirketleri tarafından Türkiye için açıklanan pozitif büyüme beklentilerine paralel olarak sektörümüzün, 2024 yılı içinde hareketli olacağını öngörüyoruz. Bu doğrultuda infoMET Teknoloji olarak, 2024 yılı içinde de önemli projelerde yer alabilmek için tüm gayretimiz ile çalışacağız.





Cihan Gülbiter Polat / Dormakaba Kapı ve Güvenlik Sistemleri / Pazarlama Müdürü

100 yılı aşkın tarihi ile geçiş kontrol sistemleri alanında lider konumdaki Alman "Dorma" ve 150 yılı aşkın tarihi ile güvenlik sistemleri alanında lider İsviçreli "Kaba" firmalarının globalde gerçekleştirdiği birleşme ile 2015 yılından bu yana "Dormakaba" markası olarak yapı sektörüne hizmet vermekteyiz. Dormakaba Türkiye merkez ofisimiz İstanbul'da olmakla birlikte, bölge ofislerimiz ve Türkiye genelinde var olan gelişmiş bayi ağı ve iş ortaklarımız bulunmaktadır. Bölgesel mevcudiyetimiz Dormakaba Türkiye & Batı Asya olup Azerbaycan, Gürcistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan, Kuzey Kıbrıs ve İsrail'i kapsamaktadır. Bu ülkelere ürün satışı ile birlikte satış öncesi ve sonrası hizmetlerimizi sunuyoruz. Müşterilerimize ve iş ortaklarımıza güvenilir ve akıllı erişim için ihtiyaç duydukları her şeyi tek bir kaynaktan sunuyoruz. Bunlar; kapı donanımları, elektronik geçiş kontrol & veri sistemleri, geçiş sistemleri, cam sistemleri, otel kilitleri, mekanik anahtar sistemleri, hareketli bölme duvar sistemleri ve servis hizmetimizden oluşmaktadır. Otel kilit sistemlerinde; farklı tasarıma sahip kilit modelleri, mobil erişim çözümleri otel yönetim sistemi (PMS) ve personel takip sistemi ile entegre çalışan online veya offline yönetilebilen yazılım paketleri sunmaktayız. Tüm Dormakaba elektronik otel kilitleri Kuzey Amerika'da tasarlanmış, üretilmiş ve testten geçirilmiştir. Her kilit BMHA I ANSI Sınıf 1 sertifikalıdır ve



## Otelin ilk kurulum esnasında yeni teknolojileri daha sonrasında opsiyonel eklenti olarak da sunabilen esnek, kompakt kilit ve sistemleri tercih etmek, sürdürülebilirliğe ve işletme maliyet yönetimine destek olacaktır

ROHS (Tehlikeli Maddelerin Kısıtlanması) ve CE I EMC uyumludur. Covid-19 salgını öncesi, mobil çözümlerin hayatımızın her alanına entegre olması ile birlikte akıllı telefon ve saatlerimizi otel giriş kartı olarak kullanmaya başlamıştık. Ancak bu teknoloji sadece belirli zincir otellerin yeni yatırımlarında ve çok az sayıda otelde uygulanmaktaydı. Pandemi ile birlikte "temassız geçiş çözümleri" gereksinimi zincir otellerin bu çalışma sistemini zorunlu hale getirmesine ve birçok lokal otelin de tercih etmesine sebep oldu. Böylece misafirler, akıllı telefon ve saatleriyle bir aplikasyon üzerinden, dijital geçiş kartı oluşturup minimum temas ile oteldeki belirli alanlara ve misafir odalarına giriş-çıkış sağlayabilmektedirler. Dormakaba'nın sunduğu tüm RFID otel kilitleri, Bluetooth Düşük Enerji (BLE) teknolojisini desteklemektedir, böylece işletmeler, mobil erişim çözümlerini sistemin bir parçası haline getirebilirler.

### 2024 yılında planlanan yeni otel ve renovasyon projelerinde, A'dan Z'ye tüm süreçlerde, döner kapılar, otel kilitleri, kayar katlanır cam sistemleri, akustik bölme paneller ve erişim kontrolü gerektiren alanlarda geniş ürün portföyümüzü sunmaya devam edeceğiz

Otel kilit sistemleri, konaklama sektörüne kattığı prestij ve kolaylıklar ile birlikte yatırımcılar tarafından öncelikli olarak işletme maliyeti, dizayn, güvenlik, kontrol kolaylığı, rahat erişim, müşteri konforu gibi etkenler göz önüne alınarak seçilmektedir. Öncelikli olarak belirtmem gerekirse; işletme maliyetlerini etkileyen, otel kartlarının teknolojisi ve kilitlerde kullanılan piller, seçimlerde ön planda olması gereken en önemli etkenlerdendir. Kartların şifreli olması ve pil konusunda markaya bağımlı olmak işletme maliyetlerini arttırabilir. İşletme esnasında hızlı, kolay ve ulaşılabilir çözümlere sahip olmak için bu bahsettiğim iki hususa dikkat etmekte fayda vardır. Ayrıca kilitlerin ve sistemlerin sürdürülebilir olması dikkat edilmesi gereken bir diğer konudur. Otelin ilk kurulum sırasında, bütçe ya da ihtiyaçların minimum olması kaynaklı seçilen kilitlerin ve sistemlerin, gelişen teknoloji ve gereksinimlerle dönüştürülmesi için kilitlerin tamamen değiştirilmesi -hatta uygulama detayları yenilendiği için kapıların tekrar üretilmesi-ciddi bütçe kayıpları yaratmaktadır. Bu nedenle, ilk kurulum esnasında yeni

teknolojileri daha sonrasında opsiyonel eklenti olarak da sunabilen esnek ve kompakt sistemler tercih etmek, sürdürülebilirliğe ve işletme maliyet yönetimine destek olacaktır. Misafir ve personel yönetim sistemlerinin birbiri ile entegre ve tek çatı altında yönetilmesi işletme için kontrol kolaylığı sağlamaktadır. Dormakaba olarak bizler bu iki farklı alanın aynı ara yüz ile takip edilmesi için çözüm sunabiliyoruz. Otel kilitlerinde proje bazlı tasarım da önemli olduğu için, seçilecek tip, kol, renk vb. sebeplerden dolayı kullanılacak kilit değişikliği göstermektedir, bundan dolayı stok yönetimi oldukça zordur. Proje bazlı siparişler açıldığı için, çip krizi, teslim sürelerinin ciddi uzamasında sebep oldu. Bu süreçte bazı oteller, planlanan açılış tarihlerini ertelemek durumunda kaldı. 2023 yılında, Gloria Golf Resort Renovasyon, Sinpaş Kızılbük, Hilton Çerkezköy, Hampton by Hilton Sirkeci, Marriott Kapadokya, St. Regis İstanbul yer aldığımız projelerden bazılarını oluşturuyor. Yenilikçi çözümler sunan ürünlerimizin yanı sıra Dormakaba olarak biz, müşterilerimize kapsamlı bir hizmet sunmayı vadediyoruz. 2024 yılında planlanan yeni otel ve renovasyon projelerinde, mimari projeden başlayarak ürün seçimleri, teknik detaylar ve şartname hazırlama hizmeti sağlarken, ihale aşamasında satış ekibimizin desteği ile satın alınan ürünlerimizin montaj ve devreye alma kısmında şantiye süreçlerinin yönetilmesi ve son olarak da işletme sahibine sunduğumuz servis ve bakım anlaşmaları ile A'dan Z'ye tüm süreçlerde yer almayı sürdüreceğiz. Döner kapılar, otel kilitleri, kayar katlanır cam sistemleri, akustik bölme paneller ve erişim kontrolü gerektiren alanlarda geniş ürün portföyümüzü sunmaya devam edeceğiz.





Pelin Velkencioğlu / Securitas Technology  
Türkiye Pazarlama Direktörü

Securitas Technology Türkiye, 12 farklı sektör için güvenlik ve iş zekâsı teknolojileri sunuyor. Sektördeki 30 yıla yakın deneyimimizle 5.000'den fazla kurumsal müşteriye, 16 farklı şehirde bulunan teknik ekibimizle 81 ilde 40.000'den fazla noktada hizmet veriyoruz. Securitas Technology Türkiye'nin çözüm sunduğu sektörler arasında turizm ve otelcilik de öne çıkıyor. Türkiye ekonomisi için çok değerli olan bu sektör için uçtan uca güvenlik çözümleri ve hizmetleri sağlıyoruz. Otele gelen misafir profiline, ortalama konaklama süresine ve misafir hacmine göre kurgulanması gereken en etkin güvenlik sistemini tasarlıyoruz. Sunduğumuz çözümler arasında otellere yönelik kilit sistemleri önemli bir yer tutuyor. Türkiye'deki yetkili çözüm sağlayıcısı olduğumuz Carrier markasına ait olan Onity Otel Kilit Sistemleri ile misafir memnuniyetini artırırken operasyonel verimliliğin artışına da katkı sağlıyoruz. Temassız teknolojiler, pandemi sonrasında otellerde bir zorunluluk haline geldi. Bu alanda yapılan yatırımlar hızlandı. Pandeminin etkisi azaldıysa da temassız sistemler, artık bir konfor ihtiyacı olarak hayatımızdaki yerini koruyor. Türkiye'deki yatırımcılarla buluşturduğumuz Onity çözümleri bu anlamda misafirlere büyük kolaylık ve konfor sağlıyor. Sistem, lobiden



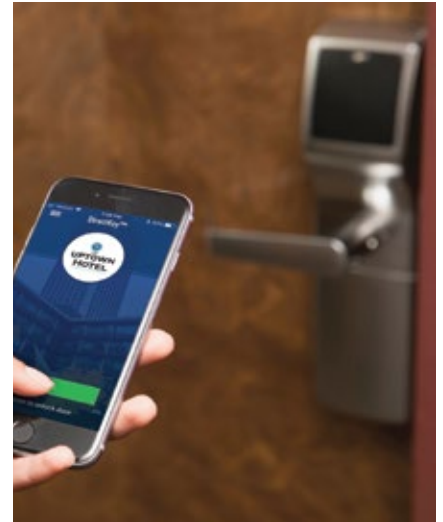
## Otel yönetimi için, misafirlerinin güvenliğini ve konforunu sağlamak bir sorumluluk olduğundan, otelin ihtiyaçlarına uygun kapı kilitlerini seçmek çok önemlidir

alınan kartlar veya telefonlara yüklenen mobil uygulamalar sayesinde, misafirin ya da yalnızca yetkili kişilerin odaya giriş yapabilmesine imkân veriyor. Onity'nin entegre erişim sistemleri ve teknolojisi, misafirlerin kapıları basit ve güvenli bir şekilde açmasını sağlıyor. 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. İyi tasarlanmış, kullanımı basit olan Onity kilitleri, tesisleri ve misafirleri korumaya yardımcı oluyor. Aynı zamanda operasyonel verimliliğin artmasına da katkı sunuyor.

**Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verileri, bu yılın ilk 6 ayında 131 yeni otel projesinin yatırım teşvikine bağlandığını gösteriyor. Yeni otel projelerinin yanı sıra renovasyon yatırımlarının da hızlandığını görüyoruz. Dolayısıyla bu durum Türkiye ekonomisi için olduğu kadar bizim turizm ve otelcilik sektöründeki faaliyetlerimiz için de büyük önem taşıyor. 2024 yılında dolar bazında çift haneli büyüme bekliyoruz.**

Otel yönetimi, misafirlerinin güvenliğini ve konforunu sağlamaktan sorumludur. Bu nedenle otelin ihtiyaçlarına uygun kapı kilitlerini seçmek çok önemli. Bu seçimde dikkat edilmesi gereken ilk kriterin güvenlik olduğunu düşünüyorum. Misafirlerin ve özel eşyalarının korunmasını garanti etmek için şifreleme imkânı, kurcalamaya karşı koruma teknolojisinin bulunması ve sistemin denetiminin sağlanması gerekiyor. Her yıl binlerce misafirin kullanacağı bu sistemin dayanıklılığı da çok önemli. Odaya giriş sırasında karışıklık ve gecikmeleri önlemek için iyi tasarlanmış ancak kullanım kolaylığı sunan bir sistemin tercih edilmesini öneririm. Çözümlerini tercih ettiğiniz firmanın güvenilir olması ve sunduğu çözüm ve hizmetlerin arkasında durması bir zorunluluk. Bu noktada satış sonrası teknik desteğin önemi devreye

giriyor. Bu dönemde çözüm odaklı olmak da tedarikçi tercih ederken önemli kriterler arasında yer alıyor. Zorlu pandemi koşullarının ardından global emtia fiyatlarındaki yükseliş ve çip sorunu gibi küresel problemler, tüm firmaları olduğu gibi bizi de etkiledi. Ancak tüm zorluklara karşın geçen yıl büyümemizi sürdürerek dolar bazında ciro ve karlılık hedeflerimizi tutturduk. Ciroda daha iyi bir noktaya gelmeyi başardık. Operasyonel karlılık noktasında kendimizi sürekli geliştirerek, dönüştürerek, inovatif katma değer üretmeye odaklandık. 2023 yılı içinde ülkemizin seçkin otel yatırımcılarının imzasını taşıyan Peninsula Otel, Radisson Blue Bursa, Fabay Koymat, Sinpaş Marmaris Kızılbük, Malta Shoreline, Hilton Çanakkale ve birçok projede, başta Onity Otel Kilit Sistemleri olmak üzere uçtan uca güvenlik çözümlerimiz tercih edildi. İç ve dış turizmin canlanmasıyla otel yatırımlarında güçlü bir geri dönüş yaşanıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verileri, bu yılın ilk 6 ayında 131 yeni otel projesinin yatırım teşvikine bağlandığını gösteriyor. Yeni otel projelerinin yanı sıra renovasyon yatırımlarının da hızlandığını görüyoruz. Dolayısıyla bu durum Türkiye ekonomisi için olduğu kadar bizim turizm ve otelcilik sektöründeki faaliyetlerimiz için de büyük önem taşıyor. 2024 yılında dolar bazında çift haneli büyüme bekliyoruz.







GARANTİ



# makfa

OTEL EKİPMAN ÜRETİCİSİ



+90 312 385 25 45



[www.makfakilit.com](http://www.makfakilit.com)  
[info@makfakilit.com](mailto:info@makfakilit.com)



1362 Cadde No:14 İvedik Org. San. Bölğ.  
06378 Yenimahalle Ankara





Afşin Küçükkoşlu / Makfa Elektronik Ltd. Şti. / Elektronik Yük. Müh

Makfa Elektronik, 2004 yılı başında, elektronik kilit üretmek amacıyla Ankara'da kuruldu. Elektronik şifreli kasa, kilit sistemleri, enerji saverlar, doorbell üniteleri, RFID kartlar yıllardır ürettiğimiz ürünlerdir. Aynı zamanda 2 sene önce kurduğumuz fabrika ile geri dönüşüm kutuları, dış mekan çöp kovaları, banklar, kamelyalar ve oyun parkı da üretiyoruz. Otellerde bu ürün gruplarıyla da yer alıyoruz. Kilit konusunda 125 Khz, Offline 13.56 Mhz ürünlerimiz yıllardır var. Yazılımımız, yerli windows tabanlı ve tüm PMS'lerle entegre olabilir şekilde. Yeni online sistemimizi de kurmaya başlıyoruz. İlk etapta konut projelerinde kullanmaya başladığımız sistemi otellerde de kurmaya başlayacağız. Sistem, zamanla online'a kayacak. Burada eskiden en büyük sorun olan pil ömrü sorunu, yeni nesil çiplerle çözüldü. Yeni nesil BLE ve WIFI ile tüm kapı kilitlerini online yönetmek artık mümkün. Pandemi bizim neslimizin ilk kez karşılaştığı, diğerlerinden çok farklı bir afet. İlk etapta herkes farklı çözümler üretti. Otellerde de misafir sayıları düştüğü için onların da hemen teknolojik bir yatırım yapma şansları yoktu. Biz bu noktada otelleri teknolojik bir yatırım yapmaya zorlayacak çözümler sunmadık açıkçası. Daha düşük maliyetli her misafirden sonra atılacak şekilde ambalajlı RFID kartlar verdik. Bu noktada temas konusunun önüne geçtik. Tüm üretimlerimiz yıllardır 304 kalite paslanmaz çelik ya da PVD kaplama olduğu için, kapı kollarımız dezenfektanlarla kolaylıkla temizlendi. Kaplamalı ürün imalatı yapmadığımız için kapı kollarında soyulma gibi bir sıkıntı da yaşamadık. Pandemide yaşanan en büyük sorunlardan birisi malzeme lojistik sorunu. Bizimle çalışan otellerin en büyük avantajı, yedek parça ve servis noktasında hiçbir sorun yaşanmaması oldu. Bu noktada yerli üretici olmanın avantajını hem biz yaşadık hem de partnerlerimiz yaşadı. Diğer yandan elbette online kilit sistemini otellere sunduk. Teknolojik olarak, rakiplerimizden geride olduğumuz bir alan yok. Kilit ve kasa üretiminde hemen her ihtiyacı kolaylıkla karşılayabiliyoruz. Ancak süreç bu tip bir yatırımın yapılmasına uygun değildi. Bu tip sistemler ancak bugün pandemiden alınan derslerle yatırımlara yön

## Kilit sistemi, satın alması hassas olunması gereken bir konudur; teknik servisi, yazılım sorunları, mekanik ve elektronik parça tedarik sorunları, otel yönetimleri tarafından iyi düşünülmelidir

veriyor. Makfa olarak, kilit satışlarımızın yüzde 60'ı yurt içi ve dışı yenileme projelerinden geliyor. Piyasada çok sayıda ithalatçı oyuncu var. Bu tip ürünlerin özellikle Uzak Doğu'dan ithal edip satılmaları çok kolay; ancak 15 sene ve hatta daha uzun süre kullanılan bu ürünlerin teknik servisi çok önemli. Yazılım sorunları, mekanik ve elektronik parça tedarik sorunları, bunlar otel yönetimleri tarafından iyi düşünülmeli. Makfa bugün, ilk montajı olan Kastamonu Öğretmen Evi'ne halen tam destek vermektedir. İlk üretimimiz olan ürün Mart 2005'ten beri de kullanılmaktadır. Kapısı açılmayan bir otel odasının telafisi yoktur. Bozuk bir kilit, ne damlatan bir musluğa, cızırtılı bir televizyona ne de soğutmayan bir minibara benzer. Bu nedenle kilit sistemi, satın alması hassas olunması gereken bir konudur.

**Hem geçen sezon hem de gelecek sezon bağlantıları bizim gibi donanım sağlayıcıları için çok önemli. 2024 yılının, Makfa açısından 2023'ün altında bir yıl olacağını sanmıyorum**

Özellikle pandemiden sonra meydan gelen çip krizinden etkilenmemiz söz konusu olmadı. Sadece imalatla kullandığımız bazı soketlerin ithalatında sıkıntı yaşadık. Pandemi sırasında biz hızla fotoselli dezenfektan cihazları da ürettik ve Almanya, Avusturya ve İskandinav ülkelerine ihraç ettik. İmalatımız hiç durmadı. Kilit dışında uzun yıllardır başta oda kasası olmak üzere çok ciddi miktarlarda elektronik ve elektromekanik ürün imalatımız var. Üretimimizin yarısından fazlasını ihraç ettiğimiz ve birçok kalemde OEM üretim de yaptığımız için, kur artışından da pozitif etkilendik. Pandemi süreci, turizm için kötü etkileri olsa da firma olarak bizim için oldukça iyi bir dönemdi. Biz çok dinamik, makine parkuru çok geniş bir firmayız. 2023 yılında da önceki yıllarda olduğu gibi birçok OEM imalatımız oldu. Özellikle Mısır, Türkiye sonrası bizim ikinci pazarımız. Oradaki toparlanma ile çok miktarda ürün ihraç ettik. Mısır'daki Steinberger gibi birçok zincirde bizim ürünlerimiz kullanılıyor. Orada oldukça iyi bir marka imajımız var. Türkiye'de 2005'ten beri çalıştığımız Crystal grubunun yeni satın aldığı otellerde yenilemeleri yaptık, Nirvana Cosmopolitan, Crystal Centro. Side'de yeni yapılan Benata otelin kilit, kasa, enerji saver, doorbell yani segmentimizdeki tüm sistemini biz kurduk. 2008'de çalışmaya başladığımız Eftalia otellerinin 8 otelinde de yine kilit, kasa, enerji saver, doorbell ürünlerimiz ile biz olduk.

Side'de Dream otellerinin 3'ünde de yine bizim sistemlerimiz kullanıldı. Hane'de yine biz vardık. Sürat Grubunda devam ettik, Alaiye Otel bizi tercih etti. Kamelya Otellerinde kullanılan ithal kilitlerin, son kısmının da ürünlerimizle değişimlerini yaptık. Bunların dışında on bini aşkın kasa, bayilerimiz aracılığı ile iç pazarda otellere sevk oldu. Tam sayıya yıl sonu bakıyoruz ama sanıyorum bu yıl şu ana kadar 90 civarında otelin kilitleri teslim edildi. Yıl sonuna kadar 100-110 civarında olacaktır. Ağır olarak eski ithal ürünlerin yenilemelerini biz yapıyoruz. Her ölçüde kilit imalatı yapabildiğimiz bir sistemimiz var. Bu nedenle kapılarda hiç delik açmadan, otel çalışırken yenilemeleri yapabiliyoruz. Bu nedenle yeni projelerden çok, yenilemeler ağırlık veriyoruz. Bizler yolumuzu çizmek adına, ekim ayında konaklama sektöründe tanıdığımız büyük oyuncularla her sene görüşüyor ve öngörülerini alıyoruz. Turizmde yaz olmazsa kış olmaz derler. Hem geçen sezon hem de gelecek sezon bağlantıları bizim gibi donanım sağlayıcıları için çok önemli. Şu ana kadarki görüşmelerimizden anladığımız kadarıyla güney bölgemizde sezon beklentinin biraz altında ya da beklenti doğrultusunda gerçekleşmiş görünüyor; ancak Ege bölgesi için beklentinin altında bir durum var. Karadeniz'in dinamikleri farklı ama Karadeniz de turizmde hızlı büyüyor. 2024 için otellerin yaşayacakları yatırım kredi sorunları dışında bir sorun olacağını düşünmüyorum. 2024'e şahsi bakışım, pozitif. 2024 yılının, Makfa açısından 2023'ün altında bir yıl olacağını sanmıyorum. Biz yine sektörün en uzun garantisini, en uygun fiyatlarını, en uygun ödeme şartlarını, en uygun servis, kart ve yedek parça fiyatlarını veren firma olarak, 20.yılıımızda da bildiğimiz gibi devam edeceğiz.







## 'OUR STRENGTH, YOUR SECURITY'



### ANKARA MERKEZ

- 46. Sokak No: 80/1  
Bahçelievler - ANKARA
- +90 312 215 91 11-12
- +90 312 212 01 70

### İSTANBUL OFİS

- Selvili Sokak 13.Blok No: 12-A/2  
4. Levent - İSTANBUL
- +90 212 280 10 31-32
- +90 212 280 10 21



bilgi@emkltd.com.tr  
satis@emkltd.com.tr



www.emkltd.com.tr



Facebook.com/VingCardTurkey



Mustafa Alparslan / Telcom  
Teknoloji San. Tic. A.Ş. / Satış Müdürü

1996 yılında kurulan şirketimiz, 27 yıldan bu yana Türkiye'de Bodrum, İstanbul, İzmir'de, yurt dışında ise Gürcistan'ın Batum kentinde hizmet vermektedir. Her sektörden, her kesimden kişi ve kurumlara ürün, hizmet sunmakta ve Türkiye'nin, teknoloji konusunda saygın iş ortağı olarak ekonomideki yerini almaktadır. Müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek ilk önceliğimizdir. Ürünlerimize sahip çıkmak ve satış sonrasında da müşterilerimizin yanında olmak en önemli görevimizdir. Firmamız beş kıtada otel elektronik kapı kilidi, energy saver, doorbell ve şifreli dolap kilidi çeşitlerinin ithalat ve ihracatını yapmaktadır. Gereksinimleriniz ne olursa olsun, General Otel Kartlı Kilit Sistemleri ihtiyaçlarınızı karşılayacak bir elektronik kilitleme çözümüne sahiptir. Ayrıca zayıf akım ürünlerinde ups (Makelsan Ana Bayi), santral (Karel Ana Bayi), kamera, alarm, bariyer otomasyon, yangın alarmı, WiFi network gibi çalışmalarını da proje kapsamında yürütmekteyiz. Bu ve bundan sonraki projelerinize en etkili teknolojik çözümleri sunarak projelerinize değer katmak için birlikte çalışmak dileğimizeyiz. Otellerin

## Otellerin kilit sistemlerinin seçiminde öne çıkan etkenler, otel sahiplerinin talepleri, mimari firmaların tercihleri, teknolojik gelişmeler ve ürünlerin fiyatları olarak sıralanabilir

kilit sistemlerinin seçiminde öne çıkan etkenler, otel sahiplerinin talepleri, mimari firmaların tercihleri, teknolojik gelişmeler ve ürünlerin fiyatları olarak sıralanabilir. Pandemi ile birlikte ortaya çıkan minimum temas ve hijyen gibi unsurlar sonucunda, karşıdan okutmalı olarak çalışan kilitler ve akıllı telefonların NFC özelliği ile çalışan kilitler tercih edilmeye başlanmıştır. Ayrıca müşterilerin rahatsız edilmemek için astıkları kartonlar artık kullanımdan çıkmış ve dokunmatik özellikli doorbell sistemleri ön plana çıkmıştır. Bizden fiyat almak için arayan her müşterimiz, ürünleri satın almaktan çok, ürünler ile ilgili satın aldıktan sonraki kısımda hizmet almayı önemsemelidirler. Çalışılan şirketlerin bu konuda devamlılığı olmalı ve çalıştıkları müşterilerini mağdur etmemelidirler. Firma olarak hem ürün ve yedek parça konusunda hem de satış sonrası hizmet konusunda, en hızlı şekilde hizmet vermeye özen göstermekteyiz. Asıl bu konunun en önemli detay olduğunun bilincinde hareket etmekteyiz.

### Müşterilerimize üretici olarak, artan maliyetlerimizi elimizden geldiğince yansıtmadan satışlarımızı arttırıp, hizmet verdiğimiz noktaları arttırma hedefi içindeyiz

Pandemi, Türk şirketleri için tedarik zincirinin önemli halkalarından olan Çin, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da üretimi önemli olarak etkiledi. Bu süreçte üretimde etkisini uzun bir süre devam ettirerek, durğunluğa neden oldu. Pandemi bize birçok firmanın kriz yönetiminin

yetersiz olduğunu göstermiştir. "İş Dünyası Gözünden Covid-19'un Etkileri" anketimiz, ülkemizde şirketlerin yüzde 14'ünün kriz yönetim prosedürü olmadığını, yüzde 33'ünün ise kriz yönetim prosedürlerinde yetersiz olduğunu göstermiştir. Oluşabilecek senaryolara karşı hazırlık yaparak, aksiyon planları oluşturulması ve bunların doğru uygulanması önemlidir. Şirketlerin nakit akışı ve likidite yönetimi, mevcut ve gelecekte pazar konumuna, varlığına, prestijine etki etme potansiyeline sahiptir. Bu bağlamda öncelik olarak, yapılan sözleşmelerdeki taahhüt edilen hizmetleri yerine getirmeyi amaçlamalıdır. Kritik eşik noktaları için bilimsel ve sistemler alarmları belirlenmeli ve üretim/satış planlarını güncelleyerek, atıl üretim ve stoğun önüne geçmelidir. Şirketlerin alt yapıları sağlam olmalıdır. Telcom Teknoloji olarak, 2023 yılında Holiday Inn Bodrum, Blue Dreams Otel, Ramada Dalaman, Ramada Samsun, Demircioğlu Otel, Midmar Otel, Plat Inn Otel, Business Life Otel, Naya İşneada, Marvista Otel, Mersin Polis Evi, Dream Inn Otel (Karaköy) projelerinde yer aldık. Pandemi ile yavaşlayan işler, pandemi yasalarının kalkması vesilesiyle hızlanmaya başlamıştır ve bu artış devam etmektedir. Bu defa da karşımıza ülkemizdeki dolar kurunun yükselmesi konusu çıkmıştır. Bu vesile ile 2023 yılının ikinci yarısının ve 2024 yılının biraz zor geçeceğini düşünmekteyiz. Müşterilerimize üretici olarak, artan maliyetlerimizi elimizden geldiğince yansıtmadan satışlarımızı arttırıp, hizmet verdiğimiz noktaları arttırma hedefi içindeyiz.



# SALTO ÇÖZÜMLERİYLE HER ZAMAN BİR ADIM ÖNDESİNİZ.

**Neden dünyanın en hızlı  
büyüme gösteren geçiş  
kontrol şirketiyiz?**

2001 yılından itibaren SALTO, hızla yenilenen şartlarda kartlı geçiş çözümlerini yeniden tanımlıyor. SALTO güvenlik, yönetilebilirlik ve genişleyebilirlik anlamında diğerleri tarafından takip edilen yeni standartları oluşturuyor.

SALTO Çözümleri her gün

- > 90 ülkede
- > 1.500.000 kapıda
- > 14.000 farklı projede
- > 14.000.000 kullanıcı tarafından kullanılıyor.



**AElement Kablosuz  
RFID Kilit Çözümleri**



Otel, Yurt, Okul, Ofis Çözümleri

**Kablosuz Online  
Gerçek Zamanlı Veri İzleme**



Kablosuz Elektronik Kilit Çözümleri

**Online Duvar Okuyucuları  
ve Kapı Kontrol Panelleri**



Online Kapı, Turnike ve Asansör  
Çözümleri

**Kablo Gerektirmeyen  
Data-on-Card Teknolojisi**



RFID Cam Kapı Çözümleri

**Tüm Kapı Tiplerine Uygun  
Elektronik Kilit Çözümleri**



RFID Panik Panik Bar Çözümleri

**RFID Entegre Dolap Kilit  
Sistemleri**



Spor Salonu ve Soyunma Odası  
Çözümleri

**SALTO**  
inspired access

**MARKET LEADERS  
IN INNOVATION  
AND GROWTH**

**infoMET**  
TECHNOLOGIES

infoMET Teknoloji  
Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat:12 No:1865  
34384 Şişli, İstanbul  
T: 0(212)320 08 80 pbx | F: 0(212)320 11 07  
info@infomet.com.tr | www.infomet.com.tr

SALTO Systems · Spain · HQ · Australia · Belgium · Canada · Czech Rep. · Denmark · Finland · France · Germany · Italy · Mexico · The Netherlands · Norway · Poland · Portugal · Singapore · Slovak Rep. · South Africa · Switzerland · UAE · UK · USA | T: +34 943 051 334 | info.hospitality@saltosystems.com | www.saltosystems.com | www.aelement.com | @saltosystems

\*The World Market for Electronic Physical Access Control Equipment Report, IMS Research, Haziran 2013.





**Gökhan Cömertoğlu / Locca Otel Ekipmanları Tur. San. Tic. A.Ş. / Şirket Müdürü**

Locca Otel Ekipmanları olarak, 2002 yılından bu yana, otel teknolojileri üzerine yoğunlaşarak faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Otel odası içerisindeki tüm elektronik ürünleri imal etme aşamasına 10 yıl kadar önce ulaştık. Oda otomasyonu ve gelişen teknolojilerle artık misafire odasını akıllı telefonlar ile yönetebilir; otel ile anında iletişim kurabilir, temassız sistemler geliştirip üretebilir seviyedeyiz. Oteller için ürettiğimiz kilitleri iki kısma ayırabiliriz; bunlar offline ve online kilit sistemleridir. Geline yolda mifare teknolojili offline kilitlerimiz her daim stokumuzda olan, kolay kurulumlu, uygun bütçeli ürün modellerini oluşturmaktadır. Online sistemlerimiz ise sektörde bulunan yabancı rakipleri ile başa baş bir yarış sürdürmektedir. Bu grupta üst seviye sistemlerimiz mevcut olup; çinli token sistemi ile çalışan ve web üzerinden programsız yönetilen sistemlerden çok daha ileri, otelin kendi yönetebileceği yüksek güvenlik önemli sistemleri geliştirmeye devam ediyoruz. Bluetooth veya QR kod ile çalışan wi-fi online sistemlerimize otelin kendi adına app tasarlamamız, otel içindeki server ve pc'lerde çalışmamız, internet olmasa da her daim hizmet veren kilitlerimiz ve bu sisteme uyumlu smart saver'larımız en önemli artılarımız. Pandemi ile daha da yaygınlaşan temassız sistemleri biz 2016 yılında geliştirmeye başlamıştık zaten. Şu anda akıllı telefonlar üzerinden kullanılan online sistemler mevcut. Tabii burada dikkat edilmesi gereken bir çok konu var. Özellikle içerisinde program barındırmayan web tabanlı token sistemi ile çalışan sistemlere çok dikkat edilmeli. Bu sistemler Çin'deki bir server'a bağlanıp çalışmaktadır, bu yüzden de tehlike büyüktür. İleride o firmalar server hizmeti vermeye devam edecek mi? En önemli soru budur, ya da fahiş server bedeli istendiğinde ne olacak? Bu sistemler internet olmadan çalışmıyorlar; bir büyük problem de budur. Ama en önemli sorun, siber saldırılardır. Bu sunucular kullanılarak otelin tüm sistemlerine sızma mümkün hale gelmiş, Hacker'lara sonuna kadar açık bir kapı bırakılmıştır. Önemli olan tüm yedekleri elinizde tutabileceğiniz, hakimiyetin tamamen otelde olduğu, bağımlı olunmayan güvenliği yüksek bir sistemdir.

## Kilit sistemlerinde güvenlik gerçekten önemlidir; sadece offline sistemlerde kart kopyalamak değil online sistemlerde de server önemlidir. Önemli olan tüm yedekleri elinizde tutabileceğiniz, hakimiyetin tamamen otelde olduğu, bağımlı olunmayan güvenliği yüksek bir sistemdir

**İleriki dönemlerde Millenium Group içerisinde bulunan 100'ü aşkın otelde, değişimlere ve dönüşümlere başlayacağız. Bu gruba, tek bir merkezden tüm otelleri kontrol ve takip etme yeteneği, anında ropar çıkartma, özel tasarım app sayesinde misafire anında ulaşma yeteneği kazandıracaktır**

Otellerin kilit sistemlerindeki seçimi, sadece açılış maliyeti olmamalıdır. Maalesef Türkiye'de tek karşılaştırma bu yönde olmuştur, çoğu yatırımcı sadece açılış maliyetine bakar; sonraki yılların bakım masraflarını araştırmazlar, ilk kriter bu olmalı. Tabii ki ardından güvenlik gelir, kullanılan ürünün güvenliği çok önemlidir. Maalesef bu Türkiye'de anlaşılan bir konu değildir, otel kilit piyasasını kopya kart furysı vurmuş durumda. Kopya kartın sisteme ne zararlar verdiğini, güvenliği yok ettiğini yatırımcılar anlamıyor, aslında en kolay anlatımı ile ev anahtarınızı tanımadığınız insanlara dağıtılıyorsunuz. Muhtemelen bir gün bir otelin odasına kopya kartlar ile girecek ve bu ülke gündemine oturan bir hırsızlık hikayesine dönüşecek, o zaman işin ciddiyeti anlaşılacaktır. Güvenlik gerçekten önemlidir; bu sadece offline sistemlerde kart kopyalamak değil online sistemlerde de server önemlidir. Eğer kendi loglarınızı tutmuyorsanız, sisteminiz yurt dışında bir server'a bağlanmak zorunda ise bu da bir güvenlik açığıdır. Burada da Çinli firmalardan ve bu sistemlerden uzak durmakta fayda var. Yurt dışında en önemli kriter olan güvenlik konusunun Türkiye'de hiç bir önemi olmaması, adı bile anılmaması, çok ironiktir. Pandemi ve yarattığı etkileri sadece biz değil tüm dünyada gördük. Sürekli artan fiyatlar, kısıtlı üretim vs. Chip üretiminin azlığı, basit teknoloji ürünleri çok da vurmadı aslında. Kilit

piyasası çok kısa bir süre bazı kartları bulmakta zorluk çekti ama bunu bahane eden üreticiler yüksek fiyatlardan ürün sattı; bu hala artarak devam etmektedir. Türkiye'de buna ek olarak gümrük vergilerinin artması, nakliye ücretlerinin artması, iç piyasada işçilikten tutun da kiralara kadar her şeyin maliyeti arttı. Bu konuda çok da önlem alamadık ama dolar bazında fiyatları değiştirmemeye ve artan maliyetlere katlanmaya gayret ettik. Dolar kurundaki artış her ne kadar satışı zorlasa da bir şekilde buna alışıyoruz; alıcıya da satıcıya da bir yerden sonra normal geliyor. 2023 yılında yurt içindeki önemli projelerimizden biri, Von Resort otellerine online kilit sistemi ile dahil olmamızdır. 10 yılı aşkın çalıştığımız bir grupta zaten, son yıllarda otel sayılarını arttırmaya ve üst seviye oteller yapmaya başladılar. Biz de bu alanda üst seviye teknoloji ürünlerimiz ile projelere dahil olduk. Yurt dışında bir çok ülkede bir çok otel markası ile çalışıyoruz, ama uzun zamandır takip ettiğimiz ve iletişim halinde olduğumuz Millenium Group ile ilk otelimizi Katar Doha'da yaptık. Son dört yıldır online sistemimizi test ediyorlardı, güvenlik açıkları var mı, kartlar kopyalanabilir mi gibi büyük korkuları vardı. Araya pandeminin girmesiyle projelerin sarkması, bu zamanı uzattı haliyle. 2022 dünya kupası zamanında grubun ve genel olarak Katar'ın yaşadığı siber saldırılar sonucunda daha güvenilir ürünler aramaya başlayan Millenium Group, zaten test ettikleri ve güvenlik açığı bulamadıkları online sistemimizi, ilk defa Doha'daki ikinci otellerinde kullanmaya başladı. İleriki dönemlerde grup içerisinde bulunan 100'ü aşkın otelde, değişimlere ve dönüşümlere başlayacağız. Bu gruba, tek bir merkezden tüm otelleri kontrol ve takip etme yeteneği, anında ropar çıkartma, özel tasarım app sayesinde misafire anında ulaşma yeteneği kazandıracaktır.







# NEFLOCK

CARD LOCK SYSTEMS



\*Radisson Hotel Bodrum Otel'den çekilmiştir.

Soğanlık Yeni Mah. Pamukkale Sok  
No:15/2A Kartal / İstanbul  
+90 216 623 12 14

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

 **NEFLOCK**  
CARD LOCK SYSTEMS



Şükrü Soyaloğlu / MY Electronic / Satış & Pazarlama Müdürü

Firmamız MY Electronic, 2000 yılı sonlarında Mehmet Hayri Uysal ve Yunus Ateşoğlu tarafından Manavgat / Antalya merkezli olarak kurulmuştur. Manavgat tercihinin ana nedeni, Türkiye turizminin başkentinde olma isteğidir. Bu sayede müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını hızlı ve güvenli olarak gidermeyi hedefliyoruz. Elektronik kartlı kilit ve güvenlik sistemleri konusunda faaliyet gösteren firma yöneticilerimiz, sektörde 2000 yılından bu yana birçok farklı projede çalışma fırsatı bulmuşlardır. İthalat & ihracat ve profesyonel teknik destek hizmeti veren firmamız yüzde 100 öz sermayesi ile 6 ülkeye ihracat yapmaktadır. MY Electronic'in oteller, tatil köyleri, hastane, ev, ofis, yurt, rezidans, kreş, spor tesisleri, askeri tesisler ve diğer resmi kurum - kuruluşlar için, 5 yıl gerçek garantili ve kullanıcı dostu ürünleri bulunmaktadır. Aslında firmamız bünyesinde bulunan birçok markanın,

## Satış sonrası yedek parça ve sarf malzeme taleplerinde, farklı fiyat politikaları uygulayan birtakım firmalar bulunduğundan birçok işletme kilit sistemini değiştirmiştir

temassız & uzak erişim teknolojisine geçmesi yıllar önce gerçekleşmiştir. Pandemi sonrasında ise bu teknoloji kartlı kullanımdan cep telefonu ya da bluetooth teknolojisine evrilmiştir. Bu sayede misafirler, sıfır temas kullanımına uygun olarak sistemlerimizi kullanmaktadır. Şöyle ki, misafirin cep telefonuna iletilen sms ya da yetki ile resepsiyona uğramadan odalarına giriş izni almış olurlar. Otellerin kilit sistemi tercihlerinde, öncelikle firmaların ürün çeşitliliği, garanti süreleri ve teknik destek hizmetlerine verdiği önem dikkate alınmalıdır. Ürünlerin sarf malzemelerine ulaşılabilirlik ve fiyat dengesi de çok önemlidir. Son yıllarda sektörümüze paralel çalışan firmalar tarafından, (örneğin telefon santrali ya da yangın alarm sistemleri) Uzak Doğu menşeli elektronik kilit sistemleri ithalatı yapılmıştır. Satış sonrası yedek parça ve sarf malzeme taleplerinde, farklı fiyat politikaları uygulayan birtakım firmalar bulunmaktadır. Hatta sırf bu sebeple kilit sistemini değiştiren birçok işletme vardır. Distribütörü olduğumuz tüm firmalar, sektörde uzun yıllardır var olduğundan güçlü stok ve üretim planlamaları sayesinde, özellikle pandemiden sonra meydana

gelen çip krizi ve buna bağlı olarak üretimin düşmesi başlamında neredeyse hiçbir sorun yaşamadık ve müşterilerimize de yaşatmadık. Döviz kurlarının yükselmesi maalesef ki tüm ithalatçı ve üreticileri olumsuz yönde etkilemiştir. Geçen yılki fiyatlara oranla ortalama yüzde 80 artış gösteren döviz kurlarına tüm işletmeler olarak alışmak zorundayız, diye düşünüyoruz. 2023 yılı içerisinde tamamladığımız birçok askeri üs ve birbirinden seçkin turizm tesisi yer almaktadır. Alt bayilerimiz aracılığı ile Karadeniz ve Ege bölgesinde çok aktif bir çalışma yürüttük. Şimdilerde ise Akdeniz ve Doğu Anadolu bölgesinde çalışmalarımız hızlı bir şekilde devam etmektedir. Kasım ayı sonlarında daha da hızlanması beklenen hareketlilik, renovasyon projelerinin yoğunluğu ile şimdiden hissedilmeye başlamıştır. Buna paralel firma yöneticilerimiz stoklarımızı ve hedeflerimizi de yükseltmiştir. Genç ve dinamik bir satış ekibini yönetmekten duyduğumuz mutluluk ile geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da tüm hedeflerimize ulaşacağımızdan emin bir şekilde sezonumuzun açılmasını bekliyoruz.

## Akarteks bir kez daha FesKlima'yı tercih etti

30 yılı aşan geçmişinde sadece Türkiye'nin değil, bölgesinin en büyük ve başarılı denim ve dokuma hazır-giyim üreticilerinden biri haline gelen Akarteks Tekstil, üretim tesislerinin iklimlendirmesinde Form güvencesini tercih ediyor. Akarteks Tokat Üretim Tesisleri'nin iklimlendirmesinde, önemli referanslara imza atan Form Endüstri Tesisleri tarafından üretilen FesKlima Endüstriyel Evaporatif Soğutma Üniteleri kullanıldı. Form güvencesinde üretilen FesKlima, hava ve suyu kullanarak mekanları doğal serinlikle buluşturuyor. Düşük yatırım maliyeti ve minimum enerjiyle maksimum serinletme sağlamaıyla öne çıkan FesKlima üniteleri; kompresör ve soğutma gazı olmadan sağladığı serinlik sayesinde endüstriyel tesisler, atölyeler, yemekhaneler ve tersaneler gibi yoğun kullanılan büyük hacimli mekanlardaki iş verimliliğini de artırıyor.



## Daikin, CIS ülkelerinde büyümeye devam ediyor



Kendine bağlı ülkelerde 64 satış noktası ve 100'e yakın yetkili servisi ile müşterilerine kesintisiz hizmet veren Daikin Türkiye, 27 Temmuz 2023 tarihinde, Tacikistan'ın başkenti Duşanbe şehrinde açılan Daikin Çözüm Merkezi ile bölgedeki büyümesine ivme kazandı. Ofis, showroom ve eğitim alanlarında hizmet verecek olan Daikin Çözüm Merkezi; markanın

Tacikistan'da açılan ilk merkezi olma özelliği taşıyan, bölgedeki gücünü de artıracak. Daikin Türkiye, kendine bağlı ülkelerdeki marka bilinirliğini artırmaya, yeni ürün ve servisler geliştirmeye, bunun yanı sıra satış ağını genişleterek pazar konumunu güçlendirmeye azami çaba gösteriyor. Kendine bağlı ülkelerde 64 satış noktası ve 100'e yakın yetkili servisi ile müşterilerine kesintisiz hizmet veren Daikin Türkiye, 27 Temmuz 2023 tarihinde Tacikistan'ın başkenti Duşanbe şehrinde açılan Daikin Çözüm

Merkezi ile bölgedeki büyümesini sürdürüyor. Markanın Tacikistan'daki ilk merkezi olma özelliği ile de büyük önem taşıyan Daikin Çözüm Merkezi; ofis, showroom ve eğitim alanlarında hizmet verecek. 15 personeli ile çalışmalarını sürdüreceği olan Daikin Çözüm Merkezi'nde bireysel split klima, hava temizleme cihazları, mühendislik sistemleriyle ilgili VRV, fancoil, klima santrali, zorlu şartlarda iklimlendirme çözümleri ve kontrol sistemleri gibi ürünler sergileniyor. İklimlendirme alanındaki yenilikçi çözümleri teşvik etmek; bu amaçla eğitim kurumlarını da merkeze davet ederek iklimlendirme konusundaki bilgileri paylaşmayı amaçlayan Daikin Çözüm Merkezi'nin açılışında Daikin Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Özen'in başkanlığındaki Türk heyeti de hazır bulundu. Duşanbe Ismoil Somoni İlçe Belediye Başkanı Ruslan Kodirzoda, Türkiye'nin Tacikistan Büyükelçi Yardımcısı Şifa Nur Doğutekin, JICA (Japan International Cooperation Agency) Tacikistan Temsilcisi Imai Seijū'nun da katıldığı açılışa; ülkedeki inşaat, mimarlık, proje ofisleri ve iklimlendirme alanında faaliyet gösteren şirketlerin temsilcilerinden oluşan yaklaşık 60 kişilik konuk vardı.

*Bizi seçtiyseniz  
Güvendesiniz...*

**makfa**  
OTEL EKİPMAN ÜRETİCİSİ



3 YIL  
GARANTİ

YERLİ  
ÜRETİM

- Elektronik Çelik Kasalar
- Elektronik Kilit Sistemleri
- Otel Tipi Kapı Zil Sistemleri
- Kabin Kilit Sistemleri
- Enerji Tasarruf Cihazı
- Su Isıtıcı

## ÜRÜNLERİMİZ



+90 312 385 25 45



[www.makfakilit.com](http://www.makfakilit.com)  
[info@makfakilit.com](mailto:info@makfakilit.com)



1362 Cade No:14 İvedik Org. San. Bölğ.  
06378 Yenimahalle Ankara





## ANL Gıda, Form kalitesine güveniyor

Form Şirketler Grubu 58 yıllık sektör tecrübesini günümüz teknolojileriyle birleştirerek projelere katma değer sunuyor. Form; sayısız başarılı referansına her geçen gün bir yenisini daha eklerken, sunduğu anahtar teslim çözümler tercih edilmesinde önemli bir rol oynuyor. Bu çerçevede; Türkiye'nin önde gelen çikolata üreticileri arasında yer alan ANL Gıda, fabrika üretim tipini değiştirmesi sonucunda doğan yeni mahal iklimlendirmesi ihtiyacıyla, eski teknolojiye sahip cihazlar yerini Form kalitesine sahip yeni ürünlere bıraktı. İnceleme sonucunda mevcut durumda kullanılan ürünlerin enerji tüketimi tespiti yapılarak yeni ürünlerle sağlanacak kazanç rapor edildi. Böylece tüm alanın yenilenmesiyle birlikte alanın iklimlendirme ihtiyacı da son teknolojiye sahip enerji verimliliği yüksek ürünlerle sağlandı. Projelere bütünsel bir gözle yaklaşım doğru bileşenleri bir araya getirmek kullanılan ürünlerin verimini arttırmada önemli bir rol oynuyor. Bu sebeple Form Şirketler Grubu, her bir proje için uygun ürünü seçerken binanın bulunduğu çevre ve mahalın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak en doğru iklimlendirme

çözümünü sunmaya özen gösteriyor. Proje özelinde ise var olan soğutma grupları ve santraller yerine VSD kompresörlü Chillerler, İnverter fanlı Klima santralleri kullanıldı. Merkezi soğutma, doğru uygulama, Free Cooling ve ihtiyaç duyulan soğutmanın tek merkezde toplanması gibi özellikler enerji tasarrufunu üst seviyelere çıkmasını sağladı. Bu projenin en önemli adımı ise imalat alanına hitap eden gerekli şartların oluşturulmasıydı. Tüm koşullar göz önünde bulundurularak; seçilen ürünlerle enerji verimliliği raporu hazırlanıp sunulmasıyla başlayan süreç, kiralama hizmetiyle devam etti. Verimlilik raporunun yanı sıra üretimin sürekliliğinin sağlanması adına kullanıcılarına kiralama hizmeti sunan Form Şirketler Grubu, tecrübeli proje ekibi sayesinde anahtar teslim çözümler sağlıyor. Bu hizmet ile satış öncesi tüm projeye uygulanacak ürünlerin prototipi küçük bir alana kurularak kullanıcıların Form kalitesini test etmesi sağlanıyor. Bu durum, projeleri teslim ederken sistem arıza endeksi, yatırım ve işletme maliyeti gibi kriterleri optimum noktaya ulaştırma konusundaki performansa



öncülük ediyor. Projede kullanılan cihazların kurulumu ve otomasyonunu içeren paketlerle üç farklı alanda talep edilen nem ve sıcaklık değerlerinin sağlanması planlandı. Bununla birlikte elektrik tüketiminde yüzde 30'luk bir tasarruf hedeflenmiş ve Mayıs ayı ölçümlerinde bu değerler hedefin üzerine çıkarak yüzde 50 seviyelerine yükselmiştir. Bu veriler göz önünde bulundurulduğunda yıllık olarak yüzde 30 civarı bir verimlilik sağlanacağı ön görülmüştür. Projelere ürün satışı olarak değil hizmet satışı olarak yaklaşan Form, yalnızca satış esnasında değil satış öncesi ve sonrasındaki süreçlerde de aktif rol oynuyor. Sağladığı hizmetin niteliği ile markalar tarafından tercih edilen Form, üretimi devam eden fabrikada müşteriye ekstra bir maliyet yaratmamak adına üretimi durdurmadan tüm sürecin yönetimini gerçekleştiriyor. Projenin başından sonuna kadar, proje nedeniyle üretimin hiç durmaması ise iletişim ve organizasyonda Form'un başarısının en büyük göstergesi oluyor.

## Hitit, yeni partneri Air Inuit ile Kanada'ya açıldı



Türkiye'nin ilk, dünyanın ise en büyük ilk üç havayolu ve seyahat teknoloji şirketinden biri olan Hitit'in yeni iş ortağı Kanada'dan Air Inuit oldu. 45 yıllık geçmişiyle Kanada'nın

en köklü havayolu firmalarından olan Air Inuit, operasyonlarını çok kapsamlı bir teknoloji partnerliği yaptığı Hitit ile sürdürecektir. Air Inuit, yazılım çözümleri ihtiyaçları için Hitit'in Crane çözümlerini tercih ederken, Hitit de teknolojisi ile Kanada pazarına girerek, ihracat yaptığı ülkelere bir yenisini daha ekledi. Dünyanın en büyük havayolu ve seyahat teknoloji şirketlerinden olan Hitit, Kanada'nın köklü ve saygın havayolu şirketi Air Inuit ile güçlerini

birleştirdi. Air Inuit, Hitit'in alanında öncü ve ödüllü yazılım çözümlerini kullanacak. Kanadalı havayolu şirketi, Crane markalı yazılım ürünlerini sistemine entegre etmesi sonrasında, Türk teknolojisi ile operasyonlarını sürdürecektir. Yolcu Hizmet Sistemleri (PSS) dışında muhasebe çözümleri için de Hitit'in Crane çözümlerini tercih eden Kanadalı havayolu şirketi, 20 farklı bölgeden 60'a yakın destinasyona uçacak.

## Otel yönetimi uçtan uca dijitalleşiyor

DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, otellerin tek bir sistem üzerinden tüm işlemlerini hızlıca yapabileceğini belirterek, DİA Otel Yönetimi'nin işletmelerin hızlı, kolay bir şekilde farklı modüller üzerinden yönetilmesine olanak tanıdığını açıkladı. DİA Otel Yönetimi, otellerin hızlı ve kolay bir şekilde farklı modüller üzerinden yönetilmesine olanak sağlıyor. İster tek ister birden fazla oteli DİA Otel Yönetimi üzerinden kontrol etmek mümkün. Sistem, tek program üzerinden tüm iş süreçlerini uçtan uca yönetmek, istenilen her yerden otel bilgilerine anlık ulaşım sağlama ve tüm operasyonları mobil cihazlardan takip edebilme özelliklerini sağlıyor. DİA Otel Yönetimi ile; ön büro yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, acente ve kontrat yönetimi, doluluk, kontenjan, satış analizleri, gelir - gider analizleri, housekeeping, oda yönetimi, anket, restoran POS, santral, stok, depo, ön muhasebe ve genel muhasebe, personel yönetimi gibi

tüm ihtiyaçlar online sistem üzerinden hızlı bir şekilde karşılanabiliyor. Geliştirdikleri DİA Otel Yönetimi çözümü ile özellikle birden fazla oteli olan işletmelerin otel yönetim sistemi üzerinden restoran, muhasebe, CRM, personel yönetimi gibi modüllerle de otellerini entegre bir şekilde yönetebileceklerini belirten DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, "Otel, maliyet avantajı ve çoklu otel yönetiminin kolaylığı nedeniyle bulut teknolojisi üzerinden hizmet veren ticari yazılımları tercih ediyorlar. Yine bulut teknolojisinin avantajlarından biri olarak telefonları ya da tabletleri üzerinden de otellerini kontrol altında tutup, işlemlerini buldukları her yerden gerçekleştirebiliyorlar" dedi. Otellerin tek bir sistem üzerinden tüm işlemlerini hızlıca gerçekleştirebileceğine de vurgu yapan DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, "DİA Otel Programı ile tüm otel operasyonlarınızı hızlı yönetebilir, otelinize gelen misafirlerinizin; en son ne



zaman geldiğini, kaç defa geldiğini, hangi odalarda kaldığını anlık kontrol edebilir, tüm oda durumlarınızı listeleyp housekeeping işlemlerinizi hızlandırabilir, check-in, check-out, rezervasyon işlemlerinizi kolayca yapabilirsiniz. Ayrıca kesilen faturalarınızı, alınan ödemelerinizi, satın almalarınızı, tahsilatlarınızı, hesap işlemlerinizi ve acenta kontratlarınızı tek bir sistemden yönetebilir, otel yönetim sisteminizi DİA'nın; muhasebe, stok ve depo, restoran programlarıyla entegre kullanabilirsiniz. Kısacası tek program üzerinden tüm iş süreçlerinizi uçtan uca yönetmeniz mümkün" diyerek sözlerini tamamladı.

## OTEL ODALARINA DEĞER KATIYORUZ

Globalde 100 yıllık tecrübemizle butiklerden 7 yıldızlılara kadar tüm otellere kapı donanımlarından banyo aksesuarlarına, çalışma alanlarından aydınlatma çözümlerine kadar binlerce farklı çözüm sunarak değer katıyoruz.



Kapı aksesuarları



Mobilya aydınlatma çözümleri



Çalışma alanı çözümleri



Banyo vitrifiye ve aksesuarları

## HotelRunner, PayPad'i satın aldı

Lider konaklama ve seyahat teknolojileri sağlayıcısı HotelRunner, üst düzey bir satış sistemi olan PayPad'i satın aldığını ve HotelRunner POS olarak yenilediğini duyurdu. HotelRunner, bu satın almayla sektöre öncülük eden uçtan uca teknoloji platformu konumunu bir kez daha pekiştirdi. Restoranlar, oteller ve perakende mağazaları için özel olarak tasarlanmış bulut tabanlı, akıllı bir satış sistemi olan PayPad 2016 yılında kuruldu. Şirket, Birleşik Krallık, İspanya, Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye'ye uzanan müşteri kitlesiyle faaliyetlerini küresel pazara da taşıdı. Bu stratejik satın alma, HotelRunner'ın özellikle otellerin tesis içi satış ve ödemelerine odaklanan kapsamlı ve hepsi bir arada bir çözüm sunma misyonunda önemli bir adım niteliği taşıyor. Yeni ve gelişmiş kimliği ile HotelRunner POS, yiyecek içecek operasyonlarını yönetmek için kolay ve etkili bir platform vad ediyor ve konaklama tesislerine gelir akışlarını geliştirmek için yeni bir yol sunuyor. HotelRunner otel yönetim sistemi (HotelRunner PMS) ile tam entegre çalışan HotelRunner POS, konaklama tesislerinin tesis içi satış ve ödeme operasyonlarını kolaylıkla yönetmelerini sağlıyor. PayPad ile otelciler, birden fazla yöntemle ödeme kabul edebiliyor, işlerini her yönüyle analiz edip yapay zeka destekli verilerle operasyonlarını otomatize edebiliyor, böylece verimlilik ve karlılıklarını artırabiliyor. HotelRunner POS'un HotelRunner platformuna dahil olmasıyla şirket ilk kez tesis içi satış operasyonlarına odaklanarak önemli bir dönüşüme imza atıyor ve böylece konaklama

ve seyahat teknolojilerindeki satış öncelikli yaklaşımını bir kez daha vurguluyor. HotelRunner, Ocak 2023'te başarılı bir Seri A yatırım turunu tamamlamış ve bu finansmanın şirketin dünya çapındaki varlığını güçlendirmek, ekibini büyütmek ve ileri teknoloji yatırımlarını sürdürmek amacıyla kullanılacağını belirtmişti. Taahhüdünün arkasında duran şirket, geçtiğimiz yıl Insights, Autopilot ve Değerlendirme Merkezi (Review Center) gibi önemli ürün lansmanlarına imza atarak yenilikçi teknolojiyle desteklenen bütünsel bir platform sağlama hedefine doğru ilerlemeye devam etti. Bu önemli adım da sektörü kendi çatısı altında birleştirmeyi ve iş ortaklarının çok çeşitli ihtiyaçlarına hizmet etmek için ürün yelpazesini genişletmeyi amaçlayan HotelRunner'ın şirket satın alma serisindeki üçüncü satın alma olarak öne çıkıyor. Satın almayla ilgili olarak HotelRunner Kurucu Ortağı Arden Agopyan şunları söyledi: "PayPad'i stratejik olarak satın almamız ve HotelRunner POS'un hayata geçmesi yalnızca ürün yelpazemizi geliştirmekle ilgili değil aynı zamanda daha büyük bir seyahat ekonomisi yaratma vizyonumuza yönelik cesur bir adım. Temel bir yapı taşı olarak HotelRunner POS'u geniş ekosistemimize dahil ederken seyahat ve konaklama sektöründe ödeme ve satış dikeyindeki varlığımızı sağlamlaştırıyoruz. Sektörün birleştirilmesine giden yolu şekillendirmekten ve markamızı güçlendirerek yepyeni bir dönem başlatmaktan gurur duyuyoruz." HotelRunner'ın Kurucu Ortağı Ali Beklen ise şunları ekledi: "HotelRunner'ın benzersiz



ağına mükemmel bir şekilde entegre olan PayPad ile bütünleşik, dijital bir seyahat ekosisteminin temel taşı oluşturulan teknoloji devrimine öncülük ediyoruz. Misafir deneyimini üst düzeye çıkarmanın ve tesisler için operasyonel verimliliği optimize etmenin ötesinde, bu stratejik hamle başarıya giden yolda hepsi bir arada ve uçtan uca sistemlerin gücünün altını çiziyor. Bu satın alma, sektör için henüz keşfedilmemiş yeni bir fırsatları beraberinde getirerek iş ortaklarımız için benzersiz bir katma değer ve öncü yenilikler sunmamızın yolunu açıyor." PayPad'in Kurucusu Veysel Berk de satın alma ile ilgili düşüncelerini paylaştı: "HotelRunner, dünya çapındaki ekosistemdeki her oyuncu için teknoloji kullanımını demokratikleştiriyor. Her iki ekip de aynı değerleri, kültürü ve ürün ilkelerini paylaştığından, HotelRunner ile güçlerimizi birleştirmekten ve büyük vizyonunun bir parçası olmaktan heyecan duyuyoruz. HotelRunner POS olarak yenilenen PayPad, dünya çapındaki tesislere büyük değer katmak konusunda önemli bir rol oynayacak ve seyahat ve konaklama sektöründe gelişmiş satış çözümleri çağını başlatacak." HotelRunner POS, tüm konaklama işletmelerine en iyi deneyimi sunmak için mevcut HotelRunner iş ortaklarından başlayarak dünya çapında kademeli olarak kullanıma sunulacaktır.

## Daikin, 28. İklim Değişikliği Konferansı'na katılıyor



Hasan Önder

Daikin, ilk kez katılacağı, 30 Kasım-12 Aralık 2023 tarihleri arasında Dubai'de (Birleşik Arap Emirlikleri) düzenlenecek 28. İklim Değişikliği Konferansı'nda, Japonya tanıtım sergisinde yüzde 50 enerji tasarrufuna katkıda bulunan yüksek verimli inverter teknoloji iklimasını sergileyecek. Daikin Europe NV'nin ana şirketi Daikin Industries Ltd., ilk kez Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Taraflar Konferansı'na katılacak. Uluslararası eğilimleri ve küresel ısınmayı azaltmak için gerekli kuralları tartışmak üzere uluslararası örgütlerin, ulusal ve yerel yönetimlerin, STK'ların ve önde gelen şirketlerin liderlerini bir araya getiren uluslararası bir konferans olan COP, 1995

yılından bu yana düzenleniyor ve bu yıl 28'inci toplantısını gerçekleştiriyor. Konferansla ilgili görüşlerini paylaşan Daikin Industries Kıdemli İcra Kurulu Başkanı ve Daikin Avrupa Başkanı Masatsugu Minaka, "Yüksek enerji verimliliğine sahip iklimlendirme yenilikleri yaratarak dünya çapında karbon nötrlüğü sağlamaya kararlıyız. COP28'de dünyanın dört bir yanından hükümet yetkilileri ve diğer paydaşlarla bağlantı kurmayı ve çeşitli çevresel faydalar sağlayan inverter teknolojimizi sunmayı sabırsızlıkla bekliyoruz" dedi. COP28'de yer alacak Japonya Tanıtım Sergisi'ne ev sahipliği yapan Japonya Çevre Bakanlığı, konferansta ve bu arenada yapılacak diğer yan etkinliklerde; Japonya'nın iklim değişikliğiyle mücadelesine yönelik mükemmel ürün, hizmet ve girişimlerini küresel çapta sergilemeyi amaçlıyor. COP28'e katılmaktan onur duyduklarını dile getiren Daikin Ortadoğu ve Afrika Başkanı Hasan Önder, "Daikin Middle East ve Africa FZE ile ana şirketi Daikin Europe inverter

donanımlı, enerji tasarruflu klima sistemlerini geliştirmek için çalışıyor. Bölgede köklü bir şirket olarak, Dubai'deki COP28'e katılmaktan memnuniyet ve onur duyuyoruz" dedi. Değişken hız teknolojisi olarak da bilinen yüksek verimli inverter teknolojisine sahip klimalar, klima kompresörünün dönüş hızını ortam koşullarına uygun olarak hassas bir şekilde kontrol ederek elektrik güç tüketimini inverter olmayan klimalara kıyasla yüzde 50'den fazla [1] azaltıyor. Günümüzde klimalar dünyanın toplam elektrik talebinin yaklaşık yüzde 10'unu [2] oluştururken, gelişmekte olan ülkelerdeki son gelişmeler, klimalara yönelik enerji talebinin yılda ortalama yüzde 4 oranında artmasına yol açmış durumda. Mayıs 2023'te düzenlenen G7 Zirvesi'nde ve Temmuz 2023'teki G20 Çevre ve İklim Bakanları Toplantısı'nda, enerji geçişlerinin yanı sıra en geç 2050 yılına kadar net sıfır emisyonu ulaştırmak için 'ilk yaktı' olarak geliştirilmiş enerji verimliliği ve tasarruflarının önemi vurgulandı.





# INVERTER MINIBAR

\*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

[WWW.MINIBAR.COM.TR](http://WWW.MINIBAR.COM.TR)

[@KLEOMINIBAR](https://www.instagram.com/kleominibar)

[@KLEOMINIBAR](https://www.facebook.com/kleominibar)

**KLEO**  
refrigeration

Uğur Bayülgen / Form MHI Klima Sistemleri VRF Sistemler Genel Müdür Yardımcısı

## Türkiye’de, VRF alanında, en büyük üç tedarikçiden biri olan Form MHI Klima Sistemleri, 2023 yılı ikinci yarısında büyüme odaklı hedeflerinde, yüzde 20 üzerinde bir gerçekleşme hızı hedefliyor

Form MHI Klima Sistemleri, Form Şirketler Grubu çatısı altında, Japon teknoloji devi MHI ile VRF sistemleri alanında, 2019 yılında yaptığı ortaklık anlaşması ile split klimalar, multi-split klimalar, profesyonel klimalar, VRF sistemler, ısı pompaları, havadan suya sıcak su üreticileri gibi üstün kaliteli ürünleriyle, sektörün lider firmaları arasındaki yerini aldı. VRF alanında Türkiye pazarındaki en büyük üç tedarikçiden biri konumunda olan Form MHI Klima Sistemleri, tedarik zincirindeki kırılmaların ve ürünlerin teslimindeki gecikmelerin önüne geçmek adına ürün stok seviyesini yüzde 25 oranında arttırarak; pazardan gelen talepleri zamanında ve eksiksiz biçimde karşılarken; VRF ürün grubunda çok net bir farkla Türkiye’de en yüksek stok miktarını elinde tutan firma olma özelliği gösteriyor. Turizm sektörünün, faaliyetleri arasında yüzde 10 oranında yer aldığı Form MHI Klima Sistemleri, ihracat alanına da en az yurt içindeki satışları kadar önem vererek, ihracat faaliyetlerini toplam cirolarının yüzde 20’sini oluşturacak seviyeye yükseltti. Sürdürülebilir bir yaşam için teknolojiye ve bu bağlamda AR-Ge çalışmalarına ayrı bir önem veren Form MHI Klima Sistemleri, ürün gamında yer alan tüm ürünlerinin enerji verimliliğinin yüksek, çevreye etkisinin minimum olmasını baz alıyor. Gelecek yıllar için her türlü zorlu gelişmelere ve mevcut ekonomik koşullara rağmen hem Türkiye pazarında hem de sorumlu oldukları ihracat pazarlarında büyüme odaklı hedef ve planlamalarını oluşturmaya devam edecek olan Form MHI Klima Sistemleri, 2023 yılı ikinci yarısında büyüme odaklı hedeflerini yüzde 20 üzerinde bir gerçekleşme hızı ile devam ettireceğini öngörüyor.



### Form Şirketler Grubu ve Form MHI Klima Sistemleri hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Form Şirketler Grubu olarak, 1965 yılından bu yana ürünlerimizin kullanıldığı alanlarda hava konforunu ve buna bağlı olarak yaşam kalitesini arttırmak üzere üretim, satış ve satış sonrası destek hizmetleri sunuyoruz. Form çatısı altındaki Form Endüstri Ürünleri, Form Endüstri Tesisleri ve Form MHI Klima Sistemleri firmalarımız ile ticari binalar, alışveriş merkezleri, hastaneler, okullar, fabrikalar, konferans salonları, büyük market zincirleri ve konutlara tüm kollarıyla iklimlendirme, duman tahliye, doğal havalandırma, doğal aydınlatma gibi hizmetler sağlıyoruz. Form MHI Klima Sistemleri firmamızı, 2011 yılından bu yana, Japon teknoloji devi MHI ile VRF sistemleri alanında başarıyla sürdürdüğümüz iş birliği sonucunda, 2019 yılında ortaklık anlaşması imzalayarak kurduk. Ürün gamımızda bulunan split klimalar, multi-split klimalar, profesyonel klimalar, VRF sistemler, ısı pompaları, havadan suya sıcak su üreticileri gibi ürünlerle hizmet veriyoruz. Bireysel klima tarafında ürünlerimizi Türkiye genelinde 100’e yakın konsept mağazamız aracılığıyla son tüketici ile buluşturuyoruz. Tüm ürünlerimizin, enerji verimliliği yüksek, çevreci, insan sağlığı ve özellikle konforunu ön planda tutan özellikleri bulundurmasına özen gösteriyoruz.

### Form Grubu çatısı altında VRF sistemleri olarak, hangi sektörlere ürün tedariki gerçekleştiriyorsunuz? Üretim kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?

Form MHI Klima Sistemleri gerek iklimlendirme sektöründe gerekse VRF özelinde uzun yıllardır lider firmalar arasında yer alıyor. Sektör tecrübemiz ve deneyimli satış & servis ekiplerimizle VRF alanında Türkiye pazarındaki en büyük üç tedarikçiden biri konumundayız. VRF sistemlerimizin kullanım alanları oldukça geniş olduğundan mahalın ihtiyacına, konumuna göre en uygun ürünümüzü sunmaya özen gösteriyoruz. Hastane, otel, ofis, okul, stadyum, sinema, tiyatro, villa, konut, plaza gibi pek çok alanda uygulamasını gerçekleştirdiğimiz VRF sistemler hem enerji verimliliği hem uygulama ve servis kolaylığı hem de maliyet açısından avantaj sağlıyor. Ürünlerimizden kısaca





bahsetmemiz gerekirse Heat Pump ve Heat Recovery isimli iki yenilikçi sistemimizle öne çıkıyoruz. 2 borulu sistem olarak bilinen KXZ 2 Heat Pump VRF Sistem, aynı anda yalnızca ısıtma veya soğutma yapabilen bir prensip ile çalışıyor. Gelişmiş inverter kontrol teknolojisi ile birbirinden bağımsız ortamların iklimlendirmesinin yanı sıra sadece ihtiyaç olan alanlar için de iklimlendirme sağlanabiliyor. Bununla birlikte Full Inverter kompresörlere sahip olan KXZ 2 serimiz VTCC özelliği ile değişken üfleme sıcaklığı kontrolü sayesinde ısıtma ve soğutma modunda yüzde 34'e varan enerji tasarrufu sunuyor. Ayrıca, üçlü kombinasyonla tek sistemde 168 kW (60 HP) enerji kapasitesine ulaşabiliyor. KXZR Heat Recovery ise eş zamanlı ısıtma ve soğutma yapan ısı geri kazanımlı sistemi ile enerji verimliliği yüksek bir iklimlendirme sağlıyor. Cihazın dış ünitesi, her bir iç ünitenin bağımsız olarak iç ortam şartlarına ve ihtiyaçlarına göre ısıtma ya da soğutma için çalışmasına imkân tanıyor. Böylelikle farklı alanlar için ihtiyaca göre farklı iklimlendirme hizmeti verilebiliyor. Patentli CHCC yani Sürekli Isıtma Kapasitesi Kontrol Özelliği sayesinde sürekli ısıtma sağlıyor ve dış ortam de-frost koşullarını devamlı kontrol ederek serpantindeki buzlanma durumunu kontrol altında tutuyor. Bilgi birikimimiz ve sektör tecrübemizle, tedarik zincirindeki kırılmaların ve ürünlerin teslimindeki gecikmelerin önüne geçmek adına ürün stok seviyemizi yüzde 25 oranında arttırdık. İleriki dönemde de stoklarımızı arttırarak pazardan gelen talepleri zamanında ve eksiksiz biçimde karşılayacağız.

### **Form VRF sistemleri olarak, turizm sektörünün sizin için önemi nedir?**

### **Sektöre sunduğunuz ürün grupları nelerdir? Sektörün üretimizi içindeki cirosal payı nedir?**

Turizm sektörü birçok farklı sektöre paydaş olması ve ülkenin genel anlamda kalkınması adına çok büyük bir öneme sahip. Pandemi nedeniyle tüm dünyayla birlikte ülkemizde de ivme kaybeden turizm sektörü, hayatın normalleşmesiyle tekrardan yükselişe geçti. Bizler için de oldukça büyük öneme sahip olan turizm sektörü, faaliyetlerimiz arasında yüzde 10 oranında yer alıyor. Sadece Mitsubishi Heavy açısından değerlendirdiğimizde dahi ciro bazında 2 kattan fazla artış olduğunu söylememiz mümkün. Bu durumun turizm cenneti olan ülkemizde sektörün her geçen gün stabil şekilde ilerleme kaydedeceğinin göstergesi olduğunu söyleyebiliriz. Form olarak uzun yıllardır ihracat alanına en az yurt içindeki satışlarımız kadar önem vererek ilerliyoruz. Bu emeklerimizin sonucunda ihracat faaliyetlerimizi toplam ciromuzun yüzde 20'sini oluşturacak seviyeye yükselttik.

Bu oranın katılım sağlayacağımız yurt dışı fuar sayısındaki artışla doğru orantılı olarak artacağına inanıyoruz. Tüm klima ürün gruplarımızdaki ihracat pazar payımızı da öncelikle Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu ve Afrika, sonrasında ise Avrupa pazarında yüzde 30 seviyelerine arttırmayı hedefliyoruz.

### **Turizm sektöründe faaliyet gösteren tesislere, VRF sistemleri tercihlerinde, baz almaları gereken kriterler hakkında tavsiyeleriniz olur mu?**

Ürün gamımızda bulunan tüm ürünlerle farklı fonksiyonlara sahip kapalı alanların iklimlendirme ihtiyacına çözüm sunuyoruz. Her yapı, kullanım amacına uygun olarak farklı iklimlendirme ihtiyaçlarına gereksinim duyuyor. Form MHI Klima Sistemleri olarak her alana ve her ihtiyaca en uygun iklimlendirme çözümünü sunmaya önem gösteriyoruz. Doğru ürün seçiminin yanında her geçen gün azalan enerji kaynaklarımızın tüketimini de dikkate alarak düzenlemeler yapılması gerekiyor. Bu da aslında Ar-Ge'nin sektörümüz için ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Dünya gelişir ve değişirken ona ayak uydurabilen teknolojilere sahip olmak önemli. Biz de Ar-Ge çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyor; kullanıcılarımızın ihtiyaç ve taleplerini dinleyerek sunduğumuz ürün ve hizmetleri geliştiriyoruz.

### **Form Şirketler Grubu olarak sürdürülebilir bir yaşam için teknolojiye verdiğiniz önemi biliyoruz. Bu bağlamda Ar- Ge çalışmalarınız ve yeni geliştirdiğiniz ürünleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Ürün gamımızda yer alan tüm ürünlerin enerji verimliliğinin yüksek, çevreye etkisinin minimum olmasına önem gösteriyoruz. Mitsubishi Heavy Industries ürünleri, üstün Japon teknolojisi sayesinde, farklı büyüklükteki işletmelere farklı oranlarda enerji tasarrufu sağlıyor. Genel olarak VRF sistemlerin az enerji harcaması ve uzun ömürlü olması işletme maliyetlerini düşürüyor. Merkezi ve bireysel olarak kontrol edilebilmesi, otomasyon sistemlerine entegrasyonunun kolaylığı, kompakt tasarımları ile sağladığı kullanım ve uygulama kolaylıklarına ek olarak aynı anda sistem içerisindeki farklı iklimlendirme taleplerine ayrı ayrı cevap verebiliyor oluşturma ve modülasyonu çalışabilme özelliği ile VRF sistemleri ön plana çıkarıyor.

### **İklimlendirme sektörünün Türkiye'deki konumu için ne söylemek istersiniz?**

### **Sektörün önemli sorunları nelerdir; bu bağlamda çözüm önerilerinizi alabilir miyiz?**

Form MHI Klima Sistemleri olarak; 2023 yılının sonuna kadar ısı pompalarında

ve multi split klima cihazlarında pazar payımızı minimum yüzde 5 büyütmeyi hedefliyoruz. Uzun yıllardır sektör liderlerinden olduğumuz VRF merkezi çoklu klima sistemlerinde tecrübemiz ve başarılı hizmetlerimizin yanı sıra özellikle geçtiğimiz dönemde yaşanan pandemi nedeni ile tedarik zincirlerindeki kırılmalara ve ürünlerin teslimindeki gecikmelere, en başından önlemimizi alarak ürün stok seviyelerimizi yüzde 25'lere varan oranda arttırarak cevap verdik. Bu anlamda VRF ürün grubunda çok net bir farkla Türkiye'de en yüksek stok miktarını tutan firmayız. Türkiye'de neredeyse her iş, acil teslim talebiyle geldiğinden, müşterilerimiz bu isteklerini güçlü stoklarımızdan anında karşıladık. Hatta bu nedenle hedeflerimizin de üzerinde ciddi bir talep artışı ile karşılaştık. Stokların daha da artırılması ile ilgili tedbirleri de almaya devam ediyoruz.

### **2023 yılını firmanız açısından kısaca değerlendirip, yer aldığınız önemli projeleri yazar mısınız? 2024 yılı için hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?**

Sürekli gelişen, büyüyen ve fırsatlar barındıran bir sektöre sahibiz. Bu durumu en iyi şekilde değerlendirecek 2023 yılı ikinci yarısında büyüme odaklı hedeflerimizi yüzde 20 üzerinde bir gerçekleştirme hızı ile devam ettireceğimizi öngörüyoruz. Gelecek yıllar için ise her türlü zorlu gelişmelere ve mevcut ekonomik koşullara rağmen hem Türkiye pazarında hem de sorumlu olduğumuz ihracat pazarlarımızda büyüme odaklı hedef ve planlamalarımızı oluşturmaya devam ediyoruz. 3 yıllık planımızda USD bazında yüzde 35-40'lara varan bir büyüme hedefimiz mevcut. Bu büyüme oranını gerçekleştirebilmek adına hem lokal hem de ihracat yetki alanlarımızda ürün çeşitlendirme, partner ve kanal geliştirme, eğitim ve pazarlama çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yurt içinde proje bazında çalıştığımız çözüm ortaklarımızın yanı sıra tabelalı bayi sayımızı yüzde 50 arttırmayı planlıyoruz. Ayrıca buna paralel olarak yetkili servislerimizin sayısının da artış göstermesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yurt dışında bulunduğumuz ülkelerdeki pazar payımızı yerel ortaklarımızla birlikte artırırken yeni ülkeleri de ihracat ağımıza katmaya çalışacağız. Kısa vadede bulunmak istediğimiz pazarlar içinde Tunus, Cezayir ve Fas yer alıyor. Bu doğrultuda uzun yıllara dayanan fuar kültürümüzü devam ettirerek geçtiğimiz yıl katılım gösterdiğimiz fuarların yanı sıra yeni fuarlara katılmayı hedefliyoruz. Önümüzde en yakın olarak ISK-SODEX fuarına katılım göstereceğiz.

# oteller



## Dijital ve sosyal medya kanalları, otellerin pazarlama stratejilerinde her geçen gün payını arttırırken, artık sadece bunları kullanan değil, yeni teknolojilere yatırım yapan, bu gelişmeleri başarılı ve kaliteli bir şekilde uygulayan ve yöneten işletmeler bir adım öne çıkacak

Dijital ve sosyal medya kanallarının kullanımı, otellerin satış ve pazarlama faaliyetlerini arttırabilmek için büyük bir rol oynamaktadır. Özellikle bugünün dünyasında, sosyal medyanın gücü yadsınamayacak bir seviyede ve oteller de bu gücün farkındalığıyla hareket ediyorlar. Günümüz koşullarında böylesine dinamik ve sürekli devinim içinde olan trendler ve misafir profillerine uyum sağlamak için, dijital dünyayı tanımanın, anlamanın ve yatırım yapmanın kaçınılmaz bir gereklilik olduğunun bilinciyle oteller, sadece bu alana yoğunlaşmış profesyonel global ekiplerle çalışıyorlar.

**O**teller, marka bilinirliğini arttırmak, daha geniş hedef kitleye ulaşmak, misafirler ile etkileşim kurmak, onlardan içgörü toplamak, daha fazla içerik ve bilgi akışı sağlamak, satışları ve gelirleri arttırmak ve rekabette önde olabilmek amacıyla, birçok sosyal medya kanallarından dinamik olarak yararlanıyorlar. Dijital platformlar aracılığıyla tüm dünya

ile aynı anda iletişim kurabiliyor ve hem ülkemizin hem de otellerinin öne çıkan özelliklerini, kendilerini takip eden, seven ve kendilerinden haber almak isteyen herkesle paylaşıyorlar. Bu bağlamda OTA ve Meta Search kanallarının yanı sıra Google, resmi web siteleri, X, facebook, instagram, linkedin, youtube, pinterest, tripadvisor, booking.com, expedia, holidaycheck, e-posta pazarlama,





blog, sosyal medya reklamları, arama motoru reklamları, DV360, Yandex Ads, Threads, Programmatic Display Remarketing, Telegram, VK.ru gibi platformları hem iletişim stratejileri olarak hem branding hem de pazarlama kanalları olarak kullanıyorlar. Dijital ve sosyal medya kanallarını etkili bir şekilde kullanarak işletmelerin görünürlüğünü artırabildiğini, potansiyel müşterilere ulaşabildiğini ve mevcut müşterilerle daha fazla etkileşime sahip olabildiğini ifade eden ajanlar, öncelikle her marka özelinde hedef kitle belirlediklerini belirtiyorlar. Sosyal medya yönetimi ve içerik üretimi, internet sitesi optimizasyonu, dijital reklam yönetimi ve kampanyaları, online rezervasyon kanallarının pazarlama yönetimi hizmetlerini, marka özelinde belirlenen stratejilere göre yönettiklerini açıklıyorlar. Bununla birlikte sektör profesyonelleri, artık sadece bu gelişmelere açık olan işletmelerin değil, bu gelişmeleri başarılı ve kaliteli bir şekilde kullanan ve yöneten işletmelerin bir adım öne çıktığını; son dönemde hepimizin gündeminde yapay zeka tabanlı ürünlerin olduğunu, bu bağlamda otel verilerini analiz ederek misafirlere yapay zeka destekli asistanlarla da hizmet vermeyi planladıklarını açıklıyorlar. Dijital medyayı aktif olarak kullanma ve tercih etme sebeplerinin en başında elbette ki bu mecraların ölçümlenebilir ve raporlanabilir olması geldiğini söyleyen sektör temsilcileri, sosyal medya kanallarının profesyonel panolarını etkin kullanarak, reklamların izlenme sayıları, erişim rakamları, takipçi istatistikleri, paylaşım, beğeni, yorumlar, dönüşüm oranları, kampanya analizi, sonuç başına maliyet ölçümleri, müşteri geri bildirim ve anketler gibi metriklerini kullandıklarını ve gayet verimli sonuçlar aldıklarını aktarıyorlar. Bugün bir içerikle misafirlerinin ve hedef kitlelerinin neyi sevip, sevmeyeceğini neyi daha çok seveceğini ya da sevmeyeceğini ve onların en çok neye ihtiyaç duyduğunu anlık olarak takip edebildiklerini, yorumladıklarını, buna göre nokta atışı yapabilecekleri yeni stratejiler geliştirebildiklerini ifade ediyorlar.

### **Sektör profesyonelleri, insanların ürün değil her zaman bir hikaye satın almak istediklerini ve sosyal medyanın bu hikayeyi yaratmak için en uygun ve etkili mecra olduğunu vurguluyorlar**

Misafir memnuniyetinin daha rezervasyon bile yapılmadan önceki o ilk temasta başladığını, karşılıklı olarak beklentilerin doğru anlaşılması ve doğru iletişim kurmanın, misafirin konaklama sürecindeki tüm memnuniyetine tesir ettiğini açıklayan sektör duayenleri, sosyal medyanın, misafir şikâyet ve taleplerine

hızlı yanıt verme, kişiselleştirilmiş hizmetler sunma, sadık misafir kitlesi oluşturma ve olumlu bir marka imajı geliştirme açısından kritik bir rol oynadığını belirtiyorlar. Misafirlere anlık olarak dokunmanın, onlardan gelen talep ve istekleri anlık olarak takip edebilmenin, bu sayede, misafirlerle daha sıcak ve samimi bir iletişim dili geliştirebilmenin önemine vurgu yapıyorlar. Bir misafirin otel ile alakalı sorun yaşarsa, otel yönetiminin problemde anında haberdar olup, aksiyon alabildiğini ve bu şekilde sosyal medya aracılığıyla fırsata dönüştürülen krizlerin, misafir memnuniyetini en üst seviyelere taşıyabildiğini ifade ediyorlar. Yaşam koşullarının değişmesiyle, trendler ve beklentilerin de farklılaştığını; sosyal medyanın ise bu değişime tanıklık edebilecekleri en etkili mecra olduğunu açıklayan sektör temsilcileri, bu bağlamda sosyal medya pazarlama stratejilerinin artık geleneksel medya stratejileri kadar büyük öneme sahip olduğunu açıklıyorlar. Sosyal medya akışının fotoğraf albümünün yerini aldığı, yorum ve öneri paylaşımlarının misafirlerinin satın alma kararını doğrudan etkilediğini; sosyal medya sayesinde misafiri odağa alma üzerinden pazarlama stratejilerini yürütebildiklerini ifade ediyorlar. Ayrıca insanların ürün değil her zaman bir hikaye satın almak istediklerini ve sosyal medyanın bu hikayeyi yaratmak için en uygun ve etkili mecra olduğunu vurguluyorlar. Dijital dünyanın, avantajlarıyla hayatımızın odak noktasında yer alsada beraberinde birçok olumsuz tarafları da barındırdığını belirten sektör profesyonelleri, ne yazık ki kimi zaman olumsuz ya da gerçek dışı paylaşımlara da maruz kalabildiklerini söylüyorlar. Bazen markayı karalamak adına yapılan, bazen aldığı ürün veya hizmeti ücretsiz elde edebilmek için bunu tehdit unsuru gibi kullanmak adına yapılan bu paylaşımların da bilgi kirliliğine yol açtığını açıklıyorlar. Buna karşın aslında misafirlerle sürekli irtibat halinde olup, misafir içerideyken şikâyetlerinin çözülmesini ve misafirin tesisten memnun ayrılmasını sağladıklarını belirtiyorlar. Günlük yapılan kontroller ile aktif bir moderasyon sistemi yürüttüklerini, olumsuz yorumların nötralize edilmesi ya da pozitifte dönüştürülmesi için yoğun bir çalışma gerçekleştirdiklerini, hedef kitlelerine doğru analiz edip davranış ve değerlerine göre hizmetlerini güncellediklerini, çalışan eğitimini, belirlenen kurallar ve denetim ile bu riski en aza indirmeye çalıştıklarını; en son olarak da gerekli hukuki süreçleri içeren bir kriz yönetim planlarının bulunduğunu açıklıyorlar. Bununla birlikte proaktif, yapıcı, şeffaf, dürüst ve samimi bir iletişimi sosyal medyada da devam ettirdiklerine vurgu yapıyorlar.



### **Dijital eksenli talepler, turizm sektöründe son zamanlarda teknoloji odaklı bir oluşumun gelişmesini sağladı**

Dijitalleşmenin hayatımızda önemli bir yeri kaplaması ile birlikte turizm sektöründe de değişimin oldukça hızlı olduğunu; misafirlerin, teknolojinin getirdiği konforu, esnekliği ve imkânları hemen benimsediğini, dijital eksenli taleplerin, turizm sektöründe son zamanlarda teknoloji odaklı bir oluşumun gelişmesini sağladığını ve turizm sektörünün en çok dijitalleşen sektörlerden biri olduğunu belirten sektör temsilcileri, bu durumun olumlu olduğu kadar olumsuz yanlarına da dikkat çekiyorlar. Olumlu yönler arasında hız ve kolaylık, geniş pazar erişimi, hızlı rezervasyonlar, müşteri geri bildirimleri, tasarruf sağlayan pazarlama, veri analitiği ve müşteri segmentasyonu olduğunu söylerken, olumsuz yönler arasında ise artan rekabet, veri güvenliği endişeleri, komisyon ücretleri, teknolojiye yatırım maliyetleri, hızlı gelişen teknolojiyi takip etmek ve sürekli uyum sağlamak zorunluluğu ve yorum yönetiminin önemli rol oynadığını açıklıyorlar. Dijitalleşmede yakın durağın yapay zeka olduğunu ve bu konuda şu anda daha geleceğin başında olduğumuzu vurgulayan sektör duayenleri, veri analitiği ve tahminler, dijital ödeme ve rezervasyon, sanal gerçeklik (VR) ve artırılmış gerçeklik (AR) gibi alanlardaki gelişmelerin, ilerleyen dönemde turizm sektörünü daha rekabetçi hale getireceğini ifade ediyorlar. Turizmin, dijital dönüşümden karlılık, rekabet gücü, yenilikçi ve inovatif yöntemler, misafir deneyiminin daha da kişiselleştirilmesi ve sürdürülebilirlik konularında olumlu gelişme göstereceğini ve dijitalleşmeyle büyüyeceğini belirtiyorlar. Bununla birlikte turizm sektörünün hizmet sektörü olmasından kaynaklı, gelişen dijitalleşmenin sektördeki insan kaynaklarının önemini düşürmeyeceğine de dikkat çekiyorlar.



**Tuğberk Ölçer / Megasaray Hotels /  
E- Ticaret ve Pazarlama Müdürü**

Şahinler Holding bünyesinde faaliyet gösteren Megasaray Hotels markası, turizm sektöründeki ilk yatırımını 1992 yılında Megasaray Club Belek tesisi ile gerçekleştirdi. 2022 yılında Antalya'da Konyaaltı bölgesinde açılan Megasaray Westbeach Antalya ve takiben 2023 yılında Side'de hizmete giren Megasaray Resort Side ile birlikte, toplamda 3 tesisimizle turizm sektörüne önemli katkılar sağlıyoruz. Ayrıca, 2023 yılı sonunda Kayseri Erciyes'te hizmete girecek olan Megasaray Mount Erciyes ile kış turizminde de faaliyet göstereceğiz. Böylelikle yaklaşık 1400 oda ve 3000'e yakın yatak kapasitesi ile turizm sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Artık teknolojik gelişmelere sadece açık olan işletmeler değil, bu gelişmeleri başarılı ve kaliteli bir şekilde kullanan ve yöneten işletmeler bir adım öne çıkıyor. Bu nedenle bizler Megasaray Hotels olarak, hedef pazarlarımıza uygun tüm dijital reklam platformlarında yer alıyoruz ve Omnichannel Marketing stratejisi uyguluyoruz. Tamamen profesyonel bir sosyal medya yönetimimiz ayrıca mevcut. Günün sonunda reklam platformları ile web sayfaları ve sosyal medya hesaplarımıza erişen kullanıcılar bir marka bütünlüğü ile karşılaşılıyor. İçerde konaklayan misafirlerimiz ise tesis mobil uygulaması, whatsapp destek hatları, crm yazımları gibi uygulamalarla destekleniyor. Tabi son dönemde hepimizin gündeminde yapay zeka tabanlı ürünler var. Bu bağlamda otel verilerini analiz ederek, misafirleri yapay zeka destekli asistanlar da ileriki projelerimiz arasında. Kendi misafirinizi tanıyabilme adına, bu tarz platformlar hem ölçülebilir bir veri sağlıyor hem de beraberinde tesis yöneticileri olarak misafirimiz daha iyi tanıma algımızı geliştiriyor. Tabi ki bu verinin sağlıklı olabilmesi için reklam içeriklerinizin, sosyal medya paylaşım stratejilerinizin ve takip

## Günümüzde teknolojik gelişmelere sadece açık olan işletmeler değil, bu gelişmeleri başarılı ve kaliteli bir şekilde kullanan ve yöneten işletmeler bir adım öne çıkıyor

ettiğiniz raporların tamamında bu veriye ulaşacak kurgular kurmak önemli. Artık bu gelişmeleri doğru yönetmek ve kullanmak farkı yaratıyor. Sosyal medyadan, işletmeler, müşteri şikayet ve sorunlarına hızlı bir şekilde cevap vererek, müşteri memnuniyetini sağlıyor ve sadık müşteri kitlesi oluşturuyorlar. Bunu özellikle büyük bütçeli firmalarda görüyoruz. Twitter burada en ön plana çıkan platform oluyor. Müşteriler sosyal medyadan şikayet dile getirmeyi marka bağımlılığından çok aldığı hizmeti ya da yaşadığı sorunu hızlıca sonuca ulaştırmak için kullanıyorlar. Çoğu zaman markayı zor durumda bırakacak içerikler de tehdit unsuru gibi kullanılıyor. Ne yazık ki internet kullanım kültürümüz çok gelişmiş değil. Bir linç kültürü söz konusu. Firmalar da bunu kompanse etmek için sosyal medyada şikayet yönetiyorlar, bana göre. Bu platformlardaki şikayet çözümlerinin müşteri tarafında marka bağımlılığını oluşturduğuna çok inanmıyorum. Otelcilik sektörü için bu genişlikte bir şikayet yönetimi henüz tam oluşmuş değil. Daha çok kendi sosyal medya hesaplarında, post altına gelen yorumlar bazında takip ediyorlar. Yönetimi ise genellikle gönderilen mesajı silmek üzerine oluyor. Hedef kitlenizin nasıl kırılımlara bölündüğü ve etkileşimin hangi hizmet alanınızda yoğunlaştığını anlayabilmemiz için sosyal medyadaki reklam ve paylaşım içeriklerinizi buna göre düzenlenmeniz gerekli. Aldığınız sonuçlara göre de optimizasyon çalışmaları ürününüzü daha doğru sunmanızı sağlayacaktır. Günün sonunda bunun doğru yönetimi, etkileşim, dönüşüm oranlarınızla beraber marka bilinirliğinizi yukarıya taşıyacaktır. Bizler turizmci olarak insanlara aslında birer hayal satıyoruz. O hayalin tam karşılığı gösterebileceğimiz en güzel alan ise sosyal medya platformları. Bu nedenle en önemli faktör bile diyebiliriz.

### Yapay Zekanın günden güne gelişmesi Prompt Mühendisliği gibi yeni iş dalları ortaya çıkaracak

Sosyal medyanın dezavantajları için internet kullanım kültüründen bahsetmek gerekiyor. Bazı kişiler bunu gerçekten ürüne ulaşabilmek için yaparken, bazıları aldığı ürün veya hizmeti ücretsiz elde edebilmek için bunu tehdit unsuru gibi kullanabiliyor. Kişisel suçlama, hakaret, küfür vs. gibi durumlar söz konusu olmadığı sürece bazı platformlardan yorumu gerçek olmasa bile kaldırma imkânının

yok. Burada çalıştığınız bir ajans var ise koordineli bir şekilde ilerleyerek yorumlara cevap vermek önemli. Eğer marka olarak toplumsal olaylara bir taraftan destekleyici ya da eleştireci mesajlar veriyorsanız kendinizi bir anda büyük kitleler ile tartışırken bulabilirsiniz. Böyle bir konumda yer almak istemiyorsanız bu tarz söylemlerden uzak durmak bir seçenektir. Bunun dışında hizmet ile ilgili oluşabilecek olumsuz bir durumun kitlesel çapta yayılmaması için, çalışanlarınızı bu tarz hatalar yapmayacak seviyede ilgili kurallar getirmeniz önemli. Hatırlarsanız kısa bir süre önce bir kahve firmasının çalışanı, iş yerinde trend olan bir videoyu çekti diye gündem oldu. Eğitim, belirlenen kurallar ve denetim ile bu riski en aza indirebilirsiniz. Bununla ilgili de her zaman yedekte bir kriz yönetimi planınızın da olması gerekiyor. Sosyal medyanın olumlu yolları olarak en rahat verilebilecek örnek, doğru bir yönetim ile doğru kitleye çok hızlı ulaşabilir ve bunun satışlarınıza yansıtıldığını görebilirsiniz. Tabiri caizse oturduğunuz yerden dünyanın bir ucundaki potansiyel müşterinize ulaşma şansınız var. Dünya markası olması yolunda önünüze açabilecek fırsatları getirir. Prestijinizi ve değerlerinizi yükseltirsiniz. Rakip firmalarınızı sızı takip eder, örnek alır. Doğru adımlar atılmazsa bu sizi dönüşümü olmayan yüksek bütçe kullanımlarına sürükler. Ciddi maliyet ve zararlar ile karşılaşabilirsiniz. Bu kültürü çalışanlarınıza da yansıtmazsanız, kendini istemediğiniz bir konumda bir anda gündem olarak da bulabilirsiniz. Kalitesiz çalışmalar, özellikle dijital profesyonelleri karşısında gülünç duruma düşmenize neden olabilir. Maksimum 5 yıl içerisinde bugün konuştuğumuz ve uyguladığımız dinamiklerden bambaşka bir dijitalleşme sürecinden bahsediyormuş olacağız. Yapay Zekanın günden güne gelişmesi Prompt Mühendisliği gibi yeni iş dalları ortaya çıkaracak. Şu an bilgiye erişim çok kolay, hızlı ve tüketilebilir bir durumda. Şu an içerisinde bulunduğumuz bu dinamik 5 yıl içerisinde çok ilkel kalacak. İlk sorduğunuz sorunun cevabı da bu bağlamda değişecek ve bu gibi gelişmelere açık olan işletmeler bir adım öne çıkacak diyeceğiz. Bu bir döngü halinde kendi takip ediyor olacak.

# 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)



## Dijitalleşme, ölçülebilir ve pazarlanabilir bir iletişim, doğru zamanda doğru hedef kitleye rahatça erişim, kaynakların doğru kullanımıyla, zaman ve bütçe tasarrufu imkanı sağlıyor



Fatma Bilgen / CVK Hotels & Resorts /  
Marka ve İletişim Direktörü

CVK Hotels & Resorts, turizm sektörüne ilk adımını, Taksim Meydanı'nda bulunan CVK Taksim Hotel İstanbul ile attı ve böylelikle ilk işletmesinin kapılarını misafirlerine açtı. Ardından tarihi Park Otel'i tekrar hayata geçiren CVK Hotels & Resorts, 2013 yılında CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul'u şehre kazandırdı. Çok kısa bir süre içinde şehrin gözde adreslerinden biri haline gelen CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, son yıllarda "İstanbul'da hayata geçirilen en büyük turizm yatırımı" unvanına sahip. Hem yurt içinde hem de yurt dışında marka değeri hızla büyüyen CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, konfor ve lüksü bir arada sunan yaşam alanı konseptiyle hayata geçen, 135 bin metrekare kapalı alan, 1.085 yatak kapasitesi ve otelin içerisinde bulunan stüdyo dairelerden 4+1 dairelere kadar toplam 68 rezidans ile hizmet veriyor. Son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler hem bireyleri hem de markaların yaşamını, günümüzde geçmişten daha hızlı bir şekilde etkiliyor. Ve markaların rekabette öne geçebilmesi için gelişen ve değişen teknolojiye hızla ayak uydurması gerekiyor. Sosyal medya da dijital pazarlamada kritik bir rol oynuyor. Otelimizin marka bilinirliğini artırmak, daha geniş hedef kitleye ulaşmak, misafirler ile etkileşim kurmak, onlardan içgörü toplamak, daha fazla içerik ve bilgi akışı sağlamak, satışları ve gelirleri artırmak ve rekabette önde olabilmek amacıyla dijital pazarlama stratejimizin bir parçası olarak Instagram, Facebook, Youtube, Whatsup Busines ve LinkedIn gibi sosyal medya platformlarını; bunların yanı sıra yine dijital pazarlama stratejilerimiz doğrultusunda Google Ads, Facebook Meta gibi dijital reklam alanlarını aktif kullanıyoruz. Dijital pazarlama stratejilerimiz doğrultusunda

dijitalde tüm reklam, kampanya ve içeriklerimizi ölçümlenebiliyoruz. Kampanyalarımızın ve içeriklerimizin geri dönüşlerini değerlendirip; kampanya ve reklam iletişimini bu doğrultuda planlıyoruz. Özellikle moderasyon yönetimi ile sosyal medya üzerinden anlık gelen talep ve önerileri gözlemleyebiliyor, kullanıcıyla direkt iletişime geçebiliyoruz. Sosyal medya istatistiklerini düzenli inceleyerek hangi içeriklerimiz öne çıkmış ve daha dikkat çekmiş, takip ediyor ve bu doğrultuda içeriklerimizi geliştiriyoruz. Sağladığımız veriler ışığında hedef kitle özelinde reklam stratejileri geliştirerek; daha fazla doğru hedef kitleye ulaşabiliyor, reklamlarımızın performansını ölçümlüyoruz. İnteraktif iletişim kolaylığı sayesinde misafirlerimize daha hızlı erişebiliyor ve memnuniyetlerini sağlıyoruz.

### Farklı sosyal medya platformlarında o mecraya ve hedef kitleye uygun içerik üretiyor, her mecrada farklı iletişim stratejisi geliştiriyoruz

Sosyal medya, daha çok kişiye daha kısa sürede ulaşmak ve daha kalıcı olma kolaylığı sunuyor. Sosyal medya üzerinden çok kişiye ulaşarak, onlardan gelen talep ve önerileri dikkate alıp, hızla değerlendirebiliyoruz. Bunun yanı sıra istek ve önerilerine yönelik hızlı aksiyon alabiliyoruz. Sosyal medyanın markalara hız kazandırdığını söyleyebilirim. Bu hız sayesinde sosyal medyada paylaştığımız gönderiler hakkında gelen yorumlara ve mesajlara ulaşım, özel iletişimde de bulunabiliyoruz. CVK Hotels & Resorts olarak, sosyal medyayı etkili şekilde kullanarak, marka bilinirliğini artırmayı ve potansiyel müşteri kitlelerine ulaşmayı amaçlıyoruz. Yine aynı şekilde ilgi çekici içeriklerle kullanıcı ile bağ kurmak ve marka sadakati sağlamak; ana hedeflerimiz arasında yer alıyor. Farklı sosyal medya platformlarında o mecraya ve hedef kitleye uygun içerik üretiyor, her mecrada farklı iletişim stratejisi geliştiriyoruz. Sosyal medya üzerinden gelen anlık talep, istek ve önerileri düzenli olarak takip ediyor ve profesyonel bir şekilde yanıt veriyoruz. Sorunu anlamaya çalışmak ve olumsuz deneyimi olumluya çevirmek üzerine bir iletişim kuruyoruz. Dijitalleşme ölçülebilir ve pazarlanabilir bir iletişim imkanı sunuyor. Doğru zamanda doğru hedef kitleye bu sayede rahatça erişim sağlayabiliyoruz. Aynı zamanda kaynakların doğru kullanımını sağlayarak, zaman ve bütçe tasarrufu sağlıyor. Markamızın hedef ülkeleri özelinde hazırladığımız iletişim planları ile hedef kitemize hızla ulaşabiliyoruz.

### Sosyal medya platformları, turistik deneyimleri tanıtmak ve pazarlamak için çok güçlü bir araç olmaya devam edecek

Dijital pazarlama stratejilerimiz doğrultusunda sosyal medya kanallarımız ile hedef ülkelerimizin kendi dilinde belirlendiğimiz tüketim alışkanlıklarına yönelik paylaşımlar sunabiliyoruz. Farklı dillerde hazırlanmış web sitemiz sayesinde sosyal medya kanallarımız ile daha geniş kitleye erişim sağlayabiliyoruz. Otel içerisinde kullandığımız teknolojik alt yapılar ile de misafirlerimize daha konforlu konaklama imkanı sunuyor, misafir memnuniyetimizi ve sadakatı artırıyoruz. Sosyal medya platformları, turistik deneyimleri tanıtmak ve pazarlamak için çok güçlü bir araç olmaya devam edecek. Kişilerin seyahat deneyimleri daha zengin, kişiselleştirilmiş ve erişilebilir hale gelecek. Bu ise işletmelere daha fazla pazarlama alanı ve fırsat sunacak. Bunun yanı sıra her bir kullanıcı potansiyel misafir demek, bu sebeple kullanıcıyı dinlemek, ilgi gören içerikleri takip etmek ve neden ilgi gördüğünü içselleştirmek, ileriki süreçte iletişim stratejisi geliştirmek adına yol gösterici olacaktır. İlgi çekici, talep gören içerik ve kampanyalarla farklı hedef kitlelere ulaşmanın, sektörü daha cazip hale getireceğini düşünüyorum.



# Masalsı

Bir Deneyim...

JW Marriott Ankara, düğünlerinize siz ve misafirleriniz için kusursuz bir hizmetle ev sahipliği yaparken, yaşamınızın bu en mutlu anı unutulmaz bir masala dönüşüyor.



JW MARRIOTT

ANKARA

Kızılırmak Mah. Muhsin Yazıcıoğlu Cad. No: 1  
Söğütözü 06520 Ankara, Turkey Tel +90 312 248 88 88  
JWMarriottAnkara.com



## Sosyal medya, iyi misafir ilişkileri oluşturmada ilk temas noktasıdır; doğru kullanıldığında, sosyal medya kanalları eleştirilere cevap vermenin ötesinde marka sadakati sağlamada kalıcı bir bağlantı sağlar



**Gamze Büyüksarıyıldız /Six Senses Kaplankaya / Satış ve Pazarlama Direktörü**

Muğla'nın Milas ilçesine bağlı Bozbuğ mevkiinde yer alan Six Senses Kaplankaya olarak, misafirlerimize bilinenin ötesinde deneyim ve keşifler sunuyoruz. Ege'nin muhteşem doğası içerisinde beş özel koyda konumlanan plajlarımız, özel konaklama deneyimimiz, alanında dünyaca ünlü şeflerimizin yönettiği restoranlarımız ve holistik wellness uygulamalarımız eşliğinde misafirlerimizi ağırlıyoruz. Klasik tatil anlayışının ötesine geçen Six Senses Kaplankaya'nın 66 Yamaç Villası, 6 adet suiti de kapsayan 75 otel odasıyla birlikte toplamda 141 odası, üç ve beş yatak odalı rezidansları bulunuyor. Bütünsel wellness deneyimi anlayışımız, ödüllü SPA'mız, her yaşa özel aktivitelerimiz, doğal ürünler hazırlama ve sürdürülebilirlik üzerine kurulu Earth Lab, organik bahçe ve Alchemy Bar'ımız ile misafirlerimizin tatillerine yeniden renk katmak üzere bir keşif vad ediyoruz. Six Senses Kaplankaya olarak, dijital pazarlama iletişimi yaparken de markamızın hedef kitlesine uygun hangi öğelerimizi ön plana çıkartacağımızı ve stratejimizde hangi unsurları kullanacağımızı da öncelikle belirliyoruz. Kendi web sitemiz ve sosyal medya platformlarımızın yanı sıra hedef kitemizin takip ettiği bazı etkileşimi yüksek niche sosyal medya meca ve platformlarında da bazı dönemlerde iş birliği ve paylaşımlarımız oluyor. Dijital pazarlama yapmanın önemli bir katkısı da sosyal medyada ölçümlene yapararak, doğru hedef kitleye ulaşım sağladığımızı görmek. Sosyal medyada biz de dijital platformlarda konumlanıp, bu süreci yönetirken otelimiz ile ilgili her konuyu takip ediyor, hakkımızda neler yazıldığını, misafirlerimizin görüş ve önerilerini dikkate alıyoruz. Bunları değerlendiriyor ve oranlamalı bir sonuç çıkartıyoruz. Markamızın gelecek hedef ve planlarını çizmemizde de sosyal medya ölçümlemesi bize önemli bir yol gösteriyor.

**Marka tanınırlık ve bilinirlik farkındalığımızı artırmak, mevcut ve yeni misafir sadakati yaratmak, hedef kitemize uygun hizmet ve projeleri gerçekleştirmek amacıyla pazarlama stratejimizi ve metodolojimizi yıllık olarak oluşturuyor ve uyguluyoruz**

Sosyal medya, iyi misafir ilişkilerimizi oluşturmada ilk temas noktamız olduğundan dolayı da rolü çok büyük. Doğru kullanıldığında, sosyal medya kanalları eleştirilere cevap vermenin ötesinde marka sadakati sağlamada kalıcı bir bağlantı

sağlar. Six Senses Kaplankaya olarak biz de sosyal medyayı sadece misafirlerimizin hızlıca önerilerini cevaplamak ve anında çözüm üretmenin yanı sıra elde ettiğimiz bulgular doğrultusunda diyaloga dayalı ve kişiselleştirilmiş bir iletişim kurma yönünde de kullanmaya gayret ediyoruz. Sosyal medya pazarlama stratejimiz artık geleneksel medya stratejimiz kadar büyük öneme sahip ve her geçen gün de en önemli role sahip olmaya başladı. Marka tanınırlık ve bilinirlik farkındalığımızı artırmak, mevcut ve yeni misafir sadakati yaratmak, hedef kitemize uygun hizmet ve projeleri gerçekleştirmek amacıyla pazarlama stratejimizi ve metodolojimizi yıllık olarak oluşturuyor ve uyguluyoruz. Sosyal medyanın değişen dinamiklerine göre de dönemsel olarak yeni stratejiler geliştirmek durumundayız. Bir turizm sektörü oyuncusu olarak anında hızlı bir çözüm üreticisi olmak da biz pazarlama profesyonelleri için olmazsa olmaz. Günümüzde; hedef kitlenin talepleri ve görüşleri sosyal medyada çok önem taşıyor. Çoğu kişi seçimlerini bu olumlu/olumsuz yorumlara göre yapmaya başladı ve yanlış bir yorum markanızın itibarını zedeleyebiliyor. Maalesef çok doğru olmayan, markayı karalamak adına yapılan paylaşımlar da bilgi kirliliğine yol açıyor. Bu durumu engellemek çok da mümkün olmasa da hedef kitemizi doğru analiz edip davranış ve değerlerine göre hizmetlerimizi güncellememiz gerektiğine inanıyorum. Proaktif, yapıcı, şeffaf, dürüst ve samimi bir iletişimi sosyal medyada da devam ettirmeliyiz.

**Misafirlerimiz teknolojinin getirdiği konforu, esnekliği ve imkânları hemen benimsediler. Dijital eksenli talepleri turizm sektöründe son zamanlarda teknoloji odaklı bir oluşumun gelişmesini sağladı ve turizm sektörü en çok dijitalleşen sektörlerden biri oldu**

Dijitalleşmenin hayatımızda önemli bir yeri kaplaması ile birlikte turizm sektöründe değişimde oldukça hızlı oldu. Misafirlerimiz teknolojinin getirdiği konforu, esnekliği ve imkânları hemen benimsediler. Dijital eksenli talepleri turizm sektöründe son zamanlarda teknoloji odaklı bir oluşumun gelişmesini sağladı ve turizm sektörü en çok dijitalleşen sektörlerden biri oldu. Bilgiye kolayca ulaşan ve dijital haber, makale ve yorumları okuyarak otelimizi tercih eden birçok misafirimiz olması da mutluluk verici. Her yeni gelişmenin mutlaka olumlu olacağı kadar olumsuz yönleri de elbette olacaktır. Fakat otelimiz hizmetlerinden alınan memnuniyet oranı nerdeyse yüzde 100'e yakın bir oranda olduğundan dolayı bizler olumsuz yönünü sınırlı sayıda yaşayan yegane işletmeler arasında olmaktan dolayı da çok memnunuz. Sosyal medya ve dijitalleşme; hayatın her alanını kolaylaştırmaya devam ederken, turizm sektörünü çok yönlü geliştirmeye devam edecektir. Günümüzde hızlanan teknolojik ilerlemelerin ışığında turizm sektörü de kendini yenilemek durumunda kalacak; eski ve artık geçerliliğini yitirmiş yöntemler yerine yenilikçi ve inovatif yöntemler devreye girecektir. Turizm sektöründe dijitalleşme, ülke ve bölgesel kalkınmayı daha da hızlandıracaktır. Turizm, dijital dönüşümden karlılık, rekabet gücü, yenilikçi fikirler ve sürdürülebilirlik konularında olumlu gelişme gösterecek ve dijitalleşmeyle büyüyecektir. Teknolojik gelişme coğrafi sınırları kaldıracak; böylece az gelişmiş bir bölgenin de sınırlı imkânlarla dünyaya açılmasına fırsat tanıyacaktır. Bu kapsamda turizm işletmelerinin dijitalleşmenin sağladığı kolaylıklar ile önemli faydalar sağlaması ile tesislerin de sürdürülebilir olmaları önemli kazançlar sağlayacaktır; diye düşünüyorum.





**Megasaray**  
MOUNT ERCIYES



**Megasaray**  
WESTBEACH ANTALYA



**Megasaray**  
RESORT SIDE



**Megasaray**  
CLUB BELEK

# Megasaray

HOTELS

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





Ethem Zagikyan / Continent Worldwide Hotels / CEO

Günümüzün rekabet dolu otelcilik sektöründe, otellerin başarılı olabilmeleri için dijital ve sosyal medya kanallarını etkili bir şekilde kullanmaları kaçınılmaz bir gereklilik haline gelmiştir. Continent Worldwide Hotels olarak, tüm franchise markalı otellerimiz kendi Instagram ve Facebook hesaplarını otellerinin tanıtımları için kullanmaktalar. Biz de ana ofisimizde, franchise marka tanıtımı ve yönetim hizmetlerimiz ile ilgili bilgilendirmeleri, sıklıkla sosyal medya hesaplarımız aracılığı ile yapmaktayız. Öncelikle Instagram'da kullandığımız, hareketli görsel ve videoların tesislerimize etkisini gözlemledik. Görsel içerik, misafirlerin otelimize ilgi duymalarını sağlamada çok önemli bir rol oynuyor. Instagram ve Facebook, otellerin benzersiz özelliklerini ve atmosferlerini göstermek için gayet uygun platformlar. Günümüz seyahat severleri ise bu platformlardaki realiteye gerçekten önem vermekte. Otellerin dekorasyonu ve hizmetlerini paylaşarak, potansiyel misafirlerin ilgisini çekmek daha

## Günümüz koşullarında, böylesine dinamik ve sürekli devinim içinde olan trendler ve misafir profillerine uyum sağlamak için, dijital dünyayı tanımak, anlamak ve yatırım yapmak kaçınılmaz bir gereklilik

Asya'daki köklerinden doğarak, dünyaca ünlü bir marka haline gelen Mandarin Oriental Hotel Group'un, efsanevi hizmet anlayışı ile yatırımcımız Astaş Holding'in yenilikçi vizyonunun birleşimi ve elbette tüm ekibimizin özverili çalışmaları sayesinde, 2014 yılından bu yana sadece Türkiye'nin değil aynı zamanda Akdeniz Çanağı'nın en iyi resort'u olma odağıyla, misafirlerimizi mükemmel bir servis kalitesi ile ağırlıyoruz. Mandarin Oriental, Bodrum, toplam 132 konaklama ünitesi ile ayrıcalıklı bir tatil deneyimi sunuyor. Mandarin Oriental, Bodrum olarak, dijital medya öncelikli pazarlama araçlarından bir tanesi. Günümüz koşullarında böylesine dinamik ve sürekli devinim içinde olan trendler ve misafir profillerine uyum sağlamak için dijital dünyayı tanımak, anlamak ve yatırım yapmak kaçınılmaz bir gereklilik. Sadece bu alana yoğunlaşmış profesyonel bir global ekibimiz var. Hem sosyal hem dijital medya yatırımlarında, SEO yönetimlerinde stratejik bir plan içerisinde titizlikle çalışıyoruz. Sosyal medya kanallarımızın

## Dijital ve sosyal medya kanalları otel pazarlama stratejilerinin temel bir parçasıdır

kolay olmaktadır. Continent Worldwide Hotels olarak, profesyonel bir platform olan LinkedIn'i de kullanıyoruz. LinkedIn, iş seyahatleri ve iş toplantıları için potansiyel misafirlere ulaşmada etkili bir araç. Biz bu platformu, otel yönetimi, iş ortakları ve tedarikçilerle iletişim kurmak için de kullanıyoruz. Bu platform, otellerin ve yönetim şirketlerinin kendilerini iş dünyasında daha fazla tanıtmaya olanak sağlamaktadır. Tüm tesislerimiz Google'da adres kaydına sahip. Bildirimler açıkksa, misafirlerin fiyat bilgisi veya otelde yer olup olmadığı gibi soruları doğrudan bu bildirimleri kullanarak sormak için bu platformu kullandıklarını gözlemliyoruz. Yani aslında misafirler, bir oteli google'da bulduktan sonra, bir online booking platformunu veya otelin direkt web sayfasını kullanmaktansa, eğer google bildirim açık ise buradan canlı bir sohbet ile rezervasyon yapmayı tercih ediyor. Bu nedenle, otel ön bürosunda bu bildirimlerin hızlı ve etkili bir şekilde yanıtlanması, realtime rezervasyon akışı için hayati önem taşımaktadır. Google, otelcilik sektöründe otomasyon ve hızlı müşteri hizmeti için güçlü bir araç olduğunu böylece ortaya koyuyor. Bu bize aslında şu fikri de veriyor. Chat Boot'lar ile canlı sohbet imkanı sağlayan oteller ileride daha fazla rezervasyon almaya başlayabilirler. Dijitalleşme ve sosyal medya, misafir memnuniyetini değerlendirmek için de faydalı. Misafirlerin deneyimlerini paylaştıkları online değerlendirmeler, diğer potansiyel misafirler için güvenilir bir kaynak

haline gelmekte. Ancak, kontrolsüz bir medyanın olması bazen yanlış değerlendirmelerin otelinize zarar verebileceği anlamına da gelebiliyor. Bu nedenle, otel içinde veya otel grubunun merkez birimlerinde bu değerlendirmeleri yönetmek ve yanıtlamak için bir ekip oluşturmanın önemi büyüktür. Zamanında tespit edilen bir yanlış bilgilendirmemüdahale edilerek cevaplanmalı ve doğru bilginin sosyal medyaya ulaşması sağlanmalı ya da sosyal medya yetkililerine bu bilgilendirmenin otele zarar vereceğini ve yanlış bir bilgi olduğu bildirilerek düzeltilmesinin yapılması sağlanmalıdır. Dijitalleşme ile birlikte sanal otel turları da popüler hale geldi. Bu turlar, misafirlerin oteliniz hakkında daha iyi bir fikir sahibi olmalarına yardımcı olabiliyor. Genel olarak, dijital ve sosyal medya kanalları otel pazarlama stratejilerinin temel bir parçasıdır. Instagram ve Facebook, görsel bağlantılar kurma konusunda etkilidir, LinkedIn iş dünyasıyla iletişim kurmada yardımcı olurken, Google, rezervasyonlar için önemlidir. Ayrıca, online değerlendirmeleri yönetmek ve sanal turlar sunmak, misafir memnuniyetini artırabilir. Ancak, bu platformların doğru bir şekilde kullanılması ve kontrol edilmesi önemlidir. Dijital ve sosyal medya kanalları, otellerin marka bilinirliğini artırabilir, rezervasyonları artırabilir ve misafir memnuniyetini iyileştirebilir. Bu nedenle, otelcilik sektöründeki her işletme, bu platformları etkili bir şekilde kullanarak rekabette öne geçmek için fırsatları değerlendirmelidir.



Ferbal Yaman / Mandarin Oriental, Bodrum / Director of Marketing & Communications

Misafir memnuniyeti ve misafirin ayrılmadan önce tüm isteklerinin doğru bir şekilde karşılanması yaklaşımıyla ilerliyoruz. Sosyal medyanın ve dijitalleşmenin, bizim açımızdan olumsuz bir yanı olduğunu söyleyemem. Eğer işletmenizi, çalışma yönteminizi ve ekibinizi dijitalleşme yapıya uyumlandıramazsanız, bu kadar dinamik ve hızlı bir süreci yönetmede tabii ki olumsuzluklar yaşayabilirsiniz. Sosyal medya, öncelikle misafiri tanımak ve anlamak için çok önemli bir araç haline geldi. Bunun yanı sıra bir pazarlama mecrası olarak geleneksel medyanın önüne geçtiğini söyleyebilirim. Seyahat kültürünün yaygınlaşması, seyahatin önemi ve insanlar için bir cazibe haline gelmesinde sosyal medyanın rolü bir hayli fazla.

CVK PARK BOSPHORUS HOTEL  
İSTANBUL



İSTANBUL'UN KALBİNDE  
LÜKSÜ YENİDEN TANIMLAYIN







**Mehtap Aydın / JW Marriot – Ankara / Pazarlama Müdürü**

Dünyanın en büyük otel grubuna sahip Marriott International'ın lüks otel markası JW Marriott Ankara, 42 metrekareden başlayan, şehrin kültürel dokusundan esinlenerek tasarlanan toplam 413 misafır oda ve süiti, 40 metrekareden başlayan toplam 17 esnek etkinlik alanı ile dünya liderlerinin, iş ve bürokrasi dünyasından isimlerin başkent ziyaretlerinde ortaya çıkan tüm konaklama ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Yemekli davetler için 1254 kişi kapasiteli Anğora Balo salonumuzda kusursuz ve ayrıcalıklı hizmet anlayışı ile toplantı, kongre ve unutulmaz düğünlere ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. JW Marriott Ankara, günümüz hızla dijitalleşen dünyasında etkili bir şekilde varlık göstermek ve hedef kitleye ulaşmak için, geniş bir dijital ve sosyal medya kanal yelpazesi kullanmaktadır. Bunlar arasında resmî web sitesi, Facebook, Instagram, Twitter ve LinkedIn gibi sosyal medya platformları bulunmaktadır. Ayrıca, online rezervasyon sistemleri, dijital reklam kampanyaları da otel pazarlamasında aktif olarak kullanılmaktadır. Bu çeşitlilik, misafırlarla etkileşim kurmayı, marka bilinirliğini artırmayı ve misafır deneyimini iyileştirmeyi hedeflerken, otelin dijital stratejisinin başarılı bir şekilde

## Sosyal medya platformları, otellere misafır memnuniyetini artırmak ve misafır taleplerine uyum sağlamak için etkili bir iletişim ve geri bildirim mekanizması sunar ki bu da uzun vadeli başarıyı teşvik eder

uygulanmasına katkıda bulunmaktadır. Sosyal medya, JW Marriott Ankara için misafır şikâyet ve taleplerine hızlı yanıt verme, kişiselleştirilmiş hizmetler sunma, sadık misafır kitlesi oluşturma ve olumlu bir marka imajı geliştirme açısından kritik bir rol oynar. Bu platformlar, otellere misafır memnuniyetini artırmak ve misafır taleplerine uyum sağlamak için etkili bir iletişim ve geri bildirim mekanizması sunar. Bu da uzun vadeli başarıyı teşvik eder. Sosyal medya, JW Marriott Ankara gibi kendini lüks oteller kategorisinde konumlandıran bir otel için, pazarlama stratejilerinde kritik bir rol oynar. Bu platformlar, otelin marka bilinirliğini artırırken, misafır demografik incelemeleri ve sosyal ispat yoluyla güven oluşturur. Ayrıca, doğrudan hedef kitleye erişim sağlar ve etkileşim imkânı sunarak misafır bağlılığını artırır. Rekabet analizi, kriz yönetimi ve ölçülebilir sonuçlar elde etme gibi avantajlarla, otellerin sosyal medyaya yatırım yapması, başarılı bir pazarlama stratejisi oluşturmak ve sürdürmek için vazgeçilmezdir. JW Marriott Ankara sosyal medyanın olumsuz etkilerine karşı çeşitli önlemler almaktadır. Bu önlemler arasında sürekli olarak misafır geri bildirimlerini izleme ve olumsuz yorumlara hızlı ve profesyonelce yanıt verme, itibar yönetimi ekipleri oluşturma ve deneyimleri etkileşimli içeriklerle yönlendirme gibi stratejiler yer almaktadır. Ayrıca, paylaşılan içerikleri ve yorumları düzenli olarak denetleyerek, sahte veya yanıltıcı bilgilere karşı dikkatli davranılır ve bu tür içeriklerin yayılmasını

engellemek için çaba gösterilmektedir. Böylece, otelin itibarı korunurken, olumlu misafır deneyimleri vurgulanır ve olumsuz etkileri minimize edilmektedir. JW Marriott Ankara için dijitalleşme ve e-turizm özellikle otelin pazarlanmasında büyük bir rol oynamaktadır. Dijitalleşme sayesinde online rezervasyonlar, misafır iletişimi ve veri analitiği gibi alanlarda verimlilik artışı yaşanırken, e-turizm aracılığıyla uluslararası misafırlara daha etkili bir şekilde ulaşılabilir. Yani dijitalleşme ve e-turizmin sunduğu fırsatları değerlendirirken, aynı zamanda online itibar yönetimi ve misafır memnuniyetine de özel önem verilmektedir. Sosyal medya ve dijitalleşme, turizm sektöründe önemli gelişmelere yol açacak gibi görünüyor. Gelecekte, bu teknolojilerin etkisiyle misafır deneyimi daha da kişiselleştirilecek, online rezervasyonlar ve ödeme sistemleri daha kullanıcı dostu hale gelecek, sanal ve artırılmış gerçeklik gibi yenilikler turistik deneyimleri zenginleştirilecektir. Aynı zamanda, misafır geri bildirimlerinin daha hızlı analiz edilmesi ve iyileştirmelere dönüştürülmesi, otellerin rekabet avantajını artıracaktır. Ancak, bu dijital dönüşümün getireceği veri güvenliği ve özel bilgilerin korunması gibi konular da büyük önem taşıyacaktır. JW Marriott Ankara, Marriott International çatısı altında bu değişimleri öngörerek misafır odaklı dijital stratejilerle sektörün geleceğine hazırlanmaktadır.

## Dönüşen, değişen ve gelişen yeni dünyada online kanallardan satış yapmak maliyet ve karlılık bakımından daha avantajlı

1992 yılında kurulan tesisimiz, 2016 yılında başlatılan geniş çaplı renovasyon süreciyle gelinen noktada, 2023 yılı itibarıyla, alışveriş sokağı, SPA, odalar, genel alanlar, restoranlar başta olmak üzere, Wi-Fi sistemi gibi tüm misafırları etkileyen altyapısal yenilemeler dahil, iç ve dış tüm alanlarda, yenileme çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Adora Hotel & Resort, 116 bin metrekare alan üzerine kurulmuş olup, 270 metre uzunluğunda özel kum plajına sahiptir. 2 ayrı otel binamızda bulunan 267 otel odamız ve bahçe içerisinde iki katlı bloklardan oluşan, 240 Club odamız olmak üzere toplam 507 odamız ile konuklarımıza konforlu bir konaklama hizmeti sunmaktayız. Otelimiz, pazarlama çalışmaları olarak, tüm OTA ve Meta Search kanallarının yanı sıra Google, Instagram, X, YouTube, Facebook gibi popüler sosyal medya kanallarını hem iletişim stratejileri olarak hem branding hem de pazarlama kanalları olarak kullanmaktadır.

Sosyal medya kanallarının geri dönüşü ile ilgili tüm ölçümlenmeler düzenli olarak yapılmaktadır. Pazarlama faaliyetleri yetkili acente tarafından uygulanmaktadır. Online acentenin satış-reklam-maliyet performansları uygun kabul edilebilir aralıktadır. Konukların şikâyet ve sorunlarına hızlı bir şekilde cevap vererek, müşteri memnuniyeti sağlama ve sadık müşteri kitlesi oluşturma anlamında, sosyal medyanın önemi yüksek. Çalıştığımız partner ajansımız ile birlikte her talebe anında cevap vererek, 7/24 sağladığımız hizmet sonucunda, yüksek misafır memnuniyeti sağlıyoruz. Yeni dünyada pazarlama stratejileri açısından sosyal medyanın öneminin çok yüksek olduğunu biliyoruz ve otel olarak biz de sosyal medyaya çok önem veriyoruz. Sosyal medyanın dezavantajı olarak, kullanıcı olumsuz yorumları, kontrolsüz gerçek dışı paylaşımlar konusunda da deneyimli partner ajansımızdan 7/24 destek



**Melih Erol / Adora Hotel & Resort / Business Manager**

alıyoruz. Olumsuz yorumların nötralize edilmesi ya da pozitive dönüştürülmesi için yoğun bir çalışma gerçekleştiriyoruz. Olası sorunlara karşın kriz yönetimi süreçlerini de aynı titizlikle yürütüyoruz. Dönüşen, değişen ve gelişen yeni dünyada online kanallardan satış yapmak maliyet ve karlılık bakımından daha avantajlı. Olumsuz yön olarak ise gerçek dışı yorumları ve haksız saldırı ya da bildirimleri söyleyebiliriz. Bununla birlikte sosyal medya ve dijitalleşme süreçleri sayesinde, otelimizin daha iyi tanıtılabileceğini ve daha kazançlı bir geleceğin zeminini oluşturacağını düşünüyoruz.



**Barış Gençoğlu / Swissôtel Resort  
Bodrum Beach / Genel Müdür**

Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak, 2015 Haziran ayında kapılarımızı misafirlerimize açtık. Ege Denizi'nin sakin kıyısında konumlanmış olan bu otelimizde, toplamda 70 oda ile 140 yatak kapasitesi ile hizmet veriyoruz. Konaklama sektörü, son derece rekabetçi bir piyasada faaliyet gösteriyor ve günümüz teknolojiyle birleştiğinde, bu rekabetçi ortam bizi sürekli olarak ilerlemeye teşvik eden heyecan verici bir alan oluşturuyor. Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak, dijital pazarlama stratejilerine ve ilham veren sosyal medya kanallarına büyük önem veriyoruz. Bu doğrultuda, Meta platformu üzerinden yıl boyunca reklam kampanyalarımızı sürdürüyor ve dijital içerik üreticilerini ağırlayarak hedef kitlemize doğrudan ulaşma fırsatı yakalıyoruz. Ayrıca, bünyesinde olduğumuz Accor Otel Grubu dijital reklam faaliyetlerini yönetebileceğimiz pek çok altyapıyı bizlere sunuyor. Bu altyapıyı kullanarak Metasearch ve OTA kanallarında aktif olarak otelimizi öne çıkarıyoruz. Sosyal medya bize, geri dönüşümler bağlamında en kesin ve ölçülebilir verileri sunan

## Konaklama sektörü, son derece rekabetçi bir piyasada faaliyet gösteriyor ve günümüz teknolojiyle birleştiğinde, bu rekabetçi ortam bizi sürekli olarak ilerlemeye teşvik eden heyecan verici bir alan oluşturuyor

bir alan olarak öne çıkıyor. Geleneksel pazarlama yöntemlerinde, ne yazık ki, kampanyalarımızın etkinliğini belirlemek için bu tür ayrıntılı verilere erişimimiz sınırlıdır. Ancak dijital pazarlama faaliyetlerinde, reklamlarımızın izlenme sayıları, erişim rakamları, sonuç başına maliyet gibi ölçümler, çalışmalarımızın ne kadar başarılı olduğunu veya varsa sorunların nereden kaynaklandığını belirlemede bize zengin bir veri havuzu sunar. Sosyal medya, konuklarımızla doğrudan iletişim kurmamıza imkan tanır ve bu şekilde, misafirler otelden ayrılmadan önce ortaya çıkan sorunları, memnuniyete dönüştürme konusunda önemli bir araç haline gelir. Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak her bir misafire ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunma konusundaki kararlılığımız bizim için son derece değerlidir. Bu doğrultuda, misafir ilişkileri ekibimiz, otelimize giriş yapması beklenen tüm misafirlerimiz için, özenli bir araştırma ve hazırlık süreci yönetmektedir. Bu çalışmalar sayesinde, misafirlerimiz Swissôtel Resort Bodrum Beach'e atılan ilk adımdan itibaren eşsiz bir tatil deneyimi ve unutulmaz anılar ile otelimizden ayrılacaklarını hissederler. Konaklama endüstrisinde kullanılan pazarlama faaliyetlerinden biri olan Dijital İçerik Üretici ağırlamada, temel stratejimiz güvenilirlik üzerine kurulmuştur. Otelimizde ağırlayacağımız

isimlerin, kullanıcılar tarafından güvenilen, yaptığı iş birlikleri doğrultusunda seçici ve hedef kitlemize doğrudan hitap eden kişiler olmasına özen gösteriyoruz. Sunduğumuz ayrıcalıklı hizmetler, misafirlerimizden gelen olumsuz geri bildirimleri minimumda tutmamıza yardımcı olurken, her işletme gibi biz de zaman zaman sosyal medya üzerinden olumsuz yorumlar alabilmekteyiz. Bu tür durumlarda, memnuniyetsizlik yaşayan misafirlerimizle doğrudan iletişime geçerek sorunu çözme amacıyla önemli adımlar atmaktayız. Gerçek dışı beyanlar şimdiki kadar tecrübe etmediğimiz bir durum olsa da bu tür durumlara başa çıkma konusunda kriz yönetimi adımlarımız bulunmaktadır. Dijitalleşme ve e-turizm, otelimize daha etkili pazarlama ve rezervasyon olanakları sunarken artan rekabet ve veri güvenliği sorunları gibi yeni zorlukları da beraberinde getiriyor. Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak, bu değişimlere uyum sağlamak ve müşteri memnuniyetini korumak için stratejilerimizi sürekli olarak gözden geçiriyoruz. Sosyal medya ve dijitalleşmenin, turizm sektöründe gelecekte kişiselleştirilmiş deneyimler, teknoloji odaklı yenilikler ve hızlı iletişim imkanları sunarak sektörü büyük ölçüde değiştireceğini öngörüyoruz.

## Sosyal medya ve dijitalleşmenin gelişimi, gelecekte veri analitiği ve yapay zeka sayesinde, misafir davranışlarını daha iyi analiz ederek, kişiselleştirilmiş ve daha iyi hizmet sunmamızın önünü açacaktır

2017 yılından bu yana Selectum Hotels & Resorts olarak, Türkiye, Vietnam, Küba ve Dominik olmak üzere 4 farklı destinasyonda, 24 bin161 yatak kapasitesi ve 1.175 farklı segmentlerde dizayn edilmiş villa ve oda ile misafirlerimize hizmet veriyoruz. Tesisimizde, dijital dünyadaki tüm gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu bağlamda başlıca sosyal medya kanallarımız Facebook, Instagram, VK. Platformlarını aktif bir şekilde kullanmaktayız. Dijital Pazarlama anlamında ise Facebook Meta, Google Ads, DV360, Yandex Ads ve VK platformlarından aktif şekilde yararlanıyoruz. Dijital reklamların ve Sosyal Medya kanallarının pazarlama sektörüne sağlamış olduğu en kıymetli özelliklerden birisi, yapılan kampanyaların ve misafir etkileşimlerinin ölçümlenebilir ve rakamlara dayalı olması; dolayısıyla ATG Hotels olarak biz de markamız adına yapmış olduğumuz tüm etkileşimleri takip ederek, ilgili aksiyonları alıyoruz. Misafir veya potansiyel misafirlerimiz ile birebir ve hızlı bir biçimde iletişim kurmak, onların varsa önerilerini, sorunlarını dinlemek ve sorunlarını çözüme kavuşturmak işimizin bir parçası. Dijital dünyanın sunmuş olduğu

avantajları en iyi şekilde kullanarak en iyi deneyimi sunmak için her zaman elimizden gelenin en iyisini yapmaya gayret gösteriyoruz. Selectum deneyimini yaşayan ya da yaşamak isteyen misafirlerimizin etkileşimleri bizim için çok önemli. Tüm çabamız markamızın daha iyi olması ve en iyi hizmeti sunmaktır. Bu kadar fazla potansiyel misafirin bulunduğu bir yerde bunu es geçmek imkansızdır. Dolayısıyla her sene pazarlama stratejimizi ve tabii ki bütçelerimizi, sosyal medya özelinde platformları tek tek değerlendirerek belirliyoruz. Tabii ki zaman zaman manipülasyon yapılmaya çalışılsa da tüm sosyal medya kanallarını hem otellerimiz hem de pazarlama departmanı olarak biz, yakından takip ederek, misafir sorularını, geri dönüşlerini en kısa sürede çözüme kavuşturmak için elimizden geleni yapmaktayız. Dijitalleşmenin ve e-turizmin, olumlu yanları için, öncelikle küresel erişimi söyleyebiliriz. Dijitalleşme ve e-turizm sayesinde, ATG Hotels dünya genelindeki misafirleri ve potansiyel misafirleri ile arada herhangi bir engel olmadan, 7/24 doğrudan iletişim kurma imkanı sağladı. Rekabet avantajını ise diğer olumlu yanı olarak



**Cem Şeker / Selectum Hotels & Resorts /  
E - Ticaret Müdürü**

belirtebiliriz. İnternet üzerinde varlığımızı sürdürerek, misafirlerimizi yeniliklerden ve gelişmelerden anında haberdar edebilme fırsatı yakalıyoruz. Olumsuz yönlere bağlamında teknolojiye bağımlılıktan söz edilebilir. Sosyal iletişimden insanların uzaklaşması, bireysel iletişime zarar verebilir ve insanları birbirinden uzaklaştırabilir. Her ne kadar hizmet sektöründe bunun önüne geçebiliyor olsak bile dengenin çok iyi ayarlanabiliyor olması gerekir. Sosyal medya ve dijitalleşmenin gelişimi, gelecekte veri analitiği ve yapay zeka sayesinde, misafir davranışlarını daha iyi analiz ederek, kişiselleştirilmiş ve daha iyi hizmet sunmamızın önünü açacaktır. Ayrıca sürdürülebilirlik açısından baktığımızda enerji verimliliği ve yeşil teknolojiler önem kazanacaktır.



Ümit Yaşar Atalay / Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & SPA / Genel Müdür

Otelimiz, Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & SPA, 300 bin metrekare alan üzerine kurulmuş Akdeniz ve Ege'yi birleştiren benzersiz güzellikteki Dalaman'ın turkuaz sularının eşlik ettiği, Dalaman Çayı'nın denize döküldüğü noktada konumlanmaktadır. Uluslararası Dalaman Havalimanı'na 20 dakika uzaklıkta olup, lüks tasarlanmış odalarımız, Türk ve dünya mutfağına ait eşsiz tat ve lezzetlerden oluşan 23 farklı restoranımız, ultra her şey dahil konsepti, 6000 metrekare alan üzerine kurulu SPA merkezimiz, modern dizaynı ve lüks tasarımlı Göl Evlerimiz ve eşsiz destinasyonumuzla misafirlerimize unutulmaz bir seyahat deneyimi sunmaktayız. Tesis genelinde toplamda 15 bin metrekare alana sahip, 10 adet havuz ve iki adet su parkı, ailelerin, çiftlerin ve her yaştan ziyaretçinin kullanımına açık olan Hilton Dalaman Sarıgerme Resort & SPA olarak, lüks ve konforu doğayla iç içe deneyimlemek isteyenler için ayrıcalıklı bir tatil deneyimi sunuyoruz. Marka stratejimizle birlikte sürdürülebilirliğe oldukça önem veriyor ve tüm uygulamalarımızı bu doğrultuda hamleler geliştirmek üzere kurguluyoruz. Tesisimizde, tüm dijital kanallarımızı aktif olarak kullanıyor ve kullanmaya özen gösteriyoruz. Bugün dijital platformlar aracılığıyla tüm dünya ile aynı anda iletişim kurabiliyor ve hem ülkemiz hem de otelimizin öne çıkan özelliklerini, bizi takip eden, seven ve bizden haber almak isteyen herkesle paylaşmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Bizim sosyal medya kanalları ile yapmakta olduğumuz şey; kullanıcılara burada var olan dünyayı aktarmak. Bu sebeple, bize uygun olabilecek ve hedef kitlemiz ile iletişim kurabileceğimiz Instagram, Facebook, Twitter, Youtube gibi ana mecralar ve yine iş birliği içerisinde olduğumuz tur operatörlerimizin, sosyal medya kanalları ve prestijli seyahat sayfaları üzerinden iletişim çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Dijital kanallardaki iletişim stratejilerimizi belirlerken, Hilton genel merkezde yer alan profesyonel ekiplerimiz

## Değişen dünyada dijital iletişim artık bambaşka bir konuya evrilirken, marka bilinirliği, markanın prestiji, ürün tanıtımı ve iki yönlü iletişimin olması sebebiyle de artık kaçınılmaz olmuştur

ile tüm süreçleri birlikte yönetiyor ve aksiyon planlarımızı bu doğrultuda oluşturuyoruz. Bizim dijital medyayı aktif olarak kullanma ve tercih etme sebeplerimizin en başında elbette ki bu mecraların ölçümlenebilir ve raporlanabilir olması geliyor. Eskiden sadece geleneksel mecralar üzerinden yaptığımız çalışmalar bize bu verileri vermekte belli bir yere kadar bilgi aktarabiliyordu. Günümüzde ise dijital mecralar aracılığıyla tüm bu ölçümlenmeleri saniye saniye takip ediyor ve buna göre aksiyon alabiliyoruz. Bugün bir içerikle misafirlerimizin ve hedef kitlemizin neyi sevip, sevmediğini neyi daha çok seveceğini ya da sevmeyeceğini ve onların en çok neye ihtiyaç duyduğunu anlık olarak takip edebiliyoruz, yorumluyor, ölçümlüyor ve analiz edebiliyoruz. Sosyal medya kanallarının, müşteri memnuniyeti başlığında gücü azımsanamayacak derecede yüksek. Misafirlerimize anlık olarak dokunmak, onlardan gelen talep ve istekleri anlık olarak takip edebilmek, bizim en önem verdiği konularımızın başında geliyor. Bu sayede, misafirlerimizle daha sıcak ve samimi bir iletişim dili geliştirebiliyor ve onların ihtiyaçlarına anlık olarak yanıt verebiliyoruz. Dolayısıyla sosyal medyanın bu anlamdaki rolünü biz pozitif anlamda değerlendirmeyi tercih ediyoruz.

**Sosyal medyalar aracılığıyla misafirlerimizi memnun edecek noktaları ve talepleri birleştirerek, kendi içimizde değerlendiriyor, bununla birlikte yeni stratejiler geliştirebiliyoruz. Bunlar bizi hedefe yönelik ve nokta atışı yapabileceğimiz iş modellerine yönlendiriyor**

Dijital mecraların hayatımızda bu kadar yoğun olmadığı ve geleneksel mecraların aktif olduğu dönemlerde, tek yönlü bir iletişim dili hakimdi. Vurgulamak ve öne çıkartmak istediğimiz konu başlıklarını reklam vererek yahut bir haber çalışması ile geleneksel mecralar aracılığıyla misafirlere aktarıyorduk. Sosyal medya bunun iki yönlü olmasını sağladı. Artık reklam vererek kendi düşüncelerimizi aktarmamızın yanında, misafirler de bize çok kolay bir şekilde ulaşarak, kendi talep ve isteklerini ortaya koyabiliyor. Bu da bize hem pazarlama stratejilerimizde hem de operasyonda çok büyük bir destek oluyor. Bu sayede misafirlerimizi memnun edecek noktaları ve talepleri birleştirerek kendi içimizde değerlendiriyor, bununla birlikte

yeni stratejiler geliştirebiliyoruz. Bunlar bizi hedefe yönelik ve nokta atışı yapabileceğimiz iş modellerine yönlendiriyor. Sosyal medyanın olumsuz yönleri diyebileceğimiz kontrolsüz gerçek dışı paylaşımlar gibi durumların ortaya çıkarmaması ve yaşanmaması için, elimizden geldiğince kusursuz hizmet anlayışı ve iş modelleri geliştirmeye çalışıyoruz. Bu kapsamda yine organik içerikler geliştiriyor ve sunmadığımız hiçbir iş ve hizmet modelini sosyal medya kanallarımızdan kesinlikle paylaşmıyoruz. Bunun için hizmet ve servis kalitemizi her daim en üst seviyelerde tutmaya gayret gösteriyor ve markamızın öne çıkarılacak konu başlıklarını geliştirmek üzere kurgularımızı yapıyoruz. Sosyal medyanın olumlu yanlarını ele alacak olursak, misafirlerimiz ve hedef kitlemiz ile daha da yakından iletişim kurmamızı ve aynı anda dünyanın her yerine ulaşabilme imkanı sunmasıyla birlikte, markamızın tüm özelliklerini işleyip, onu daha renkli ve eğlenceli bir hale getirmenize olanak sağlaması diyebilirim. Olumsuz yanlarından bahsedecek olursak ise; kendinizi bir anda aslı astarı olmayan herhangi bir haber içeriğiyle, her an her saniye bir kaosun içinde bulma riskiyle karşı karşıya olduğunuzu bilmek diyebiliriz. Bir asırsız haberle uzun yıllar boyunca inşa etmeye çalıştığımız tüm itibarınızı bir anda yerle bir edebilmiş halde bulabilir ve bunu sonsuza kadar kaybetme riskini de beraberinde taşıyor olabilirsiniz. Bu sebeple her zaman iyi bir kriz iletişim planı ile tüm senaryoları ön görmenizi ve olası krizlere karşı her daim önlemlerinizi almış olmanız gerekmektedir. Değişen dünyada dijital iletişim artık bambaşka bir konuya evrildi. Hemen hemen dünyada aklınıza gelebilecek ticari, siyasi ve sosyal yaşamla alakalı konular dijitalle birlikte tüm sektörler için çok önemli bir yere sahip oldu. Aslında bu artık bir iletişim tarzı oldu, dolayısıyla bu iletişim tarzının içinde olmak hem tüm işletmelere hem de bizim işletmemize çok ciddi bir fayda sağlayacaktır. Burada marka bilinirliği, markanın prestiji, ürün tanıtımı ve iki yönlü iletişimin olması sebebiyle de dijital mecralar artık kaçınılmaz olmuştur. Biz de bunu kabul ederek, farkında olarak bu alana hem zaman anlamında hem de maddi anlamda çok ciddi bir emek sarf ediyoruz. İlerleyen zamanlarda bunun daha da ileri gideceğini ve çok daha önemli bir unsur olarak ileri seviyelere taşınacağını biliyor ve yatırımlarımızı bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz.



# A MAGICAL AEGEAN ADVENTURE

Enriched by breathtaking nature, extraordinary experiences and inner discoveries...



Reconnect with nature as you discover yourself on a holistic wellness journey  
blended with countless shades of blue.

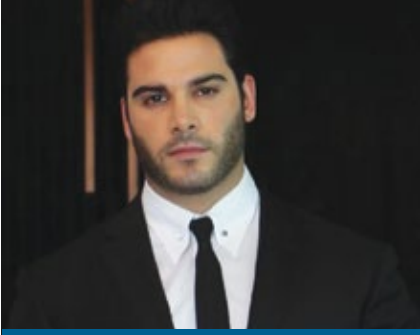
In the light of Six Senses Kaplankaya's sustainability philosophy, renew your soul in the  
serene atmosphere of the Aegean with activities and workshops suitable for all ages.



reservations-kaplankaya@sixsenses.com  
+90 252 511 00 30  
sixsenses.com/kaplankaya  
@sixsenseskaplankaya

  
SIX SENSES  
KAPLANKAYA





**Muratcan Akdoğan / Le Meridien Bodrum Beach Resort Ceo'su / Myc Partners Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı**

Dünyaca ünlü Marriott grubu markalarından Le Méridien Bodrum Beach Resort, havaalanına yalnızca 15 dakika mesafede Adabükü Koyu'nda yemyeşil bir yarımadayı kucaklıyor. 83 dönümlük geniş bir alan üzerinde 2018 yılı itibarıyla hayata geçen projemiz, 650 metre uzunluğunda doğal kum plajdan oluşan koyu, 14 ayrı kategorideki oda, aile suitleri ve villa seçenekleriyle dünya çapında 3 ayrı prestijli ödüle layık görüldü. Dünya mutfağından farklı lezzetlerin sunulduğu bar ve restoranlarımız, Ege Denizi'nin turkuaz tonlarına açılan, tamamı deniz manzaralı panoramik odalarımız ve sağlıklı yaşam merkezimiz Vitalica Wellness ile birinci sınıf lüks otelcilik hizmetlerini misafirlerimizle buluşturuyoruz. Özellikle turizm sektöründe sosyal medyanın ve teknolojinin gücü bizi sınır ötesindeki misafirlerimizle buluşturuyor. Le Méridien Bodrum Beach Resort, kendine ait anlatılması gereken farklı alan, özellik ve avantajlara sahip. Otelimiz içinde otelimiz bünyesinde hizmet verdiğimiz Vitalica Wellness için de sosyal medya kanallarımızı dinamik bir şekilde kullanıyoruz.

## Çok daha hızlı bir şekilde misafir fikirlerini öğrenebildiğimiz sosyal medya platformları, eş zamanlı olarak aksiyon alma fırsatı da sunuyor

Tesisimiz, bir yıllık renovasyondan sonra, Mayıs 2021 yılında, Sheraton İstanbul Levent olarak açıldı. İstanbul'un iş dünyasının kalbi 4. Levent'te konumlanan otelimizde 248 odamızla misafirlerimizi ağırlıyoruz. Özellikle pandemiden sonra diğer birçok sektör gibi turizm sektörü de dijitalden büyük bir pay alabileceğinin farkına vardı. Bu anlamda otelimizin hem marka bilinirliğini arttırmak hem de direkt satışa yönelik stratejiler geliştirerek, satışını arttırmak için, çeşitli dijital kanalları aktif olarak kullanıyoruz. Instagram ve LinkedIn gibi alanlarda, bir yandan misafirlerimizle direkt temas kurarak, samimi bir algı yaratmak istiyoruz; eş zamanlı olarak sosyal medya reklamlarıyla da seçtiğimiz hedef kitleye göre ilgi çekici içeriklerle, daha otelimizle tanışmayan kişileri tanıştırmayı hedefliyoruz. Dijital anlamda işimiz daha teknik. Marriott International çatısı altındaki bir marka olduğumuz için, web sitemiz ve tüm entegre rezervasyon sitelerimizi tek yerden kontrol

## Takipçilerle organik bağ oluşturmuş, etkileşim konusunda başarılı olan sosyal medya kullanıcılarının tercihleri, kitleleri etkileyebiliyor

Instagram, Facebook, Threads ve Youtube üzerinden aktif kanal kullanımımız mevcut olmakla birlikte, Whatsapp, e-mail veya telefon numaralarımızdan da hızlı dönüş ve bilgilendirme konusunda son derece titiz davranıyoruz. Sosyal medya kanallarının profesyonel panolarını etkin kullanarak gayet verimli sonuçlar alıyoruz. Reklam analizleri, hesap analizleri, içerik, takipçi istatistikleri ve ölçümlenmeleri konusunda yeterli desteği profesyonel pano kullanımı sayesinde gerçekleştiriyoruz. Sosyal medya analitik uygulamalarıyla bu tür raporlamaları yapabilmek büyük kolaylık. Sosyal medya, dünyanın diğer ucundaki bir misafirin bile sizinle anlık olarak etkileşime geçmesine olanak sağlıyor. Bizce misafir memnuniyeti daha rezervasyon bile yapılmadan önceki o ilk temasta başlıyor. Karşılıklı olarak beklentilerin doğru anlaşılması ve doğru iletişim kurmak, misafirin konaklama sürecindeki tüm memnuniyetine tesir ediyor. Bu iletişimi ve sadakati yakaladığımız misafirlerimizle de her sezon yeniden karşılaşılıyor olmak büyük mutluluk. Kabul etmeliyiz ki takipçilerle organik bağ oluşturmuş, etkileşim konusunda başarılı olan sosyal medya kullanıcılarının tercihleri, kitleleri etkileyebiliyor. Buna istinaden, işletmelerin pazarlama stratejisindeki en güçlü ayağını sosyal medyanın oluşturması yadsınamaz. Sosyal medyaya renkli içerikler üretmek için çok fazla alanı olan bir otel. Bu bağlamda kendimizi misafirlerimizin mutlu anlarını ölümsüzleştirdikleri ve sosyal çevreleriyle paylaştıkları cümleler sayesinde anlatmayı çok seviyoruz. Belki birçoğumuz

kendimizi dinlemek için yılda belirli bir süre ayırabiliyoruz. Bu noktada da en doğru tercihi yapabilmek için, ilk rehberimiz yorumlar olabiliyor. Bu yalnızca tatil kararını verirken değil, yemek seçerken bile artık böyle. Tüketiciler de bunun gücünün farkında. Yalnızca turizm sektörü için değil, hizmet sektörünün tamamı için belki de sosyal medyanın en zorlayıcı tarafı yorumlar olabiliyor. Misafirlerimizden gelen tüm geri bildirimler bizim için çok değerli olmakla birlikte, zaman zaman gerçeği yansıtmayabiliyor. Bu tarz gerçek dışı yorumların bilinçli kullanıcılar tarafından da itibar görmediği kanaatindeyiz. Olası durumda ise misafirlerimizin memnuniyeti için her türlü geri bildirimde hızla ve öncelikli olarak kendileriyle bizzat iletişime geçerek süreci en doğru şekilde yönetmekteyiz. 2000'lerin başından itibaren dijitalleşen bir dünyada turizm sektöründe de algıların ve alışkanlıkların değiştiğini söyleyebiliriz. Birinci elden direkt misafirle iletişim kurabildiğimiz dijital platformlar, sosyal medya kanalları her şeyden öte tanıtım ve satış hizmetlerini kolaylaştırmış bulunmakta. Aynı zamanda proaktif bir hizmet anlayışını beraberinde getirdiğini düşünüyorum. Hizmeti ve hizmet sektöründe çözüm süreçlerinin daha hızlı aktığı kanaatindeyim. Sosyal medya ve dijital kanallar ister istemez hizmet kalitesinin artmasına ve sürdürülebilirliğinde ciddi rol oynuyor. Bununla birlikte yalnızca turizm için değil, tüm hizmet sektöründe kalitenin arttığını ve ilerleyen süreçte de bu yönde pozitif şekil alacağını söyleyebilirim.



**Eylül Gürce / Sheraton İstanbul Levent / Pazarlama Müdürü**

baş oluşturmak ve kültür yaratmak bizim için çok keyifli, bu hem bize olumlu yorum olarak dönüyor hem de misafirlerimizin otelimizle bir bağ oluşturdukları için bizi tercih etmesi maddi olarak gelir yaratıyor. Çok daha hızlı bir şekilde misafir fikirlerini öğrenebildiğimiz sosyal medya platformları bize eş zamanlı olarak aksiyon alma fırsatı da sunuyor. Sonuç olarak misafir isteklerini daha iyi anlayan ve onları memnun etmek için çalışan bir ekiple misafirlerimize her gün daha da iyi olan bir hizmet vad ediyoruz.



CONTINENT  
Worldwide

size **Yatırımlarınızda**  
çok kazandıran

**Karlılığınızı**  
arttıran  
markalar

Suudi Arabistan | Lübnan | Birleşik Arap Emirlikleri | Nijerya | Türkiye |  
Gürcistan | Endonezya | Vietnam | Pakistan | Hindistan

 **Swiss Inn**  
by CONTINENT

  
**CONTINENT**  
HOTELS & RESORTS

**Ancyra**  
HOTELS&INNS

lofty collection by **CONTINENT**  
HOTELS collection

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





Gönül Gökbulut / Elite World Hotels & Resorts / E-Ticaret Pazarlama Müdürü

Elite World Hotels & Resorts, konaklama sektöründe 50 yıla yaklaşan tecrübeye sahip. 1976 yılında Van'ın ilk otelinin işletmecisi olarak turizm sektörüne giren Elik ailesi, 2002 yılında İstanbul'daki ilk otelini açtı. Şu anda Elite World Comfy İstanbul Taksim olarak hizmet veren oteli, 2008 yılında Talimhane'nin ilk 5 yıldızlı oteli Elite World İstanbul Taksim takip etti. 2012 yılında Van'ın ilk 5 yıldızlı oteliyle zincir otel olmaya başlayan markamız, 2014'te Florya'da ilk iş otelini, 2015'te ise Marmaris'te ilk resort otelini hizmete soktu. İlerleyen yıllarda İstanbul'da iş oteli ihtiyacını dikkate alarak Basın Ekspres'te ve İstanbul'un Asya yakasında "Business to Happiness" konseptli otellerinde misafirlerini ağırlamaya başladı. Otel zinciri 2019 yılında Sapanca'da doğayla tam bir uyum içinde olan Elite World Grand Sapanca'yı hizmete soktu. Elite World Hotels & Resorts olarak 2022'de franchise ve management işletme modelleriyle zincirimizi büyütme kararı verdik ve yatırımcılara önemli bir fırsat sunduk. Yatırımcılardan gördüğü ilgiyle

## Kısa bir zamanda, büyük kitleleri ayağa kaldırmayı başaran sosyal medyanın, gelecek dönemde de aynı gücü koruyacağını ve güçlenerek büyüyeceğini düşünüyorum

Er Yatırım bünyesinde yer alan ve dünyanın en büyük uluslararası otel zinciri Marriott'un markalarından biri olan Four Points by Sheraton Kağıthane İstanbul, 2021 yılında hizmete başladı. İstanbul Uluslararası Havalimanı'na 33 km, Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'na 46 km, Kağıthane Metro İstasyonu'na 5 dakika, Haliç Kongre Merkezi'ne 10 dakika uzaklıkta olan otelimiz, şehrin popüler noktalarından Vadi İstanbul, Levent, Maslak gibi bölgelere de oldukça yakın. Otelimizde, 3 süit ve 2 engelli odası üzere, gün ışığı alan, ferah, konforlu ve modern tasarlanmış toplam 173 oda yer alıyor. Günümüz dünyasında, sosyal medyanın gücü yadsınamayacak bir seviyede ve biz de bu gücün farkındalığıyla hareket ediyoruz. Four Points by Sheraton Kağıthane İstanbul olarak, hizmetlerimizi duyurmak adına sosyal medyayı oldukça etkin kullanmaya özen gösteriyoruz. Sosyal medyanın, doğru kullanıldığında olumlu anlamda katkı veren bir mecra olduğunu düşünüyorum. Biz de sosyal medya geri bildirimlerini iş ortaklığı yaptığımız ajanslar

## Sosyal medya artık bir nevi "Word of mouth" etkisi yapıyor; bu nedenle müşteri deneyimi kavramını sosyal medyayla birlikte düşünmek zorundayız

Yeni markalarımızla otellerimizi hizmete sokmak için imzaları atmaya başladık. Elite World Comfy Samsun Atakum otelimiz çok yakında hizmete giriyor. Diyarbakır ve Van'da da Elite World GO otellerini açmak üzere yatırımcılarla el sıkıştık. Elite World Hotels & Resorts olarak, reklam ve içerik pazarlaması için kullandığımız dijital ve sosyal medya platformları; Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube, Google Ads, Programmatic Display Remarketing olarak sıralanabilir. Sosyal medya kanallarında uyguladığımız reklam ve içerik pazarlama stratejilerinin efektif geri dönüşlerini aylık raporlarla ölçümlüyoruz. Bu bağlamda etkileşim, erişim, tıklanma, izlenme gibi tüm metrikleri aylık olarak ve kampanyalar bazında inceleyip sunabiliyoruz. Sosyal medyada yorum ve mesajların moderasyonu ile otellerimizi deneyimleyen misafirlerimizin ve deneyimleme niyeti gösteren potansiyel misafirlerimizin yorum, talep, olumlu veya olumsuz geri dönüşleri bizlere elbette ki yön veriyor. Son tüketicinin deneyimleri sosyal medya ajansımızdan bizlere ulaşmakta ve bize tüketicimiz hakkında güncel bilgiler sağlamaktadır. Kitlelerin tutum ve davranışlarını incelemek ve ölçümlenmek, bize pazarlama stratejileri bağlamında doğru hedef kitleye ulaşmamız açısından katkı sağlıyor. Kitlenin yaş skalası, ilgi alanları, ekonomik geliri, lokasyonları; onlara sesleneceğimiz kampanyalar aşamasında kendilerine nokta

atışı ulaşmamızı ve efektif dönüşler almamızı sağlıyor. Sosyal medya hesaplarımızda yer alan küfür ve hakaret filtreleriyle, kontrolsüz gerçek dışı paylaşımlar engellenmekte ve benzer durumdaki olumsuzluklar için ajansımız tarafından günlük yapılan kontroller ile aktif bir moderasyon sistemi yürütülmekte. Olumsuz bir yorum veya mesaj durumunda uygun yanıtlarla müdahale edilerek itibar yönetimi sağlanmaktadır. Dünyanın artık geri dönüşü olmayan bir biçimde dijitalleşme yönünde ilerlediği koşullarda olumlu yanlarına, sunduğu olanaklara yoğunlaşıyoruz. Burada da en önemli nokta hız ve kolaylık. Dijitalleşme ile birlikte araştırma ve ona bağlı olarak da karar verme süreçleri hızlanıyor. Evet belki bir enformasyon yoğunluğu var ama dijitalleşme tüketicilere kendilerine uygun kararı verebilmeleri için mekanizmalar da sunuyor. Biz de dijital altyapımızda bu kritere önem veriyoruz. Sosyal medyada artık bir nevi "Word of mouth" etkisi yapıyor. Olumlu deneyimlerin paylaşımı, kurumların cazibesini artırırken olumsuz deneyimler düşürüyor. O nedenle müşteri deneyimi kavramını sosyal medyayla birlikte düşünmek zorundayız. Dijitalleşmede ise yakın durak yapay zeka. Bu konuda şu anda daha geleceğin başındayız. Gelecekte sanal tatillere bile çıkılması muhtemeldir. Ancak fiziki deneyim, paylaşım; güneşi, denizi, SPA'yı, yeşili, doğayı 5 duyuyla birden yaşamının hazzı daima önde olacaktır.



Kıvanç Kartal Sönmez / Four Points by Sheraton Kağıthane / İstanbul Satış & Pazarlama Müdürü

zaman olumsuz ya da gerçek dışı paylaşımlara da maruz kalabiliyoruz. Bu noktada edindiğimiz ve sahiplendiğimiz tek tutum, her misafirimiz ile birebir ilgilenip bir sonraki konaklama için misafirlerimizin kişisel tercihlerine yönelik aksiyonlar almak oluyor. Dijital dünyanın, artık tercihten öte, bir zorunluluk haline geldiğini düşünüyorum. Sosyal medya ve dijitalleşme, her geçen gün gücünü kanıtlayarak varlığını sürdürüyor. Dijital dünyaya uyum sağlayamayan sektörler ve firmalar ise, geri planda kalıp varlığını sürdürüyor. Kısa bir zamanda, büyük kitleleri ayağa kaldırmayı başaran sosyal medyanın, gelecek dönemde de aynı gücü koruyacağını ve güçlenerek büyüyeceğini düşünüyorum.

# icibot

## Otel Teknolojilerinde Lider!

Dünyada **50.000+** oda ve **5.5+** milyon misafir **icibot** kullanıyor!

Otel sektöründe tüm çözümleri tek bir çatı altında toplayan **icibot**, otelciliğin bugününde ve geleceğinde hep sizinle! Misafir ilişkileri yönetiminden oda dışı gelirlerinizi arttırmaya, departmanlar arası görev yönetimini dijital platformda başarı ile yürüten uygulamalardan, sadakat yönetimine ve misafir anket yazılımından konsiyerj sistemine kadar, otelinize değer katacak ürünler icibot.com platformunda!

GuestService

icibot

İciStaff

Guestny

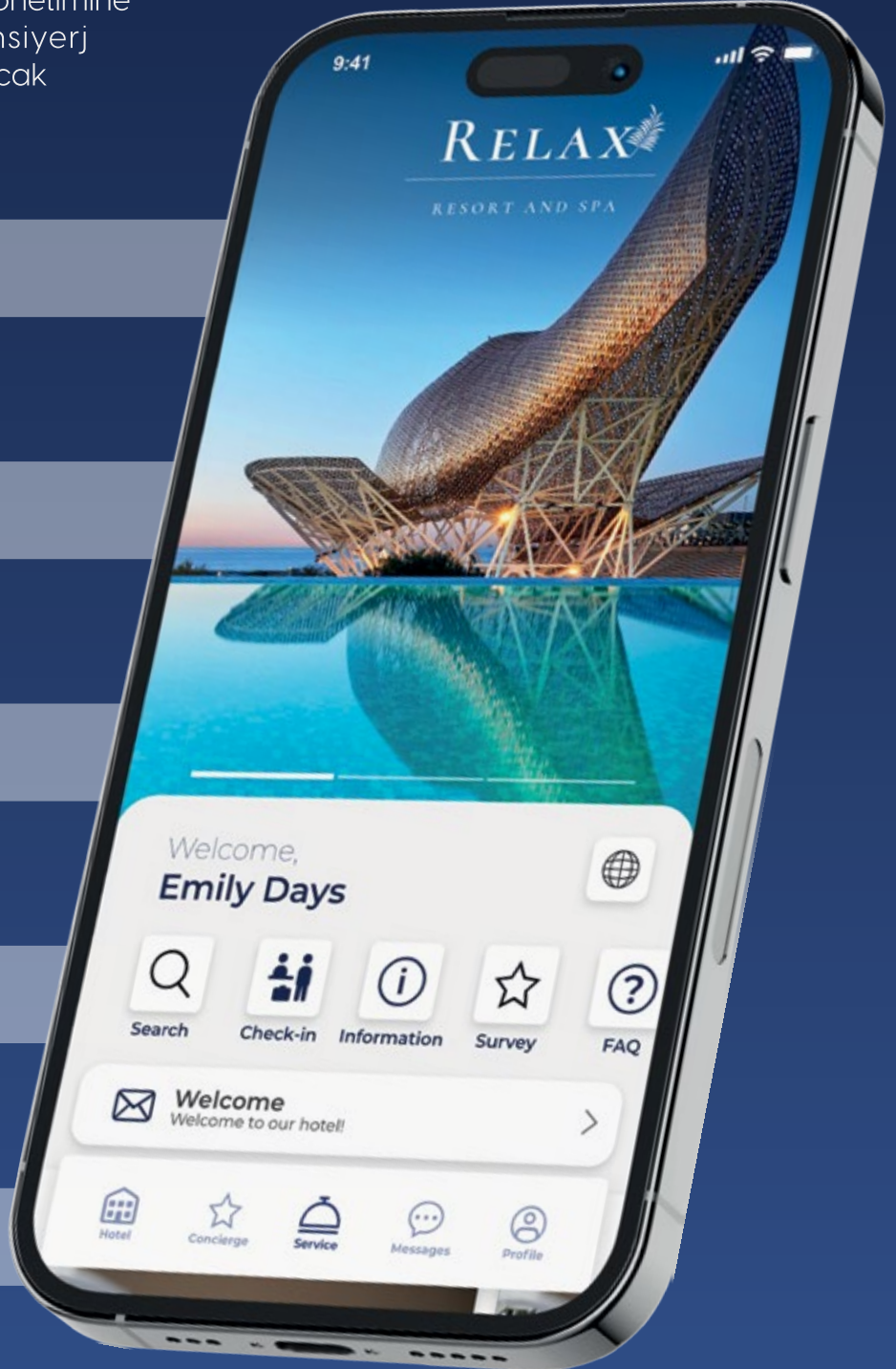
iciSurvey

Loyalty

Upsell

Concierge

Glitch Şikayet Yönetimi







**Anılkan Küsken / Calista Luxury Resort  
/ Online Satış & Pazarlama Müdür  
Yardımcısı**

Calista Luxury Resort; Antalya Belek'te denize sıfır konumda, doğanın ve denizin bütünleştiği çam ağaçlarıyla kaplı ormanın içinde, 120 bin metrekare alanda eşsiz mimariyle tasarlanmış, uluslararası statülere sahip Türkiye'nin ilk 'Yeşil Yıldız' ödüllü oteldir. Tesisimiz bünyesinde birbirinden eşsiz farklı oda kategorileri ve villalar bulunmaktadır. Toplam 600 oda sayısına sahiptir. Dijital ve sosyal medya kanallarının kullanımı, otelimizin satış ve pazarlama faaliyetlerini arttırabilmek için büyük bir rol oynamaktadır. Calista Luxury Resort olarak, resmi web sitemiz, facebook, instagram, twitter, linkedin, youtube, pinterest, tripadvisor, booking.com, expedia, holidaycheck, e-posta pazarlama, blog, sosyal medya reklamları, arama motoru reklamları, meta search kanalları, influencer pazarlama vb. yararlandığımız bazı dijital ve sosyal medya platformlarıdır. Tesisimizin sosyal medya kanallarını kullanarak kendini tanıtmaya, marka imajını geliştirme, müşteri ile doğrudan

## İşletmeler, yeni değişimlere uyum sağlamak ve rekabetçi kalabilmek için kendi marka dinamiklerini de göz önüne alarak stratejiler geliştirmelidirler

iletişim kurma ve kampanyalarını duyurma etkilerini ölçmek için; izlenme, paylaşım, beğeni, yorumlar, takipçi sayısı, dönüşüm oranları, kampanya analizi, müşteri geri bildirim ve anketler gibi metrikleri kullanarak geri dönüşümü ölçümlenebiliriz. Ölçümleme sonucunda çıkan verileri analiz ederek, marka bilinirliğimizi artırma, müşteri sadakati oluşturma, interaktif iletişim kurma ve daha geniş pazarlama fırsatına ulaşma hedeflerimizi gerçekleştirmek için nokta atışı yapabileceğimiz yeni stratejiler geliştirebiliriz. Sosyal medya yönetiminin aktif rolü, Calista Luxury Resort için hızlı iletişim, müşteri şikayetlerini yönetme, geri bildirim toplama, özel teklifler sunma, marka tanıtımı, müşteri taleplerine yönelik strateji oluşturma, rekabet analizi gibi önemli roller üstlenerek müşteri memnuniyetini artırma ve sadık bir müşteri kitlesi oluşturma açısından büyük önem taşır. Özellikle konaklama deneyimlerini sosyal medyada paylaşan ve diğer kullanıcılarla etkileşim halinde olan misafirlerimizin bu platformlarda aktif olmaları, bizim için bir dizi avantajlar sunuyor. Bu avantajlar, marka bilinirliği ve imaj, doğrudan iletişim, hedef kitle analizi, geri bildirim ve iyileştirme, etkileşim, dijital hikayeler ve görsel içerikler vb. gibi katkılardır. Sosyal medya, turizm sektörü için birçok avantaj sunmakla birlikte, bazı olumsuzlukları da beraberinde getirebilmektedir. Sosyal medya

olumsuzluklarını azaltmak için uyguladığımız ve aksiyon alınmasını önerdiğimiz önlemler şunlardır: İyi bir itibar yönetimi stratejisi geliştirin, aktif izleme yapın, olumsuz yorumlara profesyonel yanıtlar verin, kişisel verilere saygı gösterin, sahte incelemelere karşı önlem alın, kaliteli içerik üretin, eğitim ve farkındalık oluşturun, kriz iletişimi planı hazırlayın. Dijitalleşme ve e-ticaretin otelcilik sektörüne etkisi hem olumlu hem de olumsuz yönler içerir. Olumlu yönler arasında geniş pazar erişimi, hızlı rezervasyonlar, müşteri geri bildirimleri, tasarruf sağlayan pazarlama, veri analitiği ve müşteri segmentasyonu bulunurken, olumsuz yönler arasında artan rekabet, veri güvenliği endişeleri, komisyon ücretleri, teknolojiye yatırım maliyetleri ve yorum yönetimi önemli rol oynamaktadır. Sosyal medya ve dijitalleşme, turizm sektöründe daha kişiselleştirilmiş deneyimler, yeni seyahat teknolojileri, dijital medya pazarlaması, misafir değerlendirme skorlarının etkisi, dijital ödeme ve rezervasyon, sürdürülebilirlik, veri güvenliği, yeni rekabet dinamikleri gibi önemli gelişmeleri beraberinde getirdi ve hiç şüphesiz ki yeni gelişmeler bir karar topu etkisi gibi kattanarak büyümeye devam edecek. İşletmeler, bu değişimlere uyum sağlamak ve rekabetçi kalabilmek için kendi marka dinamiklerini de göz önüne alarak stratejiler geliştirmelidirler.

## Özellikle otel ve restoranlar için 360 derece pazarlama çözümleri sunan bir ajans olarak, marka özelinde belirlenen stratejilere göre yönetiyoruz

Under Construction 212, özellikle otel ve restoranlar için 360 derece pazarlama çözümleri sunan bir ajans olarak kuruldu. İkimiz de uzun yıllar otelcilik sektöründe global zincirlerde tecrübe edindikten sonra otel pazarlama alanında uzmanlaştık ve 2021 yılında şirketimizi kurmamızla birlikte birçok kuruma sosyal medya yönetimi, görsel iletişim tasarımı, pazarlama danışmanlığı, metin yazarlığı, mimari fotoğraf çekimleri, kurum kimliği yaratılması, dijital pazarlama, internet sitesi tasarımı gibi alanlarda hizmet sunduk. En güçlü yanlarımızdan biri de; PR, medya satın alma gibi hizmetler için işlerimize son derece uzman iş ortaklarımızın olması. Bu sayede müşterilerimize tam anlamıyla 360 derece pazarlama çözümlerini tek çatı altında sunabiliyoruz. Otel pazarlaması sürekli değişen bir alan olduğundan, güncel kalmak ve stratejilerinizi sürekli olarak gözden geçirmek önemlidir. Dijital ve sosyal medya kanallarını etkili bir şekilde kullanarak işletmenizin görünürlüğünü artırabilir, potansiyel müşterilere ulaşabilir ve mevcut müşterilerle daha fazla etkileşime sahip olabilirsiniz. Oteller de bunun farkında olduğu için dijital kanallarda

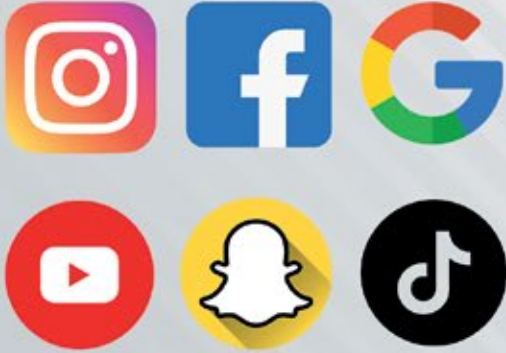
etkili bir biçimde bulunmayı hedefliyor. Under Construction 212 olarak biz de iş ortaklarımız ile birlikte müşterilerimize dijital kanallar odaklı stratejiler belirlediğimiz bir hizmet sağlıyoruz. Rekabetin çok yüksek olduğu bu iki kanalda doğru stratejinin belirlenmesi kritik öneme sahiptir. Bu sayede yapılan çalışmaların olumlu dönüşlerini alabilirsiniz. Biz öncelikle her marka özelinde hedef kitle belirliyoruz. Sosyal medya yönetimi ve içerik üretimi, internet sitesi optimizasyonu, dijital reklam yönetimi ve kampanyaları, online rezervasyon kanallarının pazarlama yönetimi hizmetlerimizi, marka özelinde belirlenen stratejilere göre yönetiyoruz. Sosyal medyanın en güçlü özelliklerinden biri ölçülebilir olması ve verileri anlık olarak sunması. Birlikte çalıştığımız otel ve firmalara da yatırımın geri dönüşünü hızlıca ve son derece net veriler ile sunuyoruz. Ayrıca, analiz ettiğimiz bu verileri müşterilerimiz ile birlikte değerlendirerek, hedef kitleyi daha yakından tanıyıp, onların ihtiyaçlarına yönelik bir sosyal medya yönetim modeline hızlıca geçilebilmesine de olanak tanıyor. Teknolojilerin etkin bir şekilde kullanılması otellerin keşfedilebilir olmasına, müşteriler ile daha



**Esra Demir ve Sevi Gürsoy /  
Under Construction 212**

yakın ilişkiler kurabilmelerine ve hızlı çözümler sunabilmesine olanak sağladı. Veri analitiği ve tahminler, dijital ödeme ve rezervasyon, sanal gerçeklik (VR) ve artırılmış gerçeklik (AR) gibi alanlardaki gelişmeler ilerleyen dönemde turizm sektörünü daha rekabetçi hale getirecektir. Yapay zekanın hayatımıza gittikçe daha fazla entegre olması ile birlikte, turizm sektöründe de kendisine önemli bir yer bulacağına ve yakın gelecekte çok daha farklı deneyimleri, platformları ve uygulamaları hayatımızın bir parçası haline getireceğine inanıyoruz. Aynı dijital dönüşümde olduğu gibi, bu dönüşüme öncü bir şekilde adapte olabilen kurumlar avantajlı durumda olacak.

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



---

**REKLAM**



---

**KOLAY  
REKLAM**

**REKLAMCILIĞIN  
EN KOLAY HALİ**



**WUiWO.io**



## İnsanlar ürün değil her zaman bir hikaye satın almak ister ve sosyal medya bu hikayeyi yaratmak için en uygun ve etkili mecradır

2007 yılında faaliyete geçen Spice Hotel & Spa, Antalya'nın şirin beldesi Belek'te, 91 bin metrekarelik bir alan üzerinde kurulmuş olup, 546 oda ve 1.200 yatak kapasitesine sahiptir. 4 katlı ana bina ile birlikte, 42 aile odasının bulunduğu bir ek bina ve portakal ağaçları ile donatılmış muhteşem bir peyzaja sahip, 22 adet farklı tiplerde villalar mevcuttur. Ne kadar çok temas noktası olursa, satış olasılığı da o kadar artar, dolayısıyla Spice Hotel&SPA olarak, birçok platformlarda aktif olarak yer almaktayız. Google, Youtube ve Yandex reklamcılığı, e-mailing çeşitli B2b ve B2c kanallarında banner ve içerik reklamları. Sosyal medya olarak Facebook, Instagram, LinkedIn, Telegram, VK.ru gibi platformlarda içerik pazarlaması ile birlikte Influencer marketing aracılığıyla markamızın tanıtımını gerçekleştiriyoruz. Yaptığımız tüm reklam çalışmalarının veri raporlarını ve satışa dönüşme oranlarını aylık bazda inceliyor ve bütçenin efektif kullanımı açısından analiz ediyoruz. Sosyal medya, etkinlikler ve kampanyalar ile ilgili olan haberleri doğru kitleye hızlı bir şekilde ulaştırmak için en önemli mecralardan biridir. Bunun yanı sıra, misafir memnuniyetini ölçebilme, misafire direkt iletişim sağlama ve dijital ortamda verilen hizmetin kalitesiyle misafirlerinin otele gelmeden önce markaya olan bağlılığı güçlendirme açısından çok etkilidir.

**Sosyal medyanın olumsuz yönleri bağlamında en etkili önlem müşteri memnuniyetini sağlamak olacaktır. Bu bağlamda otelimizde «İlk biz duyalım» sloganı altında Spice – Assistant hizmet sistemi kuruldu**

Sosyal medyada markanın imajını sadece işletme değil, misafir de çiziyor. İşletmenin imajı, misafirlerinin kendi deneyimleri ve düşünceleri ile ilgili yaptıkları paylaşımlar sayesinde şekillenmektedir. Bu bağlamda

sosyal medya hesaplarında verilen hizmet kalitesi ve misafir ile olan iletişim çok önemli. Bir misafir otel ile alakalı sorun yaşadığında, yönetim, probleminden anında haberdar olup aksiyon alabiliyor. Bu şekilde sosyal medya aracılığıyla fırsata dönüştürülen krizler, misafir memnuniyetini en üst seviyelere taşıyabiliyor. Spice Hotel&SPA olarak tüm platformlarda dijital misafirperverliğimizin kalitesini yüksek standartlarda tutmak için gerekli çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Otelimiz konukların online üzerinden aldıkları hizmetlerinin yüksek standartlarını ve kriterlerini karşıladığından, BDT ülkelerin en büyük bağımsız otel yorum sitesi Tophotels.ru tarafından «Digital Premium Award» ile ödüllendirildi. Sosyal medya akışı, fotoğraf albümünün yerini aldı, yorum ve öneri paylaşımlarının, misafirlerin satın alma kararını doğrudan etkilediği bir gerçektir. Bu sebepten dolayı sosyal medya pazarlama, stratejimizin önemli ve ayrılmaz bir parçasıdır. Sosyal medya sayesinde misafiri odağa alma üzerinden pazarlama stratejileri yürütebiliyoruz. Ayrıca insanlar ürün değil her zaman bir hikaye satın almak ister ve sosyal medya bu hikayeyi yaratmak için en uygun ve etkili mecradır. Sosyal medyanın olumsuz yönleri bağlamında en etkili önlem müşteri memnuniyetini sağlamak olacaktır. Bu bağlamda otelimizde «İlk biz duyalım» sloganı altında Spice – Assistant hizmet sistemi kuruldu. Dört farklı dilde hizmet veren bu sistemimizin amacı misafirlerle sürekli irtibat halinde olup, misafir içerdeyken şikayetlerinin çözülmesini ve misafirin tesisten memnun ayrılmasını sağlamaktır.

**Turizm sektörünün hizmet sektörü olmasından kaynaklı, gelişen dijitalleşme, sektördeki insan kaynaklarının önemini düşürmeyecektir**

Sosyal medyanın olumlu yönleri için şunları söyleyebiliriz: Hem misafirlerinin



Liubov Karabulut / Spice Hotel & SPA / Satış ve Pazarlama Direktör Yardımcısı

hem çalışanlarının hayatını kolaylaştırıcı değişikliklerin ve uygulamaların devreye girmesi; Düşük maliyet ile geniş kitlelere kısa bir sürede kolayca ulaşma imkanı; Analitik veriler ile doğru kişiye, doğru kanallardan, doğru içeriklerin sunulmasına yönelik pazarlamanın gerçekleştirilmesi; Tüketici davranışları ve piyasa rekabeti hakkında daha kaliteli bilgiye sahip olmak; Memnuniyeti ölçebilme, misafire doğrudan iletişim kurma, ve verilen dijital hizmetler ile misafirin otele gelmeden önce firma sadakatını yaratabilme imkanı. Olumsuz yönleri için ise: Ayakta kalabilmek ve rekabet edebilmek için işletme hızlı gelişen teknolojiyi takip etmek ve sürekli uyum sağlamak zorundadır. Dijital gelişmeler sadece oteller için değil, misafirler için de veriyi erişimi kolaylaştırıyor ve birden fazla seçeneğe kısa sürede kolaylıkla ulaşmak, misafirlerin markaya olan odağını ve bağlılığı düşürebiliyor. Turizm sektöründe dijitalleşme ile oluşturulan hizmetler gün geçtikçe daha akıllı ve misafir ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen olacak, dijital gelişmeler rezervasyon hacmini artıracaktır. Hızla değişen toplum taleplerine cevap veremeyen işletmelerin ayakta kalması ve rekabet edebilmesi çok zor olacaktır. Turizm sektörünün hizmet sektörü olmasından kaynaklı, gelişen dijitalleşme, sektördeki insan kaynaklarının önemini düşürmeyecektir.

## Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'un yeni şefi Murat Kalkandelen oldu

Yurt içi ve yurt dışında uzun yıllara dayanan başarılı kariyeri ve ödülleri ile tanınan, sektörün deneyimli ismi Murat Kalkandelen, dünyanın önde gelen gastronomi markalarını bünyesinde buluşturan Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul'da yeni Executive Chef olarak göreve başladı. Kariyerine Dubai'de Grand Hyatt Hotel'de başlayan Murat Kalkandelen, sonrasında yurt dışı ve yurt içi deneyimine City Seasons Oman ve Barut Hotels Antalya'da devam etti. 2015 yılından itibaren Executive Chef

olarak kariyerini sürdüren Kalkandelen, Sheraton Maslak, IHG Crowne Plaza Floria, Marriott Dead Sea Ürdün, Baros Maldivler ve Hyatt Regency İstanbul Ataköy'de görev aldı. GCC bölgesinde 6 farklı marka ile 40 restorana hizmet veren Kuveyt merkezli SeaZen Group'ta Executive şef AR-GE olarak çalışan başarılı şef, Eylül 2023 itibarıyla Six Senses Kocataş Mansions, İstanbul Executive Chef'i olarak göreve başladı. Uluslararası gastronomi yarışmalarından Türkiye'ye altın madalya kazandıran Şef Murat Kalkandelen,



özellikle yıllara dayanan deneyimi, kendine özgü tarzı ve teknikleri ile oluşturduğu davet ve ziyafet menüleriyle dikkatleri üzerine çekiyor.



\*\*Avrupa'da enerji verimliliğini artırma ve karbon emisyonlarını azaltma hedefleri doğrultusunda 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir.



Home Comfort  
Müşteri İletişim Merkezi  
444 2 474

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

[f](https://www.facebook.com/BoschHomeComfortTR) [i](https://www.instagram.com/boschhomecomfort_tr) [y](https://www.youtube.com/BoschHomeComfortTR) /BoschHomeComfortTR  
/boschhomecomfort\_tr

# Tasarruf Sever Bosch Air Flux VRF Klima Sistemlerini Seçer.

**Bosch Home Comfort Ailesinin üyelerinden Bosch Air Flux VRF Klima Sistemlerinde, yüksek enerji tasarrufu ve yüksek performans bir arada...**

Gelecek odaklı akıllı teknolojilere sahip, yüksek enerji tasarruflu, çevre dostu **Bosch Air Flux**; iç ünitelerinin sahip olduğu DC fan motoru, dış ünitelerinin sahip olduğu buhar enjeksiyonlu scroll kompresör ve iki aşamalı sub cool teknolojisi sayesinde benzersiz bir yüksek enerji tasarrufu sağlar. Mükemmel derecede sessizdir. Eco tasarım direktiflerinden **\*\*ENER LOT21 yönetmeliklerine uygun** olarak üretilmiştir.

Siz de Bosch'un yüksek kalite standartları ve profesyonel hizmetiyle daha uzun ömürlü ve yüksek tasarruflu iklimlendirme ayrıcalığını yaşayın, işinizin gücüne güç katın.

## Tasarruf Sever, Bosch'u Seçer.



## CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, 'Fazla' iş birliğiyle gıda atıklarını takip ediyor

Turizm sektöründe uzun yıllardır edindiği tecrübe ile hizmet veren CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, Türkiye'nin ilk ve tek teknoloji tabanlı bütünsel atık yönetim şirketi olan Fazla ile yaptığı iş birliği kapsamında akıllı tartı sistemi ile Izaka Terrace restoranda gıda atıklarını takip ediyor ve atık oluşumunu önleyebilmek için aksiyon alıyor. İsrafla ve israf kaynaklı karbon salınımıyla mücadele etmek için teknoloji tabanlı bütünsel atık yönetimi çözümleri geliştiren Fazla ve küresel bir marka olarak sürdürülebilir yaşam odaklı, yenilikçi ve lüks hizmet anlayışını benimseyen CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul geliştirdikleri iş birliği ile şehir otelciliği sektöründe sürdürülebilirlik konusunda örnek teşkil edecek bir projeye imza attı. CVK Park Bosphorus Hotel'in Izaka Terrace restoranında başlatılan proje kapsamında akıllı tartı sistemi ile üretim ve misafirlerden dönen gıda atıklarının ölçümü yapılıyor. Ölçümlerin düzenli takibi ile hem atıkların kaynağında azaltılması hem de misafirlerin memnuniyetinin artırılması hedefleniyor. Gerçekleşen iş birliği hakkında bilgi veren CVK Park Bosphorus Hotel Genel Müdürü Murat Arslan; "CVK Park Bosphorus Hotel olarak "RESPECT" adını verdiğimiz sürdürülebilirlik programımız kapsamında 'Future Starts Today' mottosuyla hareket ediyor ve sürdürülebilirliği sosyal sorumluluktan çok kurumsal bir zorunluluk olarak görüyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda ana gündemimizi aldığımız gıda atıklarının ölçümü ve takibi konusunda Fazla ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği kapsamında; akıllı tartı sisteminin sunduğu dijital altyapı sayesinde Izaka Terrace restoranımızda gıda atıklarımızı kolaylıkla ölçümlüyor ve ölçüm raporlarına göre atık azaltıcı aksiyonlarımızı listeliyoruz. Aldığımız aksiyonlarla çevresel etkinin yanı sıra finansal fayda elde edebileceğimize ve misafirlerimizin tüketim alışkanlıklarını sayısal verilere bağlı olarak gözlemleyebileceğimize inanıyoruz" dedi. Akıllı tartı sisteminin sunduğu raporlar ile işletmelerin satın alım maliyetlerini yüzde 8'e kadar düşürebileceğini belirten Fazla Pazarlama ve İş Geliştirme Lideri Koray Koçer ise "Şehir otelleri; kahvaltı büfesi, alakart ve banket gibi farklı aşamalarda gıdanın servis edildiği ve bu sebeple atığın oluşabileceği pek çok alana sahip. Tam da bu noktada, CVK Park Bosphorus Hotel'in Izaka Terrace restoranında başlattığımız ölçüm çalışmalarının hem şehir otelciliği hem de restoranlık sektörü için örnek niteliğinde olduğunu söyleyebilirim. Akıllı Tartı Sistemi; profesyonel mutfaklarda gıda atığının hangi aşamada ve ne miktarda oluştuğunu veriye dayalı bir şekilde sunan ve atığın izlenebilirliğini sağlayan teknolojik ürünüdür. Akıllı Tartı Sistemi'nin etkin bir şekilde kullanılması için mutfak ekibinin projeye aidiyetinin ne kadar önemli olduğunu biliyor, proje kapsamında başlangıç eğitimleri düzenliyoruz. CVK Park Bosphorus'da gerçekleştirdiğimiz eğitime olan yüksek katılım ve ilgi, bu lokasyonda yaratabileceğimiz faydanın ne kadar umut verici bir seviyede olduğunu gösteriyor. Otellerdeki satın alım maliyetlerinin de gün geçtikçe arttığı bu dönemde, farkındalığı yüksek bir mutfak ekibi ile akıllı tartı sistemi'ni kullanarak başlattığımız çalışma sayesinde gizli maliyet oluşturan gıda atıklarının önüne geçeceğimize inanıyoruz" dedi.



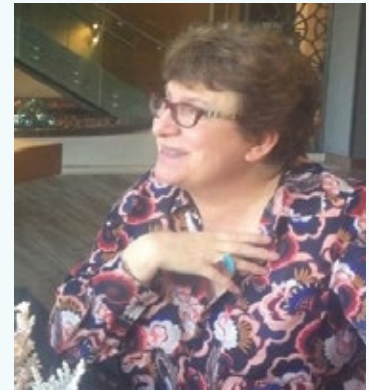
## Divan Grubu, Uluslararası Temizlik ve Çevre Hizmetleri Haftası'nı çalışanları ile birlikte kutladı

Divan Grubu'nun mükemmel misafir deneyimi anlayışına en büyük katkısı sağlayan saha çalışanları International Housekeeping Haftası'nı (Uluslararası Temizlik ve Çevre Hizmetleri Haftası) tüm Divan Grubu otellerinde düzenlenen ve tüm hafta boyunca devam eden etkinliklerle kutladı. Otelcilik, gurme ürünler ve yeme-içme sektörlerinde faaliyetlerini sürdüren Divan Grubu, misafir memnuniyetini ve başarılı öncü çalışmalarını tüm çalışanları ile birlikte sürdürüyor. Divan Grubu, dünya genelindeki tüm otellerde kutlanan ve Eylül ayının ikinci haftasını kapsayan International Housekeeping Haftası'nı kutladı. Türkiye'de ve yurt dışında bulunan toplam 11 oteli ile hizmet veren Divan grubu, tüm yönetici ve housekeeping çalışanlarıyla beraber otellerinde düzenlenen ve tüm hafta boyunca devam eden etkinliklerde bir araya geldi. International Housekeeping Haftası etkinliği kapsamında, Divan otellerinde bir şenlik havasında geçen kutlamalar kapsamında çeşitli etkinlikler ve kutlamaların yanı sıra Housekeeping departmanında görev alan çalışanların başarıları ödüllendirildi. Divan İstanbul Otel'i başta olmak üzere yurt geneli ve yurt dışı otellerde; otel yöneticileri ve departman müdürleri tüm Housekeeping departman çalışanları ile beraber etkinliğin ilk gününden son gününe kadar kutlamalara katıldı. Divan Erbil'de, katlanır çamaşır yarışması, takım oluşturma oyunu, tesis mükemmelliği mücadelesi gibi etkinlikler düzenlendi. Divan Mersin; Türk kahvesi- çikolata sunumu, eğitim sertifikaları sunumu, masaj hizmeti, pasta kesimi ve dans etkinliklerine ev sahipliği yaptı. Divan Antep'te öğle yemeğinde teşekkür karşılıması, iş alanlarında ziyaret ve çiçek takdimi, anket sonucu seçilen filmin sinema gösterimi, vardiya sonrası partisinde pasta kesimi, özel sunumlar, hediyeler gibi sürprizlerle hafta boyunca kutlamalar devam etti. Divan Çorlu'da sabah kahvaltısı ile başlayan kutlamalar, molalarda çeşitli ikramlar ve yemek organizasyonu ile devam etti. Divan Bursa'da çay saati ve çeşitli ikramlar, öğle yemeği ve sürpriz hediyelerle hafta boyunca kutlamalar sürdü. Divan Ankara'da ise katlarda personellere çiçek dağıtımı, kat hizmetleri olimpiyatları başlığında 4 farklı yarışma sonrasında ödül töreni, öğle yemeği organizasyonu, başarı sertifikası takdim töreni ve fotoğraf çekimi gibi sürpriz kutlamalar gerçekleştirildi. Divan Elmadağ'da kahvaltı ve öğle yemeği organizasyonu, çay saati buluşması, departman müdürlerinin de katılımıyla oda hazırlama yarışması, piknik organizasyonu, pasta kesimi ve sürpriz hediyelerle hafta boyunca kutlamalar düzenlendi. Divan İstanbul City'de ise kutlamalar süresince kahvaltı organizasyonu, masaj, yarışma ve ödül töreni organize edildi. Divan Çukurhan'da ofis süsleme ve fotoğraf çekimi ile başlayan kutlamalar çiçek ve lokum dağıtımı, şampuan dizme, havlu katlama ve çarşaf halat çekme yarışmaları, öğle yemeği, başarı sertifikası takdim töreni ile devam etti. Divan Adana'da ise kahve, dondurma ve çikolata ikramı ile başlayan etkinlikler pasta kesimi, masaj, kahvaltı, alışveriş çeki gibi sürpriz hediyelerin takdimi ile tamamlandı.



## Dosso Dossi Hotels Golden Horn Otelin Genel Müdürü Aysun Çelikok geçirdiği kaza sonucu hayatını kaybetti

İzmir'in Urla ilçesinde meydana gelen trafik kazasında, takla atıp bariyerlere çarpan araç sürücüsü hayatını kaybederken, diğer araçlarda bulunan 2 kişi yaralandı. Kazada ölen Aysun Çelikok'un daha önce Hilton Garden Inn İstanbul Golden Horn otelin, otel el değiştikten sonra Dosso Dossi Hotels Golden Horn'un genel müdürü olduğu belirtildi. Kaza, İzmir - Çeşme Otoyolu, Çamkent Köprüsü'nde meydana geldi. Çeşme istikametinden İzmir istikametine seyir halinde olan ve sol şeritte ilerleyen İ.F. (26) yönetimindeki 26 RR 305 plakalı otomobil, orta şeritte ilerleyen Aysun Çelikok'un (61) kullandığı 34 EPT 978 plakalı otomobile çarptı. Çarpmanın etkisiyle savrulmuş otomobil, karşı şeritten gelen A.K. (51) yönetimindeki 34 GMT 835 plakalı otomobile çarptı. Meydana gelen feci kazada Aysun Çelikok'un otomobili takla atarak bariyerlere saplandı. Araç içerisinde sıkışan ve itfaiye ekipleri tarafından çıkarılan Çelikok'un hayatını kaybettiği belirlendi. Kazada yaralanan diğer 2 kişi, sağlık ekipleri tarafından ambulansla Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesine kaldırıldı. Kazaya sebebiyet verdiği değerlendirilen İ.F. ise polis ekipleri tarafından gözaltına alındı.



**Ethem Zağıkyan**  
**Continent Worldwide Hotels CEO**

## Turizm sektörünü bekleyen tehlike: “Kelebek Etkisi”



Her yeni sezon başlangıcında, turizm sektörünün kalbi olan oteller, tatil köyleri ve hatta restoranlar, personel bulma konusundaki güçlükleri dile getiriyor. Bu sorun, sadece sayısal bir dengesizlik değil; işin özüne ilişkin bir sıkıntının yansıması.

Haberlerde sıkça çıkan demeçlerin özetine bakarsak, birkaç ana başlık öne çıkmakta... Yeni neslin sektörümüze olan ilgisizliği, ekonomik şartlar, maaşların yetersiz bulunması, çalışma koşulları, personele sağlanan konaklama koşulları, kısa dönemli istihdam ve yıl boyunca sürekli iş olmaması gibi. Bu faktörler genelde haberlerin içeriklerinden okuduklarımız...

### Eskiden...

Arz ve talep, artık hayatın her dalında önemli olduğunu kanıtlayan iki unsur... Geçmişte biraz incelersek, turizm ve otelcilik çalışanı olmak demek, yüksek gelir elde edilebilen, özellikle 60'larda, 70'lerde yüzde sistemi ile kazanç imkanı sağlayan, gerçekten de bilgi ve profesyonelliğin önemli olduğu bir iş dalına sahip olmak demektir... İstanbul'da iyi bir uluslararası otelde çalışmak demek, bankalarda işlem yaparken bile avantaj sağlardı ve hatta, yüksek limitli kredi kartı almak demektir... Mesela İstanbul Hilton'da servis elemanı olmak demek, mönü'deki birçok yemeği flambe arabalarında misafir önünde

pişirmek veya masada 'carving' yapmak demektir. Eğitim önemliydi. Çalışanlar sınav ile bir üst pozisyona geçerlerdi. Diksiyon, dil bilgisi önemliydi. Ve hatta günümüzde çok orta seviye olarak bilinen pozisyonlar için bile, yurt dışına eğitime gönderilmek ve akabinde sınava girerek pozisyon yükseltebilmek demektir. Kısaca, pozisyonun, beraberinde getirdiği gelir artışının, bir anlamı vardı ve çalışanlar, bu bilinçle görevlerini severek yapmaktaydı...

Arz, burada devreye giriyor. Otellerin çoğalması ile birlikte, yeterince bilgili olan yönetici adayları ve hatta orta düzey yöneticiler, açılan yeni otellere dağılmaya başladı. Bir kısım iyi otelci ise yurt dışına çıkmaya, ExPat olarak çalışmaya başladı... Dönemin üniversiteleri iyi bir eğitim veriyor ve bu eğitim yeterli olmayarak, mesleki stajlarla destekleniyordu.

### Günümüzde...

Artık otellerin çoğalması ve her geçen gün yenilerinin eklenmesi, yani talebin çoğalması, finansi şartların cazibesini koruyamaması, yeni neslin mesteğe bakış açısının etkileri, bu iş koluna ilgiyi azaltmakta. Buna bir de çalışanın, yükselme beklentisinin gerçekleşme ihtimalinin azalması ve hatta bu yeni pozisyonun getirdiği yükümlülüklerin karşılığında, finansi gelirin eskiden olduğu kadar farklı olmaması, örneklemek gerekirse, bir restoran şefi maaşının aslında bir garson maaşından çok da farklı olmaması gerçek anlamda ilgiyi azaltmakta... Peki yukarıda bahsettiğimiz, üniversitede eğitim alanlar ve staj zorunluluğu devam etmiyor mu? Evet ediyor. Ancak bu sefer de işletmeler bu personele düşük maliyetli veya ücretsiz iş gücü olarak bakıyor ve amaç eğitim olmali iken, tüm angarya işlerin yaptırılması anlamı yükleniyor...

### Kelebek Etkisi...

Gözden kaçan büyük bir sorun var: Kalifiye personel eksikliği, sadece bugünün bir meselesi değil, geleceğin potansiyel bir krizi olarak karşımıza çıkabilir. Yakın gelecekte, otel yöneticileri, genel müdürler ve yiyecek içecek

müdürleri gibi kritik pozisyonları doldurmak giderek zorlaşacak. Daha doğrusu, kalifiye ve tecrübeli yönetici bulmak zorlaşacak... Şu anda, bu dönemde alttan gelen kalifiye personel yetersizliği, önümüzdeki yıllarda yeterli tecrübeye sahip yönetici eksikliğini beraberinde kesinlikle getirecektir. Hatta getirdi bile... Geçmişle kıyasladığınızda bunu gözlemleyebilirsiniz.

Burada değişik senaryolar kurgulanabilir. Teknolojinin beraberinde getirdiği otomasyonlar ile birlikte bazı pozisyonlar tarihe karışabilir... Ancak uzun vadede bu çözüm yeterli olmayacaktır.

Daha az deneyime sahip yöneticiler, tesislerde kaliteyi ve tesisin itibarını tehlikeye atabilir. Misafir memnuniyeti düşerken, rekabetçilik azalabilir. Ayrıca, sektörün geleceği için önemli olan liderlik pozisyonlarındaki boşluklar, turizmin sürdürülebilir büyümesini bile tehdit edebilir.

### Stratejiler...

Turizmin sadece mavi sulara yüzme ve güneşlenmek olmadığını, aynı zamanda bir ekonomik döngü olduğunu unutmamamız gerek... Bu sorunların göz ardı edilmesi, turizm sektörünü gelecekte sorunlarla baş başa bırakabilir.

Kısaca... Otelciliğin tekrar cazip bir meslek haline gelmesi gerekmektedir... Kalifiye personel eksikliği, sadece insan kaynağı açısından değil, aynı zamanda hizmet kalitesi ve sektörün geleceği açısından da ciddi bir tehdit haline gelmeden, turizm paydaşlarının, uzun vadeli stratejiler geliştirerek bu soruna çözüm bulması gerekmektedir. Eğitim, teşvik ve daha iyi çalışma koşulları gibi faktörler, kalifiye personel eksikliği sorununu aşmada yardımcı olabilir. Ancak otellerin de minimum servis kuralları mantalitesini terk ederek, 'insana yatırım' yapması gerekmektedir.

## DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'da üst düzey atama

Geçtiğimiz aylarda kapılarını açan Şanlıurfa'nın ilk uluslararası beş yıldızlı oteli DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'da üst düzey bir atama gerçekleşti.Yeni görevinden önce Mersin HiltonSA'da Operasyon Direktörü olarak görev yapan Fatih Günkent, DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'ya Genel Müdür olarak atandı. Adnan Menderes Üniversitesi'nde Turizm Yönetimi ve Otel İşletmeciliği / Konaklama üzerine lisans eğitimini tamamlayan Günkent, Cambridge Üniversitesi'ne bağlı Girton Collage'de eğitimine devam etti. 2004 yılında Hilton ailesine katılan Günkent, 2008 yılından bu yana Hilton İstanbul Bosphorus, DoubleTree by Hilton Malatya, Adana HiltonSA, Mersin HiltonSA'da önemli pozisyonlarda görev alarak markaya ait yeni açılan ve mevcut otellerde önemli roller üstlendi. Fatih Günkent "Şanlıurfa'da açılan şehrin ilk uluslararası beş yıldızlı oteli DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, sadece bu ilde değil, tüm Güneydoğu Anadolu bölgemizin turizmine değerli katkıda bulunacak ülke adına çok değerli bir projemizdir. Şehrin turist hacmini artırmaya da vesile olan otelimiz, modern toplantı salonları ile de önemli toplantı ve etkinliklere ev sahipliği yaparak iş dünyasını Şanlıurfa'da ağırlıyor" dedi.



Fatih Günkent



# projeler



## Marmara Bölgesi'nde (İstanbul hariç) 10 bin 713 yataklı 55 yeni otel projesi daha hayata geçiriliyor

Turizm Proje Dergisi olarak, bu sayımızda, 2023 Eylül ayında, İstanbul'u hariç tutarak, son güncellemelerini gerçekleştirdiğimiz, Marmara Bölgesi yeni otel projeleri çalışma dosyamızı sunuyoruz. Araştırmalarımıza göre, 2023 yılında açılmış ve açılacak olan yeni otel sayısı 25 adeti buluyor. Bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 4 bin 914 olarak gerçekleşiyor. 2024 yılı ve sonrasında ise 30 yeni otel projesi 5 bin 799 yatak kapasitesiyle sektördeki yerini almaya hazırlanıyor.

**D**ergimizin 26. sayısında İstanbul yatırımlarını sizlerle paylaştığımız için, bu sayımızda İstanbul hariç Marmara Bölgesi'ndeki otel yatırımlarına yer verdik. Türkiye'nin, Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan 7 coğrafi bölgesinden en önemlilerinden olan Marmara Bölgesi, sanayi, ticaret, tarım ve turizmde gelişmiştir. Yaklaşık 67.000 kilometrekarelik bir yüzölçüme sahip olan bölge, Türkiye'nin yüzde 8,5'ini oluşturur ve Marmara Denizi de yaklaşık 11.000 kilometrekarelik yüzölçümüyle bu bölgenin bir iç denizi durumunda olup bölgenin tam ortasında konumlanır. Doğal güzellikleri, tarihi ve kültürü ile her yıl artan bir turist

grafisine sahip olan bölge, İstanbul, Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale, Kocaeli, Yalova, Sakarya, Bilecik, Bursa, Balıkesir'i içine alan önemli turizm destinasyonlarına ev sahipliği yapar. Turistler bölgeye, doğal güzellikleri, kaplıcaları, kış turizmi, kültür turizmi, inanç turizmi, gastronomi turizmi, alışveriş turizmi gibi nedenlerle gelmektedirler. Marmara Bölgesi denince, İstanbul'un dışında Bursa – Uludağ, Ulubat Gölü, Çanakkale- Kaz Dağları, Truva Antik Kenti, Balıkesir- Manyas Kuş Gölü, Cunda Adası, Sakarya- Sapanca Gölü, Yalova-Termal Kaplıcalar aklı ilk gelen turistik mekanlardır. Marmara Bölgesi, Bulgarlar, Romenler, Araplar, Ruslar başta olmak üzere Avrupa bölgelerinden yoğun turist alıyor.



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

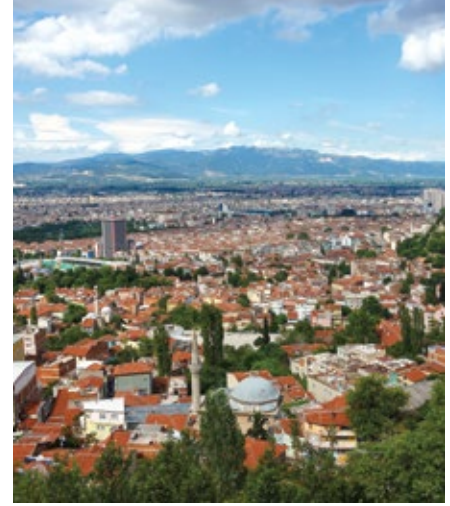
Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı	Yatak Sayısı
Balıkesir	2	1	2		5	627
Bursa	2				2	928
Çanakkale		1	1	2	4	286
Edirne	1	1		1	3	388
Kırklareli			1		1	75
Kocaeli	1	1	1		3	470
Sakarya		3			3	680
Tekirdağ		1			1	200
Yalova	1	2			3	1260

### 2023 ile 2024 yılı ve sonrasında toplam 55 yeni otel projesi sektördeki yerini alıyor

Marmara Bölgesi için (İstanbul hariç) son güncellemelerini yaptığımız araştırmamıza göre 2023 ile 2024 yılı ve sonrasında toplam 55 yeni otel projesi sektördeki yerini alıyor. Bu otellerin 15 adeti 5 yıldız, 22 adeti 4 yıldız, 13 adeti 3 yıldız, 5 adeti ise butik otel kategorisinde bulunuyor. Bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 10 bin 713.

### 2023 yılında açılan ve açılacak toplam tesis sayısı 25 olurken, toplam yatak sayısı 4 bin 914 olarak gerçekleşiyor

Marmara'da, İstanbul'un dışında kalan bölgede 2023 yılında açılan ve yıl sonu itibarı ile misafir kabul etmeye başlayacak olan 25 otelin, 7'si 5 yıldızlı ve 2.554 yatak; 10'u 4 yıldızlı ve 1.850 yatak; 5'i 3 yıldızlı ve 323 yatak; 3'ü butik otel olarak gerçekleşiyor.



itibarıyla 30 adet olarak gerçekleşecek. Bu sayıya önümüzdeki süreçte yeni eklemelerde olacaktır. 30 tesisin, 8 adeti 5 yıldızlı, 12 adeti 4 yıldızlı, 8 adeti 3 yıldızlı ve 2 adeti butik otel sınıfında olup toplam yatak kapasiteleri 5 bin 799 adete ulaşacaktır.

### 2023'DE AÇILAN/AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	7	2554
4*	10	1850
3*	5	323
Butik	3	187
<b>Toplam</b>	<b>25</b>	<b>4.914</b>



### 2024 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	7	2554
4*	10	1850
3*	5	323
Butik	3	187
<b>Toplam</b>	<b>25</b>	<b>4.914</b>

### 2023 yılında açılan ve açılacak olan tesis sayılarında Balıkesir ilk sıraya yerleşiyor

2023 yılı itibarıyla açılan ve açılacak toplam tesis sayıları bakımından Balıkesir, 2'si 5 yıldızlı, 1'i 4 yıldızlı, 2'si 3 yıldızlı olmak üzere toplam 5 tesis ve 624 yatak ile ilk sıraya yerleşiyor. İkinci sırayı ise 1 adet 4 yıldızlı, 1 adet 3 yıldızlı, 2'si butik otel, toplamda 4 tesis ile Çanakkale alıyor. Bu iki ilimizi 3'er adet otel ile Edirne, Kocaeli, Sakarya ve Yalova takip ediyor. Bursa 2 otel, Kırklareli ve Tekirdağ illerimiz ise 1'er tesis ile sıralamadaki yerlerini alıyorlar.

### 2024 yılı ve sonrasında hizmete girecek yeni otel projeleri sayısı 30 adeti buluyor

2024 yılı ve sonrasında hizmete girecek yeni otel projeleri sayısı ise eylül 2023 tarihi

### 2024 yılı ve sonrasında açılacak yeni otel sayıları açısından Bursa ve Balıkesir 8'er otel ile ilk sırayı paylaşıyorlar

2024 yılı ve sonrasında açılacak yeni otel sayıları açısından Bursa ve Balıkesir 8'er otel ile ilk sırayı paylaşıyorlar. Bursa'da hizmete girecek tesislerin, 3'ü 5 yıldızlı, 4'ü 4 yıldızlı, biri 3 yıldızlı olup toplam 2 bin 325 yatak kapasitesine sahip olacaktır. Balıkesir'de açılacak otellerin ise 2'si 5 Yıldızlı, biri 4 yıldızlı, 3'ü 3 yıldızlı ve 2'si butik otel sınıfındadır. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 1.394 adettir. Bu illerimizi, 1.020 yatak kapasitesine sahip 7 otel ile Çanakkale takip ediyor. Sakarya 3 otel, Edirne 2 otel, Kocaeli ve Tekirdağ 1'er otelle sıralamadaki yerlerini alıyorlar.

### 2024 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı	Yatak Sayısı
Balıkesir	2	1	3	2	8	1394
Bursa	3	4	1		8	2325
Çanakkale	1	3	3		7	1020
Edirne	1		1		2	216
Kocaeli		1			1	204
Sakarya		3			3	356
Tekirdağ	1				1	284



## Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temmuz ayına ait otel yatırım teşviklerini yayınladı

Buna göre temmuz ayında alınan yeni otel yatırım teşvik tutarı 686 milyon TL oldu. Bir adeti 5 yıldızlı, beş adeti 4 yıldızlı, üç adeti 3 yıldızlı otel olmak üzere toplamda 9 tesis için yeni otel yatırım teşviki alındı. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 1.232 adet. Temmuz ayında

alınan otel modernizasyon yatırım teşvik tutarı ise 376 milyon TL oldu. Bir adeti 5 Yıldızlı, iki adeti 4 yıldızlı, iki adeti 3 yıldızlı olmak üzere toplamda 5 otel için modernizasyon yatırım teşviki alındı. Bu otellerin toplam yatak kapasitesi ise 1.099.



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

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
MUĞLA	Bodrum	BİRLEŞİK GAYRİMENKUL GELİŞTİRME VE İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ	4	125	24.152.603
İSTANBUL	Bağcılar	GEMİNİ MAKİNA İNŞAAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	4	300	350.570.277
İSTANBUL	Arnavutköy	YILMAZOĞULLARI OTELCİLİK TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	4	150	95.531.454
İSTANBUL	Arnavutköy	NÇK İNŞAAT TURİZM OTELCİLİK TAŞIMACILIK VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	4	79	44.478.248
HAKKARİ	Yüksekova	GÜNEÇOĞULLARI PETROL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA NAKLİYAT İTHALAT İHRACAT VE RESTORAN HİZMETLERİ TİCARET SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	3	140	30.732.715
HATAY	Dörtöyl	SECNAR TARIM ÜRÜNLERİ İNŞAAT TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	4	90	75.365.000
İSTANBUL	Arnavutköy	GENÇ GROUP İLETİŞİM İNŞAAT VE TURİZM OTELCİLİK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	3	40	23.445.913
BALIKESİR	Burhaniye	ORKUN ASİL FOTOĞRAFÇILIK PRODÜKSİYON REKLAMCIKLIK ELEKTRONİK İNŞAAT TURİZM TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	3	60	21.833.000
BALIKESİR	Ayvalık	RZN TURİZM İNŞAAT GIDA SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	5	248	19.765.660

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

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
İSTANBUL	Fatih	SALİHOĞLU TURİZM KUYUMCULUK GÜMÜŞCÜLÜK İNŞ.GIDA MAD. AKARYAKIT VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ DİŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	4	138	36.201.390
AYDIN	Kuşadası	ÖMER OTELCİLİK TURİZM SEYAHAT VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	5	618	315.257.563
MARDİN	Kızıltepe	ALUCA OTELCİLİK EĞİTİM HİZMETLERİ İNŞAAT GIDA PETROL TARIM HAYVANCILIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	3	50	4.224.500
ÇANAKKALE	Bozcaada	DYN TURİZM İNŞAAT TİCARET VE SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	3	22	9.749.600
ADANA	Seyhan	TUR İN KUYUMCULUK MOTORLU ARAÇLAR TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	4	271	10.578.700

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

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
İSTANBUL	Ataşehir	AEGLE SAĞLIK VE TURİZM ANONİM ŞİRKETİ	Engelli ve Yaşlı Bakım Merkezi	106 Yatak	16.212.795

### SAĞLIK VE SOSYAL HİZMET MERKEZLERİ MODERNİZASYON YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALAN FİRMALAR (TEMMUZ 2023)

Yatırımın Yeri		Firma Adı	Yıldız	Yatak Sayısı	Yatırım Tutarı (TL)
İli	İlçesi				
ADANA	Seyhan	ÖZEL KONAK HUZUREVİ VE YAŞLI BAKIM MERKEZİ LİMİTED ŞİRKETİ	Huzurevi	157 Kişi	20.500.000
ORDU	Altınordu	ORMED ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ MEDİKAL SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Tıbbi Hastane Hizmetleri	90 Yatak	78.337.000
GİRESUN	Merkez	ÖZEL TOPLUM SAĞLIK HİZMETLERİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Cerrahi Hastane Hizmetleri	201 Yatak	24.860.000

**Buderus**

Geleceğin ısıtma sistemleri.

# Bu Buderus Logatherm WLW166i Isı Pompası.

Mavi gezegenimizin geleceğini koruyan bu verimlilik başka kimde var?


Bu Buderus uzmanlığının yeni ürünü Logatherm WLW166i havadan suya, kule tipi ısı pompası.

Havadan serbest olan enerjiyi alarak ısıya dönüştürür ve hem ısıtma hem soğutma hem de sıcak su konforunu bir arada sunar. 10 ve 14 kW olmak üzere 2 farklı kapasite seçeneği, entegre 190 L paslanmaz çelik boyler ve 14 L genleşme tankının yanı sıra, emniyet ekipmanlarını içeren montaj kiti ile az yer kaplar; müstakil ve yarı müstakil evler için kompakt bir çözümdür. Buderus Logatherm WLW166i, sağladığı A++\* yüksek enerji verimliliğiyle mavi gezegenimizin geleceğini de koruyorsa, köklerinde 3 asırlık Buderus uzmanlığı olduğu için.


## Bu Buderus Isı Pompası. Bu uzmanlık başka kimde var?

\*WLW-10 SP AR dış ünite ile WLW166i-10 T190 iç ünite kullanımında; ortalama çevre koşulları ve 55°C gidiş suyu sıcaklığı ile.

[www.buderus.com/tr](http://www.buderus.com/tr) | 444 5 474

 /buderus\_turkiye

 /buderusturkiye

 /buderustr

 /buderustr

Evinize en uygun ısı pompasını bulmak için QR kodu okutunuz.





## Continent Hotels ve Master Realtor Gayrimenkul Türkiye’de 10 otel için ön anlaşma imzaladı



Türkiye’yi yurt dışında başarı ile temsil eden ve yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip olan otel markalarını bünyesinde bulunduran franchise ve yönetim firması Continent Worldwide Hotels, geçtiğimiz günlerde, yine Türkiye Gayrimenkul sektöründe hızla büyümekte olan Master Realtor Türkiye ve Maliyetine Ev İnşaat Proje Geliştirme Firması ile 10 lokasyon ve 10 otel markalı işletmesi konularını içeren otel franchise ve yönetim sözleşmesi imzaladı. Continent Villas & Suites Konya, ‘powered by Master Realtor’ markası ile işletilecek, bu tesis, yeni nesil yaşam alanı konseptinde tasarlanan grubun ilk tesisi olacak ve içinde, SPA, sağlık merkezi, hamam ve sauna, açık ve kapalı havuzlar, muhtelif café ve restaurant’lar barındıran, termal suyu olan, ve Türkiye’nin tek içilebilir mineral suyuna sahip olan bu ilk tesisin inşaatı, Ilgın, Konya’da başlayacak ve, standard oda, suite odalar ve villalar toplamında 200 ünite’ye sahip olacak. Master Realtor Gayrimenkul ve Maliyetine Ev CEO’su Mustafa Özcan Bu yeni birliklikten dolayı heyecanlı ve sevinçli olduklarını dile getirerek “365 gün yaşanabilir ve her bir ünitenin sahiplerinin kendileri konaklamaladıkları sürelerde isterlerse otel konseptinde ünitelerini değerlendirebilecekleri ve gelir elde edebilecekleri, 4 yıl garantili amortisman süresi ve 20 yıl garantili kira getirisi olan bu konseptin yönetimi için doğru operator partner’i ararken diğer firmaların haricinde Continent Worldwide Hotels ile de görüştük. Aklımıza en yatan ve gayet şeffaf bir şekilde tüm kurguları bizlere açıklayan, bu yolda beraber yürüyebileceğimizi toplantımızın ilk dakikalarından itibaren bize hissettiren, tek firma Continent Worldwide Hotels oldu. Önümüzdeki aylarda Ilgın Konya haricindeki diğer lokasyon ve proje bilgilerimizi de paylaşacağız. Satışta olan ünitelerle ilgili bilgileri web sitemizden bulabilirsiniz” dedi. Continent Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zagikyan ise, “ Öncelikle Sayın Mustafa Özcan’a bize ve markalarımıza güvendikleri için çok teşekkür ediyorum. Ilgın, Konya projesi çok özel ve güzel bir proje. Toplamda 20.000 m2 üzerinde inşaa edilecek bu güzel resort otel, yılın her vakti ayrı bir güzelliğe sahip olacak ve ayrıca, daimi konaklamayı tercih edecek unite yatırımcıları da, tüm hizmetlerimizden yararlanmanın ayrıcalığını yaşayacak. Anlaşmamız toplamda 10 lokasyonu kapsıyor ve çok kısa sürede bu lokasyonların bilgilerini vermiş olacağız. Tüm misafirlerimizi bizlerle birlikte bu yeni nesil yaşam konseptini keşfetmeye davet ediyoruz” dedi ve ekledi, “Bu yeni projeler ile birlikte, Türkiye içinde hızla büyümeye devam etmekteyiz. Bursa, Kocaeli, Biga ve İstanbul’daki otel projelerimiz de devam etmekte. Orta Doğu ve Afrika otellerimizin her geçen gün açılması, Global olarak, çok kısa bir süre içince Continent Hotels & Resorts ve Swiss Inn Hotels markalarımızın toplamda 50 tesisi geçeceğini ön görüyoruz. Bu bize, şeffaf ilişkiler ile yatırımcılarımızın güvenini kazandığımızı ve doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor.”

## Limak’tan Kıbrıs ve Bodrum’a yeni otel projeleri



Kaan Kavaloğlu

Limak Turizm Grubu Başkanı Kaan Kavaloğlu, grubun otellerinde yaklaşık 1 milyon 850 bin kişinin geceleme yaptığını, bunun da kendilerinin satış-pazarlama gücünü gösterdiğini belirterek; 2019 kârlılıklarını geçeceklerini ifade etti. Kavaloğlu, grubun yeni büyüme planlarını, biri Kuzey Kıbrıs diğeri Bodrum’da olmak üzere iki yeni otel yatırımının planlarını anlattı. Türkiye bu yıl turizm sektöründen 56 Milyar Dolar gelir, 60 milyon turist hedefliyor. Antalya da 60 milyonluk hedefe 15 milyon turistle katkıda bulunmayı planlıyor. Limak Turizm Grubu Başkanı ve Akdeniz Turistik Otelciler Birliği Başkanı Kaan Kavaloğlu, her ne kadar sezona beklentilerin altında bir giriş yapılsa da hedeflere ulaşılacağına inandığını vurguladı. 9 oteli ve 6 bin 500’ün üzerinde yatak kapasitesiyle Limak Turizm Grubu için de sezonun iyi gittiğini anlatan Kavaloğlu, “Limak otelleri olarak özellikle resortlarda doluluklarımız sezonda yüzde 90’ın üzerinde” dedi. Grubun otellerinde yaklaşık 1 milyon 850 bin kişinin geceleme yaptığını ifade eden Kavaloğlu, “Bu da bizim satış-pazarlama gücümüzü gösteriyor. Çok farklı pazarlarda olabilmeyi becerdiğimiz için de doluluklarımız ortalama dolulukların biraz üzerinde gerçekleşiyor. Bu yıl 2019 kârlılıklarımızı geçeceğiz” diye konuştu. Limak Turizm Grubu, yatırımlara da devam ediyor. Grup yakın zamanda toplam 500 Milyon Dolarlık yatırım ile KKTC Bafra’da 1.000 yatak kapasiteli bir otel ve 18 delikli bir golf sahası ile Bodrum’da da 5 yıldızlı otel projesini hayata geçirecek. Özellikle Bodrum’daki yeni otel konusunda çok iddialı olduklarının altını çizen Kaan Kavaloğlu, “Lüks segmentte bugüne kadar Türkiye’ye gelmemiş bir markayı Türkiye’ye getirmeyi planlıyoruz. Bodrum’da yeni yapacağımız tesisle tüm dünya bizi konuşacak. O kadar üst segment bir otel olacak” açıklamasını yaptı. Kavaloğlu, yatak kapasitelerini 6 bin 500’ün üzerine taşıdıklarını, Bodrum’daki otelin 450 yataklı, Kıbrıs’ta yapacakları otelin de 1.000 yataklı olacağını ve otellerin 2025 ve 2026’da açılacağı bilgisini paylaştı.

## Mutlular Grup’tan Gönen’e dev otel yatırımı

Şifa dağıtan termal kaynaklarıyla bir dönem Türkiye’nin en önemli merkezleri arasındaki Gönen, sektördeki liderliği yeniden ele alma adına büyük bir yatırıma imza atmaya hazırlanıyor. İlçenin öncü firması Mutlular, dev termal otel için startı verdi. Mutlular grup tarafından projesi hazırlanan Yıldız Otel arkasında 378 odalı termal otelin yapımına 2024 yılında başlanılması planlanıyor. 65 bin metrekare alanda yapılacak otelde oda büyüklükleri 46 ila 107 metrekare aralığında değişen standart oda, süit oda, köşe oda, aile odası ve teraslı oda olmak üzere farklı ihtiyaçlara cevap verecek farklı özellikli odalar mevcut olacak. Beş yıldızlı termal otelde spa alanı, balo salonu ve büyük organizasyonların yapılabileceği kongre merkezi de yer alacak.



Œık konseptler,  
projeye özel çözümler





## Dedeman, yurt dışı yatırımlarına Kazakistan'da devam ediyor

Yeni otel projeleri ile büyüme stratejisine hız kesmeden devam eden Türkiye'nin en büyük yerli ve milli otel zinciri Dedeman Hotels & Resorts International, yurt dışı otel yatırımlarında da ivmesini hızlandırdı. Geçmiş yıllardaki yurt dışı otel tecrübelerinin yanı sıra, Kazakistan'da konumlanan "Park Dedeman Almaty" ile yurt dışındaki aktif üçüncü otelini açmaya hazırlanıyor. Markanın Kazakistan'daki ikinci oteli olacak Park Dedeman Almaty; modern tasarım çizgileriyle dizayn edilmiş 110 odası, bölgenin botanik ruhunu yansıtan garden restoranı ve roofu, geniş toplantı odaları ve spor salonunun yanı sıra, spa'sı, fitness salonu ve kapalı havuzu ile şehri ziyaret eden misafirlerine hizmet verecek. 28 Eylül 2023 tarihinde Dedeman İstanbul'da gerçekleştirilen imza töreninde, Dedeman Turizm Yönetimi, Do-Kar Turizm ve Rams Global arasında gerçekleştirilen iş ortaklığı ile 2023'te açılması planlanan Park Dedeman Almaty için management sözleşmesi imzalandı. Dedeman Yönetim Kurulu Başkanı Banu Dedeman ile Dedeman Grubu üst düzey yöneticilerinin ev sahipliği yaptığı törene; Rams Global ailesinden Devran Bülbül ve turizm yatırım temsilcisi Cem Ciritçi, DO-KAR Turizm şirketinden Yönetim Kurulu üyeleri Ali Karınca ve Bülent Mutlu Doğru, Dedeman markasına uzun yıllar emek veren turizmci Ergün Demiray ve Türkiye Otelciler Birliği Başkanı Müberra Eresin başta olmak üzere birçok davetli katıldı. Almaty, Kazakistan'ın güney doğusunda çok sayıda alışveriş merkezi, restoranları, otelleri ve gazinoları ile oldukça zengin bir sosyal yaşam alanı sunuyor. Ülkenin eski başkenti ve Orta Asya'nın en gelişmiş kozmopolit şehri olan Almaty; kültürel, ekonomik ve ticari bir merkez olarak da kabul ediliyor. Çevresi dağlarla örülü, büyük parkları, geniş caddeleri, sanat müzeleri, sosyalist dönemin izlerini taşıyan yapılarıyla bir turizm cenneti olan şehrin merkezinde yer alan Park Dedeman Almaty; Atakent Mall'in karşısında, bölgenin en büyük botanik parkına, fuar alanına ve en prestijli alışveriş merkezi Esentai'ye 5 dakika uzaklıkta konumlanıyor. Yaptığı konuşmada, son iki yılda Dedeman markası olarak bir maraton koştuklarını belirten



Dedeman Yönetim Kurulu Başkanı Banu Dedeman; "Attığımız her bir imza, açılışını gerçekleştirdiğimiz her bir otel bizi yeni duraklara taşırken, bölge istihdamına katkı sağlama olanağı da buluyoruz. 1966'da kurulmuş bir marka olarak her zaman yerli ve milli olmakla övünüyoruz, bunun yanında yurt dışındaki Moldova, Taşkent, Bulgaristan, Suriye ve Moskova'daki tecrübelerimizle gurur duyuyoruz. Bu nedenle Dedeman markasına Türkiye Cumhuriyetleri'nde otel açmanın yakışacağını düşünüyorum. Türkiye'nin 81 ilinde Dedeman bayrağını dalgalandırma hedefimizle birlikte yurt dışında daha da büyümek istiyoruz. CIS ülkeleri, Orta Doğu ve Avrupa'da yatırımcı görüşmelerimiz devam etmekte. Bakü ve Çimkent'te yeni projelerimiz yolda" dedi. İmza töreninde konuşan Rams Global Temsilcisi Cem Ciritçi; "Kazakistan'da faaliyet gösteren bir firma olarak, 25 binden fazla çalışmamız ve 100'ün üzerinde tamamladığımız projelerle bölgede lider konumdayız. Aynı zamanda bir Türk şirketi olarak Kazakistan'daki konumumuz son derece önemli. Kazakistan, Orta Asya'nın önde gelen ülkesi; Almaty ise ülkenin en gelişmiş şehri. Bu nedenle Dedeman'ın Almaty'de olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Bir Türk iş insanı olarak burada Dedeman ve Do-Kar ile birlikte yeni projelere imza atmaktan mutluluk duyuyorum. Üç güçlü Türk firmasının Kazakistan ekonomisine katma değer sağlaması gurur verici. Temennimiz bu projelere yenilerini eklemek" diye konuştu.

## InterContinental İstanbul'un renovasyon sürecinin ilk etabı tamamlandı



İstanbul'un merkezi Taksim'de yer alan, pek çok tarihi yapıya birkaç adım mesafede bulunan; 1960'lı yıllarda tasarlanmış, InterContinental markasının 4 kez en iyi otellerinden biri olarak seçilen ve son 2 senedir de World Travel Awards'da Turkey's Leading Hotel ödülü alan InterContinental İstanbul'un renovasyon sürecinin ilk etabı tamamlandı. 1960'lı yıllarda tasarlanmış, Türkiye mimarlık tarihinin en önemli binalarından birisi olarak kabul edilen ve 1995 yılından beri hizmet veren InterContinental İstanbul, Türk turizmine yaptığı 50 milyon dolarlık yatırım ile bu sene başlayan renovasyon sürecini 2025'te tamamlayacak. Ocak 2023 itibarıyla lobi katında ve dış cephede başlayan yenilenme sürecinin ilk etabı ise Nisan ayında tamamlandı. 390 odaya sahip

otelin tümü ise 3 sene içerisinde kademeli olarak tamamlanırken otelin süit sayısı 52'den 104'e çıkacak; oda metrekareleri de büyüyecek. İstanbul Boğaz'ından 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. Aynı zaman yenilenen bahçesiyle de güz sezonu boyunca misafirlerini ağırlayacak olan InterContinental İstanbul; ferahlatılmış geniş atmosferiyle şehrin keşmekeşinden kaçmak ve lezzetle buluşurken eğlenmek isteyen İstanbullular için benzersiz bir deneyim sunuyor. 4 mevsim açık olan bahçe aynı zamanda kışın da kapalı kış bahçesiyle misafirlerini bekliyor olacak. InterContinental İstanbul'un renovasyon sürecini gerçekleştiren mimarı İF Design Awards 2022 ödüllü Aslı Arıkan 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 bankalarını 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 ahengi, 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. 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.



**KORKMAZ**

*Profesyonellerin Tercih...*



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



## Marriott International, Türkiye'deki büyüme planını 13 yeni anlaşma ile güçlendirdi

Marriott International, Türkiye'ye olan uzun vadeli taahhüdünü, imzaladığı 13 yeni anlaşma ile güçlendirdi. Türkiye'nin dört bir yanında toplamda 2 binden fazla yeni odanın şirketin portföyüne katılacağı anlaşmalar kapsamında Fairfield Inn by Marriott da ilk kez Türkiye pazarına giriş yapacak. Marriott International'ın Türkiye'de halihazırda 21 marka çatısı altında 48 faal tesisi ve 8.000 odaya yakın bir portföyü bulunuyor. Marriott International Avrupa, Orta Doğu ve Afrika İş Geliştirmeden Sorumlu Başkanı Jerome Briet, "Dünyanın en çok tercih edilen turizm destinasyonlarından biri olan Türkiye, şirketimize ülkenin birçok farklı pazarında ürün portföyümüzü çeşitlendirme fırsatları sunmaya devam ediyor. Bu anlaşmalar, otel ve franchise sahiplerinin Marriott International'a olan güvenini ve Türk pazarının etkileyici marka portföyümüze olan güçlü talebini göstermektedir" diye konuştu. Marriott International'ın imzaladığı anlaşmalar arasında yer alan 192 odalı Fairfield by Marriott İstanbul Yenibosna, Fairfield Inn by Marriott markasının Türkiye'deki ilk oteli olacak. Otel konfor ve tasarımı, çağdaş bir estetikle buluşturacak. Otel Yenibosna bölgesindeki karma kullanımlı bir projenin parçası olacak, projede aynı zamanda 90 odalı Residence Inn by Marriott İstanbul Yenibosna'da yer alacak. Her iki tesisin de 2025 yılında açılması öngörülmüyor. Residence Inn by Marriott markasının ülkedeki uzun dönemli konaklama talebine cevap vermeye devam etmesi bekleniyor. Şirket 450 bin metrekarelik karma kullanımlı dönüşüm

projesi Piyalepaşa İstanbul'un içinde yer alan Residence Inn by Marriott İstanbul Piyalepaşa için de imza attı. Aynı projenin içinde Courtyard by Marriott İstanbul Piyalepaşa da yer alacak. İki otelde toplamda 329 oda kapasitesi söz konusu ve 2026'da hizmete açılması planlanıyor. Marriott Executive Apartments İstanbul Fulya ile Türkiye'deki ilk lüks daire konseptli uzun dönem konaklama tesisini açan Marriott International, İstanbul'daki yoğun uzun dönem talebine yönelik 2 yeni anlaşma daha imzaladı. Marriott Executive Apartments Vadistanbul, 202 ünitesiyle hizmete girecek. Karma kullanımlı Tema İstanbul projesinin bir parçası olacak bir diğer tesis Marriott Executive Apartments İstanbul Tema'nın ise 208 ünitesi olacak. Her iki tesisin de 2024 yılında açılması planlanıyor. Şirketin Türkiye büyüme planları arasında İstanbul Marriott Hotel Pendik projesi de yer alıyor. Otel, mevcut bir tesisin yenilenmesiyle ana marka Marriott Hotels & Resorts çatısı altında kısa bir süre önce açıldı. Şirketin ülke genelindeki en büyük marka portföyünü oluşturan Sheraton Hotels & Resorts markası yeni imzalanan Sheraton Hotel & Thermal Spa Uşak anlaşmasıyla daha da büyüyecek. 2024 yılında açılması öngörülen otel ayrıca şirketin Uşak'taki ilk projesi olacak. Marriott International, Türkiye genelindeki Delta Hotels by Marriott, Aloft Hotels ve Moxy Hotels projelerini de duyurdu. 78 odalı Delta Hotels by Marriott İstanbul Karakoy ile Delta Hotels by Marriott, misafirlerine Karaköy'de kusursuz bir konaklama deneyimi sunacak. 2024 yılında açılması planlanan 100 odalı



Aloft İstanbul Karakoy ülkedeki ikinci aloft olacak. Moxy İzmir Turan ise İzmir'e Moxy'nin eğlenceli, cesur ve canlı otel deneyimini getirecek, otelin 2025 yılında açılması planlanıyor. Şirket, Türkiye'deki Autograph Collection ve Tribute Portfolio markalı tesis sayısını artırmak için yeni anlaşmalara imza attı. Bu yılın sonuna kadar açılması planlanan Taksim Meydanı'ndaki Tribute Portfolio, büyüleyici tasarımı ve canlı sosyal mekanlarıyla 61 odada hizmet verecek. 2024 yılında açılması planlanan Kapadokya'daki Autograph Collection Hotel, 153 odası ile bağımsız oteller koleksiyonuna katılacak.

### Açılışlar 2023 ve 2026 yılları arasında

Türkiye şu anda Marriott International'ın 21 markasına ev sahipliği yapıyor ve markalardan her biri farklı deneyimler sunuyor. Türkiye'deki mevcut markalar arasında lüks segmentte St. Regis Hotels & Resorts, The Ritz-Carlton, W Hotels, The Luxury Collection, EDITION ve JW Marriott; premium segmentte Marriott Hotels, Sheraton, Renaissance Hotels, Le Meridien, Westin Hotels, Tribute Portfolio, Autograph Collection, Delta Hotels by Marriott, Marriott Executive Apartments ve Design Hotels; odaklı hizmet segmentinde ise Courtyard by Marriott, Four Points by Sheraton, Aloft Hotels, Residence Inn by Marriott ve AC Hotels by Marriott bulunuyor.

## Liberty Hotels, 2024 yılında 2 yeni otel daha açacak

Liberty Hotels, 2024 sezonu için de çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Bu büyüme planları çerçevesinde 2023 yılında 12 otel 4.100 oda kapasitesi ile misafirlerine hizmet sunan Liberty Hospitality Group, 2030 yılına kadar 5.400 oda 12.600 yatak kapasitesine ulaşmak hedefinde. Liberty Hotels'in İstanbul'da gelecek hedeflerinin anlatıldığı organizasyonda iki yeni oteli de tanıtıldı. Fethiye'nin Çalış mevkiinde açılacak yeni otel Liberty Signa'nın Genel Müdürü Yıldırım Altın; "Yeni tesisimiz Liberty Signa 561 oda ve 1514 yatak kapasitesi ile Laid Back bir seyahat algısından ziyade Life Style bir tatil anlayışını benimseyen, üst segmentte hizmet verecek bir tesis olacak." paylaşımında bulundu. Haziran 2024'te hizmete açılacak olan 553 oda ve 1568 yatak kapasiteli diğer yeni tesisi için ise ETS temsilcilerine "Birlikte Bulalım" isim yarışması düzenlendi. Yeni otelin ismi ilerleyen tarihte belli olacak.



## Anemon Otelleri, yatırımlarını Karabük ile sürdürüyor

Anemon otelleri, otel zincirini, Batı Karadeniz bölgesinde yer alan Karabük ile genişletiyor. Anemon markası, Anemon Kent Ordu, Anemon Grand Samsun ve Anemon Kent Trabzon olmak üzere Karadeniz bölgesinde üç oteliyle faaliyet gösteriyor. Anemon Kent Karabük Otel



ise 100 şık odasıyla konuklarını ağırlayacak. Tesis bununla birlikte modern etkinlik alanları ile şehirde gerçekleşecek toplantı, kongre, seminer ve resepsiyonlara da ev sahipliği yapacak. Anemon Kent Karabük Otel, kentin iş hayatına hizmet etmekle birlikte bölgenin turistik merkezlerini ziyaret etmek isteyen turistleri de ağırlayacak.

# Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız

**odaline**  
BY  
İSMET  
ASLIKARA



## Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk



## Referanslarımızdan Bazıları:

- Crowne Plaza İstanbul Kurtköy
- Crowne Plaza İstanbul Tuzla
- Çekmeköy Inventist
- Bodrum Yelken Hotel
- Ramada by Wyndham Şile
- Ramada Encore By Wyndham Şişli
- 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



## Radisson Otel Grubu'ndan üç yeni otel anlaşması

Radisson Otel Grubu, İstanbul'da üç yeni otel anlaşmasıyla Türkiye'deki iddialı büyüme ve gelişme planını sürdürüyor. Bu yeni anlaşmalar, Radisson Otel Grubunun İstanbul'daki toplam tesis sayısını 20'nin üzerine çıkararak, Grubun ülke genelinde 50'ye yakın otelle ülkenin pazar liderlerinden biri olduğunu bir kez daha teyit ediyor. Dünyaca ünlü metropollerden biri olan İstanbul, Radisson Otel Grubunun Türkiye portföyünün yarısına ev sahipliği yapıyor. Grubun gelişmekte olan Arnavutköy, Kartal ve Merter bölgelerinde gerçekleştirdiği son üç otel anlaşması, bu dinamik pazara olan bağlılığını daha da güçlendiriyor. Radisson Hotel İstanbul Arnavutköy'ün 2025'in son çeyreğinde açılması planlanıyor. Dünyanın en büyük havayolu seyahati merkezlerinden biri olan İstanbul Uluslararası Havalimanı'na arabayla 10 dakika uzaklıkta elverişli bir konuma sahip. Otel, 143 lüks oda ve süit, restoran, lobi bar, gerekli tüm donanıma sahip iki toplantı odası, kapalı yüzme havuzu, 1.052 m<sup>2</sup>'lik geniş bir spa ve iki fitness merkezi dâhil olmak üzere çeşitli olanaklar sunuyor. Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal otelinin 2024 yılının 4. çeyreğinden itibaren misafirlerini ağırlaması planlanıyor. İstanbul'un gelişen iş merkezleri ve yerleşim bölgelerinden biri olan Kartal semtinde

açılacak 204 odaya sahip olan otel, iki ofis kulesi bloğuna ev sahipliği yapacak. Radisson Blu Residences, İstanbul Kartal, konuklarına her odada özel balkonun yanı sıra kahvaltı restoranı, fitness merkezi, kapalı yüzme havuzu ve 321 m<sup>2</sup>'lik spa alanı da sunacak. Radisson Hotel İstanbul Merter'in İstanbul'un tekstil merkezi Merter'de 2024 yılının 3. çeyreğinde açılması planlanıyor. Hem iş merkezlerine hem de şehrin önemli fuar alanlarına yakınlığıyla dikkat çeken otel, 267 geniş oda ve süitin yanı sıra bir restoran, lobi bar, kafe, üç toplantı odası, etkinlik salonu, perakende mağazaları ve 1.128 m<sup>2</sup>'lik geniş bir spadan oluşacak. Otelde ayrıca kapalı yüzme havuzu ve spor salonu olanakları da bulunacak.

### Radisson Otel Grubu Afrika ve Türkiye Geliştirme Başkanı Ramsay Rankoussi şu açıklamayı yaptı:

"Türkiye'deki varlığımız, portföyümüzün yüzde 50'sinin pazar lideri olmayı sürdürdüğümüz İstanbul'da yer almasıyla stratejik olarak çeşitlilik göstermektedir. İstanbul, portföyümüzdeki en hızlı büyüyen şehirdir ve pazar lideri konumumuzu ve marka bilinirliğimizi korumayı hedeflediğimiz için bizim için odak noktası olmaya devam etmektedir. Bu üç yeni otel anlaşması bu



hedefi güçlendiriyor. Son üç yılda ülkedeki varlığımızı neredeyse iki katına çıkardık ve 2030 yılına kadar aynı hızla 100 otele ulaşarak bu yolda ilerlemeyi umuyoruz. İş ortaklarımıza bize duydukları güven ve vizyonumuza gösterdikleri bağlılıktan dolayı teşekkür ederiz."

### Türkiye Franchise Hizmetleri ve Geliştirme Ülke Direktörü Baran Türkel şunları ekledi:

"Güçlü büyüme stratejimiz ve yeni çeşitlendirme yaklaşımımız sayesinde Türkiye'deki yatırım topluluğunun değişen ihtiyaçlarına cevap verebiliyoruz. Dönüşümden resortlara, iş otellerine ve rezidanslara kadar, her yıl varlığımızı geliştirmek ve konuk memnuniyetini yükseltmek için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz. Bu kararlılığımız çerçevesinde, turizmde hızlı büyüme yaşayan bir şehir olan İstanbul'un farklı bölgelerinde yeni oteller açmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyor ve aynı zamanda ülke çapında yeni destinasyonlarda ilave fırsatlarla ilerlemeyi hedefliyoruz."

## Assan Gayrimenkul, Ataşehir'deki yeni otel yatırımı için düğmeye bastı



Assan Gayrimenkul, Ataşehir'deki yeni otel yatırımına başlıyor. Assan Gayrimenkulün Ataşehir'deki otel projesi 749 milyon 256 bin 976 TL'ye mal olacak. Proje, İstanbul Ataşehir Küçükbakkalköy'de konumlanıyor. Assan Gayrimenkul otel projesi için Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'na başvuru yapılmış ve Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) süreci başlamıştı. Assan Gayrimenkulün otel projesi için ÇED süreci sona erdi. Toplam inşaat alanının 33 bin 129 metrekare olarak belirtildiği ve "ÇED Gerekli Değildir" kararı verildi. 3 adet bedensel engelli oda olmak üzere toplamda 213 adet çift kişilik odaya yer verilecek olan Assan Ataşehir otel projesinde lobi, oturma ve karşılama alanı, 350 kişilik çok amaçlı salon, 200 kişilik restoran, 200 kişilik kahvaltı salonu, 150 kişilik bar, kapalı spor salonu, SPA, kapalı yüzme havuzu, 8 adet toplantı odası ve garaj alanı bulunacak. 5 bin 892 metrekarelik arsa alanı üzerinde hayata geçirilecek olan otel projesinin taban alanı 2 bin 213 metrekare olarak belirtildi. 2023 yılı son çeyreğinde inşaat çalışmalarına başlanması planlanan Assan Gayrimenkul otel projesinin 2025 yılının sonuna doğru tamamlanması ve işletmeye açılması planlanıyor.

## Barut GOIA Nisan 2024'te misafirlerini ağırlamaya hazırlanıyor

Barut Hotels'in Side'de yer alan Barut Sunwing oteli, 2023 kış sezonu boyunca devam edecek olan yatırım ve yenilik çalışmalarının ardından,



2024 sezonuna 5 yıldızlı yeni markası Barut GOIA ile merhaba diyecek. Daha dinamik, enerjik ve konforlu olma yönünde hazırlıkları devam eden tesiste, kasım ayında yatırım ve yenilik çalışmalarına başlanacak, Barut GOIA Nisan 2024'te misafirlerini ağırlayacak. 300 odalı tesisin öne çıkan özellikleri arasında swim-up ve bahçe süitleri, deniz manzaralı jakuzili süitler, aile odaları gibi dokuz farklı kategoride, 45-85 metrekare arasında değişen geniş odalar göze çarpıyor. En küçük odanın 45 metrekare kullanım alanına sahip olduğu tesiste, penthouse süitler geniş terasları ve konforlu tasarımları ile 85 metrekare alanda hizmet sunacak. Beklenilen konforu düşünümlük tasarlanan kitchennette'li 24 özel aile odası ise modern ve ergonomik tasarıma sahip olacak. Oda-kahvaltı, yarım pansiyon ve her şey dahil konseptlerinde hizmet sunacak olan otel, misafirlerine "Konsept Seçme Özgürlüğü" tanıyacak. Side Antik Kenti'ne yürüme mesafesinde yer alan Barut GOIA; kaydıraklı büyük havuzlar, eğlenceli showlar, alışveriş olanakları, spor aktiviteleri, padel tenis sahası, spa&wellness hizmetleri, şık ve modern restoran, bar ve a'la carte'lar, çocuk oyun salonu, toplantı salonları, geniş bahçeler, özel plajında Side'ye özgü kumsal ve daha birçok ayrıcalıkla hizmet sunacak. Yeni bir tesis ve yeni bir marka ile hizmet vermeye hazırlanan Barut Hotels, Nisan 2024'ten itibaren yeni oteli Barut GOIA'yı misafirlerinin beğenisine sunmaya hazırlanıyor.

## Wyndham Hotels'in Türkiye'deki açık otel sayısı 100'ü geçti, yıl sonuna kadar 3 otel daha geliyor

Wyndham, gerçekleştirdiği önemli açılışlarla Türkiye'deki en büyük uluslararası şirketi konumunu güçlendirdi, 2023'ün geri kalanında daha da büyümeyi planlıyor. 95'ten fazla ülkedeki yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, açık ve faal durumdaki yaklaşık 105 oteli ve proje stokundaki yaklaşık 20 yeni otel projesi ile Türkiye'deki konumunu güçlendiriyor. Wyndham'ın yakın zamanda gerçekleştirdiği açılışlar, şirketin Türkiye'de büyümeyi sürdürme planlarının bir parçasını oluşturuyor. Wyndham, tesis sayısı bazında Türkiye'deki en büyük uluslararası otel grubu konumunda bulunuyor. Wyndham, Türkiye'deki 100'üncü otelini 176 odalı ve yeni inşa edilen Days Hotel by Wyndham İstanbul Esenyurt'un açılışıyla kutladı. Şirketin, bu açılışın ardından gerçekleştirdiği diğer bazı açılışlar arasında Ramada by Wyndham Karapınar, İstanbul New Airport Hotel, Trademark Collection by Wyndham ve üst segmentteki Wyndham Afyonkarahisar Thermal & Spa ve diğerleri de yer aldı. Türkiye, otel sayısı bazında Wyndham'ın en büyük beşinci pazarı konumunda yer alıyor. Wyndham'ın Türkiye'deki portföyü, 45'in üzerinde şehir ve gözde ziyaret noktalarında bulunan ve ekonomiden en üst segmente kadar konaklama seçenekleri sunan tesislerden oluşuyor. 2022 yılında 51 milyondan fazla ziyaretçi ağırlayan Türkiye, 2023 yılında 60 milyon ziyaretçi sayısına ulaşmayı hedefliyor. Türkiye aynı zamanda hem iç turizm hem de yurt dışından gelen taleplerden beslenen



güçlü doluluk oranlarıyla, Avrupa pazarları arasında en yüksek performans gösteren ülkeler arasında yer almayı sürdürüyor. Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis, "Türkiye, zengin kültürü, göz alıcı sahilleri ve canlı şehirleriyle, her ziyaretçiye hitap eden özelliklere sahip. Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yaşını kutladığı yılda burada 100'den fazla otele ulaşmış olmamız, bu kilometre taşını daha da özel kılıyor. İstanbul'daki yetenekli ekibimizle burada sunduğumuz hizmetleri daha da çeşitlendirmeye kararlıyız ve değerli otel ortaklarımızla birlikte, dünyanın en heyecan verici ülkelerinden Türkiye'deki başarılarımıza yenilerini eklemeyi heyecanla bekliyoruz" dedi.

### 2023 yılı sonuna kadar açılması planlanan bazı oteller:

Wyndham İstanbul Old City – Bu yeni otel, İstanbul'un tarihi merkezinde, Topkapı Sarayı, Ayasofya ve Sultanahmet Camii, Kapalıçarşı ve Yerebatan Sarnıcı gibi dünyaca ünlü yapılarla yalnızca birkaç dakika mesafede yer alacak. Otelin, 138 geniş misafir odası, açık ve

kapalı havuzlarının yanı sıra geleneksel Türk hamamlarını da barındıran modern bir spa ve wellness alanı bulunacak.

### Opera Airport Hotels, Trademark Collection by Wyndham

Bu yeni otel, İstanbul'un Arnavutköy ilçesinde, İstanbul Havalimanı'na yalnızca 10 kilometre mesafede yer alacak ve hem iş hem tatil amaçlı seyahat edenler için ideal bir mola noktası olacak. Otelde, şık bir iç tasarım ve konforu bir araya getiren 65 geniş misafir odasının yanı sıra, uluslararası mutfaklardan oluşan bir menü de sunan oda servisi ve tüm gün açık bir restoran bulunacak.

### Ramada by Wyndham İstanbul Pera

İstanbul'un canlı ve tarihi semti Pera'da, Galata Kulesi'ne ve İstiklal Caddesi'ne yakın bir konumda bulunacak olan 200 odalı bu otelde, yerel lezzetlerde uzman bir restoran ile hamam ve spa gibi zengin olanaklar bulunacak. Ramada by Wyndham İstanbul Pera, Haliç çevresindeki ziyaret noktalarına ve ulaşım ağlarına da kolay erişim olanağı sunacak.

## Dreamworld Hotels'den yeni otel projesi



Optimal Turizm Sanayi Ticaret A.Ş. bünyesindeki Dreamworld Hotels yeni yatırımlarına devam ediyor. Grup, yapımı süren Side Kumköy'deki yedinci tesisi, 5 yıldızlı Dream Fun World Otelini 2024 yılında hizmete sokacak. Dreamworld Hotels Genel Koordinatörü Ali Asgar Gürbüz, yapımı süren yeni otelin 600 odalı olacağını belirterek, "Yeni 5 yıldızlı Dream Fun World otelimiz aile oteli ve eğlence içeriği bol olacak. Side'de fark yaratacak. Marka değerimizi daha da artıracaktır. Avrupa'da tercih edilen bir otel grubu olduk. Yeni açılacak otel ile birlikte 3 bin oda kapasitesine ulaşacağız" dedi.

## Hampton by Hilton, Sakarya, konuklarını ağırlama başladı



Hilton'a ait konaklama markası Hampton by Hilton, Sakarya'da bulunan Hilloria İş ve Yaşam Merkezi'nde kapılarını açtı. Hilloria AVM ve Yaşam Merkezi, Cadde 54 AVM, Serdivan Alışveriş Merkezi ve Serdivan Planetariumu'na 5 dakika uzaklıkta; Kent Park, Zirve Paraşüt ve Sakarya Park 10 kilometreden daha az mesafede bulunuyor. Sapanca Gölü ve Sapanca Sahile, yürüyüş mesafesi olarak 26 dakika uzaklıkta konumlanıyor. Hampton by Hilton 140 oda kapasitesi ile hizmet veriyor. 2 toplantı salonu yer alan otelde, ayrıca fitness merkezi de mevcut.



## Dedeman'ın Kars'taki ikinci oteli "Qrista Managed by Dedeman" açıldı



Türkiye'nin 81 ilinde Dedeman bayrağını dalgalandırma hedefiyle büyümesini sürdüren Dedeman Hotels & Resorts International'ın, Sarıkamış'tan sonra Kars'taki ikinci oteli 'Qrista Managed by Dedeman' kapılarını açtı. Türkiye'nin en büyük yerli otel zinciri Dedeman Hotels & Resorts International ile yatırımlarıyla Kars'ın gelişimine katkı sunan ABC KAR Turizm iş ortaklığıyla misafirlerini

ağır layacak olan Qrista Managed by Dedeman, zincirin hizmete açılan 26'ncı oteli oldu. Dedeman ve ABC KAR Turizm'in ev sahipliğinde düzenlenen açılış törenine; Kars Vali Yardımcısı ve Belediye Başkan Yardımcısı Ramazan Taşkın başta olmak üzere Kars il ve ilçe protokolü, Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Dedeman ve Dedeman Grubu üst düzey yöneticileri, ABC KAR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Vergül, Başkan Vekilleri Ali Şayir ve Cemil Akbaba, Dedeman markasına uzun yıllar emek vermiş turizm profesyoneli Ergün Demiray ile basın mensupları katıldı. Doğu Ekspresi'nin son durağı Kars'ın şehir merkezinde yer alan, 1876 yılında Baltık mimarisıyla inşa edilmiş ve günümüze kadar orijinal özelliklerini koruyarak gelmiş binasıyla Qrista Managed by Dedeman; Balkonlu seçenekleri de olan 26 adet odası, yerel mutfaka ait özel lezzetlerin sunulduğu restoranı ve şık atmosferli lobi barı otantik dekorasyonu dikkat çekerken, geleneksel Türk hamamının yanı sıra buhar odası ve sauna alanları, iş ve gezi amaçlı seyahat eden tüm misafirlerine dört mevsim ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunacak. Qrista Managed by Dedeman; tarihi Kars Kalesi'ne 5 dakika yürüme mesafesi, Ani Ören Yeri'ne 45 km, Sarıkamış'a 40 km, Kars Harakani Havalimanı'na 6 km uzaklıkta konumlanıyor. Kars Kafkasyalı Asiler Halk Dansları Topluluğu'nun gösterisi ile başlayan açılış töreninde konuşan ABC KAR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Vergül, doğal güzelliklerinin yanı sıra tarihi ve kültürel özellikleriyle öne çıkan Kars ilinin, birçok kişinin gezilecek şehirler listesinde yerini aldığını vurgulayarak, "Dedeman'ın tecrübeleriyle Karsımızı ziyaret edecek misafirlerimize unutamayacakları güzellikte bir deneyim sunmayı amaçlıyoruz. Bu süre zarfında yol gösteren ve güven veren Dedeman Grubu ile olmak bizim için büyük bir avantaj" dedi. Turizm sektörünün önde gelen isimlerinden Ergün Demiray konuşmasına, Dedeman ve Park Dedeman markalarına ek olarak tasarlanan yeni markaların oda kriteri olmaksızın, şehirlerin ve ilçelerin kendine özgü dokularına uygun yerleri değerlendirmesine olanak verdiğini belirterek, "Burada örneğini gördüğümüz gibi, çok yüksek binalar yapıp çok yüksek oda sayılarına ulaşmak yerine böyle binalar yaparak kültürümüzden de uzaklaşmamış oluyoruz. Turizm yatırımları sadece yatırım yapmaktan ibaret değil. Havaalanından içeriye girdiğinizde itibaren şehirden çıkana kadar esnafı, taksicisi, turizmciyi bu şehre bir değer katıyor ya da değeri yok ediyor. O yüzden her türlü desteği vererek, şehirlerimizin sahip oldukları kültürel değerleri açığa çıkaralım ve 'kültür şehri' olma vasıflarını yükseltelim" vurgusu yaptı. Törende konuşan Dedeman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Dedeman, "Bu açılışla birlikte hizmet verdiğimiz otellerin sayısını 26'ya çıkarmış olduk. Hedefimiz, 2023 yılı sonuna kadar bu sayıyı 29'a yükseltmek. Dedeman olarak, kurulduğumuz günden bugüne, gerçekleştirdiğimiz yatırımlar ve işlettiğimiz oteller ile ülkemiz için ekonomik değer ve istihdam yaratmayı misyon edindik. Bugün de bu misyonumuzu Qrista Managed By Dedeman ile Kars ilimize bir kez daha taşıyacak olmanın heyecanını ve memnuniyetini yaşıyoruz" dedi.

## Oz Hotels, Sheraton markasını Antalya'ya getirmek için franchise anlaşmasını imzaladı

Oz Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çelebi Öz ile Marriott&Sheraton Yönetici Müdürü Berker Yurtbulmuş arasında franchise anlaşması imzalandı. Antalya Lara bölgesindeki tesisin, entegrasyonu tamamlanarak en kısa zamanda hizmete açılacağı açıklandı. Konu hakkında Oz Hotels Antalya Bölge Müdürü Adnan Güller: "Oz Hotels olarak Antalya'ya uluslararası Sheraton markasını getirmenin haklı gururunu

yaşıyoruz. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mehmet Çelebi Öz ile Marriott&Sheraton Yönetici Müdürü Sayın Berker Yurtbulmuş arasında Four Points Express by Sheraton markası için franchise anlaşması imzalanmış, tabelalarımız asılmıştır. Antalya'nın Lara bölgesinde bulunan tesisimizin entegrasyon sürecini tamamlayarak en kısa zamanda hizmete açmayı sabırsızlıkla bekliyoruz. Emеğі geçen herkese teşekkür ediyorum. Oz

## Swissôtel Antalya Kalkan, 2025 yılında kapılarını açacak



Dünyanın en büyük konaklama grubu Accor, Türkiye genelindeki varlığını, daha da güçlendirmek için Fenix Şirketler Grubu ile ortaklığını duyurdu. 2025 yılında açılması planlanan Swissôtel Antalya Kalkan, ikonik Swissôtel Hotels & Resorts markasını Türkiye'nin koylarına taşıyacak. Kalkan koylarında ayrıcalıklı bir konumda yer alan Swissôtel Antalya Kalkan, dinlendirici panoramik manzarasının yanı sıra, huzurun özünü ve yüksek konfor duygusunu yakalayan otel alanlarıyla, mükemmel uyum sağlayan özel bir plaj alanı da sunacak. İmza töreninde Fenix Şirketler Grubu Grup Başkanı Eyüp Mavi şunları söyledi: "Accor ile olan iş birliğimiz şirketimizin büyümesinde bir dönüm noktasıdır. Swissôtel markasını Türkiye'nin doğal güzelliklerini sergileyen bir lokasyona getirmek için birlikte çalışmaktan gurur duyuyoruz. Bu ortaklık, Fenix'in uzmanlığından ve Accor'un küresel itibarından yararlanarak Akdeniz bölgesindeki konukseverlik ortamını yükselten, heyecan verici bir girişimi temsil ediyor." Accor Premium, Orta ölçekli ve Ekonomi Bölümü Orta Doğu, Afrika ve Türkiye COO'su Paul Stevens; "Swissôtel Antalya Kalkan projesini hayata geçirmek için Fenix Şirketler Grubu ile ortaklık yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Kalkan'ın nefes kesen koylarında, büyüleyici konumu ve sunacağı olağanüstü olanaklarla bu tesisin, iyi bir yaşam ve zenginleştirici deneyimler arayan gezginler için öncü olacağına inanıyoruz." dedi. Proje, toplam 39.615 m2'lik geniş alanı ile Swissôtel Antalya Kalkan'ı, Swissôtel markası için dikkat çekici bir otel haline getiriyor. Swissôtel Antalya Kalkan'da 245 oda, 3 restoran yer alacak. Otelde iki bar, özel plaj, açık yüzme havuzu ve 900 m2'lik fitness ve spa tesisi de misafirlerle buluşacak.



Hotels ailesine ve Antalya'mıza hayırlı olsun. Sektöre çok kıymetli katma değer sağlayan Oz Hotels yeni sürprizlerle gündemde olmaya devam edecektir" paylaşımında bulundu.

# 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/Büyükkçekmece - 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)



## Kruvaziyer turizmde Cumhuriyet tarihinin rekorunu kıracağız



Emrah Yılmaz Çavuşoğlu

Kruvaziyer turizmdeki çalışmalarını gündemde olan Camelot Maritime, eylül ayının son haftasında 'Yaza Veda' etkinliği ile yazın son perdesini kapattı. Birbirinden önemli isimlerin katıldığı 'Yaza Veda' etkinliğinde denizcilik sektörünün duayenleri, basın önünde gelen isimleri, influencerler, ünlü gastronomi yazarları ve iş dünyasının

saygın isimleri bir araya geldi. Yaza Veda etkinliğinde konuşan Camelot Maritime Yönetim Kurulu Başkanı Kaptan Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, Camelot Maritime'in Türkiye'de yabancı sahipli bir yolcu gemisini işleten ilk firma olduğunu söyledi. Firma olarak ilklerle anılmaktan son derece memnun olduklarını belirten Çavuşoğlu, "Eylül ayının sonlarına geldiğimiz şu günlerde Camelot Maritime ev sahipliğinde 'Yaza Veda' etkinliği gerçekleştirerek yazın son perdesini dostlarımızla kapatmak istedik. Kuruluşumuz olan 2008 yılından bu yana denizcilik sektörümüze katma değer kazandırmaya gayret ediyoruz. Bundan sonra da denizcilik alanında yatırımlarımız sürecektir" dedi. Akdeniz Çanağındaki en önemli ülkelerden birini oluşturan Türkiye'nin, kruvaziyer turizmi açısından çok önemli bir destinasyonda bulunduğu altını çizen Çavuşoğlu, "3 tarafı denizlerle çevrili olan bir ülkeyiz. Bakir koylarımız, birbirinden güzel göllerimiz, akarsularımız ve nehirlerimiz var. Bütün bunlar deniz turizmi açısından bir avantaj oluşturuyor. Bu avantajlarımızı doğru kullanmalıyız. Yatırımlarla Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün de sıkça altını çizdiği gibi "denizci millet, denizci ülke olmalıyız" ifadesini kullandı. Konuşmasının devamında Çavuşoğlu şu bilgileri verdi: "2023 yılında Türkiye'nin limanlarına yanaşan kruvaziyer gemi ve yolcu sayısında önemli artış olduğunu görüyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın resmi verileri; limanlarımıza gelen kruvaziyer gemi ve yolcu sayılarının geçen yıla oranla rekor kırdığını gösteriyor. 2023 yılını baz aldığımızda; Nisan'da 88 bin 566 olan kruvaziyer yolcu sayımız Mayıs'ta 176 bin 840'a, Haziran'da 183 bin 407 ve Temmuz'da 209 bin 33'e yükselmiştir. Geçen yıl Mayıs-Haziran- Temmuz döneminde ülkemize 341 bin 556 kruvaziyer yolcu gelirken, bu yıl ise aynı dönemde bu sayı yüzde 66,7 artarak 569 bin 280'e ulaştı. Eğer artışlar bu şekilde yükselmeye devam ederse yıl sonu 1 milyon yolcu rakamını aşmayı bekliyoruz. Bu rakam da cumhuriyet tarihimiz açısından düşündüğümüzde bir rekor demektir." Ülkemizin önemli kruvaziyer limanlarına sahip olduğunu belirten Camelot Maritime'in Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, kruvaziyer gemi ve yolcu sayılarının limanlara göre dağılımında ilk 5'i; Kuşadası Limanı, İstanbul Limanları, Çeşme Limanı, Bodrum Limanı ve Çanakkale Limanı'nın oluşturduğunu da sözlerine ekledi.

## Bentour Reisen, seyahat acenteleri için güçlü bir partner

Günümüzde canlı turizm ortamında, seyahat acenteleri turizm sektöründe pazarlama açısından büyük



bir öneme sahip. Bentour Reisen, seyahat acenteleri ile sürdürülebilir uzun vadeli ortak iş partnerliğine odaklanmış durumda. Misafirlerle olan yakınlıkları ve uzmanlıkları sayesinde seyahat acenteleri turizm sektöründe paha biçilmez bir kaynağı temsil ediyor. Tur operatörleri ile nihai müşteriler arasında güvenilir bir köprü olarak faaliyet gösteren seyahat acenteleri sayesinde müşteri memnuniyetinin sürdürülmesi ve artırılması sağlanıyor. Sektördeki gelişmeleri takip eden seyahat acenteleri sayesinde müşterilere en iyi tatil deneyimi sunuluyor. Almanca konuşulan pazarda faaliyet gösteren seyahat acenteleri zincirleri ve iştirakleriyle erken dönemde yenilenen sözleşmeler sayesinde, sabit pazarda iyi bir konumda bulunan Bentour Reisen ile halihazırda imzalanan sözleşmeler arasında TUI Franchise, Best-Reisen, TSS Group, Quality Travel Alliance (QTA), Alpha ve Holiday Land bulunmakta olup, 2023 yılı sonunda QTA'dan ayrılacak olan ve bünyesinde 3000'den fazla acente bulunduran Schmetterling International ile sözleşme imzalayan ilk tur operatörlerinden biri oldu. Stratejik partnerlik, her iki taraf için de uzun vadeli planlama güvencesi büyük önem arz ediyor. Bentour Reisen olarak mevcut komisyon yapılarını koruyarak seyahat acente partnerlerine gelecek için net ve güvenilir bir perspektif sunmaya devam etmekte seyahat acente partnerlerine sunduğu mükemmel erişilebilirlik, birebir hizmet ve kapsamlı bir ortak program sayesinde zor dönemlerde dahi etkili bir iş birliğini yürütüyor. Bu nedenlerle 2023 yılı Globus Ödülleri'nde Bentour Reisen ilk 3 tur operatörü arasında yer aldı. Bentour Reisen müşteri memnuniyetinin yüzde 99'larda sabitliğini koruyor. Son yıllarda kendine haz seçtiği ürün yelpazesinin yanı sıra, özel ve VIP transferler, havalimanı hizmeti ve Almanca konuşulan pazarda ilk olarak Bentour Reisen tarafından tanıtılan popüler FlexTarif gibi geniş hizmet seçeneklerine odaklanılmasının da etkisi büyük.

## TatilBudur, yeni seyahat asistanı TiBi'yi, ziyaretçilerinin beğenisine sundu



Seyahat tutkunlarının vazgeçilmez adresi TatilBudur, yenilikçi seyahat asistanı TiBi'yi ziyaretçilerinin beğenisine sundu. Otel rezervasyonları, tur programları, rezervasyon değişiklikleri ve canlı destek yönlendirmesi gibi birçok farklı konuda TiBi, müşterilerine hızlı ve efektif çözümler sunuyor. Müşterilerin

istediği otellerle ilgili hızlı bilgi almasını sağlayan, otel rezervasyonu oluşturabilen ve rezervasyonla ilgili soru ve ihtiyaçlara yönelik tavsiyeler verebilen TiBi Seyahat Asistanı, kişisel beğenilere uygun olarak otel ve tur yönlendirmeleri de yapabiliyor. Sürekli öğrenme becerisine sahip TiBi, cevabını bulamadığı konularda da sorunsuz bir şekilde canlı destek ve müşteri hizmetleri departmanına yönlendirme yapıyor. TatilBudur'un

sanal asistanı olarak hizmet veren TiBi, ilk 6 ayda ve özellikle yaz sezonunda aylık ortalama 6000 sohbette seyahat tutkunlarının ihtiyaçlarına karşılık verdi. TiBi'ye en çok sorulan sorular rezervasyonla ilgili oldu. Kullanıcıların tatil destinasyonları, tarihler ve konaklama seçenekleriyle ilgili bilgi almak için TiBi'yi sıkça kullandığı görüldü. Kullanıcıların ayrıca, seyahat planları değiştiğinde veya iptal edilmesi gerektiğinde, TiBi'yi rezervasyonlarını nasıl değiştirebileceklerini veya iptal edebileceklerini öğrenmek için de kullandıkları görülüyor. TatilBudur, TiBi'nin yeteneklerini sürekli geliştirmek için çalışmalarını da sürdürüyor. Başlangıç döneminde TiBi'nin zorlandığı müşteri sorularını tespit ederek, iyileştirmeler yapan TatilBudur, önümüzdeki dönemde de bilgi tabanını ve yanıt verme yeteneğini genişleterek, farklı kanallar aracılığıyla daha geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı hedefliyor.

# KÄRCHER

# VİRÜS VE BAKTERİLERE MEYDAN OKUYUN!

Misafirlerinizin yaşam alanlarını güvenli,  
konforlu ve temiz tutmanız mümkün!

Misafirlerinizin yaşam alanlarını virüslere karşı etkili Kärcher ürünleri ile temiz tutun.Yüksek verimli **HEPA 14 filtre** teknolojisi sayesinde T 11/1 Classic HEPA Elektrikli Süpürgesi 0,1 mikrondan büyük tüm partiküllerde %99,995 oranında etkilidir.\*

**HEPA 13 filtrel**i AF 100 Hava Temizleyicisi oda havasındaki bulaşıcı veya tehlikeli maddeleri azaltır, virüs ve bakterileri %99,95'e\*\* kadar etkili bir şekilde filtreler. Kärcher konaklama temizlik çözümleri ile misafirlerinize mümkün olan en temiz ortamı sağlayabilirsiniz.



**AF 100**  
Hava Temizleyicisi



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

Müşteri Hizmetleri Destek Hattı: 0850 288 30 00

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

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

\*\* Çapı 0.1 - 0.2 mikrometre aralığındaki partiküllerin % 99,95'ini güvenilir bir şekilde filtreler.



## D-Marin, Akdeniz'de, Azimut-Benetti Grubu ile güçlerini birleştirdi

Seçkin marinaları bünyesinde barındıran D-Marin, yatçılık sektörünün önde gelen lüks grubu Azimut Benetti ile yapacağı iş birliği sayesinde deniz turizminin gelişimini desteklemek amacıyla Akdeniz'deki marinalarda zenginleştirilmiş bir yatçılık deneyimi sunmayı hedefliyor. D-Marin ve Vitelli ailesinin vizyonu, yeni standartlar belirleyen bir marina ağı ile Akdeniz'de yatçılığın başlatılması, yenilenmesi ve kolaylaştırılmasını kapsıyor. Gücünü Vitelli ailesinin stratejik vizyonundan alan Azimut Benetti, 30 yılı aşkın süredir temel altyapı olarak marinaların yatçılık sektörünün gelişimi için taşıdığı öneme ilişkin farkındalıkla hareket ediyor. İki devin güçlerini birleştirmesiyle birlikte D-Marin'in sayısı halihazırda 20 olan premium marinalarına 3 yeni marina ve toplam 1.800 bağlama yeri daha eklendi. D-Marin, Marina di Valetta ile Livorno'daki Porto Mediceo Marinalarında önemli oranda hisse satın almanın yanı sıra ödüllü Varazze Marina'yla ticari operasyonların entegrasyonu sürecini başlattı. Marina di Valetta ile Livorno'daki Porto Mediceo'daki hisselerin satın alınması işlemi, düzenleyici makamlardan gerekli izinlerin ve onayların alınmasının ardından tamamlanacak. Azimut Benetti Grubu'nun kurucusu Paolo Vitelli, iş birliğinin arkasındaki motivasyonu şu sözlerle açıklıyor: "Azimut Benetti ve D-Marin'in temel değerleri arasındaki uyum, keyifli bir yatçılık deneyimi sunulmasını mümkün kılıyor. D-Marin'in üstün müşteri deneyimi, ağının tamamında sunduğu hizmetler, sahip olduğu ticari mükemmellik, sürdürülebilirlik taahhütleri ve dijital inovasyon çalışmaları sayesinde Azimut Benetti ve ailemizin halihazırda dünya standartlarındaki lüks marinaları daha da zenginleşecek. Geniş bir yelpazede uzanan hizmetlerin sunulduğu bu marina ağı sayesinde Azimut Benetti Grubu yatlarının sahipleri ayrıcalıklı şekilde ayrılanabilecek." D-Marin CEO'su Oliver Dörschuck'un konuya ilişkin yorumları ise şu şekilde: "Bu güzel marinalarda Vitelli ailesiyle birlikte çalışacağımız ve marinalara ilişkin uzmanlığımız sayesinde tesislerin daha da gelişmesine destek olacağımız için son derece heyecanlıyız. Bu, bizim için heyecan verici ve bir an önce başlatmak istediğimiz bir ortaklık. Akdeniz'de deniz turizmini güçlendirmek ve yolculukların her aşamasında birinci sınıf marina hizmetleri sunmak istiyoruz." Yat sahipleri, kapsamlı D-Marin marinaları seçkisi sayesinde Akdeniz'de sorunsuz bir şekilde seyahat ederken, Türkiye, Yunanistan, Hırvatistan, Karadağ, İspanya, İtalya ve Malta'daki yolculuklarının her durağında premium marina hizmetlerinden faydalanabilecekler. Azimut Benetti ortaklığı, Ağustos 2022'den bu yana İspanya, İtalya ve Yunanistan'da beş marina'yı bünyesine katan D-Marin'in attığı önemli adımların en günceli olma niteliği taşıyor.



## Gazipaşa-Alanya Havalimanı ile İran arasında karşılıklı uçuşlar başladı

İran'ın başkenti Tahran'dan havalanan ve Gazipaşa-Alanya Havalimanı'na inen A320 tipi yolcu uçağı, su takı töreniyle karşılandı. Uçakta bulunan yolcular, TAV Gazipaşa İşletme Koordinatörü Ömer Sözen, Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) Başkanı Burhan Sili ve havalimanı çalışanları tarafından karşılandı. Havalimanı İşletme Koordinatörü Ömer Sözen, havalimanının günden güne gelişerek büyümesinden oldukça mutlu ve gururlu olduğunu ifade etti. İran seferinin bundan sonra devam edeceğini belirten Sözen, "Komşu ülkemiz olan İran'dan gelen misafirlerimizi burada görmekten büyük bir onur ve gurur duyuyoruz. Kış sezonu sonuna kadar 8 uçuş gerçekleştireceğiz ve inşallah devamında da havalimanımızda her hafta birkaç uçuşlarını göreceğiz. Burada olmaktan ve onlara servis vermekten gururluyuz. Tekrardan hepsine hoş geldiniz diyoruz. İnşallah önümüzdeki süreçlerde de yolcu sayısını artırarak uçuşlara devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



## Freebird, 2024 yazında Gatwick-Antalya uçuşlarını artıracak



Freebird Havayolları, Londra Gatwick'ten Türkiye Antalya'ya 2024 yazında yapacağı uçuşları artıracığını açıkladı. Freebird İngiltere satış sorumlusu Carl Denton konu ile ilgili olarak:

"Bu yaz endüstriyel eylem ve hava trafik kontrolünden kaynaklanan zorluklara rağmen, kendi özel havaalanı denetim personelimiz sayesinde uçuş kesintileri diğer operatörlere göre önemli ölçüde en aza indirildi. İki yıllık Gatwick operasyonlarının ardından Freebird, artık güvenliliği ve Antalya'ya uygun fiyatlı uçuşlarıyla marka oldu. Buradan aldığımız güç ile uçuşlarımızı artıracacağız" açıklamasını yaptı. Şirketin yapacağı günlük uçuşlar, 20 Mayıs'ta başlayıp Ekim ayı sonuna kadar devam edecek.

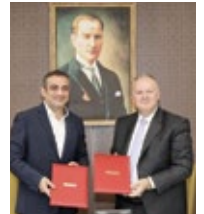
## TAV, Engelsiz Bilişim Ödülü'ne layık görüldü



TAV Havalimanları'nın görme engelli yolcular için havalimanlarının erişilebilirliğini artırmak amacıyla WeWALK tarafından geliştirilen DANIŞ Görüntülü Destek Servisi ile gerçekleştirdiği iş birliği, Engelsiz Bilişim Ödülleri'nde özel sektör kategorisinde ödüle layık görüldü. Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nin sekreteryasını yürüttüğü Türkiye Engelsiz Bilişim Platformu tarafından düzenlenen Engelsiz Bilişim Ödülleri ödül töreni BİLTEV'23: Uluslararası Engelsiz Bilişim 2023 Kongresi açılışında gerçekleşti. TAV Havalimanları adına ödülü TAV Havalimanları Türkiye İşletmeler Direktörü Can Karamustafaoğlu teslim aldı. WeWALK tarafından geliştirilen DANIŞ Görüntülü Destek Servisi ile gerçekleştirilen iş birliği sayesinde görme engelli yolcular, WeWALK mobil uygulaması üzerinden erişilebilirlik alanında uzman, profesyonel asistanlarla betimleme ve yönlendirme desteği sağlayan DANIŞ'tan Antalya, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes, Milas-Bodrum ve Gazipaşa-Alanya havalimanlarında ücretsiz yararlanabiliyorlar. Sekiz ülkede 15 havalimanı işleten TAV Havalimanları, projeyi yurtdışı havalimanlarına da taşımak üzere çalışıyor.

## Seyahat acenteleri dijitalleşme ile güçlenecek

Seyahat acentelerinin, dijitalleşen dünyaya uyum sağlaması için projeler hayata geçiren TÜRSAB, teknoloji şirketi WhatsGO ile iş birliğine imza attı. Yapılan açıklamaya göre söz konusu iş birliği, seyahat acentelerine yüksek maliyetli yazılımlarla uzun kurulum süreçlerine girmeden, WhatsApp, Facebook, Instagram, Webchat, Telegram, Google Business gibi ve benzeri kanallar üzerinden, müşterileriyle iletişim kurabilme ve satış olanaklarını optimize etme olanağı sağlayacak. TÜRSAB Başkan Yardımcısı Hasan Eker, seyahat acentelerini satışlarını artırmaları ve iş yapılarını kolaylaştırmalarına olanak tanıyan hizmetlerin yanında onları geleceğe hazırlayan vizyoner projelerle de desteklediklerine işaret ederek, WhatsGO ile gerçekleştirdikleri iş birliğinin de hem maliyetleri azaltacak hem de satışı artıracak bir proje olduğunu söyledi. Eker tüketiciler arasında sosyal medya kullanımının yaygınlaşmasının, şirketlerin de tanıtımdan satış pazarlamaya ve yeni ürün lansmanlarına kadar her alanda sosyal medyayı kullanmalarını beraberinde getirdiğini söyledi. WhatsGO CEO'su Ercan Balcı ise turizm sektörünün dijitalleşme sürecinde seyahat acentelerinin öncü olduklarına vurgu yaparak, "Dijital süreçler bugüne kadar daha çok seyahat öncesi ile sınırlı kaldı. Seyahat anı ve sonrasında da dijital iletişim son derece önemli" diye konuştu.






# SOMYA

— outdoor furniture —



www.somya.com.tr  
GSM: 0542 847 94 07

 applebee  
DESIGN & MANUFACTURE

 fermob  
outdoor lounge

 swela  
Textile Evolution

 Balliu

     
SOMYA Outdoor



## Wyndham, Vienna House markasını Avrupa'da büyötmeye devam ediyor



95'ten fazla ölkedeki yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, 161 odalı Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz otelinin çok yakında açılacağını duyurdu. Berlin'in gözde bölgelerinden Mitte'de, Potsdamer Platz yakınlarında ve Gleisdreieck Park'ın bitişinde yeni inşa edilen otelin Ekim ayında açılması bekleniyor. Yerel grafiti sanatçılarının dokunuşlarına da yer verilen Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz, otelde konaklama deneyimiyle sanatı buluşturan bir anlayışla tasarlandı. Markanın "Sınırsız Keşif" anlayışını yansıtan bu otel gerek iş gerekse tatil amacıyla Berlin'i ziyaret eden misafirler için şehri keşfederken şık ve samimi bir ortamda konaklama imkanı sunacak. Wyndham Hotels & Resorts Avrupa, Orta Doğu, Avrasya ve Afrika (EMEA) Başkanı Dimitris Manikis, "Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz'ın açılışını Wyndham için önemli bir dönüm noktası olarak görüyoruz. Markanın kimliğini mükemmel bir şekilde yansıtan bu yeni otel, smart casual tarzdaki iç tasarımının yanı sıra, bulunduğu bölgeyle bütünleşen ve keşfetmek için ilham veren kullanım alanlarına sahip. Berlin'deki bu yeni açılış, Vienna House by Wyndham'ın yakaladığı önemli ivmeyi ve sahip olduğu potansiyeli kanıtıyor ve biz de markamızı EMEA genelinde daha da büyötmek için güçlü bir proje stoku inşa etmeye odaklanmış durumdayız" dedi. Avrupa genelinde tanınmış bir konaklama markası olan Vienna House by Wyndham'ın portföyünde, Berlin, Münih, Prag, Krakow, Bükreş ve Avrupa'nın daha pek çok gözde şehrinde hizmet veren, Vienna House ve Vienna

House Easy by Wyndham markalı oteller yer alıyor. Wyndham, Vienna House markasını şirketin uzun süreli iş ortaklarından ve Avrupa'nın önde gelen otel işletmecilerinden Berlin merkezli HR Group'tan satın almıştı. Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz otelini, franchise lisans anlaşması kapsamında HR Group işletecek. HR Group Yönetici Ortağı, Sahibi ve CEO'su Ruslan Husry, "Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz, Berlin'in tam ortasında, samimi ve lifestyle konseptinde bir konaklama seçeneği sunuyor. Seyahat edenlerin gitmek istedikleri yerlerde, yüksek kalitede konaklama seçenekleri sunma tutkumuzu paylaşan uzun vadeli ortağımız Wyndham Hotels & Resorts ile olan güçlü iş birliğimizi, bu açılışla kutlamaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi. Smart casual tarzda tasarım unsurlarına ve alışılmışın dışında iç mekanlara sahip olan Vienna House Easy by Wyndham Potsdamer Platz, lifestyle konaklama segmentinde konumlanıyor. Otelin cüretkar bir şıklık anlayışıyla tasarlanan misafir odalarının yanı sıra, bir evin oturma odasını andıran bir atmosfere sahip olan lobisinde mini- mağaza ile tam kahvaltı büfesi sunan bir fırın da yer alıyor. Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz, yeni bir konseptte yer verilen restoranıyla da göze çarpıyor. Otelin BoBo Berlin restoranı, yerel ve geleneksel mutfakların yanı sıra çağdaş sokak lezzetlerini hem teras alanında hem de paket servis olarak sunuyor. Misafirler, otelin 40 metrekaresel fitness alanından ve elektrikli araçlar için şarj etme olanağı da sunan otoparkından yararlanabiliyor. Otelde, iş için seyahat edenler ve etkinlik düzenleyenlere yönelik olarak, renkli tasarıma sahip bir toplantı alanı, toplantı odası ve iki kata yayılan etkinlik alanı da bulunuyor. Vienna House Easy by Wyndham Berlin Potsdamer Platz, markanın Avrupa'daki yaklaşık 40 oteli kapsayan portföyüne katılıyor. Berlin'de Vienna House by Wyndham markası altında ayrıca Vienna House by Wyndham Andel's Berlin ve Vienna House Easy by Wyndham Berlin Prenzlauer Berg otelleri de hizmet veriyor. Wyndham'ın Almanya ve dünyanın her yerindeki otelleri, 103 milyondan fazla kayıtlı üyesinin dünya genelinde binlerce otel, resort tatil kulübü ve kiralık tatil evinde puan kullanmasına olanak sağlayan ödüllü sadakat programı Wyndham Rewards® kapsamında yer alıyor.

## Global Ports Holding, Avrupa kruvaziyer turizminin kalbine giriyor

Global Yatırım Holding bağlı kuruluşu ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), Seatrade Europe Fuarı'nda Kuzey Denizi'nin en önemli limanlarından biri olan Bremerhaven'i portföyüne eklediğini açıkladı. Global Ports Holding, Bremerports ile imzaladığı anlaşma kapsamında Bremerhaven Kruvaziyer Limanı'nı 5 yıl uzatma opsiyonuyla birlikte 10 yıl süreyle işletecek. Şirket, mevcut operatörle olan anlaşmasının sona ereceği 2025 takvim yılının ilk çeyreğinde limanın operasyonlarını devralmayı planlıyor. Global Ports Holding böylece Avrupalı kruvaziyer yolcuları arasında ilk sırada yer alan Almanya'daki ilk limanını portföyüne ekleyecek. Seatrade Europe Fuarı'ndaki standında 14 ölkeden 27 limanını tanıtan Global Ports Holding, Bremerhaven Kruvaziyer Limanı'nın da 2022 yılında yüzde 90'ından fazlasının ana liman yolcusu olmak üzere 230 binden fazla yolcu ağırladığını duyurdu. Global Yatırım Holding'in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), Kuzey Denizi'nin en önemli kruvaziyer limanlarından olan Bremerhaven'i portföyüne eklediğini açıkladı. Almanya'nın Hamburg şehrinde düzenlenen Seatrade Europa Fuarı'nda yeni anlaşmayı duyuran Global Ports Holding, Bremerports ile imzaladığı anlaşma kapsamında



Bremerhaven Kruvaziyer Limanı'nı 5 yıl uzatma opsiyonuyla birlikte 10 yıl süreyle işleteceğini ifade etti. Yerel yetkililer tarafından multimilyon euroluk yatırım sürecinin devam ettiği Bremerhaven Kruvaziyer Limanı'nda, bu yatırım tamamlandığında limandaki bağlama tesisleri genişletilerek limanın yolcu kapasitesi artırılabilecek. Bremerhaven Kruvaziyer Limanı 2022 yılında yüzde 90'ı ana liman yolcusu olmak üzere 230 binden fazla yolcuyu ağırlamıştı. Liman, İskandinavya ve Baltık Denizi güzergahları için ideal bir konuma sahip.



*Feel Istanbul  
With Concept*



**CONCEPT NİŞANTAŞI**  
HOTEL & SPA





## Marriott International, Four Points Express by Sheraton ile orta segmentte büyümesini sürdürüyor

Marriott International, orta segment için tasarlanmış Four Points Express by Sheraton markasının lansmanını yaptı. Bu yeni marka, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da güvenilir ve ekonomik konaklama talebinin artması üzerine geliştirildi. Bu yeni markanın yaratılması, şirketin misafirlerin her türlü konaklama ihtiyacına yönelik, yerel olarak uygun ürünler sunma yaklaşımına paralel olarak geliştirildi; şirket Karayipler ve Latin Amerika'da City Express by Marriott ile orta segmente giriş yaptı, ABD ve Kanada'da StudioRes ile ilgili planlarını duyurdu. Four Points Express by Sheraton, güvenilirlik, sadelik ve tasarım ve misafir deneyiminde sunduğu değer yaklaşımı ile değer odaklı tüketicilere elverişli konumlarda bir otel deneyimi sunacak. Marriott International Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Başkanı Satya Anand "Marriott International'ın orta segmentteki büyümesine Four Points Express by Sheraton markasının lansmanı ile katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu yeni marka, orta segmentte seyahat edenlerin her türlü seyahat ihtiyacını karşılamak ve uygun fiyatlı bir konaklama sunmak için özenle araştırıldı, tasarlandı ve yerleştirildi" diye konuştu. "Şu anda Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da orta segmentte yaklaşık 1,2 milyon oda mevcut ve bu oda stokunun yaklaşık yüzde 68'i markasız. Four Points Express, tesis sahiplerine Marriott International'ın güçlü dağıtım sistemlerinden ve ödüllü Marriott Bonvoy sadakat programından yararlanma fırsatı sunarken, rekabetçi koşullar ve kolay bir işletme modeli sunarak uygun bir dönüşüm fırsatı yaratacak" bilgisini paylaştı. Four Points Express, Marriott International markalarının bilindik misafirperver hizmet anlayışını sunacak. Orta segment müşteri profili, iş ve tatil amaçlı seyahatlerini kolaylaştıran unsurları önceliklendiren pratik bir yaklaşıma sahiptir. Temiz ve rahat odalar, kahvaltı ve ücretsiz Wi-Fi sunarak orta segment için önemli temel gereksinimlere öncelik vererek, uygun fiyata etkili bir konaklama deneyimi sunacak. Four Points Express'in imza tasarımı unsurları, karakteri olan, fark edilen ve yerleştirilmiş bir estetik anlayışı içermektedir. Etkili maliyet modeliyle misafirlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurgulanan marka, yatırımcılar için



etkili bir fiyatlandırma stratejisi sunarak Marriott International için kayda değer bir büyüme ivmesi yakalamak için tasarlandı. Şirket, hali hazırda İngiltere ve Türkiye'de üç anlaşma imzaladı ve gelecekte açılması planlanan Four Points Express otelleri için Polonya, Belçika ve İngiltere gibi pazarlarda niyet mektupları imzalandı. İngiltere'deki ilk otelinin, Londra'nın merkezinde, Euston İstasyonu'na 500 metreden az uzaklıkta ve Kings Cross ile St Pancras International istasyonlarına bir kilometre uzaklıkta yer alan çok merkezi bir konumda açılması planlanıyor. Four Points Express by Sheraton London Euston'un, mevcut bir tesisin renovasyonunun ardından 2024 yılında 201 odayla açılması hedefleniyor. Otel, Kings Cross'taki teknoloji şirketi merkezleri, British Museum ve Londra'nın alışveriş, tiyatro bölgelerine ve aynı zamanda birçok turistik lokasyona kolay erişim sunacak ideal bir konumda yer alacak. Türkiye'de, Antalya ve Bursa olmak üzere iki Four Points Express otelinin anlaşmaları imzalandı. Four Points Express by Sheraton Antalya Çağlayan, 2023 yılının sonlarında beklenen dönüşümü ile 52 misafir odası sunmayı planlıyor. Çağlayan semti hem şehir merkezi hem de havalimanı bağlantılarına sahip olup denize yakın bir konumda yer almaktadır. Bursa'da açılacak Four Points Express by Sheraton Bursa Nilüfer, Bursa, İstanbul ve İzmir'i birbirine bağlayan otoyola yakın iyi bir konumda yer almaktadır. Four Points Express, şirketin 186 milyon üyesi bulunan ödüllü Marriott Bonvoy sadakat platformunun bir parçası olup, Marriott'un Marriott.com ve Marriott Bonvoy mobil uygulaması gibi güçlü dijital platformlarından doğrudan rezervasyon alacaktır.

## Emirates ve United ortak uçuş anlaşmasını genişletti



Emirates, United ile olan ortak uçuş anlaşmasını Meksika'daki 9 uçuş noktasını kapsayacak şekilde genişlettiğini duyurdu. Emirates yolcuları artık, havayolunun mevcut uçuş noktaları arasında yer alan Mexico City'nin yanı sıra, Meksika'daki 8 uçuş noktasına daha erişim sağlayabilecek. Emirates ile United arasındaki mevcut geniş ortak uçuş ağı ABD'deki bir dizi şehri içerirken; Meksika, iki havayolu arasındaki büyüyen ortaklık ağına ABD dışında eklenen ilk ülke oldu. Ortak uçuş anlaşması, yolculara esneklik ve kolay bağlantı seçenekleri arasından seçim yapma fırsatı tanıırken, Emirates ile ABD'deki iki uçuş noktası Chicago veya Houston üzerinden Meksika'daki heyecan verici uçuş noktalarına bağlantı imkanı sağlıyor. Yeni eklenen Meksika'daki uçuş noktaları arasında; Cancun, Cozumel, Monterrey, Puerto Vallarta, Guadalajara, San Jose Del Cabo, Leon/Guanajuato ve Queretaro yer alıyor. Ayrıca, ortak uçuş anlaşması Mexico City'e uçan Emirates yolcularına uçuşlarını seçerken sefer zamanlaması açısından daha fazla esneklik tanıyor. Seyahat

planlarına bağlı olarak, yolcular Meksika'nın başkentine Emirates'in merkezi olan Dubai'den Barselona aktarmalı olarak gerçekleştirilen günlük seferlerini kullanarak uçabilecekleri gibi, ayrıca Mexico City'e gerçekleşen ortak uçuş seferlerini de tercih edebilirler. Ortak uçuş ağının genişlemesi aynı zamanda, Meksika'daki 9 uçuş noktasından yola çıkan yolcuların Chicago veya Houston üzerinden havayolunun ağında yer alan uçuş noktalarına uçuşuna da olanak tanıyor. Emirates yolcularının hizmetine sunulan, yeni genişletilmiş Meksika ağının, özellikle Orta Doğu, Hindistan ve Güney Afrika'daki yolcular arasında popüler olması bekleniyor. Meksika'daki uçuş noktalarından yola çıkan global gezginlerin en sık gittiği destinasyonlar arasında Hindistan, İsrail, BAE, Güney Afrika ve Güneydoğu Asya'daki belirli lokasyonlar yer alıyor. Meksika'ya ilave olarak yeni uçuş noktalarının eklenmesiyle, gelişmiş ortak uçuş ağı artık United'ın ABD'deki ağından erişilebilen 134 uçuş noktasını içeriyor. Ayrıca; ABD, Kanada, Orta ve Güney Amerika ile Karayipler'de yaklaşık 100 ek uçuş noktası yolcuların interline olarak seçim yapmasına fırsat tanıyor. Emirates ikonik A380 model uçaklarıyla Houston'a günlük seferler düzenliyor. Emirates, kısa süre önce Houston seferlerinde Premium Economy sınıfını hizmete soktu. Dünyanın en büyük uluslararası havayolu şirketi ayrıca Dubai ile Chicago arasında bir diğer geniş gövdeli modeli olan Boeing 777 uçaklarıyla haftada 7 sefer düzenlerken yolcularının global destinasyonlara seyahatlerini kesintisiz bağlantıyla planlamalarına olanak tanıyor.



# 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



## Wyndham, Gürcistan'da yeni bir otel ve markalı rezidans açmaya hazırlanıyor



95'ten fazla ülkedeki yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, Gürcistan'ın Karadeniz kıyısında ve aynı yerleşkede yer alacak olan Wyndham Grand Batumi Gonio ve Wyndham Grand Residences Batumi Gonio projeleri için anlaşma imzaladı. İki tesisin de 2026 yılında açılması planlanıyor. Gonio-Kvariati kıyısının harika manzaralarına bakan bir tepede yer alacak olan Wyndham Grand Batumi Gonio'nun, 300 modern süit ve misafir odasının yanı sıra, zengin bir restoran ve bar yelpazesi de dahil olmak üzere sınıfının en iyisi dinlenme olanakları bulunacak. En üst segmentteki otel, misafirlerine buhar odası ve saunaları da bulunan, fitoterapi ve şarap terapisi gibi seçenekler sunan bir spa alanı, açık ve kapalı havuzları ve fitness merkezi ile hizmet verecek. Wyndham Grand Batumi Gonio'da duşunlerin yanı

sıra, konferanslara ev sahipliği yapacak geniş bir banket alanı da yer alacak. Aynı zamanda bir helikopter pistine de sahip olacak olan otel, spa tesislerinin yanı sıra zengin yeme-içme olanaklarıyla gerek iş gerek tatil konaklamaları için ideal seçenek olacak. Wyndham Grand Residences Batumi Gonio'da 775 daire, süit ve sıra ev yer alacak. Misafirler, tüm restoranlar, barlar ve wellness alanları da dahil olmak üzere Wyndham Grand Batumi Gonio'nun sunduğu olanaklardan da yararlanabilecek. Wyndham Grand Residences Batumi Gonio, çocuklar için oyun alanı ve kış boyunca ısıtılacak çocuk havuzlarıyla, uzun süreli konaklayan aileler için de harika bir seçenek olacak. Tesisin helal spa hizmeti ve tıbbi rehabilitasyon merkezi de bulunacak. Wyndham Hotels & Resorts Avrupa, Orta Doğu, Avrasya ve Afrika Başkanı Dimitris Manikis, "Gürcistan, kültürü, tarihi ve doğasıyla dünyaca meşhur bir ülke. Bu yeni proje, Gürcistan'da ve Avrupa'da büyümeye devam etme planlarımız açısından çok önemli bir aşama teşkil ediyor ve bu güzel ülkeyi ziyaret etmek isteyen her ziyaretçiye hitap edecek daha da fazla konaklama seçeneği sunmamıza yardımcı olacak" dedi. Wyndham Grand Batumi Gonio ve Wyndham Grand Residences Batumi Gonio, 49 ülkede 1.550'den fazla markalı

ve bağımsız tesisin yer aldığı portföyüyle üçüncü taraf otel yönetim alanında öncü bir şirket olan Aimbridge Hospitality tarafından işletilecek. Aynı yerleşkede bulunacak olan bu tesisleri, Gürcistan'da gayrimenkul inşaatı alanında uzman bir şirket olan European Village LLC geliştirecek. European Village LLC Genel Müdürü Archil Partenadze, "Wyndham Hotels & Resorts ile iş birliğimiz, ziyaretçilerin Wyndham Grand Batumi Gonio ve Wyndham Grand Residences Batumi Gonio'yu tercih etmeleri için büyük önem taşıyan global bir hacimden, erişimden ve uzmanlıktan destek almamızı sağlayacak. Wyndham ile birlikte çalışmayı ve onların Gürcistan ve dünyanın farklı yerlerindeki güçlü varlığından yararlanmayı heyecanla bekliyoruz" dedi. Wyndham Gürcistan'da şu anda Wyndham Grand Tbilisi, Ramada Plaza by Wyndham Batumi, Wyndham Batumi, Ramada by Wyndham Tbilisi Old City ve ikisi de Trademark Collection by Wyndham markası altında bulunan Tbilisi Chambers ve Grigoleti Beach Resort otelleriyle hizmet veriyor. Wyndham'ın Gürcistan ve dünyanın her yerindeki otelleri, 103 milyondan fazla kayıtlı üyesinin dünya genelinde binlerce otel, resort tatil kulübü ve kiralık tatil evinde puan kullanmasına olanak sağlayan ödüllü sadakat programı Wyndham Rewards® kapsamında yer alıyor.

## Venedik'i günübirlik ziyaret etmek isteyenler artık giriş ücreti ödemek zorunda

Venedik Belediyesinden yapılan yazılı açıklamaya göre, Venedik Belediye Meclisi, kente günübirlik gelen turistlerden giriş ücreti alınmasına ilişkin belediye yönetiminin gündeme getirdiği kararı, oy çokluğuyla onayladı. Buna göre, günübirlik gelen turistlerden 5 avruluk giriş ücretinin isteneceği uygulamanın, 2024'ün bahar aylarında turist yoğunluğunun arttığı günlerde devreye alınması bekleniyor. Belediye meclisinin belirleyeceği takvim doğrultusunda, 2024'te yoğun geçmesi beklenen 30 ayrı günde günübirlik turistlerden giriş ücreti alınacak. Venedik Belediyesi sınırları içerisindeki tesislerde konaklayanlar, Venedik'in içinde bulunduğu Veneto Bölgesi'nde ikamet edenler, 14 yaş altı çocuklar, bakıma muhtaç

olanlar, spor müsabakalarına katılanlar, seyahate çıkan lise öğrencileri bu ücreti ödemekten muaf tutulacak. Alınan bu kararın amacının, kentin hassas yapısına uygun olarak belirli dönemlerde günübirlik turizmin önüne geçmek olduğu belirtildi. Venedik Belediye Başkanı Luigi Brugnaro, belediye meclisinde kabul edilen kararın ardından yaptığı açıklamada, bunun aşırı turist yoğunluğunu düzenleyici bir adım olduğunu savunarak, "Yılın belirli günlerinde şehri yaşanmaz hale getiren kitle turizminden şehri koruyacak bir sistem bulmaya çalışmalıyız. Büyük bir tevazu ile test yapacağız, kimseye zarar vermemeye çalışacağız." ifadelerini kullandı. Kararı destekleyen çevreler olsa da bazıları bu kararın, Venedik'i giriş ücreti



ödenen bir açık hava müzesi ya da oyun parkı gibi bir şeye dönüştüreceği tepkisini dile getirdi. Venedik'te önceki yıllarda da benzer uygulamalar gündeme gelmiş ancak Covid-19 salgını gibi farklı gerekçelerle bu uygulama hayata geçmemişti. Kanalların üstüne kurulu tarihi yapılarıyla Venedik, her yıl milyonlarca turisti ağırlıyor.

## Adora Magic City'nin seferleri başlıyor



Çin'in ilk yerli yapım büyük yolcu gemisi olan Adora Magic City, 1 Ocak 2024 tarihinde Shanghai'dan ilk seferine çıkacak. 323,6 metre uzunluğunda ve 135.500 ton brüt tonaja sahip olan gemi, 2.125 konuk odası, 22 farklı mutfağa sahip restoran ve barlarla donatılmış. Gemi, 5.246 yolcuya kadar hizmet verebilecek. Adora Magic City,

gurme yemekleri, eğlence gösterileri ve dünya standartlarında alışveriş imkanları sunarak benzersiz bir kruvaziyer deneyimi yaşatacak. Ayrıca çocuklar için özel olarak tasarlanmış etkinlikler de sunulacak. Gemi, Kuzeydoğu Asya'ya düzenleyeceği seferlerin ardından gelecekte Güneydoğu Asya ülkelerine de seyahatler düzenleyecek.

# A+++



 **KLEO**<sup>™</sup>  
minibar

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

0 242 321 46 76



## GlobeMeets B2B Networking Etkinliği sektörde yeni fırsatların kapısını açıyor

Açılışını TÜRSAB Başkanı Firuz Bağılkaya'nın yaptığı GlobeMeets B2B Networking Etkinliği, 25 şehirden ve KKTC'den 100'ü aşkın hosted buyer ile ve 33 ülkeden DMC, Havayolları, turizm ofisleri, kruvaziyer firmaları ve sponsor iş ortaklarını bir araya getirdi. GlobeMeets Kurucu Ortağı Hüseyin Kurt, bu yıl ilk defa yapılan organizasyon ile turizm sektörüne yeni bir soluk kazandırmayı ve sınırları ortadan kaldırmayı amaçladıklarını söyledi. İstanbul'da JW Marriot Hotel İstanbul Marmara Sea'da gerçekleştirilen etkinlikte konuşan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağılkaya, Türkiye'nin turizm gelirinin artması için MICE ve Leisure segmentinde yapılan iş birliklerinin önemine dikkat çekti. Bağılkaya, "Önümüzdeki yıllarda turizm sektörünün dünya ekonomisindeki yerinin çok daha artacağını öngörüyoruz. Paydaşlar arasında sinerjinin yakalanması açısından B2B etkinlikler çok etkili ve önemli olduğunu düşünüyoruz. GlobeMeets B2B Networking Etkinliği'nin yeni iş birliklerine zemin hazırlamasını diliyorum" diye konuştu. GlobeMeets Başkanı Hüseyin Kurt, sektördeki birlik duygusunun çok önemli

olduğunun altını çizerek, organizasyonda doğru alıcı ile doğru hizmet veren bir araya getirmeyi hedeflediklerini ifade etti. Kurt, "Bu etkinlik, geleceğimizi şekillendirecek çok önemli bir adımdır. Bizler, önüne çıkan her engelle rağmen yılmadan güçlenen ve her zaman birbirine tutunan sektör paydaşlarıyız. Rekabet gücümüz ve dünyaya hızla uyum sağlayan bakış açımız ve vizyonumuz sayesinde sınırları aşacağımıza inanıyoruz. Turizm sektörüne yeni bir soluk kazandırmayı ve sınırları ortadan kaldırmayı amaçlayan organizasyonumuzda gelecekte de sürecek iş birliklerinin ve ortaklıkların kurulmasını cesaretlendirirken, yeni destinasyonlar ile kültürel deneyimler hakkında fikir alışverişleri yapacağız" dedi. Kurt, 25 şehirden ve KKTC'den acentelerin katıldığı ve 33 ülkeden DMC, havayolları, kruvaziyer firmaları ve sponsor iş ortaklarını bir araya geldiği etkinlikte, tüm gün randevulu sistemde ikili görüşmelerin yapılacağını kaydetti. JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea Genel Müdürü Okan Karadağ da organizasyona ev sahipliği yapmaktan dolayı büyük memnuniyet duyduklarını vurgulayarak,



GlobeMeets B2B Networking Etkinliği'nin sektöre yeni bir sinerji getirmesini belediklerini belirtti. İstanbul'dan 700'ün üzerinde nokta atışı belirlenen acentelerin katılımıyla gerçekleştirilen GlobeMeets B2B Networking Etkinliği, Türkiye'nin dört bir yanından yurt dışına balayı ve tatil misafirleri, fuar ve kongre katılımcıları gönderen acenteleri, kurumsal seyahat, bayi ve distribütör gezisi organize eden acenteleri, yurt dışı kültür turları düzenleyen acenteleri, kongre ve fuar organizatörleri ile DMC'leri, havayollarını, kruvaziyer firmalarını ve daha birçok sektör temsilcisini aynı çatı altında buluşturdu. Toplam 25 şehirden ve Kuzey Kıbrıs'tan 100'ü aşkın hosted buyer'ın ağırlandığı etkinlikte bir gün boyunca randevulu olarak yapılan ikili görüşmelerde yeni turizm iş birliklerine imza atılacak.

## Sofralar Sergisi "Sanat ve Yaratıcılığı Kutlayalım Etkinliği", Türkiye'nin 100. yılı temasıyla gerçekleşecek



"Sofralar Sergisi, "Sanat ve Yaratıcılığı Kutlayalım" başlığıyla, Türkiye'nin 100. Yılı teması altında, 31 Ekim - 2 Kasım tarihlerinde, KM Events ve bluechip creative event tarafından Hilton İstanbul Bosphorus'ta gerçekleşecek. Uluslararası davet ve düşün endüstrisinin efsane isimleri, bu yılda İstanbul'da bir araya gelecek. Tüm dünyada hızla büyüyen lüks etkinlik sektörünün nabzını tutan, "Sofralar Sergisi" öncesinde sektöre dair veriler paylaşıldı. Türk Hava Yolları sponsorluğunda, dünyaca ünlü tasarımcıları ve sanatçıları buluşturacak Sofralar Sergisi'ne dair detaylar, proje ortakları Meltem Tepeler ve Elmas Özler ev sahipliğinde düzenlenen etkinlikte duyuruldu. Türkiye'nin seçkin markaları, Karaca, Nippon Paint, Schwarzkopf, English Home, bonna, Molu, İstanbul Çiçekleri, Tina Jewellery'nin ve daha birçok markanın katılımı ile gerçekleşecek olan Sofralar Sergisi bu yılda düzenleyeceği etkinlikler ve panellerle dünyaca ünlü 9 davet tasarımcısını ağırlayacak. Türkiye'nin destinasyon düşünleri ve etkinliklerine ev sahipliği yapan, İstanbul'un en

önemli lüks otelleri de bu sergide yer alacaklar. Etkinliğin ev sahipliğini yapan Hilton İstanbul Bosphorus başta olmak üzere, The Peninsula İstanbul, CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, Shangri-La Bosphorus İstanbul, Raffles Hotel, The Stay Hotels, Mandarin Oriental Bosphorus İstanbul, Çırağan Kempinski, Conrad İstanbul Bosphorus, Hagia Sophia Mansions, JW Marmara Sea Hotel, Ritz- Carlton Hotel, Sait Halim Paşa, Grand Tarabya Hotel, Six Senses Hotel Four Seasons Bosphorus, Divan Hotel, Rixos Hotel, Vakko Hotel, Fairmont Quasar İstanbul. Otellerin yanı sıra, Sarnıcı Restaurant mekân sponsoru olarak etkinlikte yer alacak. Tasarımcılar arasında; Catherina Zeta Jones ve Michael Douglas'ın da düşün ve etkinlik tasarımcısı David Beahm, Donald Trump'ın kızı Tiffany Trump'ın düşününü tasarlayan Toni Breiss, Pakistan'da çok tanınmış bir televizyon figürü ve etkinlik organizatörü Frieha Altaf, Almanya'nın ünlü düşün tasarımcısı ve TV yıldızı Mr.Froonck, Ortadoğu'nun düşünler kraliçesi, Majeda Kassir Bisharat, modern ve romantik tasarımları ile tanınan Sata Barbaralı ünlü tasarımcı Percy Sales, Real Housewives oyuncusu ve Avrupa'nın ünlü düşünlerine imza atan Hollandalı tasarımcı Hella Huizinga, Emmy Ödül Törenini, Teen Choice Awards'ın kırmızı halı davetlerini ve Grammy Ödül Töreni'nin partisini tasarlayan Brian Worley, son olarak Hint moda ve

etkinlik dünyasının önde gelen konsept tasarımcısı Sumant Jayakrishnan yer alacak. İstanbul'u "Kutlamalar Destinasyonu" olarak uluslararası platformlarda öne çıkarmayı amaçlayan "Sofralar Sergisi" projesi, 31 Ekim - 2 Kasım 2023 tarihleri arasında Hilton İstanbul Bosphorus'ta gerçekleşecek. Sergide, paneller, workshoplar, özel tadım aktiviteleri ve sürpriz etkinliklerin yanı sıra, Hiltonun yeni markası, "1955 Banqueting & Catering" in şık sunumları ve Türkiye'yi anlatan özel gösteriler de yer alacak. Dokuz tasarımcının hazırladığı Türkiye konseptli sofralar; sofa sanatının, gastronominin ve Türkiye'nin dünya etkinlik sektöründeki önemini tartışılacağı paneller, fuaye alanında seçkin dinletiler ve performanslar ile 1-2 Kasım tarihlerinde 09.30 - 19.00 saatleri arasında gerçekleşecek. Dünyanın çeşitli kültürlerinden gelen ünlü sofa tasarımcıları, sponsorlar, VIP davetliler ve Platinium bilet alanlar için 1 Kasım'da gerçekleşecek gala gecesinde, The Peninsula İstanbul'un özel sunumları konuklara eşlik edecek. 2 Kasım'da yapılacak kapanış partisinde ise sofa tasarımcıları ve VIP davetliler, 1500 yıllık bir sarnıcın içinde yer alan Sarnıcı Restaurant'ın büyüklüğünde ortamında Bizans, Osmanlı ve günümüz mutfağının enfes tatlarını, geceye özel dinletiler ve performanslarla birlikte deneyimleyerek, keyifli anlar yaşayacak.

ANFAŞ

# HOTEL EQUIPMENT

34. Uluslararası Konaklama ve Ağır lama Ekipmanları İhtisas Fuarı

16 - 19 OCAK 2024

Anfaş Fuar Merkezi / Antalya



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

[f](#) [@](#) anfashotelequipment

## TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK HORECA FUARI



[📍](#) Yenigün Mahallesi 1054. Sokak Çamlılar Plaza No:7 Kat:2 Daire:13 Muratpaşa / Antalya

[f](#) [@](#) [in](#) ttglobalfuarcilik [t](#) ttglobalfuar [globe](#) www.ttglobalfuarcilik.com

[☎](#) +90 (242) 242 30 60 [✉](#) info@ttglobalfuarcilik.com



## Marmaris Limanı, Marella Discovery ile anlaşma sağladı



Marmaris Liman İşletmesi, 6-8 Eylül 2023 tarihleri arasında Almanya'ya giderek dünyanın en büyük kruvaziyer turizm fuarlarından biri olan Seatrade'in Avrupa bacağı 'Seatrade Cruise Europe - Hamburg' fuarına kendi standıyla katıldı. Liman İşletmesi Genel Müdürü Murat Tuğay ile Pazarlama Müdürü Deniz Tuğay, dünyadaki tüm kruvaziyer firmalarının, limanlar ve destinasyonlar ile doğrudan iletişime geçme fırsatı tanıyan fuara Türkiye'den bireysel bazda stand ile katılan tek kuruluşun Marmaris Liman İşletmesi olduğuna belirttiler. Fuarda üst düzey kruvaziyer firma yöneticileriyle oldukça verimli ikili görüşmelerde bulduklarını ve yapılan anlaşmaların ülkemiz turizmi açısından da çok önemli adımlar olduğunu ifade ettiler. Marmaris Liman İşletmesi Genel Müdürü Murat Tuğay, ayrıca yeni kurulan 4 kruvaziyer firmanın Marmaris Limanı ile özel olarak ilgilendiklerini de belirterek, "yeni kurulan firmaların daha çok uluslararası lüks otel zincirlerine ait ve bu kuruluşların ileride Marmaris'i rotalarına dahil edilecek, Marmaris Limanı'nın, 2024'ten itibaren Tui Marella Cruises'a ait Marella Discovery isimli gemisine homeport (ana liman) olarak hizmeti vermeye başlayacağız" müjdesini verdi. Murat Tuğay 264 metrelik 1500 yolcu kapasiteli Marella Discovery isimli lüks kruvaziyer geminin "2024 Nisan-Ekim ayları arasında 27 homeport seferiyle her hafta Dalaman Havalimanı'na incek olan 1500 İngiliz turistin gemiye katılmaları ve turu biten yolcuların da Dalaman Havalimanı'ndan ülkelerine dönmeleri şeklinde bir program uygulanacak olduğu, bu sayede gemi turuna katılacak 40 bin İngiliz turistin kruvaziyer sektörüne katkısının yanı sıra, bu yolculardan 15 bin kadarının gemi turundan önceki veya sonraki haftalarda Marmaris ve Fethiye otellerinde haftalık paket tur almaları sebebiyle otelcilik sektörüne de ivme kazandıracak" dedi. Tuğay, "Türkiye'de kitlesel bazda haftalık düzenli homeport (ana liman) hizmeti veren tek limanın Marmaris Limanı ve bu sayede TUI firmasının İngiltere'den Dalaman'a gelecek uçak sayısında yüzde 10 kapasite artışına gitmesi sebebiyle de bunun sektör adına gurur verici olduğunu belirtmek isterim" diyerek kendisinin de onur duyduğunu belirtti. Aynı zamanda "TGA" Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı yönetim kurulu üyesi olan Marmaris Liman İşletmesinin Genel Müdürü Murat Tuğay "Ayrıca, yeni yapılan çevreye hassas ultra modern kruvaziyer gemilere LNG ikmalinin yapılmasına önümüzdeki yıllarda başlanmasının çok önemli olacak, Marmaris limanının kruvaziyer gemi trafiği hızla artacak ve İngiltere dışındaki Avrupa ülkeleriyle Dalaman hava bağlantısının artmasıyla Almanya gibi ülkelere de Alman kruvaziyer gemilerinin homeport yapmaya başlaması adına sektördeki tüm paydaşların (Dalaman Havalimanı, Ticaret Odaları, Esnaf Odaları, Otelciler Birliği) teşvik girişimlerinde bulunmaya başladık" dedi.

## Türkiye'ye 8 ayda gelen ziyaretçi sayısı 36 milyonu geçti

2023 yılının ilk 8 ayında toplam 36 milyon 754 bin 146 ziyaretçi geldi. Gelen ziyaretçilerin 33 milyon 426 bin 940'ını yabancılar, 3 milyon 327 bin 206'sını ise yurt dışı ikametli vatandaşlar oldu. Kültür ve Turizm Bakanlığının yılın ilk 8 ayına ilişkin verilerine göre, Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısında geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 13,95 artış gerçekleşti. İlk 8 ayda Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında bir önceki yılın aynı dönemine göre Rusya Federasyonu yüzde 44,84 artış ve 4 milyon 351 bin 254 kişi ile birinci, Almanya yüzde 6,03 artış ve 4 milyon 82 bin 994 kişi ile ikinci, İngiltere (Birleşik Krallık) ise yüzde 12,36 artış ve 2 milyon 652 bin 188 kişi ile üçüncü oldu. Bu ülkeleri sırasıyla Bulgaristan ve İran izledi. Türkiye'ye bu yılın Ağustos ayında gelen yabancı ziyaretçi sayısı geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 5,65 artışla 6 milyon 660 bin 700 olarak gerçekleşti. Ağustos ayında en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında ise yine bir önceki yılın aynı ayına oranla yüzde 1,52 artış ve 871 bin 270 kişi ile Almanya birinci, yüzde 5,68 artış ve 852 bin 640 kişi ile Rusya Federasyonu ikinci, İngiltere (Birleşik Krallık) ise yüzde 6,96 artış ve 588 bin 448 kişi ile üçüncü sırada yer aldı. Sıralamayı İran ve Polonya takip etti.



## İGA İstanbul Havalimanı, CEO'su Kadri Samsunlu ile yollarını ayırdı



Kurum konu ile ilgili şu açıklamayı yaptı; "2017 yılından bu yana İGA İstanbul Havalimanı'na başarıyla liderlik etmiş olan CEO'muz Sayın Kadri Samsunlu ile ortak şekilde yürüttüğümüz bir sürecin sonucunda yollarımızı ayırmaya karar verdiğimizizi bildirmek isteriz. Kendisine İGA İstanbul Havalimanı'nın başarısına sağladığı katkılardan dolayı teşekkür ederiz. İGA İstanbul Havalimanı CEO'luk görevine, CFO'muz Sayın Selahattin Bilgen vekaleten atanmıştır. İGA İstanbul Havalimanı olarak "küresel aktarma merkezi" konumumuzu her geçen gün güçlendirecek ve Türkiye'nin geleceği için değer üretmeye devam edeceğiz."

## Kültür ve Turizm Bakanlığında üst düzey atamalar

Resmi Gazete'de yayımlanan yeni atama kararlarına göre, Tan Sağtürk, Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürü; Keziban Sinem Peynirci, başmüfettişlik; Mehmet Sebahattin Genç, Diyarbakır İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü; Erzincan İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü; Ordu İl Kültür ve Turizm Müdürü olan Yener Oba, Malatya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü görevlerine getirildiler. Van İl Kültür ve Turizm Müdürü Erol Uslu ise görevinden alındı.



# Emitt

27<sup>th</sup> East Mediterranean International Tourism & Travel Exhibition

**6 - 9 ŞUBAT / FEBRUARY 2024**

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi

Tüyap Fair Convention and Congress Center

Büyükcemece / İSTANBUL / TÜRKİYE

**Bölgenin En Hızlı Büyüyen Turizm Fuarı**

*The Fastest Growing Tourism Exhibition in the Region*



**Yerinizi Ayırttınız mı? / Book your stand**

**[www.emittistanbul.com](http://www.emittistanbul.com)**

**İş Ortakları / Official Partners**

**TÜROFED**  
Türkiye Otelciler Federasyonu  
Turkish Hotels Federation

**TTVD**  
TÜRKİYE TURİZM VE SEYAHAT  
TİCARETİ VE İHTİSAPLARI BİRLİĞİ  
TURKISH TOURISM AND TRAVEL ASSOCIATION

**Organizatör / Organiser**



**BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.**  
THIS FAIR IS ORGANIZED UNDER SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174



## 15 binin üzerinde turizm profesyoneli İstanbul Turizm Fuarı'nda bir araya geliyor

Turizmin tüm renklerini bir araya getirme mottosu ile Dream Project organizasyonunda, 4-5 Ekim 2023 tarihleri arasında, İstanbul Kongre Merkezi'nde bu yıl ilk kez kapılarını açacak olan İstanbul Turizm Fuarı, ulusal ve uluslararası turizm profesyonellerini bir araya getiriyor. Kontrat dönemi olması dolayısıyla otel-acentalar için mükemmel bir zamanlama fırsatı sunan fuar aynı zamanda erken rezervasyon kampanyalarının başlangıç dönemi olması sebebiyle tüm markaların kampanyalarını aynı anda duyurmasına olanak sağlayacak. Fuar kapsamında; Uluslararası markalar ve Türkiye, 2023 yılı sezon değerlendirmesi ve 2024 yılı beklentiler (Otel, Dernekler-Birlikler, İç Turizm, Tur operatörleri), Sinema ve dizi sektörünün turizmdeki rolü, Almanya-Türkiye arasındaki turizm ilişkileri, Doldur-Boşalt turizmden geleceğin turizmine, Ekonominin yumuşak gücü: Hizmet ihracatı, Ülkeler oturumu, Kongre karar süreçleri, The Future Medical Tourism

konu başlıklı oturumlar yer alacak. Konferansa TÜRSAB, AKTOB, TTYD başkanları ve turizm sektörünün önde gelen üst düzey yetkililerinin yanı sıra Cannes film festivalinde aldığı ödülle adından sıkça söz ettiren Merve Dizdar, OGM Pictures Yönetim Kurulu'ndan Onur Güvenatam, Netflix Orijinal İçerik Direktörü Pelin Diştaş, Dünya Turizm Konseyi Direktörü Andrew Brown, DRV Alman Seyahat Acenteleri Birliği Başkanı Nobert Fiebig, Azarbeycan ve Letonya Seyahat Acenteleri Birliği Başkanları, Kazan – Sırbistan - Macaristan ve Arnavutluk Turizm Ofis Başkanları da konuşmacı olarak katılıyor. 50 ülkenin Türkiye'ye en çok turist ve grup gönderen acente ve tur operatörlerini B2B toplantılar ile katılımcılarla buluşturan fuar, aynı zamanda Türkiye'nin ticari hacmini artırma yönünde önemli bir rol üstleniyor. Yurtdışından gelen satın alıcılar ile stant açan fuar katılımcıları, online randevu sistemi üzerinden randevu olarak stantlarında B2B görüşmeler yapma fırsatı bulacak. 5 bin 356



metrekare alanda yer alacak fuarın, dünyadan ve Türkiye'den turizm profesyonelleri, oteller, etkinlik mekanları, tur operatörleri, acentalar, toplantı destek firmaları ve servis sağlayıcıları, MICE profesyonelleri ve diplomatik temsilcileri ağırlayarak 220 katılımcı firma ve 15 binin üzerinde turizm profesyoneli buluşturması hedefleniyor. Sadece turizm sektöründe faaliyet gösteren profesyonellerin ağırlanacağı fuar, online randevu sisteminde planlanacak randevular ve B2B görüşmelerle özel iş birliklerine de imza atılacağı öngörülmüyor. Büyük bir ticari hacim yaratması hedeflenen fuarın, güçlü iş birliklerinin de başlangıç durağı olması bekleniyor. 4 Ekim 2023 akşamı Swisshotel The Bosphorus'ta gerçekleştirilecek ITF Gala Party ile de sektör profesyonelleri eğlenirken aynı zamanda networklerini geliştirme fırsatı bulacak.

## Form, yeni teknolojilerini ISK-SODEX Fuarı'nda tanıtacak



İklimlendirme sektörünün öncü firmalarından Form Şirketler Grubu, ISK Sodex İstanbul Fuarı'nda pek çok yeni ürünü ziyaretçileriyle

buluşturacak. Isıtma, soğutma, iklimlendirme, havalandırma gibi pek çok ana konuyu içerisinde barındıran ISK-SODEX fuarı bu yıl 25-28 Ekim tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde ziyaretçilerine kapılarını açacak. Fuarda ziyaretçiler, Form MHI Klima Sistemleri ve Form Endüstri Ürünleri'nin sürdürülebilir ve yüksek verimlilik değerlerine sahip ürünlerini yakından tanıma fırsatı bulacak. Form; Form MHI Klima Sistemleri'ne ait

Mitsubishi Heavy marka yeni KXZ-3 serisi R32 soğutucu akışkanlı VRF klima sistemlerini, entegre Wi-Fi'li ZTL serisi split klimalarını, Hydrolution R32'li HMS-W modelini ve Form markalı duvar tipi split klimaları ziyaretçilerin beğenisine sunulacak. Form Endüstri Ürünleri tarafında ise Manyetik Kompresörlü Santrifüj Soğutma Grubu ve Frekans Kontrollü Su kaynaklı Isı Pompası, ev ve ticari tip ısı geri kazanım cihazları fuarında ilk defa sergilenecek.

## OK Mobility, İstanbul Havaalanı'ndaki ilk şubesiyle Türkiye pazarına giriş yaptı

Küresel mobilite platformu OK Mobility, kendisini, Asya ile Avrupa arasında köprü olan önemli bir turizm destinasyonunda konumlandırdı. Yeni OK Store, 2022 yılında Avrupa'nın en yoğun, dünyanın ise 7'nci en yoğun havalimanı olan İstanbul Havalimanı'nda (IST) açıldı. Bu yeni şubeyle OK Mobility, küresel varlığını 15 ülkeye kadar genişletmiş oldu. Küresel mobilite platformu OK Mobility, uluslararası büyümesini sürdürerek, önemli bir turizm destinasyonu ve Asya'yla Avrupa kıtaları arasındaki köprü olarak konumlanan bir lokasyon olan İstanbul'da yeni OK Store'unun açılışıyla Türkiye pazarına giriş yaptı. Yeni OK Store, Uluslararası Havalimanları Konseyi'nin (ACI) rakamlarına göre 2022 yılında Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise 7'nci büyük yolcu hacmine sahip havalimanı olan İstanbul Havalimanı'nda (IST) yer alıyor. Bu açılışla Mallorca merkezli şirket, var olduğu

pazar sayısını 15'e çıkararak ve Fransa, İspanya ve ABD'nin ardından kendisini dünyanın en çok uluslararası turistini kabul eden 4'üncü ülkesi olarak konumlandırmayı başaran yeni bir pazara girerek, uluslararası genişlemeye verdiği önemin de altını çizmiş oldu. İstanbul, Boğaziçi'ndeki stratejik konumuyla ülkenin en büyük şehirlerinden biri olmasının yanı sıra kültürlerin buluşma noktası ve kullanıcı talebinin en çok arttığı destinasyonlardan biri olarak görülüyor. OK Mobility CEO'su Othman Ktiri, şirketin "heyecan verici" bir pazara girişinin duyurusunu şu sözlerle kutladı: "OK Mobility'nin Türkiye'ye girişi, şirketimizin, dünyanın her yerinden gelen turistlerin giderek daha fazla tercih ettiği bir destinasyon olan Güneydoğu Avrupa'da mobilite çözümleri sunma konusundaki kararlılığının bir başka göstergesi. Türkiye aynı zamanda OK Mobility'nin ruhuna da uygun bir



şekilde son derece heyecan verici bir pazar; iki kıta arasında bir köprü ve bir buluşma noktası. Temel amacımız, elbette tüm mobilite çözümlerimizi yeni destinasyonlarda kullanıcılarımıza sunmaya devam etmek yönünde." OK Mobility'nin Türkiye Ülke Müdürü Savaş Serdar Turna, "OK Mobility'nin Avrupa'da son on yılda gerçekleştirdiği endüstri devriminin bir takipçisi olarak, OK Mobility projesinin, kendi ülkem olan Türkiye'de gerçeğe dönüşmesine öncülük etmekten ve bunu sağlamaktan özellikle heyecan duyuyorum." ifadelerini kullandı. Turna, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ayrıca OK Mobility'nin, Türkiye'de kendi işbirlikçi aracılığıyla kurumsal olarak faaliyet gösteren tek araç kiralama markası olacağını vurgulamanın da önemli olduğunu düşünüyorum."

# 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



## FUARLAR

	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
YURTDIŞI FUARLAR	02 - 07 Ekim 2023	(MODEX EXPO 2023) 49. Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modex Fuarçılık 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 Fuarçılık A.Ş. / Çukurova Fuarçılık A.Ş.
	04 - 05 Ekim 2023	İstanbul Turizm Fuarı	Oteller, Acenteler, Havayolu Şirketleri	İstanbul Kongre Merkezi	Dream Project
	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 Fuarçılık A.Ş.
	25 - 28 Ekim 2023	ISK-SODEX 2023	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Klima, Pompa, Vana	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Hannover Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş.
	26 - 27 Ekim 2023	Antalya Turizm Fuarı	Oteller, Acenteler, Havayolu Şirketleri	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	GMT Fuarçılık
	08 - 10 Kasım 2023	Avrasya Temizlik ve Bakım Fuarı	Endüstriyel Temizlik Makine ve Kimyasalları	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	OTF Fuarçılık Ltd. Şti.
	14 - 19 Kasım 2023	Mezopotamya Gurme ve Yöresel Lezzetler Fuarı	Gıda, İçecek, Yöresel Ürünler, Gıda Teknolojileri	ALZ Diyarbakır Mezopotamya Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	ALZ Grup Uluslararası Fuar Kongre ve Danışmanlık A.Ş. / Diyarbakır Fuarçılık ve Ticaret A.Ş.
	16 - 18 Kasım 2023	Go Green Türkiye	Elektrikli Araçlar, Şarj Teknolojileri, Ekipman ve Donanımları	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarçılık A.Ş./No On Fuarçılık A.Ş.
	16 - 19 Kasım 2023	Şanlıurfa Göbeklitepe Kültür, Turizm ve Seyahat Fuarı	Kültür,Eğitim,Tatil,Sağlık,Spor Turizmi	Şanlıurfa Fuar Merkezi	Gold Stant Fuar Organizasyon San Tic. Ltd. Şti.
	16 - 19 Kasım 2023	Travel Expo Ankara 6. Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Araç Kiralama, Turizm Büroları, Bakanlıklar, Dernekler ve Birlikler, Belediyeler	ATO Kongre ve Sergi Sarayı 'Congresium'	Atis Fuarçılık A.Ş.
	21 - 26 Kasım 2023	Gurme 2023 Samsun Yöresel Lezzetler ve Gıda Fuarı	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamüller, Soğutucular	Tüyap Samsun Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	23 - 26 Kasım 2023	Ethexpo Avrasya Turizm ve Sağlık Fuarı	Oteller, Acenteler, Hastaneler, Sağlık ve Turizm Bakanlıkları, Sağlık Turizm Teknolojileri	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Asel Expo
	23 - 26 Kasım 2023	1.Jsparta Turizm Fuarı ve Gastronomi Günleri	Turizm, Gastronomi	Denizli Gökkubbe Fuar ve Kongre Merkezi	Barida Fuarçılık
	30 Ksm. - 02 Arık. 2023	Sirha İstanbul Fuarı	Restoran, Otel ve Yiyecek İçecek Sektörünün Buluşması	Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi	GL Events Exhibitions Fuarçılık A.Ş.
	30 Ksm. - 03 Arık. 2023	Hospitality Design Expo	Konaklama ve Ağırhane Sektör Profesyonellerinin Buluşması	İstanbul Kongre Merkezi	İnova Expo
	07 - 09 Aralık 2023	TTI İZMİR 17. Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi	Tatil Köyleri, Havayolları Firmaları, Oteller, Seyahat Acenteleri	Fuar İzmir - Gaziemir	İZFAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic. A.Ş. / TÜRSAB Fuarçılık Hizmetleri Tic.A.Ş.
	07 - 09 Aralık 2023	TTI Health 1. Sağlık Turizmi Fuarı	Sağlık Turizmi, Hastaneler, Hastane Malzemeleri ve Teknolojileri, Estetik, Tıbbi Cihazlar, Kozmetik, Eczacılık Ürünleri	Fuar İzmir - Gaziemir	İZFAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic. A.Ş. / TÜRSAB Fuarçılık Hizmetleri Tic.A.Ş.
	11-13 Ocak 2024	ATRAX 11.Uluslararası Eğlence, Park ve Spor Tesisleri Endüstri Fuarı		Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi	Tureks Uluslararası Fuarçılık A.Ş.
	16 - 19 Ocak 2024	34.ANFAŞ Hotel Equipment Fuarı	Uluslararası Konaklama ve Ağırhane Ekipmanları Fuarı	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	TT Global Fuarçılık
23 - 28 Ocak 2024	İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi ve İFM İstanbul Fuar Merkezi	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. ve MOS Fuarçılık A.Ş.	
06 - 09 Şubat 2024	EMITT 27.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICE EVENTS	
06 - 09 Şubat 2024	30. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve İçecek	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	Anfaş Antalya Fuarçılık İşletme ve Yatırım A.Ş.	
13 - 16 Şubat 2024	HORECAFAIR Uluslararası 5. Otel, Restaurant, Cafe, Çamaşırhane Ekipmanları, Ağırhane ve Konaklama Teknolojileri Fuarı	Turizm Tedarikçi Firmalar	Fuar İzmir - Gaziemir	GL Platform Fuarçılık	
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	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
	09 - 11 Kasım 2023	HOST The Balkans Housewares Sourcing Türkiye	Ev ve Mutfak Eşyaları	Arnavutluk - Tiran	Tarsus Fuarçılık - NO ON Fuarçılık
	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.
	04 - 06 Şubat 2024	Bit Seyahat ve Turizm Fuarı	Seyahat ve Turizm	Milano - İtalya	MZ Consulting & Fairs
11 - 14 Ocak 2024	Vakantiebeurs Utrecht	Turizm ve Eğlence Fuarı	Utrecht - Hollanda	Jaarbeurs	

## TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
19 - 22 Ekim 2023	Acenteler konferansı	400 Acentenin katılacağı konferans	İzmir	"Alman acente korporasyonu Schmetterling-Tagung"
23 - 24 Kasım 2023	Resort Turizm Kongresi		Antalya Nest Fuar ve Kongre Merkezi	AKTOB
04 - 05 Kasım 2023	8. Uluslararası Gastronoma Gastronomi Konferansı & Fuarı	Gastronomi Profesyonellerinin bir araya geleceği etkinlik	İstanbul Haliç Kongre Merkezi	Sözen Organizasyon
29 Ksm. - 02 Arık. 2023	Bentour Comedy Night	Seyahat acentelerinin bir araya geleceği bir etkinlik	Miracle Resort Hotel Antalya Lara	Bentour Reisen
05 - 06 Ocak 2024	ACE of MICE Organizasyonu	Ulusal ve uluslararası kurumsal firmaları, etkinlik ajansları, otelleri, acenteleri, turizm ve etkinlik sektörünün katıldığı bir organizasyon	K.K.T.C. Eteux Hotel & Convention	Dream Project

## 2023 yılının ilk 8 ayında (Ocak – Ağustos) ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin sayısı 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 13,95 artış gösterdi

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılının Ocak – Ağustos döneminde 33 milyon 426 bin 940 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 4 milyon 351 bin 254 kişi ile Rusya, 4 milyon 82 bin 994 kişi ile Almanya, 2 milyon 652 bin 188 kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 29 milyon 334 bin 820 olmuştu. Buna göre 2023 Ocak – Ağustos döneminde yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla göre yüzde 13,95 artış yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2021 - 2022 - 2023)					
MİLLİYET	2021	2022	2023	Değişim %	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Rusya Fed.	2 460 537	3 004 157	4 351 254	22,09	44,84
Almanya	1 871 801	3 850 816	4 082 994	105,73	6,03
İngiltere (Birleşik Krallık)	106 297	2 360 404	2 652 188	2120,57	12,36
Bulgaristan	642 408	1 713 340	1 828 334	166,71	6,71
İran	556 035	1 537 363	1 535 053	176,49	-0,15
Polonya	377 590	795 441	1 083 151	110,66	36,17
Gürcistan	150 510	876 604	1 081 158	482,42	23,33
Hollanda	409 253	933 070	894 447	127,99	-4,14
Amerika Birleşik Devletleri	217 809	639 951	851 977	193,81	33,13
Irak	479 849	822 758	749 869	71,46	-8,86
Fransa	417 214	730 452	739 981	75,08	1,30
Romanya	341 526	623 610	700 474	82,60	12,33
Suudi Arabistan	6 713	270 972	640 744	3936,53	136,46
İsrail	112 061	534 818	623 444	377,26	16,57
Kazakistan	234 741	524 375	616 319	123,38	17,53
Ukrayna	1 441 708	444 186	561 278	-69,19	26,36
Azerbaycan	260 807	488 965	557 449	87,48	14,01
Belçika	227 194	453 823	441 335	99,75	-2,75
Yunanistan	54 298	345 016	431 562	535,41	25,08
İtalya	60 345	255 706	386 195	323,74	51,03
Avusturya	200 321	345 482	369 522	72,46	6,96
Özbekistan	157 853	282 328	317 328	78,86	12,40
Kuveyt	140 473	373 629	302 008	165,98	-19,17
Ürdün	197 207	356 245	292 198	80,65	-17,98
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	54 033	221 535	279 018	310,00	25,95
İsveç	119 732	310 028	267 345	158,93	-13,77
İsviçre	113 266	237 414	236 504	109,61	-0,38
Danimarka	60 744	259 182	227 505	326,68	-12,22
Sırbistan	153 697	260 633	215 606	69,58	-17,28
Beyaz Rusya (Belarus)	154 364	155 641	209 763	0,83	34,77
İspanya	46 481	184 972	209 733	297,95	13,39
Diğer	2 243 904	5 141 904	5 691 204	129,15	10,68
<b>YABANCI TOPLAM</b>	<b>14 070 771</b>	<b>29 334 820</b>	<b>33 426 940</b>	<b>108,48</b>	<b>13,95</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	3 321 824	225,59	29,03
MAYIS	936 282	3 873 212	4 500 242	313,68	16,19
HAZİRAN	2 047 596	5 014 821	5 584 021	144,91	11,35
TEMMUZ	4 360 952	6 664 970	7 148 044	52,83	7,25
AĞUSTOS	3 982 168	6 304 770	6 660 700	58,33	5,65
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>8 AYLIK TOPLAM</b>	<b>14 070 771</b>	<b>29 334 820</b>	<b>33 426 940</b>	<b>108,48</b>	<b>13,95</b>

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı  
\* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.



*Daikin'in  
merkezi iklimlendirme çözümleriyle  
işletmelerin içi rahat!*



- Düşük işletme ve bakım maliyeti
- Enerji tasarrufu
- Akıllı kontrol çözümleri
- İhtiyaca göre çalışma kolaylığı

Daikin Merkezi İklimlendirme Sistemleri;  
üstün teknolojileri, yüksek performansları  
ve güvenilirlikleriyle projelerinize değer katar.



SOĞUTMA GRUBU



FANCOIL



KLİMA SANTRALİ



# 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



# Dünya Markaları Yatsan'da!

Amerika'nın en köklü yatak markası King Koil  
incelikle işlenmiş el işçiliği ve lüks konforuyla  
Yatsan mağazaları ve yatsan.com'da!



**yatsan**<sup>®</sup>

TEMPUR



KING KOIL  
MATTRESS CO.

LA BOY

yatsan + MAISON



| yatsanyatak



| yatsan | yatsan.com



444 35 99