

turizm proje

Sayı: 33 | Şubat 2024

Yatırım-Tedarik ve İşletme Dergisi

Turizm sektörünün, Türkiye’de ve dünyada en önemli buluşma platformlarından biri olan Emitt Fuarı, 27. kez sektör profesyonellerini ağırlıyor



Tedarikçiler Dosyası, Sayfa 44
“Otellerde Dış Mekan Mobilyaları”

Projeler Dosyası, Sayfa 70
“İç Anadolu Bölgesi Yeni Otel Projeleri”

Otellerde



FORM, yarım asrı aşan deneyimi ve geniş ürün gamı ile; otel odalarından, ortak alanlara, konferans-balo salonundan, kapalı havuza, lobiden, restorana kadar bir tesisin ihtiyacı olabilecek tüm soğutma, ısıtma, havalandırma ve kullanım sıcak suyu ihtiyaçlarına, yüksek verimlilik ile **EKONOMİK**, doğa dostu ürünler ile **SÜRDÜRÜLEBİLİR**, üstün tasarım ile **TEKNOLOJİK** çözümler sunuyor.

Referanslarımızdan bazıları;



Merit Royal - Kıbrıs



Bodrum Swiss Otel - Muğla



Titanic Deluxe Otel - Antalya



Dedeman Park - İstanbul



Belek Kaya Palazzo
Golf Resort - Antalya



Kempinski Otel - Antalya



Hilton Otel - Batum

Enerji Verimli İklimlendirmenin Değişmeyen Adresi: FORM

YENİ



FORM FKS

Klima Santralleri



CLIVET

Soğutma Grupları & Isı Pompaları



DUNHAM-BUSH

Soğutma Grupları



LENNOX

Paket Klimalar



FORM

Fancoil Üniteleri &
Isı Geri Kazanım Üniteleri



FORM

Soğutma Kuleleri



FORM

TURİZM SEKTÖRÜNÜN İHTİYAÇLARINA UYGUN TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNE TEK NOKTADAN ULAŞIN

Otel Yazılımları ile Entegrasyon



IP | Bulut | Hibrit İletişim Çözümleri

Santral, Çağrı Merkezi,
Video Konferans
Yazılım ve Donanımları



Uç Birimler

IP, Analog Otel Telefonları,
IP DECT Sistem,
Yazılım Telefonları



Güvenlik Çözümleri

RFID Takip, İç Mekan Navigasyon,
Özel Yazılım Çözümleri,
Video Analiz Yazılımı

Operatör Çözümleri

Ses, İnternet, Faks



GÜVENİLİR, MALİYET AVANTAJI SAĞLAR, HIZLANDIRIR, OPERASYONEL VERİMLİLİĞİ
VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTTIRIR, YAYGIN VE YETKİN TEKNİK DESTEK SUNAR.



www.karel.com.tr

KAREL
Yüz yüze teknoloji





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

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

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

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

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



www.dossodossihotels.com

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

Sahibi ve Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Tuğyan Büyükaras

Genel Müdür

Bülent Büyükaras

bulent@turizmprojedergisi.com

Editör

Tuğyan Büyükaras

tuqyan@turizmprojedergisi.com

Araştırma

Halet Tuncel

Projeler Danışmanı

Faruk Tuncel

Görsel Yönetmen

Esra Akgüngör

karaesra@gmail.com

Baskı

Şan Matbaa

Anadolu Cad. No: 50/3

Kağıthane / İstanbul

Tel: 0212 289 24 24

ISSN: 2757 - 9824

Abonelik

Yıllık Abone Bedeli 1250 TL

IBAN:

TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü

Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi

İstanbul, Şubat 2024

Türkiye'nin 2023 yılı toplam ziyaretçi sayısı 56,7 milyon olurken, toplam turizm geliri ise 54,3 milyar dolar olarak gerçekleşti

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılında 49 milyon 209 bin 180 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 6 milyon 313 bin 675 kişi ile Rusya, 6 milyon 193 bin 259 kişi ile Almanya, 3 milyon 800 bin 922 kişi ile İngiltere yer aldı. 2022 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 44 milyon 564 bin 395 olmuştu. Buna göre 2023 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısında, 2022 yılına göre yüzde 10,42 artış yaşandı. Bu süre zarfında yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarından 7 milyon 484 bin 657'si ülkemize geldi. Böylece 2023 yılında ülkemize gelen toplam ziyaretçi sayısı 56 milyon 693 bin 837 oldu. Toplam turizm gelirimiz ise 54 milyar 315 milyon dolar olarak açıklandı.

Turizm Proje Dergisi olarak, oteller ve acenteler bölümümüzü, her yıl binlerce tatil tüketicisi ve sektör profesyonelinin ağırlayan, yarattığı iş hacmi ile ülke ekonomisine katma değer sağlayan, Türkiye'nin turizm gücünün keşfedilmesi misyonunu üstlenen "Emitt Fuarı" özel dosyamızda bütünleştirerek, siz okurlarımıza sunduk. Sektör profesyonellerinin fuar hakkındaki görüşlerini, fuardan beklentilerini ve fuarda yer verecekleri yeni ürün ve hizmetleri işledik.

"Tedarikçiler" bölümümüzde, her bir ürünlerinde estetik tasarım, kaliteli malzeme ve uzun ömürlülük ilkelerini ön planda tutarak, müşterilerine dış mekanlarda rahatlık, şıklık ve dayanıklılık sunmayı amaçladıklarını belirten "Dış Mekan Mobilyaları" sektörünü inceledik. Sektörde faaliyet gösteren firmaların sorunlarına, çözüm önerilerine, beklentilerine ve uluslararası arenadaki konumlarına yer verdik.

"Projeler" bölümümüzde "İç Anadolu Bölgesi"nde 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

Atacity Hotel.....Sayfa 23	Elektromarlar.....Sayfa 35	neredekal.com.....Sayfa 37
Berk Laminat.....Sayfa 65	EMİTT.....Sayfa 85	Odaline Tekstil.....Sayfa 79
Bilsler Yapı.....Sayfa 4-5	Form Grup.....Ön Z Kapak	Pilotcar.....Sayfa 60-61
BMS Design Center.....Sayfa 55	FP by Sheraton	Polgün.....Sayfa 47
Bonna.....Sayfa 15	İst.-İzmir.....Sayfa 13	Proje Aydınlatma.....Sayfa 63
Boyalık Beach Hotel.....Sayfa 21	Günsu A.Ş.....Arka K. İç	Prontotour.....Sayfa 41
Burkas Elektronik.....Sayfa 73	Hoteq.....Sayfa 67	Rational.....Sayfa 75
BWH Hotel Group.....Sayfa 30-31	İcitech.....Sayfa 49	Securitas Tech.....Sayfa 51
Continent Hotels.....Sayfa 39	Karel.....Ön Kapak İç	Som Elektronik.....Sayfa 19
Daikin.....Sayfa 90	Kempinski The Dome	Sosar.....Sayfa 57
Davi Ahşap.....Sayfa 69	Belek.....Sayfa 11	Turoops.....Sayfa 87
Dosso Dossi.....Sayfa 1	Kleo Minibar.....Sayfa 27-81	Wuiwo.io.....Sayfa 83
Ef Teknoloji.....Sayfa 3	Navitas SPA.....Sayfa 77	Yatsan.....Arka Kapak

Haber indeksi

Oteller & Acenteler	Elite Sandalye.....Sayfa 50	Kempinski The Dome
Dosyası.....Sayfa 6	Elite World Hotels.....Sayfa 20	Belek.....Sayfa 22
Tedarikçiler Dosyası.....Sayfa 44	Etkinlikler.....Sayfa 88	Le Meridien Etlier.....Sayfa 29
Projeler Dosyası.....Sayfa 70	Fairmont Quasar.....Sayfa 32	Modalife.....Sayfa 54
Armada Grannos.....Sayfa 24	Four Points by Sheraton	Namila Tour.....Sayfa 36
Artikel Dizayn.....Sayfa 56	İstanbul.....Sayfa 10	neredekal.com.....Sayfa 18
Atacity Hotel.....Sayfa 17	Gloria Hotels.....Sayfa 24	Papatya Mobilya.....Sayfa 48
Balliu Bahçe Mob.....Sayfa 46	Grand Hotel Gaziantep.....Sayfa 34	Polgün.....Sayfa 53
Belde Garden.....Sayfa 52	Hilton Şanlıurfa.....Sayfa 34	Renaissance Polat İstanbul.....Sayfa 33
Belek Beach.....Sayfa 32	Hyatt Regency İzmir	Setur.....Sayfa 26
Bentour.....Sayfa 16	İstinyePark.....Sayfa 28	Sheraton Grand Ataşehir.....Sayfa 29
BMS Design Center.....Sayfa 50	Ica Events.....Sayfa 8-9	Sheraton İst. City Center.....Sayfa 33
BN Termal.....Sayfa 25	Icitech Teknoloji.....Sayfa 68	Sosar.....Sayfa 52
Boyalık Beach Hotel.....Sayfa 14	İstatistikler.....Sayfa 89	Swissotel Bodrum Beach.....Sayfa 26
BWH Hotels.....Sayfa 12	JW Marriott Ankara.....Sayfa 25	Tatilsipeti.....Sayfa 12
Çeri Turizm.....Sayfa 14	JW Marriott İst.	Wyndham Hotels.....Sayfa 22
Dosso Dossi Hotels.....Sayfa 16	Bosphorus.....Sayfa 17	Yücel Mobilya.....Sayfa 58

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

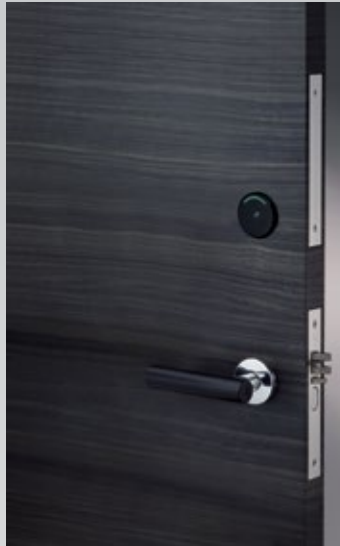
ALV2 WIDE TYPE

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
- MİRACLE HOTEL / KUNDU
- ÜTOPIYA HOTEL / ALANYA
- MİRAGE RESORT HOTEL / KEMER
- RADA İNŞAAT / BELEK / LARA
- ERTA İNŞAAT / ALTINTAŞ
- İSTEK KOLEJLERİ / KONYAALTI & LARA
- BÜLBÜLOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- KING İNŞAAT / BELEK
- EYÜPOĞLU İNŞAAT / ANKARA
- SEYA İNŞAAT / ANKARA
- CLIPSO İNŞAAT / BELEK

PROJELERİNİZİ GÜVENLE GÜZELLEŞTİRİYORUZ...
SINCE 1996

oteller & acenteler



Turizm sektörünün, Türkiye’de ve dünyada en önemli buluşma platformlarından biri olan Emitt Fuarı, 27. kez sektör profesyonellerini ağırlıyor

Emitt fuarı, her yıl binlerce tatil tüketicisi ve sektör profesyoneli ağırlayarak, yarattığı iş hacmi ile ülke ekonomisine katma değer sağlarken, turizmin tüm ülkeye ve 12 aya yayılması amacıyla alternatif turizm ürünlerinin tanıtım çalışmalarına ve pazar çeşitliliğine yer vererek, Türkiye’nin turizm gücünün keşfedilmesi misyonunu üstleniyor.

Sektör profesyonelleri hem Türkiye’nin hem de Doğu Akdeniz’in en büyük turizm organizasyonlarından biri olan Emitt Fuarı’nın, yeni trendleri belirlemek, dünya turizmindeki gelişmelerden haberdar olmak ve turizm sektöründe networking sağlamak açısından en önemli organizasyonların başında geldiğini belirtiyorlar. Bu yıl 27’incisi düzenlenecek Emitt’in, birçok turizm profesyonelinin buluşma noktası olması, bilgi alışverişi, iş birlikleri, sektörü geliştirmek adına yapılan organizasyonlarıyla Türk turizmini hak ettiği yere taşımak isteyen turizmciler için en önemli platformlardan biri olması dolayısıyla çok önemli bir görev üstlendiğini ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri, Emitt Fuarı’na katılım sağlayarak, yeni markalarını, ürün ve hizmetlerini, tesislerini, destinasyonlarını, sundukları hizmet içeriğini ve imkanlarını tanıtmaya olanağından faydalandıklarını açıklıyorlar. Fuarda, müşteri ile birebir görüşmelerin ve iletişimin kendileri için çok önemli olduğuna, yeni ortaklıklara, var olan ilişkilerin ve ticaretin gelişmesine katkı sağlamasına, bir sonraki sezon için öngörülebilirliğe imkan vermesine vurgu yapıyorlar. Fuardan beklentileri başlangıcında sadece oteller ve seyahat acentelerinin katılımı durumunun, bu önemli fuarda göz önünde bulundurulabileceğini belirtiyorlar. Sektör temsilcileri, 2023 yılı için, yılın ilk çeyreğinin iyi başladığını, fakat yaşanan çok

üzücü deprem felaketi, ardından seçim süreci, artan maliyetler, yaşanan savaşlar nedeniyle durgunluğa girildiğini ancak turizm sektörünün krizlere fazlasıyla alışkın bir sektör olduğundan çabuk toparlandığını ve yılın, bu kadar olumsuzluklara rağmen 57 milyon turist hedefi yakalanarak kapatıldığını belirtiyorlar. Yaşanan tüm olumsuzlukların ve üzücü olayların sadece bölgesel bazda değil tüm ülkemizi çok derinden etkilediğini belirten sektör temsilcileri, yüksek enflasyon ile girdi maliyetlerinin ciddi oranda artmasının kendilerini fiyat artırımına mecbur bıraktığını açıklıyorlar. Tüm bu olumsuzluklara karşı risk analizleri, çeşitli pazarlama stratejileri ve kısa dönemli planlamalar, alternatif pazar arayışları, çok dikkatli davranılan gider kontrolü ve yerli ziyaretçilerin desteği ile aksiyon olarak ivmeyi pozitif çevirmeyi ve hedeflerine ulaşmayı başardıklarını ifade ediyorlar.

“Daha az turist daha yüksek gelir” olarak hedeflenen, yıllardır özlemle beklediğimiz bu stratejik atılım, maalesef bir planlama ve strateji sonucunda oluşmadı”

“Daha az turist daha yüksek gelir” politikasının yanlış bir söylem olduğu fikrinde birleşen sektör profesyonelleri, ülkemizin önemli bir turistik destinasyon olduğunu, turizm sektörünün azımsanmayacak bir döviz kaynağı olduğunu ve bu kaynağın artmasının ve geliştirilmesinin tek yolunun daha fazla ve daha nitelikli turistin

ülkemizi ziyaret etmesiyle gerçekleşeceğini belirtiyorlar. Daha az turist daha yüksek gelir hedefli politikanın, fiyatların zaman içerisinde kademeli olarak yükseltilerek uygulanması ile olabileceğini belirten sektör temsilcileri, bizde yaşanan fiyat artışlarının bir politikadan ziyade mecburiyet olduğunu açıklıyorlar. Yüksek enflasyon ve maliyet artışının, konaklama sektörünün fiyatlandırma politikasını zorunlu olarak şekillendirdiğini ancak ucuz-pahalı destinasyon kavramını otel konaklamaları ile sınırlandırmamak gerektiğini belirtiyorlar. Ziyaretçiler açısından yeme-içme, ulaşım, müze, ören yerleri giriş ücretleri, alışveriş gibi birçok kalem artık daha pahalı olduğunu ve bu fiyatların, çok kısa süre içerisinde artış gösterdiğini; yüksek enflasyon baskısının önümüzdeki dönemde de sorun yaratacağını düşünüyorlar. Planlama ve strateji ortaya koyulmadıkça anlık çözümlerle sonuç almanın çok mümkün olmayacağını vurguluyorlar. Hep birlikte çok dikkatli davranıp sektörde ürün ve hizmet kalitesini fiyatlarımızda dengeli bir şekilde geliştirmemiz gerektiğini; aksi taktirde, dünya turizm piyasasında kazandığımız ivmeyi kaybetme riskimizin bulunduğunu açıklıyorlar. Turist sayısında artış ile dengeli olarak 12 aya yayılan turizm ve tüm Türkiye’de turistik çekim merkezleri oluşturma gayretimize devam etmemiz gerektiğini ifade ediyorlar.

Dünya Seyahat Pazarı'nın (WTM) yayınladığı Küresel Seyahat Raporu'na göre Türkiye'nin, 2024 yılında, Avrupa'da en çok ziyaret edilen ikinci ülke olan Fransa'yı geçeceği tahmin ediliyor

2023 senesinin ilk altı ayında maalesef çok üzücü olan deprem felaketi, seçimler, savaşlar, ekonomik darboğazın, sektörü oldukça derinden etkilediğini belirten turizm temsilcileri, sektörün uzun yıllardan beri süregelen kriz yönetimine alışık olması ve buna göre işletmeleri uyarlayabilme alışkanlığından, aldıkları aksiyonlarla olumsuzlukları minimize ettiklerini, daha sonrasındaki dönemde toparlanma sürecini

yaşadıklarını ve genel olarak yılı iyi bir şekilde kapatmaya çalıştıklarını ifade ediyorlar. Turizm sektörü olarak, misafirlerin destinasyon tercihini yine ülkemizden yana kullanmasının ve sahip olunan istatistiksel veriler neticesinde ülkemizin, en çok tercih edilen ilk beş destinasyonda listelenmesinin, sektörün bu anlamda başarılı olduğunu gösterdiğini belirtiyorlar. En öncelikle hedeflerini; verdikleri hizmetlere artı değer katmak, misafir memnuniyetini ön planda tutup hizmetlerini kusursuz ve sürdürülebilir kılmak olduğunu belirten sektör profesyonelleri, yüksek enflasyon, devam eden savaşlar ve seçime rağmen, 2024 yılından çok umutlu. 2024 turizm

hedeflerinin 68 Milyon turist ve 68 Milyar dolar olarak açıklandığını belirten sektör temsilcileri, 2023'ün üzerine yaklaşık yüzde 20 gibi bir büyüme beklentisi ve hedefi olduğunu belirtiyorlar. Dünya Seyahat Pazarı'nın (WTM) yayınladığı Küresel Seyahat Raporu'na göre Türkiye'nin 2024 yılında Avrupa'da en çok ziyaret edilen ikinci ülke olarak Fransa'yı geçeceğinin tahmin edildiğini açıklayan temsilciler, kendilerinin de turizmciler olarak bu hedefi yakalamak ve Türk turizmini hak ettiği konuma getirmek için çalışmaya devam edebileceklerini ifade ediyorlar.

“Emitt fuarı, turizm hizmetlerimizi öne çıkarmak, yeniliklerimiz ve özel kampanyalarımızı duyurmak adına çok kıymetli bir fırsat sunuyor”

Bir tatil planını her ayrıntısıyla organize ederek, en uygun koşullarda misafirlerine sunan seyahat acenteleri, yüzde yüz müşteri memnuniyeti ilkesiyle çalışıyorlar. Misafir portföyleri, firma bazında iç pazar, dış pazar ve her iki pazarı da kapsayacak şekilde değişen acenteleri, son dönemde ülkemizde yaşadığımız fiyat dalgalanmaları nedeniyle yurt dışı turlarının daha cazip olduğu için öne çıktığını söylüyorlar. 2023 yılının bir değerlendirmesini yapan seyahat acenteleri, şubat ayında yaşadığımız hepimizi derinden üzen deprem felaketinin ve birçok olumsuzluğun turizme ilk darbeyi vurduğunu belirtiyorlar. İkinci darbe olarak erken rezervasyon dönemi sonunu işaret eden sektör temsilcileri, otel fiyatlarındaki aşırı artışı göstererek, müşterilerin bütçelerinin yeni fiyatlara yetmez olduğunu ve geri çekilmelerin başladığını açıklıyorlar. Doluluk hedeflerine ulaşamayan otellerin, last minute indirimleri yaptıklarını fakat bazı otellerde verilen son dakika indirimlerinin EB indirimlerini geride bıraktığını ve müşterilerin durumun farkına varıp, yanıltıldıklarını düşünüp, yapılan rezervasyonları iptal edip yeniden rezervasyon yaptırdığını belirtiyorlar. Yerli tatilseverlerin aşırı fiyat artışı karşısında tatil isteklerinden vazgeçemediklerini fakat tatil alışkanlıklarını değiştirdiklerini, yaşadıkları yere yakın tatil rotalarında daha kısa süreli konaklamalar yapmaya yönelindiklerini ifade ediyorlar. 2023 yılında yaşanan olumsuzlukların yansımaları olarak yaşadığımız temel değişimin, iç

pazarın payının dış pazara kayması olduğunu vurguluyorlar. İnsanların tatil yapma arzusunun hiç bitmediğini, burada nitelik mi, nicelik mi kararının doğru verilmesi gerektiğini, 2023 yılının özellikle ilk çeyreğinde yaşanan bu olumsuzlukların ardından, yaz dönemi için planlanan tatil rezervasyonlarının, depremin ardından sonbahar ve kış sezon dönemine de taşındığını, erken rezervasyon dönemi ile bu açığın oldukça toparlandığını ve 2023 yılının beklenen seviyenin üzerinde gerçekleştiğini ifade ediyorlar.

2024 erken rezervasyon dönemi hem tatilseverler hem de oteller açısından hareketli ve tatmin edici geçiyor

Piyasamızın standartize olabilmesi için çalışmamız gerektiğini belirten sektör temsilcileri bir yanlış olarak, Euro ile fiyat verilen yerlerde, fiyat artışlarında, Euro ülkesinin enflasyonunun hesaplara alınması gerektiğini; bizim yaptığımızın, Euro fiyat verip, artışları Türkiye enflasyonuna göre yapmanın olumsuz sonuçlar doğurduğunu ifade ediyorlar. Bir diğer yanlışın da erken rezervasyonun belli tarihlerde sonlanması gerektiği, aksi takdirde güvensizlik ortamı yarattığını belirtiyorlar. Son yıllarda artan yurt dışı misafir sayısı, fiyatlarda görülen değişiklikler, enflasyon, tatil planlarının benzer tarihlerde değerlendirilmesi gibi unsurlardan ötürü tatil planlarını önceden yapmanın büyük önem taşıdığını belirten sektör profesyonelleri, tatili önden ödeyerek avantajlı fiyatlardan yararlanma fırsatı,

kampanya ve ödeme kolaylıklarıyla da erken rezervasyon sürecini etkin olarak yönetiyorlar. Bu fırsatların tüketicide karşılık bulduğunu, maliyetlerin çok değişken olmasından dolayı erken rezervasyonun, 2023'e göre daha evvel tarihlerde başlamasının da bunu doğruladığını açıklıyorlar. Erken rezervasyon süreci için aramaların yüksek seyrettiğini, mart ayı ortasına ve hatta sonuna kadar devam edeceği de göz önünde bulundurulursa, 2024 erken rezervasyon döneminin hem tatilseverler hem de oteller açısından hareketli ve tatmin edici geçtiğini söylüyorlar. 2024 yılı hedef ve öngörülerini olarak, müşteri portföyünü genişletmek için genişleme ve çeşitlendirme politikası güdeceklerini, teknolojik ilerleme bazlı çalışmalarına hız vereceklerini, sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalarıyla, artan pazar paylarını yükselterek, oda sayılarını, tur adetlerini artırmak yönünde ilerleyeceklerini, başarılı bir yıl geçirmeyi beklediklerini fakat gene de karlılık oranlarının ve fiyat politikalarının dikkat edilmesi gereken konular olacağını belirtiyorlar. Emitt fuarının turizm hizmetlerini öne çıkarmak ve işletmelerinin bilinirliğini artırmak adına kıymetli bir fırsat sunduğunu belirten sektör temsilcileri, turizm hizmetlerini daha geniş kitlelere tanıtmak ve iş birlikleri geliştirmek amacıyla bu önemli etkinlikten maksimum verim elde etmeyi hedeflediklerini, yeniliklerini ve özel kampanyalarını bu fuarda tanıtacaklarını açıklıyorlar.

Hacer Aydın / ICA Events / EMITT Fuar Direktörü

“27.EMITT Fuarı, turizmin tüm ülkeye ve 12 aya yayılması amacıyla alternatif turizm ürünlerine ve pazar çeşitliliğine ağırlık vererek, Türkiye'nin turizm gücünün keşfedilmesine yön veriyor”

Türk turizminin büyümesine ve çeşitlenmesine katkı sağlayan, her yıl binlerce tatil tüketicisi ve sektör profesyonelinin ağırlayarak, Türkiye'nin turistik cazibesini daha görünür hale getiren EMITT Fuarı, bu yıl 27. kez kapılarını açıyor. Dijital teknolojiler ve sürdürülebilir turizm gibi sektörün öncelikli konularına odaklanan 27.EMITT Fuarı, turizmin tüm ülkeye ve 12 aya yayılması amacıyla alternatif turizm ürünlerinin tanıtım çalışmalarına ve pazar çeşitliliğine ağırlık vererek, Türkiye'nin turizm gücünün keşfedilmesine yön veriyor. 2023 yılında 95 ülkeden toplam 28 bin 815 ziyaretçi, 600'e yakın katılımcıya ev sahipliği yapan ve 500 milyon Euro'nun üzerinde iş hacmi sağlayan fuar, 2024 yılında hedeflerini daha yukarıya yükselterek, sektöre katkı sağlamaya devam ediyor. Turizm Proje Dergisi olarak, fuarın kapsamı, katılımcı ve ziyaretçi profili, etkinlikler vb. konularda EMITT Fuar Direktörü Hacer Aydın ile özel bir röportaj gerçekleştirdik.

Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı EMITT'in, vizyonu ve sektör içinde yer aldığı konumu için ne söylemek istersiniz?

27 yıllık turizm sektörü deneyimi ve gerçekleştirdiğimiz araştırma ve çalışmalarla edindiğimiz bilgi birikimini, ziyaretçileriyle buluşturan etkileyici etkinlik programımızla, Emitt 2024'te yeniden sektöre katkı sağlamaya hazırlanıyoruz. Bu yıl Balkanlar, Orta Doğu ve Orta Asya başta olmak üzere 300'den fazla satın almacı ve Venezuela, Bosna Hersek, Türkiye, İran, Brezilya, Almanya, Japonya, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Bulgaristan, Özbekistan, Sırbistan, Seyşeller, Mısır gibi birçok ülkeden katılımcı firmayı ağırlayacağız. Sunduğumuz iş birliği fırsatları ile geçtiğimiz yıl 500 milyon Euro'nun üzerinde iş hacmi sağladık. Her sene olduğu gibi bu yıl da ülke ekonomisine sunduğumuz katma değeri artırmayı hedefliyoruz. Türk turizminin daha da büyümesine ve çeşitlenmesine katkı sağlayan bu organizasyon sayesinde her yıl binlerce tatil tüketicisi ve sektör profesyonelinin ağırlayarak Türkiye'nin turistik cazibesini daha görünür hale getiriyoruz.

Bu yıl 27.si düzenlenecek olan EMITT, kaç bölüm olarak organize edildi? Bu bölümlerde katılımcılar hangi alanlarda hizmetlerini sergileyecek?

27.EMITT fuarında Turizm Kurulları, Kamu Kurumları, Seyahat Acenteleri, Gastronomi Turizmi, Bilişim ve Yazılım Hizmetleri, Konaklama Turizmi, Destek Hizmetleri ve Ekipmanları, Organizasyon Hizmetleri, Özelleşmiş Turizm Branşları, Turistik Eğlence Hizmetleri, Ulaştırma, Sağlık Turizmi, Tur Operatörleri gibi pek çok alanda faaliyet gösteren katılımcılar yer alıyor.

Fuara davetli olan tur operatörleri, katılımcı sayısı, yurt dışı ülke sayısı ve tahmin edilen ziyaretçi sayısı hakkında beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Geçtiğimiz yıl 26.sı gerçekleşen EMITT Turizm Fuarı'nda 95 ülkeden 28 bin 815 ziyaretçi ve 600'e yakın katılımcı ağırlandı. Fuar kapsamında her yıl gerçekleşen “Davetli



Tur Operatörü” programında Fransa, Tunus, Kanada, Bulgaristan, İspanya, İngiltere, İsviçre, İran, İtalya, Yunanistan, Macaristan, Singapur ve Azerbaycan gibi önemli ülkeler başta olmak üzere toplam 42 ülkeden gelen 150'yi aşkın davetli tur operatörü fuarda yer aldı. Bu yıl 50 ülkeden 300'ün üzerinde tur operatörü ağırlamayı hedefliyoruz.

2024 EMITT'te gerçekleştirilecek oturumlar ve konuşulacak konular hakkında bilgi alabilir miyiz?

Dijital teknolojiler ve sürdürülebilir turizm gibi sektörün öncelikli konularına odaklanan

fuaramızda, 2024 yılında Türkiye'nin turizm gücünü birlikte keşfetmeyi hedefliyoruz. Bu seneki fuar programımız Türkiye'de ve Dünya'da 2023 Turizm Raporu ile 2024 Turizm Öngörülerini ve yeni trendler konulu panellerle zenginleşirken, kapanışı her yıl olduğu gibi sektör liderlerinin katılacağı başkanlar oturumuyla tamamlayacağız. Fuarın ikinci gününde sağlık turizmi politikaları, teşvik uygulamaları ve yerel mükemmellikten küresel etkiye uzanan bir panel ile sektör profesyonellerini bir araya getireceğiz. Üçüncü gün, gezginlere öneriler ve sürdürülebilirlik konularındaki paneller

katılımcılara farklı bir bakış açısı sunarken, sektöre yön veren teknolojik gelişmeler de bu kapsamda ele alınan konular arasında olacak. Etkinliğin kapanış gününde ise tanıtım odaklı konuşmaların yanı sıra, spor, gastronomi ve sinemada başarı hikayelerine yer vereceğiz.

İş ilişkileri açısından birebir görüşmelerin büyük önem taşıdığı gerçeği göz önüne alındığında EMITT fuar organizasyonu da B2B görüşmelerle katılımcılara önemli fırsatlar yaratıyor. Bu bağlamda fuarın yarattığı iş potansiyelini ve bu yıl kaç B2B görüşme planlandığını öğrenebilir miyiz?

EMITT Fuarı'nda geçtiğimiz yıl turizm sektörüne yönelik 2023 yılı ve sonrası için öngörülerimizi paylaşarak, çözüm önerileri üzerinde durduk. 95 ülkeden toplam 28 bin 815 ziyaretçi, 600'e yakın katılımcı ve 5 uluslararası Influencera ev sahipliği yaptık. Uluslararası alanda, yeni satın alma, iş geliştirme, yeni iş ve iş birliği fırsatları sunan EMITT'te katılımcıların daha fazla fayda sağlayıp daha verimli görüşmeler yapılabilmesi için geliştirilen B2B randevu sistemi ile tüm katılımcılarımız 40 ülkeden 150'yi aşkın davetli tur operatörüyle önceden randevulaşarak görüşme imkanına sahip oldu. ICA Connect uygulaması sayesinde toplamda +6000 toplantı kaydedildi. Bu yıl da ICA Connect B2B randevu sistemi uygulaması üzerinden, tüm katılımcılar, satın almacılar ve ziyaretçiler, hızlı ve etkili

bir şekilde networking yapabilecekler, doğru müşterilerle ve tedarikçilerle bağlantı kurabilecekler ve etkinlik alanında ağlarını genişletebilecekler.

2023 yılında turizmin, yaşadığı olumsuzluklara rağmen ülkemizde yükselen seyrini devam ettirdiği görülüyor ve bu seyrin 2024 yılında da sürmesi bekleniyor. Bu beklentilerin 27. EMITT fuarındaki yansımaları ve izlenilecek stratejilerden bahsedebilir misiniz?

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 2024 yılı beklentileri 59,6 milyar dolar gelir, 62,8 milyon turist ve kişi başına 950 dolar gelir olarak belirlendi. Bizim bu seneki yol haritamızda, turizm çeşitlendirilerek 12 aya yayılacak ve tüm ülkeye yayılması amacıyla da alternatif turizm ürünlerinin tanıtım çalışmaları yapılacak. Aynı zamanda bu yıl, Ticaret Bakanlığı, EMITT'e katılım sağlayan sağlık turizmi aracı kuruluşları, sağlık kuruluşları ve spor turizmi konaklama tesislerine yüzde 60'a varan devlet desteği sunarak, yerli katılımcıların uluslararası platformda yüzlerce katılımcı ve ziyaretçi ile bir araya gelmesini teşvik ediyor. Bakanlığımız tarafından sağlanan bu destek, sağlık ve spor turizmi alanındaki gelişmeleri teşvik etme ve sektördeki paydaşları bir araya getirme misyonumuzda bir katalizör görevi görecek. Sağlık turizmi aracı kuruluşları, sağlık kuruluşları, spor turizmi konaklama tesisleri için sağlanan devlet desteği, katılımcıları

uluslararası arenada daha görünür kılarken, Türkiye'nin sağlık ve spor turizmi alanındaki potansiyelini dünya genelinde daha etkin bir şekilde tanıtıma da olanak sağlayacak. Yerli turizm, sezonun 12 aya yayılmasına büyük katkı sağlayacak. Kültür ve Turizm Bakanlığı 2024 yılında pazar çeşitliliğine ağırlık verecek. Bu çerçevede öncelikle mevcut stratejik pazarlar olan Birleşik Krallık, Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Türkiye Cumhuriyetlere daha yoğun pazarlama faaliyetleri düzenlenecek. Bunun yanı sıra Amerika ve Uzak Doğu gibi uzak pazarlardaki ülkelerin öncelikle üst gelir grubuna yönelik olarak çalışmalar yürütmeyi de planlıyoruz.

Turizm sektörünün 2024 yılı için de öngörü ve hedefleri yüksek. Sizin 2024 yılına dair görüşlerinizi alabilir miyiz?

Çin ve ABD, Güney Amerika, İskandinavya, Körfez Ülkeleri, Uzakdoğu gibi yeni pazarlar 2024 yılı için öncelikli ve önemli olacaktır. Çin, ABD ve Suudi Arabistan'ın özellikle ağırlık verilecek 3 ülke olacağı da gözlemlerimiz arasında yer alıyor. EMITT ile bu ilişkileri güçlendirmeyi ve çeşitlendirmeyi arzu ediyoruz. Bu yıl katılımcıların daha fazla iş birliği yapmalarını teşvik eden yeni fırsatlar ve programlar sunarak hedefimizi büyütüyoruz. Özellikle dijital teknolojiler ve sürdürülebilir turizm gibi sektörün öncelikli konuları üzerinde durulacağı fuarımızda bu yıl Türkiye'nin gücünü hep birlikte yeniden keşfedeceğiz.





Volkan Uysal / Four Points by Sheraton
İstanbul Genel Müdürü

Sektördeki en güçlü portföyü sunan 30 markası ve 131 ülkedeki 7 bini aşkın tesisleriyle hizmet veren Marriott otellerinden Four Points by Sheraton İstanbul, popüler ticari bölgelere ev sahipliği yapan Kağıthane’de bulunuyor. Er Yatırım bünyesinde yer alan otelimiz, şehrin turistik mekânlarının çoğuna ve önemli alışveriş merkezlerine oldukça yakın. İstanbul Uluslararası Havalimanı’na 33 ve Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı’na 46 kilometre uzaklıkta. Kağıthane Metro İstasyonu’na 5 dakikada ve Haliç Kongre Merkezi’ne 10 dakikada ulaşmak mümkün. İstanbul’un en modern iş merkezlerinden Ferkoline’de bulunan otelimizde, 3 süit ve 2 engelli odası olmak üzere ferah, konforlu ve modern tasarlanmış toplam 173 oda mevcut. İhtiyaca göre farklı boyutlara ayrılabilen, gün ışığı alan ve yüksek teknolojik ekipmanlara sahip üç toplantı odası, önemli buluşmalara ev sahipliği yapıyor. Tek başına ya da sevdikleriyle konaklamak isteyenlere kusursuz bir deneyim vadeden otelimiz, misafirlerine hızlı check-in/check-out, kesintisiz, hızlı ve güvenilir internet hizmeti sunuyor. Lokasyonumuz, hizmet kalitemiz, son teknolojilere sahip toplantı odalarımız ve marka değerimiz sayesinde hem iş hem turistik amaçla gelen geniş bir misafir profiline sahibiz. Uluslararası bir zincirin markası olmamızdan dolayı, sonbahar ve kış dönemlerinde yoğunlukla iş için seyahat eden Avrupa vatandaşlarını ağırlıyoruz. İlkbahar ve yaz aylarında ise, Orta Doğu ülkelerinden turistik seyahat için gelen misafirlerimiz oluyor. Four Points by Sheraton İstanbul olarak hizmet vermeye başladığımız 2021 yılından itibaren, her sene hedeflenenin üzerinde büyüme oranları yakaladık. Açıldığımız günden beri, yaklaşık 90 bin misafir ağırladık. 2023 yılında da iş toplantılarından kültürel

Türkiye’nin 2024 yılında Avrupa’da en çok ziyaret edilen ikinci ülke koltuğuna yerleşeceği öngörülüyor. Bu bağlamda özellikle doğru tanıtım ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi ve bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmesi gerekiyor

gezilere kadar birçok nedenle kendisine rota olarak İstanbul’u seçen binlerce misafire ev sahipliği yapmaya devam ettik. Geçen yıl 43 bin 879 oda, 61 bin 114 kişi ağırladık. Böylece 2022’ye göre yüzde 10 oranında büyüme sağladık. Türkiye gerek tarihi ve kültürel birikimi gerek doğa güzellikleriyle dünyanın dört bir yanından turist çekiyor. Ancak Türkiye’de turizm bunlarla sınırlı değil. Ülkemize yönelik iş ve sağlık turizmiyle ilgili talep de giderek artıyor. Örneğin, Ernst&Young (EY) tarafından hazırlanan Turizm Sektörü Değerlendirmesi 2023 raporunda, 2023 yılının ilk yarısında Türkiye’yi sağlık hizmeti amacıyla ziyaret eden kişi sayısının 746 bin 290’a, sağlık turizminden elde edilen gelirin ise, 1 milyar 33 milyon ABD dolarına ulaştığı belirtiliyor. Dönem dönem misafirlerin profili değişse de turizm sektörümüz her geçen gün genişleyen bir yapıya sahip. Dünya Seyahat Pazarı’nın (WTM) Küresel Seyahat Raporu da bunu kanıtıyor. Rapora göre, 2019 ve 2023’te Avrupa’ya giden turist sayısı düştüğü halde, Türkiye ziyaretçi sayısında 2019’a göre yüzde 73’lük şaşırtıcı bir artış yaşandı. Dolayısıyla Türkiye’ye gelen turist sayısı azalmadığı gibi turizmin kazandırdığı gelir de her yıl yükseliyor.

Hem iş hem de tatil oteli olarak hizmet vermeye devam ediyoruz. 2024 yılında da en öncelikle hedeflerimiz; verdiğimiz hizmetlere artı değer katmak, misafir memnuniyetini ön planda tutup hizmetimizi kusursuz ve sürdürülebilir kılmak. Ayrıca kurulduğumuz günden beri, “mutlu çalışan, mutlu misafir” mottosunu sahipleniyoruz

2022, her sektörde olduğu gibi, turizmde de pandeminin yaralarının sarıldığı bir yıldır. 2023 yılıyla birlikte normalleşmeye geçildi. Kültür ve Turizm Bakanımız Mehmet Nuri Ersoy’un açıkladığı verilere göre, 2023 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam ziyaretçi sayısı 50,2 milyon kişiyi aştı. Tatillerinde Türkiye’yi tercih eden yabancı turist sayısı bu 10 ayda, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,58’lik artış gösterdi. Turizm gelirleri ise 2023 Ocak-Eylül döneminde 42 milyar dolara ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde bu rakam, 35 milyar dolardı. Yani yüzde 20’lik bir artış yaşandı. Tabii ki 2023’te de en çok ziyaret edilen şehir, yine İstanbul oldu. İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü verileri, şehrimizi 2023’ün

ilk 11 ayında 16 milyon 51 bin 324 yabancı turistin ziyaret ettiğini gösteriyor. 2022’nin aynı döneminde bu sayı, 14 milyon 714 bin 474’ti. Yani yabancı turist sayısı yüzde 9 arttı. EY’nin Turizm Sektörü Değerlendirmesi 2023’te ise, Inter Milan ile Manchester City arasında oynanan, İstanbul’da gerçekleştirilen Şampiyonlar Ligi Finali’nin, şehre yaklaşık 75 milyon Euro (80 milyon ABD doları) ekonomik katkı sağladığı belirtiliyor. Biz de uluslararası bir zincirin markası ve hizmet kalitesinden ödün vermeyen bir kuruluş olarak turizmin yaşadığı bu canlanmadan payımıza düşeni aldık. 2023 yılı Four Points by Sheraton İstanbul Kağıthane için hareketli geçti. Otelimiz şehir merkezine yakın lokasyonda olduğu için yıl boyunca İstanbul’da gerçekleşen organizasyonlara, konserlere ve fuarlara katılmak için gelenlere, özellikle de 2023 UEFA Şampiyonlar Ligi Finali’ne gelen gruplara ev sahipliği yaptı. Hem iş hem de tatil oteli olarak hizmet vermeye devam ediyoruz. En öncelikli hedeflerimiz; verdiğimiz hizmetlere artı değer katmak, misafir memnuniyetini ön planda tutup hizmetimizi kusursuz ve sürdürülebilir kılmak. Ayrıca kurulduğumuz günden beri, “mutlu çalışan, mutlu misafir” mottosunu sahipleniyoruz. Çünkü biliyoruz ki, çalışanlarımızın memnuniyeti, misafirlerimizin mutluluğunu da beraberinde getiriyor. Türkiye’nin turizm gelirlerinin GSYİH’ye katkısının son üç yılda yüzde 2,1’den yüzde 5,1’e yükseldiği düşünülürse, 2024’te de sektörümüz gelişerek büyüyecektir. Turizmin geldiği nokta henüz istenilen seviyede olmasa da ilerlemenin başarılı şekilde gerçekleştiğini söylemek mümkün. Küresel Seyahat Raporu’nda, Türkiye’nin 2024 yılında Fransa’yı geçerek, Avrupa’da en çok ziyaret edilen ikinci ülke koltuğuna yerleşeceği öngörülüyor. Türkiye bunu hak ediyor ancak ülkemizin turizm potansiyelinin en iyi şekilde kullanılması için, özellikle doğru tanıtım ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi ve bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmesi gerekiyor. Türkiye’nin 2024 yılında Avrupa’da en çok ziyaret edilen ikinci ülke koltuğuna yerleşeceği öngörülüyor. Bu bağlamda özellikle doğru tanıtım ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi ve bu alanda yatırım yapılmaya devam edilmesi gerekiyor.



Kempinski Hotel The Dome

BELEK ANTALYA

Akdenizin Yenilenen Ruhu

Yenilenmenin ruhunu akdenizin rüzgarında
hissetmeye hazır mısınız?



2024 sezonunda ihtişamın yeni yüzü siz değerli misafirlerimizi bekliyor. Hak ettiğiniz lüks huzur ve ferahlık yenilenen Kempinski Hotel The Dome Belek'te.

Bilgi ve Rezervasyon:
0242 710 13 00
reservations.thedome@kempinski.com



**Semih Anali / Director Development at
BWH Hotels Türkiye & OTS
(Organisation Turkic States)**

Dünya genelinde 4300 + otelde, ekonomi sınıfından lüks segmente kadar var olan tüm segmentte, grubumuza ait toplam 19 marka bulunmaktadır. Türkiye genelinde İstanbul'da 4, İzmir'de 2, Antalya'da 3, Ankara'da 1, Trabzon'da 3 olmak üzere toplam 13 otelde markamız temsil edilmektedir. 2022 yılındaki, pandemi dönüşü sebebiyle yakalanan yüksek doluluk

Daha az turist, kaliteli turist ve yüksek gelir hedefi bence doğru bir hedef ve bunu başarılı bir şekilde uygulayan grup ve tesislerimiz oldu

ve ivme, 2023 yılında da fasıllarla devam etti ve özellikle yaz sezonunun ikinci yarısı oldukça pozitif geçti. Ülke genelindeki bu pozitif hava elbette ki otellerimize de yansdı ve markamızın da desteğiyle yüksek doluluklara ulaşıldı. Daha az turist, kaliteli turist ve yüksek gelir hedefi bence doğru bir hedef ve bunu başarılı bir şekilde uygulayan grup ve tesislerimiz oldu. Bu her şeyden önce tesisin ve personelin daha az yıpranmasına yol açar ve pozitif etki yapar. Sektör olarak 2022 'deki süper olumlu havanın, 2023 yılında da devam edeceğini öngören birçok sektör paydaşı, sezona oldukça yüksek fiyatlama ile girdiler ve depres, savaş gibi etkenlerle birlikte sezon ortasında fiyatları aşağı yönde revize etmek zorunda kaldılar. Ancak bu olumsuzluk, turist sayısındaki artışa olumsuz etki etmedi.

Emitt Fuarı'nın muhakkak olumlu etkileri mevcut. Ancak en son Antalya Turizm Fuarı'nda gerçekleşen sadece oteller ve seyahat acentelerinin katılımı durumunun, bu önemli fuarda da göz önünde bulundurulması gerekir

2024 yılında BWH Hotels olarak, Türkiye ve Türki cumhuriyetlerde otel sayımızı arttırmayı hedefliyoruz. Türkiye turizmine ilk giren markalardan olan ve yoğun online satış ve pazarlama desteğiyle ünlenmiş markamızı daha iyi yerlere getirmeyi hedefliyoruz. Sektör için 2023 yılından daha iyi bir performans beklentimiz mevcut. Emitt Fuarı'nın muhakkak olumlu etkileri mevcut. Ancak en son Antalya Turizm Fuarı'nda gerçekleşen sadece oteller ve seyahat acentelerinin katılımı durumunun, bu önemli fuarda da göz önünde bulundurulması gerekir.

Erken rezervasyon farkındalığı her geçen gün artıyor. Tüketicilerin bugün aldığını yarın aynı fiyatlarda alamadığı enflasyonist ortamda tatili de erken planlamak, ödemeleri erkenden yapmak çok daha avantajlı olmaya başladı

Temelleri 2002 yılında atılan tatilsepeti.com, en geniş ürün seçeneği, en doğru bilgi, en uygun ödeme koşulları ve yüzde 100 memnuniyet odaklı yaklaşımıyla misafirlerine mutlu bir tatil alışverişi deneyimi sunma hedefiyle hizmet veriyor. Tatilsepeti bugün yıllık 27 milyonu tekil, toplamda 67 milyonun üzerinde ziyaretçi sayısı ile Türkiye'nin önde gelen turizm portalı konumunda. Türkiye'nin en saygın tur operatörleri, yurt içi ve yurt dışındaki geniş otel portföyünün yanı sıra yılda 7.000'in üzerinde yurt içi - yurt dışı tur, ayrıca uçak bileti, araç kiralama hizmetlerini çatısı altında birleştiren Tatilsepeti.com; birbirinden farklı tatil konseptleri ve uygun fiyatlı önerileriyle milyonlarca kişiye hayalindeki tatili gerçekleştirme fırsatı sunuyor. Tatilsepeti olarak resort, karavan, glamping, turlar, oteller, uçak biletleri, araç kiralama, transfer hizmeti kısıacası seyahatle ilgili akla gelebilecek tüm ürünleri misafirlerine sunabilen, en fazla ürün çeşitliliğine sahip, çevrimiçi ve çevrimdışı hizmet veren ve pazara liderlik eden bir şirkettir. Amacımız her kitleye ayırım gözetmeksizin en iyi hizmeti ve fırsatları sunmaktır. Ayrıştığımız en önemli nokta; otellerdeki gücümüzün yanı sıra tur operatörleri ile yaptığımız anlaşmalarla, tüm ürünlerini platformumuzda bir arada

sunmaktır. Misafirlerimiz bu sayede tüm tatil ürünlerini, kampanya ve ödeme koşullarını bir arada görerek, kendilerine en uygun tatili seçip planlayabilir. Öncelikle iç pazar tatiliyle başladığımız girişimimizde akabinde, 2009 yılında dış pazara da açıldık. Bugün iki pazar da ağırlıklı ve başa baş olarak misafirlerimiz tarafından tercih edilmektedir. Son dönemde ülkede yaşadığımız fiyat dalgalanmaları nedeniyle yurt dışı turlarının daha cazip olduğu için öne çıktığını söyleyebiliriz.

Misafirlerimizin 2024 yılında, 2023 yılına göre "erken rezervasyona" daha fazla yöneleceğini düşünüyoruz. Maliyetlerin çok değişken olmasından dolayı erken rezervasyonun sektörde 2023'e göre daha evvel tarihlerde başlaması bunu doğrulamaktadır

Turizm, global ve bölgesel olaylardan en çok ve çabuk etkilenen sektörlerin başında geliyor bildiğiniz gibi. Ama bütün bu olumsuzluklara rağmen dijitalleşmenin de etkisiyle seyahat kültürüne artan ilgi ve insanların yaşadıkları anı daha iyi yaşama arzusuyla daha çok tatil planları yapmaya yönelmesi, 2023 yılının beklediğimiz seviyenin üzerinde geçmesini sağladı. 2023 yılının hem Türk pazarı hem de Tatilsepeti için oldukça hareketli ve



Kaan Karayal / Tatilsepeti Yönetim Kurulu Başkanı

olumlu geçtiğini söyleyebilirim. Önceki yıla göre yüksek oranda artmış olan otel fiyatlarına rağmen, talepte de artış olması turizmcilerin yüzünü güldürdü; diyebiliriz. Yurt içi oteller özellikle geçtiğimiz yıllara göre artış gösterdi. Yurt içinde en çok tercih edilen destinasyonların başında her zamanki gibi Side, Alanya, Kemer, Bodrum ve Marmaris ağırlıklı oteller ile Kıbrıs uçaklı paketler geldi. Yurt dışı turlarında ise en çok Balkanlar, İtalya, Fransa ve Yunanistan rotaları tercih edildi. Erken rezervasyon farkındalığı her geçen gün artıyor. Tüketicilerin bugün aldığını yarın aynı fiyatlarda alamadığı enflasyonist ortamda tatili de erken planlamak, ödemeleri erkenden yapmak çok daha avantajlı olmaya başladı. Bu sebeplerle misafirlerimizin 2024 yılında 2023 yılına göre "erken rezervasyona" daha fazla yöneleceğini düşünüyoruz. Maliyetlerin çok değişken olmasından dolayı erken rezervasyonun sektörde 2023'e göre daha evvel tarihlerde başlaması bunu doğrulamaktadır.

Sizi Four Points by Sheraton Ayrıcalıklarını Deneyimlemeye
Davet Ediyoruz



FOUR
POINTS
BY SHERATON

Istanbul
Kagithane

ER YATIRIM
TURİZM VE
İNŞAAT A.Ş.

FOUR
POINTS
BY SHERATON

Izmir



Orhan Belge / Boyalık Beach Hotel Spa & Thermal Resort / Genel Müdür

Tesisimiz, Çeşme merkezde denize sıfır konumda yer alan, HB / Yarım Pansiyon konseptte hizmet sunan bir tesis. Ağırlıklı olarak iç pazar misafir portföyü ağırlamakla birlikte, dış pazar portföyü olarak da son beş yıldır gerek bölgede gerekse tesisimizde artan bir grafik mevcuttur. 2023 yılı ülkemiz açısından tekrar yaşanmamasını ümit ettiğimiz bir doğal afet sonucu ekonomik ve sosyal açıdan zorluklarla geçti. Harici olarak gündemdeki savaşların da etkisi tüm dünyada olduğu üzere ülkemizde de özellikle turizm sektöründe derinden hissedildi. Tüm bu faktörlerin yanı sıra hedef artışı, her yıl planlandığı üzere 2023 yılında da mevcuttu. Tüm turistik destinasyonlarda olduğu gibi Ege bölgesinde ve tesisimizde, yaşanan gelişmelerin olumsuz sonuçları yaşandı. Her ne kadar yıla kötü bir başlangıç yapılmış olsa da yıl içinde özellikle de yılın ikinci yarısında olumsuz etkileri

Kültür turları ve gastronomi turları başta olmak kaydı ile tüm hizmetleri, paket olarak veya hangi hizmet eksik kaldı ise talep dahilinde, talebi geçen acente adına, gerçekleştiriyoruz

Çeri turizm olarak, 18 yıl önce, Türkiye'de çok uygulanmayan bir sistemi hayata geçirdik. Sadece, tüm segmentleri kapsayan seyahat acentelerine B2B hizmeti veriyoruz. Sektörde 35 yılı aşan tecrübemizle, kültür turları ve gastronomi turları başta olmak kaydı ile tüm hizmetleri, paket olarak veya hangi hizmet eksik kaldı ise talep dahilinde, talebi geçen acente adına gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla işi tedarikçi olarak bize devreden seyahat acentesinin gözü arkada kalmıyor. Güven en önemli unsur oluyor. İç pazar ağırlıklı olarak başladığımız portföy, son yıllarda gelen talepler dahilinde yurt dışı pazarlarda da yoğun olarak hizmet vermemizi gerektirdi. Pandemi sonrası tüm dünyada evin dışına çıkmak ve görülmemiş yerleri görmek artık bir ihtiyaç olarak algılanmaya başladı. Bu nedenle hedefleri her sene yükseltmek mantıklı. Ancak hedefin, nitelik mi nicelik mi

Turizm sektörü, azımsanmayacak bir döviz kaynağıdır; bu kaynağın artmasının ve geliştirilmesinin tek yolu, daha fazla ve daha nitelikli turistin ülkemizi ziyaret etmesidir

azaltmayı başardık diyebiliriz. 2023 yılı, yüksek artışların yaşandığı bir sene oldu. "Daha az turist daha yüksek gelir hedefleyen politika"nın daha az turist söylemi yanlıştır. Ülkemiz önemli bir turistik destinasyondur ve turizm sektörü azımsanmayacak bir döviz kaynağıdır. Bu kaynağın artmasının ve geliştirilmesinin tek yolu daha fazla ve daha nitelikli turistin ülkemizi ziyaret etmesiyle gerçekleşeceği inancındayız.

2024 yılı turizm sektörü açısından, daha iyi sinyallerin şimdiden alındığı umutlu bir seneyi bizlere ifade ediyor. Emitt fuar katılımında sağlanan iş birliği ve yeni oluşumlar açısından hedef ve beklentilerimiz, 2024 yılı için önceki yıllardan daha fazladır

2023 yılı sektör açısından zordu, bazı alışılmış grafikleri yakalamak her zaman olduğu üzere ulaşılabildi olmaktan uzaktı. Bu nedenle sektördeki tüm işletmeler maksimum çaba ve özveri ile ilerlemek durumundaydı. Aslında bu bir nevi pandemi süreci zorluklarıyla kıyaslanabilir. Her şeye rağmen 2023'ün genel zorlu sürecini başarı ile tamamladık. 2024 yılı turizm sektörü açısından daha iyi sinyallerin şimdiden alındığı umutlu bir seneyi bizlere

ifade ediyor. Hedefimiz ilk olarak, 2023 yılı hedeflenen geceleminin üzerinde seyredecek bir yılı inşa etmek. Beklentimiz ise öngörülen grafiklerin üzerinde seyredecek bir yılı geride bırakmak. Turizm sektörünü bu sene 2023'te yaşanan felaketlerin geride bırakıldığı, pandemi öncesinde olduğu üzere erken rezervasyon grafiklerinin sezona dair verilerini oluşturduğu bir yıl beklemektedir. Tesisimiz açısından bu grafiklerin alınmaya başlandığı bir süreci ocak 2024 itibari ile başlatmış bulunmaktayız. Emitt Fuarına, tesisimiz hizmet vermeye başladığından beridir katılım göstermekteyiz. Bu yıl onuncu kez katılım gösteriyor olacağız. Oteller ve destinasyon açısından değerlendirdiğimizde de fuar tüm katılımcılara, profesyonel yerli ve uluslararası ziyaretçilere yeni iş ve iş birliği sunan bir platform olarak öne çıkmaktadır. Bu doğrultuda fuar katılımında sağlanan iş birliği ve yeni oluşumlar açısından hedef ve beklentilerimiz 2024 yılı için önceki yıllardan daha fazladır. Emitt Fuarı katılımımızda tesisimizin tanıtımı, bölgede hangi destinasyonda yer aldığı, sunulan hizmet içeriği ve imkanları üzerine tanıtım gerçekleştirmekteyiz. Tesisle birlikte aynı zamanda bölgenin de bir tanıtımını sağlamaktayız.



Erdal Çeri / Çeri Turizm / Kurucu

olması gerektiğine karar vermek gerekir. 2023 yılında iş yoğunluğu daha fazla olsa da yüksek enflasyon, yaşadığımız deprem, yurt dışında savaşlar gibi pek çok olumsuzluk dahilinde karlılık kısmı düştü.

2024, eğer çok önemli konular (Savaş, deprem, terör) gündeme gelmez ise 2023'e göre iş hacmi bakımından belki biraz daha fazla gerçekleşecektir. Ancak karlılık daha da düşecektir. Çünkü rakipler de artık agresif oynamaya başladı

Tatil planlarında erken rezervasyon çok çok önemli. Satışları artırması, otellerin ve acentelerin önünü daha rahat görmesi, planlama kolaylığı vb. açısından. Ancak maalesef her konuda olduğu gibi bunda da sistemi bozduk. Temmuz ayında, ağustos ayı için 'Erken Rezervasyon İndirimi'

diyerek kampanya yaparsanız, gelecek olan misafirlerin gerçek kampanyalara güveni kalmaz. Son yıllarda da böyle olduğu için, erken rezervasyon yapan acenteler, arkasına 'İptal Sigortası' ekleyerek, güven sağlamak zorunluluğu hissettiler (Tabii sadece bu nedenle değil). 2024, eğer çok önemli konular (Savaş, deprem, terör) gündeme gelmez ise 2023'e göre iş hacmi bakımından belki biraz daha fazla gerçekleşecektir. Ancak karlılık daha da düşecektir. Çünkü rakipler de artık agresif oynamaya başladı.



WINNER



bonna

POTT BOWL

Odaklan, hisset, kokla ve tat.

Lezzet yolculuklarının yeni, renkli ve dopdolu durağı “bowl food” yemek kültürü için özel olarak tasarladığımız Pott Bowl ile tanışın. Reaktif sır uygulaması ve çömlekçi geleneğine atıfta bulunan rölyef detaylarıyla Pott Bowl koleksiyonu; anda kalarak hazırlayacağınız yemekler, “dolu dolu” deneyimlenecek sunumlar yaratmanız için sizi bekliyor.



bonna.com.tr

/ bonna.tr



**Bülent Eraslan /
Dosso Dossi Hotels / CEO**

Dosso Dossi Hotels, İstanbul'un kültürel, tarihi ve merkezi noktalarında yer alan 5 oteli ile misafirlerine kendilerini evlerinde hissedebilecekleri ayrıcalıklı bir deneyim yaşatmayı amaçlamaktadır. Genç bir marka olan "Dosso Dossi Hotels" yolculuğuna; ilk tesisini 2014 yılında İstanbul Sultanahmet'te bulunan 4 yıldızlı "Dosso Dossi Hotels Old City" otelini açarak başlamıştır. 2015 yılında İstanbul Vatan caddesinde bulunan 5 yıldızlı "Dosso Dossi Hotels & SPA Downtown" otel tesislerimiz arasına eklenmiş, 2021 yılında Laleli'de bulunan "Dosso Dossi Hotels Laleli" ve Yenikapı'da bulunan "Dosso Dossi Hotels Yenikapı" tesisini faaliyete sokarak otel sayısını 4'e çıkarmıştır. 2022 yılı aralık ayı içerisinde gruba katılan "Dosso Dossi Hotels Golden Horn" ile birlikte grup 5 Otel ve 500 oda sayısına ulaşmıştır. Dosso Dossi Hotels restoranlarını "Cafe Di Dosso Dossi" markası ile işletmektedir. Dosso Dossi Hotels gelecek 10 yıl içinde kendi markasını büyütme ve yeni oteller açmanın yanı sıra

Daha az turist daha yüksek gelir hedefli politika, fiyatların zaman içerisinde kademeli olarak yükseltilerek uygulanması ile olabilir. Bizde yaşanan fiyat artışları bir politikadan ziyade mecburiyettir

farklı segmentlerde Franchise vererek oda sayısını yükseltmeyi hedeflemektedir. Açıldığı tarihten itibaren yenilikçi konseptleri ile dikkat çekmeyi başarmış olan Dosso Dossi Hotels, çocuk dostu ve sporcu dostu konseptleri ile sektöre değer katmaktadır. 2023 birçok sıkıntı ile mücadele etmemiz gereken bir yıl oldu. Savaşlar, yüksek enflasyon, seçim süreci ve ülkemizi derin bir üzüntüye boğan deprem felaketini yaşadık. Tüm bu olumsuzluklara rağmen risk analizlerimiz ve öngörülerimiz doğrultusunda hazırladığımız planlar sayesinde hedeflerimizi büyük ölçüde yakaladık.

2024 turizm hedefleri 68 Milyon turist ve 68 Milyar dolar açıklandı. 2023'ün üzerine yaklaşık yüzde 20 gibi bir büyüme beklentisi ve hedefi var. Dileriz barışın hâkim olduğu bir iklimde hayallerin gerçekleştiği bir yıl olur

Daha az turist daha yüksek gelir hedefli politika, fiyatların zaman içerisinde kademeli olarak yükseltilerek uygulanması ile olabilir. Bizde yaşanan fiyat artışları bir politikadan ziyade mecburiyettir. Yüksek enflasyon ve maliyet artışı, konaklama sektörünün fiyatlandırma politikasını zorunlu olarak şekillendirdi ancak ucuz-pahalı destinasyon kavramını

otel konaklamaları ile sınırlandırmamak gerekiyor. Ziyaretçiler açısından yeme-içme, ulaşım, müze, ören yerleri giriş ücretleri, alışveriş gibi birçok kalemi artık daha pahalı ve bu fiyatlar çok kısa süre içerisinde kimseye izah edilemeyecek oranda artış gösterdi. Yüksek enflasyon baskısının önümüzdeki dönemde de sorun yaratacağını düşünüyoruz. Krizler ile yaşamaya alışmış olan bir sektörün temsilcileriyiz. 2 sene üst üste her şeyin yolunda gittiği görülmemiştir maalesef. Tüm olumsuzluklara rağmen (özellikle bizi derin bir üzüntüye sevk eden deprem) iyi bir şekilde kapatılmış bir sezon olduğunu düşünüyoruz. Pazar çeşitliliğinin değerinin bir kez daha anlaşıldığı bir yıl oldu. Yüksek enflasyonun tüketicileri, harcamalarını kısımaya iteceğini ve işletmelerin maliyetlerinin artmasına yol açacağı bir yıl bizi bekliyor. Ukrayna-Rusya savaşı ve İsrail'in Filistin'e saldırıları devam ediyor. Sınırlarımızda birçok olumsuz durum yaşanıyor. Yine bir seçim dönemi yaşayacağız 2024 içerisinde. Tüm bu risklere rağmen 2024 turizm hedefleri 68 Milyon turist ve 68 Milyar dolar açıklandı. Bu senenin üzerine yaklaşık yüzde 20 gibi bir büyüme beklentisi ve hedefi var. Dileriz barışın hâkim olduğu bir iklimde hayallerin gerçekleştiği bir yıl olur.

Euro ile fiyat verilen yerlerde fiyat artışlarında Euro ülkesinin enflasyonunun hesaplara alınması gerekiyor. Bizim yaptığımız, Euro fiyat verip, artışları Türkiye enflasyonuna göre yapmak ters tepiyor

Bentour Reisen, Almanca konuşulan pazardaki en başarılı kapsamlı Türkiye ürününe sahip, profesyoneller tarafından yönetilen en büyük Türkiye uzmanıdır. Müşterilerinin, ortaklarının, çalışanlarının ve destinasyonlarının refahını ve güvenliğini her zaman göz önünde bulunduran, sorumlu ve sürdürülebilir turizmi temsil etmektedir. Misafir portföyümüzü dış pazar oluşturmaktadır. 2023 yılını yorumlayacak olursak diyebiliriz ki, yıl güzel başlamıştı. O kadar güzel gidiyorduk ki bazı otellerimiz, verilen EB' (Erken Rezervasyon) leri geri aldı veya indirim oranlarını kendi lehlerine değiştirdi. Şubat ayındaki deprem turizme ilk darbeyi vurdu. İkinci darbe EB dönemi bittikten sonra yaşandı. Müşterilerin bütçeleri, yeni Türkiye otel fiyatlarına yetmez oldu. Geri çekilme başladı. Doluluk hedeflerine

ulaşamayan oteller, last minute indirimleri yapmaya başladılar. Durum o hale geldi ki bazı otellerde verilen son dakika indirimleri, EB indirimlerini geride bıraktı. Bu arada EB döneminde rezervasyon yapmış müşteriler bunun farkına varıp, kendilerinin yanıltıldıkları hissine kapıldı ve yapılan rezervasyonları iptal edip, yeniden rezervasyon yaptırdı.

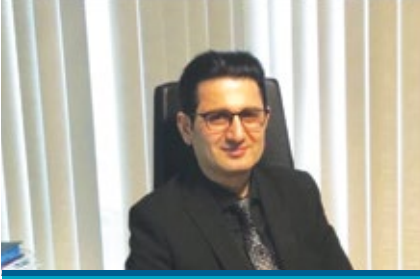
2024 yılı da iyi başladı ama EB döneminden den sonra gene inişe geçebilir rezervasyonlarımız. Fiyat politikalarında dikkatli olmamız gerekiyor

Genelinde iyi bir senede olacağımızı düşünürken, kendi kalemize gol attık. Daha iyi olabilirdik. Piyasamızın standartize olabilmesi için çalışmamız gerekiyor. Euro ile fiyat verilen yerlerde fiyat artışlarında Euro



Kadir Uğur / Bentour Reisen / Yönetim Kurulu Başkanı

ülkesinin enflasyonunun hesaplara alınması gerekiyor. Bizim yaptığımız Euro fiyat verip, artışları Türkiye enflasyonuna göre yapmak ters tepiyor. 2024 yılı da iyi başladı ama EB döneminden den sonra gene inişe geçebilir rezervasyonlarımız. Fiyat politikalarında dikkatli olmamız gerekiyor.



**Mehmet Altinyurt / Atacity Hotel
Ataşehir, İstanbul / Genel Müdür**

Atacity Hotel, oda kahvaltı konseptinde, farklı oda alternatifleriyle ve bulunduğu bölgede lokasyonu itibarıyla ulaşım rahat bir oteldir. Misafirlerine ayrıca ücretsiz ıslak kullanım alanı sunmaktadır. Misafir profilimiz sağlık ve şirket misafirlerinden oluşmaktadır. Genelde misafir portföyümüz bölgemize gelen ve kliniklerden hizmet alan sağlık hastalarından oluşmaktadır. Turizm sektöründe geçen yılı yorumlarsak, aslında 2023'ü, 4 ana başlıkta toplayabiliriz. Yılın ilk çeyreği 2022 yılını aratmayacak şekilde başlarken, yaşadığımız deprem ve akabinde seçim süreci ile birlikte artan maliyetler, yılın ikinci çeyreğini durgun olarak geçirmemize neden oldu. Üçüncü çeyrekte toparlanma

Daha az turist daha yüksek gelir gibi politikalar, işletmeler arasındaki hizmet farkını yani daha iyi hizmet verebileni ön plana çıkardı

ve dördüncü çeyrekte iyi bir hedefle, yılı hedeflediğimiz oranda kapattık. 2023 yılı otellerdeki fiyat artışları nedeniyle Türkiye artık ucuz bir destinasyon olmaktan çıktı. Daha az turist daha yüksek gelir hedefleyen politika gündeme geldi. Ancak buna bölgesel bakmakta fayda var; genelde sektörümüze gösterilen rağbet bu konuda sıkıntı yarattı. Daha fazla otel daha fazla yatak sayısı derken, artan fiyat ve maliyetler, işletmelerde beklentileri bir nebze de olsa karamsarlığa düşürdü. Daha az turist daha yüksek gelir gibi politikalar, işletmeler arasındaki hizmet farkını yani daha iyi hizmet verebileni ön plana çıkardı, diye düşünüyorum.

Uluslararası turizm ve seyahat fuarının lideri olan EMITT, biz sektör çalışanlarına çok faydalı kompozisyonlar sunmaktadır. İşletmemizin tanıtımını yapmak ve yeniliklerimizi anlatmak için bulunmaz bir avantaj olacaktır

2023 yılı beklentilerimiz, 2022 ve 2019 gibi olmasıydı. Dünyada krizlerin ve salgınların

hepsinin arka arkaya gelmesine rağmen, sektörümüz dik olarak ayakta kalmaya çalıştı ve başardı; diye bakıyorum tabloya. İşletmemiz açısından, doğru politikalarla 2023'te hedeflerimize bir nebze de olsa yaklaştık diyebilirim. 2024'ten işletmemiz adına beklentilerimiz olumlu ve sektör adına daha iyi olacağını düşünüyorum. Şimdiden uluslararası sağlık acentelerinden, firmalardan rezervasyonlar almaya başladık. Bu da 2023 de yaşadığımız inişli çıkışlı grafiğin 2024 olmayacağını gösteriyor. Ülkemiz açısından turizm sektörünün, çok güzel geçeceğine inanıyorum. Uluslararası turizm ve seyahat fuarının lideri olan EMITT, biz sektör çalışanlarına çok faydalı kompozisyonlar sunmaktadır. Alıcıyla satıcının bir araya gelmesini sağlayan fuar aynı zamanda sektördeki turizm emekçilerinin de kaynaşmasına vesile olmaktadır. Her yıl heyecanla EMITT fuarına katılmayı, yeni yüzler tanımayı sabırsızlıkla bekliyoruz. İşletmemizin tanıtımını yapmak ve yeniliklerimizi anlatmak için bulunmaz bir avantaj olacak bizler için.

Avrupa'daki belli başlı şehirlere baktığımızda bu segmentteki oteller karşısında hala İstanbul'un uygun bir destinasyon olduğunu düşünüyorum. Burada önemli olan ülkemizi iyi pazarlamak ve her zaman gündemde kalmaktır

Otelimiz, yaklaşık 200 yıllık tarihi eser niteliğinde, anıtlar kurulu denetiminde olan tarihi bir binadır. Karaköy'de sahil tarafında hem ön caddeye hem arka caddeye bakan iki adet ana giriş kapısı bulunmaktadır. Yani Karaköy'ün yeni yüzünden eski yüzüne açılan iki kapı gibi. Otelimizin 9. katında deniz ürünlerinin çeşitliliği olduğu, Octo İstanbul, nefis boğaz ve İstanbul manzarası ile mevsimsel olarak hazırlanan coğrafi soslar ve baharatlarla şekillendirilmiş yazlık ve kışık menüleri ile servis vermektedir. Yaz aylarında yine aynı panoramik manzaraya sahip terasımızda, SKY Karaköy ile tapaslar ve imza kokteyller ile şekillenmiş lounge barımız bulunmaktadır. Lobiye indiğimizde ise IOKI, Nau konseptiyle Nikkei mutfağını en iyi şekilde sunmaktadır. Mumhane Caddesi tarafında kokteyl barımız, Skull and Bones ve İstanbul Baking Company isimli kafemiz ile birlikte yiyecek içecek deneyimini, Karaköy lokasyonunda üst düzeye çıkararak, farklı beklentileri ve istekleri olan misafirlere ev sahipliği yapıyoruz. Şubat ayındaki üzücü deprem ve sonrasındaki seçimlerin bitimine kadar yani mayıs sonuna kadar olan kaybımızı geri kalan 6 ay içerisinde maalesef karşılayamadık. 2024 yılı hedeflerimizi yaparken, 2022 yılı gerçekleştirenleri dikkate alarak belirlemeye çalıştık. Umarım şu

anda devam eden İsrail-Filistin savaşı bir an önce sonlanır ve turizmdeki yükselişimiz kaldığı yerden devam eder. Bizler lüks segmentte hizmet veren oteller olduğumuz için, fiyatların yükselmesini bu enflasyonist ortamda normal karşılıyorum. Yapılan asgari ücret geçişleri işçilik maliyetlerini oldukça etkiliyor. Yapılan zamlar karşısında fiyatlarımızı aynı oranlarda tabii ki arttıramıyoruz. Ancak Avrupa'daki belli başlı şehirlere baktığımızda bu segmentteki oteller karşısında hala İstanbul'un uygun bir destinasyon olduğunu düşünüyorum. Burada önemli olan ülkemizi iyi pazarlamak ve her zaman gündemde kalmaktır. Lüks, güvenilirlik ve istikrar ister. Bunları sağladığımızda da beklendiğimiz işler geri dönecektir. 2023 yılı işletmemiz adına ve ülkemiz adına oldukça zorlu geçti. Daha önce de söylediğim gibi yaşamış olduğumuz deprem ve sonrasındaki seçim, beklentileri aşağıya çekti. Fiyatlarımıza olumsuz etkisi oldukça fazla oldu. Doluluklarımız aslında Şampiyonlar Ligi finali ile haziran ayında yükselişe geçti fakat bu sefer de İsrail-Filistin savaşı yine Kasım ayı sonu itibarıyla fiyatları ve dolulukları düşürdü. Tüm bunlarla birlikte gıda enflasyonu da yiyecek ve içecek fiyatlarının artmasına sebep oldu. Yüksek enflasyon bu şekilde gittiği süreçte işletmeleri, ayakta kalması için bazı önlemler



**C. Ediz Tuncer / JW Marriott Istanbul
Bosphorus / Genel Müdür**

almaya sebebiyet veriyor. Bacasız ekonominin dumanını en yükseğe çıkartmamız gerek. Bu anlamda hem devletimiz hem de işletmeciler çok çalışmalı. Ülkemizin dört bir yanı doğal güzelliklerle ve tarihle donanmış. Tekrar etmek gerekirse ülke pazarlaması ve yurt dışında en iyi şekilde temsil edilmesi için elimizden gelenin en iyisinin yapılması gerekiyor. 2024 yılı beklentileri öncelikle 2022 yılı gerçekleştirenlere dönmelidir. Sonrasında 2025 ve devam eden yıllarda bu trendi arttırmak gerekiyor. İşletmemizde rakamların önemi olduğu kadar misafir memnuniyeti de çok önemli. Bu aslında tüm oteller için geçerli. Oteller fabrika değildir, yeme içme kalitesi, odaların temizliği ve servis standartları en önemli kriterlerdir. Zaten bunların üst düzey olması işletmeleri tercih edilen işletme konumuna getirir. Çok pahalı işletmede kötü bir servis anlayışının hiçbir önemi yoktur. Siz isterseniz en üst kalite ile otelinizi yapın bu kriterler olmadıkça değeri olmaz. Biz de bu bilinçle servis kalitemizi en üst düzeyde tutmaya çalışıyoruz.



M. Gökhan Sivrikaya /
Neredekal.com / CEO

Neredekal.com otel fiyatı karşılaştırma hizmeti sunan dijital platformu ve Türkiye'nin en geniş seyahat içeriğine sahip gezi rehberidir. Tatil planı yapan her kullanıcıya hitap etme vizyonu ile yola çıkan Neredekal.com, Türkiye'nin her yerinden 23.000'den fazla konaklama hizmeti sunan tesisleri farklı fiyat teklifleri, fotoğraflar, detaylı bilgiler ve misafir yorumlarıyla birlikte listeliyor. Bu hizmetin yanı sıra ortaya koyduğu #ÖnceTürkiyeyiKeşfet vizyonu ile Türkiye'nin tarihi ve kültürel alanlarının tanıtımını konusunda önemli bir rol üstleniyor. Ülkemizin 81 ilindeki gezilecek yerler ve keşif noktaları hakkında hem sosyal medya hesaplarından hem de web sitesinden yoğun bir içerik yayını yapıyor. 2007 yılında Türkiye'nin turizm alanındaki ilk dijital girişimlerden biri olarak sektöre giriş yapan Neredekal.com, 2010 yılında iLab'e katılarak yolculuğuna hem kullanıcı hem de tesis sayısını arttırarak devam ediyor. Neredekal.com; turizm alanında yaptığı inovatif dijital yatırımlarla kullanıcı dostu bir platform olarak her geçen yıl sektördeki yerini sağlamlaştırarak büyümeye devam ediyor. Yerli turistlere hizmet veren bir turizm şirketi olarak, kullanıcı portföyümüzde ağırlıklı olarak yerli turistler yer alıyor. Yerli turistlerin ihtiyaçlarına odaklanarak, Önce Türkiye'yi Keşfet vizyonumuzla onlara her temadan ve Türkiye'nin dört bir yanından konaklayabilecekleri 23.000'den fazla tesisi tek bir platformda bulma, inceleme ve fiyatlarını karşılaştırma hizmeti sunuyoruz. Bu kapsamda, iç pazardaki talepleri ve trendleri yakından takip ediyoruz. Sezonsal olarak iç pazarı farklı kırılımlarla ele alıyoruz. Örneğin kış aylarında termal turizme odaklanırken hedef kitemize yaşça daha büyük bir kitleyi alırken, sömestr döneminde çocuklu ailelere odaklandığımız stratejiler belirliyoruz. TÜİK verilerine göre, 2023

Erken rezervasyon dönemi Türkiye'de her yıl yüksek rağbet görüyor. Yurt içi tatil planlaması yapan tatilseverler yaz tatilini kıştan planlayarak çok daha uygun fiyatlara konaklayabileceklerinin farkındalar

yılının ocak-temmuz dönemini kapsayan ilk yarısında 22 milyon 240 bin kişi seyahate çıktı. TÜİK verileri doğrultusunda 2023 yılının ilk çeyreğinde tatile çıkan kişi sayısı 2022 yılının ilk çeyreğine kıyasla yüzde 10,3; ikinci çeyreğinde ise yüzde 34,9 artış gösterdi. 2022 yılında geceleme sayısı ortalama 8,2 iken 2023 yılının ilk yarısında geceleme sayısı 6,8'e geriledi. 2023 yılında yerli tatilseverler artan konaklama ve ulaşım masraflarıyla alternatif tatil rotaları oluşturarak başa çıkmayı tercih ettiler. 2022'de artış göstermeye başlayan oda fiyatları, 2023'te de artmaya devam etti. 2022 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 86 olan oda fiyatı artışı, 2023 yılının genelini ele aldığımızda bir önceki yıla kıyasla yüzde 107 artış gösterdi. Bu artış sonrasında tatilseverler yaşadıkları yere yakın tatil rotalarında daha kısa süreli konaklamalar yapmaya yöneldi. 2023 yılında yakın yerlere planlanan kısa süreli tatiller, tatilseverlerin yeni alışkanlığı haline geldi. Her ne kadar tatil alışkanlıkları alışılmışın dışına çıkmış olsa da 2023 yılında da tatilseverler tatil yapmaktan vazgeçmedi. Özellikle bayram tatillerinde ve yaz sezonunda tatil beldeleri kalabalık ve hareketliydi. Havanın soğumasıyla termal turizm sezonu başlamış oldu ve hareketlilik güneyden iç bölgelere kaydı. 2023'ün geneline baktığımızda, turizm açısından Covid-19 sürecinden önceki zamanlara geri dönüşün başladığını ancak tatilseverlerin tatil alışkanlıklarını değiştirerek bu yeni, kısa süreli yakın mesafeli tatil süreçlerine adapte olmaya başladıklarını söylemek mümkün.

Neredekal.com olarak bizim 2024 yılı hedefimiz, kullanıcılarımızı ve potansiyel kullanıcılarımızı kendi bütçelerine en uygun fiyatlarla buluşturarak, ihtiyaç ve isteklerine yönelik tatil planlamaları yapmalarını sağlamak ve böylece yerli turistlerin ülke içerisindeki seyahat planlamalarını daha ulaşılabilir hale getirmeye devam etmek

Erken rezervasyon dönemi Türkiye'de her yıl yüksek rağbet görüyor. Bu bilgiler ışığında şunu söyleyebiliriz, yurt içi tatil planlaması yapan tatilseverler yaz tatilini kıştan planlayarak çok daha uygun fiyatlara konaklayabileceklerinin farkındalar. Bu

dönemde sunulan çeşitli ödeme kolaylıkları, ek puan kazandıran kampanyalar da erken rezervasyon döneminde sunulan yüksek indirim oranlarına eklenince yaz tatilinin yıl içerisindeki en avantajlı rezervasyonunu gerçekleştirmeyi sağlıyor. Erken rezervasyon döneminde Türkiye'de en çok her şey dahil oteller ve ultra her şey dahil otellerin talep gördüğünü geçtiğimiz yıllarda fark etmiştik, bu sene de aynı eğilimin olduğunu söylemek mümkün. Yaz tatilini planlamak isteyen tatilseverler, erken rezervasyon döneminin avantajlarından yararlanarak her şey dahil otellerde tatil planlaması yapıyor ve bu şekilde tatil planlarının ulaşım hariç geri kalan kısmını tamamlamış oluyor. Her şey dahil otellerin bu süreçte daha fazla tercih edilmesinin en önemli sebeplerinden biri olarak otelden çıkmaya ve ek masraf yaratmaya gerek kalmaması olduğunu gözlemliyoruz. Erken rezervasyon süreci için şu an aramaların yüksek seyretilmesini söylemek mümkün, mart ayı ortasına ve hatta sonuna kadar devam edeceğini de göz önünde bulundurarak 2024 erken rezervasyon döneminin hem tatilseverler hem de oteller açısından hareketli ve tatmin edici geçtiğini söyleyebiliriz. Korona virüs salgınının ardından turizmde durağan geçen birkaç yılı geride bıraktık ve 2023 yılı itibarıyla yurt içinde eski turizm hareketliliğine dönüş yaşadığımız bir sürece geçtik. 2024 yılında pek çok resmi tatil günü hafta sonu tatilleriyle birleşerek, yerli tatilseverlere uzun tatil boşlukları yaratıyor hem bundan hareketle hem de 2023 yılı bir ve ikinci çeyrek TÜİK Hane Halkı Yurt İçi Turizm İstatistikleri'ni incelediğimizde 2024 yılının turizm açısından hareketli geçeceğini öngörüyoruz. Neredekal.com olarak bizim 2024 yılı hedefimiz, kullanıcılarımızı ve potansiyel kullanıcılarımızı kendi bütçelerine en uygun fiyatlarla buluşturarak, ihtiyaç ve isteklerine yönelik tatil planlamaları yapmalarını sağlamak ve böylece yerli turistlerin ülke içerisindeki seyahat planlamalarını daha ulaşılabilir hale getirmeye devam etmek. Bu doğrultuda web sitemizde daha fazla çeşitte konaklama alternatifini listelemeyi; sosyal medya ve diğer kanallarımızla takipçilerimize hangi sezonda nerelerde nasıl tatil alternatifleri olduğunu anlatmayı sürdürmeyi planlıyoruz.

SOM

ELEKTRONİK

www.somelektronik.com.tr



**KARTLI KİLİT
SİSTEMLERİ**

**DND
SİSTEMLERİ**



**ENERGY SAVER VE
VARLIK SENSÖRÜ
SİSTEMLERİ**

BİZE ULAŞIN
info@somelektronik.com.tr

Adres: Güzeloluk Mah. 1886. Sok. No:11 D:3
07200 Muratpaşa/ANTALYA

İletişim: +90 533 554 13 35
+ 90 555 480 44 81



Emel Elik Bezaroglu / Elite World Hotels & Resorts / Satış & Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts olarak, yaklaşık 50 yıldır otelcilik sektöründe hizmet veriyoruz. Ekonomiden lükse, şehir otelciliğinden resort turizme kadar farklı turizm segmentlerine hitap eden; Elite World Grand, Elite World, Elite World Comfy ve Elite World GO olmak üzere 4 markamız ve 11 otelimizde Türk misafirperverliğini müşterilerimizle buluşturuyoruz. İstanbul'dan Van'a, Sapanca'dan Marmaris'e Türkiye'nin farklı yerlerinde bulunan tesislerimizle otelcilik alanındaki üstün hizmet kalitemizi ve deneyimimizi misafirlerimizle buluşturuyoruz. 2023 yılı hem ülkemiz hem de dünya açısından zor bir yıl olarak değerlendirilebilir. Ülkemizde yaşanan üçüncü deprem felaketi, Türkiye ve dünya ekonomisindeki dalgalanma, devam eden savaşlar gibi gelişmeler bizi de etkiledi. Ancak tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen turizm sektörü 2023 yılını, rekor turist sayısı ve turizm geliriyle kapatmayı başardı. 2023 yılında Türk turizmi tam anlamıyla bir destan yazdı. Elite World Hotels & Resorts olarak turizmde iş, şehir, lüks ve resort gibi 4 farklı kategorideki markamız ve toplam 11 otelimizle hizmet veren bir zincir olarak bu büyümeye kendi grubumuzda da tanık olduk. Otellerimizin farklı kategorilerde yer alması, riskleri minimize etmemizde büyük ölçüde etkili oldu. Resort turizmi bu yıl hem turist sayısı hem de gelir artışı bakımından başı çekti. Şehir otelciliğinde

“Daha az turist, daha yüksek gelir” politikası yerine, turizm sektörü olarak hedefimiz ve politikamız; “Daha yüksek gelir, daha çok turist” olmalı

ise rakamlar beklentilerin kısmen altında gerçekleşti. İş ve toplantı turizminde ise uluslararası organizasyonlar halen pandemi öncesi seviyelere ulaşmamakla birlikte pozitif ivmenin 2024 yılında yakalanacağını düşünüyoruz. 50 yıla yakın bir zamandır turizm sektörünün içinde olan ve gelişmeleri yakından takip eden bir zincir olarak, Türk turizminin en büyük dezavantajlarından birinin, “ekonomik turizm destinasyonu” olarak algılanması olduğunu söyleyebiliriz. Bu algı, özellikle resort turizminde etkili. Ancak fiyat-kalite ekseninde bakıldığında Akdeniz coğrafyasında en iyi hizmeti alabileceğiniz yerlerin başında Türkiye'deki resort oteller geliyor. Ülkemizin ekonomik turizm destinasyonu imajından kurtulması, turizm sektörü olarak önceliklerimiz arasında geliyor. Şehir otelciliği açısından değerlendirdiğimizde ise fiyatlar ve hizmet kalitesi Avrupa başkentleriyle yarışır nitelikte. Bu noktada “Daha az turist, daha yüksek gelir” politikası yerine, bu konuyu başka bir bakış açısında değerlendirmeyi tercih ediyoruz; 2023 yılında hem turist sayısında hem de turizm gelirin rekor kırdık. Bu nedenle turizm sektörü olarak hedefimiz ve politikamız; “Daha yüksek gelir, daha çok turist” olmalı.

2023 yılında hem turist sayısı hem de turizm gelirinde yakaladığımız büyüme ivmesinin, 2024 yılında artarak devam etmesini umut ediyoruz

2023 yılı turizm sektörü açısından beklentilerimiz çerçevesinde oldukça iyi geçti. TÜİK verilerine göre 2023 yılı Ocak-Eylül döneminde ülkemize gelen ziyaretçi sayısı 45,2 milyon kişi oldu. Turizm Bakanımızın son açıkladığı veriye göre ise Ocak-Ekim döneminde bu sayı 50,2 milyonu aştı ve ilk 10 ayda yüzde 12'lik bir artış gerçekleşti. Turizmdeki en önemli beklentimiz kişi başı turizm harcamasının artması. Kişi başı gecelik harcama 2022 yılında 89 dolardan, 2023 yılının ilk 9 aylık döneminde 100 dolara yükseldi. Ülkemizin turizm geliri ise ilk 9 ayda 42 milyar dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 9 ayında ise bu rakam 35 milyar dolar gerçekleşmişti. Bu rakamın

yılsonunda 55.6 milyar dolara ulaşmasını bekliyoruz. Tüm bu veriler 2023'te turizm sektörünün rekor kırdığını kanıtıyor. 2023 yılında hem turist sayısı hem de turizm gelirinde yakaladığımız büyüme ivmesinin, 2024 yılında artarak devam etmesini umut ediyoruz. Dünya Seyahat Pazarı'nın (WTM) yayınladığı Küresel Seyahat Raporu'na göre Türkiye'nin 2024 yılında Avrupa'da en çok ziyaret edilen ikinci ülke olarak Fransa'yı geçeceği tahmin ediliyor. Biz de turizmciler olarak bu hedefi yakalamak ve Türk turizmini hak ettiği konuma getirmek için çalışmaya devam edeceğiz.

Elite World Grup olarak EMITT'teki en büyük gündemimizin markalarımızı tanıtmak ve franchise büyüme modelimiz olacağını söyleyebiliriz. EMITT aracılığıyla Türkiye genelinden yatırımcılarla biraraya gelmeye ve fırsatları değerlendirmeye hazırız

Hem Türkiye'nin hem de Doğu Akdeniz'in en büyük turizm organizasyonlarından biri olan EMITT, sektörleri trendleri belirlemek, dünya turizmdeki gelişmelerden haberdar olmak ve turizm sektöründen networking sağlamak açısından en önemli organizasyonların başında geliyor. Biz de Elite World Hotels & Resorts olarak 2008 yılından beri, tam 17 yıldır EMITT'in katılımcıları arasında yer alıyoruz. Bu yıl 27'incisi düzenlenecek EMITT, birçok turizm profesyonelinin buluşma noktası olması, bilgi alışverişi, iş birlikleri, sektörü geliştirmek adına yapılan organizasyonlarıyla Türk turizmini hak ettiği yere taşımak isteyen biz turizmcileri için en önemli bir platformlardan biri olması çok önemli bir görev üstleniyor. Elite World Hotels & Resorts olarak bu yıl planlarımız arasında franchise sistemiyle büyümek ve Türkiye'nin farklı yerlerinden yatırımcılarla iş birliği yaparak zincirimize yeni halkalar eklemek bulunuyor. Grup olarak EMITT'teki en büyük gündemimizin markalarımızı tanıtmak ve franchise büyüme modelimiz olacağını söyleyebiliriz. EMITT aracılığıyla Türkiye genelinden yatırımcılarla biraraya gelmeye ve fırsatları değerlendirmeye hazırız.



BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT
ÇEŞME

Ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi Boyalık Beach Hotel'de

Çeşme'de kalite ve zerafet önceliği ile tasarlanan
Boyalık Beach Hotel'de düşlediğiniz tatilin tüm
ayrıcalıklarını bir arada yaşayabilirsiniz.



REZERVASYON VE DETAYLI BİLGİ 
0 232 488 88 00

boyalikbeachcesme.com
  [boyalikbeachhotelspacesme](https://www.facebook.com/boyalikbeachhotelspacesme)

**BOYALIK BEACH HOTEL
SPA & THERMAL RESORT, ÇEŞME**
Boyalık Mevkii, 3200 Sokak, No1,
Çeşme, İzmir, Türkiye

Fiyat artışları talep arttıkça yapılabilir ki yapılmalı ancak yield management kısmını görmezden gelmek, daha az turist daha yüksek gelir olarak geri dönüş sağlamadı

Akkanat Holding Grubu'nun yatırımı olan Kempinski Hotel The Dome Belek'te, tatil ve golf turizminde butik olarak, lüks her şey dahil konseptinde hizmet vermekte olup, dönemlere göre değişiklik göstermekle beraber, toplantı grupları, spor grupları, futbol kamp konaklamalarına da ev sahipliği yapıyoruz. Ülkemizin ucuz destinasyon olması, o şekilde bilinmesi aslında üzücü. Ülkemizin her bir köşesi doğa, her bir köşesi tarih. Tanıtılacak, gezilecek o kadar fazla lokasyon var ki, ön plana çıkarmamız gereken. Kaldı ki bizim milletimizin misafırperverliği, güler yüzü çok etkili. Elbette ki enflasyon sebepleri fiyatlarımızda etkili ancak bir anda, bir önceki harika bir yılın ardından, bu ani fiyat artışı tepkiye sebep olarak, başarısızlığı tetikledi. Fiyat artışları talep arttıkça yapılabilir ki yapılmalı ancak yield management kısmını görmezden gelmek, daha az turist daha yüksek gelir olarak geri dönüş sağlamadı. Aksine son dakika yapılan

indirimler erken rezervasyon avantajını ve güveni kaybettiriyor ve bununla beraber işe alımların durması da sektörümüzde verimli çalışan veya çalışabilecek yetenekli kişileri de sektörden kaybetmemize sebep oluyor.

2024 yılına yenilenen konseptimizle beraber heyecanla başlıyoruz. 2024 yılında sektör olarak 2023'e göre daha erken aksiyon alındı, bu da 2024 yılını en azından 2023'e göre daha sağlam adımlarla geçirmemizi sağlayacaktır

2022 yılının çok iyi geçmiş olması, 2023 yılındaki beklentileri arttırmasıyla beraber, enflasyonun da etkileriyle fiyat artışlarına sebep oldu. Elbette bu da başka destinasyonlara misafır kaybetti. Son dakika alınan aksiyonlar hem otellerimiz özelinde hem de sektörümüz için tam anlamıyla beklentimizi karşılamadı. 2024 yılına yenilenen konseptimizle beraber heyecanla başlıyoruz. Otelimizin ana binası



Ayşen İnce / Kempinski Hotel The Dome Belek / Satış & Pazarlama Direktörü

ve restaurantlarımızda renovasyon ile birlikte 25 villamız, 183 ünite olan otelimiz, ilave 43 adet Lagun Süit, 2 adet yeni Sultan Villa, 1 adet ilave Lagun Villa ile beraber toplamda 229 oda ile 2024 sezonuna hazırlanıyoruz. Bu heyecanımızla birlikte elbette yaşadığımız savaş, enflasyonun giderlerimize olumsuz etkisi, yine global olarak yaşanan ekonomik krizin de etkisiyle tüm sektörde olduğu gibi bizim de satışlarımızı zorlaştırıyor. Ancak 2024 yılında sektör olarak 2023'e göre daha erken aksiyon alındı, bu da 2024 yılının en azından 2023'e göre daha sağlam adımlarla geçirmemizi sağlayacaktır.



Cihan Soyhan / Wyndham Hotels & Resorts / Orta Doğu, Türkiye ve BDT Satış ve Pazarlama Direktörü

Wyndham Hotels & Resorts olarak dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi ve tesis sayısı bazında Türkiye'deki en büyük uluslararası otel şirketi konumundayız. Türkiye'nin 45'in üzerinde şehrinde, ekonomiden en üst segmente kadar uzanan 10 markamız altında 100'ün üzerinde otelimiz bulunuyor. Portföyümüzdeki şehir otellerimiz ve resort tesislerimizle, nereye seyahat ederlerse etsinler her misafırımızın ihtiyaçlarını karşılayacak seçenekler sunuyoruz. İstanbul, İzmir ve Antalya gibi turizm merkezlerinin haricinde Anadolu'nun hızla gelişen şehirlerinde de güçlü ve giderek artan bir varlığa sahibiz. Türkiye'deki otellerimizdeki doluluklar 2023 yılının kasım ayında, 2019'un aynı dönemine yakın oranlarda seyretti. Türkiye aynı dönemde diğer temel göstergelerde, bölgedeki en yüksek performans gösteren ülkeler arasında

Türkiye'nin uzun vadedeki turizm potansiyeline her zaman güveniyoruz ve bu güvenimizi yeni projelerimizle de kanıtıyoruz

yer aldı. Global gelişmeler seyahat sektörü üzerinde etkili olmayı sürdürüyor, ancak seyahate yönelik hem iç talebin hem de dışarıdan gelen talebin çok canlı olduğunu görebiliyoruz.

Türkiye'de 100'den fazla otel sayısına Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında ulaşmış olmamız bu kilometre taşını bizim açımızdan daha da anlamlı kıldı. Giderek büyüyen proje stokumuzda şu anda 20'nin üzerinde otel projesi bulunuyor ve bunların önemli bir kısmının açılışını bu yıl içerisinde gerçekleştirmeyi bekliyoruz

Konaklama sektöründe maliyetler, pandeminin ardından yalnızca Türkiye'de değil, EMEA bölgesi genelinde önemli bir artış gösterdi. Örneğin İspanya'da ortalama günlük oda fiyatlarının 2019'den bu yana neredeyse ikiye katlandığını söyleyebiliriz. Daha sınırlı da olsa, dolar bazında bir artış eğilimi Türkiye'de de söz konusu. Bu artışta makroekonomik şartların yanı sıra seyahate yönelik talebin de etkisi var. Otel yatırımcıları bu talebi iyi değerlendiriyor ve yeni yatırımlarla birlikte piyasada hem yatırımcıyı hem de seyahat edenleri memnun edecek bir denge oluşacaktır. Türkiye'de turizm sektörünün

bir yandan rekabet gücünü koruyarak gelişmeye devam edeceğini öngörüyoruz. 2023 yılı hepimizi derinden üzen deprem felaketiyle başladı, ancak gurur duyduğumuz önemli başarılarla da imza attığımız bir yıl oldu. Türkiye'de 100'den fazla otel sayısına Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında ulaşmış olmamız bu kilometre taşını bizim açımızdan daha da anlamlı kıldı. Geçtiğimiz yıl aynı zamanda Trademark Collection by Wyndham markamızı da Türkiye'ye getirerek, ülkemizdeki marka sayımızı 10'a çıkardık. Afyonkarahisar, Çeşme ve Batman'da gerçekleştirdiğimiz açılışlarla portföyümüze yeni destinasyonlar ekledik. Konya'daki ikinci otelimizi Karapınar ilçemizde açtık. Bunların haricinde İstanbul'daki varlığımızı da yeni otel açılışlarıyla güçlendirmeye devam ettik. Türkiye'de yakaladığımız olumlu ivmenin 2023 yılında devam etmiş olması, 2024 yılına da umutla bakmamızı sağlıyor. Giderek büyüyen proje stokumuzda şu anda 20'nin üzerinde otel projesi bulunuyor ve bunların önemli bir kısmının açılışını bu yıl içerisinde gerçekleştirmeyi bekliyoruz. Wyndham olarak Türkiye'nin uzun vadedeki turizm potansiyeline her zaman güveniyoruz ve bu güvenimizi yeni projelerimizle de kanıtıyoruz.



GENİŞ VE FERAH KONAKLAMANIN ADRESİ ATACITY HOTEL SİZLERİ AĞIRLAMAKTAN MEMNUNİYET DUYAR



ATACITY Hotel Anadolu yakasının gelişen trendi olan Ataşehir'de sağlık vadisi olarak lanse edilen bölgede yer almaktadır.

Otelimizin işletmecisi, 2018 yılında turizme hizmet vermeye başlayan Hanbeyi Turizm Otelcilik Grubu olup o tarihten günümüze kadar bölgesinde aktif olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Sağlık turizmi ülke ekonomisine yaptığı ciddi katkı ile turizm çeşitleri arasında önemli bir paya sahip olmuştur. İstanbul'un sağlık turizminde özellikle özel hastanelerde var olan potansiyelinin geliştirilmesi ve ilerlemesi detayında çok önemli bir yeri vardır. Bu manada Ataşehir, sağlık turizmin Anadolu yakasında yükselen değeri olmuştur. Atacity Hotel bu bölgede gerek sağlık misafirlerini ağırlamada gerek şirket ve günlük konaklamada dolulukları yüksek bir hizmet oteli olmuştur.

Geniş, ferah odaları ile toplamda 48 oda ve bünyesinde bulunan RKL Restaurant ve ZEN SPA tesisimiz ile hizmet vermekteyiz.

Ayrıca çok değişik bir proje ile yakın zamanda otelimiz giriş katına, Play Floor room diye adlandırdığımız sosyal medya kullanıcıları ve değişik bir sistem ile yakın zamanda hizmet vermeye başlamış olacağız.



Adres: Küçükbakkalköy Mh. Şenlik Sk. No:2 34751 Ataşehir /İSTANBUL
Tel: 0216 576 10 11 Mail: info@atacityhotel.com
Web: www.atacityhotel.com



Sinan Aybattı / Gloria Hotels & Resorts / Gloria Serenity & Gloria Golf & Gloria Golf Club Genel Müdürü

Gloria Hotels olarak, bünyemizde bulunan otellerimizin tamamı Belek bölgesinde yer almaktadır. Otellerimizde her şey dahil "All Inclusive" sistemiyle hizmet vermekteyiz. Geniş ürün çeşitliliği yelpazemizle, çeşitli misafir portföylerimize en iyi şekilde hizmet sunmak için çalışıyoruz. Misafir profilimiz sezonlara göre farklılık göstermekle beraber; değişmeyen, tekrar misafir dediğimiz "Repeat Guest" ağırlıklı misafir kitlesine sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Yaz aylarında ağırlıklı olarak Rus pazarından ve yerli misafirlerimize; kış aylarına girerken de golf turizmine yönelik daha çok Avrupalı misafirlerimize kapılarımızı açıyoruz. Misafirlerimiz otellerimizde hem doğanın huzuru ve sadeliğini hem de lüksü ve üst düzey hizmeti bulmaktadır. Turizm sektörü olarak gerek savaş gündemi gerek ekonomik şart ve koşullardan doğrudan etkilendiğimiz bir gerçek. Biz de hedeflerimizi; arttırdığımız kaliteli hizmet anlayışıyla, fiyat politikalarımızda yaptığımız değişimlerle güncelledik. Hitap ettiğimiz misafir portföyümüz dolayısıyla olumsuz etkilenmediğimizi ve standartlarımızın üzerine çıkarak ilerlediğimizi söyleyebilirim. İçinde bulunduğumuz ekonomik krizler ve enflasyon dolayısıyla tesislerin fiyatlarını arttırmaları kaçınılmazdı. Biz Gloria Otelleri olarak, misafir portföyümüzü ve hitap ettiğimiz kitleyi

Fiyat belirlemede sadece maliyet + kar formülü geçerliliğini yitirdi; açıkçası psikolojik fiyat politikası ifadesinin dünya üzerinde hatırı sayılır karşılığı var

Otelimiz, Ankara'nın Haymana ilçesinde ve Ankara'ya 70 kilometre mesafede bulunmaktadır. Tesisimiz, 300 metrekare büyüklüğünde 1 Kral dairesi, 72 metre kare büyüklüğünde 21 Süit, 10 Connection oda, 3 Engelli ve 36 metrekare genişliğinde 181 standart oda olmak üzere toplam 216 oda, 640 yatak kapasitesi ile hizmet sunmaktadır. Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center'da 40-42 derece sıcaklığa sahip ve kaynağından çıktığı gibi kullanılan, 6,8 pH değeri ile pek çok rahatsızlığa şifa kaynağı olan dünyadaki eşsiz termal suyu bulunmaktadır. Kongre, sağlık, termal konseptlerin yanı sıra ve resort olarak da hizmet veren tesisimiz, tüm yaş gruplarına hizmet verdiği için farklı misafir profillerine hazır bir oteldir. 2023 yılı içinde yaşadığımız savaşlar, ekonomideki yüksek enflasyon ve maalesef deprem gibi unsurlar sektörü olumsuz etkiledi. Tedbirli davranıp, gerekli

Turizm sektöründeki tüm işletmelerin ve turizm bakanlığımızın sergilemiş olduğu marketing çalışmalarının ortak amacı, misafir memnuniyeti sağlamak olduğundan, misafir sayısında doğru orantılı bir artış olacağı kanaatindeyiz

her daim koruyarak, önceliğimizin otellerimizi doldurmak yerine, en iyi hizmeti sağlamak olduğunu düşünüyoruz.

Renovasyon çalışmalarımızı GSR tesisimiz için tamamlamış bulunmaktayız. Diğer tesislerimiz için çalışmalarımız devam etmekle birlikte yeni projelerimizi en kısa zamanda hayata geçirmek için gün saymaktayız. 2024 yılı öngörülerimiz geçtiğimiz yıllara göre daha pozitif bir yıl geçireceğimiz yönündedir

2023 yılını işletmemiz için değerlendirmemiz gerekirse; bu yıl özellikle pandemi sonrası küresel anlamda maliyet artışlarını minimum düzeyde tutmayı amaçlayıp, misafirlerimize maksimum düzeyde gereken tüm hizmetleri sağlamayı gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Özellikle bu sene Gloria Serenity tesisimiz için büyük bir yatırımla tüm altyapımızı ve misafirlerimizin kullanacağı tüm outletemizi, odalarımızı ayrıca villalarımızı dahil ederek sezon öncesi renovasyonumuzu gerçekleştirdik. Bugüne kadar tecrübelerimizi göz önünde bulundurarak ve misafirlerimizden aldığımız geri dönüşler doğrultusunda bir üst Lobby alanı ve yeni outletemizi hizmete sunduk. Kendi bünyemizde ağırlamış olduğumuz misafir portföyümüzü bu sene hedeflediğimiz seviyeye ulaştırmış bulunmaktayız. Bununla birlikte vizyonel anlamda öngördüğümüz hedeflerimize ulaşmak için diğer tesislerimizdeki yenileme çalışmalarına üstün hizmet anlayışımız ile beraber devam ediyoruz. 2023 yılı turizm sektörü için ise; özellikle pandemi döneminde yaşadığımız

olumsuzlukları ve sonrasında mevcuttaki tatil anlayışının değiştiğini hepimiz biliyoruz. Bu anlamda değişen talepleri karşılamak adına sektördeki işletmelerimizin hemen aksiyon alarak talebe arz oluşturduğunu gördük. Bu nedenle değişen tatil anlayışına sahip olan misafirlerin destinasyon tercihini yine ülkemizden yana kullanması ve sahip olduğumuz istatistiksel veriler neticesinde ülkemizin en çok tercih edilen ilk beş destinasyonda listelenmesi sektörün bu anlamda başarılı olduğunu bize göstermektedir. Turizm sektöründe 26 yılı aşkın süre ile hizmet vermekte olan ve sektörel anlamda ülkemizde hep ilklere imza atmış işletmemizin sahip olduğu bilgi ve tecrübeye dayanarak, 2024 yılı öngörülerimiz geçtiğimiz yıllara göre daha pozitif bir yıl geçireceğimiz yönündedir. Bunu detaylandırmak gerekirse işletmemiz için özellikle son iki yılda sektördeki trendi yakalama ve misafir portföyümüzdeki ihtiyaçlara hemen cevap verebilmek anlamında renovasyon çalışmalarımızı GSR tesisimiz için tamamlamış bulunmaktayız. Diğer tesislerimiz için çalışmalarımız devam etmekle birlikte yeni projelerimizi en kısa zamanda hayata geçirmek için gün saymaktayız. Turizm sektörü için bu seneki öngörülerimiz ise sektör içerisinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin ve turizm bakanlığımızın sergilemiş olduğu marketing çalışmaları, ortak bir vizyonda ilerlemektedir, ortak amaç ise maksimum düzeyde misafir memnuniyeti sağlamak olduğu için, ülkemizi ziyaret edecek olan misafirlerimizin sayısında da doğru orantılı bir artış olacağı kanaatindeyiz.



Hasan Yaşar / Armada Grannos Thermal Hotel & Convention Center / Armada Grup Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi

değerlendirmesini yapacak olursak diyebiliriz ki 2023 yılı Armada Grup için, 2024 yılı hedeflerini göstermektedir. 2024'te de daha fazla misafir bekliyoruz, daha fazla memnuniyet, daha fazla gelir. Turizm sektörü için önemli platformlar olan fuarların, 7 bölgede de olmasını temenni ediyorum. EMITT Fuarı'nın hedefe odaklanmış bir fuar olduğunu düşünüyorum. Fuardan beklentilerimiz, kolay etkileşim olanakları, amacına uygun bir fuar yerleşimi, kolaylaştırıcı yöntemlerdir. Turizm sektöründe otellerde fiyat belirlemede sadece maliyet + kar formülü geçerliliğini yitirdi. Açıkçası psikolojik fiyat politikası ifadesinin dünya üzerinde hatırı sayılır karşılığı var. Siz hizmetinizi iyi verdiğiniz müddetçe az turist ile de belirlenen hedeflere ulaşabiliriz. Geçtiğimiz yılın bir



Dr. Hakan Arslan / JW Marriott Ankara / Genel Müdür

JW Marriott Ankara, başkent merkezinde Çukurambar lokasyonunda, devlet kurumlarına, elçiliklere ve tarihi güzelliklere, AVM'lere yakın konumu, şehrin kültürel dokusundan esinlenerek tasarlanan misafir oda ve süitleri, ferah ve şık atmosferiyle eşsiz bir deneyim sunuyor. JW Marriott Ankara'nın restoran ve barları, misafir odaları, süitleri, balo ve toplantı salonlarında Türk kültür ve gelenekleri modern lüks ile buluşuyor. 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 misafir 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. Yemelik davetler için bin 254 kişi kapasiteli Angora Balo salonumuzda, kusursuz ve ayrıcalıklı hizmet anlayışı ile toplantı, kongre ve unutulmaz düğünlere ev sahipliği yapmaya devam ediyoruz. 2023 senesi hepimiz açısından zor bir sene olarak geçti. 6 Şubat'ta ülke olarak çok büyük bir imtihandan geçtik. Çok zor ve özgülü günleri millet olarak yaşadık. Bunun akabinde 2 kez seçim süreci yaşadık ve ardından yaşanan ekonomik zorluklar diğer sektörleri

Döviz kurunun artması ve yüksek belirlenen fiyatlar, elde edilecek gelirler anlamında çok olumlu fakat planlama ve strateji ortaya koyulmadıkça anlık çözümlerle sonuç almak çok mümkün olmayacaktır

olumsuz etkilediği gibi turizmi de olumsuz etkiledi. Bizler de mevcut olan işlerimizde iptaller ve durağan bir dönem geçirdik. Bu sene bu kadar olumsuzluklara rağmen 60 milyon turist hedefi yakalandı. Herhangi bir olumsuzluk yaşanmaması durumunda bu sene olumlu bir sene olmasını temenni ediyoruz.

Emitt Fuarı, özellikle ülkemizin tanıtımı, yerli ve yabancı operatörler ile network sağlanması açısından çok önemli. Bizler de fuarda yerimizi alıp otelimizin ve Ankara'nın tanıtımı için aktif katılım göstereceğiz

Türkiye'de geçmiş dönemlere bakıldığında da en büyük sorunun nitelikli turisti ülkeye çekmek olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizde yaşanan en ufak bir olumsuzlukta fiyatları indirmenin bir çözüm olacağını düşünerek hareket ettiğimizden dolayı yüksek turist sayısı elde edebildik fakat ucuz bir destinasyon olmaktan kurtulamadık. Şu an itibarıyla döviz kurunun artması ve yüksek belirlenen fiyatlar, elde edilecek gelirler anlamında çok olumlu fakat bunu sistemli, hedef pazar ve kitleyi belirleyerek, tanıtım ve pazarlama stratejilerini ortaya koyarak gerçekleştirmenin daha önemli olduğunu düşünüyorum. Planlama ve strateji ortaya koyulmadıkça anlık çözümlerle sonuç almak çok mümkün olmayacaktır. 2023 senesini iki döneme ayırdığımızda ilk 6 ay depresyon, seçimler, savaşlar, ekonomik darboğazın sektörü oldukça etkilediğini söylemem mümkün. Özellikle sektör olarak toparlanma sürecini yaşadığımız bir dönemde

bunların yaşanması sektörü olumsuz olarak etkiledi. Daha sonrasındaki dönemde toparlanma sürecini hep birlikte yaşadık. Otelimizde de durum sektörden daha farklı değişti. Ankara'da bunların yanı sıra temmuz ve ağustos ayları düşük sezon olduğundan dolayı bizim toparlanmamız eylül ayı itibarıyla gerçekleşti. Özellikle 100. Yılımızı kutlamamız nedeniyle birçok firmanın Cumhuriyet Balosu etkinliklerini otelimizde gerçekleştirdik. Yıl sonuna kadar oldukça güzel etkinlik ve konaklamalara imza attık. 2024 senesinde güzel bir başlangıç yapmayı umut ediyoruz. Bu sene herhangi bir terör, doğal afet ve olumsuzluklar yaşanmaması halinde 2024 rakamlarının iyi olmasını ön görüyorum. Şirket olarak 2024 hedeflerimiz doğrultusunda pazarda liderliğimizi sürdürerek hem ulusal hem uluslararası başarılarla birlikte imza atmaktayız. Emitt uzun yıllardır faaliyet gösteren çok önemli bir fuar. Turizm sektörüne başladığım ilk günden beri maksimumda katılım sağlamaya çalışıyorum. Özellikle sektörümüz açısından yapılan pazarlama faaliyetleri, katılımcıların ülkemize olan katkıları çok önemli ve değerli. Öncelikle bu sene ülkemize, bölgelere sağlayacağı katkıların daha fazla olmasını temenni ediyorum. Ülkemizde organize edilen en büyük turizm fuarı olması açısından beklentilerimiz de çok büyük. Özellikle ülkemizin tanıtımı, yerli ve yabancı operatörler ile network sağlanması açısından çok önemli. Bizler de Emitt Fuarı'nda yerimizi alıp otelimizin ve Ankara'nın tanıtımı için aktif katılım göstereceğiz.

2023 yılında döviz artışının işletme maliyetlerine oranla daha az artması doluluklarda negatif sonuçlar doğurdu. 2024 için daha iyi olacağını ön görmekteyiz

Otelimiz, Mersin Toros Dağları eteğinde, narenciye bahçeleri içerisinde "Luxury Thermal ve Wellness" konseptiyle HB Plus olarak hizmet vermektir. 11 bin 500 metrekarelik, Türkiye'nin en donanımlı Spa'sı, aquaparkları, doğa içerisinde yoga alanı ve 35 farklı havuza sahip olan otelimizde, bahçemizden özenle topladığımız tatlara misafirlerimize sunmaktayız. Türkiye'nin her bölgesinden her yaşta misafirin ağırlandığı otelimizde hem ailelere hem de toplantı gruplarına hitap etmekteyiz. Otelimiz aynı zamanda sağlık turizmi için de hizmet vermektedir. 2024 yılında BN Hotel olarak, yüzde 60 büyümeye ön görmekteyiz. 2023 yılında döviz artışının işletme maliyetlerine oranla daha az

artması doluluklarda negatif sonuçlar doğurdu. 2024 için daha iyi olacağını ön görmekteyiz. 2023'te ülkede yaşanan doğal afetlerden dolayı, bütün işletmeler gibi biz de olumsuz etkilendik. Buna rağmen, aldığımız aksiyonlarla olumsuzlukları minimize ettik.

EMITT Fuarı'ndan beklentimiz, sektör bileşenleriyle buluşup otelimizle beraber, destinasyonun da tanıtımını yapmak. Yeni başlamış olduğumuz uluslararası sağlık turizminde öncü rolü üstlenmek

2024 yılı hem işletmemiz hem de Türkiye turizmi açısından olumlu bir yıl olacaktır. Çukurova Havaalanı'nın hizmete girecek



Suat Delidere / BN Hotel Thermal & Wellness / Genel Müdür

olmasıyla beraber yurt dışından gelen misafir oranımızın yükseleceğini hedefliyoruz. Bütün turizm profesyonellerinin bir araya gelmiş olduğu bu Emitt Fuarı organizasyonunun sektör için faydalı olduğunu düşünüyorum. EMITT Fuarı'ndan beklentimiz, sektör bileşenleriyle buluşup otelimizle beraber, destinasyonun da tanıtımını yapmak. Yeni başlamış olduğumuz uluslararası sağlık turizminde öncü rolü üstlenmek.



Koray Küçükıylmaz / Setur / Turizm Genel Müdür Yardımcısı

1965 yılında Koç Topluluğu bünyesinde kurulan şirketimiz, turizmin farklı alanlarına odaklanıyor. Bireyselden kurumsala uzanan geniş hizmet portföyümüzle, uçtan uca seyahat hizmeti sunan bir turizm şirketi olarak, tüm müşterilerimizin seyahatle hayatlarını zenginleştirmeyi hedefliyoruz. Turizmde yurt içi ve yurt dışı tur operatörlüğü, otel satışı, IATA uçak bileti satışı gerçekleştiriyor, kurumsal iş seyahatlerinde kolay çözümler sunuyor ayrıca kongre ve seminer organizasyonlarına yönelik hizmet sunuyoruz. Seyahat perakendeciliği alanında ise Türkiye'nin en köklü ve en yaygın markası olan Setur Duty Free ile tüm yurda yayılan havalimanları, kara sınır kapıları ve deniz limanlarında yaklaşık 22 bin metrekairelik alanda, 22 bölge 55 mağazasıyla gümrüksüz satış mağazaları işletmeciliği yapmaya devam ediyoruz. Verdiğimiz tüm hizmetlerimizle seyahatin önündeki engelleri kaldırarak hayatları zenginleştirmek amacımızı işimizin odağına koyuyoruz. Hedef kitlemizden bahsetmemiz gerekirse; önceliği güvenli seyahat olan tatil severler, benzersiz bir tatil deneyimi yaşamak isteyen aileler ve deneyimi odağına alan, yeni keşifler peşinde olan tüm seyahat severlerden

Turist sayısındaki azalma yerine, kalite odaklı hizmet ve rekabetçi fiyatlarla yüksek gelir elde etmeye yönelik politikamızın başarıyla uygulandığını söyleyebiliriz

Ege'nin serinletici zümrüt yeşili sularına komşu olan Swissôtel Resort Bodrum Beach, Bodrum'un Turgutreis bölgesinde konuklarına lüks bir konaklama deneyimi sunan önde gelen otellerden biridir. Otelimiz, şehrin gürültüsünden uzaklaşmak ve huzur dolu bir tatilin keyfini çıkarmak isteyen misafirlerimize hitap etmektedir. Swissôtel Resort Bodrum Beach olarak premium segmentte hizmet veriyoruz; otel konseptimiz ise oda ve kahvaltıdır. Genel olarak, Bodrum başta olmak üzere turizm sektörü, bir önceki yıla göre deprem riski, ikinci tur seçim süreci ve özellikle döviz kuru dalgalanmaları gibi faktörlerden etkilendi. Bu durum iç pazarın yanı sıra Rusya'daki talepleri de olumsuz yönde etkiledi. Ancak, bölgenin 12 ay boyunca hizmet veren uluslararası premium segmentte nadir bulunan otellerden biri olması sebebiyle bu olumsuz etkileri en aza indirmeyi başardık. Daha az turist daha yüksek gelir politikası, özellikle rekabetçi bir tercih değil; zira enflasyon sonucu mecburi bir

Tatil severler erken rezervasyonun kendileri için yarattığı değer farkında olarak rezervasyonlarını kampanya dönemlerinde tamamlamaya çalışıyor. Bu doğrultuda toplam konaklamaların yüzde 50-60 civarında bir kısmını erken rezervasyon döneminde alıyoruz

söz edebiliriz. Misafir portföyümüz ağırlıklı olarak iç pazar olup, 2023 yılında gördüğümüz dış pazarın da payı ülkenin içerisinde bulunduğu sosyal ve ekonomik etkiler ile artmaya başladı. Misafirlerimizin yeni yerler keşfetmek üzerine yoğun bir ilgisi ile biz de yurt dışı tur ürünlerimizi çok farklı segmentlere hitap eden ürün yapılarımızla çeşitlendirdik. İç pazar ve dış pazar farklı dinamiklere sahip olması nedeniyle her ikisini oldukça yakından ve titizlikle takip ediyor, olası yeni projeleri de her zaman değerlendiriyoruz. Bizim için önceliğimiz tatil severler nezdinde müşteri memnuniyetinde fark yaratacak süreçler ve yeni ürünler geliştirmek. 2023 yılında yaşanan olumsuzlukların yansımaları olarak yaşadığımız temel değişimin iç pazarın payının dış pazara kayması olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle yaşadığımız deprem felaketi sonrasında şubat, mart ve nisan aylarında iç pazar satışları durma noktasındaydı. Yüksek enflasyon nedeniyle de tatil severler otellerdeki fiyat artışlarını göz önüne aldığında yurt dışı seyahatlerine yöneldi. 2023 yılının özellikle ilk çeyreğinde yaşanan bu olumsuzlukların ardından, yaz dönemi için planlanan tatil rezervasyonları, depremin ardından sonbahar ve kış sezon dönemine de taşındı, erken rezervasyon dönemi ile bu açık oldukça toparlandı diyebiliriz. Son yıllarda artan yurt dışı misafir sayısı, fiyatlarda görülen değişkenlik, tatil

planlarının benzer tarihlerde değerlendirilmesi gibi unsurlardan ötürü tatil planlarını önceden yapmak büyük önem taşıyor. Öte yandan değişen tüketici davranışları arasında tüm dünyayı etkisi altına alan enflasyonun etkisi ile kampanya ve fırsat arayışı da ön plana çıkıyor. 2023 özelinde iş gücü maliyet artışlarının yurt içi otel fiyatlarına yansımaları, kampanya ve ödeme kolaylıklarıyla en etkin şekilde yönettiğimize inanıyoruz. Tatili önden ödeyerek avantajlı fiyatlardan yararlanılacağına bilincinin tatil severler nezdinde artmasıyla erken rezervasyonlara yönelik kampanyalar da tüketicide karşılık buluyor ve kampanyalara ilgi her geçen yıl artıyor. Dolayısıyla gerek bireyler gerek de kurumlar açısından erken rezervasyon dönemleri büyük önem taşıyor. Tatil severler erken rezervasyonun kendileri için yarattığı değer farkında olarak rezervasyonlarını kampanya dönemlerinde tamamlamaya çalışıyor. Bu doğrultuda toplam konaklamaların yüzde 50-60 civarında bir kısmını erken rezervasyon döneminde alıyoruz. 2024 yılında Setur olarak beklentimiz ve hedefimiz, son iki yıl içerisinde artan pazar payımızı ve müşteri memnuniyetini daha da yükselterek oda sayılarımızı, tur adetlerimizi artırmak yönünde olacak. Özellikle yurt dışı turlarımızda geçen yıla göre yüzde 50 oranında büyüme hedefimiz bulunuyor.



Barış Gençoğlu / Swissotel Resort Bodrum Beach / Genel Müdür

odaklanmış hizmet anlayışımız, sunduğumuz ayrıcalıklı hizmetler ve güçlü yönetim ekibimizle 2024 senesini konuklarımıza unutulmaz anılar biriktirecekleri bir yıl haline getirmeyi hedefliyoruz. Fuarlar, acenteler ve oteller arasında güçlü bir iş birliği ve bağlantı oluşturarak, sektörel gelişmeye önemli katkılarda bulunmaktadır. EMITT, bu alanda öne çıkan güçlü bir fuar olarak sektörel gelişmeye etki etmekte ve değerli fikir alışverişine zemin hazırlamaktadır. EMITT Fuarı'ndan beklentimiz, her yıl olduğu gibi sektör profesyonelleriyle etkileşimde bulunma imkanı sunan bir platform olmasıdır. Fuar, sektördeki güncel gelişmeleri takip etme ve potansiyel iş ortaklarıyla buluşma konusunda bize önemli bir fırsat sunmaktadır.



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

KLEO
refrigeration



Zafer Canbaz / Hyatt Regency İzmir İstinyePark / Genel Müdür

Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak, dünya devi Hyatt Hotels'in Türkiye'deki 6. oteliyiz. İzmir'de ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi sunmak için yola çıktık ve Çeşme, Urla ve Alaçatı gibi popüler tatil destinasyonlarına yakınlığımızla hem konum avantajımız hem de yenilikçi hizmet anlayışımızla kısa sürede fark yarattık. Misafirlerimizi evden uzak ama eve çok yakın hissettiren bir anlayışla ağırlıyoruz. Ayrıcalıklı hizmetlerimiz arasında ön plana çıkan, teraslı suitlerimizde konaklama, doğal bitkilerle peyzajı yapılan, dekorasyonunda orijinal sanat eserlerinin yer aldığı ve muhteşem terasıyla ikonik Penthouse'da özel ağırlamalar yer alıyor. Otelimiz kısa zamanda düşün ve davetler konusunda da şehrin gözdesi konumuna geldi. Otelimizi etkinlikler, organizasyonlar ve davetler yapabilmek adına dizayn ettik ve yüksek sayıda davetliye ev sahipliği yapacak salonlarımız mevcut. Diğer otellerden bizi ayıran en büyük özelliğimiz, toplantı odalarımızın çoğu yerden tavana kadar pencerelerinden gün ışığı alıyor ve her toplantı salonunun bir balkon ya da terası bulunuyor. Bu da misafirlerimizi molalarını keyifli hale dönüştürüyor. Motivasyonu artırmak amacıyla bazı odalarımızda ise fon olarak deniz manzarası bulunuyor. Belirli bir misafir profilimiz yok, herkes bizim hedef kitlemiz. Çocuklar da gençler de yeni evlenen çiftler de tatil rotasında bir mola vermek isteyenler de. Turizm sektörü, 2023 yılına şubat ayında yaşanan yıkıcı depremin etkileri altında girdi. Yaşanan ekonomik ve jeopolitik koşullarla birlikte sektör kendine has yeni bir denge oluşturdu. Türk turizmcileri deprem, enflasyon, yakın ülkelerde yaşanan savaşlar ve seçim gibi tüm zorlu süreçlere rağmen ayakta kalmayı başardı. Zorlu

Türkiye'de sektör, genelde özellikle de tatil yörelerindeki her şey dahil tesisler, nitelikli ziyaretçiden çok otellerin doluluk oranlarına odaklanıyor

geçen 2023 yılının ardından, 2024 yılına da Gazze'deki savaşın sektörümüze negatif yansımalarının çok net hissedildiği bir yıla giriyoruz. Buna rağmen alternatif pazar arayışları, çok dikkatli davranılan gider kontrolü ve yerli ziyaretçilerin desteği ile hedeflere yakın bir mesafedeyiz. Özellikle son dönemde turistlerin geleneksel varış noktalarından ziyade yerel kültüre ve deneyimlere yönelme eğilimlerinin arttığı sektörde zengin bir potansiyel sunan İzmir, 2024 için yükselen trendler arasında yer alan bir lokasyon olarak öne çıkıyor. Hyatt Regency İzmir İstinyePark olarak, tüm bu koşullar tabii ki bizleri de etkiledi. Fakat aldığımız kritik kararlar ve önlemler odağında yılı en az hasarla kapayarak başarılı bir yılı geride bıraktık. 2024'ün getirdiği ya da getireceği gündemler özelinde de aynı stratejisiyle hareket edeceğimizi paylaşabilirim.

Tüm sürdürülebilir küresel uygulamalarımızla birlikte Turizm ve Geliştirme Ajansı tarafından GSTC kriterlerini karşılayan ve 3.aşama sertifikaya hak kazanmaya aday oteller arasındayız

Daha az turist daha yüksek gelir hedefleyen politikanın çok ciddi oranda bir başarı sağladığını düşünmüyorum. Tatil planlarında Türkiye'yi önceliklerinden hedef kitlenin ciddi bir kısmının Avrupa'ya öncelik vererek, Avrupa tatilini daha cazip bulduğunu gözlemledik. Fiyat politikalarımızı yeniden gözden geçirerek bu algıyı değiştirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Türkiye'de sektör genelde turist sayısına odaklanıyor. Özellikle tatil yörelerindeki her şey dahil tesisler, nitelikli ziyaretçiden çok otellerin doluluk oranlarına odaklanıyor. Açıldığımız günden beri hedefimiz, nitelikli misafirlerden oluşan ve nicelik açısından da doluluğu hedeflediğimiz bir portföy yaratmak. Grubumuzun, Türkiye'deki İstanbul dışında açılan ilk oteli olarak önemli bir misyonumuz bulunuyor. Aralık 2022'den bu yana bölge turizminin gelişimine katkı sağlayan önemli adımlar attık ve birçok değerli etkinliğe ev sahipliği yaptık. Görkemli bir açılış etkinliği ile İzmir'deki varlığımızı duyurmamızın akabinde sene içinde ev sahipliği yaptığımız kutlama, haftası, cemiyet ve etki yaratan kişiler odaklı etkinliklerin yanı sıra gastronomi

odaklı keyifli etkinlikler de düzenledik. Yatırımcımız Orjin Grup'un da vizyonu ve desteği ile İzmir'in turizm başta olmak üzere birçok alanda gelecek vaat ettiğini kanıtlamış olduk. Ayrıca küresel sorunlarla mücadele için bir araya gelen üyelerden oluşan Sürdürülebilir Turizm Birliğinin üyesi olduk. Tüm sürdürülebilir küresel uygulamalarımızla birlikte Turizm ve Geliştirme Ajansı tarafından GSTC kriterlerini karşılayan ve 3.aşama sertifikaya hak kazanmaya aday oteller arasındayız. Yine otelimizin yanı başında bulunan Ege Bölgesi'nin en lüks alışveriş merkezi İstinye Park'ın da sinerjisiyle bölgeyi bambaşka bir boyuta taşıdığımızı inanıyorum.

2024 ile birlikte ne kadar dinamik bir yapı olduğumuzu, değişimi ve yenilenmeyi nasıl benimsediğimizi gösterecek daha güçlü adımlar atmaya hazırlanıyoruz

2023 sektör için çok kolay bir yıldır diyemem. Ekonomik parametreler, yeni pazarların oyuna dahil oluşu hem ülkemizde hem de dünyada ortaya çıkan sıcak gündemler gibi birçok değişkenin, sektör üzerinde belirleyici olduğu ve sektörü baskıladığı bir yıl yaşadık. Tüm bu koşulların olumsuz etkilerini minimize edecek önlemlerin daha fazla alındığı ve sektörü ayakta tutma motivasyonunun yüksek olduğu bir 2023 yılını geride bıraktık. Bizim için, ilk yılımız sadece başlangıç, bir tanıtım turuydu, biz İzmir'e, İzmir de bize ısındı. 2024 ile birlikte ne kadar dinamik bir yapı olduğumuzu, değişimi ve yenilenmeyi nasıl benimsediğimizi gösterecek daha güçlü adımlar atmaya hazırlanıyoruz. Misafirlerimize kendilerini iyi hissedebilecekleri ve 'iyi ki buradayım' diyecekleri deneyimler yaşatmaya devam edeceğiz. İzmir iş dünyasına ve bölge ekonomisine katkı sağlamayı sürdüreceğiz. Sektör olarak her krizden güçlenerek çıktık. İçinde bulunduğumuz koşullara rağmen Türkiye'ye ilgi devam edecektir. Bu ilginin birçok nedeni var ancak en önemlisi ülkemiz, tarihi, doğal zenginlikleri, iklimi, ulaşım kolaylığı ve birçok özelliği ile turizmde öncü ülkeler arasında yer alıyor. Burada bize düşen görev ise misafirimize en iyi şekilde hizmet sunabilmek ve ülkenin turizm sektöründe gelişimine katkı sağlayabilmek.



Aykut Çetin / Sheraton Grand Istanbul
Ataşehir / Satış ve Pazarlama Direktörü

Otelimiz Sheraton Grand İstanbul Ataşehir; 2015 yılı aralık ayında kapılarını misafirlerine açtı. Çoğunluğu deniz ve adalar manzaralı olmak üzere çeşitli kategorilerde toplamda 165 adet odası ile hizmet vermektedir. Anadolu yakasında, Batı Ataşehir bölgesinde bulunan otelimiz, İstanbul Finans Merkezi'ne sadece 1 km uzaklıkta ve Ülker Sports Arena'ya yürüyüş mesafesindedir. Bağlantı yollarına oldukça yakın bir konumda yer almaktadır ve çeşitli otoyol ve köprülere kolaylıkla erişimi mümkündür. Palladium Alışveriş Merkezi'ne 700 metre ve Watergarden Alışveriş Merkezi'ne sadece 500 metre uzaklıktadır. Gün ışığı alan balo salonumuz ile toplamda 12 adet toplantı salonumuz bulunmaktadır. 1000 kişiye kadar tüm taleplere cevap verebileceğimiz çeşitlilikte salon alternatiflerimizi misafirlerimize sunabilmekteyiz. Ayrıca bölgenin en büyük spor salonu, Spa ve havuz alanına sahip otellerindeniz. Misafir profilimiz servis kalitemiz ile doğru orantılı olup, otelimizin konumu sebebi ile daha çok ulusal ve uluslararası üst düzey kurumsal misafirlere ev sahipliği yapıyoruz. Savaş ve deprem gibi unsurlar bulunduğumuz coğrafyanın değişmez bir gerçeği, maalesef sektörümüz

Savaş ve deprem gibi unsurlar bulunduğumuz coğrafyanın değişmez bir gerçeği, maalesef tüm olumsuz durumlardan konu başlığı fark etmeksizin ilk olarak etkilenmektedir

yaşanmış, yaşanan veya yaşanacak olumsuz durumlardan konu başlığı fark etmeksizin ilk olarak etkilenmektedir. Bu olumsuz etkiler hangi çerçeveden bakıldığına göre değişiklik gösterse bile hem mali hem raporlama hem çalışan psikolojisi açısından zorluklar yaşatmaktadır. Meydana gelen depremle birlikte şubat ve mart aylarında konaklama, toplantı, kongre ve grup konaklamalarında toplu iptaller ve ertelemeler yaşandı. 2023 senesinin bir çeyreği kayboldu fakat zorunlu olarak gerçekleşmesi gereken grup ve toplantı etkinliklerinin yüzde 60'ı senenin diğer aylarına dağıldı. Kur farkı sebebi ile sektör hedef büyümüş gibi gözükse de aslında yaşanan daralma sektör tarafından hissedildi. 2022 senesinde tüm aylara yayılan yoğun operasyon 2023 senesinin son çeyreğinde hissedildi. Ülkemiz yerli turist ve iş seyahati gerçekleştiren misafirlerimiz için hala ucuz bir destinasyon sayılmaz fakat yüzde 60 oranında yabancı sermayeli misafirleri ağırladığımızı varsayarsak, fiyat fayda etkisi ile çekiciliğini korumaktadır. Daha az turist daha yüksek gelir hedefli politikanın başarıyı elde edebilmesi için henüz vakit var, dünyadaki örneklerine bakarsak İspanya sene içerisinde en fazla turist ağırlayan ülke olmuştur fakat yüzde 30 daha az turist ağırlayan Amerika'nın geliri İspanya'ya oranla daha yüksektir. 2022 yılının yüksek doluluk oranları, (özellikle son 6 aylık periyot) 2023 yılı için de olumlu sinyalleri vermişti ki; Şubat ayında üzüntülü sonuçlar doğuran deprem, sonrasında

yaşanan savaş ve tüm dünyada hissedilen gergin ortam, ister istemez otel doluluklarına olumsuz etkiler yansıttığı gibi işletme olarak bizler de kısa süreli düşüş yaşadık. Fakat mayıs ayı itibarı ile doluluk oranlarının yukarıya doğru ivme kazanması, tüm ekip arkadaşlarımızın özverili ve kaliteli servisi, misafir memnuniyetini olumlu yönde etkiledi. Yıl sonu öngörmüş olduğumuz gelir ve gider dengesine pozitif olarak yansıdı. Oluşturduğumuz strateji ve almamız gereken aksiyonların farkındalığı ile 2024 yılı hazırlıkları, 2023 yılının son çeyreğinde şekillenmişti, Genel Müdürümüz Sn. Hande Bahadır Dölek'in değerli katkıları ve desteği ile son haline ulaşmıştır. 2024 yılına girmeden 2023 yılında kontratladığımız özel davetler ve konaklamalı toplantı organizasyonları sayesinde önümüzü daha rahat görebilir halde olduğumuzu söylemek kaçınılmaz. Birlikte çalıştığımız tüm işbirlikçilerimiz, tüm misafirlerimiz ve tüm acentelerin işletmemize duyduğu güveni devam ettirerek, hem oda doluluk oranlarını üst seviyeye taşımak hem de toplantı salonlarının doluluk oranlarını arttırarak kuver sayıları için yeni rekorlar beklentisi içerisindeyiz. Öncelikli hedefimiz ise değerli ve dinamik ekibimizle el ele misafir ağırlama sanatını bir üst seviyeye taşımaktır. Umarım hizmet sektörü içerisinde bulunan tüm meslektaşlarımız beklentilerin üzerinde bir 2024 senesi geçirirler ve sektöre damga vuran operasyonlar gerçekleştirirler.

Kısa vadeli planlardan ziyade uzun vadeli hedeflere odaklanıp turizmin geleceğini düşünmeli ve sürdürülebilirliğe odaklanmalıyız

ikonik otelimiz, 259 oda, balo salonu, 8 toplantı salonu ve 2 boardroom, Akdeniz mutfağı ağırlıklı olmak üzere dünya mutfaklarından lezzetler sunan La Torre Restoran, Latitude Bar ve 34. katta muhteşem İstanbul manzarasıyla L'Eclipse Bar, açık ve kapalı yüzme havuzlarıyla Explore SPA by Le Méridien Spa ve Spor Merkezi ile hizmet veriyor. Toplantılar, etkinlikler ve düşünceler, konferanslar, uzun dönem veya kısa dönem konaklama hizmetlerini de otelimizde sunuyoruz. İstanbul'un iki yakasını birbirine bağlayan Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne yakın konumu ile İstanbul'un her yerinden kolaylıkla ulaşılabilen otelimiz hem uluslararası İstanbul Havalimanı'na hem de uluslararası Sabiha Gökçen Havalimanı'na kolay erişim sağlıyor. Dünyanın her ülkesinden misafir ağırlıyoruz, ama Avrupalı ve Amerikalı misafirlerimiz daha ağır basıyor. Turizm sektörü krizlere fazlasıyla

alışkın bir sektör. Zaman içinde yaraları sararken sektörümüz de toparlanıyor. Tabii ki bazen talepte dalgalanmalar yaşadık fakat doluluk ve gelir anlamında hedeflediğimiz noktaya ulaştığımızı söyleyebilirim. Ülkemiz gerek coğrafi konumu gerek kültürel zenginlikleriyle turizm anlamında bir cevher niteliği taşıyor. Hak ettiği marka değerini hem fiyatını arttırarak hem de yüksek doluluklarla bulacağını düşünüyorum. Kısa vadeli planlardan ziyade uzun vadeli hedeflere odaklanıp turizmin geleceğini düşünmeli ve sürdürülebilirliğe odaklanmalıyız. Geçtiğimiz yıl hem dünyada hem de ülkemizdeki büyük felaketler ve savaşlardan dolayı sektörümüz büyük bir yara aldı. İşletmemiz de bu durumdan negatif yönde etkilendi. Fakat turizm sektörü, düştüğü yerden kalkmayı defalarca tecrübe etmiş bir grup olarak yine yıl kapanışında güzel yerlere gelmeyi başardı. Bu durum da normal



Sinan Udil / Le Méridien Istanbul Etiler /
Genel Müdür

olarak 2024'e ve daha sonraki yıllara umutla bakmamıza vesile oldu. 2024 yılı doğru fiyat politikaları ve doluluk hedefleriyle sektörümüz için çok güzel bir yıl olacak. Misafir portföyünü doğru belirlemek en can alıcı noktalardan birisi. 2024'ten beklentimiz otelimizin marka değerlerine ve kültürüne sadık kalarak her işletme gibi kârnımızı maksimumda tutmak olacaktır. Çok değerli ekip arkadaşlarımızla birlikte bunu başaracağımızı düşünüyorum.



19 MARKA-4300+ OTEL- 100+ ULKE- 53+ MİLYON
SADAKAT PROGRAM ÜYELİĞİ

BWH | Hotels

**ÖDÜLLÜ SADAKAT PROGRAMI DÜNYA
ÇAPINDA 53 + MİLYONDAN FAZLA
SADAKAT ÜYESİ, DÜNYADA 3 NUMARA**



www.bwh.com

BWH Hotels, WorldHotels, Best Western Hotels&Resorts ve Surestay Hotels olmak üzere üç otel şirketinden oluşan lider, küresel bir konaklama işletmesidir. 100'den fazla ülke ve bölgede yaklaşık 4300+ otele sahiptir. Ekonomiden lükse kadar tüm segmentlerde 19 marka ile BWH Hotels, her pazardaki geliştiricilerin, yatırımcıların ve misafirlerin ihtiyaçlarını karşılar

BWH
Hotels



Daha fazla bilgi için; Semih Analı
Director Development Türkiye & OTS
semih.anali@bwh.com



**SEMIH ANALI**

DIRECTOR DEVELOPMENT BWH HOTELS TURKIYE & OTS
(ORGANIZATION TURKIC STATES)

Deneyimli otelci Semih Anali, Ocak 2023 itibariyle BWH Hotels'de Türkiye ve Türki Cumhuriyetler İş Geliştirme Direktörü olarak göreve başladı.

Sektördeki yolculuğuna 1992 yılında başlayan Anali, çeşitli ülkelerde tanınmış markalarla çalışarak uzmanlığını geliştirdi.

BWH Hotels'e katılmadan önce, yaklaşık 5 yıl boyunca Nairobi, Kenya'daki Best Western Plus Westlands Hotel'in Genel Müdürlüğünü yaptı.

Ayrıca Türkiye, Azerbaycan, Karadağ, Etiyopya, BAE ve Kenya'da faaliyet gösteren Dedeman Hotels, Radisson Hotels, IHG, Accor, Ritz Carlton Hotels LLC, Gilan Holding ve Aleph Hospitality gibi tanınmış şirketlerde yöneticilik ve liderlik pozisyonlarında bulunmuştur. Semih Anali, Galatasaray Lisesi mezunudur ve aynı zamanda profesyonel voleybol geçmişi olan Galatasaray Spor Kulübü'nün aktif bir üyesidir.

30 yılı aşkın paha biçilmez otelcilik deneyimiyle, stratejik planlama becerileri ve vizyonu, BWH Otellerinin Türkiye ve Türki Cumhuriyetlerde hızla genişlemesine katkıda bulunacaktır.

Semih Anali, 2023 yılında BW Premier Dj Hotel Djibouti, Best Western Premier Ottoperla Istanbul, Best Western Premier Hidden Hills, Best Western Premier Trabzon Tilya Hotel ,Executive Residency By Best Western Trabzon , Best Western Plus Downtown Trabzon , Best Western Desire Hotel Antalya BWH Hotels ailesine kattı ve hedeflerinin Turkiyenin 81 ilinde de BWH Hotels markasını görmek olduğunu açıkladı.

BWH
Hotels



Ucuz ülke imajımızın değişmeye başladığı bir dönem yaşıyoruz, birlikte çok dikkatli davranıp sektörde ürün ve hizmet kalitesini fiyatlarımızda dengeli bir şekilde geliştirmemiz gerekiyor. Aksi taktirde, dünya turizm piyasasında kazandığımız ivmeyi kaybetme riskimiz bulunuyor

Ultra her şey dahil sisteminde hizmet verdiğimiz otelimiz, Antalya'nın Belek sahilinde, Boğazkent bölgesinde yer almaktadır. Toplam 663 odamız ile yaz ve kış döneminde farklı misafir gruplarına hizmet sunmaktayız. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerinden misafir ağırlıyoruz, ana pazarımızı ise Almanya oluşturmuyor. Pandemi sonrası değişen pazar yapımızda İngiltere, Polonya ve Rusya diğer önemli misafir kaynaklarımızı oluşturuyor. Tesiste hem çocuklu aileler için hem de çocuksuz tatile çıkanlar için iki ayrı bölümde konaklama, yeme/içme ve plaj/havuz gibi imkanları sunabiliyoruz. Farklı büyüklükteki 7 toplantı salonumuz sayesinde kamu, özel ve yurt dışından toplantı gruplarına da özellikle kış döneminde hizmet vermekteyiz. 2023 yılında öncelikle deprem gibi çok yıkıcı ve üzücü bir felaketin yaşattığı kayıplar hepimizi çok etkiledi. Sadece üzülmekle yetinmeyip hem bireysel hem de kurumsal olarak bölge insanımıza elimizden gelen desteği vermeye çalıştık ve buna devam etmekteyiz. Ekonomi konusunda özellikle tahmin edilemeyen maliyet artışları, bütçe hedeflerinin gerçekleştirilmesi yönünde olumsuz durumlar yarattı. Son iki yılda enflasyonla paralel hareket etmeyen döviz kurları bizim gibi döviz kazanıp, Türk Lirası harcayan işletmelerin bilançolarını etkiledi elbette. Ama bizim işletmemizde tam bu

süreçte yaptığımız yeni yatırımlar, konsept gelişimi ve hizmet çeşitlendirmesi sayesinde fiyatlarımızı artırabildik ve artmış fiyatlarımız, pazarda bir karşılık buldu. Bu nedenle hem doluluk hem de ciro anlamında beklentilerimizi karşılayan bir yıl yaşadık. Genel olarak, Ukrayna-Rusya savaşının getirdiği kısıtlamalar, pandemi sonrası turizmdeki artan talep ve ülkemizdeki maliyet enflasyonu birleşince bu durum fiyatlarımızı yukarıya doğru hareketlendirdi. Ucuz ülke imajımızın değişmeye başladığı bir dönem yaşıyoruz, hep birlikte çok dikkatli davranıp sektörde ürün ve hizmet kalitesini fiyatlarımızda dengeli bir şekilde geliştirmemiz gerekiyor. Aksi taktirde, dünya turizm piyasasında kazandığımız ivmeyi kaybetme riskimiz bulunuyor. Turizmin 6 aylık bir dönemde Ege ve Akdeniz sahiline sıkıştığı senaryoda maksimum kapasiteye neredeyse ulaştık. Bu nedenle turist sayısında artış ile dengeli olarak 12 aya yayılan turizm ve tüm Türkiye'de turistik çekim merkezleri oluşturma gayretimize devam etmeliyiz.

Eğer tamamen kontrolümüz dışında, küresel veya bölgesel çapta bir kriz yaşanmazsa her anlamda 2023 yılını geride bırakan bir 2024 bizi bekliyor diyebiliriz

2023 yılında işletmemizin hedeflediği doluluk ve



Okana Küçükmustafa / Belek Beach Resort / Genel Müdür

pazar çeşitleme çabalarında başarılı olduk. Misafir memnuniyeti sağlamanın yanında çalışanlarımız için de imkanlarımızı geliştirmeye gayret ettik. İstihdam piyasasında yaşanan sıkışma, nitelikli ve hevesli çalışanları bünyemize katma ve var olanları kaybetmeme konusunu çok önemli bir hale getirdi. Bakanlığımızın ve tüm paydaşların ortak gayreti ile turist sayısında, turizm gelirlerinde rekorlar kırdığımız 2023 yılının, gelecek yıllarda da devamının gelmesi için sektörel büyümeye çalışanlarımızı dahil etmemiz şarttır. 2024 yılında Belek Beach Resort olarak, son iki yıldır ağırlık verdiğimiz pazarlarda büyümeye devam etmeyi planlıyoruz. Misafirlerden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda tesiste çeşitli iyileştirme ve hizmet geliştirmelerini hayata geçireceğiz. Bugün itibarıyla erken rezervasyonda geçen yılın önünde gidiyoruz ve öncü göstergeler bu trendin devam edeceğini işaret ediyor. Özellikle Rusya'dan gelecek turistler için uçak planlamasının geçen yıllara göre daha rahat olacağına dair ipuçları var, bu durumda BDT pazarının da en azından 2023 rakamlarını yakalayacağını öngörebiliriz. Eğer tamamen kontrolümüz dışında, küresel veya bölgesel çapta bir kriz yaşanmazsa her anlamda 2023 yılını geride bırakan bir 2024 bizi bekliyor diyebiliriz.

Daha yüksek gelir hedefleyen politikamız, turizm sektöründeki genel eğilime paralel olarak başarılı oldu, diyebiliriz

olumsuz etkiledi. Bu dönemde misafir sadakatini ve memnuniyetini ön planda tutarak, özel teklifler ve etkinliklerle misafirlerimize benzersiz konaklama deneyimleri yaşatmaya odaklandık. Bunun sonucunda mart ayının sonundan itibaren artan talep ve şehirde gerçekleşen etkinlikler vesilesiyle doluluklarımızda artış gözlemledik, yılı oldukça fazla kurumsal toplantı ve konaklama talebi ile tamamladık. Ülke ekonomisinin içinde bulunduğu çalkantılı süreç maliyetlerin artmasına ve bu durumdan otel fiyatlarının etkilenmesine yol açtı. Yoğun talebin olduğu dönemlerde artan fiyatlar da göze alındığında, artan maliyet ile paralel olarak doluluklarımız arttığını gözlemledik. Neticede daha yüksek gelir hedefleyen politikamız, turizm sektöründeki genel eğilime paralel olarak başarılı oldu diyebiliriz.

EMITT fuarında, heyecan verici çalışmalarımızı sektör profesyonellerine tanıtarak farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz

2023, sektördeki zorluklara rağmen önemli başarılar elde ettiğimiz bir yıl oldu. Fairmont

Quasar İstanbul olarak değişen koşullara hızlı bir şekilde uyum sağlayarak, sektördeki konumumuzu güçlendirmekle kalmadık, aynı zamanda misafir deneyimini iyileştirme çalışmalarımızda da büyük bir yol katettik. Şu an için 2024'ün bize sunduğu rakamlar, beklentilerimiz altında görünmekle beraber, turizm sektörünün değişken yapısına hızlı bir şekilde adapte olmak için hazırız. Bunun yanı sıra müşteri memnuniyetini arttırmaya yönelik yatırımlarımızı sürdürmeyi ve çevresel sürdürülebilirlik odaklı projelere odaklanmayı planlıyoruz. Turizm sektöründe dijitalleşme ve kişiselleştirilmiş deneyimlerin artışı hedeflediğimiz trendler arasında. EMITT fuarının önemli bir buluşma noktası ve sektörü bir araya getiren yapıcı bir deneyim olduğunun bilincindeyiz, networking aracılığıyla sektörü yakından takip etmemize katkısı olması sebebiyle katılım sağlamaya özen gösteriyoruz. EMITT fuarında bir katılımcı olarak sektördeki yenilikleri ve trendleri takip etmek amacı ile yer alacağız. Bunun yanı sıra heyecan verici çalışmalarımızı sektör profesyonellerine tanıtarak farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz.



Zeynep Adıgüzel / Fairmont Quasar Istanbul / Genel Müdür Yardımcısı, Odalar

Otelimiz kendine özgü konsepti, şehrin en işlek iş bölgesi Mecidiyeköy'de lüks alışveriş merkezlerine ve büyük şirketlere yakın muhteşem lokasyonu ve eşsiz olanaklarıyla öne çıkmakta. Sürdürülebilirlik ve sıfır atık felsefi göz önüne alınarak misafir deneyimine sunulan geniş ürün ve hizmet yelpazemiz, dünyanın her noktasından gelmekte olan yüksek profildeki misafirlere hitap ediyor. Konforlu konaklama ve rahatlatıcı Fairmont SPA'nın yanı sıra, Michelin 2023 ve 2024 tavsiye listesine giren Aila gibi restoran seçeneklerimiz ile unutulmaz bir deneyim sunmaktayız. Şubat 2023'te yaşanan trajik deprem ve ülke ekonomisinin içinde bulunduğu çalkantılı süreç her sektörü olduğu gibi turizm sektörünü de

Yaşadığımız coğrafya gerçekten her an her türden olaylara gebe; ancak avantajımız sektörümüzün uzun yıllardan beri süregelen kriz yönetimine alışık olması ve buna göre işletmelerimizi uyarlayabilme alışkanlığımızdır

Renaissance Polat İstanbul; Marmara Denizi kıyısında İstanbul'un merkezine sadece 25 dakika mesafede olan konumu ile hem iş hem de tatil otelidir. Grup ve kongreler başta olmak üzere şirket konaklamaları ve online segment ağırlığının yanı sıra ve havalimanı taşınmasına rağmen, dünyanın önemli hava yollarının ekip konaklamaları devam etmektedir. Bölgenin denize olan konumu nedeniyle FIT segmentinde de oldukça hareketlidir. 2023 yılı içinde yaşadığımız savaşlar, ekonomideki yüksek enflasyon ve maalesef deprem gibi olumsuz unsurların zaten ilk olarak etkilediği sektör turizm sektörüdür. Özellikle deprem ve bölgedeki savaşlar sebebi ile maalesef otelimiz de olumsuz bir şekilde etkilendi. Ancak otelin çok çeşitli misafir profiline hizmet verebilme kapasitesi sebebiyle fuar ve grup organizasyonlarından dolayı birçok rakibimize göre daha iyi performans sergiledik. İstanbul çok dinamik ve önemli bir ticaret şehri olması sebebi ile kısa süreler içinde toparlanabilen bir yapıya da sahip. 2022 yılında İstanbul, Avrupa'da en yüksek ADR artışının gerçekleştiği şehirdi. 2023 yılında bu artış seyri artmakla beraber, fiyatların en yüksek olduğu zamanlarda bile diğer önde gelen Avrupa şehirleri



Hakan Sezgin / Sheraton Istanbul City Center / Genel Müdür

Yıllardır özlemle beklediğimiz bu "Daha az turist daha yüksek gelir" stratejik atılımı, maalesef bir planlama ve strateji sonucunda oluşmadı. Pandemi sonrasındaki ekonomik buhranın getirisi olarak tüm sektörün zorunlu olarak yaptığı fiyat artışları, maalesef ülkemize turist olarak gelen ziyaretçiler tarafından keskin bir şekilde hissedildi. Evet, özellikle yiyecek içecek alanında birçok

ile kıyaslandığında hala geridedir. Ancak otel fiyatlarındaki artışa paralel, otel dışı harcamalarda da İstanbul daha pahalı bir şehir haline geldiği için, özellikle son yıllarda Ortadoğulu misafir akışında bu artışlar, negatif anlamda etkili olmuştur. Bir de rakiplerimiz olan Mısır, Yunanistan gibi ülkeler, Türkiye'deki fiyat artışından kendileri adına olumlu faydalanarak, ülkemize gelen misafir potansiyelinden pay alarak, 2023 yılında oldukça ivme kazanmışlardır. Fiyat artışının sürekliliği için şehrin özellikle 2007-2013 yılları arasında olduğu gibi kongre ve uluslararası organizasyon sayılarında yeni bir ivme yakalaması gerekmektedir.

Geçen ay alınan ABD, Kanada, Suudi Arabistan, BAE gibi ülkelere verilen, ülkemize vizesiz giriş hakkının benzerini, Hindistan pazarı için de beklemekteyiz. Vizesiz olmasa bile en azından vize ücretlerinde indirim, vize kolaylığı gibi adımlar atılabilir

Sadece Türkiye'nin değil, belki de tarihte kayda geçmiş olan en büyük 10 deprem felaketinden birini yaşadık. Kuzeyimizde Ukrayna-Rusya savaşı, doğumuzdaki Azerbaycan-Ermenistan savaşı ve en sonunda güneyimizdeki



Elif Denктаlı / Renaissance Polat Istanbul Hotel / Genel Müdür

İsrail – Filistin savaşı gibi olaylar yaşanan coğrafyamızda 2023 yılı işletmemiz açısından bazı hedeflerimizin yakalanamadığı ancak genel anlamda bunca olumsuzluğa rağmen bir önceki yıla göre gelirlerimizi artırdığımız bir yıl olmuştur. Yaşadığımız coğrafya gerçekten her an her türden olaylara gebe. Ancak avantajımız sektörümüzün uzun yıllardan beri süregelen kriz yönetimine alışık olması ve buna göre işletmelerimizi uyarlayabilme alışkanlığımızdır. 2024 yılı için de beklentilerimizin daha yüksek olduğu bir yıldır. 2023 yılına göre daha sakin bir yıl geçirmemiz durumunda hedeflerimizi yakalayabileceğimize inanıyoruz. Aynı beklentimiz genel olarak sektörümüz için de geçerlidir. Geçen ay alınan ABD, Kanada, Suudi Arabistan, BAE gibi ülkelere verilen ülkemize vizesiz giriş hakkının benzerini, Hindistan pazarı için de beklemekteyiz. Vizesiz olmasa bile en azından vize ücretlerinde indirim, vize kolaylığı gibi adımlar atılabilir.

“Daha az turist daha yüksek gelir” stratejik atılımı, maalesef bir planlama ve strateji sonucunda oluşmadı. Bu stratejisinin kademeli olarak uzun vadede planlı ve programlı olarak hayata geçmesi, tüm sektöre daha olumlu yansiyacaktır

Avrupa ülkesi ile yarışabilir seviyeye geldik, fakat aynı zamanda bu harcamayı yapacak olan ziyaretçi açısından alternatiflerimiz ile kıyaslandığında, rekabetçi gücümüzü maalesef olumsuz yönde etkiledi. Birçok otelin 2021 ile 2023 yılları arasındaki fiyat performansına baktığınızda yüzde 100'ün üzerinde artış olduğunu göreceksiniz ki, bu ekonomik konjonktürdeki olağan yansımanın etkisini hep birlikte yaşıyoruz. Bu stratejinin kademeli olarak uzun vadede planlı ve programlı olarak hayata geçmesi, tüm sektöre daha olumlu yansiyacaktır. Uzun vadeli hedefimiz kaliteli hizmet sunarak, misafir memnuniyetini korumak ve yüksek geliri

sürdürülebilir kılmak olmalıdır. 2024 için öncelikli hedefimiz, ekonomik belirsizliklere rağmen müşteri memnuniyetini korumak ve artırmaktır. Bu doğrultuda, esnek politikalar ve özel paketlerle misafir çekmeye odaklanacağız. Özellikle belirli pazarlardaki canlılığı iyi kullanarak, bu pazardaki fırsatları, 2024 yılına taşımak için aldığımız aksiyonların faydasını, yıl içerisinde görmeyi umut ediyoruz. Ayrıca, yerel pazarın güçlendirilmesi ve alternatif pazarlara yönelme stratejileriyle gelir çeşitlendirmeye çalışacağız. Turizm sektöründe ilk çeyrekte daha temkinli bir akışı ön görüyoruz, ikinci çeyrekte itibaren daha olumlu bir seyir bekliyoruz.

Doğru zamanda doğru fiyat stratejilerini uyarlamak her zaman fayda sağlayacaktır

Otelimiz Şanlıurfa'nın yaşam merkezi Esentepe'de yer almakta olup, kolay ulaşılabilir bir konumdadır. Konsept olarak şehrin uluslararası beş yıldızlı oteli ünvanına sahip olmamız, daha önce ilde görülmemiş, benzersiz bir üst segment otelcilik deneyimini yaşatmamıza ve şehre getirmemize vesile olmuştur. Şanlıurfa ilini ziyaret eden, şehrin değerli etkinliklerine ev sahipliği yapmaya başlayan otelimiz, modern restoranı, lezzetli mutfağı ve yöresel yemekleriyle de yerel halk ve turistler için fark yaratmaktadır. Sürdürülebilir çağdaş mimari ve olanakların dikkat çektiği DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, açıldığı günden beri, ilin tereddütsüz ilk tercih edilmek istenilen oteldir. Etkinliklerde dünya standartlarını sunmayı hedefleyen modern donanımlara sahip toplantı salonlarıyla otelimiz, çok geniş bir bölüme yayılan sağlık ve spa alanlarıyla da adından söz ettirmektedir. Şehir otelimiz, kültür ve sanatın dahil olduğu konforlu dekorasyonu, lezzetli yeme içme olanakları ile günü birlik şehir ziyaretlerini lüks ve konforlu uzun süreli kalışlara çevirmek için tasarlanmış her detayın düşünüldüğü bir mekan olarak hizmet vermektedir. Türkiye krize alışık bir ülkedir, hızlı tepki verir ve adapte olur, manevra kabiliyeti yüksek bir iş dünyasına sahiptir. 2023 yılı, ekonomik gelişmeler, seyahatlerin ülke

sınırları içerisinde kalarak, yerli turistin artışına yön veren bir dönüşüm yılı oldu. Ülkemiz modern tesisleri, kaliteli hizmeti, benzersiz kültürü ile tercih edilmek üzere marka değeri sunan ve bu imajını güçlendirmesi gereken ayrıcalıklı bir konuma sahiptir. Uluslararası arenada ses getiren medeniyet ve kültür izleri taşıyan bölgemizde konumlandığımız DoubleTree by Hilton Şanlıurfa da aslında bölgede çok kaliteli konaklama ve donanımları lüks değerlerle sunabilmek, turist ulaşımını kolaylaştırmak ve konforunu artırmak için projelendirilmiştir. Doğru zamanda doğru fiyat stratejilerini uyarlamak her zaman fayda sağlayacaktır. 2023 iş seyahatlerinin ve yerli turistin daha çok tercih ettiği bir dönemdi. Yaz aylarının ardından hızla hareketlenen güz sezonumuzda doluluklarımızın yükseldiği bir dönem geçirdiğimizi de söyleyebiliriz. Bölgemizdeki deprem tabii ki bizleri de zorladı, ancak hızla toparlanmaya ve ilerlemeye hazır, gelişmek isteyen çok değerli bir şehirde bulunuyoruz. Beklentimiz yüksek. Ramazan dönemi mutfağımızın ve etkinlik alanlarımızın gücünden yararlanacak ve iftar etkinliklerine ev sahipliği yapıyor olacağız. Yılın ilk yarısında Göbeklitepe turlarıyla 7 kitadan turistlere konaklama fırsatı sunacağız. Şehir turizm ve



Fatih Günkent / DoubleTree by Hilton
Şanlıurfa / Genel Müdür

tanıtımına katkıda bulunacak projelerimiz de hazırlık aşamasında. 2024'ün turizm sektörü için güzel bir yıl olacağını umut ediyoruz. Her şeyden önce rekabetten çok birliğin ve beraber hareket etmenin gücüne çok inanıyorum. Bu yöndeki değerli platformlar, meslektaşlarımızla da bir araya gelip ortak hareket planlarına vesile olan çok değerli etkileşimlere vesile oluyor. Her yıl global dünyada olup bitene, birlikte yapılacak projelere, sektörü içerisine alan tüm paydaşların iç içe olduğu bir etkinlik düzenleniyor. Teşekkür ederiz. Temel beklentimiz paydaşlarımızla ortak projelerimizi pekiştirmek adına bir araya gelmek, bulunduğumuz ilin turizmine de katkı sağlayacak ses getiren turlara, acente iş birliklerine vesile olmak, ziyaretçi sayısını artıracak fırsatları yakalamak.



Salih Kızılcık / Grand Hotel Gaziantep /
Genel Müdür

Otelimiz, 2001 yılında faaliyete geçmiş olup, şehir merkezinde yer almaktadır. Tüm salonlarımız, restoranlarımız ve odalarımız belirli periyodlarla yenilenmiş olup, misafir ihtiyaçlarına üst segment cevap verir niteliktedir. Tesisimizde 95 oda ve 6 adet toplantı salonumuz mevcuttur. En büyük salonumuz 400 kişi kapasiteli olup, 6 metre 50 santimetre tavan yüksekliğinde, sütunsuz karedir. Diğer salonlarımız ise; 80, 100 ve 200 kişi kapasite aralığındadır. Bu salonların yanı sıra work shop amaçlı kullanılan 2 adet 15 kişilik salonumuz mevcuttur. Salonlarda her tür görüntü ve ses ekipmanları yer almaktadır. Salonlarımız mimari tasarımı, kaliteli hizmeti ve sunduğu konfor ile kongre, seminer, şirket toplantıları ve ürün lansmanları gibi etkinlikler için profesyonel kadrosu ile ev sahipliği yapmaktadır. Toplam salon kapasitesi 1000

Sektörümüzde yüksek gelirler hedefleyelim ama bunun yanında pazar çeşitliliğimizi artırmak, bizim için çok önemli ve öncelikli konuların başında gelmelidir

kişidir. Misafir profili olarak, yerli-yabancı turistler ve şirket misafirlerini ağırlamaktayız. 2023 yılında bölgemizde yaşanan büyük felaket bizleri çok etkiledi. Bölge tamamen durma noktasına geldi. Çok dinamik ve kırılğan bir sektör olan turizmde, asrın felaketinde, yerli ve yabancı turistlerin bölge ziyaretlerini iptal ettirmesiyle doluluk oranları çok düştü. Yüksek enflasyon ile girdi maliyetlerinin ciddi oranda artması bizleri fiyat artırımına mecbur bıraktı. Deprem, savaş ve maliyetlerin artması sadece bölgemizi değil ülkemizi çok derinden olumsuz etkiledi. Ülkemize gelen turist portföyünde değişikliklerin olması bizi, ucuz ülke imajından geride bıraktığını düşünüyorum. Son yıllarda artan turist başına geceleme rakamları bu politikada doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Rekabetimizi ucuz fiyatlarla değil, kalite ve yüksek hizmetle yarışmamız gerektiği kanaatindeyim. Şunu da unutmamak gerekir, yüksek gelirler hedefleyelim ama bunun yanında pazar çeşitliliğimizi artırmanın bizim için çok önemli ve öncelikli konuların başında gelmesini gerektiğini belirtmek isterim. 2023 yılı, yaşanan olaylardan dolayı işletmemiz ve sektör açısından beklentilerimizin çok gerisinde kaldı. Belli dönemlerde yoğunluklar yaşansa

da genele baktığımızda çok iyi bir grafik görünmemektedir. Doluluk oranların düşmesi, gelirlerin ciddi anlamda beklentilerin altında kalması bunun en açık göstergesidir. Bizler sektör olarak her yeni yıla yeni bir sayfa açarak başlarız. Her zaman iyimser ve olumlu tarafını düşünerek her yılın bir önceki yıldan daha iyi olması için umutlu ve beklentilerimiz yüksek olur. Eğer olumsuz bir durumla karşı karşıya kalmaz isek 2024 yılının geçmiş diğer yıllardan daha iyi ve güzel geçeceği, istediğimiz hedeflere ve gelirlere ulaşmada çok zorlanmayacağımız bir yıl olacağı düşüncesi içerisindeyim. Emitt Fuarı sektörümüzün en büyük ve en etkili fuarlarının başında gelmektedir. Bütün sektör paydaşlarının ve profesyonellerin bir buluşma noktası haline gelmiştir. Bilgi alışverişlerinin yapıldığı, iş birliğinin artırıldığı, yeni trendlerin takip edilmesi açısından önemli bir etkinlik olduğunu düşünüyorum. Otelimizi ve şehrimizi tanıtmak için her yıl olduğu gibi bu yıl da katılımcı olarak ziyaret edeceğiz. Yüksek misafir memnuniyetimiz, kaliteli hizmetimiz ile konforlu bir konaklama yapmalarını sağlamak, şehrimizi tanıtmak ve bu bilgileri anlatarak iş hacmimizi daha da artırmak istiyoruz.

Elektromarla

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





Yüksek Konfor & Düşük Elektrik Tüketimi

INVERTER MINIBAR



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

Fransa'da Afra Voyages, Almanya'da Airtuerk gibi güçlü GSA anlaşmalarımız ve yurt içi/yurt dışında 500'ü aşkın alt acente yapımız ile ülkemizi helal turizm pazarında hak ettiği konuma taşıma hedefimizle çalışmalarımızı sürdürmekteyiz

Muhafazakar tatil anlayışı, her geçen gün daha fazla ilgi çekerek hem iç pazar hem de dış pazarda rağbet görmektedir. Namila Tour olarak, hızla büyüyen İslami turizme odaklanarak yurt içi ve yurt dışında geniş kapsamlı bir pazarlama stratejisi ve projeler planlamaktayız. Fransa'da Afra Voyages, Almanya'da Airtuerk gibi güçlü GSA anlaşmalarımız ve yurt içi/yurt dışında 500'ü aşkın alt acente yapımız ile ülkemizi helal turizm pazarında hak ettiği konuma taşıma hedefimizle çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Yüzde yüz misafir memnuniyeti anlayışıyla, güçlü iş ortaklıkları ve geniş acente ağımla gelecekte de başarılı projelere imza atmayı amaçlıyoruz. 2023, dünya genelinde ve ülkemizde yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen, Muhafazakar/İslami tatil anlayışının sektörde hızla yükselişe geçtiği bir yıl oldu. Namila Tour, ilk sezonunu başarıyla tamamladı ve hedeflerine ulaştı. Misafirlerine kusursuz hizmet sunma konusundaki hassasiyetiyle bilinen Namila Tour, 2024'te daha da gelişerek daha iyi bir hizmet sunmayı hedeflemektedir. Helal Turizm pazarında erken rezervasyon farkındalığı henüz istenen seviyede değil; ancak Namila Tour olarak, bu farkındalığı oluşturmak ve erken rezervasyon kampanyalarını etkili bir şekilde duyurmak için aktif bir çaba sarf ediyoruz. Özellikle ülkemize helal tatil hassasiyeti ile tatil yapmak isteyen misafirlerin taleplerini artırmaya yönelik çeşitli stratejileri hayata geçiriyoruz. Bu bağlamda, erken rezervasyonun tatil planlaması için önemini vurgulayarak, misafirlerimize özel avantajlar sunuyoruz.

2024 yılında Namila Tour olarak hedefimiz, başarıyla geçirdiğimiz 2023 sezonunun üzerine koyarak daha geniş bir kitleye ulaşmak ve helal turizmde markamızı daha da güçlendirmektir

Helal turizmde, talepleri artırmak için daha fazla bilinirlik oluşturmayı ve helal tatil anlayışına uygun seçenekleri erken rezervasyon döneminde öne çıkarmayı hedefliyoruz. Bu çabaların, gelecekteki talepleri olumlu yönde etkilemesini bekliyoruz. 2024 yılında Namila Tour olarak hedefimiz, başarıyla geçirdiğimiz 2023 sezonunun üzerine koyarak daha

geniş bir kitleye ulaşmak ve helal turizmde markamızı daha da güçlendirmektir. Bu bağlamda, 2024 yılında aşağıdaki hedeflere odaklanmayı planlıyoruz:

Genişleme ve Çeşitlendirme: Yurt içi ve yurt dışında helal tatil anlayışına uygun destinasyonlarda yeni iş birlikleri ve seyahat paketleri oluşturarak müşteri portföyümüzü genişletmek.

Teknolojik İlerleme: Kullanıcı dostu ve güvenli bir rezervasyon platformu oluşturarak dijital alanda müşteri deneyimini iyileştirmek ve erişilebilirliği artırmak. Sürdürülebilirlik: Çevre dostu uygulamaları teşvik ederek ve sürdürülebilir turizm prensiplerine odaklanarak doğa dostu tatil seçenekleri sunmak.

Müşteri Memnuniyeti: Yüksek standartlarda hizmet sunarak misafir memnuniyetini artırmak ve sadık müşteri kitlesini güçlendirmek.

Turizm sektörü açısından 2024 yılında, pandemi ve global anlamdaki krizler sonrası seyahat talebinin artması beklenmektedir. Aynı zamanda, sağlık ve güvenlik önlemlerine duyulan hassasiyet, helal turizmde katkıyı arttıracaktır. Helal turizmdeki artan talep, sektörün gelecekteki büyüme potansiyelini göstermektedir. Bu nedenle, sektördeki genel trendlere paralel olarak helal turizm pazarındaki büyümenin de devam edeceği öngörülmektedir.

EMITT Fuarı'ndan beklentilerimiz büyük; otel ödemelerinde sunulan 8 taksit imkanı ve uçak ödemelerinde 2 ay taksit avantajları ile müşterilerimize daha uygun ve erişilebilir ödeme seçenekleri sunacak bir kampanyayı fuarda duyurmayı planlıyoruz

EMITT Fuarı, Namila Tour için muhafazakar turizm hizmetlerini öne çıkarmak ve işletmenin bilinirliğini artırmak adına kıymetli bir fırsat sunmaktadır. Bu önemli platform, turizm sektöründeki profesyonellerle bağlantı kurma ve iş ortaklıkları oluşturma şansı vererek, muhafazakar tur operatörü kimliğini güçlendirmeye yönelik stratejileri destekler. Stand alanı ve etkinlikler, Namila Tour'un misafirlerine sunduğu helal tatil hizmetlerini vurgulayarak, fuar ziyaretçilerine özel teklifler ve avantajlar sunmak için etkili bir araç

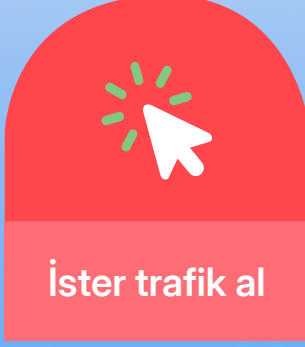


Murat Ulaşmış / Namila Tour
Genel Müdür

olarak kullanılacaktır. Namila Tour, EMITT Fuarı'nda sektördeki gelişen trendlere uyum sağlama ve muhafazakar tatil anlayışıyla öne çıkma amacıyla çeşitli tanıtım stratejilerini hayata geçirecektir. Muhafazakar otel tatili, uçak ve transfer hizmetlerini tek bir pakette sunma konusundaki benzersiz özelliklerini vurgulayarak, müşterilere özel ve kapsamlı bir tatil deneyimi sunma sözünü güçlendirecektir. Bu sayede, Namila Tour, EMITT Fuarı'ndan elde edeceği avantajlarla helal turizm standartlarını yükselterek, yurt içinde ve yurt dışındaki konumunu sağlamlaştırarak, müşterilerine unutulmaz seyahat deneyimleri sunmaya devam edecektir. EMITT Fuarı'ndan beklentilerimiz büyük; Namila Tour olarak, muhafazakar turizm hizmetlerimizi daha geniş kitlelere tanıtmak ve iş birlikleri geliştirmek amacıyla bu önemli etkinlikten maksimum verim elde etmeyi hedefliyoruz. Fuarda, özellikle muhafazakar tatil konseptimizi, B2B ve B2C ekranlarımızın yeniliklerini ve özellikle otel, uçak ve transfer hizmetlerini ön plana çıkaran vurgularımızı sunmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, misafirlerimize daha esnek ödeme seçenekleri sunarak seyahat planlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, otel ödemelerinde sunulan 8 taksit imkanı ve uçak ödemelerinde 2 ay taksit avantajları ile müşterilerimize daha uygun ve erişilebilir ödeme seçenekleri sunacak bir kampanyayı EMITT Fuarı'nda duyurmayı planlıyoruz. IATA bir acente olmanın da farklılıklarını misafirlerimize sunacağız. Bu yeniliklerle birlikte, müşteri memnuniyetini artırmak ve seyahat deneyimini daha da konforlu hale getirmek adına geliştirdiğimiz kampanya ve hizmetleri ziyaretçilere aktarmak, iş birliklerini güçlendirmek ve sektördeki güncel trendlere ayak uydurmak adına EMITT Fuarı'ndan olumlu sonuçlar almayı amaçlıyoruz.

neredekal.com

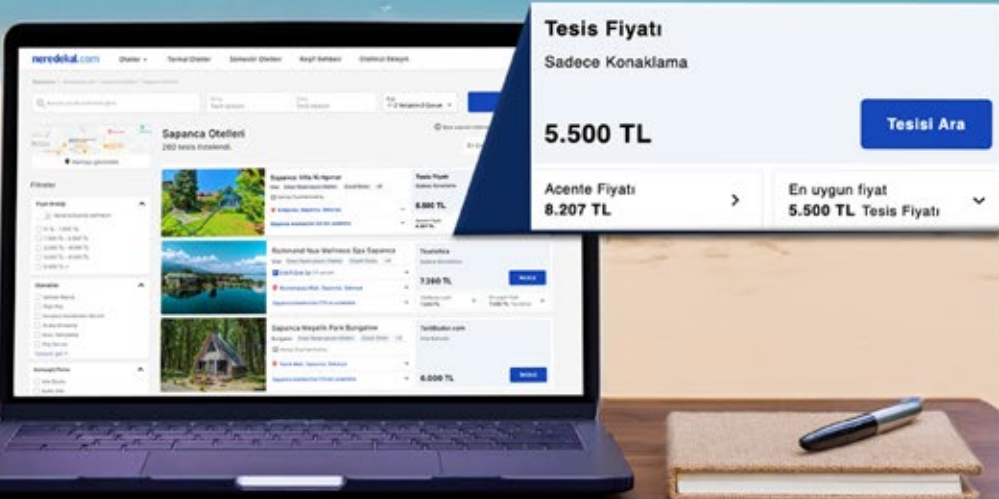
Misafirlerinizi dışarıda aramayın onlar sizi bulsun!



QR'ı okut

EMITT'e özel

otelinizi hemen ücretsiz ekleyin,
Neredekal.com'da otelinizi yayınlayıp
sizi milyonlarca kullanıcımızla buluşturalım.



Neredekal.com bir **iLab** grup şirkettir.

Can Göktaş, Six Senses Kaplankaya'nın genel müdürlük görevini de üstlendi

Uluslararası turizm ve otelcilik sektörünün saygın isimlerinden Can Göktaş, Kaplankaya'daki mevcut Operasyon Direktörü (COO) görevinin yanı sıra, Six Senses Kaplankaya'da da ocak 2024'ten itibaren Genel Müdür olarak görev yapmaya başladı. Bu atama, Can Göktaş'ın Kaplankaya'nın misafirlerine verdiği sözü, tek bir yönetim altında birleştirerek daha yüksek bir misafir deneyimi yaratılması amacını vurguluyor. Türkiye'nin yükselen markalarından biri olan Kaplankaya'daki mevcut yönetim sorumluluklarının yanı sıra Can Göktaş, Kaplankaya sakinleri ve misafirleri için bu eşsiz destinasyona değer katan olağanüstü deneyimler yaratılmasında önemli bir rol oynadı. Can Göktaş, Kaplankaya'daki mevcut görevine ek olarak Six Senses Kaplankaya'nın Genel Müdürlük görevinin de teklif edilmesi ile ilgili olarak düşüncelerini ifade etti: "Kaplankaya'da gördüğüm büyük potansiyel, iki yıl önce Türkiye'ye dönme kararımda önemli bir rol oynadı. Kaplankaya çok özel bir destinasyon ve Ege yaşam tarzının gerçek bir temsili" dedi. Can Göktaş ayrıca, Kaplankaya'daki farklı fonksiyonları bir araya getirerek misafir deneyimini yükseltmenin sadece Kaplankaya'ya değil, genel olarak Türk turizmine değer kattığını ve bu çok özel yerin yıldızını parlattığını vurguladı. Kariyerine Divan Otelleri'nde başlayan Can Göktaş, Swissotel The Bosphorus gibi uluslararası zincir otellerde çeşitli operasyonel pozisyonlarda deneyim kazanmıştır. The Ritz-Carlton, İstanbul'a 2001 yılında katıldı ve sekiz yıl boyunca Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. Daha sonra Çırağan Palace Kempinski'de Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev alan Can Göktaş, Türkiye ve Güney Avrupa Bölgesi Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevine getirildi. 2015 yılında The Ritz-Carlton, İstanbul'un Genel Müdürü olmasının ardından The Ritz-Carlton'ın Kazakistan'daki operasyonları başarıyla yönetti. Orta Asya'daki deneyiminden sonra Türkiye'ye döndü ve iki yılı aşkın bir süredir Kaplankaya'nın COO'su olarak görev yapmasının ardından Six Senses Kaplankaya'nın Genel Müdürlüğü görevini de kabul etti.



Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'a yeni genel müdür



Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum Genel Müdürlüğüne sektörün deneyimli ismi Serkan Hüsünbeyi atandı. Otelcilik alanındaki kariyerine 1998 yılında Robinson Select Maris Marmaris'te başlayan Serkan Hüsünbeyi, dünyanın farklı turizm merkezlerinde ve tanınmış otel markalarında daha geniş sorumluluklar üstlenerek Swissotel, Kempinski, Rixos Accor Hotels gibi otellerde üst düzey yönetici olarak görev aldı. Hüsünbeyi, son olarak River Rock Hotels & Resorts'ta Global Operasyonlar ve Geliştirme Başkan Yardımcılığı görevinde bulundu. İş yaşamı boyunca bulunduğu üst düzey pozisyonlarda Genel Müdürlük, Bölge Müdürlüğü, Operasyondan ve Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcılığı gibi stratejik pozisyonlarda yer alan Hüsünbeyi, operasyon, yiyecek ve içecek alanlarında ve finans bölümündeki bilgi ve uzmanlığı ile, kaliteyi ve hizmette mükemmelliği ön planda tutarak birçok başarıya imza attı. Misafirlerinin her an kendilerini özel hissetmeleri ilkesiyle hizmet veren Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'un Genel Müdürlüğü pozisyonuna getirilen Serkan Hüsünbeyi, "Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum'un yetenekli ekibiyle birlikte misafirlerimize eşsiz bir deneyim sunmayı, ödüllü Kempinski kalitesi ile var olan yüksek hizmet standartlarını daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz. Bu özel marka ve ekip arkadaşlarımız ile birlikte misafir memnuniyetini en üst seviyeye taşımak için çalışmalarımızı heyecan ile yürütüyor olacağız" diyor.

Türkiye'nin ilk beş yıldızlı oteli olan Çınar Otel satıldı



1950'lilerin başlarında Haydar Çınar tarafından 15 odalı küçük bir otel olarak inşa edilen Çınar, daha sonraki yıllarda Tevfik Ercan ve kardeşlerinin hem oteli hem de arsayı Çınar'dan satın alıp, oteli yıkıp yeni oteli inşa etmesiyle 1958'de açıldı. Birçok yerli ve yabancı ünlü isimleri ağırlayan, toplantılara ev sahipliği yapan, Ercan ailesinin sahibi olduğu 65 yıllık otel bir süreden beri kapalıydı. İstanbul Ataköy'de bulunan Çınar Otel, Özbek bir aileye satıldı. Otel, iki ay içinde tamamen boşaltılacak ve yıkımı başlayacak.

Ela Hotels & Resorts'e yeni turizm koordinatörü

Konuklarına Türk misafirperverliğini hissettirerek, unutulmaz hikayeler yaratan, ailelerin her üyesine benzersiz bir tatil deneyimi sunan ELA Excellence Resort Belek, zincir otel olma hazırlıklarına devam ederken Ela Hotels & Resorts Turizm Koordinatörlüğü görevini sektörün deneyimli isimlerinden Korhan Alşan'a emanet etti.

Otuz yılı aşkın süredir hizmet sektörünün çeşitli kademelerinde görev yapan Alşan; Ela Hotels & Resorts Turizm Koordinatörlüğü görevine başladı. Ela Excellence Resort Belek ve gruba eklenecek yeni tesislerin strateji ve hedefler doğrultusunda işletilmesinden sorumlu olacak olan Alşan; turizm deneyimi ile 2024 yılında ELA Hotels & Resorts markasına değer katmak için hazırlanıyor.





CONTINENT
Worldwide

size **Yatırımlarınızda**
çok kazandıran
Karlılığınızı
arttıran
markalar

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



lofty collection **by CONTINENT**
HOTELS collection

ContinentWorldwide.com

Elite World Hotels & Resorts'de üst düzey atamalar



Gizem Kılıçaslan



Alp Alpmen

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts Pazarlama Direktörlüğü'ne Gizem Kılıçaslan atandı. Kılıçaslan, pazarlama iletişimi alanındaki güçlü deneyimi ile zincir bünyesindeki 10 otelin pazarlama süreçleri yanında kurumsal iletişim görevini de yürütecek. Lisans eğitimini Yeditepe Üniversitesi'nde tamamlayan Gizem Kılıçaslan, pazarlama iletişimi alanında pek çok eğitime katıldı. Yeditepe Üniversitesi-Sosyal Medya Yönetimi, IE Business School-Pazar Araştırmaları ve Tüketici Davranışları, Google-Dijital Pazarlama ve e-ticaretin Temelleri'nin de aralarında yer aldığı pek çok sertifikanın sahibi Kılıçaslan, iyi derecede İngilizce biliyor. Kılıçaslan, dünyada ve Türkiye'de tüm sektörlerde etkisini gösteren sağlık ve "iyi yaşam" trendlerini de yakın izleyerek bu alanda da uzmanlaşmak üzere Stanford University, Emory University gibi saygın kuruluşların sertifika programlarını tamamladı. İletişim sektöründeki kariyerine online habercilikle başlayan Kılıçaslan, kariyerine ilabela.com, Ostem Implant, Bir Adım Sağlık, Pozitera Group, SNG Bilgi Teknolojileri'nde devam ederek pazarlama alanında uzmanlaştı. Modern pazarlama ve pazarlama iletişimin ana odağı haline gelen dijital platformlarda yeteneklerini güçlendiren Kılıçaslan, yeni görevinde Elite World Hotels&Resorts'un yeni medya platformlarını daha etkin değerlendirmesine de katkıda bulunacak. Grubun Satış Direktörlüğü'ne ise Alp Alpmen atandı. Turizm sektöründe 25 yılı yakın satış deneyimi olan Alpmen, zincirin büyüme stratejisinde etkin bir rol oynayacak. Türkiye'nin yerli otel zincirlerden Elite World Hotels & Resorts'un Satış Direktörlüğü görevine Alp Alpmen atandı. Alpmen, turizm sektöründe satış alanında 25 yıla varan deneyimiyle markanın mevcut ve stratejik büyüme hedeflerine katkıda bulunacak. Lisans eğitimini Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel Yönetimi alanında üstün başarı derecesiyle tamamlayan Alpmen, eğitim hayatı boyunca satış ve pazarlama, istatistik, finans, ekonomi alanlarında kursları tamamladı. Turizm sektöründeki kariyerine Conrad Hotel İstanbul, Hilton International İstanbul, Ritz Carlton İstanbul gibi uluslararası otel zincirlerinde başlayan Alpmen, satış ve pazarlama alanında sırasıyla Ritz Carlton İstanbul, Mövenpick, Kappa Turizm, The İstanbul Edition, Radisson Blu Bosphorus Hotel, Point Hotel Barbaros, tekrar Mövenpick Otel İstanbul ve Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel'de çalıştı. Seyahat endüstrisinde mevcut pazar eğilimleri konusunda deneyime sahip olan Alpmen, gelir yönetimi için etkili satış programları geliştirme konusundaki yeteneğinin yanı sıra iç pazarda otelin bilinirliği ve itibarını geliştirmek üzerine yaptığı çalışmalarıyla da tanınıyor. İyi derece İngilizce bilen Alpmen'in ilgi alanları arasında ekonomi, fotoğrafçılık, futbol, tenis ve yüzme gibi sporların yanı sıra tiyatro, sinema ve perküsyon geliyor.

Belconti Resort Belek'te yeni atamalar

Erdal Çelik, Belconti Resort Belek'e genel müdür olarak atandı. Erdal Çelik kariyer yolculuğunda, eski adıyla Sheraton Voyager Antalya'da restoran şefi, eski adıyla Dedeman Hotel Restoran Müdürü, Sheraton Çeşme'de F&B Direktörü, Royal Caribbean Cruises'ta yemek servis direktörü, eski adıyla Asatana İnercontinental Kazakistan'da F&B müdürü, Justiniano Club Park Conti, eski adıyla PGS Hotels- World Place Dessole Pyramisa Sahl Hashes Hurgada, Crystal Hotels & Spa ve Adam & Eve Hotels'de genel müdür görevlerinde bulundu. Otelin yeni Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevini ise Zuhal S. Kadakal üstlendi. Kadakal, kariyer hayatı boyunca Concorde Lara, Aydınbey Group Hotels, Rixos Sungate Kemer ve Mirada Delmar'da görevler üstlendi.



Erdal Çelik

Banu Mızrak, Duja Hotels Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevini üstlenecek

Duja Hotels önümüzdeki günlerde bünyesine yeni tesisler eklemeye hazırlanıyor. Bir zincir marka olma yolunda ilerleyen Duja Hotels'de üst düzeyde atamalar gerçekleşti. Markanın kuruluşundan beri Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev yapan tecrübeli turizmci Banu Mızrak, Satış ve Pazarlama Direktörlüğü pozisyonuna terfi etti.

Grubun satış ve pazarlama koordinatörü Volkan Gökay "Uzun yıllardır ekibimizde Duja Hotels Satış ve Pazarlama Müdürü olarak beni asiste eden arkadaşımız Banu MIZRAK, bana olan desteğine bundan böyle Duja Hotels Satış ve Pazarlama Direktörü olarak devam edecektir. Kendisine ve Duja Hotels ailemize hayırlı olmasını diler, uzun yıllar birlikte pek çok başarılarla imza atmaya temenni ederim." sözleri ile görev değişikliğini duyurdu.



Hyde Bodrum üst düzey yönetici atamalarını gerçekleştirdi



Londra merkezli otelcilik zinciri Ennismore'un, Türkiye'deki ilk lifestyle konseptli markası Hyde Bodrum, üst yönetim ekibinde atamalar yapmaya devam ediyor. Cluster Genel Müdürü Arzu Topcu Cıvak, Odalar Direktörü Ali Çetiner, Cluster Satış Direktörü Aydın Aydıncı, Cluster Gelirler Direktörü Emrah Alparlan, Cluster People & Culture Direktörü Fügen Vinçoğlu, Teknik Direktörü Mehmet Kemal Ulusoy, Executive Chef Ömer Bozkurt, Cluster Finans Direktörü Senem Özmert, Cluster Pazarlama Direktörü Tuğçe Tangur ve Yiyecek & İçecek Direktörü Vural Güngör'ü ekibine kattı.

PRONTOTOUR'DA ERKEN REZERVASYON AVANTAJLARI!

Erken rezervasyonda ikinci dönemi yüzde 80 artışla tamamlayan ve üçüncü dönemi başlatan Prontotour, yurt içinde yüzde 45, yurt dışında yüzde 35 indirim fırsatları sunuyor.

Türkiye'de seyahat trendlerini belirleyen lider tur operatörü Prontotour, 2024 yılında yurt dışının popüler rotalarını ve ülkemizin eşsiz güzelliklerini keşfetmek isteyenler için erken rezervasyonun üçüncü dönemini başlattı. Farklı kültürleri ve coğrafyaları keşfetmek isteyenler, Türkiye'nin en deneyimli rehber kadrosuyla 87'den fazla ülkeye indirimli seyahat etme şansını yakalayabilecekler.



Ekim ayında başlattıkları erken rezervasyonun ilk döneminde büyük talep gördüklerini ve bu ilginin ikinci dönemde de devam ettiğini söyleyen **Prontotour Pazarlama Direktörü Eda ONARAN**, "Erken rezervasyonun ikinci dönemini de başarıyla tamamladık. Tur paketlerimiz yoğun ilgi gördü. Geçtiğimiz yıla göre yüzde 80 artış yakaladık. Üçüncü dönem kampanyamız yurt dışında yüzde 35, yurt içinde ise yüzde 45'e varan indirimlerle devam ediyor. Sadece uçak bileti fiyatına pek çok tur sunuyoruz. Rezervasyonlarını erken yapan misafirlerimiz de seyahatlerini daha avantajlı hale getiriyor" dedi.

Prontotour'da İtalya, İspanya, Orta Avrupa, Benelüks, Balkanlar gibi klasikleşmiş Avrupa rotalarının yanı sıra son yılların yükselen yıldızı Mısır öne çıkıyor. Dubai, vizesiz coğrafyalar, muhteşem cruise rotaları, Uzak Doğu programları ve yüzde 50 indirimli Türkiye ve Kıbrıs otel seçenekleri erken rezervasyon döneminde tatilcinin yüzünü güldürüyor. Yurt içi kültür turlarında başta Kapadokya, GAP, Doğu Karadeniz, Turistik Tren turları olmak üzere pek çok seçenek bulunuyor. Dünyanın egzotik yerlerini, seçkin kumsalları, tarihin izlerini taşıyan eğlence dolu şehirleri ve Türkiye'nin kültür hazinelerini Prontotour farkıyla keşfedebilirsiniz.



Detaylı bilgi için: www.prontotour.com

Pegasus, “ChatGPT ile Seyahatini Planla” desteğini hizmete açtı

Üretken yapay zekâyı süreçlerinde konumlandıran Pegasus Hava Yolları, CBOT iş birliğiyle ChatGPT teknolojisini seyahat asistanı FlyBot'a entegre ederek “ChatGPT ile Seyahatini Planla” desteğini hizmete açtı. Pegasus böylece, Türkiye’de havacılık sektöründe ChatGPT entegrasyonu ile misafirlerin taleplerine uygun rotalar önererek seyahat planlama hizmeti sunan ilk hava yolu şirketi oldu. Dijital dönüşümünü başlattığı 2018 yılından bu yana “Türkiye’nin dijital havayolu” mottosuyla çalışmalarını yürüten ve bütün süreçlerinde dijital teknolojiler kullanan Pegasus, sektörde birçok öncü çalışma gerçekleştiriyor. Üretken yapay zekâyı da süreçlerinde konumlandıran Pegasus, yapay zeka şirketi CBOT iş birliğiyle ChatGPT teknolojisini seyahat asistanı FlyBot'a entegre ederek “ChatGPT ile Seyahatini Planla” desteğini hizmete açtı. Pegasus böylece, Türkiye’de havacılık sektöründe ChatGPT entegrasyonu ile misafirlerin taleplerine uygun rotalar önererek seyahat planlama hizmeti sunan ilk hava yolu şirketi oldu. Pegasus’un seyahat asistanı Flybot, yapay zekanın daha insansı ve çok yönlü bir deneyim sunacağı yeni geliştirmesiyle, yeni dönemde seyahat severleri daha fazla memnun etmeye hazırlanıyor. Pegasus Hava Yolları ve CBOT’un bu iş birliği, yapay zekanın ve diyalogsal asistanların havacılık sektöründeki dönüştürücü rolünü pekiştiriyor ve seyahat severlere hayat kolaylaştıran bir deneyim sunuyor. Seyahat Asistanı’nın en önemli özelliği; “uçuşlar”, “yolculuk yapılacak yerin özellikleri” gibi çok sık bilgiye ihtiyaç duyulabilen konularda, misafirlere çağrı merkezinde beklemeden, menüler arasında dolaşmadan, hızlı ve çok kolay bir şekilde bilgi sunması ve kullanıcıların hayatını kolaylaştırması olarak dikkat çekiyor. Pegasus web sayfası, mobil uygulaması ve WhatsApp hesabı üzerinden kullanıcılara hizmet veren FlyBot; uçuş durumu sorgulama, bilet bilgisi öğrenme, uçuş kapı numarası sorgulama, kayıp bagaj başvurusu sorgulama ve hasarlı bagaj başvurusu sorgulama gibi önemli konularda da misafirlere saniyeler içinde destek sunuyor. Gezilecek yerler ve rota önerilerini içeren bir seyahat planı yaparak seyahat severlere geniş kapsamlı bir hizmet de sunan FlyBot, böylece kullanıcıların seyahat deneyimini zenginleştirerek bir seyahat asistanından öte bir seyahat planlayıcısı gibi çalışıyor. Türkçe ve İngilizce olarak hizmet veren FlyBot, adeta iki gerçek kişinin yazışarak etkileşim kurmasında olduğu gibi; kullanıcının istediği gibi yazdığı metinleri anlıyor, diyalogu tıpkı bir insan gibi takip ediyor, misafirlerin doğal ve akıcı ifadelerle basit ve kesintisiz bir deneyim yaşamalarını sağlıyor.



Funda Uysaler, Bentour Marketing Müdürü olarak atandı

Bentour Marketing Müdürlüğü görevini, Funda Uysaler üstlenecek. Bentour yetkilileri konu hakkında şu açıklamayı yaptı: “Antalya ofisimizde Marketing Müdürü olarak görev yapmakta olan değerli meslektaşımız Gülşah Koç, Bentour ailesi bünyesinden ayrılmış olup, Marketing Müdürü olarak Funda Uysaler atandı. Tekstil ve Havacılık sektöründe çalışan ve en son Sunexpress bünyesinde 13 yıl hizmet veren değerli meslektaşımızın, Bentour ailemize katılmasından büyük mutluluk duyuyoruz.”



Çelebi Havacılık’ta, yeni Mali İşler Kıdemli Başkan Yardımcısı (CFO) Ali Aköz oldu

Çelebi Havacılık Holding’in Mali İşler Kıdemli Başkan Yardımcısı pozisyonuna Ali Aköz atandı. 65 yıllık tecrübesiyle günümüzde 3 kıta, 5 ülke ve 40’tan fazla istasyonda hizmetlerini sürdüren Çelebi Havacılık, üst düzey yönetici atamalarıyla organizasyon yapısını güçlendiriyor. Ali Aköz, 8 Ocak 2024 itibarıyla Çelebi Havacılık Holding Mali İşler Kıdemli Başkan Yardımcısı (Executive Vice President of Financial Affairs) olarak yeni görevine başladı. Aköz, aynı zamanda Çelebi Havacılık Holding İcra Komitesi Üyesi olarak hizmet veriyor. Galatasaray Lisesi ve ardından Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olan Aköz, Chicago Boots’ta Stratejik Finans Yönetici Programı’nı tamamladı. Kariyeri süresince uluslararası şirketlerde Finans Direktörlüğü, CFO ve CEO gibi çeşitli üst düzey pozisyonlarda yer alan Aköz, son olarak, Strateji ve Dönüşüm Ofisi CEO Yardımcısı olarak görev yaptığı LC Waikiki’de şirketin stratejik hedeflerini destekleyen görevler üstlendi. 8 Ocak 2024 itibarıyla Çelebi Havacılık Holding bünyesine katılan Ali Aköz, yeni görevinde Çelebi Havacılık’ın sektördeki lider konumunu daha da güçlendirmesine katkıda bulunarak, şirketin stratejik finansal ve büyüme girişimlerinde önemli bir rol oynayacak.



Sunexpress İzmir ve Antalya’dan yeni yurt dışı rotaları

SunExpress, yaz sezonunda Antalya ve İzmir’den yeni yurtdışı rotasına uçuş başlatacak. Sunexpress yaz sezonunda Bosna-Hersek’in başkenti Saraybosna’ya iki şehirden uçuşlara başlayacak. Havayolunun 3 Mart’ta Antalya’dan, 21 Nisan’da ise İzmir’den Saraybosna’ya uçuşlara başlayacağı öğrenildi. Biletlerin satışa sunulduğu iki rotada da seferlerin haftada iki frekans olarak yapılması planlanıyor.



THY, yurt içi uçuşlarında internet hizmetine başladığını duyurdu



Türk Hava Yolları (THY), yurt içi uçuşlarında uçak içi ücretli internet hizmetinin başladığını açıkladı. THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımında, “Yurt içi uçuşlarda sizlere internet imkanını sunmaktan memnuniyet duyuyoruz” ifadesini kullandı. İnternet paketi için belirlenen ücret ise: Sınırsız mesajlaşma paketi 150 lira, sınırsız internet paketi 350 lira olarak açıklandı.

British Airways İzmir’e uçuşlarına başlıyor

İngiliz British Airways, Londra’dan İzmir’e uçuşlar düzenleyecek. 18 Mayıs’ta başlaması planlanan Londra Heathrow-İzmir hattı cumartesi günleri olmak üzere haftada 1 frekans olarak hizmet verecek.



QTerminals Antalya, 2023'te, 26 gemi ve 33 bin 697 kruvaziyer yolcusunu ağırladı

Türkiye'nin önde gelen ticari yük ve kruvaziyer limanı QTerminals Antalya, 2023 sezonunda 26 gemi ve 33 bin 697 kruvaziyer yolcusu ile farklı ülkelerden gelen binlerce turiste ev sahipliği yaptı. Özellikle Akdeniz ülkeleri ve Yunanistan'dan ziyaretçilerini ağırlayan QTerminals Antalya, lüks yolcu gemisi Mein Schiff 6 ile bu sezonun açılışını yaparken Silver Moon gemisi ile yılı sonlandırdı. QTerminals Antalya limanı, tüm turizm sektörleri arasında en hızlı büyüyen ve gelişen kruvaziyer turizmde teknolojik alt yapısı ve bilgi birikimiyle öne çıkıyor. 2023 sezonunda 26 gemi ve 33 bin 697 kruvaziyer yolcusu ile farklı ülkelerden gelen binlerce turiste ev sahipliği yapan QTerminals Antalya, özellikle bu sene Akdeniz ülkeleri ve Yunanistan'dan ziyaretçilerini ağırladı. Mein Schiff 6, MSC Musica, Mein Schiff 2 ve Aida Blu lüks yolcu gemileri ile QTerminals Antalya sezonda öne çıkarken Sirena, Seven Seas Voyager, Seabourn Encore ve Mein Schiff 6 defalarca limanı ziyaret etti. Toplam 370 metre uzunluğunda iki kruvaziyer iskelesine sahip olan QTerminals Antalya Limanı'nda, 1830 metrekare yolcu terminali ve kruvaziyer yolcularına hizmet veren 1000 metrekare bagaj alanı bulunuyor. İzmir-Mersin arasındaki yaklaşık 700 deniz mili kıyı şeridindeki en büyük organize limanı olan QTerminals Antalya hem yolcu hem de yük operasyon hacmi bakımından bölgesel ekonomiye ve ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor. QTerminals Antalya'nın kruvaziyer, konteyner, genel kargo, dökme yük, proje kargo, sondaj kıyı üssü ve askeri gemi hizmetleri sunan çok amaçlı bir liman olduğunu ekleyen QTerminals Antalya Limanı Genel Müdürü Özgür Sert, "Türkiye'nin gelişme potansiyeli en yüksek limanlarından birisiz. İzmir-Mersin arasındaki yaklaşık 700 deniz mili uzunluğundaki kıyı şeridindeki en büyük organize limanıyız. QTerminals Antalya, şehrin batı kıyısında yer alan hinterlandı nedeniyle ihracat trafiğinde hâkim konuma sahip, yüksek kapasiteli bir ticari limandır. Liman, Burdur, Isparta, Konya, Mersin, Denizli, Muğla, Afyonkarahisar gibi önemli sanayi ve turizm merkezlerine karayolları ile bağlantılıyor. Liman olarak kruvaziyer operasyonları için önemli bir bölgesel geri dönüş merkezi olarak konumlanıyoruz" dedi.



Yurt içi turizmde seyahat harcamaları üçüncü çeyrekte artış gösterdi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2023 temmuz-eylül aylarını kapsayan Hanehalkı Yurt İçi Turizm verilerini açıkladı.

Temmuz, ağustos ve eylül aylarından oluşan üçüncü çeyrekte, yurt içinde



ikamet eden 19 milyon 467 bin kişi seyahate çıktı. Seyahate çıkanların bir ve daha fazla geceleme kaydı ile ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 1,7 artarak 23 milyon 780 bin seyahat olarak gerçekleşti. Bu çeyrekte seyahate çıkanlar 220 milyon 969 bin geceleme yaptı. Ortalama geceleme sayısı 9,3 gece oldu. Yeri turistlerin, yurt içinde yaptıkları seyahat harcamaları 2023 yılının III. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 79,9 artarak 113 milyar 996 milyon 644 bin TL olarak gerçekleşti. Bu harcamaların yüzde 89,7'sini 102 milyar 242 milyon 978 bin TL ile kişisel harcamalar, yüzde 10,3'ünü ise 11 milyar 753 milyon 665 bin TL ile paket tur harcamaları oluşturdu. Seyahat başına yapılan ortalama harcama ise 4 bin 794 TL oldu. Bu çeyrekte harcama türlerinin toplam seyahat harcamaları içerisindeki dağılım oranları incelendiğinde en fazla paya yüzde 31,7 ile yeme ve içme harcamaları, yüzde 23,5 ile ulaştırma harcamaları ve yüzde 21,7 ile konaklama harcamaları sahip oldu. Yakınları ziyaret amacı ile yapılan seyahatler yüzde 49,3 ile ilk sırada yer aldı. Seyahate çıkış amaçlarında ikinci sırada yüzde 46 ile "gezi, eğlence, tatil", üçüncü sırada ise yüzde 2,3 ile "sağlık" yer aldı. Bu çeyrekte seyahate çıkanlar 137 milyon 377 bin geceleme sayısı ile en çok "arkadaş veya akraba evinde" kaldı. Konaklama türlerine göre geceleme sayısında ikinci sırada 41 milyon 562 bin geceleme ile "kendi evi" yer alırken, "otel" 20 milyon 631 bin geceleme sayısı ile üçüncü sırada yer aldı.

Pegasus Hava Yolları, ABD'deki şirketin kuruluşunu resmen gerçekleştirdi

Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş., Amerika Birleşik Devletleri'nde yeni bir adım atarak Pegasus Airlines Innovation Lab Inc.'i resmen kurdu. Şirket, ABD'nin önde gelen teknoloji merkezlerinden biri olan Silikon Vadisi'nde faaliyet gösterecek. Pegasus, bu yeni şirket aracılığıyla hava yolu taşımacılığı sektöründe uygulanabilir teknoloji ve yazılım çözümleri ile iş birliği fırsatlarını araştırmayı amaçlıyor. Yeni girişimin sermayesi 150.000 ABD Doları olarak belirlenmiş ve Delaware Eyaleti'nde tescil edilmiştir. Pegasus tarafından Kamuoyu Aydınlatma Platformu (KAP) aracılığıyla yapılan açıklamada, şirketin Yönetim Kurulu kararı doğrultusunda, Pegasus Airlines Innovation Lab Inc.'in yüzde 100 hissesinin sahibi olduğu belirtildi. Şirketin 28 Aralık 2023 tarihinde faaliyete geçtiği ve bildirim işlemlerinin 2 Ocak 2024 tarihinde tamamlandığı ifade edildi. Bu adım, Pegasus'un teknoloji ve inovasyon odaklı çalışmalarına uluslararası bir boyut kazandırmayı hedefliyor. Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren bu yeni şirket, Pegasus'un küresel ölçekte rekabetçiliğini artırmak ve sektöre yön veren teknoloji çözümlerine katkıda bulunmak amacını taşıyor.



Bentour'dan yolcularına fark yaratacak hizmet

Almanya, Avusturya ve İsviçre'de Türkiye spesiyalisti olarak faaliyet gösteren Türk tur operatörü Bentour, yolcuların havalimanından kalacağı otele ve otelinden havalimanına daha hızlı ulaşmasına olanak tanıyan 'Hızlı Transfer' kampanyasını başlattı. Kısa bekleme süreleri ile transfer sürelerinin rahat bir tatil için son derece önemli olduğunu belirten şirket özel transfer hizmetini karşılayacak ekonomik olanağa sahip olmayan misafirlerine de varış noktasına daha hızlı ulaşma imkanı sunacağını açıkladı. Buna göre, ocak ve şubat aylarında yapılan ve 31 Ekim 2024 tarihine kadarki Antalya varışlı paket tur rezervasyonu yapanların transfer araçları, havalimanından otele ve telden havalimanına giderken en fazla bir noktada duracak. VIP transfer sahibi misafirler ise durak olmaksızın varış noktasına ulaşabilecek. Hızlı, güvenli ve sorunsuz hizmet sözleri olduğunu belirten Bentour CEO'su Deniz Uğur, "Hızlı transferimiz hem havalimanındaki bekleme hem de yolculuk süresini kısaltıyor. Bu sayede misafirlerimiz varış noktalarına mümkün olan en kısa sürede ulaşacaklar" dedi.



tedarikçiler



Her turistik mekanın kendine özgü konsepti ve atmosferi olduğunu vurgulayan dış mekan mobilya firmaları, projenin başlangıcından sonuna kadar danışmanlık desteği de vererek, bütüncül bir hizmet anlayışı sunuyor

Dış mekan mobilya alanında firmalar gerek kendi fabrikalarında uluslararası kalite standartlarına uygun olarak üretimini gerçekleştirdikleri seri imalat ve özel konseptli ürünleriyle yurt içinde ve ihracatını gerçekleştirdikleri ülkelerde varlık gösterirken; gerekse ithalatını yaptıkları ürünleriyle alanda üst segment hizmet anlayışıyla faaliyet gösteriyorlar.

Plastik, metal, ahşap ve tekstil departmanlarıyla uluslararası kalite standartlarına uygun olarak üretim, ithalat ve ihracat yapan firmalar, Ar-Ge, tasarım, üretim, planlama, montaj ve bakım onarım birimleriyle bütüncül bir hizmet vererek, yüzde yüz müşteri memnuniyeti odaklı çalışıyorlar. Turizm sektöründe hizmet veren otellerin, restoran, cafe, pastane, snack bar, plaj, havuz, bahçe, Spa, teras, balkon ve kış bahçeleri gibi alanlarına, plastik, ahşap, metal kombinasyonları ile oturma grupları, özel ölçü köşe takımları, masa ve sandalyeler, değişik ölçülerde sehpalar, bar tabureleri, masa tablaları, masa ayakları, şezlong grubu, bahçe şemsiyeleri ve güneşlenme üniteleri, cankurtaran sandalyeleri, vip localar, yer deckleri, hamaklar, salıncaklar, depolama

çözümleri, tekstil grubunda ayarlanabilir sırt destekleri ve su geçirmez minderler, koltuk kılıfları, masa örtüleri, aksesuarlar ve süsleme alanında özel tasarım saksılar, minderler ve dekoratif öğeler gibi tesislerin tüm ihtiyaçlarını sağlayabilecek çok geniş bir portföye sahipler. Sektör profesyonelleri, her bir ürünlerinde estetik tasarım, kaliteli malzeme ve uzun ömürlülük ilkelerini ön planda tutarak, müşterilerine dış mekanlarda rahatlık, şıklık ve dayanıklılık sunmayı amaçladıklarını ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri, projenin başlangıcından sonuna kadar müşterilerine danışmanlık hizmeti de sağladıklarını belirtiyorlar. Ayrıca, müşterilerinin taleplerine uygun olarak baştan sona kadar projelendirme, üretim, lojistik ve montaj süreçlerini





kapsayan anahtar teslim projeleri başarıyla gerçekleştirebilmekte olduklarını ifade ediyorlar. Bununla birlikte sektörde Private Label ürünler üreten firmalar da bulunmakta. Dış mekan mobilya tercihlerinde otellerin şehir veya resort konseptte olmasının önemine vurgu yapan sektör firmaları, şehir otellerinin, genelde tek gecelik iş seyahatleri için basic ve pratik, katlanabilir veya modüler ürünleri tercih ettiklerini açıklıyorlar. Resort otellerin ise en az bir hafta konaklamalı, ailelerin veya arkadaş gruplarının kaldığı oteller olduğunu, yüksek kaliteli malzemeler, konforlu minderler ve şık detaylar, belirli bir tema veya tarzı vurgulayıcı, kolay istiflebilir, dayanıklı ve temizliği kolay ürünleri tercih ettiklerini söylüyorlar. Sektör temsilcileri, her turistik mekanın kendine özgü konsepti, atmosferi ve müşteri beklentileri bulunduğuna ve bu bağlamda iç mimarların önemine de özellikle değiniyorlar.

“Yaratılacak alanda işlevsel olduğu kadar yatırım karşılığını veren kaliteli, zamansız ve estetik tasarımlara yer verilmeli”

Pandemi zamanında lojistik alanında sıkıntılar başladığını belirten sektör duayenleri, ithal olan ürünlerin yurt içinde de üretim sürecinin hızlandığını; böylece yurt dışından ithal edilen her ürünü, Türkiye’de imal etmeye başladıklarını açıklıyorlar. Şu an trend olan ürünler olarak, Teak ağacı ile rattan karışımı ürünler, alüminyum rattan karışımı ürünleri gösteriyorlar. Komple rattan ürünlerin ömrü daha kısa olduğu ve ahşap ürünlerde fiyatta rekabet edilecek fiyatlarda olduğu için, ahşap ürünlerin talep edilmesinin arttığını ifade ediyorlar. İreko ahşap malzemesinden üretilen havuz başı cankurtaran sandalyelerinin, şu anda sektörde talep gördüğünü belirtiyorlar. Bununla birlikte

Yeni trendlerden ziyade, ekonomik kriz nedeni ile mevcut ürünlerin yenilenmesi/ güncellenmesinin son birkaç senedir daha ön planda olduğunu da vurguluyorlar. Sektör profesyonelleri otellere, dış mekan mobilya tercihlerinde baz almaları gereken kriterler olarak, dayanıklı malzeme seçimi (Alüminyum, teak ahşap, polietilen gibi), yumuşak minderler, ergonomik tasarımlar ve ayarlanabilir özellikler, kolay temizlenebilen, suya dayanıklı malzemeler, renkler, tarzlar ve tasarımlarla otelin genel estetiği ve marka kimliğine uyumlu ürünler, işlevsel mobilyalar, UV korumalı, antistatik, istifleme özelliği ve bakım gerektirmeyen ürünler olmasına dikkat etmelerini tavsiye ediyorlar. Satın alma yapılmadan sadece sözlerle değil ürünün kalitesini yerinde görerek, kontrol ederek alınmasının önemine vurgu yapıyorlar. Yaratılacak alanda işlevsel olduğu kadar yatırımın karşılığını veren kaliteli, zamansız ve estetik tasarımlara yatırım yapılmasını öneriyorlar.

Sektör profesyonelleri, Türkiye’de üretim yapan firmaların ürünlerinin, Uzakdoğu menşei ürünler ile kıyaslanıyor olmasının belki de Türk üreticilerin en büyük sorunu olduğunu vurguluyor

Dış mekan mobilya sektörünün sorunlarına ve çözüm önerilerine değinen sektör temsilcileri, artan malzeme fiyatları ve düşen kar oranlarını vurgulayarak, devletimizin üretim sektörünü değil de hizmet sektörünü desteklediğini, üretim sektörünün maalesef hiçbir alanda desteklenmediğini, halbuki üreticinin desteklenmesinin ülkemizin kalkınmasını sağlayacağını ifade ediyorlar. Ayrıca yatırım maliyetlerin düşük olması sebebiyle sektöre kalite yerine fiyat odaklı firmaların girdiğini,



oteller için riskli ürünler satışa sunduklarını ve bunun otel müşterileri ile otel yönetimi arasında ciddi sorunlara yol açtığını ifade ediyorlar. Çözüm önerisi olarak, satınalma sorumluların otel kullanımı için doğru, kaliteli ve sorunsuz ürünü tercih etmeleri ve bilinmeyen, kalitesi test edilmemiş firmalardan alım yaparken dikkatli davranmalarını önemle tavsiye ediyor. Türkiye’de üretim yapan firmaların ürünlerinin, Uzakdoğu menşei ürünler ile kıyaslanıyor olmasının belki de Türk üreticilerin en büyük sorunu olduğunu belirtiyorlar. Oysa kalite farkı ortaya koyulduğunda ise arada oluşan maliyet farkını gösteriyorlar. Güneş ışınlarının güçlenen etkisi ile mekanlarda kullanılan kumaşların her sezon yenilenmesinin ek maliyetler oluşturduğunu ve bu nedenle iç ve dış mekanlarda kullanılacak kumaş ve deri görünümlü su geçirmez ve UV ışınlarından korunan ürünler oluşturduklarını açıklıyorlar. 2024 yılının turizm sektörü için hareketli ve verimli bir yıl olacağını düşündüklerini ifade eden sektör profesyonelleri, yaratıcı ve inovatif projelere ağırlık vererek müşteri taleplerine özel çözümler üretmeyi sürdüreceklerini, sürdürülebilirlik ve çevresel duyarlılık alanlarında daha ileri adımlar atarak üretim süreçlerini çevre dostu hale getirme amacıyla olduklarını, dünya standartlarında mobilyalar üretmeye, markalarını ve ülkemizi uluslararası platformlarda duyurmaya devam edeceklerini belirtiyorlar.



**Nihan Dilek / Balliu Bahçe Mobilyaları
San. ve Ltd. Şti. / Sales Manager**

2015 yılından bu yana; uluslararası tasarım standartları çizgisinde, dünyanın dört bir yanındaki özgün tasarımcılarla buluşup, inovatif ve fonksiyonel dış mekan mobilyaları üretmekteyiz. Firmamızın üretim kapasitesi, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası kapasite raporuna göre; yılda 33 bin 138 adet ürün olarak belirlenmiştir. İhracat oranına gelecek olursak yüzde 15 gibi bir pay biçebiliriz. Balliu ürün grupları olarak, estetik tasarımlarıyla dikkat çeken alüminyum bahçe masaları ve sandalyeler, hafif yapısı ve dayanıklılığıyla öne çıkıyor. Farklı renk ve tarzlarda geniş bir seçenek sunarak, müşterilere kişiselleştirme imkanı sağlıyoruz. Rahatlık ve şıklığı bir araya getiren şezlong ve güneşlenme üniteleri, alüminyum malzemelerle üretilmiştir. Ayarlanabilir sırt destekleri ve su geçirmez minderleri ile kullanıcılara maksimum konfor sağlamaktadır. Bahçe oturma grupları, açık havada keyifli anlar geçirmek isteyenler için idealdir. Modüler tasarımlar, farklı kombinasyonları mümkün kılarak müşterilere esneklik sunar. Alüminyum çerçeveler, uzun ömürlülük ve kolay bakım avantajları sağlar. Güneşin zararlı etkilerinden korunmak için tasarlanmış bahçe şemsiyeleri ve güneşlikler, alüminyum gövdeleri ve dayanıklı kumaşlarıyla öne çıkar. Farklı boyutlarda ve renklerde sunulan ürünler, açık hava yaşam alanınızı tamamlar. Bahçe mobilyalarını korumak ve depolamak için tasarlanmış kapalı bahçe mobilyaları ve depolama çözümleri. Alüminyum malzeme, hava koşullarına dayanıklılık sağlar ve mobilyaların uzun ömürlü olmasına yardımcı olur. Bahçe mobilyalarınızı kişiselleştirmek için çeşitli aksesuarlar ve süslemeler. Alüminyumdan yapılmış özel tasarım saksılar, minderler ve dekoratif öğeler, bahçenizin karakterini yansıtmaya olanak tanır. Müşterilerimizin taleplerine özel olarak tasarlanmış ve üretilmiş bahçe mobilyaları sunmaktayız. Bu, özel renk seçenekleri, özel boyutlar veya özel tasarımlar içerebilir. Müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda, belirli bir

Dış mekan mobilyaları, otelin genel estetiği ve marka kimliği ile uyumlu, renkler, tarzlar ve tasarımlar otelin genel konseptine ve hedef kitesine uygun olmalıdır

alanın tamamını kapsayan anahtar teslim projeler de gerçekleştirebilmekteyiz. Bu, özellikle otel bahçeleri, tatil köyleri veya kamusal alanlar için özel dış mekan mobilya düzenlemelerini içerebilir. Müşterilerimizle iş birliği yaparak, mekanın tasarımına uygun, fonksiyonel ve estetik dış mekan mobilya çözümleri sunuyoruz. İhtiyaçlarını tam olarak anlamak ve önerilerde bulunmak için projenin başlangıcından sonuna kadar müşterilerimize danışmanlık hizmeti sağlıyoruz. Bu şekilde, müşterilerimizin özel beklentilerini karşılamak ve belirli projeleri başarıyla tamamlamak için esnek bir üretim süreci ve proje yönetimi anlayışına sahibiz.

2023 hedefimiz yüzde 100 iken yüzde 400 büyümeye gerçekleştirdik. 2024 yılı için hedefimiz ise, bunun iki katı

Turizm sektörü, Somya Bahçe Mobilyaları için önemli bir pazardır. Turizm sektöründeki talepler ve beklentiler, farklı tesis türleri arasında değişebilir. Özellikle şehir otelleri ve resort otelleri için talep edilen dış mekan mobilya ürünleri genellikle farklılaşabilir. İşte bu iki tür tesis için talep edilen ürünlerde görülebilecek bazı farklılıklar şunlardır: Şık ve Modern Tasarımlar: Şehir otelleri genellikle modern ve şık bir atmosfer sunmayı hedefler. Bu nedenle, dış mekan mobilyalarında da modern tasarımlar, sade çizgiler ve sofistike renk paletleri tercih edilebilir. Pratik ve Yerden Tasarruf: Şehir otellerinde genellikle sınırlı açık alan bulunabilir. Bu durumda, dış mekan mobilyalarının pratik, katlanabilir veya modüler olması, alan kullanımını optimize etmeye yardımcı olabilir. Dayanıklılık ve Kolay Bakım: Şehirdeki oteller, genellikle daha yoğun trafiğe maruz kalabilir. Bu nedenle, dış mekan mobilyalarının dayanıklı malzemelerden yapılmış olması ve kolay bakım sağlanması önemlidir. Konfor ve Lüks: Resort otelleri, genellikle konuklarına lüks ve konfor sunmayı amaçlar. Bu nedenle, dış mekan mobilyalarında yüksek kaliteli malzemeler, konforlu minderler ve şık detaylar tercih edilebilir. Kişiselleştirme ve Tema: Resort oteller, genellikle belirli bir tema veya tarza sahip olabilir. Dış mekan mobilyalarının bu temaya uygun olması veya kişiselleştirilebilir olması, otelin marka kimliğini vurgulamaya yardımcı olabilir. Geniş ve Çeşitli Ürün Yelpazesi: Resort oteller, geniş açık alanlara sahip olabilir. Bu nedenle, dış mekan mobilyalarında geniş bir ürün yelpazesi sunmak, farklı alanlara ve ihtiyaçlara hitap

etmeyi sağlar. Bu farklı talepleri anlamak ve müşterilerin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak, turizm sektöründeki tesislerle güçlü iş ilişkileri kurmayı ve pazarda rekabet avantajı elde etmeyi sağlar. Dış mekan mobilyaları sürekli hava koşullarına maruz kalır. Bu nedenle, dayanıklı malzemeler tercih edilmelidir. Alüminyum, teak ahşap, polietilen gibi hava koşullarına dayanıklı malzemeler sıklıkla kullanılır. Konukların rahat bir şekilde dış mekan alanlarından yararlanabilmeleri için konforlu mobilyalar seçilmelidir. Yumuşak minderler, ergonomik tasarımlar ve ayarlanabilir özellikler konforu artırabilir. Otellerde hijyen ön plandadır. Dış mekan mobilyalarının temizliği ve bakımı kolay olmalıdır. Kolay temizlenebilen, suya dayanıklı malzemeler tercih edilmelidir. Mobilyalar, otelin genel estetiği ve marka kimliği ile uyumlu olmalıdır. Renkler, tarzlar ve tasarımlar otelin genel konseptine ve hedef kitesine uygun olmalıdır. Dış mekan mobilyaları kullanılacak alanın amacına uygun olmalıdır. Örneğin, havuz başı, teras veya restoran dış alanları farklı mobilya ihtiyaçlarına işaret edebilir. 2024 yılı turizm sektörü için en büyük 2 riskin, bölgesel gelişmeler ve enflasyon olduğunu kaydeden turizm profesyonelleri, Avrupa pazarının yüzde 10-15 bandında büyüyeceğini tahmin ediyorlar. 2024 yılı Avrupa pazarı için ortalama yüzde 10 artacağı düşünülüyor. Bizim beklentilerimiz ise, Türkiye turizminin gelişim ve artışı için, 12 ay turizm hareketlerini destekleyecek yan ürünlerle destek sağlanması ve teşvik edilmesidir. 2023 hedefimiz yüzde 100 iken yüzde 400 büyümeye gerçekleştirdik. 2024 yılı için hedefimiz ise, bunun iki katı.





400'den fazla çalışanımız, Ar-Ge Merkezimiz, 150.000m² üretim tesisimiz, bugüne kadar tamamladığımız 1500'den fazla su parkı projemiz ve güçlü referanslarımızla **Ar-Ge, tasarım, üretim, planlama, montaj ve bakım onarım** hizmetlerimizle her zaman yanınızdayız.

Polgün
WATERPARKS & ATTRACTIONS



www.polgunwaterparks.com



info@polgun.com



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



Beğüm Özbakar / Papatya Mobilya San. Tic. Ltd. Şti. / Yönetici

1945 yılından bu yana sanayi sektörüne hizmet veren Hidromekanik Makine San. ve Tic. A.Ş., 1988 yılında Papatya markası ile plastik bahçe mobilyaları üretimine başladı. Plastik enjeksiyon alanında yüksek üretim kapasitemizin yanında, metal, ahşap ve tekstil departmanlarımızın gücüyle, uluslararası kalite standartlarına uygun olarak üretim yapmaktayız. Şu anda Sefaköy ve Çerkezköy fabrikalarımızda toplamda 46.000 metrekare kapalı alanda tamamı son teknoloji ile donatılmış üretim tesislerimizde, uzman Ar-Ge ekibimizle ve tamamen yerli sermaye ile Papatya'yı bir dünya markası yapmak adına emin adımlarla ilerliyoruz. Dağıtım ağıımız Türkiye'de 160'tan fazla noktaya, globalde 80'i aşkın ülkeye ulaşıyor. Bayilik ve satış noktalarımız haricinde iç ve dış pazarda proje satış ekibimizle de sahadayız. Ürünlerimiz polipropilen ve polikarbonat plastik hammaddelerin, ahşap ve metal kombinasyonlarından oluşuyor. Profesyonel kullanıma özel olarak geliştirdiğimiz sandalye, masa, şezlong, oturma grupları ve tamamlayıcı aksesuarlar

Türk mobilya sektörü, dünyadaki değişime ve gelişime eş zamanlı hareket etmeye çalışıyor. Kaliteli Türk mobilyaları uluslararası platformlarda zaten yerini buluyor

üretiyoruz. Son yıllarda ağırlık verdiğimiz dış mekanlara yönelik tasarım mobilyalar ile turizm tesislerinin kafe, restoran, havuzbaşı gibi çeşitli alanlarında Papatya ürünlerine rastlamak mümkün. Papatya olarak 30 yılı aşkın deneyimimizle ağırlama sektörünün önde gelen otel, restoran ve kafeleriyle iş birliği içerisindeyiz. Papatya çatısı altında bulunan plastik enjeksiyon alanındaki yüksek üretim kapasitemizin yanı sıra, metal, ahşap ve tekstil departmanlarımızın gücüyle projelere özel çalışmalar yapabiliyoruz.

Papatya olarak globaldeki pazar payımızı gün geçtikçe arttırıyoruz. 2024 yılında da üretim kapasitemiz, tasarıma olan tutkumuz ile yenilikçi bakış açımızı birleştirerek dünya standartlarında mobilyalar üretmeye, markamızı ve ülkemizi uluslararası platformlarda duyurmaya devam edeceğiz

Papatya, tamamı yerli sermayeden beslenen gücü ve vizyonunu birleştirerek ürettiği yüksek kaliteli ve yenilikçi ürünleri ile pek çok sektöre olduğu gibi turizm sektörüne de hizmet vermektedir. Turizm sektörü hedef noktalarımız arasında ilk sıralarda yer alıyor. Doğal olarak bizim de ürün tasarımlarımızda renk, desen, tarz, hedef kitle ve mekan uyumu analizleri yaparken, en doğru alternatifleri sunabilmemiz adına yakın takip ettiğimiz bir sektör. Bugüne kadar turizm sektörüne değer katan pek çok otel projesinde mobilya çözüm ortağı olduk. Şehir ve resort otel talepleri farklı olabiliyor ancak



Papatya zengin ürün koleksiyonları ile tüm talepleri karşılayarak, otellerde konforu en üst seviyeye taşıyor. Papatya özenle seçilen malzemelerin mükemmel uyumu ile nihai haline kavuşturduğu ürünleri ile mobilya sektöründe fark yaratmaya devam ediyor. Döşeme kaplamalı ve tekstil yüzeyli sadece iç mekan kullanımına uygun olabileceği düşünülen modeller, dış mekanlarda da rahatlıkla konumlandırılabilir. Su geçirmez tekstil yüzeyli ürünler ve kataforez uygulamalı gövde seçenekleri ile tasarımı açık havaya taşıdık. Son zamanlarda referanslarımız arasına eklenen Voyage Otel, Rixos Premium Otel, Divan Turizm İşletmeleri, Titanic Oteller Grubu gibi önemli projeler Papatya imzası taşıyor. Dış mekan mobilyalarının UV korumalı olması, antistatik olması, istiflenebilme özelliği ve bakım gerektirmeyen ürünler oluşu tercih edilmesini sağlayan önemli unsurlardır. Aynı şekilde tekstil yüzeyli mobilyaların da su iticilik, su geçirmezlik özelliklerinin olması avantaj sağlayacaktır. Türk mobilya sektörü, dünyadaki değişime ve gelişime eş zamanlı hareket etmeye çalışıyor. Trend, tasarım, inovasyon sözcükleri artık her sektöre kılavuz oldu. İhtiyaçlar ve trendler çok hızlı değişkenlik gösteriyor. Kaliteli Türk mobilyaları uluslararası platformlarda zaten yerini buluyor. Papatya olarak globaldeki pazar payımızı gün geçtikçe arttırıyoruz. 2024 yılında da üretim kapasitemiz, tasarıma olan tutkumuz ile yenilikçi bakış açımızı birleştirerek dünya standartlarında mobilyalar üretmeye, markamızı ve ülkemizi uluslararası platformlarda duyurmaya devam edeceğiz.



icibot

OPERASYONEL MÜKEMMELİYETİ iciStaff İLE YAKALAYIN

Otel, Hastane, AVM ve Tesis görev yönetimi ile süreçlerinizi optimize edin, kalite standartlarına uyum sağlayın ve verimliliğinizi arttırın.

Dünya'da **50.000+** fazla bölüm **iciStaff** ile operasyonlarını yönetiyor.



Görev Yönetimi

Planlı Bakım

Kontrol Listeleri

Ölçümler

Yönetim Raporlama



iciStaff ile
daha fazla verim, daha fazla kazanç,
daha fazla memnuniyet!

www.icibot.com



Neslihan Işık /
BMS Design Center / CEO

BMS Design Center, Türkiye'deki tek temsilcisi olduğu Poltrona Frau ile mekanların içi ve dışı arasındaki sınırın giderek bulanıklaştığı ortamlar için ideal şıklıkta, konforda ve kaliteli malzemelerle, İtalyan estetikliği ile çözümler sunuyor. Poltrona Frau ile İtalyan zevkinin ve mobilyadaki ustalığının özünü oluşturan konfor, kusursuz kalite ve zamansız zarafetini, BMS Design Center'da yakından inceleyebilirsiniz. Poltrona Frau'nun yeni "Boundless Living Outdoor" koleksiyonu ister fiziksel ister hayali olsun, sınırları olmayan bir yaşam için tasarlandı. Evlerde veya kurumsal alanlardaki dış mekanlarda yaşamak, günlük hayatımızın bir parçası olarak önem kazandı. Artık mobilyaların mevsimlere ve günün çeşitli saatlerindeki ihtiyaçlara uyum sağlaması gerekiyor. Bu koleksiyon çok farklı mekanlara uyum sağlayacak şekilde ünlü tasarımcılar tarafından tasarlandı, tasarım meraklılarının yazlık evlerinde, ünlü lüks otellerin havuz kenarında ve ihtişamlı yatların güvertelerinde, Spa ve sağlıklı yaşam merkezlerinde, dekoratif balkonlarda, teraslarda ve kış bahçeleri gibi daha çok çeşitli mekanlarda yerini almaya başladı.

Dış mekan mobilya tercihlerinde tesislere, yaratılacak alanda işlevsel olduğu kadar yatırım karşılığını veren kaliteli, zamansız ve estetik tasarımlara yatırım yapmalarını tavsiye ederim

2024 yılı hedeflerimiz olarak, Bodrum, Antalya ve Marmaris gibi gözde lüks tatil merkezlerinde tatil köyleri ve butik otellerin premium odalarında ve dış mekan lounge alanlarında, restoranlarında projelerimizi gerçekleştirmektir

Ludovica + Roberto Palomba imzasını taşıyan Solaria serisinde Akdeniz stili, nordik referanslarla yorumlanıyor, bu seri duyuları harekete geçiren form ve malzemeler ile dikkatleri çekiyor. Solaria serisinde bulunan mobilyalar ve tamamlayıcı aksesuarlar, streten uzakta doğayla iç içe olma ve kendimize, sevdiğimiz ile vakit ayırma ihtiyaçlarını karşılıyor. Dış mekan mobilya tercihlerinde tesislere, yaratılacak alanda

işlevsel olduğu kadar yatırım karşılığını veren kaliteli, zamansız ve estetik tasarımlara yatırım yapmalarını tavsiye ederim. Mobilyaların uzun ömürlü olması çok önemli, kullanılan malzemelerin kalitesi, güneşe ve suya dayanıklı olması, estetik görünüm olarak zamansızlığı gibi değerler, yapılan yatırımların uzun ömürlü olmasını ve müşteri memnuniyetini yükseltiyor. 2024 yılı hedeflerimiz olarak, Bodrum, Antalya ve Marmaris gibi gözde lüks tatil merkezlerinde tatil köyleri ve butik otellerin premium odalarında ve dış mekan lounge alanlarında, restoranlarında projelerimizi gerçekleştirmektir.



Adil Doruk / Şevki Doruk / Elite Sandalye İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti. Ortakları

Turizm sektörü, firmamıza iş getirisi sağlayıp, istihdam yaratan, sezonda yüzde 80'lik iş hacmimizi oluşturan önemli bir daldır

Elite Sandalye olarak, sektördeki 30. yılımızda Elite markamız ile birlikte sandalye imalatımızın yanı sıra metal, ahşap ürün çeşitlerimiz ile iç ve dış mekanlar olmak üzere birçok alanda üretim yapmaktayız. Ürün portföyümüzü oluşturan sandalye imalatımızla birlikte masa, masa ayağı ve metal ahşap ürün çeşitlerimizi, otel, restoran, kafe iç ve dış mekanları olmak üzere birçok alanda müşterilerimize sunmaktayız. Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak, dünya kalite standartlarında ürün ve hizmet sunmayı hedeflemekteyiz. Güvenirliği tercih eden topluma ve çevreye duyarlı bir kurum olmamızın yanı sıra müşterilerimiz için farklılık yaratmak, bizden beklentilerine ürün ve hizmet kalitesi ile karşılık vermek temel ilkemizdir. Ürün yelpazemizi her geçen gün



geniştirmekte ve gelişen teknolojiye ayak uydurarak makine parkurumuzu sürekli yenileyip geliştirmekteyiz. İstanbul Tuzla'da yer alan 9 bin metrekarelik fabrikamızda yılda 100 bin adet üretim yapmaktayız. Turizm sektörü, bizim için firmamıza iş getirisi sağlayıp, istihdam yaratan önemli bir daldır. Firmamız bazında dönemsel ölçekte baktığımızda, sezonda yüzde

70'lik iş hacmimiz olduğunu söyleyebiliriz. Turizmde yaşanan hareketliliğin yeni otel ve renovasyon yatırımlarına yansımaya başladığı bu dönemde Elite Sandalye olarak, yeni projeleri bekliyoruz ve hedefimiz, yurt dışı ihracatı daha çok yaparak, firmamızı dünyaya duyurmak, bilinirliğimizi ve iş hacmimizi arttırmak ve daima daha ileriye gitmektir.



Sunduğunuz tatil keyfine güven ekliyoruz

Onity
Powered by Carrier



Ziyaretçilerinizin, odalarına ister kartla ister mobil cihazla giriş yapmasını sağlıyoruz.

Onity marka kilit sistemleri tüm kapı modelleri ve tasarımlarına uygun hale getirilebiliyor.

Bulut tabanlı da çalışan sistem, güvenliği artırırken kontrol ve takibi kolaylaştırıyor.

Otelinize özel kurgulayacağımız güvenlik çözümleri için bizimle iletişime geçin.



Cihan Sirolu / Sosar Outdoor & Indoor Textile / Marka ve İletişim Müdürü

SoSar Outdoor&Indoor Textile markasının hem dış hem iç mekanda kullanıma uygun, renkli ve sade tonlardaki 300 farklı renk ve desen çeşitleri ile ilk kreasyon serisi bulunuyor. Modern ve klasik tarz dekorasyona hitap eden serideki tüm kumaşlarımızı, en yüksek kalitede su geçirmez, güneş ışıklarına uzun süre dayanıklı, isteğe bağlı FR (Flame Retardant) testlerden sonra sertifikaları ile satışa sunuyor, stoklu ve özel üretim seçeneklerimiz ile hizmet veriyoruz. Türkiye’de 30 yılı aşkın süredir ev & otel tekstili konusunda faaliyet gösteren Demteks Tekstil Dış Tic.Ltd. Şti.’nin ilk dış mekan koleksiyonu olan “SoSar” Markası, tekstil mühendisi Ruhan Baykan

İç ve dış mekanlarda kullanılacak kumaş ve deri görünümlü su geçirmez ve UV ışınlarından korunan özel bir marka oluşturduk

Özdilek tarafından Türkiye’de hayat buldu. Bu nedenle 30 yıllık deneyimde turizm sektörü, dekorasyon kumaş olarak yüzde 70 oranında müşteri portföyümüzde yer alıyor. Şehir ve resort alanlardaki farklılaşma, zincir otellerin ve iç mimar & mimarların beklentilerine göre farklılaşabiliyor. Turistik tesislerde kumaşlarda güvenlik, hijyen ve uzun ömürlülük ortak aranan kriterler ve SOSAR olarak inovatif yatırımlarımızla piyasaya renk çeşitliliği, bol ekonomik çözümler yaratıyoruz.

Dubai, Los Angeles, Miami gibi şehirlerden ve Katar, UAE, İngiltere gibi pazarlardan gelen taleplere, tasarım kalitemiz ve sertifikalarımızla hızla karşılık vermekteyiz

Güneş ışınlarının güçlenen etkisi ile mekanlarda kullanılan kumaşların her sezon yenilenmesi ek maliyetler oluşturuyordu. Bu nedenle, iç ve dış mekanlarda kullanılacak kumaş ve deri görünümlü su geçirmez ve UV ışınlarından korunan özel bir marka oluşturduk. Sektördeki sorunlar ve talepleri inceledikten sonra Ruhan Baykan Özdilek’in



yarattığı SoSar markalı, otel, restoran, SPA gibi turizm odaklı alanlarda kullanılan mobilya kumaşları, perdeleri, püskül gibi dekoratif tekstil ürünlerimiz pazarda hemen yerini buldu. Dubai, Los Angeles, Miami gibi şehirlerden ve Katar, UAE, İngiltere gibi pazarlardan gelen taleplere, tasarım kalitemiz ve sertifikalarımızla hızla karşılık vermekteyiz. Müşteri memnuniyetimiz, pazarda ilerlememizi ve yeni Ar-Ge, fuar, popup store gibi yatırımlarımızı destekliyor.

Ürünlerimizin, Uzakdoğu menşei ürünler ile kıyaslanıyor olması belki de Türk üreticilerin en büyük sorunu

Belde Tüketim ve Tekstil Ürünleri olarak, 1990 yılında, Mecidiyeköy’deki adresimizde ticari faaliyetlerimize başladık. 1992 yılından itibaren bahçe mobilyaları, plaj ekipmanları ve tekstil ürünleri alanında çalışmalara başlayan firmamız, o yıllarda Türkiye’de henüz faaliyetine başlamış olan Metro Gross Marketlerle ilk temasını kurarak, ürünlerini tüketicinin beğenisine sundu. Üretimde kaliteden ödün vermeden, en doğru ürünü, en uygun fiyata üretmenin gayretiyle geride kalan 34 yıllık sürede sektörün gelişmesine önemli faydalar sağladı. 1994 yılında Ümraniye’deki adresine taşınan firmamız, bahçe mobilyaları konusunda deneyimli kadrosuyla yaklaşık 10.000 metrekaare kapalı alanda üretim ve

depolama yaparak, marketler, yapı marketleri, otel, motel, cafe, restaurant vb. tesisleri için özel konseptli ürünler üretmektedir. Belde Tüketim ve Tekstil Ürünleri olarak, bahçe mobilyaları, şezlong minderleri, yüksek arkalı minderler, midi-maxi setler, monoblok minderler, alt minderleri, koltuk kılıfları, ahşap mobilya minderleri, masa örtüleri ve özel imalat minderleri değişik kumaş alternatifleriyle üretip, aynı zamanda, piknik koltukları, lüks metal şezlonglar, mobilyalar, değişik ebatlarda şemsiyeler, şemsiye bidonları, hamaklar, metal ayaklı hamaklar, salıncaklar, değişik ölçülerde MDF sunta ve werzalit masalar gibi geniş ürün yelpazemizi tüketicilerin beğenisine sunmaktayız. Her ölçüye ve ebadı göre özel üretim minder yapabiliyoruz. Bunun yanında Private Label ürünler de üretmekteyiz. Bahçe ve özellikle plaja yönelik ürünler üretildiği için turizm sektörü bazında bizim için bir farklılaşma söz konusudur. Ağırıklı olarak resort oteller ile çalışmaktayız. Otellerde kullanılan dış mekan mobilyalarının tercihi konusunda, uzun süre açık alanda ve kimi zaman güneş altında kalacak ürünlerde dayanıklılığın ön plana çıktığını söyleyebiliriz ve tabii ki kolay, pratik temizlenebilmesi önemli, tesisler



Eralp Hiçşönmez / Belde Garden / Belde Textile & Metal / Genel Müdür

açısından. Bu kriterler dikkate alınarak, otelin konseptine, mimari atmosferine uygun ürün seçimi yapılabilir. Dış mekan mobilya sektörünün sorunları başlamlında Türk üreticilere bir parantez açmak isterim. Türkiye’de üretim yapan firmalar ile ithalat yapan firmaların sorunları çakışmayabilir. Ürünlerimizin, Uzakdoğu menşei ürünler ile kıyaslanıyor olması belki de Türk üreticilerin en büyük sorunu. Kalite farkı ortaya koyulduğunda ise arada oluşan maliyet farkı diyebiliriz. Durgun geçen birkaç sezondan sonra 2024 yaz sezonunun verimli geçeceğini düşünüyoruz. Daha yazıya yönelik bir sektör olduğumuz için, yazın erken gelmesi ve sıcak geçmesi bizlere avantaj sağlıyor. Firma olarak hedefimiz, kaliteden ödün vermeden hem yurt içi hem yurt dışı mevcut müşterilerimizi koruyup, ilave pazar arayışı olacaktır.





Av. Aelya Güngör / Polgün Waterparks /
Hukuk Müşaviri- Legal Counsel

Su parkları sektöründeki en başarılı ilk 5 markadan biri olan markamız Polgün Waterparks, 2002 yılında Muşla'dan çıktığı yolculuğına bugün 48'den fazla ülkeye yaptığı ihracat ve yeni teknolojilere yaptığı yatırımlarla gün geçtikçe büyümeye devam etmektedir. 400'den fazla çalışanımız, 1500'den fazla projemiz ve güçlü referanslarımızla Ar-Ge, tasarım, üretim, planlama, montaj ve bakım onarım hizmetlerimizle tercih edilen bir markayız. Polgün olarak, su parkları sektöründeki başarılarımızın yanı sıra, son zamanlarda mobilya sektörüne girişimizle de dikkat çekiyoruz. Ahşap mobilya üretim departmanımızda, 20 uzman personelimize birlikte yılda 1500 metrekarelik üretim kapasitemizle ne çıkıyoruz. Ahşap mobilyalarda estetiği ve kaliteyi bir araya getirerek, özgün tasarımlar ve sıra dışı detaylarla müşterilerimizin beklentilerini açmayı hedefliyoruz. Bu alandaki projelerimizde özel tasarımlarla kişiye özel zmler sunuyoruz. Ahşap mobilya üretimindeki uzmanlığımız, doğal malzeme kullanımı ve detaylara verdiğimiz önemle kendini göstermektedir. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun olarak fonksiyonel ve şık tasarımlarla i mekanları sıcak ve davetkar hale getiriyoruz. Her bir rnmzde özgünlüğü ve estetiği ön planda tutarak, mobilya dünyasına Polgün kalitesini taşıyoruz. Polgün olarak, dış mekan mobilyası rtimi ve tedariki konusunda öncelikle 1. sınıf ithal ahşap malzemeler kullanarak kaliteli ürünler tasarlamak ve üretmekle mükellefiz. rn yelpazemiz içinde özellikle havuz ve sahil alanlarında kullanılan cankurtaran sandalyeleri başta olmak üzere, dış meknlara estetik ve fonksiyonellik katan çeşitli ürünler bulunmaktadır. Tasarladığımız cankurtaran sandalyeleri, en st düzeyde dayanıklılık ve konfor sağlamak adına özenle üretilen 1. sınıf ithal ahşap malzemelerle üretilmektedir. Ayrıca, dış mekanlara şıklık katan ahşap saksılar ve oturma grupları da ürün yelpazemizde önemli bir yer tutmaktadır. Her bir rnmzde estetik tasarım, kaliteli malzeme ve uzun ömürlülük ilkelerini ön planda tutarak, müşterilerimize dış mekanlarda rahatlık, şıklık ve dayanıklılık sunmayı amaçlıyoruz. İthal

Otellerin ve tatil köylerinin dış mekan mobilya ihtiyaçları geniş bir yelpazede değişebilir; her turistik mekanın kendine özgü konsepti, atmosferi ve müşteri beklentileri bulunmaktadır

edilen ahşap malzemelerin yanı sıra, uzman ekibimiz tarafından özenle işlenen ürünlerimiz, dış mekanları güzelleştirmek ve kullanıcılarına keyifli bir deneyim sunmak için tasarlanmaktadır. Üretim faaliyetlerimiz kapsamında standart ürünlerin yanı sıra müşteri taleplerine özel projeleri de başarıyla gerçekleştirmekteyiz. Müşterilerimizin zel ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda, tasarım ve teknik özellikler açısından özelleştirilmiş ürünler üretebiliyoruz. Ayrıca, anahtar teslim projeler konusunda da uzmanlaşmış bir ekip ve altyapıya sahibiz. Müşterilerimizin taleplerine uygun olarak baştan sona kadar projelendirme, üretim, lojistik ve montaj süreçlerini kapsayan anahtar teslim projeleri başarıyla gerekleştirebilmekteyiz. Bu sayede müşterilerimize tamamen özelleştirilmiş zmler sunarak, ihtiyaçlarına uygun ve kaliteli zmleri sağlamaktayız.

2024 yılına yönelik öngörü ve hedeflerimiz, ihracat odaklı üretimimizde dış mekan mobilyalarında çeşitliliği artırmayı ve konforlu, dekoratif ürünleri portföyümüze eklemeyi içeriyor

Otellerin ve tatil köylerinin dış mekan mobilya ihtiyaçları geniş bir yelpazede değişebilir. Her turistik mekanın kendine özgü konsepti, atmosferi ve müşteri beklentileri bulunmaktadır. Bu nedenle, biz üreticiler olarak turizm sektöründeki müşterilerimizin özel taleplerini ve ihtiyaçlarını dikkate alarak özelleştirilmiş zmler sunmak için çaba gösteriyoruz. Showroom gibi düşündüğümüz turizm sektörü, farklı otel türleri arasında (şehir otelleri ve tatil köyleri gibi) nemli farklılıklar gösterir. şehir otelleri genellikle şehir yaşamının dinamiklerine ve iş seyahatlerine hitap ederken, tatil köyleri doğa ve dinlenme odaklı bir konsept sunar. Bu farklı konseptler, iç mekan mobilyalarının tasarımında, dayanıklılığında ve estetik özelliklerinde de farklılıklara neden olabilir. Bu nedenle, biz üreticiler olarak, her iki tür otelin de ihtiyaçlarına uygun ürünler geliştirmek için esnek ve özelleştirilebilir zmler sunuyoruz. Müşterilerimizin konseptlerine ve hedef kitesine uygun olarak tasarlanmış dış mekan mobilyalarıyla, turizm sektöründeki iş ortaklarımıza değer katmayı amaçlıyoruz. Dış mekan mobilyaları alanında sunduğumuz en son trend, İreko ahşap malzemesinden üretilen havuz başı cankurtaran sandalyelerini içermektedir. Bu rn, şu anda sektörde büyük bir talep gören, estetik açıdan çekici ve dayanıklı bir malzeme olan İreko ahşabı ile tasarlanmıştır. Mobilya sektöründeki trendleri yakından takip ederek, müşterilerimize hem

şıklık hem de fonksiyonellik sunan ürünler sunmaya zen gösteriyoruz. Ayrıca, turizm sektörü ile olan çalışmalarımız arasında Antalya Sherwood Dream Resort'un dış mekan mobilya projesi önemli bir yer tutmaktadır. Bu proje kapsamında, resortun 600 odasının bakımını gerçekleştirmiş ve 20 odasının sıfırdan mobilya rtimini başarıyla tamamlamış bulunmaktayız. Sherwood Dream Resort gibi prestijli bir tesisten gelen bu güven, ürün kalitemiz ve müşteri memnuniyetine odaklı hizmet anlayışımızın bir yansımasıdır. İreko ahşap malzemedен üretilen cankurtaran sandalyelerimiz, estetik tasarımı ve dayanıklılığı ile dış mekanlara zarafet katarken, Sherwood Dream Resort projelerimizle de sektördeki uzmanlığımızı pekiştirmekteyiz. Otel işletmecilerinin ve yatırımcıların dış mekan mobilyası seçiminde dikkate alınması gereken önemli faktörler bulunmaktadır. Ahşap malzemenin tercih edilmesi, özellikle lüks kategorideki oteller için estetik bir seçenek sunar. Ahşap, mekna canlılık, sıcaklık ve doğallık katarak, otelin marka kimliğine uyum sağlayabilir. Bununla birlikte, dayanıklılık ve bakım kolaylığı önemlidir. Ahşap mobilyaların uzun ömürlü olmaları ve bakımının kolay olması, işletme maliyetlerini düşürebilir. Ergonomi ve fonksiyonellik, müşteri konforunu artırarak olumlu bir deneyim sunar. Otelin bulunduğu bölgenin iklimsel koşulları göz önünde bulundurulacak uygun ahşap türü seçilmelidir. Ayrıca, vresel duyarlılık ve sürdürülebilirlik, ahşap mobilya seçiminde önemli bir faktördür. Son olarak, bütçe planlaması yapılrken kalite ve uzun vadeli yatırım getirisini göz önünde bulundurulmalıdır. Ahşap mobilyalar, otelin dış mekanlarında sıcak ve çekici bir atmosfer yaratma potansiyeli taşır, bu nedenle doğru seçimlerle estetik ve fonksiyonellik bir arada sunulabilir. 2024 yılına yönelik öngörü ve hedeflerimiz, ihracat odaklı üretimimizde dış mekan mobilyalarında çeşitliliği artırmayı ve konforlu, dekoratif ürünleri portföyümüze eklemeyi içeriyor. Dış mekan mobilyalarının yanı sıra genel i mekanlarda da kullanılabilecek şık tasarımlara odaklanarak müşterilere estetik ve rahat bir deneyim sunma hedefindeyiz. Yaratıcı ve inovatif projelere ağırlık vererek müşteri taleplerine özel zmler üretmeyi srdreeğiz. Sürdürülebilirlik ve vresel duyarlılık alanlarında daha ileri adımlar atarak üretim süreçlerimizi vre dostu hale getirme amacındayız. En önemli hedefimiz, müşteri memnuniyetinde yüksek standartları koruyarak sektördeki lider konumumuzu güçlendirmek ve sürekli olarak gelişen müşteri beklentilerine uygun zmler sunmaktır.



Haluk Özel / Modalife / Kurumsal
Satış Direktörü

Modalife, tüketicilerin farklı tercih ve ihtiyaçlarını, farklı tarzlarda, herkes için erişilebilir maliyetlerde, yüksek kaliteli ürünler sunarak karşılamak ilkesiyle bugün, Türkiye'nin önde gelen mobilya markaları arasında yer alıyor. 1980'li yıllarda Ankara'da bir atölyede başlayan marka yolculuğumuz, 40 yılı aşkın bir süredir düzenli yatırımlar ve istikrarlı büyümemizle sürdürüyoruz. Günün modasını ve trendlerini yakalayan tasarımlarımızla, oturma gruplarından yemek odalarına, yatak odası takımlarından genç odalarına, çok amaçlı dolaplardan sehpalara kadar bir evin tüm mobilya ihtiyacını karşılayan kullanışlı ve fonksiyonel ürünleri, uluslararası kalite standartlarında üretiyoruz. Tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerini her zaman göz önünde bulundurup, bu ihtiyaç ve beklentileri kalite, tasarım ve konforun ulaşılabilir hali anlayışıyla sunma azmimizle karşılıyoruz. Ar-Ge ve tasarımdan üretim ve paketlemeye tüm süreçlerimizi Kırıkkale'de 150.000 metrekare kapalı alana yayılı 5 üretim tesisimizde gerçekleştiriyoruz ve 2 bin 200'ün üzerinde kişiye doğrudan istihdam sağlıyoruz. Ar-Ge becerilerimizi, üretim kalite standartlarımızı ve lojistik süreçlerimizi düzenli yatırımla sürekli geliştiriyoruz. Turizm sektörüne yönelik ürünlerimiz arasında, oda ve genel kullanım alanlarına yönelik koltuk takımları, yatak, baza ve modüler mobilya gruplarının yanı sıra, otellerde özellikle restoran ve snack barlarda masa/sandalye takımları, bahçe takımları yer alıyor. Son dönemde yaygınlaşmaya başlayan bungalov oteller veya doğa otellerine yönelik, farklı renk seçenekleri, hafif ve dayanıklı yapı, zarif görünüm, uygun fiyat ve en önemlisi ıslak alanlarda kullanım avantajı sunan ve rattan olarak ifade edilen plastik enjeksiyon rattan takımları üretimi de gerçekleştiriyoruz. Plastik enjeksiyon sandalye ve bahçe mobilyaları ürünlerimizi "Sandalie" markamızla sunuyoruz. Öte yandan, Türkiye'de plastik hammadde ihtiyacını tamamen geri dönüşümle sağlayan ilk mobilya üreticisiyiz. Farklı ürün gruplarımız için plastik parçaların

Sürdürülebilir bir gelecek için 'sanayide sıfır atık' konusunda sektörümüzde öncü kuruluşlar arasında yer alıyoruz

yanı sıra, plastik ev, balkon ve bahçe mobilyaları ürettiğimiz Modalife Plastik üretim tesisimiz, tüm plastik hammadde ihtiyacını, kendi bünyesindeki geri dönüşüm tesisinden karşılıyor. Bu sayede her gün, doğaya atık olabilecek 32 ton plastik, doğa ve ekonomi için değere dönüşüyor. Sürdürülebilir bir gelecek için sanayide sıfır atık konusunda sektörümüzde öncü kuruluşlar arasında yer alıyoruz. Modalife olarak, talepler doğrultusunda işin hacmine göre butik çalışmalar da yapıyoruz.

2023 yılını geride bırakmamızla beraber turizm sezonu hazırlığının ve bahar sezonunun etkilerini pozitif yönde hissetmeyi planlıyoruz ve planlamamızı bu doğrultuda yapıyoruz. Gerek ülke turizmi gerekse sektör faaliyetleri açısından 2024 yılının önemini bilincindeyiz

Şehir otelleri genellikle tek gecelik iş seyahatleri için tercih ediliyor. Tek veya iki kişilik konaklama yapıldığı için odalarda ağırlıklı olarak basic, pratik ve fonksiyonel ürünler kullanılıyor ve bu otellerde çoğunlukla ofis konforunun yakalanması bekleniyor. Resort oteller ise en az bir hafta konaklamalı, ailelerin veya arkadaş gruplarının kaldığı ve her şey dahil sistemin uygulandığı hem dinlenme hem de tatil otelleri olarak karşımıza çıkıyor. Bu tip otellerin dekorunda

daha sezonsal minimal mobilyalar görüyoruz. Rattanlar, bambular ve uzun ömürlü ürünler tercih ediliyor ve özellikle ev konforunun olması bekleniyor. Dış mekan mobilyaları olarak, rattan masa setleri, köşe takımları, bahçe balkon oturma grupları gibi her konseptte ve tarza uyabilecek farklı mobilya üretimlerimiz mevcut. Otellerde tatil, eventler ve organizasyonlar gerçekleştirildiği ve insanların kullanım alanlarında yoğunlukta olduğu alanlar olduğu için, mobilya tercihi önemli ve dikkat edilmesi gereken bir konu. Misafirlere görselliği zengin mobilyaların yanı sıra konforu da maksimum seviyede hissedebilecekleri işlevsel mobilyalar sunulmalı bununla beraber konseptte ve sezona göre mobilya tercih edilmelidir. 2023 yılını geride bırakmamızla beraber turizm sezonu hazırlığının ve bahar sezonunun etkilerini pozitif yönde hissetmeyi planlıyoruz ve planlamamızı bu doğrultuda yapıyoruz. Gerek ülke turizmi gerekse sektör faaliyetleri açısından 2024 yılının önemini bilincindeyiz. Firmamız, sektör ve ülkemiz için verimli bir yıl olması temennimizdir.





Italian Masterpieces

The Secret Garden Collection designed by Roberto Lazzeroni

poltronafrau.com



POLTRONA FRAU ISTANBUL by BMS DESIGN CENTER

Nispetiye Caddesi, Seherıldızı Sokak No:5 Etiler / İstanbul

T. 0212 263 64 06

info@bms.com.tr | www.bms.com.tr

[f](#) | [@](#) [bmsdesigncenter](#)

Tasarımla Geçen 40 Yıl...





Nesrin Oğuz / Artikel Dizayn Proje
Tasarım San. Tic. Ltd. Şti. / Firma Sahibi

2011 yılında Limited şirketi olarak kurulan firmamızın geçmişi, üretici şahıs şirketi olarak çok eskiye dayanmaktadır. 2011 yılından sonra hem imalatımızı genişlettik hem de showroom açarak müşterilerimize daha görsel hitap etmeye başladık. Önceleri iç ve dış mekan olarak hizmet vermekte iken son yıllarda daha çok bahçe mobilyalarına ağırlık vererek daha seri imalatlar yapmaya başladık ve sektörde aranan birkaç firmadan biri olduk. Dış mekan mobilyası ürün portföyümüzde ağırlıklı olarak şezlong grubu yer almaktadır. Oturma grupları, özel ölçü köşe takımları, masa takımları, her ölçüde özel imalat yaptığımız masa tablaları, masa ve sandalyeler, değişik ölçülerde sehpa, VIP localar, sedirler, projelerde olursa yer deckleri, şemsiyeler yer almaktadır. Üretimini gerçekleştirdiğimiz standart ürünlerin yanı sıra, özel projelerde özel üretimler yapıyoruz. Özellikle bahçe mobilyalarında proje çalışmayı çok seviyoruz. Gerektiğinde teslim gerekse talep edilen yeni model ürünlerin seri imalatını yapıyoruz. Özellikle turizm sektörü bizim pazarımız. Yurtiçi ya da yurtdışı otellerin plaj, havuz, açık alanları ve balkonlarına masa sandalye, oturma grupları ve şezlonglar yapıyoruz. Yurt içinde özellikle turizm bölgelerinden ve tüm şehirlerden talep geliyor. Biz özellikle 1. Sınıf Afrika yöresi Iroko olarak anılan ağaçlardan üretimler yapıyoruz. Talep edilirse orijinal Brimanya teak ağacı ya da daha uygun Endonezya'dan getirttiğimiz teak ağaçlarından imalat yapıyoruz. Pandemi zamanında lojistik alanında sıkıntılar başladığında, ithal olan ürünlerin yurt içinde de üretim süreci hızlandı. Böylece yurt dışından ithal edilen her ürünü, Türkiye de imal etmeye başladık. Şu an trend olan ürünler Teak ağacı ile rattan karışımı ürünler, alüminyum rattan karışımı ürünler. Komple rattan ürünlerin ömrü daha kısa olduğu ve ahşap ürünlerinde rekabet edilecek fiyatlarda olduğu için, talep daha çok ahşap ürünlere kaydı. Turizm sektöründe 5 yıldızlı pek çok otel ve butik otellerle çalışıyoruz. Tek tek

Pandemi zamanında lojistik alanında sıkıntılar başladığında, ithal olan ürünlerin yurt içinde de üretim süreci hızlandı. Böylece yurtdışından ithal edilen her ürünü, Türkiye de imal etmeye başladık

isim vermek çok zor. Bazen de dolaylı olarak otellere satış yapıyoruz; arada aracı mimarlar ve başka satıcı firmalar da oluyor.

2024 yılında Artikel Dizayn Proje Tasarım olarak hedefimiz, 2023 yılı satışlarını 3 kat arttırmak. Tahminim yıl ortasında bu hedefimizi tutturmuş oluruz

Bazen dikkat edilmeyen konu, ağacın dış mekana uygun olup olmadığını tam araştırmadan yani dış mekan ağacı tam tanımadıkları için yanıtılan ve imalatçı firmayı tanımadan, fiyat biraz uygun diye satın alma yapıyorlar. Fakat kalitesiz, dış ortama uygun olmayan ağaçlar, bir süre sonra çatlama kırılma yapabiliyor. Bu durum da bizim gibi orijinal ağaçlarla çalışan firmalara da zarar verebiliyor. Bizi tanıyan firmalar ağacımızı ve imalatımızın kalitesini bildiği için, sorun olmuyor fakat yeni tanıdığımız firmalardan bazen "Geçen yıl aldık, kırıldı, çatladı bozuldu, ağaç ürün istemiyoruz" gibi serzenişler oluyor. Benim tavsiyem, satın alma yapmadan sadece sözlerle değil ürünün kalitesini yerinde görerek, kontrol ederek almaları. Satıcı ağız ile ürünü çok güzel pazarlayan fakat kalitesiz ürün satan ve ürünün arkasında durmayan çok firma var. Sektörümüzün sorunları tabii ki artan malzeme fiyatları ve düşen kar oranları. Ve devletimizin üretim sektörünü değil de hizmet sektörünü desteklemesi. Halbuki üretici desteklenecek ki ülkemiz kalkınsın. Üretim sektörü maalesef hiçbir alanda desteklenmiyor. Firma olarak 2024 yılı hedefimiz, 2023 yılı satışlarını 3 kat arttırmak. Tahminim yıl ortasında bu hedefimizi tutturmuş oluruz. Her yıl, 2.



hedefi koymayı çok seviyorum. 2. hedefe ulaşmaya çalışmak daha heyecanlı oluyor. Bu arada yapım gereği her zaman çok umutlu ve pozitif bakırım hayata. O yüzden güzel Türkiye'mden çok mutluyum. Her şeye rağmen, büyük önder Atatürk'ümüzün de dediği gibi, ileriye gitmek için gereken kuvvet asil kanımızda mevcuttur. Her ne kadar her taraftan yıpratılmaya çalışılsak bile çok yakın bir gelecekte güzel memleketimiz hak ettiği yeri bulacaktır. Bu topraklarda doğmak ve hizmet etmek benim için çok büyük ayrıcalık. İşimi ve memleketimi çok seviyorum. 2024 yılı tüm meslektaşlarıma şans ve bereket getirsin.



UV PROTECTED

OUTDOOR TEXTILES



sOsar OUTDOOR TEXTILE

Sosar textiles are crafted for a variety of purposes, including outdoor and indoor decoration, beach and marine applications, custom textiles and beyond.

Sosar textiles provide waterproof, uv-protection certificates, for catalogue request contact with us.

 +90 535 922 77 22 cihan@sosartextile.com demteks.net



Nihat Aşut / Yücel Bahçe Mobilya San. ve Tic. A.Ş. / Horeca Satış Yöneticisi

Firmamız 1985 yılında kurulmuş olup, 2002 yılında, bugün de hizmet verdiği dış mekan mobilyaları üretimi, 2008 yılında ise stadyum koltukları üretimi sektörlerinde hizmet etmeye başladı. Gaziantep ve Kayseri’de olmak üzere iki faal fabrikada, 33 enjeksiyon makinesi ile üretim yapmakta olup, günde 25.000 parça bitmiş ürün üretebilecek kapasitededir. 2023 itibarı ile ihracat oranı yüzde 70 olup, 62 farklı ülkeye ihracat yapılmaktadır. Ürünler firmanın kendi markaları olan Rainbow ve Delta markaları ile üretilmektedir. Üretimini gerçekleştirdiğimiz ürün grupları plastik veya alüminyumdan üretilmekte olup sandalye, masa, şezlong, oturma grupları, masa ayakları ve bar tabureleri ile bir tesisin tüm ihtiyaçlarını sağlayabilecek geniş portföye sahiptir. Plastik grubunda ürettiğimiz ürünler enjeksiyon kalıpları ile üretildiğinden ölçülerini değiştirme şansımız olmasa da minder, cam, kompakt gibi malzemelerden ek aksesuarlar

Sektörün en büyük sorunu, kalite yerine fiyat odaklı piyasaya giren firmaların, oteller için riskli ürünler satışa sunmalarıdır

ekleyerek, ürünleri müşterinin talebine göre farklılaştırabiliyoruz. Alüminyum grubunda ise direkt olarak müşterinin talebi, rengine göre şekillendirebiliyoruz. Turizm sektörü daima büyüyen, kendini yenileyen bir sektör. Bu sebeple üreticiler bu sektöre bizzat hizmet edebilmek adına turizm bölgelerinde yeni yerleşkeler oluşturmakta ve bu sayı gün geçtikçe artmaktadır. Şehir içi otellerde çok fazla şezlong gerekmez iken, resort otellerde sektörde en fazla sayıda alınan ve kullanılan ürün şezlonglardır.

Manavgat’ta yeni yerleşkemizde, diğer sektörlerden firmalara da yer vererek, yerleşkemizi bir Turizm Tedarik Merkezi olarak hizmete geçirmek gibi bir projemiz var

Sürekli olarak sektördeki en son trendleri takip ederek, bu trendlere hizmet eden, tesis kullanımına uygun ve dayanıklı yeni modeller geliştiriyoruz. Manavgat’ta yeni yerleşkemizde, diğer sektörlerden firmalara da yer vererek, yerleşkemizi bir Turizm Tedarik Merkezi olarak hizmete geçirmek gibi bir projemiz var. Dış mekan mobilya tedariki konusunda otellere vereceğimiz tavsiyeler, alacağı ürünlerin uluslararası test kuruluşlarından onaylı test raporu olup olmadığına dikkat edilmeli. Ürünlerin güneş (UV) dayanımı ve orijinal hammadde ile üretilip üretilmediği konusunda bilgi alınmalı. Metal ürünler



paslandığı için metal içerikli ürünlerden kaçınılmalı, alüminyum veya plastik tercih edilmelidir. Sektörün en büyük sorunu, yatırım maliyetlerin düşük olması sebebiyle sektöre giren firmaların, kalite yerine fiyat odaklı piyasaya girerek, oteller için riskli ürünler satışa sunmaları ve bunun otel müşterileri ile otel yönetimi arasında ciddi sorunlara yol açmalarıdır. Çözüm, satınalma sorumlularının otel kullanımı için doğru, kaliteli ve sorunsuz ürünü tercih etmeleri ve bilinmeyen, kalitesi test edilmemiş firmalardan alım yaparken dikkatli davranmaları olur. 2024 yılının turizm sektörü için hareketli ve verimli bir yıl olacağını düşünüyoruz. Bizim hedefimiz doğru ve sorunsuz ürünü, doğru fiyatla mümkün olduğunca fazla tesislere sunmak ve piyasadaki market payımızı gün geçtikçe arttırmaktır.

OPS Mall’un havası LENNOX ile değişiyor



2019 yılından itibaren Lennox marka paket klimaların lisanslı üretimini yerli olarak gerçekleştiren Form Endüstri Ürünleri firması, uzun yıllara dayanan sektör tecrübesi ve üstün teknolojiye sahip ürünleriyle referanslarına bir yenisini daha ekledi. Aydın’da kapılarını açmaya hazırlanan OPS Mall, iklimlendirme ihtiyacını Lennox Flexair Serisi ile sağlıyor. Aydın ve çevre illerin en büyük kapalı AVM’si olarak kapılarını açmaya hazırlanan toplam 82.000 metrekarelik alana sahip OPS Mall’un iklimlendirme ihtiyacı Form Endüstri Ürünleri’ne ait toplam soğutma kapasitesi 2.000 kW olan 10 adet Lennox marka

hava soğutmalı heat pump rooftoplar ile sağlanıyor. Paket klimada pazar lideri olan Lennox, iklimlendirme ve taze hava konusunda verimli ve etkin çözümler sunuyor. OPS Mall’in tercihi Lennox Flexair Serisi her ihtiyaca cevap veriyor. Hava kalite sensörü sayesinde kapalı mekanların havasının sürekli olarak taze kalmasını sağlayan Lennox Flexair Serisi yıllık kullanımda ise tam yüzde 30 oranında enerji tasarrufu sunuyor. AVM’nin iklimlendirmesinde kullanılan bu cihazlar Gelişmiş Soğutma Devresi, eDrive Değişken Hızlı Fan Sistemi ile ön plana çıkıyor. Eurovent sertifikalı Lennox paket klimalar, Ecodesign ERP (Energy Related Products) direktiflerine uygun olarak yüksek sezonsal verimlilik değerlerini karşılıyor. Bu sayede cihazlar yıl boyunca kısmi yüklerde daha az enerji tüketerek işletme maliyetlerini azaltıyor. Ayrıca Multi Scroll kompresörler ve bağımsız soğutma devresi ile yüksek verimlilik ve daha uzun ömürlü teknoloji sunan Lennox, EC fan ile yüzde 30’a varan enerji tasarrufu sağlamanın yanı sıra düşük ses seviyesiyle de kullanım konforu sunuyor. Kullanıcı tercihinin göre, yüzde 100 taze hava kullanımı, Free-Cooling ve karışım havası kullanımı olmak üzere anlık şartlara ve beklentilere çözüm sunuyor.

Form Şirketler Grubu Onursal Başkanı Bedi Korun'a "Meslekte 70. Yıl Ödülü"

Form Şirketler Grubu'nun Kurucusu ve Onursal Başkanı Bedi Korun, bilgi birikimi ve tecrübesiyle tam 70 senedir iklimlendirme sektörüne yön vermeye devam ediyor. Korun'un meslekteki 70. yılı Makine Mühendisleri Odası (MMO) tarafından özel bir plaket ile taçlandırıldı. 1930 yılında İzmir'de doğan Bedi Korun, 1953'te bugünkü adıyla Yıldız Teknik Üniversitesi'nin Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Türkiye'deki ilk iklimlendirme projelerine katkıda bulunarak Almanya ve ABD'de birçok işte mühendis olarak çalıştı. ABD'de yüksek lisansını tamamladıktan sonra Türkiye'ye dönerek deneyimlerini değerlendirmek üzere kendi işini kurdu. Korun Ailesi, Ankara'da 20 metrekaresel bir ofiste başlayan FORM hikâyesini, bugün bir gurur tablosuna dönüştürdü. Bedi Korun Form Şirketler Grubu Onursal Başkanı olarak devam ettiği meslekteki 70. senesini, Makine Mühendisleri Odası tarafından takdim edilen ödül ile kutladı. Bedi Korun, 70 yıldır, ileri görüşlü yaklaşımı, teknik bilgi birikimi ve tecrübesiyle sektöre büyük katkı sundu. ISKAV ve ISKID derneklerinin kurucu üyeleri arasında yer aldı. "Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü" ve "İlk günden bugüne Form Grubu'nun Klima Sektöründeki 56 yılı" kitaplarını sektöre kazandıran Korun, Türkiye'de birçok üründe imalat ve ithalat bazında ilkleri gerçekleştiren bir sanayici olarak öne çıkmaktadır.



İnoksan'a Sıfır Atık Belgesi

Türkiye'nin önde gelen endüstriyel mutfak ekipmanları üreticilerinden biri olan İnoksan, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma faaliyetleri kapsamında önemli bir adım daha atarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından verilen Sıfır Atık



Belgesi almaya hak kazandı. İnoksan bu belgeye, sürdürülebilirlik politikasıyla birlikte faaliyetlerinin her aşamasında çevreye saygılı bir üretim anlayışını benimseyerek 25.000 metrekaresel kapalı alandaki üretim tesisinde kurduğu Sıfır Atık Yönetim Sistemi ile layık görüldü. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın, kendi tesislerinde sıfır atık yönetim sistemini kuran ve işleten firmalara verdiği Sıfır Atık belgesi; israfın önlenmesini, kaynakların daha verimli kullanılmasını, atık oluşum sebeplerinin gözden geçirilerek atık oluşumunun engellenmesini veya minimize edilmesini, atığın oluşması durumunda ise kaynağında ayrı toplanması ve geri kazanımının sağlanması süreçlerini kapsıyor. Çevresel etkileri azaltma hedeflerine ulaşma amacı doğrultusunda sürdürülebilirlik projelerine büyük önem verdiklerini belirten İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, "Sıfır Atık Belgesi, işletmemizin çevresel performansını gösteren bir kilometre taşıdır. Bu belgeyle birlikte, atıklarımızı en aza indirme, geri dönüşümü teşvik etme ve doğal kaynakları koruma konusundaki çabalarımız resmi olarak tescillenmiş oldu." dedi. İnoksan, çevresel etkileri azaltma yolculuğunu daha da ileri taşıma konusundaki kararlılığını sürdürerek, gelecekteki projeler ve çevresel sürdürülebilirlik çabalarıyla birlikte, sektördeki konumunu daha da güçlendirecek.

Bonna, Premium Vitriified kategorisi ile üretim ağını genişletiyor

Bonna, "Mükemmel yeme içme deneyimi" vaadini yeni ürün kategorisiyle genişletiyor. Porselen üretimindeki uzmanlığını Vitriified kategorisine taşıyan marka, dayanıklı, sürdürülebilir ve el yapımı hissi veren masaüstü çözümleriyle sunumlara ayrıcalık katıyor. 2014 yılından bugüne Türkiye'nin ilk ve tek HoReCa markası olarak faaliyetlerini sürdüren ve 6 kıtada 100'de fazla ülkede otel, restoran ve catering sofralarında şıklık yaratan Bonna, Vitriified kategorisindeki yeni ürünleriyle yaratıcı şeflerin eşsiz sunumlarını tamamlamaya hazırlanıyor. Farklı materyallerin bir arada kullanıldığı kusursuz sofralar hayal eden marka, bu hayalini porselene adanmış uzmanlığıyla birleştiriyor ve Vitriified kategorisindeki yeni ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturuyor. Bonna'nın en dayanıklı ve yüksek kaliteli hammaddelerden üretilen ilk Vitriified koleksiyonları Hornfels ve Mirage, sunumlarınızla hikâye anlatabileceğiniz bir tuval vadediyor. Sonsuz çöllerin ikonik güzelliğinden ve siyah volkanik kumlar ile soğuyan lavların buluşmasından alınan ilham, Vitriified'in etkileyici tasarımında buluşuyor. Estetik ve işlevselliğin mükemmel buluşması olan Bonna'nın yeni koleksiyonu, sağlıklı bileşimi, güçlü yapısı ve cazibeli tasarımıyla kullanıcılarına ayrıcalıklı bir sunum deneyimi yaşatıyor. Yoğun ve yüksek kaliteli vitriified gövdesiyle performansta rakipsiz dayanıklılık sağlayan Bonna Premium Vitriified, düz tabaklarında kenar çıtlatmama garantisini veriyor. Böylece olağanüstü uzun ömre ve düşük su emilimine sahip olan koleksiyonun her bir parçası, reaktif sırt teknolojisi sayesinde benzersiz ve özgün bir tasarım vadediyor. Vitriified aynı zamanda Bonna'nın düşük karbon ayak izi girişimini, çevre dostu bir kategori olarak destekliyor. Kategorinin sürdürülebilir ürün kalitesi ve eko-optimize edilmiş üretim prensipleri, tek pişirim ve yerel kaynaklı ham maddeye erişimi ile sağlanıyor. Bonna uzmanlığı tarafından özel olarak tasarlanmış Vitriified, geliştirilmiş ürün reçetesi ve daha yüksek pişirme sıcaklığı sayesinde seramiğe göre daha uzun bir ürün ömrü sunuyor. Bonna Vitriified el yapımı doğallığında amorf form doğanın cazibesini tüm zarıflığıyla masalarınızda hissettirecek.



Granada Luxury Red Otel'in iklimlendirme tercihi; Mitsubishi Heavy

Üstün Japon teknolojisiyle Form kalitesini bir araya getiren Form MHI Klima Sistemleri, Alanya'da Avsallar bölgesinde yer alan Granada Luxury Red Otel'in iklimlendirme tercihi oldu. Form MHI Klima Sistemleri, sektör bilgisiyle



Japon teknolojisinin gücünü şıklık ve enerji tasarrufuyla birleştiriyor. Misafirlerine huzur dolu bir tatil ortamı sunan Granada Luxury Red Otel, iklimlendirmesinde Mitsubishi Heavy'nin FDTQ, FDT, FDUM ve FDUT tek yöne üfleme kompakt kaset tipi modellerinden oluşan 204 adet iç ve 28 adet Heat Recovery dış ünitesini tercih ediyor. Mitsubishi Heavy FDTQ serisi Tek Yöne Üfleme Kaset Tipi İç Üniteler; ultra ince tasarımı, Airflex kanat teknolojisi, hareket sensörü, kompakt yapısı ve düşük ses seviyesi gibi fark yaratan özellikleriyle otellerin tercihi oluyor ve odalara şık bir görünüm katıyor. Dış ünitelerde tercih edilen Heat Recovery ise patentli sürekli ısıtma kapasitesi kontrol özelliği (CHCC) ve değişken üfleme sıcaklığı kontrolü (VTCC) ile büyük oranda tasarruf sağlıyor. Bununla birlikte ısıtma ve soğutma ihtiyaçlarını aynı anda karşılayarak çoklu kullanım alanlarında ısının korunmasına olanak tanıyor.



Electric Vehicles

HAYRANLIK UYANDIRIR



PC-4



DAHİLİ ŞARJ ÜNİTESİ

220 Volt şebeke gerilimi ile
4-6 saatte şarj



80 km MENZİL

Tam şarj ile
80 km menzil



"0" EMİSYON

%100 Elektrikli,
çevre dostu



AC MOTOR

Temiz çevre,
yüksek performans



SAĞLAM & ESTETİK

Güçlü ve şık tasarımı
ile bütün gözler üzerinizde



REJENERATİF FREN SİSTEMİ

Enerji tüketiminde
verimliliği arttırır



Electric Vehicles

EN YAKIN İŞ ARKADAŞIN



PC-W



DAHİLİ ŞARJ ÜNİTESİ

220 Volt şebeke gerilimi ile
4-6 saatte şarj



"0" EMİSYON

%100 Elektrikli,
çevre dostu



SAĞLAM & ESTETİK

Güçlü ve şık tasarımı
ile bütün gözler üzerinizde



80 km MENZİL

Tam şarj ile
80 km menzil



AC MOTOR

Temiz çevre,
yüksek performans



REJENERATİF FREN SİSTEMİ

Enerji tüketiminde
verimliliği artırır

www.pilotcar.com.tr

'Loop by Daikin' projesiyle üretilen VRV dış üniteler Avrupa'ya ihraç ediliyor



İklimlendirme sektöründeki yenilikçi yaklaşımıyla sektörün çitasını yukarıya taşıyan Daikin, yeni teknolojisi 'Loop by Daikin' projesi ile büyük bir fark yaratıyor. Sahadan toplanan soğutucu akışkanların ıslah edilip, VRV dış ünitelerinde kullanılabilir hale getirilmesi esasına dayanan 'Loop by Daikin' metodolojisi sürdürülebilir bir geleceğin basamaklarından biri olarak kabul ediliyor. Hendek'teki fabrikasında Avrupa'ya ihraç edilmek üzere VRV dış ünite üretimi yapan Daikin Türkiye, 'Loop by Daikin' projesi kapsamında yeni soğutucu

akışkan kullanmak yerine dönüşümden kazanılmış soğutucu akışkanları kullanarak '2050 yılına kadar karbon nötr şirket olma' hedefi doğrultusunda ilerliyor. Sürdürülebilir bir gelecek yaratma misyonuyla çalışmalarını sürdüren Daikin, çevreci ve yüksek teknolojiye sahip ürünleriyle fark yaratırken sektörüne de öncülük etmeye devam ediyor. Sahadan toplanan soğutucu akışkanların ıslah edilip, VRV dış ünitelerinde kullanılabilir hale getirilmesi esasına dayanan Loop by Daikin, Daikin'in 2050 yılına kadar karbon nötr şirket olma hedefinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Daikin Europe N.V. tarafından yürütülen devrim niteliğindeki soğutucu akışkan programı olan "Loop by Daikin" yaklaşımının temel ilkesini "Geri Kazanmak-İslah Etmek-Yeniden Kullanmak" anahtar kelimeleri oluşturuyor. Geri kazanılan soğutucu akışkan, her yıl 400.000 kg'dan fazla yeni gazın üretilmesini engelliyor. 2022 yılında Hendek'teki fabrikasında devreye aldığı yeni VRV üretim tesisi ile ihracatını 100

milyon Euro daha artırmayı hedefleyen Daikin Türkiye, bunun bir uzantısı olarak Şubat 2023 itibarıyla hayata geçirdiği 'Loop by Daikin' projesiyle Türkiye'yi yeni bir teknolojiyle tanıştırdı. Loop by Daikin projesiyle; Daikin, Avrupa'ya ihraç edilmek üzere Daikin Türkiye'nin Hendek fabrikasında üretilen R410A soğutucu akışkanına sahip VRV dış üniteler için yeni soğutucu akışkan kullanmak yerine dönüşümden kazanılmış soğutucu akışkanları kullanıyor. İlk kez Daikin tarafından uygulamaya alınan bu yöntem, soğutucu akışkanların dögüsel ekonomiyi katılmasını sağlarken, şirketin çevre duyarlılığının da bir göstergesi olarak kabul görüyor. Program kapsamında Hendek Üretim Tesisi'nde üretilen VRV cihazlarında sertifikalı ve ıslah edilmiş soğutucu akışkan kullanımı yapılıyor. 2022 mali yıl (FY22) döneminde VRV üretimi kapsamında 35.832 kg geri kazanılmış/ıslah edilmiş R410A gazı kullanılmış, böylece bu kadar miktar yeni gazın kullanılması önlenerek çevreye olan etkiler azaltılmıştır.

Pamukkale Üniversite Hastanesi'nin iklimlendirme tercihi Clivet oldu



Form Endüstri Ürünleri'nin 13 yıldır Türkiye'de temsilciliğini sürdürdüğü Clivet, farklı iklimlendirme ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunarken referanslarına bir yenisini daha ekledi. Pamukkale Üniversitesi'nin iklimlendirme tercihi Clivet oldu. Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Yapı İşleri Genel Müdürlüğü, Kamu Binalarında Enerji Verimliliği (KABEV) Projesi kapsamında Denizli'de bulunan 182.773m2 alanda kurulu Pamukkale Üniversitesi LOT-1 ve 39.000m2 alanda kurulu Pamukkale Üniversitesi Eğitim ve Mühendislik Fakültesi LOT-2 binalarının enerji verimliliği projelerinde Clivet'in yüksek verimli ısı pompaları ve soğutma grupları kullanıldı. 400 yataklı hastane, Onkoloji Hastanesi, Tıp Fakültesi, Sağlık Meslek Okulu, Mühendislik Fakültesi, Teknoloji Fakültesi, Müzik ve Sahne Sanatları, Rektörlük Binası ve Yemekhane binalarının tamamında toplam 23.5 MW kapasiteye sahip 24 adet Eurovent sertifikalı Clivet multifonksiyonel ısı pompaları ve yeni nesil R513A gazlı Clivet VFD vidalı soğutma grupları tercih edildi. Clivet multifonksiyonel (MF) ısı pompası; aynı anda bağımsız olarak soğuk ve sıcak su üretimi sağlarken bu esnada kendi içinde yüzde 100'e kadar ısı geri kazanımı yaparak maliyetsiz ısıtma ve/veya soğutma sağlıyor. Eş zamanlı kullanımda 7,83 'e varan toplam verimlilik değerleri ile ön plana çıkan MF ısı pompaları aynı anda ısıtma ve soğutma ihtiyacı bulunan farklı mahallerin ihtiyacını tek bir ünite ile maksimum verimlilikte karşılıyor. Kompakt tasarımı, 7 üniteye kadar kaskat sistem ve modüler bağlantı özellikleriyle ilgi gören Clivet; hava soğutmalı full Inverter vidalı kompresörlü soğutma grupları yüksek sezonsal verimlilik değerlerine sahip olup 5,40 üzerinde verimlilik değerleri sağlıyor. Ayrıca yeni nesil ekolojik soğutucu akışkan R513A kullanımı sayesinde minimum CO2 salınımı yapıyor.

HotelRunner ve Roibos stratejik bir iş birliğine imza attı

Yenilikçi bir B2B pazar yapıları olan Roibos ve önde gelen konaklama teknolojisi sağlayıcısı HotelRunner, sektör standartlarını yeniden tanımlayacak stratejik iş birliklerini duyurdular. Sürekli gelişen konaklama sektöründe bu stratejik iş birliği, Roibos'un otel dağıtımına yeni bir soluk getirme



konusundaki kararlılığını ve 35.000'den fazla B2B seyahat operatöründen oluşan şeffaf ve kapsamlı dağıtım ağını, HotelRunner'ın uçtan uca otel yönetimi çözümleri sunma konusundaki uzmanlığı ve dünya çapında 60.000'den fazla tesislen oluşan kullanıcı tabanı ile bir araya getiriyor. İki sektör liderinin güçlerini birleştirmesi hem tesislere hem de dağıtımçılara önemli bir değer sunmayı amaçlıyor. Roibos, HotelRunner'ın gerçek zamanlı envanter güncellemeleri için doğrudan bağlantı deneyimi sunan son teknoloji platformuna erişim sağlarken, oteller ve distribütörler arasında doğrudan kontrat yapılmasını kolaylaştırma konusundaki öne çıkan uzmanlığından da yararlanacak. İş birliği, aracıları ortadan kaldırmaya ve her iki taraf için de kar marjlarını optimize etmeye yardımcı olacak. Bu yenilikçi yaklaşım sadece kontrat sürecini kolaylaştırmakla kalmıyor, aynı zamanda otellere dağıtımları üzerinde daha fazla kontrol sağlayarak onları güçlendiriyor. HotelRunner Satış ve İş Geliştirme Direktörü Rıza Kaynak iş birliğiyle ilgili olarak şunları söyledi: "Tesislere dağıtımları üzerinde kontrol sağlayarak onları güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Bunu başarmak için Roibos gibi yenilikçi şirketlerle birlikte çalışarak sektörel ölçekte bir ağ oluşturmak çok önemli. Bu stratejik iş birliği ile herkesin fayda sağlayacağı daha etkin ve şeffaf bir ekosistem yaratma yolunda önemli bir adım daha atmış oluyoruz." Roibos CEO'su Patricia Rossello ise heyecanını şöyle ifade ediyor: "Otelcilik sektörünü dönüştürecek güçlü bir sinerji yaratmak için HotelRunner ile güçlerimizi birleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliği, iş ortaklarımızı güçlendiren ve gelişen otelcilik sektöründe yetkinliklerini artıran yenilikçi çözümler sunma konusundaki kararlılığımızın bir örneğidir." Bu stratejik iş birliği, otel dağıtımının gelişimi açısından önemli bir adımı işaret ediyor ve hem HotelRunner hem de Roibos, sektör üzerinde yaratacakları olumlu etkiden dolayı heyecan duyuyor.

PROJE AYDINLATMA



Hayalin gücü...

- Otel Genel Mekan Aydınlatma
- Otel Oda Aydınlatma
- Cafe Aydınlatma
- Balo Salonu Aydınlatma
- Restoran Aydınlatma
- Dış Mekan Aydınlatma
- Özel Ürün Çalışmaları
- Ofis Aydınlatma
- Hastane V.B.

www.projeaydinlatma.com





Hitit 2023 yılını bitirirken başarılı bir iş ortaklığı anlaşması ile hizmet verdiği partner ve ülke sayısını artırmaya devam ediyor. Asya'da farklı havayolları ile iş ortaklıkları bulunan Hitit, ilk defa Tayland menşeli bir havayolu ile anlaşma imzaladı. Bangkok merkezli bir havayolu şirketi olan Really Cool Airlines, tüm yazılım altyapısını kurmak ve işletmek için Hitit ile anlaştı. Hitit'in farklı iş modellerine uyum sağlayabilen ve her havayolunun özel ihtiyaçlarına göre esneklik gösteren yazılım çözümleriyle faaliyetlerine başlayacak olan Really Cool Airlines, Hitit teknolojisinden kapsamlı bir şekilde faydalanacak. Tayland'lı havayolu şirketi, Hitit'in yolcu hizmet sistemleri çözümlerinin yanısıra muhasebe ve operasyonel planlama yazılımlarını da kullanacak. Hitit'in küresel havacılık teknolojileri sektöründe benzersiz bir özelliği olan tek

Really Cool Airlines, Hitit'le Uçacak

noktadan hizmet anlayışı ile operasyonlarını tamamen Hitit'in teknolojilerine emanet eden Really Cool Airlines, Hitit'ten uçtan uca bir hizmet alacak. Önümüzdeki dönemde hava kargo taşımacılığı alanına da yönelmeyi planlayan havayolu şirketi, bu alanda da Hitit'in çözümlerini kullanacak. Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, Really Cool Airlines ile yaptıkları anlaşmanın hizmet verdikleri ülke sayısını artırmaları açısından çok önemli olduğunu vurgulayarak sözlerine şu şekilde devam etti: "Really Cool Airlines, Tayland'daki ilk partnerimiz olarak kurumsal tarihimizde önemli bir yere sahip. Asya'daki ticaret rotamızı çeşitlendirerek, yeni bir ülkeye ihracat yapmanın gururunu yaşıyoruz. Yeni bir havayolu olmasına rağmen havacılık sektöründe köklü bir deneyime sahip olan kadrosuyla, rekabetçi Asya pazarında çok başarılı olacaklarına inanıyoruz. Bu yolu Hitit ile birlikte yürüme istemeleri bizim için de çok anlamlı. Havacılığa farklı bir soluk getirmek

isteyen Really Cool Airlines'ın 'Geleceği Uçuruyoruz' sloganından da anlayacağımız üzere yenilikçi ve dijital bir havayolu olma iddiaları var. Bu yöndeki arayışları bizi bir araya getirdi ve çözümlerimizin kapasitesini, esnekliğini ve çevikliğini gördükten sonra bizi tercih ettiler. Really Cool Airlines ile partnerliğimiz, her havayoluna uygun dijital dönüşüm sunabilen kapasitemizin ne kadar kuvvetli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi." Really Cool Airlines'ın kurucusu ve CEO'su Patee Sarasin ise Hitit ile ortaklıkları hakkında şunları söyledi: "Hitit ile iş birliğimiz, yolcularımıza kişiselleştirilmiş seyahat deneyimi sunma konusundaki kararlılığımızda önemli bir dönüm noktasıdır. Hitit'in yenilikçi çözümlerinin teknolojik üstünlüğü, birinci sınıf hizmet sunma taahhüdümüzü mükemmel bir şekilde tamamlıyor. Birlikte, seyahatin geleceğini yeniden şekillendirecek ve yolcularımız için sadece sorunsuz değil, aynı zamanda son derece keyifli bir seyahat deneyimi yaşatacağız."

Daikin Türkiye, EVD ile iklimlendirme sektöründeki enerji dönüşümüne katkıda bulunuyor

Çevre ve enerji dostu ürünleriyle iklimlendirme sektörüne öncülük eden Daikin, Enerji Verimliliği Danışmanlık (EVD) hizmetleriyle iklimlendirme sistemlerinin sürdürülebilir işlevselliğini ve verimliliğini artırma konusunda destek sağlayarak, iklimlendirme sektöründeki enerji dönüşümüne katkıda bulunuyor. Daikin, EVD hizmetleri ile; konut, ofis, ticari hizmet binaları, sanayi tesisleri ve fabrikalarda kullanılan sistemlerin enerji performanslarını analiz ederek yenileme, işletme ve iyileştirme süreçlerine enerji optimizasyonu sağlanmış anahtar teslim çözümler sunuyor. 2050'ye kadar tüm faaliyetlerinde, sattığı ürün ve çözümlerinde sera gazı emisyonlarını net sıfıra indirmeyi hedefleyen Daikin, sektörde öne çıkan hizmetleriyle paydaşlarının sürdürülebilirlik hedeflerine de katkıda bulunuyor. Sunduğu Enerji Verimliliği Danışmanlığı (EVD) hizmetleri ile enerji ve konfor dengesini optimize edecek çalışmalar yürüten şirket; oteller, hastaneler ve

sanayi sektöründeki paydaşlarına kullandıkları iklimlendirme sistemlerinin sürdürülebilir işlevselliğini ve verimliliğini artırma konusunda destek sağlıyor. Şirket enerji etütleri, Verimlilik Artırıcı Proje'ler (VAP'lar), danışmanlık, enerji yönetimi, yenilenebilir enerji hizmetleri, ölçüm ve raporlama, izleme ve değerlendirme, enerji yöneticisi gelişim eğitimleri ve mevcut binalar için Enerji Kimlik Belgeleri'nin (EKB'ler) düzenlenmesi de dahil olmak üzere geniş bir yelpazede hizmet sunuyor. İklimlendirme sistemleri tipik olarak ticari ve konut alanlarında toplam enerji tüketiminin yaklaşık %60'ını oluşturuyor. Endüstriyel tesislerde ise bu oran sektöre bağlı olarak değişmekle birlikte gıda, ilaç, tekstil, petrokimya ve plastik gibi sektörlerde enerji tüketiminin büyük bir kısmını iklimlendirme süreçleri oluşturuyor. Daikin Türkiye, özellikle bu sektörlerde gerçekleştirdiği Verimlilik Artırıcı Projeler ile enerji tüketiminde yüzde 30'a varan bir azaltım göstererek önemli



miktarda enerji tasarrufu sağlıyor. EVD hizmeti kapsamında müşterilerinin enerji girdi ve çıktılarını dikkatle inceleyen ve raporlayan Daikin Türkiye; tespit edilen kayıp noktalarının nasıl verimli bir şekilde kullanılabileceğine ilişkin çözümler üretiyor. Chiller modernizasyonu, inverter retrofit kitleri, uzaktan izleme, merkezi soğutma otomasyonu ve optimizasyon gibi çeşitli servisleriyle enerji tüketimini azaltmayı hedefleyen şirket; son bir yılda 50 bina ve endüstriyel tesiste kapsamlı enerji etütleri de gerçekleştirdi. Bu kapsamda ticari binalarda gerçekleştirilen 30 enerji etüdünden toplamda 175.500 ağacın karbon emilimine eş değer olan 6.180 ton CO2/yıl önenebilecek emisyon miktarı tespit edilerek raporlandı. Sanayi yapılarında gerçekleştirilen 20 enerji etüdünden ise toplamda 608.400 ağacın karbon emilimine eşdeğer olan 21.424 CO2/yıl önenebilecek emisyon miktarı tespit edilerek raporlandı.

Günsan, Antalya'da iki farklı otel projesinde yer aldı



Sektöründe fark yaratan ve kullanıcıların ihtiyaçlarına göre ürünlerini şekillendiren Günsan Elektrik, inşaat projelerinin çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Son olarak Antalya'daki Porto Bello Hotel Resort & Spa ve Öz Kaymak Hotel projelerinde yer aldı. Günsan Elektrik, anahtar priz ve elektrik aksesuarları alanındaki 17 bin parçalık ürün gamı ile Türkiye ve dünyada birçok prestijli konut projesine çözümler sunuyor. Son olarak, Antalya'da yer alan Porto Bello Hotel Resort & Spa ve Öz Kaymak Hotel Günsan'ı tercih etti. Türkiye'nin birçok bölgesinde önemli gayrimenkul çalışmalarında yer alan Günsan Elektrik, Antalya'da yer alan Porto Bello Hotel Resort & Spa ve Öz Kaymak Hotel projesinin elektrik anahtarları tasarımını üstlendi. Her iki projede de Domino serisinin üçlü çerçeveden oluşan elektrik anahtarları yer aldı. Porto Bello Hotel Resort & Spa'da metalik bej, Öz Kaymak Hotel'de ise bronz fütme rengi kullanıldı.

Her dönemin kendine özgü bir karakteri vardır.
Gelip geçici heveslerin arasından sıyrılır,
hayatımızı zenginleştirirler.
Varlıklarıyla ölümsüzleşirler.

LAMICOLOR[®]
HIGH PRESSURE LAMINATES



Lamicolor 6082
Santaflora Toscana
mermer deseni

Lamicolor yüksek basınçlı dekoratif yüzey laminatları, otel oda mobilyalarında, televizyon ünitelerinde, valizliklerde, dolap kapaklarında, iç cephe duvar kaplamalarında, asansör kabinlerinde, yemekle temaslı masa ve tezgah yüzeylerinde, otel ve turizm yatırımlarında tavan ve kolon kaplamalarında, otel baffle asma tavanlarında, kapı kanat ve pervazlarında, resepsiyon ve bar bankolarında, gemi ve yat mobilyalarında, otel genel mahalleri ıslak hacim wc ve duş bölmelerinde, sabit ve hareketli mobilyalarda, hijyenik, antistatik ve darbeden etkilenmeyen yüzey yapısı ile her alanda kullanılır.

BERK[®]
yüzeysel tasarım teknolojileri

Otel seçerken öncelikler değişti: Deniz, kum, güneş yerine WiFi skoru dönemi

Turizm sektörü iç turist için yüzde 50'ye varan fiyat avantajlarıyla erken rezervasyon dönemini başlatırken, 2023 yılında uluslararası fuarlar, influencer tanıtımları, reklam filmleri ve diğer pazarlama faaliyetleri için 180 milyon dolar harcadı. 2023'te 50 milyon turist ve 40 milyar dolar turizm gelirine ulaşan Türkiye'nin hedefi 2028'de 100 milyar dolar gelir elde etmek. Bu amaca ulaşmak için uluslararası rezervasyon sitelerinde puanlanan WiFi skoru ise Türk turizm sektörünün radarına yeni giriyor. Tüketici davranışlarına göre turistler otel tercihi yaparken WiFi skoru yüksek otelleri diğer hizmetlerine göre daha fazla tercih ediyor. Zyxel Networks Türkiye Ülke Genel Müdürü Ömer Faruk Erünsal, Nebula başta olmak üzere sundukları uçtan uca çözümleriyle otellerin WiFi skorlarını yükselttiklerini belirterek, "Oteller oda konforu, yemek çeşitliliği ve hizmet kalitesi kadar WiFi skorlarıyla da çekici hale gelmezlerse kısa sürede rekabette geriye düşüyorlar" dedi. Turizm sektörü yapılan tesis yatırımlarına paralel olarak sosyal medya influencer pazarlamanın artmasıyla birlikte ülke ekonomilerini sırtlayacak kadar büyüdü. Rekabet de buna bağlı hızlandı. Küresel turizm harcaması 7.7 trilyon dolara ulaşırken, Türkiye bu pastadan 2023'ün 10 ayında 50.2 milyon turiste karşılık 42 milyar dolar gelir ile pay aldı. 2017 yılında gecelik 67 dolar olan harcama bu yıl 89 dolara yükselirken, Antalya tarihte ilk kez 15 milyon turist barajını aştı. Öte yandan 2023 yılında uluslararası fuarlarda Türkiye'nin tanıtımı için 170 milyon dolarlık harcama yapıldı. Her şey Türkiye'nin 2028 için hedef koyduğu 100 milyar dolarlık turizm gelirine ulaşmaya dönük yapılıyor. Oteller ve zincir gruplar da kendi pazarlama bütçelerini oluşturup hedef pazarlar Rusya, Ukrayna, Avrupa, Körfez ülkeleri ve Türkiye Cumhuriyetleri'nde pazarlama faaliyetlerini sürdürür, uluslararası rezervasyon sitelerindeki grup puanlarını ve yıldızlarını artırmak için büyük bir iş gücü, bütçe ile zaman harcarken WiFi skoru konusunda ise henüz belirgin bir çalışma göze çarpmıyor. Günümüzde turistler tatil döneminde olsalar da hibrit çalışmanın getirdiği sorumluluk gereği e-postalarını kontrol etmek, Zoom, GoogleMeet, Microsoft Teams veya WhatsApp üzerinden görüntülü iş toplantılarına katılmak, onlarca GB büyüklüğe sahip Word, PDF, PowerPoint sunumu, fotoğraf ile video gönderip almakla yükümlüler. Çocuklar yanlarında en sevdikleri oyunların yüklü olduğu tablet olmadan sahile ya da havuza inmezken, Netflix, Disney, Amazon, BluTv, Exxen'den sevdiği dizilerin yeni sezonlarını ya da tekrarlarını izlemek ya da YouTube ile Spotify'da müzik dinlemek isteyenler cep telefonlarını yanlarından ayırmıyorlar. Turistler ziyaret ettikleri ülkede kendi cep telefonu operatörleri hizmetlerine ihtiyaç duymadan konakladıkları turizm markasının sunduğu interneti kullanmayı ister. Tatil sonrasında ise tıpkı oda temizliği ile konforu, yemeklerin kalitesi ve lezzeti, çevre düzenlemesi ile personelin ilgisine puan verdikleri gibi internet kalitesine de puan veriyorlar. Uluslararası yayın yapan turizm rezervasyon siteleri, oteller ve tatil köylerinin WiFi skorlarını yayınlıyor. Skoru düşük olan oteller konaklama, yemek ve çevre alanlarında en yüksek puanları alsalar bile WiFi skoru düşük çıkarsa, rekabette diğer işletmelerin gerisinde kalıyor. Ülkemizin turizm hedeflerinin büyük olduğunu ve buna ilişkin uluslararası turizm fuarları başta olmak üzere sosyal medyada influencer marketing de eklenerek önemli bütçelerle tanıtım faaliyetleri yapıldığını kaydeden Zyxel Networks Türkiye Ülke Genel Müdürü Ömer Faruk Erünsal, otellerin ve turizm işletmelerinin WiFi skoru rekabetine de hazır olması gerektiğini ifade etti. Turizm kuruluşu yöneticilerinin en büyük kâbusları arasında misafirlerinin internet kalitesi ve altyapısından şikayet etmesinin geldiğini kaydeden Erünsal, bunun da kurumların IT ekiplerinde bir baskı oluşturduğunu, turizm gruplarının bu nedende IT ekibi sirkülasyonu sorunu yaşadığını da kaydetti. Tüm bu sorunların üstesinden doğru altyapı kurulumu ile gelmenin mümkün olduğunu ifade eden Ömer Faruk Erünsal, şu ifadeleri kullandı: "Turizm tesisleri doğa ile iç içe, denize sıfır, büyük kapalı ve açık alanlara sahip çok katlı yapılardan oluşur. Aynı anda binlerce misafir, yüzlerce çalışan ve tesis için gerekli ürünleri tedarik

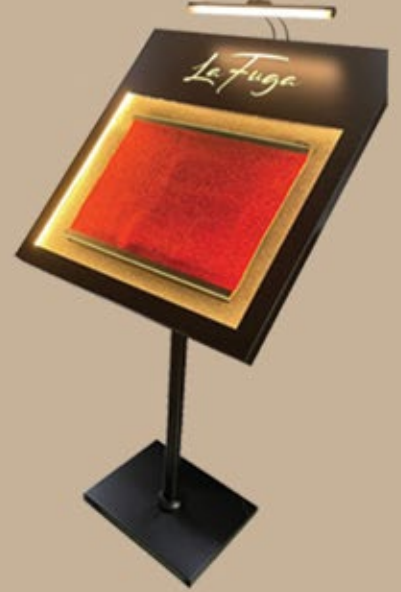


etmek için gelen ekiplerin hızlı, kaliteli internet ihtiyacı oluşur. Bu talebi cep telefonu operatörlerinin baz istasyonları her zaman yeterli olarak karşılayamıyor. Yaşanan internet sorunu da otellere olumsuz görüş olarak yansıyor. İlgili sorunu yaşamamak devreye WiFi teknolojisi ve altyapısı giriyor. İnternet altyapısını WiFi skorunu düşünmeden gerçekleştiren işletmelerin puanları her geçen gün düşerken, tablonun üst sıralarında bulunan işletmelerin başarısı ise sır değil. Türkiye'de birçok tesis şu anda Zyxel altyapısı ile internet hizmetini veriyor. Bulut tabanlı ağ yönetimi platformumuz Nebula çözümümüz ağı nerede olursanız olun dağıtmak, yapılandırmak ve sürdürmek için tam esneklik sağlıyor. Nebula ile birlikte oteller yüksek WiFi skorlarına ulaşıyor" dedi. 7/24 kesintisiz internetin turizm sektörünün hizmet kalitesine büyük katkı sağladığını kaydeden Ömer Faruk Erünsal, Nebula çözümünün otellerin güvenli ve kaliteli bir WiFi hizmeti sunmasının yanında ağı güçlendirmek için yeni cihazlar eklenmesine ve mevcut cihazların yenilenmesine de olanak sağladığını hizmetlerine ekledi. Erünsal "Oteller oda konforu, yemek çeşitliliği ve hizmet kalitesi kadar WiFi skorlarıyla da çekici hale gelmezlerse kısa sürede rekabette geriye düşüyorlar" dedi. Turizm konusunda uzman influencer'ların dünya otellerini dolaşarak WiFi kalitesini skorladığını belirten Zyxel Networks Türkiye Ülke Genel Müdürü Ömer Faruk Erünsal, "Turizm sektörü birbirinden farklı birçok hizmetin aynı anda, aynı kalitede verilmesini zorunlu kılıyor. Teknolojideki gelişmelere bağlı olarak turizm pazarlaması da değişti. Bugün artık VR ve AR teknolojileriyle bir oteli gezerek, odalarını plajını, havuzunu, saunasını görerek seçmek çok kolay. Hatta 6G internetin hayatımıza girmesiyle sanal ve artırılmış gerçeklik lansmanlarına yemeklerin tadımı da eklenebilecek. Turizm sektörü pazarlama yaparken teknolojiye de kadar yararlanırken, konaklamaya gelen misafirlerine de kesintisiz, yüksek kaliteli bir WiFi hizmeti sunmalı" dedi. Zyxel Networks Türkiye olarak bu konuda birçok gurupla çalıştıklarının altını çizen Erünsal, "Marmaris Grand Yazıcı Club Turban, Panorama Otel, Red Sea Hotel, Adalya Elit Lara Otel, Narven Termal Kasaba, Adrina Termal Health & Spa Hotel gibi Türkiye turizm sektörünün önemli markalar ile çalıştık. Ağ cihazlarının bulut üzerinden yapılandırılmasını sağlayan Nebula çözümümüz ile access pointler, güvenlik duvarları, switchler, 5G/LTE yönlendiricileri ve WiFi 6/6E AP'ler dahil olmak üzere 80'den fazla ağ cihazını desteklemek için güçlü ancak basit bir merkezi yönetim platformu kullanımı sunuyoruz. Dünyanın önde gelen ağ güvenliği sağlayıcılarından yararlanarak ağı dış tehditlere karşı koruyan Nebula, otellerin konuklarına güvenli bir WiFi deneyimi sunabilmelerini mümkün kılıyor. Ayrıca, cihazlarda herhangi bir sorun meydana gelmesi durumunda kullanıcılar, Zyxel'in ödüllü müşteri desteğine ihtiyaç duydukları her an ulaşabiliyorlar" diye konuştu. Ömer Faruk Erünsal, Zyxel Networks Türkiye olarak oteller ve tatil köyleri için Nebula üzerinden yönetilebilen Switch, Firewall, kablosuz ürünlerimiz ile uçtan uca çözümler sunarak otellerin kesintisiz ve güçlü ağ bağlantısı ihtiyacının karşıladıklarını da söyledi.



HOTEQ
Otel Hastane Okul Ekipmanları
ve Reklam Ürünleri İmalat
Tedarik İth. İhr. Tic. Ltd. Şti.

Otelinizde bir eksiklik mi var??



Hoteq; en geniş ve kaliteli otel malzemeleri yelpazesini siz değerli müşterilerimizin kullanımına/beğenisine sunar.

Yönlendirmelerinizden oda içi ekipmanlara kadar, otelinizde gerekli olan her şey için çözümcü bir yaklaşımla ürün tedariki ve imalatı sağlar, işinizdeki tutkuyu paylaşır.



Sizi ağırlama endüstrisinin dünyasına davet ediyoruz



Tel: 0212 293 32 10 - Whatsapp: 0532 582 15 51

www.hoteq.com.tr / hoteq@hoteq.com.tr

Gökhan Mercanoğlu / ICITECH Teknoloji A.Ş. / Founder

ICITECH Teknoloji, yenilikçi otel uygulamaları ICIBOT ve ICISTAFF platformları ile global arenada konumunu güçlendiriyor

Turizm sektöründe öncü yazılım çözümleri sunan ICITECH, mobil misafir ilişkileri, IoT, AI ve sürdürülebilir enerji gibi birçok alanda Türkiye ve dünya genelindeki otellerin ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı çözümler sunuyor. ICIBOT ve ICISTAFF platformları ile global pazarlarda büyümesini hızla sürdürerek, 20'den fazla ülkede tüketicilere hizmet veriyor. Online turizm pazarında güçlü bir konuma sahip olan ICITECH, gelecek 5 yıl içinde küresel çapta yazılımlarının yayılımını artırmayı, sürdürülebilir inovasyonu destekleyen çözümler sunmayı ve yapay zeka konusundaki uzmanlığını daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Turizm Proje Dergisi olarak Gökhan Mercanoğlu ile sektördeki konumları ve geleceğe dair hedefleri hakkında bir röportaj gerçekleştirdik.

Firmanızın faaliyet alanlarından ve sektöre sunduğu hizmetlerden bahsedermisiniz?

ICITECH Teknoloji olarak, turizm sektöründe mobil misafir ilişkileri konusunda sektörün lider yazılımlarını geliştiriyoruz. Şirketimiz, tüketici mobil uygulamaları, IoT, AI, Gefence, e-Mobilite, sürdürülebilir enerji gibi birçok alanda Ar-Ge ve tüketici çözümleri geliştirmektedir. Pandemi döneminde alınan kritik bir kararla hayata geçirilen ICITECH, özellikle turizm sektöründe ICIBOT platformu ile mobil müşteri ilişkilerini dönüştürerek, milyonlarca turistin kullandığı mobil uygulamaları geliştirmesi ile global alanda ses getirdi. Ayrıca, bugün oteller, hastaneler, alışveriş merkezleri gibi tesis yönetiminde hizmet standardizasyonunu sağlayan, operasyonel mükemmeliyet çözümü olan ICISTAFF ile 50 binden fazla bağımsız bölümü yöneten çözümler geliştirdi.

ICITECH Teknoloji olarak, global pazarlarda yeni hedefleriniz öğrenebilir miyiz?

Avrupa'nın ve Türkiye'nin önde gelen şirketleri için, yenilikçi tüketici mobil çözümleri geliştirmeye devam ediyoruz. Kısa bir süre içinde milyonlarca tüketici tarafından tercih edilen uygulamalarımızla gurur duyuyoruz ve araştırma-geliştirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Hızlı ilerleyen büyüme sürecimiz, global pazarlara açılma adımlarımızı hızlandırdı. Şu anda İngiltere'den Meksika'ya kadar 20'den fazla ülkede tüketicilere hizmet sunuyoruz. Şirket ortağımız Pargesoft ile birlikte İngiltere ve Belçika'daki yapılanmalarımız sayesinde hedef pazarlarımızda büyümeye devam ediyoruz.

Dünyanın en büyük 10 turizm pazarından biri olan Türkiye online turizm pazarlamasında ne durumda?

Türkiye, dünyanın en büyük 10 turizm pazarından biri olarak önemli bir konumda bulunuyor. Biz, ICITECH olarak özellikle turizm sektöründe konaklama teknolojilerine odaklanmış durumdayız. Dünya genelinde 2 milyonun üzerinde konaklama işletmesi bulunuyor ve bu yıl UNWTO istatistiklerine göre 975 milyondan fazla turist uluslararası seyahat etmiş durumda. ICITECH olarak,

bu büyük tüketici kitlesine hizmet veren konaklama işletmeleri için geliştirdiğimiz ICIBOT platformu aracılığıyla mobil müşteri ilişkileri, mobil konsiyerj, özel sipariş çözümleri ve in-room tablet/tv uygulamaları sunmaktayız. Bu çözümler sayesinde misafirler, konaklamadan önce başlayan check-in süreçlerinden, transferlere ve özel taleplere kadar tüm süreçlerini mobil üzerinden yönetebiliyorlar. Konaklama süresince ise yiyecek içecek siparişlerinden, teknik ihtiyaçlara ve oda temizliğine kadar birçok konuyu kolayca mobil üzerinden gerçekleştirebiliyorlar. Turizm pazarlaması geniş bir alan ve biz bu alanda özellikle deneyim pazarlaması çözümlerine odaklanıyoruz. Gözlemlediğimiz gibi, tüketicilerin olumlu deneyimleri artışa geçiriyor ve bu nedenle teknolojilerimizi geliştirirken, tüketicilerin elde edecekleri faydaları düşünürken aynı zamanda müşterilerimiz olan otellerin nasıl kazançlar sağlayabileceğini planlıyoruz.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

Önümüzdeki 5 yıl boyunca, Avrupa'nın ve Türkiye'nin önde gelen şirketleri için yenilikçi tüketici mobil çözümleri üretmeye kararlı bir şekilde devam edeceğiz. Uygulamalarımız, kısa sürede milyonlarca tüketici tarafından tercih edildi. Bu yönde araştırma-geliştirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. 20'den fazla ülkede hizmet sunan yazılımlarımızın küresel çapta yayılımını artırarak, daha geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyoruz.

Hizmetlerinizi başka turizm ülkeleri için de vermek gibi bir hedefiniz var mı? Yani bu anlamda bir hizmet ihracatçısı olmayı planlıyor musunuz?

Dünya genelinde 2 milyondan fazla konaklama işletmesi bulunuyor ve bu teknolojik dönüşüm sürecinde tüm bu işletmeleri hedefliyoruz. Müşteri portföyümüz, Kanarya Adaları'ndaki 7 odalı küçük bir otelden Malta'daki büyük bir tatil köyü zincirine, ülkemizdeki gözde şehir otellerine kadar geniş bir yelpazeye sahiptir. Sürdürülebilir inovasyonu destekleyen çözümlerimizle, farklı ölçek ve özellikteki tesislere özel, erişilebilir çözümler sunuyoruz.



Global hedeflerimize ulaşmak amacıyla, yazılım ihracatımızı artırmak için tüm ürünlerimizi bulut mimaride tasarlıyor ve SaaS modeli ile satışlarını gerçekleştiriyoruz. Bu yaklaşım, ürünlerimizi dünyanın herhangi bir ülkesindeki bir otelin doğrudan kullanımına olanak tanıyor. Bu sayede, sadece Türkiye değil, dünya genelindeki otellerin ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı çözümler sunuyoruz.

Yapay zeka uygulamalarını ne düzeyde kullanıyorsunuz?

Yapay zeka konusunda uzun bir süredir çalışıyoruz ve bu alanda kendi araştırma-geliştirme birimimize sahibiz. Görüntü işleme, büyük veri analitiği ve veri anlamlandırma gibi alanlarda özel yazılımlar geliştirebiliyoruz. Özellikle otelcilik ürünümüz içerisinde, otellerin kendilerini otomatik olarak anlatabileceği, otel tanıtımlarını geliştiren, misafir içeriklerini oluşturan ve misafirlere cevap veren içerik üreten yapay zeka uygulamaları da bulunmaktadır. Yapay zeka, günümüzde büyük bir yükseliş yaşayan ve iş süreçlerini, müşteri ilişkilerini önemli ölçüde etkileyen bir teknoloji. Bu alandaki gelişmeler, şirketlerin daha hızlı ve verimli çalışmasına olanak tanıyor. Türkiye'de de yapay zeka, birçok sektörde hızla benimseniyor ve iş dünyasında önemli bir rol oynuyor. Biz de şirket olarak, yapay zekayı kendi süreçlerimizde etkin bir şekilde kullanarak daha inovatif çözümler üretmeye odaklanıyoruz.

DAVi

A H Ş A P



Endüstriyel Ahşap Mutfak ve Otel Ekipmanları
Otel, Kafe ve Restoranlar İçin Indoor / Outdoor Mobilyaları
Indoor / Outdoor Şömine Uygulamaları / Özel Tasarım ve Proje Uygulamaları

Adres: Mimarsinan O.S.B. 5. Cad. No:15 Melikgazi – Kayseri

Tel: +90 532 221 77 12 Web: www.daviahsap.com  [daviahsap](https://www.instagram.com/daviahsap)

projeler



İç Anadolu Bölgesi'ne, toplamda 10 bin yatak kapasitesine sahip yeni oteller geliyor

Turizm Proje Dergisi olarak İç Anadolu Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre bugün itibarıyla 2024 ve 2025 yıllarında toplam 34 yeni otel daha bölge turizmine kazandırılmış olacak. Son güncellemelerini yaparak hazırladığımız bilgilere göre, İç Anadolu Bölgesi'nde, 12'si 5 yıldız, 12'si 4 yıldız, 8'i 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde olmak üzere 34 yeni otel, toplamda 10 bin 115 yatak kapasitesi ile hizmet vermeye başlayacak.

İç Anadolu Bölgesi, 151 bin kilometrekare yüzölçümü ile Ankara, Konya, Kayseri, Eskişehir, Sivas, Kırıkkale, Aksaray, Karaman, Kırşehir, Niğde, Nevşehir, Yozgat ve Çankırı olmak üzere 13 ilimizi kapsıyor. İç Anadolu Bölgesi denince ilk olarak hiç şüphesiz, Türkiye Cumhuriyeti'nin başkenti Ankara ve ziyaret edilecek ilk yer olarak Büyük Önder Atatürk'ün ebedi istirahatgahı Anıtkabir gelir. Ziyaret edilecek diğer yerler olarak, Cumhuriyet tarihini temsil eden Eski Meclis, Ankara Palas Oteli, İsmet İnönü'nün Pembe Köşk'ünü sayabiliriz. İç Anadolu, meşhur termal otelleri ve özellikle önemli kayak merkezleri ile cazibe merkezidir. Erciyes, Ilgaz ve Elmadag Kayak

Merkezleri, İç Anadolu'da kış sporları için tercih edilen en önemli merkezlerdir. İç Anadolu'da, Kapadokya, Ürgüp, Göreme ve Ihlara Vadisi gibi turizm merkezlerini bünyesinde barındıran Nevşehir; örnek şehircilik anlayışı ve Odunpazarı ile meşhur Eskişehir, özellikle flamingolar olmak üzere yüzlerce kuş türüne ev sahipliği yaparken, endemik bitkileriyle de dikkat çeken Tuz Gölü'nün bulunduğu Aksaray, Divriği Ulu Camii'nin bulunduğu Sivas, Unesco Dünya Kültür Mirası içinde yer alan Çatalhöyük'ü ve Mevlana Müzesi'ni bünyesinde barındıran, kültür mirası ile öne çıkan Konya, mutfağı ile ünlü Kayseri önemli turizm merkezlerimizdendir.



2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Ankara	2	6	2		10	2084
Kayseri	2	1			3	1036
Konya		1	1		2	352
Nevşehir	2		4	2	8	931



2025'TE AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Ankara	1	3			4	1028
Eskişehir		1			1	220
Kayseri	1				1	550
Konya	2				2	2980
Nevşehir	2		1		3	934

2024'TE AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	6	2266
4*	8	1394
3*	7	683
Butik	2	60
Toplam	23	4.403

2025'TE AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5*	6	4630
4*	4	978
3*	1	104
Toplam	11	5.712

Bölgede, 2024 ve 2025 yıllarında, toplam 34 yeni otel projesi daha turizm kazandırılacak

Turizm sektörünün, 2022 ve 2023 yıllarını çok iyi sonuçlarla kapatması ve 2024 yılına dair beklentilerinin de yüksek olmasının gerek yeni otel projelerine gerekse renovasyon yatırımlarına yansımaları da devam ediyor. Turizm Proje Dergisi olarak İç Anadolu



Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre bölgede, bugün itibarıyla 2024 ve 2025 yıllarında toplam 34 yeni otel projesi daha turizm kazandırılacak. Bu otellerin 23'ü 2024'te, 11'i ise 2025 yılında hizmete girecek. Söz konusu otellerin 12'si 5 yıldız, 12'si 4 yıldız, 8'i 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde bulunuyor. Tüm bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 10 bin 115 adedi buluyor.

Otel sayıları baz alındığında Ankara 14 tesis ile ilk sırada yer alıyor

Yeni otel sayıları baz alındığında Ankara 14 tesis ile ilk sırada yer alıyor. Nevşehir ilimiz ise 11 otel ile listenin ikinci sırasında bulunuyor. Nevşehir'i sırasıyla Kayseri 4, Konya 4, Eskişehir 1 yeni otel projesi ile takip ediyor. Ankara'da yapımı devam eden otellerin üçü 5 yıldız, dokuzu 4 yıldız, ikisi ise 3 yıldız kategorisinde bulunuyor. Nevşehir'de dördü 5 yıldız, beşi 3 yıldız ve ikisi butik otel olmak üzere 11 yeni projenin yatırımı devam ediyor. Kayseri'de ise üçü 5 yıldız, biri 4 yıldız olmak üzere 4 otel projesi misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Konya'da ikisi 5 yıldız, biri dört yıldız, biri 3 yıldız toplamda 4 tesis, Eskişehir'de bir adet 4 yıldızlı konaklama tesislerin inşaat süreçleri devam ediyor.

Bölgede, yatak sayıları bakımından yapılan sıralamada, Konya 3 bin 332 yatak ile ilk sırada bulunuyor

Toplam da 10 bin 115 yeni yatak bölge turizmine kazandırılacak. Yatak sayıları bakımından yapılan sıralamada ise Konya, yeni kazandırılacak 3 bin 332 yatak ile ilk sırada bulunuyor. Bu ilimizi 3 bin 112 yatak ile Ankara izliyor. Bu şehirlerimizi ise sırasıyla; 1.865 yatak ile Nevşehir, 1.586 yatak ile Kayseri ve 220 yatak ile Eskişehir takip ediyor.

Autograph Collection Markası Uludağ'a geliyor

Marriott International, DYC Turizm İşletmecilik ile Uludağ'da Autograph Collection Hotel açmak üzere anlaşma imzaladı. Uludağ 2. gelişim bölgesinde yer alacak otelin, yılın 12 ayı hizmet verecek bir dağ oteli olması ve 2024'ün son çeyreğinde açılması planlanıyor. Bursa'nın dört mevsimi ayrı güzel destinasyonu Uludağ yıl boyunca yerli ve yabancı turistleri cezbediyor. Yemyeşil doğasıyla sadece kayak değil trekking ve dağ bisikleti gibi doğa sporları için de benzersiz bir deneyim merkezi. Proje için iş birliği içinde olunan tüm paydaşlar gerçekleştirdikleri kürasyonla oteli gastronomi, wellbeing, doğa sporları, sanat adına Uludağ'ın yeni merkezi haline getirmeyi hedefliyorlar. Marriott International Avrupa, Orta Doğu ve Afrika İş Geliştirmeden Sorumlu Başkanı Jerome Briet, "DYC Turizm İşletmecilik ile birlikte Autograph Collection otellerini, tüm dünyadan seyahatseverlerin Türkiye'de keşfedebileceği büyüleyici bir konuma taşımaktan heyecan duyuyoruz. Uludağ, kendine has yöresel dokusuyla özgünlüğe odaklanan ve özenle seçilmiş otellerden oluşan markamız için mükemmel bir destinasyon. Bu imza aynı zamanda Marriott International'ın Türkiye'deki portföyünü büyüme ve sunduğu seyahat deneyimlerini çeşitlendirme taahhüdüyle de uyumlu" şeklinde konuştu. Kayak pistlerinden konaklama alanlarına doğrudan erişim sağlayan ski-in&ski-out otel özelliğiyle Autograph Collection Hotel, kayak pistlerine hakim bir manzaraya sahip olacak. İki ve üç yatak odalı süitler de dahil toplam 92 oda ve beş dağ evinden oluşacak şekilde planlanan otelde restoranlar, spa ve sağlıklı yaşam merkezi, yüzme havuzu, iş merkezi, toplantı alanları, mağazalar ve çocuk kulübü gibi çeşitli eğlence ve dinlenme olanakları yer alacak. DYC Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Ceylan, açılacak yeni tesise ilişkin, "Yakın geçmişte Bursa'da ve ulusal çapta birçok başarılı işe imza attık. Bu girişimimizi de temel ilkelerimiz ve vizyonumuzla uyumlu bir şekilde, dünya çapında tanınan ve kurumsallaşmış bir markanın başarılarından ilham alarak yönetmeyi hedefliyoruz. Uludağ, yalnızca kış turizmiyle değil; sağlık, gastronomi, sanat başta olmak üzere her mevsim farklı seyahat deneyimi sunma potansiyeliyle de öne çıkıyor. Marriott International ve Autograph Collection markasıyla öncelikli hedefimiz, bölgede kış turizminin ötesine uzanan, farklı seyahat deneyimleri sunan bir tesis yaratmak olacak" açıklamalarında bulundu. Autograph Collection'ın portföyünde dünya çapında 290'dan fazla otel bulunuyor. Otellerin her biri ayrı bir tutkunun ürünü olup, kurucusunun vizyonunu hayata geçirerek benzersiz bir otel deneyimi sunuyor.



Akfen GYO, Muğla'ya 548 milyon TL'ye otel yapıyor

Muğla ili Milas, İlcesi Kıyıkışlacık Mahallesi, Zeytinlikuyu Mevkii (310 ada 1 nolu parselde) sınırları içerisinde, Gökliman Yatırım İnş. Tur. ve Jeotermal Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Loft İlasos Turizm Konaklama Tesisi (464 Odalı Apart Otel) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Olumlu' kararı verildi. Akfen Holding bünyesine bulunan Gökliman Yatırım İnşaat'ın, Muğla Milas'taki Loft İlasos isimli projesinin yatırım bedeli: 547 milyon 785 bin TL olarak belirlendi. Arsa alanı 52 bin 21 metrekare olarak açıklanan, 37 bloktan oluşan 464 odalı apart otel için belirlenen projede spa, restoran, havuz, açık tiyatro, kafe - ortak çalışma alanları bulunuyor. Proje inşaatının 3 yılda tamamlanması planlanıyor.



Bodrum'a 420 milyona 5 yıldızlı otel projesi



Muğla ili Bodrum ilçesi Kızılağaç Mahallesi, İçmeler Mevkii, 2 Nolu Özel Parsel (Kısmen 298 ada 1 parsel) mevkiindeki Gün Turizm Otelcilik ve İşletmecilik Tic. A.Ş. tarafından yapılması Planlanan Turizm Konaklama Tesisi (245 Oda 500 Yatak) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Planlanan projede 15 adet villa (15 adet oda); 8 adet laagoon oda, her laagoon 7 oda içerecek (toplam 8 x 7 =56 oda), 7 adet B blok oda, toplam 3 katlı, her katta 7 oda (Toplam 7x 3 x 7 = 147 oda), 3 adet C blok oda, toplam 3 katlı, her katta 3 oda (toplam 3 x 3 x 3 = 27 oda) olmak üzere toplam oda sayısı 245 olarak belirlendi. Toplam inşaat alanı villa /oda, lobby, Spa ve restaurant dahil 22.816 metrekaredir. Planlanan 5 yıldızlı tesisin proje bedeli 420.000.000 TL olarak açıklandı.

Mersin'e, 5 yıldızlı otel ve apart projesi

Mersin İli, Erdemli İlçesi, Tömük Mahallesi, Alataş Mevkii, O32C2 Pafta, 20037.47 m2 mevkiindeki Athena Yapı İnşaat Turizm Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan otel ve apart projesi (1 Adet 150 Odalı 5 Yıldızlı Otel, 60 Adet Apart ve 1 Adet İşyeri) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Athena Yapı İnşaat Turizm Anonim Şirketi tarafından, Mersin'e "Otel ve Apart Projesi" kapsamında 5 Yıldızlı otel, 60 adet apart ve 1 adet işyeri yapılması planlanıyor. 300 gün sürecek inşaat çalışmaları ardından apartlar ve otel müşteri kabulüne başlayacak. Yatırım bedeli 623 milyon 937 bin TL olan projede toplam 8 blok, 1 adet (5 yıldızlı) otel, 60 adet apart ve 1 adet işyeri yer alacak. H blokta yer alan ve 150 odalı otel, bodrum+zemin+16 kat şeklinde olacak; 2. kattan 16. kata kadar her katta 10 oda olması planlanıyor.



İstanbul, Başakşehir'e yeni otel geliyor

İstanbul ili Başakşehir, ilçesi 987 ada 4 parsel, 10221 metrekare mevkiindeki Fuzul Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. tarafından yapılması planlanan otel inşaatı (188 oda) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verilmiştir. Projeye esas olan alan içerisinde 1 adet otel bloğu ve 1 adet sosyal tesis bloğu yer alacak. Proje sahasında planlanan odalar; 25 adet süit oda, 2 adet engelli odası ve 161 adet standart oda şeklinde olacak. Parsel içerisinde yer alacak otel, 2 Bodrum kat, Zemin kat, 11Normal kat olmak üzere toplamda 14 katlı olarak, sosyal tesis ise 4 katlı olarak inşa edilecek. Sosyal tesis içerisinde havuz yer almayacak olup; kafeterya, restoran ve bar yer alacak. Ancak otel bloğunda 185 metrekare büyüklüğünde havuz olacak. Proje kapsamında 20 adedi açık olmak üzere toplam 116 adet araçlık otopark planlandı.



SA1219



SA1220



SA1220-L15



SA1218S-L15



SA1109



Tel.: +90 (224) 341 01 68
Faks : +90 (224) 341 01 88
burkas@burkas.com.tr
truva@truvaksa.com

ELEKTRONİK OTEL KASALARI

ANAHTARLI OTEL KASALARI

RESEPSİYON EMANET KASALARI

DEPOZİT KASALARI

ÇEKMECE KASALARI

ANAHTARLIK KASALARI

BÜRO KASALARI

EVRAK DOLAPLARI

www.truvakasa.com
www.burkas.com.tr

Elite World Hotels & Resorts yeni yatırımlarıyla turizmde çeşitliliği artıracak

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, 50 yıla yaklaşan deneyimini bir adım öteye taşıyor. Franchise iş modeliyle zinciri genişletmeye karar veren Elite World Hotels & Resorts, büyüme stratejisi doğrultusunda gruba 4 yeni marka daha kazandıracak. Grup, kalitesinden ödün vermeden Türk turizmine katkı sağlamayı ve 2030 yılına kadar otel sayısını 50'ye çıkarmayı amaçlıyor. Grubun ekonomi, orta segment, lüks segmentte Elite World Grand, Elite World, Elite World Comfy ve Elite World GO olmak üzere farklı misafir kitlelerine hitap eden 4 markası bulunuyor. Toplam 11 otelle Marmara, Ege, Karadeniz ve Doğu Anadolu bölgelerinde faaliyet gösteren Elite World Hotels & Resorts, Türkiye'nin 7 bölgesi başta olmak üzere yurt içinde ve yurt dışında turizmde değer yaratma vizyonuyla hareket ediyor.

"Türkiye'nin 7 bölgesinde de olacağız"

Elite World Hotels & Resorts Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, ülkeye gelen turist sayısı ve turizm gelirini artırma gerekliliğine vurgu yaparak, "Bu hedefe sadece büyük şehirler veya resort otellerle değil, ülkenin her

ilinde konaklama tesislerinin kalitesini artırarak ulaşabiliriz. Turizmde çeşitlendirmenin önemli bir kriter olduğunu düşünüyoruz. Bundan hareketle biz de Elite World olarak bu çeşitlendirmeyi sağlayıp Türkiye'nin 7 bölgesinde otellerimizle var olmak istiyoruz." dedi. Elik Bezaroğlu, "Biz otellerimizle bu çeşitlendirmeye katkı sağlarken ülkemize yurt dışından gelen turist pazarlarındaki çeşitliliği de önemsiyoruz. Bu nedenle bu yıl global pazarlarda tanıtım çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Doğru hedef kitle, doğru bütçe ve hedeflerde turizmde istediğimiz yere geleceğimize inanıyoruz." diye konuştu.

Yatırımcıları turizmde büyümeye davet ediyor

Franchise iş modeliyle Türkiye genelinde büyümeyi hedefleyen şirket, Elite World markasının sektördeki güvenilirliği ve kalitesiyle öne çıkarak, yatırımcıları bu büyüme yolculuğuna davet ediyor. Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi, "Turizmde değişen trendlere hızla adapte olan Elite World Hotels & Resorts olarak farklı kategorilere hitap edecek 4 yeni marka daha yaratarak



turizmde çeşitliliği artırmayı hedefliyoruz. Bu büyümeyi gelen talepler doğrultusunda 3 ve 4 yıldızlı oteller ağırlıklı olmak üzere franchise iş modeliyle Türk turizminin büyümesine katkı sağlamak isteyen yatırımcılarla birlikte gerçekleştireceğiz. Sektörde yerli zincir olarak sahip olduğumuz deneyim ve sunduğumuz uluslararası standartlardaki hizmetle yatırımcılara tüm hizmetleri paket olarak sunuyoruz. 8'i kendi yatırımımız olan otellerimiz sayesinde yatırımcılarımızla aynı dili konuşuyoruz. Bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için yatırımcıları Türk turizminin büyümesine katkı sağlamaya davet ediyoruz. 2030 yılına kadar 50 otele ulaşma hedefimiz doğrultusunda Türkiye'nin farklı illerine markamızı taşımak için yatırımcılarla bir araya geliyoruz. Amacımız otel sayımızı artırmaktan öte kaliteden ödün vermeden turizmde katkı sağlamak. Açtığımız otellerle istihdama da büyük ölçüde katkı sağlayacağız" dedi.

NG Kütahya Seramik'ten, Antalya'ya 2 milyar 345 milyon TL tutarında yeni otel projesi

Antalya ili Kemer, ilçesi Göynük Mahallesi 106 ada 15 (eski 1761 parsel), 20 ve 21 parseller ve kısmi



8 nolu parsel mevkiindeki NG Kütahya Seramik Porselen Turizm Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan NG Sign Kemer Turizm Konaklama Tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje sahasında, 237 oda, 636 yatak kapasiteli turizm konaklama tesisi inşaatı yapılacak. 77448,33 m2 alana sahip proje alanı üzerinde 1 adet otel bloğunda 196 oda ve 41 adet villa yer alacak. Proje sahasında 5 adet alacarte restaurant, 1 adet patisserie, 1 adet havuz bar, 2 adet lobby bar, 1 adet irish bar, 1 adet snack bar, 1 adet çocuk kulübü, 1 adet çocuk havuzu, 1 adet ana yüzme havuzu, 41 adet villa havuzu, 6 adet dükkân, 2 adet tenis kortu, spa & fitness ve otopark ünitelerinin yapılması planlanıyor. Projenin toplam maliyeti 2 milyar 345 milyon TL olarak belirlendi. Proje sahasının Kemer İlçe Merkezi'ne mesafesi 5.500 metre, Göynük merkezine 4.700 metre olup, Antalya Şehir Merkezi'ne 40 km, Antalya Havalimanı'na 55 km uzaklıkta bulunuyor. Proje alanı, NG Phaselis Bay otel ve Ma Biche Kemer otel arasında yer alıyor.

Reliance One Otel Turizm Ltd.den Van'a otel projesi

Van ili İpekyolu, ilçesi Yukarınorşin Mahallesi, 2523 ada, 52 parsel mevkiindeki Reliance One Otel Turizm Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan 129 oda



kapasiteli otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje; Van ili, İpekyolu ilçesinde, Reliance One Otel Turizm Limited Şirketi tarafından turizm ve konaklama amaçlı "129 Oda Kapasiteli Otel" yapılması planlanıyor. Proje alanı, tapununun 940,08 metrekare alanının tamamı proje alanı olarak belirlenmiş olup, proje sahibine ait. Proje, tapu alanında 1 adet binada 129 oda, 1 adet yüzme havuzu, 1 adet sauna, 1 adet hamam, 1 adet spor salonu, yüzme havuzu, masaj salonu, otopark ve diğer alanlarından oluşuyor. Gerçekleştirilmesi planlanan otel projesi, 3 bodrum kat+2 bodrum kat+1bodrum kat +zemin kat+asmakat+5 normal kat +çatı katı olacak şekilde projelendirildi. Proje Bedeli: 131 milyon 477 bin TL olarak belirlendi. Otel inşaatına Nisan ayında başlanıp; yaklaşık 1 yıl içinde bitirilmesi planlanıyor.

Yalova'ya 249 odalı yeni otel yatırımı

Tor Global İnşaat ve Yatırım Anonim Şirketi tarafından proje bedeli 1 milyar 502 milyon TL olarak belirlenen konut, villa ve otel inşaat projesi için Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) gerekli değildir" kararı verildi. Yalova ili, Armutlu İlçesi, Karşıyaka Mahallesi'nde, 53.111 metrekare alana sahip 619 ada 4 parsel içerisinde 42 adet villa, 8 adet konut bloğu ve 1 adet otel bloğu planlandı. Otel projesi 48 adet süit, 4 adet engelli, 197 adet standart oda olmak üzere toplam 249 odalı olarak tasarlandı. Villalar dışında kalan konut blokları ve otel bloğu 5 katlı olarak tasarlandı, otel bloğunda 600 metrekarelik kapalı havuz planlandı.



Kalifiye Personel Bulamıyor musun?

Personel eksikliğini teknoloji
ile çözmeye ne dersin?

Tek Çözümün: RATIONAL

Birçok rutin işi bugün teknolojik pişirme sistemi
üstlenebilir. Personel eksikliğinizi yeni bir
çalışanla değil, elinizdeki personeli daha
donanımlı hale getirerek çözebilirsiniz.



Teknolojik pişirme sistemleri ile rutin
işlerinizi otonom hale nasıl getirebileceğinizi
deneyimlemek için QR kodu taratın.



Online pişirme seminer-
lerimize katılmak için QR
kod üzerinden size uygun
tarihi seçin ve kayıt olun!



Dedeman, 2024'ün ilk otel projesi için Sapanca'yı seçti



Dedeman Hotels & Resort International, Dedeman ve Park Dedeman'dan sonra geliştirdiği 7 yeni markasından biri olan Suites & Residences Village Sapanca ile yepyeni bir konseptte imza attı. Dinamik bir büyüme yolculuğu içerisinde olan Dedeman'ın doğadan ilham alan Village konseptli ilk oteli Nisan Ay'ı itibarıyla Sapanca'da hizmet vermeye başlayacak. Dedeman Village imza töreni, 18 Ocak 2023 günü Dedeman Hotels & Resorts International ve turizm sektöründe 3 yıldır aktif rol alan yatırımcı Hüseyin Mercan arasında iki markanın da yönetim kurulu, yöneticileri ve çalışanlarının da katılımıyla gerçekleşti. Doğanın güzelliklerini içerisinde barındıran konumu, kusursuz hizmet anlayışı ve yüksek kalite standartlarıyla birlikte Sapanca Gölü'nün kıyısında Yanık Mevkii'nde hizmet vermeye hazırlanan Dedeman Village Sapanca, farklı kitlelere hitap edecek olan alternatifli ev tipi konaklama alanları ile sıra dışı ve konforlu bir konaklama deneyimini misafirlerine sunacak. Toplam 15 Bin metrekarelik bir alanda konumlanan Dedeman Village Sapanca, ahşap ağırlıklı özgün mimari çizgileri, doğayla iç içe dört mevsim tatil imkanı sağlayan özenle dekore edilmiş konaklama alanları, organik ürünlerle hazırlanmış imza lezzetlerin sunulacağı restoranı, rengarenk botanik bahçesi ve huzur dolu göl iskelesi ile Dedeman misafirperverliğini konuklarına bu kez bambaşka bir konseptle yaşatacak. Birbirinden farklı ve özgün konaklama seçenekleriyle misafirlerine sıra dışı bir deneyim alanı yaratacak olan Dedeman Village Sapanca, Karadeniz yöresine özgü ahşap malzemeden inşa edilmiş serender evleri, modern bungalovları ve değirmen konseptli taş evleri ile huzur dolu bir tatil olanağı sunarken, sıcak havuzlu evleri, geniş aileler için dizayn edilmiş family house kategorisi ve çiftlere özel balayı süiti ile özel tercihleri olan misafirlerine de kişiselleştirilmiş hizmetler sunacak.

İstanbul Sarıyer'e yeni otel yatırımı



İstanbul ili Sarıyer, ilçesinde 10629 ada 2 parsel. (Tapu alanı: 2.500 metrekare, Toplam inşaat alanı:14.377,33 metrekare) mevkiindeki İMC Ekin Yapım ve Yayıncılık Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan otel (58 adet oda ve 45 adet ofis) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. İMC Ekin Yapım ve Yayıncılık tarafından Sarıyer'de, proje yatırım bedeli 178 milyon 997 bin TL olan, 58 oda ve 45 ofis kapasiteli planlanan otel projesi tek blok olarak yapılacak. Projenin 2025 yılının aralık ayında tamamlanması planlanıyor.

Sera Lake Center Hotel'in 17 Şubat'ta açılması planlanıyor



Trabzon ili Akçaabat, ilçesi Dürbinar Mahallesi, 469 Ada, 13 No'lu Parsel mevkiindeki Detay-1 İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan otel projesi (Sera Lake Center Hotel) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel

Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Trabzon'da, toplam 2316 metrekarelik alanı kapsayan, tapusu Akçaabat Belediye Başkanlığı'na ait olan 469 Ada 13 Nolu Parsel üzerinde "Detay-1 İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti." tarafından, 107 Oda ve 271 Yataklı 4 Yıldızlı "Otel Projesi (Sera Lake Center Hotel)" yapılması planlandı. Halihazır imar durumuna göre, ticaret + turizm alanına girmekte olan söz konusu taşınmaz üzerinde 1940'lı yıllarda Tekel Genel Müdürlüğü tarafından yaptırılarak 1998 yılında Akçaabat Belediye Başkanlığı'na devredildi. Akçaabat Belediye Başkanlığı'na devredilen eski tekel binası faaliyet sahibince kiralanmış olup, mevcut eski tekel binası restore edilerek, 107 oda-281 yatak, 100 kişilik lokanta, 100 kişilik kahvaltı salonu, 40 kişilik kafe, 100 kişilik konferans salonu, kapalı yüzme havuzu, çocuk oyun ünitesi, Türk Hamamı (2 Adet), Sauna (2 Adet), Buhar Odası, Masaj Ünitesi (5 Adet) Aletli Jimnastik Salonu ve 17 Araçlık Otopark yataklı otele dönüştürülmesi planlandı. Proje Bedeli 51.700.000 TL olarak belirlendi. Tesisin 17 Şubat 2024 tarihinde açılması planlanıyor.

Muğla Milas'a 52 dairelik apart otel yapılacak

Muğla İli Milas ilçesi Kocakarakuyu (Zindaf-Çanacık) Mevkii, 606 ada, 5 parsel, N19a21c2b paftası, 18559m2 mevkiindeki MG MEGA GRUP



YAPI A.Ş. tarafından yapılması planlanan apart otel (52 blok, 52 daire) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Muğla İli, Milas İlçesi'ne yapılması planlanan, 52 Blok, 52 daireden oluşan yeni apart otelin maliyeti 44 milyon 473 bin TL olarak belirlendi. MG Mega Grup Yapı tarafından gerçekleştirilmesi planlanan proje kapsamında; 18 bin 559 metrekarelik arazi içerisinde toplam 52 blok ve her blokta bir daire olacak şekilde planlandı. Projenin toplam inşaat alanı ise 6 bin 842 metrekare. Proje kapsamında 52 blok şeklinde projelendirilmiş 2 katlı 52 daire, ortak kullanım için havuz ve bir adet resepsiyon inşaatı yer alacak.

Van, İpekyolu'na otel yapıyor

Van ili İpekyolu, ilçesi Bahçıvan Mahallesi, 213 Ada, 13 Parsel mevkiindeki Kayakent Yapı Tarım Hayvancılık İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Mahmutoğlu Kayakent Yapı İnş. Mad. Enerji



Gıda Tekstil İthalat İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti. Ticari İşletmesi tarafından yapılması planlanan 72 Oda Kapasiteli otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje; Van ili, İpekyolu ilçesinde, Kayakent Yapı Tarım Hayvancılık İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. ve Mahmutoğlu Kayakent Yapı İnş. Mad. Enerji Gıda Tekstil İthalat İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti. Ticari İşletmesi tarafından turizm ve konaklama amaçlı "72 Oda Kapasiteli Otel" yapılması planlanıyor. Planlanan projenin amacı; bölge dışından gezi, turizm, eğlence, spor, iş, kongre vb. amaçlarla gelen insanların yeme, içme ve konaklama ihtiyaçlarını karşılamak olarak açıklandı. Proje alanı, tapunun 625,20 metrekare alanın tamamı proje alanı olarak belirlenmiş olup, proje sahibi tarafından kiralandı. Proje, 625,20 metrekare yüzölçümlü tapu alanında 1 adet binada 72 oda, 1 adet lokanta kahvaltı salonu, 1 adet sauna, 1 adet hamam, 1 adet bar salonu, 1 adet toplantı salonu, mağaza, mutfak ve otopark alanlarını içeriyor. Toplam olarak, (64 standart oda + 2 engelli odası + 6süit oda) 72 adet oda bulunuyor. Gerçekleştirilmesi planlanan otel projesinde bodrum kat +zemin kat+ asma kat+6 normal kat +teras katı olacak şekilde projelendirildi. 72 oda kapasiteli otelin proje bedeli: 85 milyon 983 bin TL olarak belirlendi.

İstanbul'a, Vegaist İnşaat'tan yeni otel projesi

İstanbul ili Şişli ilçesi, 1038 Ada, 64 Parsel mevkiindeki Vegaist İnşaat Turizm Otelcilik ve Dış Ticaret Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan İbis İstanbul



Şişli Otel projesi ile ilgili 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Yapılması planlanan İbis İstanbul Şişli Otel 126 oda kapasiteli olacak. Projenin yatırım bedeli ise 17 milyon 950 bin TL.



HILTON MALL OF ISTANBUL



SARNIÇ

BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU DİNLENDİRİN !

Yoğun ve hareketli hayat temposunda geçiyor günlerimiz. günlük hayatın yorgunluğu ve stresinden arınmanın adresi Navitas spa'da sizleri bekliyoruz.

Spa merkezlerimizin girişinden çıkışına kadar sizlere eşlik ederek en uygun bakım programları ile hizmet veriyoruz. Vücut bakım programları, masaj terapileri ve aromatik yağlar ile yapılan bakımlar, ruhsal ve bedensel olarak vücudunuzu ve ruhunuzu dinlendirecek, stresten uzaklaştıracak.

Havuz, Sauna, Türk Hamamı, Buhar Banyosu, Masaj Terapi ve Fitness merkezinde keyifli bir gün geçirmeniz için her şey düşünülmüş ve hijyen şartlarına dikkat edilmiştir.

Yılların verdiği tecrübe ile 2007 yılında Sun Spor işletmesi olarak hizmete başladık ve Navitas Spa 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. Müşteri deneyimlerini önemsedik ve görüşlerini dikkate aldık. Gördük ki zaman kaliteyi, azimli ve prensipli çalışmayı haklı çıkardı. Bugün onlarca şubemizde yüzlerce uzman personelimizle hizmet vermenin mutluluğunu yaşıyoruz.

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

Unutulmaz Spa Deneyimi



5.LEVENT



CROWNE PLAZA İSTANBUL
OLD CITY



ABANT PALACE

İlk beş yıldızlı sektörel otel, 'Hotel Mingo' projesi hayata geçiyor



İleri teknolojilerle savunma sanayi alanında faaliyet gösteren Hazar Group Savunma Havacılık Uzay Sanayi A.Ş. bünyesindeki 17 firma ve 2 holding kuruluşuna yeni bir sektör olarak turizm ve otelcilik alanında hizmet vereceği "Hotel Mingo" projesini hayata geçiriyor. Holding Yönetim Kurulu Başkanı Teoman Yıldırım, yakında faaliyete

girecek yeni otellerinin, savunma sanayi sektörü firmaları başta olmak üzere bürokrasi, siyaset ve iş dünyasının Bursa'da ilgi odağı olacağı bir yatırımı içerdiğini ifade etti. Yıldırım, yeni otel projesinin Türkiye için önemli bir yatırım olduğunu dile getirerek, Hotel Mingo markası adı altında Bursa'nın en işlek ulaşım merkezinde açılacak otelin, hizmet yelpazesinin çok geniş bir ağı içerdiğini söyledi. Dünyanın dört bir yanından gelen yolcuları, 78 misafir odası ve süitinde ağırlayacak olan otelin, bünyesinde restoran, lobi, bar ve teras kafesiyle üst düzey bir yeme içme deneyimi sunacak. Otel ayrıca executive lounge, kapalı havuz, Spa ve fitness tesisi, 3 farklı restoran ile misafirlerine hizmet verecek. Önemli toplantılar ve etkinlikler için ideal bir ortam sunacak olan otelde, iş seyahatlerindeki kişiler için 45 metrekairelik bir toplantı odası da dahil olmak üzere toplam 770 metrekairelik toplantı alanı bulunuyor. Teoman Yıldırım ayrıca, Hotel Mingo Sapanca Bungalov Otel projesini hayata geçirmek için de çalışmalara başladıklarını açıkladı. Yeni otel yatırımı için harcanacak toplam maliyet 230 milyon TL. Otelin işletme aşamasında Bursa'da 120 kişi ve Sapanca'da 75 kişiyi istihdam edeceğini belirten Yıldırım, iki ayrı proje için 230 milyon TL maliyet olduğunu söyledi. Yıldırım, Bursa projesinde 75 oda ve 190 yatak yer alacağını, Sapanca Bungalov Otel projesinin ise 120 evden oluşacağını belirtti.

İlica Günübirlilik Termal Tesisleri'nin yüzde 65'i bitti

Çeşme Belediye Başkanı M. Ekrem Oran, bölge turizmini canlandıracak İlica Günübirlilik Termal Tesis Projesi çalışmalarının yüzde 65'inin



bittiğini ve kısa sürede tamamlayarak hizmete açılacağını söyledi. Çeşme'ye değer katacak büyük proje için düğmeye basan Çeşme Belediye Başkanı M. Ekrem Oran, İlica'da Günübirlilik Termal Tesisini hayata geçiriyor. Oran, tesisinin bölge turizmini canlandıracağını söyleyerek; "Sürdürülebilir turizmin Türkiye'deki yıldızı olan Çeşme'mize, bölge turizmini canlandıracak yatırımlar noktasında da sorumluk aldık. 8 bin metre kare inşaat alanı olan 233 milyon Lira maliyetli İlica Günübirlilik Termal Tesis ve İlica Çarşısı projesini hayata geçirmek için tüm adımlarımızı attık. Tesisimiz; 3 adet kapalı termal havuz, 1 adet açık yarı olimpik havuz, 1 adet açık engelli termal havuz, 1 adet çocuk havuzu, 2 adet kafe, Türk hamamı, buhar banyoları, saunalar, fitness merkezi, 4 adet özel termal odalarıyla Çeşmeli yurttaşlarımıza hizmet verecek. İlica Günübirlilik Termal Tesisimizi kısa sürede hayata geçireceğiz, bölge esnafımıza da can suyu olacak tesisimiz ilçemize hayırlı ve uğurlu olsun" dedi. İlica'da inşaatı devam eden İlica Günübirlilik Termal Tesisleri bünyesinde yer alan dükkanların işletmesinin ÇEŞTUR A.Ş.'ye devredildiğini belirten Oran, "50-60 yıl boyunca, Çeşme'deki tüm siyasilerin hem seçim vaatlerinde, hem yönetim programlarında olan İlica'daki termal suyumuzun, termal turizme çevrilerek işletilmesi ile ilgili yüzde 65'ine yakınını tamamlanmış olduğu İlica Günübirlilik Termal Tesislerindeki dükkanlar ve idari binaların, inşaat süredursun, ÇEŞTUR tarafından işletilmesi ile ilgili karar alacağız" dedi.

Mersin'e, Yükk İnşaat'tan yeni otel ve golf tesisi

Mersin ili Tarsus, ilçesi Kulak Mahallesi, 613 Nolu Parsel mevkiindeki Yükk İnşaat Tur. Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Saturn Palace Tarsus Turizm Konaklama ve Golf Tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Mersin'de 2 milyar 621 milyon 50 bin TL'ye mal olacak proje, 4 yıldızlı otel kategorisinde olup, 3 standart oda, 11 süit oda, 162 aile odası, 60 apart oda, 6 bedensel engelli odası olmak üzere toplam 249 oda ve 2.000 yatak kapasitesi ile hizmet verecek. Golf tesisi bünyesinde; 2 adet 18 delikli golf sahası, 3 adet futbol sahası, 1 adet 9 delikli antrenman sahası, 2 adet golf kulübü ve diğer üniteler olacak.



Özgüneş Turizm'den, Antalya'ya yeni otel yatırımı



Antalya ili Manavgat, ilçesi Evrenseki Mahallesi, 222 Ada 7 Parsel mevkiindeki Özgüneş Turizm ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili (ÇED) 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. 112 milyon 671 bin TL yatırım bedeli olan proje, 5200

metrekare yüz ölçümlü alanda toplam 160 oda kapasiteli olacak. Tesisin bünyesinde 4 adet idari ofis, lokanta, açık yemek alanı, 2 adet çok amaçlı salon, 150 kişilik toplantı salonu, 1 adet satış ünitesi, pasta salonu, oturma alanı, Bussines Center, 80 kişilik oturma mahalli, okuma mahalli, aletli jimnastik salonu, vitamin bar, kapalı yüzme havuzu, havuz bar, 8 adet masaj odası, hamam, sauna, buhar odası, açık yüzme havuzu, açık otopark yer alması planlanıyor. Antalya havaalanına 50 kilometre, Manavgat ilçesine 10 kilometre uzaklıkta bulunan tesisin inşaat aşamasının 24 ayda tamamlanarak hizmete açılması planlanıyor.

Karavil grup, Diyarbakır'da ikinci otelini açacak

Geniş ürün ve hizmet yelpazesine sahip olan firmalarıyla faaliyet gösteren Karavil Grup, Diyarbakır'da temelini 2022 yılında atmış olduğu oteli, 2024 yılı sonunda açmayı planlıyor. 5 yıldızlı, 146 odalı otel, Karavil Grup'un ikinci otel projesi olacak. Grup, daha önce 2018 yılında Ceylan Karavil Park AVM yanında, dört yıldızlı Ramada otelini hizmete sokmuştu.

Işık Tekstil'den İstanbul'a 118 odalı otel projesi



İstanbul ili Arnavutköy, ilçesi Taşoluk Mahallesi, F21d Pafta, 4161 Ada, 2 Parsel, 4152 metrekare mevkiindeki Işık Çamaşırları Tekstil İnş. Gıda Tarım Hayvancılık Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi (118 odalı otel) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje bedeli 98 milyon 729 TL olarak belirlenen otel, 13.261 metrekare toplam inşaat alanına sahip tek blok olmak üzere toplam 118 oda kapasiteli olacak. Kurulması planlanan otel projesinin 15 ayda tamamlanması planlanıyor.

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

Wyndham, Trademark markasını yeni butik oteliyle Malta'ya taşıdı



Trademark Collection by Wyndham markası, St. Julian's kent merkezinde yeni açılan Quadro Hotel ile büyüyor. 95'ten fazla ülkedeki yaklaşık 9 bin 100 oteliyle dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi Wyndham Hotels & Resorts, Malta'da Trademark Collection by Wyndham markalı ilk otelinin açılışını gerçekleştirdi. Canlı plajları ve gece hayatıyla meşhur St. Julian's kentinde açılan Quadro Hotel, Trademark Collection by Wyndham, St. George's koyunun yanı sıra gözde mağazalar ve restoranlara da yakın bir mesafede yer alıyor. Wyndham'ın Malta'da Trademark markasıyla açtığı ilk oteli olan Quadro Hotel, markanın dünya genelinde 200'den fazla oteli barındıran ve giderek büyüyen portföyüne katıldı. Mülkiyeti STED Co. Şirketine ait olan ve aynı şirket tarafından işletilen Quadro'dan 11 kilometre mesafedeki Malta Uluslararası Havalimanı'na araçla kısa bir süre içinde ulaşılıyor. STED Co. Direktörü Edward Gauci, "St. Julian's dünyada benzeri olmayan, büyüü bir destinasyon. Trademark markası sayesinde kentimizi ve otelimizi eşsiz kılan her şeyi Wyndham'dan aldığımız güçle yansıtabiliyoruz" dedi. Wyndham Hotels & Resorts Güney ve Doğu Avrupa Bölge Direktörü Vassilis Themelidis, "Trademark markası, gözde destinasyonlarda seçkin konaklama hizmetleri sunmanın gururunu taşıyor. Malta da elbette bu gözde destinasyonlar arasında yer alıyor. Quadro'nun açılışı, markamızın sektördeki pozisyonunun güçlenmeye devam ettiğini ve dünyanın önde gelen otel geliştiricilerinin giderek daha çok ilgisini çektiğini gösteriyor" dedi. İlk olarak 2017 yılında hayata geçen Trademark markası, Wyndham'ın en hızlı büyüyen ve dünya genelinde en çok çeşitlilik sunan markaları arasında yer alıyor. Şu anda 30'a yakın ülkede bulunan markanın portföyüne geçtiğimiz 18 ay içinde 12 yeni ülkedeki yaklaşık 90 otel katıldı. Trademark Collection by Wyndham markası, 2023 yılında İstanbul'da açılan iki otel ile Türkiye pazarına da giriş yapmıştı. Bağımsız ruhlu otelcilere hitap eden Trademark markası, gezginleri benzersiz deneyimleri keşfetmeye davet ediyor. Trademark Collection by Wyndham markası altındakiler de dahil olmak üzere dünyanın her yerindeki Wyndham otelleri, üyelerinin dünya genelinde binlerce otel, resort tatil kulübü ve kiralık tatil evinde puan kullanmasına olanak sağlayan ödüllü sadakat programı Wyndham Rewards kapsamında yer alıyor.

FOOD EXPO 19 Mart'ta Moskova'da kapılarını açıyor

FOOD EXPO, 19-21 Mart 2024 tarihlerinde Moskova'da gerçekleştirilecek. Fuar, perakende ve HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe) sektörlerinde faaliyet gösteren onlarca firmayı, bu firmaların üst düzey profesyonellerini ve binlerce ziyaretçiyi ağırlayacak. FOOD EXPO'nun Türkiye resmi temsilcisi olan Taneva Fuarçılık Kurucu Ortağı İdil Aslantaş: "Bu eşsiz pazar Türk firmaları için büyük fırsatlar sunmaktadır" Perakende ve HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe) sektörlerine yönelik olarak hayata geçirilecek olan Food Expo 19-21 Mart 2024 tarihlerinde Moskova'nın en prestijli fuar alanı Crocus Expo'da gerçekleştirilecek. Ana sloganı; "Büyük İşletmelerden Küçük İşletmelere" olan Fuarda, en büyük Rus ve uluslararası şirketler çözümlerini, başarılı uygulamalarını paylaşarak, iş birliği ve etkileşim fırsatlarını tartışacak. Fuarda ayrıca orta ve küçük işletmelerin temsilcileriyle ortaklık anlaşmaları gerçekleştirecek. Perakende ve HoReCa alanında yeni bir fuar olan FOOD EXPO, gıda üreticileri, tedarikçileri ve sektör uzmanlarını küçük işletmelere yönelik çözümlerini sunmak üzere bir araya getirmeyi amaçlıyor. Fuar, 20 binden fazla ziyaretçiyi, 350'den fazla Rus ve uluslararası katılımcıyı bir araya getirmeyi hedefliyor. Fuar sırasında katılımcılara 300 saatten fazla iş programı hazırlanacak. Bugünkü itibarıyla 100'den fazla firmanın katılımını teyit ettiği FOOD EXPO'nun partneri ise Rusya'da yerleşik Velcom şirketi.



İngiltere, 6 ülkeye vize muafiyeti getirme kararı aldı

İngiltere, 2025 yılına kadar uygulanacak olan dijital sınıra geçiş projesi kapsamında, 6 Arap ülkesinin vatandaşlarına vize muafiyeti getirmeye karar verdi. Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Umman, Bahreyn ve Ürdün vatandaşları, yeni yıldan itibaren İngiltere'ye vizesiz giriş ayrıcalığına sahip olacaklar. Bu karar, İngiltere'nin göç politikasındaki önemli bir değişikliği ve sınırlarını şekillendiren "elektronik seyahat izni" projesinin bir adımını temsil ediyor. İngiltere'nin e-devlet uygulamasının göç bölümünde yer alan bilgilere göre, 22 Şubat 2024 tarihinden sonra hayata geçirilecek olan bu proje ile Katar vatandaşları hariç, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Umman, Bahreyn ve Ürdün vatandaşları 10 sterline iki yıl boyunca İngiltere'ye serbestçe girebilecekler. Bu ülkelerin vatandaşları daha önce de "vize muafiyet belgesiyle" İngiltere'ye seyahat edebiliyorlardı. Ancak, yeni proje kapsamında bu belgeye olan başvuru süreci daha da basitleştirilmiş durumda. Önceki koşullar arasında yer alan "İngiltere ziyaret vizesi almış olmak, uçuş bilgileri ve kalacak yer rezervasyonu" gibi gereksinimler kaldırılmıştır. İnternet üzerinden yapılan başvurularda artık vatandaşlardan bu koşulları sağlamaları beklenmeyecek. Elektronik seyahat izniyle Körfez İşbirliği Ülkeleri ve Ürdün vatandaşları, konsolosluklara başvurup vize beklemeksizin, banka ve adres bilgileri, gelir ve iş durumunu gösteren kanıtlarla İngiltere'ye giriş serbestliği elde edecekler. Bu kararın ekonomik etkileri de dikkate alındığında, geçen yıl 790 bin Arap turist İngiltere'yi ziyaret ettiği ve ülkede 2 milyar sterlin harcama yaptığı belirtiliyor. İngiltere hükümeti, vizesiz seyahat imkanının, Arap turistlerin ülkeye olan ilgisini artırarak İngiltere ekonomisine önemli bir katkı sağlayacağını ifade ediyor. Ayrıca, bu kararla birlikte, 10 sterline iki yıl boyunca geçerli olacak vizesiz giriş serbestliği, Arap ülkelerinden gelen ziyaretçilere 6 ay boyunca ülkede kalabilme, iş takibi yapma, eğitim alma ve tedavi olma imkanları sunacak.



Venedik'te 25 kişinin üzerindeki turist gruplarına yasak getirildi



İtalya'da kitlesel turizmin etkilerinin en ağır şekilde görüldüğü kentlerden Venedik, 25 kişinin üzerindeki rehberli turist gruplarını ve megafon kullanımını yasakladı. Venedik Belediyesi'nin aldığı karar 1 Haziran 2024'ten itibaren uygulanacak. Belediye kararın "sürdürülebilir turizmi teşvik" etmeyi ve aynı zamanda "kent sakinlerinin korunmasını" amaçladığı duyurdu. Venedik'in tarihi kent merkezinin yanı sıra Murano, Burano ve Torcello adalarında 25 kişinin üzerinde turist gruplarının gezdirilmesine izin verilmeyecek. 25 kişi limiti hali hazırda kentteki belediyeye ait müzelerde de uygulanıyor. Bu sayı, standart turist otobüslerinin kapasitesinin yaklaşık yarısına denk geliyor. Megafon gibi yüksek sesli rehberlik hizmetleri de "karmaşa ve rahatsızlığa" yol açtığı gerekçeyle yasaklandı.

A+++



 **KLEO**[™]

minibar

www.minibar.com.tr

0 242 321 46 76

D-Marin, İtalya'daki marina sayısını 5'e çıkardı



Birinci sınıf marinaların seçkin markası D-Marin, Liguria'da iki yeni marinayı bünyesine katarak İtalya'daki D-Marin marinalarının sayısını 5'e çıkardı. "Marina degli Aregai" ve "Marina di San Lorenzo", D-Marin'in Akdeniz ve Körfez bölgelerindeki toplam marina portföyünü 26'ya çıkarıyor. Bu, D-Marin için iddialı bir genişleme yılı olarak planlanan sürecin ilk adımı. D-Marin CEO'su Oliver Dörschuck konuyla ilgili şunları söyledi: "Marina seçimimiz, Liguria kıyı şeridindeki en iyi yatçılık destinasyonlarından birinde yer alan Marina degli Aregai ve Marina di San Lorenzo'nun eklenmesiyle önemli ölçüde zenginleşti. Bu marinaları daha da geliştirmek ve müşterilerimize Akdeniz maceralarında uğrayacakları iki liman daha sunmak için sabırsızlanıyoruz." Bu yeni marinalar, D-Marin tarafından müşterilerine zenginleştirilmiş bir yatçılık deneyimi sunma misyonuna uygun olarak özenle seçildi. Marinalar, doğal güzellikler ve kültürel mirasla dolu 58 km uzunluğundaki çarpıcı bir sahil şeridi olan Riviera dei Fiori'de yer alıyor. Marina degli Aregai, 50 metreye kadar yatları ağırlayabilen 961 rıhtımıyla Liguria bölgesindeki en büyük marinalardan biri. Marinada 24 saat bağlama desteği, bir tersane, 20'den fazla mağaza ve restoranın bulunduğu canlı bir alışveriş kompleksi ve bir otel mevcut. Marina di San Lorenzo, 40 metreye kadar olan tekneler için 268 rıhtıma sahip birinci sınıf bir marina. En son yatırımları arasında süperyat rıhtımlarının hizmete girmesi de yer alıyor. Marinada ayrıca spa ve özel plaj gibi otel olanakları da mevcut. D-Marin, müşteri odaklı yönetim yaklaşımı ve dijital yenilikleriyle marinalarını daha da geliştirecek ve zenginleştirilmiş müşteri deneyimleriyle birinci sınıf hizmet sunmaya devam edecek.

Celestyal'den yeni bir rota: Basra Körfezi

Yunan Adaları ve ötesine seyahat edenlerin öncelikli tercihi olan ödüllü Celestyal, Journey gemisi ile Kasım 2024'ten itibaren Basra Körfezi'nde 4 yeni ülkeyi ve 6 yeni uğrak limanını ziyaret edeceğini duyurdu. Celestyal Journey, yeni 7 gecelik "Desert Days" turu için 9 Kasım'da Katar Doha'dan yola çıkacak ve ilk kez Bahreyn, Dubai, Khasab (Umman), Sir Bani Yas Adası ve Abu Dabi'ye uğrayacak. 1.260 yolcu kapasiteli Journey geçen yıl Eylül ayında filoya katılmıştı. Yeni rota 18 Ocak 2025 tarihine kadar devam edecek ve daha sonra gemi kış aylarında aynı bölgede konumlandırılmaya devam edecek. Celestyal ayrıca, iki gemiden oluşan filosu ile yıl boyunca seferler düzenleyeceğini ve mevsimlik seferlerin de olacağını teyit etti. Celestyal Ticaret Direktörü Lee Haslett konu hakkında: "2024 yılına, çok sevilen Yunanistan ve Akdeniz kruvaziyer programımıza ek olarak, tamamen yenilenmiş bir filo, 7 yeni ülke ve 12 yeni küresel limanla giriyoruz. Yunan adaları ve ötesinde başka hiçbir yerde yapmadığımızı yapıyoruz, ancak misafirlerimizden daha fazla destinasyon, daha sağlam güzergahlar ve Celestyal ile daha fazlasını keşfetme şansı istediklerini duyduk. Celestyal küresel bir marka haline gelirken, misafirlerimizi yeni ve heyecan verici destinasyonlara götürmek için Ege ve Akdeniz'in ötesindeki denizlere doğru yeni bir rota çizmekten memnuniyet duyuyoruz. Basra Körfezi gemi turları, Doha'daki ana liman, Dubai, Bahreyn ve Abu Dabi gibi önemli destinasyonlardaki duraklarının yanı sıra Umman ve Sir Bani Yas adasındaki özel keşifleri de sağlıyor. Yıla güçlü bir şekilde başlıyoruz ve 2024 yılı boyunca büyümeye ve müşterilerimizi memnun etmeye devam etmeyi amaçlıyoruz." paylaşımında bulundu.



Bulgaristan ve Romanya Schengen'e dahil oluyor

Bulgaristan ve Romanya'nın 31 Mart tarihinden itibaren deniz ve hava yoluyla Schengen'e dahil olma kararı alındı. Bulgaristan ve Romanya'nın 2007 başında Avrupa Birliği'ne (AB) üye olmalarının ardından yıllardır bekledikleri Schengen bölgesine katılım hedeflerinde önemli bir ilerleme sağlanmış oldu. AB Konseyi'nden yapılan açıklamada, üye ülkelerin Bulgaristan ve Romanya ile deniz ve hava yollarından girişlerde 31 Mart'tan itibaren sınır kontrollerinin kaldırılması konusunda oybirliği sağladığı fakat kara sınırlarından girişlerde de kontrollerin kaldırılması için yeni bir karara ihtiyaç duyulduğu açıklandı.



EasyJet'in Alman pazarı stratejisi



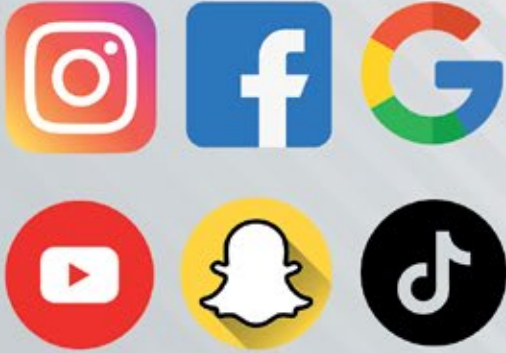
İngiltere'nin önde gelen hava yolu şirketi ve tur operatörü EasyJet, 2024 yılında Almanya'dan 47 farklı destinasyona turist taşıma planlarını açıkladı. Bu adım, EasyJet'in bütçeli hava yolu hizmetlerini genişleterek Alman pazarında daha fazla varlık gösterme stratejisinin bir parçası olarak ortaya çıkıyor. EasyJet Holidays, 2024 yılında Almanya operasyonlarına resmi olarak başlıyor ve bu, şirketin genişlemesinde önemli bir adım olarak öne çıkıyor. Diğer tur operatörlerinden farklı olarak, EasyJet Holidays, başlangıçta klasik seyahat acenteleriyle iş birliği yapmaktan ziyade doğrudan (online) satışa odaklanacak. Ancak şirketin CEO'su Garry Wilson, ilgi ve talebin artması durumunda ilerleyen dönemde klasik seyahat acenteleriyle iş birliği yapma olasılığını dışlamadığını belirtiyor. EasyJet Holidays'ın Almanya pazarına yönelik sunacağı 47 destinasyondaki 3 bin otelin yüzde 70'i plaj otellerinden oluşuyor. Bu, şirketin Almanya pazarında sunduğu otel portföyünün yalnızca yüzde 50'sinin olduğu anlamına geliyor, bu da EasyJet Holidays'ın Almanya'daki turistlere geniş bir seçenek sunma amacında olduğunu gösteriyor. İngiltere'de 20'den fazla havalimanından uçuş gerçekleştiren EasyJet, Almanya'da ise başlangıçta Berlin, Hamburg ve Münih havalimanlarından uçuşlar düzenleyecek. Uçuşlar, 9 Ocak'ta başlayacak ve şirketin Almanya pazarındaki performansını değerlendirmek adına önemli bir dönemeç olacak. Garry Wilson, EasyJet Holidays'ın Almanya pazarındaki başlangıç stratejisini değerlendirirken, "İlgi yeterince büyük olursa operasyonları genişletebiliriz. Tatil söz konusu olduğunda, insanların tercihinin bir parçası olmak istiyoruz" dedi. Almanya pazarında başlangıçta doğrudan satış odaklanan şirket, klasik seyahat acenteleriyle çalışma olasılığını ise orta vadeli bir hedef olarak değerlendiriyor. Bu yeni adım, EasyJet'in Berlin'e konuşturduğu 11 uçak ile bu bölgede önemli bir pazar payı elde etmesini beklerken, nispeten daha az rotaya uçacak olan Hamburg ve Münih'te benzer bir başarıyı elde etmesinin daha zor olabileceği düşünülüyor.

Kosovalılar için Schengen bölgesine vizesiz seyahat edebilme hakkı

Kosova vatandaşları, artık Schengen bölgesine vizesiz seyahat edebilecek. Kosovalılar, Schengen bölgesine 180 günlük süre içinde 90 güne kadar vizesiz gitme hakkına kavuştu. Bu durumda Batı Balkanlardan söz konusu bölgeye vizesiz seyahat edemeyen ülke kalmamış oluyor.



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



REKLAM



**KOLAY
REKLAM**

**REKLAMCILIĞIN
EN KOLAY HALİ**



WUiWO.io

Türk pasaportuyla girilebilen ülke sayısı 118'e ulaştı



Pasaport sahiplerinin vizesiz gidebildikleri ülke sayılarına göre sıralanan Henley Pasaport Endeksi'ne göre geçen yıl 111 olan Türkiye'nin vizesiz girebildiği ülke sayısı bu yıl 118'e ulaştı. Üç ayda bir yayınlanan 2024 Henley Pasaport Endeksi'nde altı ülke ise, 194 vizesiz destinasyonla ilk sırayı paylaştı. Son 5 yıldır "Dünyanın en güçlü pasaportları" olarak öne çıkan Japonya ve Singapur'a; bu yıl Avrupa Birliği'ne üye (AB) dört ülke eklendi. Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya'dan oluşan bu ülkelerle birlikte; 6 ülkenin pasaportuna sahip olanlar, dünya çapında 227 destinasyonun 194'üne vizesiz seyahat eder hale geldi. Güney Kore, 193 destinasyona vizesiz seyahatle, Finlandiya ve İsveç'e 2'nci sırada katılırken, AB ülkelerinden Avusturya, Danimarka, İrlanda ve Hollanda, 192'şer destinasyona vizesiz erişimle 3'üncü sırayı paylaşıyor. Sıralamanın geri kalanına bakıldığında; ilk 10'a büyük ölçüde Avrupa ülkeleri hakim durumda. Birleşik Krallık bir yıl önce sadece 188 olan vizesiz 191 destinasyona erişimle iki basamak yükselerek 4'üncü sıraya yerleşti. Avustralya ve Yeni Zelanda pasaportu sahipleri ise 189 vizesiz destinasyonla 6'ncı sıraya yükseldi. ABD, vize gerektirmeden 188 destinasyona erişimle 7'nci sıradaki yerini koruyor. Bu arada Birleşik Krallık ve ABD, 2014 yılında endekste 1'inci sırayı paylaşıyordu. Türk pasaportunun gücü de yükseldi. Türk pasaportuyla girilebilen ülke sayısı 2023 yılında 116 ülkeyken, 2024'te Türk pasaportuyla vizesiz girilebilen ülkelerin toplamı 118'e yükseldi. Öte yandan Birleşik Arap

Emirlikleri (BAE), Henley Pasaport Endeksi'nde son 10 yılda en fazla yükseliş gösteren ülke olmayı sürdürüyor. Vatandaşlarına 2014'ten bu yana vizesiz gidilebilecek 106 yeni destinasyon ekleyen BAE, sıralamada 44 basamak birden atlayarak 55'inci sıradan 11'inci sıraya çıktı. Ukrayna ve Çin ise son 10 yılda sıralamalarını en çok geliştiren ilk 5 ülke arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl iki sıra birden atlayan Ukrayna ve Çin, son 10 yılda toplamda net 21 sıra yükselmiş durumda. Ukrayna şu anda 148 vizesiz destinasyonla 32'nci sırada yer alırken, Çin vize almadan 85 destinasyona erişimle 62'nci sırada yer alıyor. Rusya son 10 yılda net 24 yeni destinasyon kazanmış olsa da vizesiz puanı ve sıralaması 2017'den bu yana neredeyse hiç değişmedi. Rusya şu anda 119 destinasyona erişimle 51'inci sırada bulunuyor. Henley & Partners Türkiye Yönetici ortağı Burak Demirel, "Hem vize serbestliği hem de yatırım göçü; ülkelerin ekonomik ilerlemeleri için önemli bir kaldıraç. Pasaportların oluşturduğu güç alanı da bu kaldıraçın ana noktası. Yatırım göçü ister yatırımcı ister ulus devlet ve o devletin vatandaşları olsun; tüm paydaşlar için gerçek bir kazan-kazan, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir çözümdür." ifadelerini kullandı. Demirel şöyle devam etti: "Ekonomik aktivite küresel anlamda her geçen zorlaşıyor. Ağırlık noktaları da farklılaşıyor. Yeni pazarlar ve ekonomik açılımlar hedefinde olan Türk iş insanları 2024 boyunca dış piyasalara daha da çok odaklanmış olacak. Buna ek olarak, 2023 yılında yaşanan vize krizlerinin küresel anlamda hala sürdüğünü gözlemliyoruz. Bu sorun, ister istemez ekonomik faaliyetleri de kısıtlıyor. Bu anlamda vizesiz seyahat imkanlarına erişebilmek için en önemli alternatif vatandaşlık ve oturma programları olarak öne çıkıyor."

Akfen GYO'nun Genel Müdürlüğü'ne Ece Demirpençe getirildi



Akfen Holding bünyesinde Gayrimenkul Geliştirme Koordinatörü olarak görevini sürdüren Ece Demirpençe, Sertac Karaağaoğlu'nun görevden ayrılmasıyla Akfen GYO A.Ş.'de vekâleten Genel Müdür olarak atandı. Vekâleten Akfen GYO Genel Müdürlüğü'ne getirilen Ece Demirpençe, lisans eğitimini Mimar Sinan Üniversitesi, Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama bölümünde tamamlamış olup, İstanbul Teknik Üniversitesi, Gayrimenkul Geliştirme Yüksek Lisans Programı mezunudur. Ece Demirpençe, iş hayatına 2003-2005 yılları arasında Proje Yönetim A.Ş. bünyesinde Gayrimenkul Geliştirme Danışmanı olarak başladı. 2005 yılında, Hollanda merkezli Multi Development firmasına geçen Demirpençe, burada 10 yıl süresince büyük ölçekli, uluslararası gayrimenkul projelerinin geliştirilmesi ve yönetilmesi alanında sırasıyla Proje Müdür Yardımcısı, Ticari Proje Müdürü, Yatırım ve Operasyonlar Direktörü ve Ticari Direktör görevlerinde bulundu. 2016 yılında Amerika Birleşik Devletleri'ne giderek online perakende alanında şirketini kurdu ve kendi markası ile girişimcilik ekosisteminde başarılı bir yol aldı. 2023 yılı başında Akfen Holding'de Gayrimenkul Geliştirme Koordinatörü olarak göreve başlayan Ece Demirpençe, Sertac Karaağaoğlu'nun görevden ayrılmasıyla birlikte 2024 yılı itibarıyla vekâleten Akfen GYO Genel Müdürü olarak görevine başladı.

Geleceğin turizmcileri DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'da buluştu

Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Turizm ve Otel İşletmeciliği Öğrencileri, DoubleTree by Hilton Şanlıurfa'da kariyer günü düzenledi. Genç nesil, otel yöneticileri ile görüşme fırsatları yakalayan güncel durumu



ve geleceği ile bilgi sahibi oldular, hayallerini paylaştılar. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin ilk uluslararası beş yıldızlı oteli DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, yönetici kadrosu şehrin 48 yıllık eğitim kurumu Harran Üniversitesi öğrencilerini ağırladı. Sosyal Bilimler Yüksek Okulu Turizm ve Otel İşletmeciliği Öğrencilerinin katıldığı kariyer gününde, otel yönetimi öncelikle DoubleTree by Hilton Şanlıurfa otelini tanıdı, şehre getirdiği yenilikleri keşfetti. Ardından otel yönetimine sektör ve işleyişi ile ilgili soruları sorma fırsatını yakalayan gençler, kahve aralarında da departman yöneticileri ile birebir görüşmeler yaptılar. Öğütler alan, sektör bilgileriyle zenginleşen öğrenciler, otelin 17'si süit 190 odasından örnek odalarla, toplantı salonları, 1600 m²'ye yayılmış sağlık merkezini de keşfetme imkanına sahip oldular. Otelcilik sektöründe 15 yıldan fazla deneyime sahip olan otel Ticari Müdürü Seda Rastgeldi Gülen, "Hilton'da müşteri de yok personel de. Bizim kültürümüzde ev sahibi ve misafirlerimiz vardır. Turizmin hangi alanında görev alırsak alalım, sorumluluklarımıza sevgimizi katarak benimsediğimizde, yüzümüz her daim gülümseyecek; böylece şehrimizin geleneklerine uygun saygımızın zarifçe korunduğu, sevgi dolu bir misafir-ev sahibi ilişkisi kurmuş olacağız. Hedefimiz öncelikle, daima sürdürülebilir ilişkiler için misafir memnuniyeti odaklı olmak olsun, gerisi mutlak başarıdır." dedi. Toplantıya katılma fırsatı bulan ve öğrencilerle vakit geçiren otel genel müdürü Fatih Günkent ise "Harran Üniversitesi 48 yıl, neredeyse yarım asırlık geçmişle şehrin en önemli marka değerlerindedir. Yaklaşık 15 yıldır da aktif hizmet veren Turizm Otelcilik İşletmeciliği bölümü öğrencileriyle birlikte olmaktan memnuniyet duyuyoruz." dedi.

Emitt

Ufi
Approved
Event

27th East Mediterranean International Tourism & Travel Exhibition

6 - 9 ŞUBAT / FEBRUARY 2024

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi

Tüyap Fair Convention and Congress Center

Büyükcçekmece / 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

İş Ortakları / Official Partners

TÜROFED
Türkiye Otelciler Federasyonu
Turkish Hotels Federation

TTYD
TÜRKİYE TURİZM VE SEYAHATİNCİLİK 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

MICE sektörünün “Oscar”ları sahiplerini buldu



Turizm ve etkinlik sektörünün devleri ACE of MICE ile 12. Kez bir araya geldi. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, sektörün en büyük organizasyonuna ikinci kez ev sahipliği yaptı. Yaklaşık 14 milyar dolarlık ticaret hacmine sahip MICE sektörünün “Oscar”ları olarak bilinen Masters of Events by ACE of M.I.C.E. Awards dev bir organizasyon ile gerçekleşti. Dream Project tarafından bu yıl 12’nci kez düzenlenen 3500’ün üzerinde B2B toplantısıyla KKTC ticari hacmine katkı sağlayan organizasyonun gala gecesinde 24 ayrı kategoride kongre, toplantı, etkinlik ve turizm sektörünün en iyilerini ödüllendirdi. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Başbakan Yardımcılığı Turizm Kültür Gençlik ve Çevre Bakanlığı himayelerinde, Elexus Hotel & Convention ev sahipliğinde, Cyprus Royal Turizm ve Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) destekleriyle düzenlenen organizasyonda ulusal ve uluslararası kurumsal firmalar, etkinlik ajansları, oteller, acenteler, turizm ve etkinlik sektörü profesyonelleri ACE of MICE çatısı altında bir araya geldi. 5-7 Ocak tarihleri arasında iki gün boyunca süren ve 3500’ün üzerinde B2B toplantısıyla KKTC ticari hacmine katkı sağlayan organizasyonun sonunda ise, MICE alanında en başarılı marka ve projeler görkemli ödül töreniyle sahiplerini buldu. Ercüment Şansal’ın kırmızı halıda gerçekleştirdiği röportajlar ile

mekana giriş yapan misafirler Elvan Kızılay’ın keman dinletisi ile geceye başladı. Başak Koç’un sunuculuğunu üstlendiği ödül töreninde sevilen sanatçı Gökhan Tepe sahne alırken, gecede ayrıca T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Tanıtma Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Onur Gözet, Kıbrıs Türk Otelciler Derneği Başkanı Dimağ Çağşiner, Cyprus Royal Kurucu ortaklarından Nusret Polat, Kıbrıs Türk Turizm ve Seyahat Acenteleri Birliği Başkanı Orhan Tolun, Ankara İl Kültür Turizm Müdürü Ali Ayvazoğlu, İstanbul Turizm Platformu Direktörü Şengül Altan Arslan, Kuzey Kıbrıs Türkiye Cumhuriyeti Turizm, Kültür, Gençlik Ve Çevre Bakanlığı Müsteşarı Serhan Aktunç, Swissôtel The Bosphorus İstanbul Genel Müdürü Uğur Talayhan, Jolly Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar ve Dream Project CEO’su Volkan Ataman, tanınmış sunucu Özlem Yıldız gibi iş dünyası ve sanat camiasından ünlü simalar da yer aldı. Yüzlerce kurumsal markanın etkinlik satın alıcılarının yanı sıra uluslararası tur operatörlerinin, acente ve etkinlik firmalarının üst düzey yöneticilerinin 2 gün boyunca hosted buyer olarak ağırlandığı Masters of Events by ACE of M.I.C.E. Awards gala gecesinin açılış konuşmasını yapan Dream Project CEO’su Volkan Ataman, 55 sektörel etkileşim halinde olan, ülke tanıtımındaki rolü ve 14milyar dolarlık ticari hacmi ile ekonomiye önemli katkısı olan MICE sektörü açısından Masters of Events ACE of M.I.C.E. Awards’ın büyük önem arz ettiğinden bahsetti. Söзlerini şöyle sürdüren Ataman, “Fuar ve ödül organizasyonlarımızla birlikte bugüne kadar toplam da 21’nci kez düzenlediğimiz ACE of M.I.C.E. etkinliğimizin Kıbrıs ayağında birlikte

çok keyifli üç gün geçirdik. B2B sayımız 3.500’ü geçerek yeni iş birliklerinin tohumlarını attık ve yeni dostluklara vesile olduk. Ayrıca etkinliğimiz Kıbrıs MICE destinasyonuna çok büyük katkılar sunuyor. Birçok önemli organizasyona ev sahipliği yapan Kıbrıs muhteşem doğası, denizi, lezzetleri, üst düzeyde hizmet sunan mükemmel tesisleri, yeni hatların eklenmesiyle büyüyen uçuş ağı ve yeni havalimanı ile MICE alanında daha da güçlenerek yoluma devam ediyor. Alanında uzman çok değerli konuşmacılarımız ile Kıbrıs MICE pazarının aldığı payın ve bu alandaki bilinirliğinin artırılması için neler yapılması gerektiğini konuştuk. Bu etkinliğin gerçekleşmesinde büyük emeği olan Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Başbakan Yardımcılığı Turizm Kültür Gençlik ve Çevre Bakanlığı’na, Elexus Hotel’e ve Cyprus Royal Turizm’e teşekkürlerimi sunuyorum.” Konuşmaların ardından 24 farklı kategoride projelerin değerlendirildiği gecede, en iyi etkinlik prodüksiyonundan en iyi dijital etkinliğe, en iyi incentive etkinliğinden en iyi spor etkinliğine kadar pek çok ödül sahiplerini buldu. 12’nci ACE of M.I.C.E. Awards Başarı Ödülleri; 2016 yılından bu yana adanın turizmüne büyük katkı sunan Elexus Hotel’e, İstanbul destinasyonunun tanıtımı ve İstanbul’a kazandırdığı uluslararası kongreler adına Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı & İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık’a, vizyoner bakış açısı ve öncü liderliği ile Türkiye’de pek çok başarıya ve ilklere imza atan Swissôtel The Bosphorus İstanbul Genel Müdürü Uğur Talayhan’a verildi.

Turizmde Çin pazarı yeniden yükselişte

Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) ve TÜROB, dünyanın önde gelen seyahat platformlarından Trip.com’un konaklama sektörüyle iş birliği imkanlarının geliştirilmesi amacıyla bir tanışma etkinliği düzenledi. TGA Genel Müdür Yardımcısı Dr. Elif Balcı Fisunoğlu, TÜROB Başkanı Müberra Eresin ve Trip.com Başkan Yardımcısı Amanda Wang’ın açılış konuşmalarıyla başlayan toplantıda, Trip.com üst düzey yetkileri tarafından şirketin faaliyetleriyle ilgili ayrıntılı bir sunum yapıldı. TÜROB Başkanı Müberra Eresin toplantıda yaptığı konuşmada, Trip.com’un Türkiye’ye yönelik faaliyetlerini yoğunlaştırmasının Çin pazarından gelen turist sayısının artırılması yönünde olumlu etki yapmasını beklediklerini kaydetti. Çin pazarıyla ilgili sektörel hedefleri anlatan Eresin, Çinli turistlerin yurt dışı seyahatlerinde kişi başı ortalama harcama tutarının 3 bin dolara kadar ulaşabildiğine dikkat çekti. Eresin, “Çin, dünyada en fazla seyahat harcaması yapan ülkeler sıralamasında en üst sıralarda yer aldığı için bütün ülkeler Çinli turist alabilmek için

rekabet halinde. Yurt dışına çıkışlarda ağırlıklı yaş grubu yüzde 25 ile 25-35 yaş ve yüzde 10 ile 60-65 yaş olarak öne çıkıyor. Rezervasyon yapma süreci ise yüzde 56’lık payla seyahatin yaklaşık 28 gün öncesini kapsıyor. Ülkelerin tanıtım ve pazarlama çalışmalarında bu veriyi dikkate aldıklarını gözlemliyoruz” dedi. Kültür ve Turizm Bakanlığı verilerine göre 2022 yılında Ocak-Ekim döneminde Çin Halk Cumhuriyeti’nden ülkemize gelen ziyaretçi sayısının 70 bin 844 iken, bu sene ilk 10 ayda 198 bin 807 Çinli ziyaretçinin geldiğine dikkat çeken Eresin, şu bilgileri verdi: “Çok ciddi bir artış olmakla birlikte, hâlâ 426 bin Çinli ağırladığımız 2019 yılının gerisindeyiz. İlk hedefimiz bu sayıyı aşmak ve kısa vadede 600 bin düzeyine ulaşabilmektir. Memnuniyetle dile getirmeliyim ki pandemi sürecinde Kültür ve Turizm Bakanlığı ile TGA tarafından Çin’de tanıtım çalışmalarına ara verilmedi ve özellikle bu yıl tanıtım alanında da fazla çalışma yürütüldü. Bayrak taşıyıcımız THY’nin yanında birçok Çinli havayolu şirketinin de ülkemize seferlere başlaması



ve yakın gelecekte yenilerinin eklenecek olması şüphesiz süregelen bu başarılı tanıtım çalışmalarının bir sonucu. Çinli turistin değişen profili dikkate alınarak ülkemize geleneksel olarak tur organizasyonu ile kalabalık guruplar halinde gelenlerin yanında özellikle bireysel veya küçük özel guruplar halinde seyahat eden, lüks tüketime yönelen, üst kategori otellerde konaklayan, alışveriş, tematik veya macera parkları ile kültürel varlıklar, müze ve ören yerlerini görmeyi isteyen, çağdaş sanat meraklısı yüksek harcamalarıyla dikkat çeken üst gelir gurubundaki Çinli turistlere yönelik tanıtım çalışmalarımızı artırıyor. Kısa sürede onları öncelikle İstanbul, Kapadokya ve Antalya’ya çekebilmeyi hedefliyoruz.”

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

YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	05 - 07 Şubat 2024	Alanya Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları Fuarı	Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları ve Teknolojileri	Alanya Cuma Pazarı Çok Amaçlı Fuar ve Etkinlik alanı	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
	05 - 07 Şubat 2024	Alanya Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda ve İçecek Fuarı	Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda ve İçecek Ürünleri, Ambalaj, Temizlik Malzemeleri, Ekipmanları ve Teknolojileri	Alanya Cuma Pazarı Çok Amaçlı Fuar ve Etkinlik alanı	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
	06 - 09 Şubat 2024	EMITT 27.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	06 - 09 Şubat 2024	30. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve İçecek	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	Anfaş Antalya Fuarcılık İşletme ve Yatırım A.Ş.
	13 - 16 Şubat 2024	HORECAFAIR Uluslararası 5. Otel, Restaurant, Cafe, Çamaşırhane Ekipmanları, Ağırlama ve Konaklama Teknolojileri Fuarı	Turizm Tedarikçi Firmalar	Fuar İzmir - Gaziemir	GL Platform Fuarcılık
	15 - 18 Şubat 2024	Host İstanbul 17.Uluslararası Türkiye Ev ve Mutfak Eşyası Üreticileri Fuarı	Cam, Porselen, Seramik, Metal Mutfak Eşyaları, Plastik Ev Gereçleri, Bahçe Aksesuarları, Dekoratif Ev ve Mutfak Eşyaları, Elektrikli Ev Aletleri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Tarsus Turkey Fuarcılık A.Ş.
	28 Şbt. - 03 Mrt. 2024	Eskişehir Mobilya Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Züccaciye, Ev Tekstili, Ev Elektronikleri ve Yan Sanayi	Eskişehir Ticaret Odası- Tüyap Eskişehir Fuar Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	29 Şbt. - 02 Mrt. 2024	2. Kuşadası Otel, Restoran Ekipmanları ve Ev Dışı Tüketim Fuarı	Otel, Restoran Ekipmanları, Ev Dışı Tüketim Ürünleri	Kuşadası Kıpa Çok Amaçlı Etkinlik Alanı	Başak Fuar Hizmetleri Ltd. Şti.
	01 - 03 Mart 2024	2. World Clean Expo Endüstriyel Temizlik Teknolojileri Fuarı ve Zirvesi	Endüstriyel Temizlik Makinaları, Kimyasal, Halı Yıkama Makinaları Üreticileri, Poşet, Kağıt, Kuru Temizleme, Çamaşırhane	İstanbul WOW Hotels & Convention Center	SHK Fuarcılık Ltd. Şti.
	05 - 10 Mart 2024	Samsung Mobilya Dekorasyon Fuarı 2024	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili ve Aksesuarlar	Tüyap Samsung Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	16 - 19 Nisan 2024	FETEX 13. Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı	Turizm Sektöründeki Ekipman, Servis Malzemeleri ve Yiyecek İçecek	Fethiye Fuar ve Sergi Alanı	Marmaris Fuarcılık Org. Halkla İlişkiler Basın Yayın Ltd. Şti.
	17 - 20 Nisan 2024	46.Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul 2024	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	18 - 21 Nisan 2024	Restoran Teknolojileri Fuarı	Otel, Restaurant, Cafe, Endüstriyel Mutfak Makine ve Gereçleri, Aşçılık Malzemeleri ve Ekipmanları, Ağırlama, Konaklama Teknolojileri	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	İstanbul Fuarcılık A.Ş. / Kamer Fuarcılık A.Ş.
	18 - 21 Nisan 2024	2. Mezopotamya Turizm Ve Gastronomi Fuarı	İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri, Tatil Köyleri, Havayolları, Firmalar, Oteller, Seyahat Acenteleri	Alz Diyarbakır Mezopotamya Uluslararası Fuar Ve Kongre Merkezi	Türsab Fuarcılık / Diyarbakır Fuarcılık
	22 - 27 Nisan 2024	(MODEF 2024) 50. Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İnegöl Hikmet Şahin Kültür Parkı / Uluslararası Fuar Alanı	Modif Fuarcılık Ltd. Şti.
	24 - 27 Nisan 2024	İBAKTECH 14. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi	Messe Stuttgart Ares Fuarcılık Ltd. Şti
	24 - 28 Nisan 2024	Camp & Caravan İstanbul 2024	Kamp ve Karavan Araçları, Aksesuarları, Ürünleri, Hizmetleri	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Pozitif Fuarcılık A.Ş.
	25 - 27 Nisan 2024	Mobilefest	Telekomünikasyon, Siber Güvenlik, Fintech Yapay Zeka, Mobil Cihazlar ve Akıllı Teknolojiler	İstanbul Kongre Merkezi	HIS Fuarcılık Hiz. Ltd. Şti.
	YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri
04 - 06 Şubat 2024		Bit Seyahat ve Turizm Fuarı	Seyahat ve Turizm	Milano - İtalya	MZ Consulting & Fairs
08 - 10 Şubat 2024		OTM Mumbai	Seyahat ve Turizm	Hindistan - Mumbai	Fair Fest
19 - 23 Şubat 2024		Gulfood 2024 Uluslararası Gıda ve Otel Ekipmanları Fuarı	Yiyecek, içecek, gıda teknolojisi, ambalaj, otel ekipmanları, catering donanımları, catering, mobilya vb.	BEA - Dubai	DWTC
22 - 24 Şubat 2024		Satte New Delhi	Hindistan Turizm ve Seyahat Fuarı	Hindistan - Yeni Delhi	Cross Section
22 - 25 Şubat 2024		ITTFA Belgrad	Seyahat ve Turizm	Sırbistan - Belgrad	Beogradski Sajam
23 - 25 Şubat 2024		Danish Travel Show	Seyahat ve Turizm	Danimarka - Herning	MCH
03 - 05 Mart 2024		Hostex 2024	Gıda, İçecek ve Otel Endüstrisi	Johannesburg - Güney Afrika	Messe Turkey Fuarcılık
05 - 07 Mart 2024		ITB Berlin	Almanya Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin
05 - 07 Mart 2024		Sirha Budapest	Uluslararası HoReCa Fuarı	Macaristan - Budapeşte	Messe Turkey Fuarcılık
08 - 12 Mart 2024		Internorga	Fırıncılık, Hotel Ekipmanları ve Endüstriyel Ekipmanlar Fuarı	Almanya - Hamburg	Hamburg Messe
12 - 15 Mart 2024		Hostelco	Restoran Ekipmanları Fuarı	İspanya - Barcelona	Fira de Barcelona
15 - 17 Mart 2024		Holiday World 30.Orta Avrupa Turizm Fuarı	Oteller - Seyahat acenteleri	Çek Cumh. - Prag	Incheba
16 - 18 Mart 2024		Intourmarket 2024	Uluslararası Seyahat Fuarı	Rusya - Moskova	Expotour Ltd.
18 - 21 Mart 2024		Alimentaria Barcelona	Uluslararası Yiyecek, İçecek ve Yiyecek Hizmeti Ticaret Fuarı	İspanya - Barcelona	Alimentera Expo
19 - 21 Mart 2024		MITT Moscow	Moskova Turizm Fuarı	Rusya - Moskova	ITE Group
25 - 27 Mart 2024		IFE Londra Gıda Fuarı	Uluslararası gıda ve içecek fuarı	İngiltere - Londra	Fresh RM
16 - 21 Nisan 2024		I Saloni Milano Mobilya Fuarı	Uluslararası Mobilya ve Aksesuarları Fuarı	İtalya - Milano	Salone del Mobile
30 Nsn. - 02 Mys. 2024		HD Hospitality EXPO	Otel Ekipmanları Fuarı	USA - Las Vegas - Mandalay	HDExpo
06 - 09 Mayıs 2024		Arabian Travel Market	ATM Arabian Seyahat Marketi	B.A.E - Dubai	Reed Exhibitions

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
08 - 09 Mart 2024	IV.FSUMMIT Konferansı	Uluslararası Turizm Gastronomisi Yatırımları ve Ağırlama Zirvesi	Antalya Nest Kongre Merkezi	Sözen Yayıncılık ve Organizasyon A.Ş.

2023'te gelen yabancı ve Türk vatandaşları ziyaretçi sayısı 56,7 milyon oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2023 yılında 49 milyon 209 bin 180 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. İlk üç sırada, 6 milyon 313 bin 675 kişi ile Rusya, 6 milyon 193 bin 259 kişi ile Almanya, 3 milyon 800 bin 922 kişi ile İngiltere yer aldı. 2022 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 44 milyon 564 bin 395 olmuştu. Buna göre 2023 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısında, 2022 yılına göre yüzde 10,42 artış yaşandı. Bu süre zarfında yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarından 7 milyon 484 bin 657'si ülkemize geldi. Böylece 2023 yılında ülkemize gelen toplam ziyaretçi sayısı 56 milyon 693 bin 837 oldu. Toplam turizm gelirimiz ise 54 milyar 315 milyon dolar olarak açıklandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2021 - 2022 - 2023)					
MİLLİYET	2021	2022	2023	Değişim %	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Rusya Fed.	4 694 422	5 232 611	6 313 675	11,46	20,66
Almanya	3 085 215	5 679 194	6 193 259	84,08	9,05
İngiltere (Birleşik Krallık)	392 746	3 370 739	3 800 922	758,25	12,76
Bulgaristan	1 402 795	2 882 512	2 893 092	105,48	0,37
İran	1 153 092	2 331 076	2 504 494	102,16	7,44
Polonya	291 852	1 514 813	1 633 977	419,03	7,87
Gürcistan	585 076	1 135 903	1 539 123	94,15	35,50
Hollanda	371 759	1 013 478	1 334 337	172,62	31,66
Amerika Birleşik Devletleri	645 601	1 244 756	1 232 220	92,81	-1,01
Irak	836 624	1 208 895	1 051 721	44,50	-13,00
Romanya	621 493	986 090	1 031 824	58,66	4,64
Fransa	496 178	886 555	990 005	78,68	11,67
İsrail	470 618	683 834	855 445	45,31	25,10
Kazakistan	2 060 008	675 467	839 729	-67,21	24,32
Suudi Arabistan	366 076	712 136	826 319	94,53	16,03
Ukrayna	10 083	497 914	820 683	4838,15	64,82
Azerbaycan	225 238	843 028	765 776	274,28	-9,16
Belçika	157 723	569 795	686 480	261,26	20,48
Yunanistan	116 806	420 661	602 176	260,14	43,15
İtalya	339 529	596 173	596 355	75,59	0,03
Avusturya	284 095	454 638	496 482	60,03	9,20
Özbekistan	272 604	419 673	470 644	53,95	12,15
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	219 591	382 835	390 044	74,34	1,88
Ürdün	326 633	494 629	384 680	51,43	-22,23
Kuveyt	89 734	295 454	384 158	229,26	30,02
İsveç	192 872	415 696	364 984	115,53	-12,20
İsviçre	246 249	480 123	363 070	94,97	-24,38
Danimarka	104 848	298 165	324 690	184,38	8,90
Beyaz Rusya (Belarus)	111 499	356 127	319 835	219,40	-10,19
Sırbistan	238 852	357 787	311 738	49,79	-12,87
Moldova	220 932	239 966	309 216	8,62	28,86
Diğer	4 081 423	7 883 672	8 578 027	93,16	8,80
YABANCI TOPLAM	24 712 266	44 564 395	49 209 180	80,33	10,42

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	5 786 027	55,84	5,67
EKİM	3 471 540	4 803 198	4 987 112	38,36	3,83
KASIM	1 763 982	2 551 483	2 525 345	44,64	-1,02
ARALIK	1 892 520	2 399 441	2 483 756	26,79	3,51
TOPLAM	24 712 266	44 564 395	49 209 180	80,33	10,42

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

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

MÜKEMMEL OMURGA DESTEĞİ

yatsan®

Vücudunuzun en ağır bölgesine en çok desteği sağlayan Sealy Posturepedic teknolojisi, şimdi %25 indirim fırsatı ile Yatsan mağazaları ve yatsan.com'da.



Yüksek kaliteli köpük ve yayların mükemmel bir birleşimini sunan Sealy Posturepedic Yataklar, patentli teknolojisi ile sizlere daha iyi bir gece uykusu sunmak için vücudunuzun bel bölgesine istisnai destek sağlar.



Posturepedic
PLUS

TEMPUR



KING KOIL
MATTRESS CO.

LA Z BOY

yatsan MAISON



| yatsanyatak



| yatsan | yatsan.com



444 35 99