



## ***Ülkemize daha çok döviz çekmek için yapmamız gerekenler***

KAYNAK : <http://ads4tr.com/blog/ulkemize-daha-cok-doviz-cekmek-icin-yapmamiz-gerekenler/>

Hızlı ve cari açığa etkisi en yüksek döviz kaynağı olan sektörlere odaklanmamız gerekiyor. Bunların başında turizm, yabancıya konut satışı ve ihracat geliyor. İhracatı sona bıraktım çünkü maalesef bizim ihracatımız katma değeri yüksek ürünler satmayıp, ithal girdi bağımlısı olduğu için cari açığa etkisi de az olmaktadır. Bu üç alanda Türkiye'ye baz olması bağlamında Birleşik Arap Emirlikleri ile karşılaştıracam. Bu ülke Ortadoğu'nun ve çölün göbeğinde iken, bizim gibi tarihi ve doğal zengilikleri yok iken, özgürlükler bize göre daha kısıtlyken ve İran'a komşu olduğu halde neler yapabiliyor ve bizim onlardan öğrenebileceklerimiz nedir gösterbilmek adına. Umarım faydalı olur bu yazı, bugün birlik olmalıyız, ülkemiz için doğru olanı yapmalıyız.

**Turizm sektöründe yapılması gerekenler:**

Turizm sektöründe maalesef deniz turizmi de dahil olmak üzere tüm turizm türlerinde gidilecek çok yolumuz var. Sağlık turizmi, kültür turizmi, kış turizmi, spor turizmi, kongre turizmi ise maalesef potansiyelinin çok altında seyrediyor. Türkiye 2017 yılında turizmden 27 milyar dolar kazanmışken, Birleşik Arap Emirlikleri 43 milyar dolar kazandı. Bunun çoğunu da çölde yaptıkları geçmiş olmayan Dubai ile yaptılar. Peki bunu düzeltmek için neler yapabiliriz:

**Doğru kitleye doğru zamanda doğru tanıtım: Buradaki ana sebeplerden biri bizim ülkemizin tanıtımlarının maalesef destinasyon ve konsept bazlı bir şekilde yapılmaması.**

Biz de ya her otel kendi reklamını kıt kanaat bütçesi ile yapıyor yada devletimiz hedefli olmayacak şekilde kitlesel televizyon reklamları ile potansiyel müşterilere ulaşmaya çalışıyor. Şu an turistlerin tamamı cep telefonuna bağımlı şekilde yaşıyor maalesef hedefli reklamlar da devletimiz hemen hemen hiç bütçe harcamıyor. Halbuki BAE bu konuda her pazara göre farklılaşmış reklamlarını devlet aracılığı ile sunuyor. Örnek vermek gerekirse Emaar, Damac gibi devlet destekli inşaat firmaları Suudi'leri hedeflerken, Dubai turizm ajansı yüksek gelir getiren Avrupalıları, Rusları ve Amerikalıları hedeflemekte. Ruslar ve yüksek gelir getiren diyince şaşmış olabilirsiniz, fakat Rusların para babalarının gözde lokasyonlarından biri de Dubai'dir. Kişi başı harcamaları da diğer milletlerin ciddi üstündedir. Diğer bir örnek olarak Gürcistan ve Azerbaycan olabilir. Bizim 10'da birimiz olmayan iki ülke toplamda bizden daha çok Arap müşteri çekiyor. Gürcistan bu konuda Ortadoğu'da kış turizmi için sürekli hedefli reklam yapıyor. Maalesef Türkiye'de bu tarz hedefli reklamlar yapılmadığı için bizim Kapadokya, Pamukkale, Uludağ, Kartalkaya, Palandöken, Nemrut gibi turistlerin bayılacağı yerleri bölgede bilen turist çok az. İnsanlar kış turizmi için 10 katı ücret ödeyerek İsviçre'ye Fransa'ya gidiyorlar. Eskiden turizm tur operatörleri üzerinden yapılırdı. Fakat artık durum değişti, booking.com en büyük tur operatörü oldu. Ve maalesef aramız kötü olduğu için şu an Türkiye'yi potansiyeli yüksek pazarlarda kesinlikle tanıtmayı bırakmış vaziyetler. Tur operatörlerine bel bağladığımızda da gelirin ve karın büyük bölümü onlara gidiyor. Ek olarak OTA (online tourism agency) üzerinden yapılan rezervasyon artıyor. Bizim müşterilere ve OTA'lere ulaşmamızın yolu da hedefli tanıtımlardan geçiyor.

Destekleyici Ajanslar ve kurumlar: Sağlık turizmi son yıllarda gelişme gösterse de hala bir başı boşluk söz konusudur. Devletin denetlemediği ve yönlendirmediği bir alan olduğu için, ek olarak pazarlama konusunda firmalara destek olacak yapılar gelişmediği için belirli pazarlardan istenen sonuçlar alınamamaktadır. Fakat bu konuda Birleşik Arap Emirliklerini kendimize örnek alabiliriz. Şu an bizde yabancıya yönelik bir saç ekimi ortalama 1200 dolar olarak satılırken Dubai ve Abu Dhabi'deki klinikler bunu en az 6000 dolardan satabiliyor. Çünkü BAE'de minimum tarife kuralı bulunmakta. Biz de bazı merdiven altı klinikler saç ekiminde 500 dolara kadar düşüp, pazarı öldürmekte. Turist başına yüksek gelir etmeyi bir tek sağlık turizminde değil her alanda gösteriyorlar. Altta Abu Dhabi'de devlet desteği ile açılmış bir kliniği görebilirsiniz. Boyut olarak bizdeki birçok hastaneden daha büyüktür. Bu tarz bir yapıyı gören birçok müşteri 6000 doları

ödemekte tereddüt etmemekte. Biz de ise apartman katlarına sıkışmış vaziyette iş yapmaya çalışan kaliteli doktorlarımız 500 dolar ücretle yetinmektedir.





Gelen turisti mutlu etmek: Türkiye’de yaptığımız en büyük hatalardan birisi de bize az para ödeyip gelen turist bile maalesef ülkesine gönderirken mutlu gönderemiyoruz. Çünkü biz ucuza tatil yaptı zaten mutlu olmalı bu fiyatları yerli turist bile bulamıyor diye bakarken, o turistin bütçesi için maalesef Türkiye tatili aslında ucuz değil. Onun limiti o olduğu için Türkiye’yi seçti. Ve hatta bizden daha ucuz olan Mısır’a da gitmedi. Bizi seçtiği için mutlu olmak istiyor. Fakat havaalanına inmesinden sonra yaşadıkları beklediği gibi değildi. Örnek vermek gerekirse bindiği taksi kokuyordu, taksi ücreti beklediğinden yüksek geldi, taksicinin bakışlarından rahatsız oldu, gittiği otelde personel düzgün İngilizce konuşmıyordu, bira suluydu, istediği içkileri bulamadı, yemekler güzeldi ama ana restoran çok kalabalıktı, alışveriş yaptığı dükkanda da yüksek fiyat ödedi, aldığı üründen mutlu değildi fakat hakkını arayacak bir mekanizma olmadığı için susmak zorunda kaldı... Bu bahsettiğim durumları yaşamayı hiçbir zengin turist göze almıyor. Ek olarak bir de güvenlik kaygıları bulunmakta. Dubai’de bu sorunları çözmek için consumer rights diye bir kurum bulunmakta ve alışveriş yaptığınız her dükkan afişlerini ve broşürlerini görebilmektesiniz. Telefonlarını aradığınızda da anında size dönmekteler.



**كن على حق  
واعرف حقوقك كمستهلك**

253 120316

**Be Right  
Know Your Consumer Rights**  
www.consumerrights.ae

For complaints and suggestions call "Ahlan Dubai" on **+971 600 545555**

لشكاوى و الاقتراحات الرجاء الاتصال بخدمة  
"أهلاً دبي" على **+971 600 545555**

Dubai turizmi ile ilgili 2017 yılı raporuna alltaki linkten ulaşabilirsiniz.

<https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/unitedarabemirates2017.pdf>

İnşaat sektöründe yapılması gerekenler:

Dubai'de yabancıya satılan konut ve işyerinin yıllık miktarı 70 milyar dolara yakın, biz de ise net bir rakam olmasa da 4 milyar dolar civarı olduğu tahmin ediliyor (40000 konut X 100000 dolar). Aradaki fark maalesef çok büyük. Bir şehire karşı 81 şehir, arada yaklaşık 18 kat fark. Yani Dubai bizden 1458 kat daha başarılı. Peki niçin mi , hemen sıralayalım? Satın almalarda devlet garantisi: Türkiye'de henüz inşaat halindeki bir konutu satın almak isteyen bir yabancı parayı inşaat firmasına veriyor, inşaat firmasından SÖZleşme alıyor. Herhangi bir yasal güvencesi yok, sözleşmenin üzerindeki kaşeden imzaya kadar her şey sahte olabilir. Herhangi bir kontrol mekanizması yok, denetim yok. Tapusu olan bir konut almak istediğiniz de ise noterde hallediyorsunuz. Fakat burada da tüketicinin bir güvencesi yok. Türkçe bilmedikleri için dağ başındaki bir tapuyu da almış olabilirler. Burada devletin yönlendirdiği bir hukuki güvence yada danışmanlık da yok. Dubai'de ise bir konut alırken parayı önce devlete veriyorsunuz, tapuyu üzerinize alıyorsunuz, devlet sizin paranızı sonrasında satıcıya veriyor. Böylece dolandırılma riski sıfıra inmiş oluyor. Ek olarak birçok konut firması devlet garantörlüğünde veya direk olarak devlete ait. Böyle olunca da tüketiciler hallerinden gayet memnun.

Tanıtımlarda verimlilik: Sadece Dubai CityScape inşaat fuarında (Emirati'lerin Dubai inşaat projelerini düzenlemek için yaptıkları fuar organizasyonu) satılan konut satış cirosu maalesef Türkiye'de yabancıya bir yılda satılan konut cirosundan daha fazladır. Bizim şu an sadece Qatar expo Turkey diye yaptığımız fuarı Dubai'li firmalar 10'a yakın Arap ülkesinde yıllardır yapıyorlar. Dubai Cityscape tanıtımını Eylül ayında tüm coğrafyadaki potansiyel alıcılara gösteriyorlar. Cityscape hedefli tanıtım için bir örnek. Bunun dışında alışveriş merkezlerinde ve turistlerin yoğun olduğu lokasyonlarda konut projelerini tüm turistlere tanıtıyorlar. Geçen hafta İstinye parkın ortasında bir Dubai'li inşaat firmasının devasa reklamını gördüm. Maalesfe kendi ülkemizde bile tanıtımları biz Dubai'liler kadar iyi yapamıyoruz. Ek olarak bir konutu 1 milyon dolara satıyorlar. Bu tarz verimli kanallar kullanmaya başladığınız fiyat oyuncu olmaktan çıkıp , değer oyuncusu olabiliyorsunuz. Bizim inşaat firmalarımız ise Google ve Facebook'da 60-70 bin dolara konut satmanın peşindeler. Böyle olunca da maalesef az ve değersiz satışlar yapıyoruz. Katma değere yada yapısal olarak daha doğru kanallara yönelmiyoruz. Bu arada emin olun ki bizim ülkemiz ortadoğu'daki ülkelere göre birer cennet. Bir çok Suudi, Türkiye'ye gelmeye bayılıyor. Bizdeki doğal güzelliklerin, yemeklerin, insanların sıcak kanlılığının hiçbir yerde olmadığını söylüyorlar. Biz yeterki bunları pazarlamayı bilelim.

Hedef kitleli pazarlama:

Bir genç ile bir aile babasının Türkiye’de konut almadan beklediği çok farklıdır. Genç eğlence bekler , baba rahatlık bekler.. Yada bir Suudi ile Yemenli’nin bekledikleri çok farklıdır. Suudi şehir merkezine yakınlık bekler, Yemen’li yatırım fırsatı bekler. Çünkü kendi ülkesi savaştadır oradan alamaz, Türkiye’de tatil yapmadığı için geri dönüş oranı ister. Bu yüzden tüketici beklendilerini anlayıp kampanyalarınızı tasarlamamız gerekiyor. Yabancılara yasal yükümlülüklerini de minimuma indirerek satış yapmanız önemli. Örnek olarak çöp vergisi, aidat gibi periyodik ödenen masrafları 5 yıl boyunca onlara peşin olarak satın. Bunu da daire fiyatına dahil edin. Emaar geçen aylardaki ramazan ayında yaptığı benzer bir kampanya ile ciddi geri dönüş sağlamıştı. Aşağıda da Damac’ın 10 yıl boyunca servis ücreti ödemedi villa sahibi olmanız ile ilgili teklifini bulabilirsiniz.



[Book a Tour](#) [Rent](#) [Book Online](#) [Contact us](#) [+971 4 301 9920](#) [English](#)

[About DAMAC](#) | [Your Luxury Home](#) | [Offers](#) | [Events](#) | [Media Centre](#) | [Investor Relations](#) | [e-Services](#) | [Agent Relations](#)

[Home](#) / [Latest Property Offers and Promotions](#) / [Live the next 10 years with no service charges](#)

## Latest Property Offers and Promotions

Live the next 10 years with no service charges

Own a luxury 3-bedroom villa from AED 1.68m with no service charges for 10 years – plus get 50% DLD fees waived\*

AED 1,680,000



Register your interest:

Select title\*

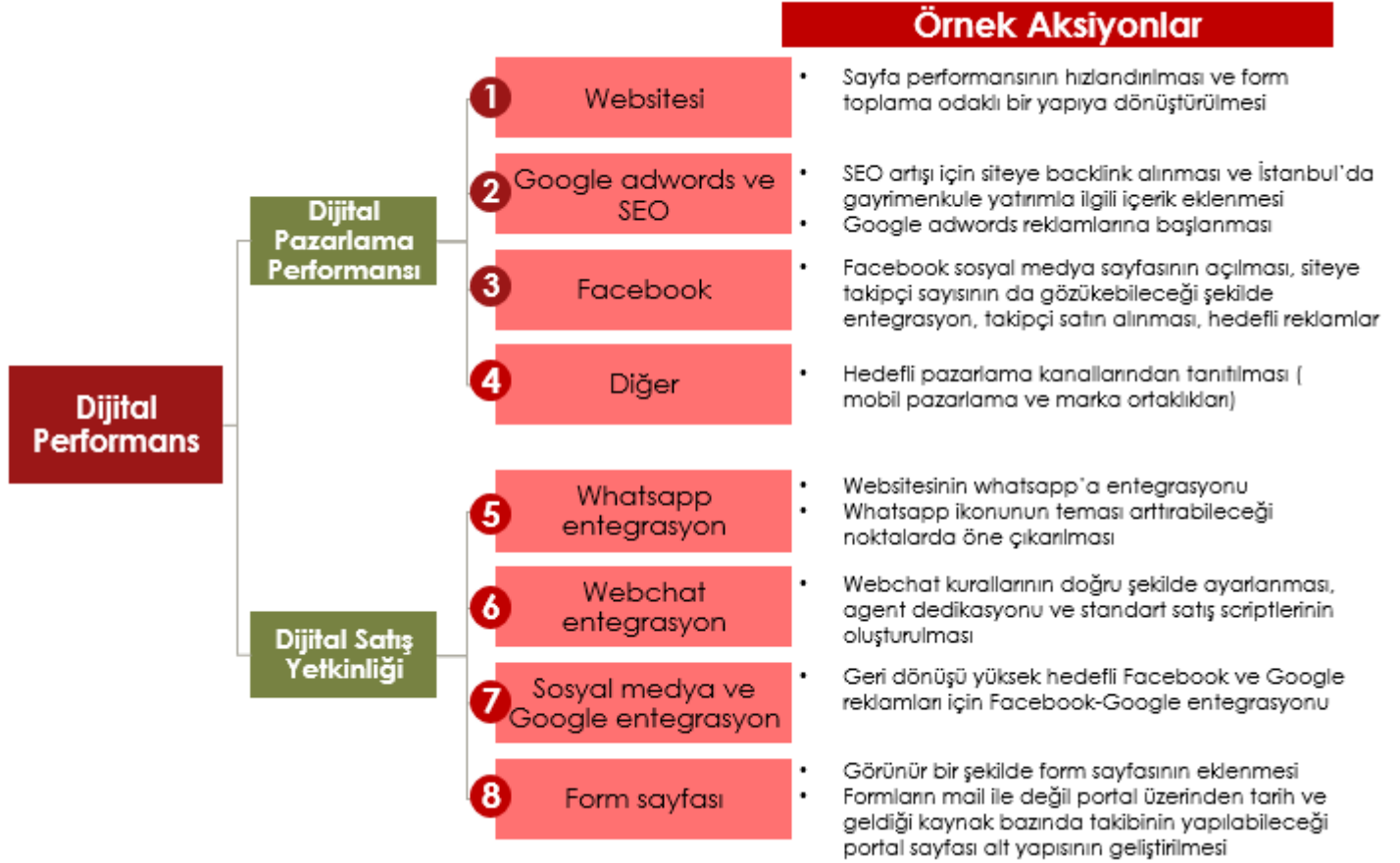
Your first name\*

Your last name\*

### Satış yetkinliklerinin arttırılması:

Ads4tr pazarlama ajansı olarak çalıştığımız bir çok inşaat firmasının maalesef Arapça, Farsça, Azerice bilen müşteri temsilcisi yok. Bu yüzden bu firmalara ulaşan müşteriler çat pat İngilizce ile birlikte birşeyler yapmaya çalışıyorlar. Ek olarak websiteleri de satış odaklı değil web-chat, whatsapp entegrasyonu genel de ya yok, yada yanlış şekilde yapılmış vaziyette. Müşterilerin bilgilerini bırakıp arama talep edecekleri form sayfaları websitelerinde gizlenmiş vaziyette olabiliyor yada doğru çalışmıyor. Geçen gün bir müşterimizin form sayfasının çalışmadığını email gönderimi öncesinde son dakika kontrolüyle farkettilik. Bize de bugüne kadar yaptıkları reklamlardan performans

alamadıklarını söylüyorlardı. Gerçekten temel adımları atmaktan uzağımız internet ortamındaki pazarlamalarda. Biz genelde alttaki 8 adımda müşterilerin internet pazarlama ve satış yetkinliklerini test ediyoruz. Sizlere de tavsiye ederiz.



**İhracat konusunda yapılması gerekenler:**

Bu konuyu ayrı bir yazımızda daha detaylı anlattık, [buraya](#) tıklayarak ilgili yazımıza ulaşabilirsiniz.

Yazımızı burada bitirirken son bir hatırlatma yapalım. Bizim tek devletimiz var, bu topraklara yapılan ekonomik saldırılardan dolayı paniğe kapılmamalıyız. Döviz almak yerine satın yada en azından daha fazla almayın, Amerikan mallarını kullanmayı bırakın. Biz ajans olarak şu an Türkiye'de Google ve Facebook ürünlerini minimum düzeyde kullanmaya başladık. Emin olun ki sizde bu masraflarınızı azaltırsanız Amerika bir aksiyon alacaktır. Biz ne kadar bilinçli olursak Amerika o kadar az baskıcı olacaktır.

[status draft]  
[nogallery]  
[geotag on]  
[publicize off|twitter|facebook]  
[category istihbarat]  
[tags İŞ DÜNYASI, Ülke, döviz]

