



HİZMET İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

**TURİZM SEKTÖRÜ STRATEJİ ÇALIŞMASI
TEKNİK ŞARTNAMESİ**

TURİZM SEKTÖRÜ STRATEJİ RAPORU HAZIRLANMASINA İLİŞKİN TEKNİK ŞARTNAME

1. TARAFLAR

Bu Şartnamede teklif isteyen taraf **Hizmet İhracatçıları Birliği** (HİB olarak anılacaktır) teklif veren taraf ise İSTEKLİ olarak tanımlanmıştır.

2. ŞARTNAMENİN KONUSU

Bu şartname, HİB'in talimatları doğrultusunda İSTEKLİ tarafından HİB'e verilecek Türkiye turizm sektörünün mevcut durumunu, rekabet ettiği başlıca ülkeler (özellikle Mısır ve Kızıldeniz bölgesi) karşısındaki konumunu, güçlü ve zayıf yönlerini, fırsat ve tehdit unsurlarını (SWOT Analizi) ortaya koyacak; ulusal ve uluslararası pazarlama, pazar çeşitlendirme, kalite, fiyat ve destinasyon yönetimi alanlarında stratejik öneriler sunacak kapsamlı bir strateji raporunun hazırlanması işini kapsar.

3. ALINACAK HİZMETİN TANIMI VE KAPSAMI

3.1 Açılış toplantısı, HİB tarafından belirlenecek yer/platformda HİB Yönetim Kurulu üyeleri ve/veya Genel Sekreterlik temsilcilerinin katılacağı 1 günlük grup çalışması şeklinde gerçekleştirilecektir. İSTEKLİ söz konusu çalışmada en az 3 danışman bulunduracaktır.

3.2 İSTEKLİ, HİB'e “**Turizm Sektörü Strateji Raporu**” analiz çalışmasının yapılması ve stratejik yol haritasının çıkartılması konularında hizmet verecektir. Bu kapsamda İSTEKLİ, ilk aşamada turizm sektörünün genel durumu hakkında şartnamede belirtildiği şekilde ve sözleşmede mutabık kalınacak çerçevede bir bilgilendirme yapacak, yurtdışında HİB benzeri kurum ve kuruluşların çalışma metodolojisi ile turizm sektöründe öne çıkan ülkelerin hizmet ihracatı stratejilerinin detaylı bir analizini yapacaktır. İkinci aşamada ise ülkemizde ve yurtdışında sektörel yaklaşımlar çerçevesinde turizm sektörü için stratejik plan ve yol haritası hazırlayacaktır. İSTEKLİ, bu faaliyetler kapsamında ortaya çıkan tüm verileri, analizleri ve sonuçları rapor halinde HİB'e sunacaktır.

3.3 Mevcut Durum Analizi

- Türkiye turizm sektörünün genel görünümü (istatistikler, trendler, gelir, turist profili, pazar payı).
- Turizm çeşitliliği (kültür turizmi, deniz-kum-güneş, sağlık turizmi, gastronomi, MICE vb.).
- Türkiye'nin ulusal turizm stratejileri ve mevcut politikaların analizi.

- Son 5 yıla ait turizm istatistiklerinin değerlendirilmesi.
- Türk turizm sektörünün görünümüne yönelik algı analizi

3.4 Rekabet Analizi

- Başlıca rakip ülkeler (özellikle Mısır ve Kızıldeniz bölgesi) ile karşılaştırmalı analiz.
- Fiyatlandırma, hizmet kalitesi, destinasyon yönetimi, güvenlik, ulaşım, pazarlama yöntemleri ve turist memnuniyeti açısından değerlendirme.
- Rakip ülkelerin güçlü stratejik uygulamaları ve öne çıkan en az 5 rakip ülkeden başarılı vaka örnekleri.

3.5 SWOT Analizi

- **Güçlü Yönler:** Türkiye'nin sahip olduğu avantajlar (doğal, kültürel, coğrafi, altyapısal özellikler, özellikle gastroturizmin öne çıkarılarak detaylandırılması vb.).
- **Zayıf Yönler:** Sektörün gelişimini kısıtlayan unsurlar vd.
- **Fırsatlar:** Yeni pazarlar, trendler, yatırımlar, teknolojik gelişmeler vb.
- **Tehditler:** Rekabetin artması, bölgesel istikrarsızlık, iklim değişikliği, küresel krizler vb.

3.6 Strateji Geliştirme

- Pazar çeşitlendirme stratejileri (hedef ülke ve bölge önerileri).
- Sektöre yönelik geliştirme ve farklılaştırma önerileri.
- Dijital pazarlama ve marka konumlandırma stratejileri.
- Sürdürülebilir turizm politikaları.
- Kısa, orta ve uzun vadeli uygulanabilir eylem planı.

4. YÖNTEM VE METODOLOJİ

- Nitel ve nicel araştırma yöntemleri.
- Karşılaştırmalı veri analizi.
- Paydaş görüşmeleri ve anketler.
- Trend analizi.
- Değer Zinciri Analizi
- Porter 5 güç Analizi
- GZFT Analizi
- Pazar Eğilimleri Analizi
- Fark (GAP) Analizi

- Sosyal ağlar araştırması.
- “Türkiye” ve “Turizm” kavramlarının sosyal medyada görüntüsü
- Belirtilen konularda sosyodemografik veriler ile karşılaştırmalara yer verilmesi. Rakip ülkelerin ve ülkemizin hangi demografik yapıdaki insanlar tarafından tercih edildiğine yer verilmesi.
- Rapor sonucunda oluşturulacak stratejik plana bağlı olarak HİB ve diğer aktörlerin alması gereken aksiyonlara dair detaylı bir çalışma ve yol haritası oluşturulması.

Bu tanımlar standart hizmetleri içermektedir ve ihale neticesine göre, HİB ile ihaleyi alan firma/kuruluş arasında imzalanacak Sözleşme ile hizmet kapsamı, taraflarca ayrıca tek tek/ karşılıklı olarak anlaşarak belirlenecektir.

5. SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE GELİŞTİRME

a) Başlangıç Raporu (5 gün içinde, Proje planı, çalışma takvimi, kullanılacak veri setleri, metodoloji).

b) Ara Rapor (15. Gün, mevcut durum ve ön bulgular).

c) Final Raporu

➤ Genel Raporlama:

- Stratejik Yol Haritası
- Yukarıda anılan araştırmalar çerçevesinde genel ve açıklayıcı grafiksel tablolar
- Tablolarla ilgili detaylı analiz
- HİB binasında HİB Yönetim Kurulu üyeleri ve/veya Genel Sekreterlik temsilcilerinin katılacağı bir kapanış toplantısında raporun sunulması

➤ Değerlendirme

- Kısa, orta ve uzun vadede hedef pazar olarak hangi ülkeler&bölgeler öngörülmektedir ve gerekçelendirmesi nedir?
- Mevzuatsal süreçlerde iyileştirme önerileri, kamudan beklentiler ve gerekçelendirmesi

d) Sunum (PowerPoint formatında, karar vericilere yönelik özet).

e) Referanslar ve Ekler

- Referanslar
- Analiz gerçekleştirecek ülkeler ve yapılacak çalışmaları içeren dokümanlar.

Bu tanımlar standart hizmetleri içermektedir ve ihale neticesine göre, HİB ile ihaleyi alan firma/kuruluş arasında imzalanacak Sözleşme ile hizmet kapsamı, taraflarca ayrıca tek tek karşılıklı olarak anlaşarak belirlenecektir.

6. SÜRE VE TAKVİM

Toplam proje süresi **30 takvim günüdür**.

7. FİRMA YETERLİLİK KRİTERLERİ

- En az 5 yıl turizm stratejisi, destinasyon yönetimi veya turizm pazarlaması alanında deneyim.
- Benzer ölçekte (ulusal/uluslararası) en az 3 proje referansı.
- Projede görev alacak ekibin turizm ekonomisi, stratejik planlama, pazarlama ve istatistik alanlarında uzman olması.
- Yurt içi ve yurt dışı saha araştırması yapabilme kapasitesi.

8. KONTROL VE KABUL

- İstekli, belirlenen takvim çerçevesinde raporlama yapacak ve HİB'den yazılı onay alacaktır.
- Nihai rapor, HİB'in geri bildirimleri doğrultusunda düzeltilmiş olarak teslim edilecektir.
- Raporun içerik, format ve kalite açısından şartnameye uygunluğu kontrol edilecektir.
- Kaynakça ve veri referansları eksiksiz belirtilecektir.

9. FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI

9.1 İSTEKLİ tarafından verilen hizmetler kapsamındaki bilgi, belge, analiz ve raporlar da dahil olmak ve bunlarla sınırlı olmamak üzere tüm materyallerin fikri sınai mülkiyet hakları ile kullanma, çoğaltma, yayma, kopyalama, dağıtma, işaret, ses ve/veya görüntü nakline yarayan araçlarla umuma iletim, işleme, temsil hakları herhangi bir yer, süre, sayı ve içerik ile sınırlı olmaksızın ve münhasıran ve yalnızca HİB'e aittir. İSTEKLİ tarafından herhangi bir şekilde telif ya da başka nam altında ücret talep edilmeyecektir.

9.2 İSTEKLİ tarafından bu Şartname konusu iş kapsamında üretilen, geliştirilen ve hazırlanan dokümanlar, raporlar ve materyaller ile ilgili olarak 3. Şahıslar tarafından Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu kapsamında yapılacak başvurulardan ve tazminat taleplerinden doğacak tüm sorumluluklar İSTEKLİ'ye aittir.

10. TEKLİF HAZIRLAMA

10.1 İSTEKLİ, şartnamede detayları belirtilen “**Turizm Sektörü Strateji Çalışması**” çalışması kapsamında stratejik yol haritası hizmeti için teklif dosyası sunacaktır. Teklif, işin ne kadar zamanda tamamlanacağı bilgisini de içerecektir.

10.2 Teklifin aşağıdaki hususları içermesi gerekmektedir:

- Detaylı çalışma ve maliyet planı

HİZMET SAĞLAYICININ ADI	ÇALIŞACAK KİŞİ SAYISI	TOPLAM GÜN/SAAT SAYISI

- Kamu kuruluşları ve/veya özel sektöre yönelik hizmet/proje/faaliyet deneyimlerini gösteren referans mektupları (en az 3 adet)
- Strateji çalışmasında yer alacak danışmanlara ait özgeçmişler
- Çalışma ile ilgili olarak her bir aşamanın gün, saat, ilgili kişi ve maliyet bilgisini içeren detaylı iş planı
- Strateji çalışması kapsamında kullanılacak yöntem ve araçlar hakkında ayrıntılı bilgi (Örn. Bilgi edinim yöntemi, analiz yöntemi, istatistik yöntemi, vb.)
- Firma imza sirküleri ve ticaret sicil gazetesinin fotokopisi

10.3 Teklif dosyası, kapalı bir zarf içerisinde, zarfın üzerine “HİZMET İHRACATI TURİZM STRATEJİ ÇALIŞMASI TEKLİF DOSYASI” ve istekli firmanın adı yazılarak ve zarfın kapanan kısmına istekli firma tarafından kaşe/imza yapılarak en geç **22 Ağustos 2025 Cuma günü saat 17.00’a kadar**, aşağıda ayrıntısı verilen adrese elden ya da kargo/posta yoluyla teslim edilmesi gerekmektedir. Teklif dosyalarında evrak kayıt tarihi esas alınır. **Zarfın üzerine ihale teklifi içerdiği ve kesinlikle açılmaması gerektiği açıkça yazılmalıdır.** Söz konusu gün ve saatten sonra tarafımıza ulaşan gönderimler hiçbir surette değerlendirilmeyecektir. Kargo/postada yaşanabilecek gecikmelerden HİB sorumlu değildir.

Teklifin gönderileceği adres bilgileri:

Hizmet İhracatçıları Birliği-HİB

Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No:3

Dış Ticaret Kompleksi A-Blok 1. Kat Evrak Kayıt Şubesi

Yenibosna - Bahçelievler / İSTANBUL

Detaylı bilgi için:

Aslı Nur EMRE

0212 454 00 48

asli.emre@hib.org.tr

10.4 Teklifte fiyatlar; TL cinsinde, KDV hariç (rakam ve yazı ile) olarak verilmelidir. Hizmet bedeli anahtar teslimi kaydıyla tespit edilmiştir. Herhangi bir gerekçe ile ücret artışı yapılmayacaktır.

10.5 İlgili mevzuatta bulunan mücbir (zorlayıcı) sebepler dışında firma; teklifin uygun görülüp sözleşmenin imzalanmasından itibaren en fazla 15 gün içinde ilgili mevzuatta belirtilen mercilere işin gerektirdiği her türlü bildirim ve başvuruyu yapacak ve HİB’i bilgilendirecektir. Sözleşmeden doğan damga vergisi ve her türlü vergi, resim, harç ve masraflar İSTEKLİ tarafından karşılanacaktır.

10.6 Teklif Veremeyecek Olanlar:

Aşağıda yazılı kimseler, doğrudan doğruya veya dolaylı olarak teklif veremezler, teklif vermiş olsalar dahi tespiti halinde teklifleri dikkate alınmaz ve satın alma kararı alınmışsa iptal edilir.

- a) Satın almayı yapacak TİM/Birlik Yönetim Kurulunda ve Denetim Kurulunda görev alan üyeler, TİM/Birlik personeli,
- b) Satın almayı yapacak TİM/Birlikten ayrılan personel ile Yönetim ve Denetim Kurulu üyeliğinden ayrılmış bulunanlar, ayrıldıkları tarihten üç yıl müddetle,
- c) Bu fıkranın (a) ve (b) bentlerinde sayılanların eşleri ile birinci derece kan ve sıhrî hısımları,
- d) Bu fıkranın (a) ve (b) ve (c) bentlerinde sayılanların ortak olduğu tüzel kişilikler,
- e) Daha önce kendisine iş verildiği halde, usulüne göre sözleşme yapmak istemeyen istekliler ile sözleşme yapıldıktan sonra taahhüdünden vazgeçen ve mücbir sebepler dışında taahhütlerini, sözleşme hükümlerine uygun olarak yerine getirmediği tespit edilen istekliler,
- f) Kamu ihalelerine katılmaları muhtelif kanunlarla yasaklanmış olanlar

10.7 İhale Dışı Bırakılma Nedenleri

Aşağıda belirtilen durumlardaki istekliler, bu durumlarının tespit edilmesi halinde, ihale dışı bırakılacaktır;

- Türkiye’nin veya kendi ülkesinin mevzuat hükümleri uyarınca kesinleşmiş sosyal güvenlik borcu olan,
- Türkiye’nin veya kendi ülkesinin mevzuat hükümleri uyarınca kesinleşmiş vergi borcu olan,
- İhale tarihinden önceki 5 yıl içinde, mesleki faaliyetlerinden dolayı yargı kararıyla hüküm giyenler

11. TEKLİFLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE FİRMA SEÇİM KRİTERLERİ

- 11.1** Teklifler, HİB Yönetim Kurulu ile Genel Sekreterlikten oluşacak bir Komisyon tarafından değerlendirilecektir.
- 11.2** Değerlendirmede; uygun fiyat, zaman ve İSTEKLİ'nin benzer işlerde tecrübe ettiği hizmet kalitesi göz önünde bulundurulacaktır.
- 11.3** Değerlendirme sonuçları İSTEKLİ'lere e-posta vasıtasıyla bildirilecektir.
- 11.4** İSTEKLİ'ler, yapılan değerlendirme sonucunda teklifleri hakkında alım kararı verilmemesi halinde HİB'den her ne nam altında olursa olsun herhangi bir tazminat ve sair talep haklarının olmadığını kabul ve taahhüt ederler.

12. İHALEDEN VAZGEÇME

- 12.1** HİB gerekli gördüğü takdirde ihaleyi yapmama ve ihale yapıldığı halde sözleşme imzalamama hakkına sahiptir.
- 12.2** İSTEKLİLER, HİB'in herhangi bir nedenle ihaleyi yapmaktan veya sözleşme imzalamaktan vazgeçmesi halinde HİB'den her ne nam altında olursa olsun herhangi bir tazminat ve sair talep haklarının olmadığını kabul ve taahhüt ederler.

13. UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ

İşbu Şartnameden doğacak uyuşmazlıkların halinde münhasıran İstanbul Tahkim Mahkemeleri yetkilidir.

EK-1: ÖRNEK RAPOR İÇERİĞİ

1. YÖNETİCİ ÖZETİ

- Çalışmanın amacı ve kapsamı
- Temel bulgular ve öneriler
- Stratejik öncelikler

2. GİRİŞ

- Proje tanımı
- Kapsam ve metodoloji
- Veri kaynakları

3. TÜRKİYE TURİZM SEKTÖRÜ MEVCUT DURUM ANALİZİ

- Temel istatistikler (son 5 yıl)
- Turizm gelirleri ve turist sayıları
- Pazar payı ve pazar çeşitliliği
- Turist profili (ülke bazlı dağılım, yaş grupları, harcama kalemleri)
- Turizm çeşitliliği (kültür, deniz-kum-güneş, sağlık, gastronomi, kış turizmi, MICE vb.)
- Mevcut ulusal stratejiler ve politikalar
- Mevzuat ve Düzenleyici Çerçeve Analizi (Turizm sektörüyle ilgili ulusal ve uluslararası yasal düzenlemeler, teşvikler ve vergisel avantajların değerlendirilmesi)
- Sektörel Paydaş Haritası (Kamu kurumları, özel sektör, STK'lar ve meslek birlikleri gibi ekosistemdeki aktörlerin rol ve etkileşim analizi)
- Altyapı ve Üstyapı Durumu (Konaklama kapasitesi, ulaşım altyapısı, limanlar, havalimanları, şehir içi ulaşım, dijital altyapı vb.)

4. REKABET ANALİZİ

- Mısır ve Kızıldeniz bölgesi başta olmak üzere rakip destinasyonlar
- Rakiplerin turizmde öne çıktığı yerler, fiyat politikaları, hizmet kalitesi, pazarlama yöntemleri

- Ulaşım kolaylığı ve altyapı karşılaştırması
- Güvenlik, istikrar ve imaj karşılaştırması
- Rakip ülkelerin başarılı uygulama örnekleri
- Benchmarking Analizi (Uluslararası başarı hikâyelerinin ölçülebilir performans kriterleri üzerinden Türkiye ile karşılaştırılması)
- Fiyat/Hizmet Kalitesi İlişkisi (Maliyet yapıları, fiyatlandırma stratejileri ve fiyat/kalite dengesine yönelik analiz)

5. SWOT ANALİZİ

- Güçlü Yönler
- Zayıf Yönler
- Fırsatlar
- Tehditler

6. STRATEJİK ÖNERİLER

- Pazar çeşitlendirme önerileri (hedef pazar listesi)
- Sektöre yönelik geliştirme ve farklılaştırma önerileri
- Dijital pazarlama ve marka konumlandırma stratejileri
- Sürdürülebilir turizm uygulamaları
- Kısa, orta ve uzun vadeli eylem planı
- Kriz Yönetimi ve Risk Azaltma Stratejileri (Pandemi, doğal afet, jeopolitik riskler gibi olağanüstü durumlara hazırlık planları)
- İnsan Kaynağı Geliştirme Planı (Sektör çalışanlarının mesleki eğitim, dil yetkinliği, hizmet kalitesi artırımı için öneriler)
- Yatırım Çekme Stratejileri: (Yerli ve yabancı yatırımcılar için cazip ortam yaratacak politika ve teşvik önerileri)

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

- Stratejik önceliklerin sıralanması
- Beklenen ekonomik ve sektörel etkiler

- Başarı Ölçüm Kriterleri ve İzleme Mekanizması (Stratejilerin uygulanmasının periyodik olarak değerlendirilmesi için KPI ve performans göstergeleri)
- Paydaş Katılım Planı (Stratejilerin uygulanmasında kamu-özel sektör işbirliği modeli ve paydaş iletişim stratejisi)

8. EKLER

- Detaylı veri tabloları
- Haritalar, infografikler
- Kaynakça
- Senaryo Analizi ve Projeksiyonlar (Farklı talep, fiyat, siyasi ortam senaryolarına göre turizm gelir ve ziyaretçi projeksiyonları)
- Risk Matrisi (Sektörün karşılaşılabileceği risklerin olasılık/etki matrisi ile görselleştirilmiş hali)

EK-2: SWOT ANALİZİ BAŞLIKLARI VE DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

A. Güçlü Yönler (*Türkiye'nin avantajlı olduğu alanlar*)

- Coğrafi konum ve iklim çeşitliliği
- Kültürel ve tarihi miras zenginliği
- Konaklama kapasitesi ve kalite standartları
- Fiyat/kalite dengesi
- Güvenli destinasyon algısı
- Ulaşım altyapısı (havayolu, karayolu, denizyolu)
- Turizm ürün çeşitliliği (deniz-kum-güneş, kültür turizmi, gastronomi, sağlık turizmi vb. aynı destinasyonda sunulabilme imkânı)
- Zengin gastronomi kültürü ve yöresel mutfak çeşitliliği
- Genç ve dinamik nüfusun turizm sektöründe istihdama uygunluğu
- Misafirperverlik ve hizmet odaklı kültürel değerler
- Uluslararası hava yolu bağlantılarında yüksek frekans ve doğrudan uçuş imkânı
- Turizm yatırımcıları için cazip maliyet avantajları (arazi, iş gücü vb.)

B. Zayıf Yönler (*Geliştirilmesi gereken alanlar*)

- Turizmde sezon bağımlılığı
- Bazı bölgelerde altyapı eksiklikleri
- Hizmet kalitesinde standartlaşma sorunu
- Marka imajındaki dalgalanmalar
- Dijital pazarlama kapasitesinin yetersizliği
- Nitelikli iş gücü eksikliği
- Düşük sezon doluluk oranlarının yüksek gelir kaybına yol açması
- Bazı destinasyonlarda çevresel sürdürülebilirlik uygulamalarının yetersizliği
- Engelli erişilebilirliği ve kapsayıcı turizm altyapısında eksiklikler
- Veri temelli karar alma ve istatistiki izleme sistemlerinin yetersizliği
- Turizmde AR-GE ve inovasyon faaliyetlerinin sınırlı olması
- Uluslararası standartlarda destinasyon yönetimi ve sertifikasyon eksiklikleri

C. Fırsatlar (*Değerlendirilebilecek potansiyeller*)

- Yeni hedef pazarlar (Asya, Orta Doğu, Latin Amerika)
- Alternatif turizm türlerinin gelişimi (eko-turizm, wellness, spor turizmi)
- Küresel turizm trendlerinin değişmesi (deneyim odaklı tatil)
- Uluslararası etkinlikler ve fuarlar
- Yatırım teşvikleri ve kamu destekleri
- Sağlık turizmi, termal turizm ve yaşlı bakım turizmi alanlarında küresel talep artışı
- Dijital nomad ve uzun süreli konaklama pazarının büyümesi
- Film/dizi çekim turizmi ve kültürel diplomasi fırsatları
- Yeşil dönüşüm ve sürdürülebilir turizm sertifikasyonlarının pazarlama avantajı
- Uluslararası hava yolu şirketleri ve kruvaziyer hatları ile stratejik iş birlikleri
- Bölgesel iş birlikleri ve destinasyon ağlarının (Balkanlar, Akdeniz çanağı) geliştirilmesi

D. Tehditler (*Sektörü olumsuz etkileyebilecek unsurlar*)

- Rakip destinasyonların agresif fiyat politikaları (özellikle Mısır ve Kızıldeniz)
- Bölgesel siyasi istikrarsızlıklar
- Küresel ekonomik dalgalanmalar
- İklim değişikliğinin etkileri (deniz seviyesi, aşırı sıcaklar)
- Pandemi benzeri sağlık krizleri
- Enerji maliyetlerindeki artışın işletme giderlerini yükseltmesi
- Turist gönderen ülkelerdeki vize politikalarının değişmesi
- Küresel güvenlik tehditleri ve terör olayları
- Sosyal medyada hızla yayılan olumsuz algı ve kriz iletişimi riskleri
- Yerel ekosistemlerin aşırı turizm (overtourism) nedeniyle bozulması
- Ulaştırma maliyetlerindeki dalgalanmalar (akaryakıt fiyatları, havayolu ücretleri)