SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Kurumsal etkinlik mekânları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.



KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın.
Müşterinizi seçin.

Kurumsal etkinlik mekânı seçimi, etkinliğin amacına ve katılımcı düzenine bağlıdır. Salon kapasitesi tek başına toplantının veya organizasyonun uygunluğunu göstermez.

356
Planlanan fuar
Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

111
Uluslararası fuar
Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

201
İstanbul'da planlanan fuar
Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Firmalara toplantı, eğitim veya tanıtım etkinlikleri için mekânınızın karşılayabildiği seçenekleri sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Mekânınıza uygun bir etkinlik türü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Katılımcı sayısını, salon düzenini ve teknik ihtiyaçları görüşün.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

Onaylı fuar takvimi, hangi şehir ve etkinliklerde müşteri araştırması yapılabileceğini planlamaya yardımcı olur. Tedarikçi için sonraki adım, ilgili fuarın güncel bilgilerini ve gerçek katılımcılarını incelemektir.

Planlanan fuar

Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

356

Uluslararası fuar

Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

111

İstanbul'da planlanan fuar

Türkiye / ilk 2025 takvimi [S01]

201

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Bunlar 2025 için ilk onaylanan takvimdeki planlardır; gerçekleşen etkinlik sayısı değildir. Uluslararası fuarlar ve İstanbul fuarları toplamın içindedir; ayrıca toplanmaz.

Dış müşterileri de değerlendirin

150 milyar € · Doğrudan fuar harcaması

Global / 2024 [S02]

Yabancı firmaların Türkiye toplantıları ve uluslararası etkinlik ajansları dış müşteri kanalıdır. Mekân kapasitesi ve organizasyon sorumluluğu yerel olarak doğrulanır.

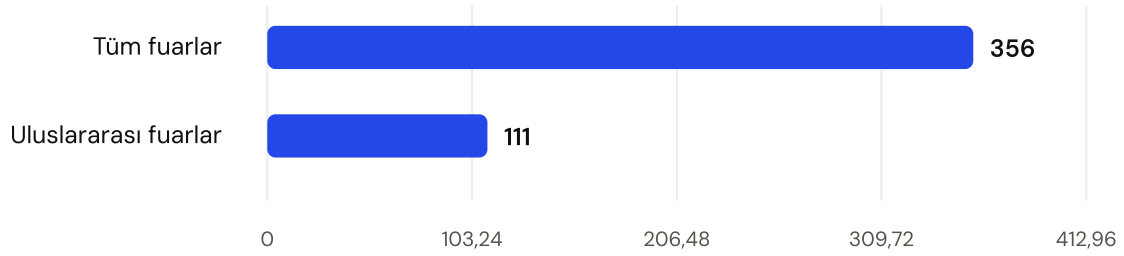
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye: ilk 2025 fuar takvimi

Planlanan fuar / gerçekleşme değildir



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Mekânınıza uygun bir etkinlik türü seçin. Bu tür organizasyonlar yapan şirketleri ve ajansları araştırıp tarih ve kapasite ihtiyacını öğrenin.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Yabancı firmaların Türkiye toplantıları ve uluslararası etkinlik ajansları dış müşteri kanalıdır. Mekân kapasitesi ve organizasyon sorumluluğu yerel olarak doğrulanır.

Bunlar 2025 için ilk onaylanan takvimdeki planlardır; gerçekleşen etkinlik sayısı değildir. Uluslararası fuarlar ve İstanbul fuarları toplamın içindedir; ayrıca toplanmaz.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Kurumsal eğitim alıcıları

Ne konuşabilirsiniz?
Kurumsal eğitim alıcılarıyla çalışma masaları, ekipman ve mola alanlarını planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Etkinlik planlayıcısı, İK veya ofis sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Etkinlik ajansları

Ne konuşabilirsiniz?
Etkinlik ajanslarına kurulum, prova ve organizasyon saatlerine uygun alan seçenekleri sunun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Etkinlik planlayıcısı, İK veya ofis sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Meslek örgütleri

Ne konuşabilirsiniz?
Meslek örgütleriyle üye toplantılarının katılım ve salon düzenini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Etkinlik planlayıcısı, İK veya ofis sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Yabancı toplantı organizatörleri

Ne konuşabilirsiniz?
Yabancı organizatörlerle dil, yerel koordinasyon ve katılımcı ulaşımını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Etkinlik planlayıcısı, İK veya ofis sorumlusu

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

Mekânınıza uygun bir etkinlik türü seçin. Bu tür organizasyonlar yapan şirketleri ve ajansları araştırıp tarih ve kapasite ihtiyacını öğrenin.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Katılımcı sayısını, salon düzenini ve teknik ihtiyaçları görüşün. Yiyecek, ekipman ve diğer hizmetlerin hangilerinin fiyata dahil olduğunu açıklayın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Yabancı firmaların Türkiye toplantıları ve uluslararası etkinlik ajansları dış müşteri kanalıdır. Mekân kapasitesi ve organizasyon sorumluluğu yerel olarak doğrulanır.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 2025 yılında 356 fuar düzenlenecek

TOBB · 23 August 2024

tobb.org.tr ↗

S02 Moving towards reusable stands together, p. 5

UFI / Better Stands · 6 June 2025

member.ufi.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/corporate-event-venues/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI