SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Kurumsal seyahat acenteleri

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 seyahat hizmetinde önemli olan, şirketin hangi amaçla ve nasıl seyahat ettiğini anlamaktır. Tek seferlik bir fuar yolculuğuyla düzenli iş seyahati aynı hizmeti gerektirmez.

63,917 milyon
Yurt dışından gelen ziyaretçi
Türkiye / 2025 [S01]

64,448 milyar $
Turizm geliri
Türkiye / 2025 [S01]

+%2,7
Ziyaretçi artışı
Türkiye / 2025 / yıllık [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Şirketlere seyahat düzenlerine uygun rezervasyon ve koordinasyon hizmeti sunabilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Destekleyebildiğiniz bir seyahat türünü seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Rotayı, tarihleri, yolcu sayısını ve şirketin onay sürecini öğrenin.

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?

Türkiye'ye gelen ziyaretçiler ve turizm geliri, konaklama ve etkinliklerle bağlantılı geniş bir faaliyet alanını gösteriyor. Kendi hizmetiniz için otel, organizatör veya kurumsal alıcı gibi doğrudan muhatabı seçin.

Yurt dışından gelen ziyaretçi

Türkiye / 2025 [S01]

63,917 milyon

Turizm geliri

Türkiye / 2025 [S01]

64,448 milyar $

Ziyaretçi artışı

Türkiye / 2025 / yıllık [S01]

+%2,7

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

Veriler Türkiye'ye gelen ziyaretçileri ve toplam turizm gelirini kapsar. Yalnızca iş seyahati, yemek hizmeti veya çamaşırhane harcaması değildir. Gelir, müşteri firmanın bütçesini göstermez.

Dış müşterileri de değerlendirin

1,52 milyar · Uluslararası turist gelişi

Dünya / 2025 tahmini [S02]

Türkiye'den yurt dışına giden iş ekipleri ile Türkiye'ye gelen yabancı kurumsal gruplar ayrı kanallardır. İkisinde de rezervasyon ve ödeme sahibini netleştirin.

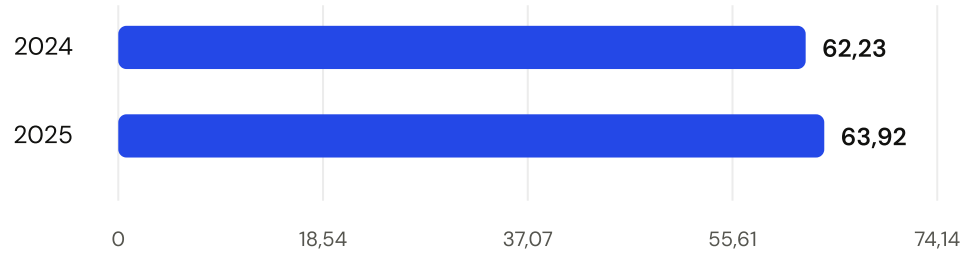
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

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: gelen ziyaretçi göstergesi

Milyon ziyaretçi / yıllık



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Destekleyebildiğiniz bir seyahat türünü seçin. Örneğin fuarlara giden ihracatçılarla düzenli müşteri ziyareti yapan ekipleri ayrı araştırın.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye'den yurt dışına giden iş ekipleri ile Türkiye'ye gelen yabancı kurumsal gruplar ayrı kanallardır. İkisinde de rezervasyon ve ödeme sahibini netleştirin.

Veriler Türkiye'ye gelen ziyaretçileri ve toplam turizm gelirini kapsar. Yalnızca iş seyahati, yemek hizmeti veya çamaşırhane harcaması değildir. Gelir, müşteri firmanın bütçesini göstermez.

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

Saha servis işverenleri

Ne konuşabilirsiniz?
Saha servis ekiplerinin görevlere ulaşımını ve konaklama düzenini görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Seyahat, ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

İhracat satış ekipleri

Ne konuşabilirsiniz?
İhracat satış ekipleriyle fuar ve alıcı ziyaretleri için seyahat planlarını görüşün.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Seyahat, ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Etkinlik ajansları

Ne konuşabilirsiniz?
Etkinlik organizatörleriyle grubun ulaşım ve konaklama ihtiyaçlarını birlikte planlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Seyahat, ofis veya satın alma sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Şirket merkezleri

Ne konuşabilirsiniz?
Şirket merkezleriyle şubeler arası seyahatlerin onay ve rezervasyon düzenini konuşun.

Kiminle görüşebilirsiniz?
Seyahat, ofis veya satın alma 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

Destekleyebildiğiniz bir seyahat türünü seçin. Örneğin fuarlara giden ihracatçılarla düzenli müşteri ziyareti yapan ekipleri ayrı araştırın.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Rotayı, tarihleri, yolcu sayısını ve şirketin onay sürecini öğrenin. Değişiklik koşullarını, hizmet kapsamını ve ödeme düzenini tekliften önce açıklayın.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye'den yurt dışına giden iş ekipleri ile Türkiye'ye gelen yabancı kurumsal gruplar ayrı kanallardır. İkisinde de rezervasyon ve ödeme sahibini netleştirin.

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 Ekonomik Rapor, p. 26
TOBB · May 2026
tobb.org.tr ↗

S02 International tourist arrivals up 4% in 2025
UN Tourism · 20 January 2026
www.untourism.int ↗

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-travel-agencies/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI