



T.C
KTO Karatay Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

**DESTİNASYON PAZARLAMASI ÇERÇEVESİNDE
AKŞEHİR' İN TURİZM POTANSİYELİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Mevlüt ERSOY

KONYA

Eylül, 2019

DESTİNASYON PAZARLAMASI ÇERÇEVESİNDE AKŞEHİR' İN
TURİZM POTANSİYELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Mevlüt ERSOY

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

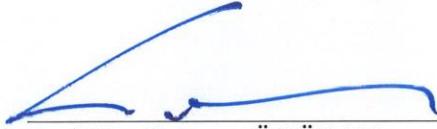
Yüksek Lisans Tezi

KONYA

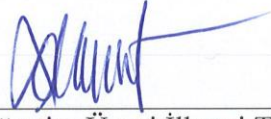
Eylül, 2019

KABUL ve ONAY

Mevlüt ERSOY tarafından hazırlanan “DESTİNASYON PAZARLAMASI ÇERÇEVESİNDE AKŞEHİR’ İN TURİZM POTANSİYELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ” başlıklı bu çalışma, 10./03/2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

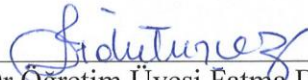


Dr. Öğretim Üyesi İlhami TUNCER



Dr. Öğretim Üyesi Fatih CURA

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.



Dr. Öğretim Üyesi Fatma Didem TUNÇEZ
Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez/Proje Hazırlama ve Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

10/09/2019

Mevlüt ERSOY



TEŞEKKÜR

Tez çalıŐmasının bütün aŐamalarında kıymetli bilgi ve deneyimleriyle bana yol gösteren olan, Danışman Hocam, Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN Hocama teŐekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.



ÖZET

DESTİNASYON PAZARLAMASI ÇERÇEVESİNDE AKŞEHİR' İN TURİZM POTANSİYELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

ERSOY, Mevlüt

Yüksek Lisans, İşletme Bölümü

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

Eylül 2019

Akşehir ilçesinde bulunan değerler, marka şehir olabilmek için destinasyon pazarlaması kapsamında incelenmiştir. Yerel paydaşlarla yapılan görüşmeler sonucunda tutundurma faaliyetlerinin önemi ortaya konulmuştur. Akşehir' in bulunduğu konumun geliştirilecek stratejilerde dikkate alınması gerektiği görülmektedir. İlçenin kültürel tarihsel ve doğal kaynaklarının yanı sıra önemli değerlerinden biri olan kirazın Akşehir' i tanıtmada kullanılabilir bir unsur olduğu ön plana çıkmıştır. Oldukça önemli bir tarihe ve kültüre sahip olan Akşehir'in bu özelliklerinin destinasyon pazarlamasında kullanılabilirliği yerel paydaşlar tarafından vurgulanmıştır. Bu özellikler neticesinde Akşehir' in turizm açısından potansiyel sahibi bir yerleşim merkezi olduğu değerlendirilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Akşehir, Destinasyon Pazarlaması, Marka Şehir, Turizm, Üretim, İstihdam, Destinasyon.

ABSTRACT

EVALUATION OF AKŞEHİR' S TOURİSM POTENTIAL WITHIN THE FRAMEWORK OF DESTINATION MARKETİNG

ERSOY, Mevlut

Master Of Business Administration

Supervisor: Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

September, 2019

Values in Akşehir district have been examined within the scope of destination marketing in order to become a brand city. As a result of interviews with local stakeholders, the importance of promotion activities was revealed. It is seen that the position of Akşehir should be taken into consideration in the strategies to be developed. In addition to the cultural, historical and natural resources of the district, cherry, which is one of its important values, can be used to promote Akşehir. It has been emphasized by local stakeholders that these features of Akşehir, which has a very important history and culture, can be used in destination marketing. As a result of these characteristics, Akşehir is considered to be a potential settlement center for tourism.

Keywords: Akşehir, Destination Marketing, Brand City, Tourism, Production, Employment, Destinaton.

İÇİNDEKİLER

KABUL ve ONAY	i
ETİK BEYAN	ii
TEŞEKKÜR	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DESTİNASYON PAZARLAMASI

1.1. Pazarlama Kavramı ve Pazarlama Karması	3
1.2. Destinasyon Pazarlaması	4
1.2.1. Literatür Bulguları	4
1.2.2. Destinasyon İmajı	6
1.2.3. Marka Destinasyon	7
1.2.4. Şehir Kimliği	8

İKİNCİ BÖLÜM

AKŞEHİR' İN TURİZM POTANSİYELİNİN YEREL PAYDAŞLARLA ANALİZİ

2.1. Akşehir' in Turizm Potansiyeli	10
2.1.1. Akşehir Tarihi	10
2.1.2. Akşehir Coğrafyası	12
2.1.3. Doğal Yapı	15
2.1.4. Kentsel Ulaşım	17
2.1.5. Önemli Değerleri	18
2.1.6. Akşehir Organize Sanayi Bölgesi	22
2.1.7. Akşehir Turist Konaklama Kapasitesi	24
2.2. Yerel Paydaşlarla Görüşülmesi ve Değerlendirmeler	24
2.2.1. Araştırmanın Amacı, Yöntem ve Metodolojisi	24
2.2.2. Yerel Paydaşların Görüşleri	25
2.2.3. Değerlendirmeler	58
SONUÇ ve ÖNERİLER	62
KAYNAKÇA	66



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Akşehir İçin Kurumlar Arası Turizm İletişim Şeması59



GİRİŞ

Küresel anlamda turizmdeki gelişmeler ve eğilimler, makro boyuttan mikro boyuta çekilmiştir. Bu sayede yeni turistik ürünler ortaya çıkmıştır. Ülke boyutundan destinasyon boyutuna çekilen turizm pazarı destinasyonun temel değerlerinin ve çekiciliklerinin pazarlama stratejisi oluşturmada büyük önem arz ettiğini göstermektedir.

Yüzyıllardır bulunduğu destinasyonun önemli bir yerleşim ve ticaret merkezi olan Akşehir, günümüzde de önemli bir yerleşim merkezi durumundadır. Doğası, tarihi ve kültürüyle çevre yerleşim merkezlerinden farklılık gösterir. Osmanlı Devleti yol sistemine göre, Anadolu'nun Sağ Kol Güzergâhında bulunan Akşehir; coğrafi konumu ve özellikleri itibariyle tarihin her devresinde işlek bir yol güzergâhının üzerinde bulunmuştur. Batısında Sultan Dağı, doğusunda Akşehir Gölü bulunan Akşehir' in İshaklı' ya kadar olan kısmı eski askerî ve ticarî yolun dar bir geçididir. Ayrıca Anadolu'nun Sağ Kol Güzergâhı aynı zamanda Şam üzerinden Mekke ve Medine'ye ulaşan ulakların, hacıların ve surre alaylarının ana yol güzergâhı konumundaydı. Bu açıdan bakıldığında Akşehir, askerî olduğu kadar, siyasî, dinî ve sosyal açılardan da önemli bir koridor üzerinde bulunmaktaydı. Anadolu ve Rumeli'de sağ, sol ve orta kol olmak üzere üç ana güzergâhtan oluşan bu ana yollar ayrıca, tali yollarla da birbirlerine bağlanmıştır. Buna göre, Anadolu'daki sağ kol Üsküdar- Gebze- Eskişehir- Akşehir- Konya- Adana- Antakya yoluyla Halep ve Şam üzerinden Mekke ve Medine'ye bağlanmaktaydı.(Sak, 2004;182)

Çeşitli vesilelerle XVI., XVII. ve XVIII. Yüzyıllarda Akşehir'i gören seyyahlara göre; Akşehir havası güzel, suyu bol ve güzel, etrafında birçok meyve bahçesi olan yeşil bir alanın ortasında kurulmuştur. Değişik amaçlarla seyahat eden yolcuların faydalanması için özel bir imareti olduğu gibi, mescitleri, tekkeleri, medreseleri, mektepleri, han ve dükkânları olan büyük, mamur bir şehirdir.

Bu dönemlerde insanların büyük çoğunluğu çiftçilik yapmaktadır. Geri kalan insanlar ise bu zamanlarda da askeriyenin güzergahında olmaları ve terzi konusunda

iyi olmalarından dolayı askeriye'nin elbiselerini ve diğere ihtiyaçlarını karşılamışlardır. İpekyolu üzerinde bulunması sebebiyle ticarete ve zanaatta özellikli bir merkez olmuştur. Bu özellikleri neticesinde çevrede yaşayan insanların ilk tercih ettikleri konum Akşehir olmuştur.

Bu araştırmanın amacı, Akşehir' in turizm potansiyelinin incelenmesi ve gerekli önerilerde bulunmaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

DESTİNASYON PAZARLAMASI

1.1. Pazarlama Kavramı ve Pazarlama Karması

Günlük hayatımızda sık sık duyduğumuz pazarlama kelimesi artık her sektör için büyük yatırımların yapıldığı bir alandır. Pazarlama her türlü arzı ve girişimi piyasaya sunmanın ve kalıcı bir yer edinmenin anahtarı olarak görülebilir.

Üreticiden tüketici veya kullanıcıya mal ve hizmetlerin direk akımındaki iş eylemlerinin performansdır(Mcintosh vd. 1995:426).

Müşteri ihtiyaçlarının kazançlı bir şekilde önceden anlaşılması ve yerine getirilmesi, tanımlamasından sorumlu yönetim sürecidir(Youell,1998: 189-190).

Pazarlama, hedef tüketici, müşteri ve toplumun istek ve gereksinimlerini tatmin ederek kar sağlayacak pazarlama bileşenlerinin (ürün/hizmet, fiyat, dağıtım, tutundurma) planlaması, yönetimi ve denetimi çabalarıdır. Pazarlama, insanların gereksinimlerini, değişimleri yakalayıp onlar doğrultusunda ürün ve hizmetler oluşturmaktan, hedef kitleye ulaştırılmasına kadar uzanan uygulamaları kapsayan süreçler bütünüdür. Pazarlama üretimden sonra değil, üretimden önce başlayıp üretim sırasında, satış öncesi, satış anı ve satış sonrasında da devam eden bir eylemdir. Pazarlamaya bu açıdan yaklaşıldığında tüketicinin merkeze yerleştiği görülmektedir. Aynı aşamada pazarlamaya konu olan şey ürün ve hizmet olmaktan çıkarak hedef tüketici, müşteri ve toplumun sorunlarının çözümü olmaktadır(Ünüsün, Sezgin, 2005: 153-154).

Ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma faaliyetlerinden oluşan pazarlama karması 4P olarak da bilinmektedir. İngilizce, product (ürün), price (fiyat), place (dağıtım), promotion (tutundurma) kelimelerinin baş harflerinden oluşmaktadır. Pazarlama karması kavramı pazarlamanın doğrudan doğasından kaynaklanmaktadır. Yani karma kavramı pazarlamanın özünüyle ilişkilidir. Kavramın niteliklerine bakılmadan

iastinasız her pazarlama eyleminin içerisinde yer aldığı görülmektedir (Van Waterschoot ve Foscht, 2010).

- **Ürün:** Pazarlamada ürün, müşteri beklentisinin biçim ya da şeklini kapsar. Malın karakteristikleri yönetsel kararlarla dizayn edilir (Ünüsân, Sezgin, 2005; 72).
- **Fiyat:** Ürün için, ürün satış amacı ve gelir amacı arasında karşılıklı bir değişmeyi gösterir. Alternatif ürünler arasında yapılacak seçimlerde paranın değer algısını olası müşteri uğraşlarında en üst düzeye çıkarır (Middleton, 1994; 64).
- **Dağıtım:** Dağıtım kanalları alıcı ya da kullanıcı işletmeye mal ya da hizmet sunma görevini üstlenmiş olan bağımsız örgütler için kullanılan bir terimdir (Tekeli, 2001).
- **Tutundurma:** ürünün ve hizmetin sağlayacağı potansiyel faydaları tüketicilere iletmek, onları hizmet hakkında bilgilendirmek ve onları satın almaya ikna etmek amaçlarını taşır. Tutundurma sadece satışa yönelik değil potansiyel müşteri yaratma ve satış sonrası hizmetlere yönelik de kullanılır(Ünüsân, Sezgin, 2005; 29-30).

1.2. Destinasyon Pazarlaması

Araştırmanın bu bölümünde destinasyon pazarlaması ile ilgili literatür bulguları, destinasyon imajı, marka destinasyon ve şehir kimliği incelenmiştir.

1.2.1. Literatür Bulguları

Türkçe turizm literatürüne göre destinasyon, , turizm merkezi, turizm bölgesi turizm alanı (Atay, 2003: 27, Kozak ve Sarı, 2005: 254), turizm yöresi (Varlıer,

2004: 4), turistik istasyon, turistik hedef (Öner, 1997: 60) gibi ifadeler kullanılmaktadır.

Destinasyon kavramı literatürde daha farklı şekillerde de ifade edilmektedir. Turizm bölgesi (Kozak, 2008: 139), çekim yeri (Çakıcı ve Aksu, 2007:183, Rızaoğlu, 2007:252, Çolakoğlu, Atay ve Aşık: 2009: 285) olarak adlandırıldığı gibi turistik yer (Fojtik ve Somogyi, 2008:1) olarak da adlandırılmıştır.

Günümüz toplulukları ve bölgeleri, daha fazla iş alanı yaratmak ve daha fazla refah elde etmek için bitmez tükenmez bir uğraş içerisindedir. O yerlerin hemşerileri ve iş aleminin beklentisi bu yöndedir. Daha çok fırsat geliştirebilmek için bu yerlerin yatırımcı, yerleşimci ve ziyaretçi cezbedecek kabiliyette olmaları gerekmektedir (İlgüner, Asplund, 2011:11).

Yer pazarlamasında karşılaşılan boyutların en bilinenleri turizm, işgücü, şehir düzenlemesi ve mimari, politika ve bölgesel coğrafya gibi konulardır (Yavuz, 2007: 37)

Günümüzde pek çok alanda ürünlerin ve hizmetlerin pazarlanmasıyla ilgili rekabet yaşandığı gibi turizm sektöründe; özellikle sektörün ülke ekonomilerine olumlu yöndeki katkıları düşünüldüğünde, yeni girişimlerin gün geçtikçe arttığı ve rekabetin de bu duruma paralel biçimde artış gösterdiğini söylemek mümkündür (Kocaman, Güngör, 2012:148).

Literatürde turistler tarafından tatil noktası olarak tercih edilen destinasyonlar, mikro ve makro destinasyonlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Mikro destinasyonların coğrafi bakımdan bir sınırı olduğu kabul edilmekte ve nispeten daha dar bir alanı ifade etmekte iken makro destinasyon ise birden çok destinasyon alanını bir arada barındıran ve daha geniş bir alanı belirtmektedir (Kotler, 1999:648).

Destinasyon seçimi sürecinde özellikle ilgili coğrafi yöreye ait imkanlar, çeşitli hizmetler, alt yapı koşulları, destinasyona ilişkin çeşitli maliyetler, ulaşım olanakları, doğal güzellikler, tarihi ve kültürel varlıklar, yöre mimarisi, yöredeki konaklama

olanakları, yiyecek ve içecek işletmelerinin yeterliliği ve kalitesi, eğlence olanakları ve buna benzer yörenin sahip olduğu çeşitli özellikler ön plana çıkmaktadır (Giritlioğlu, Avcıkurt, 2010:76).

Destinasyon türleri

Destinasyon türlerini Buhalis (2000) şu şekilde sınıflandırmıştır;

- Kentsel Destinasyonlar
- Kıyı Destinasyonlar
- Dağ Destinasyonlar
- Kırsal Destinasyonlar
- Otantik Üçüncü Dünya Destinasyonlar
- Benzersiz - Egzotik Özel Destinasyonlar

Akşehir bu destinasyon türleri arasında, kentsel destinasyon olarak değerlendirilmelidir.

1.2.2. Destinasyon İmajı

Pazarlamada imaj kavramı marka yönetimi adı altında incelenmektedir. İşletmelerin imaj yaratma çabaları müşterilerin zihninde ve gönlünde kalıcı olarak yer edinebilmesini sağlamaktadır. Duygusal pazarlama ortamı yaratmaya yönelik çalışmalarına önem verilmeye başlandığından beri pazarlama dünyasında imaj yaratma ile ilgili görüşler çeşitlenmekte, müşterilerin ve müşteri olmayanların da herhangi bir konuda imajı yansıtılan bir duruma yönelik nasıl gördükleri kolayca anlaşılabilir hale gelmektedir (Kotler, 2015:56-57).

Bir şehrin imajı, o şehir ile ilgili kanı, fikir ve izlenimlerin bütününden ibarettir. İmaj bir yer ile ilgili onlarca bilgi ve çağrışımın sadeleştirilmiş ifadesidir. Zihnimizin o yere ait birçok veri arasından temel bilgiyi öne çıkarma sürecinin bir

ürünüdür. İmaj, basit bir kanıdan daha fazlasıdır. İmaj o yere ait kanıların tümünü ifade eder (İlgüner, Asplund, 2011:265).

Destinasyon imajının oluşumu, kişilerin algılamalarına yönelik çalışmalar gerektirmektedir. İnsanların davranış biçimleri, düşünceleri ve bilgi birikimleri farklılıklar gösterdiği için destinasyonlara yönelik olarak yapılacak imaj araştırma ve çalışmaları da destinasyonlara göre farklılıklar gösterecektir. Bu durum, insanların imaj algılamalarında farklılıkların çok yönlü olacağını göstermekte ve imajın çok farklı unsurlarıyla araştırılma gereğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, destinasyon imajını oluşturan ve seyahat etme nedenini etkileyen itici ve çekici faktörlerden bahsetmek mümkündür. Farklı ihtiyaçların ortaya çıkması, seyahat etme ihtiyacını turiste kazandırır ve bu durum itme faktörü olarak adlandırılmaktadır. Turizm destinasyonunun çekicilikleri ise çekme faktörü olarak belirtilmektedir. Bu faktörler turistlerin seyahat motivasyonlarını doğrudan etkileyerek, teşvik edilen imaj ile birlikte seyahat etme kararını almadan önce imaj oluşumuna etkide bulunacaktır(www.brandingturkiye.com).

Gearing (1974), Türkiye'nin çekiciliklerini bir turizm destinasyonu olarak net bir şekilde belirtmiştir (Formica, 2000: 50):

- Doğal Faktörler
- Tarihi faktörler
- Rekreasyon ve Alışveriş olanakları
- Altyapı, yiyecek ve barınak

1.2.3. Marka Destinasyon

Destinasyon markası; destinasyonun incelenip en uygun marka stratejilerinin oluşturulmasıyla gerçekleştirilebilir. Bir destinasyonun marka olabilmesi için her şeyden önce önemli değerlerinin ve çekiciliklerinin bulunması gerekir. Destinasyona gelen ziyaretçilerin her türlü olumlu ya da olumsuz deneyimleri destinasyon markasına ve imajına etkide bulunacaktır.

Şehir markası, en yalın tanımıyla, ürün markalama stratejilerinin şehir üzerinde uygulanmasıdır. Şehirde ölçülebilir ekonomik, sosyal ve kültürel değerler yaratmak için marka stratejisi ve marka iletişiminden öğrendiklerini şehrin gelişimine uygulayan, yeni bir disiplindir. Şehrin güçlü ve pozitif yanlarını ve şehrin karakteristiklerini istenilen kitlelere yayan güçlü araçlar oluşturmayı hedefleyen bütünsel ve kapsamlı bir süreçtir. Profesyonel uzmanlık düzeyinde şehir markalaşması, “planlama” ve “pazarlama” disiplinlerinin birleştirilmiş uzmanlığını gerektirir (Peker, 2006: 21).

Bir şehrin marka olabilmesi için faydalanabileceği 4 temel unsur;

- Kültürel miras: Geçmiş nesillerden miras yoluyla edinilen, fiziki-elle tutulabilen insan eliyle yapılmış her şey ve fiziki olmayan-elle tutulamayan tüm özellikler; gelenek-görenek,
- Doğal yapı-çevre: Sahip olunan doğal çekicilik ve çevreye gösterilen özen,
- Özgün çıktı: O yere özgü yetiştirilen ürünler ile doğal kaynaklardan elde edilen ürünler,
- Yerleşik beceri: Geçmişe dayalı beceri, en iyi yapılan iş (İlgüner, 2006).

1.2.4. Şehir Kimliği

Şehir kimliği, şehir imajı oluşturma ve şehrin konumlandırılması sürecinde anahtar bir faktördür. Şehir kimliği, şehrin gösterilmek istenen yüzü olarak ifade edilebilir. Şehrin istenildiği gibi algılanmasını sağlamaya yönelik oluşturulmaktadır (İslamoğlu, 2002:56).

Şehir kimliğini oluşturan özellikler;

- Coğrafi Özellikler

- İklİmsel Özellikler
- Anıt Yapılar
- Şehir Meydanları ve Sokakları
- Folklorik ve Sosyokültürel Özellikler (Hacıhasanoğlu, Hacıhasanoğlu, 1995)



İKİNCİ BÖLÜM

AKŞEHİR' İN TURİZM POTANSİYELİNİN YEREL PAYDAŞLARLA ANALİZİ

2.1. Akşehir' in Turizm Potansiyeli

Araştırmanın bu bölümünde, Akşehir destinasyonu, kentsel ulaşımı, önemli değerleri, Akşehir Organize Sanayi Bölgesi, turist konaklama kapasitesi, yerel paydaşlarla görüşülmesi ve değerlendirmeleri incelenmiştir.

2.1.1. Akşehir Tarihi

Tarih boyunca hep önemli bir yerleşim, ticaret, kültür merkezi olan Akşehir'e ait ilk arkeolojik bulgular neolitik döneme kadar uzanıyor. Etiler zamanında Akşehir'in adı Thymbrion' dur. Zamanla Frikya egemenliğine daha sonra Anadolu' da egemenlik kuran Lidyalılar' ın yönetiminde kalan Akşehir'in önemi daha da arttı. "Krallar Yolu" Akşehir'den geçmekteydi. Akşehir Helenistik dönemde Phrygia tiranı Philomelos tarafından kuruldu. İlk yerleşim alanı bugünkü kentin kuzey-batısında, sultan dağının kuzey yamaçlarındaydı. Kent roma döneminde Philomelium (Bal Sevenler) adını aldı.

Müslüman Araplar kente Belde-i Beyza (Beyaz Şehir) adını verdiler. Malazgirt Savaşı'nın ardından başlayan Anadolu'nun Türkleşmesi sonucunda Kutalmışoğlu Süleyman Şah tarafından alınan kentin bundan sonra adı ve kaderi değişir. Nehçet-ül menazil'de buraya gelen hükümdarlardan birinin çiçek açmış ağaçlardan esinlenerek "Akşehir" dediği rivayet edilmektedir. Akşehir'in günümüzde sahip olduğu eserlerin pek çoğu Selçuklular zamanında yapılmıştır. Bu dönemde kent zenginleşir ve gelişir. Horasan illerinden Seyyid Mahmud Hayrani, Nimetullah Nahçevani gibi din bilginleri Akşehir'e göç ederek bu toprakların manevi dokusunun değişmesine katkıda bulunurlar.

Selçuklu Devleti' nin çökmesiyle önce Eşrefoğulları, sonra da yüz yıl Hamitoğulları yönetir. Kenti beyliklerden günümüze sadece Marif köyündeki Şeyh

Hasan Türbesi ile mezar taşları ulaşır. Akşehir 1381 yılında Murat Hüdavendigâr'a satılır. Yıldırım Beyazıt 1402 yılında Timur'a yenilince, Ferruḫşah Mescidi' nin cenazelik bölümüne hapsedilir. Timur'un zulmünden bunalan halk, Nasreddin Hoca'yı dirilterek doymak bilmeyen fillerden kurtulmanın çaresini arar. Fetret döneminde kısa bir süre Karamanoğulları eline geçen Akşehir, Fatih Sultan Mehmet tarafından 1467 yılında fethedilir ve Cumhuriyete kadar sürecek olan kesintisiz Osmanlı Hâkimiyeti başlar. 15. Yüzyılın sonlarına doğru çeşitli etnik ve dinsel kökenden gelen kavimlerin barış ve kardeşlik içerisinde bir arada yaşadığı günler başlar.

Sevr Antlaşması ile, Akşehir İtalyanlar tarafından işgal edilir. İtalyanlar Hristiyan mahallelerindeki evlere yerleşirler. Ancak işgal günleri uzun sürmez. Çınaraltı Mescidi avlusundaki çınarın üstünde yuvalanan leyleğe ateş eden İtalyanların silah seslerini duyan halk sokağa fırlar. Bunu bir ayaklanma sanan işgal kuvvetleri toparlandıkları gibi şehri terk ederler. Ancak Anadolu'nun topyekûn kurtuluşu bu kadar kolay olmayacaktır.

Mustafa Kemal kumandasındaki ordu, Kurtuluş Savaşı'nı, halkla birlikte büyük sıkıntılar içinde sürdürecektir. Sakarya Meydan Muharebesi' nden sonra 18 Kasım 1921'de Garp Cephesi Karargâhı Akşehir'e nakledilir. 24 ağustos 1922'ye kadar sürecek olan dokuz ay on günlük sürede taarruz hazırlıkları Akşehir'den yönetilir, planlar burada yapılır. Akşehir ve köylerine birlikler yerleştirilir. Kumandan İsmet (İnönü) Paşa TBMM' den ve Başkomutan Mustafa Kemal Paşa' dan aldığı emirlerle "Büyük Taarruz" un hazırlıklarını 9 ay boyunca Akşehir' de yapar. Akşehir, bir anlamda sinesinde Büyük Taarruz' u doğuma hazırlar. Garp cephesi komutanı Miralavi İsmet Bey bu sürede sürekli Akşehir'de kalır. Mustafa Kemal Paşa'da hazırlıkları kontrol etmek için defalarca Karargâha gelir. 1922 yılının 28 Temmuz günü bir futbol turnuvası bahane edilerek bütün ordu komutanları Akşehir'de buluşur ve son hazırlıklar gözden geçirilir.

Nihayet ağustos sonunda taarruza karar verilir. 24 Ağustos 1922 günü sabahı ordu harekete hazırdır. Namaz kılınır, Nasreddin Hoca'nın Türbesi ziyaret edilir. Mustafa Kemal' in askerleri Akşehirliilerin alkış ve dualarıyla cepheye uğurlanır.

Akşehir' li ünlü yazar Tarık Buğra, Küçük Ağa romanında işte o günlerin Akşehir'ini anlatmıştır. 24 Ağustos her yıl Akşehir Onur Günü olarak coşkuyla kutlanır. O umut yüklü mücadele günlerinin anısına Garp Cephesi Karargâh Binası bugün aynı isimle müze olarak hizmet vermektedir(Akşehir Belediyesi).

2.1.2. Akşehir Coğrafyası

Akşehir ve çevresi tabii güzellikleri, bereketli toprakları ve yeşil bitki örtüsü ile İç Anadolu Bölgesinin gözde ilçesidir. 31°, 24', 45 doğu boylamı, 38°, 02', 00 kuzey enlemleri arasında yer almakla beraber, kuzeydoğusunda Ankara, kuzeyde Eskişehir, kuzeybatıda Afyon, doğu ve güneybatıda Konya, batıda Isparta illeri ve Akşehir ilçe merkezinin kuzeyinde Akşehir Gölü ile çevrilidir. İlçe yüzölçümü 1442 km²'dir. Denizden yüksekliği 1050 m'dir. Güneybatı kesiminde yer alan Konya iline bağlı Akşehir ilçesi, Konya - Afyon karayolu üzerinde olup Konya iline 135 km. Afyon iline 90 km. mesafededir.

İç Anadolu bölgesinin pek mutena bir bölgesini teşkil eden Akşehir ve Sultan Dağlarının iki bölümü tabiat, iklim, ekonomik ve sosyal bakımdan diğer yerlerden ayrı ve kendine has bir özelliğe sahiptir. Sart' tan başlayarak Ninova' ya kadar uzanan ve tarihte "Kral Yolu" olarak bilinen ünlü ticaret yolunun geçtiği kent günümüzde de aynı önemi korumaktadır. Şehir merkezinin yakın çevresi yerleşim alanı olarak gelişirken dış kısımları tarımsal karakterli olup sulu ve kuru tarım yapılmaktadır. Sebze ve meyvecilik gelişmiş olup tahıl ürünleri, pancar, hububat, baklagiller, sanayi bitkileri ve hayvan yemleri de önemli bir yer tutmaktadır.

Bölgenin iklimi karasal iklimdir. Bunun yanında İç Anadolu ve İç Batı Anadolu iklimlerinin geçit yeridir. Yazlar sıcak ve kurak, kışlar soğuk ve yağışlıdır. Yıllık yağış miktarı 690 mm'dir. Yağışlar daha çok kış ve ilkbahar aylarında düşer. Kışın sert günlerini baharı, yazı andıran günleri takip eder. Akşehir ve çevresi İç Anadolu bölgesinin en fazla yağış alan bölgelerinden birisidir. Yıllık sıcaklık

ortalaması 12 c° dir. En önemli rüzgarı güneybatıdan esmektedir. Halk arasında gedavet denilen sam yeli de sık sık hissedilir.

İlçe merkezinin güneyindeki Sultan Dağları dizisi ve kuzeyindeki Akşehir Gölü su toplama havzası bölgenin morfolojik yapısını teşkil eder. Kuzeybatı-güneybatı istikametindeki Sultan Dağları dizisinde Akşehir ilçe merkezi güneyinde Tekkekale tepe 1664 metre, Çamlık tepe 1731 metre ve en yüksek tepesi olan Gelincikana tepesi 2610 m. yükseklikindedir. Akşehir Gölü ise denizden 958 metre yükseklikindedir.

Şehrin önemli morfolojik elemanını alüvyonal yelpazeler oluşturmaktadır. Sultandağları eteklerinde alüvyon yelpazeleri düzlükler meydana getirmişlerdir. Bu düzlükler yerleşim yerleri olarak işgal edilmiş olup büyük bir kısmı da tarım alanları olarak değerlendirilmektedir.

Göl seviyesinin son yıllarda düşüyor olması sebebiyle alüvyon yelpazeleri oluşturan akarsular, yataklarını derinleştirmişler ve kendilerini gömmüşlerdir. Bu yüzden alüvyon yelpazeleri uzun eksen boyunca deşildikleri görülür. Alüvyon yelpazelerinin temele yaslandıkları yerlerde rakım ortalama 1150 metredir. Eski göl yatağının başlangıcı, bir başka ifade ile dış yelpazenin uç kısımlarındaki ortalama rakım ise 1000 metre olup halen alüvyon yelpazelerinin 150 metrelik bir tortul kaması teşkil ettikleri görülmektedir.

Eski Akşehir gölü düzlükleri doğu taraflara uzanır. Subatan köyü civarındaki bugünkü göl tabanı ile aynı kotta oval bir çukurluk gözlenir. Burası eski göl içerisinde yerel bir çanaktır. Akşehir bölgesinde eski göl kıyı kordonlarının varlığından ileri gelen zayıf seçilen teraslı yapı vardır. Teraslar özellikle 975-1000 metre arasında izlenmektedir.

Genellikle Sultan Dağları'nda maki denilen çalılık, karaağaç, meşe, çam, findık bitki örtüsünü oluşturur. Dağların eteklerine inildikçe çeşitli meyve ağaçları vardır. Kentin çevresi oldukça sık ağaçlarla kaplanmıştır. Geçmişte ormanlarla kaplı olan Sultan Dağları, zaman içerisinde bilinçsiz kesim ve keçi beslenmesi nedeniyle

azalmıştır. Erozyon çalışmaları yapılarak dağların boş kalan kısımlarında orman ağaçları yetiştirilmiştir.

Çeşitli yerlerden doğan yüzlerce kaynak vardır. Bu kaynaklar birleşerek ırmak, dere ve çay halinde Akşehir ve Eber Göllerine dökülür. En önemli akarsuyu Doğanhisar yönünden gelerek Akşehir'in 5-6 km. Kuzeydoğusundan Akşehir Gölü'ne dökülen Adıyan Çayı'dır. Akşehir Çayı ise sultan dağlarından doğup kenti ikiye bölerek akar. Geçmiş yıllarda birkaç kez taşmış olmasına karşın son yıllarda suyunun git gide azaldığı görülür. Yazın ise tamamen kurumaktadır.

Konya il sınırları içinde bulunan 31 ilçe merkezinden biri olan Akşehir ilçesi, Konya ilinin batısında, Konya ilinin Afyonkarahisar ve Isparta illeri ile var olan sınırında yer almaktadır. Karayolu ulaşımı açısından Anadolu'nun önemli geçiş alanlarından biri olan Konya ili aynı zamanda karayolları açısından önemli bir kesişme noktası niteliğindedir. Günümüzde aktif kullanım açısından Batı Anadolu'dan Çukurova ve Güneydoğu Anadolu'ya erişim için kullanılan aks, Akşehir-Konya-Ereğli üzerinden il sınırları içinden geçerken, Ankara ve Kuzey Anadolu'dan Antalya-Alanya kıyısına erişim için kullanılan karayolu Kulu-Konya-Seydişehir aksından il sınırları içinden geçmektedir.

Akşehir ilçesinin ulaşım altyapısı, karayolunun yanı sıra demiryoluna da dayalıdır. Afyonkarahisar-Konya karayolu gibi, Konya'yı ve güney illerini İstanbul ve İzmir'e bağlayan ülke açısından önemli bir ulaşım aksı üzerinde konumlanan Akşehir ilçe merkezi, bu aksın dışında, kuzeyde Yunak üzerinden Ankara'ya, güneyde Yalvaç üzerinden Isparta ve Antalya'ya bağlantı sağlayan karayolu bağlantılarının kesişme noktasında yer almaktadır.

Akşehir ilçesinin Konya il merkezine uzaklığı yaklaşık 135 kilometre iken, İstanbul'a 489, İzmir'e 425, Ankara'ya 251, Isparta'ya 138, Antalya'ya 233 kilometre uzaklıktadır.(Akşehir 1/5000 Ölçekli Revizyon Nazım İmar Planı Açıklama Raporu 2017)

2.1.3. Doğal Yapı

Akşehir' in doğal yapısı bu destinasyonun en öne çıkan özelliklerinden birisidir. Doğal yapı başlığı altında destinasyonun jeomorfolojisi, iklimi ve bitki örtüsü incelenmiştir.

- **Jeomorfoloji:** Akşehir, Orta Güneybatı Anadolu, diğer bir deyişle Orta Batı Torosları (Isparta Büklümü) kuzeyinde, Sultandağ ve Emirdağ yükselimleri arasında, Afyonkarahisar-Akarçay çukurluğunda yer almaktadır. Akşehir havzasının bulunduğu çanak, tektonik oluşumlu olup geniş bir ova şeklindedir. Burada oluşan Akşehir Gölü de tektonik bir göldür. İlçe merkezinin güneyindeki Sultan Dağları dizisi ve kuzeyindeki Akşehir Gölü su toplama havzası bölgenin morfolojik yapısını teşkil eder. Kuzeybatı-güneybatı istikametindeki Sultan Dağları dizisinde Akşehir ilçe merkezi güneyinde Tekkekale Tepe 1664 metre, Çamlık Tepe 1731 metre ve en yüksek tepesi olan Gelincikana Tepesi 2610 metre yükseklikindedir. Akşehir Gölü ise denizden 958 metre yükseklikindedir. Akşehir' in doğal yapısı bu destinasyonun en öne çıkan özelliklerinden birisidir. Doğal yapı başlığı altında destinasyonun jeomorfolojisi, iklimi ve bitki örtüsü incelenmiştir. Planlama alanının genel eğim yönü Güneybatı-Kuzeydoğu olup, eğim aralığı % 0-60 arasındadır. Çalışma alanında geniş yer kaplayan Akşehir Gölü çökelleri, alüvyon yelpazesi ve Dursunlu Formasyonu birimlerinin eğim değeri % 0-10 aralığında olup, çalışma alanının batısı boyunca yüzeylenen kaya birimlerinin ve vadi yamaçlarının eğimi ise % 10-20, % 20-30 ve % 30-60 aralığındadır(Akşehir 1/5000 Ölçekli Revizyon Nazım İmar Planı Açıklama Raporu 2017).

- **İklim:** Akşehir iklimine ilişkin uzun yıllar verileri üzerinden yapılan değerlendirme sonucunda; yıllık ortalama sıcaklığın 12.13 °C olduğu

görülürken, en düşük ortalama sıcaklığın Ocak ayında, en yüksek ortalama sıcaklığın ise Temmuz ayında gerçekleştiği belirlenmiştir. Akşehir ilçesinde hakim rüzgar yönünün Akşehir Gölü üzerinden esen, Kuzey-Kuzeybatı rüzgarları olduğu görülmektedir. Akşehir’de bu rüzgarları izleyen, esme sayısı açısından ikinci sırada yer alan rüzgarların Batı-Kuzeybatı rüzgarları olduğu görülmektedir. Bu rüzgarları ise Kuzeybatı rüzgarları izlemektedir. Bir bütün olarak bakıldığında Akşehir açısından dikkate alınması gereken rüzgarların kuzeybatı yönlü rüzgarlar olduğu görülmektedir. Konya il sınırları içindeki yağış durumuna ilişkin yapılan analizler sonucunda; 1983-2013 yılları arasında 30 yıllık dönemde Konya ilinde ortalama yağış miktarının 422.3 mm olduğu, bu değer Akşehir çevresinde 531.0 mm’ye yükseldiği görülmektedir. Akşehir ilçesi, Seydişehir ve Hadim ilçelerinden sonra Konya il sınırları içinde en çok yağış alan üçüncü ilçe durumundadır(Akşehir 1/5000 Ölçekli Revizyon Nazım İmar Planı Açıklama Raporu 2017).

- **Bitki Örtüsü:** Akşehir ilçesi sınırları içinde kalan alanlarda doğal bitki örtüsünü belirleyen ekosistemlere bakıldığında, Isparta sınırını da oluşturan Sultan Dağları’ nın üst kısımlarında Dağ ekosistemleri, zirve ile ova arasındaki yamaçlarda orman ekosistemleri, ova kesiminde ise çayır ve mera ekosistemlerinin belirleyici olduğu görülmektedir. Akşehir çevresinde, Sultandağları üzerinde, doğal bitki örtüsünü oluşturan Orman Ekosistemi içinde var olan ağaç türlerine bakıldığında, sırasıyla, çam, ardıç, meşe ve göknar öne çıkmaktadır. Çayır ve mera ekosisteminin oluşturduğu alanlar, bitki çeşitliliği açısından zengin değildir(Akşehir 1/5000 Ölçekli Revizyon Nazım İmar Planı Açıklama Raporu 2017).

2.1.4. Kentsel Ulaşım

Akşehir ilçe merkezinde var olan ulaşım sistemi açısından belirleyici olan önemli karayolu bağlantılarına bakıldığında; Konya-Afyon karayolunun belirleyici aks olduğu görülmektedir. İmar planında 50 metre genişlikte düzenlenmiş olan bu aks üzerinde, Isparta ve Ankara yolu bağlantılarının bulunduğu, Doğrugöz Mahallesi sınırındaki bölümde katlı/kontrollü kavşak düzenlemesi yapılmış durumdadır.

Yerleşik alanın kuzeyinden, batıdan doğuya geçiş sağlayan bu aksın yanı sıra, kuzeyden Yunak üzerinden kente ulaşan Ankara yolu bağlantısı bir diğer önemli akstır. Bunların dışında, yerleşmenin doğusundan, Akşehir ilçe merkezi ile Doğrugöz Mahallesi arasından geçerek güneye inen ve Isparta'ya erişim sağlayan karayolu bağlantısı öne çıkan ulaşım aksları arasındadır.

Dışsal bağlantı sağlayan bu aksların dışında, Akşehir ilçe merkezinde var olan ulaşım akslarına bakıldığında öne çıkan akslar şunlardır;

Akşehir kentine Konya yönünden giriş sağlayan ve Doğrugöz Mahallesi'nde karayolu ile birleşen Sanayi Bulvarı ile Afyon yönünden giriş sağlayan 24 Ağustos Bulvarı kentin dışsal karayolu bağlantılarını kent merkezine eriştiren ana bağlantılar olarak öne çıkmaktadır.

Benzer biçimde kent merkezinden kuzeyde karayoluna erişim sağlayan Cumhuriyet Bulvarı Yunak yolu kavşağına bağlanırken, Merkezden karayoluna cepheli konumdaki Akşehir tren istasyonuna erişim sağlayan İstasyon Bulvarı öne çıkan akslar arasında yer almaktadır.

Mevcut imar planında bu ana akslardan; Cumhuriyet Bulvarı ve İstasyon Bulvarı 35 metre genişliğinde, 24 Ağustos Bulvarı 30 metre genişliğinde ve Sanayi Bulvarı 22 metre genişliğinde düzenlenmiştir.

Bu akslara ek olarak, iç çevre yolu niteliğinde düzenlenmiş olan ve küçük sanayi sitesine konut alanlarından ulaşım açısından önem taşıyan Mustafa Kemal

Paşa Bulvarı da kent merkezindeki önemli ulaşım bağlantılarından biridir. Bu aks mevcut imar planında 24 metre genişliğinde düzenlenmiştir.

Afyon-Konya karayolunda kent merkezi ile buluşan akslardan Yunak yolu ile Isparta yolu da, mevcut imar planında 30 metre genişliğinde düzenlenmiş ulaşım aksları arasında yer almaktadır.

Yalvaç ilçesi sınırları içinde Isparta iline ulaşan Isparta yolu geçmişte kent içinden geçmekteyken; Doğrugöz Mahallesi yönünde kentin doğusunda çevre yolu niteliğinde yeniden düzenlenmiştir. Bu aksın düzenlenmesi öncesinde Akşehir kentinden Isparta'ya geçiş için kullanılan ve kent merkezini doğuda, Sultan Dağı eteklerinde konumlanmış yerleşmelere bağlayan Gazi Bulvarı da planda 30 metre genişlikte düzenlenmiş akslar arasında yer almaktadır. (Akşehir 1/5000 Ölçekli Revizyon Nazım İmar Planı Açıklama Raporu 2017)

2.1.5. Önemli Değerleri

Akşehir destinasyonu tarihi, kültürel ve tarım alanında çeşitli zenginliklere sahip bir yerleşim yeridir. Araştırmanın bu bölümünde bu değerler incelenmiştir.

2.1.5.1. Nasreddin Hoca

Türk halk bilgesi Nasreddin Hoca Akşehir' de yaşamış döneminin önemi zatlarından biridir. Halk arasında sözü dinlenen önemli bir şahsiyet olan Nasreddin Hoca insanlığa verdiği önemli mesajları, hikayeleri ve gülmeceleri günümüze kadar anlatılmış bir kişiliktir. Döneminin önemli alimlerinden olan Seyyid Mahmut Hayrani ve Seyyid Hacı İbrahim gibi kişilerden dersler almıştır. Nasreddin Hoca' nın günümüzde hala popüler bir şahıs olmasının en önemli sebeplerinden biri konulara farklı açılardan bakarak ahaliye mesajlar vermesidir. Günümüzde dilimize pelesenk olan “Güldürürken düşündürmek” tabiri Nasreddin Hoca' nın bir etkisidir. Söylentilere göre kendisi medresede ders okutmuş olan Hoca, kadılık görevi de yapmıştır.

2.1.5.2. Akşehir Kirazı

Türkiye'de kiraz üretimi, her yıl artış göstermekte ancak iklim koşullarının değişken olması nedeniyle rekolteyi tam olarak belirlemek mümkün değildir. Kiraz üretiminde ülkemiz, dünyada birinci sırada yer almaktadır. 417 bin ton kiraz üretimiyle dünyada birinci sırada yer alıyoruz. Bunun ancak 50-60 bin tonunu ihraç edebiliyoruz. Kiraz ihracatı yapan ülkeler arasında ABD ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi sırasıyla Şili, Türkiye, İspanya ve İtalya izliyor.

2023 yılı için öngördüğümüz 13 milyar dolarlık ihracatın da minimum 500 milyon dolarını da kirazdan alacağız.(Akşehir İlçe Tarım Ve Orman Müdürlüğü 2019 Brifing Dosyası)

Akşehir ve Eber Gölleri ile Sultan Dağları arasında kalan bölgede göllerin etkisiyle oluşan nem, gece ve gündüz sıcaklık farklarının olumlu etkisiyle birleşip, dağ ile göl arasında sıkışarak lodos ve poyrazın sert etkisini azaltır. Bu etki karasal iklimden farklı olarak doğal bir mikro klima oluşturur. Sultandağı ve Akşehir ilçelerinin arazilerini kapsayan bu alanda dünyaca ünlü Akşehir Kirazı® yetişir.

Akşehir Kirazının benzer sinonimleri farklı bölgelerde farklı isimlerle (0900 Ziraat, Napolyon, Dalbastı) yetiştirilebildiği halde, bölgemizde yetiştirilenler daha dayanıklı, gevrek, sulu, kendine has eşsiz aroması, mükemmel lezzeti ve belirgin renk farkı sebebi ile Türk Patent Enstitüsünce tescillenmiştir.

Akşehir kirazı bölge insanı içinde önemli bir geçim kaynağıdır. 1960'lı yıllarda bölge çiftçisi ile "Napolyon Kirazı" olarak tanışan Akşehir Kirazı® o yıllardan günümüze kadar yetiştiricilik alanı artarak günümüze kadar gelmiştir. Afyonkarahisar'ın doğusunda Çay İlçesine bağlı Eber Mahallesinden başlayarak Konya'nın batısında Akşehir' inde dahil olduğu 45-50 kilometrelik bir hat üzerinde yetiştiriciliği yapılmaktadır. Dünyanın en kaliteli kirazı olarak bilinen ve bölgede yetiştirilen Akşehir Kirazı®'nın büyük bir kısmı başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere Amerika Birleşik devletleri ve Rusya'ya ihraç edilmektedir. FAO kayıtlarına

göre Türkiye'nin yıllık kiraz ihracat miktarı yaklaşık 55.000 ton iken ihracat değeri ise 135.000.000 \$ civarında gerçekleşmektedir.

İhracat değeri olan Akşehir Kirazı sayesinde bölge insanının refahında 1960 yıllardan bugüne önemli derecede ilerleme gözlenebilmektedir. Ayrıca bölge çevre il ve ilçelere de yetiştiricilik açısından önemli bir model olmuştur.

Türk Patent Enstitüsü "Akşehir Kirazı" ibaresini coğrafi işaret olarak tescil etmiş ve tescil 11.04.2004 tarih ve 25430 sayılı Resmi Gazetede 11.04.2004-75 Tescil Numarası ile yayımlanmıştır.

Akşehir Kirazı Özellikleri;

- En x Boy 26.50 x 27.83 mm,
- Et/Çekirdek Oranı % 16.98,
- Kg'da Dane Sayısı 87 adet,
- Renk parlak koyu kırmızı,
- Asitlik % 0.57,
- Ham Protein % 1.77,
- Ham Yağ % 0.35,
- Toplam Şeker % 14.86,
- Metabolik Enerji 71.69kcal/100 g,
- Vitamin C 9.43 mg/100g,
- Çinko 2.50 mg/kg,
- Demir 2.59 mg/kg,
- Kalsiyum 29.25 mg/Kg,
- Magnezyum 73.22 mg/Kg,
- Potasyum 1166.27 mg/kg,
- Sodyum % 33.21'dir.

İklim şartlarının yıldan yıla değişiklik göstermesi nedeni ile bölgede yetiştirilen ürün miktarı büyük değişiklik göstermektedir. Elde edilen ürün miktarlarına bağlı olarak ihracat miktarı da değişmekle birlikte, Ülkemiz ihracatının % 15 ile % 20 si

bölge ürünlerinden karşılanmaktadır.(Akşehir İlçe Tarım Ve Orman Müdürlüğü 2019 Brifing Dosyası)

2.1.5.3. Sıra Yarenleri

Akşehir esnafları tarafından kış aylarında eğlenmek amacı ile gece toplantıları düzenlenir. Bir disiplin çerçevesinde, sabit kişiler ve bu kişilerin getirdiği misafirlerin katılımı ile yapılan toplantılar, Ahilik döneminden kalmadır.

Bu tip gece toplantılarına Eskişehir, Kütahya, Çankırı, Kırşehir ve Antalya'da da rastlanır. Akşehir'in folklorik yapısında büyük bir olgu olan Yarenler Sıra gecesi, yöresel bazı türkülerin ve oyunların meydana gelmesinde önemli bir rol oynamıştır.

Sıra, Akşehir'de gençler arasında tertiplenen bir kış eğlencesidir. Yirmi beş kişilik bir kadro tarafından kurulan sıra, Aralık ayında başlayıp Mayıs ayı sonunda son bulur.

Sıra oyunu, her hafta bir sıra elemanın evinde toplanılarak yapılır. Mayıs ayı içinde yapılan son sıra gecesinden sonra, sıranın ilk gününden itibaren sıra elemanlarından ceza olarak toplanan paralar ya muhtaç bir kişiye yardım olarak verilir ya sıra elemanları arasında eşit olarak pay edilir ya da Hıdrellez Bayramı dolayısıyla tüm elemanlarının katıldığı bir piknik yapılır.

Her yıl kurulan sıralar dolayısıyla yeni arkadaşlıklar ve dostluklar kurulur. O yıl sıranın bitimi ile bu dostluklar son bulmaz çünkü bu arkadaşlıklar devamlıdır.

Sıra tekrar kurulsa da kurulmasa da tüm sıra elemanları bir kardeş gibi ebedi olarak birbirinin kardeşi durumundadır.

Sıranın Tarihçesi: İlk sıra oyununun Akşehir'de Selçuklular zamanında başladığı tahmin edilmektedir. Fakat bu konuda elde mevcut bir belge yoktur,

Sıranın Amacı: Sıranın esas amacı, gençlerin boş zamanını en iyi şekilde değerlendirmek, onları eğlendirirken eğitmek ve geleceğe sağlam karakterli, iyi ahlaklı kişiler olarak hazırlamaktır.

Sıra kanunu ile gençlere sıra müddetince; iyi ahlaklı olmak, yalan söylememek, büyüklere saygılı küçüklere sevgili olmak, birbirleri ile daima yardımlaşmak, kanunlara ve emirlere itaatkâr olmak ve korkak olmamayı öğretmektir

Sıranın Kuruluşu: Sıra, Ocak Başı diye adlandırılan bir toplantı ile 25 kişi tarafından kurulur. Sıra elemanlarının kendine has isim ve görevleri vardır. Sıranın ayrıca bir tüzüğü ve gerekli malzemeleri bulunur. Akşehir Nasreddin Hoca Meydan Sırası 1969 yılında kurulmuştur ve hala faaliyetlerine devam etmektedir.(Akşehir Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğü)

2.1.6. Akşehir Organize Sanayi Bölgesi

Akşehir Organize Sanayi Bölgesi 2009 yılı sonu itibariyle İç Anadolu bölgesinin üretim üssü olmak için atılımlarına başladı. Bölgedeki istihdam sayısı bugün için 32 firmada 1200 kişi olup inşaatı bitecek ve projesi tamamlanacak firmalarla birlikte, 2023 yılı hedefi olarak da belirlenen 2000 kişiye çıkması beklenmektedir.

Akşehir Organize Sanayi Bölgesi, D300 Afyon - Konya karayolu üzerinde D300-10 Akşehir - Konya karayolunun 18. km' sinde ve demiryoluna 4 km uzaklıkta bulunmaktadır. D300 karayolundan Afyon üzerinden Ege, Eskişehir üzerinden Marmara, Isparta üzerinden Akdeniz, Konya üzerinden Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerine bağlanır. Konya'ya 112 km. Afyon'a 108 km. uzaklıktadır. Öncesi mera olan arazi Maliye Hazinesi adına tescil ettirilmiş, 155 hektarlık bölümünün imar planı hazırlanıp onaylanmış ve 115 hektarlık alan satın alınarak uygulamaya geçilmiştir.

Bölgede;

- Otomotiv yedek parça imalatı
- Meyve işleme tesisi
- Mobilya - mutfak dolapları ve elemanları
- Ahşap mobilyaların aksam ve parçaları
- Yatak, yemek ve oturma odasında kullanılan türde mobilyalar ve çeşitli türde mobilya
- Küp şeker imalatı
- Gofret, çikolata, kraker imalatı
- Tarım makinaları imalatı
- Tencere tava imalatı
- Gıda makinaları imalatı
- Döküm parçaları imalatı
- Her türlü temizlik fırçası, endüstriyel fırçalar, yol temizleme ve süpürme fırçaları imalatı, zirai aletler imalatı (kuş kaçırıcı ve haşere kaçırıcı vb.),
- endüstriyel vanalar ve çeşitlerinin imalatı
- Kalorifer kazanı ve yakıt tankı imalatı
- Tarımsal sulama ekipmanları, doğalgaz ek parçaları, tesisat ek parçaları, manşon ve patent dirsek imalatı
- 24
- Basıncılı kaplar ve otomasyon sistemleri imalatı
- Çanta imalatı
- Kilitli parke taşı imalatı
- Sondaj ve tarım makinası, karasör imalatı
- Süt ve süt ürünleri imalatı
- Meyvelerin işlenerek, kurutulması ve paketlenerek ihracata ve iç piyasaya sunulacak şekilde hazırlanması
- Çatı ve soğuk oda panel imalatı
- Raf imalatı, sanayi tipi buzdolabı imalatı
- Bitkisel yağ işleme, muhtelif katı yakıtlı soba imalatı
- Kuru bakliyat işleme merkezi olarak imalatlar yapılmakta ve inşaatları devam etmektedir.(Akşehir Organize Sanayi Bölgesi)

2.1.7. Akşehir Turist Konaklama Kapasitesi

Akşehir şehir merkezinde toplamda 6 adet otel bulunmaktadır. Bu 6 otelin 3' ü 3 yıldızlı olarak hizmet vermektedir. 6 otelin toplam yatak kapasitesi ortalama 500 kişi civarındadır. Şehirlerarası ulaşımı sağlayan Akşehir' in kendi markası olan bir adet seyahat acentesi bulunmaktadır. Restoran alanında hem belediyenin hem de özel işletmecilerin yerel yemekleri sunduğu işletmeler bulunmaktadır.

2.2. Yerel Paydaşlarla Görüşülmesi ve Değerlendirmeler

Araştırmanın bu bölümünü, yöntem ve metodoloji, yerel paydaşlarla yapılan görüşmeler ve bu görüşmelerin değerlendirmeleri oluşturmaktadır.

2.2.1. Araştırmanın Amacı, Yöntem ve Metodolojisi

Bu araştırmanın amacı Akşehir ve çevresinin tarihi, kültürel ve doğal çekiciliklerinin bölgede ve ulusal düzeyde öneminin ve zenginliğinin daha iyi anlaşılması ve turistik çekiciliklerinin belirlenmesidir. Bunun yanı sıra destinasyon pazarlaması kapsamında yerel paydaşların fikir ve düşüncelerini ortaya koyması açısından da önem arz etmektedir. Günümüzde Akşehir' in bulunduğu konumun en önemli yerleşim yerlerinin başında gelmesi, kültürel, tarihsel ve doğal, unsurlarına sahip olması tanıtım ve pazarlama ihtiyacı doğurmaktadır.

Araştırmanın temel amacına ulaşmak için “yarı yapılandırılmış mülakat” tekniği kullanılmıştır.

Araştırma evrenini Akşehir' de en az 10 yıldır yaşayanlar, kamu ve özel kurum ve kuruluşların temsilcileri ve yöneticileri (Yerel paydaşlar) oluşturmaktadır. Bu kamu ve özel kurum ve kuruluşlar arasında; Akşehir Belediyesi, Akşehir Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğü, Akşehir Ticaret ve Sanayi Odası, Akşehir Organize Sanayi Bölgesi, Selçuk Üniversitesi Akşehir İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Akşehir İlçe Tarım Müdürlüğü, Akşehir Akademisi Vakfı, Akşehir Radyocular ve Gazeteciler Cemiyeti bulunmaktadır.

Bu araştırmada, toplam 14 yerel paydaşın Akşehir' in sahip olduğu doğal, kültürel ve tarihi çekiciliklerinin destinasyon pazarlaması kapsamında nasıl kullanılabileceğine dair görüşleri yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi ile toplamda 11 soru sorulup verilere dönüştürülerek elde edilmiştir. Görüşmeciler en az 4 soruya, en çok 10 soruya cevap vermişlerdir.

Yapılan görüşmeler, en az 4, en çok 65 dakika srmştir. Görüşmeler kayıt cihazı ile kayıt altına alınarak deşifre edilmiştir. Görüşmelerin toplam süresi 262 dakikadır. Görüşmecilerin cevapladıkları her soru kısım kısım metne dnştrlmştir.

2.2.2. Yerel Paydaşların Görüşleri

Görüşmeci 1

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Marka şehir olabilmek için her şeyden önce sahip olduğu değerleri ön plana çıkarmak gerekir ki Akşehir, Nasreddin Hoca gibi bir değere sahiptir. Büyük filozof ve mizah ustası olan Nasreddin Hoca, "Dünyanın ortası Akşehir'dir." diyerek tüm mizah sevenlere seslenmiştir. Akşehir'e düşen görev bu çağrıya kulak vermektir. Marka şehir olabilmek için yapılması gerekenlerden bir tanesi de planlı ve sistemli bir kentleşmeye sahip olup buna itaat etmektir. İş potansiyelini arttırarak g veren değil g alır hale gelmesi, Akşehir'i marka şehir haline getireceğini inanıyorum.

Soru: evre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin ne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir'i evre illerden ayıran özelliklerden bahsedecek olursak, bana göre; Akşehir ilçe olmasına rağmen tamamen küçük bir şehir edası vardır. Sahip olduğu değerler ile bu imajı pekiştirmeye devam etmektedir. Bu anlamda da

kabuğunu kırmak için elinden geleni yapmaktadır. İl olma yolunda da adımlar atmaktadırlar.

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir’de yerleşimciler için kariyer imkanları olsun, yaşam standartlarının artırılması olsun, iyi bir şehirde ikamet etmek olsun Akşehir’de yaşayan insanlar için burayı cazibe merkezi olarak görmelerine sebep olur. Tabii bunun yanında yatırımcılar için her şeyden önce ulaşım ve iletişim olanakları, alt yapı ve iç-dış pazar imkanlarının güçlü olması insanları Akşehir’e çekeceğine inanıyorum.

Soru: Akşehir’ in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Akşehir’in coğrafi konumu; iç Anadolu’nun ulaşım lokomotifi sayılan Afyon ve Konya gibi büyük illerin ortasında olması, gerek yatırımcılar için gerekse turist veya Akşehir halkı için bulunmaz nimetlerden biridir. Çünkü ulaşım imkanları çok kolaydır. Kavşak noktalarına yakın yerde konumlandırılmıştır.

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusun şehirde kalması için ilk önce şehri terk etme sebebini bulup çözmek gerekir. Bunun en büyük sebeplerinden biri istihdam yetersizliğidir. Yapılabilecek yatırımlarla gençlere sağlanacak olan yeni istihdamlar, genç nüfusu Akşehir’de kalmaya ikna edebilir.

Soru: Akşehir’ de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Akşehir’de yapılan tarım olarak benim görüşüm, İç Anadolu da yoğun bir şekilde üretimi yapılan buğday, arpa, pancar gibi ürünlerin yanında Akşehir’de

kiraz, vişne, çilek gibi ihracatı sağlanabilen değerli ürünlerin de tarımı yapılmaktadır. Bu durum şehrin kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. İç-dış pazara verilen bu ürünler Akşehir'in ticaret hacmini arttırmaktadır.

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Akşehir'de turist sayısını arttırabilmek için özellikle Kültür Turizmi, İnanç Turizmi, Gençlik Turizmi, Avcılık ve Dağ Turizmlerinden bahsetmek mümkündür. Sahip olduğu müzeler, tarihi yapılar, eski medeniyetlere ait kalıntılar Kültür Turizmini oluşturmaktadır. Bu yöredeki en önemli ziyaret noktalarından biri olan Nasreddin Hoca Türbesi ise İnanç Turizmini oluşturur. Bölgede bulunan Sultan Dağları dağ turizmini ve bu dağlardaki yamaç paraşütü eğitim alanları ise Gençlik Turizmini oluşturmaktadır. Hatta günümüzde çalışmaları devam eden termal su ile Kaplıca Turizmi canlandırılabilir. Bütün bu turizm kollarının canlandırılması direkt olarak turistleri bölgeye çekmek için en önemli etkenlerden biridir. Bu turizmlerin varlığı yeterli değildir. Bunu her geçen gün zamanın gereğine göre geliştirmek, ayak uydurmak gerekir ki turist buraya gelsin, gelmek için bir sebebi olsun.

Görüşmeci 2

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Akşehir uzun bir geçmişe sahip bir Anadolu kenti. Bu açıdan özellikle turizm alanında bir marka şehir olma potansiyeline sahip olduğu düşünülebilir. Özellikle tarihi niteliği bulunan eserlerin ziyaret edilebilir ve hizmet verebilir düzeye getirilmesi bu alanda fiziksel alt yapıyı sağlayacak önemli bir adım olur.

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Nasreddin Hoca lke içinde hatta belli oranda ülke dışında duyulmuŐ bir isim olarak Akşehir'in markalaşmasına katkıda bulunabilir. Yine Akşehir kirazı da bu alanda kullanılabilir bir başka ge. Bütün bu ögeleri pazarlanabilir bir paket haline dönüŐtürmek mümkün olursa, en azından turizm alanında bir marka Şehir olma yolunda önemli bir adım atılmıŐ olacaktır.

Soru: evre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin ne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir'in önemli bir kavşak noktası olması evre ilçelere göre bir avantajdır. IŐlek bir karayolu ve ayrıca demiryolu ile ulaŐılabilir olması daha büyük tur ya da paketlerin bir parçası olarak pazarlanabilmesini de sağlayabilir.

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: zgn bir yapı oluşturulması özellikle ziyaretçiler açısından cezbedici olacaktır. Şehrin bir bölümünün, dönem özelliklerine sadık biçimde düzenlenmesi ve canlandırılması, ziyaretçilerin farklı bir kültürel turizm deneyimi yaŐamalarını sağlayabilir. Örneğin, yemek molası veren turistlerin, baş köŐesinde Nasreddin Hoca'yı canlandıran bir oyuncunun bulunduğu sofrada, yerel yiyeceklerin de bulunduğu bir menüden seçtiği yemekleri kk canlandırmalar eŐliėinde yiyebildiği, yerel kıyafetler ve geleneksel ürünleri deneyimleyip satın alabildiği bir alan oluşturulabilir.

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Akşehir kendi içinde bir paket olarak tasarlanıp pazarlanabilir olmanın dışında, ulaşım olanakları açısından avantajını kullanarak daha büyük bir paketin parçası olarak da pazarlanabilir. Kültür Bakanlığı'nın organizasyonuyla, tur Őirketleri ve turizm pazarlamacısı kurumların ve belediye ve kültür ve turizm derneklerinin

paydaşı olacağı bir kurullar dizisiyle, ülkenin turizm etkinlikleri açısından bölgesel ve tematik pazarlamasına yönelik planlamalar gerçekleştirilebilirse, Akşehir her iki açıdan da kendisine yer bulabilir. Bu yüzden bu türden bir girişimin liderlerinden biri olması beklenir.

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusu bölümlendirerek incelemek gerekir. Akşehir tüm sektörler açısından eğitilmiş gençlerin istihdam edilebileceği bir yerleşim değildir. Ancak genç nüfusun en azından bir bölümü Akşehir’de tutulabilir. Özellikle tarım, hayvancılık, gıda ve turizm alanlarında nitelikli eğitim almaları ve eğitimlerini aldıkları alanla ilgili destek bulmaları halinde bu açıdan tatmin edici sonuçlar elde edilebilir.

Soru: Akşehir’ de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Sadece Akşehir değil, çevre ilçelerin büyük çoğunluğunda da temel geçim kaynağı tarımsal üretim ve hayvancılıktır. Bu üretimlerin işlenerek, katma değer oluşturabilecek hale getirilmesi üzerine çalışılması gereken bir konudur. Böylece yerel istihdam ve refaha olumlu bir katkı sağlanacaktır.

Soru: Akşehir’ de bulunan Organize Sanayi Bölgesi’ ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: Akşehir fason parça üretimi alanında gerçekleştirdiği bağlantıları arttırıp çeşitlendirerek, kendi lisansı ile özellikle tarım araçları yapabilir hale gelmeyi hedefleyecek bir planlama üzerinde yoğunlaşmalıdır. Üretimi gerçekleştirilen araçların öncelikle iç piyasada desteklenerek, nihai olarak dış satımını yapma yoluna gidilebilecek bir planlama üzerinde çalışılabilir. Bu girişimlerin alt yapısının, üretim olanaklarının ve bağlantılarının varlığı görülmektedir.

Soru: Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Turist sayısının arttırılması ve ziyaretlerin süreklilik kazandırılması için bölgesel ve ulusal iş birliklerine gidilmesi bir tür zorunluluktur. Bu alanda Akşehir kamusal yönetiminin, sivil toplum kuruluşları ve özel sektörle birlikte yerel ürünlerin pazarlanabilir paketlere dönüştürülmesine ön ayak olması gereklidir. Kültür Bakanlığı çatısında yine sivil toplum kuruluşları ve özel sektörün paydaşlığında bölgesel ve ulusal paketlerin oluşturulması konusunda da etkin bir rol oynanması gerekir.

Görüşmeci 3

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Burada en önemli etken Akşehir' in yıllardır beklediği il olma konusu. Akşehir' in marka şehir olmak adına atabileceği en büyük adım Akşehir' in il olmasıdır. Bunun dışında gereken vizyon gereken projeler il olduktan sonra zaten gerçekleşecektir. İl olduktan sonra yapılması gereken bir çok şey olmasına rağmen en önemli şey bence Akşehir için şehir girişleridir. Akşehir' in üç tane şehir girişi var. Bunların yeterince donatılmadığını, iyi tanzim edilemediğini ve dışarıdan geçen insanların girişler cazip olmadığı için şehri transit geçtiğini düşünüyorum.

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: ... Şehrin pazarlanması için zaten Akşehir' in birçok tarihi eseri var. Özellikle Selçuklu' dan kalma eserler. Ve en önemlisi herkesin bildiği Nasreddin Hoca. Pazarlamada Nasreddin Hoca' yı yeterince kullanamadığımızı düşünüyorum...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir' in en belirgin özelliği tarihsel dokusu, tarihi eserleri ve Nasreddin Hoca' sı. Şehre geldiğiniz zaman tam bir gününüzü ayırabileceğiniz birçok tarihi eser mevcut. Bu eserlerin çoğu Selçuklu döneminden kalma...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir' in OSB' sinin aldığı teşvikler Konya il merkezindeki yatırımcıyla aynı teşvik. Yani yatırım teşvik sistemi düşünülürken, Konya merkez baz alınmış. Ama Akşehir' in bir kademe daha farklı bir pozisyonda ve daha çok teşvik alması gerekiyor... Ziyaretçi açısından Nasreddin Hoca' yı ve tarihi eserleri yeterince kullanamıyoruz. Özellikle türbe etrafının turist çeker hale getirilmesi gerekiyor. Akşehir sürekli az da olsa her sene nüfusunda kayıp yaşıyor. Bunun en büyük nedeni de insanların iş bulamaması ve büyük şehirlere göç etmesi. Bunu düzeltmek için yatırım teşvik sistemi çok önemli sanayi anlamında...

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Bu konuda bütün paydaşların fikir birliği, görüş birliği ve istişare etmesi gerekiyor. Bu tip stratejilerin genelde devlet tarafından oluşturulduğunu düşünürsek, buradan gidecek donelerle oluşturulması mümkün.

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Akşehir coğrafi konum olarak doğuyu batıya bağlayan bir noktada. Transit geçiş noktasında. Burada şehrin anayol kenarındaki alanları maalesef boş durumda. Şehir pazarlaması adına yapılabilecek en önemli işlem anayoldaki güzergahı Akşehir' e yakıştır şekilde donatmak olabilir. Buradaki kastımız; yöresel ürün satış noktaları, dükkanlar, dinlenme tesisleri vs. Bu konuda çok büyük eksikimiz olduğunu düşünüyorum ben...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusun şehirde kalmasını sağlamak için sanayinin gelişmesi gerekiyor. Akşehir’deki OSB’imizde tahsis edilmeyen parselimiz yok. OSB’imiz dolu ama tek bir OSB’imiz var... Biliyorsunuz Akşehir tarım ve meyvecilik şehri. Ama bunu profesyonel anlamda yapabilmiş değiliz. Özellikle ihraç edilen kiraz Akşehir için çok büyük bir gelir kaynağı olmasına rağmen, kiraz işleyebilecek bir tesisimiz hala yok Akşehir’de...

Soru: Akşehir’de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısı nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Dediğim gibi Akşehir bir tarım ve meyvecilik şehri. En büyük gelir kaynağı da ihraç edilen kirazı... Bugün Akşehir ve çevresinde aşağı yukarı 50.000-60.000 ton kiraz hasadı yapıldığını düşünürsek en az 300-400 milyon TL’lik gelir demek. Ki bu Akşehir bölgesi için çok büyük bir gelir kaynağı demek. Yani tarımsal faaliyet anlamında meyveciliğin katkısı çok büyüktür Akşehir’de...

Soru: Akşehir’de bulunan Organize Sanayi Bölgesi’ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: Az önce bahsettiğim gibi; Akşehir OSB’de sanayicin ya da yatırımcının yararlanabileceği teşvikler Konya il merkezi ile aynı statüde. Bu çok yanlış bir uygulama. Bunun düzeltilmesi gerektiğini biz defalarca Ankara’ya, vekilimize ilettik... İkincisi Akşehir OSB altyapı anlamında da eksiklerini tamamladığı zaman arsa fiyatı anlamında baktığınızda yatırımcıyı cezbedebilecek durumda...

Soru: Akşehir’e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: En önemli ve bir numara Nasreddin Hoca’dır. Nasreddin Hoca ve Akşehir’in tarihi eserleriyle ilgili bir yürüyüş parkuru oluşturuldu. Gelen turist

rehberlik eden insanların hangi noktalara uğramalarının gerektiğini, hangi noktaları gezmelerinin gerektiğini bir bir göstermekte. Ama Nasreddin Hoca Türbesi ve çevresi kesinlikle turist için yeterli değil. Nasreddin Hoca Köyü projesi acilen gündeme alınmalı...

Görüşmeci 4

Soru: Akşehir’ in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: ... Akşehir’ in tarihinden gelen kültürel ve doğal değerleriyle turizm ve tanıtım anlamında marka şehre dönüştürülebilmesinin ilk yolu, kent idarecileri başta olmak üzere kentlinin ortak aklında bu şehirle ilgili olumlu yargıların pekiştirilmesi, olumsuzların zaman içerisinde silinmesi gerekmektedir. “Biz geçmişte yapılanların daha iyisini yaparız.” Bilincinin özellikle genç kuşaklara aktarılması lazım...

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: ... Akşehir’ in en büyük artısı yaratanın lütfu olan özel bir coğrafyanın üzerine yerleşmiş olmasıdır. Nedir özel coğrafya? Arkada sırtını dayadığı Sultan Dağları, onun önünde Akşehir Ovası ve onun bitiminde her ne kadar son yıllarda çevre sorunları yaşansa da Akşehir Gölü’ nün oluşturduğu mikro klima... Akşehir’ de şehir pazarlaması yapılırken coğrafya avantajı, çok kültürlü tarihi dikkate alınmalıdır... Türkiye Cumhuriyeti’ nin kuruluşundaki görevi. Tesadüfen bir çocuğun anne karnında geçirdiği süreye denk 9 ay 10 günlük Batı Cephesi Karargahı dönemi. Gerçekten Akşehir’ in yıldızlı tarihinin en önde gelen olaylarından bir tanesidir. Nitekim bu bilinç Akşehir’ liler’ i kuşaklar boyu önemli derecede etkilemiştir. Öyle etkilemiştir ki Türkiye çapında tanınan rahmetli yazarımız Akşehirli Tarık Buğra “Küçük Ağa” romanıyla destanlaştırmıştır...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Coğrafyası. Burada Konya istikametine 20-25 km, Afyon istikametine 35-40 km, Yunak istikametine 5-10 km gidip bu dairenin dışına çıktığımızda bir başka coğrafyaya geçmiş olursunuz. Kiraz ağaçlarının her mevsim kattığı güzellik ve Sultan Dağları' nın ormanları burayı çevre ilve ilçelerden farklı kılmaktadır. Çok kültürlü tarihinden gelen eğitilmiş insan gücü, yemek kültürü, giysi biçimleri, türküleri, halk oyunları, insanların yaşama kültürü anlamındaki farklılıkları Akşehir' i çevresindeki en az 8-10 ilçenin merkezi yapıyor...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Yerleşimci yani devamlı ikamet eden nüfus anlamında Akşehir som 10-15 yıldır durağan hatta kırsal nüfus anlamında eksiye doğru giden bir nüfus hareketliliğine sahip. Kent merkezinin günlük nüfusu çok hareketli ama gece konaklayan nüfus 60.000' li rakamları 15 yıldır geçmiyor. Tabi bunun en reel cevabı ekonomi ve istihdam...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: ...Neredeyse yılın 12 ayı devam eden kültür turizminde ana hat olan Pamukkale-Kapadokya hattının üzerinde olan bir yerleşke. Turizm aksı üzerinde olması çok değerli... Büyük projeler duradursun Atakent ile Doğrugöz arasındaki aksı reklam ve organizasyon firmalarıyla işbirliği yapılarak Nasreddin Hoca mizahından yola çıkarak reklamlar, tanıtımlar yapılabilir...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Önce heyecan. Somut olarak istihdam gibi sorunlara çözüm üretmeseniz de gençlere onların diliyle yaklaştığımızda; parklarınızla, şölenlerinizle,

etkinliklerinizle, Akşehir’ de kalmak için bütün şartlarını zorluyorlar. Bu dönemde aldıkları heyecanla burada kalma kararını verip devam eden çok gencimiz var...

Soru: Akşehir’ de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: ... Özellikle kırmızı meyve işleme ve katma değerli ürünlerin çeşitliliğinin artırılması, bunun da bir birlik ya da borsa organizasyonu ile yapılması gerekmektedir. Ayrıca son yıllarda organik, doğal pek çok gıdaya büyük talep var. Özellikle e ticaret üzerinden büyük cirolardan bahsediyoruz. Bunlar Akşehir’ de mevcut... Özellikle kadın işletmecilerin teşvik edilerek kırmızı meyvelerle birlikte üretim yapılabilir...

Soru: Akşehir’ de bulunan Organize Sanayi Bölgesi’ ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: ... Akşehir’ e daha büyük ölçekli, daha istihdam yaratıcı işletmelerin gelmesindeki engel Akşehir’ den kaynaklı bir engel değil. Orada daha çok teşvik gerekiyor. Akşehir Konya’ nın bir ilçesi olarak gelişmiş bölge statüsünde kaldığı için Afyon uzun yıllar bölgedeki kalkınma teşviklerini aldı. Sultandağı’ na yapacağınız yatırım Akşehir’ e yapacağınız yatırımdan elektrikten sigortaya kadar işverene daha uygun maliyetler getirdiği için o bölge bu fırsattan yararlandı...

Soru: Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Nasreddin Hoca ve mizahdan başlayarak, Batı Cephesi Karargahı, kırmızı bölge, sivil mimarimiz, Akşehir Tayyaresi, Akşehir Bankası, yamaç paraşütü, kırsal turizm alanları, trekking yürüyüşleri gibi pek çok alt başlıklarla ki bunların çoğu az çok yapılan ya da başlayan faaliyetler, değerlendirilebilir. Öncelikli olarak D300 karayolunun çok aktif kullanılması gerekmektedir... Günü birlik cumartesi günleri Konya’ dan Akşehir’ e her hafta belediye turları yapılmalıdır. Önce Konya’ nın tanınması sağlanabilir. Konya’ nın Akşehir’ i tanıdığını hiç sanmıyorum. Yani

bırakın yerli ve yabancı turist kitlelerini bir milyon nüfuslu Konya' nın önemli bir potansiyel olduğunu düşünüyorum...

Görüşmeci 5

Soru: Akşehir' le ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Konya' nın incisi, gülemecenin ve nüktedanın ana merkezi yaşanılabilir bir Anadolu şehri. Tarihiyle, doğasıyla, kültürel ve folklorik yapısıyla şehir olabilme özelliğini kazanmış bir yerdir Akşehir. Selçuklu beylikler dönemi, Osmanlı dönemi, cumhuriyet dönemi eserleriyle adeta tarihin ajandası hüviyetindedir. Türkiye' nin yeniden doğuşuna da tanıklık yapmış bir şehirdir.Sultan Dağları' nın eteklerinde yeşiliyle, lezzetli meyveleriyle, kendine has mutfağıyla gurme bir şehir hükmündedir...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir' i çevre il ilçelerden farklı kılan bazı özellikleri vardır. Mesela kültürel yapısının ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Tarihi dokusunun yine çevre il ve ilçelere göre daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle Konya ilçeleri içerisinde en güzel doğaya sahip olduğunu düşünüyorum. Selçuklu dönemi eserleri bakımından da Konya merkezden sonra en fazla tescilli eseri olan şehir de Akşehir' dir... Bu şehir kültür şehri pozisyonundadır. Bir çok kültürel etkinliklere imza atabiliyor. Aynı zamanda büyük organizasyonlar düzenleyebilme refleksine sahiptir...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: ... Yatırımcı konusunda yerelden ziyade merkezi bir düzenleme gerektiriyor. Akşehir Konya' nın bir ilçesi pozisyonunda. Konya' da gelişmiş bir il statüsünde gözüküyor. Dolayısıyla da burada organize sanayi bölgesine yatırım

yapmak isteyen bir yatırımcı Konya statüsünde muamele görüyor. Konya merkeze uzak İstanbul' a, İzmir' e sevkiyatın yapıldığı bölgelere uzak bir bölge pozisyonunda olduğu için çok karlı bir durum gözüküyor. Bunun için Konya' nın Akşehir, Ereğli gibi ilçeleri Konya' nın gelişmiş pozisyonundan ayrılarak teşvik bölgesine alınırsa bu durumda yatırımcının maliyetleri düşeceği için cezbedici hale gelir diye düşünüyorum... Ziyaretçi çekme konusunda ise turizm firmalarını mutlaka buraya çekmemiz gerekiyor. Etrafımızı da turizm konusunda daha bilinçli hale getirmem gerekiyor. Esnaflarımızı özellikle bu konuda uyandırmamız gerekiyor... İnsanların burada yerleşimci olmaları yatırıma bağlı. Eğer yatırımda iş sahaları artarsa, iş sahaları genişlerse, insanların buraya yerleşmesi sağlanacaktır. Yatırımlar onları cezbedecektir. Zira burası Anadolu' nun en güzel yaşanabilen şehirlerinden bir tanesidir... Akşehir üniversite kurmaya müsait bir şehir. Ulaşım açısından hiç sorunu olmayan bir şehir. Anadolu' nun her tarafına bağlanabilen bir şehir...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması açısından çok önemli. Çünkü biz bulunduğumuz komum itibariyle Akdeniz, Ege, İç Anadolu Bölgeleri' nin tam kesişme noktasındayız. Üç bölgenin iklimini de yaşayabiliyoruz, özelliklerini de görebiliyoruz. Bu anlamda coğrafi olarak çok şehrin sahip olmadığı bir avantajımız var. Ayrıca yerleşim yeri olarak da büyük illere bağlantısı olan bir karayolu üzerindeyiz. D300 karayolu bu anlamda çok büyük bir vazife görmekte. Ayrıca bir de tren yolumuz da var. Bu özelliklerimiz her zaman için Akşehir' in pazarlanmasında, Akşehir' deki bir ürünün pazarlanmasında Akşehir' deki turizmin pazarlanmasında çok önemli ve ideal bir şehir olduğumuzu gösteriyor...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Akşehir' imizin coğrafi konumunun cezbedici bir pozisyonda olmasına rağmen biz Akşehir' de genç nüfusu biraz tutamıyoruz. "Genç nüfusun Akşehir' de kalması için ne yapabiliriz?" bunun düşüncesindeyiz. Derdimiz de bu. Biraz önce bahsettiğimiz konular bu konuyu da ilgilendiriyor. Çünkü geçlerin kalabilmesi için

sanayinin, fabrikaların, iş sahalarının olması gerekiyor. Yatırımcıların buraya gelip yatırım yapması gerekiyor. Gençlerin kendilerine göre iyi bir gelir ve iş sahasının oluşması gerekiyor. Bu da Akşehir' in teşvik bölgesine alınmasıyla mümkün olabilir...

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: ... Akşehir' in turizm noktasında şimdiye kadar herhangi bir pay alamamış ama çok ciddi potansiyeli olan bir şehir olduğu iddiasındayız. Şehrimize turist gelmesi gerekiyor. Turistlerin sayısını arttırmak için de bir takım çalışmalar yapmamız lazım. Özellikle Nasreddin Hoca gibi bir değerimiz var. Nasreddin Hoca' nın tanınmışlığını yeterli bulmamak lazım. Daha geniş kitlelere bunu ulaştırmamız gerekiyor... Akşehir' imizde sadece Nasreddin Hoca' mız yok. Onun haricinde Nimetullah Nahcivani Hazretleri var. Böyle bir çok önemli zatlarımız var. Bunları iyi bir şekilde tanıtmamız gerekiyor. Belli başlı bazı şehirlerin özel evlerinden bahsedilirdi. Onlar artık miadını doldurdu. Potansiyeli en fazla olan tarihi Akşehir Evleri var. Bu evlerimizin son dönemde ciddi olarak restorasyonu ve sokak sağlıklılaştırılması çalışması yapılmakta. Bu çalışmaları sosyal donatılarla beslediğimizde bu bölge çok cazip hale gelecektir...

Görüşmeci 6

Soru: Akşehir' le ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Akşehir Türk-İslam medeniyetinin kadim şehirlerinden bir tanesidir. Bütün çağlarda; cumhuriyet döneminde biraz zayıfladı ama çok önemli bir kavşakta ipek yolu üzerinde yer alıyor. Türk tarihinde de hakikaten önemli kilometre taşlarında bulunmuş katkı vermiş bir şehir; Akşehir... Bizim çocukluğumuzda iki tür beyefendiden bahsedilirdi. Bir İstanbul Beyefendisi, iki Akşehir Beyefendisi. Akşehir' in dili, tarzı, hayat anlayışı bunu sağlayan unsurlardır...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Bir kere insan ilişkilerinde Akşehir' in tavrı ve ilişkileri asla çevre yerleşimlerle uymaz... Tarım ürünleri bakımından da farklıdır. Ova verimli. Mesela Akşehir' in yetiştirdiği kiraz; dünya kalitesinde bir kiraz... Eğitim bakımından da Akşehir emsallerine kıyasla oldukça öndedir...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Benim şahsi kanaatim buraya sanayi olmazdı. Ama tarıma dayalı bir ovamız var. Onunla ilgili sanayi ancak gelişebilir. Gözpınarı' nda oldukça yüksek dereceli bir su bulundu. Onunla ilgili çalışmalar yapılabilir...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusun şehirde kalmasını sağlama problemi sosyolojik bir gerçeklik. Buna bizim diyeceğimiz bir şey yok. Çağ çok farklı. Dünya artık küresel bir köy haline gelmiş. Genç nüfusun Akşehir' de kalması için istihdam alanı oluşturmak gerekir... Gençlere iş verilmesi lazım. Güvenmemiz lazım...

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Bundan 40-50 sene evvel Akşehir' de Türkiye' de hiç yapılmamış Nasreddin Hoca Şenlikleri yapılıyordu. O zamanlar Konya' da Mevlana' yı Konyalılar tanımıyorlardı. Konya' da Mevlana' yı anma günlerinin nereye geldiğini, Nasreddin Hoca şenliklerinin de nerede kaldığını düşünmek gerekir. Dediğim gibi zayıflama sadece tek koldan olmaz. Sadece siyasi, iktisadi, ticari olmaz. Bütün alanlarda daraltırsınız ve küçültürsünüz... Dünya' ya Nasreddin Hoca' nın büyüklüğünü anlatmamız lazım. Hiçbir Dünya milleti yarına umutla bakamıyor. Ama bu milletin mayasında var. Nasreddin Hoca bunu gösterdi yıllar önce...

Görüşmeci 7

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

... Aslında tanınma anlamında ihtiyacı yok. İnsanları buraya çekebilecek organizasyonları yapabilmek, etkileşimleri gerçekleştirebilmek gerekli. Bunun için de günümüz dijital dünyasının faktörleri kullanılmalıdır. Artık günümüzde insanlar başkalarının seyahat tecrübelerinden sosyal medya paylaşımlarından son derece etkilenmektedir...

Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

... Pazarlama planlamasında Amerika' yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Başarılı olmuş dünyada da ülkemizde de şehirler ve mekanlar var. "Bunlar nasıl başarılı oldu?" sorusunu sorarak uygulananlara bakarak tabi ki yerel faktörlerimizi de göz önünde bulundurarak bir plan hazırlanmalıdır. Selçuklu döneminin Konya ve Kayseri' den sonra en fazla eseri Akşehir' de. Bir Nasreddin Hoca tanınan bir değer. Bilinen bir değer. Tanıtmaya ihtiyacı yok. İkincisi Batı Cephesi Karargahı. İstiklal harbinin en önemli mekanı burası. Ama bunu yeterince ön plana çıkaramıyoruz...

Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

... Şehrin kendine has bir coğrafyasının olması. Her ne kadar Konya ilne bağlı bir ilçe olsa da aslında Akşehir tarihin her döneminde çok önemli bir yerleşim yeridir. Burası Ege, Akdeniz ve İç Anadolu' nun kesiştiği bir kavşak noktası. Kültürel anlamda da iklim anlamında da coğrafya anlamında da önemli bir kenttir...

Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

...Önce biz hazır olacağız. Bizim değerlerimiz bunlar. Bu değerler var. Bunu bilen insan zaten gelecek. Biraz önce söylediğim gibi sahip olunan değerler arasında irtibatlandırma yapmak gerekiyor. Şehre gelen ziyaretçiye vakit ayırmasını sağlayabilmek gerekiyor. Bunu sağladığımız zaman yatırımcıyı da çekmiş oluruz...

Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Bu stratejileri tek başına kimse oluşturmamalı. Mutlaka ortak akılla oluşturulmalıdır. Bizim kültürümüzde istişare denilen bir kavram var. Bu şehirde söz sahibi olan kurum ve kuruluşlar bir araya gelip bu şehirle ilgili neler yapılması gerektiğini konuşacak... Bu şehre yön verecek kurumların mutlaka bir arada çalışma kültürünün oluşması gerekiyor...

Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

...Örneğin Isparta' da lavanta bahçesi turları başladı. Özellikle Ankara' dan geçen turların önemli bir kısmı Akşehir güzergahını kullanıyor. Bu güzergahta Akşehir' in kendine de yer bulması gerekiyor. ...

Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Genç nüfusun şehirde kalabilmesi için iş lazım, aş lazım... Akşehir' in il olması lazım. Ama Akşehir bu yolda henüz başarılı olamamıştır. İl olmasa bile Akşehir' de bir üniversite olmalı. Nasreddin Hoca ismini taşıyan bir üniversite olması bu şehre çok sayıda katkı sağlayacaktır. Yoksa genç nüfus ekmeğin peşinde koşacaktır...

Akşehir' de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Tabii ki bir tarım bölgesi Akşehir. Meyvecilikte, sebzeçilikte önemli bir mekan. Özellikle kırmızı meyve dediğimiz vişne, kiraz, çilek ürünlerinde bir marka değeri aslında. Ama bunların toplanıp satılması yerine bunları işleyebilecek tesislerin şehirde olması biraz daha katma değeri yüksek şekilde satabilmek önemli...

Akşehir’ de bulunan Organize Sanayi Bölgesi’ ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

... Akşehir yatırımcı teşvikinde Konya merkez ilçelerle bir değerlendiriliyor. Buraya yatırımcı çekebilmek için desteğin daha fazla verilmesi gerekiyor. Buna rağmen Akşehir organize sanayi yatırımları açısından iyi durumda...

Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

... Üç tane müzemiz var. Bir çok ilde yok bu. Burada tarihin kültürün getirdiği bir özellik. Akşehir Evleri dediğimiz Orta Anadolu’ nun en iyi korunmuş kentsel mimari örnekleri var. Ev değil sokak. 70-80 sokak sit alanı. Önemli bir değer. Bunlar arasında bağlantıyı kurabilecek sosyal, dijital, görsel ya da gönüllülük esasına dayalı belli çalışmaların olması önemli.

Görüşmeci 8

Soru: Akşehir’ le ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: İç Anadolu’ nun batısında, Sultan Dağları’ nın eteğinde yer alan Akşehir ilçemiz neolitik çağdan itibaren yerleşimi olan çok güzel bir ilçemizdir...

Soru: Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Akşehir, doğal güzellikleri, ormanı, yeşili, nezih mesire yerleri, geneli Selçuklu dönemi olan türbeleri, mescitleri camileri ile, Osmanlı' nın son dönemi, cumhuriyet döneminin ilk yıllarındaki Akşehir Evleri, gibi doğal ve kültürel varlıkları ile Nasreddin Hoca' sı ile bölgemizde çok öne çıkan, buram buram tarih kokan, gülmecenin başkenti kadim bir şehirdir.

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir ilçemize yatırımcı çekebilmek için, mevcut organize sanayimizin altyapı, imkan ve fırsatlarının çok daha iyi anlatılarak şehir dışındaki Akşehirli hemşerilerimiz ve diğer sermayedarlara tanıtılmasının çok faydalı olacağını düşünüyorum. İlçemize ziyaretçi ve yerleşimci çekebilmek için Akşehir' in tarihi ve doğal güzelliklerini tanıtan film, dizi ve reklamların büyük katkısı olacağı inancındayım...

Görüşmeci 9

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Akşehir adı gibi bir marka şehir. Ama bizim bunun altını doldurabilmemiz gerekiyor. Nasıl doldurmamız lazım? Nasreddin Hoca' yla doldurmamız lazım, Nasreddin Hoca' yı turizme kazandırmamız lazım. Herkesin göz ardı ettiği Batı Cephesi Karargahı' nı kullanmamız gerekiyor. Biz bu iki unsuru kullandığımız zaman turizm olarak kimse bizim önümüze geçemez...

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: ... Konya bölgesinde olduğunuz zaman ikinci teşvik bölgesinde oluyorsunuz. Ama doksan km batıya geldiğiniz zaman beşinci teşvik bölgesinden

yararlanıyorsunuz. Bizim bunları kullanmamız gerekiyor. Biz beşinci teşvik bölgesiyle ikinci teşvik bölgesi arasında sıkışmış bir bölgedeyiz. Sanayicimizin önünü açmamız gerekiyor. Sanayicimizin önünü açarsak pazarlamamızı turizmin yanında sanayi tesislerimizle de destek olabiliriz.

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Bize gelen misafirlerimiz Konya Ovası' nı hep düz olarak tabir ediyorlar. Diyorlar ki; "Buraya kadar gelirken hep ovalardan geldik. Buraya geldiğimiz zaman yeşil bir ortama geldik. Bu bizi çok heyecanlandırdı." Şimdi bu yeşilliği korumamız için gölümüzü korumamız gerekiyor. Gölümüzün kurumasını engellememiz gerekiyor...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: İlk aşamada yatırımcı olarak bakalım. Biraz önce söylediğim gibi teşvik konusunda bölgesel teşvikten ziyade ilçelerin teşviklere ayrılması gerekiyor. Biz Konya ile Afyon arasında sıkışmış bir bölgedeyiz. Bize farklı bir özelliğin verilmesi gerekiyor... Ziyaretçileri cezbetmede başarılı olabilmek için Nasreddin Hoca' yı kullanabiliriz. Ama başta da söylediğim gibi Batı Cephesi Karargahı' nı kullanmamız gerekiyor... Yerleşimci çekmek için çocuklara olan kültürel faaliyetlerin artması gerekiyor. Bunu arttırmak da yerel yöneticilerimizin işi diye düşünüyorum.

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Akşehir' imizi irdelemek gerekiyor. Akşehirli olmayıp da Akşehirliler için plan yapan insanların Akşehir' e gelip zaman geçirmelerini istiyorum. Şehir plancısından tutun, Akşehir' i tanıttak insanlara kadar. Akşehir' i iyice anlamalarını

istiyorum. Bunlar olduktan sonra planlamalara rehberlik edecek şeyler rahatlıkla ortaya çıkar...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: ... Kuzeyi güneye, doğuyu batıya bağlayan bir yol üzerindeyiz. D300 karayolu üzerinde bulunuyoruz. Daha ne olsun bilemiyorum.

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusa Akşehir' de çalışacak ortamların bulunması lazım. Aslında çalışacak ortamlar var. Ama genç nüfusunu burayı kabullenmesi gerekiyor. Kabullenmesi için de burada ki yaşam şartlarını onların istediği gibi geliştirmek gerekiyor...

Soru: Akşehir' de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Kiraz, elma, erik, çilek... Bunlar bizim bölgemizin özlerindedir. Buradaki aromayı hiçbir yerde bulamazsınız. Bunların tanıtımını daha rahat bir şekilde yapmamız gerekiyor...

Soru: Akşehir' de bulunan Organize Sanayi Bölgesi' ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: İlk başta söylediğim gibi teşviklerin bölgesel teşvik değil, ilçesel teşvik olması gerekiyor. Bu teşvik süreci değişmediği sürece Akşehir' deki yatırımcıların kalmasının imkanı yok. Ama Konya' da ilçeler arasında en iyi sanayi bölgesi biziz...

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: ...Herkes Nasreddin Hoca' nın doğduğu değil ama doyduğu yerin Akşehir olduğunu anlatmamız lazım. Bundan sonrası da İnşallah daha güzel olacaktır.

Görüşmeci 10

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Elimizdeki değerlerin pazarlanması adına öncelikle kullanabileceğimiz bir "Nasreddin Hoca" mız var. Bunun için uluslararası alanda Nasreddin Hoca' yı tanıtabilmek için festival adı altında yapılan organizasyonlar dışında çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmaların "Akşehir" adı altında yapılması gerektiğini düşünüyorum. Diğer bir konu da elimizde bulunan Akşehir Kirazı' dır ki coğrafi işaret 2004 yılında alınmasına rağmen hala etkili olarak kullanılamamaktadır. Türkiye' de olan tüm coğrafi işaretli ürünlerde olduğu gibi biz da elimizdeki değeri maalesef kullanamıyoruz. Bunun için bu konuda uzman kişilerden mutlaka yardım alınmalı ve bu yardımlar doğrultusunda gerçek bir marka oluşturulmalıdır.

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: ...Nasreddin Hoca ve Akşehir Kirazı dışında kullanabileceğimiz bir başka değer yayla turizmidir. Yayla turizminde kullanabileceğimiz iki farklı çok güzel yerimiz vardır. Birincisi Değirmenköy tarafı, ikincisi Çakıllar tarafındadır. Biri Akşehir' in Konya tarafında diğeri Afyon tarafında olmak üzere iki farklı noktadır. Bunların tamamı kullanılabilir ve kullanılmalıdır da.

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Buradaki en önemli özellik, Akşehir' in Türkiye' deki ulaşım ağının çok ciddi bir kesişim noktasında bulunmasıdır. Diğer bir özelliğimiz ise iklim ve coğrafi olarak farklı bölgelerde bulunmamızdır...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: ... Tarımsal ürün çeşitliliği olarak ya da elde edebileceğimiz sanayi ürünlerinin bir çoğu için Türkiye' nin her yerine ulaşım kolaylığımız bulunmaktadır. Bu açıdan baktığımız zaman Türkiye' deki birkaç önemli noktadan birinde bulunuyoruz. Yatırımcıyı bu şekilde cezbedebiliriz... Ziyaretçi buraya bir şeyi görmeye gelmeli. Akşehir' e gelen insan neyi görecek? Bunun üzerinde durulmalı...

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: ... Elimizdeki değerlerin pazarlamasını beceremediğimiz için, bunları pazarlayabilecek insanlarla beraber yeni rehberlerin hazırlanması kanaatindeyim...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Biraz önce de söylediğim gibi Akşehir ulaşım ağının tam ortasında bulunmakta. Türkiye' nin en büyük liman pazarı olarak kabul edebileceğimiz İzmir; Ankara-İzmir yolu üzerindedir. Diğer taraftan baktığımızda Ankara ve İstanbul' u Antalya' ya bağlayacak olan hala çalışmaları devam eden yol üzerindedir. İki büyük yolun kesişim noktasında Akşehir var. Bu durumda bizim buraya yerli turisti, yabancı turisti rahatlıkla çekebilmemiz gerekiyor...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Bölgemizde elde ettiğimiz en büyük ürün tarımsal ürünler. Tarımsal ürünleri bizim bölgemizde işleyebilecek tesis, yapı, altyapı, bina işletme hiçbir

şeyimiz yok. bizim en büyük problemimiz bu. Bölgemizde elde ettiğimiz ürünü bölgemizde işlemeye başladığımız sürece, bölge insanı bu bölgede para kazanmaya devam ettiği sürece zaten bölgeden ayrılmayacaktır. Bu da bölgedeki genç nüfusun bölgede kalmasında büyük bir etken olacaktır.

Soru: Akşehir’ de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Bu konuyla ilgili yapılmış olan net bir çalışma görmedim. Ama Akşehir’ in toplam gayri safi hasılasının ne kadarının tarımsal ürünlerden kazanıldığı ile ilgili bir çalışma mutlaka yapılmalı. Milyon dolarlarla ifade ettiğimiz rakamlarda eğer kiraz üretebiliyorsak ki daha diğer ürünleri saymıyorum bile; tarımsal anlamda çok ciddi bir katkımız var demektir...

Soru: Akşehir’ de bulunan Organize Sanayi Bölgesi’ ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: ... Akşehir’ in önde gelen isimlerinden, ilçe tarımdan yetkililer, belediyeden, ticaret odasından, ticaret borsasından, ziraat odasından ya da üretici birliklerinden, çiftçi örgütlerinden, her türlü sivil toplum kuruluşundan kişilerin beraber hazırlayabilecekleri Akşehir için ciddi bir yatırım rehberi olması gerektiğini düşünüyorum...

Soru: Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Burada yerli ve yabancı turisti bence ayırmak lazım. Yerli turisti getirebilmek için, Nasreddin Hoca kullanılabilir. Yayla turizmi bence mutlaka kullanılmalıdır. Bölgede söz sahibi olan ve yayla turizmi için altyapıyı oluşturabilecek kurum ve kuruluşların yapmış olduğu evlerle, binalarla, tesislerle yerli turist mutlaka ve mutlaka bölgemize gelecektir...

Görüşmeci 11

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Öncelikli olarak Akşehir'in en önemli markası, unsuru Nasreddin Hoca. Nasreddin Hoca bence bir marka değeridir Akşehir için. Onun dışında ikinci olarak kirazımız var... Akşehir tarihi olarak çok ciddi potansiyellere sahip diğer yerleşim yerlerine göre. Dört çeşit sit alanı var ve Akşehir bu sit alanlarının hepsine sahip...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Dediğimiz gibi; tarihi yapısı farklı bir özelliği. Nasreddin Hoca' mız, mizah köyü olmamız yine farklı bir özelliği. Bunların dışında bir de meyvecilik anlamında öne çıktığını düşünüyorum...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Ziyaretçilerden başlayacak olursak bahsettiğimiz kültürel değerlerinin ön plana çıkarılması gerekmektedir. Sokak sağlıklılaştırma çalışmaları, restorasyon çalışmaları ve bunların tanıtımı ve reklamı çok önemli... Sanayi anlamında da teşviklerin olması gerekiyor. Buna yönelik olarak organize sanayi alanımızın olması yatırımcı cezbedilmesinde önemli bir unsur...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Akşehir' in coğrafi konumu çok önemli. Baktığımızda hem Konya' nın hem Isparta' nın hem Afyon' un tam ortasında. Üç şehrin de tam ortasında. Örneğin

sağlık alanına baktığınızda bütün çevre ilçeler Akşehir' e geliyor sağlık hizmeti almaya...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç nüfusun şehirde kalabilmesi için mutlaka istihdamın artması gerekmektedir. Sanayi alanlarının artması durumunda genç nüfusun şehirde kalmasının mümkün olabileceğini düşünüyorum...

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: En başta zaten Nasreddin Hoca' mız var. Akşehir' in artık markası. Hatta belediyemizin bile logosu. O bence bizim en büyük değerimiz. Bunların dışında tarihi mekanlarımızın güzel reklamının yapılması gerektiğini düşünüyorum. Turizm şirketleriyle görüşmeler yapılarak turist sayısının artırılmasının mümkün olacağını düşünüyorum...

Görüşmeci 12

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: Akşehir' imizde doğal zenginlik, tarihi zenginlik, Nasreddin Hoca karakteri bizim için önemli unsurlardır. Bu anlamda uluslar arası boyutta Nasreddin Hoca ile ilgili şenlikler yapıyoruz. Bunları haber kanalıyla yurtiçi ve yurtdışında duyurmak önemli bir adım diye düşünüyorum... Ayrıca yamaç paraşütü gibi etkinlikler de yurtdışından ve yurtiçinden gelen misafirlerimiz için tanıtım anlamında marka şehir olma anlamında önemli... Kirazımız biraz daha ön plana çıkarmak için kiraz lokumu ürettik. Kiraz lokumu ve yöresel ürünümüz olan peynir baklavamızı ticari boyuta taşımak için patent alma çalışmalarımız marka şehir olma noktasında önemli diye düşünüyorum.

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Tabii ki bu yaptığımız etkinliklerle mümkün. Nasreddin Hoca anma etkinlikleri kapsamında ilkokullar arası fıkra canlandırma yarışması yapıyoruz ulusal bazda. Tüm yurtda illerdeki birinciler ekim ayında Akşehir' e geliyor...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir' in çevre il ve ilçelerden en önemli özelliği tarihi ve tabii güzelliği. 2000 civarı tarihi cumbalı Akşehir Evi ile 154 tane tescilli Selçuklu eseriyle Akşehir çevre il ve ilçelerden farklı özellikler gösteriyor. Gölümüzle, kirazımızla, Nasreddin Hoca' mızla ve özellikle de ismi gibi bir şehir karakteri göstermesiyle farklılık gösteriyor.

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: Fuarlara katılıyoruz. İstanbul' da yapılan uluslararası Akdeniz Turizm Fuarı' na katılıyoruz. Bu fuara uzun yıllardır Konya' dan sadece biz katılıyoruz Akşehir olarak...

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Doğrusu turizm master planı gibi bir planımız yok. Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğü oluşturduk belediyede. İleriye dönük bir de Turizm Müdürlüğü düşünüyoruz. Çünkü Akşehir' in turizm yönü de önemli... Akşehir' de bulunan değerler göz önünde bulundurularak bir turizm master planı yapılması lazım...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Kesinlikle konumu bizim için avantaj. Çünkü Akşehir doğu-batı ekseninde, Konya-İzmir arteri üzerinde ve Türkiye' nin üçüncü yoğun trafiği olan D300 karayolu üzerinde. Bu bizim için büyük bir avantaj. Diğer taraftan 2023 hedeflerine konan ve yapımı da başlayan Antalya-Ankara yolu çalışmaları da başladı. İnşallah bittiği zaman da Antalya-Ankara alternatif yola göre 80 km kısalacak. Akşehir' imiz kuzey güney aksında da aktif hale getirecek. Bu da bizim için kanaatimce çok önemli...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Turizm gelirlerini arttırmamız lazım. Organize sanayimiz çok iyi gidiyor. Bundan 4-5 yıl önce 470 çalışan varken bugün 1200-1300 çalışan var... Kiraz üretimimiz çok önemli. Alternatif ürünler önemli. Şu anda seracılık yaygınlaşıyor. Biz de destekliyoruz. Genç nüfusun şehir de kalması için bunlar önemli katkı olu diye düşünüyorum.

Soru: Akşehir' de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: Türkiye'de kiraz üretiminin yüzde 4' ünü, kiraz ihracatının da yüzde 20 ila 30' unu Akşehir' den sağlıyor. 2004 yılında tescil edilen Akşehir Kirazı yöre için önemli ekonomik bir değer. Tarımsal faaliyet deyince ilk aklımıza gelen kiraz üretimi. Akabinde vişne, çilek ve diğer sebzeler meyveler geliyor. Bu bakımdan tarımsal faaliyetlerin Akşehir' e önemli bir katısı olduğunu düşünüyoruz.

Soru: Akşehir' de bulunan Organize Sanayi Bölgesi' ne yatırımcı çekmek için neler yapılabilir?

Cevap: Teşvik bölgesi anlamında ticaret odamız ve milletvekilimizle ciddi çalışmalarımız var. Akşehir Konya ile beraber ikinci derece teşvik bölgesi yer alıyor.

Ama komşu ilimiz Afyon dördüncü derece teşvik bölgesi. Yatırımcılar için tabi ki dördüncü bölge daha cazip oluyor. Her ne kadar sektöre teşvikler günümüzde gelişse de yine de bölge teşvikinin önemi devam ediyor...

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: ... Artık kirazımız bütün dünyada tanınıyor. Nasreddin Hoca' mız bütün dünyada tanınıyor. Ama yine de daha da tanınması noktasında fuarlardan faydalanıyoruz. Onun dışında yeni marka değerleri olarak kiraz lokumu, peynir baklavası, tandır kebabı ile ilgili çalışmalarımız var. Ayrıca turistle geldiği zaman ziyaret yerlerini arttırmayla ilgili çalışmalarımız var...

Görüşmeci 13

Soru: Akşehir' in marka şehir olmak adına gerçekleştirilebileceği adımlar sizce nelerdir?

Cevap: ... Ben Akşehir' in geleceğinin turizmde olduğunu düşünüyorum. Akşehir Gölü Nasreddin Hoca ile bütünleşmiş, bölge insanının da ekmeğini kazandığı bir yer olarak karşımıza çıkıyor. Akşehir Gölü son günlerde kurumaya yüz tutmuş durumda. Bunun da çeşitli nedenleri var. Bunlar araştırıldı. Gölün canlandırılmasıyla alakalı birçok çalışma yapıldı. Bu çalışmaların maliyeti yüksek olsa da geleceğimizi kurtarması için hayata geçirilmesi gerekiyor. Bunun yanı sıra dönemin en önemli ulemalarından olan, Nasreddin Hoca, Seyit Mahmut Hayrani, Hacı İbrahim Veli, Nimetullah Nahcivani gibi büyük değerleri var. Bu kimlikler Akşehir' e çok büyük değer katıyor...

Soru: Akşehir için şehir pazarlama planlaması hazırlarken öne çıkarılabilecek özellikleri hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Akşehir yine turizme dayalı olarak Nasreddin Hoca başta olmak üzere Akşehir kirazı, Akşehir çileği, Akşehir' in yemekleri tatlıları... bunlar pazarlama anlamında geliştirilerek daha tanınabilir hale getirilebilir. Bu yiyeceklerimizden bazıları Akşehir Belediyesi tarafından tescili alındı. “Dünya’ nın ortası gülmecenin başkenti Akşehir” olarak tescil alındı. Fakat bu tescil aldığımız ürünlerin sadece isim hakkını koruyoruz. Bunları gerçek manada ön plana getirerek Akşehir' in markası haline daha doğrusu bu ürünler sayesinde Akşehir' i marka haline getirebilmek gerekiyor diye düşünüyorum.... Simgesel bir objenin Nasreddin Hoca gibi ya da Akşehir' in tarihi ya da doğal bir mekanının tasarlanarak hediyelik eşya şeklinde sunulması güzel olabilir...

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Akşehir Konya' ya bağlı bir ilçe olmasına rağmen, Afyon, Isparta gibi illerinde etkilerini taşır. Daha doğrusu kendine münhasır bir ilçedir. Geçtiğimiz dönemlerde de bu hep böyle olmuş. Akşehir bölgenin incisi bir ilçe konumunda fakat iki ilin ortasında olmasından mıdır bilemiyorum il olma şansını kaybetmiş bir yer il olabilirdi belki. Ama bu Akşehir' in değerlerini kaybettiren dezavantaj bir durum olarak görmüyorum. Çünkü, Akşehir birçok ilden daha gelişmiş ve daha güzel konumda olan bir yer. Çünkü Akşehir' in çok fazla değeri var. Önemli kimlikler bazında, tarihi, turistik yerleri anlamında, yiyecekleri içecekleri, yöresel kültür anlamında Akşehir kendine münhasır bir yerdir...

Soru: Yatırımcı, ziyaretçi ve yerleşimci cezbetmede başarılı olabilmek için nelerin gerektiğini düşünüyorsunuz?

Cevap: ... Akşehir' in bilinmeyen yönlerinin ortaya konulması gerekmektedir. Bbu sayede ziyaretçi çekebiliriz. Yerleşimci cezp etme konusu tabi ki istihdama dayalı. İstihdam olmadan bunun olabilmemesini pek düşünmüyorum. Akşehir' in il olması söz konusu olursa şehrin gelişimiyle yerleşimci çekilebilir. Akşehir çok fazla göç vermiş çok da fazla göç almış bir yerdir. Akşehir' in daha çok eğitilmiş olan vatandaşları İstanbul gibi Antalya gibi büyük şehirler göç etmiş, çevre köylerden ve

ilçelerden de Akşehir' e güç yapılmıştır. Bu nedenle de Akşehir' in toplumsal yapısı biraz farklılaşmıştır. Yerleşimciyi arttırmak istiyorsak istihdama öncelik verilmeli diye düşünüyorum.

Soru: Planlamalara rehberlik edecek stratejilerin nasıl oluşturulabileceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Daha önce kurulması zorunlu olan fakat şu anda işlevlerini yitirmiş olan kent konseyleri aslında bu konuda güzel bir fikirdi. Fakat kent konseyleri işlevini sağlayamadı ya da belki zorunluluktan dolayı pek faaliyet gösteremediler. Kent konseyi mevzusu içerisinde gençlik konseyi, yönetimi vesaire bulunduğu için her kesimden insanın fikrini alabilecek bir oluşumdu. Aslında kent konseylerinin ben daha işlevsel hale getirilmesi gerektiğini, onların bu şehrin gelişmesi için, tanınması için kafa yormuş/kafa yormakta olan, bu şehri sahiplenmiş insanlarca oluşturulması gerektiğini düşünüyorum...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: Daha önce de söylediğim gibi; Akşehir üç bölgenin kesişim noktasında olan çok güzel bir şehirdir. Coğrafi konum anlamında da ipek yolu üzerindedir. D300 karayolu yine buradan geçmektedir ve doğu ile batıyı birbirine bağlayan bir yerdir... Şehrin pazarlanması için öncelikli olarak insanları şehre çekmemiz gerekiyor. İnsanları şehre çekmek için de D300 karayolu üzerinde Akşehir' i özetleyen simgeler, objeler gibi çalışmalar yapılması gerekiyor...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

Cevap: Genç Nüfusun şehirde kalmasını öncelikle istihdam belirliyor. Aradığını burada bulamayan daha doğrusu tahsilini yaptıktan sonra kendisine iş imkanı bulamayan gençler doğal olarak daha büyük şehirlere yöneliyorlar. Bu yüzden istihdamı arttırmak gerekiyor. İş alanlarını arttırmak gerekiyor. Mevcut iş alanlarının dışında geliştirilmesi dışında yeni istihdam alanları ortaya koymak

gerekiyor. Bunun yanı sıra gençler için spor olabilir, eğlenceye yönelik olabilir... Bunlar ve benzeri çalışmalar yapılarak da şehrin daha eğlenceli hale gelmesi sağlanabilir...

Soru: Akşehir’ de yapılan tarımsal faaliyetlerin şehre katkısını nasıl değerlendirirsiniz?

Cevap: ... Tarım anlamında çok zengin bir yerdir burası. Tarımsal faaliyetler tabi ki Akşehir’ e çok büyük katkı sağlamaktadır. Neredeyse hemen herkesin küçücük de olsa bir bahçesi bu bahçenin içerisinde de meyve ağaçları bulunmakta. Bu kimi zaman kendi ihtiyaçlarını karşılayacak düzeydeyken, kimi zaman da pazarlaması yapılarak ekonomik girdi sağlayabilecek düzeyde...

Soru: Akşehir’ e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir’ in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: Öncelikli olarak Akşehir’ in en büyük değeri Nasreddin Hoca olarak görülmekte. Nasreddin Hoca’ nın daha akademik ve bilimsel anlamda tanıtılması gerekmektedir. Bunun yanı sıra da bir sinema filmi gibi bir çalışmayla daha büyük kitlelere duyurulması gerekmektedir... Onun dışında inanç turizminin gündeme gelmesi lazım. Seyit Mahmut Hayrani Türbesi Alevi vatandaşlarımızca yılın belli dönemlerinde ziyarete uğramakta. Günden güne ziyaretçi sayısı da artıyor ama yetmez. Bunu daha da arttırabilmek lazım... Bunun yanı sıra dağcılık turizminin, yamaç paraşütünün ikimin uygun olduğu dönemlerde yapılabilmesi için teşviklerde bulunulması gerektiğini düşünüyorum. Yamaç paraşütü bu sporla ilgilenenler tarafından yılın belli aylarında yapılıyor. Bunları tesisleştirebilirsek ve sürekli olarak insanların buraya gelip sporlarını yaparken bir yandan da burayı ziyaret ederek uzun vakit geçirebileceklerini düşünüyorum...

Görüşmeci 14

Soru: Akşehir’ le ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Cevap: Tarihi bir şehir olmamız, Selçuklu ve Osmanlı eserlerimiz, eski Akşehir Evleri' miz, Nasreddin Hoca' mız ve Akşehir Gölü' müzle ipek yolu üzerinde bulunan bir beyaz şehir; Akşehir.

Soru: Çevre il ve ilçelerden farklı olarak hangi özelliklerinin öne çıktığını düşünüyorsunuz?

Cevap: Daha eski ve merkezi bir yerleşim merkezi olup, Osmanlı döneminde sancak olması sebebiyle zamanının ticaret merkezi olmuştur. El sanatları ve sanayinin çok iyi olması sebebiyle parlak dönemler yaşanmış...

Soru: Akşehir' in coğrafi konumu şehir pazarlaması adına nasıl değerlendirilebilir?

Cevap: ...Doğu ile Batıyı birbirine ağlayan D300 karayolu üzerinde bulunuyoruz. Türkiye' nin en işlek üçüncü karayolu üzerinde bulunuyoruz...

Soru: Genç nüfusun şehirde kalması için neler yapılabilir?

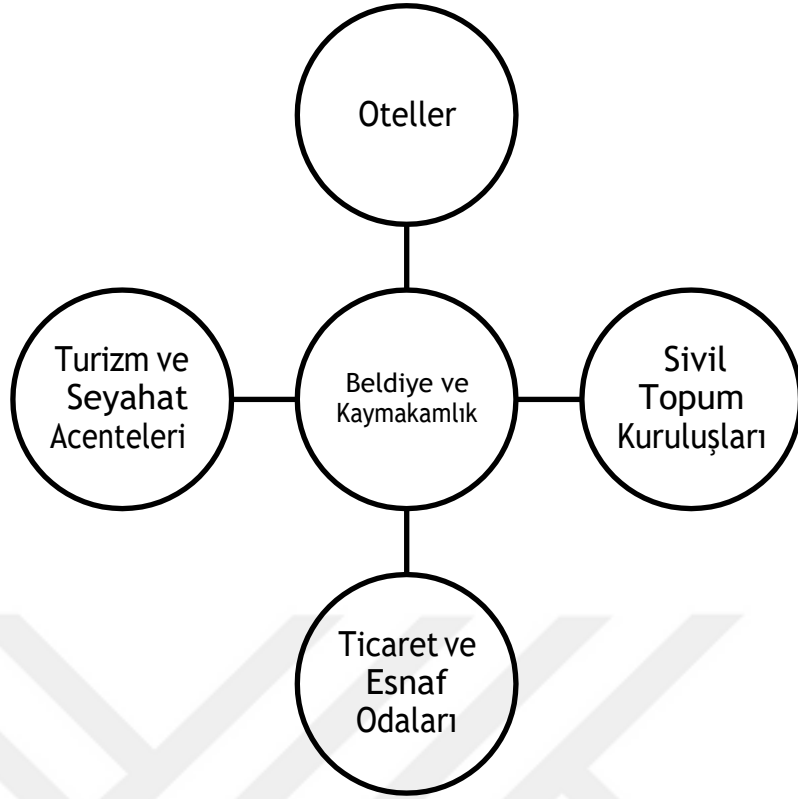
Cevap: Maalesef genç nüfusu şehirde tutamıyoruz. Üniversite yok ama bölümler var. İki tane fakülte ve yüksekokul var. Bu anlamda çalışmalar yapılmalı.

Soru: Akşehir' e gelen turist sayısını arttırmak için Akşehir' in hangi değerleri ön plana çıkarılabilir?

Cevap: ... Marmara, Trakya ve Ege' den Kapadokya' ya ve Mevlana' ya geçen turistlerin güzergahında olması sebebiyle günöbirlik turist gelmekte. Ama Nasreddin Hoca Mizah Köyü anlaşması çerçevesinde yapılan restorasyonlar, sokak sağıklaştırması ve bunlara ekleyeceğimiz diğör fonksiyonlarla birlikte, burayı konaklanabilir, gecelenebilir bir konuma getirmeye çalışıyoruz...

2.2.3. Değerlendirmeler

- Yapılan görüşmelerde elde edilen veriler ışığında Akşehir' in en büyük probleminin il olmamasından kaynaklı sorunlar olduğu dikkat çekmektedir.
- Hemen her yerel paydaşın bu konuyla alakalı ortak görüş bildirmesi bu konu üzerine yoğunlaşılması gerektiğini göstermektedir.
- Akşehir' in tarihinin, kültürünün ve doğasının büyük potansiyeller barındırdığı her yerel paydaş tarafından dile getirilmiştir.
- Akşehir' in bulunduğu konum hem ticaret hem de turist güzergahı üzerinde bulunmaktadır. Bu fırsatın değerlendirilmesi gerekmektedir.
- Nasreddin Hoca, Akşehir Kirazı gibi değerlerin ziyaretçi çekmede daha yoğun kullanılması yerel paydaşlar tarafından altı çizilen konulardandır.
- Akşehir' i turizm alanında kalkındırmak için turizm acenteleriyle görüşülmesi ve tur güzergahları içerisine dahil edilmesi sağlanmalıdır.



Şekil1: Akşehir için kurumlar arası turizm iletişim şeması.

Mevlana Kalkınma Ajansınının 2014' te hazırladığı Akşehir İlçe Raporuna göre;

Akşehir' in güçlü yanları;

- Konya'nın Ege'ye açılan kapısı konumunda olması.
- Akşehir Gölü'nün varlığı
- Akşehir gölü civarında yaşayan endemik bitki olan Termopsis Turcica (acıpiyan) olması
- Nüfusunun yoğun olması
- Geçmişe dayalı kültürel yapısının olması, genç nüfusun sosyal ve kültürel yönden gelişmiş, yeniliklere açık ve eğitimli olması

- İlçede ulusal ve uluslararası birçok sosyal ve kültürel faaliyetlerin yapılması
- İlçede spor sahalarının olması ve sporcuların kamp yapabileceği yerlerin olması
- Yamaç paraşütü ve dağcılık sporlarının yapılabileceği alanların olması
- İlçenin tarımsal olarak çok güçlü bir yapıya sahip olması ve sulama imkânlarının iyi olması
- Tarımsal üretim yatırımı için uygun arazilerin olması, ilçenin tarım için uygun ekosisteminin olması, alternatif tarıma açık olması
- Toprakların meyveciliğe, sebzeçiliğe ve hububat ekimine uygun olması ve bunların ilçede gelişmiş olması
- Akşehir gölünün su seviyesinin yükseltilmesi
- Hayvancılık potansiyelinin kuvvetli olması ve uygun bölge olması
- Küçükbaş hayvancılık için mera varlığı
- Arıcılık için bölgenin uygun olması
- İlçede sanayileşmenin varlığı
- OSB'nin varlığı, bunun altyapısının hazır olması
- İşgücü maliyetinin düşük olması
- Dünya kalitesinde üretim yapan firmaların mevcut oluşu

- 100'ün üzerinde uluslararası ticaret yapabilecek şirketin varlığı ve özellikle gıda makineleri ve otomotiv yedek parça dallarında ihracata yönelik üretim yapılması
- Coğrafi olarak ulaşım ağları üzerinde bulunması
- Demiryolu bağlantısının iyi olması
- Köy ve beldelere ulaşımın kolaylığı
- İlçe olarak önemli markalara sahip olması (Kiraz, Nasreddin Hoca...)
- Nasreddin Hoca festivalinin yapılması
- Batı Cephesi Karargâhı ve Nasreddin Hoca Türbesi ile birçok türbenin, müzenin ve tarihi yerlerin bulunması ve bunların restorasyonunun yapılmış olması
- Akşehir Gölü'nün varlığı ve göl turizminin yaygınlaştırılması
- İç ve dış turizme uygun mekân ve imkânların çokluğu ve çeşitli olması
- Meslek Yüksek Okulu ve Sağlık Yüksek Okulu bulunması
- Sağlık alanında bölgeye hizmet veriyor olması
- Ticaret Borsasının olması ve hububat ticaretinin artış göstermesi
- Çevre ilçelerden alışverişe ilçeye gelinmesi ve ikamet için tercih edilmesi
- Yapı ve ekonomik olarak birçok ilden daha büyük olması
- Kurumlar arası işbirliğinin sağlam olması

SONUÇ ve ÖNERİLER

Akşehir bulunduğu konum ve coğrafyası sebebiyle yüzyıllardır önemli ve cazip bir yerleşim merkezi olmuştur. Konumunun getirdiği avantajla ticaret gelişmiş ve ekonomik olarak çevre yerleşim yerlerinden önde olmuştur. Tarihi anlamda büyük değerlere ve yapılara sahip olan Akşehir, kültürü ve doğasıyla da zenginlikler göstermektedir. Akşehir, İç Anadolu, Ege ve Akdeniz bölgesinin kesişim noktasında bulunmaktadır. Bunun sayesinde de zengin bir kültüre sahiptir.

Yerel paydaşlarla yapılan görüşmeler sonucunda;

- Akşehir' in kültür turizmi anlamında büyük potansiyellere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Nasreddin Hoca, Akşehir Kirazı, Batı Cephesi Karargahı, Sultan Dağları, Akşehir Evleri gibi bir çok etkenin Akşehir' e ziyaretçi çekebileceği görüşmecilerin ortak düşünceleridir.
- Akşehir destinasyonunun pazarlanması kapsamında tutundurma faaliyetlerinin önemi dikkat çekmektedir. Potansiyeli yüksek olan Akşehir destinasyonunun tanıtım ve tutundurma çalışmalarının yetersiz olduğu görülmektedir. Bu anlamda hem yerel yöneticilerin hem de diğer yerel paydaşların ortak çalışmalar yürütmeleri gerektiği düşünülmektedir.
- Akşehir' in sahip olduğu değerlerin turizm açısından pazarlanabilmesi ve tanıtılması şehrin kalkınmasına büyük katkı sağlayacaktır. Yerel paydaşların özellikle vurgusunu yaptıkları Akşehir' in il olma durumu şehrin kaderini etkileyecek bir etkidir. Akşehir' in il olmak için her türlü şarta sahip olduğu görülse de yıllardır bu konu da bir gelişme yaşanmamıştır.
- Akşehir Belediyesi bünyesinde Turizm Müdürlüğü' nün kurulmasının gerektiği görülmektedir. Turizmle ilgili her türlü konunun bu müdürlükte deneyimli kişiler tarafından değerlendirilmesi ve sunumunun ilgili

mercilere yapılması gerekmektedir. Turizmi canlandırmak adına şehrin yerel paydaşları arasında iletişimin güçlendirilmesi ve birlikte hareket edilmesi önemli bir adım olacaktır. Turizm konusunda gerekirse akademik anlamda desteklerin alınması, otel ve konaklama alanında deneyim sahibi kişilerin danışman olarak şehre katkı sağlayabilecekleri dikkate alınmalıdır. Sosyal medyanın da etkin bir biçimde kullanılması gerekmektedir. Destinasyonun nerelerinin gezilmesi gerektiği, ne yenilip ne içileceği, nerelerde konaklanabileceği hazırlanacak olan mobil uygulamalarla ziyaretçilere tanıtılabilir.

- Akşehir son dönemlerde üniversite öğrencisi bakımından ilerleme kaydetmektedir. Genç nüfusu şehre çekmek ve aynı zamanda yerleşimci konumunda olan gençleri şehirde tutabilmek bu yolla sağlanabilir. Açılacak olan üniversitenin adının da “Akşehir Nasreddin Hoca Üniversitesi” olması şehri tanıtmaya fırsatı da sağlayacaktır. Üniversite maksadıyla Akşehir’ e gelen öğrencilerin şehrin ekonomisini canlandırması ve kalkındırması üniversitenin olumlu sonuçlarından biri olacaktır. Bu yolla şehre gelen öğrenciler birer potansiyel yerleşimci de olabilirler.
- İstanbul, İzmir, Bursa, Eskişehir gibi büyük illerden Mevlana’ yı ziyarete gelen turistlerin güzergahı D300 karayolu üzerinden Akşehir’ den geçmektedir. Bu anlamda Akşehir’ in turizm acenteleriyle görüşerek bu rotanın içerisinde yer alması sağlanabilir. İzmir’ den Nevşehir’ e giden turların da güzergahı üzerinde bulunan Akşehir bu fırsatı değerlendirmelidir. İstanbul, Bursa, İzmir ve Eskişehir için Akşehir, Konya ve Nevşehir’ i kapsayan tur rotası oluşturulabilir. Bu tur içerisinde Akşehir’ de bir günlük konaklama şehre büyük kazançlar sağlayacaktır. Yapılmakta olan Ankara-Antalya karayolu Akşehir için büyük bir avantajdır. Ankara’ dan Antalya istikametine seyahat eden yolcuların durak noktasının Akşehir olması sağlanırsa şehre ekonomik katkı da sağlanacaktır.

- Akşehir’ de bulunan organize sanayi bölgesi tarım makineleri de dahil olmak üzere bir çok alanda üretim yapılan bir bölgedir. Bu bölgeye yatırımcı çekebilmek için devlet tarafından sağlanan teşviklerin artırılması gerekmektedir. Akşehir Konya’ nın bir ilçesi olduğundan dolayı yatırım teşvik bölgesinde Konya’ nın merkez ilçeleri kadar teşvik alabilmektedir. Akşehir, Ereğli gibi merkezden uzak olan yerleşimlerin, merkeze göre bir üst seviyeden teşvik bölgesi olarak kabul edilmesi gerekmektedir.
- 2004 yılında Türk Patent Enstitüsü tarafından tescillenen Akşehir Kirazı coğrafi işaretli bir üründür. Üretilen ürünün büyük kısmı ihracata gitmektedir. Akşehir’ de kirazın işlenebileceği bir tesisin bulunmaması büyük bir eksikliklerdir. Yatırımcı açısından bir fırsat olmasıyla birlikte yeni istihdam alanlarının da oluşması kurulacak kiraz işleme tesisleriyle gerçekleştirilebilir.
- Nasreddin Hoca Akşehir’ in en tanınmış değerlerinden biridir. Bu durumu kullanarak Akşehir’ in logosunun Nasreddin Hoca olması düşünülebilir. Akşehir’ de üretilen her ürünün tek tip olacak şekilde Nasreddin Hoca logosu ile ambalajlanması şehrin de markalaşmasına destek olacaktır.
- Akşehir’ in Gözpınarı Mahallesi’ nde keşfedilen termal sıcak suyun turist çekme konusunda bir fırsat olduğu değerlendirilebilir. Çıkarılan sıcak suyun kaplıca turizminde kullanılarak hem Gözpınarı Mahallesi’ ni hem de çevre mahalleleri kalkındırması söz konusu olabilir. Bu sayede istihdam yaratılarak işsizlikten kaynaklanan göçün önüne geçilebilir. Aynı zamanda bölge bir tarım bölgesi olduğu için termal su artan seracılık faaliyetlerinde de kullanılabilir.
- Bölgede bulunan Sultan Dağları’ nın eteklerinde yaz dönemlerinde yapılan uluslararası yamaç paraşütü turnuvası şehri uluslararası tanıtımda büyük bir fırsattır. Turnuva vesilesiyle bölgeye gelen yerli ve yabancı

turistlerin bölgeden ayrılırken edindikleri her türlü deneyimleri onlar için seneye de Akşehir' e gelmek için bir bahane oluşturmalarıdır. Bunu sağlamak da yerel paydaşlara düşmektedir. Otel işletmecileri ve yerel esnafın bölgeye gelecek olan her türlü ziyaretçinin ekonomik anlamda gelir kaynağı olduğunu belediyenin ve ilgili sivil toplum kuruluşlarının vereceği eğitimle öğrenmesi sağlanmalıdır.

Akşehir destinasyonu için pazarlama karmasının (4P) unsurları (ürün, fiyat, dağıtım/pazar, tutundurma) destinasyon pazarlamasına göre uyarlanarak stratejik bir turizm eylem planı oluşturulmalıdır. Tutundurma faaliyetleri daha aktif ve yerinde kullanılarak destinasyona ziyaretçi çekilebilir. Destinasyon pazarlaması kapsamında benzer özellikler taşıyan ve oluşturduğu destinasyon pazarlaması planlamalarında başarılı olan yerler baz alınarak Akşehir destinasyonuna uyarlanması sağlanabilir.

Akşehir' in elinde bulundurduğu değer, fayda ve çekiciliklerin çoğu ilde olmadığı gözlenmektedir. Bu özellikleri sayesinde Akşehir destinasyonu turizm ekonomisi anlamında büyük potansiyellere sahiptir.

KAYNAKÇA

- ATAY, L. (2003), Turistik Destinasyon Pazarlaması Ve Bir Alan Uygulaması. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm ve Otel İşletmeciliği Ana Bilim Dalı, İzmir.
- BUHALİS, Dimitrios (2000), Marketing the Competitive Destination of Future, Tourism Management.
- ÇAKICI, Celil, AKSU, Murat, (2007), "Çekim Yeri Seçiminde Grup Etkisi: Yerli Turistler Üzerine Bir Araştırma", Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi, 183-194.
- FOJTİK, Janos ve Somogyi, Aniko (2008), Destination Marketing and Development Opportunities for Micro- Regions The Case of the Sarköz Wedding Show.
- FORMİCA, S. (2000), Destination Attractiveness As a Function Of Supply and Demand Interaction. (Doctor Of Philosophy). Virginia Polytechnic Institute and State University, Department Of Hospitality and Tourism Management, Blacksburg, Virginia.
- GEARİNG, C.E., SWART, W. & VAR, T., (1974), Establishing a Measure Of Touristic Attractiveness. Journal Of Travel Research. 12, 1-8.
- GİRİTLİOĞLU, İbrahim, AVCIKURT, Cevdet, (2010), "Şehirlerin Turistik Bir Ürün Olarak Pazarlanması, Örnek Şehirler ve Türkiye'deki Şehirler Üzerine Öneriler", Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 74-89
- HACIHASANOĞLU, O. HACIHASANOĞLU I., (1995), Mimari ve Kentsel Kimlik- Venedik Örneği, Yapı-Kültür 158, 46-50.
- İLGÜNER, M.,(2006), Türkiye'de Marka Yaratma ve Yaşatmanın Altın Kuralları, Rota Yayıncılık: İstanbul.
- İLGÜNER, M., ASPLUND C., (2011), Marka Şehir Marketing Yayınları, İstanbul.
- İSLAMOĞLU, Ahmet Hamdi, (2002), "Pazarlama İlkeleri", Beta Yayınları, İstanbul.
- KOCAMAN, Serpil, GÜNGÖR, İbrahim, (2012), "Destinasyonlarda Müşteri Temelli Marka Değerinin Ölçülmesi ve Marka Değeri Boyutlarının Genel Marka Değeri Üzerine Etkileri: Alanya Destinasyonu Örneği", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 143-161.
- KOTLER, Philip, (2015), "A'dan Z'ye Pazarlama", Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.
- KOTLER, Philip, Bowen, John, MAKENS, James, (1999), "Marketing for Hospitality and Tourism", 2. Edition., Prentice Hall, New Jersey.

- KOZAK, M., SARI, Y. (2005), Turizm Pazarlamasına İnternetin Etkisi: Destinasyon Web Siteleri İçin Bir Model Önerisi. Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi. (9), 248-271.
- MCİNTOSH ve diğerleri, (1995), Tourism, Principles, Practices, Philosophies, 7. Editions, John Wiley And Sons Inc. Printed In The USA.
- ÖNER, Ç. (1997), Seyahat Ticareti. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- ÖZDEMİR, G.,(2008), Destinasyon Pazarlaması, Detay Yayıncılık, Ankara, 114.
- PEKER, Afife Esra,(2006), “Kentlerin Markalaşma Sürecinde Çağdaş Sanat Müzelerinin Rolü: Kent Markalaşması ve Küresel Landmark”, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 21.
- RIZAOĞLU, Bahattin, (2004). Turizm Pazarlaması. (Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Dördüncü Baskı), Ankara: Detay Yayıncılık.
- SAK, İzzet, ÇETİN, Cemal (2004). “XVII. Ve XVIII. Yüzyıllarda Osmanlı Devleti’nde Menziller ve Fonksiyonları: Akşehir Menzilleri Örneği”, Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi, 182.
- TEKELİ, Hasan, (2001), Turizm Pazarlaması ve Planlaması, Detay Yayıncılık, Ankara
- ÜNÜSAN, Çağatay, SEZGİN, Mete, (2005), “Turizmde Strateji Eksenli Pazarlama İletişimi”, Nüve Kültür Merkezi Yayınları, 153, 154.
- VARLIER, O. (2004), AB ve Türkiye Turizmi 2003 değerlendirmesi ve 2004 beklentileri konulu basın toplantısı notları. Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TYD). Conrad Hotel, İstanbul.
- YAVUZ, Mehmet Cihan, (2007), “Uluslararası Destinasyon Markası Oluşturulmasında Kimlik Geliştirme Süreci: Adana Örneği”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Adana.
- YOUELL, Ray, (1998), Tourism an Introduction, Newyork, USA, 189-190.

İnternet Kaynakları

<https://www.aksehir.bel.tr/v2/aksehir/tarihimiz/kisaca-aksehir-tarihi> E.T: 13.07.2019

<https://b4mind.com/marka-yonetimi/sehir-markalasmasi-marka-sehir-olmak-ne-anlamagelmektedir> ET: 22.07.2019

<https://www.brandingturkiye.com/destinasyon-pazarlamasi-ve-turizm/> ET: 09.07.2019

<https://dergipark.org.tr/en/> ET: 20.08.2019

<http://www.mevka.org.tr/Page.asp?Dil=0&pid=187> ET: 20.07.2019

<https://www.turizmglobal.com/googlein-yeni-logosunu-sevdiniz-mi/> ET: 16.07.2019



ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Mevlüt ERSOY

Doğum Yeri ve Tarihi : Konya/ Akşehir 21.04.1994

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : İşletme

Yüksek Lisan Öğrenimi : Yönetim Organizasyon (Tezsiz)

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce (Orta Düzey)

Bilimsel Faaliyetleri :

İş Deneyimi

Stajlar :

Projeler :

Çalıştığı Kurumlar : Akşehir Halk Eğitim Merkezi, Akşehir KOMEK, Akşehir ASEM

İletişim

E-Posta Adresi : mvl_ersoy@hotmail.com

Tarih : /.../20..