

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DENİZCİLİK İŞLETMELERİ VE YÖNETİM ANABİLİM DALI
DENİZ TURİZMİ UZAKTAN EĞİTİM PROGRAMI PROGRAMI
TEZSİZ YÜKSEK LİSANS DÖNEM PROJESİ

SPORTİF BALIKÇILIK TURİZMİ ÖRNEK MODEL ÇALIŞMASI

Serdar GÜNSEREN

DANIŞMAN

Yrd. Doç. Dr. Serim PAKER

İZMİR - 2017

PROJE ONAY SAYFASI

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Dönem Projesi olarak sunduğum “**Sportif Balıkçılık Turizmi Örnek Model Çalışması**” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Serdar GÜNSEREN

ÖZET
Tezsiz Yüksek Lisans Dönem Projesi
Sportif Balıkçılık Turizmi Örnek Model Çalışması

Serdar Günseren

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Denizcilik İşletmeleri Ve Yönetim Anabilim Dalı

Deniz Turizmi Uzaktan Eğitim Programı Programı

Alaçatıda Rüzgar Sörfü, Sportif balıkçılık gibi rekreasyonel aktivitelerin yoğun olması, bölgede port alaçatı evleri gibi yatırımların giderek artması, büyük turistik tesis yatırımlarının hızla devam etmesi, ülkemizdeki üst gelir seviyesindeki kişilerin alaçatıda mülk edinme trendi, sportif balıkçılık turlarının ülkemizde henüz kurumsal bir firma tarafından yapılmıyor olması turizm yatırımı için önemli bir fırsattır.

Önemli bir deniz turizm aktivitesi olan sportif olta balıkçılığı tur organizasyonları için yatırımların doğru yapılandırılması ve iyi bir pazarlama stratejisiyle başarıya ulaşacağı düşünülmektedir.

Bu amaçla, ilgili literatür ve dünyadaki uygulamaların incelemesi yapılarak sportif olta balıkçılığı organizasyonları yapacak bir firma için örnek model çalışması yapılmıştır.

Bu projede yer alan bilgilerin eksiksiz ve doğru olduğunu düşünse de, bu proje, bir charter sportif balıkçılık işletmesi oluşturmak ve işletmek için önemli olabilecek tüm bilgileri içermeyebilir.

Bu projenin amacı, yatırımcının bu fırsatı daha ayrıntılı bir şekilde analiz edip karar vermesinde yardımcı olmasıdır.

Potansiyel yatırımcının charter balıkçılık endüstrisi için kendi analizini yapacağı varsayılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Rekreasyon, Deniz turizmi, sportif olta balıkçılığı, Balık avı turu

ABSTRACT

Non-Master's Term Project

Sport Fishing Tourism Sample Model Study

Serdar GÜNSEREN

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Maritime Enterprises And Management

Marine Tourism Program

SPORTİF BALIKÇILIK TURİZMİ ÖRNEK MODEL ÇALIŞMASI

İÇİNDEKİLER

PROJE ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞ PLANI ÖZETİ

1.1. TANIMLAR	1
1.1.1. IGFA Nedir?	3
1.1.2. Girişimcilerin İş Fikrini Seçme Nedenleri	4
1.1.3. Alaçatı Sportif Balıkçılık ?	7
1.1.4. Ürün ve Hizmetler	8

İKİNCİ BÖLÜM

İŞ HEDEFLERİ

2.1. ANAHTAR TAKTİKLER	10
2.2. TEMEL HEDEFLER	13
2.3. KISA DÖNEMLİ HEDEFLER	14
2.4. ORTA DÖNEMLİ HEDEFLER	14
2.5. UZUN DÖNEMLİ HEDEFLER	15
2.6. PAZARLAMA OLANAKLARI	15
2.7. REKABET AVANTAJI	16
2.8. PAZARLAMA STRATEJİSİ	17
2.9. PAZARIN GENEL ÖZELLİKLERİ	17
2.10. TÜKETİCİ SEGMENTLERİ	18
2.11. FİNANSAL PROJEKSİYON ÖZETİ	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.
2.12. YATIRIMCININ KİŞİSEL ÖZELLİKLERİ	19

2.12.1. Kişisel Bilgiler	19
2.12.2. Eğitim Durumu	19
2.12.3. Çalıştığı İşler	19
2.12.4. Bilgi-Beceri ve Deneyimler	20
2.12.3. Yönetim Ve Sahiplik	20

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETMENİN NİTELİKLERİ VE KURULUŞ DÖNEMİ PLANI

3.1. İŞLETMENİN YASAL STATÜSÜ	21
3.2.İŞİN KURULMASI İÇİN ALINMASI GEREKLİ İZİNLER, RUHSATLAR VE DİĞER RESMİ DOKÜMANLAR	21
3.2.1. Amatör Balıkçı Belgesi (abb) Nedir?	21
3.2.2. Yabancı uyruklu kişilerin amatörbalıkçılık yapabilmesi ne şekilde olur?	21
3.2.3. Misafir Amatör Balıkçı Belgesi Nasıl Temin Edilir ?	21
3.2.4. Denizlerimizde Amatör Balıkçılık Yaparken Avlayamayacağım Türler, Avcılık Yapabileceğim Yerlere İlişkin Yasaklar Ve Kullanabileceğim Av Vasıtaları İle Yöntemleri Hakkında Bilinmesi Gerekenler Nelerdir?	22
3.2.5. Yabancı Turist Kişilerin Amatör Balıkçılık yapabilmesi Ne Şekilde Olur?	22
3.2.6. Amatör Balıkçılık Turizm İzni Kimlere verilir?	22
3.2.7. Amatör Balıkçılık Turizm İzni'ne Sahip kişilerin Sorumlulukları Nelerdir?	22
3.2.8. Avlanma Pulu Nasıl Temin edilir?	23
3.3. ADIM ADIM ŞİRKET KURULUŞU	23
3.3.1. Deniz Turizmi Araçları Turizm İşletmesi Belgesi Talebi	33
3.3.2. İş fikriyle/ürünle ilgili gerekli patent araştırması çalışmaları. Hata! Yer işareti tanımlanmamış.	

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETMENİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI

4.1. İŞİN BULUNDUĞU SEKTÖR / ALT SEKTÖRLER VE ÖZELLİKLER	35
4.2. GEREKÇE VE DAYANAKLAR	36

4.3. İŞLETMENİN İLİŞKİ İÇİNDE OLACAĞI PIYASALAR VE TEMEL ÖZELLİKLERİ	38
4.3.1. İşletme	38
4.3.1.1. Turizm Tesisleri	38
4.3.2. Makine-Ekipman ve Araç Gereçlerin Sağlanacağı Piyasalar	39
4.3.3. Önemli Hizmet Tedariklerinin Sağlanacağı Piyasalar	39
4.4. İŞGÜCÜNÜN SAĞLANACAĞI PİYASA	41
4.4.1. Ürünün Müşteri Kitleleri ve Bu Kitlenin Talep Özellikleri	41
4.4.1.1. Ürünün Müşteri Kitleleri	41
4.4.1.2. Müşteri Kitlelerinin Talep Özellikleri	42
4.4.1.3. Talebin Oluşumunu Sağlayan Nedenler	43
4.5. REKABET ANALİZİ	43
4.5.1. Müşterilerin Mevcut Ürünleri Temin Şekli	43
4.5.2. Rakipler Hakkında Genel Değerlendirme	44
4.5.3. Ürünlerin Müşterilere Tanıtımında Temel Alınacak Faktörler	44
4.5.4. Mükemmel Balık Turu Web sitesi	44

BEŞİNCİ BÖLÜM

UYGULAMA PLANI

5.1. FAZ 1: OCAK 2018 –ŞUBAT 2018	45
5.2. FAZ 2 MART 20178	45
5.3. FAZ 3 2018	45

ALTINCI BÖLÜM

İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

6.1. İŞLETMENİN TAHMİNİ SATIŞ PLANI	46
6.1.1. Birinci Yıl Tahmini Satışları	46
6.1.2. Satışların Yıl İçinde Dağılımı ve Satış Düzeyini Etkileyen Faktörler	46
6.1.3. Uzun Dönemde Satış Düzeyinde Beklenen Gelişmeler	46
6.2. ÜRÜN SATIŞ BEDELLERİ	47

6.2.1. Ürün Maliyetleri ve Kar Marjı (Tahmini) Kaptan ücretleri hariç	47
6.3. ÜRÜN FİYAT POLİTİKASI	48
6.4. HİZMETLERİN HEDEF KİTLEYE ULAŞTIRMA METOTLARI	49
6.4.1. Port Villa Deniz Ortamında Alaçatıda Web ,Sosyal Medya Ve Ve Doğrudan Pazarlama Yöntemiyle	49
6.4.2. Dağıtım Kanalları-Aracıları-Araçları	49
6.4.3. Ürünleri Hedef Kitleye Tanıtma Metotları	49
6.4.3.1. Web ,sosyal medya ve doğrudan pazarlama yöntemiyle..SEO ve Tıklama Başına Ödeme Sosyal Network Mail Ağı	49
6.4.3.2. Pazarlama Aktivite Planı	49

YEDİNCİ BÖLÜM

BAŞLANGIÇ YATIRIMI

7.1. ÜRÜN YA DA HİZMET ÜRETİMİ İŞ AKIŞI VE ÜRETİM PLANLAMASI	51
7.2. HİZMET İÇİN GEREKLİ EKİPMANLAR	52
7.3. HİZMET ÜRETİMİ İÇİN SEÇİLEN KURULUŞ YERİ VE İŞYERİ ÖZELLİKLERİ	54
7.3.1. Yerleşim Yeri Seçilme Nedenleri	54

SEKİZİNCİ BÖLÜM

ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

8.1. HİZMET ÜRETİMİ İŞ GÜCÜ	55
8.2. HİZMET ÜRETİMİ DIŞI TEMEL SÜREÇLER VE GEREKLİ İŞ GÜCÜ	55

DOKUZUNCU BÖLÜM

İŞLETME FİNANSAL PLANI

9.1. BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI	56
9.2. YILLIK İŞLETME GİDERLERİ	56
KAYNAKÇA	57

BİRİNCİ BÖLÜM

İŞ PLANI ÖZETİ

1.1. TANIMLAR

GFCM'nin amatör balıkçılık tanımı: Amatör balıkçılık; canlı deniz kaynaklarını kullanan ve elde edilen avın satışının ya da ticaretinin yasak olduğu balıkçılık aktivitesidir.

Avrupa Birliği Komisyonu'nun amatör balıkçılık tanımı: Amatör balıkçılık; ticari amaç gayesiyle yapılmayan her türlü balıkçılık aktivitesidir.

Avrupalı Oltacılar İttifakı'nın amatör balıkçılık tanımı: Amatör balıkçılık; ticari balıkçılığa (geçiminin tamamı ya da bir kısmını desteklemek amacıyla yapılan avcılık) addedilmemiş avcılıktır.

FAO (1997) amatör balıkçılık tanımı: Bireyler tarafından aslen spor, ikincil olarak ise iç tüketim amaçlı yapılan, ileriye dönük satış amacı güdülmeyen balıkçılıktır. Avrupa İçsular Balıkçılığı Tavsiye Komisyonu: Amatör balıkçılık tanımı: Kişinin birincil gıda ihtiyacını gidermeyen deniz canlılarının, genellikle ihraç, yerel ya da karaborsa gibi ticari amaçlar olmadan avlanmasıdır.

Rekreasyonel balıkçılık ve geçimlik balıkçılık arasındaki ince çizginin belirlenmesi genellikle güçtür. Diğer taraftan, balıkçılık aktivitesini kullanarak geçim kaynakları üretmek, aradaki bu ince çizgiyi belirgin biçimde aşmaktadır. Dünya genelinde en yaygın rekreasyonel balıkçılık tekniği, olta avcılığıdır ve bu nedenle rekreasyonel balıkçılık, sıklıkla (rekreasyonel) olta avcılığı ile eş anlamlı olarak kullanılır. (Amatör Balıkçılık Tanımı Üzerine Bir Değerlendirme Vahdet ÜNAL) Ege Üniversitesi-Su Ürünleri Fakültesi

Amatör balıkçılık; organize olmadan yapılan hobi amaçlı balıkçılıktır. Yarışmalar veya planlı aktivite söz konusu değildir. Amatör balıkçılıktan elde edilen av ya geri bırakılır ya da kişisel tüketime gider (Gaudin&De Young, 2007).

Sportif balıkçılık Organize bir aktivite olarak tanımlanır ve balıkçıların birbirleri arasında, en büyük balığı yakalamaktan en çok balığı yakalamaya kadar bir çok serbest rekabet içerir (SFITUM*, 2004).

3/2 Numaralı Amatör Amaçlı Su Ürünleri Avcılığını Düzenleyen Tebliğ'deki tanım:

Amatör balıkçılık; sadece rekreasyon, spor veya dinlence amacıyla yapılan, maddi ve ticari kazanç gayesi gütmeyen, avlanılan ürünün satılmadığı balıkçılık etkinliğidir.

Geleneksel Balıkçılık Turizmi; turistler için organize edilen bir balıkçılık aktivitesidir. (Amatör Balıkçılık Tanımı Üzerine Bir Değerlendirme Vahdet ÜNAL) Ege Üniversitesi-Su Ürünleri Fakültesi

Açık deniz Balıkçılığı (Offshore) Okyanus veya denizin sahanlık alanı ötesinde, genellikle karasuları dışında kalan sularda yapılan balıkçılık. 2. Limandan ayrıldıktan sonra en az yedi gün süreyle denizde kalıp avlama yapabilen, avladıkları balıkları muhafaza ve işleme imkânlarına sahip donanımlı gemilerle yapılan avcılık biçimi, kıyı ötesi balıkçılığı, ofşor balıkçılık. *BSTS / Su Ürünleri Terimleri Sözlüğü*

Kıyı Balıkçılığı (In Shore) Kıyıdan fazla uzaklaşmadan bir gün içinde avlanıp limana dönülme biçiminde yapılan avcılık

Kıyı Balıkçılığı (Coastal fisheries) : Kıyıdan yapılan veya kıyıdan fazla uzaklaşmadan bir gün içerisinde avlanılıp limana dönülme biçiminde yapılan, gidiş geliş süreleri dahil avcılığın başlamasından bitimine kadar geçen süre iki haftayı geçmeyen, avını normal olarak taze, zaman zaman da buzlanmış durumda pazara aktaran balık avcılığı. Kıyı balıkçılığı.

Kıyısız Balıkçılık (Coastal fishing) : Çok kez kişisel girişimle, kıyı yakınında, bir sandal, motor takılı küçük bir tekne, olta, çapari ya da küçük ağlarla yapılan, örgütlenmemiş ya da yetersiz örgütlü balıkçılık biçimi. Kıyı balıkçılığı. <https://nedir.ileilgili.org/coastal-nedirnedemek-ileilgili-bilgiler.html>

Rekreasyonel Turizmin: Turizm insanların, kişisel tatmin amacıyla, kendi hür iradeleri ve istekleri doğrultusunda, maddi çıkar elde etme amacı gözetmeksizin, sürekli olarak oturdukları yerlerden ayrılarak geri dönmek koşuluyla başka bir merkeze, belirli bir süre için gitmeleri ve orada kaldıkları sürece oluşturdukları faaliyetlerdir (Öner, 1997: 3,5). Bu tanıma dikkat edilirse turizmin, seyahat etme ve konaklama şartı dışındaki diğer tüm şartları rekreasyon ile birebir örtüşmektedir.

Rekreasyonel turizm etkinlikleri gönüllü olarak girişilen, insanların boş zamanları boyunca tam bir istek ve tatmin duyarak yaptıkları, hoş giden ve olumsuz etkisi olmayan faaliyetler olarak tanımlanır (Shivers ve DeLisle, 1997:102). Rekreasyon etkinlikleri

turizmle ilgisi açısından şu şekilde sınıflandırmak mümkündür(Lawson ve Band-Bovy, 1977:1):

1.1.1. IGFA Nedir? (International Game Fishing Association)

1939 yılında kurulan ve merkezi Amerika'da bulunan IGFA, kar amacı gütmeyen ve üyeler tarafından desteklenen bir kuruluştur.

IGFA Bu yıl kuruluşunun 78. yılını kutlamakta ve dünyada seçilmiş 321 temsilcisi 22.000 üyesi bulunmaktadır. IGFA Türkiye'de. Dr. Serdar GÜNSEREN ve Yük.Kim. Müh. Elvio PENNETTİ tarafından temsil edilmektedir.

Sportif balıkçılık ile ilgili rekorlarını kayıt altına alan, Sportif balıkçılık kurallarını belirleyen ve onayan öncü ve lider bir kuruluş olan IGFA, bunun yanı sıra tüm dünyada sucul yaşam alanlarının korunması için çalışan en büyük ve en önemli uluslararası dernektir. IGFA bu çalışmalarını tüm dünyada temsilcileri, biyologlar ve çeşitli kuruluşlar ile sürdürmektedir.

IGFA Rekerasyonel ve Sportif balıkçılığın keyifli bir şekilde sürdürülebilmesi için balıkları ve sucul yaşam alanlarını etkili bir şekilde korunmasını teşvik ederek bilimin ışığında oluşturduğu Eğitimler, koyduğu kurallar, etik ve sorumlu balıkçılık ilkeleri çerçevesinde çalışmalarını büyük bir kararlılıkla sürdürmektedir..

75 Yıllık çalışmaları sonucu IGFA artık rekreasyonel balıkçılık konusunda dünya otoritesi haline gelmiştir. IGFA Rekreasyonel balıkçılık ile bilim arasındaki köprüyü kurmuştur.

75 yıl önce su kaynakları limitsiz görülmekte iken günümüzde birçok balık türü ve sucul yaşam alanları tükenme tehdidi altındadır. Sportif ve rekreasyonel balıkçılığın karşı karşıya kaldığı bu durumla ilgili olarak IGFA, sürdürülebilir balıkçılık alanında da lider bir rol üstlenmiş olup dünya olta balıkçılığı tarihinin korunması ve kayıt altına alınması konusunda da çalışmalar yapmaktadır.

IGFA, Rekreasyonel balıkçılığın korunması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için yapılması gereken en önemli işin gençleri balık biyolojisi ve su yaşam alanları ile ilgili eğitmek olduğuna inanmaktadır. Bu amaçla, IGFA çocuklara yönelik çevre yönetimi ve etik olta balıkçılığı önemi hakkında uygulamalı balıkçılık ve Deniz Bilimleri eğitim programları geliştirmiştir.

2013 yılında, IGFA eğitim programı üzerinden 48,919 çocuğa ulaşılmıştır. 1998 yılından bu yana yaklaşık 450.000 çocuğa insan etkisinin çevrelerindeki dünyayı nasıl etkilediğini ve çevre koruma önemi hakkında eğitim verilmiştir.

Bu eğitimler etik olta balıkçılığı ile somutlaşmakta ve gelecekte bizleri bekleyen kötü durum için pozitif yönde proaktif davranış değişikliğini sağlamaktadır.

2013 yılında, IGFA eğitim programı üzerinden 48,919 çocuğa ulaşılmıştır. 1998 yılından bu yana yaklaşık 450.000 çocuğa insan etkisinin çevrelerindeki dünyayı nasıl etkilediğini ve çevre koruma önemi hakkında eğitim verilmiştir.

Bu eğitimler etik olta balıkçılığı ile somutlaşmakta ve gelecekte bizleri bekleyen kötü durum için pozitif yönde proaktif davranış değişikliğini sağlamaktadır. (www.igfa.org.)

1.1.2. Girişimcilerin İş Fikrini Seçme Nedenleri

Günümüzde sportif balıkçılık giderek yükselen bir trendde pek çok kişiyi içine çeken doğa aktivitelerinden biridir.

Sportif Balıkçılık tüm dünyada milyonlarca kişi tarafından yapılmakta ve büyük bir ekonomik potansiyel oluşturmaktadır.

Sportif Balıkçılık, Türkiye’de de ilgi görmekte, iç sular yanı sıra kıyı ve deniz alanınca zengin, farklı ekosistemleri ve ekonomik aktiviteleri barındıran ülkemizde önemli bir ekonomik potansiyel yarattığı bilinmektedir

Rekreasyonel ve sportif balıkçılık uzun yıllardır yapılan sevilerek hızla yaygınlaşan bir turizm aktivitesidir.

Sportif balıkçılık, gerçekleştirildiği bölgede doğrudan ve dolaylı ilişkili olduğu sektörlerde ekonomik bir aktivite yaratır (SFITUM, 2004). 19 Avrupa ülkesinde % 9,5 oranla toplamda 44,8 milyon Amatör balıkçı bulunmaktadır. Avrupa’da Akdeniz’e kıyısı bulunan ülkelerde, Amatör balıkçılık yalnızca kaynaklar üzerindeki baskıyı artıran önemli bir boş zaman aktivitesi değil, aynı zamanda Avrupa’da yıllık 25 milyon Amatör balıkçının 25 milyar Avro harcadığı, bir ekonomik aktivitedir.

Benzer şekilde, Amerika’da tatlı ve tuzlu sularda gerçekleştirilen Amatör balıkçılık çok önemli bir ticaret ve istihdam kaynağıdır. Sadece ABD genelinde, 65 milyona yakın kayıtlı Amatör balıkçı ile, 18 milyar dolar gelir, 52,4 milyar dolar satış, 30 milyar dolar

katma değer, 72 milyar dolar seyahat, ve 370,000 kişilik istihdam neticesinde, sektörun ekonomiyeye konsolide katkısı 220 milyar dolar civarında olmaktadır. (NOAA, 2013).

Bu doğrultuda, Türkiye’de turizmin çeşitlendirilmesinde ve özellikle kıyısıal alanların gelecekteki sürdürülebilir gelişiminde Rekreatyonel ve Sportif Balıkçılık büyük önem taşımaktadır.

Kılıç’giller (Billfish) ve Ton’giller (Tuna) türlerinin avcılığı da dahil olduğu, Big Game (Büyük Av) ile Offshore (Açık Deniz) segmentleri, Sportif Balıkçılığın en üst segmenti sayılmaktadır.

Yukarıdaki bilgiler ülkemizde bu sektörün, ne kadar ilgi çekeceği ve büyüyebileceği hakkında da fikir vermektedir.

Ülkemizde Sportif Balıkçılık gerek yeni katılımlar gerekse sektörel olarak büyük bir atılım içindedir. Özellikle üst düzey gelire sahip tekne sahibi iş adamları değişim ve macera ruhu ile sportif balıkçılık yapmakta ve ülkemizde düzenlenen yarışmalara katılmaktadır. Bu tür bir aktiviteye katılmakbu kişiler için bir prestij yaratmaktadır.

Destinasyon olarak seçilen bölge wind surften sonra sportif balıkçılık konusunda da öne çıkan bir bölgedir.

Port alaçatı evlerinin birinci etabı bittikten sonra bölgeye yerleşen ekonomik durumu iyi kişilerin bir çoğu tekne sahibi olmuş ve olmaktadırlar. 2 etab yıl içinde bitecek ve hızla yeni kişiler bölgeye yerleşecektir. Bu kişilerin tekne malzeme ve rekreatyonel ihtiyaçlarını karşılanması önemli bir pazar yaratmaktadır.

Dolayısıyla bölgede iş kurarak yatırım yapmak büyük bir fırsatın değerlendirilmesi olarak ele alınmalıdır.

Proje yöneticisi Dünya Olta Balıkçılığı Derneği Türkiye Temsilcisi dir.

Türkiyede yapılan 2 amatör balıkçılık turnuvasının yönetim kurulu üyesidir. Diğer yarışmalarda da hakem veya danışman olarak görev almıştır. Açık Deniz ve kıyı balıkçılığı konusunda 45 yıllık deneyim ve tecrübeye sahiptir. Mevcut sportif avlanma yöntemleri konusunda otör ve eğitmen olacak konumdadır.

OBAF (olta balıkçılığı federasyonu ve TUSOB (Türkiye Sportif Olta Balıkçılığı ve Su Hayatını Koruma Derneği) Bilim komisyonlarında görev yapmıştır.

I. Ulusal Alternatif Turizm Kongresi Kitapcığı

Güçlü Yönler:

Sportif olta balıkçılığına ilişkin Dünya’da birçok sporcunun bulunması ve Türkiye’nin bu spora ilişkin kaynaklarının çokça olması Türkiye’de turizm faaliyetlerine katkı sağlamaktadır. Özellikle doğal avlakların ve yaban balık türlerinin (Sazan ve alabalık gibi) çeşitliliğindeki bolluk Türkiye’nin bu faaliyete yönelik güçlü yönünü ortaya koymaktadır. Bu faaliyete ilişkin dernekleşme ve federasyonlaşma sürecinin hızlanmasıyla yapılan yarışmaların sayısı gittikçe artmaktadır. Yabancı turistlerin Türkiye’deki etkinliklere katılması bu spor türünün aynı zamanda bir turizm faaliyeti olarak anılmasını yarar sağlamaktadır. Türkiye’nin bir turizm destinasyonu olması bu alternatif turizm türünün gelişmesine olanak sağlamaktadır. Bu sporu gerçekleştiren turistlerin üst gelir grubundan olması bu turizm türünün ekonomik getirisinin fazla olacağını işaretidir. Bu durumun seyahat acentalarının ilgisini çekebilecek güçlü bir olgudur. Bu sporu yapan turistlerin aynı zamanda doğanın ve yabani yaşamın korunması ile ilgili motivasyonlarının olması sürdürülebilir bir turizme katkı sağlayabilir. Bu sporu yapan turistlerin maddi yönünden daha çok sportmenliği ve amatör ruhu esas almaları, ekolojik açıdan zararlı balıkları ıslah etmeleri, yakala bırak/fly balıkçılık tekniklerini kullanmaları ve ekolojik dengenin devamı için güçlü bir durumdur. Sporcuların/turistlerin yerel halk ve birbirleriyle olan etkileşim sonucu bilgi paylaşımında bulunması bu faaliyetin gelişmesine katkı sağlamaktadır. Ayrıca, bazı derneklerin bu faaliyete yönelik eğitime destek vermesi diğer bir güçlü yönü oluşturduğu söylenebilir.

Fırsatlar:

Bu turizm türü ile ilgili derneklerin sayısında yaşanan hızlı artış sayesinde yeni avlakların keşif edilmesi büyük bir fırsat oluşturmaktadır. Kurulan derneklerle bu spora ilişkin bilinçlenme hareketinin başlaması, internetin (özellikle sosyal medyanın) aktif şekilde kullanılması ve çeşitli medya organlarında konunun gündeme getirilmesi bu turizm türünün tanıtımına bir fırsat tanımaktadır. Ekonomik açıdan ise, gelen yabancı turistlerin sağladığı döviz getirisi, yerel halka istihdam sağlaması ve malzemeleri Türkiye’de üretebilecek üreticilerin ortaya çıkması önemli bir fırsat yaratmaktadır. Aynı zamanda bu turizm türüne yerel halkın olumlu bakış açısına sahip olması bu turizm türünün gelişmesine ve yatırımların artmasına fırsat tanımaktadır. Bu spor sayesinde,

sporcular yeni insanlar ile tanışma, yeni yerler görme fırsatı yakalamaktadır. Tüm bunların ötesinde derneklerin ve federasyona bağlı sporcuların bu sporu sadece maddi yönden düşünülmesinin, yalnızca ülkeye zararının dokunacağına farkında olunması bu sporun sürdürülebilirliği açısından önemli bir fırsat oluşturmaktadır. Derneklerin bu spor faaliyetine ilişkin eğitimsel olarak bazı gezilerin yapılması bu sporun tanıtımının yapılmasına olanak oluşturmaktadır. Federasyonlaşmanın bir sonraki aşama olan konfederasyonların kurulması ile sportif olta balıkçılığı liglerinin oluşturulması Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. ermesi diğer bir güçlü yönü oluşturduğu söylenebilir. (İstanbulu Dinçer, 2011:38)

1.1.3. Alaçatı Sportif Balıkçılık ?

Alaçatı Sportif Balıkçılık, Sportif balıkçılık sektöründe 40 yılı aşkın tecrübeye ve Deniz Turizmi konusunda Yüksek Lisans eğitimi almakta olan Proje Yöneticisi'in yatırımcı, rehber ve pazarlama yöneticisi olarak yeni bir iş girişimidir.

Alaçatı Sportif Balıkçılık 1 Mart 2018'te işletmeye açılması planlanan kıyı balıkçılık gezileri konusunda uzmanlaşmış bir charter balıkçılık işidir .

İşletmenin Göcek- Çanakkale arasında Akdeniz ve Ege denizinde hizmet vermesi planlanmaktadır.

Foça, Karaburun, Çeşme , Alaçatı, Sığacık, Kuşadası, Didim ve Bodrum, bölgelerinde faaliyet gösterecektir.

Bu bölge, iş planı ve charter yapısı ile maliyetleri en düşük seviyede tutarak ilk yıl elde edilecek gelirler işe yeniden yatırılacak ve yatırımın kendini bir an önce amorti etmesi ve kara geçmesi hedeflenecektir.

Alaçatı Sportif Balıkçılık, turizm hacminin yüksek olduğu bölgelerde faaliyet göstererek, müşterinin "su üzerinde balık avlayarak geçirdiği zamanını en üst düzeye çıkarmak için müşterilerin otelinden ya da en yakın erişim noktasından transfer hizmeti de içeren komple bir paket sağlayarak yerel, ulusal ve yurt dışı müşterilere hitap edecektir.

Personel, tecrübeli balıkçılık rehberleri, kaptanlar ve başarılı avcılardan oluşacaktır.

Proje Yöneticisi tüm operasyon ve pazarlamayı planlayacak ve yatırıma yön verecektir.

1.1.4. Ürün ve Hizmetler

Birincil hizmet müşterilere 4, 6 veya 8 saat boyunca balık tutturmaya yönelik turlar yapmak olacaktır.

Alaçatı Sportif Balıkçılık;

- Sportif Balıkçılık Turları
- Şnorkelli Dalış Turları
- Sualtı ve su üstü Gezi ve Fotoğraf Turları
- Balıkçılık Rehberlik Hizmetleri;
- Sportif Balıkçılık Eğitim Hizmetleri,
- Balıkçılık Malzemesi Tedariki,
- Tekne Elektronik Sistemleri Tedarik Ve Bakımı.
- Elektronik Sistem Eğitimleri;
- Balıkçılık Malzemeleri Üretimi,
- Balıkçılık Malzemeleri Bakımı ,
- Sportif Balıkçı Teknesi Donatımı;
- Sportif Balıkçı Teknesi Bakımı;
- Tekne Transfer İşlemleri;
- Sportif Balıkçılık İle İlgili Danışmanlık Hizmetleri;
- Sportif Balıkçılık Tekneleri Sörvey İşlemleri;
- Sportif Balıkçılık Yarışmaları Organizasyonları
- Sportif Balıkçılık Yarışmaları Hakemlik Hizmetleri.
- Sportif Balıkçılık Yarışmaları Hazırlık ve Eğitim Hizmetleri;
- Sportif Balıkçılık Yarışmaları Sağlık Hizmetleri,
- Sportif Balıkçı Teknesi Alım Satım İşlemleri konularında hizmet veren bir kuruluştur.

Son 10 yıldır ülkemizde düzenlenen sportif balıkçılık etkinlikleri yazılı ve görsel medyada geniş yankı bulmakta ve etkinliklere binlerce kişi katılmakta ve çok geniş bir kitle tarafından takip edilmektedir. Her yıl büyük bir heyecan ve çekişme yaşanan yarışmalarda yarışmacılar Akdeniz ve Egenin muhteşem güzelliği içinde çok keyifli ve bol balıklı günler geçirmektedir. Günümüz itibariyle;

Tablo 1: Türkiye'de Yapılan Sportif Balıkçılık Yarışmaları

	Bodrum International Fishing Tournament. www.bodrumfishing.com
	Mediterranean Offshore Fishing Tournament www.mostbodrum.com
	Teos International Fishing Tournament www.fishingteos.com
	Alaçatı International Fishing Tournament www.fishingalacati.com
	Alaçatı Big Fish Fishing Tournament www.alacatifishing.com

olmak üzere 5 yarışma mevcuttur.

Firmamız bu etkinliklerde yarışmacılara tekne kiralama; rehberlik, yarışma turnuva hazırlığı ve turnuva organizasyonları konularında hizmet verecektir.

Bu işletmede IGFA (Bkz.Ek:1) (Uluslararası Sportif Balıkçılık Derneği Kuralları) ve 4/2 Numaralı Amatör Amaçlı Su Ürünleri Avcılığının Düzenlenmesi Hakkında Tebliğ (No: 2016/36) yanı sıra çevreyi korumak ve sürdürülebilir balıkçılığı sağlamak amacıyla, “Yakala ve Sal” ve “Etik Balıkçılık” kuralları da uygulanacaktır.

Proje yöneticisi IGFA kurumsal ortağı olmak üzere gerekli başvuruları yapacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM İŞ HEDEFLERİ

2.1. ANAHTAR TAKTİKLER

Alaçatı Sportif Balıkçılık modeli,

- Doğa, deniz, macera ve sportif balıkçılık tutkunu kişilerin hayatına renk katmak, değişim döngüsü içinde öğrenirken heyecan ve macera yaşatmak, ülkemizde yeni bir Deniz Turizm çeşidi yaratmak, sportif ve sürdürülebilir balıkçılığı öğretmek ve sevdirmek hedeflenecektir.
- Kişilerin büyük teçhizat yatırımı ve bakım harcamaları yapmaksızın sportif balıkçılık etkinliklerine ve bu spora bireysel olarak en ekonomik şekilde ulaşmalarını sağlayacaktır.
- Proje Yöneticisi, müşterilerden olumlu değerlendirmeler sağlayacak ve böylece marka ve güvenilirlik inşa edecektir.
- Proje Yöneticisi “Müşteri her zaman önce gelir” kültürünü yansıtacak ve müşterilere o gün yapılan balıkçıktan bağımsız olarak harika vakit geçirmeyi amaçlıyor olacaktır.
- Offshore (açık deniz) balıkçılık turlarının yanı sıra alternatif olarak bu turlardan daha az maliyetle Inshore (kıyısız) kıyı balık tutma tur aktiviteleri de sağlayacaktır.

Kıyısız balık turu modelin Avantajları:

- Offshore gezilerden daha yüksek kar marjları,
- Müşterileri hala büyük ve çok aranan hedef tür balıklarına hala erişebiliyor olmaları,
- Hava muhalefeti nedeniyle müşterilerin denizden geri dönme riskini azaltma, (Alternatif kıyı programları)
- Limana daha yakın olması, balık tutma süresinin daha fazla olması ve karaya beklenenden daha geç geri dönme riski taşımamasıdır.
- Alaçatı Sportif balıkçılık isim yapmaya başladığında benzer eğilimlerin doğacağı açıktır. Bu doğrultuda oluşturulacak stratejimiz şöyle olmalıdır.
- Talep artıncaya ve mevsim açılıncaya değin fiyat yüksek tutulmamalıdır.
- Rekabet avantajı sağlamak için şirket yapısında maliyetleri azaltacak sponsor anlaşmaları uzun vadeli yapılmalıdır.
- Şirket yapısı masraflarını azaltacak ve turizm desteği alacak şekilde yapılmalıdır.

- Üstün kaliteli hizmet ve sınırsız müşteri memnuniyeti anlayışıyla müşteri parkı hızla genişletilmelidir.
- Agresif tanıtım metotlarıyla sürekli tanıtım yapılmalıdır.
- IGFA cooperate member olarak uluslar arası mecrada tanıtım yapılmış olmalıdır. Bunun yanı sıra IGFA çatısı altında çevrecilik ve sürdürülebilirlik anlayışı işlenmelidir.
- Bağlanma ve Çıkış noktası olan Port Villa Deniz İşletmesinin bu işletmeden fayda sağlayacağı şekilde birim prim ve ödeme yapısı kurgulanmalıdır.
- Port Alaçatı evlerinin yeni etap avantajları kullanılmalıdır.
- Üst düzey offshore balıkçıların yanı sıra aile turları şeklinde çocuk ve bayanlara yönelik eğlenceli turlar kurgulanmalıdır.
- Zaten balıkçılık yapan kişilerin yanı sıra bu işe başlamak isteyenlerde hedef kitle olarak seçilmeli ve buna yönelik çalışmalar yapılmalıdır.
- Proje Yöneticisi müşteri için irtibat noktası olacak ve müşteriye sunacağı en iyi tur türünü belirlemek için tecrübe ve metodolojisini kullanacaktır.
- Her balık tutma gezisi Proje Yöneticisi tarafından veya onun tarafından eğitilerek hazırlanacak deneyimli bir balıkçı rehberi ve kaptanı refakatinde yürütülecektir.
- Alaçatı Sportif Balıkçılığın başlangıçta tek bir teknesi olacaktır. Bu tekne tamamen rezerve olduğunda ve operasyonlar olgunlaştığında, için ikinci bir tekne kiralanabilecektir.
- Proje Yöneticisi, gezilerden önce ve sonra müşterilerle olan tüm etkileşimleri tamamen yönetirken tekneyi ve diğer personeli denetleyecektir.
- Tüm çalışanlar Alaçatı Sportif Balıkçılık logosu bulunan spor gömlek ve şapkalar giyeceklerdir.
- Tekne her zaman içten ve dıştan temiz olacaktır.
- Tüm müşterilere, Alaçatı Sportif Balıkçılık logolu üzerinde sponsor amblemleri bulunan hediyeler verilecektir. Anahtarlık şapka, tişört vs.
- Her geziden önce ve sonra tüm müşteriler saygı ve içtenlikle karşılanacak ve uğurlanacaktır.
- Balıkçılık, birincil hizmet sunumu olmasına rağmen, balık azlığı ve yokluğu durumlarından korunmak için her geziye alternatif çevre gezisi ve eğlenceli aktiviteler dahil edilecektir. (Güne kalamar avı, zargana avı veya kolyoz avıyla başlamak, İstek doğrultusunda Çılga veya Kokar koylarında yemek ve yüzme molası vermek gibi)

- Tur sonrası müşteri, yapılan trofe avların özel bir replika kopyasını satın alma seçeneğine sahip olacaktır.
- Müşterinin iletişim bilgileri alınarak mutlaka bir iletişim ağına dahil edilecektir.
- Ava ilişkin foto ve videolar müşterinin izniyle sosyal medyada paylaşılacak ve hazırlanacak video klip kendisine gönderilecektir.
- Özellikle yerel müşterilerin mevcut meraların koordinatlarını almalarına engel olunacaktır. (Takip cihazı Gps veya akıllı telefon uygulamaları v.b)
- Teknede öncelikle sponsor firmaların malzemeleri kullanılacak ve pazarlaması yapılacaktır.
- Tur öncesi rezervasyonda mutlaka ücretin %50 si kaparo olarak alınacaktır.
- Başlangıçta, trofe balıkla sonuçlanan ya da dünya rekoru kıran balık tutma gezilerini hedeflemeyecektir. Bu taktik müşteri beklentilerinin yönetmesini ve herkese zevkli bir deneyim kazandırmasını kolaylaştıracaktır.
- Temel hedef balık tutmak, tutturmak olacaktır. Dolayısıyla tur öncesi tüm takımlar gözden geçirilecek bakımlı ve hazır olması sağlanacaktır.
- Müşterinin arzu ettiği hedef türe özgü avcılık yapılacaktır.
- Hava durumu 1 hafta öncesinden itibaren takip edilecek müşteri ve potansiyel müşteriler web ve sosyal meday aracılığı ile bilgilendirilecektir.
- Uygun olmayan hava koşullarında tur yapılmayacaktır.
- Yem tedariki 1 gün önceden yapılacaktır.
- Tüm personel bakımlı temiz ve saygılı olacaktır.
- Kurumsal kıyafet mutlaka giyilecektir.
- Personelin alkol tüketimi kesinlikle yasaktır.
- Sunulan hizmetin programına tam olarak uyulmalıdır.
- Ulaştırma hizmetleri iyi ve temiz araçlarla sunulmalıdır.
- Otelcilik hizmetleri hijyenik ve rahat olmalıdır.
- Tekne bakımlı ve temiz olmalıdır.
- Tekne güvenliği eksiksiz olmalıdır.
- Takımlar bakımlı eksiksiz ve arızası olmalıdır.
- Elektronikler yeterli ve çalışır durumda olmalıdır.
- Teknede banyo- tuvalet ve istirahat yerleri temiz ve rahat olmalıdır.
- Tur öncesi brifing ve bilgilendirme yapılmalıdır.

- K1ç güvertede müşterinin av aralarında veya av esnasında oturabileceği rahat gölge oturma alanı olmalıdır.
- Her tür kaliteli ithal ve yerli içecek ikramı yapılabilecek donanım olmalıdır.
- Öğlen güzel bir koya da yemek ve dinlence ve deniz molası mutlaka programlanmalıdır.
- Tutulan balık varsa müşterinin talebi doğrultusunda şasimi hazırlanabilmelidir.
- Talep ediliyorsa akşam yemeği için rezervasyon ve siparişler önceden yapılmalıdır.
- Teknede her tür hijyenik gereklilikler, yaralanma ve rahatsızlık için gerekli donanım ve ilaç bulundurulacaktır.
- Organizasyona ilişkin video kaydı ve fotoğraf mutlaka yapılacaktır. Video klip ve fotoğraflar müşteriyle paylaşılacaktır.
- Video ve fotoğrafların sosyal medya ve web de paylaşımı için mutlaka onayı alınacaktır.
- Çok sayıda amatör ve profesyonel balıkçı pek hızla tükenmekte olan balıkların peşine çok yüksek teknolojide hızlı ve güçlü cihaz ve ekipmanlarla düşmüş durumdadır.
- Balıkçılıkta başarı için doğru zamanda doğru yerde doğru ekipmanla bulunmak gereklidir. Doğru zaman doğru yer ve ekipmanla bulunmak ise ciddi bilgi birikimi ve tecrübeyle olabilmektedir.
- Hedeflediğimiz kitle üst düzey gelire sahip müşterilerdir. Kalitesiz kamaş kalitesiz makina ve verimsiz bir fishfinder ile tatmin olmamaktadır. Balığı bulmak için yüksek teknolojiye sahip cihazlarla donatılmış bir tekne şarttır. Balık tutulmayan bir tekneye kimse binmez. Sportif balıkçılıkta başarıyı veya başarısızlığı çok küçük ayrıntı ve farklar ile çok küçük hatalar belirler.
- Yüksek kesimden müşteriye hizmet vermek amaçlanıyorsa ne denizcilik nede balıkçılık hata kaldırmamaktadır. Büyük bir balıkla savaşırken misina kopmamalı kamaş kırılmamalı makine kitlenmemelidir.

2.2. TEMEL HEDEFLER

Alaçatı Sportif Balıkçılık 'ın 2018 İçin Temel Hedefleri:

Alaçatı Sportif Balıkçılık 'ın birincil pazarlama hedefi, Big Blue Teknesinin en az ayda ortalama 5 kez kiralanmasını ve daha fazla rezervasyonu yapılmasını sağlamaktır.

İşletmenin hizmet verdiği bölgenin avantajlarını kullanarak ilk tekne için muhafazakar bir tahmin olarak, birinci, yılda 60 tur planlanmaktadır.

2.3. KISA DÖNEMLİ HEDEFLER

- Bir firma kurularak bu firmanın bir Deniz Turizmi Araçları Turizm İşletmesi Belgesi ne sahip bir teknesi olan deniz turizm işletmesi haline gelmesi sağlanacaktır.
- Tekne Türk Bayrağına geçirilecektir.
- Tekne deniz turizm aracı belgesi sağlanacaktır
- 1 ay içerisinde fatura kesebilir hale gelinecektir.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık Web sitesi 10 şubat 2018 tarihine kadar basit, ergonomik, optimize ve bir blog içerecek şekilde yayınlanacaktır.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık web sitesinin internette arama motoru listelerinde varlığı sağlanacaktır.
- Sosyal Medya Facebook, Tweeter, Instagram, You Tube hesapları oluşturulacak ve web sitesiyle bağlantısı yapılacaktır.
- Kart ve tanıtım broşürü hazırlanarak bastırılacaktır.
- Boat show da tanıtım yapılacaktır.
- Müşterilerimize erişim imkânı sağlamak için otellerle karşılıklı fayda sağlayacak yerel bağlantılar kurulacaktır,
- Balıkçılık malzemesi mağazaları ve marinaların müşteri kitlerine ulaşmak için görüşmeler sağlanacaktır.
- Bölgedeki balıkçı rehberleri ve kaptanı ile bağlantı sağlanacaktır.
- İşletmenin birincil kısa vadeli hedefi, tamamen rezervasyonu yapılan ve yaz aylarında haftada en az 2 tur yapan tek bir tekneye sahip olmaktır.
- 2 ay içerisinde 4 tanıtım turu yapılarak hizmet ürünlerini denenecektir.
- Satılan hizmetlerin maliyetini azaltmak için teçhizat, tekne ve yakıt temin etmeye yönelik sponsorlarla anlaşma yapılacaktır.
- Birinci yıl sonunda 60 satış yaparak 30 bin dolar ciro yapmak hedeflenecektir.
- En az 3 Sportif Balıkçılık malzemesi satış merkezi ile düzenli ilişkiler kurulacaktır.

2.4. ORTA DÖNEMLİ HEDEFLER

- Teknenin mevcut elektronik sistemlerini modernize etmek
- 6 ay sonunda yada en az 6 tur yapabilir hale gelmek

- Türkiye’de yapılacak Tüm sportif balıkçılık yarışmalarında hakem veya katılımcı olarak yer almak. Her yarışmada ortalama 2000 dolar net kar yapmak.
- Uluslararası mecrada tanıtım yapmak.
- IGFA Koopere sponsor anlaşması yapmak.
- Yıl boyunca mevcut müşterilerin yanı sıra pazarlama teknikleri ve yapılacak organizasyonlarla müşteri portföyü genişletilecektir.
- Talep artarsa 2. bir teknenin güvenilir kaptan ve ekiple tura çıkmasını sağlamak üzere kaptan ve personel eğitilecektir.
- Birden fazla rezervasyon talebi veya toplu balık avı turları için bölgedeki diğer tur tekneleri ve kaptanlarla anlaşma sağlanacaktır.
- Tüm mevsim şartları için alternatif av planları ve organizasyonlar planlanacaktır.
- Hedef av sahaları için mevsimsel planlama, inceleme ve araştırmalar yapılacaktır.
- Artan bir web varlığı oluştururken yeni müşteriler çekmeyi tasarlayan etkili pazarlama stratejileri sürekli olarak güncellenecektir.

2.5. UZUN DÖNEMLİ HEDEFLER

- Alaçatı SportFishing ve FishyWORKS Markaları markalaştırılacak ve Deniz turizm endüstrisinde tanınmış bir isim haline gelinecektir.
- Tek dizel Şaftlı ekonomik bir tekneyi daha filoya katılacaktır.
- Çanakkale,Ayvalık,sığacık,bodrum,göcekte birer bağlantı noktası kurulacaktır.
- Gerekli isim ve patent haklarının alınacaktır.

2.6. PAZARLAMA OLANAKLARI

- Sosyal medya ve web pazarlamacılığıyla sürdürülebilir fırsatlar çok büyüktür.
- Sosyal medya için bol bol fotoğraf ve video ve av raporları web sitesi ve sosyal medyada paylaşılmalacaktır.
- Yerel ve bölgesel basında av ve denizcilik dergilerinde yer alacak av hikayeleri ve makalelerin yayınlanması sağlanacaktır.
- Kurulacak network ve blog ile tüm yıl boyunca katılımcı ve müşteriler ile iletişim ve etkileşim sürdürülecektir.

- Birincil pazarlama aracı, verilecek hizmetlere yönelik Google'da ve diğer büyük arama motorlarında birinci sayfa sıralamasını hedefleyen, son derece optimize edilmiş bir web sitesi olacaktır.
- İlgili arama motoru şartlarını ve aramalarını Akdeniz,Türkiye, İzmir, Çeşme Alaçatı da " yakalamak için "balık tutma" arama terimlerini sınırlamayan ve birden fazla dilde daha geniş bir ağ kurgulanacaktır.. Örnek bir arama ifadesi "Akdeniz, Türkiye, İzmir, çeşme ,Alaçatı'da Yapılması Gerekenler" olacaktır.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık Müşteri önce gelir kültürü; mevcut müşterilerin tekrarlayan müşteriye dönüşmesi için tasarlanacaktır.
- Tekrarlayan müşteriler, her işte en çok arzu edilen ve değerli müşterilerdir.
- Bu doğrultuda WEB sitesi tıklama başına ödeme, Google Adwords, SEO, Facebook, Instagram, Tweeter, Yout tube kanalları maksimum optimize edilecek ve gerekli uygulamalar satın alınacaktır.
- Çevredeki turistik tesis ve marinalarla anlaşma sağlanacaktır.
- Sponsor firmalarla anlaşma sağlanacaktır.
- Marinalarla anlaşma sağlanacaktır.
- Balık restoranlarıyla anlaşma sağlanacaktır.
- Doğa turizmi ile uğraşan firmalarla anlaşma sağlanacaktır.
- Sportif balık avı malzeme satıcılarıyla anlaşma sağlanacaktır.
- Proje Yöneticisi artan bir web varlığı oluştururken yeni müşteriler çekmeyi tasarlayan etkili stratejileri sürekli olarak takip edecektir.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık 'in web sitesi pazarlama stratejileri "bölge dışı" müşterinin ilgisini çekmenin anahtarıdır.

2.7. REKABET AVANTAJI

- Çeşme ve Alaçatı , ülkedeki en sıcak turistik mekanlardan ikisi dir.
- Port evlerinin 2. Etabının bitmesiyle birçok meraklı müşteri olacaktır.
- Alternatif ürünlerden sıkılan müşterilerin ilgi odağı olan Sportif Balıkçılık ülkemizde hızla gelişen bir sektördür.
- Aile ile birlikte yapılabilecek bir etkinliktir.

- Bölgede henüz kurumsal bir sportif balıkçılık turu firması bulunmaması bu fırsattan yararlanmak için çok uygundur.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık, tüm aile için eğlenceli ve unutulmaz balıkçılık gezileri yapacağından dolayı farklı bir üne kavuşacaktır.
- Proje Yöneticisi'nin Balıkçılık konusunda 40 yılı aşkın tecrübesi ve Uluslar arası mecrada tanınmış bir kurumun (IGFA) temsilcisi olması, 10 yıldır yarışmalarda hakemlik ve organizatörlük yapıyor olması müşteri güveni açısından firmanın öne çıkmasını sağlayacaktır.
- Kullanılacak teknenin avlanma alanının geniş olması, korunaklı olması, yatacak yer, jeneratör, klima sıcak su, duş mutfak ve tuvalet imkanının bulunması müşterinin tercihinde etken rol oynayacaktır.
- Teknenin süratli olması müşteriye su üzerinde daha çok avlanma zamanı sağlayacaktır.
- Marina masraflarının olmaması maliyeti düşürecektir.
- Sponsor desteği ile hizmet maliyetleri düşecektir.

2.8. PAZARLAMA STRATEJİSİ

Mevcut pazar eğilimlerini analiz ettiğimizde ülkemizin içinde bulunduğu politik jeopolitik ve ekonomik durumu da göz önüne aldığımızda ekonomik krizin tüm sektörleri etkileyeceği gibi turizm sektörünü de etkilemesi muhtemel görünmektedir.

2.9. PAZARIN GENEL ÖZELLİKLERİ

Deniz, göl, akarsu vb. su kaynaklarına sahip destinasyonlarda rekreasyonel faaliyetlerin fazla olması turizm endüstrisi için her zaman büyük bir potansiyel yaratmaktadır. Özellikle su kaynaklarına sahip destinasyonlarda alternatif turizm türlerinin hızla gelişim gösterdiği görülmektedir (Turgut & Ardahan, 2013; Shrestha, Seidl, & Moraes, 2002; Zengin, 2013). Su kaynaklarında gerçekleştirilen bir faaliyet türü olan rekreasyonel balıkçılığın ise turizm faaliyetleri içerisinde ele alındığı söylenebilir. Turizm destinasyonlarına olan sermaye yatırımlarının üst düzeye çıkarılması için rekreasyonel balıkçılık gibi alternatif turizm türlerine yönelik potansiyel yatırımlara öncelik verilmesinin gerekli olduğu öngörülebilir (Porter, Orams, & Lück, 2015, s. 169)

Seyahat olanaklarının artması ile birlikte balıkçılık turizmi kendi içerisinde önemli bir kültürel aktivite ve endüstri haline gelmiştir.

Özellikle Amerika, Kanada, Küba, Şili, Fransa, İspanya, İngiltere Krallığı, Slovenya, Rusya ve daha birçok ülkede sportif olta balıkçılığı turizmi ile ilgili sayısız paket tur ve ürünler geliştirilmiştir (İstanbul, Dinçer: 2011: 45)

Çeşme Alaçatı bölgesindeki sportif balıkçı teknesi filosu büyümüşür ve rekabet giderek artmaktadır. Bununla birlikte, balıkçı teknelerinin çoğu kişisel maksatla kullanılmaktadır.

Ancak bazı tekne sahipleri;

- Mevcut kaptanların maaşlarını çıkarmak ,
- Tekne masraflarını azaltmak;
- Eve sürekli balık getirmek ve restoran masraflarını azaltmak,
- Balık tutup satmak;
- Firma müşterilerine kıyak çekmek;

maksadıyla teknelerini kayıt dışı kiraya vermekte veya kaptanlarını charter işine yönlendirmekte olduğunu biliyoruz.

Bölgede 2 Sportif Balıkçılık yarışmasının yıllardır yapılıyor olması. Sportif balıkçılık konusunda bölgenin ilgi çekici bir destinasyon olmasını sağlamıştır. Artık Alaçatı denince rüzgar sörfü yanısıra Amatör ve sportif balıkçılıkta akla gelmektedir.

Bölgede giderek artan trendde büyük balık avı turu talebi başlamıştır. Müşteriler genel olarak üst gelir seviyesine sahip kişiler olmakla birlikte her ekonomik gruptan talepler olabilmektedir.

2.10. TÜKETİCİ SEGMENTLERİ

Genel olarak 18-70 yaş arası erkekler Sportif balıkçılık turlarına katılmak istemektedir.

Yerel Müşteriler.

Yurt içi Müşteriler.

Yurt dışı Müşteriler.

2.12. YATIRIMCININ KİŞİSEL ÖZELLİKLERİ

2.12.1. Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı	Proje Yöneticisi		
Adresi	1395 Sok: No:34/5 Kahramanlar Konak İzmir		
Telefon	+90 505 2388513	Doğum Yeri	İZMİR
e.mail:	serdargunseren@gmail.com	Doğum Tarihi	01.01.1966

2.12.2. Eğitim Durumu

Son Mezun Olduğu Eğitim Kurumu:	Ege Üniversitesi Tıp fakültesi		
	Yüksek Lisans: 9 Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Denizcilik İşletmeleri Ve Yönetim Anabilim Dalı Deniz Turizmi Uzaktan Eğitim Programı Programı		
Bölümü:	Tıp Fakültesi	Mezuniyet Tarihi:	Ege 1989
	Deniz Turizmi	Mezuniyet Tarihi:	-

Bildiği Yabancı Dil:	İngilizce Düzeyi:	İyi
	Almanca Düzeyi:	Temel
Bilgisayar Kullanma Deneyimi:	İleri düzey windows-office-Photoshop	

2.12.3. Çalıştığı İşler

- IGFA'da Representative
- Karaburun Devlet Hastanesi Acvil Servis.
- İzmir Halk Sağlığı Müdürlüğünde Ar_Ge Proje
- Urla Uluslararası Acil Afet Eğitim Ve Simülasyon Merkezi'de Yönetici
- İzmir Ambulans Servisi'de Ar-Ge Proje
- İzmir Göğüs Hastalıkları Hastanesi Başhekim Yard.
- İzmir İl Sağlık Müdürlüğü'nde Müdür Yard.
- İzmir İl Sağlık Müdürlüğü'nde Şube Müdürü

- Sakipaga / Sgs-Süt Ve Gıda San. A.Ş.'Da İş Yeri Hekimi
- Menemen Sağlık Grup Başkan Yardımcısı
- Ordu Ulubey Sağlık Grup Başkanı

2.12.4. Bilgi-Beceri ve Deneyimler

- Doktor;
- Deniz Turizmi Yüksek Lisans (devam ediyor)
- Yat Kaptanı (staj bekliyor)
- IGFA Türkiye Temsilcisi.
- Afet Ve Acil Durum Yöneticisi
- SCUBA Dalgıç
- GASE Eğitmeni (Gemi Adamı Sağlık Eğitimi)
- İlk Yardım Eğitmeni
- KBRN Eğitmeni.
- İş Yeri Hekimi

2.12.3. Yönetim ve Sahiplik

Alaçatı Sportif Balıkçılık Sportif Balıkçılık, denizcilik ve Deniz turizmi alanında tecrübeye sahip Proje Yöneticisi tarafından işletilecektir.

Proje Yöneticisi işinin her yönünü yönetecek ve Alaçatı Sportif Balıkçılığın temsilciliğini yapan balıkçı tekne ve rehberlerini denetleyecektir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETMENİN NİTELİKLERİ VE KURULUŞ DÖNEMİ PLANI

3.1. İŞLETMENİN YASAL STATÜSÜ

Şirketin oluşturacağı ciro ve vergi avantajları da göz önünde bulundurarak başlangıçta Şahıs şirketi olarak kurulum sağlanacaktır. Bu arada Deniz Turizmi Araçları Turizm İşletmesi Belgesi ile ilgili girişimler Turizm İl Müdürlüğü Nezdinde yapılacak.

3.2. İŞİN KURULMASI İÇİN ALINMASI GEREKLİ İZİNLER, RUHSATLAR VE DİĞER RESMİ DOKÜMANLAR

3.2.1. Amatör Balıkçı Belgesi (abb) Nedir?

Amatör balıkçılık yapmak isteyen gerçek kişiler, “4/2 Numaralı Amatör (Sportif) Amaçlı Avcılığı Düzenleyen Tebliğ 2016/36” kapsamında söz konusu tebliğle getirilen yasak, sınırlama ve sorumluluklara uymak şartıyla amatör balıkçılık yapabilirler. Bu kişilere müracaatları halinde amatör balıkçılıkyaparken yanında bulundurmaları istemeleri durumunda veriliş tarihinden itibaren 5 yıl geçerli olmak üzere, İl ve İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüklerince “Amatör Balıkçı Belgesi” verilir, Bu belgenin alınması veya avcılık sırasında bulundurulması zorunlu değildir.

3.2.2. Yabancı uyruklu kişilerin amatör balıkçılık yapabilmesi ne şekilde olur?

Ülkemizde devamlı olarak ikamet eden, resmi misafir veya geçici olarak görevli bulunan yabancı uyruklular Misafir Amatör Balıkçı Belgesi ile avlanabilirler.

3.2.3. Misafir Amatör Balıkçı Belgesi Nasıl Temin Edilir ?

İl ve İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlükleri tarafından, her yıl belirlenen bir bedel karşılığında 2 yıl süre ile geçerli olmak üzere Misafir Amatör Balıkçı Belgesi verilir.

3.2.4. Denizlerimizde Amatör Balıkçılık Yaparken Avlayamayacağım Türler, Avcılık Yapabileceğim Yerlere İlişkin Yasaklar Ve Kullanabileceğim Av Vasıtaları İle Yöntemleri Hakkında Bilinmesi Gerekenler Nelerdir?

Denizlerimizde yapacağınız amatör su ürünleri avcılığına ilişkin;

- a. Yer yasaklarına,
- b. Av vasıtaları ve yöntemleriyle ilgili düzenlemelere,
- c. Türlerle ilişkin yasaklamalara,

“4/2 Numaralı Amatör (Sportif)Amaçlı Su Ürünleri Avcılığını Düzenleyen Tebliğ”(Tebliğ No.:20016/36)’e ulaşarak gerekli bilgilere ulaşabilirsiniz.

3.2.5. Yabancı Turist Kişilerin Amatör Balıkçılık Yapabilmesi Ne Şekilde Olur?

Denizlerimizde tekne ile avlanmak isteyen yabancı amatör balıkçılar, “Amatör Balıkçılık Turizm İzni”ne sahip olanlar vasıtasıyla ve “Avlanma Pulu” almak suretiyle avlanabilirler. Yabancı uyruklu amatör balıkçılar ise; herhangi bir izin, belge veya avlanma pulu almaksızın; amatör balık avcılığıyla ilgili derneklerinin sportif balık avcılığı yarışmaları kapsamında ya da denizlerimizde sadece karadan olmak ve 4/2 Numaralı Amatör (Sportif)Amaçlı Su Ürünleri Avcılığını Düzenleyen Tebliğ”(Tebliğ No.:20016/36)’de geçen kurallara uymak kaydı ile avlanabilirler.

3.2.6. Amatör Balıkçılık Turizm İzni Kimlere Verilir?

Amatör balıkçılık turizmi faaliyetinde bulunacak olan vergi mükellefi gerçek ve tüzel kişilere, alındığı tarihten itibaren 2 yıl geçerli olmak üzere İl/İlçe Kültür ve Turizm Müdürlükleri’nce amatör balıkçılık turizm izni verilir.

3.2.7. Amatör Balıkçılık Turizm İzni’ne Sahip Kişilerin Sorumlulukları Nelerdir?

Bu belge sahibi gerçek ya da tüzel kişiler, avlandıkları amatör balık avcılarının “4/2 Numaralı Amatör (Sportif)Amaçlı Su Ürünleri Avcılığını Düzenleyen Tebliğ”(Tebliğ No.:20016/36)’de belirtilen kurallara uygun olarak avlanmasından

sorumludur. Adı geçen Tebliğ ile belirlenen kurallara aykırı olarak balık avlatan avlanmasına engel olacak tedbirleri almayanların belgesine el konularak iptal edilir. İki yıl süre ile yeni belge verilmez.

3.2.8. Avlanma Pulu Nasıl Temin edilir?

Amatör balıkçılık turizm iznine sahip olanlar, İl/İlçe Kültür ve Turizm Müdürlükleri'nden, her balık avı partisine katılacak her bir yabancı amatör balık avcısı için her yıl belirlenen bir bedel karşılığında avlanma pulu almak zorundadırlar. Avlanma pulu verildiği günden itibaren 3 gün için geçerlidir.

3.3. ŞİRKET KURULUŞU

Günümüzde bir çok insan kendi kendi işin kurmanın hayalini yaşıyor.

İşin ve şirket türünün seçilmesi, Şirket kuruluş işlemleri ve mali mevzuata uygun işlem yapmanın zorlukları nedeni ile henüz yolun başında şirket kurmaktan vaz geçebiliyorlar.

Bu yazımızda girişimcilerin şirketleşme süreciyle ilgili merak ettiği soruları tüm yönleriyle yanıtlaya çalışacağız.

Yazımızda genel hatları ile **Şahıs firması, Limited ve Anonim Şirket kuruluşunu** tüm süreçleriyle sizlerle paylaşacağım. Marka konumlandırma, kurumsal görünüm, sınırlı sorumluluk ve itibar için şirket kurmak artık yatırımcılar ve girişimciler için vazgeçilmez hale gelmiştir. Şirketleşme sürecinde 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri dikkate alınmalıdır.

Şirket Kuruluşu Aşamaları

1. Mali Müşavir

Öncelikle **şirket kurmaya** karar verildiğinde işinin uzmanı olduğunu düşündüğünüz bir Mali Müşavir ile görüşmeli ve işlemlerinizin sizin adınıza yapılması, takip edilmesi konusunda anlaşmalısınız.

Mali Müşavirler gireceğiniz sektörün vergilendirme sürecine ve gerekliliğine göre başlangıçta sizleri yönlendirecektir. Yine yapmak istediğiniz işin vergisel avantajları ve Koskeb destekleri hakkında da sizi yönlendirecektir.

Bu süreçte ayrıca ticari faaliyetinizle ilgili olarak aylık muhasebe işlemlerinizin takip edilmesiyle ilgili olarak sözleşme yapmak gerekmektedir.

2- Şirketin Türünün Seçilmesi

Şirket tipinin Şahıs firması mı yoksa sermaye şirketi mi olacağına karar verilmeli. “Şahıs”, “Limited” ya da “Anonim” olmasına göre getirdiği sorumluluklar, avantajlar ve dezavantajlar değişkenlik gösterecektir.

Şahıs İşletmesi Kurmak Mı Daha Avantajlı? Şirket Kurmak Mı?

Şahıs İşletmesi Kurmanın Başlıca Avantajları

- Şirket Kurarken Sermaye şartı yok.(İşin büyüklüğüne göre yeterli olası kâfi)
- Şahıs İşletmeleri küçük ölçekliyse sadece işletme defteri tutarak kuruluş masraflarını önemli ölçüde azaltıyorlar. Büyük ölçekli işletme kuracaklarsa tutmak zorunda oldukları yevmiye, defteri kebir ve envanter defteri dışında Şirketlerde olduğu gibi Pay defteri, Yönetim Kurulu Karar defteri, Genel Kurul Toplantı ve Müzakere Defteri tutmayacaklar. Bu da kuruluş masraflarını azaltıyor.
- Şahıs İşletmelerini kurmak ve tasfiye etmek için daha az zaman ve emek harcıyor ve maliyeti düşük.
- Şahıs işletmesinde sermaye, kâr dağıtımını gibi kavramlar olmadığı gibi **ticari faaliyetine şahıs firması olarak devam eden gelir vergisi mükellefleri kâr kullanımına bağlı herhangi bir vergi yükü ile karşılaşmamaktadır.** Sene sonunda çıkan karın paylaşılması veya işletmeden çekilmesi hallerinde ayrıca bir stopaj ödemeyecekler.

Dezavantajları;

- Vergi ve SGK borçlarında şahıs borçlardan tüm mal varlığı ile de sorumlu tutuluyor.
- Şahıs işletmelerinde elde ettikleri kardan alınan vergi oranı artan orana tabi tutuluyor. Bu da şahıs işletmesinin daha çok vergi ödemesine sebep olabiliyor. Vergi

dilimlerine göre % 15'den başlayan vergi oranı karlılıkları arttıkça % 35 oranına kadar çıkabiliyor.

Şirket Kurmanın (Limited ve Anonim Şirket) Başlıca Avantajları ve Dezavantajları;

· Tek kişiyle anonim veya limited şirket kurabilirsiniz. Ortak alarak ileride anlaşmazlığa düşüp risk taşımanıza gerek yok.

· Sermaye Limited şirketlerde minimum 10.000,00 TL, Anonim şirketlerde 50.000,00 TL oldu. Bu sermayenin $\frac{1}{4}$ 'ünü şirketi kurmadan önce bankaya bloke ettireceksiniz. Geri kalan $\frac{3}{4}$ 'ünü ise şirketin tescilini izleyen 24 ay içersin de ödeyebilirsiniz.

· Vergi ve SGK borçlarında Limited şirketlerde müdürden tahsil edilemeyen vergi ve SGK prim borçlarından ortaklar TÛM MALVARLIĞIYLA sorumlu. Anonim şirketlerde ise yönetim kurulu üyesi olmayan şirket ortağının Vergi ve SGK prim borçlarından hiçbir sorumluluğu bulunmamakta.

· Limited şirketlerde kaç yıl geçerse geçsin hisse devrinden elde edilen gelirden DEĞER ARTIŞ KAZANCI olarak gelir vergisi hesaplanıyor. Anonim şirketlerde satın alındıktan sonra en az iki yıl elde tutulan pay senetlerinin satışından vergi alınmıyor.

· Limited şirketlerde hisse devrinin genel kurul onayı ile noterden yapılması ve ticaret siciline tescili zorunlu. Anonim şirketlerde ise hisse devrinin noterden yapılma ve ticaret siciline tescil ettirilme zorunluluğu yok.

· Şirketlerde ana sözleşme değişiklikleri kolaylaştırıldı. Limited şirketlerde esas sermayenin üçte ikisini temsil eden ortaklarının kararı ile yapılabilir. Anonim şirketlerde ise şirket esas sermayesinin yarısını temsil eden ortaklar kararı ile yapılabilir.

· Hisse devrinde sadece Limited Şirketlerde noterlerce maalesef hisse değerinin binde 8,25 oranında damga vergisi alınıyor. Devir sözleşmesinin feshinde ise, devir konusu hisse değeri üzerinden binde 1,65 damga vergisi ve her bir imza içinde binde 0,99 harç ödenmesi gerekiyor. Anonim şirketlerde böyle bir problem yok. Ayrıca Anonim şirketlerde pay senedi devri işlemi de damga vergisi ve harca tabi değil.

· Anonim şirketi kurarken işletme ve kurma faaliyetleri Limited şirketle kıyaslandığında daha masraflı.

· Hem Anonim hem de Limited Şirketlerde mali kardan alınan vergi oranı sabit. Karlılık ne olursa olsun elde edeceği kardan sadece % 20 vergi oranı üzerinden vergi ödüyorlar. Ancak Yıl sonunda kar dağıtımı yaparsa, dağıtılacak kar %15 kurum stopajına tabi.

Yukarıdaki açıklamalara göre Anonim şirket kurmak daha avantajlı konuma geçmek isteyenler için tercih sebebi olacak.

3. Şirket Ana Sözleşmesi Hazırlanması

Şirket için ana sözleşme oluşturulurken şirketin özelliklerini, unvanını, adresini, müdürünü, sermayesini, kar dağıtımını vb. konularının neler olacağı kararlaştırmamız gerekir. Şirketin **temel kaynağı ana sözleşmelerdir.**

Önce ana sözleşmenin hazırlanması için gerekli bilgileri sırasıyla listeleyelim;

- Şirket unvanı belirlenmeli
- Şirket ortakları ve hisse tutarları belirlenmeli, Tüm Şirket türleri için minimum 1 ortak yeterlidir.
- Şirketin merkez adresi belirlenmeli
- Şirket müdürünün / temsilcinin kim olacağı belirlenmeli
- Sermaye ve payları belirlenerek yazılmalı, 1/4' i peşin ödenmeli ve kalan kısmın ne şekilde ödeneceği belirlenmelidir.
- Sermaye büyüklüğünün şirketin hayatını devam ettirebilmesi için yeterli gelir sağlayıncaya kadar geçen süre içinde nakit ihtiyacını karşılayacak kadar olması beklenir.
 - Şahıs Firması için sermaye tutarı sizin belirleyeceğiniz bir tutar olabilir. (1.000,00 TL - 5.000,00 TL arası gibi.)
 - Limited için **Minimum sermaye tutarı 10.000,00 TL'dir.**
 - Anonim Şirket için **Minimum sermaye tutarı 50.000,00 TL'dir.**
- Şirketle ilgili ilanların nasıl yapılacağı belirlenmeli
- Şirketten ayrılmanın, imtiyazlı hissenin olup olmayacağını ve kar dağıtımının detayları belirlenmeli

4. Ana Sözleşmenin Noterde Onayı

Şirket ana sözleşmesi Mali Müşavir tarafından hazırlandıktan sonra [MERSİS](#) sistemine aktarılır, sistemin ilgili bölümlerine madde madde bilgiler girildikten sonra onay aşamasında kayıt numarası alınır. Alınan kayıt numarası ile notere gidilerek kayıt numarası iletilir ve 6 adet ana sözleşme noter huzurunda ortaklar tarafından imzalanarak onaylatılır, teslim alınır. Noterde ayrıca şirketi temsile yetkili kişi Ticaret Sicil Memurluğu'na iletmek üzere tescil talepnameşi (imza beyanı) hazırlar. Vergi dairesine işe başlama bildirimini sürecinde iletmek üzere noter onaylı kimlik suretinde düzenlenmelidir.

- * Müdürlerin şirket unvanı altında imza beyannamesi (2 nüsha)
- * Kurucular tarafından imzalanmış kurucular beyanı
- * Dışarıdan seçilen müdürler için görevi kabul ettiğine ilişkin imzaları noter onaylı belge.

Bu belgede yerleşim yeri, uyruğu, T.C. vatandaşı ise kimlik numarası, yabancı uyruklu ise vergi numarası veya yabancılara mahsus kimlik numarası belirtilmeli, yabancı uyruklu ise ekinde noter onaylı pasaport sureti ve ikameti Türkiye'de olan yabancı uyruklu için onaylı ikamet tezkeresi eklenmelidir.

* Tüzel kişinin müdürlüğe seçilmesi halinde, tüzel kişi adına ve tüzel kişi tarafından belirlenen gerçek kişinin adı-soyadı, adresi, uyruğu ve T.C. kimlik numarasını (yabancı uyruklularda vergi numarası veya yabancılara mahsus kimlik numarası) içerecek şekilde yetkili organ kararı ile tüzel kişi tarafından belirlenen gerçek kişinin yabancı uyruklu ve Türkiye'de ikamet ediyor olması halinde ise, ikamet tezkeresi ve Türkçe tercümeli noter tasdikli pasaport sureti

* Tüzel kişi müdürün yabancı uyruklu olması halinde tüzel kişinin güncel sicil kayıtlarını içeren belge

(Bu belgenin, şirketin tabi bulunduğu ülkedeki noterler tarafından ve o ülkedeki Türk Konsoloslugu veya Türkiye'deki Dışişleri Bakanlığı tarafından ya da Yabancı Resmi Belgelerin Tasdiki Mecburiyetinin Kaldırılması Sözleşmesi hükümlerine göre onaylanmış ve bunların noterden onaylı Türkçe çevirilerinin de yaptırılmış olması gerekir.)

5. Potansiyel Vergi Kimlik Numarası ve Banka Süreci

Şirket ana sözleşmesi ile vergi dairesine gidilerek **potansiyel vergi kimlik numarası** alınır.

(MERSİS sistemine geçen yerlerde mersis üzerinden temin ediliyor.)

Bu numara şirket tescil edildikten sonra şirketin geçerli vergi numarası olacaktır. Ancak kuruluş aşamasında bankaya şirket sermayesinin 1/4'ünü yatırabilmek için potansiyel vergi nosuna ihtiyaç vardır. Bankaya gidilerek ortaklar tarafından **şirket adına sermayenin %25'i bloke ettirilir** ve bankadan ilgili ticaret sicil memurluğuna hitaben bilgi yazısı alınır. Bloke tutarı şirket tescil olduktan sonra şirket işlemlerinde kullanılmak üzere nakit çekilebileceği gibi açılacak şirket hesabına da aktarılabilir .Aynı zamanda rekabet kurumu payı da yatırılarak dekontu alınmalı ve Ticaret Sicil Memurluğu'na iletilmelidir.

6. Belgelerin Tamamlanması ve Ticaret Siciline İletilmesi

Ticaret Odası Şirket Kuruluşu İçin Gerekli Belgeler

- Noter onaylı ana sözleşme 3 adet / yabancı sermayeli şirket kuruluşu için 4 adet
- Şirket Yetkilisi İmza Beyanı 2 adet
- Oda kayıt beyannamesi (Ortakların fotoğrafları yapıştırılmalı)
- Şirket Kuruluşu Başvuru Formu 3 adet
- Kurucu ortaklar bilgi formu
- Sermayenin asgari bloke tutarının yatırıldığına dair banka yazısı
- Rekabet Kurumu payı banka dekontu

Gibi belgeler tamamlandıktan sonra bağlı bulunulan [Ticaret Siciline](#) iletilir, bu süreçte ilgili harçlar başvuru esnasında yatırılmalıdır. Başvuru onaylandıktan sonra tescil yazısı, sicil tasdiknamesi ve faaliyet belgesi alınmalıdır.

7. İmza Sirkülerinin Hazırlanması

Şirket ana sözleşmesinin Ticaret Sicilinde tescilinden sonra şirket tüzel kişilik kazanmıştır. Şirketi temsil edecek olan şirket müdürü böylece noterde şirket unvanı altına

atacağı imza örnekleriyle **imza sirkülerini** hazırlatabilir. İmza sirküleri şirket adına yapılacak tüm işlemlerde gerekecektir. Şirketin tescil edildiği gün **yasal olarak zorunlu olan tüm defterler noterde tasdik ettirilmelidir.**

8. Defter Tasdikleri

A. Şahıs Şirketlerin Tasdik Ettirmesi Gereken Defterler;

İşletme hesabı esasında tutulacak defter:

- İşletme Hesabı defteri.

Serbest Mesleklerde Defter Tutma:

- Serbest Meslek kazanç defteri (Madde 210)
- Zirai Kazançlarda İşletme Defteri:
- Çiftçi İşletme Defteri (Madde 213)

B. Limited Şirketlerin Tasdik Ettirmesi Gereken Defterler;

- Defter-i Kebir
- Yevmiye Defteri
- Envanter Defteri
- Genel Kurul Karar Defteri
- Ortaklar Pay Defteri
- Müdürler Kurulu Defteri (1'den fazla müdür varsa gereklidir.)

C. Şirketlerin Tasdik Ettirmesi Gereken Defterler;

- Defter-i Kebir
- Yevmiye Defteri
- Envanter Defteri
- Yönetim Kurul Karar Defteri
- Ortaklar Pay Defteri
- Damga Vergisi Defteri

9. VERGİ DAİRESİ İŞE BAŞLAMA BİLDİRİMİN VERİLMESİ VE KAYIT İŞLEMLERİ

Şirketin tescilinden sonra aşağıdaki belgelerle birlikte faaliyet alanında bulunulan vergi dairesine başvuruda bulunulur;

- Noter onaylı ana sözleşme
- Noter onaylı imza sirküleri
- Kira Kontratı (veya Tapu Fotokopisi)
- Şirket tescil yazısı ve sicil tasdiknamesi aslı
- Şirket ortaklarının ikametgahları
- Kimlik Asılları veya Onaylı Suretleri
- Şirket ortaklarının noter tasdikli kimlik örnekleri

İlgili [vergi dairesi](#) yukarıda yazılı belgelerde bulunan bilgilere dayanarak şirketin adresini kontrole gider ve bir **yoklama tutanağı** düzenleyerek şirket yetkilisinin imzasını alır. Bu tutanak sonrasında şirket vergi dairesinden **Vergi Levhası** talep edebilir.

• Mali müşavir yetkisini kullanarak sözleşme yaptığı mükellefin vergi levhasını yoklamayı beklemede onaylayabilir. Bu işlem kuruluş süreci kısalttığı gibi işlemlerin hızlıca tamamlanmasını sağlar.

A-Müracaat; Bu evraklar ile birlikte vergi dairesine müracaat edilir. Kira kontratı ve smmm meslek sözleşmesine göre damga vergisi beyanı verilir ve tahakkuk eden tutar ödenir. Daha sonra Sicil servisine bütün evrakları teslim edilir. Açılış müracaatı tamamlanmış olur.

B-Yoklama ve Tescil; Bu işlemlerden sonra Vergi dairesi görevlileri işyerinize gelip gerçekten işyeri açıp açmadığınızı kontrol ederler ve size yoklama fişi tutarlar. Yoklama memurlarının işyerinize gelme süresi başvurunuzdan itibaren 2 yada 3 gündür. Yoklama memurunun size bırakacağı Yoklama fişi ile birlikte ertesi gün vergi dairesinin Sicil Servisinde kayıt işlemi tamamlanıp mükellefiyetiniz tescil edilir. Ve daha sonra vergi levhanızı internet üzerinden indirebilirsiniz.

C-Bağkur İşlemleri; Bu işlemleri yaptıktan sonra 4/b sigortalılığı için (Eski bağ-kura) SGK'na kayıt olmak. (SSK'lı değilseniz gerekmez) 4/b'li (Eski Bağ-kurlu) olmanız halinde her ay **524,36-613 TL**'de SGK'na prim ödersiniz.

D-Yazar Kasa İşlemleri; (Eğer perakende iş ile iştigal edecekseniz gerekmektedir.)

Öncelikle vergi dairesinden yazar kasa alımına ilişkin yazar kasa izin dilekçesini doldurup vergi dairesinden bu izni alırsınız. Daha sonra yazar kasa bayisine gidip gerekli işlemleri yapabilirsiniz. Satıcılar bu işlemleri zaten bilmektedirler.

Yazar kasa'nın Faturasının Fotokopisi,

Yazar kasa izin belgesinin Fotokopisi,

Yazar kasa'nın ilk fişi (Bunu satıcı ayarlar)

Yazar Kasa ruhsatının ilk 3 sayfasının fotokopisi (Hangi sayfaların fotokopisinin çekileceğini de satıcı bilir)

Bu evraklarla vergi dairesine gidip Ödeme kaydedici cihazlara ait yazar kasa kullanım belgesini onaylatabilirsiniz.

10. TİCARET ve SANAYİ ODASI İŞLEMLERİ

(Söz konusu şirket sanayici ise Sanayi Odasına kaydolmak durumundadır.)

- 1- Ticaret Odası Başvuru Formu
- 2- Ticaret Sicil Gazetesi
- 3- Müdür İmza Sirküleri
- 4- Noter tastikli ana sözleşme
- 5- Şirket ortaklarının nüfus cüzdanı suretleri
- 6- Şirket ortaklarının ikametgah ilmühaberleri

11. BELEDİYE İŞLEMLERİ:

- 1- İşyeri Açma ve İzin Ruhsatı çıkartınız.
- 2- Çevre Temizlik Vergisini Yatırınız.
- 3- Kira kontratınızı götürmeyi unutmayınız (işyeri sahibi sizseniz Tapu fotokopisi).
Büronuzun ya da işyerinizin m2 sini öğreniniz.

4- Ticaret Odası kayıt suretini götürünüz.

5- Vergi Levhanızı götürünüz.

6-Ticaret Sicili Gazetenizi götürünüz

12. TİCARİ FAALİYETİN BAŞLANGICI

Girişimci, yatırımcı tüm bu süreçlerden sonra artık ticari faaliyetine başlayabilir. Matbaadan fatura bastırıp, kaşe yaptırdıktan sonra, gerekli olan tahsilat ve tediye makbuzları gibi tüm belgelerini tamamladıktan sonra fatura da düzenleyebilir. Artık işin prosedür kısmı bitmiştir ve girişimcilik maharetlerinin sergileneceği işin zor kısmı başlamıştır. Girişimci bu süreçten sonra dilediği dernek, oda, birlik ve benzeri sivil toplum örgütlerine de üye olarak işinin gelişimine katkı sağlayabilir. Sigortalı işçi çalıştırması gerekiyorsa yine sözleşme imzaladığı Mali Müşavir aracılığıyla bu işlemlerini de yaptırabilir . Gerçekleştireceği faaliyetin gerekliliğine göre belediye ruhsatı için ilgili belediyeye başvuru da bulunabilir ve ruhsat talep edebilir.

13. KOSGEP ve Teşvikler

Kuruluşunu yapmadan önce KOSGEB'e kayıt olarak, destek ve hibelerden de faydalanabilirsiniz. Örneğin, sadece kuruluş aşaması için ödediğiniz paranın büyük bölümün geri alabilirsiniz. KOSGEB yeni girişimcilere 50.000,00 TL'ye kadar HİBE vermektedir. Ayrıca kredi ve eğitim imkanları da mevcuttur.

14. Şirket Kuruluşunun Maliyeti

Şirket kuruluşu süreçlerinde alacağımız profesyonel desteğe ve şirketin özelliklerine göre değişmekle birlikte **Ortak sayısı ve sermaye tutarı arttıkça ödenen harçlar ve hazırlanan evraklar artmaktadır.**

Önemli olan doğru adresten doğru hizmeti alabilmektir. Ticari faaliyet süresince her zaman desteğe ve danışmanlığa ihtiyacınız olacağı için **Doğru bir ekip ve Mali Müşavir** tercihiinde bulunmak son derece önemlidir.

Şirket kuruluş işlemlerinizin en hızlı şekilde sonuçlanması için profesyonel ekibimizle iletişime geçebilirsiniz.

3.3.1. DENİZ TURİZMİ ARAÇLARI TURİZM İŞLETMESİ BELGESİ TALEBİ

İSTENEN BELGELER

1.Başvuru dilekçesi: Bakanlıkça hazırlanmış [matbu dilekçe](#) doldurulur. Turizm işletmesi belgesi talebinde bulunan gerçek kişi veya temsile yetkili kılınan kişi tarafından isim, tarih ve adres belirtilerek, tüzel kişi ise, tüzel kişiliği temsile yetkili kişi veya kişiler tarafından isim, adres, tarih ve tüzel kişilik unvanı belirtilerek imzalanır.

2.Teminat: Deniz turizmi aracı işletmeleri, Yönetmeliğin 50 nci maddesi uyarınca, müşterilerine sunacakları hizmetler ve faaliyetleri nedeniyle yapacakları işlemlerden doğacak yükümlülüklerine karşılık teşkil etmek üzere miktarı Bakanlıkça tespit edilecek miktarda Bakanlık emrine kati ve süresiz banka teminatı mektubunu veya Merkez Bankası Kültür ve Turizm Bakanlığı Merkez Saymanlığı hesabına para bloke edildiğine dair makbuzu Bakanlığa vermek zorundadır.

3.Sigorta poliçesi: Deniz turizmi araçları işletmelerinin, Yönetmeliğin 51 inci maddesi uyarınca belgelerinde belirtilen deniz turizmi araçlarının mürettebatına, ziyaretçilerine ve üçüncü kişilere verebileceği zararları kapsayan sigorta yaptırımları zorunludur. Kasko sigortası bu hükümleri kapsıyorsa başka sigorta belgesi aranmaz.

4.Kayıt ve tescil belgesi: İşletme belgesi kapsamında çalıştırılacak deniz turizmi aracına ilişkin, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı ilgili Liman Başkanlığından alacakları gemi sicil tasdiknamesi veya Bağlama Kütüğü Ruhsatnamesi istenir.

5.Kira sözleşmesi: Kiralık deniz turizmi araçları için araç sahibi ve şirket yetkilisi arasında bir yıldan az olmamak kaydı ile yapılan kira sözleşmesi istenir.

6.Denize elverişlilik belgesi: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı ilgili Liman Başkanlığınca verilen denize elverişlilik belgesi istenir.

7.Gümrük giriş beyannamesi: Deniz turizmi aracı ithal edilmesi halinde, ilgili Gümrük Müdürlüğünce düzenlenecek onaylı gümrük giriş beyannamesi istenir.

8.İşletme müdürü: Deniz turizmi aracı işletmelerine Yönetmeliğin 33 üncü maddesindeki nitelikleri haiz işletme müdürü atanır. Bu kişilerin Türk vatandaşı olması,

5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa muhalefetten, 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanununun 36 ncı maddesi veya 1618 sayılı Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanununun 30 uncu maddesinde yer alan suçlardan ve organize suçlardan cezalı olmadıklarına ilişkin adli sicil kaydı ve yüksekokul mezunu olduğuna dair belge istenir. İşletme müdürünün lise mezunu olması durumunda tahsil belgesinin yanı sıra denizcilik veya turizm sektöründe en az üç yıl çalıştığına ilişkin belgenin ibrazı gerekir. İşletme müdürü, Yönetmeliğin 32 nci maddesinde büro kurmak zorunda olan deniz turizmi aracı işletmelerinde aranır.

9.Vekaletname: Talep sahibi tarafından talebine ilişkin işlemleri yürütmek üzere görevlendirilen kişiye, noter aracılığı ile verilen yetkilendirme yazısı istenir.

10.Muvafakatname: Ortaklardan birinin veya birkaçının adına yatırımcı veya işletmeci olarak belge düzenlenmesinin talep edilmesi halinde bu hususta ortaklar arasında düzenlenen muvafakatname istenir.

-Yüzer otel ve yüzer lokanta olarak hizmet verecek deniz turizmi araçlarında yukarıda istenilen belgelere ilave olarak deniz aracının hareket kabiliyetine göre aşağıda belirtilen belgeler de istenir.

11.Güzergah haritası: Yönetmeliğin 26 ncı maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendinde yer alan kendiliğinden yüzer deniz turizmi aracının demirleme ve bağlama yerleri ile mola duraklarını ve dolaşacağı güzergahı belirten Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı ilgili Liman Başkanlığınca onaylanmış harita istenir.

12.İşletme izni yazısı: Kendiliğinden hareket etme kabiliyeti olmayan yüzer otel veya yüzer lokanta hizmeti veren deniz turizmi araçları için bağlama izin yazısı istenir.

13.Can ve mal güvenliği uygunluk yazısı: Kendiliğinden hareket etme kabiliyeti olmayan yüzer otel veya yüzer lokanta hizmeti veren deniz turizmi araçlarının can ve mal güvenliği ve deniz mevzuatı yönünden uygunluğunu belirten Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı ilgili Liman Başkanlığınca verilen yazı istenir.

14.Yeterlilik belgesi: Su altı ve su üstü faaliyetinde bulunacak işletmelerin ilgili mevzuat gereği yeterli olduğunu belirten mahalli Sportif Turizm Kurulu tarafından düzenlenecek belge istenir.

Notlar:

- Bakanlığımıza, belgelerin aslı veya aslını vermeye yetkili mercii tarafından aslı gibidir onaylı suretleri veya noterce onaylanmış suretleri ile yazılı olarak başvurulur. İstenilen

belgelerin aslının getirilmesi halinde ise, belgenin ibraz edilen belgeye uygunluğu kontrol edildikten sonra, ilgili görevli tarafından isim ve unvan yazılarak tasdik edilir.

- Türkiye Ticaret Sicili Gazetesindeki adresle başvuru dilekçesindeki adresin aynı olması gerekir.

- Bakanlığa verilen evrak bilgilerinde değişiklik olması durumunda, bu değişiklikleri kapsayan ve son durumu gösterir belgeler Bakanlığa ayrıca verilir.

İŞLEM SÜRECİ

- Başvurusu Bakanlıkça uygun bulunan deniz turizmi araçlarının Deniz Turizmi Yönetmeliği'nin ilgili hükümlerine göre denetimi yapılır.
- Denetim sonucu olumlu ise Makam Onayı alınır.
- Belge ücretlerinin Bakanlığımızca belirlenen hesaplara yatırıldığına ilişkin belgelerin ibraz edilmesinden sonra, deniz turizmi araçları turizm işletmesi belgesi düzenlenir.
- İlgili kurum ve kuruluşlara gerekli duyuru yapılır.
- Her yıl yenilenmesi gereken süreli evrakların Bakanlığımıza gönderilmesi gerekmektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETMENİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI

4.1. İŞİN BULUNDUĞU SEKTÖR / ALT SEKTÖRLER VE ÖZELLİKLER

İş fikri Turizmi sektörü ve onun altında yer alan Deniz Turizmi alt sektöründe yer almaktadır.

50'yi aşkın yıldır dünyanın en hızlı büyüyen sektörlerinden biri olan turizm, günümüzde telekomünikasyon ve enformasyondan sonra 21. yüzyıla damgasını vuran, dünyanın üç temel hizmet sektörlerinden biri durumundadır.

WTO (Dünya Turizm Örgütü) verilerine göre 2020 yılında uluslararası turizm hareketlerine katılan kişi sayısının 1,6 milyara ve turizm gelirlerinin de 2 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. Sonuçta, hızla büyüyen turizm pazarından en büyük

payı almak isteyen ülkeler arasındaki rekabet buna paralel olarak artmakta, bu çerçevede politika ve stratejiler geliştirilmektedir.

Turizmi sektörü ve onun altında yer alan Deniz Turizmi alt sektöründe ve kıyısız alanlarda ilgi çeken rekreasyonel aktivitelerden biri olarak Amatör Balıkçılık son yıllarda ülkemiz turizmi için oldukça önemli bir potansiyel oluşturmaktadır.

İnsanlar refah düzeyleri arttıkça eğlenceye, boş vakit geçirme aktivitelerine, sportif amaçlı uğraşılara daha çok zaman ve para ayırmaktadır. Doğayla iç içe yapılan Amatör Balıkçılık, birçok kıyısız ülkede bu uğraşmaların başında gelmektedir. Sutinen ve Johnston (2003), Amatör balıkçılığın, Kanada, İtalya, İspanya, Japonya, Avustralya ve Amerika Birleşik Devletleri gibi bayağı birçok ülkede gerçekleştirilen popüler bir deniz rekreasyon aktivitesi olduğunu bildirmektedir.

Artan halk ilgisine ve önemine rağmen, Amatör balıkçılığın hem sosyo-ekonomik hem de deniz kaynakları üzerine etkileri günümüze kadar oldukça göz ardı edilmiştir (Gaudin ve De Young, 2007; Ünal ve diğ., 2010).

Amatör balıkçılık gelişmiş ülkelerde milyarlarca dolarlık bir ekonomi yaratırken, birçok geçiş ülkesi (Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, Orta Amerika) ve bazı gelişmekte olan ülkelerde de sosyal ve ekonomik bir araç olarak ortaya çıkmaktadır (Parkkila ve diğ., 2010). Günümüzde, toplam Amatör balıkçı sayısı **700 milyon** civarında tahmin edilmektedir ve Amatör balıkçılık, küresel balıkçılığın önemli bir bileşeni olarak giderek artan ekonomik, sosyokültürel ve ekolojik önem taşımaktadır (Pawson ve diğ., 2008; Mora ve diğ., 2009; Ihde ve diğ., 2011).

4.2. GEREKÇE VE DAYANAKLAR

Tüm bunların bir parçası olan Deniz Turizmi ve dolayısıyla da Rekreasyonel Balıkçılık anlamında, yaklaşık 8,300 km. uzunluğunda sahilleri, tarih ve kültür zenginliği, farklı coğrafi özellikler ile birlikte oluşan iklim çeşitliliği ile Türkiye biyolojik açıdan önemli bir çeşitliliğe sahiptir. Dolayısıyla da, özellikle deniz ve doğa turizmi için çekici bir konuma gelmektedir.

Bir Deniz Turizmi ürünü olarak Rekreasyonel Balıkçılık ise; birçok insana hoşça vakit geçirme, stres atma, spor yapma, canlıları tanıyarak doğayla bütünleşme ve hatta denizciliğin temellerini öğrenme gibi olanaklar sağlayan ve

bu etkinliği yapan ilgi gruplarının dikkate değer miktarlarda para harcayarak geręekleřtirdikleri rekreasyonel bir faaliyet olarak kabul edilir.

Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve Avustralya'da yürütülen alışmalar, Amatör avcılığın bu ülkelerde milyonlarca insan tarafından yapıldığını ve büyük bir ekonomi oluşturduğunu göstermektedir.

Rekreasyonel balıkçılığın “getiri olarak” ülke ekonomilerine katkısı, artık birçok ülkede ticari balıkçılığını zaman zaman aşabilmektedir, dolayısıyla aşırı kısıtlanmamalı, tersine daha da önemsenerek teşvik edilmelidir.

Ürünün satışının yasak olduğu ve herhangi bir ticari kaygı gütmeksizin yapılan bu boş zaman geçirme aktivitesi her geçen gün artan bir ilgi görmekte ve katılımcı sayısı giderek artmaktadır.

Amatör balıkçılık, gerçekleştirildiği bölgede doğrudan ve dolaylı ilişkili olduğu sektörlerde ekonomik bir aktivite yaratır (SFITUM, 2004). 19 Avrupa ülkesinde % 9,5 oranla toplamda 44,8 milyon Amatör balıkçı bulunmaktadır. Avrupa'da Akdeniz'e kıyısı bulunan ülkelerde, Amatör balıkçılık yalnızca kaynaklar üzerindeki baskıyı artıran önemli bir boş zaman aktivitesi değil, aynı zamanda Avrupa'da yıllık 25 milyon Amatör balıkınının 25 milyar Avro harcadığı, bilimsel açıdan oldukça az araştırılmış bir ekonomik aktivitedir. (Hickley ve Tompkins, 1998, Dillon, 2004; Gaudin ve De Young, 2007).

Benzer Şekilde, Amerika'da tatlı ve tuzlu sularda gerçekleştirilen Amatör balıkçılık çok önemli bir ticaret ve istihdam kaynağıdır. Sadece ABD genelinde, 65 milyona yakın kayıtlı Amatör balıkçı ile, 18 milyar dolar gelir, 52,4 milyar dolar satış, 30 milyar dolar katma değer, 72 milyar dolar seyahat, ve 370,000 kişilik istihdam neticesinde, sektörün ekonomiye konsolide katkısı 220 milyar dolar civarında olmaktadır. (NOAA, 2013).

Bunu aynı kriter ve yöntemlere dayanarak dünya genelinde değerlendirecek olursak, yukarıdaki ABD rakamlarına Diğer Amerikalılar, Kanada, Avrupa, Japonya, Avustralya, Y.Zelanda, gibi sektörde gelişmiş bölgeleri de ilave edersek, **500 milyar doları aşkın** bir “ekonomiye katkı” rakamı telaffuz edilebilir.

Amatör Balıkçılık, Türkiye'de de ilgi görmekte, i sular yanı sıra kıyı ve deniz alanınca zengin, farklı ekosistemleri ve ekonomik aktiviteleri barındıran ülkemizde biyolojik, sosyal ve ekonomik yönlerden antropojenik etkiler ortaya

çıkarmaktadır. Konuyla ilgili yeterince çalışma olmasa da Amatör balıkçılığın Türkiye'de de önemli bir ekonomik potansiyel yarattığı bilinmektedir (Ünal ve diğ., 2010, Tunca ve diğ., 2012).

Deniz Turizmi'nin bir ürünü olarak Rekreatif Balıkçılık, Avrupa, Japonya, Amerika(lar), Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda'da ciddi bir sektör haline almıştır. 3 tarafı denizlerle kaplı ve 8,300 km kıyaya sahip bir Akdeniz ülkesi olan Türkiye'de ise

Rekreatif balıkçılık uzun yıllardır yapılmasına rağmen henüz birkaç yıldır tanınmaya başlayan ve sevilerek hızla yaygınlaşan bir turizm aktivitesidir.

Bu doğrultuda, Türkiye'de turizmin çeşitlendirilmesinde ve özellikle kıyusal alanların gelecekteki sürdürülebilir gelişiminde Rekreatif Balıkçılık büyük önem taşımaktadır.

Kılıç'giller (Billfish) ve Ton'giller (Tuna) türlerinin avcılığı da dahil olduğu, **Big Game** (Büyük Av) ile **Offshore** (Açık Deniz) segmentleri, Amatör, Balıkçılığın **"Formula 1"** i sayılma noktasında olup, diğer iç sular ve kıyı balıkçılığının toplamına göre çok daha fazla gelir sağlamaktadır. Kılıç'giller (Billfish) ve Ton'giller (Tuna) Deniz Turizmi ile Rekreatif Balıkçılık çerçevesinde ele alındığında, hem ulusal hem de uluslararası boyutta varlıklı turistleri ülkemize çeken, hedef türlerdir.

Sadece ABD'de, 2011 yılında Rekreatif Balıkçılık sektörünün 65 milyon kayıtlı balıkçısı ile ülke ekonomisine kombine katkısı 210 Milyar \$ ile kişi başına 650\$ civarındadır. İken, aynı dönemde TR için bu rakamlar tahmini 3,5 milyon (1/20) balıkçısı ile 1 Milyar \$ (1/200) katkı ile kişi başına 10\$ (1/65) civarında idi; bu da **ülkemizde bu sektörün ne kadar ne kadar büyüyebileceği hakkında da fikir vermektedir.** (NOAA 2011, TackleTrade 2012, IGFA 2015).

4.3. İŞLETMENİN İLİŞKİ İÇİNDE OLACAĞI PIYASALAR VE TEMEL ÖZELLİKLERİ

4.3.1. İşletme

4.3.1.1. Turizm Tesisleri

1. Konaklama Hizmetleri Otel Motel ve pansiyonlar..
2. Ulaştırma Hizmetleri

3. Restoran hizmetleri
4. Marinalar
5. Sportif Balık Avı yarışma organizasyonları
6. Olta balıkçılığı ekipmanı ve sarf malzemesi satıcıları
7. Elektronik ekipman Bakım onarım ve satıcıları
8. Tekne Satıcıları
9. Tekne Bakım onarım ve ekipman satıcıları
10. Motor Bakım onarım ve satıcıları
11. Yakıt satıcıları
12. Yiyecek içecek satıcıları

4.3.2. Makine-Ekipman ve Araç Gereçlerin Sağlanacağı Piyasalar

1. Olta balıkçılığı ekipmanı ve sarf malzemesi satıcıları
2. Elektronik ekipman Bakım onarım ve satıcıları
3. Tekne Bakım onarım ve satıcıları
4. Motor Bakım onarım ve satıcıları
5. Yakıt satıcıları
6. Yiyecek içecek satıcıları

4.3.3. Önemli Hizmet Tedariklerinin Sağlanacağı Piyasalar

4.3.3.1. Yiyecek içecek satıcıları

Teknede kullanılacak yiyecek içecek doğrudan Port Villa Deniz Otel üzerinden sağlanacaktır..

4.3.3.2. Konaklama Hizmetleri

Öncelikel Port Villa deniz; Ant mare, port alaçatı otel, kapari otel,alkoçlar,solto alaçatı port lareda Otel v.b

4.3.3.3. Ulaştırma Hizmetleri

Yerel taksiciler ve İzmirde Transfer hizmetleri sağlayan firmalarla anlaşma yapılacak. VIP transfer dahil.

4.3.3.4. Restoran hizmetleri

Öncelikle Port Villa Deniz restoran. Niyazi veya Ferdi Baba Restoranlarla anlaşma yapılacaktır. Müşterinin talebine göre değerlendirilecektir.

4.3.3.5. Marinalar

Port Alaçatı Marina, Çeşme Marina, Didim Marina, Turgut Reis Marina Altınyunus Marina.

4.3.3.6. Muhasebe,

Mali Müşavir

4.3.3.7. Reklam

Web sitesi sosyal medya basılı materyal

4.3.3.8. Marka tasarımı

Profesyonel Şirket <http://www.incefikirler.com/tr>

4.3.3.9. Resmi işlem Başvuruları,

İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü

4.3.3.10. Temizlik Hizmetleri

Port Villa Deniz personeli.

4.4. İŞ GÜCÜNÜN SAĞLANACAĞI PİYASA

Turlar esnasında 1 kaptan rehber/egitmen ve 1 yardımcı personel standart olarak teknede yer alacaktır.

Kaptan teknenin bakım tutumu güvenliği, sevk ve idaresinden sorumludur.

Proje Yöneticisi sürekli olarak bu görevi üstlenecektir.

Rehber Balık avı turunun sevk ve idaresinden ve organizasyonundan sorumludur. Proje Yöneticisi Bu görevi sürekli olarak üstlenecektir.

Yardımcı personel: Çıkış ve yem hazırlığı, Yanaşma ve ayrılma, yemleme, olta donatma, balığın tekneye alınması dönüşte temizlik. iş ve işlemleri. yerel tecrübeli kaptanlardan tedarik edilecektir.

4.4.1. Ürünün Müşteri Kitlesi ve Bu Kitlenin Talep Özellikleri

4.4.1.1. Ürünün Müşteri Kitlesi

Alaçatı destinasyon olarak Türkiye'nin en çekici yerlerinden biridir. Deniz turizm aktivitelerinden biri olan rüzgar sörfü yanı sıra 10 yıldır sportif balıkçılık etkinlikleriyle ulusal ve uluslararası mecrada çekim merkezi haline gelmiştir.

Alaçatı Sportif Balıkçılık birçok kişi tarafından takip edilen ve Sportif balıkçıların severek hizmet aldıkları bir firma kimliğinde olacaktır.

Alaçatı Sportif Balıkçılık tüm katılımcıların istek ve arzularını karşılayan. Gerek yurt içi ve gerekse yurt dışı mecrada ilgi odağı olacak bir işletme kurumayı hedeflemiştir.

Hedef müşteri kitlesi değişim ve macera arzusu içinde olan yüksek gelirli katılımcıların yanı sıra bu hobiye para ayırabilecek her kesimden katılımcılar. Aileler, iş ve arkadaş grupları olacaktır.

Müşteri kitlesi genellikle 18-70 yaş arası Türkiyenin ileri gelen iş adamları veya özel şirket yöneticileri yanı sıra denize doğaya ve sportif balık avcılığına gönül vermiş doğa ve macera düşkünleridir.

4.4.1.2. Müşteri Kitlelerinin Talep Özellikleri

Ana talep: Deniz Doğa Güneş yanı sıra Öğrenme, Değişim, Macera, Başarı duygusu, rahatlama, Heyecan, keyif, kişisel tatmin.

Tüm gruplar için standart:

- Elegant servis, Kaliteli hizmet,
- Güler yüz ve Misafir perverlik,
- Başarılı av günü
- Güvenli ve korunaklı seyir,
- Kimsenin ulaşamayacağı yerleri görmek,
- Macera Yaşamak
- Balık Tutmak
- Keyif Almak
- Eğlenmek
- Öğrenmek
- Hava Atmak.
- Ailesiyle Güzel Bir gün yaşamak
- Deniz ve Doğayla iç içe olmak.

İlk etapta sunum yapacağınız bölgedeki müşterilerin nitelik ve nicelik bakımından özellikleri;

- Port Alaçatı Sakinleri;
- Otel Müşterileri
- Bölgesel Yerli Bireysel Müşteriler;
- Bölgesel Aileler
- Bölgesel olmayan Yerli-Yabancı Bireysel Müşteriler; Arkadaş Grupları;
- Bölgesel olmayan Yerli-Yabancı Arkadaş Grupları;
- Yerli-Yabancı Aileler;

Bölgedeki müşteri sayısı, gelir, yaş, cinsiyet özellikleri gibi demografik veriler 1. yıl sonunda istatistiki olarak çıkacaktır.

4.4.1.3. Talebin Oluşumunu Sağlayan Nedenler

Balıkçılık nesiller boyu en sevilen dinlence aktivitelerinden biri olmuştur, doğru öğretilip yapıldığında, pek çok kazanıma yol açmaktadır, rekreasyonel balıkçılık;

- Yeni dostlar kazandırır,
- Yeni sosyal çevre kurmanızı sağlar
- Doğa ile bir bağ oluşturur
- Doğa farkındalığınızı arttırır,
- Sabrınızı ödüllendirir
- Bir balık yakaladığımızda, size müthiş bir başarı hissi verir.

İşte bu sebeplerden dolayı balıkçılık hem erişkinler hem de çocuklar için de muhteşem bir doğasal aktivitedir.

Rekreasyonel balıkçılığın insanlara yaşattığı deneyimler onların doğaya ait oldukları hissini verir ve bu da kişilerin gezegeni koruma sorumluluğunu almalarını sağlar. IGFA çatısı altında Alaçatı Sportif Balıkçılık olarak süregelen hedefimiz müşterilerimizi bilgilendirmek gençleri eğitmek ve onların sadece kendi nesilleri için değil gelecek nesiller için de özenli olmalarını sağlamaktır.

İlkbahar Yaz ve son bahar aylarında hizmet yoğun olarak talep edilecektir.

Aralık ocak ve subat ayları havaların soğuk ve rüzgarlı gitmesi nedeniyle ölü aylardır denebilir.

4.5. REKABET ANALİZİ

4.5.1. Müşterilerin Mevcut Ürünleri Temin Şekli

Bölgede profesyonel ve kurumsal olarak açık deniz balık avı turları düzenleyen bir işletme yoktur. Yani potansiyel müşterilerin bu hizmeti alabileceği kurumsal bir işletme yoktur. Ancak;

- A
- B
- C
- D

Gibi kişiler zaman zaman kayıt dışı balık avı turları yapmaktadır.

4.5.2. Rakipler Hakkında Genel Değerlendirme

A : Sektöre girmeye niyeti olmamakla birlikte aradan yağlı müşterileri kayıtsız balığa çıkarmakta. Bizim turlar talep almaya başladığında mutlaka sektörden pay almak için elinden gelen her türlü şeyi yapacaktır. Tekne donanım ve tecrübesi iyidir. Ancak dip balığı ile ilgili tecrübesi yoktur. Orkinos ve açık deniz avında iyidir. Teknesi bakımlı güvenli ve donanımlıdır. Ticari kaydı yok

B: Bölgenin en iyi balıkçısı, teknesi bakımlı ve donanımlı, otel işletiyor, Teknesi açık ancak ekonomik. Ticari kaydı var.

C Rakip Olamaz

D Rakip Olamaz

4.5.3. Ürünlerin Müşterilere Tanıtımında Temel Alınacak Faktörler

Herhangi bir küçük işletmenin başarısı öncelikle ürününü akıllıca ve etkili bir şekilde pazarlama yeteneğine dayanmaktadır.

Tek isteğimiz, müşterilerimiz için bir ömür boyu hatırlanacak bir balıkçılık deneyimi yaratmaktır.

Doğa, deniz, macera ve sportif balıkçılık tutkunu kişilerin hayatına renk katmak, değişim döngüsü içinde öğrenirken heyecan ve macera yaşatmak, ülkemizde yeni bir Deniz Turizm çeşidi yaratmak, sportif ve sürdürülebilir balıkçılığı öğretmek ve sevdirmek hedeflenecektir.

Kişilerin büyük teçhizat yatırımı ve bakım harcamaları yapmaksızın sportif balıkçılık etkinliklerine ve bu spora bireysel olarak en ekonomik şekilde ulaşmalarını sağlayacaktır.

Proje Yöneticisi, müşterilerden olumlu değerlendirmeler sağlayacak ve böylece marka ve güvenilirlik inşa edecektir.

Proje Yöneticisi ‘Müşteri her zaman önce gelir’ kültürünü yansıtabilecek ve müşterilere o gün yapılan balıkçıktan bağımsız olarak harika vakit geçirmeyi amaçlıyor olacaktır.

4.5.4. Mükemmel Balık Turu Web sitesi

Çoğu benzer web sitesindeki en yüksek ziyaret edilen sayfası fotoğraf galerisi ve 'Balıkçılık Raporları' sayfasıdır.

İrtibat bilgilerinizin açıkça görülebildiği, çekici ve kullanıcı dostu mobil destekli bir arayüz oluşturmamız yeterlidir.

Web sitesinin mutlaka blog sayfası olmalıdır.

Müşteri öncelikle aşağıdaki 5 temel soruya yanıt arayacaktır.

- 1) Hangi balıkları avlayabileceğim?
- 2) Avlanacağımız tekne ne kadar rahat ve güvenli?
- 3) Kaptan ve yardımcı (gemici) ne kadar tecrübeli?
- 4) Günlük turun fiyatı nedir. Hangi hizmet paketlerini sunuyorsunuz. Ek ücretler var mı?
- 5) Sizinle nasıl iletişime geçebilirim?.

BEŞİNCİ BÖLÜM

UYGULAMA PLANI

5.1. FAZ 1: OCAK 2018 –ŞUBAT 2018

- Alaçatı Sportif Balıkçılık Şirket Logosunun yaptırılması
- Kartvizit ve Tanıtım Broşurlerinin bastırılması
- Web sitesinin tamamlanarak Hizmete açılması.
- Sosyal medya hesaplarının açılması,
- Şubat Boat showda tanıtım.
- Alaçatı Sportif Balıkçılık Şirketinin Kurulması
- Hesap açılması pos başvuruları,
- Deniz turizm Şirketi ve Deniz Turizm Aracı belgelerinin alınması Web sanal pos uygulaması
- Eksik Balık takımlarının ve teçizatın tamamlanması
- Deneme Turları

5.2. FAZ 2 MART 2018

- Duyuru Ve tanıtım etkinliklerine artarak devam
- Otel ve marina ve tur şirketleriyle anlaşmalar
- Balık avı turları

5.3. FAZ 3 2019

- Diğer bölgelerde üs ve bağlantı kurma çalışmaları,
- 2.Tekne kiralama çalışmaları

ALTINCI BÖLÜM

İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

6.1. İŞLETMENİN TAHMİNİ SATIŞ PLANI

6.1.1. Birinci Yıl Tahmini Satışları

Ürün Adı	1. Ay	2. Ay	3. Ay	4. Ay	5. Ay	6. Ay	7. Ay	8. Ay	9. Ay	10. Ay	11. Ay	12. Ay	Toplam
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	
Balık Avı Turu	1	2	2	3	4	8	8	8	8	8	8		60
Balık Avı Yarışması								1	2	2			5
Plaj-Gezi						6	6	6	6	4			28
Sakız Gezisi						1	1	1	1	1	1		7
Dalış Turu				2	2	2	2	2	2	2	2	2	18

6.1.2. Satışların Yıl İçinde Dağılımı ve Satış Düzeyini Etkileyen Faktörler

Talep Mart ortaları itibariyle havaların iyileşmesiyle artacaktır.
Nisan Mayıs Haziran Temmuz Ağustos Eylül Ekim yoğun aylardır.
Hava durumu ve balık geçişleri satış düzeyini etkileyecektir.

6.1.3. Uzun Dönemde Satış Düzeyinde Beklenen Gelişmeler

Uzun dönemde satışların hızla artacağı ve 2. Teknenin kiralama yoluyla hizmete sokulabileceği ön görülebilir.

6.2. ÜRÜN SATIŞ BEDELLERİ

6.2.1. Ürün Maliyetleri ve Kar Marjı (Tahmini) Kaptan ücretleri hariç TL

Ürün.(Yakıt Hariç)	Toplam Maliyet	Kar Marjı	Satış Fiyatı	
Balık Avı Turu(Açık)	1750	%50	2625	3000
Balık Avı Turu (kıyı)	1750	%50	2625	3000
Balık Avı Turu (Orkinos)	1750	%50	2625	3000
Balık Avı Yarışması	1750	%50	2625	3000
Plaj-Gezi	1150	%50	1725	2100
Sakız Gezisi	1150	%50	1725	2100
Dalış Turu	1150	%50	1725	2100
Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet (TL)		
BALIK AVI TURU (Açık Deniz)	İşletme gideri	50	Tahmini	
	Motor Bakım	400		
	Yem	250		
	Personel	100		
	Kaptan	0		
	Yiyecek içecek	500		
	Transfer	100		
	Sarf?	350	Tahmini	
	Toplam	1750		
Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet		
BALIK AVI TURU (Kıyı)	İşletme gideri	50	Tahmini	
	Motor	400		
	Yem	250		
	Personel	100		
	Kaptan	0		
	Yiyecek içecek	500		
	Transfer	100		
	Sarf?	350	Tahmini	
	Toplam	1750		
Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet		
Gezi TURU Sakız	İşletme gideri	50		
	Motor	400		
	Yem	0		
	Personel	100		
	Kaptan	0		

	Yiyecek içecek	500	
	Transfer	100	
	Sarf?	0	
	Toplam	1150	
Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet	
BALIK AVI TURU (orkinos)	İşletme gideri	50	
	Motor	400	
	Yem	250	
	Personel	100	
	Kaptan	0	
	Yiyecek içecek	500	
	Transfer	100	
	Sarf?	350	
	Toplam	1750	
	Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet
Dalış TURU	İşletme gideri	50	
	Motor	400	
	Yem	0	
	Personel	100	
	Kaptan	0	
	Yiyecek içecek	500	
	Transfer	100	
	Sarf?	0	
	Toplam	1150	
	Hizmet	Gider Kalemi	Maliyet
Gezi TURU	İşletme gideri	50	
	Motor	400	
	Yem	0	
	Personel	100	
	Kaptan	0	
	Yiyecek içecek	500	
	Transfer	100	
	Sarf?	0	
	Toplam	1150	

6.3. ÜRÜN FİYAT POLİTİKASI

Başlangıçta kar marjları düşük tutulacak, Şirket kurulumunda vergi avantajları değerlendirilmeli. Talep halinde indirim kesinlikle olmayacak.

6.4. HİZMETLERİN HEDEF KİTLEYE ULAŞTIRMA METOTLARI

6.4.1. Alaçatıda Port Villa Deniz Otel Restoranda Web ,Sosyal Medya Ve Doğrudan Pazarlama Yöntemiyle

6.4.2. Dağıtım Kanalları-Aracıları-Araçları

- Sportif balıkçılık Malzeme tedarikçileri,
- Turizm tesisleri
- Marinalar
- Restoranlar

6.4.3. Ürünleri Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

6.4.3.1. Web ,sosyal medya ve doğrudan pazarlama yöntemiyle..SEO ve Tıklama Başına Ödeme Sosyal Network Mail Ağı

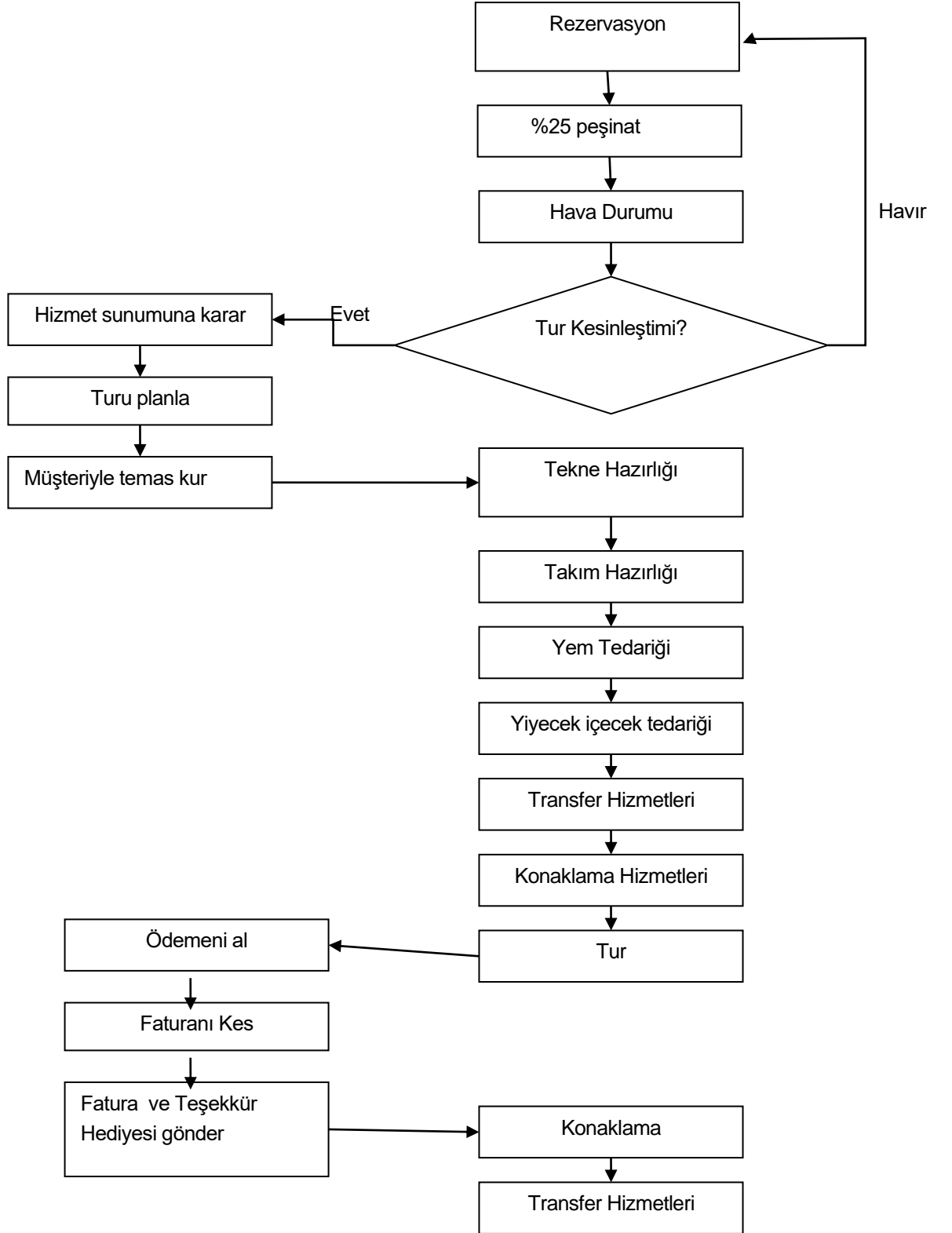
6.4.3.2. Pazarlama Aktivite Planı

Pazarlama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Bedel
Web Sitesinin Hazırlanması	X	X											0
Sosyal medya facebook tweeter instagram hesapları	X	X											0
Broşür,katalog, kartvizit, antetli kağıt basımı		X											500
E mail Grupları ve Whats app üzerinden tanıtım													0
Fuar katılımı		X											2000
Turizm tesislerine ve Marinalara Broşür yollanması		X	X	X									500
Tanıtım yapan tesislere ziyaretler			X	X									2000
Örnek uygulama yapılması için bazı gruplara bedelsiz Hizmet verilmesi	X	X;	X;										6000
Örnek uygulamaların video çekimi ve tanıtım videosu yapılması							X						3000
Toplam										X			14000

YEDİNCİ BÖLÜM
BAŞLANGIÇ YATIRIMI

1	Tekne	63000
2	Bakım Onarım	10,000
3	Muhtelif Malzeme	23000
4	Pazarlama	3000
5	Kuruluş	2000
6	Genel Giderler	1000
7	Beklenmeyen Giderler	1000
8	Türk Bayrağına geçiş	2000
	Toplam: Dolar	102,000

7.1. ÜRÜN YA DA HİZMET ÜRETİMİ İŞ AKIŞI VE ÜRETİM PLANLAMASI



7.2. HİZMET İÇİN GEREKLİ EKİPMANLAR

MAKİNE - EKİPMAN	Adet
Offshore Tekne	1
Bir adet Lap Top Bilgisayar	1
Drift Orkinos Takımı	3
BSM 3 Fish Finder Modul	1
Airmar R109C-LHW 2kW Low/High Frequency Wide Beam CHIRP External Mount	1
Airmar B285C-HW High Freq CHIRP Wide Beam Thru-Hull Transducer	1
Trolling Takım	5
Vertical Jig Takım	3
Slow Pitch takım	3
Fish Finder	3
otopilot	2
Radar	1
Poping Takım	2
Slow Jig Takım	2
Kakıç	3
Kepçe Büyük	1
Kepçe Küçük	1
Tartı	1
Gönder	1
Buzluk	2
Drag Checker	1
Airmarb260	1
Airmar B270	1
Structure scan	1
Center rigger	1
Gopr4 kamera seti	1
1 adet aftco fighting belt	1
1 adet elektirikli cannon down rigger	1
1 adet manuel downrigger.	1
2 adet downrigger ayağı	2
5 adet downrigger kurşunu	5
2 adet down rigger kamışı	2
2adet kamış yuvası bronz	4
2 adet kamış yuvası krom	2
1 adte aftco eldiven	1

2 adet kaymaz eldiven	2
1 adet Küçük bıçak	1
1 adet büyük bıçak	1
3 adet balık tutucu	3
1 adet down rigger derinlik ölçer	1
3 adet metraj	3
Nikon D 100 fot mak	1
Drag ayar aleti	1
Dürbün	1
Muhtelif flurocarbon lider	-
Muhtelif mono misina	-
Muhtelif İğne	-
Muhtelif sinarit sahtesi	-
Muhtelif orkinos sahtesi	-
Muh. Windon Leader	-
Muhtelif Kurşun	-
Muhtelif Kalamar Sahtesi	-
Muhtelif İp	-
Muhtelif vertical jig	-
Muhtelif slow jig	-
Muhtelif Kabura Jig	-
Muhtelif slow pitch jig	-
Muhtelif slikon yem.	-
Bir adet yatak	1-
Bir adet yastık	1
Muhtelif mefruşat	1
Ekmek Kızartma Makinası	1
Kettle	1
Go Pro Batarya	2
Üniversal Adaptör	1
Takım Sandığı	2
100 metre demir ipi	
Elektirik Süpürgesi.	1

7.3. HİZMET ÜRETİMİ İÇİN SEÇİLEN KURULUŞ YERİ VE İŞYERİ ÖZELLİKLERİ

7.3.1. Yerleşim Yeri Seçilme Nedenleri

- Müşteriye yakınlık
- Alaçatının 10 yıldır sportif balıkçılık merkezi olması
- Bağlama yeri konaklama tesisi ve restoranın olması
- Port alaçatı gibi elit ve zengin bir topluluğun içinde kalması.

Yerleşim Yerinde Olması Gereken Teknik Altyapı Özellikleri

ÖRNEK ALTYAPI:

Tesisat/Donanım Türü	Gerekli Özellikler
Bağlama Yeri	Mevcut korunaklı
Pasarella	Mevcut güvenli
Bekleme Ve ikram alanı	Mevcut Port villa deniz otel
Konaklama tesisi	Mevcut Port villa deniz otel
Elektrik Tesisatı	Var
Su Tesisatı	Var
Aydınlatma Tesisatı	Var
Telefon/Fax/Bilgisayar Sistemi	Var
Ofis Donanımı	Var

SEKİZİNCİ BÖLÜM ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

8.1. HİZMET ÜRETİMİ İŞ GÜCÜ

Kaptan ve rehber A+ Destek personel B (iki kişi)

8.2. HİZMET ÜRETİMİ DIŞI TEMEL SÜREÇLER VE GEREKLİ İŞ GÜCÜ

Tekne Temizliği Rutin Bakımı ,İkmal Ve Hazırlığı	A
Takım Hazırlanması Bakımı	A
Yem Tedariği.	A
Yiyecek İçecek Tedariği	B
Pazarlama Ve Bağlantılar	AB
Web Sitesi Ve Sosyal Medya Yönetimi	A
Transfer Hizmetleri	A
Konaklama Hizmetleri	B
Tekne Bakım Onarım	A

DOKUZUNCU BÖLÜM

İŞLETME FİNANSAL PLANI

9.1. BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI (USD=)

YATIRIM HARCAMALARI	TUTAR
1. Tekne Bedeli	63000
2. Bakım Onarım Giderleri	10000
3. Makine Ve Techizat Giderleri	20000
4. Sarf Malzeme Giderleri	5000
5. Yardımcı -Ekipman Giderleri	2000
6. Sigorta Giderleri	800
7. İşletme Kurulum Giderleri	2000
8. Marina Giderleri	0
9. Genel Giderler	1000
10. Beklenmeyen Giderler	1000
11.	
12.	
13.	
14.	
Toplam Sabit Yatırım	102000

9.2. YILLIK İŞLETME GİDERLERİ

GİDER KALEMLERİ	TOPLAM HARCAMA
1. YAKIT	15000
2. Marina Kirası	0
3. Sarf malzeme	6000
4. ELEKTRİK	500
5. SU	250
6. İŞÇİLİK-PERSONEL	0
7. BAKIM-ONARIM	6000
8. PATENT-LİSANS	0
09. GENEL GİDERLER	2000
10. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ	3000
11. Ulaşım	1500
12.	
TOPLAM	34,250

KAYNAKÇA

2634 Sayılı Turizmi Teşvik Kanunu

4/2 Numaralı Amatör Amaçlı Su Ürünleri Avcılığının Düzenlenmesi Hakkında Tebliğ (No: 2016/36)

Boz, M ve Tunçer S. (2016). Turizm Talebinde Yeni Eğilimler: Balıkçının Turizm. III. Ulusal Deniz Turizmi Sempozyumu.

Deniz Turizmi Yönetmeliği

Deniz Turizmi Yönetmeliği Uygulama Tebliği

Dinçer, F. İ., Atsız, O., Kahraman, O. C., ve ÇİFÇİ, İ. (2011). Sportif Olta Balıkçılığının Alternatif Turizm Kapsamında Değerlendirilmesi. İstanbul: *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 1(1):5-13.

Ege Üniversitesi, Su ürünleri Fakültesi Dergisi.

EIFAC Code of Practice for Recreational Fisheries. EIFAC Occasional Paper. No. 42. Rome, 45p.

FAO, 1997. Inland fisheries. *FAO Technical Guidelines for Responsible Fisheries 6*, Rome: FAO, 36 pp.

FAO, 2008. FAO European Inland Fisheries Advisory Commission.

<http://www.tarim.gov.tr>

<https://www.alacatisportfishing.com/2017/02/20/amator-sportif-balikcilik-etik-kurallari/>

<https://www.alacatisportfishing.com/2017/02/20/yakala-birak-balikciligi/>

<https://www.igfa.org>

İşyeri Açma Ve Çalışma Ruhsatlarına Dair Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulüne Dair Kanun

Orel D. F. (2015). *Rekreasyonel Turizmde Müşteri Potansiyelinin Belirlenmesine Yönelik Bir Pilot Çalışma*.

Sarı M. H. Ünal V. (2016). Amatör Balıkçılık Mevzuatı Ve Örgütlenme.

Şahin, İ., & Kocabulut, Ö. (2014). Sportif Rekreasyon Aktivitelerine Düzenli Katılımı Engelleyen Faktörlerin İncelenmesi: Akdeniz Üniversitesi Turizm Fakültesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 1(2), 46-67.

Tunca, S., Ünal, V., & Miran, B. (2012). Ege Denizi İzmir İç Körfez'de (Türkiye) amatör balıkçılığın ekonomik değeri üzerine bir ön çalışma. *Ege Journal of Fisheries and Aquatic Sciences*, 29(2).

Turizm Amaçlı Sportif Faaliyet Yönetmeliği

EKLER

Ek 1: Alaçatı Sportif Balıkçılık Turu Katılımcı Özel Beyanı

Aşağıda yer alan metni eksiksizce okuyup anladığımı; söz konusu etkinliğin risklerini bildiğimi; tüm riskleri kabul ettiğimi ve de sorumluluğu üstlendiğimi, balık turuna katılımı gerçekleştirmekle olası zararlardan dolayı firma sahibini sorumsuz kıldığımı kabul, beyan ve taahhüt ederim.

Balık turunun kişisel yaralanma ve mülkiyetimde ve/veya zilyetliğimde olan eşyaların zarar görme riskini taşıdığımı bildiğimi kabul ve beyan ederim. Ben hür irademle ve bütün riskleri bilerek, gönüllü olarak ve organizasyonun tüm şartlarını kabul ederek, bu turda yer almaya rıza gösteriyor ve tur boyunca uygulanacak tüm koşullara onay veriyorum.

Tur ile ilgili yukarıda belirtilen ve ancak bunlarla sınırlı olmayan tüm riskler ve potansiyel risklerin farkında olarak bu tur da görev ve sorumluluk alan tüm kişi, çalışan ve kurumlan, ortaya çıkabilecek tüm yaralanma, ölüm, maddi ve manevi zararlardan dolayı sorumlu tutmaktan feragat ettiğimi ve bu tur ile ilgili başıma gelebilecek zararlardan dolayı kişisel olarak sorumlu olduğumu ve bu yönde ilgili kişi, çalışan ve kurumlara karşı ihtarname, dava, icra takibi ve diğer hukuki işlemlere girişmeyeceğimi ve bunlardan şimdiden feragat ettiğimi kabul ve beyan ediyorum.

Genel hukuk kuralları tarafından kabul edilmiş olan ve sorumlulukların ifasını kısmen veya tamamen, geçici veya daimi olarak durduracak şekilde ve derecede meydana gelen, doğal afetler, harp, seferberlik, yangın, grev ve lokavt vb. Gibi mücbir sebeplerin yanı sıra, özellikle tur tarihinde elverişsiz hava koşulları gibi tur sahibinin inisiyatifinde olmayan hallerde tur'un hiçbir bedel ve tazminat ödenmeksizin iptal edilebileceğini bildiğimi ve bu konuda herhangi bir dava ve tazminat talep hakkım olmadığını kabul ediyorum.

Tur esnasında edinilecek tüm bilgilerin, fotoğraf, video çekimi ve görsellerin tur sahibi tarafından, kişilik haklarına zarar getirmeden, her türlü reklam, tanıtım, web sayfaları ve diğer mecralarda paylaşılabilceğini kabul ediyorum.

Ortaya çıkacak muhtemel uyuşmazlıklarda, tur sahibinin zarara uğramasına veya risklerinin artıp gerçekleşmesine neden olmayacak şekilde ve iyiniyet içinde sulhen çözmek için çaba gösterileceğimi beyan ve kabul ediyorum.

Tur'a katılım esnasında paylaştığım, e-mail adresim, telefon numaram, adresim gibi kişisel iletişim araçlarımın ileride tur sahibi ve ona bağlı diğer kişi/kuruluşlar tarafından yapılacak etkinliklerin bilgilendirilmesi için kullanılabilceğini ve bu konuda izin ve onay verdiğimi beyan ve kabul ediyorum.ih

Katılımcı ad soyad ve imza