



DİYARBAKIR YATIRIM DESTEK OFİSİ ORTADOĞU ÜRETİM MAKİNELERİ VE YAN SANAYİLER FUARI 2010

NİSAN 2010

FUAR KİMLİĞİ

Fuar Tarihi : 31 Mart – 04 Nisan 2010

Fuar Yeri : TÜYAP Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi

Fuar Alanı : 10.000 m2 Kapalı ve 57.000 m2 açık alan

Ziyaret Saatleri: 11.00 – 19.00

Katılımcı Sayısı: 15 Ülkeden 160 Firma

Ziyaretçi Sayısı: 20 Bin



ORGANİZASYON

TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

Fuar Alanı

Adres: Üçkuyular Mevkii Ergani
Karayolu 10. Km. Diyarbakır

Tel: (0412) 339 01 55

Merkez Ofis

Adres: Kooperatifler Mh. Ekinciler Cd. AZC Plaza Kat:3 No:6 Diyarbakır

Tel: (0412) 228 50 50

Fax: (0412) 224 50 70

E-mail: tuyapdiyarbakir@tuyap.com.tr

ORGANİZASYON KOMİTESİ

Genel Müdür: İlhan ERSÖZLÜ

Genel Müdür Yardımcısı: M.Bülent YAMAÇ

Proje Müdürü: Kadir Baver PAÇAL

Proje Sorumlusu: Mehmet Velat EKTİRİCİ

Mustafa BÜYÜKKAYA

Tanıtım ve Halkla İlişkiler Sorumlusu: Gözde Ocak BAŞTIMAR

FUAR PROFİLİ

Ahşap Makineleri ve Malzemeleri

Yükleme-Boşaltma, İstifleme

Metal İşleme, Kaynak, El Aletleri, Hidrolik-Pnömatik Sistemler

Elektrik – Elektronik

Otomasyon

1. GİRİŞ

Tüypap Tüm Fuarcılık tarafından, Diyarbakır Valiliği, Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi, TOBB, DTSO, Diyarbakır Ticaret Borsası (DTB), DESOB desteği ile düzenlenen **Ortadoğu Üretim Makineleri ve Yan Sanayiler Fuarı, 31 Mart - 4 Nisan 2010** tarihleri arasında **Tüypap Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi**'nde gerçekleştirildi.

Bölgede ilk olma özelliği taşıyan fuarda, yerli ürünlerle ithal ürünleri bir arada görmek ve değerlendirmek mümkün oldu. Diyarbakır başta olmak üzere bölgedeki illerden gelen sektör profesyonelleri ile yurtdışından özellikle İran, Irak, Suriye, Ürdün'den gelen ticari alım heyetleri tarafından ziyaret edilen fuarda, katılımcıların hedef kitlelerine ulaşma ve ürünlerini daha etkin bir biçimde tanıtmaya fırsatı yakaladı.

Ortadoğu pazarına makine malzeme ve donanımları satmak isteyen, ülkemizin ve dünyanın lider makine üreticilerinin katıldığı fuarda; makine sektöründeki gelişme ve yeniliklerden haberdar olma, sektör içinde durum analizi yapabilme, müşterilerle bir araya gelebilme, bayilik verme, mevcut bayilerle ilişkileri geliştirme gibi birçok imkânı sunacak bir organizasyon oldu. Fuarda sergilenen ürünlerin Diyarbakır'dan tüm bölgeye ve Ortadoğu'ya ulaşması makine sektöründeki çeşitliliği ve kaliteyi olumlu yönde etkiledi. Yurdun dört bir yanından fuara katılan firmaların ve konu ile ilgili profesyonellerin yaptığı iş bağlantıları ile bölge ekonomisine büyük katkı sağlandı.



2. FUAR ÖNCESİ HAZIRLIK

2.1. Materyaller

Fuar öncesi ilk yapılması gereken materyallerin hazırlanmasıydı. Bunun için Diyarbakır Yatırım Destek Ofisi faaliyetlerini tanıtan bir broşür hazırlandı. Görsel destek için de yabancı yatırımcılara yönelik Arapça ve İngilizce tanıtım sunumu hazırlandı.

2.2. Fuar Alanı

Tüyp Tüm Fuarçılık yetkilileri ile standın kiralınması için yapılan ön görüşmede, kendilerinden ücretsiz yer talebimiz olmuş fakat zaman kısıtı nedeniyle stand kiralanamamıştır. Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi'nin sahibi olan DTSO ile yapılan görüşmede fuar alanında yer talebimizi iletmemiz sonucunda kendi yerlerinden bize alan ayırabileceklerini ifade etmişlerdir. Sonuç olarak DTSO'nun fuar alanındaki 45 m²'lik yerlerinden 12 m² yer alınması kararlaştırılmıştır.

2.3. Stand Dizaynı

Yatırım Destek Ofisi olarak ziyaretçilere sunacağımız hizmet makine ekipman değil bilgiydi. Bundan dolayı standımızın görselleri yoğun olmak zorundaydı. Standımızın tasarımı 12 m² üç tarafı kapalı bir alanda oldu. Vurucu görsel ve sloganlarla standımızı düzenledik. Bir adet LCD televizyon, 3 adet Karacadağ Kalkınma Ajansı kıvrangıç bayrakları, bir adet karşılama masası, orta sehpa, sandalyeler ve 2 adet masa bayrağı ile standımızı süsledik. Ayrıca ziyaretçilere ikramımızı da hazırladık.

2.4. Görevlendirme ve Fuar Öncesi Hazırlık

Fuar öncesi Yatırım Destek Ofisi olarak fuar hakkında ön araştırma yapıldı ve karşılıklı bilgi paylaşımında bulunuldu. Yapılan ön toplantıda görev paylaşımları yapılarak sorumluluk alanları belirlendi. Buna göre, fuarın ilk gününe bütün YDO uzmanları katıldı. Diğer günlerde öğleden önce ve öğleden sonra ikişer uzman görevlendirildi.

3. FUAR SONRASI DEĞERLENDİRME

3.1. Dağıtılan Materyal

Fuar süresince ziyaretçilere 1000 adet Yatırım Destek Ofisi broşürü dağıtıldı. İlgili ziyaretçilere Yatırım Destek Ofisi hizmetleri anlatıldı. Hazırlanan 'Fuar Ziyaretçi Formu' ile yatırımcılar kayıt altına alınmıştır. Ayrıca Ajansımızdan temin edilen sınırlı sayıda kalem ve blok not ziyaretçilere verilmiştir.

3.2.Yabancı Yatırımcı

Fuar süresince 50 yabancı ziyaretçiye materyallerimizden verilmiştir. Ancak 20 ziyaretçi ile görüşülebilmiş ve 12'si kayıt altına alınabilmektedir. Bunlardan 7'si Irak'tan, 3'ü Suriye'den, biri Mısır'dan ve biri de Suudi Arabistan'dan katılmışlardı. Genel olarak fuara yabancı ziyaretçi katılımı sınırlı sayıda kalmıştır. Fuar öncesi İran, Irak, Suriye ve Ortadoğu'nun diğer ülkelerinden 2500 kadar yabancı ziyaretçi beklenmekteydi. Bu sayı edindiğimiz izlenimlere göre 750-1000 arasında kaldı.

Fuar alanını aileleriyle ziyaret eden yabancılar daha çok Diyarbakır'ı ve Bölgeyi gezme amacıyla geldikleri anlaşıyordu. Bunu fuardaki katılımcılar, sohbetlerimiz esnasında da ifade ettiler. Sınırlı sayıdaki profesyonel ziyaretçi makine ekipman almak ve bağlantı kurmak üzere katılmışlardı. Kalkınma Ajansları ve Yatırım Destek Ofisleri hakkında en ufak bir bilgisi olmayan ziyaretçilerin sıkça 'Ne satıyorsunuz?' sorusuyla karşı karşıya kaldık.

Gelen yabancı yatırımcılara "Diyarbakır'a yatırım yapmayı düşünür müsünüz?" sorusunu ilettik. Sulama sistemleri konusunda yatırım düşünen bir kişiden olumlu cevap alabildik. Ziyaretçiler daha çok ürün türlerini ifade edip bunları nereden temin edebileceklerini soruyorlardı. Bu konudaki bilgimiz sınırlı olduğu için fuar esnasında yardımcı olamadık.

Diyarbakır'ı Ortadoğu'nun cazibe merkezi haline getirmek hedefi olan Yatırım Destek Ofisi, dil olarak İngilizcenin yanında Arapçanın da bilinmesi gerekliliğini bu fuarda anlamıştır. Çünkü Ortadoğu ülkelerinden gelen bazı ziyaretçiler İngilizce bilmiyorlardı ve onlarla iletişim maalesef sağlanamadı.

Sonuç olarak fuara katılan yabancı ziyaretçilerin % 10-15'ine ulaşabildik.

3.3.Yerli Yatırımcı

TÜYAP yönetimi fuar sonrası yaptığı açıklamalarda 20 bin ziyaretçinin geldiğini ifade etmişlerdir. Bu rakamın gerçekçi olarak 10.000 civarında kaldığını tahmin etmekteyiz. Yabancı ziyaretçiler çıkarıldığında, bölge illerden yoğun olmak üzere, 8.000 civarında yerli ziyaretçinin katıldığını düşünmekteyiz. Fuar süresince standımız önünden 1500 civarında ziyaretçi geçti (toplam ziyaretçilerin % 15'i). Bu ziyaretçilere 1000 adet Yatırım Destek Ofisi tanıtım broşürü dağıtıldı (%12.5) ve 250 ziyaretçi ile görüşüldü (stand önünden geçen ziyaretçilerin % 17'si). 150 ziyaretçi ile standımızda yüz yüze görüşüldü ve 50 'si kayıt altına alındı. Kayıt altına alınan ziyaretçilerden 30'u Diyarbakır'da faaliyet göstermektedirler ve katılımcıların 5'i mobilya, 7'si makine, 5'i inşaat, 3'ü gıda, biri mermercilik, biri tekstil ve 10'u diğer alanlarda faaliyet göstermektedirler. Görüşülen fakat kayıt altına alınamayan ziyaretçiler; öğrenci, polis, öğretmen, danışmanlık firmaları, öğretim görevlileri, bazı STK'lar ve Kamu kurumları olmuşlardır.

Bölge illerinden gelen birçok yatırımcı, fuar alanında makine ekipman satmak isteyen katılımcıların yüzlerini güldürdüler. Özellikle bizim bulunduğumuz 1 nolu salondaki hemen hemen bütün makine ekipman satıldı. Standımıza çevre illerden gelen 20 kadar ziyaretçi oldu. Çevre illerden gelen bu ziyaretçiler Diyarbakır'da yatırım düşünmedikleri için kayıt altına alınmadılar.

Görüşülen ziyaretçilere Kalkınma Ajansları ve Yatırım Destek Ofisleri tanıtıldı. Yerli ziyaretçilerin birçoğu da yabancı ziyaretçiler gibi Kalkınma Ajanslarını yeni duyuyorlardı ve bu ziyaretçi profilinde de 'Ne satıyorsunuz?' sorusuyla karşılaştık.

Sonuç olarak fuara katılan yerli yatırımcıların %5'i ile görüşebildik.

3.4.Diğerleri

Fuar standımızı emniyet mensubu, öğretim üyesi, öğretmen, öğrenci, memur ve çeşitli STK'lar ziyaret ettiler. Dicle üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü öğrencilerinin ve öğretim üyelerinin fuarı takip etmeleri gerçekten önemliydi. Bunlarla birlikte çevre üniversitelerden katılanlar da vardı. Görüştüğümüz bu ziyaretçi profilini kayıt altına almadık.

Diğerleri kısmında değerlendirebileceğimiz fuarda stand açan katılımcı profilini de değerlendirmemiz gerekir. Türkiye genelinden fuar açan katılımcılar; İzmir, Ankara, İstanbul, Konya vb. illerden gelmişlerdi. Katılımcıların büyük bir bölümü ile görüştük ve bilgi paylaşımında bulunduk. Diyarbakır'da yatırım düşünmeyen katılımcılar, ilde distribütörlük vererek faaliyette bulunduklarını ifade etmişlerdir. Fuarda stand açma amaçlarını sordüğümüz katılımcılar Ortadoğu pazarına ulaşmak istediklerini belirtmişlerdir. Diyarbakır'ın Türkiye'nin Ortadoğu'ya açılan kapısı olma potansiyeli bu fuarda bir kez daha ortaya çıkmıştır.

4. FUARDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÖNERİLER

Fuar açılışından bir gün önce standımızı kurmak üzere gittiğimiz fuar alanında bir sürprizle karşılandık. Saat 19.00 olmasına rağmen fuar alanı düzenlenmesi hazır değildi ve daha önce bize gösterilen DTSO'nun yeri değiştirilmişti. Üç tarafı kapalı olarak bize verilecek 12 m²'lik alan, üç tarafı açık başka bir alan olmuştu. Gösterilen yeni alanın eski alanımızdan daha stratejik olmasına rağmen, görselimiz ile uyumlu değildi. TÜYAP Fuarcılığın bu profesyonel olmayan tutumu nedeniyle üç tarafı kapalı DTSO'nun yerinden bağımsız başka bir alan talebinde bulunduk. Mevcut yerler arasında el verişli olanı 1. Salon'da üç tarafı kapalı 16 m²'lik bir alandı. Bu durum bize sonraki fuarlarda ders olmalı ve TÜYAP ile profesyonel sözleşme imzalamalıyız.

Fuar hazırlığımız 10 gün gibi kısa bir sürede olmuştu. Süre kısıdı birçok hazırsızlığı ve amatörlüğü de beraberinde getirmiştir. Bu nedenle fuar zaman planlaması şöyle olmalıdır:

- En az 3 ay önceden fuar yerimiz belirlenmeli ve sözleşmemiz imzalanmalıdır.
- Fuar standımızın görsel tasarımı bir ay önceden bitmeli ve bu konuda tecrübeli ve bilgili profesyoneller ile çalışılmalıdır.
- Fuar stratejisi önceden belirlenmeli ve fuara 15 gün kala hazırlıklar bitirilmelidir.

Fuarın konusu ve kapsamı üzerine ayrıntılı çalışmadığımız için yeterli hizmette ve bilgilendirmede bulunamadık. Dolayısıyla fuar öncesi fuarın konusu üzerine ayrıntılı çalışılmalı ve yatırımcılara nasıl hizmet edilebileceği belirlenmelidir. Fuar konusu üzerine bilgilendirme kitapçığı hazırlamak ve Diyarbakır'ın bu konuda yatırım fırsatlarının tanıtıldığı bilgiler yatırımcılara sunmak önemlidir.

Fuarda materyal olarak bir tek Türkçe Yatırım Destek Ofisi tanıtım broşürü dağıtabildik. Yabancı ziyaretçiler için materyalimiz yoktu. Bu nedenle sonraki fuarlarımızda mutlaka farklı dillerde ve özellikle Arapça materyaller olmalıdır.

Sonuç olarak fuara katılmamız önemliydi ve genel olarak faydalı oldu. Bu tip fuarlarda bulunmamız Diyarbakır'ın tanıtımı ve yatırımcılara Diyarbakır'ın yatırım fırsatlarının anlatılması açısından önemlidir. Ayrıca sektörlerin genel gelişimini bu fuarlar sayesinde takip edebilmekteyiz.

Düzenleyen

Hüseyin AKDOĞAN