İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ

İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ

2025 - 2026 EĞİTİM VE ÖĞRETİM YILI

KONGRE VE ETKİNLİK MERKEZİ MÜDÜRLÜĞÜ

FAALİYET RAPORU

İÇİNDEKİLER

Yönetici Sunuşu 4
1. Birim Yapısı 5
1.1. Vizyon ve Misyon 5
1.2. Fiziksel Yapı 5
1.3. Teknoloji ve Bilişim Alt Yapısı 7
1.4. Organizasyon Yapısı 7
1.5. Yetki, Görev ve Sorumluluklar 7
2. Sunulan Hizmetler 8
3. 2025-2026 Eğitim Öğretim Yılı Amaç ve Hedefler 9
4. 2025-2026 Yılı Faaliyetlerine İlişkin Bilgi ve Değerlendirmeler 10
5. Kurumsal Kabiliyet ve Kapasitesinin Değerlendirilmesi 13
5.1. Güçlü Yanlar 13
5.2. Geliştirilmesi Gereken Yanlar 14
5.3. Öneriler 15
6. 2026-2027 Eğitim Öğretim Yılı Amaç ve Hedefler 17

KISALTMALAR

MİCE **:** Toplantılar, Teşvik Gezileri, Konferanslar ve Fuarlar/Sergiler

TÜRSAB **:** Türkiye Seyahat Acentaları Birliği

I-MİCE **:** Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği

KURAB **:** Kurumsal Acenteler Birliği

Yönetici Sunuşu

Bekir Okan Sanat Kültür ve Kongre Merkezi, sahip olduğu modern altyapı, teknik donanımı ve çok amaçlı kullanım alanlarıyla toplantı, kongre, seminer ve etkinlikler için önemli bir potansiyele sahiptir. Sahne ve çok amaçlı salonları ile dış paydaşların kurumsal organizasyonları için de hizmet vermektedir. Günümüzün rekabetçi etkinlik sektöründe yalnızca fiziksel olanaklar yeterli olmayıp etkin bir satış ve pazarlama stratejisi ile güçlü bir kurumsal iletişim anlayışı da büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla belirlenen hedef kitle ziyaretlerinde Kongre Merkezi güçlü yanları öne çıkarılarak hem bilinirliliği arttırmak hem de sürdürülebilir tercih edilmeyi korumak amaçlanmaktadır.

Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü olarak, dış paydaşlarımızdan gelecek etkinlik taleplerinde; şeffaf fiyatlandırma, etkin iletişim ve misafir odaklı hizmet anlayışı ile İstanbul Okan Üniversitesi kurumsal vizyonunda misafirlerimizin organizasyon taleplerine evrensel standartlarda yanıt verebilmek amaçlanmaktadır.

1. BİRİM YAPISI

1.1.Vizyon ve Misyon

Vizyon

Ulusal ve uluslararası düzeyde bilimsel, kültürel ve sanatsal etkinliklere ev sahipliği yapan; üniversitenin akademik birikimini, kültürel değerlerini ve toplumsal katkı anlayışını yansıtan, saygın ve tercih edilen bir kongre ve etkinlik merkezi olmak.

Misyon

Akademi, iş dünyası, sanat ve toplum arasında etkileşimi güçlendiren; bilgi, kültür ve yaratıcılığı bir araya getiren etkinliklere ev sahipliği yaparak, paydaşlarına yüksek kalite standartlarında, yenilikçi ve sürdürülebilir bir platform sunmayı amaçlar.

1.2.Fiziksel Yapı

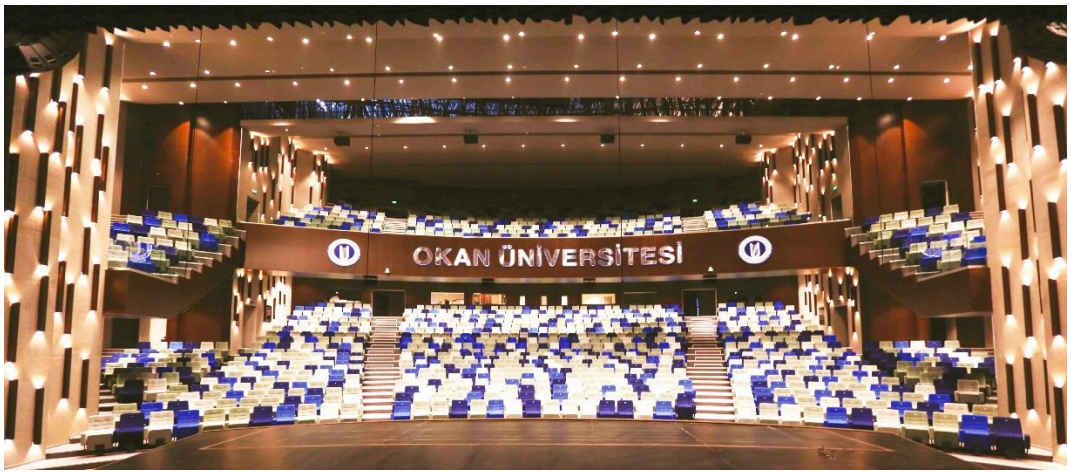
Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü Bekir Okan Kültür Sanat ve Kongre Merkezi -1. Katta faaliyetlerini sürdürmektedir.

Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü olarak faaliyet alanlarımız içerisinde etkinliklerin gerçekleştiği, Kongre Merkezi Salonları ve Üniversite Konferans Salonları kapasite ve fiziksel özellikleri aşağıdaki şekildedir.

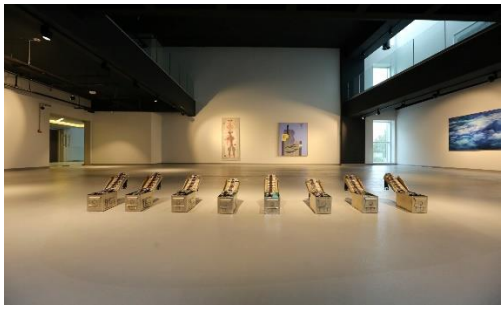
TOPLANTI VE ETKİNLİK SALONLARI KAPASİTE ÇİZELGESİ						
TOPLANTI VE ETKİNLİK SALONLARI	**M2**	**SINIF DÜZEN**	**U DÜZEN**	**TİYATRO DÜZEN**	**BANKET DÜZEN**	**KOKTEYL**
ZEUGMA SALONU	780 m2	-	-	1550	-	-
TRUVA SALONU	365 m2	120	100	350	220	550
OLYMPOS SERGİ SALONU	365 m2	120	100	350	220	550
SAFİR FUAYE ALANI	541 m2	-	-	-	300	730
SAFİR BAHÇE FUAYE	250 m2	-	-	-	-	-
ZÜMRÜT FUAYE ALANI	595 m2	-	-	-	330	730
ELMAS FUAYE ALANI	181 m2	-	-	-	-	-
YAKUT FUAYE ALANI	181 m2	-	-	-	-	-

Üniversite Konferans Salonları	Salon M2	Yükseklik	Kapasite
Bekir Okan Konferans Salonu	573	4	Tiyatro düzen 600 kişi
Mevlana Konferans Salonu	481	2,90	Tiyatro düzen 407 kişi
Prof. Dr. Şule Kut Konferans Salonu	264	5	Tiyatro Düzen 280 kişi
Osman Hamdi Bey Konferans Salonu	274	2,90	Tiyatro düzen 287 kişi
Muhsin Ertuğrul Konferans Salonu	274	2,90	Tiyatro düzen 287 kişi
Mimar Sinan Konferans Salonu	274	2,90	Tiyatro düzen 287 kişi

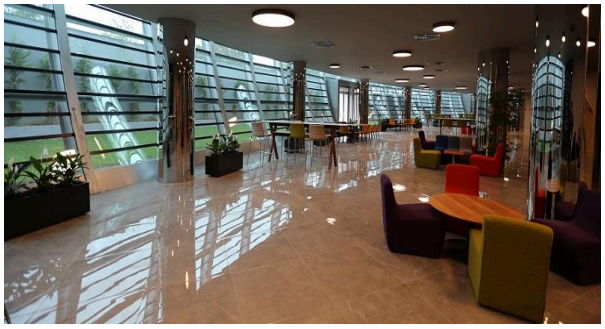
Bekir Okan Sanat Kültür ve Kongre Merkezi etkinliklerin gerçekleştiği salon ve fuaye alanı görselleri aşağıdaki gibidir.



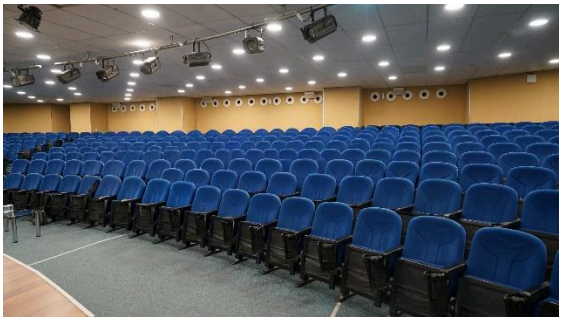
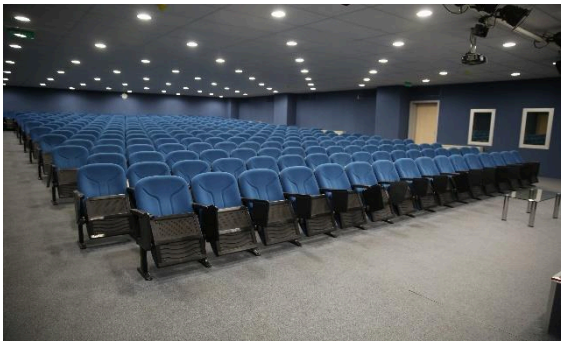








Üniversite Konferans Salonları görselleri aşağıdaki şekildedir.


1.3. Teknoloji ve Bilişim Altyapısı

Bilgi ve İletişim Teknoloji Kaynakları	Adet
Dizüstü Bilgisayar	1
Telefon	1

1.4.Organizasyon Yapısı

KONGRE VE ETKİNLİK MERKEZİ MÜDÜRLÜĞÜ

ORGANİZASYON ŞEMASI



1.5.Yetki Görev ve Sorumluluklar

Pozisyon: Kültür, Sanat ve Kongre Merkezi Uzmanı

Bölüm: Genel Sekreterlik

Bağlı Olduğu Pozisyonlar/Onay Mevkii: Genel Sekreter Yardımcısı

İstanbul Okan Üniversitesi'nin stratejik hedefleri doğrultusunda, Tuzla Kampüsünde yer alan Bekir Okan Sanat Kültür ve Kongre Merkezi salonlarında düzenlenen ulusal ve uluslararası kongre, seminer, konferans, sergi ve kültürel etkinliklerin planlanması, organizasyonu, koordinasyonu ve satış-pazarlama faaliyetlerinin etkin şekilde yürütülmesini sağlamak; kurumun temsil ve marka değerine katkıda bulunmak.

Bu amaçla Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü olarak genel işleyiş, görev ve sorumluluklar aşağıdaki gibidir.

Kongre Merkezi hedef kitlesini oluşturabilecek faaliyet kollarının belirlenmesi. Belirlenen faaliyet kollarına bağlı kurum ve kuruluşların listesinin hazırlanması. Hedef kitle kurum ve kuruluşları ile Kongre Merkezi tanıtımı amaçlı görüşmelerin planlanması. Görüşmeler sonucu oluşan taleplerin fiyat teklifinin iletilmesi ve etkinlik planlamasının yapılması. Onaylanan etkinliklerin sözleme süreci ve ödeme takibinin yapılması. Etkinlik öncesi sırası ve sonrasında tüm operasyonel planlamaların yapılarak etkinliğin şartlara uygun şekilde gerçekleşmesini sağlamak. Etkinlik sonrası fatura takibinin yapılarak, etkinlik sahibine iletilmesi. Etkinlik bitiminde misafirlerden geri dönüşlerin alınarak değerlendirilmesi. Kongre Merkezi salon veya genel alanlarında oluşan herhangi bir teknik aksaklığın giderilmesi için gerekli birimlerle irtibatta olunması. Kongre Merkezi tanıtımı amacı ile kullanılan sosyal medya araçlarının takip edilmesi düzenli paylaşım yapılması. Kongre Merkezi web sitesinin düzenli kontrol ve paylaşımların yapılması.

2. SUNULAN HİZMETLER

1. Kongre Merkezi bünyesinde etkinlik, toplantı ve kongre yapma potansiyeli olan hedef kitlenin belirlenmesi.
2. Belirlenen hedef kitle iletişimde olup aktif saha ziyaretleri ile satış ve pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesi.
3. Kongre Merkezi salonları için gelecek taleplerin fiyatlandırılması, detayların misafirden alınması, satışın planlanması ve akabinde sözleşmenin yapılması aşamalarının tümünün planlanıp yürütülmesi.
4. Kongre Merkezinde gerçekleşecek üniversite içi etkinliklerinin operasyonel süreçlerinin yönetilmesi.
5. Kongre Merkezinde gerçekleşecek dış etkinliklerin öncesi, sırası ve sonrasında tüm operasyonunun yönetilmesi.

6. Kongre Merkezi binasında oluşan eksiklik ve teknik arızaların ilgili birimler ile koordineli ilerlenerek giderilmesinin sağlanması.
7. Kongre Merkezindeki etkinlik, toplantı ve kongrelerin iş akışının planlanması ve sürecin eksiksiz ilerlemesinin sağlanması.
8. Etkinlik bütçelerinin planlanması, ödemelerin takibi ve faturalandırma işlemlerinin planlanması.
9. Kongre Merkezi sosyal medya hesapları ve Web Sitesinin aktif olarak faaliyette olmasının sağlanması.
10. Kongre Merkezi tanıtımı gereğince yapılan aktif saha ziyaretlerinde, kurum tanıtımına katkı sağlayacak materyallerin hazırlanması.
11. Kongre Merkezi ile diğer birimler arasındaki koordinasyonun sağlanması.
12. Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü haftalık ve aylık faaliyet raporlarının hazırlanması.
13. Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü bütçelerinin hazırlanması.

3. 2025-2026 EĞİTİM ÖĞRETİM YILI AMAÇ VE HEDEFLER

- Kongre Merkezimizi dış paydaş kullanımına açarak, çok sayıda etkin ve kaliteli etkinlik ve kongrelerin merkezimizde gerçekleşmesini sağlamak.
- Kongre Merkezinde etkinlik yapma potansiyeli olan hedef kitlenin belirlenerek aktif saha ziyaretleri yapmak.
- Sektörde etkinlik, MICE (Toplantılar, Teşvik Etkinlikleri, Kongre ve Fuar) ve Kongre alanında uzman olan seyahat acentaları ile maksimum sayıda iletişimde olup, Kongre Merkezi tanıtımını yapmak.
- İlk etapta Kongre Merkezimize yakın lokasyondaki büyük ve orta ölçekli toplantı ve etkinlik potansiyeli yüksek firmalar ile iletişime geçip, Kongre Merkezi tanıtımını yapmak.
- Özellikle mezuniyet programlarını hedeflediğimiz bölgedeki özel ve devlet okulları ile iletişimde olup Kongre Merkezi tanıtımını yapmak.
- İstanbul Anadolu yakasında faaliyet gösteren Sanat Akademileri özelinde Kongre Merkezi tanıtımını yapmak.
- Özellikle çalışan sayısının fazla olması ve çok fazla etkinlik düzenlemeleri sebebiyle İstanbul içerisindeki bankaların genel müdürlüklerinin ziyaret etmek ve Kongre Merkezi tanıtımının yapmak.

- Bölgedeki konumumuzdan kaynaklı olarak özellikle ilk planlamada Anadolu yakasındaki Organize Sanayi Bölgeleri yönetimleri ile iletişimde olup, Kongre Merkezimizin tanıtımını yaparak, bünyelerindeki firmalardan gelecek talepleri Kongre Merkezimize yönlendirmelerini sağlayacak iş birliği anlaşmaları yapmak.
- İstanbul, Sakarya ve Kocaeli Ticaret Odaları ile görüşme sağlanıp Kongre Merkezimizin tanıtımının yapmak ve oluşabilecek taleplerin yönlendirilmesinin sağlamak.
- Sektörde tiyotro, konser ve benzeri etkinlikler düzenleyen organizatör firmalar ile iletişimde olup mekân konusunda Kongre Merkezimizin de potansiyelini ortaya koyabileceğimiz görüşmeler yapmak.

4. 2025-2026 YILI FAALİYETLERİNE İLİŞKİN BİLGİ VE DEĞERLENDİRMELER

- Kongre Merkezi tanıtımı özelinde faaliyet alanlarına göre hedef kitle belirlenmiş olup sınıflandırılmıştır. Buna göre, kurumsal firmalar, MICE acentaları, kongre ve etkinlik acentaları, okullar ve sanat akademileri, bankalar ve finans kuruluşları, dernekler ve sivil toplum kuruluşları, sağlık, ilaç ve medikal sektöründeki firmalar şeklinde kategorize edilmiştir.
- Kongre Merkezi tanıtımı için belirlenen faaliyet kollarında hizmet veren öncelikle ilk 100 firma, kurum ve kuruluş belirlenerek ziyaret listesi oluşturulmuştur.
- Kongre Merkezi konumu itibariyle, çevrede bulunan 6 Organize Sanayi Bölgesi Yönetimi ile iletişime geçilmiş olup, Kongre Merkezimiz hakkında bilgi verilip, görüşme talep edilmiştir. Yapılan görüşmelere istinaden, 3 Organize Sanayi Bölgesi Yönetimine iş birliği protokolümüz iletilmiş olup, değerlendirme ve imza aşamaları beklenmektedir.
- Dış paydaş listesine ek olarak, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB), Toplantılar, Teşvik Etkinlikleri, Konferanslar ve Fuarlar Endüstrisi Birliği (I-MICE), Kurumsal Acenteler Birliği (KURAB) gibi etkinlik alanında hizmet veren acentaları bünyesinde bulunduran birlikler ile görüşme talep edilmiştir. Yapılan görüşmeler sonucu çeşitli iş birliği kapsamında kurumsal acentelere Kongre Merkezimizi yerinde tanıtmak ve hizmet kalitemizi deneyimlemek açısından tanıtım toplantıları planlanmaktadır. Önümüzdeki dönem içerisinde tanıtım toplantıları faal olarak yapılacaktır.

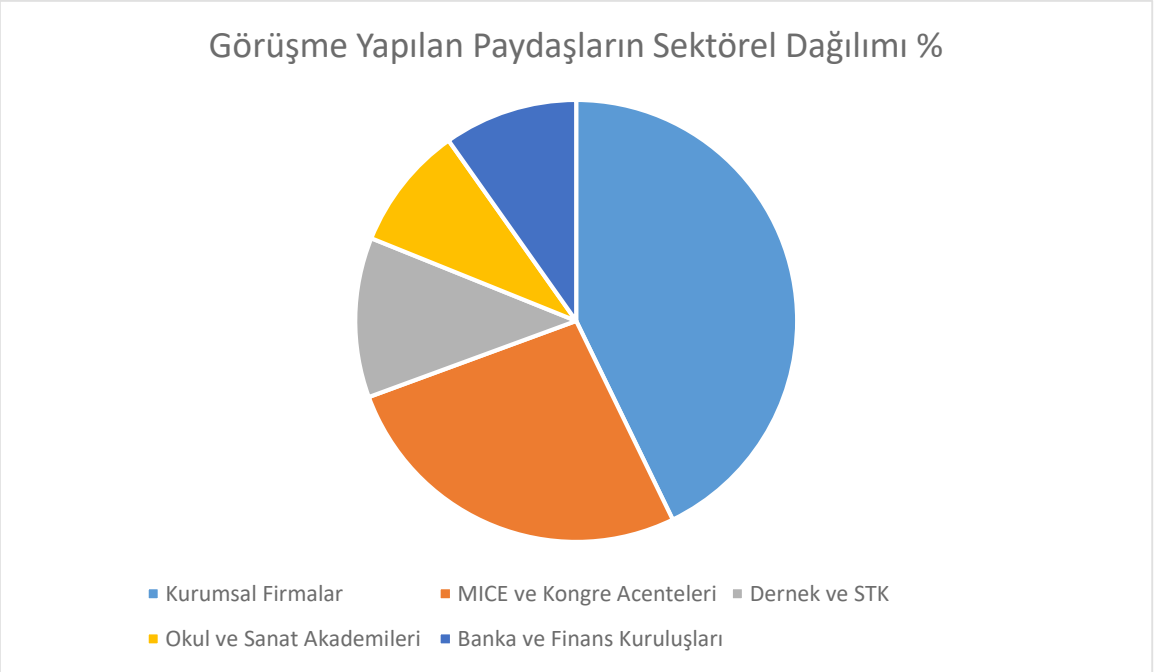
- Kongre Merkezi fiyatlandırmalarının rakiplere oranla düzeyini belirlemek amaçlı, rakip üniversite, etkinlik merkezi ve otellerden fiyat çalışması alınmış olup analiz yapılmıştır.
- Kongre Merkezi tanıtımı için ziyaret esnasında firma yetkilisine verilmesi planlanan gerekli tanıtım materyaller için, Üniversite birimleri ile koordineli iş birliği yapılmıştır. Aynı zamanda Kongre ve Etkinlik Merkezi tanıtım materyal bütçesi hazırlanmıştır.
- Kongre Merkezi Instagram hesabı olan "OKANKSM" aktif hale getirilmiş olup, düzenli paylaşımlar yapılmaya başlanmıştır.
- Kongre Merkezi işbirlikleri için "OKANKSM" Linkedın hesabı oluşturulmuş olup, aktif paylaşımlar yapılmaya başlanmıştır.
- Kongre Merkezi Web Sitesi yeniden tasarlanmış olup, aktif olarak etkinlikler paylaşılmaktadır.
- Kongre Merkezi tanıtımında hem fiziksel materyal hem de mail gönderimlerinde PDF olarak kullanılacak tanıtım kataloğu hazırlanmıştır.
- Kongre Merkezi bünyesinde dış paydaşlardan gelecek taleplere ilişkin hazırlanacak "Fiyat Teklifi" dosyası hazırlanmıştır.
- Kongre Merkezinde yapılacak etkinlikler için dış paydaşlarla imzalanacak sözleşme hazırlanmıştır.
- Kongre Merkezi iş birliği çalışmaları için kullanılacak "İş Birliği Protokolü" hazırlanmıştır.
- Kongre Merkezi'nin "Kapasite Çizelgesi" hazırlanmış olup, aktif olarak kullanılacak tüm salon ve alanların düzenleri ve kişi sayıları hesaplanmıştır.
- Kongre Merkezi mailinglerinde kullanılacak Mail Şablonu oluşturulmuştur.
- Kongre Merkezindeki tüm alanların profesyonel fotoğrafları çektirilmiş olup dosyalanmıştır.
- Kongre Merkezi yakın çevresini tercih eden firmalar hakkında bilgi sahibi olmak adına çevredeki otel ve kongre merkezleri ziyaret edilmiş olup, yapılan etkinlikler ve firmalar hakkında analiz yapılmıştır.
- Kongre Merkezi faaliyetleri kapsamında haftalık ve aylık olarak görüşme ve aktif faaliyetlerin raporu hazırlanmaktadır.
- Kongre Merkezi görüşme raporları ektif olarak CRM sistemine eklenmektedir.
- 2026 yılına ilişkin Kongre Merkezi genel değerlendirme raporu ile 2027 yılı için öneriler hazırlanmıştır.

- Kongre Merkezinde gerçekleşecek etkinliklerin program detayları ve teknik bilgilendirme için organizasyon sahipleri ile toplantılar yapılmıştır.
- 2027 yılına ilişkin Kongre Merkezi fiyat bütçesi hazırlanmış olup, yönetim onayına sunulmuştur.
- Kongre ve Etkinlik Merkezi Müdürlüğü bünyesinde 2026 yılı Şubat-Ağustos döneminde yürütülen satış, pazarlama, tanıtım ve operasyon faaliyetlerine ilişkin sayısal veriler ve performans göstergeleri aşağıda tablolar ve grafik şablonları halinde yapılandırılmıştır.
- Müdürlüğümüz tarafından dönem boyunca toplam 155 kurum ve kuruluş ile aktif görüşme yapılmış, 426 firmaya mailing yoluyla ulaşılmış ve 18 adet resmi teklif sunulmuştur. Faaliyetlerin aylara göre dağılımı şu şekildedir (Tablo1):

Ay 2026	Görüşme Sayısı	Saha Ziyaretleri	Merkeze Gelenler	Teklif Sayısı	Gerçekleşen Konfirme İş	Mailing Sayısı
Şubat	2	2	-	1	-	-
Mart	12	11	1	4	-	10
Nisan	30	23	7	3	-	101
Mayıs	16	14	2	1	-	100
Haziran	41	39	2	1	2	112
Temmuz	22	19	3	1	1	38
Ağustos	32	28	3	7	-	65
TOPLAM	**155**	**136**	**18**	**18**	**3**	**426**

Tablo 1: Faaliyetlerin aylara göre dağılımı

- Görüşme sağlanan 154 kurumun sektörel dağılım analizi, pazarlama stratejilerimizin odak noktalarını göstermektedir (Grafik1):
  Kurumsal Firmalar: 66 Görüşme (%42,8)
  MICE ve Kongre Acenteleri: 41 Görüşme (%26,6)
  Dernekler ve Sivil Toplum Kuruluşları (STK): 18 Görüşme (%11,7)
  Okullar ve Sanat Merkezleri: 14 Görüşme (%9,1)
  Banka ve Finans Kuruluşları: 15 Görüşme (%9,8)



Grafik 1: Görüşme Yapılan Paydaşların Sektörel Dağılımı %

- Haziran ve Temmuz aylarında konfirme edilerek operasyonu başarıyla tamamlanan 3 etkinlikten toplam 961.538,00 TL (KDV Hariç) ekonomik değer elde edilmiştir.

Etkinlik Adı	Etkinlik Tarihi	Verilen Salon	Ekonomik Değer
Es Sanat Akademi Yıl Sonu Gösterisi	14 Haziran 2026	Bekir Okan Konferans Salonu	58.330,00 TL
Acar Sanat Akademi Yıl Sonu Gösterisi	27 Haziran 2026	Zeugma Sahnesi	250.000,00 TL
EFPSA Derneği – RSS 2026 Psikoloji Kongresi	5-12 Temmuz 2026	Mevlana Konferans Salonu	653.208,00 TL
TOPLAM			**961.538,00 TL**

5. KURUMSAL KABİLİYET VE KAPASİTESİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

5.1. Güçlü Yanlar

- Merkezin en önemli avantajlarından biri geniş ve yüksek kapasiteli alanlara sahip olmasıdır. Bu anlamda özellikle kongre, büyük ölçekli sempozyumlar, genel kurullar, ödül törenleri, mezuniyetler gibi geniş katılımlı organizasyonlara yönelik kapasite önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.
- Kongre Merkezinin İstanbul Okan Üniversitesi çatısı altında bulunması, kurumsal güven açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır. Yapılan görüşmelerde iş ortaklarının

genel olarak dile getirdiği kurum güveni, özellikle bilimsel sempozyumlar, kurumsal toplantılar, sağlık ve tıp kongreleri için önemli bir kaynak konumundadır. Bu anlamda üniversite kimliği önemli bir kurum güveni oluşturmaktadır.

- Sabiha Gökçen Havalimanı'na olan yakınlık özellikle şehir dışından ve yurt dışından katılımcıların bulunduğu etkinliklerde önemli bir avantaj konumundadır. Özellikle; ulusal ve uluslararası kongreler, MICE organizasyonları, kurumsal bölge toplantıları için havalimanına yakınlık önemli bir satış argümanı oluşturmaktadır.
- Kongre Merkezinin lansman, eğitim, toplantı, ödül töreni, mezuniyet ve kongre gibi farklı kurumsal etkinliklere cevap verebilecek nitelikte altyapı ve hizmet kalitesine sahip olabilmesi güçlü bir avantaj olarak öne çıkmaktadır.
- Ulaşılabilir hizmet kalitesi ve profesyonel ekip Kongre Merkezinin önemli güçlü yönlerinden biridir. Kurum nezdinde bir üniversiteye ait Kongre Merkezinde verilen hizmetin profesyonel olması gerektiği algısı bulunmaktadır. Bu anlamda profesyonel ekip, teknik altyapı, salonların hazırlanması, organizasyon sürecindeki destek ve operasyonel yaklaşım önemli bir satış argümanıdır.

5.2. Geliştirilmesi Gereken Yanlar

- Kongre Merkezinin konaklama hizmetinin kısıtlı olması satın alma kararını etkileyen önemli bir unsurdur. Yaz ayları dışında Kongre Merkezinde konaklama hizmetinin olmaması, rakipleri avantajlı konuma getirmektedir. Bu anlamda konaklama önemli bir geliştirilmesi gereken konudur.
- Tuzla lokasyonunun merkez İstanbul'a uzak olması Kongre Merkezini rekabetsel anlamda olumsuz etkileyen bir unsurdur. Etkinlik sahipleri açısından yalnızca fiziksel mesafe değil, katılımcıların merkeze ulaşırken harcayacağı zaman da önemlidir. Bu anlamda Kongre Merkezinin lokasyon konusu geliştirilebilir satış stratejileri ile desteklenmelidir.
- Şirket ve acentalar fiyatı lokasyonla karşılaştırmaktadır. Bu durumda fiyatın kendisinden ziyade "fiyat/algılanan değer" problemi ortaya çıkmaktadır. Bu problemin minimuma indirilmesi, Kongre Merkezi diğer özellikleri ön plana çıkarılarak satış destekleyici stratejilerin belirlenmesi ile mümkün olacaktır.
- Kongre Merkezinin üniversite bünyesinde olması önemli bir avantaj olmakla birlikte hafta içi öğrenci yoğunluğu bazı kurumsal şirketler açısından olumsuz değerlendirilmektedir.

5.3.Öneriler

- Kongre Merkezinin konaklama hizmetinin kısıtlı olması rakipleri avantajlı konuma getirmektedir. Özellikle çok bayili şirketler kurumsal etkinliklerinde mutlaka konaklama hizmeti almak istemektedir. Aynı tesis içerisinde konaklama, toplantı ve yemek hizmetlerini alabilmesi karar sürecini etkileyen en önemli unsurdur. Kongre Merkezinde yapılacak bayili bir şirket etkinliği için konaklamanın farklı yerde olması transfer maliyetine de sebep olduğu için etkinlik sahipleri tarafından tercihte en alt sıralara inmektedir. Şirket toplantıları, kongre ve sempozyumlar için en önemli tarihlerin Eylül- Ekim – Kasım – Aralık ve Mart – Nisan – Mayıs ayları olduğu düşünüldüğünde Kongre Merkezi olarak gelen taleplerde konaklama hizmeti verilmediğinin belirtilmesi talepleri olumsuz olarak etkilemektedir. Bu hususta misafirlere, Kongre Merkezine yakın lokasyondaki alternatif oteller ve transfer paketi sunularak dezavantajı, avantaja çevirmek hedeflenmektedir.
- Kongre Merkezinin lokasyon dezavantajı farklı konumlandırılarak "şehrin gürültüsünden uzak", "ters trafik", "büyük ölçekli organizasyonlara uygun", "havalimanına yakın", "kendine ait geniş alanları bulunan Kongre Merkezi." Şeklinde satış argümanları oluşturulmaktadır.
- Kongre Merkezinin İstanbul Okan Üniversitesi çatısı altında konumlandırılması ile birlikte özellikle akademik birimlerinde desteği ile üniversite kimliği kullanılarak çeşitli bilimsel kongre, sempozyum ve çalıştayların Kongre Merkezimizde planlanması marka bilinirliliğini arttıracağı için önemli bir avantajın satışa çevrilmesine sebep olacaktır. Bu anlamda özellikle bilimsel toplantılar için " İstanbul Okan Üniversitesi ev sahipliğinde" Kongre Merkezinde yapılacak etkinlikler büyük bir etki yaratacaktır.
- Fiyatın lokasyonla karşılaştırılması olumsuzluğu, "Toplantı Paketi" alternatifleri oluşturularak, "salon, yiyecek içecek, teknik ekipman, teknik ekip" gibi hizmetlerin bir paket içinde sunulması ile geliştirilebilir. Böylece misafir sadece salon kira bedeli değil tüm etkinlik maliyetini değerlendirecektir.
- Kongre Merkezi kapsamında verilen hizmetin profesyonelliği yansıtması gerekmektedir. Gerekli düzenlemeler ile teknik, ses, ışık ekiplerinin de Kongre Merkezi profesyonelliğine getirilmesi önemli bir husustur. Sadece salonun fiziksel özelliklerinin değil, "organizasyonun başından sonuna kadar profesyonel destek" anlayışının satılması bu anlamda önemlidir.

- Kongre Merkezinde iyi bir teknik altyapı etkinliğin sorunsuz geçmesine ve müşteri memnuniyetine neden olmaktadır. Tekrar tercih edilme ve talep artışı da bu durumun bir getirisidir. Satış profesyonelliğinde düzenli misafir önemli bir satış stratejisidir, bu sebeple organizasyonun ilk kez yapılması devamlılığına da etki edeceği için kaliteli bir teknik altyapı önemlidir. Bu anlamda Kongre Merkezi salonlarındaki teknik alt yapının iyileştirilmesi için gerekli çalışmaların ve bakımların düzenli yapılması gerekmektedir.
- Toplantı süresince fuaye alanlarında veya ortak alanlarda öğrenci bulunması önemli bir çekince oluşturmaktadır. Hali hazırda Kongre Merkezinde kütüphane ve konservatuvarın bulunması hafta içi yapılacak organizasyonlar için önemli bir dezavantaj oluşturmaktadır. Bu hususta etkinlik alanının girişinden itibaren yönlendirme, güvenlik ve salon erişiminin mümkün olduğunca öğrenci hareketliliğinden ayrıştırılması önerilmektedir.
- Acentaların çalışma şekli gereği birçok yerden fiyat almaları ve bu fiyatları hem operasyonel hizmet kalitesi hem de en uygun fiyat olarak değerlendirmesi gerekmektedir. Kongre merkezine fiyat esnekliği sağlanması, acentaların karar vermesini kolaylaştırmak için hızlı teklif sistemi oluşturulması zaman ve profesyonellik açısından önemli bir avantaj sağlayacaktır.
- Mezuniyet törenleri, eğitim seminerleri, akademik etkinlikler Kongre Merkezi için önemli bir potansiyel oluşturmaktadır. Özellikle mezuniyet etkinlikleri için erken rezervasyon fiyatlarının sunulması önemli bir satış hacmi sağlayacaktır.
- Kongre Merkezinin geniş salonları kültür-sanat organizasyonları açısından da değerlendirilmektedir. Hedef grubumuzda yer alan sanat okulları ve akademilerinin konser, tiyatro, dans gösterileri, bale, sergi etkinlikleri için Zeugma Sahnesi çok uygundur. Fakat burada oluşan bir dezavantaj, aynı gösterilerin aynı büyüklükteki çevredeki belediye sahnelerinde daha uygun fiyata yapılıyor olmasıdır. Bu sebeple sanat okulları özelinde indirimli bir fiyat politikası stratejisinin uygulanması talepleri de arttıracaktır.
- Hedef kitle misafirlerinin Kongre Merkezini yerinde deneyimlemesini sağlamak amacıyla " Kongre Merkezi Tanıtım Toplantılarının" planlanması MICE ve kongre acentaları, kurumsal firmalar ve etkinlik yöneticileri davet edilerek; salonlar ve teknik altyapı gösterilmeli, örnek masa düzenleri hazırlanmalı, yiyecek içecek sunumu yapılmalıdır. Bu yöntem, merkezin fiziksel avantajlarının doğrudan deneyimlenmesini sağlayacaktır. Bu amaçla TÜRSAB (Türkiye Seyahat Acentaları Birliği), KURAB

(Kurumsal Acentalar Birliği) I-MICE (International Association of Mice Industry) gibi etkinlik sektöründe önemli söz sahibi kurumlar ile iş birliği çerçevesinde çeşitli iş birliği toplantılarının düzenlenmesi önerilmektedir. Bu kapsamda Kongre Merkezine gelecek acentaların merkezi yerinde deneyimleme ve keşfetme avantajları olacaktır.

- Eylül-Mayıs yoğun döneminde MICE taleplerine sezonluk bazda hızlı konaklama + transfer + uygun fiyat çözümü sunulması talep ve satışların arttırılması yönünde önerilmektedir.

6. 2026-2027 EĞİTİM ÖĞRETİM YILI AMAÇ VE HEDEFLER

- Kongre Merkezi tanıtımı amaçlı gerçekleştirilen toplam 155 kurum ile görüşme sayılarının arttırılarak, marka bilinirliliğinin katlanması ve marka algısı oluşturulması.
- 2025-2026 Akademik yılı içerisinde toplam 41 acenteye ulaşılmış olup, 2026-2027 Akademik yılı içerisinde Mice ve Kongre Acenteleri ile görüşme sayılarını arttırarak güçlü iş birlikleri kurulması ve orta vadede satış hacminin geliştirilmesi.
- Etkinlik çeşitliliğinin arttırılması.
- 2026-2026 Akademik yılı içerisinde öncelikli hedefimiz olan ilk 100 kurum belirlenerek yüz yüze görüşmelerin gerçekleştirilmesi anlamında toplam 155 görüşme yapılmış olup bu kapsamda hedefimizin üstünü gerçekleştirmiş bulunmaktayız. 2026-2027 Akademik yılı içerisinde hedef kitle anlamında daha çok kuruma ulaşılması amaçlanmaktadır.
- Acenta satış kanalının güçlendirilmesi.
- 2025-2026 Akademik yılı içerisinde Kongre Merkezine talep oluşturulması amacı gerçekleştirilmiş olup, gelecek yılda talep sayısının arttırılması hedeflenmektedir.
- Tekliflerin satışa dönüştürülme oranının arttırılması.
- Ulusal ve uluslararası kongrelerin Bekir Okan Sanat Kültür ve Kongre Merkezinde yapılması.
- Kongre Merkezi pazar konumlandırmasını, sadece salon kiralayan bir merkez olarak değil, kongre, toplantı, eğitim, lansman, kültür-sanat ve kurumsal etkinlikleri uçtan uca organize edebilen profesyonel bir etkinlik merkez haline getirmek.
- Özellikle kurumsal firmaların tek seferlik salon kiralama yeri değil, yıllık etkinlik partneri olmak.
- Kongre Merkezi algılanan değerini arttırmak.
- Ses, ışık, görüntü ve simultane tercüme teknik altyapısını güncelleyerek teknik personeli profesyonel hizmet standartlarına ulaştırmak.

- Üniversite kimliği ve güvenilirliğini öne çıkararak "İstanbul Okan Üniversitesi Ev Sahipliğinde" konseptiyle tıp, sağlık ve diğer akademik alanlarda gerçekleşecek kongre ve sempozyum sayılarını artırmak.
- MICE ve kongre acentalarının karar süreçlerini hızlandırmak amacıyla esnek ve hızlı bir teklif yönetim sistemi kurmak.
- Yalnızca salon kiralama modelinden çıkılarak; salon, teknik ekipman, personel ve yiyecek-içecek hizmetlerini kapsayan "Her Şey Dahil Kurumsal Toplantı Paketleri" sunmak.