

**Mehmet Dükkancı**

**Fuarlardan Verim Almanın Püf Noktaları**

**5 Kasım 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online  
Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

Fuar hakkında bildiklerimiz?  
Gösteriye mi? Müşteriye mi?  
Fuardan verim almak neden önemli?

**Değerlendirme aşaması**

**Tespitler  
Hedefler**

**Sözleşme aşaması**

Fuar bütçesi nasıl yapılır?  
Fuar destekleri

**Hazırlık aşaması**

Zihinsel Hazırlık  
Ürün Hazırlığı  
Stant Hazırlığı  
Ekip Hazırlığı  
Fuarda Ne dağıtacağız?  
Fuarda Kimi Ağırlayacağız?  
Nasıl Daha Fazla dikkat çekeriz?

**Kurulum aşaması**

Nakliye, gümrük, lojistik  
Yer planında yerim doğru verildi mi?  
Stand yapımında dikkat edilecek konular  
Yiyecek ve İçecek, promosyonlar?

### Fuar günleri

Fuarda müşteriye konsantre olmalıyız  
Fuarda harcadığınız zamanın size maliyeti nedir?  
Pozitif enerjiniz ile fuar standınızı çekim noktası haline getirin  
Ekip görev programını uygulayın  
Önden planladığınız randevularınızı ağırlayın  
Fuar standınızda ziyaretçi kayıt sisteminizi çalıştırın  
Fuarda yapmaktan kaçınmanız gerekenler

### Söküm günleri

Hatıra fotoğrafı  
Kartvizitler / ziyaretçi defterleri

### Fuar sonrası

Fuar izni  
Fuardan sonra müşteri bizi ne zaman arar?  
Fuardan sonra müşteriyle bizim ne zaman iletişim kurmamız gerekir?  
Fuardan sonra müşteriyle kimin iletişim kurmamız gerekir?  
İletişim kurmada öncelik sıralaması?  
İş takibini hemen yapmamız gereken müşteriler  
Fuardan sonra iletişim kurarken ne dememiz gerekir?  
Fuardan sonra nasıl iletişim kurmamız gerekir?  
Fuardan sonra rahatsız etmeden kendimizi nasıl hatırlatabiliriz?  
Fuar sonrası değerlendirme aşamaları  
Fuar sonrası değerlendirme kıstasımız nedir?

### Eğitmen Mehmet Dükkancı:

Fuarista Kurucusu Mehmet DÜKKANCI, 1971 – İskeçe (Xanthi) Yunanistanda doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden 1998 yılında mezun oldu. Askerlik sonrası, 2000-2001 yılları arasında basın mensubu olarak çalıştı. 2001 -2003 yıllarında Aydınlatma Sektöründe İhracat Pazarlama Müdürü olarak çalıştı. Şirketini 4 yurt dışı fuarına götürdü, 2 yurt dışı fuarına hazırladı. 2003 Yılında fuarcılık sektörü ile tanıştı. 2003-2007 yılları arasında NTSR Fuar ve Gösteri Hizmetleri AŞ’de Interlight Aydınlatma, Growtech Seracılık, Tarım ve Exproshipping Europort Gemi Sanayi sektörü fuarlarının Proje Müdürlüğünü yürüttü.

2008 -2011 yılları arasında ANFAŞ Antalya Fuarcılık Yatırım AŞ. de Fuarlar Koordinatörü olarak çalıştı. Antalya’da düzenlen Hotel Ekipmanları, Gıda, Yaş Meyve Sebze, Sağlık Turizmi, Belediye Ekipmanları, Mermer, Tekne gibi fuarların koordinatörlüğünü yürüttü.

2011-2016 yıllarında kendi şirketi **Agoras Fuarçılık Hizmetleri Ltd. Şti**'ni kurarak, **Florplant** Süs Bitkileri ve Peyzaj Mimarlığı, **Cosmoshow** Kozmetik Fuarı, **RENSEF** Yenilenebilir Enerji Sistemleri ve Enerji Verimliliği, **SATEF** Seyahat Acenteleri ve Tedarikçileri Fuarı gibi fuarları başattı. Farklı sivil toplum örgütleri ile **Üniversite Tanıtım Günleri**, Edutalya, **Kompozit** fuarlarının gelişiminde katkıda bulundu.

2016 -2019 yılları arasında dünya devi UBM Fuarçılık'ın İstanbul ofisinde, **CPHI İstanbul** İlaç Bileşenleri Fuarı, **Fi İstanbul** Gıda Bileşenleri, **İstanbul Light** Aydınlatma, **TissueWorld** Kağıt Bileşenleri fuarlarının tam zamanlık olarak Fuar Danışmanlığı / Fuar Marka Direktörlüğü görevini yürüttü.

2024-2025 arası **Rota Exhibitions Türkiye Fuarçılık** Ülke Müdürü olarak çalıştı, **Souvenir Expo Türkiye** fuarının organizasyonunda görev aldı.

2020 yılından itibaren şirketi **Anthea'ya** tescilli **Fuarista** markası ile blog yazıları, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini vermeye başladı.

**Fuarista Sahnesi** markası ile de Perşembe akşamları saat 21:00 ile 22:00 arasında fuar organizatörleri ile Zoom ortamında buluşmalar düzenledi, **Youtube'da** yayınladı  
Fuarista Kulübü markası ile 2024 yılında bir dizi LinkedIn Sesli Etkinliği düzenledi, **podcast** olarak yayınladı

**Fuarista Fuara Hazırlık Eğitimlerinde**, Fuara Katılan Şirketlere, fuarda stantlarında daha çok ziyaretçi ağırlayıp, aralarından sipariş veren, satış ihracat yapabilecekleri, müşterileri bulmak için fuara nasıl hazırlanmalarını, fuarda ve fuardan sonra nasıl çalışabileceklerini anlatmaktadır. Bu eğitimleri, İhracatçı Birlikleri, Ticaret Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri üyelerine, Fuar Organizatörleri'nin katılımcılarına yönelik düzenledikleri eğitimlerde katılımcılara toplu olarak vermekte, arzu eden şirketlereyse birebir eğitim ve danışmanlık vermektedir.

**Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği**'nin Yönetim Kurulu üyesidir. (2022-2025)

Fuarista eğitimci Mehmet Dükkancı, anadili Türkçe'nin yanı sıra Yunanca ve İngilizce'yi de iyi derece yazıp konuşabilmektedir.