

Dental Turizm Kapsamında Didim’i Ziyaret Eden Turistlere Yönelik Bir Paket Tur Önerisi*

Selenay Varvar^{1**}  Vedat Acar² 

¹ Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın, Türkiye, 2330300203@stu.adu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7851-9580

² Adnan Menderes Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Aydın, Türkiye, vedat.acar@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1679-6360

Öz

Didim, sahip olduğu doğal ve kültürel güzellikler açısından zengin bir coğrafyada yer almaktadır. Ancak bölgede turizm, daha çok mevsimsel nitelik taşımaktadır. Turizm faaliyetlerinin çeşitlendirilmesini ve tüm yıla yayılmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilen bu çalışma, diş tedavisi amacıyla Didim’i ziyaret eden hastalara yönelik yedi günlük bir paket tur önerisi oluşturmayı amaçlamaktadır. Ayakta tedavi sayesinde diş hastaları, tedavileri esnasında çeşitli turistik aktivitelere katılma imkânı bulabilmektedir. Bu çalışmanın ilk aşamasında, destinasyonun kültürel değerlerini tespit etmek amacıyla uzun yıllardır Didim’de ikamet eden bir akademisyene danışılmıştır. Sonrasında turun ortalama maliyetini belirlemek için iki seyahat acentası yetkilisinden görüş alınmıştır. Tedavi maliyetlerinin hesaplanmasında ise sağlık turizmi yetki belgeli diş kliniklerinin web sayfalarından yararlanılmıştır. Son aşamada, tedavi ve paket tur maliyetleri ayrı ayrı hesaplanmıştır. Araştırma sonucunda, Didim’de konaklama, yeme-içme, transfer ve tedaviyi içeren yedi günlük paket turun İngiltere, İrlanda, Almanya, Fransa, İspanya, Portekiz, Macaristan ve Polonya’ya kıyasla daha düşük fiyatlarla sunulabileceği ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dental Turizm, Alternatif Paket Tur, Didim

A Package Tour Proposal for Tourists Visiting Didim within the Scope of Dental Tourism

Abstract

Didim is located in a rich geography in terms of its natural and cultural beauties. However, tourism is mostly seasonal in the region. This study which was carried out to diversify tourism activities and to spread throughout the year, aims to create a seven-day package tour proposal for patients visiting Didim for dental treatment. Thanks to outpatient treatment, dental patients have the opportunity to participate in various tourist activities during receiving treatment. In the first stage of the study, an academician who has lived in Didim for many years was consulted in order to determine the cultural values of the destination. Afterwards, opinions of two travel agency officials were obtained to determine the average cost of the tour. In calculating the treatment costs, the websites of dental clinics with health tourism authorization certificates were used. In the final stage, treatment and package tour costs were calculated separately. As a result, it has been revealed that the seven-day package tour including accommodation, food and beverage, transfer, and treatment in Didim can be offered at lower prices than England, Ireland, Germany, France, Spain, Portugal, Hungary and Poland.

Keywords: Dental Tourism, Alternative Package Tour, Didim

Derleme

Gönderim: 17.02.2025
Düzeltilme: 22.04.2025
Düzeltilme: 03.06.2025
Düzeltilme: 07.08.2025
Kabul : 07.10.2025

Telif hakkı: © 2026
Yazar(lar). Bu, Creative Commons Atıf Lisansı koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makedir.

Review

Received: 17.02.2025
Revision : 22.04.2025
Revision : 03.06.2025
Revision : 07.08.2025
Accepted: 07.10.2025

Copyright: © The author (s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License.

Atıf/Citation: Varvar, S., & Acar, V. (2026). Dental Turizm Kapsamında Didim’i Ziyaret Eden Turistlere Yönelik Bir Paket Tur Önerisi. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 372-393. <https://doi.org/10.32572/guntad.1641768>

*Bu çalışma, 15-16 Şubat 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilen Didim Kültür ve Turizm Sempozyumu’nda özet bildirisi olarak sunulmuştur.

**Sorumlu yazar e-posta/ Corresponding author e-mail: 2330300203@stu.adu.edu.tr

GİRİŞ

Sağlık turizmi, uygun fiyat ve erişilebilir yüksek kalite tıbbi tedavileri almak üzere bireylerin yurtdışına seyahat etmeleri şeklinde tanımlanabilir (Lee & Kim, 2015: 223). Daha geniş bir perspektifte değerlendirildiğinde sağlık turizminin, ihtiyaç duyulan tedavileri olmanın yanı sıra gezmek, tatil yapmak ve cazibe merkezlerini tam anlamıyla deneyimlemek için insanların başka ülkelere yaptıkları seyahatlerin hızla büyümesinden doğan bir turizm türü olduğunu söylemek mümkündür (Nandi & Nandi, 2008 akt. RJ, Shenoy, Jodalli & Pasha, 2020).

Sağlık turizminde insanlar, bir yandan medikal tedavi hizmeti alırken diğer yandan tarihi ve doğal güzellikleri deneyimleme imkânı bulabilmektedir (Tontuş, 2024). Ancak sağlık turizmi birçok tedavi türünü de bünyesinde barındırmaktadır. Kozmetik cerrahi, diş cerrahisi, kardiyoloji/ kalp cerrahisi, ortopedik cerrahi, bariatrik işlemler, üroloji, organ, hücre ve doku nakli, göz ameliyatları ve tanı-kontrolleri bahse konu olan tedavi türleri arasında gösterilebilir (Lunt, Smith, Exworthy, Green, Horsfall & Mannion, 2011). Musa, Thirumoorthi & Doshi (2012) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada, sağlık turistlerinin medikal tedavi, kozmetik prosedürler, cerrahi prosedürler ve medikal check-up arayışında oldukları tespit edilmiştir. Alsharif, Labonte & Lu'ya göre (2010), insanların ülkeleri dışında diş tedavisi almalarında “tedavi maliyetleri”, “doktor ve tesis itibarı” ile “hastane akreditasyonunu” olmak üzere üç faktör etkili olmaktadır. Benzer şekilde Turner (2008), dental turizmin gelişiminde yerel diş kliniklerine erişimde yaşanan gecikmelerin, birçok uluslararası klinikte yetkin hizmet sunulabilmesinin, ucuz havayolu taşımacılığının ve sağlıkla ilişkili hizmetlere erişimde müşteri-satıcı arasındaki bağın kurulabilmesinin etkili olduğuna dikkat çekmiştir.

Türkiye’de diş tedavisi, Macaristan’a kıyasla daha avantajlı fiyatlarda sunulabilmektedir (Tanrısevdi & Işık, 2020). Söz gelimi Dentgroup Yönetim Kurulu Başkanlı Efe Çelebi’ye göre diş tedavisi amacıyla Türkiye’yi ziyaret eden turistler, ortalama 4000-5000 Euro harcama yapabilmektedir (Büyükköşdere, 2019). 2024 yılında Türkiye, 62.269.890 ziyaretçi ağırlamış ve bu turistlerin kişi başı harcamaları 972 ABD Doları şeklinde kaydedilmiştir (Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü, 2025a; 2025b). Aynı yıl sağlık hizmeti almak için Türkiye’yi 1.506.442 kişi ziyaret etmiş ve toplam 3.022.957 bin ABD Doları harcama gerçekleşmiştir (USHAŞ, 2024). Halihazırdaki turist ve harcama istatistikleri, sağlık turizmini destekleyebilecek potansiyele sahip olduğunu göstermektedir. Ancak mevcut istatistiklerden de anlaşılacağı üzere sağlık turizmi gelirleri, genel turizm gelirlerinden nispeten daha düşük seviyelerde seyretmektedir. Bu noktada sağlık hizmetleri ile turizm faaliyetlerini bütünleştirerek tedavi operasyonlarının daha organize şekilde yürütülmesi bir çözüm olarak düşünülebilir. Ayrıca Türkiye’de sağlık turizmi alanında hem kamu hem de özel sektör yatırımları önemsenmektedir. Nitekim çok sayıda sağlık turizmi yetki belgeli kliniğin varlığı (Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2025), bu görüşü destekler niteliktedir.

Diş tedavileri çoğunlukla ayakta tedavi şeklinde gerçekleştirilmektedir. Bu özelliği sayesinde insanlar bir yandan tedavi olurken diğer yandan ziyaret ettikleri ülkelerin tarihi ve turistik çekiciliklerini ziyaret etme olanağı bulabilmektedirler. Bu çalışmanın birinci yazarının diş kliniğinde çalıştığı süre zarfında birçok hasta ile iletişim kurarak onların deneyimlerini öğrenme imkânı bulması çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmuştur. Yurtdışından gelen hastaların tedavi planlamalarında doktor ile hasta arasında çevrimiçi iletişimi sağlamanın yanı sıra klinik içindeki destek görevlerini yürüten birinci yazar, bu süreçte tanıştığı dental turistlerin yalnızca diş tedavisi görmekle kalmayıp aynı zamanda bölgenin turistik cazibelerini keşfetmeye oldukça hevesli olduklarını gözlemleme olanağı bulmuştur. Ancak, turistlerin seyahatleri süresince tedavi süreciyle entegre zaman yönetiminin yetersiz olduğu ve klinik tarafından sunulan destekleyici hizmetlerin eksik kaldığı görülmüştür. Bu durum, diş tedavisi alan hastaların turizm faaliyetlerinden verimli bir şekilde yararlanamamalarını beraberinde getirmektedir. Çünkü konaklama, ulaşım ve gezi hizmeti klinik tarafından sunulamamaktadır. Profesyonel seyahat hizmetlerinden uzak olan bu sistemde, dental turizmin ayrılmaz bir parçası olan seyahat hizmetlerinin eksikliği dikkat çekmektedir. Ayrıca tedavi süreci ile gezi faaliyetlerinin bir arada yürütülmesi, sağlık kuruluşları ile seyahat acentaları arasında yüksek düzeyde koordinasyonu gerektirmektedir. Didim, tarih sahnesinde birçok medeniyete ev sahipliği yapması ve zengin bir kültürel dokuya sahip olması bakımından önemli bir yerdir. 2000li yıllarda gerek itinerant paket turlar gerekse kruvaziyer günübirlik ziyaretçilerin çokça ziyaret ettiği bir bölge olmasına rağmen yıllar içerisinde eski popülerliğini nispeten kaybetmiştir. Günümüzde ise bölge turizmi daha çok mevsimsel bir özelliktedir. Hatta bölgenin sahip olduğu değerleri ortaya koymak ve bölge turizminin mevsimsellikten kurtulmasını sağlamak amacıyla son yıllarda "turizm ve kültür araştırmaları kongresi" gibi bilimsel etkinlikler düzenlenmeye başlamıştır. Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü 2025 yılı verilerine göre Aydın ilinde faaliyet gösteren 43 özel/ ağız ve diş sağlığı polikliniğinin 11'i ile 16 yetkili aracı kuruluşun ikisi Didim'de faaliyet göstermektedir (Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2025). Diş tedavilerinin mevsimsel bir nitelik taşınamaması, diğer bir ifadeyle yılın tamamında gerçekleştirilebilir olması, bölge turizminin gelişimine doğrudan etki edebilir. Tüm bu gerekçelerden hareketle bu çalışmanın genel amacı, Didim'i ziyaret eden diş hastalarına yönelik altı gece konaklamalı yedi günlük bir paket tur oluşturmaktır. Çalışmanın genel amacına ulaşmada izlenecek yolu açıklayan alt amaçlar ise:

- Diş tedavi sürecine ve süresine uygun tur paketi hazırlamak,
- Gezi ve tedavi maliyetlerini ayrı ayrı hesaplamak şeklinde belirlenmiştir.

Kavramsal Çerçeve

Dental Turizm

Amerikan Diş Hekimleri Birliği'ne (2009) göre dental turizm; diş tedavisi amacıyla başka bir ülkeye seyahat etme eylemidir. Medikal turizmin bir alt dalı olarak dental turizm, bireylerin yerel sağlık sistemlerinin dışında başka bir yerde diş tedavisi

arayışına girmesi ve bunu bir tatille birleştirmesi durumudur. Ancak destinasyon, yalnızca uygun fiyatlı diş tedavisi sunması nedeniyle tercih ediliyorsa ve hastaya başka bir turistik değer katmıyorsa bu durumu dental turizm olarak nitelendirmek doğru olmaz (Kamath, Hugar, Kumar, Gokhale, Uppin & Hugar, 2015).

Ahmadimanesh, Pourmehdi & Paydar (2021) tarafından gerçekleştirilen çalışmada şehirlerin dental turizm yatırımlarına uygunluğunu analiz etmedeki önemli kriterlerin diş tesisleri ve hizmetleri, hastane/ tesis ve doktorların itibarı, sertifika/akreditasyona sahip olma durumu olduğu tespit edilmiştir. Dental turizm sektöründeki şirketlerin yaygınlaşması ve diş tedavilerinin nispeten pahalı olduğu bölgelerde yaşayan hastalara düşük maliyetli diş tedavi hizmeti satarak kâr elde etmenin mümkün olduğunun farkına varılması, dental tedavi amacıyla seyahat eden insanların sayısının artmasını muhtemel kılmaktadır (Turner, 2008).

Uluslararası pazarda, dental turizm hareketliliğinin büyüme potansiyeli için büyük fırsatlar bulunmaktadır. İstanbul Diş Hekimleri Odası Denetleme Kurulu Üyesi Doç. Dr. Cenker Koyuncuoğlu, Dünyada diş ile ilgili sağlık turizmi harcamalarının 2022 yılında 6,7 milyar dolar olmasında hareketle her yıl yüzde 13,6'lık artış ile 2022-2032 yılları arasındaki 10 yıllık projeksiyonda bu gelirin 2032 yılı için 24,3 milyar dolar olacağını öngörüldüğüne dikkat çekmektedir (Orkan, 2023). Ancak dental turizm hareketliliği bölgesel güzergahlar çevresinde gerçekleşmektedir; bunun sebebi düşük bütçeli hastaların ziyaret edecekleri bölgeye olan uzaklıkları arttıkça seyahat maliyetleri ve katlanmak zorunda oldukları zahmetin artması gösterilebilir (Turner, 2008). Nitekim Diş Malzemecileri Sanayici ve İş Adamları Derneği (DİŞSİAD) Başkanı Erkan Uçar, Türkiye, Polonya, Hırvatistan, Bulgaristan, Romanya ve Macaristan gibi ülkelerin, diş tedavisinde Avrupalı turistlerin radarında yer aldığına işaret etmektedir (Erdoğan, 2022).

Geniş kapsamlı olan diş tedavilerinin uzmanlık alanları; ağız, diş ve çene cerrahisi, ağız, diş ve çene radyolojisi, çocuk diş hekimliği, endodonti, ortodonti, periodontoloji, protetik diş tedavisi ve restoratif diş tedavisidir (Türk Dişhekimleri Birliği, 2011). Türkiye, Meksika, Macaristan ve Hindistan'ı dental turizm kapsamında ziyaret eden turistlerin satın aldıkları tedavi türleri bakımından bir değerlendirmede bulunan Aydın & Işık (2023), sırasıyla "cerrahi işlemler", "protez" ve "oral diaznoz" tedavi türlerinin öne çıktığını ortaya koymuştur. Helmy (2011), destekleyici ve tamamlayıcı seyahat ve turizm hizmetlerinin geliştirilmesinin, sağlık turizmini uluslararası pazarda tanıtan ülkelerin rekabet avantajını artıracaklarını öne sürmektedir. Ayrıca mesafe ya da seyahat kolaylığı, yurtdışında sağlık hizmetlerine erişime izin veren düzenlemeler, yurtiçinde özel sektörde tedavi imkânının bulunması ile yaparak öğrenme veya zincirleme reaksiyon, hasta hareketliliklerini etkileyen başlıca faktörler arasında gösterilmektedir (Glinos & Baeten, 2006).

Ramos & Cuamea (2023) tarafından gerçekleştirilen çalışma, COVID-19 pandemisi sonrasında dental turistlerin yeniden ziyaret etme davranışları üzerinde "kültürel yakınlık", "kaliteli hizmet", "fiyat" ve "destekleyici hizmetlerin" etkili olduğunu ortaya koymuştur. Güneydoğu Asya, Avustralya, Yeni Zelanda ve Avrupa'dan

gelerek Malezya'da dental hizmet satın alan turistler üzerinde Jaapar, Musa, Moghavvemi, & Saub (2017) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, sırasıyla "dental tedavi kalitesi", "dental tedavi bilgisine erişim" ve "maliyet tasarrufu" ana motivasyon faktörleri arasında gösterilmiştir. Ayrıca söz konusu çalışmada dental tedavi kalitesinin, dental tedavi bilgisi erişiminin ve destekleyici hizmetlerin turist memnuniyetini olumlu yönde etkilediği; maliyet tasarrufunun ve kültürel benzerliklerin ise turist memnuniyetini olumsuz yönde etkilediği ortaya koyulmuştur. Alhidari & Alkadhi (2018) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, "güven" ve "algılanan değer" in müşteri sadakati sağlamadaki en önemli faktörler olduğu ortaya koyulmuştur. Kovacs & Szocska (2013) tarafından gerçekleştirilen çalışmaya göre "fiyat-fayda oranının yüksek olması", "Macaristan'daki diş tedavi hizmetinin yüksek kalitede olması" ve "önceki tedavi deneyimlerinin olumlu olması ve hasta tatmin düzeylerinin yüksek olması", Macaristan'ın diş tedavisinde lider pozisyonunda yer almasında etkilidir.

Saub, Jaapar, Musa & Moghavvemi (2019) tarafından gerçekleştirilen çalışma turistlerin, Malezya'da aldıkları diş hizmetlerinden (özellikle teknik yeterlilik, kişilerarası faktörler, diş kliniği tesisleri) oldukça memnun kaldıklarını ortaya koymuştur. Ayrıca söz konusu çalışmada diş hekimlerinin teknik yeterlilikleri ile dental klinik olanaklarının, diş hizmeti alan turistlerin sadakat niyetlerini etkileyen başlıca faktör olduğu vurgulanmıştır. Kaçmaz & Kahveci (2016) tarafından Alanya'da gerçekleştirilen bir çalışmada, destinasyon ve tedavi olanakları, hizmet kalitesi, destinasyon karşılaştırması, destinasyon fırsatları ve hizmet kolaylığı olmak üzere beş boyut ortaya çıkmıştır. Turner (2008), dental hizmet sağlayıcıları ile hastalar arasındaki köprüyü oluşturmada internetin oynadığı role vurgu yapmaktadır. Söz gelimi dünya genelinde diş klinikleri, sundukları hizmetleri, uluslararası hastalara pazarlayabilmek için interneti kullandıkları gibi sağlıkla ilişkili paket tur satan seyahat acentaları ile tıbbi turizm şirketleri de oluşturdukları "her şey dahil" paketlerin reklamını internet üzerinden yapmaktadır. Önceden belirlenen fiyatlarla oluşturulan bu paketler, diş prosedürleri, otel konaklaması, uçak bileti, transfer, VIP tedavi hizmeti, restoran rezervasyonları ve popüler turistik destinasyonlara gezileri içerebilmektedir (Turner, 2008).

Türkiye, 2008 yılından itibaren sağlık alanında gerçekleştirdiği iyileştirmeler ve düzenlemeler sayesinde, dental turizmde dünya çapında önemli bir destinasyon haline gelmiştir (Dentaluna, 2019, Akt: Gönül & İçöz, 2020). İstanbul Diş Hekimleri Odası Denetleme Kurulu Üyesi Cenker Koyuncuoğlu'na göre dental turizm hastalarının temel geliş amaçları implant uygulamaları ve zirkon protez, porselen protez, lamine protez gibi çeşitli yöntemlerle yapılan estetik gülüş tedavileridir (Orkan, 2023). Ülkemizde sağlık turizmi faaliyetleri; Sağlık Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından üç koldan desteklenmekte ve geliştirilmektedir. Sağlık turizmi yetki belgesine sahip sağlık kuruluşları ve aracı kuruluşlar Ticaret Bakanlığı tarafından reklam, tanıtım, istihdam gibi konularda teşvik ödemeleri ile desteklenmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2025). Kültür ve Turizm Bakanlığı denetimleri sayesinde sağlık turizmi hareketliliği standartlara uygun şekilde

gerçekleştirilmektedir (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2025). Ulusal alan yazında dental turizmle ilgili nispeten daha az çalışmanın olduğu görülmektedir. Alanya, Didim, Trabzon ve Kuşadası gibi destinasyonlarda gerçekleştirilen çalışmalarda dental turistlerin profilleri, motivasyonları ve tercih sebepleri ortaya koyulmaya çalışılmıştır:

- Kaçmaz & Kahveci (2016) tarafından Alanya'da gerçekleştirilen çalışmada, dental turizm hakkında bilgiyi ağızdan ağza iletişim yoluyla edindikleri ve seyahat planlarını bireysel organize ettikleri tespit edilmiştir. Söz konusu çalışmada, hizmet kalitesi ve hizmet kolaylığının, dental turistlerin genel memnuniyetlerini, tavsiye etme ve tekrar ziyaret etme niyetlerini etkilediğini ortaya koymuştur.
- Gönül & İçöz (2020) tarafından Didim'de gerçekleştirilen çalışmada, destinasyon tercihinde birincil öneme sahip faktörlerin yeterli bilgilendirme, yorumlar, etkili iletişim ve tavsiye olduğu ortaya koyulmuştur.
- Tanrısevdi & Işık (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmada Türkiye ve Macaristan, dental turizm hizmeti fiyatları açısından karşılaştırılmıştır. Araştırma sonucunda, Türkiye'de sunulan dental turizm hizmetlerinin fiyatlarının Macaristan'daki fiyatlara kıyasla daha avantajlı olduğu belirlenmiştir.
- Kanca & Kaya (2023) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, Trabzon ilinin dental turizm potansiyeli ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Söz konusu çalışmada Trabzon'da sunulan dental tedavi hizmet kalitesinin yüksek olduğu, tedavilerin uzman personel tarafından gerçekleştirildiği, hizmetlere erişim noktasında dental turistlerin güçlük çekmedikleri, bölgenin uygun iklim koşullarına sahip olduğu ve bölgede yeterli konaklama imkânının bulunduğu ancak dental turizm açısından yeterli tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilemediği ortaya koyulmuştur.
- Tolgay, Bostan & Dilek (2024) tarafından gerçekleştirilen güncel çalışmada, Kuşadası'nda faaliyet gösteren 12 sağlık turizmi yetki belgeli diş kliniği ve muayenehanesi yetkilisi ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Araştırma neticesinde, kliniklerin yoğunlukla İngiltere, İrlanda, Almanya ve Hollanda'dan gelen hastalara diş tedavi hizmeti sunduğu ve bu hastaların öncelikli talepleri arasında gülüş tasarımı/dizaynı olduğu tespit edilmiştir.

Dental Turizm Kapsamında Zirkon Kuron Kaplama Tedavisi

Kuron; dişlerin tamamını saracak şekilde tasarlanan bir kaplama türüdür; dişlerde çarpıklık, renk bozuklukları, deformasyon, derin diş çürükleri gibi sorunların giderilmesi amacıyla uygulanan protetik tedavilerde kullanılır (Cleveland Clinic, 2023). Zirkonia, çok yüksek kırılma direncine sahip, biyouyumlu bir restoratif malzemedir. Ayrıca nikel-titanyum gibi metal elementlerine alerjisi olan hastalar için de uygun bir seçimdir (Kendir, 2024). Sahip olduğu mekanik, kimyasal, fiziksel, estetik ve biyouyumluluk özellikleri nedeniyle zirkonya, diş hekimleri tarafından sıklıkla tercih edilmektedir (Çelik, Bural & Bayrakdar, 2014).

Kuron kaplamalar, CAD-CAM adı verilen bilgisayar destekli tasarım ve bilgisayar destekli üretim teknolojileri ile üretilmektedir; hastanın ölçüleri dijital tarama cihazları ile alınmakta ve kuron kaplamaların tasarımı ve üretimi dijital hesaplamalar sonucu gerçekleşmektedir (Susic, Travar, & Susic, 2017). Zirkon kuron kaplama tedavisi yapan diş kliniklerinde tedavi süreçleri, dijital tasarım ve üretim teknolojileri sayesinde hızlı ve sorunsuz bir şekilde tamamlanabilmektedir (Ivoclar, 2024).

Beklenmeyen komplikasyonlar oluşmadığı sürece tekrar ziyaret gerektirmemektedir. Tedavi süreci beş iş gününde tamamlanabilmektedir. Sonuç olarak zirkon kuron kaplama tedavisinin bu araştırma kapsamına dahil edilmesinde:

- Bu tedavinin, son yıllarda popüler hale gelen estetik diş tedavisi uygulaması olması,
- Diğer diş tedavilerine kıyasla daha az maliyet gerektirmesi,
- Ayakta tedavi olanağının olması,
- Dijital tasarım ve üretim uygunluğu sayesinde tedavi aşamalarının hızlı ilerlemesi ve düşük komplikasyon riski taşıması,
- Üretim ve uygulamanın klinik içerisinde gerçekleştirilebilmesi,
- Klinik tarafından sürecin kontrol edilebilmesi
- Tek ziyaret gerektiren bir haftalık prosedürü etkili olmuştur.

Birinci yazarın üç yıllık deneyimi neticesinde öğrendiği bilgiler ışığında oluşturulan zirkon kuron tedavisi randevu aşamaları Tablo 1'de açıklanmıştır.

Tablo 1. Tedavi Süreci Klinik Randevu Aşamaları

1. Randevu Aşaması: Birinci randevuda tedavi planı ile ilgili muayene ve kontroller gerçekleştirilir ve dişler, zirkon kuron kaplamaların yerleştirilmesine uygun hale gelmesi için tıraşlanır. Kuron kaplamaların tasarlanması için dijital tarama cihazı ile ölçü alınır. Üretim tamamlanana kadar özel bir plastik materyalden geçici diş üretilir ve hastanın dişlerine yerleştirilir. Tedavi sonrası en az bir saat boyunca katı veya sıvı gıda tüketilmemesi gerekmektedir.
2. Randevu Aşaması: Bu aşama, dijital olarak tasarlanan dişlerin ağız içi provası için üç boyutlu olarak basılması, renk ve tasarım onayını kapsamaktadır. Dijital tasarımı tamamlanan kuronlar üç boyutlu yazıcıdan bu tasarıma birebir uygun şekilde plastik materyalden üretilir. Bu şekilde tasarımın ağız içerisinde görülmesi ve test edilmesi sağlanır. İkinci randevuda kaplamaların tasarımı prova edilir. Hekimler, tasarımın teknik ve estetik durumunu gözden geçirirler, hasta ise tasarımı onaylar veya değişiklik talebinde bulunur. Renk seçimi yapıldıktan ve tasarım onaylandıktan sonra zirkon kuron kaplamaların üretimine geçilir. Üretim aşaması yaklaşık 48 saat sürer.
3. Randevu Aşaması: Zirkon kuron kaplamalarının sabitlenmesi aşamasıdır. Yaklaşık 48 saat süren üretim süreci sonrasında kuronlar sabitlenir ve tedavi tamamlanır. Minimum iki saat, maksimum dört saat sürer. Tedavi sonrası 3 saat boyunca katı veya sıvı gıda tüketilmemesi gerekmektedir.
4. Randevu Aşaması: Kontrol randevusu aşamasıdır. Sağlık turistinin dönüşü öncesinde tedavinin sorunsuz olarak bitirildiğini onaylamak amacıyla yapılan kontrol randevusudur. Bu randevu en az yarım saat, en fazla bir saat sürmektedir.

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

YÖNTEM

Dental turizm kapsamında Didim'i ziyaret eden turistlere yönelik bir paket tur önerisi oluşturmayı hedefleyen bu kavramsal çalışmada beş aşamalı bir süreç takip edilmiştir. Tur programı fikrinin oluşması (Ekim 2023), çalışmanın ilk aşamasını oluşturmaktadır. Bu aşamada deniz-kum güneş (3S) turizmine alternatif olarak ne tür bir gezi planlanabileceği üzerinde durulmuştur. Dolayısıyla sadece belirli bir zamana değil yılın geneline yayılabilecek "dental turizm" araştırma kapsamında belirlenmiştir. Çalışmanın ikinci aşamasını, araştırmaya dahil edilecek destinasyonun ve dental turizm türünün belirlenmesi oluşturmıştır. Türkiye'nin batısında yer alan Didim, Ege Bölgesi sınırları içerisinde Aydın iline bağlı bir ilçedir. 402.000 metrekarelik alana yayılan bölgenin denize kıyısı yaklaşık 90 km'dir (T.C. Aydın Valiliği, 2024). İzmir Gaziemir Havalimanına 143 km (yaklaşık 2 saat), Bodrum Havalimanına ise 64 km (yaklaşık 1 saat 10 dakika) uzaklıktadır (Himmera, 2025). Bölge halkının temel geçim kaynakları, tarım ve turizmdir. Didim; Altınkum, Akbük, Tavşanburnu gibi popüler sahillere sahiptir. Bunun yanı sıra tarihte iz bırakan uygarlıkların yaşadığı kentlere (Miletos, Priene, Didyma, Heraklea) yakın bir coğrafyadadır (Didim Gezgini, 2024).

2024 yılı verilerine göre Didim nüfusu 101.474 olarak hesaplanmıştır (Nüfusu.com, 2024). Ancak yaz dönemlerinde, yabancı turistlerle birlikte bölge nüfusunda hatırı sayılır bir artış yaşanmaktadır. Nitekim 2024 yılında İngiliz ve Alman turistlerin yoğun talebine bağlı olarak Didim'in, hareketli bir sezon geçirdiği kaydedilmiştir (Uzun, 2024). Ayrıca bölgede, yerleşik İngiliz nüfusundan söz etmek mümkündür. 1986 yılından itibaren bölgeyi ziyaret etmeye başlayan İngilizler, 2000'li yılların başından itibaren Didim ve çevresinde mülk edinmeye başlamıştır. Yıllar içerisinde sayıları artan İngilizler ile ilçe sakinleri arasında zaman zaman dostluklar meydana gelmiştir. Hatta İngilizlerin yoğun talepleri nedeniyle bölge, "Küçük İngiltere" olarak da bilinmektedir (Uzun, 2019).

Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü verilerine göre Aydın'da faaliyet gösteren 11 yetki belgeli hastaneden biri, üç özel tıp merkezinden ikisi, 43 özel poliklinik/ağız ve diş sağlığı polikliniğinden 11'i, 16 yetkili aracı kuruluştan ikisi Didim'de faaliyet göstermektedir (Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2025). Bu istatistikler, Aydın ili sınırları içerisinde Didim ilçesinin sağlık hizmetleri anlamında kayda değer bir potansiyeli olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak bu çalışmada Didim'in çalışma kapsamına dahil edilmesinde:

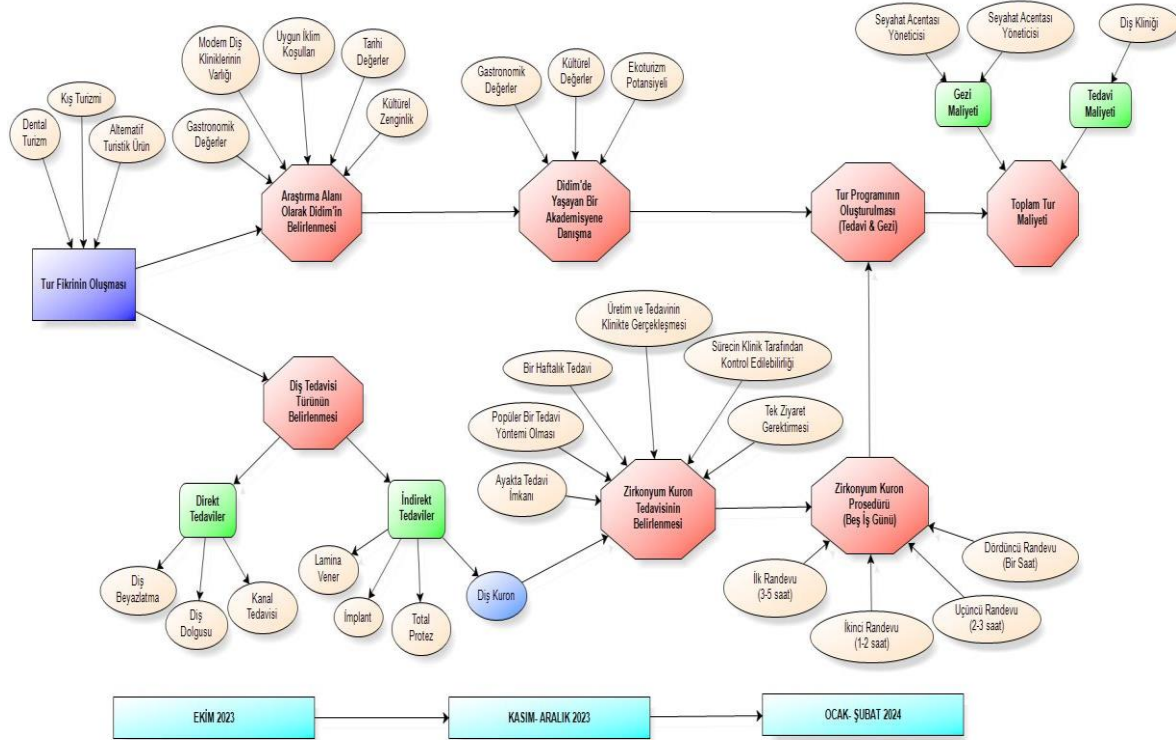
- Tarihi değere sahip yerleşim yerlerine (Didyma Apollon Tapınağı, Miletos ve Priene Ören yerleri) yakınlığı,
- Sahip olduğu doğal güzellikler,
- Coğrafi açıdan elverişli bir bölgede yer alması (Bodrum-Dalaman ve İzmir Gaziemir havaalanlarına yakınlığı, Bodrum-Kuşadası güzergahı üzerinde yer alması)
- Uygun iklim koşullarına sahip olması,

- Yerleşik yabancı nüfusu sayesinde uluslararası bilinirlik potansiyeline sahip olması,
- 2025 yılı verilerine göre sağlık turizmi yetki belgeli 11 adet özel ağız ve diş polikliniğinin, iki adet özel tıp merkezinin, bir adet yetki belgeli hastanenin ve iki adet yetkili aracı kuruluşun (Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2025) bölgede faaliyet göstermesi etkili olmuştur.

Çalışma kapsamında belirlenen dental turizm türü ise zirkon kuron tedavisidir. Bu tedavi türünün belirlenmesinde:

- Ayakta tedavi gerektirmesi,
- Üretim ve uygulama aşamalarının klinik içerisinde gerçekleştirilebilmesi,
- Tedavi aşamalarının hızlı ilerlemesi,
- Tek ziyaret gerektiren bir haftalık prosedürün yeterli olması etkili olmuştur.

Çalışmanın üçüncü aşamasında, tur programına kültür ve gastronomi ilişkili ne tür etkinliklerin dahil edilebileceğini belirleyebilmek amacıyla Didim'de uzun yıllardır yaşayan bir akademisyene danışılmıştır. Dördüncü aşamada, toplam dört randevu gerektiren zirkon kuron tedavi sürecini de dikkate alarak ziyaretçilerin bölgenin hem tarihi ve kültürel zenginliklerini deneyimlemeleri hem de ekoturizm etkinliklerine katılmalarına imkân tanıyacak tur planı oluşturulmuştur. Çalışmanın son aşamasında (Ocak-Şubat 2024) tur programının maliyet kalemleri çıkarılmıştır. Bu aşamada gezi maliyetleri ile tedavi maliyetleri ayrı ayrı hesaplanmıştır. Gezi maliyetleri hesaplanırken iki seyahat acentası yetkilisinden destek alınırken tedavi maliyetleri hesaplanırken birinci yazarın çalıştığı işletmeden destek alınmıştır (Şekil 1).



Şekil 1. Tur Programı Oluşturma Süreci

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Çalışmada güvenilirliğe katkı sağlayan hususları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Tur programı oluşturulurken öncelikle bölgeye hakim bir akademisyene danışılmıştır.
- Paket turun gezi maliyetlerinin hesaplanmasında A Grubu seyahat acentası yöneticisinden destek alınmıştır.
- Zirkon kuron tedavisi maliyetlerinin hesaplanmasında bu alanda uzman bir sağlık kliniğinden destek alınmıştır.
- Çalışmanın birinci yazarı, yaklaşık üç yıldır dental turizm kapsamında hizmet sunan bir klinikte satış pazarlama bölümünde çalışmaktadır.
- Çalışmanın ikinci yazarı, ruhsatname sahibi ülkesel turist rehberidir. Ayrıca geçmiş yıllarda farklı tur programları oluşturma konusunda deneyimlidir.

Tur Programı

Tablo 2. Tur Programı

	Saat	Mesafe (km)	Süre(Yaklaşık)
1. <i>Gün Havaalanı Transfer-Otele Varış (Didim)</i>			
2. <i>Gün</i>			
Klinik Randevusu Başlangıç (1. Tedavi)	9.30	-	4 sa 30 dk
Randevu Bitiş	14.00	-	-
Didim Apollon Tapınağı'na Hareket	14.15	2 km	10 dk
Didim Apollon Tapınağı Ziyareti	14.30	-	45 dk
Milet Müzesi'ne hareket ve otobüs içerisinde aperatif yemek arası	15.15	22 km	30 dk
Milet Müzesi Ziyareti	15.45	-	45 dk
Müzeden Hareket	16.30	3 km	5 dk
Milet Antik Kenti Ziyareti	16.35	-	45 dk
Otele Dönüş	17.30	-	-
Akşam yemeği Otelde	-	-	-
3. <i>Gün</i>			
Klinik Randevusu Başlangıç (2. Tedavi)	9.30	-	45 dk
Randevu Bitiş	10.15	-	-
Yerel Zeytin Atölyesi'ne Hareket	10.30	23 km	30 dk
Zeytin Atölyesi Ziyareti	11.00	-	1 sa 30 dk
Priene Antik Kenti'ne Hareket	12.30	23 km	30 dk
Priene Antik Kenti Ziyareti	13.00	-	1 saat
Eko-turizm-tarım çiftliği ziyareti (Öğle Yemeği)	14.00	30 km	30 dk

Öğle yemeği ve Oleatrium Zeytin ve Zeytinyağı Müzesi Ziyareti	14.30	-	2 saat
Söke'ye Hareket	16.30	17 km	30 dk
Söke'de Körüklü Çizmeci Ziyareti	17.00	-	1 saat
Otele Hareket	18.00	-	-
4. Gün			
Herhangi bir tedavi yok (Zirkon kuron üretimi yapılıyor)			
Otelden Hareket	09.00	70 km	1 sa 15 dk
Güzelçamlı Milli Park Kanyon- Söke Doğanbey Yürüyüş	10.30		5 sa 30 dk
Öğle yemeği (Trekking esnasında alınacak)	14.30	-	-
Eski Doğanbey Köyü Ziyareti	16.00	-	1 sa 30 dk
Balık Restoranında Akşam Yemeği	18.00	-	3 saat
5. Gün			
Klinik Randevusu Başlangıç (3. Tedavi)	9.30	-	3 saat 30 dk
Randevu Bitiş – (tedavi sonrası en az iki saat yiyecek-içecek alınmıyor)	13.00	-	-
Kıyıkışlacık'a Hareket	13.15	48 km	1 saat
Iasos Antik Kenti- Balık Pazarı Müzesi Ziyareti	14.15	-	1 saat 45 dk
Akşam Yemeği (Ege Mutfağı)	16.00	-	2 saat
Otele Dönüş	18.00	28 km	40 dk
6. Gün			
Klinik Randevusu Başlangıç (4. Tedavi)	09.00	-	45 dk
Randevu Bitiş	09.45	-	-
Gölyaka- Kerdemik Kaya Mezarları-Yediler Manastırı-Kapıkırı (Heraklea)'ya Hareket 9 km	10.00		30 dk
Gölyaka Köyü (Trekking <u>17.00'ye kadar sürebilir-Heraklia'da bitecek</u>)	11.00		6 saat 30 dk
Akşam yemeği (Bölgeye özgü yılan balığı menüsü)	17.30		1 saat
Otele Hareket	18.30		30 dk

7. Gün Otelden Ayrılış-Havaalanı Transfer

Kaynak: Mesafe ve süre hesaplamalarında Google Maps uygulamasından yararlanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Maliyet, Satış Fiyatı ve Kârlılık Durumu

Paket tur, toplamda 10 kişiye (5 hasta ve 5 refakatçi) hitap edecek şekilde planlanmıştır. 2024 yılı ocak ayında oluşturulan maliyet kalemleri içerisinde; gidiş-dönüş ulaşım ve çevre gezileri, tüm ücretli geçişler ve otopark ücretleri (47.600 TL), profesyonel rehberlik hizmeti (22.200 TL), 6 gece belirtilen otellerde oda kahvaltı konseptinde konaklama (çift kişilik odada kişi başı 12.000 TL, tek kişilik oda 24.000

TL), seyahat sigortası (kişi başı 250 TL), öğle ve akşam yemekleri (1.850 TL kişi başı) dahil edilmiştir.

2024 Ocak ayında oluşturulan tedavi maliyetlendirmesine dahil olan hizmetler laboratuvar malzemeleri, makine ve teçhizatın üretim başına maliyetlendirilmesi, zirkon blok, tasarım ücreti, laboratuvar personeli primi, diş hekimi primi, personel giderleri ile kira, su, elektrik gibi diğer giderler şeklinde belirlenmiştir. Bu gider kalemleri göz önünde bulundurularak tedavi maliyetlendirmesi hasta başı 46.170 TL olarak hesaplanmıştır.

Tablo 3. Tedavi Ücretlendirme

24 Üye Zirkon Kuron Kaplama Satış Fiyatı	€4,800 Satış Fiyatı (158.400 TL) (46.170 TL Tedavi Maliyeti + 112.230 TL Klinik Kârı)
Tedavi Ücretine Dahil Olan Hizmetler	
• Panoramik Röntgen • Kaplama yapılacak dişler için gerekli olan tüm tedaviler (Kanal, dolgu vs.) • 24 Üye Kuron Kaplama (€200 üye fiyatı) • Dijital Diş Tasarımı • Geçici Diş • 3 Boyutlu Diş Tasarım Modeli	
Ek Bilgiler	
• Zirkon kuron kaplama tedavisi için fiyat 24 üye üzerinden hesaplanmıştır. 12 üye alt çene, 12 üye üst çeneyi kapsamaktadır. Üye sayısı ve planlama her hasta için değişiklik gösterebilmektedir.	

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tedavi ücretine dahil olan hizmetler 24 üye zirkon kuron kaplama (üye kelimesi, tek diş üzerine yapılan işlemi ifade etmektedir. 12 üye alt çene, 12 üye üst çeneyi kapsamaktadır. Üye sayısı ve planlaması, hastalara göre değişiklik gösterebilmektedir) panoramik röntgeni, kaplama tedavisi için gerekli olabilecek kanal, dolgu gibi tüm uygulamaları, dijital diş tasarımı, geçici dişleri ve üç boyutlu diş tasarımı modelini kapsamaktadır.

Tedavi satış fiyatı kişi başı 158.400 TL olarak belirtilmiştir. Tedavi ücreti 158.400 TL, tedavi maliyeti 46.170 TL olup diş kliniği için hasta başı kârlılık 112.230 TL olarak karşımıza çıkmaktadır (seyahat acentası komisyonu dahil edilmemiş kârlılıktır). 23/03/1983 tarih ve 17996 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren, Turizm İşletmelerinin Bakanlıkla, Birbirleriyle ve Müşterileriyle İlişkileri Hakkında Yönetmeliğin 16. Maddesinde belirtildiği üzere seyahat acentasına ödenecek komisyonun oranı iki tarafın kabulü ile belirlenir (Turizm İşletmelerinin İlişkileri Hakkında Yönetmelik, 1983). Sağlık turistini kliniğe getiren aracı olması nedeniyle seyahat acentasının, kliniğin uyguladığı tedavi satış fiyatı üzerinden alacağı komisyon oranı %20 olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla kliniğin uyguladığı 158.400 TL tedavi satış

fiyatının % 20'si, 31.680 TL'dir. Kişi başı tedavi ücreti üzerinden tedavi maliyeti ve seyahat acentası komisyonu düşüldüğünde ortaya çıkan klinik kârı 80.550 TL'dir.

Tablo 4. Tur Ücretlendirme

İki Kişilik Odada Kişi Başı	24.000 TL Satış fiyatı €725 (21.080 TL İki Kişilik Odada Kişi Başı Maliyet + 2.920 TL Acenta Karı)
Tek Kişi	38.000 TL Satış Fiyatı €1.150 (30.980 TL Tek Kişilik Oda Maliyet + 7.020 TL Acenta Karı)
1.Çocuk	
0 – 2 yaş	Ücretsiz
3 - 6 yaş	6.000 TL
7 – 12 yaş	12.000 TL
2.Çocuk	
0 – 2 yaş	Ücretsiz
3 - 6 yaş	6.000 TL
7 – 12 yaş	12.000 TL
Tur Ücretine Dahil Olan Hizmetler	
• Havaalanı gidiş-dönüş transfer ve çevre gezileri • Profesyonel rehberlik hizmeti • 6 gece belirtilen otellerde oda kahvaltı konseptinde konaklama • Tüm ücretli geçişler ve otopark ücretleri • Seyahat sigortası • Öğle yemekleri • Akşam Yemekleri	
Tur Ücretine Dahil Olmayan Hizmetler	
• Müze ve ören yeri giriş biletleri • Tur programında belirtilen yemekler haricinde tüm yiyecek ve içecekler	
Ek Bilgiler	
• Çocuk indirimleri yalnızca iki büyük yanında kalma şartıyla geçerlidir • Tur ücretlendirmesi minimum 10 kişi (yetişkin) üzerinden hesaplanmıştır	

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 13'üncü maddesinin ilk fıkrasının 1) bendinde, uluslararası Sağlık Turizmi Yetki Belgesine sahip sağlık kuruluşlarının, yabancı hastalara düzenledikleri faturalarda KDV oranı %0 şeklinde uygulanmaktadır (Aksu, 2024).

Tablo 5. Paket Tur Hasta Başı Ücretlendirme ve Kârlılık (Tedavi ve Tur Ücreti Birlikte)

Tek Kişi Tur Satış Fiyatı	38.000 TL Satış Fiyatı (€1.150) (30.980 TL Tek Kişilik Oda Maliyeti + 7.020 Acenta Karı)
Tek Kişi Tedavi Satış Fiyatı	158.400 TL Satış Fiyatı (€4.800) (46.170 TL Tedavi maliyeti +31.680 TL Acenta Komisyonu+ 80.550 TL Klinik Karı)
Tek Kişi Paket Tur Satış Fiyatı (Tur + Tedavi)	196.400 TL (€5.950)
Paket Tur Ücretine Dahil Olan Hizmetler	
• Havaalanı gidiş-dönüş transfer ve çevre gezileri • Profesyonel rehberlik hizmeti • 6 gece belirtilen otellerde oda kahvaltı konseptinde konaklama • Tüm ücretli geçişler ve otopark ücretleri • Seyahat sigortası • Öğle yemekleri • Akşam Yemekleri • 24 Üye Zirkon Kuron Kaplama • Panoramik Röntgen • Kaplama yapılacak dişler için gerekli olan tüm tedaviler (Kanal, dolgu vs.) • Dijital Diş Tasarımı • Geçici Diş • 3 Boyutlu Diş Tasarım Modeli	
Tur Ücretine Dahil Olmayan Hizmetler	
• Müze ve ören yeri giriş biletleri • Tur programında belirtilen yemekler haricinde tüm yiyecek ve içecekler	

1 Euro = 33 TL (11.02.2024 tarihindeki döviz kuru dikkate alarak hesaplanmıştır)

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Bahsedilen hizmetler dahilindeki turun satış fiyatı iki kişilik odada kişi başı 24.000 TL, tek kişilik odada kalmak isteyen yalnız seyahat eden hasta için 38.000 TL, Çocuk fiyatları ise 0-2 yaş ücretsiz, 3-6 yaş 6.000 TL, 7-12 yaş arası 12.000 TL olarak belirlenmiştir. Tur ücretlendirmesi minimum 10 yetişkin üzerinden hesaplanmıştır. Müze ve ören yeri giriş biletleri ile tur programında belirtilen yemekler haricinde alınan tüm yiyecek ve içecekler tur ücretine dahil değildir.

Tur ücreti; havaalanı gidiş- dönüş transferini, çevre gezilerini, profesyonel rehberlik hizmetini, altı gece oda kahvaltı konseptinde otel konaklamasını, tüm ücretli geçişleri ve otopark ücretlerini, seyahat sigortasını, öğle ve akşam yemeklerini kapsamaktadır. Tablo 4'te görüldüğü üzere ortaya çıkan maliyetler ve satış fiyatları hesaplandığında acenta kârlılığı, iki kişilik odada kişi başı 2.920 TL, tek kişilik odada 7.020 TL olarak

karşımıza çıkmaktadır. Bu kârlılık sadece tur programı kapsamında elde edilen rakamdır.

SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Zirkon kuron tedavisi olmak isteyen sağlık turistlerine hitap edebilecek bir paket tur oluşturmayı amaçlayan bu çalışmada dört aşamadan oluşan bir süreç takip edilmiştir. Çalışma kapsamında bir yandan zirkon kuron tedavi süreçleri ayrıntılı biçimde açıklanırken diğer yandan tedavi süreçlerinden arta kalan boş zamanın maksimum düzeyde değerlendirilmesine odaklanılmıştır. 24 üyeden oluşan tam ağız gülüş tasarımı olarak bilinen zirkon kuron tedavisi ücreti ve bu tedavi esnasında gerçekleştirilecek havaalanı gidiş dönüş transferi, konaklama ve turistik faaliyetleri kapsayan 7 günlük paket turun kişi başı toplam satış fiyatı 5.950 Euro olarak hesaplanmıştır. WhatClinic (2024) verileri dikkate alındığında yalnızca tedavi hizmeti sunulan İngiltere'de 16.800-22.000 Euro, İrlanda'da 13.200-18.000 Euro, Almanya'da 16.800-22.800 Euro, Fransa'da 16.800-22.800 Euro, İspanya'da 10.800-15.600 Euro, Portekiz'de 10.800-16.800 Euro, Macaristan'da 7.800-10.800 Euro ve Polonya'da 9.600-15.000 Euro arasında değişen ücretlendirmelerin yapıldığı görülmektedir. Ramos & Cuamea (2023) tarafından gerçekleştirilen çalışmada dental turistlerin tekrar ziyaret etme niyetlerinde "kültürel yakınlık", "kaliteli hizmet", "fiyat" ve "destekleyici hizmetler" şeklinde dört faktörün etkili olduğu vurgulanmıştır. Soysal (2017), maliyet avantajının yanı sıra gezme fırsatı ve kaliteli teknolojik alt yapı hizmeti sunması bakımından Türkiye'nin sağlık turizmi pazarında avantajlı bir konumda olduğunu belirtmiştir. Tanrısevdi & Işık (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, dental turizm tedavi hizmetinin Türkiye'de, Macaristana kıyasla daha avantajlı fiyatlarla sunulduğu ortaya koyulmuştur. Benzer şekilde sağlık hizmetlerinin kaliteli ve rekabetçi fiyatlardan sunulması bakımından Türkiye'nin avantajlı konumda olduğu Üstün & Uslu (2022) tarafından dikkat çekilmiştir. Bu çalışma kapsamında oluşturulan paket tur, hem tedaviyi hem de turistik gezileri kapsamaktadır. Buna rağmen kişi başı belirlenen ücretler, WhatClinic (2024) fiyatlandırmalarına kıyasla çok daha avantajlıdır. Bu açıdan bir değerlendirme yapıldığında bu araştırma, sağlık turizmi hizmetlerinin Türkiye'de uygun fiyatlardan sunulduğu (Tanrısevdi & Işık, 2020; Üstün & Uslu, 2022; Sosyal, 2017) yönündeki görüşleri destekler niteliktedir.

12. Kalkınma Planında Türkiye'deki turistik faaliyetlerin 12 aya ve tüm ülke sathına yayılması amacıyla alternatif turizm türlerine odaklanılması, sağlık turizminin nitelik ve nicelik açısından geliştirilmesi, tanıtılması ve pazarlanması, sağlık tesislerinin sağlık turizmi konusunda akreditasyonunu teşvik edilmesi ve sağlık turizminin katma değeri yüksek olduğu alanlara yayılmasına yönelik uygulamaların geliştirilmesi gibi hedefler belirlenmiştir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023). İtinerant paket turlar kapsamında Didim bölgesini ziyaret eden turistler, öğren yeri ve müze ziyaretlerinin akabinde otel konaklaması gerçekleştirmekte ve bölgedeki kalış süreleri bir iki günü geçmemektedir. Ağırlıklı dinlenme amaçlı gelen sejour turistler ise vakitlerinin büyük bir çoğunluğunu konakladıkları otelde deniz-kum-güneş üçlüsünden maksimum düzeyde verim alma odaklı hareket etmektedirler. Kruvaziyer

yolcu gemisiyle Kuşadası ve Bodrum’u ziyaret eden turistlerde de durum pek farklı değildir. Limanda kalış sürelerinin oldukça kısıtlı olması (4-5 saat ile 7-8 saat arası değişen sürelerde) nedeniyle bu turistler, civar bölgelerdeki tarihi, turistik ve yerel değerleri yeterince tanıma olanağı bulamamaktadır. Sonuç olarak sağlık turizmine entegre edilebilecek böylesi bir tur programı ile turistlerin bölgedeki kalış süreleri doğrudan doğruya artacak ve turizm faaliyetlerinin yıl geneline yayılması yönündeki kalkınma planı hedefinin gerçekleştirilmesine yönelik önemli bir adım atılmış olacaktır.

Sağlık turizmi, “klinik” ve “lojistik” olmak üzere temelde iki unsurun bir araya getirilmesini gerektirmektedir. Ancak bu iki unsurun bir araya gelebilmesi için ciddi bir koordinasyon gerekir. Sözü edilen lojistik hizmetini sağlayacak olan seyahat acentalarının bizzat kendileridir. Tedavinin gerçekleştirildiği klinik ne kadar nitelikli ekipman veya hizmete sahip olursa olsun bunu doğru iletişim kanalları kullanarak hedef kitleye ulaştıramadığında işletmenin arzu ettiği kârlılığa ulaşması mümkün olmayabilir. Dolayısıyla bu ilişkiyi, bir yüzünde seyahat acentası diğer yüzünde kliniğin yer aldığı bir madeni paraya benzetebiliriz. Acenta ile klinik arasında meydana gelebilecek doğru işbirlikleri sayesinde hem arzu edilen hedef kitleye ulaşım kolaylaşacak hem de operasyonun sorunsuz biçimde gerçekleşmesi sağlanabilecektir. Ayrıca tedavilerini problemsiz biçimde tamamlayan hastalar, ülkelerine döndüklerinde olumlu ağızdan ağıza iletişim yoluyla potansiyel sağlık turistlerinin tedavi amaçlı ülkemize gelmelerine öncülük edebilirler.

Literatürde, gastronomi (Acar & Karaosmanoğlu, 2019; Kargiglioğlu, Çetin, & Bayram, 2019), kültürel miras (Albuz, 2022; Yıldız & Acar, 2021), spa-wellness (Yıldız, Acar, & Tanrısevdi, 2022) turizmi gibi alanlara odaklanmış tur önerileri sunan çalışmalar bulunmaktadır. Dental turizm kapsamında Didim’e gelen sağlık turistlerine yönelik tasarlanmış bir paket tur programı önerisi sunan bu çalışma, kuron kaplama dış tedavisi sürecine uyumlu bir şekilde oluşturulmuş olması sebebiyle alanyazınındaki diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir. Didim özelinde geliştirilen bu tur programı, sağlık turizmi destinasyonlarında tedavi amaçlı bulunan turistlere sunulan hizmetin yalnızca tedavi ile sınırlı kalmayıp, bölgenin kültürel ve turistik değerlerini de deneyimlemelerine imkân tanımaktadır. Bu entegre tur programının, sağlık turizmi destinasyonu olarak Didim’in cazibesini artırarak bölgenin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunması ve sağlık turistlerinin destinasyona olan bağlılıklarını güçlendirmesi beklenmektedir.

Bu tur programı, özelde “zirkon kuron” tedavisi görmek için Didim’i ziyaret edecek turistlere hitap edecek şekilde dizayn edilmiştir. Ancak sağlık turizmi kapsamında birçok tedavi türünün ve Türkiye’de bu tedavilerin yürütüldüğü farklı merkezlerin olduğu dikkate alındığında ileride farklı destinasyonları ve tedavi türlerini kapsayacak tur önerilerinin gerçekleştirilmesi yararlı olacaktır. Bunun yanı sıra, sağlık turizmi hizmetlerinin turistik faaliyetler ile entegre edildiği paket turlarda turist motivasyonları, tercihleri ve davranışlarını belirlemeye yönelik nitel ve nicel desenli çalışmalar gerçekleştirmenin alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Didim'de Gönül & İçöz (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmada yeterli bilgilendirme, yorumlar, etkili iletişim ve tavsiyenin sağlık turistlerinin destinasyon tercihinde birincil öneme sahip olduğu vurgulanmıştır. Jaapar ve diğerleri (2017) tarafından gerçekleştirilen çalışmada da "dental tedavi kalitesi", "dental tedavi bilgisine erişim" ve "maliyet tasarrufu" dental turistleri motive eden temel faktörler arasında gösterilmiştir. İnternet, dış klinikleri ve seyahat acentalarının uluslararası hastalara ulaşmalarında bir köprü vazifesi görebilmektedir. Önceden belirlenen fiyatlarla oluşturulan paketler, dış prosedürlerinden otel konaklamasına, uçak biletlerinden VIP tedaviye kadar birçok hizmeti içerebilmektedir (Turner, 2008). Nitekim Türkiye'de sağlık turizmi yetki belgeli sağlık kuruluşları ile aracı kuruluşlara, reklam, tanıtım ve istihdam konularında devlet desteği sağlanmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2025). Dolayısıyla dijital platformlarda paylaşılacak hasta deneyimleri, potansiyel dental turistlerin Didim'i ziyaret etmelerinde etkili olabilecektir.

Didim'in bir sağlık turizmi destinasyonu olarak uluslararası pazarda daha etkin bir şekilde tanıtılması için sağlık turizmi yetki belgeli seyahat acentaları ile uluslararası akreditasyona sahip sağlık kuruluşları arasında ortak pazarlama stratejileri geliştirilebilir. Dijital pazarlama stratejileri kapsamında sosyal medya kampanyalarına, arama motoru optimizasyonuna (SEO), çevrimiçi reklamcılığa ve influencer marketing'e ağırlık verilmelidir. Yurt dışından tanınmış influencer'ların bölgeyi ziyaret edip tedavi süreçlerini deneyimlemeleri ve bu deneyimlerini sosyal medya platformlarında paylaşmaları, Didim'in uluslararası tanınırlığını artıracaktır. Ayrıca, uluslararası turizm ve sağlık turizmi fuarlarına katılım sağlanarak bölgenin tanıtımına katkıda bulunulabilir. Buna ek olarak, seyahat acentalarının Didim'i potansiyel bir sağlık turizmi destinasyonu olarak pazarlamalarını teşvik edecek destek mekanizmaları geliştirilmeli, işbirliğini artıracak ortak satış noktaları ve kampanyalar oluşturulmalıdır. Yerel yönetimler ise bölgedeki sağlık turizmi altyapısını geliştirecek projelere öncelik vererek, turizm odaklı teşvik politikalarıyla bu dönüşümü desteklemelidir.

Her çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın da bir takım kısıtları bulunmaktadır. Didim, Bodrum ve Kuşadası destinasyonlarının araştırma kapsamına dahil edilmesi araştırmanın ilk kısıtını oluşturmuştur. Tur programı, az sayıda katılımcıya hitap edecek şekilde dizayn edilmiştir. Diğer yandan çok sayıda katılımcının tedavi süreçleri ile gezi programını planlamak, bünyesinde bir takım zorlukları barındırmaktadır. Söz gelimi tur programının genel akışında aksamalar ve gecikmeler yaşanabilir bu da genel turist tatmini üzerinde olumsuz etkilere neden olabilir. Dolayısıyla tur programının az sayıda katılımcıyı baz alarak hazırlanmış olması, bu noktada bir kısıt olarak düşünülebilir. Dental turizm türleri içerisinde yalnızca "zirkon kuron kaplama" tedavisinin çalışma kapsamında değerlendirilmiş olması çalışmanın bir başka kısıtıdır. Diğer yandan her hastanın tedavi sürecinin birbirinden farklı ilerlemesi nedeniyle ek tedavi ihtiyaçlarının ortaya çıkabileceği unutulmamalıdır. Ayrıca tedavi sürecinden tasarım ve/veya üretim aşamalarında meydana gelebilecek hatalar, randevu sürelerinin uzamasına neden olabilir veya ek randevu oluşturulmasını gerektirebilir. Böyle bir durum şüphesiz tur programının planlanan şekilde

ilerlemesini engelleyecektir. Tur programı maliyetlerinin ortalama değerler üzerinden hesaplanmış olmasını da çalışmanın kısıtları arasında göstermek mümkündür. Nitekim döviz kurları ile enflasyonda yaşanan dalgalanmalara bağlı olarak gerek tedavi gerekse gezi maliyetlerinde artış meydana gelmesi olasıdır. Benzer şekilde tedavi ve paket tur fiyatlandırmalarının seyahat acentası ve klinik bakımından farklılık gösterebileceği de unutulmamalıdır. Belirtilmesi gereken bir başka husus ise tur programının kış ayları ve kış saatleri dikkate alınarak hazırlanmış olmasıdır. Nitekim yaz saati dikkate alınarak oluşturulacak tur programının daha zengin içeriğe sahip olması muhtemeldir. Son olarak tur programı için belirlenen güzergâh üzerinde pilot gezi yapılamamıştır. Süre ve mesafe hesaplamalarında Google Maps uygulamasından yararlanılmıştır. Dolayısıyla uygulama esnasında tahmini varış sürelerinde sapmaların yaşanma ihtimalinin bulunduğu unutulmamalıdır.

Hakem Değerlendirmesi: Dış bağımsız.

Teşekkür: Katkılarından dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Destek Bilgisi: Herhangi bir kurum ve/veya kuruluştan destek alınmamıştır.

Çıkar Çatışması: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Etik Onayı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara riayet edildiğini yazar(lar) beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Güncel Turizm Araştırmaları

Dergisi'nin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk makale yazar(lar)ına aittir.

Etik Kurul Onayı: Çalışma kamuya açık ikincil verilerin kullanılmasıyla oluşturulmuştur.

Araştırmacıların Katkı Oranı: Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Yapay Zekâ Kullanımı: Yazar(lar) bu makalede yapay zekâ programlardan yararlanmadıklarını beyan etmiştir.

Veri Kullanılabilirlik Beyanı: Araştırma verileri paylaşılmamıştır.

KAYNAKÇA

- Acar, V., & Karaosmanoğlu, K. (2019). Çerkes mutfak kültürünü deneyimlemeye yönelik bir tur önerisi: Düzce ili örneği. *Uluslararası Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 177-197. <https://doi.org/10.30625/ijctr.580354>
- Ahmadimanesh, F., Pourmehdi, M., & Paydar, M. M. (2021). Evaluation and prioritisation of potential locations for investment in dental tourism. *Soft Computing*, 25(24), 15313-15333. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-211614/v1>
- Aksu, E. (2024). *Sağlık turizminde vergi avantajları*. Uluslararası sağlık turizmi enstitüsü: <https://www.uste.org.tr/saglik-turizminde-vergi-avantajlari/> adresinden 10 Ocak 2025 tarihinde alınmıştır.
- Albuz, N. (2022). TR 81 Bölgesinde kültürel miras ve doğal güzellikler eşliğinde tren turizmi rotası. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(10), 1345-1370. <https://doi.org/10.26677/TR1010.2022.1103>.
- Alhidari, A. M., & Alkadhi, O. H. (2018). Keep them in: how to drive dental consumers' loyalty in the modern era? *Expert Journal of Marketing*, 6(2), 106-114.

- Alsharif, M. J., Labonté, R., & Lu, Z. (2010). Patients beyond borders: a study of medical tourists in four countries. *Global Social Policy*, 10(3), 315-335. <https://doi.org/10.1177/1468018110380003>
- Amerikan Diş Hekimleri Birliği (2009). *Statement of the ada council on ethics, bylaws and judicial affairs on dental tourism - ethical obligations of dentists*. https://www.ada.org/-/media/project/ada-organization/ada/ada_org/files/about/principles/cebja-statements-and-white-papers/statement_ethics_dental_tourism_2009
- Aydın, A., & Işık, C. (2023). Dental turizm kapsamında önde gelen ülkelerin Whatclinic ile incelenmesi; Türkiye, Meksika, Macaristan ve Hindistan örneği. *Çatalhöyük Uluslararası Turizm ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (CUTSAD)*, 10, 60-72. <https://doi.org/10.58455/cutsad.1276891>
- Büyükköşdere, Ş. (2019). *Türkiye, Avrupalı'nın tam 'dişine' göre*, <https://www.aksam.com.tr/ekonomi/turkiye-avrupalinin-tam-disine-gore/haber-1023885>
- Cleveland Clinic (2023). *Dental Crowns*. <https://my.clevelandclinic.org/health/treatments/10923-dental-crowns>
- Çelik, M., Bural, C. & Bayrakdar, G. (2014). Diş hekimliğinde zirkonia uygulamaları. *Atatürk Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Dergisi*, 24(8), 106-116. <https://doi.org/10.17567/dfd.91103>
- Didim Gezgini (2024). *Didim'in En İyi Noktalarını Keşfedin*. <https://didimgezgini.com>
- Erdoğan, D. (2022). *İngiliz Sosyetesini 'Diş' İçin Geliyor*. <https://www.milliyet.com.tr/ekonomi/ingiliz-sosyetesini-dis-icin-geliyor-6760685>
- Glinos, I. A., & Baeten, R. (2006). A literature review of cross-border patient mobility in the European Union. http://lekuvam.se/wp-content/uploads/2020/03/37.-WP12_lit_review_final.pdf
- Gönül, E., & İçöz, O. (2020). Dental turistlerin destinasyon ziyaret motivasyonları ve Didim örneği. *Turizm Akademik Dergisi*, 7(1), 195-208.
- Helmy, E. M. (2011). Benchmarking the Egyptian medical tourism sector against international best practices: an exploratory study. *Tourismos*, 6(2), 293-311.
- Himmera (2025). *İller Arası Mesafe Hesaplama*. <http://tr.mesafe-hesaplama.himmera.com>
- Ivoclar. (2024) *Zirconia Restorations*. https://www.ivoclar.com/en_us/workflows/zirconia-restorations
- Jaapar, M., Musa, G., Moghavvemi, S., & Saub, R. (2017). Dental tourism: examining tourist profiles, motivation and satisfaction. *Tourism Management*, 61, <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.02.023>
- Kaçmaz, Y. Y., & Kahveci, A. (2016). Dental turistlerin dental turizm deneyimlerine yönelik bir araştırma: Alanya örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(43), 1899-1908.
- Kamath, K., Hugar, S., Kumar, V., Gokhale, N., Uppin, C., & Hugar, S. S. (2015). The business and pleasure of teeth: Dental tourism. *International Journal of Contemporary Dental and Medical Reviews*, 1-4. <https://doi.org/10.15713/ins.ijcdmr.82>

- Kanca, S., & Kaya, M. C. (2023). Trabzon ilinin dental turizm potansiyelinin belirlenmesi: Diş hekimleri ve seyahat acentaları üzerine nicel bir araştırma. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 13(4), 2057-2076. <https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.1281433>
- Kargiglioğlu, Ş., Çetin, Y., & Bayram, G. E. (2019). Gastronomi Turlarının Coğrafi İşaretli Ürünler Aracılığı ile Oluşturulması: Batı Karadeniz Turları Örneği. *Gastroia: Journal of Gastronomy and Travel Research*, 3(4), 624-639. <https://doi.org/10.32958/gastoria.585792>
- Kendir, K. (2024). *Zirconia Crown*. <https://dentgroup.com.tr/en/zirconia-crown>
- Kovacs, E. & Szocska, G. (2013). 'Vacation for your teeth'—dental tourists in Hungary from the perspective of Hungarian dentists. *British Dental Journal*, 215 (8), 415-518. <https://doi.org/10.1038/sj.bdj.2013.995>
- Lee, J., & Kim, H. B. (2015). Success factors of health tourism: Cases of Asian tourism cities. *International Journal of Tourism Cities*, 1(3), 216-233. <https://doi.org/10.1108/IJTC-08-2014-0014>
- Lunt, N., Smith, R., Exworthy, M., Green, S.T., Horsfall, D. & Mannion, R. (2011). *Medical tourism: treatments, markets and health system implications: a scoping review*. Paris: Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, 1-55.
- Musa, G., Thirumoorthi, T., & Doshi, D. (2012). Travel behaviour among inbound medical tourists in Kuala Lumpur. *Current Issues in Tourism*, 15(6), 525-543. <https://doi.org/10.1080/13683500.2011.626847>
- Nüfusu.com (2024) *Didim Nüfusu - Aydın*. https://www.nufusu.com/ilce/didim_aydin-nufusu
- Orkan, S. (2023). *Dental Turizmin 2023 Beklentisi 300 Milyon Dolar*. <https://www.aa.com.tr/tr/saglik/dental-turizmin-2023-beklentisi-300-milyon-dolar/3096120>
- Ramos, K., & Cuamea, O. (2023). Dental tourism: factors influencing travelers' revisit intention to the Mexican border. *International Journal of Tourism Cities*, 9(3), 806-831. <https://doi.org/10.1108/IJTC-03-2023-0046>
- RJ, A., Shenoy, R. P., Jodalli, P. S., & Pasha, I. M. (2020). Benefits of medical and dental tourism – a review. *Journal of Dental And Medical Sciences*, 19(3), 26-31. <https://doi.org/10.9790/0853-1903122631>
- Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü (2025). *Yetkili sağlık tesisleri*. <https://shgmturizmdb.saglik.gov.tr/TR-76664/yetkili-saglik-tesisleri.html>
- Saub, R., Jaapar, M., Musa, G., & Moghavvemi, S. (2019). Dental tourists' satisfaction and loyalty intention with dental care services in Malaysia. *Malaysian Dental Journal*, 1, 1-23
- Soysal, A. (2017). Sağlık turizmi: Tehdit ve fırsatlar bağlamında Türkiye açısından bir durum değerlendirmesi. *Çatalhöyük Uluslararası Turizm ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2, 169-187.
- Susic, I., Travar, M., & Susic, M. (2017). The application of CAD/CAM technology in dentistry. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 200, 0112020. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/200/1/0112020>

- Tanrısevdi, A., & Işık, C. (2020). Bir hedef pazar seçeneği olarak Alman dental turistler açısından Türkiye ve Macaristan'daki dental tedavi fiyatlarının karşılaştırılması. *Safran Kültür ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(3), 328-348.
- T.C. Aydın Valiliği (2024). *Didim*. <http://www.aydin.gov.tr/didim>
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2023). *On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028)*. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/12/On-Ikinci-Kalkinma-Plani_2024-2028_11122023.pdf
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2025). *Turizm*. <https://www.ktb.gov.tr/TR-96268/turizm.html>
- T.C. Ticaret Bakanlığı. (2025). *Sağlık ve Spor Turizmi Hizmetleri Sektörü* <https://ticaret.gov.tr/destekler/hizmet-sektoru-destekleri/hizmet-ihracatinin-tanimlanmasi-siniflandirilmasi-ve-desteklenmesi-hakkinda-karar/saglik-ve-spor-turizmi-hizmetleri-sektoru>
- Turizm İşletmelerinin Bakanlık, Birbirleriyle ve Müşterileriyle İlişkileri Hakkında Yönetmelik (1983, 23 Mart). *Resmi Gazete*, Sayı: 17996, <https://teftis.ktb.gov.tr/TR-263922/turizm-isletmelerinin-bakanlikla-birbirleriyle-ve-musterileriyle-iliskileri-hakkinda-yonetmelik.html>
- Türk Dış Hekimleri Birliği. (2011). Dünyada bir ilk gerçekleşti...uzmanlık alanları yasayla belirlendi. https://tdb.org.tr/icerik_goster.php?id=1172
- Tolgay, S., Bostan, A., & Dilek, A. (2024). Dental turizm girişimcilerinin reklam ve tanıtım faaliyetlerine yönelik tutumları: Kuşadası dış klinikleri örneği. *ROMAYA Multidisipliner Akademik Yaklaşım Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 11-20.
- Tontuş, H. Ö. (2024). *Türkiye sağlığın merkezi*, SATURK Yayınları, <http://www.saturk.gov.tr/images/pdf/hst/turkiyesagliginmerkezi.pdf>
- Turner, L. (2008). Cross-border dental care: 'dental tourism' and patient mobility. *British Dental Journal*, 204 (10), 553-554.
- USHAŞ. (2024). *Sağlık turizmi verileri*. <https://www.ushas.com.tr/saglik-turizmi-verileri>
- Uzun, F. (2019). Türkiye bizim ikinci evimiz. <https://www.aa.com.tr/tr/yabancilarin-gozuyle-turkiye/turkiye-bizim-ikinci-evimiz/1563714>
- Uzun, F. (2024). İngiliz ve Almanların yoğun talebi Didim'de sezonu hareketlendirdi. <https://www.aa.com.tr/tr/yasam/ingiliz-ve-almanlarin-yogun-talebi-didimde-sezonu-hareketlendirdi/3273324>
- Üstün, U., & Uslu, Y. D. (2022). Türkiye'nin sağlık turizminde tercih edilme nedenleri üzerine bir çalışma: Medikal turizm endeksi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 33, 344-353. <https://doi.org/10.31590/ejosat.1020647>
- WhatClinic. (2024). Veriler. www.whatclinic.com
- Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü (2025a). Turizm istatistikleri, <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-9851/turizm-istatistikleri.html>
- Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü (2025b). Turizm gelirleri ve giderleri. <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-201116/turizm-gelirleri-ve-giderleri.html>

- Yıldız, N., & Acar, V. (2021). Khalkedon'dan Kolkhis'e: Argonautları keşfetmeye yönelik bir tur önerisi. *Turist Rehberlięi Nitel Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 75-89.
- Yıldız, N., Acar, V., & Tanrısevdi, A. (2022). SPA'dan gastronomiye: Ege bölgesini keşfetmeye yönelik bir tur önerisi. *Turist Rehberlięi Nitel Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 19-38.