



# Sağlığa Güç Veren Seyahatler



**Uzman Dr.Sinan İBİŞ**  
Medikal Turizm Demeği  
Başkanı

**S**ağlık turizmi, her ne kadar tıp hizmetlerinin insanların sağlık seviyelerini iyileştirmesi olarak algılansa da sağlık turizmi kavramı sağlık hizmetlerini, sağlık teknolojilerini ve ürünlerini, sağlıkla ilgili eğitimleri, termal sularla ilgili yapılan rehabilitasyonları, iyi olma halinin güçlendirilmesine yönelik wellness ve wellbeing gibi aktiviteleri, iklim terapilerini, psikososyal güçlendirme adımlarını, sağlık bakımı olan dezavantajlı grupların bakım ihtiyaçlarını, sağlık alanındaki bilimi, ürettiği bilgilerin paylaşımını ve daha sayamadığımız birçok başlığı içermektedir.

Medikal turizm, giderek daha fazla hastanın kendi ülkeleri dışındaki ülkelerde tıbbi tedavi ve prosedürler aradığı, hızla büyüyen bir endüstridir.

Hizmet sunucuları ve hizmet alıcıları cephesinden bakıldığında ise genel olarak algılanan inşaları sağlık kontrolleri (check-up) ile kaybolan sağlık ihtiyaçlarının geri kazandırılmasına yönelik sağlık kuruluşları tarafından sağlanan sağlık hizmetlerinin turizm kapsamında alınabilmesidir. Bu çerçevede daha doğru bir

Ülkelerdeki sağlık alanlarındaki bilimsel yaklaşımların gelişmesi ile sağlık alanlarında yapılan yatırımlar ve geliştirilen yasal düzenlemeler sağlık trendlerinin yükselmesi ile sağlık alanındaki aktörlere yeni fırsatlar yaratmaktadır.



deyim olarak medikal turizm veya tıp turizmi kavramları daha çok tercih edilmektedir.

### Önceliğimiz Koruyucu Sağlık

Medikal turizm, giderek daha fazla hastanın kendi ülkeleri dışındaki ülkelerde tıbbi tedavi ve prosedürler aradığı, hızla büyüyen bir endüstridir. Günümüzde medikal turizmdeki ana trendlerden biri sağlıklı

yaşam ve koruyucu bakıma geçiştir. Hastalar artık yalnızca bir hastalık veya rahatsızlık için değil, sağlıklarını korumalarına ve gelecekte karşılaşılabilecekleri sağlık sorunlarını önlemelerine yardımcı olacak prosedür ve tedaviler için de tedaviler aramaktadır. Sektör değişen hasta ihtiyaçlarına ve tercihlerine uyum sağladıkça bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da devam etmesi ve sektörel büyüme trendlerini oluşturması beklenmektedir. Bu eğilim, sağlık

ve sağlıklı yaşama odaklanmaya yönelik daha geniş bir toplumsal değişimle uyumludur ve daha fazla insan koruyucu bakımın faydalarından haberdar oldukça devam etmesi beklenmektedir.

### Sağlığın Dümenindeki Sağlık Teknolojileri

Medikal turizmde bir diğer önemli trend ise teknoloji kullanımının artmasıdır. Örneğin, sağlık ihtiyacı olan





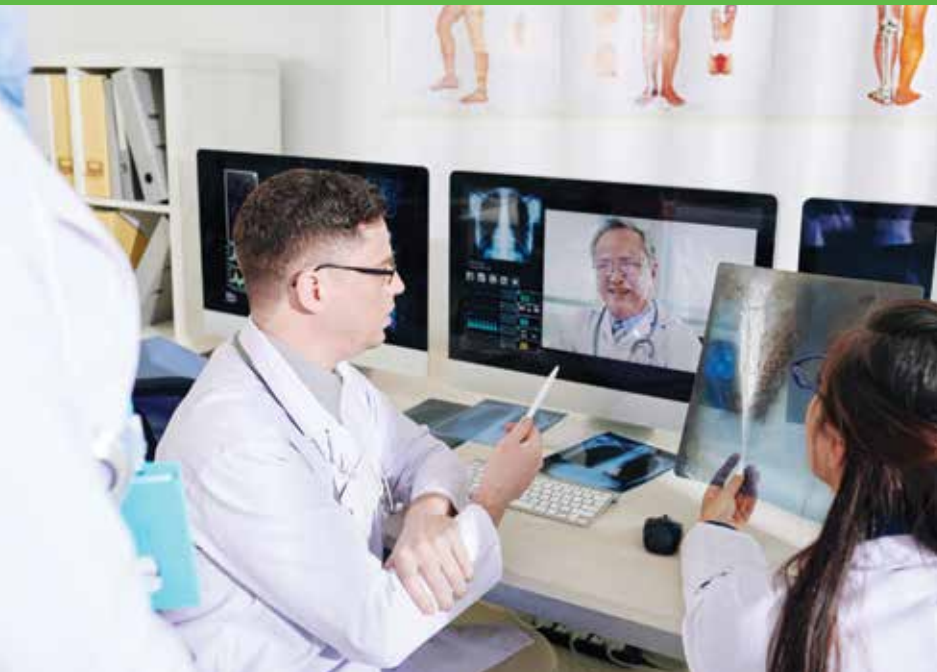


insanların önemli sağlık profesyonellerine sınırları aradan kaldıran teletıp teknolojileri ile erişim sağlayarak, sağlık rotasını çizebilmelerine imkân bulabilmeleridir.

Teletıp teknolojilerinin kullanımı tüm dünyada hızla yaygınlaşmakta, hastaların her zaman doktorlara danışabilmesine kesintisiz olarak olanak tanımakta, hastaların se-

yahat ihtiyaçları ile zaman ve para kayıplarını önleyebilmektedir. Ayrıca gerek hasta yönlendirmeleri ve bilgilendirmeleri, gerek tıbbi prosedürlere hazırlık ve uygulanmaları, gerekse de girişimlerden hastaların duyabilecekleri kaygıların azaltılması da sanal gerçeklik uygulamaları ile kendisine dikkat çekici bir alan yaratmaya başlamıştır. Sanal gerçeklik uygulamaları sadece hasta ve tedavi deneyimi değil, beraberinde medikal turizmi daha erişilebilir, daha kapsayıcı ve daha geniş kitleleri çekmek için bir fırsata da dönüştürebilmektedir.

Tıp biliminde çok hızlı bir şekilde öngörme, tespit ve çözüm üretme yeteneklerinde kişiselleştirilmiş uygulamaların ağırlığı giderek artmaktadır.



### Kişisel Tıp Uygulamaları

Tıp biliminde çok hızlı bir şekilde öngörme, tespit ve çözüm üretme yeteneklerinde kişiselleştirilmiş uygulamaların ağırlığı giderek artmaktadır. Kişiselleştirilmiş tıp uygulamaları da medikal turizme katılımda önemli bir teşvik edici unsur haline gelmiştir. Yapay zekâ kullanan teşhis yöntemleri ile hızla gelişen genetik test panelleri sayesinde hastalar için bireysel hale gelmiş doğru ilaç, doğru tedavi ve erken sürede maksimum iyileşme hedefleri gerçekleştirilebilmektedir. Her ne kadar kişiselleştiri-



rilmiş ve hedefe yönelik planlanmış tedaviler diğerlerine göre daha pahalı olsa da bu deneyimlerin medikal turizmi daha popüler hale getirdiği de artık bilinen bir gerçektir.

### Çok Yönlü Kazanımlar

Ülkelerdeki sağlık alanlarındaki bilimsel yaklaşımların gelişmesi ile sağlık alanlarında yapılan yatırım-

lar ve geliştirilen yasal düzenlemeler sağlık trendlerinin yükselmesi ile sağlık alanındaki aktörlere yeni fırsatlar yaratmaktadır. Sağlık kuruluşlarından seyahat organizasyonlarına, uçak şirketlerinden konaklama sektörüne, yeme içme ve sosyal sunumlardan seyahat içindeki tedarik zincirlerine kadar birçok segment medikal turistlere hizmet vermektedir. Bu hizmet çeşitliliği ve zenginliği de hem medikal turizm ekonomisi, hem de rekabetçi bir pazar oluşturmak açısından çok değerlidir.

Sağlık hizmeti sunumu için karar veren medikal turistlerle hizmet paylaşımı görüldüğü kadar kolay değildir.

### Fırsatlar İçin Zorluklarla Mücadele

Sağlık hizmeti sunumu için karar veren medikal turistlerle hizmet paylaşımı görüldüğü kadar kolay değildir. İnsan sağlığını ve yaşamını doğrudan ilgilendiren, hatta yaşam ve bağımlılık olanaklarını geriye dönüşsüz olarak etkileyebilecek kadar ciddi risklerle yüzleşilebilen sağlık hizmet sunumunda; hasta güvenliği, hizmet kalitesi, bilimsellik, etik sorunlar, hukuki koruma, danışma kanalları, hizmet ve bilgide eksiksiz iletişim, hizmet sürekliliği gibi unsurların eksiksiz karşılanabiliyor olması şarttır. Ayrıca medikal tu-





rizm ülke itibarı için de son derece önemli ve olumsuzluklar halinde bir o kadar riskli alanları barındırır.

Küresel sağlığın iyileştirilmesinde sağlık biliminin sunduğu metotlar, teknolojiler medikal turizmin geleceğine yönelik büyük umutlar, olağanüstü fırsatlar barındırmaktadır. Sağlıkla ilgili segmentler büyümeye ve gelişmeye devam ettikçe hastaların yüksek kalitede güvenilir tedavi hizmeti almak ve zorluklarla mücadele etme yetkinliklerini geliştirmek mümkün olabilecektir.

## Medikal Turizmde Başarı Adımları

1. İlk adım güçlü bir marka konsepti, kimliği ve kültürü geliştirmektir.
2. Sağlık kuruluşları hedefi belirlenmiş pazarlama hizmet ürünleri oluşturarak hedefe yönelik pazarlama stratejileri geliştirmek ve uygulamak zorundadır.
3. İşletmeler yapabildikleri hangi sağlık hizmetlerinin pazar potansiyeli taşıdığını dikkate alarak, bu hizmet ürünlerini hangi pazarlara sunabilecekleri veya hangi pazarlar için hangi hizmet ürünlerinin üretilmesi gerektiği

gibi iki ana soruya yönelik destinasyon odaklı hizmet ve pazarlama faaliyetlerini planlamalıdır.

4. Kuruluşunuzun hizmet üretimini ve yönetim işleyişlerini kalite yönetim sistemleri ile disipline edin ve belgelendirin.
5. Hasta ve hizmet odaklı faaliyetler ile kişiselleştirilmiş hizmetleri A'dan Z'ye tasarlayın ve uygulayın.
6. Hizmetler birçok halkadan oluşur ve bu halkaları oluşturan hizmetler için kaliteden ödün vermeyen stratejik iş birlikleri oluşturun.
7. Seyahat kararının güvenilir ve doğru bir zeminde alınabilmesi için teletıp ve dijital sağlık çözümleri kullanarak hasta ve sağlık kuruluşunuz arasındaki kilometreleri sıfırlayın.
8. Sağlık hizmeti ihtiyaçlarını tam olarak anlamak için çabalayın ve anladıklarınıza veya görebildiklerinize yönelik kapıdan kapıya veya uçaktan uçağa sağlık ve sağlık dışı birçok içeriği kapsayan paketler oluşturun.
9. Seyahat maliyetlerini optimize edebilecek adımlarla sağlık hizmetlerinin gerçekleştirildiğini

hastalara hissettirerek güven oluşturun.

10. İnternette görünürlük, bilgi akışı ve geri bildirimler, çeşitli dil seçenekleri ve şeffaflık gibi hususlarda güçlü ve dinamik bir dijital platform tasarlayın.
11. Sektörel aktiviteler, etkinlikler veya bilimsel platformlara katılım ile küresel pazardaki erişiminizi kolaylaştırmak, müşteri deneyimlerini etik kurallar çerçevesinde paylaşımına sunarak potansiyel hastalar ile güven ilişkisini inşa etmek çok değerlidir.
12. Hizmet ürünlerinin sunulacağı pazarlar veya hangi pazarın hangi ürünlere ihtiyacı olduğu veya sağlık trendlerinin nerede neye ihtiyaç doğurduğu gibi veriye dayalı bilgilerle ürün geliştirme ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirin.
13. Sağlık hizmetlerinin eksiksiz sunulma ihtiyacı ilkesine göre hizmetleri sunabilecek personellerin her yönüyle misafirlere hazır hale gelmesine yönelik iç eğitimler verilmesini sağlayın ve çalışanların gelişimine yatırım yapın.
14. Hem kurumsal güven endeksinin yükseltilmesi, hem de hizmet kuruluşunuzdaki emek koyan tüm bireylerin motivasyonları için hizmet sunumunuzdaki çeşitli deneyimleri istatistiksel verilere dönüştürerek bilimsel yayınlar yapmaya gayret edin.
15. Pazarlama faaliyetlerinizdeki güven ilişkisinin oluşturulmasına yönelik, misafir deneyimlerini onların izinleri çerçevesinde bir deneyim paylaşımına dönüştürün.
16. Başta sosyal medya olmak üzere dijital ortamlarda, hasta etiğinden uzaklaşmadan, nitelikli ve bilgilendirici içeriklerle yapılacak paylaşımlara potansiyel hastaların koydukları geri bildirimler veya soruların anında cevaplanması için çaba sarf edin.