



ALAPLI TİCARET VE SANAYİ ODASI
2024-2027 STRATEJİK PLAN



Değerli Paydaşlarımız;

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası olarak, gelecek dört yılı planlamak ve hedeflerimize başarıyla ulaşmak amacıyla yola çıkarak, sizlerin de katılımınızla oluşturduğumuz 2024-2027 Stratejik Planı'nı paylaşmaktan mutluluk duyuyorum. Bu plan, birlikte gerçekleştirmeyi arzuladığımız faaliyetleri ve hedefleri net bir şekilde belirlemektedir.

Stratejik Planlama Ekibimiz koordinasyonunda gerçekleşen toplantılarda ve sizlerin değerli katkılarıyla, stratejik amaç, hedef ve faaliyetlerimizi şekillendirdik. Hepimizin odaklandığı üç temel stratejik amacımız bulunmaktadır;

- ATSO Faaliyetlerinde Gelişim Çözümleri Yaratarak Kurumsal Hizmet Kalitesinin Artırılması.
- ATSO Üyelerinin Ticari Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi Hususunda Katkı Sağlanması.
- Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma Faaliyetlerine Değer Katmak.

Bu amaçlar doğrultusunda belirlediğimiz faaliyetlerle, ilçemizin kentsel ve bölgesel gelişimine olumlu bir katkı yapmayı hedefliyoruz. Stratejik Planımızın başarılı bir şekilde uygulanması için performans göstergelerini belirledik ve değişen koşullara uyum sağlamak için sürekli olarak gözden geçireceğiz.

Bu süreçte sizin desteğiniz ve katkılarınız çok değerli. Hep birlikte, faaliyetlerimizi hayata geçirirken kararlılıkla çalışacağız. Gelecek döneme aktaracağımız deneyimlerimizle daha güçlü adımlar atmaya devam edeceğiz. Hazırlık çalışmalarına katkı sağlayan Yönetim Kurulu Üyelerimize, Meclis Üyelerimize, Meslek Komitesi Üyelerimize, Akreditasyon İzleme Komitemize, personelimize, tüm paydaşlarımıza ve stratejik plan ekibimize teşekkür ederiz.

Yönetim Kurulu Başkanı

Selçuk OKTAY

1. GİRİŞ

1.1 Genel

1.2. Stratejik Planlama Süreci

1.3. Strateji Geliştirme Modeli

1.4. Stratejik Plan Etkileşim Tablosu

2. KURUM KÜLTÜRÜ

2.1 Temel Değerler

2.2 Vizyon

2.3 Misyon

2.4 Yönetim Politikaları

3. MEVCUT DURUM ANALİZİ

3.1 Kurum İçi Analiz

3.1.1 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler

3.1.2 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Kurumsal Kapasite/ Hizmetler

3.1.3 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Organizasyon Şeması

3.1.4 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası İnsan Kaynağı

3.1.5 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Üye Profili

3.1.6 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı

3.1.7 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Mali Durum

3.2 Paydaş Analizleri

3.2.1 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi

3.2.2 Paydaş Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi ve SWOT ANALİZİ

4. BÖLÜM-DÖNEMSEL PLANLAMA

4.1. Ana Plan ve Bütçe

4.2. Ayrıntılı Planlama

4.3. İzleme, Değerlendirme ve Risk Yönetimi

1. GİRİŞ

1.1 Genel

Stratejik planlama, bir kurumun mevcut durumu ile gelecekte ortaya çıkması muhtemel gidişatını inceleme, hedeflerini belirleme, bu hedeflere ulaşmak için strateji geliştirme ve uygulama sonuçlarını ölçümleme sürecidir.

Kuruluşların mevcut durum, misyon ve temel hareketle geleceğe ilişkin bir vizyon oluşturmaları, bu vizyona uygun amaçlar ile bunlara ulaşmayı mümkün kılacak hedef ve stratejiler belirlemeleri, ölçülebilir kıstaslar geliştirerek performanslarını izleme ve değerlendirmelerini ifade eden, katılımcı, esnek bir yönetim yaklaşımıdır.

Stratejik plan;

- Şu an neredeyiz?
- Nerede olmayı istiyoruz?
- Olmak istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?
- Gelişmemize yönelik yol haritamızı nasıl saptayabiliriz?
- Gelişmemizi nasıl ölçer ve denetleyebiliriz? sorularına uygun yanıtların yer aldığı bir rehber niteliği taşır.

1.2. Stratejik Planlama Süreci

Odamız Yönetim Kurulu 12/12/2023 Tarih ve 2023/64 Sayılı Toplantı kararı ile 2024-2027 Dönemi için Stratejik Planının hazırlanması ve stratejik planlama ekibinde görev alacak insan kaynaklarının görevlendirilmesini yapmıştır. Buna göre aşağıda unvanları yazılı olanlardan stratejik planlama ekibi oluşturulmuştur.

Yönetim Kurulu Başkanı : Selçuk OKTAY

Yönetim Kurulu Üyesi Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi: Mehmet Ali UYSAL

Yönetim Kurulu Üyesi : Bayram BOZKURT

Yönetim Kurulu Üyesi : Onur ALPER

Meclis Başkanı- Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi : Nedim KAPLANCAN

Genel Sekreter – Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi : Taner ARSLAN

Akreditasyon Sorumlusu– Akreditasyon İzleme Komitesi Üyesi :Taner ARSLAN

FAALİYET	SORUMLULUK
Stratejik Plan Hazırlama Kararı ve Stratejik Plan Ekibinin Oluşturulması (SPE)	YK
Mevcut Durum Analizi (Kurumsal Perspektif, Paydaş Analizi ve SWOT)	SPE
Gelecek Projeksiyonunun Tanımlanması ve Tasarımı (Miyon, Vizyon, Temel Değerler)	SPE
Amaç, Hedef ve Stratejilerin Belirlenmesi, Sorumlulukların Tayini	SPE
Stratejik Performans Göstergelerinin Tanımlanması	SPE
Maliyetlendirme ve Bütçe ile İlişkilendirme	SPE
İzleme / Değerlendirme Yöntemlerinin Belirlenmesi	SPE
Yıllık İş Planlarının Hazırlanması	SPE
Stratejik Plan Gözden Geçirme ve Onay	YK

1.3. Strateji Geliştirme Modeli

Odanın kaynakları açısından mevcut durumu, güçlü ve zayıf yönlerinin tespiti, Oda'nın faaliyet alanına giren konularda dış çevrede gelişen fırsat ve tehditlerin ortaya çıkarılması ve özellikle Oda'dan beklentilerin belirlenmesi hususlarından oluşan mevcut durum analizi çalışmalarında hem anket yöntemi kullanılmış hem de çalıştay ve ortak akıl platformu niteliğinde görüşmeler / toplantılar gerçekleştirilmiştir. Bu bilgiler ışığında misyon ve vizyon gözden geçirilerek revize edilmiş ve 2024-2027 dönemi için stratejik hedefler belirlenmiştir. Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın stratejik hedefleri ve bu stratejilere ulaşmak için yapacağı faaliyetler ve performans göstergeleri tespit edilmiştir. ATSO, bu stratejik plan doğrultusunda her yıl için 'İş Planı' hazırlamaktadır. Yıllık İş Planında stratejik amaçların altında yer alan hedefler kapsamında yapılması planlanan faaliyetler ayrıntılı bir şekilde verilmektedir. Yıllık Planlar, dolayısıyla Stratejik Plan; Süreç Yönetimi kapsamında sayısal olarak değerlendirilebilir ve izlenebilir. Kurumumuzun strateji geliştirme alanlarında belirlediği amaçları birlikte başaracağı ve bu başarıdan yararlanacak olanların belirlenmesi çalışmaları İç ve Dış Paydaşlar olarak ifade edilen Kurum, Kuruluş ve Bireyler belirlenmiştir. Bu kapsamda paydaşlar; stratejik ortaklar ve temel ortaklar olarak iki gruba ayrılmıştır. Stratejik Ortak, Odanın vizyonuna ulaşması için ortaklık yapması gereken, karşılıklı fayda prensibi olan paydaşları ifade ederken Temel Ortak Odanın kanun ile bağlı olduğu ve işbirliğinin zorunlu olduğu paydaşları ifade etmektedir.

İç paydaşlar ile;

- ❖ Oda Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeleri, diğer kurul – komisyon üyeleri ve personel ile mevcut durum ve geleceğe ilişkin değerlendirmeler,
- ❖ Oda Genel Sekreteri ile insan kaynakları ve mali durumunun analizi,
- ❖ Oda Çalışanları tarafından oda hizmetleri, üye yapısı ve bölgemize ait mevcut durum bilgilerinin toplanması, değerlendirilmesi çalışmaları yapılmıştır.

Dış Paydaşlar-Stratejik Ortaklar (kamu, özel sektör – üyeler, bölge odaları, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları temsilcileri) ile;

- ❖ Kurumsal bilinirlik ve iletişim,
- ❖ Kurumsal işbirliği,
- ❖ İhtiyaç ve beklentiler olarak üç ana başlıkta istişare ve anket yolu ile paydaşların görüşleri alınmıştır.

1.4. Stratejik Plan Etkileşim Tablosu



2. KURUM KÜLTÜRÜ

2.1 Temel Değerler

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası; bölgesini önceliğine aldığı tüm çalışmalarında etik değerleri, sosyal sorumluluğu ve çevre duyarlılığını gözeterek "Güvenilir, Şeffaf, Katılımcı, Gerçekçi, Yenilikçi ve Çözüm Odaklı" bir kuruluştur.

2.2 Vizyon

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası, liderlik görevini benimseyerek, ilçenin ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasına öncülük etmeyi amaçlar. Vizyonumuz, üyelerimizin ihtiyaçlarına odaklanarak ve işbirliği içinde Alaplı'yı bir iş merkezi olmanın ötesine taşıyarak, bölgesel ve ulusal düzeyde tanınan, yenilikçi ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve gelişme merkezi haline getirmektir.

2.3 Misyon

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası, dinamik ve vizyoner yapısıyla Alaplı'nın iş dünyasını güçlendirmeyi, üyelerinin ekonomik başarılarını desteklemeyi ve yön gösterici bir meslek kuruluşu olarak ilçenin kalkınmasına değer sağlamayı amaçlar. Misyonumuz, üyelerimize evrensel gelişimle uyumlu, sürdürülebilir ve etkin bir hizmet sağlayan, bölgesinde örnek bir kurum olmaktır.

2.4 Yönetim Politikaları

Kalite Politikası:

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası olarak; Üyelerimize yerel, ulusal ve uluslararası alanda hizmet sunarken; üyelerimizin beklentilerini ve gereksinimlerini yasalar doğrultusunda karşılamak, çoğulcu ve katılımcı yönetim anlayışını benimseyerek kolektif çalışma bilincinin oluşturulması amacıyla takım çalışması ve ekip ruhunu teşvik etmek. Hızlı, etkin, güler yüzlü hizmet anlayışı ve personel eğitimi ile müşteri memnuniyetini sağlamak. Yatırım ve istihdamı artırıcı ortamın oluşmasına katkıda bulunmak, kurumsal saygınlığı artırarak öncü ve örnek bir kurum olma imajını sürdürmek, ilçemizin sosyal, kültürel ekonomik yaşam seviyesini yükseltmek, Kalite yönetim sistemini sürekli geliştirmek prensibiyle hareket etmeyi taahhüt ederiz.

Mali Politika:

Yönetimimiz, Alaplı TSO gelirlerini, bağlı olduğu kanun ve yönetmelikler çerçevesinde üyelerine optimum faydayı sağlayacak şekilde yönetmeyi ve tüm faaliyetlerinde şeffaflığı ilke edinmiştir. Bu ilkeler kapsamında; üye ihtiyaçlarının karşılanması, profesyonel faaliyetlerinin kolaylaştırılması ve desteklenmesi, ticari faaliyetlerde ahlak ve dayanışmanın geniş alanlara yayılması ve dürüst iş yapma düsturunun devamlılığının sağlanması çerçevesinde 5174 sayılı kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmektedir. Üye kayıt ücreti, yıllık aidat, munzam aidat, yapılan hizmetler karşılığı alınan ücretler, belge bedelleri, yayın gelirleri, bağış-yardım, iştiraklerden ve sair gelirlerden oluşan kaynakları ile kuruluş amaçlarını yerine getirmek üzere yapacağı harcamalar odamızın mali politikasını oluşturmaktadır. Bu politika doğrultusunda;

- Ekonomik gelişmeleri takip ederek en güvenli ve etkin yatırım araçlarını kullanır.
- Gelirlerin uygun şekilde kullanımı için yetkin personeli ile gerekli planlamaları yapar ve uygular.
- Planlama ve uygulama sonuçlarını düzenli raporlarla takip eder ve iyileştirme faaliyetlerini yürürlüğe geçirir.

Haberleşme Politikası:

“ Alaplı İlçesi sanayisine yüksek katkıyı vermek için; haberleşme araçları vasıtasıyla, doğru zamanda, doğru yerde, doğru bilgilerin paylaşımını gerçekleştirmek ve üyelerimiz ile bölge üreticilerinin, imalat sanayi ile paydaşı kuruluşların ve tüm bölge halkının iletişimini sağlıklı, zamanında ve doğru yöntemlerle sağlamaktır.”

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası İletişim ve Haberleşme Stratejileri aşağıda belirtilen ilkelere bağlıdır:

- Haberleşme süreci açık ve tüm ilgililere ulaşabilir şeffaflıkta olmalıdır.
- Bilgiler sektörün ihtiyaçlarına yönelik, tarafsız olmalı. Haksız rekabete yol açacak sözlü veya yazılı hiçbir bilgi hiçbir suretle verilmez.
- İletişim araçları ve uygulamaları dürüst, açık ve tarafsız olmalıdır.
- Bilgiye sürekli ulaşabilir olmak, bunun için gerekli hallerde gerekli hizmeti satın almak,
- Çok boyutlu haberleşme stratejilerinin belirlenmesi, Meclis, Yönetim, üyeler arasındaki haberleşmenin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi,
- Haberleşme ve iletişim konusunda Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi, Yönetimi ve Personeli tam anlamıyla sorumludur.
- Yazılı ve görsel tüm basında yayınlanan oda ile ilgili tüm haberler düzenli olarak takip edilir ve raporlanarak yönetime sunulur.

İnsan Kaynakları Politikası:

Odamız üye memnuniyetinin personel memnuniyetinden geliştiğinin bilincinde olarak; çalışanlarımız arasında fırsat eşitliği yaratmak, öneri ve beklentilerini dikkate almak, personel ve kurumumuz arasında sadakat bağının sürekliliğini sağlamak, personelin maddi ve manevi haklarının korunmasını gözetmek, bilgi ve beceri artırma olanaklarını tesis etmek, adil ve tarafsız olmak temel insan kaynakları politikamızdır.

Bilgi Güvenliği Politikası:

Odamız, üyelerine hızlı ve etkin hizmet vermek için teknolojik imkanları kullanmayı, gizlilik ve bilgi güvenliğini sağlamayı, yerinde hizmet anlayışını her türlü teknoloji odaklı iletişim araçları ile desteklemeyi ilke edinmiştir. Sahip olduğumuz bilgi varlıklarının bütünlüğünü korumak, ulaşılabilirliğini ve güvenliğini sağlamak amacıyla teknik altyapımızın yetkinliğini sürekli iyileştirmek, güncel ve güvenilir bilgiyi karar alma süreçlerinde etkin kullanarak iş sürekliliğini sağlamak, teknolojiyi yakından izlemek, yeni ve kurumumuza uygun, güvenli ve çevreye duyarlı teknolojilerle kendini geliştirmek, mevcut ve dijital arşiv, web sitesi gibi bilgi sistemlerinde kurumun bilgi gizliliği, bütünlüğü ve ulaşılabilirliğine ilişkin güven ortamını yaratmayı sağlamak, kişisel verilerin korunmasında yürürlükteki yasaları etkin ve eksiksiz uygulamak ve olası risklere karşı önlemler almak ana hedefimizdir.

Üye İlişkileri Politikası:

Üyelerimizin şikayet, ihtiyaç ve beklentilerini iletişim kanallarımızı sürekli aktif tutarak almak, değerlendirmek ve üye memnuniyetini sürekli kılmak amacıyla; işbirliğine yatkın, şeffaf ve açık olmak, beklentilerin çözüm noktasında tüm prensiplerin personelimizce benimsenmesini sağlamak, hizmet kalitemizi sürekli iyileştirmek ve problemleri tekrarlanmadan önlemek ile yasal yükümlülüklerle ve standartlara uymak Üye İlişkileri Politikamızdır.

Risk Yönetim Politikası:

Odamız yenilikçi yönetim anlayışı ilkelerine uygun olarak hizmet verdiği tüm alanlarda, süreç yaklaşımı ve etkin risk yönetimini benimsemiştir. Bu nedenle yürütülen faaliyetlerimiz üzerindeki belirsizlik etkisini bertaraf etmeye çalışmaktadır. Faaliyetlerimizi gerçekleştirirken muhtemel risk ve fırsatları ele almak, etkin hizmet sürdürülebilirliğini, bilgi güvenliğini, iş sağlığı ve güvenliğini, üye memnuniyetini, oda itibarını ve finansal kaynaklarımızı tehdit eden riskleri ele alarak değerlendirmek, yönetmek ve gerekli önlemleri almak Risk Yönetimi Politikamızdır.

3. MEVCUT DURUM ANALİZİ

3.1 Kurum İçi Analiz

Yönetim Yapısı Meslek Komiteleri, Meclis ve Yönetim Kurulu'ndan oluşan ATSO Oda Organları, 4 yılda bir yargı gözetiminde yapılan seçimlerle oluşturulmaktadır. ATSO'ya üye olan sanayi kuruluşları sektörlerini temsil edebilmek için Oda Organ Seçimlerine katılmakta ve seçim sonunda her sanayi sektörü için 5 temsilciden oluşan "Meslek Komiteleri" oluşmaktadır. Meslek komitelerinin her biri kendi üyeleri arasından 2 temsilciyi ATSO karar ve denetim organı olan ATSO Meclisine, Meclis ise kendi üyeleri arasından yönetim kurulu başkanını ve üyelerini seçer; 5 üyenin temsil ettiği icra organı olan Yönetim Kurulu da kendi üyeleri arasından başkan yardımcısı ve sayman üye seçer. ATSO'da 5 Meslek Komitesi olup üye sayısı 25 kişidir. Meslek Komiteleri ayda en az 1 kez toplanmaktadır. Meclis; Odanın üst karar ve denetim organıdır. ATSO'da toplam 10 meclis üyesi bulunmakta olup her ay düzenli olarak toplanmaktadır.

3.1.1 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Yasal Yükümlülükler

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni tanımlayan 18.05.2004 tarihli 5174 sayılı kanunun 4. maddesinde "Odalar; üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere; mesleki disiplin, ahlak ve dayanışmayı korumak ve bu kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarıdır." şeklinde tanımlanmıştır. Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın sorumlulukları ve yükümlülükleri, Anayasa'nın 135'inci maddesine dayanmaktadır. ATSO'nun faaliyet alanları ve Oda tarafından verilen hizmetler 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu, ilgili yönetmelikler, İş Kanunu, Devlet Memurları Kanunu ve Oda İç Yönergesi'nde belirtilen esaslar göz önünde bulundurularak yerine getirilmektedir.

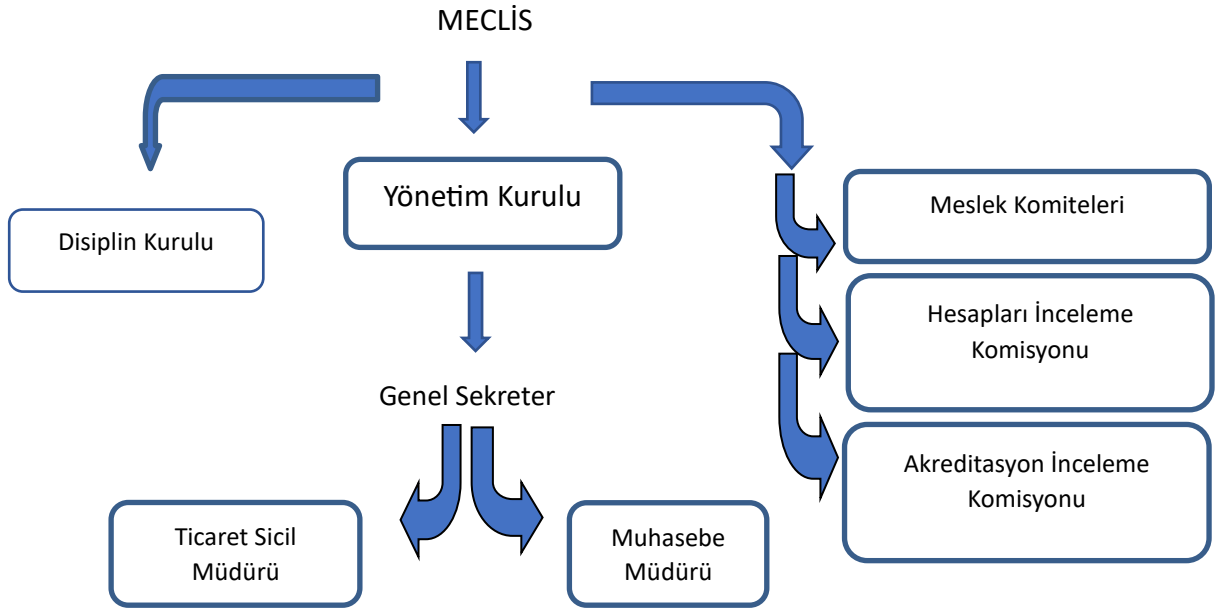
3.1.2 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Kurumsal Kapasite/ Hizmetler

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası, 5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu ve ilgili diğer yasal mevzuat çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Belgelendirme Hizmetleri: ATSO, bağlı bulunduğu yasa ile tanımlanan kapasite raporları, ekspertiz raporları, yerli malı, imalat yeterlik belgesi, iş makinesi tescili, dış ticaret evraklarının (Eur-1, A.TR, Form A, Menşe Şahadetnameleri vb.) satış ve onay işlemleri, rayiç fiyat ve fatura tasdik işlemleri vb. belge ve rapor düzenleme hizmetlerini üyelerine sunmaktadır.

İş Geliştirme Hizmetleri: ATSO, kanundan gelen hizmetlerinin dışında üyelerinin ihtiyaçlarına cevap verecek ve beklentilerini karşılayacak iş geliştirme hizmetlerini de yerine getirmek için faaliyetler yürütmektedir. Bu kapsamda ekonomik ve sektörel araştırmalar, görüş oluşturma, eğitim, seminer ve sempozyum organizasyonları, araştırma raporları hazırlama, devlet destekli projelerin yürütülmesi, uluslararası ilişkiler faaliyetleri, fuar ve ödül organizasyonları gibi hizmetlerini üyelerine sunmaktadır.

3.1.3 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Organizasyon Şeması



3.1.4 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası İnsan Kaynağı

Odamız hizmetleri 3 personel ile yürütülmektedir. 1 personel lisans, 1 personel ön lisans ve 1 personel lise mezunudur. 2 Oda personelinin hizmet süresi 20 yıl üzeri, 1 personelin hizmet süresi 3 yıl üzeridir. Oda personelinin taşınması gereken nitelikler ve görev tanımları Organizasyon El Kitabında (OEK) belirtilmiştir. Personelin İşe Alım Prosedürü yürürlükte. Personel Performans değerlendirme sistemi kurulmuştur. Yıllık Eğitim Planı dahilinde personelin eğitimleri düzenlenmekte, TOBB ve benzeri kurumların düzenlediği eğitimlere ve seminlere ilgili personellerin katılımı sağlanmaktadır. Personel Memnuniyet Anketleri düzenlenmekte ve değerlendirilmektedir. Yönetim şekli personelin görüş ve önerileri alınmaktadır.

3.1.5 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Üye Profili

Üye Durumu

2023 YILI	FAAL	ASKI	TOPLAM
ÜYE SAYISI	372	225	597

Üye Statüsü Dağılımı

2023 YILI	Anonim Şirket	Limited Şirket	Hakiki Şahıs	Kollektif Şirket	Kooperatif
ÜYE SAYISI (FAAL)	54	189	114	1	14

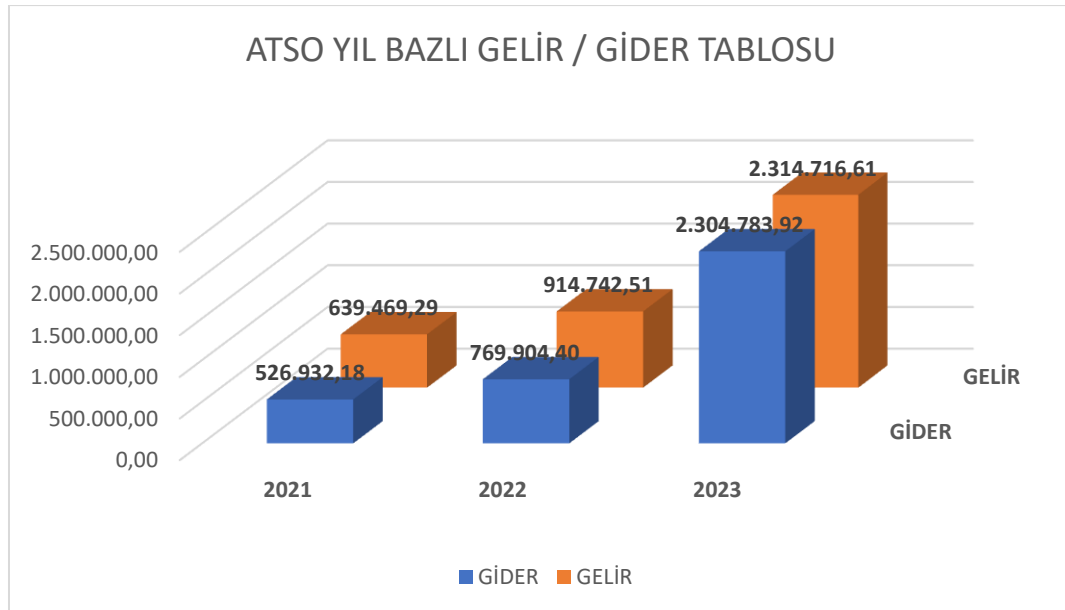
3.1.6 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Fiziksel Kaynaklar ve Teknolojik Altyapı

ATSO; 2009 yılından beri mevcut binasında hizmet vermektedir. Hizmet binası 318 m2 kapalı alana sahiptir. Hizmet birimleri olarak; üst yönetime ait ofisler, toplantı salonu ve servislere ait ofisler mevcuttur.

CİHAZ / DONANIM LİSTESİ							
GENEL BİLGİ			BULUNDUĞU YER				
SN	KOD	KAPASİTE	YKB	GS	TSM	MM	ORTAK
1	GS1	Intel(R) Core(TM) i5-9400 CPU @ 2.90GHz 2.90 GHz		X			
2	MM	Intel(R) Core(TM) i5-7400 CPU @ 2.40GHz 2.40 GHz				X	
3	TSM1	Intel(R) Core(TM) i5-9400 CPU @ 2.90GHz 2.90 GHz			X		
4	MM2	HP LAZER JET P1005 YAZICI				X	
5	GS2	HP LAZER JET P1005 YAZICI		X			
6	ORT1	MİTACO MC4230F YAZICI FOTOKOPİ MAKİNASI FAKS					X
7	ORT2	EPSON L3150 RENKLİ YAZICI					X
8	GS3	HP LCD MONİTÖR		X			
9	MM3	HP LCD MONİTÖR				X	
10	TSM2	HP LCD MONİTÖR			X		
11	GS4	ESONİC HD-1080 P WEP CAM		X			

3.1.7 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Mali Durum

ATSO'nun son 3 yıla ait bütçe ve gerçekleştirmeleri (GELİR / GİDER karşılaştırması) aşağıdaki tabloda verilmiştir. *(2023 Yılı Aralık ayı ilk haftasına kadar değerler girilmiştir)



3.2 Paydaş Analizleri

3.2.1 Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası Paydaş Analizi

Paydaşlarımız, odamızdan doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet alan, ürün ve hizmetleriyle odayı doğrudan ya da dolaylı etkileyen kişi, kurum ve kuruluşlar analiz edilerek tespit edilmiştir. İç paydaşlar hizmeti üretenler, dış paydaşlar ise hizmetten faydalanan, hizmeti etkileyen, etkilenenleri ifade etmektedir. Strateji ortak, odanın vizyonuna ulaşması için ortaklık yapması gereken, karşılıklı fayda prensibi olan paydaşları ifade ederken temel ortak odanın kanun ile bağlı olduğu ve iş birliğinin zorunlu olduğu paydaşları temsil etmektedir. Yapılan paydaş analizleri sonucunda aşağıdaki kurum/kuruluşlar öncelikli paydaşlar olarak belirlenmiştir.

SN	PAYDAŞ	PAYDAŞLIK KAPSAMI	PAYDAŞ TÜRÜ	STRATEJİK PLAN HAZIRLAMA SÜRECİNDEKİ ROLÜ				STRATEJİK PLAN UYGULAMA SÜRECİNDEKİ ROLÜ			
				İZLE	BİLGİLENDİR	ÇIKARLARINI GÖZET. ÇALIŞMALARA DAHİL ET	BİRLİKTE ÇALIŞ	TİCARET VE ODA SİCİL FAALİYETLERİ	BELGE FAALİYETLERİ	TİCARETİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK FAALİYETLER	DİĞER FAALİYETLER
1	T.C. TİCARET BAKANLIĞI	Stratejik Ortak	Dış Paydaş				X	X	X	X	
2	TOBB	Stratejik Ortak	Dış Paydaş				X	X	X	X	
3	KAYMAKAMLIK	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
4	BELEDİYE	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
5	ALAPLI MYO	Ortak etkinlik, proje, konferans bilgi / görüş paylaşım	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
6	ALAPLI OSB	Ortak etkinlik ve lobi faaliyetleri	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
7	DİĞER ODA VE BORSALAR	Toplantılar, bilgi ve görüş paylaşımı	Dış Paydaş	X					X	X	
8	KOSGEB	Projeler, konferans, bilgi ve görüş paylaşımı, ekonomik destekler.	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
9	İŞKUR	Ortak etkinlik ve personel desteği, temsilcilik	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
10	BAKKA	Projeler, konferans, bilgi ve görüş paylaşımı, ekonomik destekler.	Dış Paydaş	X	X	X	X		X	X	
11	VERGİ DAİRESİ	Lobi faaliyetleri, dönemsel ortak faaliyet	Dış Paydaş	X	X				X	X	
12	SGK	Ortak faaliyet ve duyuru	Dış Paydaş	X	X				X	X	
13	EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ	Bilgi ve görüş paylaşımı	Dış Paydaş	X	X				X	X	
14	TEDARİKÇİLER	Alışveriş, ortaklık ilişkisi	Dış Paydaş			X	X	X	X	X	
15	ODA ORGAN ÜYELERİ	Yönetim faaliyetleri, Bütçe	İç Paydaş				X	X	X	X	
16	ODA ÜYELERİ	Üye bilgi paylaşımı, hizmet ve iş birliği, eğitim, danışmanlık	İç Paydaş			X	X	X	X	X	
17	ÇALIŞANLAR	Faaliyetlerin gerçekleştirilmesi	İç Paydaş				X	X	X	X	

3.2.2 Paydaş Analiz Sonuçlarının Değerlendirilmesi ve SWOT ANALİZİ

Dış Paydaş Analizi Sonuçları:

Dış paydaşlardan stratejik plana girdi oluşturması için görüş ve öneriler görüşme ve anket yöntemi ile talep edilerek bu süreçte değerlendirilmiştir. Anket yanıtları ortak temalarda ve anahtar noktalarda toplanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır;

ATSO'nun Güçlü Yönleri Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Zayıf Yönleri Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Fırsatları Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Tehditleri Sizce Nelerdir?
Yerel Bağlılık ve Bilgi	Uluslararası ve Ulusal Ziyaretler	Sektörel Çeşitlilik ve İstihdam Potansiyeli	Kentin ulusal ve uluslararası ulaşım ağına entegrasyonu
Çeşitlilik, Girişimci ve yenilikçi bir ruh	Personel Eksikliği ve Küçük İlçe Olma	Kent ve Bölge Tanınırlığı	Bütçe yetersizliği gibi finansal zorluklar
İstihdam Sağlama ve Proje Odaklılık	Yerel yönetimle işbirliği eksikliği ve bu durumun yerel kalkınma üzerinde etkisi	İleri görüşlü sosyoekonomik çabaların turizme destek verilerek artırılması	Bürokratik Engeller ve Çıkar Çatışması
Ekip Çalışması ve Birlikte Hareket Etme Kabiliyeti	Tecrübe Eksikliği ve Üye Sayısının Yetersizliği	İlçenin Gelişmeye Açıklığı ve OSB varlığı	Nitelikli Personel Bulma Sorunları
Güçlü Liderlik ve Yönetim	Gündemi Takip Etme ve İletişim Eksikliği	Diğer Odalarla İşbirliği	Gelecek kaygısı olmaması, bir güven ve istikrar hissiyatının varlığı
Genç ve Eğitimli Kadro	Etkin Kullanım ve Kriz Zamanında Krediye Ulaşma	Ticaret ve Sanayi Odası'nın ilçenin gelişimine öncülük etmesi ve fırsatları sunması	Eleştirilere Kapalılık
Lobicilik ve İyi İlişkiler	Coğrafi Konum	Sanayinin büyümesi ve iş takibi ile ilgili olarak, tüm kurumlara erişilebilir olunması	
Üye Eğitimleri ve Güncel Gelişmelere Uyum	Seminerler aracılığıyla üyelerin bilgi düzeyini artırmak	Alaplı Meslek Yüksek Okulunun varlığı	
Dürüstlük, Açık İletişim, İşbirlikleri ve Ulaşılabilirlik	Gelecek Kaygısı Olmaması	Filyos Serbest Bölgesi ve Filyos Projesine yakın olunması	
Saha Çalışması ve Aktif Katılım		Ahşap Tekne ve Yatçılık Sektörü Potansiyeli	
Sürekli Gelişim ve Güçlü Bağlantılar		Gümel Beldesi'nin Turizm Potansiyeli	

İç Paydaş Analizi Sonuçları:

ATSO'nun Güçlü Yönleri Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Zayıf Yönleri Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Fırsatları Sizce Nelerdir?	ATSO'nun Tehditleri Sizce Nelerdir?
İyi Yönetim ve Ekip Çalışması	Zayıf Ekonomik Durum ve Üye Sayısı	Coğrafi Konum	Küçük bir ilçede olması
Genç, eğitimli kadro ve bu kadronun başarılı bir şekilde birlikte çalışması	Orta ölçekli-büyük sanayi kuruluşlarının yeterli düzeyde temsil edilmemesi	Yeni iş sahaları yaratma potansiyeli	Risk almayan esnaf -üye potansiyeli
Sanayicilere Yakın Olma ve Bürokratik İşlemleri Hızlı Çözme	Personel Sayısının Yetersizliği	Gelişmeye Açık ve Dinamik Yönetim	Rekabet unsurları
İlçeyi Temsil Edebilme Yeteneği ve Tüm Sektörleri Kapsayıcı Yönetim Yapısı	Hizmet binasının yetersizliği ve geliştirilmesi gerekliliği	Genç Oda ve İlçe Olması	
Güvenilir Liderlik	Orta ölçekli-büyük sanayi kuruluşlarından yeterli temsilin olmamasının zorlukları	Yenilikçilik ve Modern Yaklaşım	
Tecrübeli ve Bilgili Personel	Ereğli ilçesinin ekonomik gölgesinde kalma		
OSB çalışmalarına odaklanma	Eğitimlerin önemi ve bu alanda daha fazla hizmet sunma gerekliliği		

SWOT (GZFT) Analizi:

Alaplı Ticaret ve Sanayi Odası'nın Güçlü Yön / Zayıf Yön / Fırsatlar / Tehditler analizi stratejik planının hazırlanmasında kilit rol üstlenen SPE ve akreditasyon izleme komitesi tarafından iç ve dış paydaşların görüşlerini kapsayan birebir görüşmeler ve anket yöntemleriyle elde edilmiştir. Bu SWOT analizi, ATSO'nun içsel güçlü yönleri, zayıf yönleri, dışsal fırsatları ve tehditlerini belirtmektedir. Bu çerçevede, güçlü yönlerini daha da güçlendirmek ve zayıf yönlerini ele alarak geliştirmek üzerine stratejiler oluşturulmuştur. Fırsatları değerlendirmek ve tehditlere karşı önlemler almak önemli bir stratejik odak olarak ele alınmıştır.

Güçlü Yönler (Strengths):

- Coğrafi konumun avantajları
- Dinamik, eğitilmiş ve genç bir yönetim kadrosu
- İşbirlikleri, lobicilik ve etkili iletişimle güçlü ilişkilerin sürdürülmesi
- Oda üyelerinin yöreyi iyi tanınması ve sektörel çeşitlilik
- Tecrübeli ve nitelikli personel
- Akredite Oda olunması
- Üye talep ve beklentilerine hızlı çözüm

Zayıf Yönler (Weaknesses):

- Üye sayısının az ve ekonomik olarak güçlü olmama durumu
- Personel sayısının yetersizliği
- Hizmet binasının yetersizliği
- Bütçe kısıtları
- Etkinlik, Danışmanlık ve Eğitim Faaliyetlerinin Geliştirilmesi
- Meslek Komitelerinin performansı

Fırsatlar (Opportunities):

- Gelişmeye açık bir ilçe olma potansiyeli ve coğrafi konumun avantajları
- Yenilikçiliğe ve modern yaklaşıma açık olma
- OSB ve potansiyeli
- Filyos Vadisi Projesi ve Endüstri Bölgesi
- Coğrafi İşaretli Ürünler
- Üniversite
- Ahşap Tekne ve Yatçılık Sektörü Potansiyeli
- Gümeli Beldesi'nin Turizm Potansiyeli

Tehditler (Threats):

- Makroekonomik Belirsizlikler
- Turistik Ürünlerin Yetersizliği ve Tanıtılmaması
- İşbirliği Kültürünün Yetersizliği ve Bürokrasi
- Sektörel Çeşitliliğe Yönelik Yetişmiş işgücü eksikliği
- Bütçe yetersizliği ve personel eksikliğinin hizmet kalitesine olan etkisi
- Ereğli İlçesi'nin ekonomik gölgesinde kalma durumu
- Çıkar çatışmaları ve eleştirilerin yönetimi zorlaştırma potansiyeli
- Orta ölçekli-büyük sanayi kuruluşlarının yeterli düzeyde temsil edilmemesinin olumsuz etkisi

4.BÖLÜM-DÖNEMSEL PLANLAMA

4.1. Ana Plan ve Bütçe

STRATEJİK PLAN (2024-2027)				
	2024	2025	2026	2027
BÜTÇE	433.000	736.100	1.251.370	1.877.055
Stratejik Amaç 1. ATSO Faaliyetlerinde Gelişim Çözümleri Yaratarak Kurumsal Hizmet Kalitesinin Artırılması.	TOPLAM BÜTÇE		264.000 TL	
Stratejik Hedef 1.1.: Oda Hizmetlerinde Sağlanan Etkinlik ve Verimlilikte %10 artışı Stratejik Plan Dönemi sonuna kadar gerçekleştirmek. Stratejiler: Strateji 1.1.1.: Kurum Performansının Geliştirmesi. (Her yıl en az 1 iyileştirme = %3) Strateji 1.1.2.: Kurumsal Yönetim Kapasitesini Arttırmak Kapsamında Bilgi, Beceri ve Aidiyetin Yükseltilmesi. (Her yıl en az 2 adet Yönetim ve 3 adet Personel Eğitimi = %4) Strateji 1.1.3.: ATSO' nun Dış Ticaret Kapsamında Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi (Her yıl en az 1 Pazar Araştırması Raporu ve 1 Dış Ticaret Eğitimi = %3)				
Stratejik Hedef 1.2.: Üye İlişki ve İletişimi Geliştirmek Suretiyle Paydaşlar Arası Azami İş Birliği Ortamı Yaratmak. Strateji 1.2.1.: ATSO Üyeleri İçin Planlanan Etkinlik ve Hizmetlerin Arttırılması. (Her Yıl 1 Organizasyon ve Üye Ziyareti sayısında her yıl %15 artış)				
Stratejik Amaç 2. ATSO Üyelerinin Ticari Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi Hususunda Katkı Sağlanması.	TOPLAM BÜTÇE		63.500 TL	
Stratejik Hedef 2.1.: ATSO Üyelerinin Rekabet Edilebilirliğini Arttırarak Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar %2'sinin Yeni Pazarlara Erişiminde Etkin Rol Oynamak. Stratejiler: Strateji 2.1.1.: ATSO Üyelerinin Ticari Sorunlarının Çözümünde Fayda sağlamak. (4 üye) Strateji 2.1.2.: ATSO Üyelerinin İş Geliştirme Faaliyetlerine destek olmak. (4 üye)				
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma Faaliyetlerine Değer Katmak.	TOPLAM BÜTÇE		105.500 TL	
Stratejik Hedef 3.1.: Alaplı'nın Tanıtılması ve Kalkınması Kapsamında En Az 2 Nitelikli çalışmanın Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Gerçekleştirilmesi. Strateji 3.1.1.: Alaplı Ekonomik ve Sosyal Değerlerine Fayda Sağlamak. (2 çalışma)				
Stratejik Hedef 3.2.: Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Kilit Karar Alıcılarla Bölgesel Sorunların Çözümü Kapsamında 3 İş Birliği Faaliyeti Gerçekleştirmek. Strateji 3.2.1.: Yerel ve Ulusal Kurumlarla İşbirliğinin Güçlendirilmesi Yöntemiyle Bölgesel Kalkınmaya Değer Katmak (3 İş Birliği)				

4.2. Ayrıntılı Planlama

Stratejik Amaç 1. ATSO Faaliyetlerinde Gelişim Çözümleri Yaratarak Kurumsal Hizmet Kalitesinin Artırılması.								
Stratejik Hedef 1.1.: Oda Hizmetlerinde Sağlanan Etkinlik ve Verimlilikte %10 Artışı Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Gerçekleştirmek.								
Strateji 1.1.1.: Kurum performansını geliştirmesi.								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
1.1.1.1.	Üye memnuniyetini arttırmak ve hizmet kalitesini geliştirmek kapsamında sürekli iyileştirme faaliyetleri gerçekleştirmek	İyileştirme Sayısı	1	1	1	1	4	Yönetim Kurulu ve Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
1.1.1.2.	Yıl boyunca yapılan faaliyetler ve hizmetlerin Faaliyet Raporlarıyla açık ve şeffaf şekilde paydaşlara sunulması	Faaliyet Raporu Sayısı	1	1	1	1	4	AİK
1.1.1.3.	Sektörel sorunların bizzat ilgili taraflarla istişare edilebilmesi kapsamında Müşterek Meslek Komite Toplantıları'nın katılımcı bir perspektifle gerçekleştirilmesi	Toplantı Sayısı	2	2	2	2	8	Yönetim Kurulu, Meslek Komite Üyeleri Genel Sekreterlik
1.1.1.4.	AİK ve YGG ve toplantılarının sürekliliğinin sağlanması	Toplantı Sayısı	4	4	4	4	16	Yönetim Kurulu ve Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
1.1.1.5.	Odamız iyi uygulamalarını Oda/Borsa iletişim ağı gruplarında paylaşılmasını sağlayarak Odalar arası iletişimi güçlendirmek ve diğer Oda/Borsalar ile Kardeş Oda/İş Birliği Faaliyetleri	İletişimde Bulunulan Oda/Borsa Sayısı	1	1	1	1	4	Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterlik
		İşbirliği Protokol Sayısı	-	1	-	1	2	
1.1.1.6.	Online Hizmetler ve Kurumsal bilgilere erişimde üyelere sağlanan faydanın arttırılabilmesi amacıyla web sitesinin geliştirilmesi	Web Sitesinin Geliştirme (%)	100	-	-	-	100	Yönetim Kurulu ve Genel Sekreter, Danışman Firma
1.1.1.7.	Odamız kalite yönetimini geliştirici faaliyetler	İç Denetim Sayısı	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		DÖF Sayısı	2	2	2	2	8	

Strateji 1.1.2.: Kurumsal Yönetim Kapasitesini Arttırmak Kapsamında Bilgi, Beceri ve Aidiyetin Yükseltilmesi								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
1.1.2.1.	Yönetimin kişisel ve profesyonel yeterliliklerinin geliştirmek amacıyla eğitimler düzenlemek	Eğitim Sayısı	2	2	2	2	8	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	75	80	85	90	82,5	
1.1.2.2.	Kadın ve Genç Girişimciler Kurullarının Oda Faaliyetlerinde Etkinliğinin Arttırılması	Etkinlik Sayısı	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	75	80	85	90	82,5	
1.1.2.3.	Personelin kişisel ve profesyonel yeterliliklerinin geliştirmek amacıyla eğitim almalarını sağlamak	Eğitim Sayısı	3	3	3	3	12	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
1.1.2.4.	Kurumsal işbirliği ve çözüm üreticiliği odaklı paylaşımcı ve katılımcı personel toplantıları gerçekleştirilmesi	Toplantı Sayısı	12	12	12	12	48	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.1.2.5.	Personel memnuniyetinin arttırılması	Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.1.2.6.	Diğer Oda/Borsalarla kıyaslama çalışması gerçekleştirilmesi	Kıyaslama Çalışması Sayısı	2	2	2	2	8	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
Strateji 1.1.3.: ATSO'nun Dış Ticaret Kapsamında Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
1.1.3.1.	Personel, Üyeler ve Yönetimin Katılacağı Dış Ticaret Eğitimi gerçekleştirilmesi	Eğitim Sayısı	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
1.1.3.2.	Dış Ticaret olanaklarının belirlenebilmesi kapsamında uluslararası oda/borsa ve topluluklar ile iletişime geçilmesi	İletişime Geçilen Yurtdışı Oda Sayısı	1	-	1	-	2	YK, Genel Sekreterlik, AİK
1.1.3.3.	Sektörel Çeşitlilik Göz önünde bulundurularak Üyelere Yön Gösterebilecek Yurtdışı Pazar Araştırması çalışmaları gerçekleştirilmesi	Pazar Araştırması Raporu Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, AİK
1.1.3.4.	Üyelerin e-ticaret faaliyetlerine katkı	Bilgilendirme Toplantısı /	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik,

	sağlayabilmek amacıyla bilgilendirme toplantıları / eğitim gerçekleştirilmesi	Eğitim Sayısı						KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
1.1.3.5.	Üyelerin ticaret potansiyelini arttırmak amacıyla ulusal veya uluslararası iş gezileri ve fuarlara katılım	İş Gezisi / Fuar Sayısı	1	1	2	2	6	YK, Genel Sekreterlik, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
Stratejik Amaç 1. ATSO Faaliyetlerinde Gelişim Çözümleri Yaratarak Kurumsal Hizmet Kalitesinin Artırılması.								
Stratejik Hedef 1.2.: Üye İlişki ve İletişimi Geliştirmek Suretiyle Paydaşlar Arası Azami İş Birliği Ortamı Yaratmak								
Strateji 1.2.1.: ATSO Üyeleri İçin Planlanan Etkinlik ve Hizmetlerin Arttırılması.								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
1.2.1.1.	Üye ziyaretlerinin düzenli olarak gerçekleştirilmesi	Ziyaret Sayısı	50	60	70	80	260	YK, Organ Üyeleri ve Genel Sekreterlik
1.2.1.2.	Üye ziyaretleri, görüşmeleri neticesinde ulaşılan beklenti ve talepler kapsamında planlanacak lobi faaliyetlerine ilişkin izleme ve takip mekanizmasının yürütülmesi	Lobi Faaliyet Takip Listesi Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.2.1.3.	Üye Memnuniyet Anketlerinin gerçekleştirilmesi ve raporlanması	Anket Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
		Rapor Sayısı	1	1	1	1	4	
1.2.1.4.	Üyelerin eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesine yönelik Eğitim İhtiyaç Analizi çalışması	Analiz Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.2.1.5.	Üye beklenti ve taleplerinin toplanması ve gerekli faaliyetlerin planlanmasına yönelik Üye İhtiyaç- Beklenti Analizi çalışması	Analiz Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.2.1.6.	İş planının üye talepleri doğrultusunda revize edilmesine yönelik raporlama çalışması	Rapor Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik, KYS, AİK
1.2.1.7.	Üyelerin Özel Günlerinin Kutlanması (8 Mart Dünya Kadınlar Günü, Sigortacılık Haftası- vb.)	Organizasyon Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Genel Sekreterlik

Stratejik Amaç 2. ATSO Üyelerinin Ticari Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi Hususunda Katkı Sağlanması.								
Stratejik Hedef 2.1.: ATSO Üyelerinin Rekabet Edilebilirliğini Arttırarak Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar %2'sinin Yeni Pazarlara Erişiminde Etkin Rol Oynamak.								
Strateji 2.1.1.: ATSO Üyelerinin Ticari Sorunlarının Çözümünde Fayda Sağlamak.								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
2.1.1.1.	İlçede önde gelen sektörlerin sorunlarına ve çözüm önerilerine yönelik toplantı düzenlenmesi, sektörel sorunların ilgili mercilere iletilmesi	Sektör Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
		Toplantı Sayısı	1	1	1	1	4	
2.1.1.2.	Üye ziyaretleri sonucu oluşan sorun ve beklentiler için lobi faaliyetleri yürütülmesi	Lobi Faaliyet Sayısı	2	2	2	2	8	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
Strateji 2.1.2.: ATSO Üyelerinin İş Geliştirme Faaliyetlerine destek olmak.								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
2.1.2.1.	Üyelere mesleki ve kişisel eğitimlerin düzenlenmesi	Eğitim Sayısı	2	2	2	2	8	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
2.1.2.2.	Üyelerin / bölgenin ticaret hayatına katkı sağlayacak projeler planlanması	Proje Sayısı	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
2.1.2.3.	Bakanlıklar, BAKKA, KOSGEB kaynaklı desteklerin üyelere aktarılması hususunda bilgilendirme toplantıları yapılması	Toplantı Sayısı	1	1	1	1	4	Genel Sekreterlik, KYS, AİK
		Memnuniyet Oranı (%)	80	85	90	95	87,5	
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma Faaliyetlerine Değer Katmak.								
Stratejik Hedef 3.1.: Alaplı'nın Tanıtılması ve Kalkınması Kapsamında En Az 2 Nitelikli çalışmanın Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Gerçekleştirilmesi.								
Strateji 3.1.1.: Alaplı Ekonomik ve Sosyal Değerlerine Fayda Sağlamak.								
Faaliyet No	Faaliyet Tanımı	Performans Göstergesi	2024 Yılı	2025 Yılı	2026 Yılı	2027 Yılı	Toplam Performans	Sorumlu
3.1.1.1.	İlçe yerel değerlerinin analizinin gerçekleştirilmesi beşeri sermayenin farkındalığının oluşturulması	Analiz Sayısı	-	1	-	-	1	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
3.1.1.2.	İlçe ekonomisinin gelişimine destek sağlayabilmek, yeni yatırımlar oluşturmak amacıyla girişimcilik ve inovasyon üzerine etkinlik gerçekleştirilmesi	Etkinlik / Toplantı / Eğitim Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik

3.1.1.3.	Belirlenecek sektörler için ve/veya sosyal sorumluluk projelerinde yer almak(Proje hazırlamak, Kardeş Oda işbirliği vb.)	Organizasyon Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
3.1.1.4.	İlçenin geleneksel ürünlerinin ön plana çıkarılması tanıtımının ulusal ve uluslararası alanda gerçekleştirilebilmesi amacıyla coğrafi işaret çalıştayını gerçekleştirilmesi	Çalıştay Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma Faaliyetlerine Değer Katmak.								
Stratejik Hedef 3.2.: Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Kilit Karar Alıcılara Bölgesel Sorunların Çözümü Kapsamında 3 İş Birliği Faaliyeti Gerçekleştirmek								
Strateji 3.2.1.: Yerel ve Ulusal Kurumlarla İşbirliğinin Güçlendirilmesi Yöntemiyle Bölgesel Kalkınmaya Değer Katmak								
3.2.1.1.	İklim Değişikliği, Yeşil Mutabakat ve Dijital Dönüşüm Hususlarında Hazırlık Çalışmaları gerçekleştirmek	Etkinlik / Toplantı Sayısı	1	1	1	1	4	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
		Görüşme / Lobi Sayısı	1	1	1	1	4	
3.2.1.2.	Bölgesel ihtiyaç ve sorunların tespiti ve çözüm yöntemleri geliştirmek amacıyla kilit karar alıcılara ziyaretler gerçekleştirilmesi	Ziyaret Sayısı	10	10	10	10	40	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
3.2.1.3.	İlgili paydaşların beklentilerinin alınması, olası işbirliği alanlarının oluşturulabilmesi amacıyla Odamıza gerçekleştirilen ziyaretlerin kabulü	Ziyaret Sayısı	10	10	10	10	40	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik
3.2.1.4.	Kurumsal kültürün geliştirilmesine yönelik sosyal organizasyonlarda yer almak ve destek vermek	Organizasyon Sayısı	1	1	2	2	6	YK, Organ Üyeleri, Genel Sekreterlik

4.3. İzleme, Değerlendirme ve Risk Yönetimi

Stratejik planda yer alan stratejiler için her yıl Yıllık İş Planı hazırlanır. Stratejik Hedeflerin ölçüm kriterleri, hedefleri ve sorumluları takip edilir. Yıllık Ana Süreç Hedefleri Personel, Akreditasyon İzleme Komitesi ve Yönetim Kurulu tarafından yılda iki kez gözden geçirilir. Ana süreç hedeflerinin personele indirgenmesi için tüm hedefler sahiplendirilir ve bireysel hedef tabloları vasıtası ile izlenir. Bireysel hedefler 3 aylık periyotlarda üst yöneticiler ve Yönetim Temsilcisi tarafından takip edilir.

STRATEJİK PLAN (2024-2027) ETKİ ORANLARI	
Stratejik Amaç 1. ATSO faaliyetlerinde gelişim çözümleri yaratarak kurumsal hizmet kalitesinin artırılması.	%100
Stratejik Hedef 1.1.: Oda Hizmetlerinde Sağlanan Etkinlik ve Verimlikte %10 artışı Stratejik Plan Dönemi sonuna kadar gerçekleştirmek. Stratejiler: Strateji 1.1.1.: Kurum performansını geliştirmesi. (%25) Strateji 1.1.2.: Kurumsal Yönetim Kapasitesini Arttırmak Kapsamında Bilgi, Beceri ve Aidiyetin Yükseltilmesi (%25) Strateji 1.1.3.: ATSO'nun Dış Ticaret Kapsamında Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi (%25)	%75
Stratejik Hedef 1.2.: Üye İlişki ve İletişimi Geliştirmek Suretiyle Paydaşlar Arası Azami İşbirliği Ortamı Yaratmak Strateji 1.2.1.: ATSO Üyeleri için planlanan etkinlik ve hizmetlerin artırılması. (%25)	%25
Stratejik Amaç 2. ATSO Üyelerinin Ticari Faaliyetlerinin Güçlendirilmesi Hususunda Katkı Sağlanması.	%100
Stratejik Hedef 2.1.: ATSO Üyelerinin rekabet edilebilirliğini artırarak Stratejik Plan Dönemi sonuna kadar %2'sinin Yeni Pazarlara Erişiminde etkin rol oynamak. Stratejiler: Strateji 2.1.1.: ATSO Üyelerinin Ticari Sorunlarının Çözümünde Fayda sağlamak. (%50) Strateji 2.1.2.: ATSO Üyelerinin İş Geliştirme Faaliyetlerine destek olmak. (%50)	%100
Stratejik Amaç 3. Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma Faaliyetlerine Değer Katmak.	%100
Stratejik Hedef 3.1.: Alaplı'nın Tanıtılması ve Kalkınması Kapsamında En Az 2 Nitelikli çalışmanın Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Gerçekleştirilmesi. Strateji 3.1.1.: Alaplı Ekonomik ve Sosyal Değerlerine Fayda Sağlamak. (%50)	%50
Stratejik Hedef 3.2.: Stratejik Plan Dönemi Sonuna Kadar Kilit Karar Alıcılarla Bölgesel Sorunların Çözümü Kapsamında 3 İşbirliği Faaliyeti Gerçekleştirmek. Strateji 3.2.1.: Yerel ve Ulusal Kurumlarla İşbirliğinin Güçlendirilmesi Yöntemiyle Bölgesel Kalkınmaya Değer Katmak (%50)	%50

Stratejik Amaç 1. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Politik Konjonktür	YÜKSEK	Global kısıtlar nedeniyle etkinlik iptallerinde online çözümler kurgulamak
Faaliyetlere Katılımın Beklenenden Az Olması	ORTA	Süreç Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi
Faaliyetlerin Yeterince Anlaşılması	DÜŞÜK	Yenilikçi Yöntemler Uygulamak
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi
Stratejik Amaç 2. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Bürokrasi	YÜKSEK	Gecikme ve Aksamalar İçin Lobi Faaliyetleri
Katılımcılığın sağlanamaması	ORTA	Yenilikçi Yöntemler ile Cazibenin Arttırılması
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi
Stratejik Amaç 3. İçin Risk Yönetimi		
BELİRLENEN RİSK	RİSK DÜZEYİ	ÖNGÖRÜLEN ÇÖZÜM
Ekonomik Konjonktür	YÜKSEK	Bütçe Revizyonu
Bürokrasi	YÜKSEK	Gecikme ve Aksamalar İçin Lobi Faaliyetleri
Faaliyetlere Katılımın Beklenenden Az Olması	ORTA	Süreç Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi
Personel Sayısında Azalma	DÜŞÜK	Yeni Personel İstihdamı
Yönetimde Değişim (Görev bırakma vb.)	DÜŞÜK	Yeni Yönetim ile Sürecin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi