



# Dijital Dönüşüm

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)

First Social Corporate Network on Earth

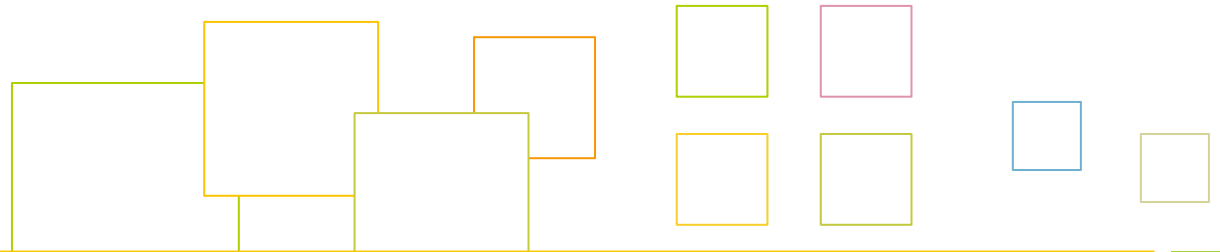


# Dijital Dönüşüm Nedir?

Dijital dönüşüm; **teknolojinin ve farkındalık bilincinin** işletmenin süreçlerine dokunması ile firmaların iş yapma ve değer yaratma biçimlerinin **köklü halde değişmesidir**.

**Şirketlerin** işletmecilik prensip ve süreçlerini en başından analiz edip **disiplinli, planlı, ve kademeli** bir şekilde organizasyonunu **renovate** etmesidir.

**Dijital dönüşüm** şirketler için 2000'li yıllardan itibaren önem kazanmaya başlamıştır fakat kökeni 1940'lı yıllara dayanmaktadır. **Modern dijital iletişimin** babası olarak addedilen **Claude Shannon** 1940 yılında "A Mathematical Theory of Communication" adlı makalesinde ilk kez "dijitalleşme" tabirine değinir.



Dijital ekonomide rekabet gücünün yükseltilmesi dijital pazarlama araçlarının etkin kullanımı ile doğru orantılıdır.

# Dijital Dönüşüm Nedir?

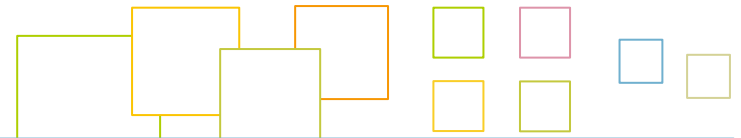
Hızla gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu imkanlar doğrultusunda şirketlerin **daha etkin** ve verimli hizmet vermek, müşteri memnuniyeti sağlamak amacı ile **insan, süreç ve teknoloji** unsurlarında gerçekleştirdiği **bütüncül dönüşümdür**. Doğru planlanan bir dijital dönüşüm;

- 1 Öngörülemezlik ve belirsizliklerin önüne geçer. Yön verme yeteneğinizi artırır.
- 2 Geleceğe dair kararlar almada yardımcı olur. İşletme çevikliğini artırır.
- 3 Organizasyonların hızlı değişimlere daha hızlı adapte olabilmelerini sağlar.
- 4 Çalışanların verimliliklerini artırır.
- 5 Ürün ve hizmetlerin kalitesini artırır. Maliyetleri düşürür ve tasarruf artışına yol açar.



# Püf Noktalar

- 1 **Dijital dönüşüm** bir **iş planı** dahilinde tasarlanmalıdır. Bu iş planı **esnek olarak tasarlanmalı** ve değişken koşullarda hızlı olarak revize edilebilmelidir.
- 2 Organizasyonun bütün birimlerini aynı anda dönüştürmek **yorucu olabilmektedir** ve çoğunlukla **başarısızlık** ile sonuçlanmaktadır.
- 3 Fakat **kademeli olarak** gerçekleştirilen dijital dönüşümler, **dönüşmek istemeyen kurum çalışanlarının** zaman içerisinde dijital dönüşüme adapte olmaları için gereken **zamanı kazanmalarını** sağlar.
- 4 Dijital dönüşüm toprağa atılan bir **tohum** gibidir. Zaman ve emek bu tohumu önce **ağaca** dönüştürür. Zaman ile **meyve vermeye** başlar. Dijital dönüşüme yatırım yapan şirketler ise **zaman içerisinde** bu ağacın meyvelerini toplamaya başlar.
- 5 Hızlı ilerleyen **dijital dönüşüm** çalışmaları **yıpratıcı** olabilirken yavaş ilerleyen dijital dönüşüm çalışmaları **verimlilik kaybına** yol açabilmektedir. **Planlamalar ve deadlineler** kurum ihtiyaçlarına göre şekillenmelidir.
- 6 **Kaş** yapacağım derken **göz** çıkarmamak. Yani dijital dönüşüm yoluna girdiğimiz anda sonuç **hantallaşmış** bir işletme olmamalıdır. Amacımız **rekabet gücünü, çeviklik ve esnekliği** arttırmaktır.



# Dikkat



Digital **Distribution**



Design **Thinking**



Endüstri **4.0**

Dijital dönüşüm,  
dijitalizasyon değildir.  
Dijitalizasyon bu  
sürecin  
sadece bir parçasıdır.

Dijital dönüşüm işletmecilik, üretim  
Ve tüketim süreçlerinin topyekün  
dönüşümüdür.



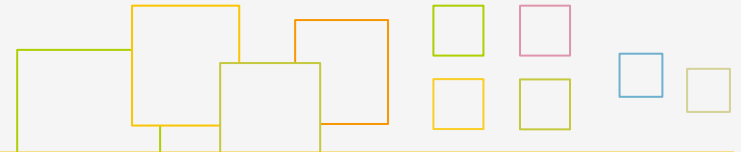
Customer **Experience**



Customer **Journey**



Agile



# Dijital Dönüşüm Nasıl Yapılır?

Zihniyetleri  
Dönüştürmek

İnsanları  
Dönüştürmek

Süreçleri  
Dönüştürmek

Sistemleri  
Dönüştürmek

Hangi sektörde olursanız olun dijital dönüşümün ilk adımı zihniyetleri değiştirmek ile başlar.

“ Ünlü bir piyanist olmanın ilk basamağı piyano almak değildir. Müziğin ışlığını ruhunuzda hissetmenizdir “



# Zihniyetleri Dönüştürmek

Zihniyetleri dönüştürmek işin en tuhaf ve zorlu kısmıdır. İnsanları değiştirmek zordur.

İnsanlar tepeden gelen baskı ile bu dönüşüme evet derler fakat çoğu zaman bunu ek iş yada sorumluluk olarak görürler. Var olan düzenlerinin devam etmesini isterler. Konfor alanından çıkmak istemezler. Çoğu zaman haklılardır da.

Çünkü **işinizi hızlandırma, süreçlerin verimliliğini arttırma** ve kararlarınızı sağlıklı vermenizi sağlayacak **araçlar** ile sizi etkilemeye çalışan bir çok yazılım ve donanım satıcısı işleri **daha komplike** hale getirirler.

Sürekli olarak teknik anlam da belirli şeyler öğrenmiş ( **database, yazılım geliştirme, istatistik, office programları** ) insanlar ile çalışılır.

**Teknik konularda** çok iyi olan tecrübeli danışmanlar, yazılımcılar bile işlerinizde size yardımcı olurlarken dijital dönüşümün **felsefik içeriğini** zihinlerinde tam kavrayamadıkları için bazen **belirli bir noktadan** ileriye gidemezler. Burada problem karşılıklıdır.

Dönüşmüş gibi yapan çalışanlar, biliyor gibi yapan yöneticiler ve sizi dönüştürme vaadi ile gelen danışmanları ve ITciler. Fakat tam anlamda dönüşen hiçbirşey yoktur.

# Zihniyetleri Dönüştürmek

**Departmanlar** arası çatışmalar, **bazı çalışanların** ayak diremesi, outsource hizmet veren **kurumlar ile çalışanlar** arasındaki rekabet ve çatışma, üst düzey yöneticilere karşılıklı yapılan şikayetler bu süreci olumsuz etkiler.

**1** İlk olarak bütün kademede yer alan çalışanların **zihinsel** olarak bu değişimi kendi içlerinde gerçekleştirmesi gereklidir. Bunun en verimli yolu ise **kurumsal eğitimlerdir**. Futuristik videolar ve görseller ile çalışanlar heveslendirilmelidir. Zihinsel dönüşümün amacı toprağı nadasa bırakarak ekilebilir hale getirmektir.

**2** Doğru **dijital dönüşüm uzmanları** ile çalışmak önemlidir. Bu konuda kendini geliştirmiş bir çok şirket ile görüşülüp fikir alınmalıdır. Yapılan toplantılarda belirtilen düşünceler doğrultusunda **sektör dinamiklerine** uygun danışmanlar ile çalışılmalıdır.

**3** **Dönüşüm** çalışanlarınızın **konfor alanından** çıkıp bu sürece emek vermelerine neden olacaktır. Bu çalışanların tercih edebileceği bir durum değildir. Danışman bu süreci **eğlenceli ve kademeli** bir şekilde planlamalıdır.

**4** Size faydası olacak bir **dönüşüm projeleri** için **bütçe oluşturulmalıdır**. Bu süreç finansal anlamda kurumsal kaynaklarınızın kullanılmasına sebep olacaktır. Bu nedenle geri dönüşü olmayacak projelere **bütçe ayırmayın**.

**5** Bunun **kurumsal bir gereklilik olduğuna** insanları ikna edin. Eğer dönüşmezseniz tepetaklak olursunuz. Rakipleriniz ile mücadele edemezsiniz. Bunun **bütünsel bir süreç** olduğuna ve nihai süreçte işletmeye katma değer katacağına çalışanlarınızı **ikna edin**.





# İnsanları Dönüştürmek

İnsanlar değişime adapte olamazlarsa kurumlar **varoluşsal bir tehlike** ile karşı karşıya kalırlar. Bunun çalışanlarınızın zihninde yer edinmesi gereklidir. Böylece kurumun **hayatta kalma içgüdüüne** bağlı enerjii dönüşüm için harcaabilirsiniz.

**Schein** dönüşümlerin **yaşamsal korkuların** öğrenme korkusunu bastırđın da yani amiyane tabirle değişmezsek yok olacağız düşüncesinin baskın gelmesiyle gerçekleştiğini iddia eder.

- 1** **Dijital Dönüşüm Uzmanınız** bit IT'ci olmamalıdır. Kuruma daha tepeden bakabilen **vizyoner** birisi olmalıdır. Eyleme çağrı sunumları bu sürecin birinci aşamasıdır.
- 2** Sektörünüzde bulunan **diğer şirketlerin** yani **rakipleriniz** çalışma biçimlerini inceleyin. Bunları **çalışanlarınız ve dijital dönüşümcünüz** ile paylaşın.
- 3** Çalışanlarınızı dinleyin. Çalışanlar **fikirlerinin hayata geçirilmesinden** hoşlanırlar. Her insanın hayalleri vardır. Dinlenmek kişinin dönüşüme aidiyet hissini arttırır. Kariyer planlarını gözden geçirip kişisel gelişim için **adım atarlar**.
- 4** Birçok sektörde milyarlarca çalışanın büyük çoğunluğu aynı şeyleri **eski moda** yapmaya devam etmekten hoşlanırlar. Öğrenme ve gelişimden uzak bu insanlar bir an önce mesailerinin bitmesini ve eve gitmeyi isterler. **Kahve toplantıları** yapabilirsiniz. **Planlarınızı ve hayallerinizi** çalışanlarınız ile paylaşın ve onların hayallerini paylaşmalarına izin verin. Çalışanlarınızı sorunları ve çözüm yolları hakkında fikirlerini açık açık belirtmeleri için **cesaretlendirin**.

# İnsanları Dönüştürmek

5

**Sektörünüz** ile **direk veya dolaylı yoldan** ilişkili fuarları ziyaret edin. Yaşanan gelişmeleri takip edin. İnsanlar ile fuarlarda iletişime geçerek **fikir edinin**.

6

**Ar-Ge** kurumları ile iletişimde kalın. **Yayınları** takip edin. **Eğitim Kurumları ve Akademisyenler** ile sık sık görüşün.

7

**Seminerlere, konferanslara** katılın. Notlar alın. Sunum sonrası mümkünse **sorular sorarak** fikirler edinin. Anlatılanlar doğrultusunda teoriği pratiğe nasıl çevirebileceğinizi düşünün.

8

Kendilerini doktorlarına iyi ifade edebilen **hastalar** doktorun daha etkili tedavi süreci başlatmasına yardımcı olurlar. **İşletmenizi iyi tanıyın** yukarıdaki aktiviteleri gerçekleştirdikten sonra **öğrendikleriniz ile hayallerinizi** harmanlayın ve bu istekleri danışmanlarınıza ve **dijital dönüşüm liderinize doğru** bir biçimde ifade edin.

9

**Çalışanlarınızın** farklı disiplinler hakkında yüzeysel de olsa bilgili olmasına olanak sağlayın. Şirket içindeki her çalışan bir nebze de olsa **Endüstri Mühendisliği, İşletme, IT** vb. disiplinler hakkında bilgi sahibi olabilir.

Özellikle çalışanlarınızı bu tip aktivitelere yönlendirmeniz daha vizyoner ve özgüvenli olmalarına yardımcı olur. Bu ise firmanıza pozitif bir etki sağlar.

“ Unutmayın odağına insanı koyan şirketler her zaman başarılı olurlar. İnsan odaklı eylemler başarının en önemli anahtarıdır “



# Süreçleri Dönüştürmek

Çalışanlarınızın görev ve yetki tanımlarının yapılması **karmaşaların** önüne geçer. Süreçlerin tanımlanması ise **karmaşanın** azalmasını sağlar.

Her **departmanın** kendi işleyiş biçimi vardır. Günümüzün **çevik yapısı** aynı zamanda her geçen gün bu departmanları daha girift bir biçimde şekillenmeye **itmektedir**.

**Süreçlerin iyileştirilmesi** şirketlerin uzun süredir çalıştığı bir konudur. ISO vb. sertifika çalışmaları da **süreçlerin optimize edilmesinde ve standartlaştırılmasında** yardımcı olmaktadır. Bu tip sertifikaların alımı kurumsal bir zorunluluktur olabilmektedir. Kurumlar tedarikçilerinde bu çalışmaların yapılmış olmasını isteyebilmekte ve bu sertifikaları **şart koşabilmektedirler**.

Fakat **sert kalıplar** içerisine konulan bu çalışmalar bütünü **ani değişimler ve gelişmeler** karşısında çalışanlarınızı zorlayan ve yoran kullanım kılavuzu haline gelebilmektedir.

Bu sebeple **süreçler** biraz daha esnek bir yapıda **tasarlanmalıdır**. Ana süreçler ve organizasyon şemalarında **kritik noktalar** belirlenmeli değişen şartlara göre değişime açık olmalıdır.

Mümkün ise süreç öğelerinde **alternatif öğeler ile alternatif karar alıcı** kişiler belirlenmeli ve alternatif kararlar alınması gereken yerler **işaretlenmelidir**. Planlanan süreçler **feedbackler ile revize edilebilir**.

# Süreçleri Dönüştürmek

## Süreç dönüşümünün 7 adımı

Process Management ve Process Optimization süreçlerinizi daha verimli tasarlamanızda sizlere yardımcı olur

1

Ana Süreçlerin Tanımlanması

2

Ana Süreçlere Ait Süreçler ve Alt Süreçlerin Tanımlanması

3

Süreç Öğelerinin Tanımlanması

4

Süreç Haritalarının Çizilmesi

5

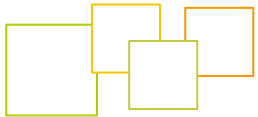
Süreç Performans Göstergelerinin Belirlenmesi ve Hedef Konulması

6

Kritik Süreçlerin Tespit Edilmesi

7

Geri Dönüşler Süreçlerin Analizi ve İyileştirilmesi



# Sistemleri Dönüştürmek

**Sistem denince aklımıza ile adımda teknoloji altyapısı gelmektedir.**

**Teknolojik** sistemlerden bahsedecek olursak artan **veri ihtiyacını** karşılamaya yetecek şekilde tasarlanmalıdır. **Bulut sistemler** rağbet görmektedir. Burada  **fayda / maliyet** analizi yapılarak server, yazılım lisanslarına yapılacak harcamaların **maliyet hesaplamaları** yapılmalıdır.

Bulut sistemler ve lisanslamalar **maliyet avantajı**, bakım ve destek yükümlülüklerinde işletmeye getirdiği **maliyet avantajları** nedeni ile tercih edilebilir. Siber güvenlik alanında yetenekli ve uzman personel ile çalışmaya özen göstermektedirler.

**Şirketinizin** ürettiği katma değer ölçüsünde **siber güvenlik desteği** alınıp yol haritası çizilebilir. Network altyapısı günlük çalışmalarda oluşan **data hacminin** gerekliliklerine uygun bir şekilde **tasarlanmalıdır**.

**Ofis veya fabrika** tasarımınız da bir sistemdir. **Her bir işletme yaşayan bir organizmadır**. Estetik ve doğru yerleşim, planlı ofis tasarımları çalışanlarınızın daha konforlu alanlarda çalışmalarına **yardımcı olurlar**.

Bir önceki sunumda anlatılan **süreçleri dönüştürmek** kapsamında oluşturulan organizasyon şemaları sizin organizasyonel sisteminizin işleyişini düzenler. Etkatif bir biçimde hazırlanan **çevik kurumsal organizasyonel sistemler** zaman zaman var olan krizlerin en aza indirgenmesinde size yardımcı olur. Şirket içi **iletişimi** artırır.

# Dijital Dönüşüm Araçları

Tasarım  
Design

Donanım  
Hardware

Yazılım  
Software

Danışmanlık  
Consulting

Dijital dönüşüm araçları dönüşüm esnasında kullanılan araçları sınıflandırır.

Dijital dönüşüm belirsizliklerin ve öngörülemezliklerin önüne geçer.

# Tasarım

**Logo Tasarımı** : Bayraklar ülkeleri temsil ettiği gibi logo da işletmenizi temsil eder. En önemlisi markanızı temsil eder. Logo işletmenin markanın kim olduğunu söyler, ne olduğunu değil. Logonuzun renkleri ve simgesi sektörünüzün dinamiklerini temsil etmelidir. Otomotiv sektörünün prestijli markaları olan Audi, BMW gibi küresel işletmeler bile logolarını dönemsel olarak revize edebilmektedirler.



Mercedes-Benz



Günümüzde logo çalışmalarında renklerin anlamları ve etkileri kullanabilmekte ve **subliminal mesajlar** vermesi yönü ile psikologlardan bile destek alınabilmektedir. Büyüme politikası olan bir şirketseniz ki çoğu **organizasyonun amacı budur**, logo tasarımınızda **psikologlar ve profesyonellerle** çalışın. İyi tasarlanmış bir logo;

Sade, anlaşılır ve hatırlanabilir

Ayrıntılarda kaybolmaz

Marka algısını pekiştirir

İşletme özelliklerini yansıtır

Akılda kalıcıdır

Renkler ve anlamlar işletme kültürünü yansıtır

Özgündür ve başka kurumların logolarını çağırıştırılmaz

**Bir logonun başarısı** akılda kalıcılığı ile ölçülür. Logo tasarımında dikkat edilmesi gereken hususlar **özgünlük, sadelik, renk kullanımı ve yazı karakteri ( tipografi )** kullanımınıdır.

Giyim insan için dış çevrede bir kimlik oluştururken, tasarım işletmeler için kurumsal hafızalarda bir imaj oluşturmaktadır.

# Tasarım

**Web Sitesi** : Kurumsal kimliğinizin bir diğer ögesi de web sitesidir. Web sitesi kurumunuz için **kaçınılmaz bir gerekliliktir**. Web sitesi tasarlarken;

- 1** Ziyaretçilerin ilk **10 saniyede** neyi yaptığınızı nasıl yaptığınızı anlaması gereklidir. Çok kurumsal firmalar bile bu konuda **yanlış metotlar izlemektedir**. Logonun altına konulan bir söz ya da giriş sayfasında kullanılan slaytlardan ilkinde kullanılacak açıklayıcı bir cümle ziyaretçinin sizi **daha hızlı tanmasına** yardımcı olur.
- 2** **Açık ve anlaşılır** bir tasarıma sahip olmalıdır. **Fontların seçimine** dikkat edin. Kaliteli görseller ve ikonlar kullanın. WWW standartlarına uyun. **Profesyonel ajanslar** ile çalışın.
- 3** Sitenizi **dinamik hale** getirmekten çekinmeyin. Örnek olarak ihtiyacınız olması halinde bir **başvuru formu** eklemek müşterilerinizin servis başvurularını site üzerinden yapmalarına olanak sağlayabilir.
- 4** **İnternet** üzerinden satış yapacaksanız **e-ticaret şirketleri** ile çalışın. Fakat bu firmaların e-ticaret sitenizi kurarken size sundukları yazılımsal **opsiyonları karşılaştırın**. Sizin için en uygun opsiyonu seçin
- 5** **Mobil tasarıma** dikkat edin. Artık insanlar **mobil tarayıcılar** ile web sitelerinizi daha sık ziyaret etmekte.
- 6** **SEO çalışmaları** yapın. Arama motorlarında üst sıralarda çıkmak **ziyaretçi trafiğini** arttıracaktır.
- 7** **Özgün içerikler** ekleyin. Ziyaretçi profili içeriğin **hedef merkezine** yerleştirilmelidir.



# Tasarım

**Sosyal Ağlar :** Sosyal ağlarda yapılacak faaliyetler **kurumsal kimliğinize** katkıda bulunacaktır. İlk önce faaliyet göstereceğiniz **sosyal ağlar** kümesini belirleyin. ( facebook, instagram, linkedin, pinterest, youtube, tik tok, sina weibo, QQ, twitter vb. ). Yüksek çözünürlüklü, akılda kalıcı ve estetik **görseller ve videolar yayınlayın**. İçeriklerinizin özgünlüğüne dikkat edin.

Dönemsel reklamlar ile firmanızı tanıtın.

**Katalog ve El İlanı :** Şirketinizi tanıtıcı **katalog ve el ilanları** bastırın. İletişime geçmekte zorlandığınız şirketlerin çalışan bilgilerini elde ederek kargo veya posta aracılığı ile gönderin. El ilanı dağıtacak sanız dağıtım yapacağınız insanları veya işletmeleri **profillerine göre kümeleyerek** faaliyete geçin.

**Ajanda, Bloknot :** Dönemsel olarak **ajanda ve not defterleri** basın ve hediye edin.

**Kartvizit, Dosya, Zarf:** Kurumunuzdaki çalışanlarınız için kartvizit basın. Özgün kartvizitler, dosya ve zarf tasarımları **insanların dikkatini çeker**.

**Fatura, İrsaliye vb. Resmi Evraklar, Antetli Kağıt :** Standart prosedürler çerçevesinde resmi evrak seçimlerinde **özgün tasarımlar** kullanarak insanların dikkatini çekin.

En önemlisi profesyonel tasarımcılar ile çalışın. Ajans seçiminde referanslarını inceleyin ve müşterilerine yaklaşım metotlarını dinleyin.



# Tasarım

**Ofis ve Tesis Tasarımı** : Ofis ve tesis tasarımı **Endüstri Mühendisliğinin** en yoğun çalışma gösterdiği faaliyet alanlarından birisidir.

Şık, zarif ve yormayan **ofis tasarımları** çalışanlarınızın, müşterilerinizin, iş ortaklarınızın ve tedarikçilerinizin kendilerini rahat hissetmelerine yol açar. **Konforlu ve zarif bir ofis** herkesin isteyeceği bir ortamdır.

**Sunumlarınıza** dikkat edin. Klişelerin ötesine uzanın. Kahve, çay, kuru pasta vb. sunumlar **birçok şirketin takip** ettiği standart ikramlardır. İkramlarınızı çeşitlendirin, gerekirse sunum yapan çalışanlarınızın bu konuda **eğitim almasını** sağlayın. ( Örnek olarak kahve yerine aromalı kahveler, milkshakeler, Fransız ve İtalyan tatlıları vb. )

**Tesis tasarımınızı** çalışanlarınızın en kısa sürede **ürün üreteceği** şekilde planlayın. **Endüstri Mühendislerine** çalışanlarınızı izletin. Tıkanan noktaları tespit edin. **İş etüdü** disiplinlerinden faydalanın.

Tesinin içerisinde **dinlenme alanları** olsun. Çalışanlarınız için bu dinlenme alanlarının içerisinde **rahat ortamlar** oluşturun. Çiçekler, saksı ağaçlarına ağırlık verin. **Oyun konsolları** koyun. Unutmayın bir çalışanınız verilen **işi zamanında bitirdiği** sürece mesaisini neye harcadığı önemli değildir.

**Gelişmiş ülkelerde** yapılan deneyler çalışma süresi içerisinde yapılan **dinlendirici aktivitelerin** çalışanları **daha verimli** hale getirdiğini göstermiştir.

# Donanım

Sistem ve alt yapınızın fonksiyonelliği ve hızlılığı ölçüsünde güçlü olursunuz.

Bu sebeple sistem kurulumunda ihtiyacınızı **minimize** değil **maksimize** parametrelere göre **tasarlayın**. Sunucu, network ve internet ekipmanlarınız güçlü olsun.

**Bulut sistemler** birçok işletme tarafından tercih edilmeye **başlandı**. Yüksek yatırım maliyetlerin önüne geçmesi, servis sağlayıcı tarafından verilen **güvenlik ve yedekleme hizmetleri** birçok şirket için cazip bir ortam oluşturmaktadır. Eğer mümkün ise buluta geçin. Mümkün değil ise **güvenlik ve yedekleme prosedürlerine** hakim uzmanlar ile çalışın.

**Ofis ekipmanlarınız** çalışanlarınız hayatını kolaylaştırsın. Bilgisayar, yazıcı vb. ekipmanların seçiminde çalışanlarınızın **platform bağımsızlığına** önem gösterin. Çalışanınız **başka bir kitada, başka bir ofiste, evde veya bir cafede** işlerini ofis ile aynı verimlilikte devam ettirebilmelidir.

**Mobil ekipmanlar** kullanın. Makine ve cihazlara yatırım yapmaktan korkmayın. Kaliteli **ürün ve hizmet sunumu** müşterileri size mıknatıs gibi çeker. Ayrıca sunum sonrası destek hizmetlerinin azalmasına yardımcı olur ve **tasarruf artışına** yol açar. Uygun ekipmanların kullanımı işletme üzerindeki **kontrolünüzün** artmasına yardımcı olur.

IT sektöründe gelişmeleri takip edin. Teknoloji fuarlarına katılın. Yeni gelişmelerin **faaliyetlerinizi** nasıl kolaylaştıracığına dair **fikirler** edinin **sorular sorun**.



# Yazılım

“ 21'inci Yüzyılın Petrolü Verilerdir ”

Yazılımların **birincil amacı** girilen verilerin dijital ortamda saklanması ve bu verilerin **doğru yorumlanarak** yönetime son kullanıcılara raporlar, özet tablolar ve grafikler şeklinde sunulmasıdır.

Dijital ortamda tutulan data doğru şekilde yorumlanırsa kurum içi “ **Karar Destek Sistemleri** ” için ayrılmaz bir öge olur.

## Kurumsal Kaynak Yazılımları - ERP

**Şirketlerin** ilk etapta işletmelerine entegre etmek istedikleri birincil uygulama **kurumsal kaynak yazılımlarıdır**. Modüler yapıları ile **bir çok ögeyi** içinde barındıran bu yazılımlara bazı eleştiriler getirelim.

SAP, Oracle, Dynamics vb. **küresel oyuncuların** yanı sıra Uyumsoft, Workcube, Logo vb. **yerel ERP** firmaları dar kalıpların içerisinde çıkamamaktadır. ERPler **hantal yapılarını** değiştirmelidirler.

Hızlı data girmenin, hızlı ve kullanıcı dostu arayüzlerin çalışan **verimliliğini arttırdığı** yadsınamaz bir gerçektir. Fakat devasa boyutlardaki yapıları ile bu yazılımlar **standart formlar, standart listeler, standart raporlar** ile kullanıcılarına hizmet vermeye devam etmekte ve **radikal kararlar** ile yapılarını değiştirmeye yanaşmamaktadırlar.

# Yazılım

Kayıt girişi esnasında ihtiyaç olan bir parametreye yetki dahilinde olsa bile harcanan süre kullanıcıları yorabilmektedir.

Bir işi yapan ve o işi en iyi şekilde yapmaya odaklanan uygulamalar ( monday, salesforce, asana vb. ) modern yapıları ile kullanıcılara daha iyi hizmet verebilmekte fakat organizasyonun sadece belirli bir kısmına hitap edebilmektedirler.

**Bütün bu handikaplara rağmen bütünleşik sistemlerin önemi faydaları ise aşağıdaki gibidir.**

- 1** Dijital dönüşümün en önemli faaliyetlerinden birisi var olan yazılımların ve teknolojilerin etkin olarak kullanılabilmesidir.
- 2** Bu süreçlerde kritik nokta ise bilginin merkezi ve entegre bir sistemde toplanmasıdır.
- 3** İnsan kaynakları, ön muhasebe, proje yönetimi vb. operasyonlarda birden fazla yazılım kullanan şirketler birçok problem ile boğuşmak durumunda kalırlar.
- 4** Verilerin bir sistemden diğer sisteme iletilmesi, verilerin ayrı yazılımlarda girilmesi sürekli olarak zaman, maliyet ve verimlilik kaybına yol açar ve geleceğe yönelik kararlar vermeyi zorlaştırır.
- 5** Bütünleşik yazılımlarda ise belirli bir modülden girilen datalar başka bir modülde anlık olarak görüntülenebilir, raporlanabilir ve analiz edilebilir.



# Yazılım

## Ne yapılmalı ?

Mümkünse sektörünüz için spesifik yazılmış bir iş uygulaması ihtiyaçlarınızı karşılıyor ise tercih edebilirsiniz.

Dijital dönüşüm uzmanınız bir çok iş uygulaması hakkında üstünlüğü de olsa bilgi sahibi olmalıdır.

Alacağınız yazılımların referanslarını inceleyin.

Satın aldığınız yazılımlar ile çalışanlarınız her an herde çalışabilir esnekliğe sahip olmalıdır.

Bir çok iş yazılımı Üretim, İK, Finans vb. departmanlara yönelik hesaplamalar yapar. Yazılımsal hataların en aza indirgenmiş olmasına özen gösterin.

Dönem dönem iş uygulamaları satan firmaları çağırın ve sunumlarını inceleyin. Kurumunun ihtiyacı olan özelleştirmelerde izledikleri yöntemleri inceleyin

Tasarımını, arayüzlerin inceleyin. Sunumlar esnasında yapılan örnek data girişleri esnasında sunum yapan satış elemanlarını inceleyin.

Satış sonrası destek faaliyetleri hakkında bilgi edinin, referanslarını arayarak sorular sorun.

Bulut yazılımlara yönelmekten korkmayın. Bir çok şirket bu yazılımları uzun süredir organizasyonlarına entegre etmiş durumda. Yazılımlar hiç bir zaman bir kurumun %100 ihtiyacını karşılamaz. Mükemmel iş uygulaması yoktur.

Excel vb. uygulamalardan kurtulun. Bilgi bir platform üzerinde ve o platformun içerisinde belirli disiplinlere göre kayıt edilmiş olmalıdır ki analizler yapabilelim.

Doğru soruları sorun. Kullanıcı dostu mu? Esnek mi? İşletmeye özelleştirmelere imkan veriyor mu?

Karşılaştırma tabloları kullanın ( maliyet, destek, lisans yenileme, bulut, web teknolojileri, yazılım dili, veri tabanı, özelleştirme)

# Yazılım

**Bu doğrultuda** ana departmanlarınızı doğru **kurumsal kaynak uygulaması** ile yönetebilirsiniz. Diğer ihtiyaçlarınız için basit ve güvenilir iş uygulamaları alabilirsiniz ve **kurumsal kaynak uygulamanıza** entegre edebilirsiniz.

Global IT şirketlerinin yazılımlarını kullanmaktan çekinmeyin. Seçtiğiniz diğer iş uygulamalarının da bu yazılımlara entegre olmuş olmasına özen gösterin.

## Bilginin Yorumlanması ve Karar Destek Sistemleri

Girilen dataların **özellikle Finans ve İK departmanları** gibi daha standart yaklaşımlar izleyen departmanların girdikleri bilgilerin ve sonucunda oluşan yorgunluğun tek bir nihai amacı vardır. **Saklama, disipline etme, sınıflandırma** ve **sonucu yorumlamadır**.

Kesinlikle bu datalar şirket ihtiyacına uygun **basit, fonksiyonel ve estetik** analizler ile yorumlanmalıdır.

**Yönetim** düzenli olarak bu raporları belirli departmanlardan isteyebilir. Bu raporlar **Executive Management** vb. modüler geliştirmeler ile anlık olarak yöneticilere sunulabilir. Böylelikle yöneticiler **istedikleri yerde istedikleri anda** bu raporlara ulaşabilirler.

Bu analizler **karar vericilere** yapılandırılmış veya yarı yapılandırılmış amaçlar ve planlar için **yön verir**.

Karar destek sistemleri **istatistik, yöneylem araştırması, simülasyon** vb. bilimlerin bütün **nimetlerinden** faydalanmalıdır.

Rekabete katkı sağlamalı ve **yenilikçi fikirlerin** önünü açmalıdır.

**Zaman** ve **maliyet** tasarrufu sağlamalıdır.



# Danışmanlık

Danışmanlık bir meslek değildir. Mesleki bilginin sunumudur. Danışmanlık hizmetleri alacağınız kişiler sektörel bilgi birikimi olan kişiler olabileceği gibi, belirli departmanların gelişimini tetikleyecek uzmanlar da olabilir. Danışmanlık çalışmalarını bilimsel zeminde ilerletmelidir.

- 1 IT dönüşümünde **danışmanlık** olabileceğiniz gibi farklı **disiplinlerden** uzmanların ( mali müşavir, avukat ) tavsiyelerini de dinleyebilirsiniz.
- 2 Danışmanın tavsiyelerini dinlerken bakış açısını **değerlendirin**. İş yapma biçiminize **yenilikler getirebilir mi?** Farklı bakış açıları ile **faaliyet gösterdiğiniz sektörde** sizi önemli oyuncuların birisi haline getirebilir mi ? Rekabet gücünüzü koruyabilir mi?
- 3 Devlet destekleri, ihracat teşvikleri ve diğer teşvikler ( Ar-Ge ) konusunda destek almayı **ihmal etmeyin**.
- 4 Danışmanın **inovatif** fikirlerini yorumlayın.
- 5 Elinde hizmet verirken kullanacağı **ön çalışmalar mevcut mu?** İşini disipline ve planlı bir biçimde bir **proje kapsamında** ölçeklendirebiliyor mu?



# Danışmanlık

6 Danışmanlık verdiği alanda **konuya, terimlere hakim mi?** Önceki çalışmaları neler? Farklı şirketlerde **Case-Study** ler üzerinde incelemeler yapmış mı?

7 **Takım çalışmasına** yatkın mı? Değişmeye dirençli organizasyonları **liderliği** ile etkisi altına alabiliyor mu?

Danışmanlık Faaliyetleri 3 safhada ölçeklendirilir.

1 Somut Durumun Tespiti

2 Mevcut ve Muhtemel Risklerin Belirlenmesi

3 Varılmak İstenen Noktaya Ulaşma Hedefi İle Çözüm Önerilerinin Sunulması

Etik, Empati Kurabilme, Dinleme İsteği, Müşterisinin Çıkarlarını Koruma Hevesi, Teoriden çok Pratiğe Dökme Konusunda Azmi, Bilmediği Yerlerde Dürüst Olma, Önyargısız Yaklaşım, Data İnceleme ve Yorumlama Yeteneği, Sorular Sorarak Öğrenme Hevesi, Doğru Yönlendirme ve Çözüme Götürebilme ve Liderlik ise bir danışmanda olması gereken diğer kişisel donanımlardır.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

Her işletmede bulunan standart departmanların hali hazırda yaptığı ve yapması gereken faaliyetleri dijital dönüşüm kapsamında inceleyelim.

## Ar-Ge

Ar-Ge bir **AR**aklama - **GE**rçekleştirme merkezi değildir. Tabiki rakiplerinizin **faaliyetlerini takip edebilir** ve çalışma biçimlerinden ilham alabilirsiniz. AR-GE merkezi bir **inovasyon merkezidir**. Arge merkezine ayrılan bütçe işletmenin en **önemli sermayesidir**.

**Hizmet sektöründe** de AR-GE departmanları açılmalı ve mevcut **dijital dönüşüm ekibi veya uzmanı** ile entegre bir biçimde çalışmalıdır. AR-GE çalışmaları gelişmişlik düzeyinizi önemli ölçüde etkiler.

Reverse Engineering ve Re-Engineering AR-Ge bölümü çalışmalarının merkezinde yer almalıdır.

## Yönetim

Gerek **şirket sahipleri**, gerek organizasyon içerisinde belirli kademelerde yer alan **yöneticilerin** birincil amacı işletmenin rekabet gücünü korumak, faaliyet gösterdiği alanlarda lider ve yön **veren konumda yer almasını sağlamak**, sektördeki değişimlere adapte olarak **işletmenin varlığını** devam ettirebilmek ve **uzun vadede** işletmenin global bir oyuncu olarak yerel ve **dış pazarlarda** yer almasını sağlamak olmalıdır. Temel hedefler



**İtklerin** öncüsü olmak.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

- 2 Uluslararası bir markaya dönüşmek.
- 3 Kurumsallık için gerekli çalışmaları adım adım hayata geçirmek
- 4 Rekabet gücünü korumak
- 5 Değişimleri ve gelişmeleri yakından takip ederek adapte olmak. ( Akıllı evler, Akıllı binalar )
- 6 Liderlik etmek.

“Başkalarının içerisinde bir ateş yakmaya çalışıyorsanız o ateşi ilk olarak kendi içinizde hissetmelisiniz”

**Agile** : Daha çok yazılım geliştirme projelerinde sık sık kullanılan bu terim **çevikliği** simgeler. Fakat çevik işletme demek **çevik AR-GE**, **çevik proje yönetimi**, **çevik organizasyon** demektir. Fakat çevikliği hiperaktiflik ile karıştırmayın. Çevik işletmeler **hız ile itidal** arasındaki en uygun noktayı seçerler.

## Satış ve Pazarlama

Dünyaca ünlü **ekonomist** ve **yönetim danışmanlarından** olan **Edmund Malik** başarılı insanların 3 sırrını 1- Satış 2-Yönetme Becerisi 3- Mentor veya Bir Koç ile çalışma olarak sıralar.

Dikkat ederseniz **1. sıraya** satışı koymuştur.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

Dünyanın en iyi ürünün de üretseniz dünyanın en iyi hizmetini de verseniz pazarlayıp **satamadıktan sonra** istenilen hedefleri tutturamazsınız.

**Pazarlama da kurumsal kimliğin oluşturulması** içerisinde **reklam faaliyetlerinin** ( yazılı materyaller, internet ve sosyal mecralar, televizyon, radyo, afiş, poster ve pano reklamları ) önemli bir yeri vardır.

**Influencer'ların** pazarlama da etkinlikleri **her geçen gün artmaktadır**. Kurumsal kimliğinize uygun influencerlar ile çalışabilirsiniz. **İnternetin gücü** ( arama motorları, sosyal medya, internet reklamları ) kullanılmalıdır.

**Markanız** zihinlerde ne kadar yer alırsa **gelirleriniz** o ölçüde artar. Uzmanlar tarafından belirlenmiş **75 adet pazarlama tekniği** vardır. Satış ve pazarlama departmanı bu yöntemleri inceler ve **uygun olan alanlarda** çalışmalar yapar.

Sıcak satış, soğuk satış, saha satışı, perakende satış, internet satışı, çapraz satış ve internet satış tekniklerinden **işletmenize uyanlar üzerinde** üzerinde faaliyetler yürütülmelidir. **Fuarlara katılım yadsınamaz bir gerekliliktir**.

**Ürün veya hizmet fark etmez** ihracat yapmak **orta ve uzun vade hedefleriniz** arasında yer almalıdır. Satış ve pazarlama faaliyetlerinde **uzman reklam firmaları** ile çalışılmalıdır. İhracat ve B2B Siteler. Fuarlara katılmalıdır.

CRM uygulamaları kullanılmalı ve belirli kategorilerde sınıflandırılmış **potansiyel müşteri havuzları** oluşturulmalıdır.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Customer Experience** : Müşterilerin sesi dinlenerek **onlara özgü deneyimler yaratmak** hedeflenir. Bu alan sadece **müşteri şikayet yönetimini** hedeflemez aynı zamanda **müşteri deneyim dizaynını da** hedefler.

Müşteri deneyimi ile başlamalı ve **teknolojiye doğru** geri dönmelisiniz. Ürün ve hizmet dizaynında **deneyimli, tutkulu ve inovatif çalışanlarınız** ile müşterilerinize yön verebilirsiniz. Apple ürünleri bunun en iyi örneğidir. Apple ürün yelpazesi ile müşterilerinin tüketici deneyimlerine yön verir.

**Customer Thinking** : Ürün veya hizmet sunumu sonrası **müşterinin yaşamış olduğu** deneyimin değerlendirilmesi aşamasıdır. Müşterinin düşünme biçimi, davranış ve tutumu ve sunum sonrası hisleri bu **bilimin faaliyet alanıdır**.

**Design Thinking** : Özgün düşünceler ve çözümler geliştirme **metodolojisidir**. Yenilikçi şirketlerin bir numaralı düşünme tekniğidir. Ideo ceo'su Tim Brown'a göre **"design thinking"** insanların ihtiyaçlarını teknoloji yardımı ile kesin sonuçlar yaratarak **insanlık için değer yaratmaktır**.

**Competitor Analysis** : Rakiplerin neyi neden nasıl yaptığının **analiz edilmesidir**. Bu konu aynı zamanda **AR-GE** ve yönetim departmanlarının çalışma alanlarından **birisidir**.

**Customer Journey** : Müşterilerin **şirketinin ve markanızla** etkileşim kurarken yaşadıkları deneyimlerin tamamını temsil eder. Başka bir deyiş ile kullanıcıların bir **ürünü veya servisi kullanırken** geçtiği aşamaları adım adım anlatan, karşılaştığı sorunları, beklentilerini ve düşüncelerini belirten kullanım **hikayelerinin haritanlandırılmasıdır**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

## Satınalma

**Satınalma süreçleri** şirketleri en çok yoran faaliyetler arasında yer almaktadır. Etkin satın almanın birinci kuralı **tedarik zincirinin oluşturulmasıdır**. Her bir **ürün ve hizmet kalemi** için birden çok tedarikçinin bilgileri SCM uygulamaları ile **kayıt altına alınmalıdır**.

**Dönemsel** olarak alınan hizmetlerin ve ürünlerin **kalitesi değerlendirilmeli** SCM uygulamaları içerisinde yer alan alternatif tedarikçiler **dönemsel olarak davet edilerek** ürünleri ve hizmetleri hakkında bilgi edinilmelidir.

E-mail vb. yöntemler ile gerçekleştirilen **satınalma faaliyetlerine** son verilmeli, **online satınalma uygulamaları** ile talepler tedarikçilerden dijital ortamlarda **talep edilmelidir**.

Böylelikle yapılan satın alma faaliyetleri geriye dönük **arşivlenebilir** ve raporlanarak **satınalma departmanı** tarafından analizler vasıtası ile incelenerek fiyat değişimleri **anlık takip edilebilir**.

Tedarikçilerinizin verdiği **ürün ve hizmetler** için puanlama yapın ve anketler formları ile satınalma çalışanlarınızın **değerlendirmesini isteyin**.

**Satınalma** süreçlerinde lojistik, stok ve depolama faaliyetleri de eş zamanlı olarak **bilimsel metotlar** çevresinde yönetilir. Üretim yapan firmalarda satınalma ve üretim departmanları ile **eş zamanlı olarak** faaliyetlerini yürütürler.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Digital Supply Management** : Ürün ve hizmetlerin tedarikçi tarafından müşteri depo ve ofisine varmasına kadar geçen süreçte gerçekleştirilen faaliyetlerin online ortamda kayıt altına alınmasını ifade eder.

## Satış Sonrası - Servis

Ülkemizde "felaket" kelimesi ile özetlenebilecek faaliyetler bütünüdür. Bu konuda **Amazon** birçok otorite tarafından **rol model** olarak kabul görmektedir. **Güçlü bir işletmenin** en büyük sermayesi güvendir. Elde edilen gelirler için güvenden daha iyi bir **temel bulunamaz**.

**Kalite, estetik, dayanıklılık** vb. etkenler ise bu temeli daha da **sağlamlaştırır**.

Satış sonrası hizmetlerinden elde edilecek gelirler şirket için **ek gelir kaynağı** olabilir fakat bu kanal sömürülmemelidir. Uzun vadede **kaliteli ürün ve hizmet** vaad eden şirketlerin pazar payı doğru pazarlama araçları ile **her zaman artar**.

Müşteri kesinlikle **dinlenilmelidir**. Her zaman art niyetli müşteriler olacaktır. Bu sizin **prensiplerinizin esnemesine** sebep olmamalıdır. Servis ve destek hizmetlerinde verilen hizmetin **kalitesi ölçülebilmeli** ve hangi tip talep ve şikayetlerin geldiğinin analizi yapılmalı ve **iyileştirici faaliyetlere yönelinmelidir**.

**Kurumsal uygulamalar** kullanılarak gelen **talepler sınıflandırılmalı ve analiz edilmelidir**. Müşteriler dinlenilmek isterler. Samimi sohbetler ile müşteri fikirlerini ve önerilerini dinlemek **size katma değer sağlar**. Bu fikirleri ve önerileri inceledikten sonra dönüş yapmak kişilerin kendilerini **özel hissetmesini** sağlar.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Better Customer Services** : Müşteri taleplerinin ve isteklerinin **en kısa sürede** çözüme ulaştırılması ve zamanla **kalitesinin artırılması** esasına dayanır.

## Üretim

Kalite, dayanıklılık, estetik sunum vb. gibi daha önce betimlenmiş bir çok kavram bu departmanda **hayat bulur**. Esasında hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde **foyda üretirler**.

**Endüstri 4.0** : Bu terim ilk kez **2011 Hannover** fuarında kullanıldı. Makinelerin birbirleri ile **internet ve sensörler** aracılı ile iletişime geçip entegre bir biçimde çalıştığı **üretim modelini simgeler**.

Nesnelerin interneti kavramı ilk kez bu süreçte kullanılmıştır.

Endüstri 4.0 hali hazırda bir çok işletme tarafından kullanılan otomasyonun **daha gelişmiş bir modelidir**.

**Endüstri 5.0** : Toplum odaklı **insansız teknolojiler** ile üretim yapılmasıdır. Karanlık **fabrikalar** terimi bu endüstri çağının bir hedefidir. Smart Factory, Yapay Zeka, Machine Learning, Big Data ve IOT harmanlanarak **üretim modelleri oluşturulur**.





# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

ENDÜSTRİ 4.0 DİJİTAL DÖNÜŞÜM İÇİNDE MİDİR ? YOKSA DİJİTAL DÖNÜŞÜM ENDÜSTRİ 4.0 PARÇASIMIDIR.

IOT : Objelerin ve nesnelerin birbirleriyle ve çevreleri ile etkileşime geçerek entegre edilmesi hedefini taşır.

Bu dönüşümler işletmeler için **kaçınılmazdır**. Peki bu dönüşümlere olumsuz mu bakmalıyız? Gerçekten **işsiz kalacak mıyız**? Hayır. Bu dönüşüm ile **alternatif iş kolları** oluşacaktır. Burada önemli olan insanların bu dönüşümde **geç kalmamalarıdır**.

2005 yapımı **Charlie and the Chocolate Factory** filmi hatırlayın. Bu filmde Charlie'nin babası dış macunu üreten bir fabrikada çalışıyordu ve dış **macun tüplerinin** başlıklarını takıyordu. **Otomasyona** geçildikten sonra babası bu makinelere **bakım destek** vermeye başladı ve ailenin gelir seviyesi iyileşti. **Tarım toplumundan sanayi toplumuna** geçiş sürecinde yeni iş kolları gelişti.

**Bu değişimler** yüksek rekabet gücü, özel üretim ( alternatif tedarikçi haritaları, stok yönetim modelleri, esnek üretim planları, müşteriye özel üretim ), inovatif iş modelleri, çalışma süresi şekli ve zamanlaması ve yönetsel değerlendirmeler konusunda **avantajlar sağlar**.

Bu çalışmaların **etkinliğinin artırılması** için sektörel koalisyonların kurulması gereklidir. İmalat uygulayıcıları, tedarikçileri ve teknoloji şirketleri, üniversiteler, devlet kurumları ve laboratuvarlardan oluşacak bu koalisyonlar **üretimin geleceği** üzerine **iyileştirici çalışmalar** yürütmelidir. **Amerika** bu tip koalisyonlar kurmuştur ve bu koalisyonların sayısı **her geçen gün artmaktadır**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Altı Sigma** : Motorola tarafından **japon kalite fikirlerinin** firmaya uygulanmasıyla ortaya çıkmış kalite metodolojisidir. **İstatistiksel** kalite kontrol tekniği ve yönetim felsefesidir. **6 sigmaya** ulaştığınızda ürünlerinizdeki hata oranı milyonda 3.4'tur.

**Toyota Üretim Modeli** : Stok seviyelerini **çok düşük düzeylere** çekerek hata oranını en aza indirmeyi hedefler. Tedarikçilerin talep temin sürelerine uyma hızı sistemin **verimliliğini etkiler**. Stok maliyetlerini düşürür.

**Kaizen** : Sürekli iyileştirme süreci; tüm çalışanların dahil olduğu, **iyileştirmelerin sağlanması** için gerçekleştirilen aksiyonların düşük maliyetle gerçekleştirildiği **adım adım iyileştirme sürecidir**. Kaizen temel koşullarda mevcut durumu yeterli bulmaz ve işletmeyi sürekli **daha ileriye** doğru götürmeyi amaçlar.

**Kalite Çemberi** : Tipik bir kalite çemberi, **gönüllü olan çalışanların** bir araya gelmesi ile kurulduktan sonra, şu aşamalardan geçerek problemleri çözüme kavuşturur. Öncelikle, çember üyeleri **gerekli eğitimlerden geçerler**. bu eğitimlerde, beyin fırtınası, veri toplama teknikleri , balık kılıcı gibi **problem çözme teknikleri öğrenilir**.

Daha sonra grup kendi kararıyla üzerinde çalışılacak **problemi** seçer. Arkasından, problemlerle ilgili **veriler toplanır ve analiz edilir**. Daha sonra, probleme yol açan nedenler **grup üyeleri tarafından tartışılır**. En önemli olarak görülen nedenin veya nedenlerin çözülmesi için **öneriler geliştirilir**.

**Just-In-Time** : **Yalın üretim** metodlarından birisidir. İhtiyaç duyulan yerde ve zamanda üretim yapma tekniğidir.

Genel olarak üretim sistemleri **Push ve Pull** sistemler olarak ikiye ayrılırlar Üretim Planlama, Simülasyon, İş Etüdü ve Yöneylem Araştırması disiplinlerinden yararlanılmaktadır.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

## İnsan Kaynakları

**Standart faaliyetleri** arasında bordrolama, devlete yönelik yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve işe alım gibi konular vardır. İnsan kaynakları departmanları standart faaliyetlerini **yenilikçi yöntemler ile desteklemelidir**.

1

Bir **İnsan kaynağı** uzmanının iyi bir **iletişim ve davranış uzmanı** olması gereklidir. Uzman bir işe alımcı **iyi bir sarraftır**. İşle alım işlemlerinde adayın giyim, tutum, davranışları ve kendini ifade şeklini sağlıklı bir biçimde **yorumlayabilmelidir**. Gerekirse ihtiyaç duyulan pozisyon için o alanda **uzman birisini** mülakata çağırmalıdır.

2

Dönemsel çekilişler ve hediyeler ile çalışanların kendilerini **özel hissetmesi** sağlanmalıdır. Evlilik yıldönümü, doğum günü ve hatta çocuklarının doğum gününde kendisine gösterilecek değer çalışanın **aidiyet hissini artırır**. İnsan Kaynakları **vefat, hastalık vb.** durumlarda şirket içinde birleştirici etkiyi katalize eder ve **dayanışmayı artırır**.

3

Dönemsel **eğitimler** ile çalışanların **bakış açıları** geliştirilerek vizyonerlikleri sağlanmalıdır.

4

İşe alım araçları üzerinde **aday havuzları** etkin bir biçimde **yönetilmelidir**.

5

Puanlama sistemi, yorum sistemi ile **ölçme değerlendirmeler** yapılmalıdır. Çalışanın cesaretini ve özgüvenini artırıp, çözüm önerilerini sunma hissiyatını tetikleyebilecek en önemli iki departman **İK ve yönetimdir**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

6

**Pandemi** sonrası hibrid çalışma sistemleri **önem kazanmıştır**. Unutmayın en önemli kriter çalışanın **istenen işi istenen zamanda** en başarılı bir biçimde bitirmesidir. Şirket içi iletişimi **en üst seviyede tutmalı**, dönemsel makaleler ve içerikler yayınlayarak çalışanları bilgilendirmelidir.

7

Çalışanların **ruh sağlığı** ve **duygusal dayanıklılıkları** ile ilgili çalışmalar yapılabilir. Çember toplantılar ile iyileştirici tartışmalar yapılabilir. Psikolog, evlilik danışmanları ile **ortak çalışmalar** yürütülebilir.

8

**Çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık** alanında çalışmalar yaparak **maaş, ek ödenek vb.** konularda standardizasyon ve iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır.

9

Yetenek savaşı ve yetenek kazanımında **çalışanlara** liderlik etmeli **kariyer planlarına yardımcı olmalıdır**.

10

Nobel ödüllü ünlü matematikçi **John Forbes Nash** oyun teorisinde der ki "Oyun içerisindeki oyuncular **maksimum kar** elde etmek istiyorlar ise oyun içerisinde kendi çıkarlarını düşündükleri kadar başkalarının da çıkarlarını **azami derece** düşünmek zorundadırlar".

11

**Organizasyonun** şekillenmesi, yetki ve sorumluluk tanımlarının yapılması ile **organizasyon içerisinde** belirli sınırlar çizerek çalışanların şirket içi görev ve sorumluluklarını **sahiplenmelerinde yardımcı olur**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

## Finans

**İşletmelerin** girdiler sonucu ürettiği çıktıların nihai basamağıdır "**PARA**". Para gücü, hareket kabiliyetini ve özgüveni temsil eder. Planları eyleme geçirmek için **olmazsa olmaz** unsurlardan biridir.

Finans departmanı tabiri caizse **en diken üstündeki** departmandır. Çünkü her faaliyet beraberinde **devlete olan yükümlülükleri** zihinlere getirir. Belki de standart operasyonlarından saparak **yeni bir şeyler denemeyi** en az arzu edecek departman finans **departmanıdır**.

Para hareketlerinde kısıtlayıcı bir etki alanları olsa da planlama da **yeni araçlar** ile işletmeye katkı sağlayabilirler.

Borç alacak yönetiminin **sağlıklı işlemesi** firmanın nakit akışını **etkin yönetmesine** ve hareket kabiliyetinin artmasına yol açar. Bu sebeple alacaklar ve borçlar **sınıflandırılabilmelidir**.

Bir firma borç alacak tablosunu karşılaştırdığı zaman genel olarak **alacaklar borçlardan fazla ise** içinde bulunulan durum yöneticilere mutluluk verebilir. Fakat müşterilerin **ödeme alışkanlıkları** önemli bir etkidir.

Alacaklar listesinde yer alan **borçlu bir müşteri** problemleri bir ödeme geçmişine sahip olabilir. Bu durum sizin tedarikçilerinize veya çalışanlarınıza ödeme yaparken **sıkıntıya düşmenize** yol açabilir. Yapay zeka tabanlı uygulamalar ile sürekli olarak bu dengeyi **kontrol altında tutmanız** gereklidir.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

Piyasa takibi **etkin** bir biçimde yapılmalıdır. Örnek olarak Toyota Üretim Sistemi veya Just-in-Time tipi üretim metodolojileri stok miktarlarını azaltarak **maliyetlerin azaltılmasına** yönelik çalışmalarır. Fakat faaliyet gösterilen **ülkenin içinde bulunduğu ortam** sizin için stok yapmayı bir gereklilik haline getirebilir. Fırsatçılık ve işletmeyi çıkarlarını koruma hissi **farklı şeylerdir**.

Gelir-Gider planları daha etkin şekilde **yapılmalıdır**. Giderler departman, kalem vb. kategorilerde **sınıflandırılarak** incelenmelidir. İleriye yönelik maliyet ve bütçe planları yapılmalıdır. Geçmişte yapılan finansal işlemler **geleceğe referans** olmalıdır.

Potansiyel satışlar sürekli olarak **incelenmelidir**. Likidite krizi anında satışta verilecek tavizlerde **potansiyel müşterinin** ödeme alışkanlığı, tutumu ve kurumsal kimliği doğru potansiyel müşterilere satış yapıp **krizi en kısa sürede atmanıza** yardımcı olur.

Varlıklar **etkin** yönetilmelidir. Paraya çevrilebilecek **varlıklarınızın** listelerini hazırlayın. Bankalar ile **sıcak ilişkiler** geliştirin. Güven kredi ihtiyacı vb. durumlarda size verilecek **tepkinin** hızını arttırır.

Birikimlerinizi çeşitli değerlendirme araçları ile değerlendirin. Bono, altın vb.

Şeffaflığa özen gösterin. Yetki dahilinde bilgilere **çalışanlarınızın ulaşabilmesini** sağlayın. Örnek olarak var olan bir projenizde yöneticilerin **borç alacak durumuna** vakıf olmaları projeye daha özen göstermelerine **yardımcı olabilir**.

**Maliyet muhasebesi** ile ürün maliyetlerini inceleyebileceğiniz gibi, diğer maliyet hesaplama araçları ile de **ürün ve hizmet maliyetlerini** ve karlılığınızı analiz edin. Ortaya çıkan sayısal değerleri **inceleyin**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

## IT Departmanı

Nihayet geldik departmanların **en ünlüsüne**. IT departmanları **dijital dönüşüm araçlarının en verimli şekilde** kullanılması amacı ile şirket içerisinde faaliyet gösterirler. Etki alanları genel olarak **Hardware ve Software** başlıkları altında toplanır.

Yazılım teknolojilerine ve mevcut iş uygulamaları hakkında **bilgili olmaları gereklidir**. Öncelikle önceki iş deneyimlerinde kullandıkları uygulamalarda ısrar etmek **yanlış bir tutumdur**. Her işletmenin **yazılım ihtiyaçları** spesifikdir. İleride kullanılması muhtemel iş yazılımları dikkate alınmalı, muhtemel entegrasyonların getireceği problemler ve faydalar **göz önünde bulunulmalıdır**. IT departmanı "kervan yolda dizilir" atasözüne en muhalif departman olmalıdır. Her ne kadar IT sektörünün **esnekliği** sistemleri hızlı bir şekilde revize etmeye olanak **sağlasa da**.

**Donanım ve Altyapı** ihtiyaçları kısa, orta ve uzun vade ihtiyaçlarına göre **şekillenmelidir**. Burada en önemli kriter **datadır**. Günlük data hacmine göre sistemler **inşa edilmelidir**.

Birçok IT Servis sağlayıcısı faaliyetlerini **potansiyel müşterilere** tanıtmak için can atarlar. **Dönemsel toplantılar** ile bilgi işlem sektöründe hizmet veren servis sağlayıcıları ile toplantılar yaparak **gündem takip edilebilir**.

İşin **teknik kısmına** aşırı derece bağlanmak **felsefik kısmını** göz ardı etmeye sebep olabilir. Burada **alışkanlıklar devreye girer**. Dijital dönüşüm uzmanı IT uzmanını yada uzmanlarını **yönlendirmelidir**.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Veri ve donanım güvenliği**, veri yedekleme çalışmaları etkin bir biçimde **sürdürülmelidir**.

Her türlü yazılımsal ve donanımsal **kesinti** işletmenin faaliyetlerini sekteye uğratır. Bu nedenle **önleyici faaliyetler** yürütülmelidir. Teknolojik ekipmanlar konusunda **inovatif yaklaşımlar** sergilenmelidir.

**Data Driven** : Alınan kararlarda kişisel deneyimden ve sezgiden çok verilerin kullanıldığı bir **alandır**. Data driven marketing, data driven production, gibi **alt faaliyet alanları** bulunur. Data driven decision making ise bu veriler kapsamında elde edilen **nihai sonucu temsil eder**.

**Big Data** : Sporda, üretimde ve bir çok faaliyet alanında özellikle **sensör teknolojilerinin** gelişmesi ile ortaya çıkan yüksek veri hacmini temsil eder. Özellikle bu verinin **data driven metotları** ile yorumlanması önemlidir. Sosyal medya araçları, arama motorları ise internet ortamında faaliyet gösteren örneklerdir.

**Alis Sistemi** : Lockheed Martin tarafından **F-35** platformu için geliştirilmiş bir sistemdir. Uçağın her hareketi **anlık olarak** yorumlanır ve merkezi sisteme iletilir. Lojistik ve tedarik yönetim sisteminde bu veriler yorumlanarak **planlamalar yapılır**.

**GE Digital Predix** : General Electrics tarafından tasarlanan **endüstriyel yazılım dilidir**. Birçok endüstriyel üründe sorunların **önceden fark edilebilmesine** ve önleyici bakım yapılarak maliyet tasarrufu yapılmasına yardımcı olmaktadır.

**Airbus Skywise** : Airbus'ın operasyondaki uçaklar üzerinde **anlık takip yaparak** olası hata ve sorunların önceden tahmin edilerek önlenmelerini amaçlayan **bakım takip servisi**dir. Havyolları bu sayede **bakım masraflarını** düşürürken, rötarları azaltabilmektedir.





# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Palantir technologies** tarafından geliştirilen yazılım, uçaklara rockwell collins tarafından üretilen **fomax** adlı komponent ile entegre edilmektedir ve normal bir uçuşta takip edilen parametre sayısını 400'den 24 bin'e çıkarmaktadır.

**E-Nabız** : Sağlık bakanlığının geliştirmiş olduğu kişisel **sağlık verisi toplama** aracıdır. Bu sayede Hastane'de hastaların yapmış olduğu bütün işlemler tek bir platformda toplanmaktadır. Bu verilerin toplanmasının ikinci fazı yorumlanarak **yapay zeka** ile sağlık çalışanlarının uyarılması olmalıdır.

Belirli bir faaliyet kolunda yada sektörde iş yapan işletmeler **rakip bile olsalar** bu tip data havuzları oluşturarak gelen dataları **big data collectionlar** haline getirebilirler ve yorumlayarak işlerini **daha etkin bir biçimde** yürütebilirler.

**Machine Learning** : Verilen bir sınıflandırma " ya da regresyon " probleminin **makina tarafından çözümlenme** metotlarının incelendiği bir AI dalı olarak doğmuştur. Teori gelişmeye başladıktan sonra **matematik, istatistik, biyoloji, psikoloji vb. gibi** pek çok daldan uzmanların beraber çalışmasını gerektiren çok disiplinli bir çalışma konusu haline gelmiştir.

**Autonomous Robots** : Otonom robot teknolojisi. **Robotların tıpkı insanlar gibi** kendi kararlarını verme ve buna göre bir eylemde bulunma yeteneğine sahip olmasını sağlayan teknolojidir. **Yapay zeka teknolojilerinin** bir alt dalı olarak incelenir. Otonom bir robot, çevresini algılayan, algıladığı şeye dayanarak kararlar verebilen veya o ortamdaki bir hareketi tanımak ve **başlatmak/bitirmek** için programlanmış olan bir robottur.

**Augmented Reality** : Artırılmış gerçeklik. Ses, video, grafik veya GPS verileri gibi **bilgisayar tarafından üretilip** duyuşal girdi ile artırılıp canlandırılan elemanların fiziksel, gerçek dünya ortamıyla birleştirilmesiyle oluşturulan **yeni bir algı ortamının** canlı doğrudan ya da dolaylı bir görünümüdür. **Meta ve Google** vb. şirketler bu alanda çalışmalarını yoğunlaştırmıştır.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Cloud Computing** : Aynı anda **çok sayıda müşterinin** kullanımına sunulan, ölçeklenebilir bir mimari ile geliştirilmiş, **internet teknolojileri** üzerinden sunulan servisler. Windows üreticisi **Microsoft'un** en büyük gelir kalemlerinden birisini oluşturmaktadır.

**Cognitive Computing** : İnsan beynine öykünen **bilgisayar sistemleri** tasarlama çabası. İnsan kabiliyetleri ile **insan beyni gibi öğrenen**, problem çözen bir yapay zeka.

**Cyber Physical System** : Bu yeni sistemde makinelerin **birbiriyle ve çalışanlar ile iletişim halinde** olup üretim prosesini geliştirmeleri hedefleniyor. Hatta bilgisayarların bilgi işleme hızı insanlardan **çok daha hızlı olduğu** için üretilen ürün ve makinelerin kendi aralarında iletişim kurup üretim prosesini **geliştirmeleri ve hızlandırmaları hedefleniyor**.

**AI** : En basit ifadeyle açılımı **yapay zeka** olan AI, görevleri yerine getirmek için **insan zekasını taklit eden** ve topladıkları bilgilere göre yinelemeli olarak kendilerini iyileştirebilen **sistemler veya makineler** anlamına gelir.

**IOT** : Objelerin ve nesnelerin **birbirleriyle ve çevreleri** ile etkileşime geçerek entegre edilmesi hedefini taşır.

**5G** : 5g ile 4g'den 1000 (evet bin) kat daha hızlı **internet bağlantısına** kavuşacağız. Böylelikle milyonlarca cihazın ürettiği **petabyte seviyelerindeki** datanın büyüklüğünü hayal edin.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Data Business** : Kurumun kullanıcılar vasıtası ile depoladığı **datanın satış**ıdır. Bir israil firması 4 milyon kadar kullanıcısının navigasyon bilgisini **Google, Apple** gibi firmalara satarak gelir elde etmektedir. Bu firmalar da bu bilgi ışığında **daha iyi navigasyon önerileri, canlı trafik bilgisi vb** algoritmalar üretmektedir. Yani bir firmaların sadece data toplayıp, bu datayı işlemeyen direkt **başka firmalara satmasıdır**.

**Doğal Dil** : Doğal bir makina dili üzerine yapılan çalışmalar sayesinde çok kısa süre içerisinde **Google, Apple, Amazon** gibi firmaların ( ki kendileri uzun yıllardır bu konuda data toplamakta ) sanal ortamda insan mı, bot mu olduğunu bilemeyeceğiniz **asistanlarla** chat yapılması hatta telefon görüşmesi ile **soru sorma ve destek** benzeri süreçleri kapsar .

Aynı şekilde kişisel cihazlarınız **ile karşınızda sanki bir insan varmış gibi** konuşulması ve etkileşime girilmesi amaçlanmaktadır. ( Siri, Alexa bu konunun ilk örneklerindedir )

**İnsan Beynine Yapılacak Arabirim Devrimi** : MIT 2024 yılında insan beynine **arabirim** şeklinde yerleştirilebilecek bir chip üzerinde çalışmaktadır. Bağımsız bazı teknoloji firmaları insan beyninin **yayıdığı dalgalar ve göz mimikleri** ile cihazların bazı komutları almasını şimdiden soğladı bile.

Bu çipler ile **insanların IQ'sunun** su ana kıyasla arttırılması hedeflenmektedir. İnsan beyni faaliyetlerinin çoğunu bilgiye **ulaşmaya, veya bilgiyi hatırlamaya** yorar.

Google vb. arama motorları ile bu süreç kolaylaştırıldı, ama bu çipler sayesinde insanların **her bilgiye anında ulaşılabilmesi** hedeflenmekte ki, bu da beynimizi başka şeylere **odaklayabilmek** ve otomatik bir IQ artisi demektir. Bu arada buna benzer çipler bugün dahi **beyne entegre edilebilmekte**. Genelde günümüz uygulama alanı, uzuvlarını kaybetmiş ama sanki **hala onlara sahipmiş** gibi zanneden insanlar üzerinedir.



# Dijital Dönüşüme Organizasyonel Yaklaşım

**Internet of People** : Internet of Everything ile **benzerliklere** sahip olmasına rağmen uygulama alanı farklıdır. İnsanların ergonomik cihazlarla, ya da **beyne takılacak çiplerle** aynı cihazlar gibi milyonlarca başka cihaz ve insanla **haberleşebilmesi amaçlanmaktadır**. Bu da duruma göre onların en doğru kararları vermelerine olanak sağlayacak. **Verim**, yapılan işin kalitesini **muazzam bir ölçüde** arttıracaktır. Aynı şekilde insan sağlığı da uzaktan gözlemlendiği için **tıbbi masraflar çok düşecek**, tedavi tabiri caizse nokta atışıyla yapılacak ve birçok problem daha gerçekleşmeden çözülecektir.

**Bilişsel Yapay Zeka** : Bu kadar data, otomasyon, gelişen algoritmalar ve süper işlemci kapasitesi, **insan beyninin çözümlenmesi** ile idraksal yapay zekalar da gelişecektir. Yani koşullu değil, **bir insan gibi düşünebilen**, kendi çözümlerini yaratabilen, kendi kararlarını verebilen bir yapay zeka düşünün.

Bu ve bunlar gibi binlerce çalışma her geçen gün ivme kazanmaktadır. Bizim işletme olarak sormamız gereken soru ise şudur. Bu çalışmaların içinde yer alıp yön vermeye aday mı olacağız?

Yoksa seyirci olarak her biten sunum sonrası alkışlayacak mıyız?

## Teknoloji Handikapları

**Teknolojiye çok fazla yatırım** ve eksik planlama sonrasında işleyişte meydana gelen arızalar bozulmalar **bakım masrafları ve yorgunluğa** yol açar. Kalite teknolojik aletlerin kullanımında uzun ömürlü kullanım için **birincil kriterlerdendir**. İçine girilen tamir, bakım, döngülerinden kaçın.

Türkiye'nin prestijli firmalarından birinde **yüksek bir bütçe** ile yapılan dijital fatura okuma uygulaması tabiri caizse **çöpe atılmıştır**. Sonuç elde edemeyeceğiniz projelere **yatırım yapmayın**.

Yine aynı şekilde 300'ün üzerinde restoranı bulunan bir işletme müşterilerinin sıralarını **ekrandan takip edebilmesi** için yüksek bütçeli bir çalışma içerisine girmiştir. Fakat çalışanların sisteme **eksik entegrasyonu** ve arıza frekanslarının yoğunluğu projenin **rafa kaldırılmasına** yol açmıştır.





Geliřtirdiđimiz bulut  
iř yazılımları ile işletmenizi daha  
kolay yönetmenize yardımcı  
oluyoruz

Ön Muhasebe

CRM

Proje Yönetimi

Stok Yönetimi

Online Satın Alma

Servis ve Başvuru Yönetimi

İhale ve İlan Yönetimi

Abone Yönetimi

[info@cobunet.com](mailto:info@cobunet.com)

0 850 260 19 99

ve daha fazlası....

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)

First Social Corporate Network on Earth



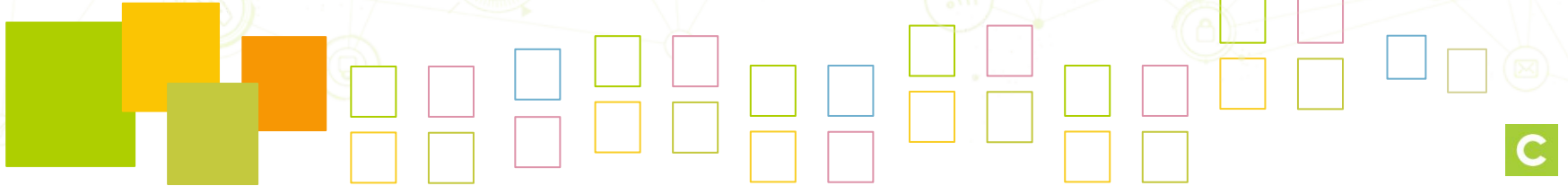
# İletişim

## COBUNET BİLİŞİM HİZMETLERİ VE TİC.LTD.ŞTİ.

Corporate Business Networking

Şerifali mahallesi Semah Sokak. No37 K3 D11 Lavello 6 B Blok Ümraniye/İSTANBUL Türkiye  
00 90 (850) 260 19 99

[info@cobunet.com](mailto:info@cobunet.com)  
[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)





# Cobunet

All size of companies  
and sectors  
at one place!

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)

First Social Corporate Network on Earth

