



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"

Seyyal Hacibekiroğlu
www.seyyalhacibekiroglu.com



Bugün paylaşacaklarımız;

- İş geliştirme nedir?
- Ülkemizdeki anlamı ve var olan uygulamalar,
- Dünyadaki kullanımı nasıl?
- Gelecek nereye gidiyor?
- Bugün neredeyiz?
- İş geliştirme ile birlikte bilinmesi gereken kavramlar,
- İş geliştirmede bir model 'Kanvas'
- Sorular, katkılar
- ...



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

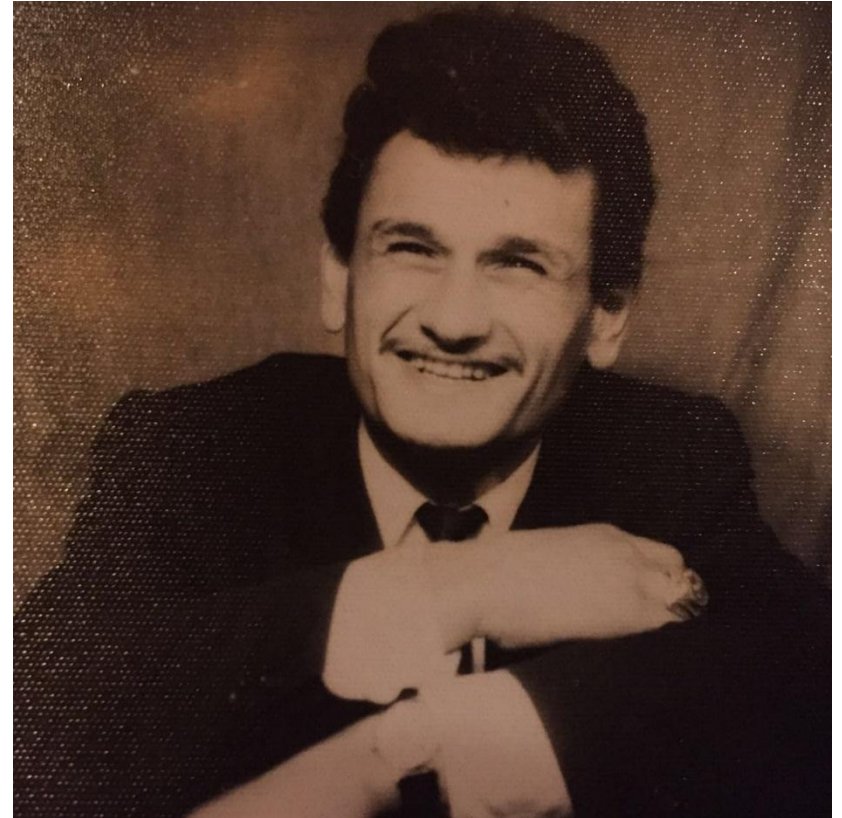
"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr

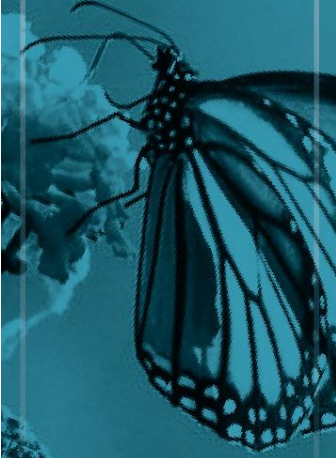


5 Mayıs 1978
Pazar-Rize doğumluyum



24 yıldır çalışma hayatının içindeyim:

- SEY Danışmanlık Kurucusu Ekim 2017 itibariyle
- YDA Sağlık Grup Koordinatörü
- Acıbadem Sağlık Grubu Avrupa Yakası Tıp Merkezleri Direktörü
- Acıbadem Mobil Sağlık: Evde Sağlık ve Teletıp Koordinatörü
- Acıbadem Süleymaniye Irak: İş Geliştirme Direktörü
- Acıbadem Adana: Hastane Direktör Yardımcısı
- Acıbadem Bursa: Hemşirelik Hizmetleri Müdürü + Kalite
- Acıbadem Göz İşletme Yöneticisi
- Acıbadem Sağlık Grubu: Kalite Uzmanı
- Acıbadem Bakırköy: Acil, poliklinik sorumlu hemşiresi
- International Hospital: Acil hemşiresi



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr



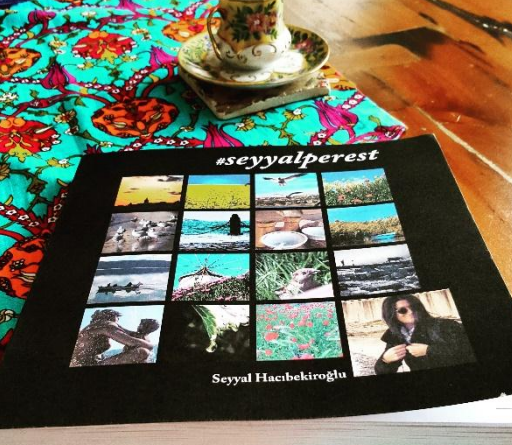
SEMİNER

DOĞAN CÜCELOĞLU ile
Sağlıklı Aile & Sağlıklı Yönetim

Tarih : 28 Kasım 2016, Pazartesi
Saat : 14:00-17:00
Yer : Acıbadem Maslak Hastanesi
Konferans Salonu Kat: B4

LCV: Yasemin Yükseler

Devlet'iniz



SAĞLIK VE SİGORTA
YÖNETİCİLERİ DERNEĞİ
3. ULUSAL KONGRESİ

6 - 9 KASIM 2014
CALISTA LUXURY RESORT OTEL / BELEK, ANTALYA

SEYYAL HACİBEKİROĞLU

**CHRONIC DISEASE MANAGEMENT MODEL
IN ACIBADEM MOBILE HEALTHCARE**

Hasbaniye Seydi, Kucukoz Arslan Feri, Altınkaya Hüseyin, Aksoy Ayhan, Aksoy Ayhan, Aksoy Ayhan, Aksoy Ayhan

ACIBADEM

www.acibademobil.com.tr



YouTube /seyyalhacibekiroglu

Yeni Video

Bilişim Zirvesi '12

medya

101 TÜMMIT BURSA

Bilişim Zirvesi '12



Biliyoruz ki;

**Harvard
Business
Review**

Yarın,
bu eğitim **%65'ini** unutacaksınız,
1 hafta sonra da **%75'ini.**



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr

Tanışabilir miyiz?

Ad-soyadınıza ilaveten, lütfen

Sektör

Unvan

En çok ne konuşalım?

Neden buradasınız?

1. Unvanınız iş geliştirme... 2. Hayır: İş geliştirmem gerekiyor, bekleniyor.



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr

- İsviçre'nin Davos kasabasında düzenlendiği için "Davos Zirvesi" de denilen "Dünya Ekonomik Forumu" (WEF), Cenevre Üniversitesi'nde işletme profesörü Klaus Schwab tarafından kuruldu.
- 110 ülkenin iş adamları ve siyasetçilerini bir araya getiren zirvede;
- Bu yıl açılış konuşmasında Klaus Schwab diyor ki; **Ülkelerin/şirketlerin geleceği, bünyesinde barındıkları ya da bünyelerine dahil edecekleri nitelikli liderler/insanlar sayesinde sürdürülebilir olacaktır.**

- **Singapur 60 sene önce en fakir ülke şu an en zengin ilk 5 içinde.**



Zaman hızla akıp gidiyor...



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr

Her Őey deęiŐiyor!



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr



Bilgisayar: Ana Bilgisayar dönemi

Bilgisayar: Mini Bilgisayar dönemi



Bilgisayar: Kişisel Bilgisayar dönemi



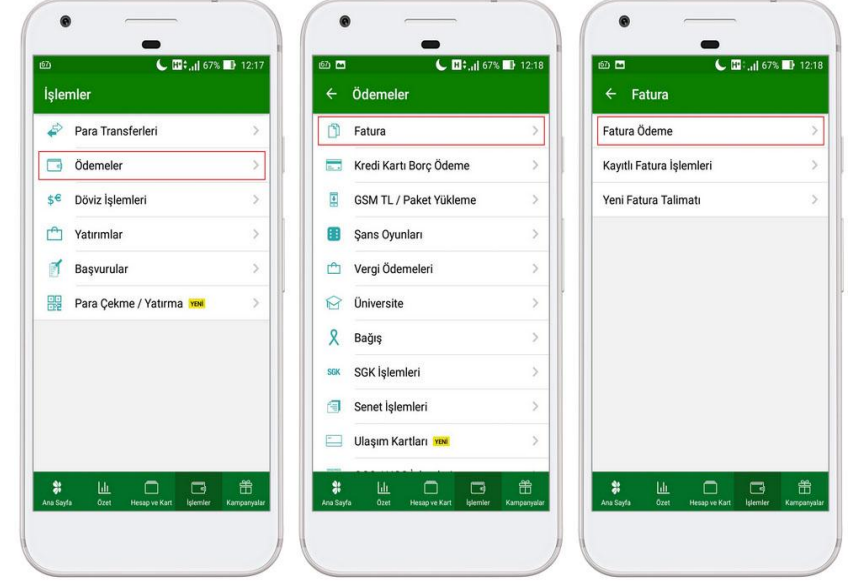
Bilgisayar: Mobil bilgisayar dönemi



Tarım: İnsan - Makina geçişi



Bankacılık: İnsan - Makina geçişi



Bilgi/Eğitim: Ansiklopedi-İnternet/e-learning



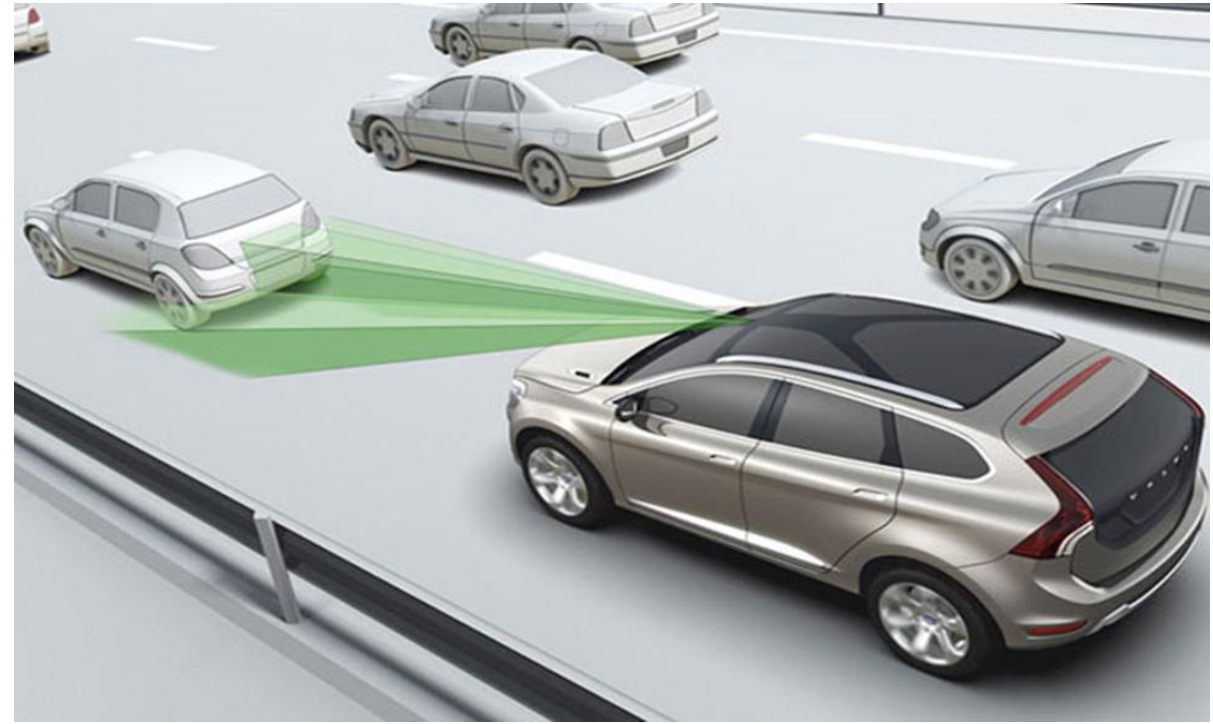
Eğlence



2 günde 8 milyon
izlendi



Otomotiv

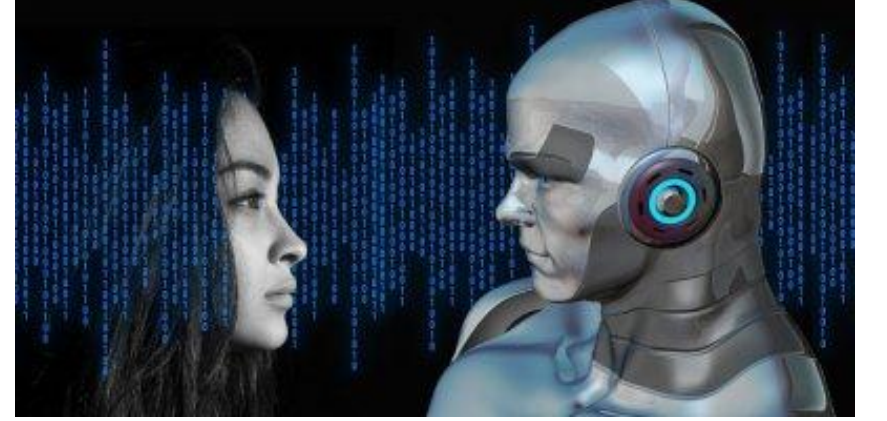


İnsan-Robot



Gelecek...

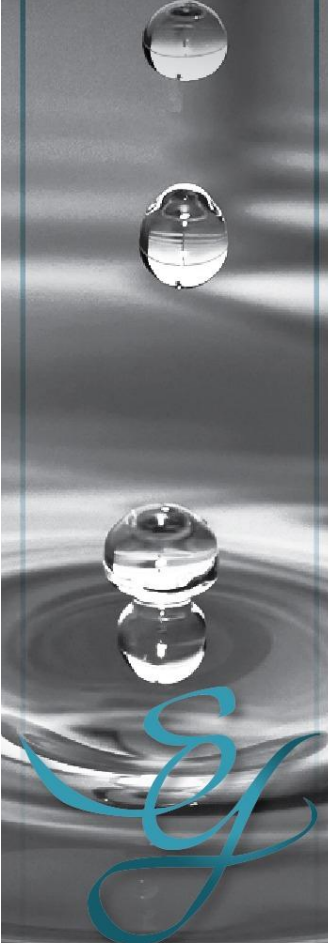
- Doğal afetler-doğa olayları,
- Susuzluk,
- Nükleer savaş,
- Teknoloji-inovasyon (big data, drone, yapay zeka, 3 boyutlu yazıcı, genetik, robotlar, nesnelere internete bağlanması),
- **Endüstri 4.0-5.0:** Tüketicinin tüm alışkanlıklarını bilmeye ve ona hizmet etmeye ve memnuniyete yönelik dijital çözümler,
- Finansal veriler/ekonomi (%24.8 genç işsizlik),
- Big data yönetimi, bilgi güvenliği-mahremiyet,
- Hastalık trendi-profil,
- Nesil-yaş piramidi,
- Nitelikli, çok yönlü, değerleri de olan liderler.



Bunun üzerinde biraz duralım: Nitelikli İnsan/Lider Özellikleri

- Yeniden ve sürekli öğrenme/iyileştirme becerisine sahip,
- Derin/sıkı/prensipli çalışan, çalışkan,
- Çok yönlü olan, yaşamdan keyif almayı bilen,
- Zamanı iyi kullanan,
- Vazgeçmeyen/dayanıklı/ aynı zamanda esnek ve uzlaşmacı,
- Neden-sonuç ilişkisi kurabilen ve çözüm odaklı,
- Etik (Etik olmayan yöneticiler nedeniyle battılar: Enerji devi Enron'un iflasından sonra şirket hakkındaki gerçekleri gizlediği iddiasıyla aleyhine dava açılan dünyanın en büyük mali müşavirlik şirketlerinden Arthur Andersen suçlu bulundu.)
- Zorlukları deneyim ve fırsata çeviren,
- En zor anlarda bile stres yönetimi yapabilen ve nitelikli iletişim kurabilen,
- Satış/sunum becerisi olan (ikna, ilham, ifade, netlik, güven, ses tonu, samimiyet içeren),
- Sıfırdan başlayabilen (En büyük ve en zengin girişimcilerin ortalama yaşı 42, yaşam süresi de uzadı)
- İnsani değerlere sahip (cömert, bilgiyi paylaşan, merhamet, sorumluluk duygusu, samimiyet, açıklık, güven, emek, sosyal sorumluluklar, adalet),
- Bilgisi, görgüsü, nezaketi, sevgisi, ilgisi, ahlakı ile itibar, saygınlık uyandıran, güvenilir olan ve çevresi de böyle olan,
- Kendinin farkında olan sürekli gelişim içinde bulunan,
- Mentorle çalışan,
- Hayal eden ve vizyon sahibi olan.

Deloitte.



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



www.seyyalhacibekiroglu.com.tr

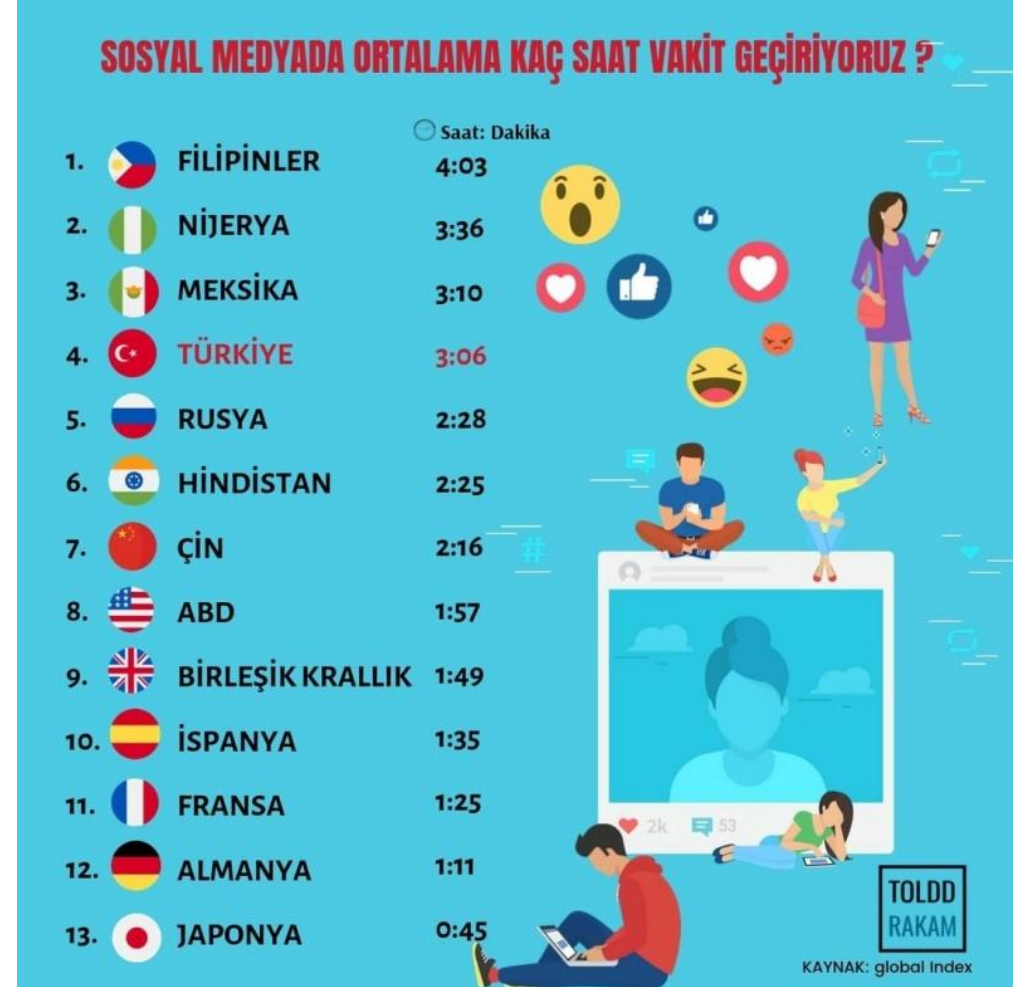
Peki zamanımızı nasıl geçiriyoruz?

En büyük şikayetimiz zamanımız yok:

- Ortalama günde 2617 kez telefona dokunuyoruz (2.5-3 st)
- 145 dk telefonla ilgileniyoruz (Whatsapp grupları, Instagram, Facebook...)
- 300 dk TV izliyoruz

Suçlu zaman değil, biziz.

THE TIME IS NOW



İnsanlarda talep edilen iş becerileri de değişiyor...

Beklenen Beceri	2002 - 2016		2016 -2030	
El Becerisi ve Fiziksel Beceri gerektiren işler	3	↑	11	↓
Bilişsel / Kavramsal Beceriler	1	↑	14	↓
Üst Düzey Kavramsal Beceriler	9	↑	9	↑
Sosyal ve Duygusal Beceriler	13	↑	26	↑
Teknolojik Beceriler	27	↑	60	↑

Ülkemizin ihtiyaçları

- ARGE
- İnovasyon
- Bilim
- Sürdürülebilirlik
- Nitelikli insan
- Üreten ve değer katan insanlara/liderlere/ebeveynlere

Çünkü:

- 100 kişiden 1 kişi kitap okuyor
- Genç işsizlik %24.8
- Sanayi sektörü %2,7, inşaat %12.7 küçüldü
- Yatırımlar %22,8 azaldı



İş Geliştirme (Business Development) Nedir?

- Dünyada; Consultant

Süreçlerin verimliliği ve yeni fırsatlar için dış gözlemci, danışman.

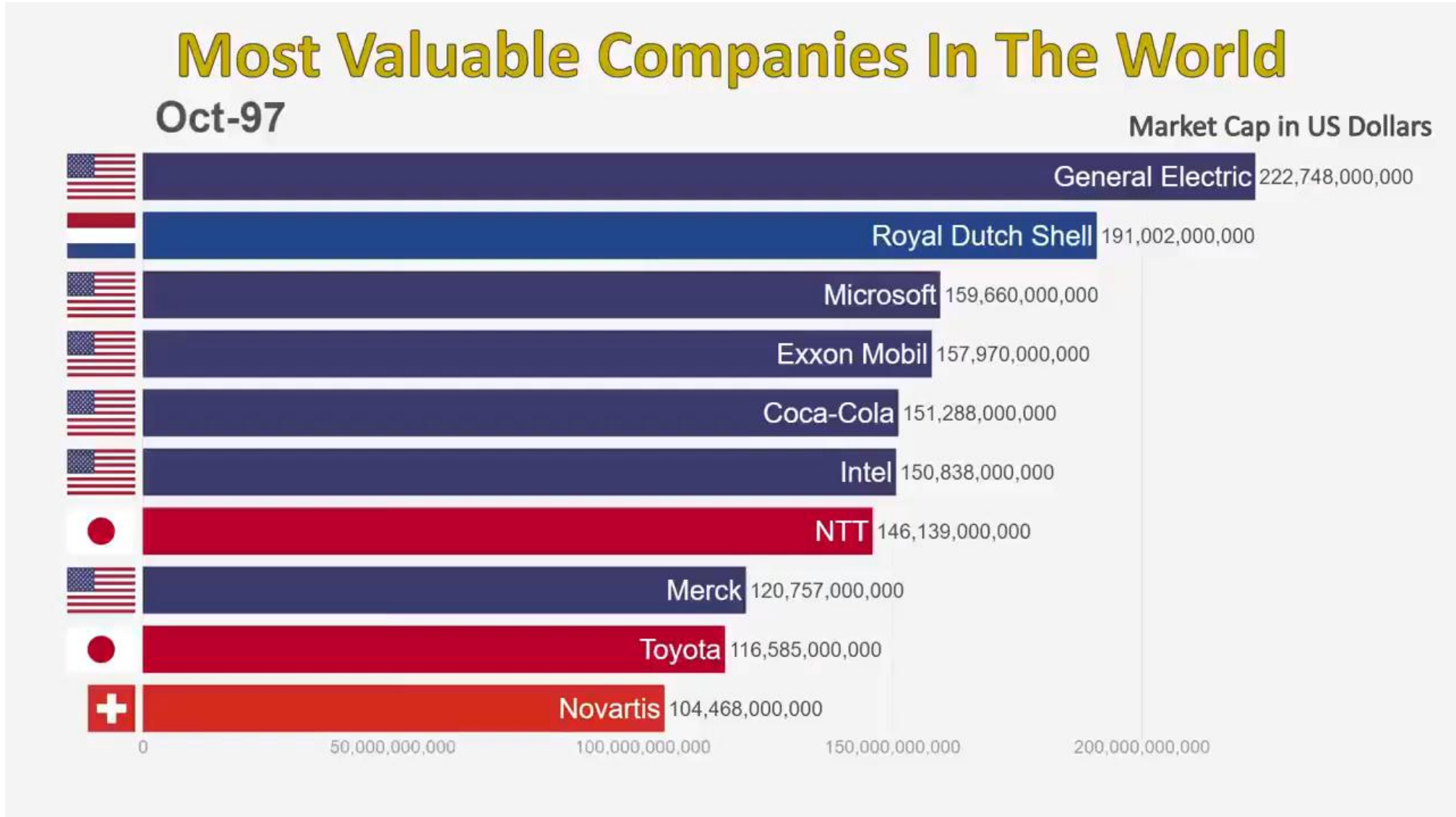
- Ülkemizde; meslek değil üretim ve gelişim için oluşturulmuş bir meslek, unvan, departman.

- Yeni pazarların tespit edilmesi, yeni müşteri bulmak ya da ürün geliştirmek (ilaç sektörü ARGE...)
- Karlılığı artırmak, yenilik-fark yaratmak sağlamak

Bilinmesi Gerekenler

- Müşteri tanımı iyi yapılmalı (alıcısı kim?)
- Kurumun vizyonu ile örtüşmeli
- Stratejik planda yer verilmeli
- Kurumun hedefleri olmalı (net/ölçülebilir/paylaşılmış/gözden geçirilen)
- Analitik, rekabetçi, vazgeçmeyen, iletişim becerisi güçlü, sonuç ve çözüm odaklı,
- Pazarlama-satış konusunda yetkin
- Network kullanılmalı

Dünyanın en iyi 10 değerli şirketinin gelişimi 1997-2019



Anahtar Kelimeler

- Vizyon
- Hedef
- Gerçekleştirme
- Analitik düşünme
- Düşünme
- Sorgulama
- Fikir
- Fizibilite
- Ekip
- Destek (yönetici/mentor)
- İletişim
- Ürün
- Yenilik
- Müşteri kim?
- Zaman
- Pazarlama/satış
- Kişisel SWOT
- Kurumsal SWOT

DİĞER PAZARLAMA KARMASI TÜRLEİ

6P (Uluslararası Pazarlama)

- o Ürün (Product)
- o Fiyat (Price)
- o Yer (Place)
- o Tutundurma (Promotion)



7P (Hizmet Pazarlaması)

- o Ürün (Product)
- o Fiyat (Price)
- o Yer (Place)
- o Tutundurma (Promotion)



- o Political Power (Politik Güç)
- o Public Opinion Information (Kamuoyu Oluşturma)

- o People (İnsanlar)
- o Process (Süreç)
- o Physical Evidence (Fiziksel Kanıt)



Değer Yaratmak Deneyim Yaşatmak



Whatsapp değeri: 19 milyar dolar (41 milyon TL)
Garanti bankası: 26 milyar dolar
Turkcell: 25 milyar dolar
Koç: 20 milyar dolar

Geleceği görememek
İhtiyacın değiştiğini anlamamak
Geliřmemek



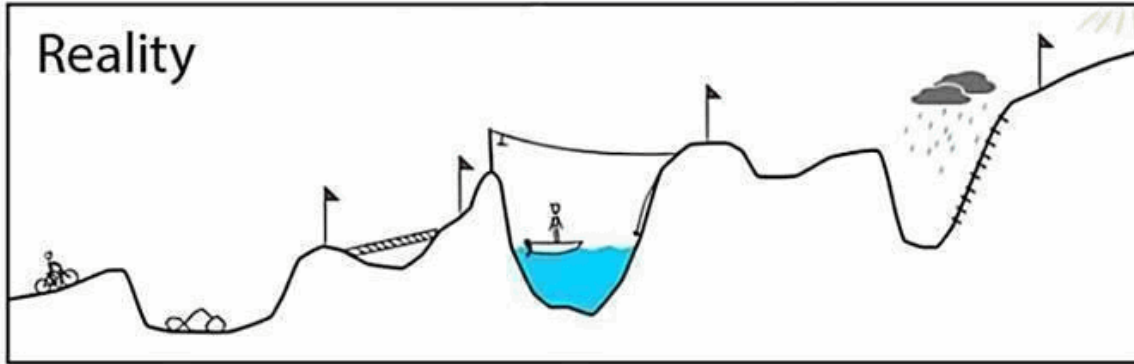
Hedef kitlenin ihtiyacına uygun



Your plan



Reality



Önemli Notlar

- 10 fikirden 9'u olmuyor.
- Asıl fikri bulana kadar yaşanan deneyim kıymetli
- Büyük düşün, küçük başla, hızlı geliştir
- Az, öz
- Kurumun vizyonu, kültürü, hedefleri ve stratejik planları ile örtüşmeli,
- Yöneticiler önce ilk maddeyi net (gösterge ve hedeflerle) şekilde tanımlamalı,
- Her çeyrek gözden geçirme toplantısı yapılmalı,
- Yönetici vizyonu itici güçtür, motivasyon, bilgi ve ilham katmalı.

Yazmak her şeydir...

- İş fikrinizi kağıda dökün
- Konuşmak kolaydır
- Yazmak gerçekleştirmektir
- Yazarken sorgular ve yeniden düşünürsünüz
- Konuşurken düşünmediğiniz birçok şeyi düşünmenize, sorgulamanıza neden olur.

KANVAS

İş Modeli: [Alex Osterwalder](#) tarafından geliştirilmiş 'Yalın Girişimcilik' akımında yer edinmiş bir İş Planı aracıdır. Alexander Osterwalder, iş modellemesi geliştirilmesi konusundaki çalışmaları ile tanınan İsviçreli bir iş teorisyeni, yazar, konuşmacı, danışman ve girişimcidir.

Kim için hazırlandı:

Tasarlayan:

Tarih: gün ay yıl

İlk

Yeriyen:

Kanvas İş Modeli

Kilit Ortaklar

Kilit Ortaklarımız kimler?
Kilit Tedarikçilerimiz kimler?
Hangi Kilit Kaynakları ortaklarımızdan alıyoruz?
Hangi Kilit Etkinlikleri ortaklarımız gerçekleştiriyor?

ORTAKLIK İÇİN BEKLEMLER:
Uzun vadeli mi kısım?
Risk ve sorumluluk paylaşımı
Beklentiler ve sorumluluklar

Kilit Etkinlikler

Değer Önerilerimiz hangi Kilit Etkinliklere ihtiyaç duyuyor?
Dağıtım kanalları?
Müşteri ilişkileri?
Gelir akışları?

BEKLANTILAR:
Güven
İnsan gücü
Ağlar

Değer Önerileri

Müşterilerimize sağladığımız değerler nelerdir?
Müşterilerimiz hangi sorunlarını çözmeye yardımcı oluyoruz?
Her müşteri kesline hangi ürün ve hizmet demedelerini sunuyoruz?
Hangi müşteri ihtiyaçlarını karşılıyoruz?

ÖZELLİKLER:
Yeni
Performans
Çözümleme
Yalın
Etkin
Müşteri ilişkileri
Risk azaltma
Uzun vadeli
Pazarlama stratejisi

Müşteri İlişkileri

Müşteri kesitleri bizim onlarla ne tür bir ilişki kurduklarını ve sürdürdüklerini bekliyor?
Bu ilişkilere hangi gelirleri kurtuk?
İlişkiler, İş Modelimizin geri kalan kısmından da ne kadar uyumlu?
Ne kadar maliyetler?

ÖNERİLER:
Akıllı telefon
Akıllı saat
Bilgisayar
Tablet
Diğer cihazlar

Müşteri Kesitleri

Kimler için değer yaratıyoruz?
En önemli müşterilerimiz kimlerdir?

Kilit Kesitleri:
Müşteri kesitleri
Müşteri kesitleri
Müşteri kesitleri
Müşteri kesitleri

Kilit Kaynaklar

Değer Önerilerimiz hangi Kilit Kaynaklara ihtiyaç duyuyor?
Dağıtım Kanalları?
Müşteri ilişkileri?
Gelir Akışları?

KAYNAK BEKLEMLERİ:
Güven
Uzun vadeli mi kısım?
Risk ve sorumluluk paylaşımı

Kanallar

Onlara doğru nasıl ulaşıyoruz?
Kanallarımız ne kadar uyumlu?
Hangileri en iyi işliyor?
Hangileri en maliyet etkin (ekonomik)?
Kanallarımız müşteri ilişkilerini ne kadar geliştiriyor?

KANAL BEKLEMLERİ:
1. Performans
2. Uzun vadeli mi kısım?
3. Güven
4. Maliyet
5. Uzun vadeli mi kısım?
6. Uzun vadeli mi kısım?
7. Güven
8. Uzun vadeli mi kısım?

Maliyet Yapısı

İş modelimizin en önemli maliyet noktaları nelerdir?
Tarihi kaynaklarımızdan en pahalı olan hangilerdir?
Tarihi etkinliklerimizden en pahalı olan hangilerdir?

İŞİNE DAİR DİĞER BİLGİLER:
İş modelimizin en önemli maliyet noktaları nelerdir?
Tarihi kaynaklarımızdan en pahalı olan hangilerdir?
Tarihi etkinliklerimizden en pahalı olan hangilerdir?

ÖNEMLİ BEKLEMLER:
Güven
Uzun vadeli mi kısım?
Risk ve sorumluluk paylaşımı

Gelir Kaynakları

Müşterilerimiz gerçekleri hangi değerler için para ödemeyi kabul ediyor?
Su anda nasıl ödeme yapıyorlar?
Su anda nasıl ödeme yapıyorlar?
Nasıl ödeme yapmayı tercih ediyorlar?
Her Gelir Kaynağının toplam gelire katkısı ne kadardır?

ÖZELLİKLER:
Yeni
Performans
Çözümleme
Yalın
Etkin
Müşteri ilişkileri
Risk azaltma
Uzun vadeli
Pazarlama stratejisi

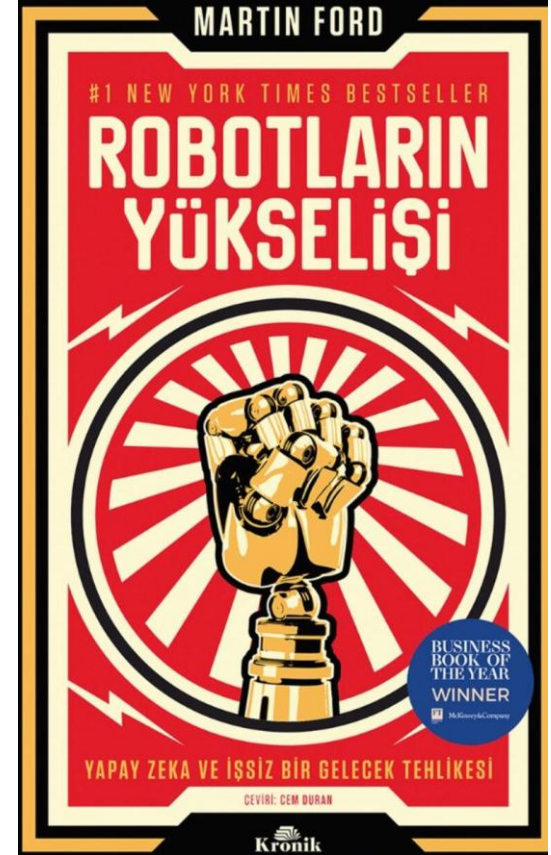
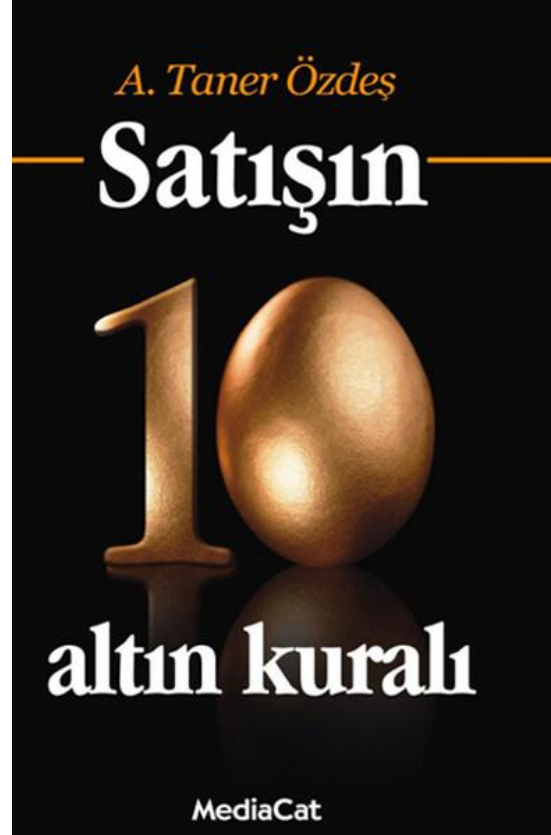
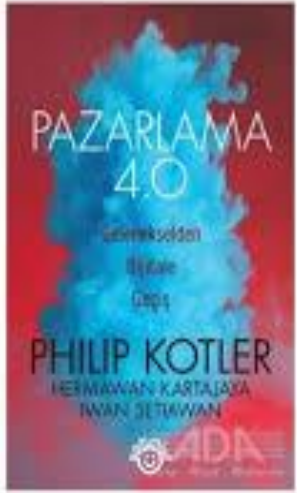
SABİT İYİLENDİRME:
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat

DEĞİŞKEN İYİLENDİRME:
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat
Lütfen Dikkat

www.businessmodelgeneration.com

Türkiye'ye uyarlanmış Kanvas İş Model'i'ni www.adiloran.com adresinden indirip kullanabilirsiniz.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



HBR, Barış Özcan, online ücretli ücretsiz eğitim platformları
Campusonline, Udemy, Khan Academy, Edx, Alison, Coursera, Google
Atölye



Danışmanlık

Sağlık | Eğitim | Yaşam

"Deneyimden yaşama katılan değer"



Teşekkür ederim.

Seyyal Hacibekiroğlu

www.seyyalhacibekiroglu.com

