



Grant Thornton
An instinct for growth™



Turquality® ve Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri

2019

Giriş

Turquality®

Şirketlerimizin ve markalarının uluslararası düzeyde bilinirliğinin artırılmasına yönelik olarak 2003 yılında uygulamaya konulan Turquality® destek programı, ülkemizden dünya çapında bilinen markalar çıkması ve ihracat hedeflerinin gerçekleşmesini sağlayabilecek en önemli ve kapsamlı destek programıdır. Bu haliyle bir başka örneği olmayan bir destek programı olarak ülkemizin ihracatının geliştirilmesi ve markalarımızın değerlerinin artırılmasına büyük katkı sunmaktadır.

Grant Thornton Türkiye, Ticaret Bakanlığı tarafından Turquality® Yönetim Danışmanı firması olarak yetkilendirilmiştir. Grant Thornton Türkiye, Turquality® destek programı kapsamına girmek isteyen firmaların ön inceleme çalışmalarının yapılması ile, destek kapsamına girmiş olan firmaların Gelişmiş Yol Haritası hazırlanması aşamalarında Ticaret Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiştir.

Ayrıca Grant Thornton Türkiye, Turquality® ya da Marka Destek Programı kapsamına alınan tüm şirketlerimizin küresel ve uluslararası düzeyde pazara giriş, konumlandırma ve büyüme stratejilerinin oluşturulmasında, şirketlerimizin ihtiyacı olabilecek tüm kurumsal gelişim süreçlerine ilişkin projelerde, strateji geliştirme ve uygulama aşamasında hizmet sunmaktadır.



Stratejik Yönetim, Strateji Geliştirme ve Stratejik Planlama

İyi tanımlanmış bir stratejik plan olmadan işletme yönetimi yapmak, harita ya da gidilecek hedef belli olmadan yolculuğa çıkmaya benzer. Grant Thornton Türkiye danışmanları, işletmenizin güçlü yönlerinin ortaya çıkarılmasında size yardımcı olacaklardır. Mevcut anahtar gerçekleri ele alarak, müşterilerimizin geleneksel stratejileri ile zaman planlarını, mevcut durumdan ideal duruma dönüştürmeleri yolunda birlikte çalışıyoruz.

Mevcut stratejiler çerçevesinde, iş liderleri günlük operasyonlarını ancak yürütebilmekte, yürütülen iş planlarının ilerlemesi ya da geçerlilikleri konusunda her zaman müdahale edemeyebilmektedirler. İşletmelerin büyümesine yönelik en iyi stratejiler hayata geçirilmiş olsa dahi sanayiler, pazarlar ve ekonomiler değişmektedir. Küreselleşme, yenilikçilik ve sosyal medya teknolojileri, sürekli gelişen iş çevrelerinin sonuçları olarak ortaya çıkıyor.

Grant Thornton Türkiye, yıllara sair deneyime sahip danışmanlarıyla, işletmelerin ihtiyaçlarını değerlendirerek, engellerin tanımlanması ve özgün ayırışma stratejileriyle işletmelerin sanayi liderleri haline dönüşmelerini sağlar.



Dijital Strateji ve Dijital Dönüşüm Süreci

Dijitalleşme, bir iş modelini değiştirmek ve yeni gelir ve değer üretme fırsatları sağlamak için dijital teknolojilerin kullanılmasıdır. Dünyamız her zamankinden daha fazla bağlantılı hale geliyor. Milyarlarca akıllı cihaz ve makine, gerçek ve sanal dünyalar arasında bir köprü oluşturarak her geçen gün daha çok miktarda veri üretiyor.

Yeni ürün tanıtımlarının başarı oranı bugün %70 oranında artmıştır. Aynı günkü tüketici teslimatlarının %75'i talep bazlı sosyal bağlantılı dağıtım ağları tarafından yerine getirilmektedir. Otonom araçlar, ikinci araba sahipliğini ortadan kaldırarak, hizmet verilen şehirlerde tıkanıklığı %10 azalttı. Perakende alışverişinin %25'i, çok kanallı ticaret pazarlarında gerçekleştirilmektedir. Kurumlar dijital teknolojilerden faydalanarak dijital ekosistemler oluşturarak müşteri odaklı iş modelleri yaratıyor. Dijital dönüşüm, işletmelerin dijital yeterliliklerden yararlanarak iş modellerinde ve ekosistemlerinde değişiklik yapmalarına yol açan yaklaşımdır. Dijitalleşme yolculuğunuzdaki tecrübeli ve gururlu iş ortağınız olmaya hazırız. Dijitalleşme çok heyecan vericidir ve endüstrilerin, iş dünyasının ve milletlerin zenginliğinin gelişmesi için kaçınılmaz bir hal almıştır.

İşletmelerin bünyelerindeki tüm çalışanlar dijital çağından etkilenmekte ve stratejik olarak dijital araçları kullanmak ve yeteneklere erişmek zorundadır. Dijital bir strateji, dijital çağın gelişmesini sağlayan mesaj, izleyici kitlesi, mecra seçenekleri ve teknoloji gibi bileşenleri içeren kapsamlı ve bütüncül bir yaklaşımdır. Dijital bir strateji IT planından öte bir yaklaşım olarak, teknolojinin bizi kendisinin ve uygulandığı alanları etkileyen unsurların kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını gerekli kılar. Dijital strateji, hem yeni dijital teknolojinin mevcut iş alanlarına nasıl uygulanacağını hem de dijital yetkinlik sayesinde yeni iş fırsatlarının nasıl tanımlanacağını içerir.

- Dijital bir strateji, işletmenin dijital yeteneğini ve potansiyelini tanımlar ve değerlendirir
- Daha iyi bir dijital kapasite için mevcut faaliyetlerin dijital yetenekleri ve gelişmelerin değiştirilmesini sağlar
- İşletmenin kapsam veya hedefini genişletmek amacıyla dijital yeteneklerin kullanılmasına yönelik yeni fırsatları değerlendirir
- Teknoloji gelişimini, personel uygulamalarını ve bunların işletmenin stratejik ve iş hedefleriyle uyumlaştırılmasını içerecek şekilde, dijital yeteneklerin ve uygulamaların iyileştirilmesi amacıyla yol haritası geliştirir

Grant Thornton Türkiye, işletmenizin dijital stratejisinin hazırlanması ve uygulanması aşamalarında sizlerle birlikte yol alarak, geleceğe bugünden hazırlanmanızda önemli katkılar sağlamaktadır.



Aile Şirketlerinde Yapısal Dönüşüm

Başarılı aile işletmeleri hem iş performansı hem de aile ilişkilerinde arzu edilen sonuçları alabilmek için aşağıda yer alan hususlara dikkat etmek durumundadır:

- Grup karar vermek süreçleri
- Roller ve sorumlulukların net anlaşılması
- Büyüme, risk, likidite ve kârlılık dâhil olmak üzere bireysel beklentilerin proaktif yönetimi
- Hissedarlar arasında güçlü iletişim

Bu beceriler, aile işletmelerinin iş stratejisiyle daha yakından ilgilenmeleri beraberinde tüm aile ve ailenin bireysel üyelerine ilişkin kararlarının sonuçlarından daha az endişe etmelerini sağlayacaktır.

Bu temeli oluşturmak, işletmenin en çok başarıya varacak şeylere odaklanmasını ve ailenin vizyonunun da elde edilmesini sağlamak için önemli bir ölçüt sağlar. Aile üyelerinin sayısı ya da işletmenin boyutu ne olursa olsun girişimci ailelerinin temel odağı, örgütlenme

ve uyumlaştırma olmalıdır. Uyumlaştırma, aile konseyleri, aile toplantıları ve aile anayasaları gibi yapılar ve aile eğitiminin doğru şekilde kombinasyonu yoluyla başarılacaktır.

Grant Thornton Türkiye, ülkemizde ciddi sayıda faaliyet gösteren aile işletmelerinin gelecek nesillere sağlıklı bir şekilde aktarılabilmesi, kurumsal süreçlerinin fonksiyonel şekilde yapılandırılabilmesi ve sürdürülebilir organizasyonlara dönüşmelerini sağlayacak hizmetleri sunmakta ve aile işletmelerimizin geleceğe yönelik dönüşümünde yol arkadaşlığı yapmaktadır.



Marka Stratejisi Geliştirme, Uluslararası Pazarlama Yönetimi ve Stratejisi

Pazardaki fırsatları ortaya çıkarabiliriz ancak bazen pazardaki rekabet diğer fırsatları kaçırmamıza neden olabilmektedir. Pazar araştırmalarımız, ihtiyaçlarınızla doğrudan ilgili olacak şekilde sağlam, somut ve savunulabilir bilgi sağlar. Dengeli ve doğru sonuçları almak için niceliksel pazar araştırması (istatistiksel analiz, grafikler ve tablolar) ile niteliksel pazar araştırması (görüşmeler, makaleler ve görüşler) tekniklerini birleştiririz.

Pazar araştırması hizmeti kapsamında yöntemle ait bazı hususları aşağıda belirtmek isteriz:

- Anket tasarımı ve uygulaması (cevap verenleri davet etme, sonuçları toplama, analiz etme ve raporlama)
- Müşteriler, çalışanlar, yöneticiler, iş sahipleri, sektör uzmanları vb. kişilerle telefonla ya da yüz yüze görüşmeler
- Odak grupları, yuvarlak masa toplantıları ve yönetim toplantıları
- Pazarla ait fırsatların değerlendirilmesi (fikirler, ürünler, hizmetler ve süreçlere ilişkin potansiyelin değerlendirilmesi)
- Rekabet analizi/rekabetçi istihbarat çalışmaları

Doğru pazar araştırması her bir işin ya da pazarlama planının temelidir. Uzmanlarımız aşağıda yer alan konuların daha derinden anlaşılmasını sağlar:

- Pazar fırsatları
- Mevcut müşteriler
- Muhtemel müşteriler
- Rakipler
- Çalışanlar
- Sektör eğilimleri
- Çevresel ve yasal riskler

Pazarınızı ve pazarınızdaki rekabeti doğru bir şekilde anladığınızda, şirketiniz bundan büyük ölçüde çıkar sağlayacaktır. Daha etkin satış süreci maliyetlerinizi azaltacaktır. Sürdürülebilir rekabetçi avantaj en üst düzeyde bilgiye sahip olunmasını gerekli kılar.

Etkili pazarlama tamamen hedefle ve odaklanmayla ilgilidir. Daha iyi hedefler daha az maliyet ve daha yüksek kâr demektir. Etkili pazarlama için de doğru pazar araştırmaları gereklidir. Bu bağlamda;

- Kapsamlı pazar fırsatları değerlendirmesi yaparız
- Müşterilerinizin ihtiyaçlarını tanımlarız ve pazarı en fazla ve en az kâr potansiyeli açısından bölümleriz
- Mevcut müşterilerin ve muhtemel müşterilerin sizin hizmetlerinizi nasıl değerlendirdiklerini araştırırız
- Sorun oluşturabilecek yasal, mevzuata tabi ve demografik eğilimleri tanımlarız
- Rakipleri kapsamlı şekilde analiz ederiz

Başarılı iş insanları müşterilerini detaylı bir şekilde sınıflayabilirler. Rakiplerinin onları tanımasından daha çok onlar rakiplerini tanırlar. Pazarla ilgili bilgileri toplamaktan ve yeni bilgiler almaktan hiçbir zaman vazgeçmezler. Bu bilgiler, yeni müşterilere ulaşmayı, müşteri sadakatini sağlamayı ve müşteri tabanını genişletmeyi sağlar.

Aşağıdaki soruları kendimize sorarak başlayabiliriz:

- Mevcut pazarlama faaliyetleriniz beklenen sonuçları veriyor mu?
- Sosyal medya için doğru bileşimi oluşturduğunuz mu?
- Pazarlama bütçeniz hedeflerinizle uyumlu mu?
- Pazarlama stratejiniz var mı?

Her başarılı işin detaylı, stratejik ve taktik bir pazarlama planı vardır. Geçmişte olduğunun aksine en iyi pazarlama planının raf ömrü bugün çok daha kısadır. Küreselleşme, teknolojik değişim, politik ve yasal değişiklikler pazarlama planının ömrünü azaltmaktadır. Pazarlama planı sürecimiz müşteri odaklıdır ve kurumlara özel tasarlanmaktadır.

Pazarlama planı sürecimiz dört temel aşamadan oluşur:

- Pazar araştırması
- Analiz ve planlama
- Uygulama
- Sonuçların ölçümü



İş Süreçleri Analizi ve Yapılandırma

Köklü değişimler vasıtasıyla maliyet, kalite, müşteri memnuniyeti ve hız açısından büyük kazançlara sebep olacak şekilde süreçlerin yeniden tasarlanması, mevcut iş süreçlerinin analiz edilmesi ve iyileştirme fırsatlarının belirlenmesi amacıyla şirketlerimiz tarafında hayata geçirilmesi planlanan projelerde Grant Thornton Türkiye olarak hizmet sunuyoruz. Böylece

- Tamlığı, tekilliği ve doğruluğu güvence altına alınmış tek kaynaktan anavere yönetimi
- Ürün geliştiriminin bir proje olarak ele alınmasına, bütünsel olarak izlenmesi, ölçülmesi ve raporlanmasına olanak sağlayan sistemsel kurgu
- Müşteri riskinin, maliyet ve etkinliğin ölçümlendiği ve raporlandığı sistemsel kurgu
- Etkin tedarikçi değerlendirmesine olanak sağlayan sistemsel kurgu ile hayata geçirilecek kurumsal kaynak planlama projeleri öncesinde iş analizleri yaparak sistemin uyumlu şekilde çalışmasını gerçekleştirmiş oluyoruz.

**Dr. Aziz M. Hatipağaoğlu**

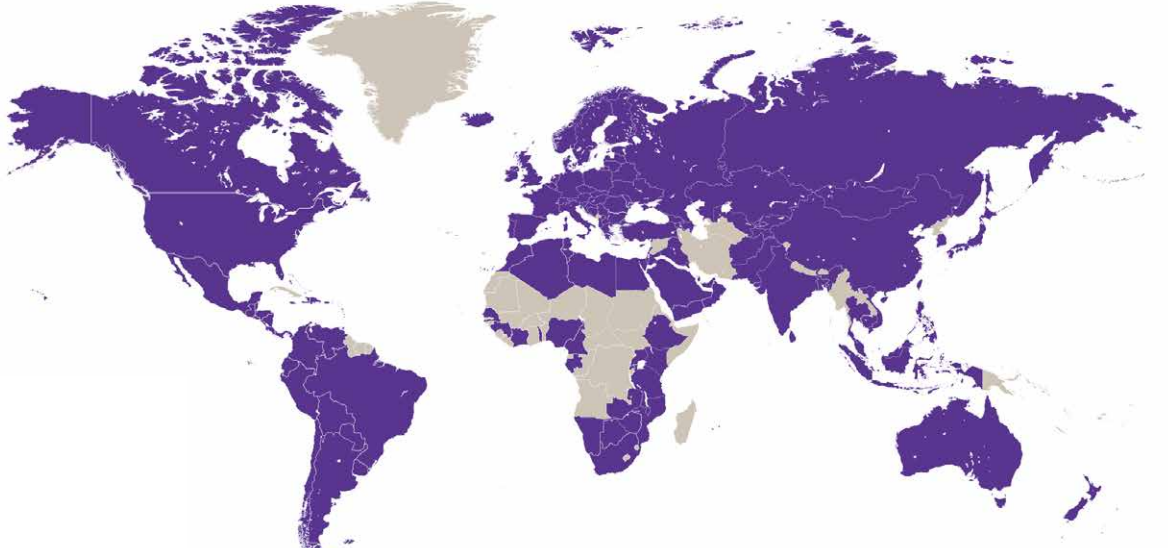
Birim Başkanı
Turquality ve Yönetim Danışmanlığı
Hizmetleri

azizm.hatipagaoglu@tr.gt.com
0212 373 00 00

Dr. Aziz Murat Hatipağaoğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler (Mülkiye) Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden 1994 yılında mezun olduktan sonra, University of Illinois at Urbana – Champaign'de (ABD) Ekonomi Yüksek Lisans programını tamamlamış olup Gazi Üniversitesi'nden Ekonomi Doktorasını almıştır. Ankara Üniversitesi ATAUM Avrupa Birliği Uzmanlık sertifikası bulunan Dr. Hatipağaoğlu, 2001 yılında JICA bursiyeri olarak Japonya'da "Japon Piyasasında Pazarlama" eğitimi almıştır. Diğer taraftan, Adizes Institute tarafından düzenlenen "Liderlik ve Değişim Yönetimi Eğitimi" sertifikasına sahiptir. 1994-1996 yılları arasında Adalet Bakanlığı İdari Yargı Hakîm Adayı olarak görev yapan Dr. Hatipağaoğlu, 1996-2010 yıllarında Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda Dış Ticaret Uzman Yardımcısı, Dış Ticaret Uzmanı, İhracat Genel Müdürlüğü Şube Müdürü, KOBİ ve Kümelenme Destekleri Daire Başkanı görevlerini yürütmüştür. Görevi esnasında ihracat mevzuatının ve başta Turquality Programı olmak üzere ihracat destek sistemlerinin hazırlanması ve uygulanmasında aktif rol oynamıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndaki görevinden ayrıldıktan sonra ülkemizin önemli özel sektör şirketlerine ve kurumlara yönelik olarak yönetim danışmanlığı hizmetleri sunmaktadır. Aynı zamanda İstanbul Esenyurt Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nde ders vermektedir. Dr. Hatipağaoğlu'nun uzmanlık alanları arasında uluslararası ticaret, uluslararası ekonomi, uluslararası pazarlama, stratejik planlama, değişim yönetimi, marka yönetimi, iş analizi, ticaret ve büyüme analizi, pazara giriş ve büyüme stratejisi geliştirme, uluslararası pazar analizi, kalkınma ekonomisi yer almaktadır.

Grant Thornton Türkiye

Türkiye'de 1986 yılında faaliyetlerine başlayan Grant Thornton Türkiye, farklı sektörlerde faaliyet gösteren birçok firmanın tercihi olan, alanında güçlü ve güvenilir bir kuruluştur. Merkez ofis İstanbul'da olmak üzere, Ankara ve Bursa'da bulunan ofislerinde, yaklaşık 200 kişilik çalışan kadrosuyla hizmet vermektedir. Farklı ölçek ve sektörlerden firmalara denetim, vergi, muhasebe ve danışmanlık hizmetleri sunan Grant Thornton Türkiye'nin müşteri grubunda, halka açık şirketler, farklı büyüklüklerde aile şirketleri, yabancı sermayeli şirketler ve çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren holdingler bulunmaktadır. Dünyanın 130'dan fazla ülkesinde, 53.000 çalışanı ile denetim, vergi, muhasebe ve danışmanlık hizmetleri sunan Grant Thornton International'ın üyesidir.



OFİSLERİMİZ



İstanbul

Abide-i Hürriyet Caddesi
Bolk Center, No: 211,
C Blok, Kat 3
Şişli, İstanbul
T : 0 212 373 00 00
F : 0 212 291 77 97

Ankara

Eskişehir Yolu No: 6
Armada İş Merkezi,
A Blok, Kat: 11, No: 15
06520 Söğütözü, Ankara
T : 0 312 219 16 50
F : 0 312 219 16 60

Bursa (Buttim)

Y. Yalova Yolu
Buttim Plaza,
K: 5 No: 1607
Bursa
T : 0 224 211 33 01
F : 0 224 211 35 76

Bursa (Nilüfer)

23 Nisan Mahallesi
Ata Bulvarı, Meriç
Plaza Sitesi No:15/10
Nilüfer/Bursa
T : 0 224 249 53 70
F : 0 224 249 53 76

Kahramanmaraş (İrtibat Ofisi)

Üngüt Mahallesi
Prof. Dr. Necmettin
Erbakan Caddesi
Adalet Park 5.Kat No:47
Kahramanmaraş
T : 0 344 211 11 61



Grant Thornton

An instinct for growth™

© 2020 Grant Thornton Türkiye. Tüm hakları saklıdır.

Bu yayında geçen "Grant Thornton", Grant Thornton üye firmalarının bağlı bulunduğu ve çatısı altında denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri verdikleri markaya işaret etmektedir. Grant Thornton Türkiye, Grant Thornton International Ltd (GTIL) üye kuruluşudur. GTIL ve üye firmalar dünya çapında bir ortaklık değildir. GTIL ve üye firmalar, kendi başlarına, bağımsız yasal kuruluşlardır. Hizmetler, üye firmalar tarafından sağlanır. GTIL herhangi bir müşteriye hizmet sunmaz. GTIL ve üye firmalar birbirlerinden sorumlu değildir.