



Başarılı KOBİ: **Stratejiler ve Hedefler**

Gürcan Banger



Stratejiler

- Giriřimcilerin nitelikleri arasındaki farklar, başarılı olmak için sadece bir yol olmadığını, **girişimcilerin kaynakları ve yeteneklerine, piyasadaki fırsat ve gelişmelere göre farklı stratejilerin izlenebileceğini** gösteriyor.



Stratejiler

- Yapılan araştırmalar başarılı KOBİ'lerin temel olarak **dört farklı strateji** uyguladıklarını gösteriyor:
 1. Mevcut yerel piyasalarda rekabet üstünlüğü elde edilmesi,
 2. Büyük firmalara güvenilir tedarikçi olunması,



Stratejiler

- 3. Niş piyasalarda ithal ikamesi,**
- 4. Yeni niş piyasalar yaratılması.**



Hedefler

- **KOBİ'ler konusunda yapılan çalışmalar dört farklı başarı ölçütü ortaya koyuyor:**
 1. **BÜYÜME PERFORMANSI:**
İşletmenin kurulduğu günden itibaren gerçekleştirdiği yıllık ortalama ciro ve / veya istihdam artış hızı,



Hedefler

- 2. İHRACAT PERFORMANSI:**
İşyerinin yurt dışı piyasalardaki rekabetçi gücünü yansıtan ihracat / satış oranı,



Hedefler

3. **TEKNOLOJİ ve İNOVASYON PERFORMANSI: İşletmenin**

- ürettiği ürün veya hizmetlerde,
- kullandığı proses teknolojilerinde,
- organizasyon yapısında veya tasarım / üretim / pazarlama süreçlerinde

gerçekleştirdiği inovasyonlar; bu sayede bu sektördeki diğer işyerlerine göre bir farklılık yaratması ve rekabet üstünlüğü sağlaması,



HEDEFLER

4. **MARKALAŞMA PERFORMANSI:** İşletmenin ulusal ve uluslar arası piyasalarda tanınan bir markasının olması ve marka değeri,
5. **KATMA DEĞER ve KÂR PERFORMANSI:** İşletmenin yüksek katma değer üretmesi ve vergi, amortisman ve faiz öncesi kâr (VAFÖK) oranının yüksek olması.