



# ***Yalın İş Modeli İnovasyonu***

## ***Lean Business Model Innovation***



**Gürcan Banger**

**SANGEM Genel Koordinatörü**

**Dr. Gülsüm Çalışır**

**SANGEM İletişim Koordinatörü**

Music: "The Siamese Cat Song" by Peggy Lee (Movie: "Lady and The Tramp")



# inovasyon

**İnovasyon nedir?**

**İşletme ile ilgili alanlarda iyileştirilmiş ürün, hizmet, süreç, pazarlama yöntemi, örgütsel yapı vb gerçekleştirilmesine **inovasyon** denir.**

**Ama yeni ve katma değerli olmalı, değil mi?**



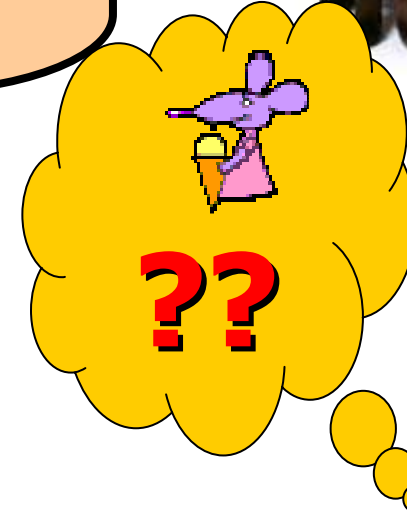


# inovasyon türleri

Ürün ve hizmet inovasyonu, süreç (yani proses) inovasyonu, pazarlama inovasyonu ve örgütsel yapı inovasyonu önemli yenilik türleridir.



Peki; ya iş modeli inovasyonu?

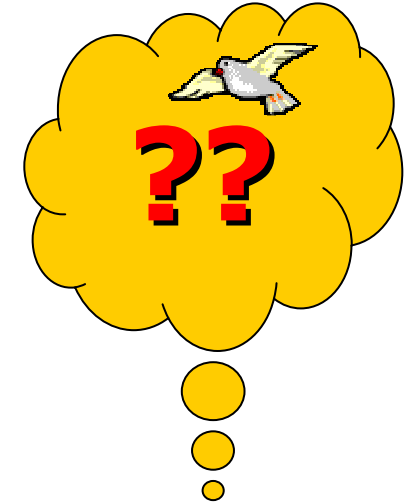




## iş modeli

**İş modeli**, "piyasa ortamında kâr sağlamak üzere tasarlanmış bir dizi planlı faaliyet" galiba....

Google™ amazon.com.



**İş modeli**, bir işletmenin sürdürülebilirliğini sağlamak üzere iş yapma yöntemidir.

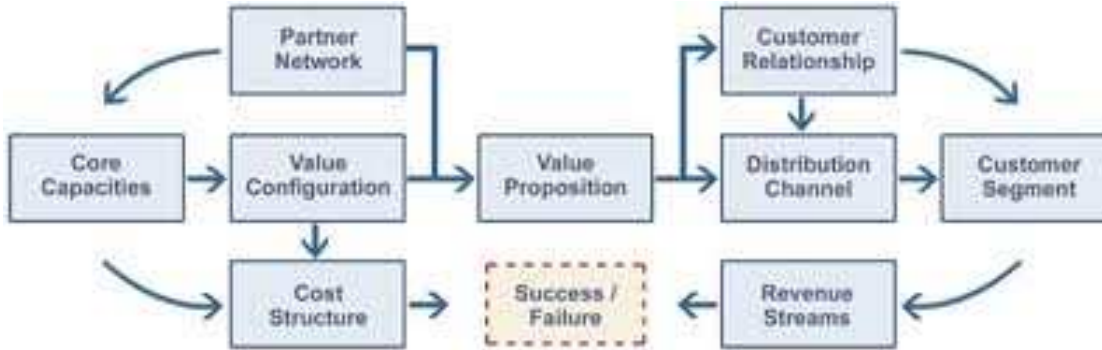




## iş modeli

**İş modeli**, bir işletmenin stratejik seçimlerinin sonucu olarak değer yaratma, yayma ve elde etme yolunu tanımlar.

**İş modeli**, bir kuruluşun değer yaratma, yayma + dağıtma ve kendisi için değer sağlama mantığını sergiler.



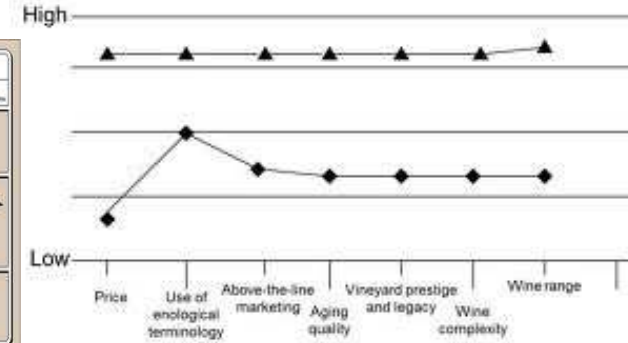
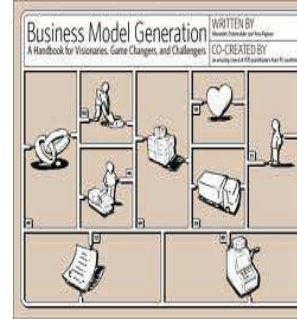
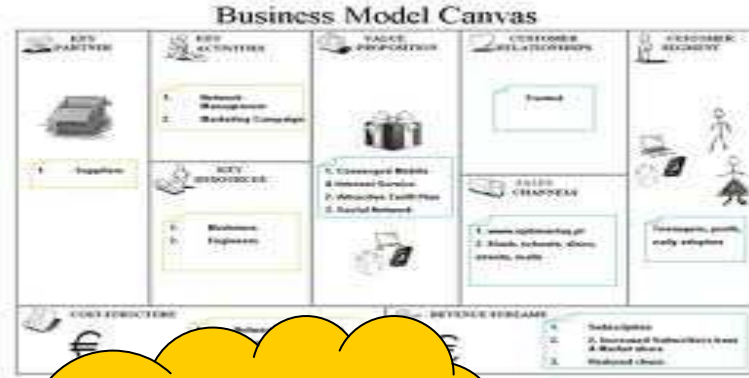
Yalın İş Modeli İnovasyonu



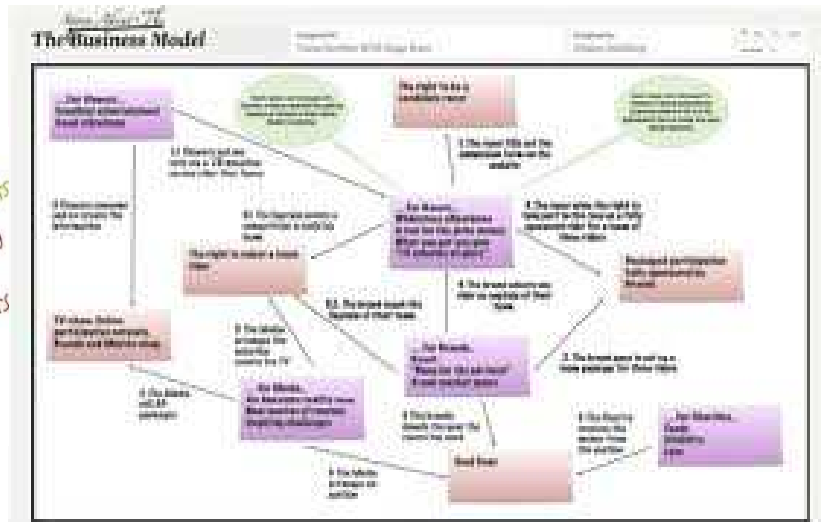
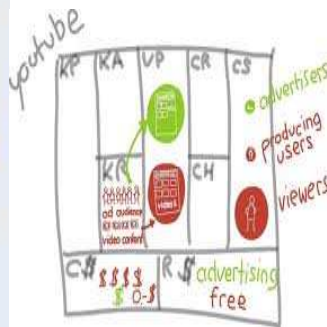


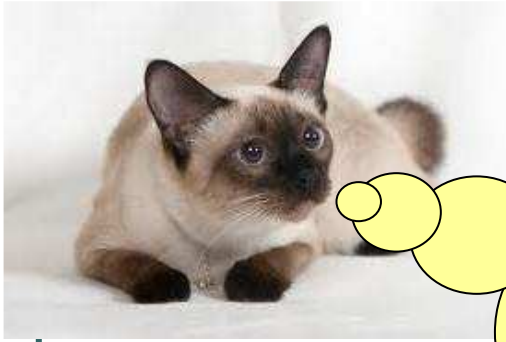
İş modeli haritalama,  
iyileştirme, geliştirme ve  
tasarım çalışmaları için  
çizimler...

# iş modeli



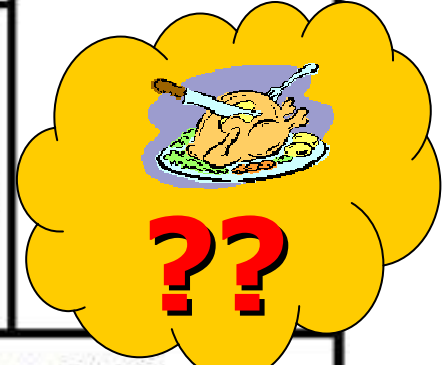
Bunlar,  
açılışımı  
giderir mi?





**Değer önerisi,  
maliyet yapısı, gelir  
akımı, müşteri  
ilişkileri, müşteri  
segmentleri,  
kanallar, anahtar  
faaliyetler, anahtar  
kaynaklar, anahtar  
ortaklıklar...**

## iş modeli





# iş modeli inovasyonu

**İş modeli**; bir işletmenin ürünler veya hizmetler üretmek, kalıcı - sürdürülebilir olmak ve büyümek için kaynak yaratmak için **kim, ne, ne zaman, nerede, niçin, nasıl** ve **ne kadar** sorularına cevap verme tasarımıdır.

**İş modeli inovasyonu**; iş modelini oluşturan unsurlardan bir veya birkaçında işletmenin mevcut alternatifler karşısında kazanç performansını artıran katma değerli ve yeni değişiklik yapılmasıdır.



Bundan bana bir şey düşer mi??

Yalın İş Modeli İnovasyonu

8







**Yalın düşünce**nin amacı, yalın bir değer zincirine ulaşmaktır.

## yalın düşünce

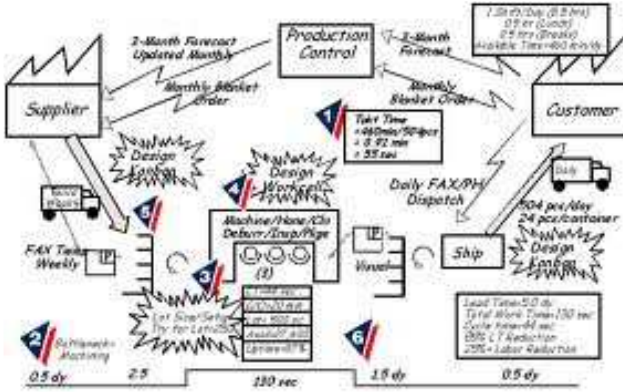
### Yalın ilkeler:

- Değer,
- Değer akımı,
- Akış,
- Çekiş,
- Mükemmeliyet,
- İnsan kaynağı,
- Yaşam çevresi

**Yalın düşünce**nin amacı, yönetimin ilgi merkezini değiştirerek **değerin israftan** ayırt edilmesini sağlamak, ürüne (hizmete) ve ürünü (hizmeti) etkileyecek çalışmalara odaklanmak ve **israflardan** arınarak zenginliği yakalamaktır.

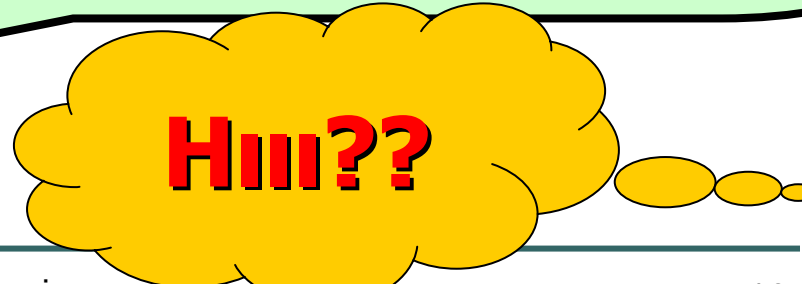
**YALIN**  
ne ki??





# yalın düşünce

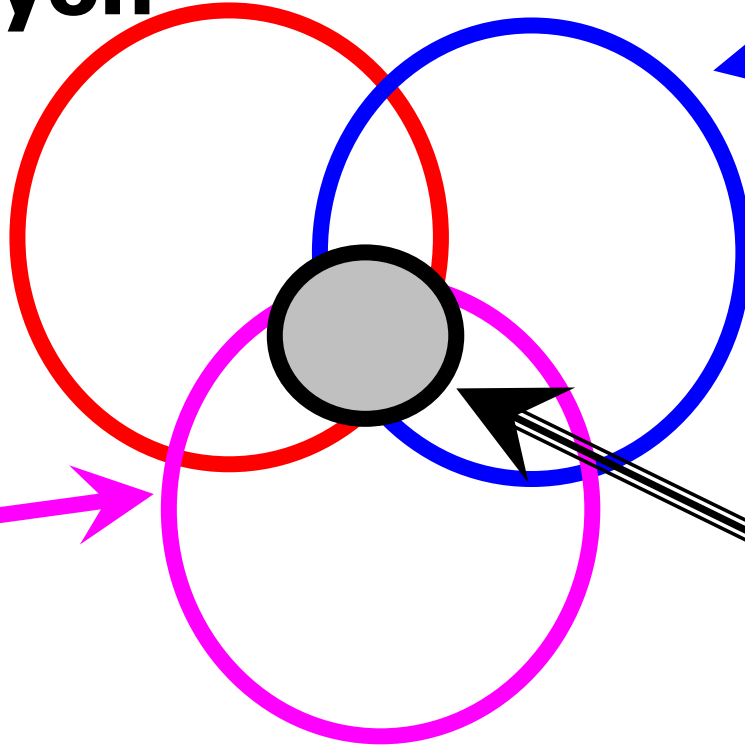
**DEĞER:** Özgün bir **zaman** ve **fiyat** için, özgün **yeteneklerle** üretilmiş özgün bir **ürün** açısında **son kullanıcı** (müşteri) **değerini** duyarlılıkla tanımla;  
**DEĞER AKIMI:** Her hizmet, ürün veya ürün ailesi için tüm değer akımını tanımla ve israf kaynaklarını yok et;  
**AKIŞ:** Diğer değer yaratan adımların düzgün akışını sağla;  
**ÇEKİŞ:** Sadece müşterinin istediğini, yalnız onun istediği zaman tasarla ve üret;  
**MÜKEMMELİYET:** Mükemmeliyeti iste, ara ve izle.





# yalın iş modeli inovasyonu

**İnovasyon**



**Yalın düşünce**

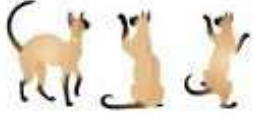
**İş modeli**



**Yalın iş modeli inovasyonu**



Yalın İş Modeli Inovasyonu



## yalın iş modeli inovasyonu

**Yalın iş modeli inovasyonu;** bir işletmenin iş modelinin bir veya birkaç unsurunun; **yalın ilkeler** çerçevesinde işletmeyi mevcut duruma oranla daha katma değerli, kalıcı, sürdürülebilir ve büyüyebilir hale getirmek için **yenilik** (yenileşim) yapılması anlayışıdır.



**İyiymiş...**



## Yalın İş Modeli İnovasyonu: İŞ MODELİ TUVALI

<p><b>Anahtar Ortaklıklar (İşbirlikleri)</b>          Anahtar ortaklarımız kimlerdir?          Tedarikçilerimiz kimlerdir?          Ortaklarımızdan hangi anahtar kaynaklarını sağlamalarını istemekteyiz?          Ortaklarımız anahtar faaliyetlerden hangilerine sahiptirler?          Sosyal sermaye düzeyi:          Kümelemeler, işbirlikleri, ağlar?</p>	<p><b>Anahtar Faaliyetler</b>          Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlere ihtiyaç duyar?          Dağıtım kanallarımız?          Müşteri ilişkilerimiz?          Gelir akımları?</p>	<p><b>Değer Önemeleri</b>          Müşterilerimize hangi değerleri getiriyoruz?          Müşterilerimizin hangi sorunlarını çözen edici yardımcı oluyoruz?          Müşterilerimizin hangi ihtiyaçlarını karşılıyoruz?          Müşteri kesimlerine hangi ürün ve hizmet paketlerini sunuyoruz?</p>	<p><b>Müşteri İlişkileri</b>          Her bir ayrı müşteri kesimimiz bizden ne tür bir ilişki kurmamızı ve sürdürmemizi ister?          Bunların hangilerini oluşturduk?          Maliyetleri nelerdir?          İş modelimizin geri kalanıyla nasıl örtüşüyorlar?</p>	<p><b>Müşteri Kesimleri</b>          Biz kimin için değer yaratıyoruz?          En önemli müşterilerimiz kimler?</p>
<p><b>Sosyal sermaye</b>          İşletmede diğer paydaşlara yönelik güven ve işbirliği isteği gelişmiş mi?          Bir kümelemelerde yer alma?          Bir işbirliği ağında yer alma?</p>	<p><b>Anahtar Kaynaklar</b>          Değer önermemiz hangi anahtar kaynaklara ihtiyaç duyar?          Kaynaklar?</p>	<p><b>Baskınlık / Güdümlülük İlişkileri?</b>          Maliyetin baskın yapıtaşı hangisidir?          Hangi yapıtaşları baskın maliyet yapıtaşına etki yapmaktadır?          Maliyet yapıtaşlarından etkilenmektedir (doğrusal, doğrusal olmayan)?          Değerin üretilmesinde baskın yapıtaşı hangisidir?          Hangi yapıtaşları değeri üreten baskın yapıtaşına etki yapmaktadır?          Değer üreten yapıtaşları hangi diğer yapıtaşlarından etkilenmektedir (doğrusal, doğrusal olmayan)?</p>	<p><b>Kanallar</b>          Müşteri kesimlerimiz hangi kanallardan ulaşılabilir istiyor?          Biz şimdi onlara nasıl ulaşıyoruz?          Kanallarımız nasıl entegre ediliyor?          Hangileri en iyi çalışıyor?          Hangileri en düşük maliyetlidir?          Kendi kanallarımızı nasıl müşteri rotalarıyla kesiştiriyoruz?</p>	<p><b>Müşteri Ekonomisi</b>          İşletmede, müşteri ekonomisini biliyor mu?          Ne düzeyde bilgi ve deneyim sahibi?</p>
<p><b>Örgütsel Yapı</b>          İşletmenin örgütsel ve fonksiyonel yapıları?          Kurumsal kültür düzeyi?</p>	<p><b>Liderlik Kültürü</b>          İşletmede lider / liderlik var mı?          Yalın liderlik var mı?          Liderlik sürdürülebilir nitelikte mi?          Kurumsal kültür gelişkin mi?</p>	<p><b>Dış Fırsatlar, Riskler ve Tehditler</b>          İşletmenin uzak ve yakın çevresinden kaynaklanan fırsatlar ve tehditler nelerdir?          İşletmenin fırsatları değerlendirme, risklere ve tehditlere karşı koyma yetkinlikleri var mı?</p>	<p><b>Gelir Akımı</b>          Müşterilerimiz hangi değerlere gerçekten harcama yapmak istiyorlar?          Şimdilerde neye harcama yapmaktadırlar?          Nasıl ödeme yapmak istiyorlar?          Gelir akımlarının diğer gelirlerle olan dağılımı nasıldır?          Fiyatlandırma modeli nedir, nasıldır?</p>	<p>Gürcan Banger,          Dr. Gülsüm Çalışır          2011</p>
<p><b>Maliyet Yapısı</b>          İş modelimizden bize kalan maliyetlerin en önemlileri nelerdir?          En yüksek tutarlı anahtar kaynaklar hangileridir? (Maliyet veya değer)          En yüksek tutarlı anahtar faaliyetler hangileridir (maliyet veya değer)?          Yalın muhasebe sistemi var mı?          İşletmenin kâr modeli?          Maliyet yapısı: Sabit fiyatlar, değişken fiyatlar, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi?</p>	<p><b>Mevcut Sorun(lar)</b>          İşletmenin tespit edilmiş mevcut sorunları nelerdir?          Çözülmesi öngörülen sorun(lar) ne(ler)dir?</p>			



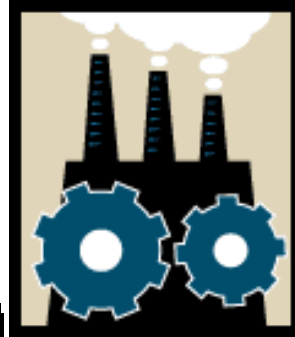
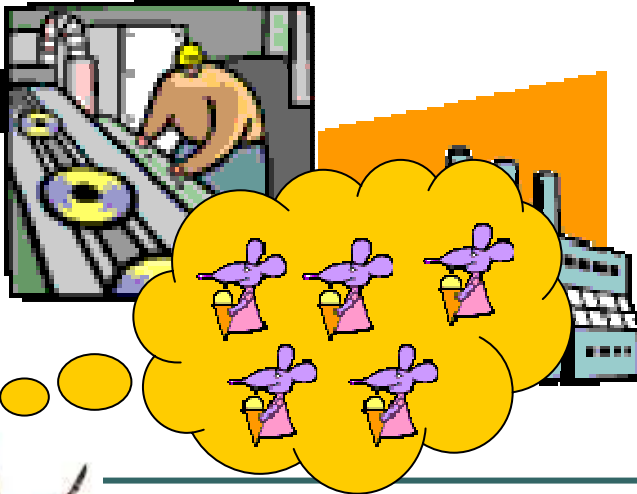


<b>Analiz Göstergeleri (Özellikler)</b> Süreçler tanımlanmış mı? Tanımlanmış süreçler? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Analiz Faaliyetleri</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Değer Göstergeleri</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Hizmet Etkileri</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Hizmet Kontrolü</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?
<b>Müşteri Yaptırımları</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Analiz Kaynakları</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Çözüm Akışı</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	<b>Kontrol</b> Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı? Süreçler tanımlanmış mı?	

# iş modeli tuvali

## MÜŞTERİ SEGMENTLERİ:

- Biz kimin için değer (ürün ve hizmet) yaratıyoruz?
- En önemli müşterilerimiz kimler?



Yalın İş Modeli İnovasyonu

<b>Analiz Gözetim (Özellikler)</b> Her bir özelliğin amacı nedir? Her özelliğin ölçülebilirliği nedir? Her özelliğin ölçülmesi için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülmesi için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülmesi için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Analiz Farklılıklar</b> Her özelliğin farklılıklarını belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin farklılıklarını belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin farklılıklarını belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Değer Gözetim</b> Her özelliğin değerini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin değerini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin değerini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Müşteri İlişkileri</b> Her özelliğin müşteri ilişkilerini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin müşteri ilişkilerini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin müşteri ilişkilerini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Müşteri Kontrol</b> Her özelliğin müşteri kontrolünü belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin müşteri kontrolünü belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin müşteri kontrolünü belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?
<b>Müşteri Yaptırımları</b> Her özelliğin yaptırımlarını belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin yaptırımlarını belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin yaptırımlarını belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Ölçülebilirlik</b> Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Ölçülebilirlik</b> Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Ölçülebilirlik</b> Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?	<b>Ölçülebilirlik</b> Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi yöntemler kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi araçlar kullanılmalıdır? Her özelliğin ölçülebilirliğini belirlemek için hangi kaynaklar kullanılmalıdır?

# iş modeli tuvali

## MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ:

- Her bir ayrı müşteri kesimimiz bizden ne tür bir ilişki kurmamızı ve sürdürmemizi ister?
- Bunların hangilerini oluşturduk?
- Maliyetleri nelerdir?
- Müşteri ilişkilerimiz, iş modelimizin geri kalanıyla nasıl örtüşüyor?



**Beni unuttunuz  
ama...**







<b>Analiz Gözetimler (Özellikler)</b> Sistem analizi yapıldı mı? Fonksiyonlar tanımlandı mı? Sistem analizi yapıldı mı? Sistem analizi yapıldı mı? Sistem analizi yapıldı mı? Sistem analizi yapıldı mı?	<b>Analiz Farklılıklar</b> Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı?	<b>Değer Gözetimleri</b> Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı? Değerler farklı mı?	<b>Harajlar Farklılıklar</b> Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı?	<b>Harajlar Gözetimleri</b> Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı? Harajlar farklı mı?
<b>Harajlar Yapısı</b> Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı?	<b>Harajlar Akımı</b> Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı?	<b>Harajlar Akımı</b> Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı?	<b>Harajlar Akımı</b> Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı?	<b>Harajlar Akımı</b> Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı? Harajlar yapıldı mı?

# iş modeli tuvali



## GELİR AKIMI:

- Müşterilerimiz hangi değerlere gerçekten harcama yapmak isterler?
- Şimdilerde neye harcama yapmaktalar?
- Nasıl ödeme yapmak isterler?
- Gelir akımlarının diğer gelirlere göre dağılımı nasıldır?
- Nasıl fiyatlandırıyoruz?



Ver parayı, al fareyi??





<b>Anahtar Gözetimler (Özellikler)</b> Sistem statüsünü kontrol etme? Fiziksel güvenliğin sağlanması? Bilgisayarların fiziksel güvenliği sağlanıyor mu? Zararlı yazılım kullanılmıyor mu? Kullanıcılar güvenli şekilde çalışıyor mu?	<b>Anahtar Faaliyetler</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?	<b>Değer Özetleri</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?	<b>Harici Etkiler</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?	<b>Harici Kontrol</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?
<b>Mağaz Yapısı</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?	<b>Çerçeve Akışı</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir? Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlerdir?			

## iş modeli tuvali

### ANAHTAR FAALİYETLER:

- Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlere ihtiyaç duyar?
- Değer üreten, üretmeyen veya destek faaliyetler nelerdir?
- Dağıtım kanallarımız?
- Müşteri ilişkilerimiz?
- Gelir akımları?



Fareyi yakalamak ve yemek???

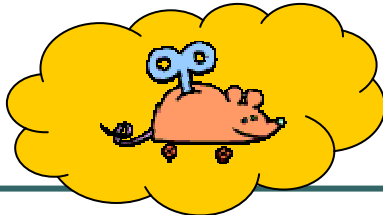


<b>Anahtar Gözetimler (Özellikler)</b> Sürme stratejileri var mıdır? Farklı pazarlara mı giriyor? Farklı pazarlar için ayrı ayrı pazarlama politikaları var mıdır? Zorluklar var mı? Başarıları var mı? Başarıları nasıl sağlandı? Başarıları nasıl sürdürüldü? Başarıları nasıl geliştirildi?	<b>Anahtar Faktörler</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Kanalı nasıl oluşturdu? Kanalı nasıl geliştirdi? Kanalı nasıl sürdürdü? Kanalı nasıl geliştirdi?	<b>Değer Önerisi</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?	<b>Harcanan Kaynaklar</b> Harcanan kaynaklar nasıl sağlandı? Harcanan kaynaklar nasıl geliştirildi? Harcanan kaynaklar nasıl sürdürüldü? Harcanan kaynaklar nasıl geliştirildi?	<b>Harcanan Kaynaklar</b> Harcanan kaynaklar nasıl sağlandı? Harcanan kaynaklar nasıl geliştirildi? Harcanan kaynaklar nasıl sürdürüldü? Harcanan kaynaklar nasıl geliştirildi?
<b>Model Yapısı</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?	<b>Model Yapısı</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?	<b>Model Yapısı</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?	<b>Model Yapısı</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?	<b>Model Yapısı</b> Değer önerisi nasıl sağlandı? Değer önerisi nasıl geliştirildi? Değer önerisi nasıl sürdürüldü? Değer önerisi nasıl geliştirildi?

# iş modeli tuvali

## ANAHTAR KAYNAKLAR:

- Değer önermemiz hangi anahtar kaynaklara ihtiyaç duyar?
- Fiziksel, entelektüel, insan ve finansal kaynaklarımız nelerdir?
- Fikrî mülkiyet yapımız ve varlığımız?







<b>Araştırma Soruları:</b> Güçlü bir liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Araştırma Faktörleri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Değer Önerileri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?
<b>Soyutlama:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Araştırma Faktörleri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Değer Önerileri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?
<b>Özellikler:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Araştırma Faktörleri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Değer Önerileri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?
<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Araştırma Faktörleri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Değer Önerileri:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?	<b>Müşteri İhtiyaçları:</b> Güçlü liderlik karakteri mi? Farklı liderlik tarzları mı? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi? Özellikler ve özellikler mi?

## iş modeli tuvali

**İş modellerinde genelde yapıtaşı niteliğindeki unsurlardan bir ya da birkaçı baskın (dominant) özelliktedir. Bunlara "müşteri merkezli iş modeli", "kaynak merkezli iş modeli", "değer önerisi merkezli iş modeli" gibi isimler verebiliriz.**

**Baskın merkez, diğer yapıtaşlarının şekillenmesinde ve gelişiminde etkili olur.**





## iş modeli geliştirme süreci

### Süreç:

1. Önce MEVCUT durum için iş modeli tuvali hazırlanır.
2. İYİLEŞTİRİLMİŞ model geliştirilir. Burada yalın araçlardan yararlanır.
3. YENİ iş modeli tasarlanır ve uygulamaya konulur. Burada başka sektörlerden esinlenmek önemlidir.
4. Bu süreç, içsel ve sürdürülebilir hale getirilmeye çalışılır.

PUKÖ  
gibi...



## deęişimin izlenmesi

Şunları eklemek lazım:

- 1. Anahtar performans göstergeleri (KPI) belirlenmeli.**
- 2. Bunlar izlenmeli ve ölçülmeli.**
- 3. Bir sonraki değişim ve gelişim adım(lar)ı için yapılan ölçümlerin değerlendirmesi yapılmalı.**
- 4. Yeni yol haritası belirlenmeli.**

Bu kedi,  
**BİLGE**  
**KEDİ**  
olmalı...



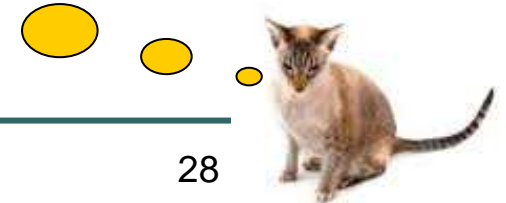


# yalın iş modeli inovasyonu (YiMi)



**İşte; hepsi bu kadar...**

**"Bu kadar olan" ne ???**



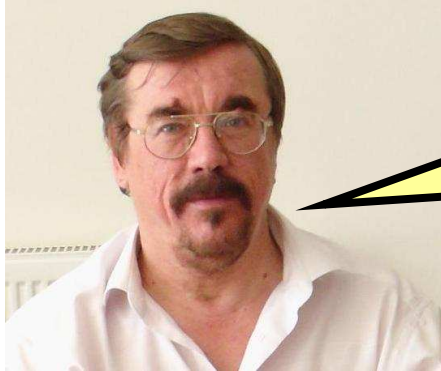


# CAST



## teşekkürler...

Junior



Gürcan  
Banger

Dr.  
Gülsüm  
Çalışır



YiMi



Mocha



Yiyecek  
bir şey  
var mı???



İnovasyonu

29

