

|  |
| --- |
| COMPAPP  SMART  HEDEFLERİ |
|  |
| Kadir GÜRBÜZ  180541047 |

# Smart Hedefler Nedir?

SMART aslında bir kısatlmadır. Spesifik, Ölçülebilir, Ulaşılabilir, Sınırlı zamanda uygulanabilir anlamına gelir. Bu parametreleri amacınızla ilgili olarak tanımlamak, hedeflerinize belirli bir zaman diliminde ulaşılabilir olmasını sağlamaya yardımcı olur. Bu yaklaşım, genellemeleri ve varsayımları ortadan kaldırır, net bir zaman çizelgesi belirler ve ilerlemeyi izlemeyi ve kaçırılan kilometre taşlarını belirlemeyi kolaylaştırır. SMART hedef ifadesinin bir örneği şöyle görünebilir: Hedefimiz zaman çerçevesi veya son tarihe kadar ölçülebilir hedef etmektir. Önemli oyuncular veya takımlar, hedefe ulaşmak için atacağınız adımlar ile bu hedefe ulaşacaktır. Bu hedefe ulaşmak sonuç veya fayda sağlayacaktır.

S = Spesific / Spesifik

Belirli bir hedef. Bir dönüm noktasına ulaşmanın tam olarak ne anlama geldiğini tanımlayoruz. Önünüzdeki hedefin bütünsel bir görünümünü oluşturup, pratikte bu, belirli bir hedefi tanımlamanın aşağıdaki yönlerine cevap vereriyoruz:

* Ne yapılması gerekiyor?
  + Satıcı ile alıcı arasındaki fiyat ve araştırma yükünü en aza indirecek ve marketleri, zincir marketleri, yerel satıcıları ve gelecek aşamalarda üreticileri de alıcılar ile buluşturup en uygun fiyatı en kısa sürede kullanıcıya sunacaktır.
* Gerekli görevlerden kim sorumludur?
  + İlk aşamada görevleri bireysel gerçekleştirip daha sonraki aşamalarda bu görevler için bir ekip çalışması gerekecektir.
  + Müşteri ve Satıcıya düşen görevlerde vardır.
    - Müşteriler en uygun ürün için gerekli geri bildirim ve işlemleri gerçekleştirmesi gerekmektedir.
    - Satıcının ise soumlu bir şekilde müşterinin alışverişini tamamlamasını sağlaması ve güven ortamına zarar vermeyecek şekilde hizmet vermesi sağlanmalıdır.
* Nerede bulunuyor?
  + İlk olarak prototip denemeleri bir bölge ile sınırlanıp daha sonra birden fazla bölge ve bir adım sonrasında ise şehri kapsayacak şekilde hizmet verilir. Sonraki aşamalarda ise bu kapsam genişletilebilir.
* Hedefe ne zaman ulaşılmalıdır?
  + İlk hedefler programın gerçekleştirimi ve 6 aylık planlar yapıp bunlar üzerinden ilerleme sağlamak. Sonraki aşamalarda ise bu kapsam genişletilecektir.
* Hangi gereksinimler yerine getirilmelidir?
  + Ürün tedarik sorunu minimize edilmeli
  + Güven ortamı temin edilmeli
  + Güvenli ödeme yapılmalı

Gibi birçok gereksinimin yerine getirilmelidir.

* Bu hedef neden önemli?
  + Fiyatlar arasındaki dengesizlikten faydalanıp tüketiciye ürünleri ulaştırırken oluşan haksız rekabeti ortadan kaldırmak ve tüketicinin tüm ürünleri ve fiyatlarını karşılaştırmasına olanak tanımak ve bunu yaparken aynı zamanda küçük işletmelerin de önünü açarak stoklama oranını en aza indirmeyi amaçladığından dolayı önemli bir yere sahiptir.

Spesifik olmayan hedef

Müşteri memnuniyetini artırmalıyız.

Güveni sağlamalıyız.

Detaylara önem vermeliyiz.

Analiz etmeliyiz.

Özel hedef

Teknik desteğimiz, önümüzdeki altı ay içinde müşterilerle yapılan bir destek sonrası ankete göre müşteri memnuniyetinde %20'lik bir iyileşme kaydetmelidir.

M = Measurable / Ölçülebilir

Bir hedefe yönelik ilerleme ölçülebilir olmalıdır ve hedeflerle ilişkili olmalıdır. Uygun [parametreler](https://www.bmc.com/blogs/it-metrics-kpis) kullanılarak ölçülebilir bir ölçekte izlenmelidir.Ölçülebilir hedefler belirleyerek kaçırılan hedefleri belirleyebilir ve koşullar değiştikçe düzeltici önlemler alıyoruz. Daha da önemlisi, çok geç olmadan olası performans düşüşlerini bulmayı hedefliyoruz.

Ölçülemeyen hedefler

Mobil uygulamamızı daha popüler hale getirmemiz gerekiyor.

Ölçülebilir hedefler

Kullanıcı tabanının %80'i için %90 hizmet çalışma süresini korurken 2023 yılının sonuna kadar 100 bin uygulama indirmesine ulaşmalıyız.

A = Attainable / Ulaşılabilir

Gerçekçi, pratik olarak mümkün ve mevcut kaynaklara dayalı olarak uygulanabilir ve hedeflere ulaşılması muhtemeldir. Bu projede hedef, müşteriler marketlerde olan ürünleri kolayca barkod okutularak bulabilmesini ve bu ürünlerin alternatif marketlerdeki fiyatlarını kolayca karşılaştırabilmesini amaçlamaktadır. Ayrıca ürünlerin küçük işletmelerdeki fiyatlarını görebilmesini ve daha ucuza ürünü satın alabilmesini buna bağlı olarak uzun vadede stoklama oranını düşürmeyi hedeflemektedir. Her ilerici adımda, nihai hedef gerçeğe daha yakın görünüyor giderek daha ulaşılabilir oluyor.

* Sorunlar ve beklentiler
  + Doğru ürün
  + Yanlış yada değişken barkodlar
  + Barkod isimleri girişi yanlışlıkları
  + Yeni ürünlerde eski barkod kullanımı
  + Ürün tedarikcisi sorunu
  + Ürün kalite sorunları
  + UIaştırma sorunları
* Başarıya en etkili şekilde götürecek yol
  + Sık ve etkili güncellemeler ile veritabanını güncel tutma, analizler yapma, doğru çalışma, doğru analiz, bakım ve sürekliliği sağlarken kaliteyi üst seviyede tutma ve böylece güveni sağlama ile başarıya ulaşmakla mümkün olacaktır.

Ulaşılamaz hedef

Sunucularımızdaki tüm BT kesintilerini engellemeliyiz. Ürünlerin %100 ünü bulundurma.

Ulaşılabilir hedef

Görev açısından kritik iş yüklerimizi, OpEx modelinin karşılaştırılabilir Toplam Sahip Olma Maliyetinde %100 hizmet çalışma süresini garanti eden güvenilir bir özel bulut hizmetine geçirmeliyiz. OpEx ile satın almadan ziyade kiralama modelini uygulayabilir bunula beraber sunucu satın almak değilde sunucu hizmeti almak gibi bir model izlenebilir.

R = Relevant / İlgili

Kaynaklar sınırlı olduğunda, hem kısa hem de uzun vadede en etkili ve hemen dikkat gerektiren hedeflere odaklanarak uygulamayı geçerleyip kullanıcılara sunmalıyız. Birçok hedefe ulaşmak her zaman mümkündür, ancak tüm hedefler kaynakları tüketir ve farklı bir sonuç verir. İlerici kuruluşlar, vizyonları, stratejileri ve uzun vadeli ticari büyümeleriyle en alakalı hedefleri belirler. Bunun için çözüm üretmek istediğimiz alan ve uygulama kapsamını, ilgili soruna çözüm niteliğinde geliştirmektir.

Bir hedefin alakalı olup olmadığını belirlemek için;

* Gerekli mi? Öncelik nedir?
  + Müşterilerin bir ürünü alırken fiyatları diğer marketlerdeki fiyatlar ile karşılaştırma imkanının zorluğundan kaynaklı olarak böyle bir projeye gerek olduğunu, ürün isminin arama zorluğuna bağlı olarak ta barkod üzerinden ürün ve fiyat bilgisi almanın müşteriler açısından çok daha kolaylık sağlayıcı olduğu düşüncesiyle böyle bir proje fikri gerekli ve öncelik niteliği taşımaktadır.
* Doğru zaman mı?
  + Birçok projenin başarısı için bir diğer önemli faktör, projenin zaman çizelgesidir. Gerçekleştirim bakımından sorun ve buna çözüm üretmektedir. Bu sorun uygun kaynak, bütçe ve destek bulunarak en doğru zamanda hayata geçirilebilir.
* Bu hedefe ulaşmanın kısa ve uzun vadeli etkisi nedir?
  + Kısa vadede müşteri memnuniyeti ve ürün analizi imkanları sunarken uzun vadede depolama, ürün fiyat anlaşmaları ve analiz değerlendirme ile yerel market analizleri ve fiyatlar arasındaki ilişki daha da belirgin olacaktır. Hedefim ise bu sorunlara çözüm üretmektir.
* İlgili riskler nelerdir ve koşulların zaman içinde nasıl gelişmesi bekleniyor?
  + Barkod güncelliği
    - Çözüm : Veri tabanını sık sık güncelleme ve tanımlanamayan barkodları bildirme
  + Doğru ürün analizi
    - Çözüm : Ürün anazleri için doğru modelleri oluşturma ve aynı ürün için fiyat üzerinden analiz tedarikçi için kalite üzerinden analiz
  + Kaynaklar
    - Son kullanıcılar, kabul ettikleri süre boyunca test etmeye hazır olacaklardır.
    - Gerektiğinde eğitim merkezinde eğitim bulunacaktır.
  + Teslimat
    - Proje sunucuları beklendiği gibi yapılandırılmış olarak geliyor
    - Doğru sayıda ürün, hedef teslim tarihinde gecikme olmaksızın ulaşır
  + Bütçe – projenin tahmini maliyeti
    - Proje maliyetleri, başlangıçta bütçelenen maliyetlerle aynı kalacak
    - Eğitim, herhangi bir ek eğitim maliyeti olmadan şirket içinde gerçekleştirilecektir.
  + Finansman – projeyi tamamlamak için finansman
    - Lisanslar için fon, gerektiğinde çeşitli departmanlar tarafından sağlanacaktır.
  + Kapsam – sunacağınız şeyin kapsamı
    - Paydaşlar kapsam bildirimini imzaladıktan sonra proje kapsamı değişmeyecektir.
  + Zamanlama: projeyi tamamlamak için gereken görevler, süreler ve bağımlılıklar
    - Malzemeler, proje takviminde planlandığı gibi gelecek
    - Satıcı sözleşmeleri, satıcı seçiminden sonraki iki ay içinde tamamen uygulanacaktır.
  + Metodoloji – projeyi tamamlamak için kullanacağınız yaklaşım
    - Proje, yürütme boyunca şelale metodolojisini takip edecek
    - Proje, ekip yönetişim yönergelerini ve gerekliliklerini takip edecek
  + Teknoloji – bu, yazılım geliştirmeyi, platformları, ortamları, ağları, güvenlik duvarlarını, bant genişliğini kapsayabilir
    - Ekip çözümü Java'da yazacak
    - Çözüm, mevcut test ortamını kullanacak
  + Mimari ve tasarım – ekibinizin kullanacağı mimari ve tasarım yaklaşımı
    - Çözüm, REST API mimarisini kullanacak
    - Çözüm, tesis dışı bir bulutta bulunacak

Gibi riskler olabilir ve geliştirmeleri yapılır.

T = Time-Bound / Zamana Bağlı

Yeterli zaman ayrılırsa birçok hedefe ulaşılabilir. Ancak, uygun zamanda ulaşılmazsa sonuçlar etkili olmayabilir. Bir süre kısıtlaması eklemek, periyodik rutininizdeki görevlere öncelik vermenizi sağlar. Günlük görevler uzun vadeli hedefleri etkilememelidir. Benzer şekilde, rutin görevlerin göz ardı edilmesi, gelecekte zamanlama planınızı etkileyebilecek birikme listesine eklenebilir. Zaman odaklı hedefler, aynı zamanda, ilerlemenin görev süresi boyunca izlenebilir olmasını sağlar. Harcanan zamana veya kalan zamana göre ilerleme, geçmiş ilerleme ve mevcut hıza karşılık gelecek planların nasıl değiştirilmesi gerektiği hakkında anlayışlı bilgiler sağlar.

Zamana bağlı olmayan hedef

Gelirimizi ikiye katlamalıyız.

Süreli hedef

Odaklanmış hedef gruplar için tasarlanmış kapsamlı bir pazarlama kampanyasına yatırım yaparak önümüzdeki altı ay içinde müşteri edinme oranını %10 artırmalıyız.

Örnek zaman hedefleri – 1 –Faalietler ve süreleri

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Faaliyet | Görev Tanımı | Tahmini Ay |
| Ölçümleme ve Analiz | İhtiyaç gereksinim Yönetimi ve Analizi  Risk Yönetimi | 6 Ay |
| İhtiyaç Gereksinim Geliştirme | İş ortamı ve girişimcilik  Ar-ge  Etkin Yönetim | 3 Ay |
| Teknik Çözümler | Donanım tespiti  Yazılım tespiti | 6 Ay |
| Sistem Kurulumu | Veri sayısallaştırma  Veri girişi yapılması | 2 Hafta |
| Test | Yazılımın test edilmesi  Tasarım belgeleri ve yazılım değişikliği kontrolü | 1 Ay |
| Eğitim | Test kısa kullanım bilgisi verilmesi | 1 Hafta |

Örnek zaman hedefleri – 2 – Faaliyet tablosu

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Faaliyet Tablosu | 6 AY | | | | | |
| 1. Ay | 2. Ay | 3. Ay | 4. Ay | 5. Ay | 6. Ay |
| İhtiyaç / Gereksinim ve Analizi |  |  |  |  |  |  |
| Risk Yönetimi |  |  |  |  |  |  |
| İhtiyaç / Gereksinim |  |  |  |  |  |  |
| Donanım Tespiti |  |  |  |  |  |  |
| Yazılım Tespiti |  |  |  |  |  |  |
| Ağ İşlemleri |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Yönetimi |  |  |  |  |  |  |
| Veri Sayısallaştırma |  |  |  |  |  |  |
| Veri Girişleri |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Geçerlemesi |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Doğrulanması |  |  |  |  |  |  |
| Eğitimler |  |  |  |  |  |  |
| Bakım |  |  |  |  |  |  |