

# Yaratıcılık, Yenilikçilik

Gürcan Banger

# Buluş

- Yeni bir ürün, hizmet veya süreç keşfeden (bulan) veya yaratan kişiye mucit (buluşçu) denir.
- Bir mucidin buluş yapması onun kabul görmesi anlamına gelmez.
- Bir buluşun kabul görmesi ve uygulamaya sunulması için girişimciye gerek duyulur.
- Dikiş makinesini bulan Elias Howe olduğu halde onu ekonomik değere dönüştüren Isaac Singer'dir.



# Yenilik

- Bir fikir veya ürünün ilk defa ortaya çıkması buluştur.
- Bir buluşun uygulama olanağı bulması, ekonomik bir değere dönüşmesi veya kendi talebini yaratmasına ise yenilik (inovasyon) adı verilir.
- Buluş yeni bir ürün iken yenilik (inovasyon) mevcut ürüne yeni bir değer katarak mevcut veya yeni pazarlara sunmaktır.
- İnovasyon: Ürün, hizmet, süreç (üretim yöntemi), örgütsel yapı, pazar(lama), müşteri, iş modeli...





# Yenilik

- **Yenilik (inovasyon) sadece bir buluş değildir.**
- **Yenilik (inovasyon) ekonomik değer yaratan, talebi olan, pazarda kârlı biçimde satılabilen, gelir kazandıran bir buluş veya değişikliktir.**



# Yenilik



# Yenilik





# İnovasyon Türleri

- İnovasyon, bir işletmenin ürün, hizmet, (tasarım, üretim, dağıtım ve pazarlama gibi) iş modelleri, yapılanma ile çevreyle ilişkileri alanında yapılabilir:
  - 1- Ürün inovasyonu,
  - 2- Hizmet inovasyonu,
  - 3- Süreç inovasyonu,
  - 4- Teknolojik olmayan inovasyon (örgütsel inovasyon, pazarlama inovasyonu, toplumsal inovasyon).



# Ürün İnovasyonu

- **Ürün inovasyonu**; farklı ve yeni bir ürünün geliştirilmesi veya mevcut bir üründe değişiklik / farklılık / yenilik yapılması ve bu ürünün piyasaya sunulmasıdır.
- **Örnekler**: 3M'in mikro fiber mutfak bezi, Sony'nin walkman ve playstation'ı, Vestel'in uydu / DVD 2-Box'ı, Eczacıbaşı'nın kokusuz kozeti, DYO'nun akıllı boyası Nano...





# Stratejik İnovasyon

- Ürün inovasyonu içinde yer alan bir tür de “**Yıkıcı İnovasyon**” veya “**Stratejik İnovasyon**” olarak anılır.
- Bu, sıfırdan pazar yaratan yenilikçiliğe verilen isimdir.
- Sektörlerdeki yerleşik ürün, rekabet ve pazarlama düzenlerini bozarlar. (Walkman, tranzistörlü radyo, dikilmemiş kot pantolon gibi)



# Hizmet İnovasyonu

- **Hizmet inovasyonu**; yeni veya önemli ölçüde değiştirilmiş bir hizmet yaklaşımını ifade eder.
- Hizmetin ulaştırılması ve sunumundaki yenilik ve farklılıkları içerir.
- Hizmetin sunulmasında yeni teknoloji ve iş modellerinin kullanılmasını öngörür.





## Hizmet İnovasyonu Örnekleri

- **Örnekler:** İnternet / İtranet üzerinden sunulan çevrim-içi (online) hizmetler, konaklama tesislerin ev / ofis otomasyonu imkanları, merkeze gelerek alınan hizmetlerin yerinde sağlanması, satış sonrası hizmetler (Kodak Mobile Services), çevrim-içi sipariş / satış / ödeme sistemleri...





# Süreç İnovasyonu

- **Süreç inovasyonu**, yeni ve farklı üretim / dağıtım yöntemlerinin geliştirilmesi veya mevcut yöntemlerin iyileştirilmesidir.
- **Örnekler:** Toyota tarafından 1950'lerde gerçekleştirilen “Tam Zamanında Üretim”, bilgisayar destekli tasarım yazılımları, müşteriye tasarım sürecine dahil eden tasarım sistemleri...



# Örgütsel İnovasyon

- **Örgütsel inovasyon**; yeni çalışma ve iş yapma yöntemlerinin geliştirilmesi, mevcut yöntemlerin firma koşullarına uyarlanarak kullanılması ve ilgili örgütsel yapıların oluşturulması yaklaşımıdır.
- **Örnekler**: Toyota ve Komatsu tarafından uygulanmaya başlayan “sürekli iyileştirme (kaizen)”, Dell’in sipariş tabanlı üretim sistemi, Arçelik’in uyguladığı 6 Sigma yöntemi...





# Pazarlama İnovasyonu

- **Pazarlama inovasyonu**; ürünün kendisinde veya ambalajında yeni ve farklı tasarımların gerçekleştirilmesi, farklı pazarlama yaklaşımlarının kullanılması veya mevcut olanların iyileştirilmesidir.
- **Örnekler:** Vitra'nın "Junior Banyo"sı, Bahçıvan Gıda'nın dilimlenmiş beyaz peyniri, Ülker'in Kalbim Benecol'ü ve benzeri yoğurt çeşitlemeleri, Unakıtan Gıda'nın paketlenmiş pastörize yumurtası, Tata Nano...

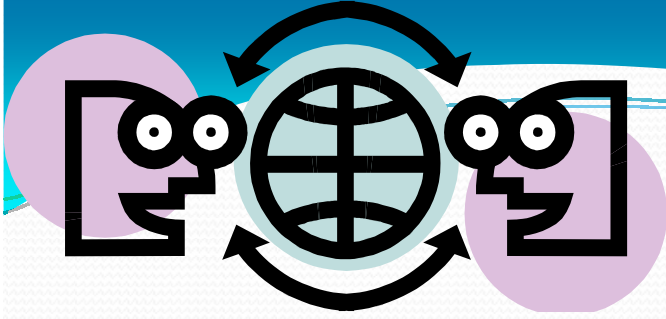




# Toplumsal İnovasyon

- **Toplumsal inovasyon**; toplumun tüm kesimlerine yarar sağlayacak yenilik, değişiklik ve iyileştirmelerin geliştirilmesi ve uygulanmasını içerir.
- İstihdamın artırılması, bölgesel gelişmenin hızlandırılması, gelir adaletinin sağlanması gibi konularda üretilen ve uygulanan politikalar, bu başlık altında ele alınırlar.
- **Örnekler**: Muhammed Yunus'un mikro kredi sistemi...





# Alıştırma

- Şimdi bir yenilikçilik geliştirme uygulaması yapacağız.
- Konumuz: Hırsız alarm sistemi
- Bu faaliyete ilişkin yenilikçi fikirler neler olabilir?
- Bu fikirler hizmet üretim veya sunum faaliyetlerini nasıl geliştirebilir?
- Pazarlama inovasyonu?
- Ürün / hizmet inovasyonu?
- Toplam mal olma (maliyet) inovasyonu?



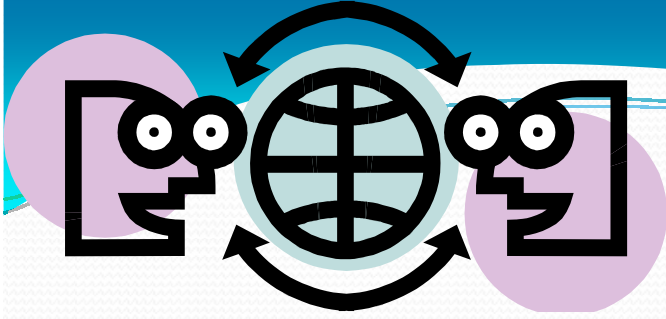


# Yaratıcı Düşünme

- **Yaratıcı düşünme**; yeni fikir ve olasılıkların üretilmesi ve birden fazla doğru cevap alternatiflerinin oluşturulmasına imkân tanıyan bir düşünme sistemidir.
- **Eleştirel düşünme**; analitik becerilerimizi geliştirmeye ve kullanmaya, mantıksal bir irdeleme sonucunda doğru cevabı bulmaya yönelik düşünme biçimidir.
- Girişimciler bu iki düşünme biçimini birbirini tamamlayacak biçimde birlikte kullanırlar.



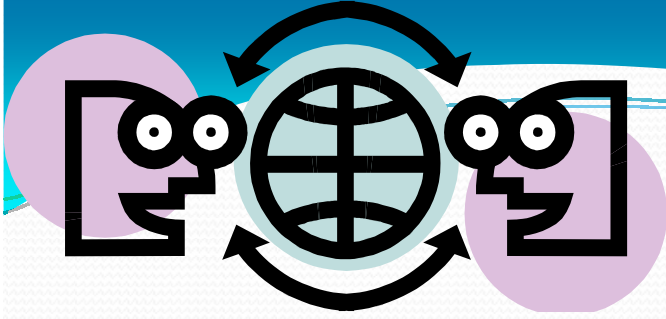




# Alıştırma

- Konumuz: İçinde bulunduğumuz çalışma salonunu (dersliği) katılımcılar açısından nasıl daha İYİ hale getirebiliriz?
- Bu konuda öneri ve fikirlerinizi belirtin.
- Bu yaklaşıma **iyileştirme yöntemi** diyoruz.



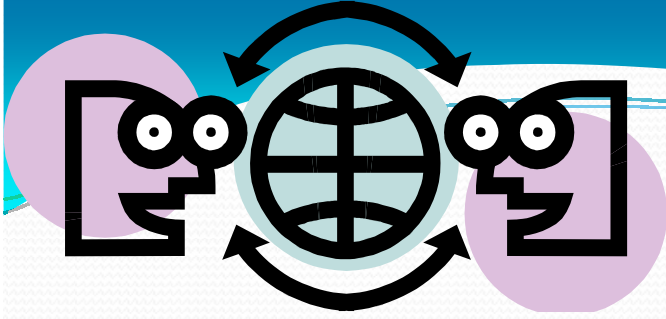


## Alıştırma

- Konumuz: Öğitmenin girişimcilik eğitimini daha cazip bir biçimde sunabilmesi için uygulananndan başka hangi yöntemler kullanılabilir?
- Mevcut durumu tümünden değiştiren öneri ve fikirlerinizi belirtin.
- Bu yaklaşıma **devrimci yöntem** adını veriyoruz.







## Alıştırma

- Konumuz: Bu eğitime devam eden katılımcıların eğitime (ya da okula kayıtlı öğrencilerin okula) devamsızlıklarını azaltma yolları nelerdir?
- Bu konuda öneri ve fikirlerinizi belirtin.
- Bu yaklaşıma **farklı bakış açısı yöntemi** diyoruz.





# Yaratıcı Düşünme

- Özetleyelim.
- Yaratıcı düşünme yöntemleri:
  1. İyileştirme yöntemi,
  2. Devrimci yöntem,
  3. Farklı bakış açısı yöntemi.

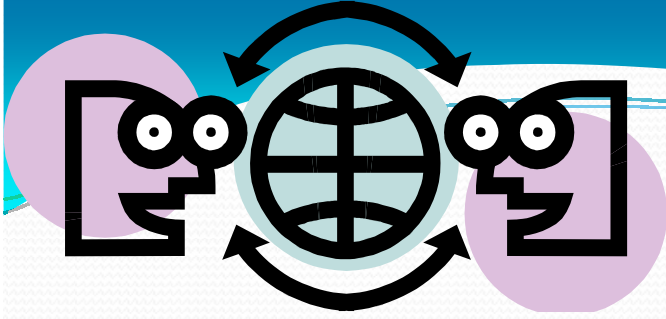


# Yanlış İnanışlar

- Yaratıcı düşünmemizi engelleyen yanlış inanışlarımız var:
  - “Bir problemin sadece bir tane doğru cevabı vardır.”
  - “Yaratıcı çözümler teknolojik olarak çok karmaşıktır.”
  - “En iyi çözüm yolu zaten bulunmuştur.”
  - “Biz bir çözüm bulabilecek durumda değiliz.”
  - “İnsanların ne düşüneceği beni korkutur.”
  - “Başarısız olmaktan korkuyorum.”







# Alıştırma

- Konumuz: Ayşe Hanım, ahşap mobilya üreten bir firmanın sahibidir. Mobilya üretiminde atık (fire) olarak ortaya çıkan yongayı hurda olarak atmanın maliyeti çok yüksek olmaktadır. Ayşe Hanım, bu atık giderini nasıl kâra dönüştürebilir? Ayşe Hanım için alternatif çözümler öneriniz.
  - İyileştirmeler?
  - Devrimci değişim?
  - Farklı bakış açıları?



# Sınai Mülkiyet

- Bir girişimci; pazar potansiyeli bulunan, yaratıcı ve/veya yenilikçi bir ürün ya da hizmet fikri geliştirdiği zaman bunu koruma altına almalıdır.
- **Sınai mülkiyet** kavramı,
  - sanayide ve tarımda buluşların, yeniliklerin, yeni tasarımların ve özgün çalışmaların ilk uygulayıcıları adına
  - ticaret alanında üretilen ve satılan malların üzerlerinde bulunan ve üreticisinin veya satıcısının ayırt edilmesini sağlayacak işaretlerin sahipleri adına
- kayıt edilmesini sağlayan bir haktır.

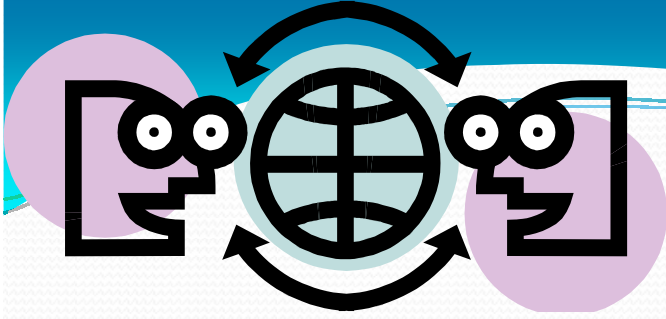




# Sınai Mülkiyet

- Sınai mülkiyet hakları:
  - Patent ve faydalı model,
  - Marka,
  - Endüstriyel tasarım,
  - Coğrafi işaret,
  - Entegre devre topografyası,
  - Yeni bitki çeşidi (ıslahı)



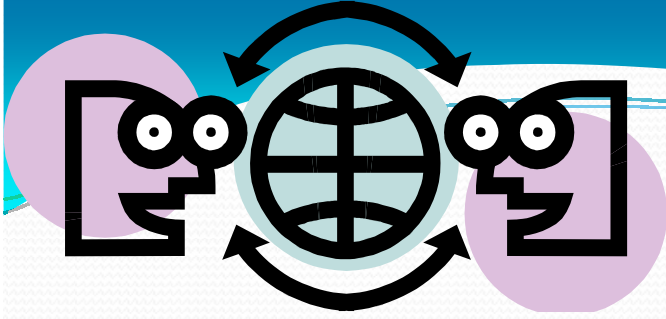


## Alıştırma

- Konumuz: Elinizde yeterli miktarda **okunmuş (kullanılmış, eski tarihli) gazete** var. Gerekirse daha fazla bulabilirsiniz. Bunları nasıl değerlendirebilirsiniz?
- Farklı kullanım amaçları konusunda öneriler ve fikirler geliştirin.







# Alıştırma

- Konumuz: Elinizde çok miktarda **havlu parçaları** var. Gerekirse daha fazla bulabilirsiniz. Bunları nasıl değerlendirebilirsiniz?
- Farklı kullanım amaçları konusunda öneriler ve fikirler geliştirin.

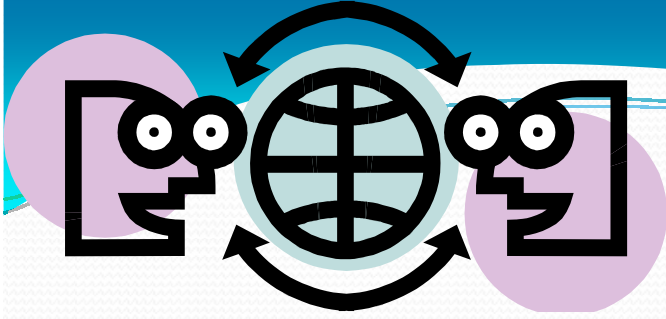


# Girişimcilik Özellikleriniz

- Giriřimcilięe adım atmak için bazı kişisel özelliklerimizi gözden geçirmemiz gerekir:
  1. *Bugüne kadar edindiğiniz iş veya yönetim deneyimleri,*
  2. *Aldığınız eğitimler (mesleki, işletme geliştirme vb),*
  3. *Katıldığınız sosyal faaliyetler,*
  4. *İnsanlarla iletişiminiz,*
  5. *Aile ve yakın çevrenizden alabileceğiniz destekler,*
  6. *Hobileriniz, el becerileriniz vb,*
  7. *Kişisel özellikleriniz:*
    - *Motivasyon,*
    - *Saęlık,*
    - *Enerji,*
    - *Yaratıcılık,*
    - *Dürüstlük,*
    - *Strese dayanıklılık,*
    - *Problem çözme,*
    - *Karar verme.*







# Alıştırma

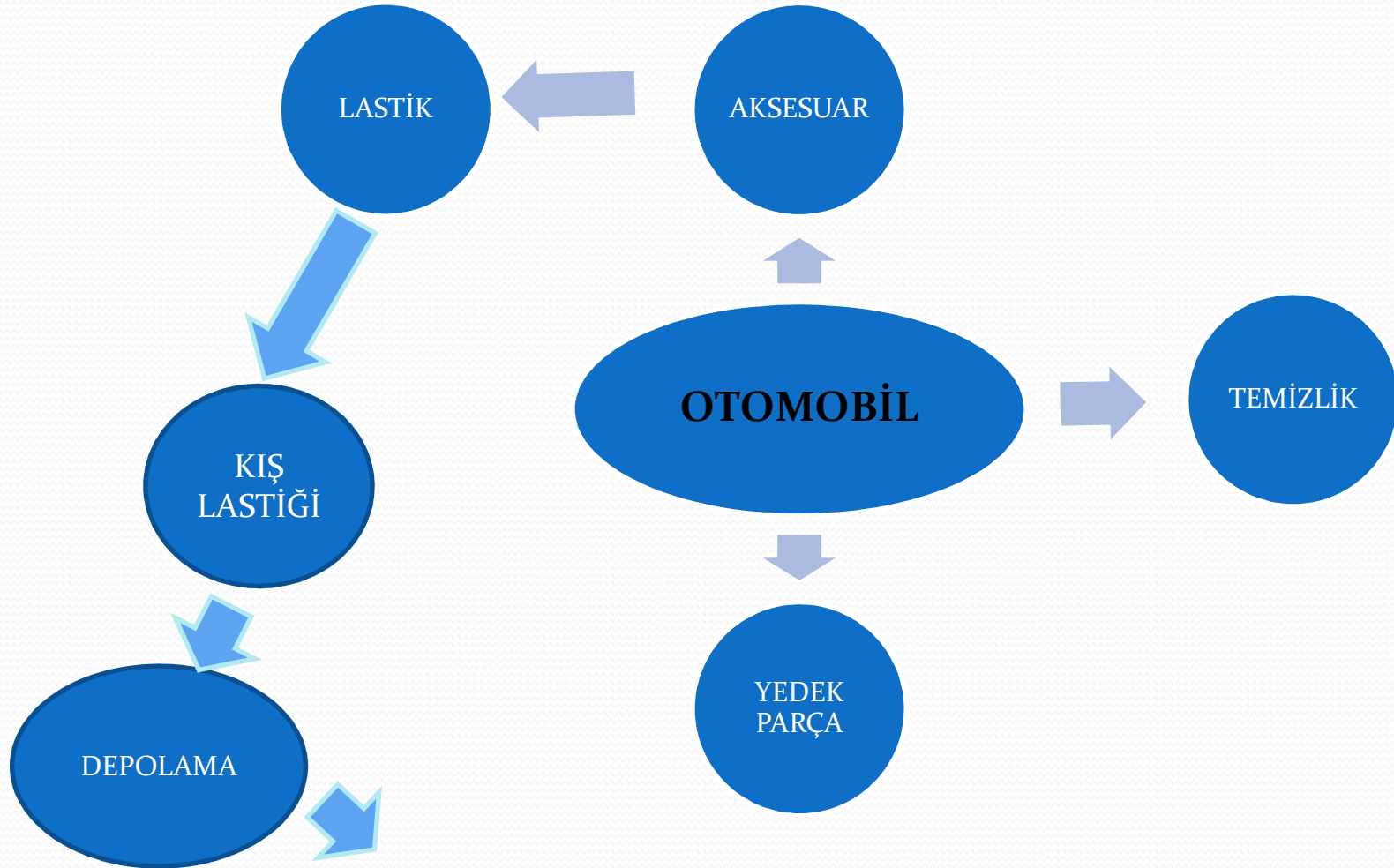
- Konumuz: Hobileriniz, becerileriniz
- Hobileriniz, (örneğin el) becerileriniz, deneyimleriniz nelerdir?
- Bunlardan iş fırsatları üretebilir misiniz?

HOBİLERİNİZ vb	İŞ FIRSATLARI
1. ...	1. ...
2.	2.
3.	3.



Idea mapping, mind mapping

# Fikir Haritası





# Potansiyel Girişim Fikri

- Belirlediğimiz potansiyel girişim (iş) fikrini şu sorularla değerlendirebiliriz:
  1. Bu iş fikri daha önce başkaları tarafından denendi mi? Denendiyse başarılı / başarısız oldu mu? Neden?
  2. Bu fikrin benzerlerinden farklı ve üstün yönleri var mı?
  3. Bu fikrin uzun süre geçerliliğini koruyabilmesi için yeterli talep var mı?
  4. Belirlediğim ihtiyaç veya çözüm insanlar için önceliğe sahip mi?
  5. İhtiyaç, sorun veya çözümle ilgili tüm bilgilere sahip miyim?
  6. İş fikrini yaşama geçirmek için gerekli deneyim, beceri ve kaynaklara sahip miyim?
  7. Bu fikir alternatiflerinden iyi mi?
  8. Bu fikri uygulamaya geçirmemi engelleyecek hukuksal vb engeller aşılabılır mı?
  9. Bu ürün veya hizmeti satarak kâr elde edebilir miyim?



# Fikrin Değerlendirilmesi

FİKİRLER	Soru 1	Soru 2	Soru 3	Soru 4	Soru 5	Soru 6	Soru 7	Soru 8	Soru 9
Fikir 1	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 2	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 3	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 4	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 5	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 6	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 7	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
Fikir 8	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -
...	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -	+ / -





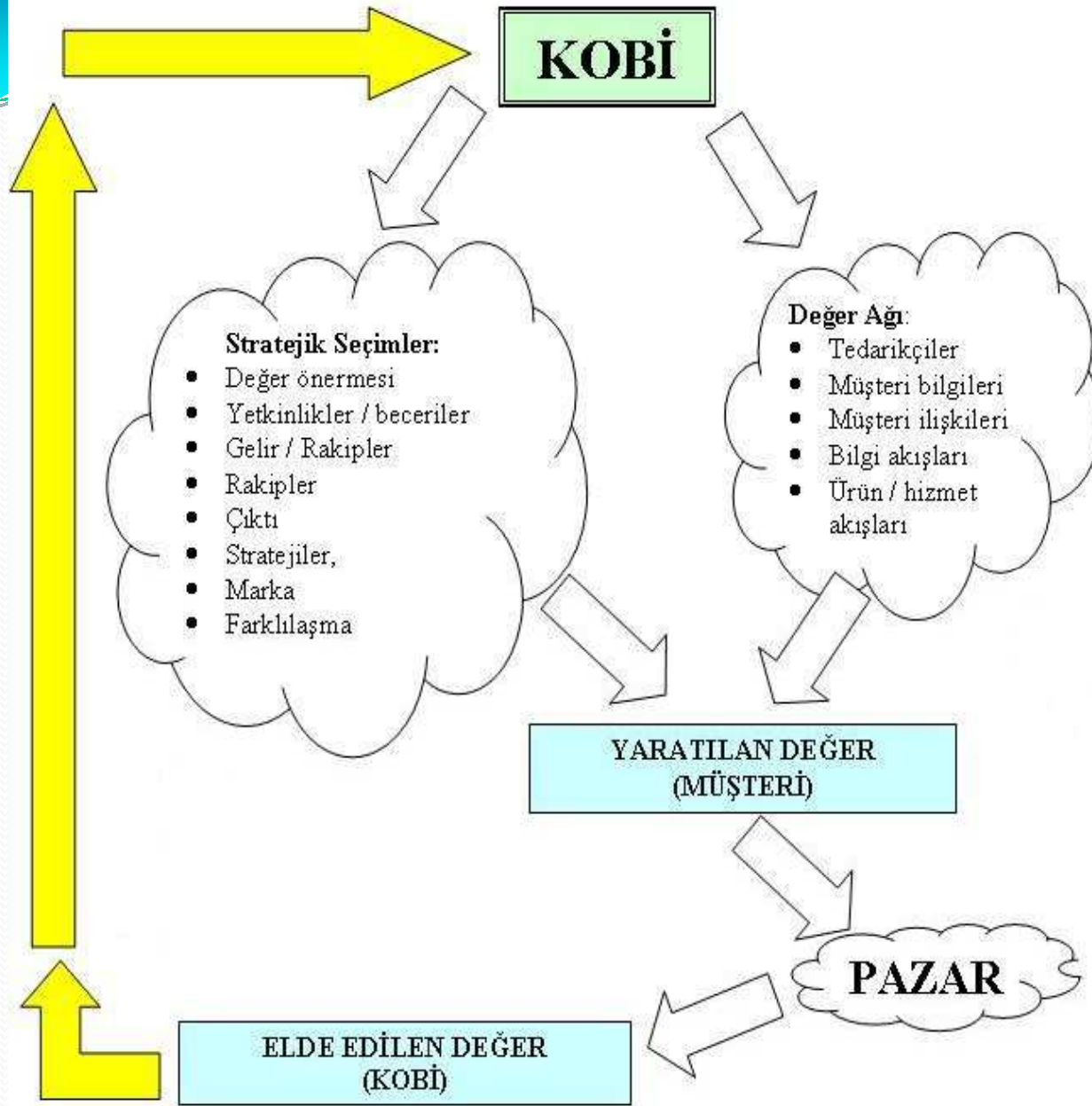
# İş Modeli

## Yalın İş Modeli İnovasyonu: İŞ MODELİ TUVALİ

<b>Anahtar Ortaklıklar (İşbirlikleri)</b> Anahtar ortaklarımız kimlerdir? Tedarikçilerimiz kimlerdir? Ortaklarımızdan hangi anahtar kaynaklarını sağlamalarını istemekteyiz? Ortaklarımız anahtar faaliyetlerden hangilerine sahiptirler? Sosyal sermaye düzeyi: Kümelenmeler, işbirlikleri, ağlar?	<b>Anahtar Faaliyetler</b> Değer önermemiz hangi anahtar faaliyetlere ihtiyaç duyar? Dağıtım kanallarımız? Müşteri ilişkilerimiz? Gelir akımları?  <b>Anahtar Kaynaklar</b> Değer önermemiz hangi anahtar kaynaklara ihtiyaç duyar? Kaynaklar?	<b>Değer Önemeleri</b> Müşterilerimize hangi değerleri getiriyoruz? Müşterilerimizin hangi sorunlarını çözen eden yardımcı oluyoruz? Müşterilerimizin hangi ihtiyaçlarını karşılıyoruz? Müşteri kesimlerine hangi ürün ve hizmet paketlerini sunuyoruz?	<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?	<b>Müşteri Kesimleri</b> Biz kimin için değer yaratıyoruz? En önemli müşterilerimiz kimler?
<b>Sosyal sermaye</b> İşletmede diğer paydaşlara yönelik güven ve işbirliği isteği gelişmiş mi? Bir kümelenmede yer alma? Bir işbirliği ağında yer alma?	<b>Liderlik Kültürü</b> İşletmede lider / liderlik var mı? Yalın liderlik var mı? Liderlik sürdürülebilir nitelikte mi? Kurumsal kültür gelişkin mi?	<b>Baskınlık / Güdümlülük ilişkileri?</b> Maliyetin baskın yapıtaşı hangisidir? Hangi yapıtaşları baskın maliyet yapıtaşına etki yapmaktadır? Maliyet yapıtaşları hangi diğer 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)?	<b>Kanallar</b> Müşteri kesimlerimiz hangi kanallardan ulaşılacak istiyor? Biz şimdi onlara nasıl ulaşıyoruz? Kanallarımız nasıl entegre ediliyor? Hangileri en iyi çalışıyor? Hangileri en düşük maliyetlidir? Kendi kanallarımızı nasıl müşteri rotalarıyla kesiyoruz?	<b>Müşteri Ekonomisi</b> İşletme, müşteri ekonomisini biliyor mu? Ne düzeyde bilgi ve deneyim sahibi?  Gürcan Banger, Dr. Gülsüm Çalışır 2011
<b>Örgütsel Yapı</b> İşletmenin örgütsel ve fonksiyonel yapıları? Kurumsal düzeyi?	<b>Mevcut Sorun(lar)</b> İşletmenin tespit edilmiş mevcut sorunları nelerdir? Çözülmesi öngörülen sorun(lar) ne(ler)dir?	<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?	<b>Gelir Akımı</b> Müşterilerimiz hangi değerlere gerçekten harcamaya yapmak isterler? Şimdilerde neye harcamaya yapmaktadır? Nasıl ödeme yapmak isterler? Gelir akımlarının diğer gelirlerle olan dağılımı nasıldır? Fiyatlandırma modeli nedir, nasıldır?	
<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 yapılan: Sabit fiyatlar, değişken fiyatlar, ölçek ekonomisi, kapsam ekonomisi?				

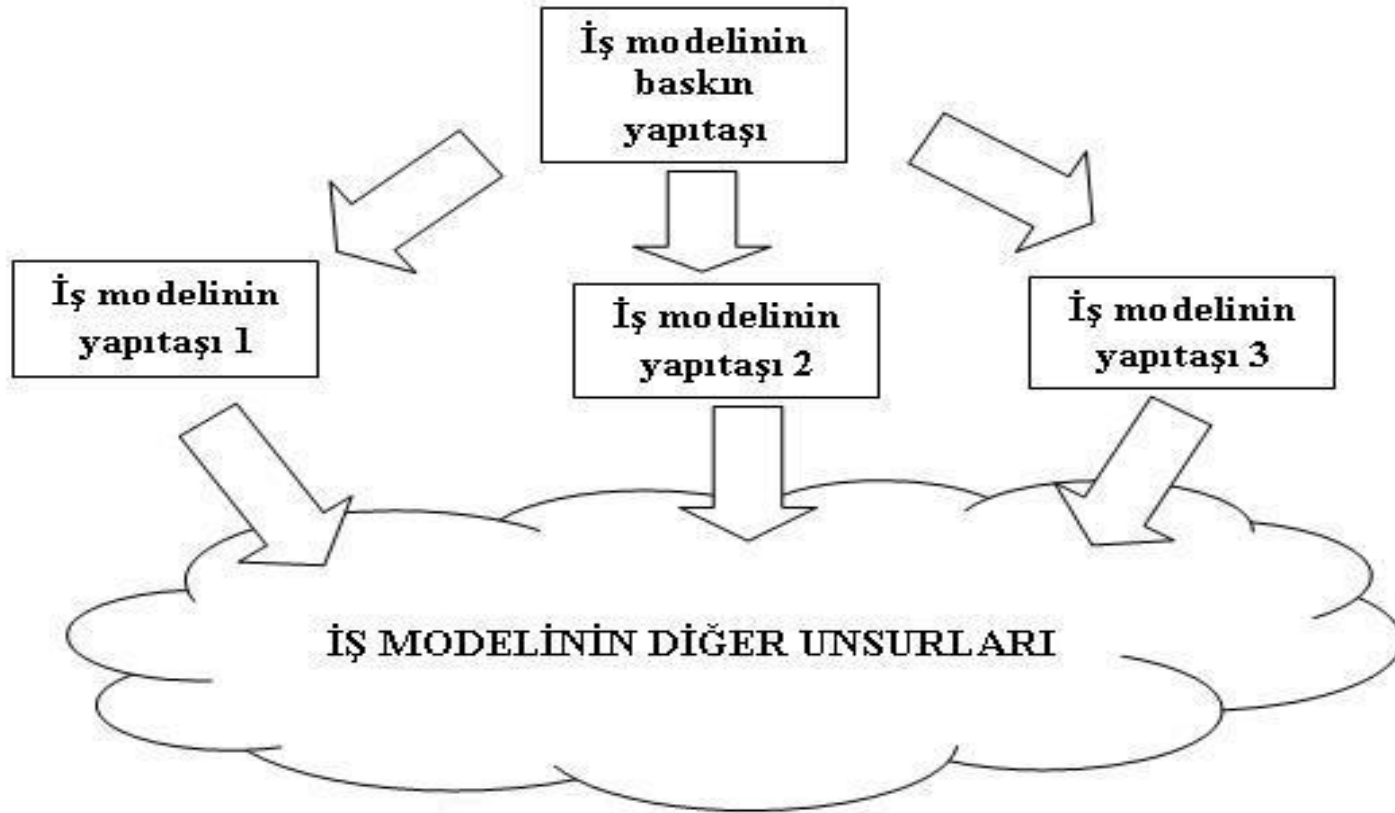


# İş Modeli





# İş Modeli





**Şimdi...**

**Şimdi  
bir iş fikri,  
bir girişim fırsatı  
bulma zamanı...**