



T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ
İŞ ZEKASI DERSİ
FİNAL ÖDEVİ

Dersin Öğretim Üyesi
Dr. Öğr. Üyesi Asil Alkaya

Ödevi Hazırlayan
Sercan Çalışır - 193201057

1- İşletmenin SWOT analizini yapınız.

TARDAT İşletmesi SWOT Analizi

S	W	O	T
Strenghts (Güçlü Yönler)	Weaknesses (Zayıf Yönler)	Oppurtunities (Fırsatlar)	Threats (Tehditler)
1.) Ürün ve Hizmet Kalitesi 2.) Güvenilir Güçlü Veri Ağı 3.) Müşteri Memnuniyeti 4.) Yüksek Düzeyde Veri Koruması 5.) Web Sitesinin İlgi Çekici Olması	1.) Kaçırılan Fırsatlar 2.) Yüksek Fiyat 3.) Şirket İçi Çalışan Güvenilirliği 4.) Reklama Önem Verilmemesi 5.) Pazarda Çok Fazla Rakip Olması	1.) Yeni Ülkelere Açılma 2.) Sürekli Gelişen Teknoloji 3.) İnternetin Gelişmesi ile İnternet Üzerinden Yeni Müşteriler Elde Etmek	4.1) Ülkeler Arası İlişkiler 4.2) Sürekli Yükselen Çalışan Ücreti 4.3) Medya 4.4) Değişkenlik Gösteren Döviz Kuru

2- İşletmenin vizyon ve misyonu nedir? Açıklayınız. Bunları ifade ettikten sonra projenin hedeflerini belirleyiniz.

TARDAT İşletmesi

Vizyon: Güvenilir ve kaliteli veri depolama sistemi tasarlamak. Veri depolama sistemi tasarlarken çalışanların gelişmesine yardımcı olmak.

Misyon: Günümüzde gittikçe yükselen veri depolama sorunları için yeni gelişen teknolojiler eşliğinde veri depolama sorununu ortadan kaldırmak ve müşteri memnuniyetini sağlamak.

Paydařlar:

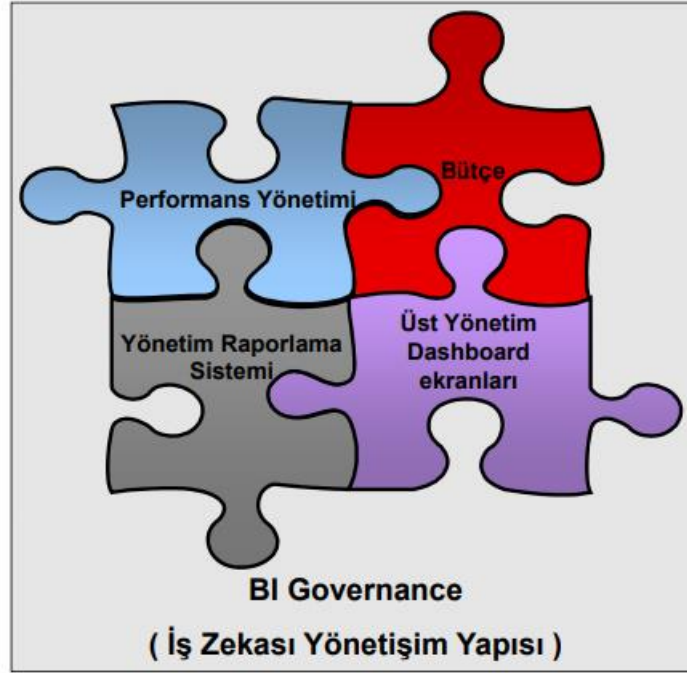
- 1.) Adh Power %8 (Tedarikçi)
- 2.) Insight Bnc %7 (Tedarikçi)
- 3.) Logic Slp %5 (Müşteri)
- 3.) Spur Bedic %17 (Hissedar)
- 4.) Sercan Çalışır %33 (Şirket Sahibi)
- 5.) Eve Gase %30 (Şirket Sahibi)

Projenin Hedefleri:

- 1.) Veri Güvenliğinin Sağlanması
- 2.) Yeni Ülkelere Açılma
- 3.) Güvenilir Veri Depolama Sistemi Tasarlama
- 4.) Kaçırılan Fırsatları Değerlendirme
- 5.) Kaynakların Verimli Kullanılması
- 6.) Yatırımın Geri Dönüşünün Sağlanması
- 7.) Ülkeler Arası İlişkileri İyileştirme

3- Proje doğrultusunda iş zekası platformunu oluşturunuz.

İş Zekası Platformu



Performans Yönetimi:

- Şu Anda Neredeyiz? Şu anda olmak istediğimiz yerden uzaktayız.
- Nereye Gitmek İstiyoruz? Yüksek teknolojiler eşliğinde sürekli rakip olduğumuz firmaların ötesine geçmek istiyoruz.
- Gitmek İstediğimiz Yere Nasıl Ulaşıyoruz? Sürekli gelişen teknoloji ile alakalı projeler tasarlayıp minimum maliyetle bu projeleri hayata geçirerek ulaşabiliriz.
- Başarımızı Nasıl Takip Eder ve Değerlendiririz? Başarımızı şirketimizin ve rakip şirketlerin geçmiş yılların verileri ve şu an ki yılların verilerini sürekli karşılaştırıp geliştirerek değerlendirebiliriz.
- Temel Amaç ve Stratejik Hedefler: Temel amaç sürekli gelişen veri depolama sıkıntısını ortadan kaldırmak. Stratejik hedeflerimiz ise veri depolama sistemimizi güvenilir bir şekilde tasarlayıp müşteri memnuniyeti kazanmak ve rakip olduğumuz şirketlerin ötesine geçmek ve aynı zamanda firmamızda çalışanların sürekli olarak kendini geliştirmesini sağlamak.
- Bütçe: 5.600.000\$
- Kritik Başarı Alanları ve Yıllık Hedefler: Kritik noktalarda başarılı olduğumuz alanlar müşterinin verilerini rahat ve hızlı bir şekilde veri depolama sistemimize girmesi. Yıllık hedeflerimiz ise sürekli geliştirilen veri depolama sistemimizi kullanan kullanıcıların %7- %13 arasında yeni kullanıcı kazanmak.

- Firma Tanımı: TARDAT firmamız veri depolama sistemleri üzerine çalışan bir firmadır. Veri depolama sistemimiz dışarıdan gelen verileri hızlı, güvenli ve kullanıcıların rahatça veri depolayabileceği bir sistemdir. Amacımız sürekli gelişen teknoloji ile veri depolama sistemimizi geliştirip kullanıcıları veri depolama sıkıntısını ortadan kaldırmayı ve kullanıcı memnuniyetini gerçekleştirmeyi amaçlar.

- Pazar Analizi: Veri depolama sistemleri dünya çapında çok kullanılan ve rağbet gören sistemlerdir. Teknoloji sürekli geliştiği için veri depolama sıkıntısı ortaya çıkmaktadır bu yüzden veri depolama sistemlerine verilen önem her geçen gün artmaktadır.

- Pazarlama ve Satış Stratejilerimiz: Sürekli gelişen teknoloji eşliğinde sosyal medya platformlarında reklam yapmak, rakip firmaların yaptığı reklamlar karşısında hangi firmanın daha iyi veri depolama sistemi ile müşteri memnuniyetini sağladığını karşılaştırmak.

- Hizmetlerimiz: Geliştirdiğimiz veri depolama sistemi ile (telefon, bilgisayar, tablet, vb.) günlük hayatta kullandığımız teknolojilerin depolama sıkıntısı olduğundan bu sorunu ortadan kaldırmayı istiyoruz. Aynı zamanda hizmetimiz profesyonel çalışanlarımızla birlikte gerçekleştirilip, kısa sürede geri dönüş sağlamayı amaçlar. Diğer firmalardan farklılığımız sürekli geliştirilen veri depolama sistemimizin hızlı, güvenilir ve kullanıcıların rahat kullanabileceği bir veri depolama sistemi olmasıdır.

Bütçe:

- Harcama: -- Donanım: 1.000.000\$
- Yazılım: 1.600.000\$
- İşçi Giderleri: 3.000.000\$
- Toplam: 5.600.000\$

Pozisyon	Zaman	Birim Zaman
4 Operasyonel Destek Elemanı	% 100	4
5 Veritabanı Yöneticisi	% 15	0,75
3 Sistem Yöneticisi	% 15	0,45
2 Ağ Yöneticisi	% 10	0,2
2 Bilgi Sistemleri Yöneticisi	% 10	0,2
1 Eğitmen	% 30	0,3

Toplam: 5,9

- Yıllık yazılım bakım ücretleri yazılım maliyetlerinin %10'si kadar.
- Her yıl bir çalışan için belirlenen çalışma saati 3000 saat.
- Saatlik ortalama işçi ücreti 84\$ olarak tahmin edildi.
- TARDAT şirketi yazılım karı %8 olarak tahmin edildi.
- Yatırımın geri dönüşü 7 yıl olarak tahmin edildi.

Yazılım bakım ücreti yazılım için yapılan yatırımın %10'si kadar.

$$(1.600.000\$ * 10) / 100 = 160.000\$$$

İşçilik gideri çalışan birim saatlere bakılarak 5,9 (4+0,75+0,45+0,2+0,2+0,2) kişi tam zamanlı çalıştığı düşünülüp kişi başı yıllık çalışma saati 3000 çalışma saati başına ücret 84\$ alınarak hesaplanmıştır.

$$5,9 * 3000 * 84\$ = 1.486.800\$$$

Şirketin iş zekasını seçmediği düşünülürse yıllık harcaması ayda 3000 saat ve saatlik ücret 84\$ alınarak hesaplanır.

$$3000 * 12 * 84 = 3.024.000\$$$

Bu bilgilere göre net kazançlar ve yatırımın geri dönüş değerleri ile ilgili hesaplamalar yapılmıştır. Net kazançlar her bir yıl için ayrı ayrı hesaplanırken, şirketin iş zekası çözümünü seçmediği durumda yapacağı yıllık harcamalardan (3.024.000\$), seçtiği durumdaki yıllık harcamalar (1.646.800\$) çıkarılmıştır. 0. Yıl için bu değer, (3.024.000\$ - 5.600.000\$ = -2.576.000\$) olarak belirlenmiştir. Geri dönüş oranı hesaplanırken ise yedi yıllık net kazanç değerleri toplanmış (7.064.400\$), baştaki iş zekası yatırımına (5.600.000\$) bölünmüştür.

İş Zekası Çözümünü Kullanan TARDAT Şirketinde Durum:

	Yıl0	Yıl1	Yıl2	Yıl3	Yıl4	Yıl5	Yıl6	Yıl7
Donanım	1.000.000\$							
Yazılım	1.600.000\$	160.000\$	160.000\$	160.000\$	160.000\$	160.000\$	160.000\$	160.000\$
İşçilik Gideri	3.000.000\$	1.486.800\$	1.486.800\$	1.486.800\$	1.486.800\$	1.486.800\$	1.486.800\$	1.486.800\$
Toplam	5.600.000\$	1.646.800\$	1.646.800\$	1.646.800\$	1.646.800\$	1.646.800\$	1.646.800\$	1.646.800\$

TARDAT Şirketinin İş Zekası Kullanmadığında Durumu

	Yıl0	Yıl1	Yıl2	Yıl3	Yıl4	Yıl5	Yıl6	Yıl7
İşçilik Giderleri	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$
Toplam	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$	3.024.000\$
Net Kazançlar	-2.576.000\$	1.377.200\$	1.377.200\$	1.377.200\$	1.377.200\$	1.377.200\$	1.377.200\$	1.377.200\$

$$\text{Net Kazançlar} = 7.064.400\$$$

$$\text{Yatırımın Geri Dönüşü} =$$

Net Kazançlar = 7.064.400\$

İş Zekası Yatırımı = 5.600.000\$

Yatırımın Geri Dönüşü = %126

Yönetim Raporlama Sistemi:

12/07/2021 GÜNÜ MARKALARA GÖRE SATIŞ LİSTESİ

Marka Adı	Brüt Satış Tutarı	İskonto Tutarı	İskonto Yüzde	İade Tutarı	İade Yüzde	Net Satış Tutarı
KAGAR	9800\$	1.764\$	%18	0	0	8.036\$
ÇİŞET	12.580\$	1.698.3\$	%13.5	0	0	10.881.7\$
ASTA	24.700\$	5.187\$	%21	0	0	19.513\$
SERVE	17.230\$	1.895.3\$	%11	0	0	15.334.7\$
POLY	15.215\$	2.586.5\$	%17	0	0	12.628.5\$
TOPLAM	79.525\$	13.131.1\$	%16.5	0	0	66.393.9\$

13/07/2021 GÜNÜ MARKALARA GÖRE SATIŞ LİSTESİ

Marka Adı	Brüt Satış Tutarı	İskonto Tutarı	İskonto Yüzde	İade Tutarı	İade Yüzde	Net Satış Tutarı
TASA	7580\$	909.6\$	%12	0	0	6.670.4\$
ÇÖMEZ	11.000\$	1.705\$	%15.5	0	0	9.295\$
SEKA	22.250\$	4.672.5\$	%21	0	0	17.577.5\$
YUTAR	18.900\$	1.890\$	%10	0	0	17.010\$
TATA	15.000\$	1.950\$	%13	0	0	13.050\$

GİGA	32.000\$	9.600\$	%30	0	0	22.400\$
FİVA	37.000\$	6.660	%18	0	0	30.340
TOPLAM	143.730\$	27.387.1\$	%19	0	0	116.342.9\$

14/07/2021 GÜNÜ MARKALARA GÖRE SATIŞ LİSTESİ

Marka Adı	Brüt Satış Tutarı	İskonto Tutarı	İskonto Yüzde	İade Tutarı	İade Yüzde	Net Satış Tutarı
TETA	17.000\$	1.870\$	%11	0	0	15.130\$
BETAR	20.100\$	2.110.5\$	%10.5	0	0	17.989.5\$
PERA	14.870\$	2.527.9\$	%17	0	0	12.342.1\$
DASE	32.000\$	4.480\$	%14	0	0	27.520\$
MİDORİ	25.890\$	6.990.3\$	%27	0	0	18.899.7\$
ZETS	39.000\$	8.190\$	%21	0	0	30.810\$
TOPLAM	148.860\$	26.168.7\$	%17.5	0	0	122.691.3\$

15/07/2021 GÜNÜ MARKALARA GÖRE SATIŞ LİSTESİ

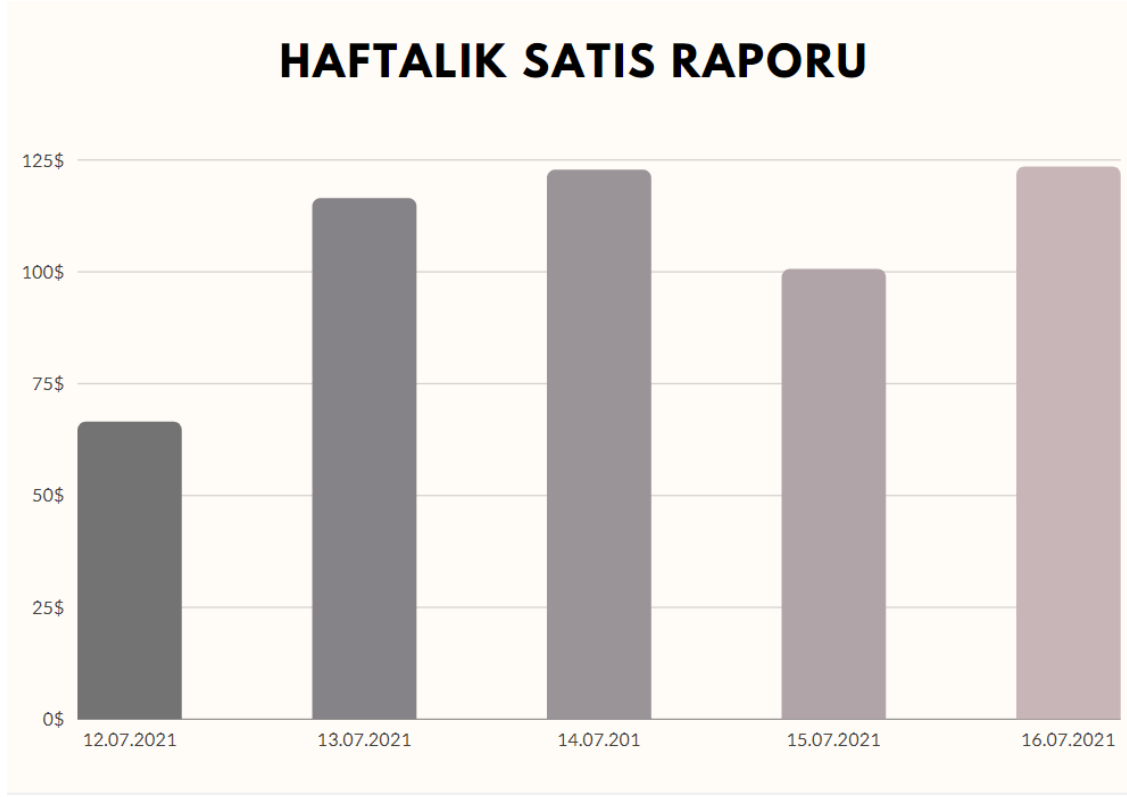
Marka Adı	Brüt Satış Tutarı	İskonto Tutarı	İskonto Yüzde	İade Tutarı	İade Yüzde	Net Satış Tutarı
KAGE	12.000\$	960\$	%8	0	0	11.040\$
TEMPE	16.300\$	3.504.5\$	%21.5	0	0	12.795.5\$
ESTE	29.700\$	3.861\$	%13	0	0	25.839\$

RİMU	22.850\$	4.113\$	% 18	0	0	18.737\$
SHAOL	42.000\$	9.870\$	%23.5	0	0	32.130\$
TOPLAM	122.850\$	22.308,5\$	% 18	0	0	100.541.5\$

16/07/2021 GÜNÜ MARKALARA GÖRE SATIŞ LİSTESİ

Marka Adı	Brüt Satış Tutarı	İskonto Tutarı	İskonto Yüzde	İade Tutarı	İade Yüzde	Net Satış Tutarı
TUKA	17.000\$	2.550\$	% 15	0	0	14.450\$
TODO	24.560\$	2.701,6\$	% 11	0	0	21.858,4\$
BODA	37.500\$	12.000\$	%32	0	0	25.500\$
LAKA	43.000\$	9.890\$	%23	0	0	33.110\$
ÇÖZE	18.500\$	1.480\$	%8	0	0	17.020\$
VİZO	14.000\$	2.520\$	% 18	0	0	11.480\$
TOPLAM	154.560\$	31.141,6\$	%20	0	0	123.418,4\$

HAFTALIK SATIŞ RAPORU

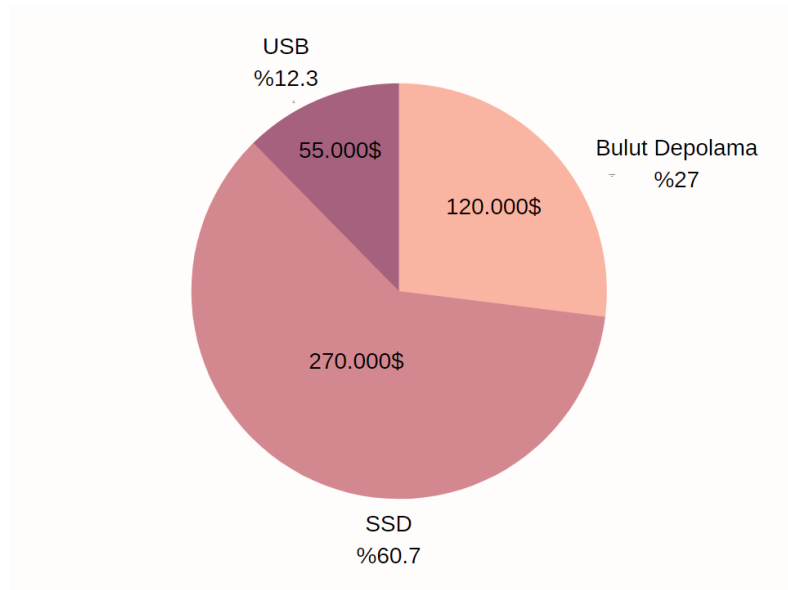


Haftalık Gider Raporu

-Bulut Depolama = 120.000\$

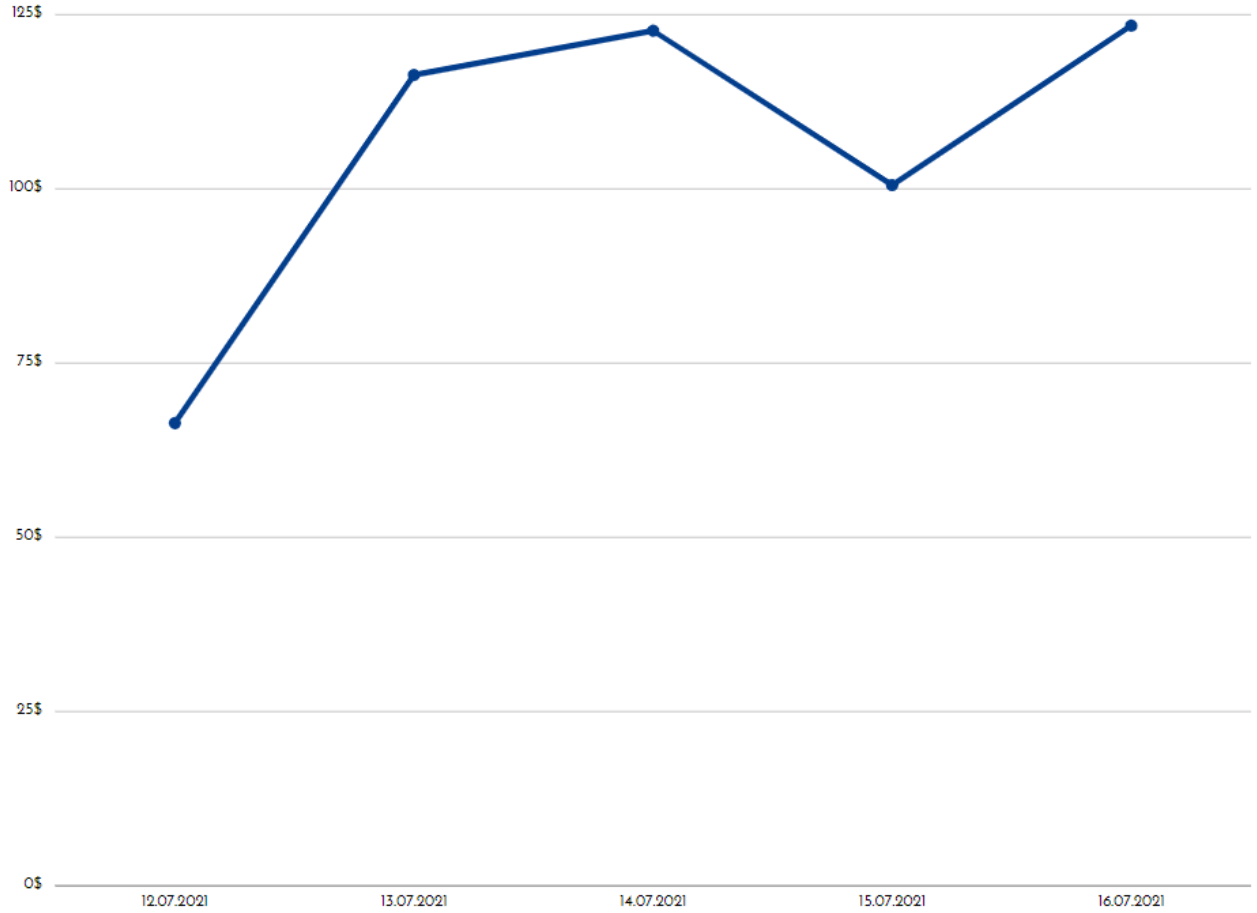
-SSD = 270.000\$

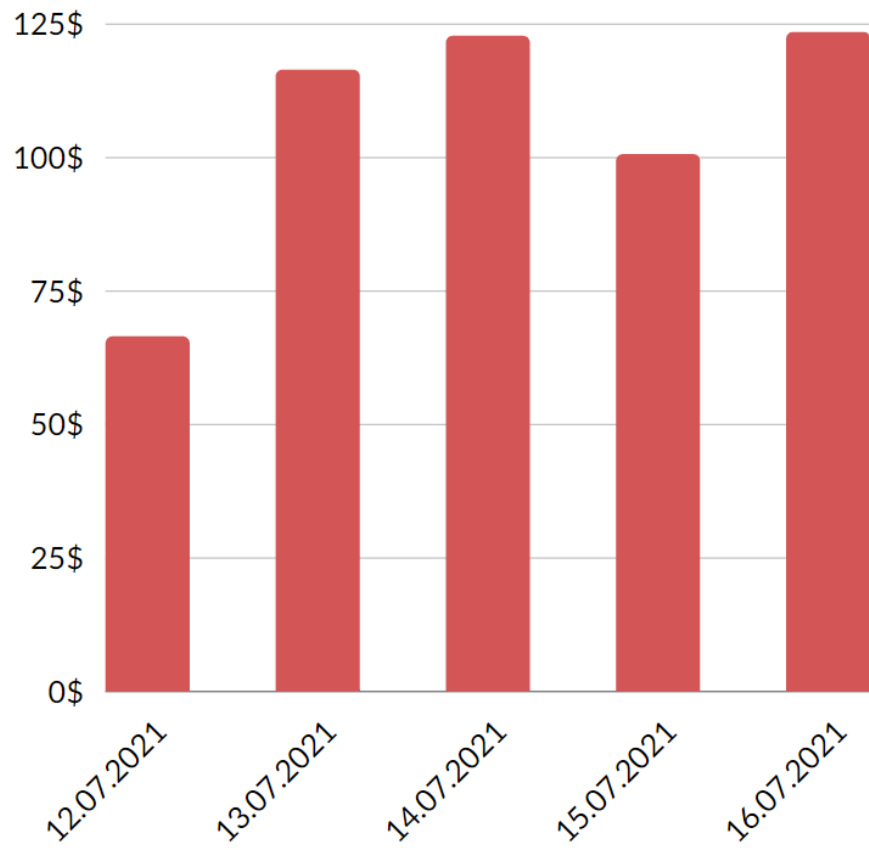
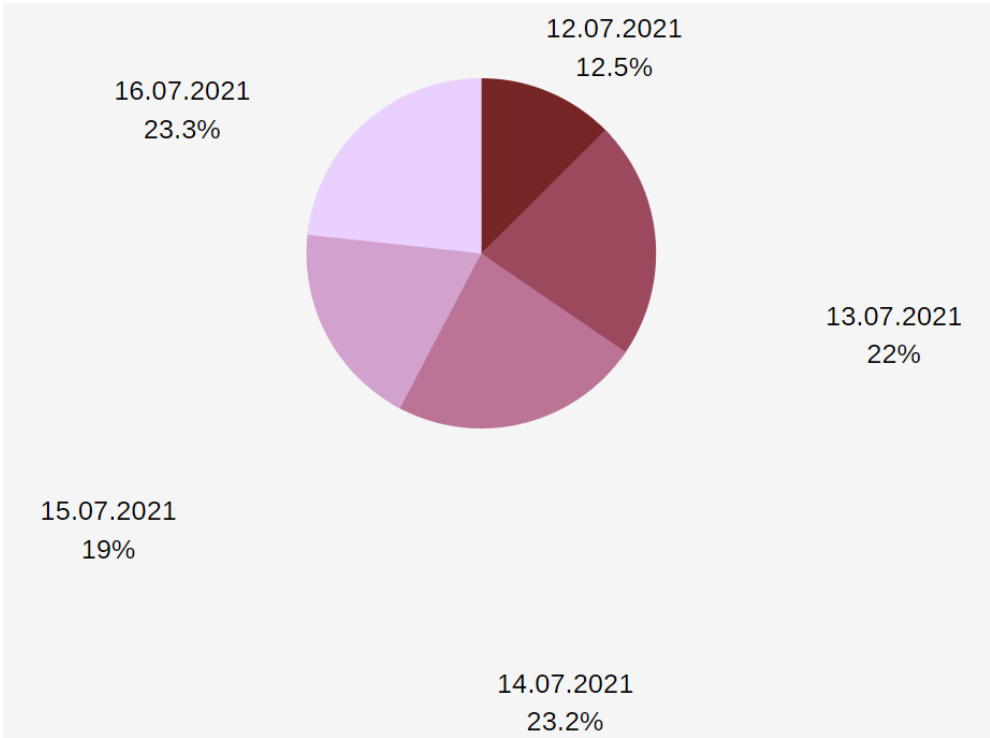
-USB = 55.000\$

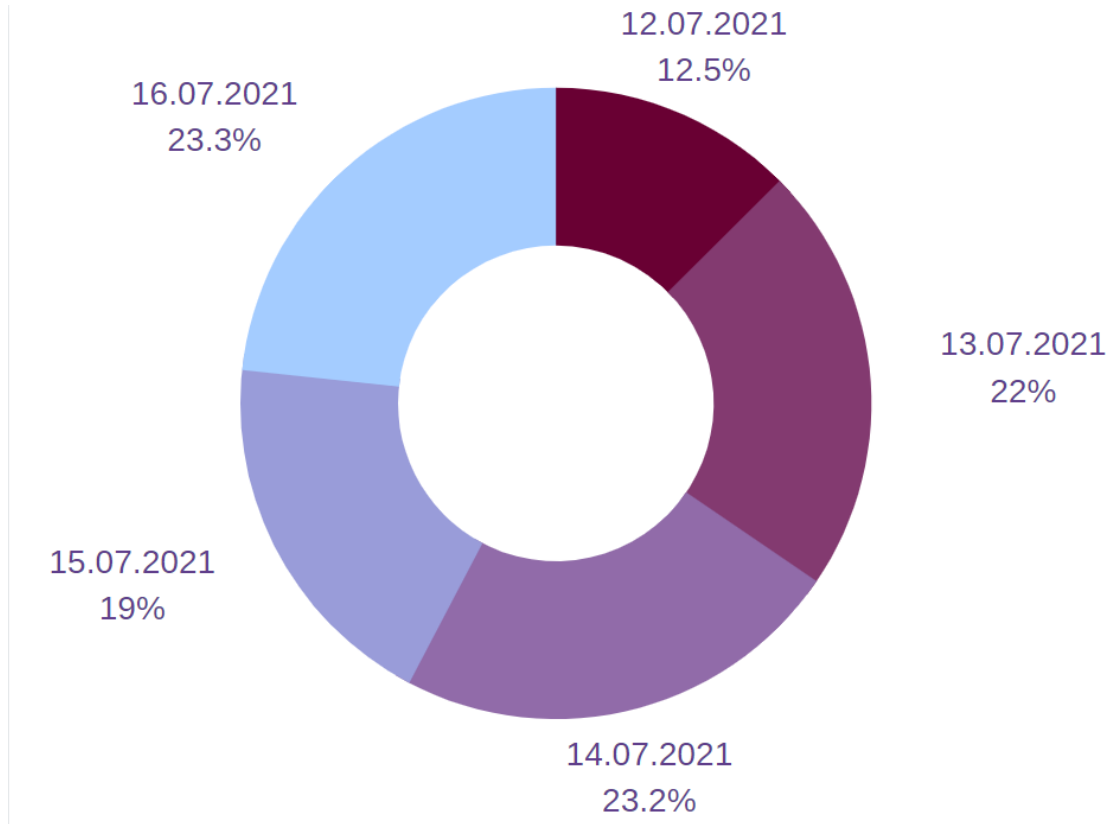


Üst Yönetim Dashboard Ekranları:

- Dashboard günlük, haftalık, aylık ve yıllık verileri görmemizi ve analiz etmemizi sağlar.
- Dashboard sayesinde dağınık halde duran verileri analiz edip kendi ihtiyacımıza göre özelleştiririz.
- Dashboard yaparken verilerin gösterimi için doğru grafik seçilmeli ve veriler açık, net şekilde gösterilmelidir.
- Dashboardlar üst yönetime (Müdür, CEO, Müdür Yardımcısı, vb.) gösterilmek için yapılır. Genel amacı üst yönetime günlük, haftalık, aylık ve yıllık verileri en doğru şekilde verip hızlı bir şekilde görmesini ve hızlı karar vermesini kapsar.

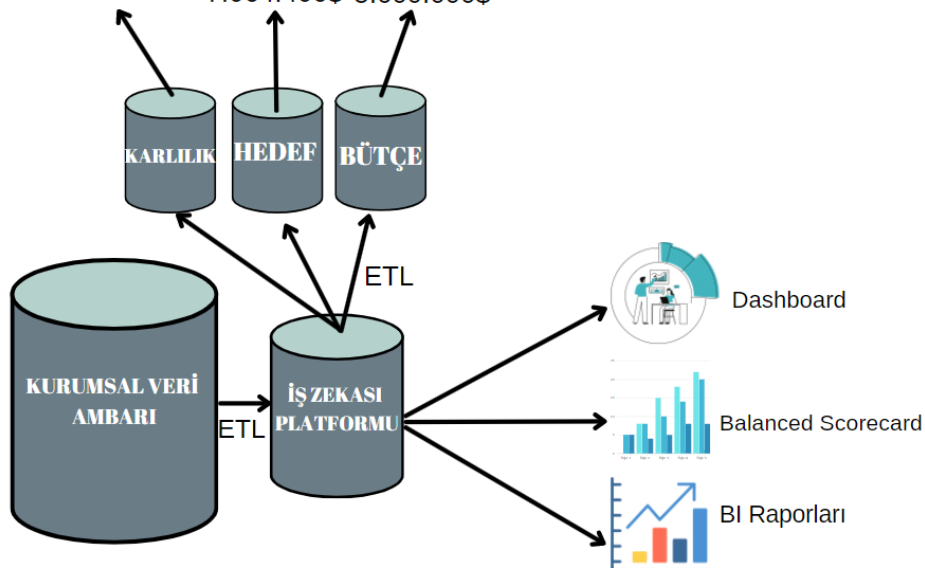






4- İş zekası altyapısını çiziniz... (Mevcut durum ile önerilen durum donanım ve yazılım altyapıları ile birlikte).

%8 olarak tahmin edildi.
Gerçekleşen karlılık oranı %126 7.064.400\$ 5.600.000\$



Mevcut Durum:

-Donanım: 1.000.000\$

--Sunucu 650.000\$

--Veri Merkezi 350.000\$

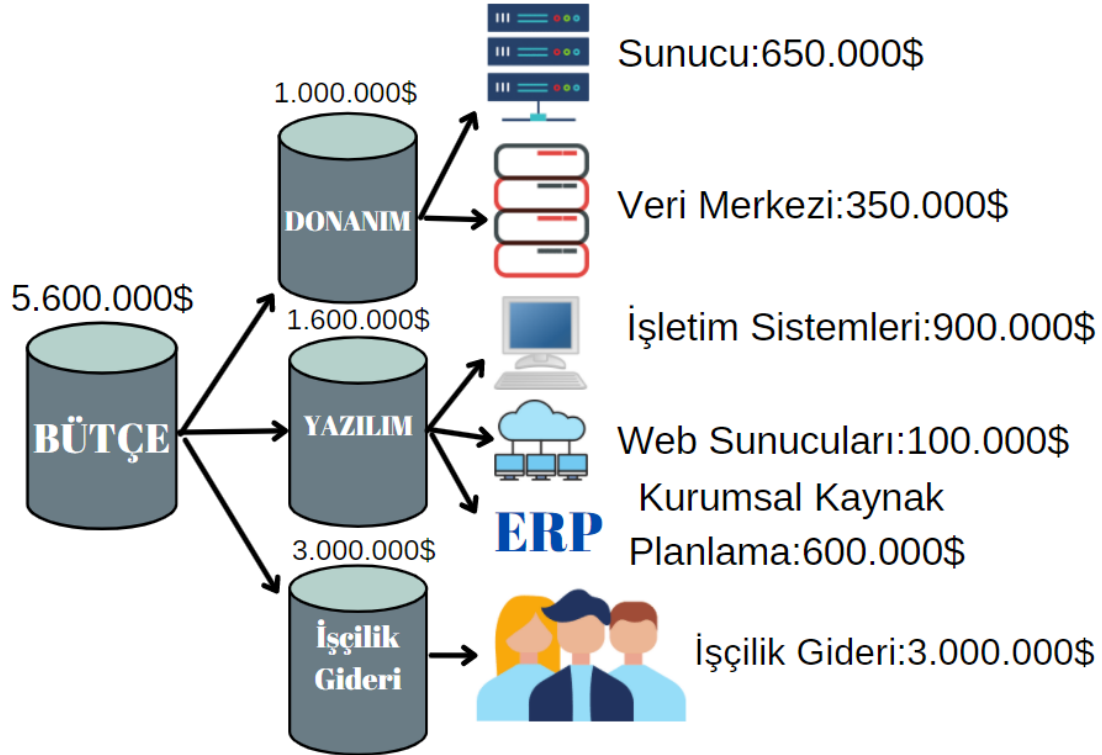
-Yazılım: 1.600.000\$

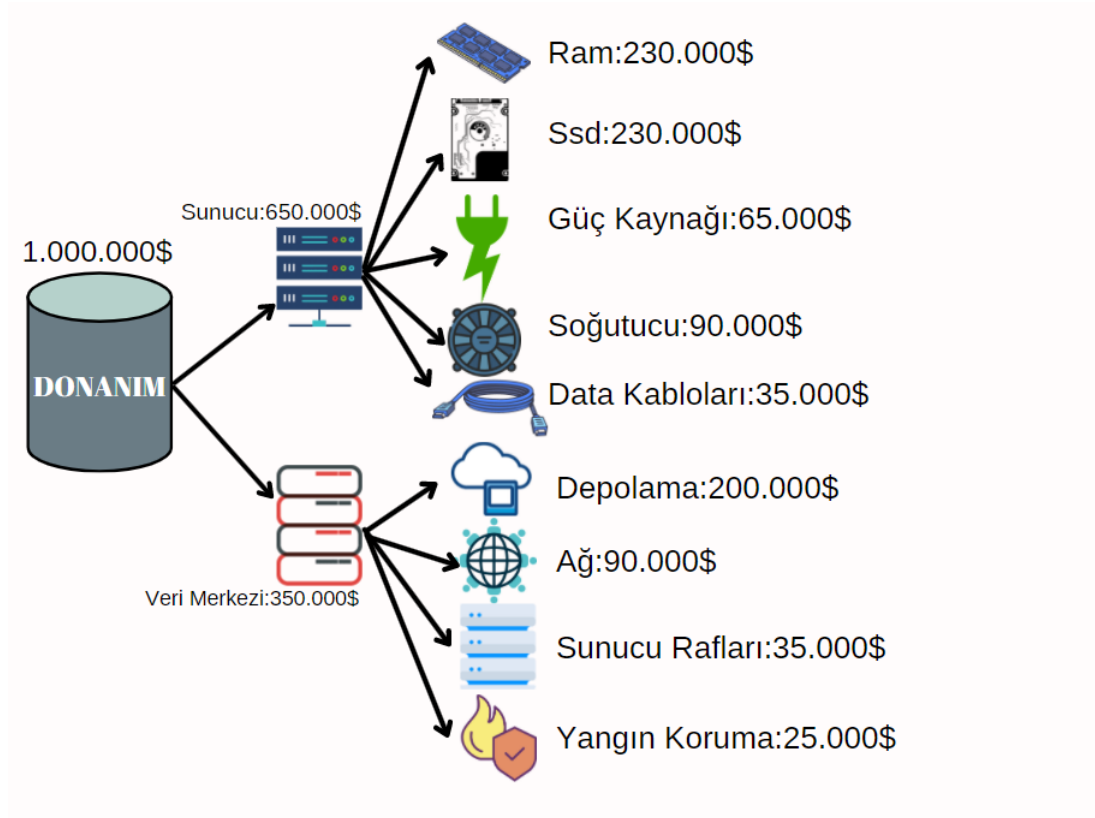
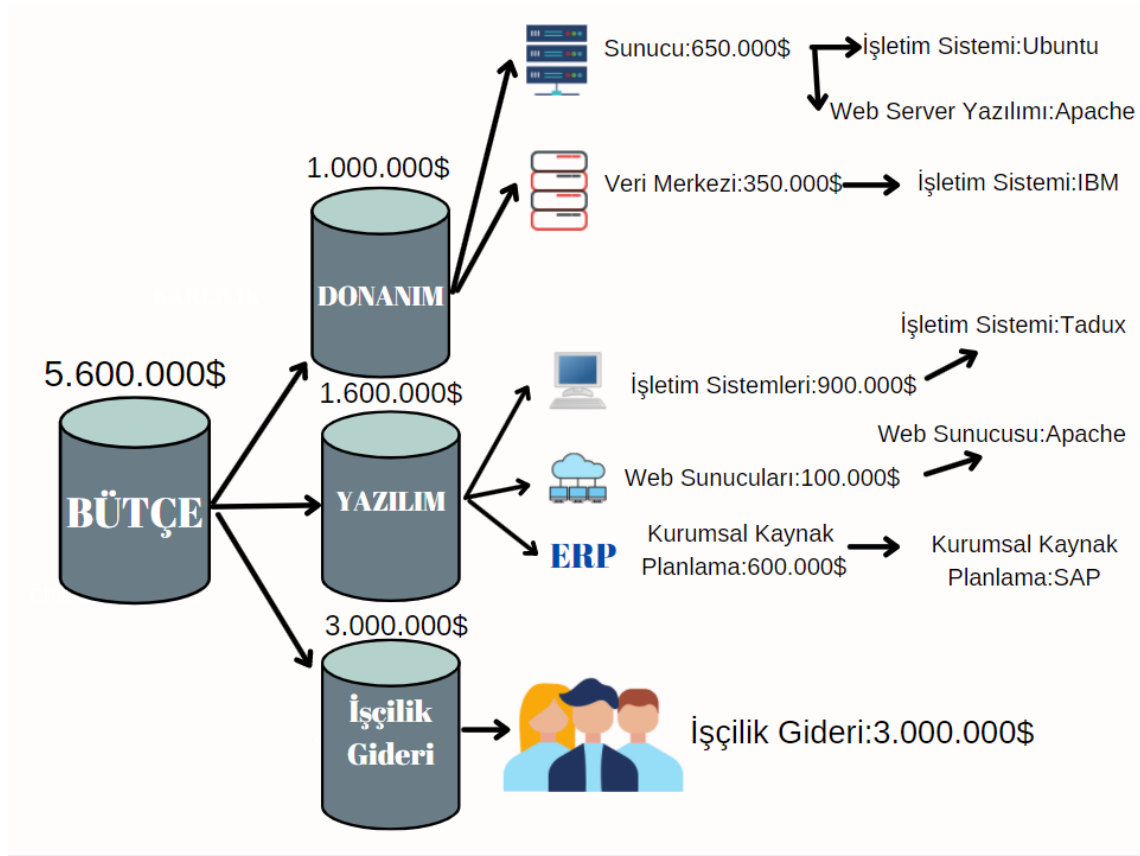
--İşletim Sistemleri 900.000\$

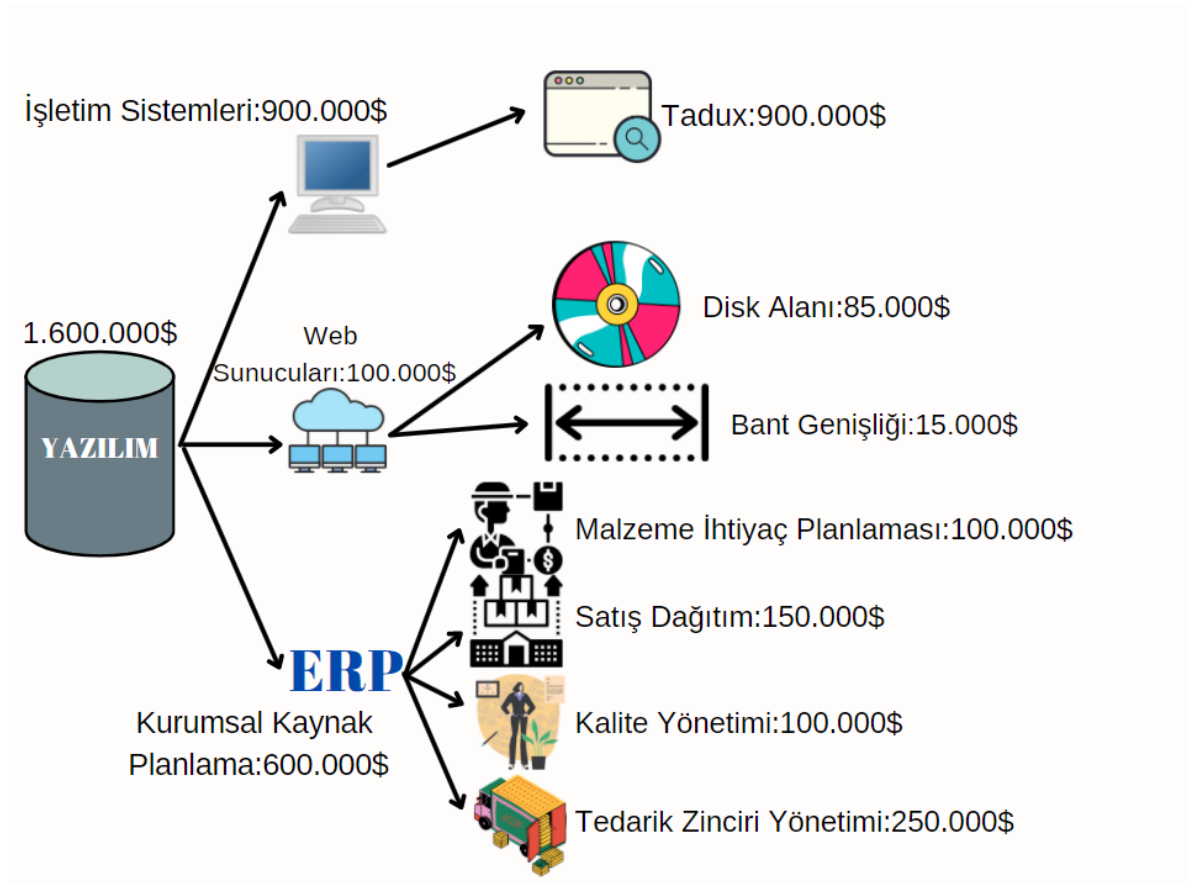
--Web Sunucuları 100.000\$

--Kurumsal Kaynak Planlama 600.000\$

-İşçilik Gideri: 3.000.000\$

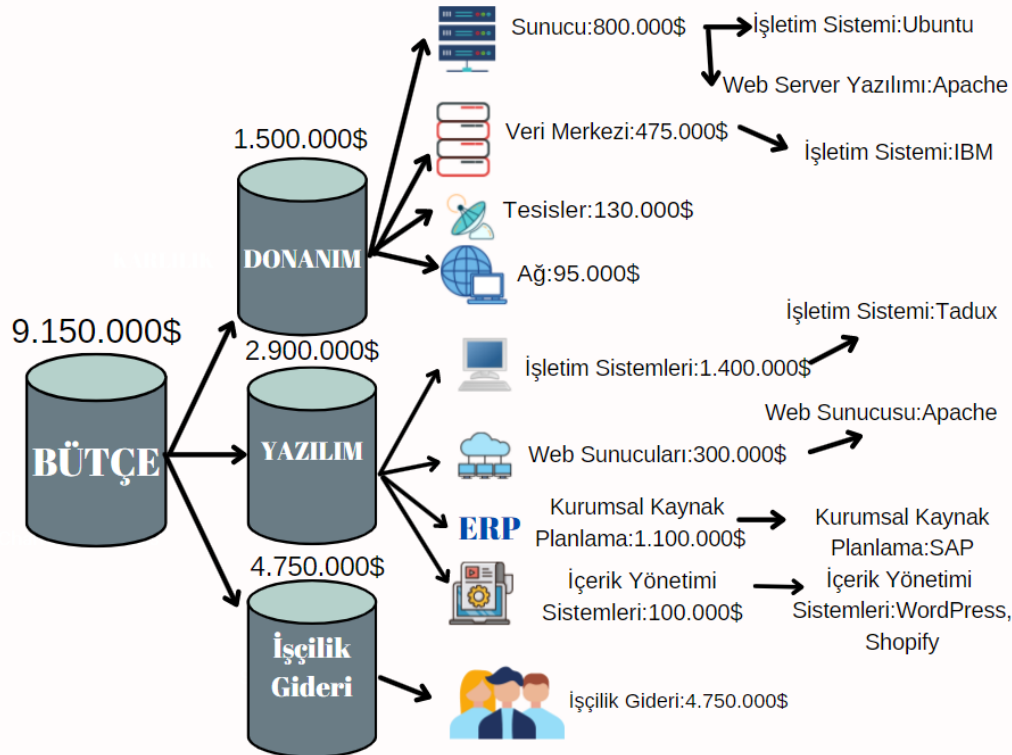
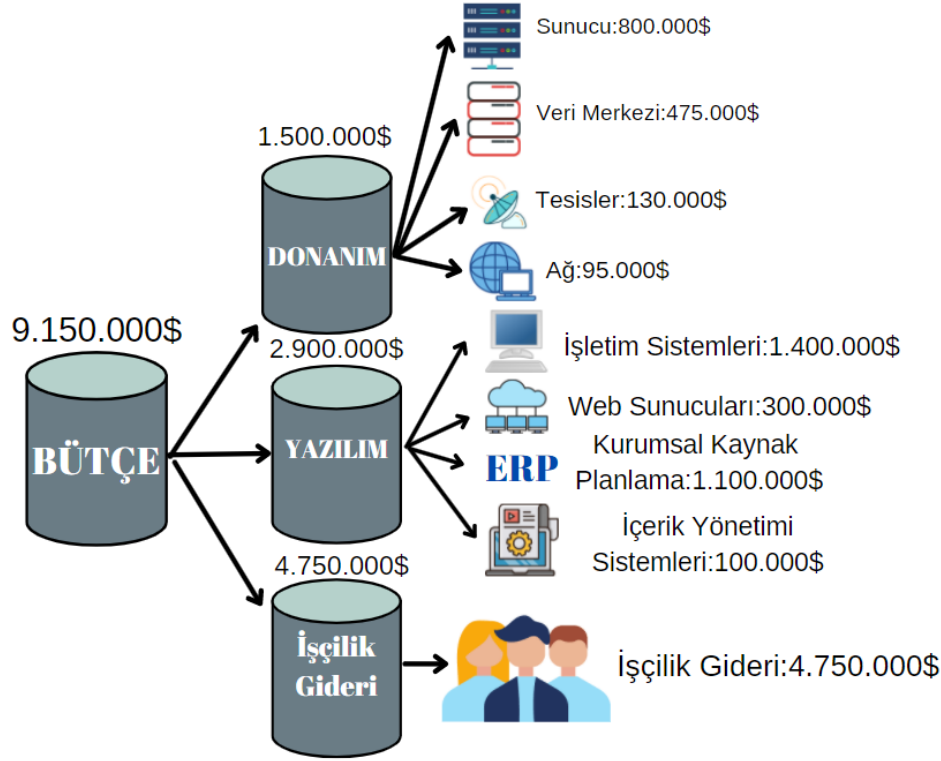


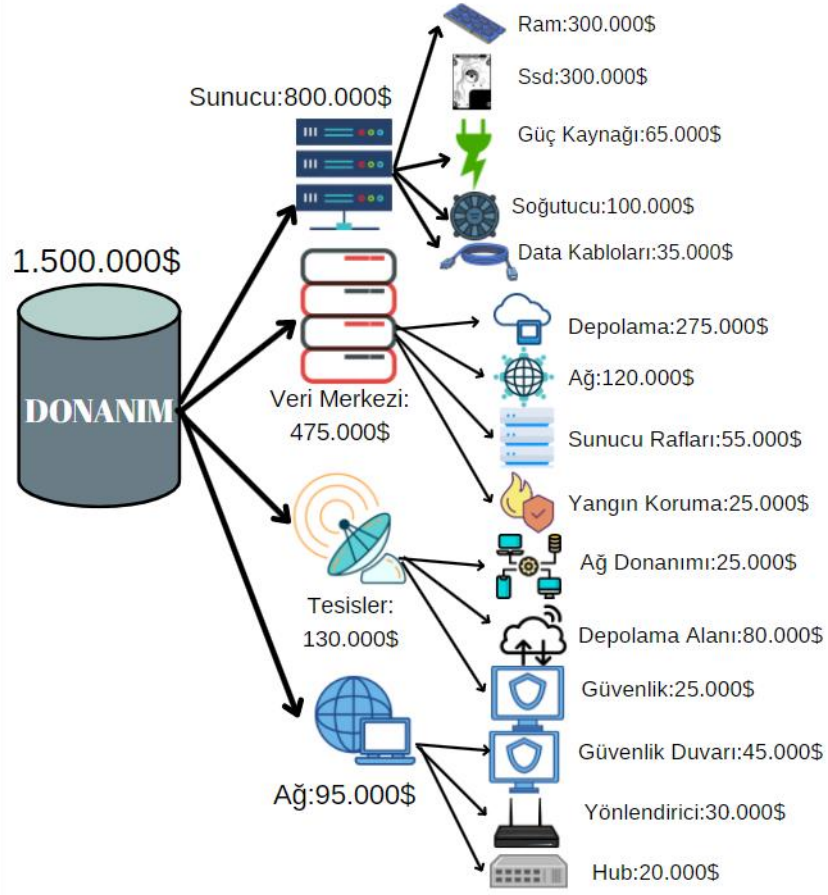


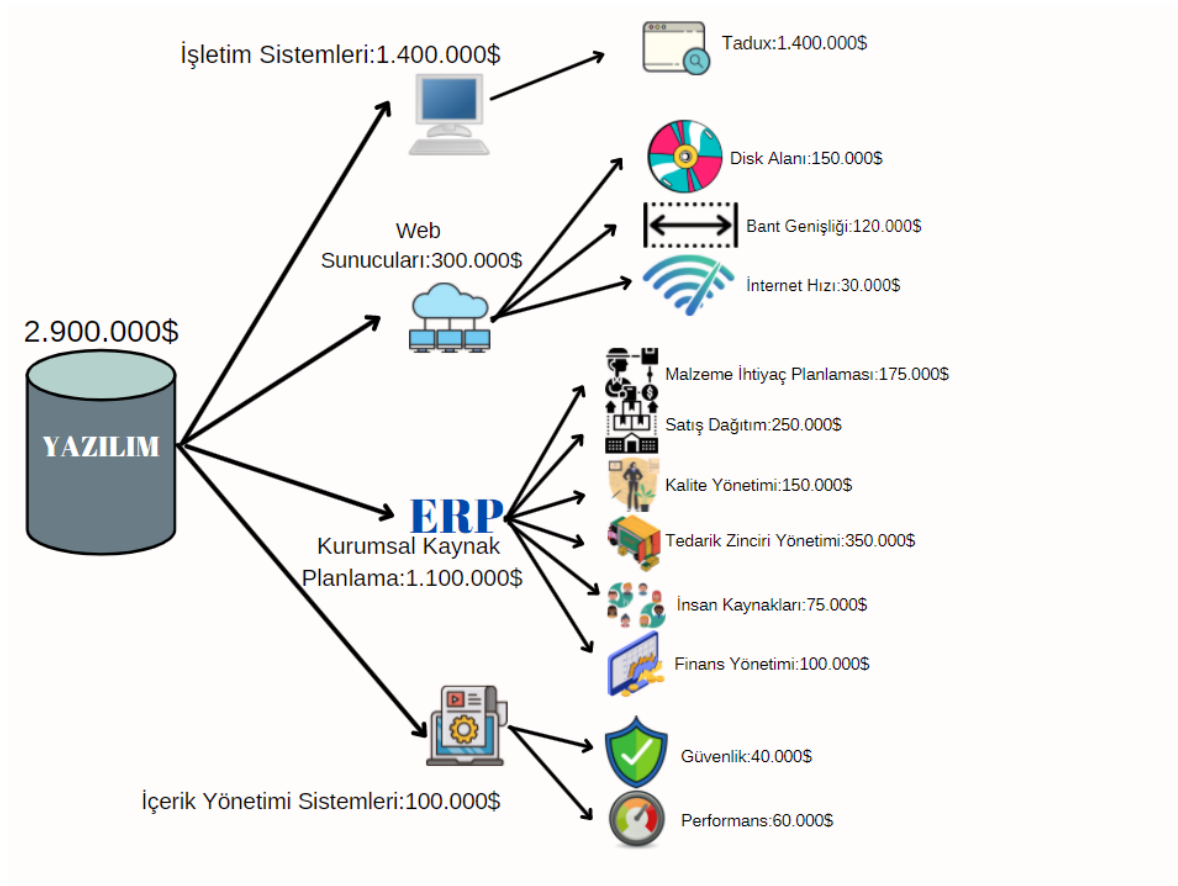


Önerilen Durum:

- Donanım: 1.500.000\$
- Sunucu 800.000\$
- Veri Merkezi 475.000\$
- Tesisler 130.000\$
- Ağ 95.000\$
- Yazılım: 2.900.000\$
- İşletim Sistemleri 1.400.000\$
- Web Sunucuları 300.000\$
- Kurumsal Kaynak Planlama 1.100.000\$
- İçerik Yönetimi Sistemleri 100.000\$
- İşçilik Giderleri: 4.750.000\$







5- Projenin çıktıları ve getirileri nelerdir? Tablolar halinde İfade Ediniz.

Projenin Çıktıları ve Getirileri

- ✓ Karlılık hesaplamaları
- ✓ Hacimsel hedefler
- ✓ Adetsel hedefler
- ✓ Gelir hedefleri
- ✓ Dinamik hedefleme

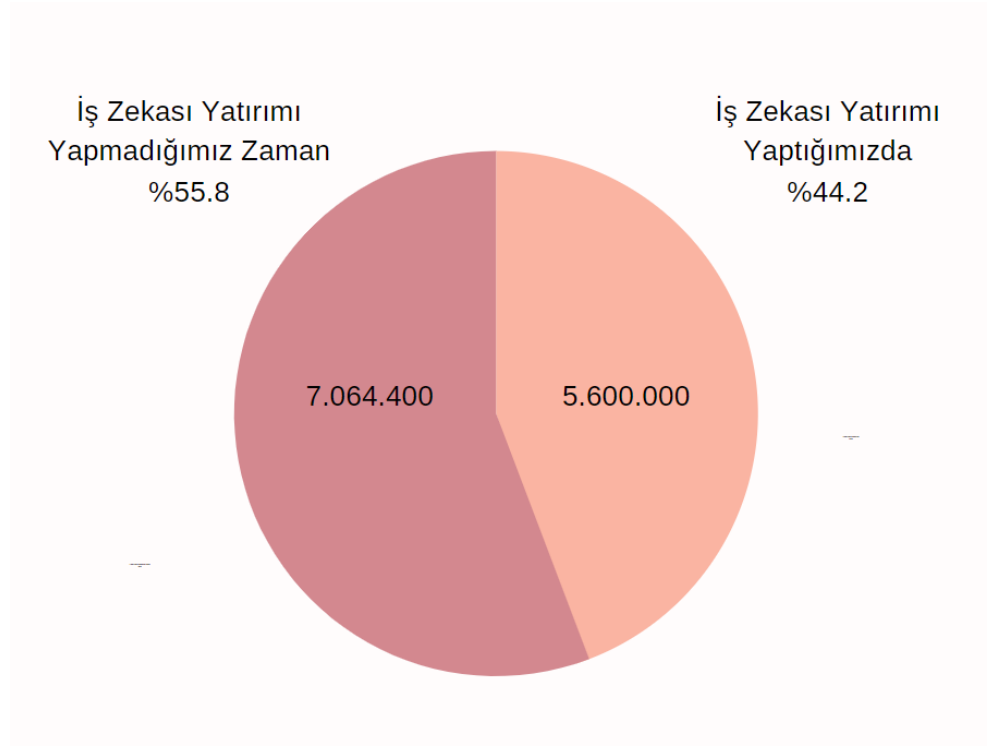


Karlılık Hesaplamaları

-İş Zekası Yatırımı Yaptığımızda = 5.600.000\$

-İş Zekası Yatırımı Yapmadığımız Zaman = 7.064.400\$

-İş Zekası Yatırımı Yaptığımızda Kar Oranı = %126



-İşletmeye Ait Haftalık Satış Raporu

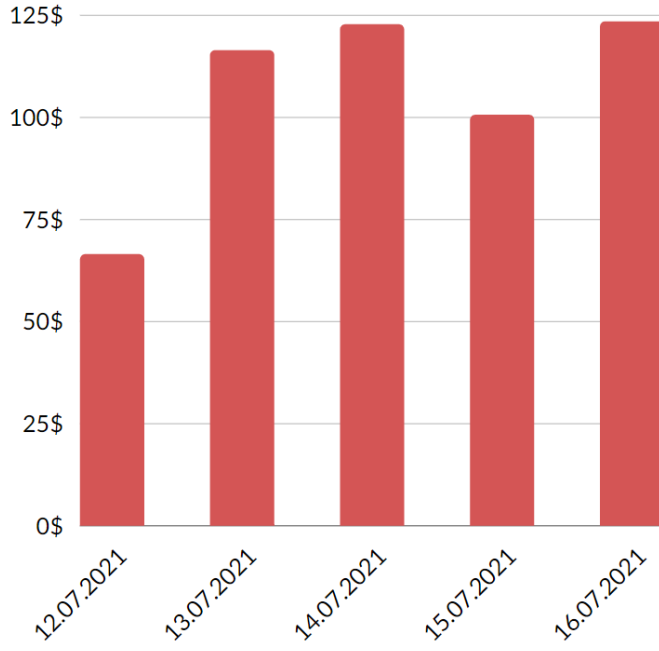
--12.07.2021 = 66.393.9\$

--13.07.2021 = 116.342.9\$

--14.07.2021 = 122.691.3\$

--15.07.2021 = 100.541.5\$

--16.07.2021 = 123.418,4\$

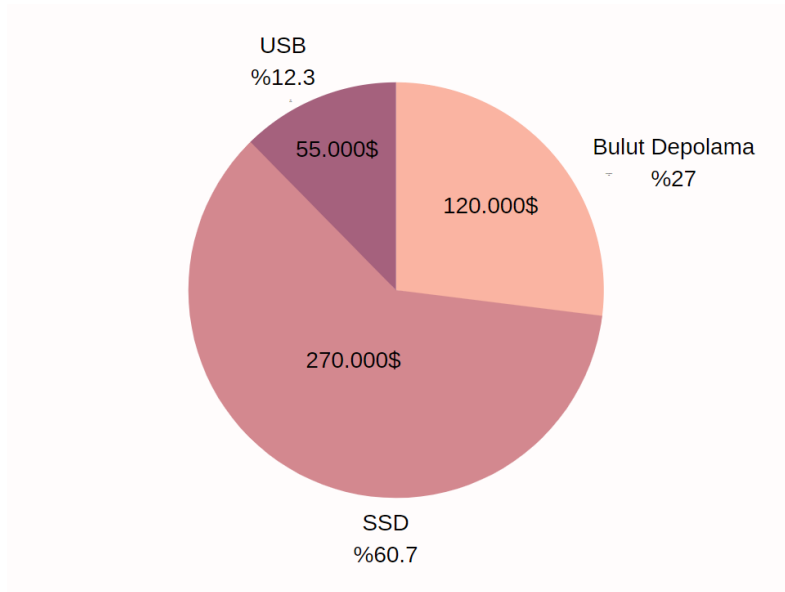


İşletmeye Ait Haftalık Gider Raporu

-Bulut Depolama = 120.000\$

-SSD = 270.000\$

-USB = 55.000\$



-Haftalık Toplam Kar = 529.388\$ - 445.000\$ = 84.388\$ (Karlılık oranı haftadan haftaya değişiklik göstermektedir. Bu haftadaki kar oranı diğer kar oranlarına göre biraz düşüktür ve pandemiye göre değişiklik gösterir.)

Hacimsel Hedefler

- Haftalık toplam kar oranını %12 arttırmak.
- Gider oranlarını daha az maliyete çekmek.
- İşletmeyi %9 oranında büyütmek.

Adetsel Hedefler

- 270.000\$ SSD satışı 2.700 tane 100\$ dan satıldı. Bu adet oranını 2 katına 5.400 adete çıkarmak. 5.400 adet 100\$ 540.000\$.
- 55.000\$ USB satışı 1.375 adet 40\$ dan satıldı. Bu adet oranını 2 katına 2750 adete çıkarmak. 2750 adet 40\$ 110.000\$.
- 120.000\$ Bulut Depolama geliştirme oranını iki katına çıkararak 240.000\$ fiyatına ulaşmak.

Gelir Hedefleri

- 12.07.2021 – 16.07.2021 tarihleri arasında 1.haftada elde edilen toplam kar 529.388\$. Haftadan haftaya değişkenlik göstereceği bu kar oranından yola çıkarsak gelir hedefi $(529.388\$ * 12) / 100 = 63.526.26\$$ arttırıp gelir hedefini $529.388\$ + 63.526.26\$ = 592.914.26\$$ yapmak.
- SSD üretilirken alınan donanım ürünlerini daha uygun bir fiyatta alabilmek.
- USB üretilirken alınan donanım ürünlerini daha uygun bir fiyatta alabilmek.
- Bulut Depolamayı geliştirirken yazılım maliyetlerini düşürüp kalite oranını arttırmak.

Dinamik Hedefleme

- Dinamik hedefleme kullanıcı bilgileri, alınan satılan mallar, satış adeti, kullanıcıların en çok aldığı mal, bunları kullanıcının ve şirketin ihtiyacına göre düzenlemek. Dinamik hedeflemede gelen anı bir değişimde bütün bilgiler güncellenip tekrardan kullanıcı ve şirket ihtiyacına göre düzeltilip ulaşılması gereken yerlere gönderilir.
- Şirketin dinamik hedeflemesi ise geçmiş yılların ve şimdiki zamanda yaptığı bütün şeylerin (alınan satılan mallar, çalışan kişiler, ücretler, satış adetleri, şirket karları vb.) içeriğinin düzenlenip üst yönetime sunulması.

6- İşletmenin iş modelini oluşturunuz.

Temel Ortaklar	Temel Etkinlikler	Değer Önerisi	Müşteri İlişkileri	Müşteri Segmentleri
<p>1.)Temel Ortaklarımız Kimdir?</p> <p>-Adh Power %8 (Tedarikçi)</p> <p>-Insight Bnc %7 (Tedarikçi)</p> <p>-Logic Slp %5 (Müşteri)</p> <p>-Spur Bedic %17 (Hissedar)</p> <p>-Sercan Çalışır %33 (Şirket Sahibi)</p> <p>-Eve Gase %30 (Şirket Sahibi)</p> <p>2.)Temel Tedarikçilerimiz Kimlerdir?</p> <p>--Adh Power %8 (Tedarikçi)</p> <p>-Insight Bnc %7 (Tedarikçi)</p> <p>3.)Ortaklarımızda n Hangi Temel Girdileri Alıyoruz?</p> <p>-SSD</p> <p>-USB</p> <p>4.)Optimizasyon ve Maliyet</p> <p>-1 Haftalık kar 529.388\$</p> <p>-1 Haftalık gider 445.000\$</p> <p>-1 Haftalık net kar 84.388\$</p> <p>5.)Risk ve Belirsizliğin Azaltılması</p> <p>-Sürekli geliştirdiğimiz teknolojiler sayesinde risk ve</p>	<p>1.)Değer Önerimiz Hangi Temel Etkinliğimiz Nedeniyle Oluşuyor?</p> <p>-Değer önerimiz çalışanlarımızla sürekli beraber eğlenip gelişerek bu öğrendiklerimizi ürünlerimize uyguladığımız zaman önerimiz oluşuyor.</p> <p>2.)Müşteri İlişkilerimizden mi?</p> <p>-Evet çalışanlarımızla eğlenip sürekli öğrenebildiğimizi zaman kendimizi müşterimize karşı daha rahat hissediyoruz ve çalışanlarımızla eğlenebildiğimiz i gördükleri zaman müşterilerimizin içi daha rahat oluyor.</p> <p>3.)Gelir Akışından mı?</p> <p>-Elbette gelir akışında bunda önemli bir faktör oynuyor.</p> <p>4.)Sorun çözme Aşaması?</p> <p>-Sorun çözme</p>	<p>1.)Müşteriye Aktardığımız Değer Nedir?</p> <p>-Müşterilere aktardığımız değer telefonda veya herhangi bir teknolojik alette sıkıntı çıkaran depolama sıkıntısını ucuz fiyatlarla ortadan kaldırmak.</p> <p>2.)Müşterinin hangi sorununu çözmesine yardımcı oluyoruz?</p> <p>-Müşterinin depolama sıkıntısını ortadan kaldırmasına yardımcı oluyoruz.</p> <p>3.)Her Müşteri Segmentine Hangi Ürün ve Hizmet Paketini Sunuyoruz?</p> <p>-Seçilen ürünlerimiz müşteriden müşteriye değişiyor az miktarda depolamaya ihtiyacı varsa USB, orta miktarda</p>	<p>1.)Müşteri Segmentleri Bizden Ne Türü Bir İlişki Kurmayı Ve Sürdürmeyi Bekliyor?</p> <p>-Yaş</p> <p>-Coğrafi Bölümleme</p> <p>-Meslek</p> <p>-En Çok Satın Alanlar</p> <p>-Müşterilerimiz bizden kişiye özel yardım ve otomatik hizmet seçenekleri ile bir ilişki kurmayı tercih ediyorlar. Bizde bu tercihleri elimizden geldiği kadar titizlikle yapıp bu ilişkiyi sürdürmeyi hedefliyoruz.</p> <p>2.)İş Modelimizin Geri Kalan Kısmı İle Ne Kadar Uyumlu?</p> <p>-İş modelimiz geri kalan kısımla oldukça uyumludur.</p>	<p>1.)Kimin İçin Değer Yaratıyoruz?</p> <p>-Müşterilerimiz için değer yaratıyoruz</p> <p>2.)En Önemli Müşterilerimiz Kimlerdir?</p> <p>-En önemli müşterilerimiz işletmeler ve gençlerimizdir.</p> <p>-Genellikle büyük pazarlar içerisinde olan işletmeler.</p>

belirsizliği ortadan kaldırmayı planlıyoruz.	aşamasına çok önem veriyoruz. Aldığımız bir geri dönüşte onu titizlikle halletmeye özen gösteriyoruz.	depolamaya ihtiyacı varsa SSD, yüksek miktarda depolamaya ihtiyacı varsa Bulut Depolama 4.)Özellikler -Sürekli gelişme -Yüksek performans -Göze hoş gelen tasarım -Uygun fiyat sağlamaya çalışıyoruz -Ulaşılabilirlik anlaştığımız firmalar ile aldığınız ürünü hızlı bir şekilde teslim etmeye çalışıyoruz. -Herkes tarafından kullanılabilir.		
	Temel Kaynaklar 1.)Değer Önerimiz Hangi Kaynakların Kullanımını Gerektiriyor? -İnsan -Marka ismi -Aldığımız patentler 2.)Dağıtım Kanallarımız mı? Müşteri İlişkilerimiz mi? Gelir Akışımız mı?		Kanallar 1.)Müşteri Segmentlerimiz Kendilerine Hangi Kanallar İle Ulaşılmasını İstiyor? -Müşterimizin ürününün kısa sürede ulaştırılması ve hizmetlerimiz ile. 2.)Onlara Şimdi Nasıl Ulaşıyoruz? -1. Cevaptakine	

	-Her birinin kendi alanında önemi vardır.		ek satış sonrası hizmetlerimiz ile. 3.)En İyi Çalışanlar Hangileri? -1. ve 2. Soruda bahsettiğimiz kanallar iyi çalışıyor. 4.)En Ekonomik Olanlar Hangileri? -Satış sonrası ve öncesi hizmet. 5.)Kanallarımız, müşteri talepleri ile ne kadar uyumlu? -Kanallarımız hızlı bir geri dönüş sağladığı için müşteri talepleri ile uyumludur.	
Maliyet Yapısı 1.)İş Modelimizin En Önemli Maliyet Noktaları Nelerdir? -Değişken maliyetlerdir. 2.)Temel Kaynaklarımızda n En Pahalı Olanı Hangisidir? -SSD 3.)İşiniz Ağırlıklı Olarak Maliyet Yada Değer Yoğunudur? -Maliyet Yoğunludur.			Gelir Akışı 1.)Müşterilerimiz Gerçekte Hangi Değerler İçin Para Ödemeyi Kabulleniyor? -Kullanım hakkı için para ödemeyi kabulleniyor. 2.)Halen Ne İçin Ödeme Yapıyorlar? -Kullanım hakkı ve üyelik aidatı. 3.)Nasıl Ödemeyi Tercih Ederler? -Vadeli, kredi ve peşin	

			4.)Toplam Gelirde Ödeme Şekillerinin Payları Nasıl Dağıtılıyor? -Gelirin getirdiği para miktarı ve kâra	
--	--	--	--	--

7-İşletmenin stratejik yönetimi nasıl olmalıdır? Bu doğrultuda işletmenin kurumsal karnesini (Balanced Scorecard) oluşturunuz.

Müşteri	
1.)Vizyonumuzu Gerçekleştirmek İçin Hissedarlarımıza Nasıl Görünmeliyiz? - Güvenilir ve kaliteli veri depolama sistemi tasarlayarak hissedarlarımızı memnun edebiliriz. Hissedarlarımıza sürekli geliştirdiğimiz teknolojilerimiz sayesinde sürekli gelişebileceğimizi göstererek onları buna memnun etmeliyiz.	Amaçlar:Teknolojiyi takip edip sürekli gelişmek. Hedefler:Güvenilir ve kaliteli olup sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurup gelişmek ve müşteri memnuniyeti sağlamak. Faaliyetler:Geliştirdiğimiz teknoloji.
Finansal	
1.)Finansal Başarı İçin Hissedarlarımıza Nasıl Görünmeliyiz? - Hissedarlarımıza sürekli geliştirdiğimiz teknolojilerimiz sayesinde sürekli gelişebileceğimizi ve daha fazla kâr edebileceğimizi göstererek onları buna memnun etmeliyiz.	Amaçlar:Teknolojiyi takip edip sürekli gelişmek ve kâr sağlamak. Hedefler:Güvenilir ve kaliteli olup sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurup gelişmek ve müşteri memnuniyeti sağlamak ve maliyeti oranlarını düşürüp kâra geçmek. Faaliyetler:Geliştirdiğimiz teknolojiler.
İş Süreçleri	
1.)Müşteri ve Hissedarlarımızı Memnun Etmek İçin Süreçlerimizi Nasıl Düzenlemeliyiz? -Müşteriye uygun bir şekilde. Aslında pek de düzenlememize gerek yok çünkü hem müşterilerimiz hem de hissedarlarımız süreçlerimizden memnunar.	Amaçlar:İş Süreçlerini daha etkin bir şekilde kullanmak Hedefler:Hissedar ve özellikle müşterilerimizi memnun etmek. Faaliyetler:Sürekli geliştirdiğimiz iş süreçlerimiz.
Öğrenme Ve Gelişim	
1.)Vizyonumuza Ulaşmak İçin Değişim Ve Gelişim Yeteneklerimizi Ne Şekilde Korumalıyız? -Şirketimizi ve özellikle çalışanlarımızın sürekli gelişen teknolojiye karşı ayak uydurmak için sürekli birbirimizi eğiterek.	Amaçlar:Değişen teknolojiye karşı sürekli gelişmek. Hedefler:Gelişen teknolojiye ayak uydurmak. Faaliyetler:Sürekli bir şekilde çalışanlarla birlikte kendimizi geliştirip eğitmemiz.

8-Önerilen Projenin Mevcut İş Platformu İle Farklılaşan Noktalarını Hem Bütçe Hem de Stratejik Yönetim Anlayışı İle İrdeleyiniz.

-Mevcut iş platformu ile farklılaşan noktalarımız bütçelerde, pazar analizi ve hizmetlerde değişiklik oldu. Pazar analizlerini daha sık arttırmak zorunda kaldık çünkü pandemi etki etti. Pandemi dolayısı ile bütçelerdede değişikliğe gitmemiz gerekti. Hizmetlerimizde her zamanki gibi daha da geliştirdik. Pandemiden ve gelişen teknolojiden kaynaklı stratejik yönetim anlayışımızda biraz değişti. Amaçlar, hedefler, faaliyetlerimiz, müşteri ve hissedarlarımızı memnun etme çabası. Bunlarda biraz değişiklik oldu. Diğer kalan alanlarda mevcut iş platformumuzda pek değişiklik olmadı.

Kaynakça

1.)SWOT Analiz

<https://www.startupnedir.com/swot-analizi-nedir/>
<https://embapro.com/frontpage/swotcase/15741-mysql-foothold>
<http://fernfortuniversity.com/term-papers/swot/1433/77-oracle.php>
<https://www.albertsolino.com/blog/swot-analizi-nedir/>
<https://www.aydinli.com.tr/blog/swot-analizi-nedir>

2.)Vizyon Misyon

<https://tr.wikipedia.org/wiki/Paydaş>
<https://ikmagazin.com/is-dunyasi/vizyon-misyon-ornekleri/>
<https://www.startupnedir.com/vizyon-ve-misyon-nedir/>
<https://www.yeniisfikirleri.net/misyon-ve-vizyon-nedir-ornekleri-nelerdir/>
<https://icerik.com/blog/misyon-vizyon-nedir>
<http://www.atsomesem.org.tr/icerik/1/9/proje-hedefleri.html?hl=en>
<https://www.iienstitu.com/blog/proje-programlama-ve-degerlendirme?locale=tr>
<http://www.theprowess.net/yazilar/is-zeksi-projelerinde-hedeflerin-dogru-belirlenememesi-sorunu>

3.)İş Zekası Platfomu

<https://www.yeniisfikirleri.net/bir-is-planinin-ana-bolumleri/>
<https://www.albertsolino.com/blog/pazarlama-stratejisi-nedir-nasil-olusturulur/#:~:text=Pazarlama%20stratejisi%2C%20kuruluşun%20mevcut%20kaynaklara,sistematik%20planlama%20sürecine%20verilen%20isimdir.>
<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/18827#:~:text=Yönetim%20raporlama%20sistemleri%20iç%20bilgi,büyük%20önem%20teşkil%20eden%20sistemlerdir.>
<http://nokta.com.tr/projeler-cozumler/yonetim-raporlama-sistemi/>
<https://www.odispro.com/blog/yonetim-raporlamasi-nedir-neden-yonetim-raporlamasina-ihtiyac-varidir>
<https://www.albertsolino.com/blog/yonetim-raporlamasi-nedir/>
<https://www.gtech.com.tr/is-zekasi-icin-dashboard-gosterge-paneli-nedir-ve-faydalari-nelerdir/>
<https://www.caretta.net/2017/01/25/iyi-bir-panonun-dashboard-ozellikleri-nelerdir/>

<https://www.setxrm.com/blog/dashboard-raporlama-nedir/>

4.)İş Zekası Altyapısı

<https://www.keyofchange.com/tr/559/İş%20Zekâsı%20İçin%2010%20Öneri/>

<https://www.teknotel.com/blog/veri-merkezlerini-anlamak-bt-altyapisinin-bilesenleri/>

https://tr.wikipedia.org/wiki/İş_zekası#:~:text=İş%20zekası%20veya%20kısaca%3A%20BI,için%20büyük%20miktarlarda%20bilgi%20yönetir.

<https://www.hesapkurdu.com/internet-baglantisi/rehber/sunucu-nedir>

<https://vardata.com.tr/sunucu-nedir/>

<https://www.sisbim.com/urun-gruplarimiz/server-sistemleri>

https://tr.wikipedia.org/wiki/Web_sunucusu#Sunucunun_desteklediği_programlar_ve_genel_özel_likleri

<https://www.albertsolino.com/blog/erp-nedir/>

https://tr.wikipedia.org/wiki/Storage_area_network

<https://www.ibm.com/tr-tr/topics/infrastructure>

<https://www.ibm.com/tr-tr/cloud/learn/data-centers#toc-veri-merke-KKpWFsJz>

https://tr.wikipedia.org/wiki/İçerik_yönetim_sistemi

<https://www.ideasoft.com.tr/cms-icerik-yonetim-sistemi-nedir/>

<https://www.wibrit.com/icerik-yonetim-sistemi-cms-nedir-ne-ise-yarar/>

<https://www.turhost.com/sunucu-nedir/>

https://tr.wikipedia.org/wiki/Bilgisayar_ağı

5.)Proje Çıktıları ve Getirileri

<https://www.slideshare.net/eminimsi/proje-hazrlama-teknikleri>

<https://www.albertsolino.com/blog/proje-yonetimi/>

<https://www.isimiyonetebiliyorum.com/isletme-yonetimi/finansal-yonetim/kar-ve-zarar>

<https://mysoftcrm.com/dinamik-raporlama/>

<https://www.theadx.com/tr/dinamik-yeniden-hedefleme>

6.)İşletme İş Modeli

<https://www.ioxdigital.com/rehberler/is-modelleri>

<https://themanhattan.org/is-modelleri-nedir-is-modeli-ornekleri/>

<https://btm.istanbul/blog/is-modeli-nedir-kanvas-is-modeli-hazirlarken-bilinmesi-gerekenler>