

RECTRA

gelecek için potansiyeli keşfet ve geliştir



OAİB
ORTA ANADOLU
İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Kurumsal Ticari Hedef Belirleme

12 Kasım 2020

Murat Arslan

- Murat Arslan, 1999 yılından başladığı çalışma hayatında sırasıyla
- Motorola, Rumeli Holding, Boyner Holding ve PERYÖN şirketlerinde İnsan Kaynakları fonksiyonlarının tümünde görev yapmış, süreç yönetmiş ve etkili uygulamalara imza atmıştır.
- Uluslararası onaylı yönetici ve kariyer koçu olan Arslan beyaz yaka çalışanlara yönetici ve kariyer koçluğu ve mentorluk vermektedir.
- İngiltere'de yer alan dünyanın en önemli eğitim kurumlarından PEARSON tarafından akredite edilmiş BTEC eğitmeni olarak binlerce profesyonele eğitimler vermiş ve halen eğitim vermeye devam etmektedir.
- Dönemsel olarak Bahçeşehir Üniversitesi yüksek lisans bölümlerinde; Örgütsel Değişim ve Gelişim ile İnsan Kaynakları Seçme Yerleştirme dersleri vermektedir.
- Arslan, kurumlara özel yönetim, insan kaynakları ve eğitim danışmanlığı yapmaktadır.



RECTRA Hakkında

“Gelecek için potansiyeli keşfet ve geliştir” düşüncesiyle



Seçme ve
Değerlendirme



Eğitim



Danışmanlık



Koçluk

Hizmetlerimizi gelişmiş dijital alt yapımız ve dinamik ekibimiz ile sunuyoruz.

İDEAL WEBİNAR NASIL OLMALI? ANKET SONUÇLARI

WEBİNARLAR HANGİ GÜNLERDE DÜZENLENMELİ?

60%

HAFTA ORTASI
(SALI, ÇARŞ. PERŞ.)

23%

CUMARTESİ

12%

PAZARTESİ - CUMA

5%

PAZAR

İDEAL WEBİNAR KAÇ DAKİKA OLMALI?

45%

30 - 45 DAKİKA

33%

15- 30 DAKİKA

12%

45 - 60 DAKİKA

5%

0 - 15 DAKİKA

WEBİNARLAR GÜNÜN HANGİ SAATLERİNDE DÜZENLENMELİ?

35%

AKŞAM

32%

ÖĞLEDEN SONRA

26%

SABAH

6%

ÖĞLE ARASINDA

keep in mind



www.rectra.com.tr

RECTRA

RECTRA

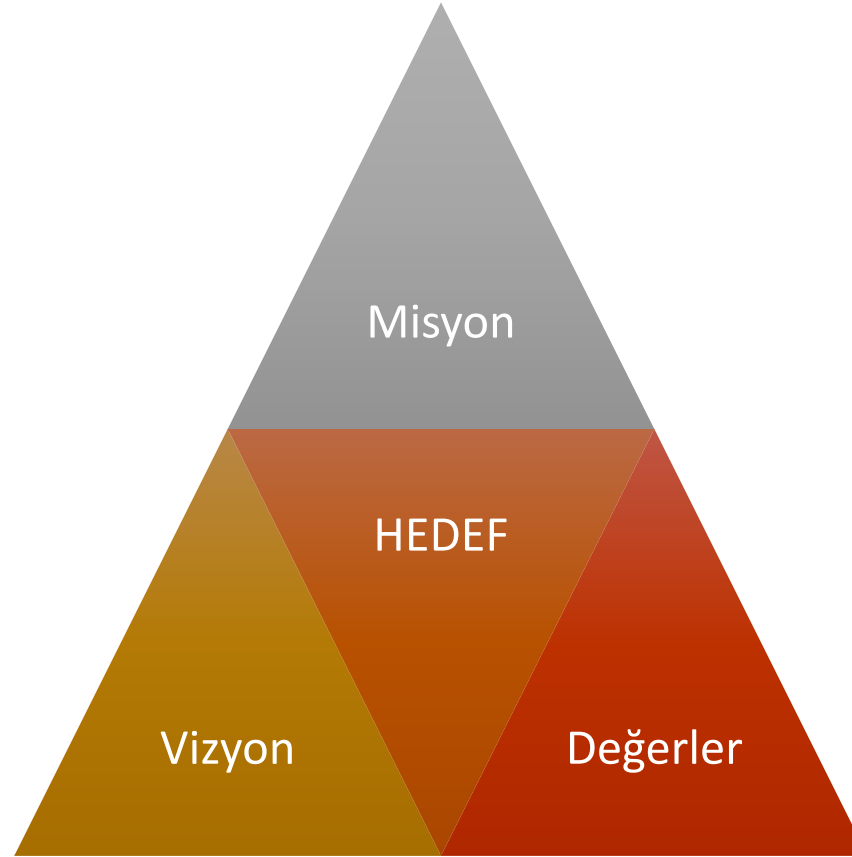
Gündem

- İşletmeler ve Bireyler İçin Hedef Belirlemeden
Önce Durum Analizi
- İhtiyaç Belirleme
- Hedefe Ulaşma Yolculuğunda Gerçekler
- Hedef Belirleme - S-M-A-R-T
- Hedef Türleri
- Amaç ve hedef arasındaki fark
- Hedef Belirleme Öncesinde Öz Değerlendirme
- Hedef Takibi
- Pazar Tanımı
- Pazar Bölümü Kriterleri
- Hedef Belirlemede Tüketici Davranış Analizi
- Yeni Pazarlara Girmek İçin Hangi Şartlar Aranmalı
- Hedef Süreç Yönetimi
- Hedef Sonuç Değerlendirme
- Özet

“Sizin gerçek gücünüzü ortaya çıkaracak sır, sizde yeteri kadar heyecan yaratacak, sizin gerçek yaratıcılığınızı ortaya çıkaracak ve tutkunuzu ateşleyecek hedefler tespit etmektir.”

Anthony Robbins.

Hedefin Belirleneceđi Kuruma Ait Durum Analizi



Amaç ve Hedef Arasındaki Fark

Amaç	Hedef
Genel ve kavramsal ifadelerdir	Detaylı ve belirgin ifadelerdir
Geniş kapsamlıdır	Dar kapsamlıdır
Vizyona ulaşmak için elde edilecek sonuçlardır	Amaçlara ulaşmak için elde edilecek sonuçlardır
Daha uzun vadeyi kapsar	Daha kısa vadeyi kapsar

Performans

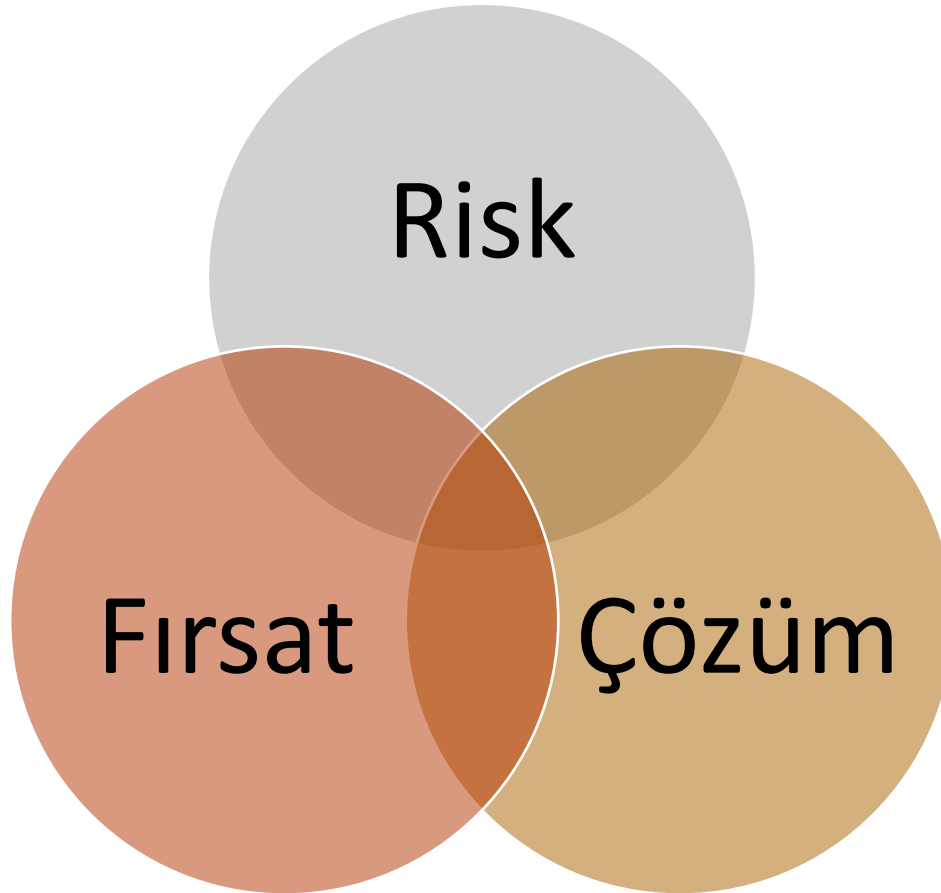
Hedeflenen ile sonucun kıyaslanmasıdır.

Performans Ölçme; Kurumun kullandığı kaynakları, ürettiği ürünleri ve hizmetleri, elde ettiği sonuçları takip etmesi için **düzenli ve sistematik** bir şekilde veri toplaması, bunları **analiz etmesi** ve **raporlamasıdır**.

***GöMLEĞİN İLK DÜĞMESİ YANLIŞ
İLİKLENİNCE ÖBÜRLERİ DE YANLIŞ GİDER.***

C. Brund

Hedefe Ulaşma Yolculuğunda Gerçekler

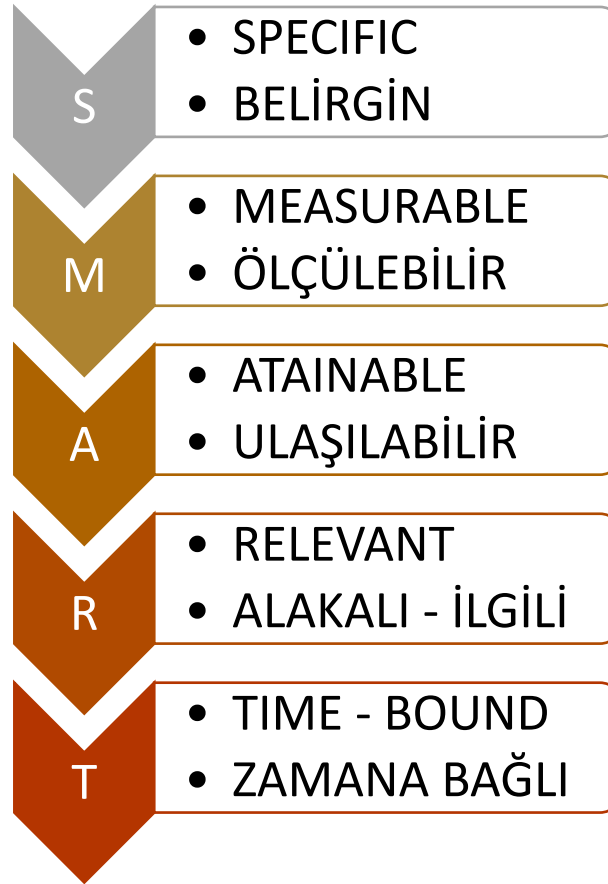


***Amacın yüceliği yolun sıkıntısından
belli olur.***

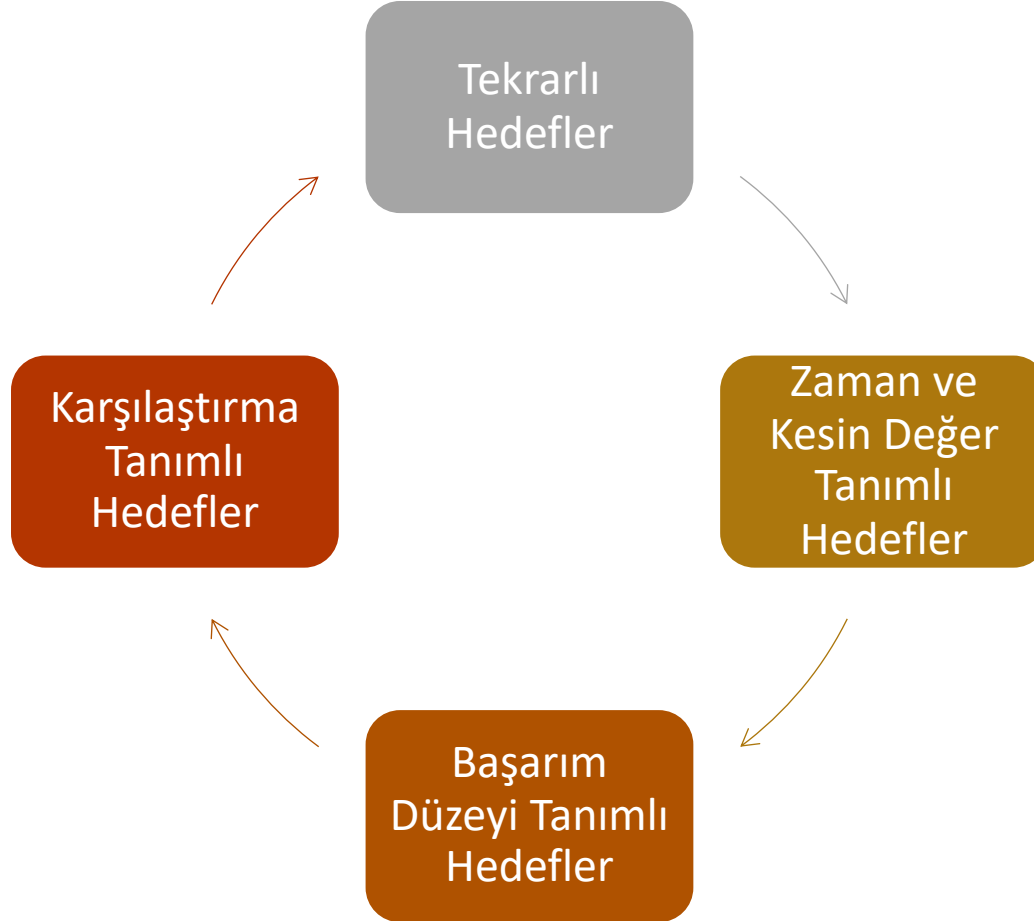
Mevlana

Hedef Belirleme

S-M-A-R-T



Hedef Türleri



Swot Analizi



Swot Analizi

Güçlü Yönler

- Türk markası
- Geleneksel Türk misafirperverliği
- İkramlar
- Masada sipariş
- Uygun fiyatlar
- Ürün çeşitliliği
- Ar-Ge'ye verilen önem
- Katkısız doğal ürünler

Zayıf Yönler

- Uzayan servis süresi
- Baskın ürün belirsizliği (Kahve mi çikolata mı?)
- Mağaza yaygınlığı
- Reklama verilen önem

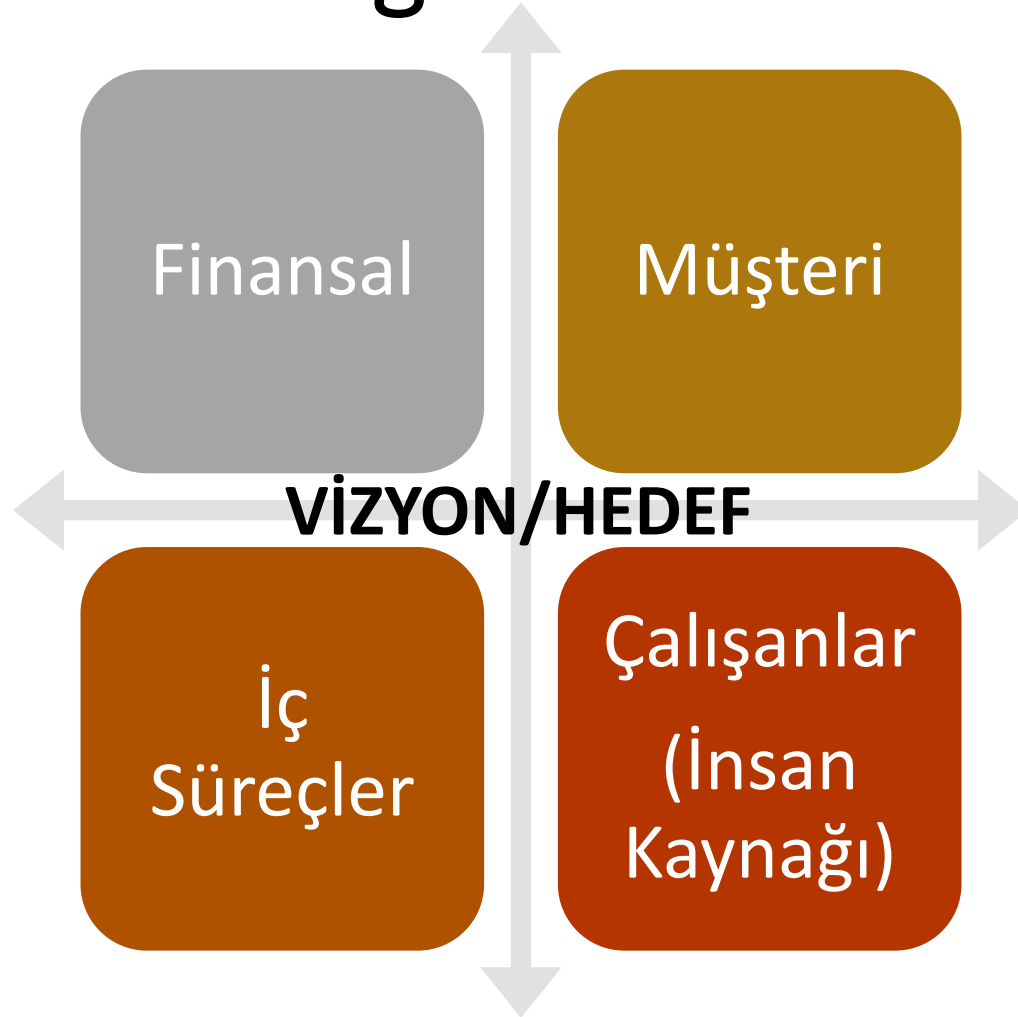
Fırsatlar

- Türkiye'de kahve kültürünün artışı
- Büyüyen kahve tüketimi
- Önceliği çay olan kitleye ulaşma potansiyeli
- Genç nüfus artışı
- Gelişen teknoloji ile maliyet düşürme
- Yabancı markaların çeşitli nedenlerle boykot edilmesi

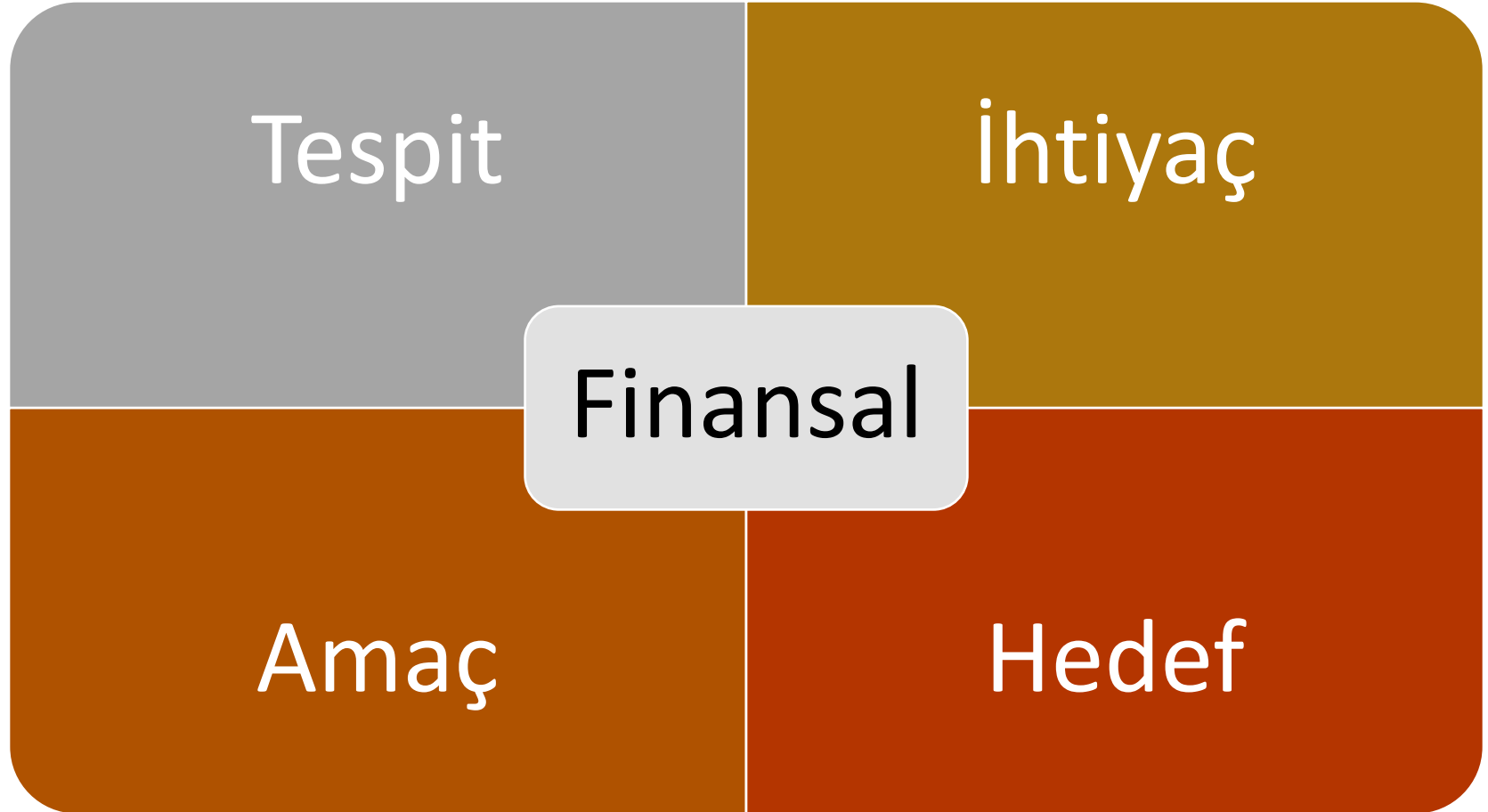
Tehditler

- Büyüyen trend ile açılan yabancı menşeli kahve zincirleri
- Kahve ve süt ürünlerindeki ücret artışın neden olacağı maliyet artışı
- Rakip firmaların sunduğu ürün ve hizmet yenilikleri
- Sağlıklı beslenmeye yönelme ve kafeinsiz ürünlere talep
- Küresel ekonomik kriz

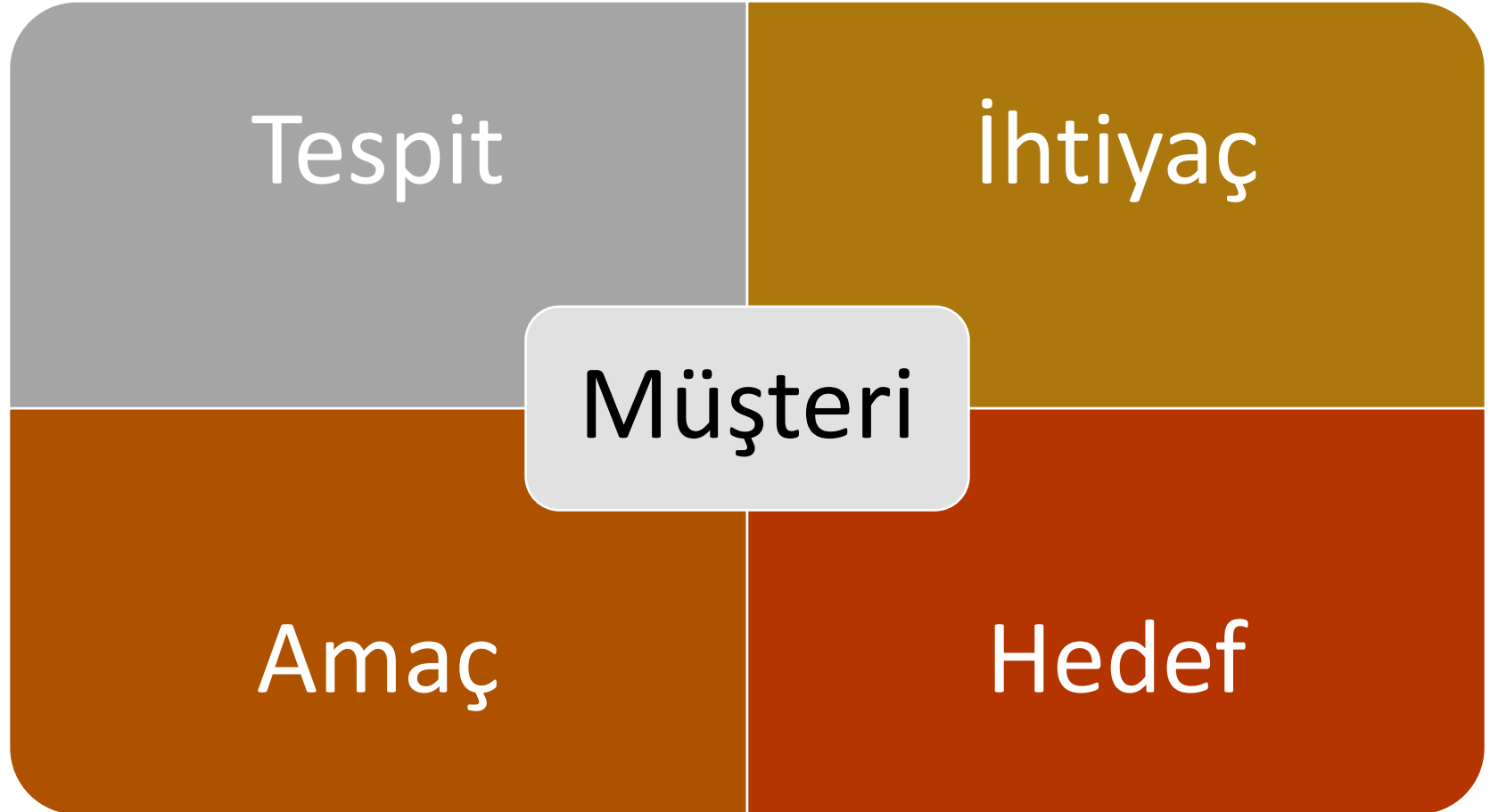
Hedef Belirleme Öncesi Öz Değerlendirme



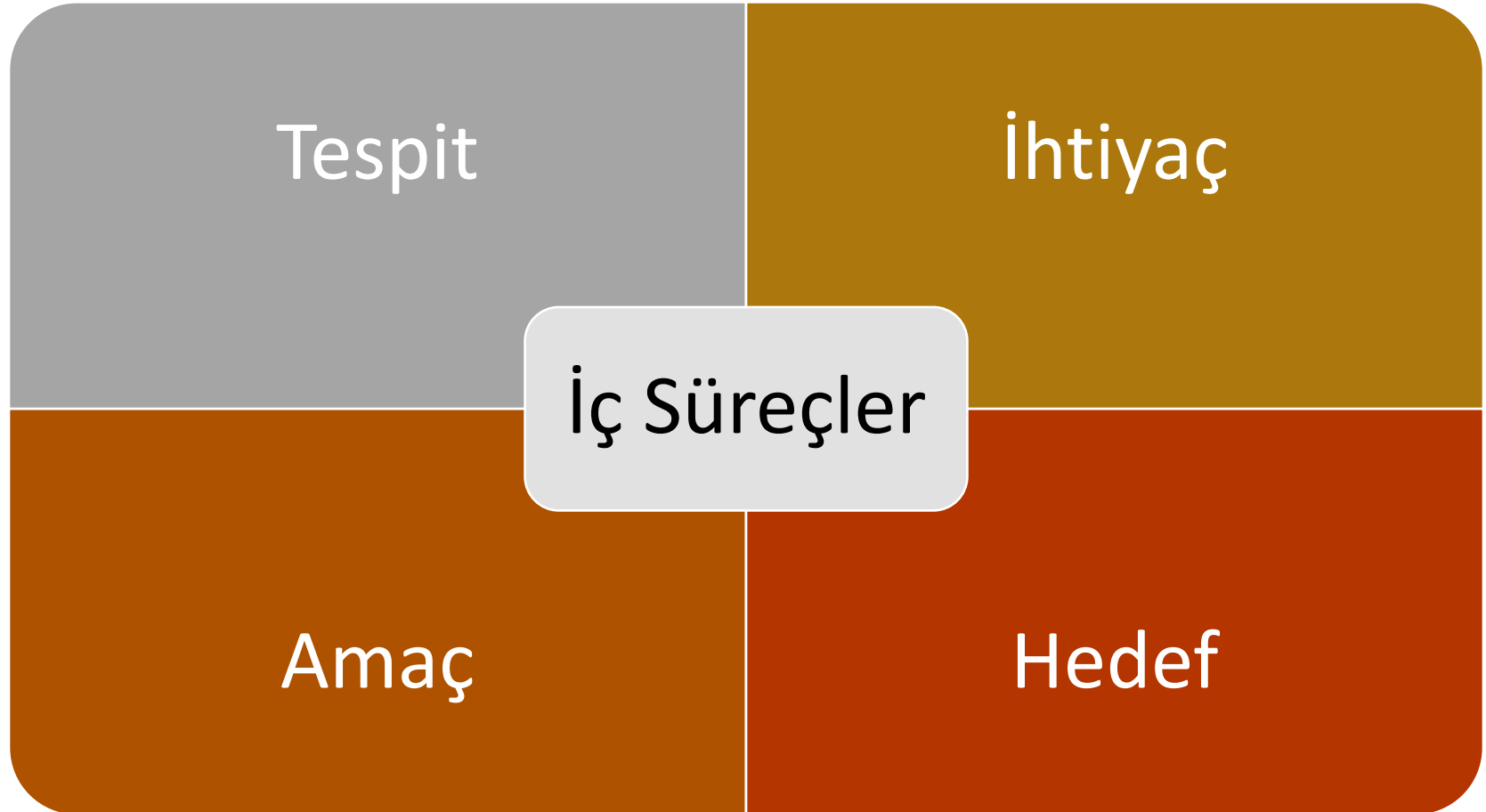
Finansal açıdan başarılı olmak için
nasıl bir görünüme sahip olmalıyız?



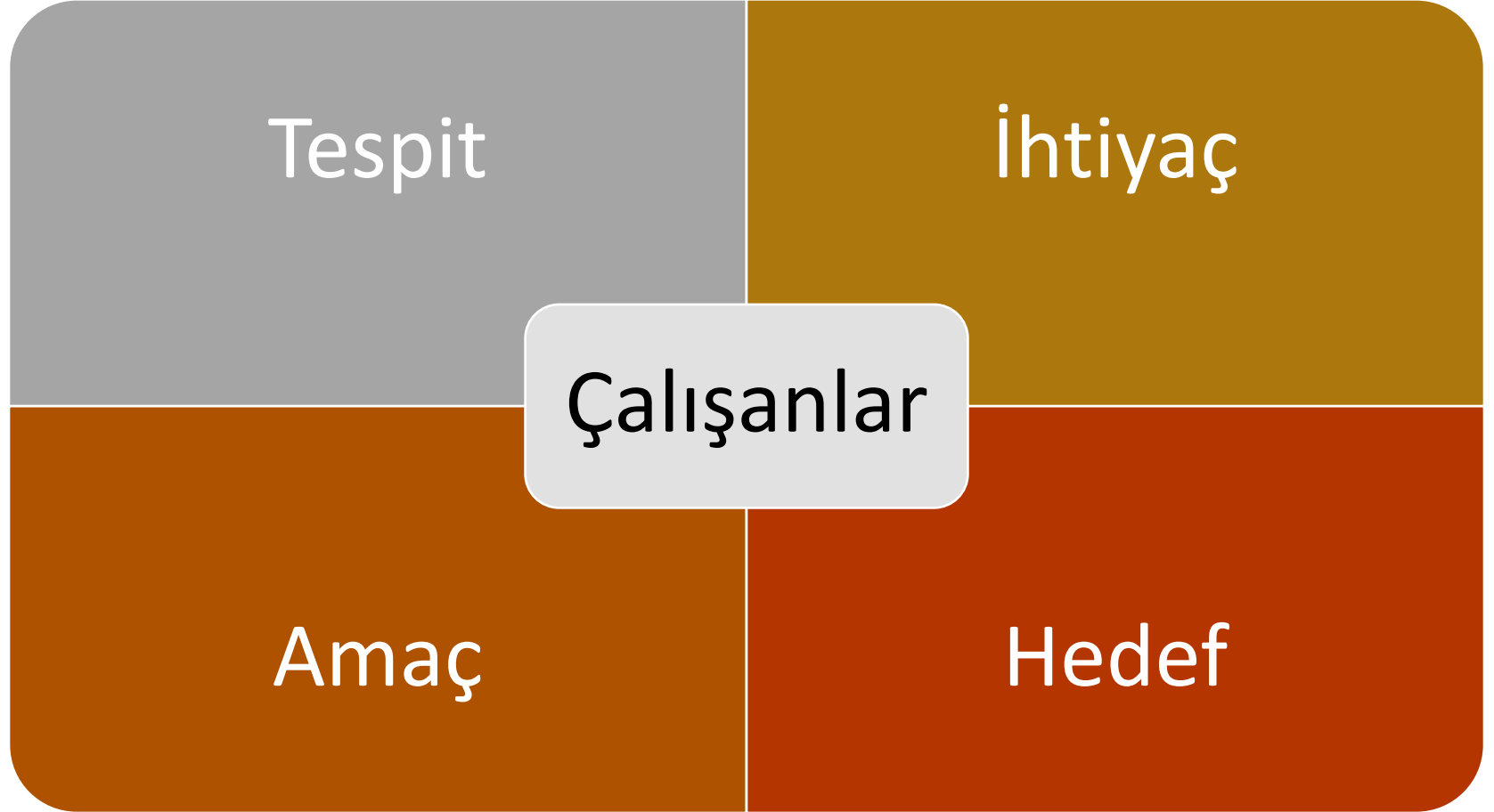
Vizyonumuzu gerçekleřtirebilmemiz
için müşteri gözünde nasıl
gzkmeliyiz?



Hangi süreçlerimizi geliştirmeli ve güçlendirmeliyiz?



Vizyonumuzu gerçekleřtirmek için
değişim ve gelişim konusunda nelere
ihtiyacımız var?



Pazar Tanımı ve Pazar Çeşitleri



Tüketici Pazarları Bölümlendirme Kriterleri

- Demografik Kriterler
- Coğrafi Kriterler
- Psikolojik Kriterler
- Tüketici Davranış Kriterleri

Örgütsel Pazarlar Bölümlendirme Kriterleri

- Demografik Kriterler
- Coğrafi Kriterler
- Örgütsel Satın Alma Nitelikleri
- Fayda Kriterleri
- Örgütsel Alıcının Gücü

Yeni Pazarlara Girmek İçin Hangi Şartlar Aranmalı?

- Karşılanmayan tüketici ihtiyaçları
- Pazarın büyüme oranı
- Makro demografik eğilimler rekabet şartlarıyla ilgili kriterler
- Rekabet avantajına yönelik fırsatlar
- Firma fonksiyonlarındaki etkinlik
- Bölümün rakipler açısından çekiciliği

Hedef Belirleme Örneđi

- ✓ Ölçülebilir
- ✓ Anlamlı
- ✓ Ulařılabilir
- ✓ Zamanı belirli

Örn; İzmir de Alsancak bölgesinde yeni açılan mağazamızın aylık ciro hedefini Kuşadası mağazamızın ve bölgedeki diğer rakiplerin aylık satışlarını referans alarak 600.000 TL olarak belirledik.

Hedef Belirlemenin Önemi

Gideceğiniz yeri bilmiyorsanız vardığınız yerin önemi yoktur.

Peter F. Drucker

Formul



Uygulama

Hatalı hedef belirleme örneđi



Uygulama

Eksik hedef belirleme örneđi



Hedef Takibi

Kurum Açısından

Kuruma Ait Ortak Hedef

Departman ve Bireysel Hedefler



Finansal Açidan

Müşteri Tüketimi

Çalışan Performansı

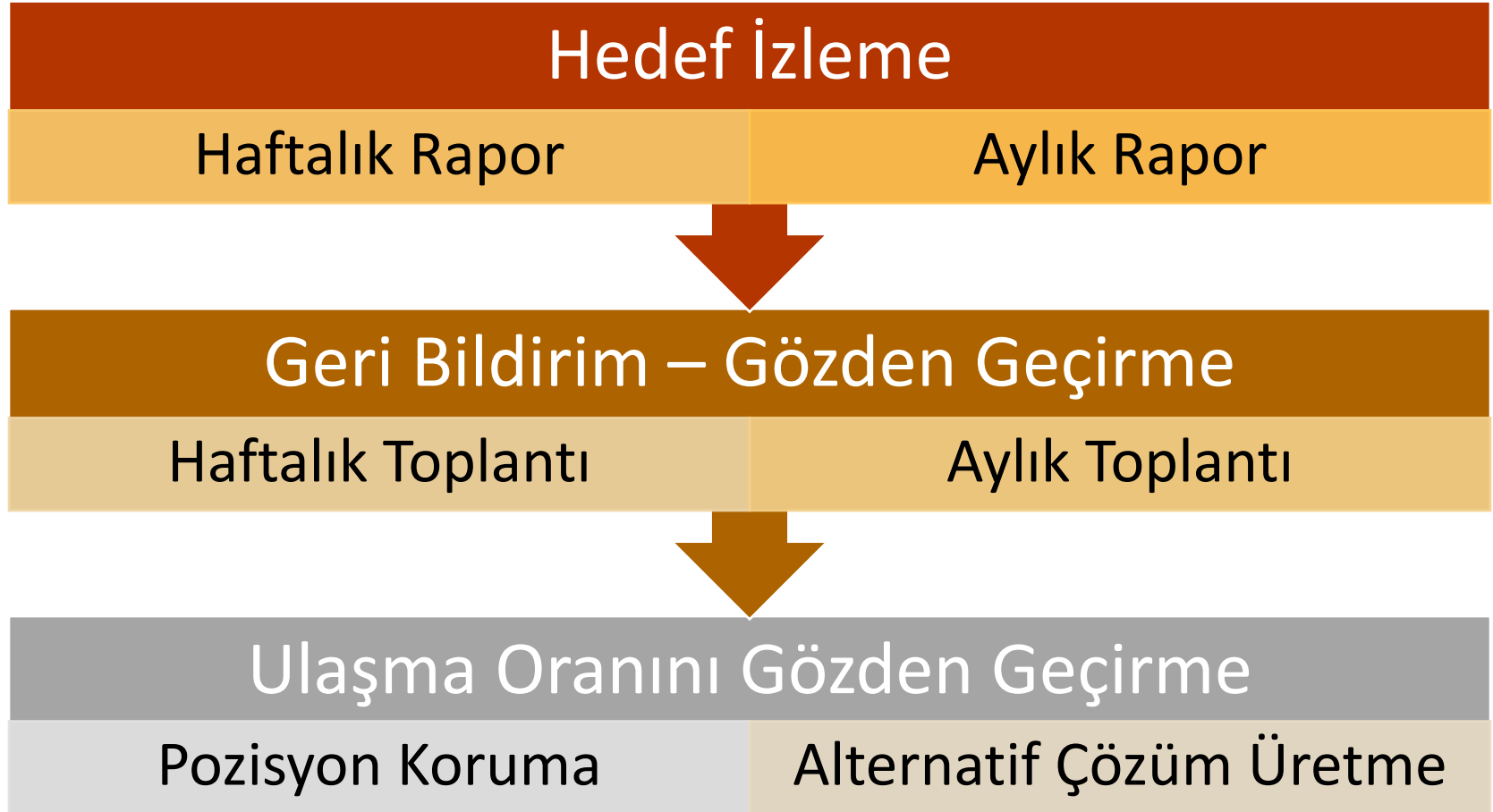


Gelişim Açısından

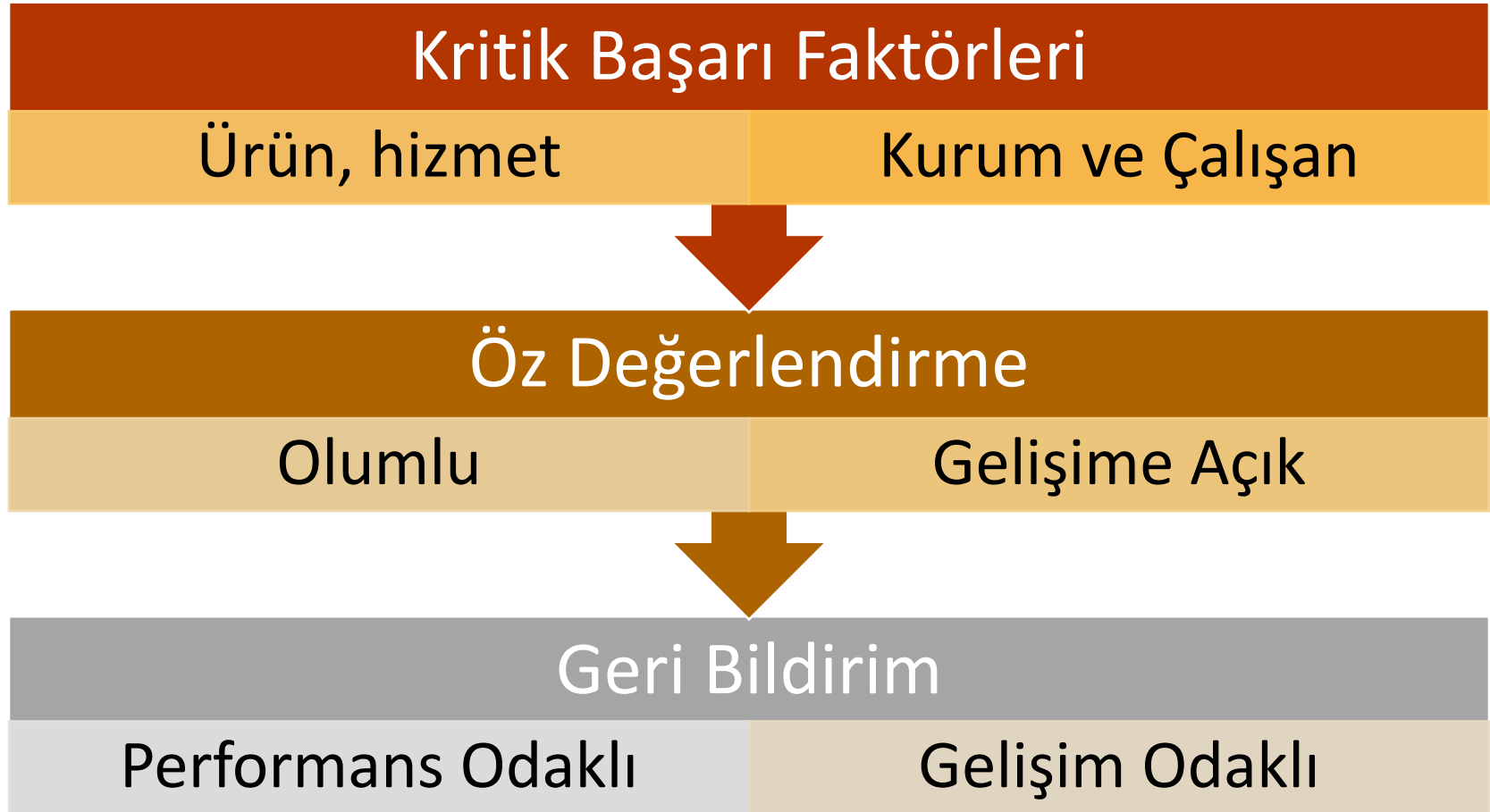
Pazarlama Bütçesi

Çalışan Gelişim Desteği

Hedeflerle Süreç Yönetimi



Hedef Sonuç Değerlendirme



***Önce ateş edip sonra nişan almaya
kalkmayın.***

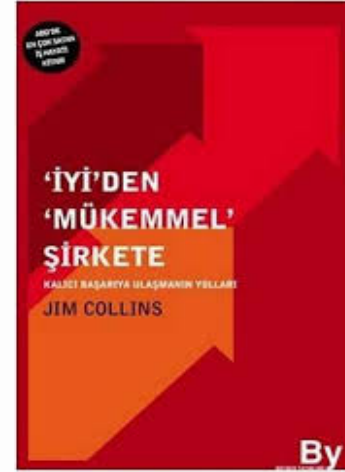
***Sürekli nişan alıp bir türlü ateş
edemeyen birisi de olmayın.***

H. Jackson Brown

- <https://www.youtube.com/watch?v=ZJHaiYmEVkA>

JIM ROHN

Kaynaklarım ve Öneriler



<https://www.youtube.com/watch?v=ZJHaiYmEVkA>

İletişim Bilgilerim

murat.arслан@rectra.com.tr

Direkt Hat: 0532 396 57 67

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/murat-arслан-rectra/>

Katılımınız İçin Teşekkürler

Yeniden Görüşmek Üzere...