



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY



Stratejik Odaklanma

Ömer Faruk Tezcan



Ömer Faruk Tezcan
Makine Yüksek Mühendisi
"88 Bucknell University, ABD

- **İdealkoç**
Genel Müdür
- **Tırsan Treyler**
CEO
- **Yalın Enstitü Derneği (TR)**
Yönetim Kurulu – Üye, Eğitmen
- **Karsan**
Genel Müdür Yrd. – Üretim
- **Toyota**
Üretim Kontrol Müdürü
- **Brush Industries (ABD)**
Üretim Mühendisi

Müşteri için,
daha fazla değer...

Amaç



01



Kovid-19 virüs salgını sebebiyle oluşan krizi yönetebilmek için kurumlara çözüm önerilerinde bulunmak.

02



İhtiyaçların azaldığı kaynakların boşa çıktığı bir dönemde öncelik ve odaklanma noktalarının belirlenmesi sağlamak.

03



İmalat ve hizmet sektöründe oluşan karmaşanın değer zincirine negatif etkisini azaltmak için çalışma yöntemleri hakkında önerilerde bulunmak.

04



Toplumsal dayanışma gücümüzü arttırmak için gerekli olan işbirliği ve sorumluluk hissini kazandırmak

05



Gelecekte benzeri vaka ve durumlar halinde yapılması gerekenler hakkında bilgiler paylaşmak.

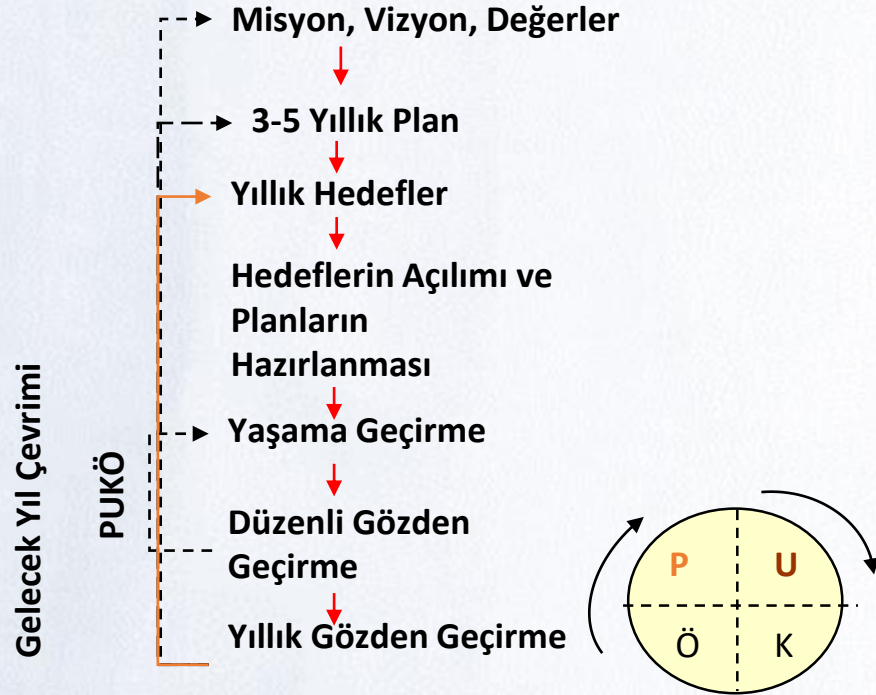
Önce İnsan



Stratejik planlama süreci nasıldır?



Süreç



Veri Ve Kanıtlara Dayalı Katılımcı Yöntemler



İç Çevre Analizi Dış Çevre Analizi

Rekabetçi Kazanımlar

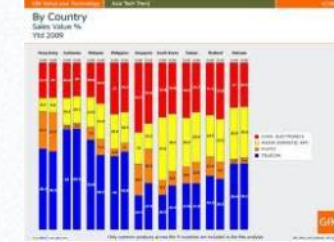


- Net stratejik yön
- Her seviyede gerçekçi hedef ve yollara inanma
- Uygulama boyunca sürekli iyileştirilen planlar
- Gelecek yıl planlarına bilgi besleme
- Sıçramalı iyileştirmeleri sürekli başarılması sağlayacak organizasyonel yeterliliği oluşturma

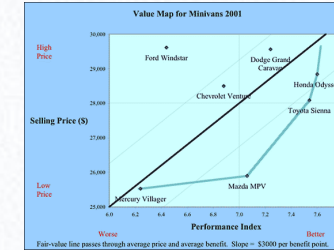
Pazar analizi nedir?



•Talep Tahmin öngörüsü



•Müşteri Değer Haritası



•Müşteri tipi analizleri



Rekabet analizi nedir?



- Ürünler
- Fiyat
- Kalite
- Ürün Çeşidi
- Satış Sonrası
- Güvenilirlik
- Dayanıklılık
- Uzmanlık
- Kurum İtibarı
- Yer
- Görünüş
- Stratejiler
 - Kanal
 - Satış
 - Ödeme
- Reklam
- İmaj

Beş Güç Analizi



01 Müşterilerin Gücü

02
Tedarikçilerin Gücü

03
İkame Ürün Tehdidi

04 Yeni Girenlerin Tehdidi

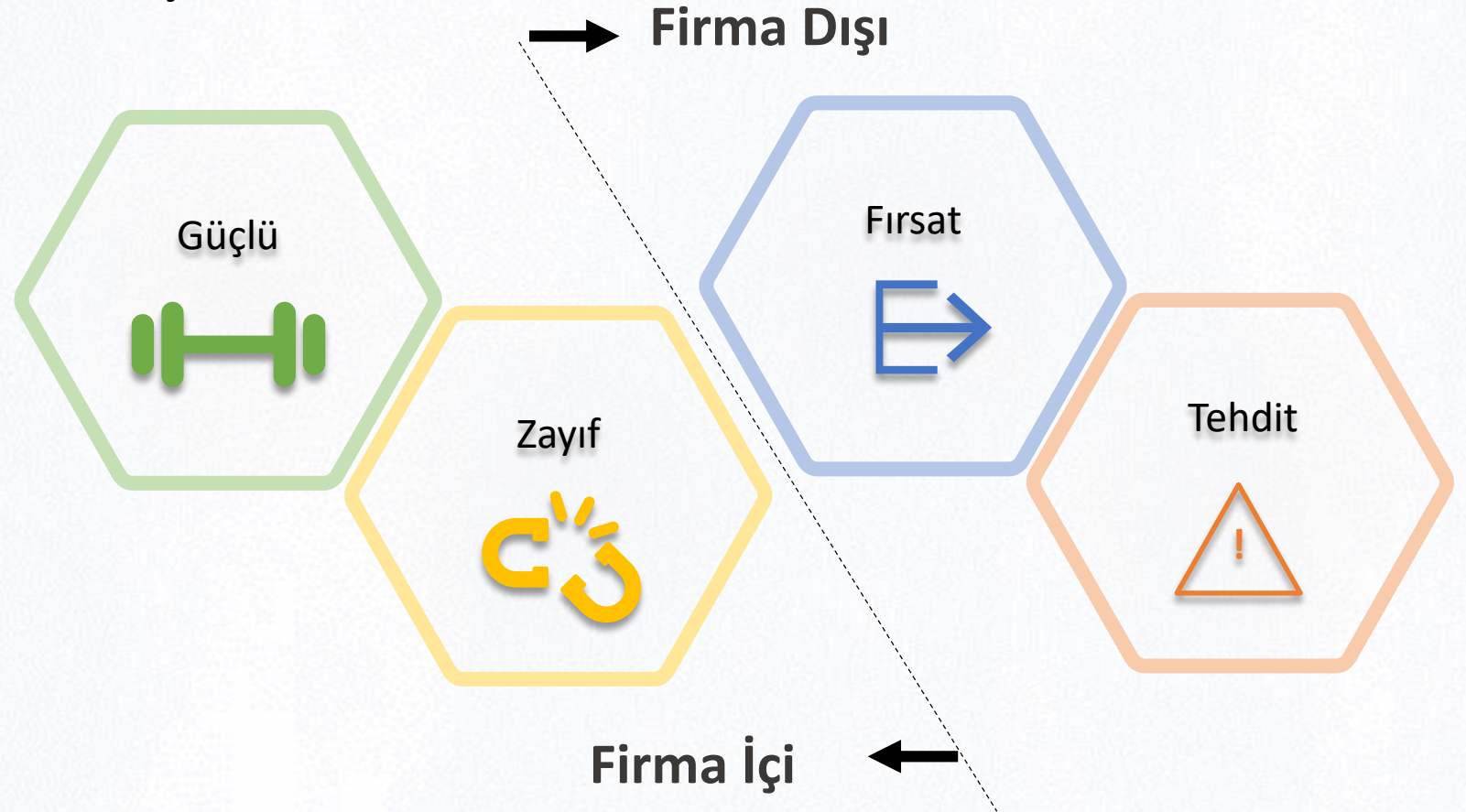
Sektördeki
Rekabet **05**

SWOT analizi nasıl yapılır?



- Kurumun başarısına etkide bulunabilecek, hali hazırda tabi olunan **eğilimleri** ve **koşulları** gerek iç gerekse dış etkenler bakımında değerlendirmek gerekir

- İç çevresel analiz:**
 - Güçlü yönler
 - Gelişime açık
- Dış çevresel analiz:**
 - Fırsatlar
 - Tehditler



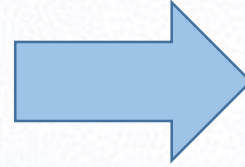
Değişimin boyutu nasıl belirlenir?



1. Durum Analizi

		Operasyon Becerisi	
		Kötü	Etkin
Stratejik Kurgu	Doğru	Kısa Vadede Başarısız	Muhtemel Başarı Hikayesi
	Yanlış	Muhtemel Başarısızlık Hikayesi	Uzun Vadede Başarısız

YARATICILIK



2. Uygun Yol Haritası

		Pazarlar ve Müşteriler		
		Mevcut	İyileşmiş	Yeni
Ürünler ve Hizmetler	Mevcut	Süreç İyileştirme	Pazar Geliştirme	Yeni Yetkinlikler
	İyileşmiş	Ürün Geliştirme	Yeni Yetkinlikler	İş Geliştirme
	Yeni	Yeni Yetkinlikler	İş Geliştirme	Stratejik Değişim

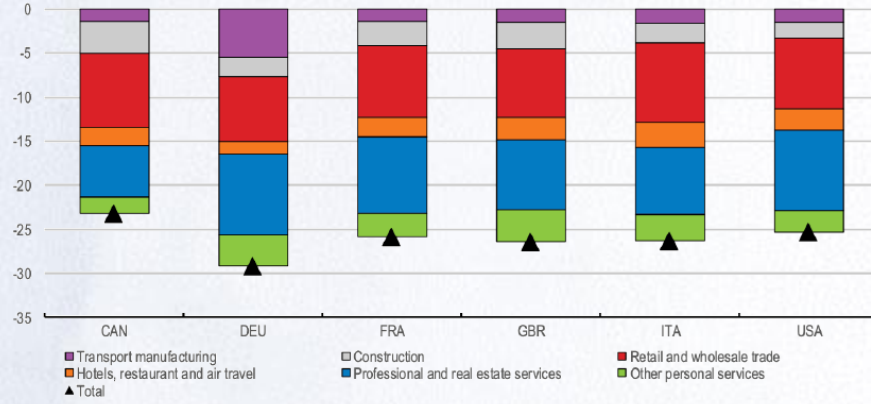
Otomotiv piyasasında son durum nasıldır?



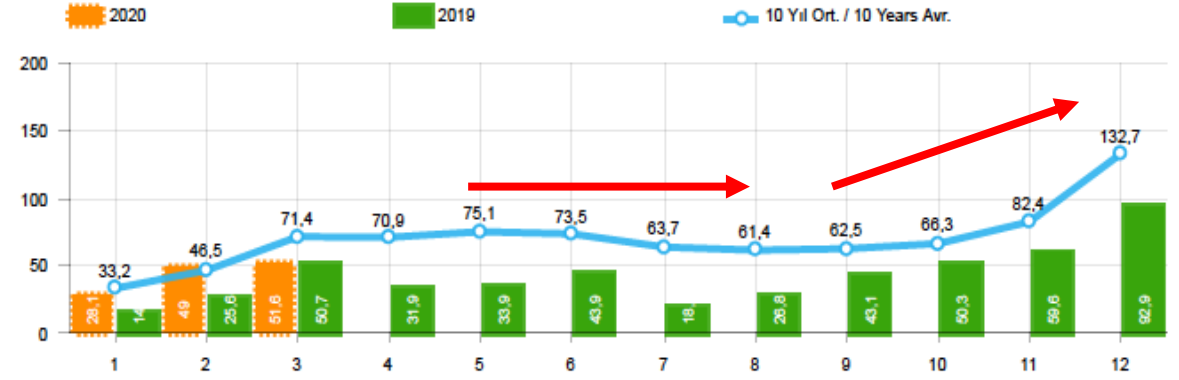
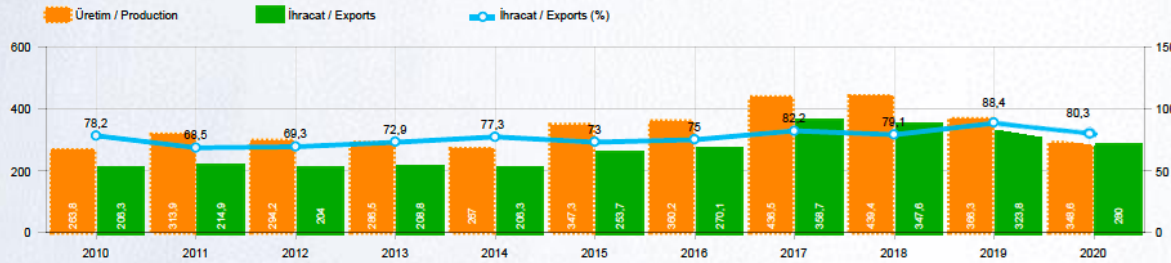
GSMH'de düşüş beklentisi

Figure 1. The potential initial impact of partial or complete shutdowns on activity in the selected G7 economies

Per cent of GDP at constant prices



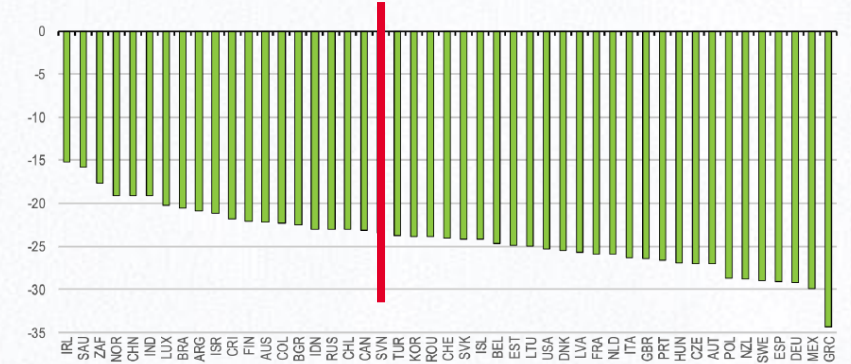
Kaynak: OECD



GSMH'de düşüş beklentisi

Figure 2. The potential initial impact on activity of partial or complete shutdowns on activity in selected advanced and emerging market economies

Per cent of GDP at constant prices



Kaynak: OECD

Piyasa koşullarını belirleyen unsurlar nelerdir?



- Risk ve başarı algısı objektif ve sübjektif değerlendirmelerle beslenir.
 - Veriler ve gerçekler objektif değerlendirmeyi etkiler.
 - Tecrübe ve sezgisel öngörüler sübjektif değerlendirmeyi etkiler.
- Kişiye göre farklı çıkarımlar olabilir.
- Kolektif düşünce ile ortak akıl üretilir.



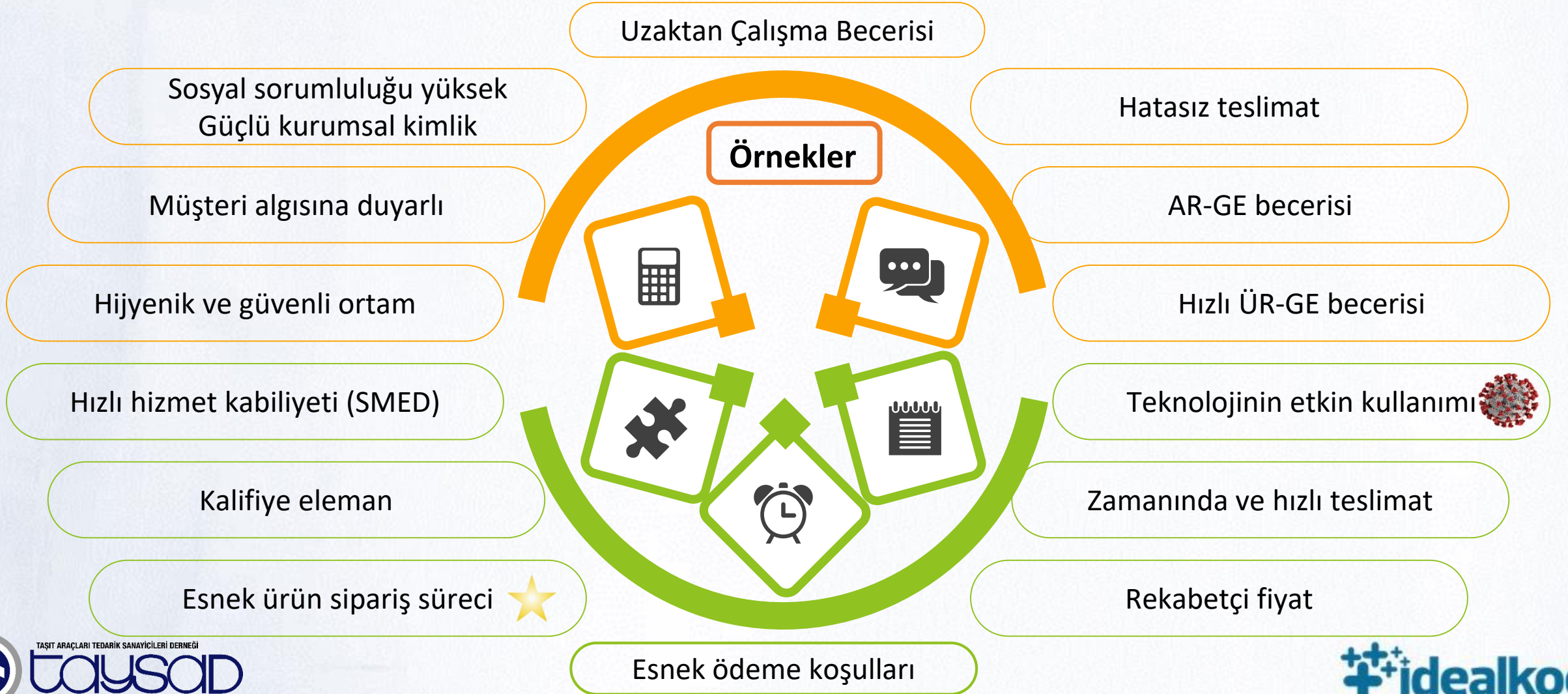
Örnekler:

Hijyen hassasiyeti
Teknolojik gelişim
Seyahat kısıtlamaları
Piyasa riskleri ve algısı
Enflasyon/Kur/Faiz oranları
Ekonomik konjonktür
Emtia fiyatları
Tüketici alışkanlıklarındaki değişkenlik ve trendler
Yeni rakipler ve rekabet koşulları
Yasalar ve Regülasyonlar
Ürün ve Üretim Teknolojisinin gelişimi
Nakliye maliyetleri
Çevre bilinci
Nüfus ve Demografik yapı
Siyasi durum

Başarı için hangi özelliklere sahip olmak gerekir?



- Piyasa koşullarında rekabetçi olmak için gerekli özellikler.
- Kurum misyon ve vizyonunu gerçekleştirmek için gerekli olan unsurlar.



Öncelik ve odaklanma öngörülerimiz nelerdir?



	Kısa vade (3-6 ay)	Orta vade (6-12 ay)	Uzun vade (1 - 3 yıl)
İşletme Sermayesi	Yeterlilik analizi	Ek ihtiyaç analizi	Ek ihtiyaç analizi + yatırım
Çalışan + organizasyon yeterliliği	Teknik yetkinlik + üst seviye liderlik, Sağlık + İSG	Teknik yetkinlik + orta seviye liderlik, Sağlık + İSG	Tüm yetkinlikler her seviyede, Sağlık + İSG
Kalite	Yeterlilik	Yetkinlik	Gelişim
Kapasite	Yeterlilik	Etkinlik	Etkinlik
Müşteri, Ürün	Mevcut müşteriler, ürün ve hizmetler + Özel istekler	Yeni projeler, ÜRGE, Hizmet ve Özel istekler	Yeni müşteriler + ürün, ARGE, Hizmet ve Özel istekler
Satış Kanalı	Mevcut	Mevcut + Yeni Araştırma	Mevcut + Yeni Kanal (Online)
Tedarikçiler	Mevcut firmalar, teknik yetkinlikler + işletme sermayesi + kapasite yeterlilik	Gelişmiş tedarikçi ihtiyaçları, teknik yetkinlik + gelişim	Gelişmiş tedarik zinciri ihtiyaçları, teknik ve teknolojik yetkinlik + işbirliği yeterlilik
Yasal mevzuat	Zorunluklar + yakın kontrol	Teşvik + destekler	Teşvik + destekler

Hedef yayılımı ve çalışan bağlılığının önemi



Hedeflerin aşağı ilerler



- Yeni Projeler
- Yeni Yatırımlar

- Departman Maliyet İndirim Çış.
- Süreç Kaizenleri
- Değer Akış Yönetimi

- Önce/Sonra ve Üretim Kaizenleri
- 5S
- Yaratıcı Öneri
- Yerinde Kalite
- Standart İş
- Eğitimler

Bütçe & Maliyet Kontrol



Uygulama öncelikleri nasıl belirlenir?



Durum	Stratejik	Operasyonel	Taktiksel	Önem Aciliyet Yok
Öncelik	En yüksek	Yüksek	Orta	Düşük
Aciliyet	Yüksek	Orta	Düşük	Düşük
Önem	En yüksek	Yüksek	Orta	Düşük
Başlangıç	Hemen	3 ayda	6 ayda	Her an
Kolay ve hızlı sonuç	3 ayda stabil	1 yılda	Yavaş	Yavaş
Gelişim	Stratejik yönetim	Performans yönetim	Periyodik izleme	Periyodik izleme



Köşe Taşları	Konular	Yollar	Öncelik Sırası			
			1	2	3	4
STRATEJİK GELİŞİM	1 Müşteri Memnuniyeti	1.1 Yerde Kalite Yönetimi 1.2 Yerde Kalite Metotları 1.3 Sürekli İyileşme 1.4 Kalite Maliyeti				
	2 Rekabet Gücü	2.1 Maliyet Kazan Projeleri 2.2 Yeni Proje Yönetimi 2.3 İş Geliştirme				
YAPISAL GELİŞİM	3 Yalın Organizasyon Gelişimi	3.1 Takım Liderliği 3.2 Kişisel Gelişim Modülleri 3.3 Hesap Verme / Sorumluluklar 3.4 Performans Değerlendirme				
	4 Yalın Tedarik Zinciri	4.1 Tedarikçi Performans Gelişimi 4.2 Tedarik Zinciri Kazanımları 4.3 Tedarik Zincirinde Gelişimler 4.4 Tedarikçi Konsolidasyonu 4.5 Teknik Satınalma 4.6 Tedarikçide Verimlilik Faaliyetleri				
	5 Atölye Organizasyonu	5.1 5S Projeleri 5.2 Ambar Alan Kazanım 5.3 Görsel Yönetim Projeleri 6.1 Üretim Raporlama				
	6 Yalın Üretim Süreçleri Yönetimi	6.2 Metrikler 6.3 Envanter Bağışının Doğruluğu 6.4 Performans Verilerinin Doğruluğu 6.5 Değer Akış Yönetimi 6.6 Standart Operasyonlar				
	7 İmalat Yönetimi	7.1 Norm Personel 7.2 Hücre Modeli İmalat 7.3 SMED 7.4 Kanban ve "Çekme" Sistemi 7.5 Malzeme Elleçleme				
GÜÇ ARTTIRICILAR	8 Malzeme Kullanım Randımanı	8.1 Malzeme Verimliliği (Yield Ratio) 8.2 Yardımcı Malzeme Maliyet Yönetimi 8.3 Hurda Azaltıcı Projeler 8.4 Malzeme Maliyeti Bilinç Artırımı				
	9 Ekipman Yönetimi	9.1 İzleme Sistemi 9.2 O.E.E Uygulamaları 9.3 Otonom Bakım 9.4 Ekipman Yedekleme Yönetimi 9.5 Yatırım Politikası 9.6 "Right-size" Modeli Ekipman Yönetimi 9.7 Yalın Proje Yönetimi 9.8 Kapasite Üretme 9.9 Kestirimci Bakım 9.10 Anzı Bakım 9.11 Bakım Kazanım Yönetimi 9.12 Erken Ekipman Bakım Yönetimi				
	10 İmalat Mühendisliği Kazançları	10.1 Elektrik 10.2 Takım, Sarf Malzemesi vs 10.3 İmalat Oturma Plan ve Tasarımı 10.4 Tamir ve Bakım 10.5 Kestirimci Bakım 10.6 Ekipman Tamiri 10.7 Bakım ve Yardımcı Tesisler 10.8 Kalıp Tamiri 10.9 Kalıp Tadilatı				

Sağlıklı bilgi paylaşımının önemi



Bir Sonraki Webinar :



Kontrollü İşe Dönüş

İçerik:

- Kontrollü İşe Dönüş nedir?
- Dönüşte bizleri neler bekliyor?
- Öncelikli analiz konuları nelerdir?
- Yönetim opsiyonlarımız nelerdir?
- Ekip problem çözme becerisi
- Liderlik ve kriz yönetimi
- Motivasyonun önemi

Neler Öğrendik?



- Şimdi Söz Sizde...



Teşekkürler...



TAŞIT ARAÇLARI TEDARİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

TAYSAD

AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION OF TURKEY



idealkoç
müşteri için daha fazla değer

www.idealco.com

Bilgilerinizi canlı tutmak için bizi takip edin...

