



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI

TURKONFED



TÜRKİYE
BANKASI

DDM DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ

KAPANIŞ RAPORU



KAPANIŞ RAPORU

    / dijitaldonusummerkezi

Katip Mustafa Çelebi Mahallesi, İstiklal Caddesi, Meşelik Sokak No:2,
Kat:1 34150 Beyoğlu/İstanbul +90 (542) 411 1842

Yasal Uyarı

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Resmi Yayınıdır. © TÜRKONFED, 2020. Her hakkı saklıdır. Bu raporda yer alan yazı, resim ve fotoğraflar izin alınmadan yayımlanamaz, çoğaltılamaz. Kaynak gösterilmek kaydıyla yayımlanabilir. Raporunda görüşlerine başvurulmuş isimlerin düşünceleri TÜRKONFED'in resmi görüşü değildir. Rapor içeriğinin sorumluluğu yazarlar ile görüş sahiplerine aittir.

İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen KOBİ'ler Gelecekle Buluşuyor: Dijital Dönüşüm Merkezi Projesi kapsamında hazırlanan bu yayının içeriği İstanbul Kalkınma Ajansı veya Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının görüşlerini yansıtmamakta olup, içerik ile ilgili tek sorumluluk TÜRKONFED'e aittir.

TÜRKONFED tarafından İstanbul Valiliği ve TÜGİM ortaklığında, Boğaziçi Üniversitesi ve Endeavor Türkiye işbirliğinde kurulan Dijital Dönüşüm Merkezi (DDM) İstanbul Kalkınma Ajansı'nın 2018 yılı "Yenilikçi Ve Yaratıcı Mali Destek Programı" kapsamında desteklenmektedir. Projede ayrıca Türkiye İş Bankası sponsor olarak yer almaktadır.

**Orhan Turan**

Yönetim Kurulu Başkanı

ÜLKEMİZİN VE KENTİMİZİN YENİLİKÇİ İKLİMİNE BİRLİKTE DEĞER YARATMAK: DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ

Dijitalleşmenin bir lüks değil aksine zorunluluk olduğu bir dünyada son üç yıldır odağımıza aldığımız teknolojik devrimin ülkemizin sürdürülebilir kalkınması ve rekabetçilik gücü artışında önemli bir kaldıraç olduğuna inanıyoruz. Dijital yeni bir dünya kurulurken; değişimi zamanında yakalayan ve uyum sağlayan ülkeler, küresel rekabetçilikte; yüksek teknoloji kullanımı, yüksek katma değerli üretim ve yüksek katma değerli ihracat güçleriyle, rakipleriyle arayı açıyor.

Dönüşümün yaratacağı faydayı; ekonomisi, sektörleri ve şirketleri için avantaja çeviren ülkeler, dijital çağın en önemli aktörleri oluyor. Bu değişim, iş yapma modellerinden üretime, ihracattan nitelikli insan kaynağı altyapısına kadar verimlilik esaslı yenilikçi bir süreci tetikliyor.

KOBİ'lerin dijital dönüşümünü sağlayarak, küresel rekabetçilik güçlerini artırmak, böylelikle hem ülkemizim hem de İstanbul'un yenilikçi iklimine değer katmak amacıyla başlatmıştık Dijital Dönüşüm Merkezi Projesi'ni... İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) 2018 Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı kapsamında, İstanbul Valiliği ve Türkiye İş Bankası'nın desteği Türkiye Girişimcilik Merkezi, Boğaziçi Üniversitesi ve Endeavor Türkiye gibi çok paydaşlı bir dönüşüm ağını da harekete geçirdik.

500'ün üstünde KOBİ'mizin başvurduğu DDM'de 150 işletmemizin dijitalleşme yolculuğuna rehberlik ettik. Hayatın her alanında hız ve verimlilik esaslı yaşanan devrimin kodlarını 2 bini saati aşan eğitim ve mentörlük süreçleri ile KOBİ'lerimize aktardık. KOBİ'lerimizin dijitalleşme karneleri ve dijitalleşme yol haritalarını hazırladık. İhtiyaç duydukları teknolojik hizmet ve ürünler için DDM'nin Tekno-KOBİ havuzundan yararlanmalarını sağlayarak, dönüşüm süreçlerine hız kazandırdık.

TÜRKONFED olarak dijital dönüşümün KOBİ'ler için stratejik önemde olduğunu düşünüyoruz. 30 federasyon ve 266 dernek ile ülkemizin KOBİ tabanlı, en yaygın üye yapısına sahip iş dünyası kuruluşu olarak DDM ile İstanbul'un yenilikçi iklimine de yeni bir değer halkası ekledik.

Geçmiş sanayi devrimlerini kaçıran Türkiye'nin, dijitalleşme sayesinde küresel rekabette belki de ilk defa, rakipleriyle aynı seviyeyi yakalama şansı var. Sanayimizin dijital dönüşümünü gerçekleştirip, KOBİ'lerimizin kapasitelerini artırıp, yüksek teknolojiyle yüksek katma değerli üretimi yakalayıp, ekonomik refahı artırabiliriz. Bu hayalin somut bir adımı olan DDM'nin her halkasını oluşturan değerli paydaşların; kurumlarına, kentlerine ve ülkesine değer yaratmada çok önemli bir iradeyi ortaya koyduğunu düşünüyoruz. Dijitalleşme becerilerinde yetkinlik kazanacak KOBİ'lerimizin, çarpan etkisi yaratarak, ülkemizin yenilik iklimine katma değer yaratacağına inanıyoruz.

Uzlaşma, katılımcılık, kapsayıcılık ve çok paydaşlı iş birlikleri, her zaman çözümün bir parçasıdır. DDM'ye emek veren ve değer yaratan paydaşlarımıza şükranlarımı sunuyorum. Kökleri güçlü bir iş birliği ile atılan DDM, yeni vizyon ve stratejisiyle ülkesine değer katmaya devam edecektir.

Saygılarımla,

İÇİNDEKİLER

1. DDM Programına Genel Bakış	9
1.1. Programın Amacı.....	9
1.2. Başvuru Süreçleri.....	10
1.2.1. KOBİ Başvuru Süreci	10
1.2.1.1. Ön Başvuru Süreci.....	10
1.2.1.2. Anket Uygulanması.....	11
1.2.1.3. Tekno-KOBİ Başvuruları.....	11
1.3. Programın Yürütme Kurulları.....	14
1.3.1. Danışma Kurulu:	14
1.3.2. Seçici Kurul.....	15
1.3.3. Yönetim Kurulu	15
2. DDM Programı Analizleri	16
2.1. Programa ön-başvuru yapan şirketlerin analizleri.....	16
2.2. Programa kabul edilen KOBİ'lere yakından bakış	18
2.2.1. Cinsiyet Dağılımı:	18
2.2.2. Yaş Aralığı:	19
2.2.3. Başvuru Sahibinin Pozisyonu:	19
2.2.4. İş Modeli:	20
2.2.5. İhracat:.....	20
2.2.6. Şirket Cirosunun İnternette Sađlanma Oranı:	21
2.2.7. Dijital Dönüşüm İhtiyacı:	21
2.2.7.1. İş Kollarına Detaylı Bakış	22

2.2.7.1.1. İnsan Kaynakları	22
2.2.7.1.2. Satış Süreçleri	23
2.2.7.1.3. Üretim	25
2.2.7.1.4. Lojistik-Depolama Süreçleri	27
2.2.7.2. Dijital Dönüşümün Önündeki Engeller	27
3. DDM Programının Fayda Analizi	29
3.1. DDM Programı Aksiyonlarına Detaylı Bakış	29
3.1.1. Verimlilik	30
3.1.2. KOBİ Çalışanları	30
3.1.3. KOBİ'lerin Dijital Dönüşüme Etkileri	31
3.1.4. Eşleştirmeler	33
3.1.4. Dijital Sohbetler	33
3.1.5. Mentor Oturumları	36
4. DDM Programının Geleceği	37
4.1. KOBİ'lerden tavsiyeler	37
4.2. KOBİ'lerin Yorumları	38

1. DDM Programına Genel Bakış

Türkiye ekonomisinin can damarı KOBİ'lerde dijitalleşme farkındalığını geliştirmek ve dijital ekosisteme katılmalarına katkıda bulunmak amacıyla Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından geliştirilen Dijital Dönüşüm Merkezi (DDM) Projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) 2018 Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı kapsamında desteklenmektedir. Türkiye İş Bankası'nın da katkılarıyla Beyoğlu'nda faaliyete geçen DDM'nin proje ortakları ve iştirakçileri arasında İstanbul Valiliği, Tüm Girişimci ve İş Mentorları Derneği, Boğaziçi Üniversitesi ile Endeavor Türkiye de yer almaktadır.

Ekonominin lokomotifleri olan KOBİ'ler, çalışan sayısı bakımından toplam girişimlerin yüzde 99,9'unu(*), istihdamın yüzde 76'sını, katma değerinin yüzde 54'ünü, yatırımların yüzde 50'sini ve üretimin yüzde 56'sını karşılamaktadır. 2012 yılı itibarıyla banka kredilerinin yüzde 25'ini kullanan KOBİ'ler, ihracatın da yüzde 60'ını gerçekleştirmektedir. Ekonomimize katma değer yaratırken İstanbul'un yenilikçi ekosistemine de katkıda bulunmayı amaçlayan DDM, bir yandan KOBİ'leri çağın gerektirdiği dijital dönüşüm süreçlerine hazırlamak, öte yandan KOBİ'lerin 21. yüzyıl müşteri beklentilerine cevap verebilecek, yenilik ve yaratıcılık odaklı bir ekonomik yapıya dönüşümünü sağlamak için hazırlanmıştır.

1.1. Programın Amacı

KOBİ'lerin dijital dönüşümü için gereken kaynakları ve kaynak eksikliklerini belirleyerek olası yol haritaları hazırlamayı amaçlayan DDM, Tekno-KOBİ'lerle KOBİ'leri bir araya getirerek dijital dönüşüme uyum kapasitelerini geliştirecek bir destek mekanizması oluşturmaktadır. Günümüzde teknoloji ağırlıklı çözümler geliştiren Tekno-KOBİ'ler aynı zamanda hızlı ölçeklenebilme özelliği taşıyan yerli şirketlerdir.

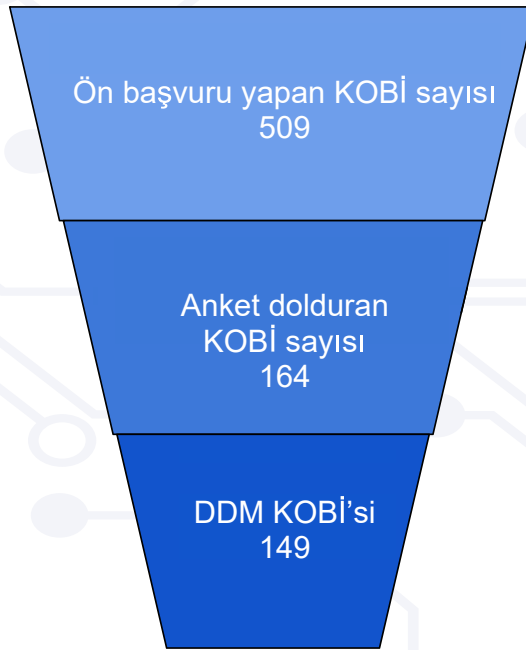
Programın amacına ulaşabilmesi için alınacak aksiyonlar adımlar halinde planlanmıştır:

- i. KOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan, üniversite ve sanayi sektörü gibi aktörleri bir araya getiren, teknik kapasitesi ile bilgi birikimi yüksek uzman ekip ve danışmanlara sahip, merkezi-sürdürülebilir mekânsal bir platformun kurulması,
- ii. Dijital dönüşümün bileşenleri, gereklilikleri ve faydaları konusunda TR10 bölgesindeki KOBİ'lerin bilgi düzeylerinin ve farkındalıklarının artırılması,
- iii. 120 KOBİ'nin dijitalleşme seviyelerinin 3 ana başlık altında (üretim süreçlerinde, şirket içi idari süreçlerde, satış ve pazarlamada) ölçülmesi, analiz edilmesi ve yol haritalarının oluşturulması
- iv. Yol haritaları doğrultusunda, 120 KOBİ'nin Tekno-KOBİ'lerle eşleştirilerek dijital dönüşüm kapasitelerinin geliştirilmesi,
- v. Projeye özel kredi ile finansman çözümleri geliştirilerek, bu çözümlerden faydalanmaları konusunda 120 KOBİ'ye destek sağlanması amacıyla KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerinin hızlandırılması,
- vi. 120 KOBİ'nin projede elde ettikleri dijitalleşme düzeylerinin mentorluk hizmetleri ile sürdürülebilir kılınması ve dijitalleşmeyi bir kurum kültürü haline getirmelerine destek sağlanması,

vii. Projenin 120 KOBİ'nin dijitalleşme düzeyine ve dijitalleşmenin 120 KOBİ'nin verimliliğine etkilerinin analiz edilerek rapor haline getirilmesi.

1.2. Başvuru Süreçleri

DDM programı iki hedef kitlenin aktif ortaklığıyla çalışmaktadır: KOBİ'ler ve Tekno-KOBİ'ler. Her iki kategorideki şirketlere de açık olan bu programda başvuruları olabildiğince arttırmak adına başvuru süreçleri online ortamda ve ön şartsız olarak açılmıştır. DDM'ye başvuran 509 KOBİ'den 164'ü anketi doldurmuş ve 149 KOBİ programa dâhil edilmiştir.



1.2.1. KOBİ Başvuru Süreci

KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerinde yaşadığı sorunların derinlemesine incelenmesi amacıyla program kapsamında düzenlenen anketler ile uygun kurumların bulunması sağlanır. KOBİ'ler, programa ön koşul olarak koyulan kriterleri sağlıyorsa ilgili kurumlarla iletişime geçilerek birebir süreçler başlatılır. Bu nedenle KOBİ başvuru süreci iki adımda planlanmıştır. Doğru KOBİ'lerle iletişime geçebilmek için çevrim içi ve çevrim dışı farklı aksiyonlar hazırlanmış; bu yollarla KOBİ'lere erişim sağlanmıştır. KOBİ'lerin yoğunlukla bulunduğu Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) merkezlerine ve bu konuyla ilgili çalışan STK'lara proje partnerleri üzerinden ulaşılmıştır.

Tüm KOBİ başvuruları www.ddm.org.tr üzerinden dijital yolla yapılmıştır.

1.2.1.1. Ön Başvuru Süreci

Ön başvuruda, KOBİ'lere program hakkında bilgi verilerek projeye daha kolay dâhil olmaları hedeflenmiş; bu doğrultuda eleme kriterleri ve alınan bilgiler oldukça sınırlı tutulmuştur. Ön başvuru formunda KOBİ'nin niyeti ve dijital dönüşüm yolculuğundaki beklentisi anlaşılmaya çalışılmış, sonrasında Seçici Kurul elemeleri gerçekleştirmiştir.

- E-Posta
- Adınız soyadınız
- Şirketinizin adı
- Şirketinizin web sitesi
- Telefon numaranız
- Şirketinizin kayıtlı olduğu il
- Şirketin Kuruluş Yılı
- Çalışan sayınız
- Şirketinizin Vergi Kimlik Numarası
- Şirketinizin Sektörü
- Dijital Dönüşümle birlikte aşmayı istediğiniz en büyük probleminiz nedir?
 - » Siber Güvenlik
 - » Yapay Zekâ
 - » Nesnelerin İnterneti
 - » Robotik / Otomasyon
 - » Bulut Teknolojileri
 - » Büyük Veri Analizleri
 - » Web/Mobil Çözümleri
 - » Sosyal Medya
 - » Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
- Şirketinizde hangi iş alanlarında dijital dönüşüme ihtiyaç duyuyorsunuz?

1.2.1.2. Anket Uygulanması

Program kriterleri ışığında KOBİ'lerin farklı alanlardan dijital dönüşüm süreçlerindeki eksikliklerinin tespit edileceği anket hazırlanmıştır. Aynı zamanda KOBİ'ler DDM ekibinin birebir desteğini alarak ön başvuruda bulunmuştur. Farklı iş modellerine göre 234 soruya kadar detaylandırılan anket, KOBİ'lerin şu ana karşılaştıkları sorunların tespitini sağlamış, ihtiyaçları DDM programı dâhilindeki çözüm ve kaynaklarla karşılanabilecek olan KOBİ'ler tespit edilmiştir.

Anket uygulamasına www.ddm.org.tr üzerinden ulaşip incelemek mümkündür.

1.2.1.3. Tekno-KOBİ Başvuruları

Program öncesinde dünya çapındaki birçok kamu kurumunun ve özel kurumların dijital dönüşüm üzerine çalışmaları incelenerek bu programlarda öne çıkan alanlar belirlenmiştir. Belirlenen alanlar arasında CRM, süreç yönetimi, satış yönetimi gibi ana başlıklara ek olarak siber güvenlik, insan kaynakları yönetimi, prototipleme teknolojileri gibi diğer başlıklarda da teknoloji üreten şirketlere (Tekno-KOBİ'lere) yönelik başvurular açılmıştır.

Tekno-KOBİ'lerin seçiminde; Türkiye genelinden bu programa kabul alan KOBİ'lere hizmetlerini a) Ücretsiz olarak belirli bir süre kullanma imkânı verme, b) KOBİ'lere kendilerinin uzman oldukları konularda ücretsiz olarak bilgi aktarımı sağlayabilme maddeleri şart koşulmuştur.

Bu çağrı kapsamında; yatırım fonları ve melek yatırımcıların iş ağındaki girişimlerle, üniversite bünyesindeki Teknoloji Transfer Ofisleri ve Teknokent'lerde bulunan teknoloji şirketleriyle, bunların yanı sıra DDM Danışma Kurulu üyelerinin iletişim kanalı aracılığıyla KOBİ'lerle temas kurulmuştur. Programın internet sitesinde hala ulaşılabilir olan Tekno-KOBİ başvuru formunu dolduran ve ön şartları sağlayan tüm Tekno-KOBİ'ler programa dâhil edilmiş, hizmetleri incelenmiştir. Raporlamanın yapıldığı dönemde listemizde bulunan 79 adet aktif Tekno-KOBİ'nin bilgileri aşağıda sıralanmıştır.

Şirket Adı	Websitesi	Aşağıdaki dijital başlıklardan hangileriyle ilgili uzmanlığa sahipsiniz?
Agilis Teknoloji Çözümleri ve Bilişim Hizmetleri Ltd. Şti.	https://www.agilis.com.tr	Büyük Veri Analizleri, Siber Güvenlik, Bulut Teknolojileri
PİR YAZILIM ve TEKNOLOJİ A.Ş.	https://www.PirCloud.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Nacsoft Yazılım Nurcan BABALIK	https://www.nacsoft.com.tr	Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Reengen	http://reengen.com/	Nesnelerin İnterneti, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Yapay Zekâ
4BEM MÜHENDİSLİK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ ELEKTRONİK REKL. HİZ. İÇ ve DIŞ TIC. LTD. ŞTİ.	http://www.4bem.com	Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Robotik / Otomasyon, Yapay Zekâ, Bulut Teknolojileri
KAM İNOVASYON BİLİŞİM REKLAMCILIK A.Ş.	https://kaminovasyon.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Momentum BT	https://www.momentumbt.com	Robotik / Otomasyon
Leafinbox	https://www.leafinbox.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Binbiriz	https://binbiriz.com	Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
NLD Danışmanlık	http://nlddanismanlik.com/	Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
Manim Finans Teknolojileri A.Ş.	https://www.manim.me	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
YSM YAZILIM ve BİLİŞİM TEK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	http://www.YSM.com.tr	Web/Mobil Çözümleri, Bulut Teknolojileri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Enter Yazılım Bilişim Makina İnşaat San. Ve Tic. Ltd. Şti.	http://www.enteryazilim.com.tr/	Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Web/Mobil Çözümleri, Yapay Zeka
6Kare Bilgi Teknolojileri	https://www.6kare.com	Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Robotik / Otomasyon, Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
Argelabs Bilişim Teknolojileri	https://argelabs.com.tr	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Bulut Teknolojileri
HPC BULUT BİLİŞİM A.Ş	http://www.mobiki.in	Nesnelerin İnterneti
PangoHR	https://www.pangohr.com	Bulut Teknolojileri
Moodiva Bilgi Teknolojileri ve Hizmetleri Tic.Ltd.Şti.	https://bemotiva.com	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Bulut Teknolojileri
HUMANRATE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	https://humanrate.net/	Web/Mobil Çözümleri, Büyük Veri Analizleri, Bulut Teknolojileri
Kolay İK	https://kolayik.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
MİKROMAKS MÜHENDİSLİK DAN. VE YAZILIM SİSTEMLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ	https://www.mikromax.com.tr	Web/Mobil Çözümleri
Parkpalet Lojistik Hizmetleri A.Ş.	https://www.parkpalet.com	Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Web/Mobil Çözümleri
Thread In Motion	https://www.threadinmotion.com	Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri
Transolt	https://www.transolt.com	Robotik / Otomasyon
PoiLabs	https://www.poilabs.com	Büyük Veri Analizleri, Nesnelerin İnterneti, Web/Mobil Çözümleri
Novalab Teknoloji Hizm. ve Tic. Ltd. Şti	https://www.novalab.com.tr	
Masraff	https://masraff.co	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
Logo İşbaşı	https://isbasi.com/	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
Kobaküs	https://kobakus.com/	Web/Mobil Çözümleri, Bulut Teknolojileri
Fanaliz Finansal Teknoloji Danışmanlık	https://www.fanaliz.com/	Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
Bizimhesap	https://bizimhesap.com	Bulut Teknolojileri
NKolayOfis	https://www.nkolayofis.com	Bulut Teknolojileri

SUBSCREASY YAZILIM A.Ş.	https://www.subscreasy.com	Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
Atak Domain Hosting Int. ve Bilgi Teknolojileri Ltd. Sti.	https://www.atakdomain.com	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Siber Güvenlik, Nesnelerin İnterneti
SENKRONDATA YAZILIM VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ	https://www.senkrondata.com	Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
Efilli	https://www.efilli.com	Yapay Zeka, Büyük Veri Analizleri
Bolt Insight Ltd.	https://boltinsight.com	Web/Mobil Çözümleri, Bulut Teknolojileri, Sosyal Medya
Datapare	https://www.datapare.com	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Siber Güvenlik
Uservision	http://user.vision	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Winnow	https://www.winnow.co	Sosyal Medya
Gamitive	https://www.gamitive.com	Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri
IntelliFi Yazılım Danışmanlık ve Reklam Hizmetleri	https://intellifi.tech/	Nesnelerin İnterneti, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Yapay Zeka
Proje Haber Yayıncılık Bil. San. Tic. Ltd. Şti.	https://www.projehaber.com	Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Bulut Teknolojileri
Mbsays	https://www.mbsays.com	Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti
Patria Teknoloji Hizmetleri A.Ş.	https://www.patriateknoloji.com	Siber Güvenlik, Web/Mobil Çözümleri, Robotik / Otomasyon
Salesmot	https://salesmot.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Büyük Veri Analizleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
DinamikCRM	https://www.dinamikcrm.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Sosyal Medya
OFİSİMCOM BİLGİ TEKNOLOJİLERİ YAZILIM SAN. ve TİC. A.Ş.	https://www.ofisim.com	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
StoreInspect	http://www.storeinspect.com	Büyük Veri Analizleri, Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
TEKTURK Teknoloji ve YAZILIM	https://tekturkteknoloji.com	Büyük Veri Analizleri, Web/Mobil Çözümleri, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon, Bulut Teknolojileri
EDS Bilişim	https://www.edsbilisim.com	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya
DHgate	https://www.dhgate.com/	Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Sosyal Medya, Web/Mobil Çözümleri
Amazing Teknoloji ve Pazarlama A.Ş.	https://www.ihracatyap.com	Web/Mobil Çözümleri
NETKOZANET BİLGİSAYAR YAZILIM VE EĞİTİM HİZMETLERİ	https://netkoza.net	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri
Marker Pazarlama Tasarım Yazılım	https://digitalmarker.com.tr	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Siber Güvenlik, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri Analizleri
Ekmob	https://www.ekmob.com	Bulut Teknolojileri, Web/Mobil Çözümleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları
Wiseback	https://www.wiseback.com	Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları, Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri
Ono Teknoloji Hizmetleri A.Ş.	https://ono.com.tr	Robotik / Otomasyon, Web/Mobil Çözümleri, Yapay Zeka
AGİS Bilişim Teknolojileri	https://a2.tc	Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti
Proente Endüstriyel Otomasyon Yazılım ve Eğitim A.Ş.	https://proente.com/	Web/Mobil Çözümleri, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri
Mert Yazılım	https://mertyazilim.com.tr	Yapay Zeka, Bulut Teknolojileri, Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon, Büyük Veri Analizleri

Konzek Teknoloji San. ve Tic. A.Ş.	https://www.konzek.com	Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti
Simularge A.Ş.	https://www.simularge.com	Bulut Teknolojileri, Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon
IQVIZYON DİJİTAL DÖNÜŞÜM A.Ş.	https://www.iqvizyon.com	Nesnelerin İnterneti, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri
Tridi Teknoloji Limited Şirketi	https://www.tridi.com.tr	Nesnelerin İnterneti, Robotik / Otomasyon, Sosyal Medya
Fintekist Yazılım Danışmanlık Ltd. Şti.	https://www.fintekist.com	Yapay Zeka, Robotik / Otomasyon, Bulut Teknolojileri, Büyük Veri Analizleri
170mil	https://www.170mil.com	Web/Mobil Çözümleri, Sosyal Medya, Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları

1.3. Programın Yürütme Kurulları

4.Sanayi Devrimi'nin ana taşıyıcısı olan Dijital Dönüşüm süreçleri, her ülkenin üzerinde çalıştığı, ekosistemine özgü stratejiler geliştirdiği ve aksiyonları uyguladığı bir alan olmuştur. Bu perspektif doğrultusunda çıktıların geniş etki sağlaması amaçlanarak DDM'nin farklı süreçlerinde rol almak üzere özel sektör ve kamu kurumlarında çalışmış profesyonellerden oluşan kurullar hazırlanmıştır. Farklı süreçlerde toplanıp bilgi alışverişinde bulunun kurullar, kararların üzerinden geçer, programın iyileşmesini sağlar.

1.3.1. Danışma Kurulu:

DDM süreçlerini izleyerek, doğru geri bildirimler veren ve dünyadaki önemli örnekleri masaya yatıran Danışma Kurulu, program süresince her ay toplanması planlanan kurullardır. DDM programı süresince 12 toplantı gerçekleştirmiştir.

- Abdurrahman Saygın, İl Sosyal Etüt ve Proje Müdür Vekili, İstanbul Valiliği
- Alper Alkan, CFA, Kıdemli Müdür, Deloitte
- Arda Batu, Genel Sekreter & Yönetim Kurulu Üyesi, TÜRKONFED
- Aslıhan Kurul Türkmen, Yönetici Direktör, Endeavor
- Ayhan Akgöz, İş Ortakları Satış Müdürü, İşNet
- Aylin Öztürk, İnovasyon Danışmanı, SoftTech
- Cihan Salihoglu, Siber güvenlik ve Gizlilik Lideri, PwC
- Deniz Alexandra Duygu, Direktör, Arya Kadın Platformu
- Deniz Gürkan, Ticari Bankacılık Pazarlama Birim Müdürü, İş Bankası
- Derya İren, Dijitalleşme ve Endüstri 4.0 Pazarlama, Siemens Sanayi ve Ticaret A.S.
- Duygu Eren, Genel Müdür, Keiretsu Forum
- Emir Uzunoğlu, Girişimcilik Direktörü, Keiretsu Forum
- Emre Özbek, Teknoloji Evangelisti, Cisco
- Enis Hulli, Yatırım Direktörü, 500 Startups İstanbul
- Ethem Eliaçık, Ticari Bankacılık Pazarlama Bölüm Müdürü, İş Bankası
- Fatih Pişkin, V. Genel Sekreter, İstanbul Kalkınma Ajansı
- Furkan Reis, Ajans Başkanı, Red&Grey Media
- Gökay Kılıç, İnovasyon Danışmanı, Bayer
- Gürhan Dural, Enerji Verimlilik Uzmanı, Şişe Cam
- Hakan Metin Akgün, Müdür, Proline Ventures
- Hansın Doğan, Stratejik Partnerlik ve Özel Sektör Yöneticisi, UNDP
- Harun Yaman, AB Koordinatörü, İstanbul Valiliği
- İbrahim Elbaşı, Genel Müdür, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi
- Lale Akarun, Profesör, Boğaziçi Üniversitesi
- Kaan Akın, Genel Müdür, Hackquarters

- Meriç Bıçakcıoğlu, Girişimcilik Departmanı Akademisyeni, Özyeğin Üniversitesi
- Murat Kurtlar, Endüstri 4.0 Projeleri Koordinatörü, Bosch
- Mustafa Erhan Güney, Bölge Satış Müdürü, Türkiye İş Bankası
- Neda Özen Soydan, Yönetim Kurulu Üyesi, BCB
- Dr. Nihal Altıok, Akademisyen, Yıldız Teknik Üniversitesi
- Nuri Murat Avcı, Başkan, TÜGİM
- Okan Kara, Yönetici Partner, ACT Venture Partners
- Özerk Şener, Yönetici Partner, Jüpiter Girişim
- Salih Zeki Çimen, İnovasyon Direktörü, SoftTech
- Semra Memiş, İş Geliştirme Müdürü, HERE Maps
- Serdar Kuzuloğlu, Kurucu, Mserdark İletişim Danışmanlığı
- Serkan Yeşilyurt, Finansal Araştırma Merkezi Yöneticisi, BAU
- Sinem Uçalı Çepni, Kurucu, İnovasyon Proje
- Ulvi Kadakal, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, SEDEFED
- Utku Tuncay, İş Geliştirme Direktörü, Endeavor
- Vedat Karahanoğlu, Bölüm Müdürü, KOBİ ve İşletme Bankacılığı Satış Bölümü, İş Bankası
- Yasemen Özlem Mailoğlu, İzleme ve Değerlendirme Uzmanı, İstanbul Kalkınma Ajansı

1.3.2. Seçici Kurul

Programa dâhil olacak KOBİ ve Tekno-KOBİ'lerin tespit edilmesinin ardından, seçim sürecini gerçekleştirecek bir Seçici Kurul oluşturulmuştur. Belirtilen şartlara ve adayların uygunluklarına bakan Seçici Kurul, başvuru şartlarını yerine getiren adayları puanlayıp seçimini yapmaktadır. Seçici Kurul, başvuruların yeterli sayıya ulaşması ile çalışmalarına başlamaktadır. 120 KOBİ'ye hizmet sunmak için başlatılan DDM programı, Seçici Kurul'un düzenlediği 4 toplantı sonrasında KOBİ sayısını 149'a yükseltmiştir.

Seçici kurul üyeleri

- Arda Batu, Genel Sekreter & Yönetim Kurulu Üyesi, TÜRKONFED
- Deniz Gürkan, Ticari Bankacılık Pazarlama Birim Müdürü, İş Bankası
- Harun Yaman, AB Koordinatörü, İstanbul Valiliği
- Kaan Akın, Genel Müdür, Hackquarters
- Sinem Ucal Çepni, Kurucu, İnovasyon Proje
- Ulvi Kadakal, YK Başkan Yrd., SEDEFED
- Yasemen Özlem Mailoğlu, İzleme ve Değerlendirme Uzmanı, İstanbul Kalkınma Ajansı

1.3.3. Yönetim Kurulu

Program akışının uygulanmasını sağlamak adına Yönetim Kurulu oluşturulmuştur. Yönetim Kurulu sürecin sağlıklı ilerlediğinden emin olmak için düzenli aralıklarla toplanır. Danışma Kurulu'na çıkartılacak konuları netleştirir ve sürecin proje yönetimiyle ilgilenir.

Yürütme Kurulu Üyeleri:

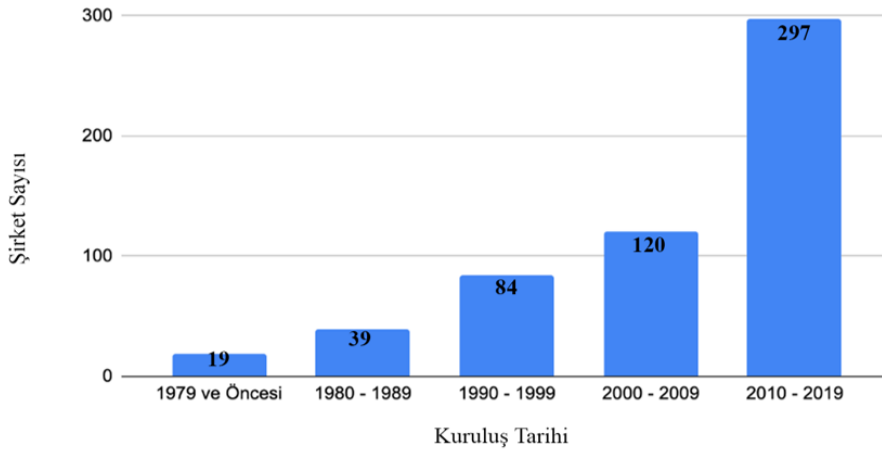
- Arda Batu, Genel Sekreter & Yönetim Kurulu Üyesi, TÜRKONFED
- Deniz Gürkan, Ticari Bankacılık Pazarlama Birim Müdürü, İş Bankası
- Harun Yaman, AB Koordinatörü, İstanbul Valiliği
- Kaan Akın, Genel Müdür, Hackquarters
- Sinem Ucal Çepni, Kurucu, İnovasyon Proje
- Yasemen Özlem Mailoğlu, İzleme ve Değerlendirme Uzmanı, İstanbul Kalkınma Ajansı

2. DDM Programı Analizleri

2.1. Programa ön-başvuru yapan şirketlerin analizleri

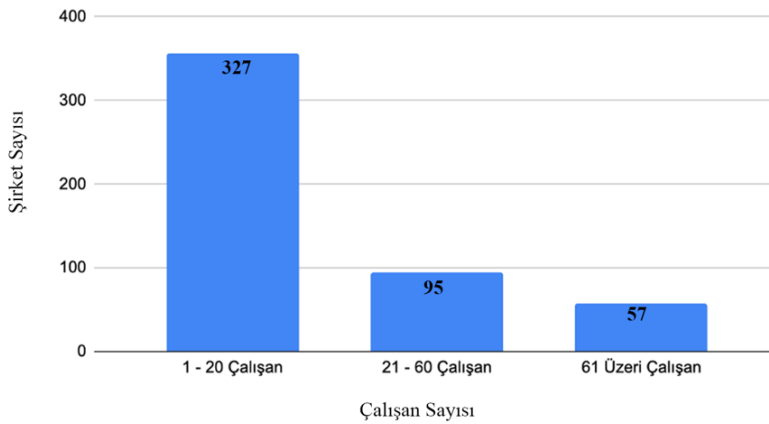
DDM Programı kapsamında online olarak alınan toplam başvuru sayısı 509'dur. Başvuran şirketlerin çoğunlukla 2000 yılı sonrası kurulmuş olması, özellikle yeni kurulan şirketlerin bile dijital dönüşümde desteğe ihtiyacı olduğunu çok net bir şekilde göstermektedir.

Şirket Sayısı ve Kuruluş Tarihi

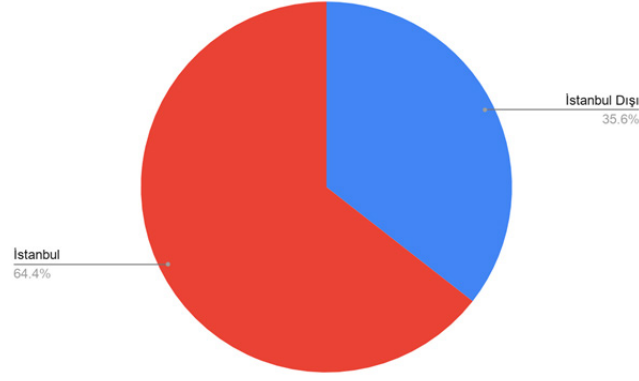


Başvuran şirketlerin çalışan sayılarına baktığımızda ise daha küçük ekipler olduklarını görüyoruz.

Şirket Sayısı ve Çalışan Sayısı

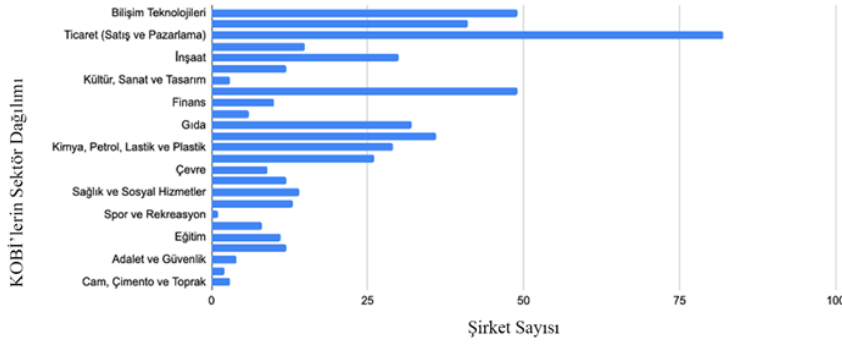


İstanbul'un yenilikçi iklimine katkı sağlamak amacıyla başlatılan DDM programı, İSTKA'nın mali desteğiyle hayata geçirildiği için program hedef kitlesi İstanbul olmasına rağmen başvuruların %35'i İstanbul dışında Ankara ve İzmir başta olmak üzere 26 ilimizden gelmiştir. Bu sonuçlar ülkemizdeki KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerine yönelik farkındalık geliştirdiği ve aksiyon alma iradesi ortaya koyduklarını da göstermesi açısından önemlidir.



Şirketlerin faaliyet gösterdiği alanlara bakıldığında dijital dönüşüm konusunda en istekli olan sektörlerin başta Bilişim Teknolojileri, Elektrik ve Elektronik, Ticaret (Satış ve Pazarlama) ve Metal Sanayi olduğu görülmektedir. Kültür, Sanat ve Tasarım, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler, Çevre, Spor ve Rekreasyon, Medya, İletişim ve Yayıncılık, Adalet ve Güvenlik, Tarım, Avcılık ve Balıkçılık, Cam, Çimento ve Toprak sektörü başvuruları, diğer faaliyet alanlarına göre oldukça düşük düzeyde kalmıştır.

Şirket Sayısı ve KOBİ'lerin Sektör Dağılımı

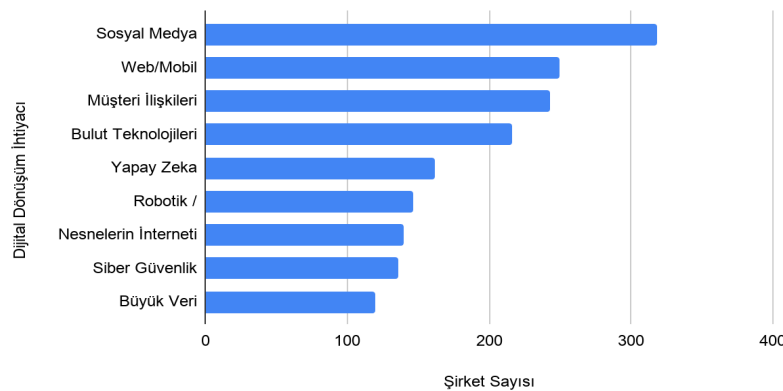


KOBİ'lerimize ön başvuruda öncelikli ihtiyaç alanları sorulmuş ve ihtiyaç alanlarının %50'den fazlasının aşağıda yer alan 4 ana alanda toplandığını görülmüştür.

- Sosyal Medya,
- Web/Mobil Çözümleri,
- Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçları,
- Bulut Teknolojileri.

Proje süresince hem Tekno-KOBİ'lerin seçilmesi hem de aksiyonların planlamasında bu çıktılar göz önünde bulundurularak planlama yapılmış ve KOBİ'lerin programdan maksimum fayda sağlamasını hedefleyerek doğru adımlar belirlenmiştir.

Şirket Sayısı vs. Dijital Dönüşüm İhtiyacı



Program başvurusuna anket sorularının dışında KOBİ'lerin programdan özel olarak beklentilerini açık bir formda topladıktan sonra yaptığımız kelime analizinde de yine paralel olarak satış, pazarlama, müşteri ve üretim konuları öne çıkıyor.



Program sırasında KOBİ beklenti görüşmelerinde en çok kullanılan kelimelerden oluşturulmuştur.

2.2. Programa kabul edilen KOBİ'lere yakından bakış

Ön başvuruyu tamamlayan 509 KOBİ arasında ön değerlendirme koşullarımızdan olan;

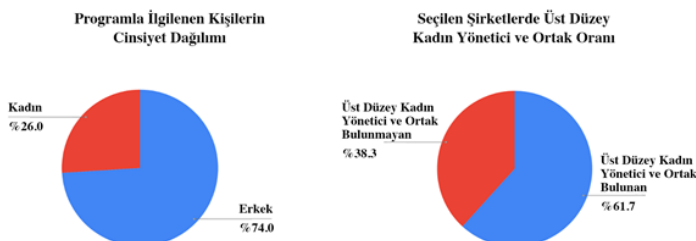
- 2019 yılından önce kurulmuş olma,
- 1 milyon TL üzeri cirosu olma ve
- İstanbul'da faaliyet gösteriyor olmak

kriterlerini sağlayan şirketler temel alınarak Seçici Kurul'un değerlendirmesiyle toplam 149 KOBİ programa dahil edilmiştir.

Programa dahil olan KOBİ'lerin bilgilerine yakından baktığımızda;

2.2.1. Cinsiyet Dağılımı:

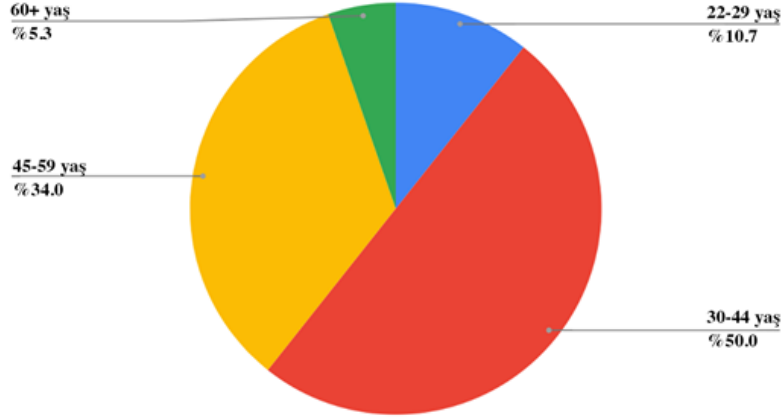
Programa ilgi gösteren kişilerin dağılımına bakıldığında başvuruların %26'sının kadın olduğunu görüyoruz. Seçilen şirketlere daha yakından baktığımızda toplam şirketlerin yaklaşık %62'sinin kadın üst düzey yöneticisi ya da ortağı olduğunu görüyoruz.



2.2.2. Yaş Aralığı:

DDM Programı'na seçilen 149 KOBİ yöneticisinin büyük çoğunluğu 30-59 yaş arasında yer almaktadır. Bunun yanı sıra 29 yaş altı yöneticiler tüm katılımcıların yaklaşık %11'ini, 60 yaş üzeri olan yöneticiler de tüm katılımcıların %5'ini oluşturmaktadır.

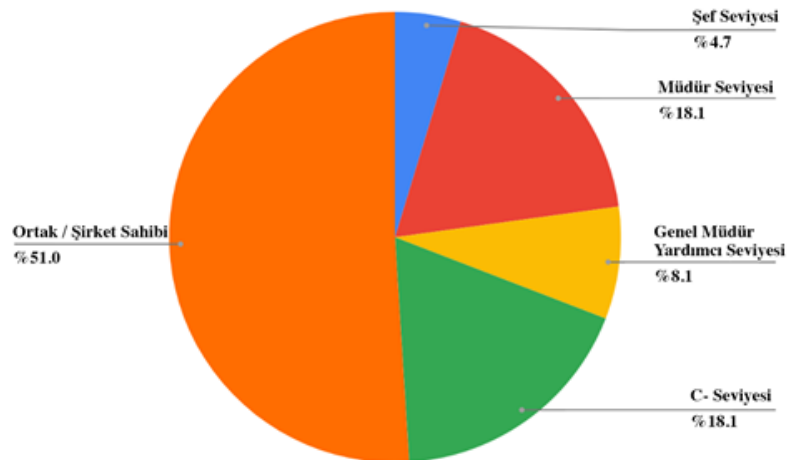
Programa Başvuran KOBİ Yöneticilerinin Yaş Dağılımı



2.2.3. Başvuru Sahibinin Pozisyonu:

Dijital dönüşüme ilgi gösteren firma yetkililerinin %73'ünü şirketlerin karar verme mercileri ya da şirket ortakları oluşturmaktadır. Bu da üst düzey yöneticilerin dijital dönüşüme gösterdikleri ilgiyi ve verdikleri önemi ortaya koymaktadır.

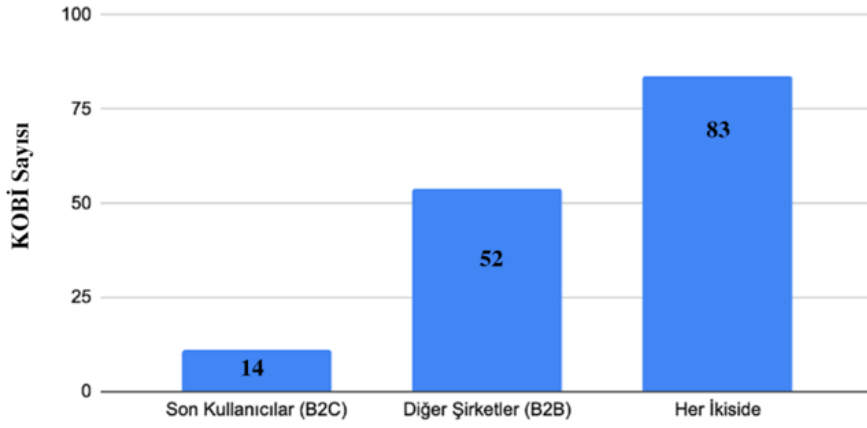
Firma Yetkililerinin Görev Dağılımı



2.2.4. İş Modeli:

Programa dâhil olan KOBİ'lerin yalnızca küçük bir kısmı salt son kullanıcıya ürün ya da hizmet sağlarken yarısından fazlası hem son kullanıcıya hem de diğer şirketlere ürün ya da hizmet vermektedir.

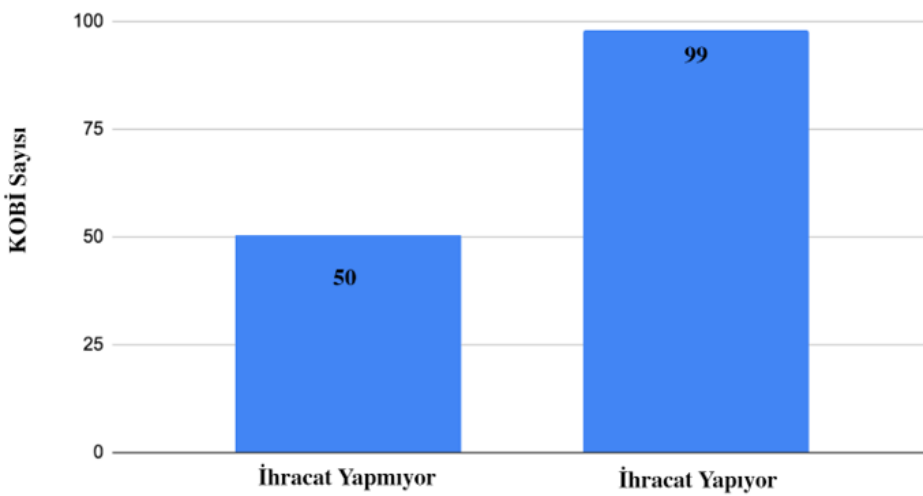
KOBİ'lerin Müşteri Kitleleri



2.2.5. İhracat:

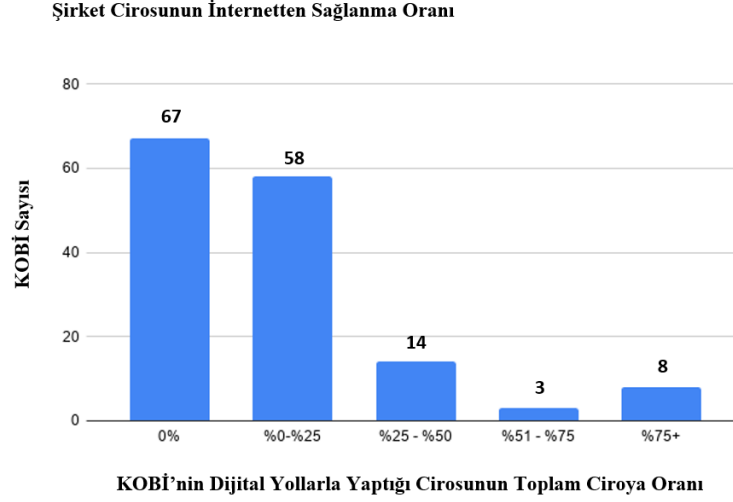
Programa ön başvuruda bulunan şirketler gibi programa kabul edilen KOBİ'ler arasında da satışta yeni pazarlar yaratma ve ihracat yapma eğilimleri olduğu görülmektedir. Ayrıca, programa katılan KOBİ'lerin üçte ikisi firmalarının ihracat yaptığını belirtmektedir. Bu sebeple, program süresince düzenlenen mentorluk ve Dijital Sohbetler etkinliklerinde ihracat konusuna ağırlıklı olarak yer verilmektedir.

Firmaların İhracat Yapma Yetkinlikleri



2.2.6. Şirket Cirosunun İnternette Saęlanma Oranı:

Dünya genelinde dijitalleşme, en çok satış-pazarlama kanallarının dijital dönüşmesi ve e-ticaret hacminin büyümesi üzerinde etkili oldu. Gerçekleştirilen anket çalışmalarından elde edilen verilere göre programa katılan KOBİ'lerin %84'ü cirolarının %25'ini ve daha azını dijital kanallar kullanarak kazanmaktadır. KOBİ'lerin büyük bir kısmı halen cirolarının önemli bir kısmını geleneksel yollarla kazandığını belirtmektedir. KOBİ'lerin dijital kanalları kullanarak şirket cirosuna katkının artırılmasında daha fazla desteğe ihtiyaç duydukları görülmektedir.

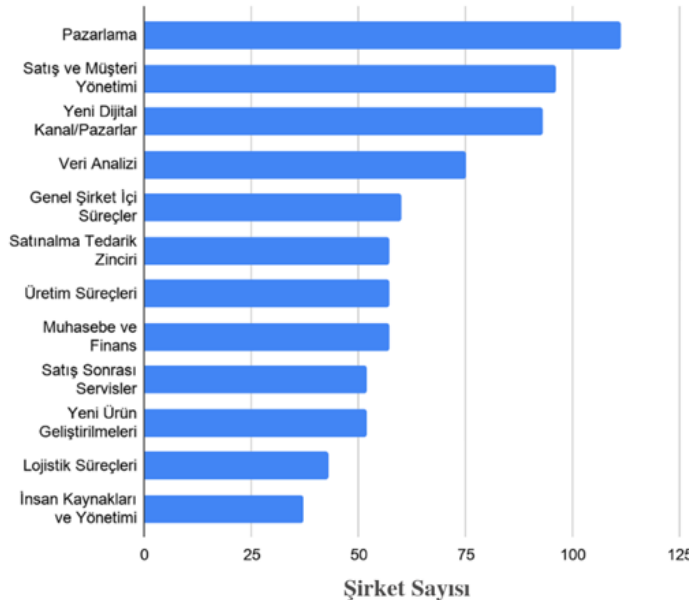


2.2.7. Dijital Dönüşüm İhtiyacı:

KOBİ'lerin ihtiyaçlarını tespit etmek ve doğru yönlendirmeler ile destek sağlamak adına yapılan anketlerde, "En çok hangi alanlarda dijital dönüşüme ihtiyaç duydukları" sorusu yönlendirilmiştir. KOBİ'lerin dijital dönüşümden beklentileri en çok pazarlama, satış/müşteri yönetimi, yeni pazarlara/kanallara erişim gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır.

Başvuru yapan KOBİ'lerin yaklaşık yarısı dijital dönüşüm beklentilerinin yoğunlaştığı alanları da doğrudan ilgilendiren veri analizinin yapılmasını önemsemektedir. Günümüzde satıştan ürün stoklamaya kadar bir şirketin tüm fonksiyonları artık sayılar/veriler ile ifade edilmektedir. Ankete katılan KOBİ'ler, bu konulardaki eksikliğini dijitalleşme yoluyla kapatmaya çalışmaktadır.

Firmaların Dijital Dönüşüme İhtiyaç Duydukları İş Alanları



Programa başvuru yapan KOBİ'lere "Dijital bir lider olmak veya dijital bir şirkette çalışmak sizin için ne kadar önemli?" sorusu yöneltilmiştir. Firmaların %93'ü dijital bir lider olmayı ve çalışanlarının da dijital bir şirkette çalışmayı önemseydiğini göstermektedir.

Yine KOBİ'lerin %69'u çalışanlarının dijital stratejileri yerine getirecek yeterli beceri ve tecrübesinin olduğunu düşünürken, KOBİ'lerin yaklaşık üçte biri dijital dönüşümle gelecek yeni iş ve yetkinlikler konusunda ekibinin eksiklerini olduğunu da belirtmektedir.

2.2.7.1. İş Kollarına Detaylı Bakış

Programa katılan KOBİ'lerin ihtiyaçlarına yönelik aksiyonları daha kolay gerçekleştirmeleri için anket formu 6 farklı konu başlığı altında sunulmuştur. Bu başlıklar, dünyada özel sektör ve kamu kurumlarının önceki çalışmaları baz alınarak seçilmiştir.

İnsan kaynakları süreçleri, satış-pazarlama süreçleri, üretim süreçleri ve lojistik-depolama süreçleriyle ilgili alt başlıklara/kırılımlara ait bulgular aşağıda detaylı olarak verilmiştir. Anket sürecine kırılımların eklenmesindeki temel amaç, ekonominin ana omurgasını oluşturan KOBİ'lerin dijital dönüşüm öncesi durumunu analiz ederek, program süresince ve sonrasında gelişmeyi hedefledikleri alanlarda doğru desteklerin verilebilmesini sağlamaktır.

Programa katılan ancak üretim ve lojistik-depolama süreçlerine sahip olmayan KOBİ'lere ait bilgilerde de anket sürecinde değerlendirilmiştir.

2.2.7.1.1. İnsan Kaynakları

Programa kabul edilen tüm KOBİ'ler, insan kaynakları süreçleriyle ilgili giriş anketlerini doldurmuştur. KOBİ'lerin İK alanında aldığı aksiyonlar analiz edilerek, hâlihazırda hangi süreçleri gerçekleştirdiği ve yeni çalışanlara ulaşmakta hangi kanalları kullandığı da tespit edilmiştir.

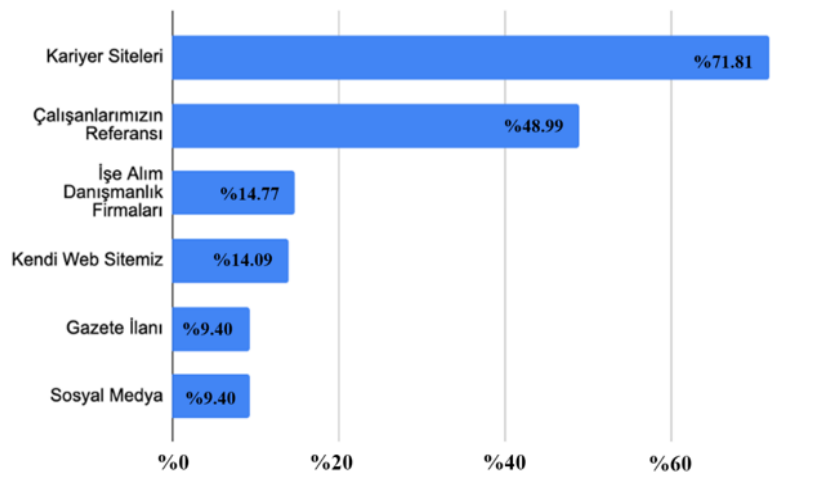
KOBİ'lerimizin İnsan Kaynakları alanında aldığı aksiyonlar	Katılımcı Cevapları
Bordro süreçlerinizi bir yazılımla mı yapıyorsunuz?	%62.59
İhtiyaç duyulduğunda bordrolarının dijital kopyası alınabiliyor mu?	%47.62
Performans değerlendirmesi yapıyor musunuz?	%45.64
İnsan kaynakları ve personel yönetimi için bir yazılım kullanıyor musunuz?	%25.68
Çalışanlarınız bordro geçmişlerini dijital ortamda görüntüleyebiliyor musunuz?	%25.17
İK Yazılımı kullanıyorsanız, özlük dosyalarınızı bu programda saklıyor musunuz?	%22.60
Performans süreçlerinizi online mı yönetiyorsunuz?	%10.13
Çalışanlar dijital olarak özlük dosyalarına erişebiliyor mu?	%8.16
İşe alım sürecinde kullandığınız bir yazılım var mı?	%3.38

KOBİ'lerin İK aksiyonlarına bakıldığında %62.59 ile bordro işlemleri süreçlerinde yazılıma geçtikleri, %42,62 ile ihtiyaç duyduklarında bordroların dijital kopyasını alabildikleri sonucu en önemli iki aksiyon olarak görünmektedir.

Çalışanların dijital olarak özlük dosyalarına erişebilmesi (%8.16), performans ölçümlerinin dijital ortamda yapılması (%10.13) ve işe alım süreçlerine yönelik özel bir yazılım kullanılması (%3.38) kırımları, KOBİ'lerin dönüşüm yolculuklarında gelişime açık alanlar olarak çıkmıştır.

KOBİ'lerin yeni çalışanlara ulaşmak için en çok kullandığı kaynak olarak kariyer sitelerini göstermeleri İK süreçlerinde dönüşüme açık olduklarını da göstermektedir.

KOBİ'lerin İşe Alım Süreçlerinde En Çok Yararlandığı Kaynaklar



2.2.7.1.2. Satış Süreçleri

Programa kabul edilen tüm KOBİ'ler, satış süreçleriyle ilgili giriş anketlerini doldurmuştur. Bu süreçte; (1) Satış kabiliyetlerindeki dijital dönüşüm, (2) saha satış ekiplerindeki dijital dönüşüm ve (3) satış kanallarındaki dijital dönüşüm basamakları en önemli başlıklar olarak detaylı olarak analiz edilmiştir.

» Satış Kabiliyetleri

Satış ve pazarlama alanında çalışan KOBİ'lerin aldığı en önemli aksiyon ürün kataloğuna erişim (%72,60), görüş ve şikâyet bildirme (%68,71) ile çevrimiçi sipariş verebilme (%51,37) kanalları olmuştur.

Gelişime açık alanlara bakıldığında; anlık sipariş takibi (%31,97), ürüne ait farklı özellikleri belirleyebilme-kişiselleştirme (%28,08), kişiye özel anlık promosyon (%13,61), yapay zekâ içeren sanal yardımcılar kullanma (Örneğin; Chat bot, sesli asistan vb.) (%4,79) gibi kanallar göze çarpmaktadır.

Özellikle müşterilerin kendilerine özel hizmet ve ürün isteklerinin arttığı günümüzde, KOBİ'lerin onlara direkt çevrim içi kanallarla ulaşmalarına destek olabilecek ve bu süreçlerdeki iş yükünü azaltabilecek Tekno-KOBİ'ler programa dâhil edilmiştir.

Satış-Pazarlama Alanında Çalışan KOBİ'lerimizin Aldığı Aksiyonlar	Katılımcı Cevapları
Ürün kataloğuna erişme	%72.60
Görüş ve şikâyet bildirme	%68.71
Sipariş verme	%51.37
Sipariş değişikliği	%42.18
Ürünlerle ilgili danışmanlık veya çözüm hizmetleri alma	%40.69
Ödeme yapma	%46.58
Anlık Sipariş Takibi	%31.97
Ürüne ait farklı özellikleri belirleyebilme (kişiselleştirme)	%28.08
Kişiyeye özel anlık promosyon	%13.61
Yapay zekâ içeren sanal yardımcıları kullanma (örneğin, Chat bot, sesli asistan)	%4.79

» Saha Satış Kabiliyetleri

KOBİ'lerin satış ekipleriyle gerçekleştirdikleri iletişim hala telefon ağırlıklı devam etse de özellikle çevrim içi uygulamaların kullanımını neredeyse telefon ve e-mail ile eşit iletişim seviyesine gelmiştir. KOBİ'lerin saha satış kabiliyetini takip yöntemleri aşağıda detaylı kırılımlarla belirtilmiştir.

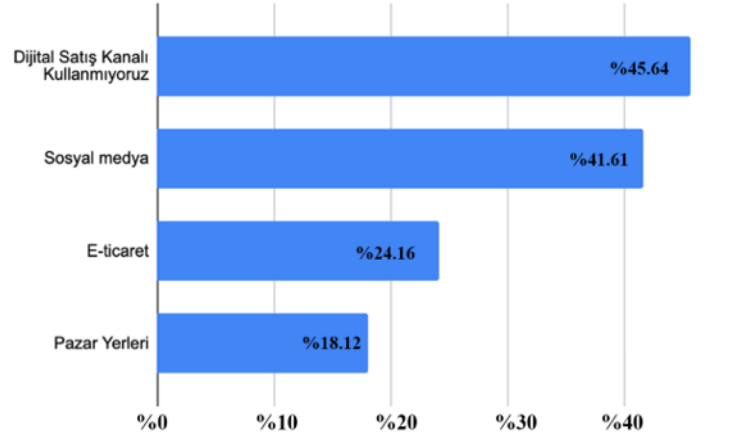
Saha satış elemanlarınızın satış faaliyetlerini takip ediyor musunuz?	Katılımcı Cevapları
Telefon	%71.14
E-posta	%63.09
Sohbet Uygulamaları	%59.73
Şirketinize Özel Uygulama	%23.49
Sosyal Medya	%5.37

» Dijital Satış Kabiliyetleri

Günümüzde e-ticaret hacmi büyümesine rağmen, dijital satış kanallarını kullanmayan KOBİ oranının %45 olması oldukça dikkat çekicidir. E-ticaretin sık gerçekleştiği platformlar ve pazar yerlerinin varlığına rağmen, şu an e-ticaret yapabilen KOBİ'lerin sadece %42'si sosyal medya üzerinden müşterilerine ulaşmaktadır.

Bu veriler göz önünde bulundurularak, KOBİ'lerin hem yurt içi hem de yurt dışında satış yapma kabiliyetlerini artırmak için e-ticaretin farklı alanlarında destek verecek eğitimler ve mentorlar programa dâhil edilmiştir. Aynı zamanda, bu alandaki süreçlerini kolaylaştıracak CRM, reklam otomasyonu vb. servisleri sağlayan Tekno-KOBİ'ler programa alınmıştır.

KOBİ'lerin Kullandığı Dijital Satış Kanalları



2.2.7.1.3. Üretim

Programa kabul edilen 149 KOBİ'nin 89'u üretimde bulduklarını belirtmiş ve anketlerini doldururken iş süreçlerinde aşağıdaki aksiyonların hâlihazırda gerçekleştirildiğini söylemiştir. KOBİ'lerin yarısından fazlasının en çok uyguladığı üretim süreci alt başlıklarına bakıldığında iş güvenliği, veri toplama ve saklama, üretim planlama, fiziksel güvenlik ve veri güvenliği gibi alanlar öne çıkmaktadır.

Dünyada üretim alanında öne çıkan çalışma alanı olan otomatik (yapay zekâ destekli) planlama süreçleri, ham madde tedarikleri, üretim makinelerinin tahmini bakımı ve toplanan verilerin güvenliğinin sağlanması noktasında destek verecek Tekno-KOBİ'lerin programa dâhil edilmesi sağlanmıştır.

Üretim Alanındaki KOBİ'lerimizin Çalışmalarının Alt Başlıklara Dağılımı	Katılımcı Cevapları
İş Güvenliği	% 62.79
Veri Toplama Saklama & İşleme	% 60.47
Üretim Planlama & İzleme	% 55.81
Fiziksel Güvenlik	% 54.65
Veri güvenliği	% 50.00
Hammadde İzleme	% 47.67
Tedarik Zinciri Yönetimi	% 44.19
Ürün İzleme & Takip	% 43.02
Talep tahmin	% 39.53
Montaj Yönetimi	% 36.05
Hata Takip	% 34.88
Ürün/Hammadde Lokasyon Takibi	% 32.56
Enerji Yönetimi	% 18.60
Analitik & Makine Öğrenmesi	% 12.79
Güvenlik Operasyonları Merkezi (SOC)	% 9.30

Üretim alanında hizmet veren KOBİ'lerin dijital dönüşümde uygulaması gereken aksiyonları ne oranda uyguladıkları incelendiğinde %44.19 ile ürün geliştirmeye yönelik özel yazılım kullanımını ve %33.72 ile üretim ve tedarik süreçlerinin birbirine bağlı olması gelmektedir. Özellikle paketleme süreçleri ve bakım süreçleri, DDM KOBİ'lerinin dijitalleşme oranları içinde en düşük ortalamalara sahip olduğu aksiyonlardır.

Üretim alanında çalışan KOBİ'lerimizin aldığı aksiyonlar	Katılımcı Cevapları
Ürün geliştirmeye yönelik özel yazılım ve teknolojilerden faydalanılmaktadır.	44.19%
Ür-Ge'de dijital teknolojiler yardımıyla üretim ve tedarik gibi farklı aşamalar aynı anda dikkate alınır.	33.72%
Dijital teknolojiler yardımıyla hızlı prototip yapılır (Örneğin, 3 boyutlu yazıcı kullanılarak)	29.07%
Dijital teknolojiler yardımıyla hızlı veya erken testler gerçekleştirilebilir.	27.91%
Üretim, ürün, bakım gibi teknik bilgiler dijital olarak toplanıp şirket içerisindeki paylaşımı bilgi yönetim sistemiyle yapılır.	27.91%
İşgücünün üretim sürecindeki takibinin uzaktan, gerçek zamanlı ve otomatik takibi yapılır. Süreçler ve üretim makineleri arasında arası gerçek zamanlı geri beslemeler	24.42%
Süreçler ve üretim makineleri arasında arası gerçek zamanlı geri beslemeler.	24.42%
Kestirimle bakım (ör., makinelere ait arıza işareti olabilecek parametrelerin sensorlar yardımıyla anlık takibi)	20.93%
Makine/ekipmanın üretim sürecindeki takibinin uzaktan, gerçek zamanlı ve otomatik takibi.	20.93%
Paketlemenin tam otomatik makinelerle sağlanması	12.79%

2.2.7.1.4. Lojistik-Depolama Süreçleri

Programa kabul edilen 149 KOBİ'nin 101'i, lojistik-depolama süreçleri için anketlerini doldururken aşağıdaki aksiyonların hâlihazırda gerçekleştirildiğini söylemiştir. Lojistik-depolama süreçlerinde gerçek zamanlı sipariş takibi, depo yönetiminde otomasyon ve üretim planlamasında otomasyon uygulamaları, KOBİ'lerin neredeyse yarısının hayata geçirdiği çalışmalardır.

Dünyada lojistik-depolama alanında önde gelen süreçler arasında yer alan otomatik (yapay zekâ destekli) planlama süreçleri, tedarik zincirinde otomasyon, ürün takibinde otomasyon alanlarında destek verecek Tekno-KOBİ'lerin programa katılımı da sağlanmıştır.

Lojistik-Depolama Alanında çalışan KOBİ'lerimizin aldığı aksiyonlar	Katılımcı Cevapları
Gerçek zamanlı sipariş takibi	52.48%
Saha/depodaki malların yönetiminde otomasyon Giriş-çıkışların, stok seviyelerinin gerçek zamanlı takibi	45.54%
Üretim ve teslimat planlamasında eşgüdüm	43.56%
Sevkiyatlarda yük, rota, maliyet takibi	35.64%
Depolama Yönetimi ve takibinde Otomasyon	25.74%
Tedarikçilerle entegre sistemler kullanma	21.78%
Sevkiyat yönetimi ve takibinde otomasyon	19.80%
Lojistik süreçleri tam otomatik izleme ve kontrol	14.85%
Lojistik optimizasyonunda gelişmiş yöntemler kullanma	10.89%
Stok/ürün transferlerinde otonom robot kullanımı	0.99%
Depolama ve Sevkiyatlarda Otonom ileri robotik sistemlerin kullanımı (ör., kolektif davranışlı robotlar)	0.99%

2.2.7.2. Dijital Dönüşümün Önündeki Engeller

KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçleri önündeki en önemli engel uygun finansman bulmakta yaşadığı zorluklar olarak karşımıza çıkmaktadır. Devlet desteğine ulaşmakta zorluk yaşayanların oranı yüzde 61.07 gibi yüksek bir düzeyde seyrederken, devlet desteğinin azlığı (%55.70) ve finansmana erişim zorluğu (%48.32) öncelikli engeller olarak öne çıkmaktadır.

Dijital Yatırım İçin Uygun Finansman Bulmakta Yaşanan Engeller	Katılımcı Cevapları
Devlet desteklerine ulaşma zorluğu	% 61.07
Devlet desteklerinin azlığı	% 55.70
Finansmana erişim zorluğu	%48.32
Şirketim dijital dönüşüm için yeterli kaynak ayırmıyor	%27.52
Hayır! Sorun yaşamıyorum.	%14.77
Finansman raporları eksikliği	%13.42
Şirketimin dönüşüm için yeterli kaynak ayırmaması	% 6.71

KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçleri önündeki tek engel finansmana erişim değildir. KOBİ'ler aynı zamanda bilgi eksikliğinin de dijital dönüşüm süreçlerine engel teşkil ettiğini belirtmiştir. Sektör içi ve sektörler arası fayda üzerine bilgi ve girişim eksikliği %75.34 gibi yüksek bir düzeyde çıkarken, teşvik ve vergi gibi güvenceye yönelik engeller %73.47, devletin sektöre uzun süreli bir vizyon ve bakış açısı sunmaması 67.35 ile öne çıkmaktadır. Bu nedenle, DDM programı çevrim içi materyallerinin KOBİ'lere genel olarak faydalı olacağını öngörmektedir.

Dijital Dönüşümünüzde Engel Teşkil Eden Konular	Katılımcı Cevapları
Sektör-içi ve sektörler arası fayda üzerine bilgi ve girişim eksikliği var.	%75.34
Sektörün devamlılığına yönelik güvence (teşvik, vergi vs.) eksikliği	%73.47
Devlet tarafından sektöre yönelik uzun dönemli bakış açılarının sunulmaması	%67.35
Firmamın teknik altyapısı yeterli değil.	%62.59
Bölgede bulunan yetenekli insan yetersizliği	%54.42
Diğer hukuki ve kanuni eksiklikler	%40.14
Uygulamada zorluk çekeceğimizi düşünüyorum.	%27.59
Manuel sistemlerin otomasyonu kendimiz daha iyi yapıyoruz.	%19.86
Dijital yatırımlar, içinde bulunduğum sektördeki iş birlikleri açısından kopukluğa sebep olur.	%19.73
Dijital yatırımların getireceği artı değeri göremiyorum.	%17.69

3. DDM Programının Fayda Analizi

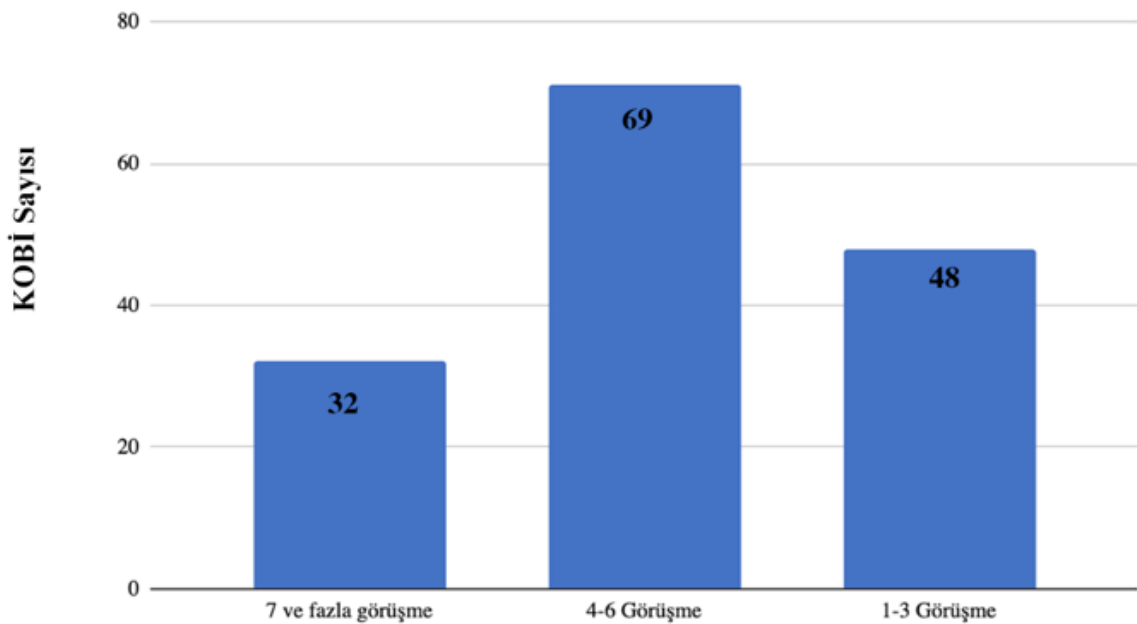
DDM'nin kurulmasıyla başlayan 18 aylık süreçte hem program kapsamındaki hem de program dışındaki KOBİ'lerin farklı alanlarda dijital dönüşümlerine destek olacak aksiyonlar hayata geçirilmiştir. Programa kabul edilecek KOBİ'leri seçmek için hem dijital kanallar üzerinden hem de OSB gibi KOBİ'lerin yoğun olduğu fiziksel alanlarda programın tanıtımı yapılmıştır. Ön başvuru formunu dolduran ve programa uygunluk sağlayan 178 KOBİ'ye giriş anketi uygulanırken, Seçici Kurul çalışmasıyla 149 KOBİ programa kabul edilmiştir. Program bittiğinde 149 KOBİ'nin 125'i çıkış anketlerini doldurarak programın fayda analizinin çıkartılmasında yardımcı olmuştur.

Programa katılan KOBİ'lere iki tür çıkış anketi uygulanmıştır. Program süreçleri ile ilgili ilk anketin dışında, farklı iş alanlarındaki dijital dönüşüm etkilerini görebilmek için de ikinci bir anket de yapılmıştır. Programa seçilen 149 KOBİ dâhil olmak üzere program etkinlikleri, anket süreçleri, mentorluk ve eğitimlere toplamda 1083 farklı kişi katılmıştır.

3.1. DDM Programı Aksiyonlarına Detaylı Bakış

Programdaki KOBİ'ler katılım oranları açısından 3 ana grupta sınıflandırılmıştır. KOBİ'lerin birçoğu program kapsamında DDM mentorlarıyla 4 ila 6 saat, 48'i ise 3 saat ya da daha az görüşme gerçekleştirmiştir. Öte yandan program süresince gerçekleştirilen aktivitelere katılımı en yüksek olan 32 KOBİ'nin DDM programından büyük bir verim aldığı da görülmüştür.

KOBİ'lerin Program Süresince Gerçekleştirdikleri Görüşme Dağılımı



Programa kabul edilen KOBİ'ler dışında program içerisinde yapılan eşleştirme, dijital sohbetler, çevrim içi çalışmalar gibi aktivitelerden 262 farklı KOBİ, toplamda 320 çalışan faydalanmıştır.

3.1.1. Verimlilik

Dijital dönüşümün en büyük faydalarından bir tanesi şirketlere sağladığı verimlilik artışıdır. Farklı sistemlerin entegrasyonlarının sağlanması ile şirket içi süreçlerdeki zorlukların azalması ve buna bağlı verimlilik artışları gözlemlenmektedir. Dijitalleşmenin KOBİ'lerin verimliliklerini olumlu yönde etkilediği ifadesini veriyle pekiştirebilmek için çıkış anketinde KOBİ'lere iki soru yöneltilmiştir.

1) “Şirketiniz içerisinde verimlilik ölçüyor musunuz? (Evet/Hayır)” sorusuna KOBİ'lerin %51'i evet cevabını vermiştir.

2) Verimlilik analizi yaptığını belirten KOBİ'lere yöneltilen “Verimliliği nasıl ölçüyorsunuz?” sorusuna, ölçüm yapan KOBİ'lerin %38'i yanıt verirken, en fazla öne çıkan yanıt “Kendi şirketimizin hedeflerine göre” ifadesi olmuştur. Hemen arkasından “Excel aracılığıyla” cevabı da verilmiştir.

Bu noktada, dijital dönüşüm yolculuğunda verimlilik hesaplanması başlığının da KOBİ'lerle paylaşılması gerektiğini ve konu üzerine daha fazla çalışmanın yapılması ihtiyacını da ortaya koymaktadır.

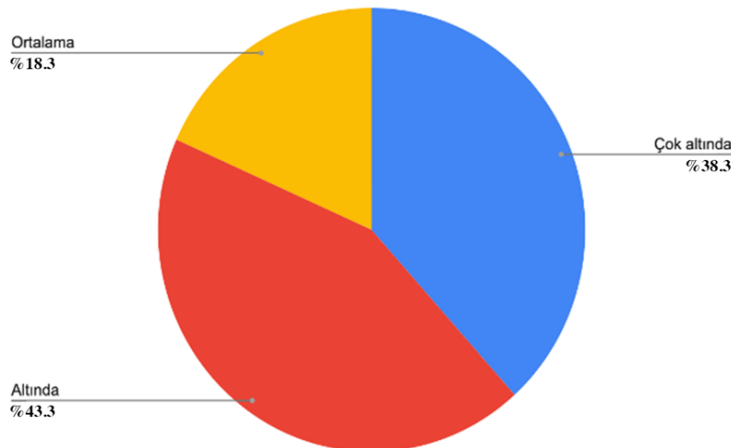
3.1.2. KOBİ Çalışanları

Dijital dönüşüm süreçlerinin şirket içinde verimliliği artırırken, çalışanların iş kaybı korkularını da tetiklediğini unutmamak gerekmektedir. Dijitalleşmenin yarattığı yenilikler sektörlerde yetkinlikleri artırırken, çalışan motivasyonu üzerindeki etkilerini analiz etmek için de aşağıdaki 2 soru KOBİ'lerimize yöneltilmiştir.

1) “Dijital dönüşüm, şirket çalışanlarınızın motivasyonlarını nasıl etkiliyor?” sorusuna şirketler %74 oranıyla olumlu yanıt vermiştir.

2) “Sizce şirketinizdeki çalışanların işten ayrılma oranları sektörünüzü düşündüğünüzde ne seviyede?” sorusuyla KOBİ'lerden çalışanlarının işten çıkma oranlarıyla kendilerini değerlendirmeleri de istenmiştir. Ortalama olarak belirtilen %18,3'lük bir kısım dışında KOBİ'ler, sektörüne göre işten ayrılma oranlarının az olduğunu belirtmiştir.

Çalışanların İşten Ayrılma Oranları



3.1.3. KOBİ'lerin Dijital Dönüşüme Etkileri

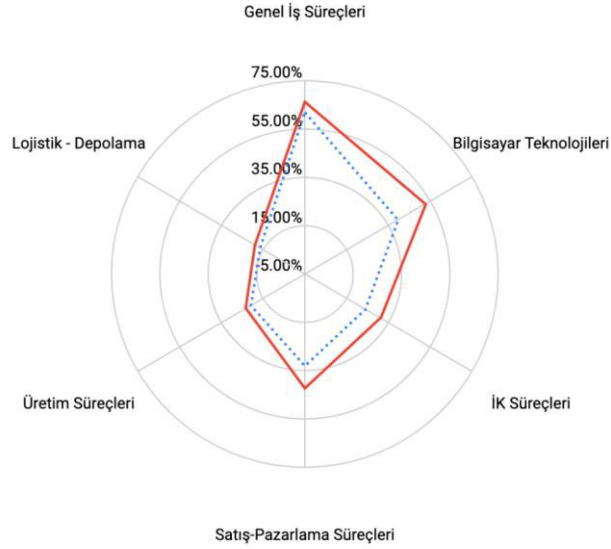
Programa katılan 149 KOBİ'nin 125'i çıkış anketini doldurarak iş süreçleri, bilgisayar teknolojileri, insan kaynakları süreçleri, satış ve pazarlama süreçleri, üretim süreçleri ve lojistik-depolama süreçleri üzerinde DDM programının yarattığı etkilerin ölçülmesi için destek olmuştur. Çıkış anketini dolduran her KOBİ için uygun etki raporları hazırlanmıştır. 125 KOBİ'nin doldurduğu çıkış anketi üzerinden program öncesinde ve sonrasındaki ölçümlere bakılarak genel fayda analizi yapılmıştır.

Toplam çıkış raporlarına bakıldığında KOBİ'lerin genel olarak ortalama %21,24'lük bir dijital dönüşüm etkisinden yararlandıkları görülmektedir. Bu dönüşümün kaynaklarına bakıldığında en fazla etkiyi %33,62 oranı ile "bilgisayar teknolojileri", ikinci sırada ise %30,59 ile "insan kaynakları süreci" takip etmektedir.

Program süresince bilgisayar teknolojilerinin kapsadığı bulut bilişim ve benzeri konularla ilgili birçok ücretsiz deneme versiyonu sunan Tekno-KOBİ'lerin bu gelişmeye katkısının yüksek olduğunu görülmüştür. Bunun yanı sıra COVID-19 ile gelen uzaktan çalışma ve uzaktan eğitim konularının kazandığı önem, insan kaynakları süreçlerindeki iyileşmeye olumlu etkide bulunmuştur.

	Program Öncesi Dijitalleşme Puanı	Program Sonrası Dijitalleşme Puanı	Program Sürecinde İyileşme Puanı	İyileşme Oranı*	Çıkış Anketine Katılan KOBİ Sayısı
Genel İş Süreçleri	62.09	66.51	4,42	%7.12	125
Bilgisayar Teknolojileri	39.52	52.80	13,28	%33.62	121
İK Süreçleri	23.87	31.17	7,3	%30.59	91
Satış- Pazarlama Süreçleri	32.81	42.57	9.76	%29.73	109
Üretim Süreçleri	20.77	23.16	2.39	%11.50	35
Lojistik - Depolama	16.58	19.04	2.46	%14.85	33

•• Program Öncesi
— Program Sonrası



Çıkış anketini dolduran tüm KOBİ'lerin etki raporları her KOBİ'nin özelinde daha kapsamlı bir şekilde hazırlanarak iletilmiştir.

1- İş Süreçleri (7.12%)

İş süreçlerindeki iyileşmelerin ağırlıklı olarak muhasebe, e-fatura, insan kaynakları servisleri ve şirket içi eğitimlerden geldiği görülmektedir. Bu olumlu sonuçta, ücretsiz ve hızlı deneme versiyonları sunan Tekno-KOBİ'lerin payı büyüktür.

2- Bilgisayar Teknolojileri (33.62%)

Bilgisayar teknolojileri alanındaki iyileşmeler, mobil geliştirmeler yapılması, bulut altyapıları ve sosyal medya platformlarının kullanılmaya başlanmasından kaynaklanmaktadır. Günümüz müşteri davranışlarının değişmesiyle birlikte sosyal medyanın tüm iş gücünde hızla yer alması, ayrıca hem çalışan hem de müşterilerin mobil dönüşüm geçirmiş olması ile mobil uyumlu iş modelleri kurmaları iyileşmelerdeki en önemli rolü oynamaktadır.

3- İnsan Kaynakları (30.59%)

İnsan kaynakları alanındaki gelişmelerin çevrim içi eğitimler ve çalışan özlük haklarının dijital ortama taşınmasının yarattığı ivme ile ortaya çıktığı düşünülmektedir. Özellikle çalışanların çevrim içi platformlar aracılığıyla uzaktan katılımının sağlandığı COVID-19 sürecinde eğitimlerin artması da olumlu bir gelişme yaratmıştır.

4- Satış- Pazarlama (29.73%)

Satış- pazarlama alanında sosyal medya reklamları, müşterilerin oranla artık dijital platformlardan markalara daha fazla ulaşmaları (Whatsapp, Facebook Messenger vb. e-ticaret platformlarının daha kolay ve hızlı olması gibi faktörlerin sonuç üzerinde en büyük etkiyi yarattığını düşünülmektedir. E-ticarete geçişle birlikte bu alanda, diğer etki alanlarından da hızlı bir iyileşme yaşanacağını öngörülmektedir. (Anlık sipariş takibi, kişiselleştirebilme, anlık promosyonlar vb.)

5- Üretim (11.50%)

Daha düşük maliyetlerle hayata geçirilen üretim süreci planlaması, online üretim süreçlerini gözlemlene, montaj yöntemi takibi ve tedarik zinciri gibi faktörlerdeki iyileştirmeler, üretim alanındaki gelişmeleri olumlu etkilemektedir. Üretim alanında robotların kullanılması ve daha entegre tesislerin yapılması gibi planlar, KOBİ'lerin hala yatırıma ihtiyaç duyuyor olmalarından dolayı ötelenmektedir.

6- Lojistik Depolama (14.85%)

Lojistik-Depolama alanında özellikle bulut altyapılar ve mobil teknolojilerin hem yaygınlaşması hem de fiyat avantajları sağlaması ile artık ürünlerin anlık takip ve sevkiyat planlamalarının yapılması ile bazı Tekno-KOBİ'lerle birlikte tedarik zinciri optimizasyonlarının uygulanması iyileştirmeler listenin başını çekmektedir.

3.1.4. Eşleştirmeler

Her KOBİ'ye özel olarak Dijital Dönüşüm Karnesi hazırlanmıştır. Rapor kapsamında tavsiye edilen Tekno-KOBİ'lere ek olarak 132 KOBİ'ye de birebir görüşmeler sonunda ortalama 2,4 Tekno-KOBİ eşleştirme ile tavsiyesi yapılmıştır. Çıkış anketini dolduran 125 KOBİ'nin verdiği cevaplara göre KOBİ'lerin ortalama 2,5 Tekno-KOBİ ile görüşme gerçekleştirdiği kaydedilmiştir. KOBİ'lerin %67'si yol haritalarında önerilen Tekno-KOBİ'lerle iletişime geçtiğini de belirtmiştir.

İletişime geçmeyen ve çıkış anketini dolduran KOBİ'lerin iletişime geçmeme nedenlerine bakıldığında, en çok "Vakitsizlik / Programlarına uymamış olmaları" ile "Şu anki programlarına uygun olmaması" cevapları öne çıkmaktadır.

Birebir eşleşmelere gelmekte zorluk çeken KOBİ'lere yöneltilen "Tekno-KOBİ'lerin sizlerle iletişime geçmeleri için iletişim bilgilerinizi onlar ile paylaşılabilir miyiz?" sorusuna KOBİ'lerin %74,7'si, Tekno-KOBİ'lerle iletişim bilgilerinin paylaşılmasını istemiştir.

Eşleştirme etkinliklerine ve görüşmelere katılmakta zorlanan KOBİ'lere sebepleri sorulduğunda yine önceki yanıtlara paralel olarak "Zamansızlık" ve "Ajandalarına uymama" öne çıkmaktadır.

3.1.4. Dijital Sohbetler

Proje başlangıcında yapılan görüşmeler ve proje süresince KOBİ'lerden gelen istekler göz önünde bulundurularak, ihtiyaç duyulan alanlarda farklı konularda 19 Dijital Sohbet etkinliği düzenlenmiştir. Bu etkinliklerle hem KOBİ'lerin uzmanlarla bir araya gelmesi sağlanmış hem de program konularına yönelik merak ettikleri noktalarda bilgilenmeleri sağlanmıştır.

Dijital Sohbetler etkinliklerine toplamda 694 kişi kayıt yaptırmış, 206 kişi katılım göstermiştir. Çıkış anketinde Dijital Sohbetler konusunda KOBİ'lerimize sorduğumuz "Dijital Sohbetlerden ne kadar faydalandınız?" sorusuna 5 üzerinden ortalama 3,85 memnuniyet cevabı alınmıştır.

Dijital Sohbetler kapsamında KOBİ'lere daha faydalı olmak amacıyla ihtiyaç duydukları farklı alanların da tespitini yapmak amacıyla, "Başka hangi konularda sohbetlerin yapılmasını istersiniz?" sorusu yöneltilmiştir. Alınan yanıtlar aşağıdaki gibi özetlenmiştir.

- “İşimi yönetiyorum adında bir sohbete katılmıştık çok beğendik çok verim aldık aynaları gibi devamını talep ederiz.”
- “Her sektöre kendi verdiği hizmet alım konusunda sohbetlerin yapılmasını isterim.”
- “Satış konusunda da sohbetlerin yapılmasını isterim”
- “Her firmaya özel çözümler üretilmeli. Bu çözümler doğrultusunda sohbetler yapılmalı.”
- “Daha çok pazarlama konusunda sohbetlerin yapılmasını isteriz”
- “Pazarlama ve İhracat ve yurtdışına açılım birde stok takip”

Program kapsamında gerçekleştirilen Dijital Sohbetler Etkinliği ve Ana Temalar;

1. Dijital Sohbetler- Dijital Dönüşümde KVKK Uyum Yönetimi

4.3.2020- 4.3.2020

Dijital Sohbetler serisinin on altıncı etkinliğinde dijital dönüşümde KVKK uyum yönetiminden anlatıldı.

2. Eğitim- Dijital Pazarlama İletişimi

10.3.2020- 10.3.2020

KOBİ'lere yönelik temel düzey Dijital Pazarlama İletişimi eğitimi 10 Mart'ta DDM'de gerçekleşti.

3. Dijital Sohbetler- Dijital Dönüşümde Trendler ve Veri Stratejileri

26.2.2020- 26.2.2020

Dijital Sohbetler serisinin bu bölümünde dijital dönüşümde günümüz trendleri ve veri stratejilerine değinildi.

4. Toplu Danışmanlık ve Mentorluk- İhracat Hibe Destekleri

12.2.2020- 12.2.2020

Yeni nesil dijital dönüşüm araçları ile şirketinizin karlılığını artırabilmek, işletme giderlerini minimize edebilmek ve verimli bir çalışma ortamı oluşturabilmek için dikkat edilmesi gereken hususlara etkinlikte değinildi.

5. Dijital Sohbetler- KOBİ'ler için Kamu AR-GE Hibe Mekanizmaları

29.1.2020- 29.1.2020

Kamunun KOBİ'lerin araştırma geliştirme faaliyetlerini desteklemek amacıyla verdiği hibeler hakkında ve hibe mekanizmalarının nasıl işlediği konusunda bilgilendirme yapıldı.

6. Dijital Sohbetler- Dijital Dönüşüm için Kültürel Dönüşüm

25.12.2019- 25.12.2019

Yeni nesil dijital dönüşüm araçları ile şirketinizin karlılığını artırabilmek, işletme giderlerini minimize edebilmek ve verimli bir çalışma ortamı oluşturabilmek için dikkat edilmesi gereken hususlara etkinlikte değinildi.

7. Dijital Sohbetler- Dijital Dönüşümde Şirket İçi Süreçler ve E-İmza

19.12.2019- 19.12.2019

Şirketler için stratejik bir zorunluluk haline gelen dijital dönüşümün şirket içi süreçlerde ilerletilmesi için dikkat edilmesi gerekenleri anlatıldı.

8. Dijital Sohbetler- İhracat Hibe Destekleri

11.12.2019- 11.12.2019

Yurtdışına açılma sürecinde şirketlere destek sağlanmasını amaçlayan ihracat hibe desteklerini anlatıldı.

9. Dijital Bozulma, Yıkım

5.12.2019 - 5.12.2019

Yeni nesil dijital dönüşüm araçları ile şirketinizin karlılığını artırabilmek, işletme giderlerini minimize edebilmek ve verimli bir çalışma ortamı oluşturabilmek için dikkat edilmesi gereken hususlara etkinlikte değinildi.

10. Tarihi ile Dünyanın Teknoloji Merkezi: Silikon Vadisi

20.11.2019 - 20.11.2019

Yeni nesil dijital dönüşüm araçları ile şirketinizin karlılığını artırabilmek, işletme giderlerini minimize edebilmek ve verimli bir çalışma ortamı oluşturabilmek için dikkat edilmesi gereken hususlara etkinlikte değinildi.

11. Dijital Sohbetler - Siber Güvenlik ve Bulut Teknolojileriyle Dijital Dönüşüm

13.11.2019 - 13.11.2019

Siber Güvenlik'te KOBİ'lerin dikkat etmesi gerekenler ve bu alanda alınabilecek önlemler anlatıldı.

12. Dijital Sohbetler - Blockchain Teknolojileri ve KOBİ'lerin Dönüşümü

23.10.2019 - 23.10.2019

Blockchain uygulamalarının hangi alanlarda hayatımıza gireceği üzerine etkinlik yapıldı.

13. Dijital Sohbetler- Satış-Saha Operasyonlarında Dijital Dönüşüm

9.10.2019 - 9.10.2019

Ekmob Kurucu Ortağı Sunay Şener, Satış- Saha Operasyonlarında Dijital Dönüşüm üzerine konuştu. Kendi projelerinden örneklerle dijital dönüşümü anlattı.

14. Dijital Sohbetler- E-dönüşüm ile Dijital Dönüşüm

11.9.2019 - 11.9.2019

İşNet e-Dönüşüm Hizmetleri Satış Müdürü Ayhan Akgöz e-Dönüşüm ile dijital dönüşüm üzerine konuşup, farklı çözüm olanakları üzerine örnekler vererek KOBİ'lere destek oldu.

15. Dijital Sohbetler- E-Ticaret ve E-İhracatta Dijital Dönüşüm

4.9.2019 - 4.9.2019

"E-Ticaret ve E-İhracatta Dijital Dönüşüm" teması üzerine Bülent Kutacın ve ekibi örnek iş modellerini paylaştı.

16. Dijital Sohbetler- İnsan Kaynaklarında Dijital Dönüşüm

21.8.2019 - 21.8.2019

"İnsan Kaynaklarında Dijital Dönüşüm" temasıyla KolayİK Kurucu Ortağı Efecan Erdur'un kendi çözümlerini ve KOBİ'lere faydalı olacak İnsan Kaynakları alanındaki dijital gelişmelerden bahsetti.

17. Dijital Sohbetler- Pazarlamada Dijital Dönüşüm

17.7.2019 - 24.7.2019

Red and Grey Media Ajans Başkanı Furkan Reis pazarlamada dijital dönüşüm üzerine eğitim verdi.

18. Dijital Sohbetler- Dijital Dönüşüm Nedir?

26.6.2019 - 26.6.2019

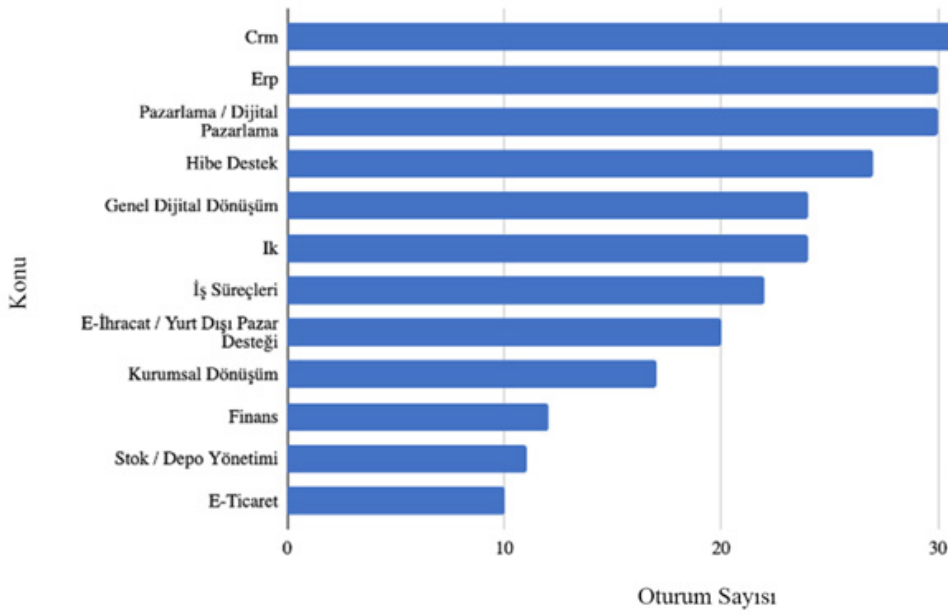
Siemens'ten Derya İren, Cisco'dan Emre Özbek dijital dönüşüm çağında şirketleri netlerinde beklediği üzerine konuştu.

3.1.5. Mentor Oturumları

Program süresince Tekno-KOBİ'ler, uzmanlar ve DDM Danışma Kurulu'ndan oluşan mentorlar, toplamda 124 KOBİ'ye 218 saat mentorluk vermiştir. Mentorluk sonrasında alınan değerlendirme formlarından, KOBİ'lerin en çok destek istediği konuların başında CRM (müşteri ilişkileri yönetimi sistemleri) ve ERP'nin (kurumsal kaynak planlama sistemleri) geldiği tespit edilmiştir.

Öne çıkan mentorluk görüşme konuları aşağıdaki grafikte detaylarıyla aktarılmaktadır.

Mentorluk Görüşmelerinin Konuları



4. DDM Programının Geleceği

Programa katılım gösteren KOBİ'ler ile yapılan "çıkış anketi" üzerinden iyileştirmeler için öneriler de alınmıştır. KOBİ'lere, "Dijital dönüşümde attığınız adımlar kurumunuzda olumlu bir fark yarattı mı?" ve "DDM'nin sizlere sunmuş olduğu hizmetlerde gördüğünüz problemler nedir? Bu hizmetlerin iyileştirilmesi adına önerilerinizi paylaşır mısınız?" soruları yöneltilmiştir. KOBİ'ler ile yapılacak diğer programlara da ışık tutacak öneriler özetle aşağıda sıralanmıştır.

4.1. KOBİ'lerden tavsiyeler

- Program iletişimi SMS, mail, whatsapp gibi çeşitli kanallardan olmalı.
- Sadece biraz daha bizim sektörlere yönelik sohbetlerde olabilir.
- Yapılan etkinlikler ve organizasyonların çok yakın tarihlerde olması, bu aralar biraz genişletilmeli.
- Etkinlik öncesinde katılımcılar hakkında daha detaylı bilgi alabilirsek çok sevinirim. Yani kimler katılacak hangi sektörden hangi işler ile ilgili sohbetlerde bulunacak vb.... bunları önceden öğrenebilme şansımız olursa çok sevinirim onun dışında herhangi bir problem yoktur.
- Daha fazla detaya girilmesi lazım ve daha ayrıntılı anlatılması lazım.
- Ben şu ana kadar bir problem göremedim. Sürekli bizimle iletişime geçtiniz. Sarp Bey'e ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Sadece mentorlerin saha gezisi yapması her şirket için daha olumlu olur.
- Anlatılan sohbetlerin akademik seviyede değil de daha aşağı seviyede anlatılması gerekiyor.
- Önceliklendirme konusunda çok bilgi sahibi olduk. Dijital dönüşüm için neler yapmamız gerektiğini anlamamıza fayda sağladı.
- Dijital dönüşümde bazı çalışmalarını başlatmıştık, program sayesinde çok daha ayrıntılı bilgiye sahip oldum; yeni projeler kafamda oluştu. İlerleyen süreçte mentorlerimiz ile görüşmeye devam edebiliriz.
- [Dijital Sohbetlere] 1 kere katılım sağlayabildim ve gayet keyif aldım diğerlerine de katılmayı istedim fırsat bulamadım
- Özellikle network konusunda çok faydası oldu. Farklı konularda birçok Mentor ile görüşme fırsatımız oldu.
- Yapmak istediğim işler ile ilgili izlediğim yolun doğruluğunu teyit etme açısından çok faydalı oldu. Dijital dönüşümde ileriye dönük atacağımız adımlarda önemli geri bildirimler aldık.
- Şu an hali hazırda rakipleriyle çalıştığım firmalar ile çalıştım hiç düşünmediğimiz alanlarda firmalar ile tanışıp öngörüşmelerimiz oldu.
- Uzman kişilerden bilmediğimiz konularda destek aldık, bizim için verimli bir süreç oldu.
- Verdiğiniz eğitim işimle tam bağlantılı değildi, bu yüzden çok fazla faydasını göremedim. Vizyonumuza yeni şeyler ekledik.
- Olumsuz bir süreç yaşamadık, yeterli katılımı sağlayamadığımız için programdan faydalanma konusunda biraz eksik kaldık.
- Pazarlama alanında fazla ilgili daha fazla hizmet verilebilir, diğer alanlar bizim için yeterliydi.
- Bizimle iletişime daha sık geçilebilirdi, belki bu konu tarafında ilerleyen süreçlerde çalışmalarınızı hızlandırabilirsiniz. Genel itibari ile program için görüşümüz olumlu.
- DDM'ye ilk katıldığımda baya umutluydum fakat ilk başında da toplantıların orda olacağını anlayınca vakit ayıramayacağımı anlamıştım, arkadaşlarım katıldı toplantılara ama onlarda yeterli bilgiyi bana aktaramadıkları için çok verim alamadık. Eşleştirmelere ve seminerler katılım sağladık memnun kaldık ancak sektörümüz sebebi ile yeterli verimi alamadık.
- Yapmış olduğunuz toplantıları gayet başarılı buluyorum ilgimi de çekiyor fakat sağlık sorunlarım nedeniyle pek fazla toplantıya katılım sağlayamadım bu nedenle programı iyi değerlendiremedik.

- Herhangi bir problem görmedim, programdan memnun kaldık.
- Arayıp ilgilenmeniz güzel bir şey ama çok fazla toplantılara katılamadığım için süreçten uzak kaldık, bu nedenle yeterli verimi alamadık.
- Farklı alanlarda mentorlukler aldık. Uzun vadede farklı bakış açıları kazandık.

4.2. KOBİ'lerin Yorumları

Programa en fazla katılım gösteren KOBİ'lerden de birebir daha detaylı bir geri bildirim alınmıştır. Bu KOBİ'lerden Dijital Dönüşüm yolculuklarında DDM'nin faydalarını anlatmaları istenmiş ve programın etkin bir platform haline gelmesi için tavsiyeleri alınmıştır.

1- Lonca A.Ş.

Dijital Sohbetler de networkümüzü genişletme fırsatı bulduk.Kendi alanımızda farklı sektörlerde teknolojinin gelişimini görme şansımız oldu. Eğitimlerden oldukça faydalandık, mutlaka artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum.

Gelişim Önerileri

DDM KOBİ'ler tarafından bilinirliği çok az, duyuru ve iletişim artmalı.Dijitalleşme uzun bir süreç, bu süreç içerisinde kopmalar olmaması adına devletin ve sponsorların bu konuda destek olması süreci güçlendirecek ve önemini arttıracaktır. DDM merkezi çok güzel tasarlanmıştı ancak özellikle birçok KOBİ'nin OSB içerisinde yer alması ulaşım sorununu yanında getirmekte, bu sebeple belki küçük bir ekip ile her hafta OSB ziyaretleri gerçekleştirmek ve sahada da KOBİ'leri değerlendirmek daha faydalı olacaktır.

2- Bilim Endüstriyel

Eğitim, Etkinlik ve özellikle Dijital Sohbetlerden çok fayda sağladık. Mentorluk görüşmeleri sonrasında dijitalleşme konusunda özellikle sosyal medya ve web sitesi tarafında eksiklerimizi öğrendik ve bu departmanlarda konu ilgili kişilerle ilerleme kararı aldık. Eşleştığımız Teknoloji KOBİ'leri kendi alanlarında çok uzmanlardı, özellikle EKMOB ile belirli seviyelerde ilerleme kaydettik.

Gelişim Önerileri

Platformun duyuru konusunda eksik kaldığını düşünüyorum bilinirliği arttırmak ölçeği büyütebilir. Dijitalleşme bizim gibi KOBİ'ler için öncelik olarak maalesef algılanmıyor bu süreci geliştirmek adına kullanılacak araçlar ile birkaç aylık sürecini devlet veya sponsorlar karşılarsa süreç hızlanacaktır diye düşünüyorum. Uzaktan dijitalleşme ile ilgili hamleler doğru yapıldı ancak coğrafyamızın getirdiği özelliklerden ötürü ilk ziyaretlerin saha ve ofislerde yapılması konunun gelişimine katkı sağlayacağını düşünüyorum.

3- ERA Elektronik Sanayi

Seminerler network ve vizyon anlamında bizim için oldukça faydalı oldu. Teknoloji firmaları ile görüşerek dijital dönüşümün neresinde olduğumuzu görmemize fırsat sağladı. Konusunda başarılı Tekno KOBİ'ler ile görüştük ve kendimizi hangi noktalarda geliştirmemiz gerektiğini anladık. Şirket içi süreçlerimizi dijital dönüşüme nasıl entegre edeceğimiz ile ilgili mentorluklardan faydalandık.

Gelişim Önerileri

KOBİ'lerin birçoğu mail kullanmadığı için katılımın azlığı oluştu. Fabrika veya dükkânı olan KOBİ'lerin uzaktan anket sonrası ayrıca ofisleri gezilerek sahada da nasıl iyileştirilmeler yapılması gerektiği söylenmeli. Programın bir sponsor eşliğinde yapılması ve KOBİ'lerin alışma döneminde dijital dönüşüm masraflarının karşılanması KOBİ'lerin dijitalleşme ile olan iletişimini arttıracak ve konuya olan ilgiyi arttıracaktır. Platformun bilinirliği üzerine çalışmaların, özellikle OSB vb. yerlerde tanıtımların sıklaşması gerekliliğini görüyorum.

4- Proasist

Dijital dönüşüme henüz başlamamış veya başlayarak bir ilerleme kaydetmiş dönüşümüne devam eden KOBİ'ler ile bu konularda ürünleri bulunan Start Up firmalarını buluşturarak karşılıklı etkileşim ve bu dönüşümü hızlandırması açısından yapılan tüm faaliyetler takdir edilecek nitelikte. Sunumu yapan firma temsilcileri genellikle konularına hâkim uzmanlardı, çok faydalandık. Satış Pazarlama, CRM, süreç çözümleri, entegrasyon firmaları, farklı sektörlerle hitap eden ürünler vb. çeşitlilik vardı birkaç firma ile temaslarımız oldu. Ürünlerin çoğu mevcut çok tanınmış yazılımlarla entegrasyona açık ve uyum sorunu olmayan ürünler olduğu için gelecekte çalışmayı düşünebiliriz.

Gelişim Önerileri

Platformun daha etkin olması için daha fazla ve farklı sektörlerde KOBİ'lere ulaşması gerekli. Firma ve KOBİ ilgili üründe karşılıklı fayda bulduğunda, KOBİ'lerin güçlerinin de düşük olduğunu düşünürsek, Lisans bedeli, Ürün bedeli vb. istenmesinden ziyade, ürünü kullanıcı sayısına göre kiralama veya lisanslama, Aylık, Dönemsel veya yıllık kullanıma göre ücretlendirme KOBİ'ler için çok daha cazip, bu ücretlerde de finansman olanaklarını bilemiyorum ama firmaların uygun bir finans modelini de ürünle birlikte sunmaları yararlanma oranını arttıracaktır. Platformun tanıtımı daha fazla yapılabilir, özellikle KOBİ'lere saha ziyaretleri yapılabilir. Tanıtımda bir önemli nokta da bu projeye inanmış ya da projeden yararlanmış KOBİ'lerin çevrelerinden önerecekleri örneğin 5-6 KOBİ'ye direkt tanıtım yapmak ve faydayı anlatmak. Bu sayede önderlik yapacak KOBİ'lerin de ciddi anlamda desteğinden ve çevrelerinden yararlanılmış olur. DDM başlangıca göre çok fazla sektörel tecrübeye sahip. Bu projeden yararlanmış ya da ürün sunmuş Tekno-KOBİ'lerle bir araya gelerek sektöre daha neler sağlanabilir diye fikir alışverişi yapılabilir.

Notlar:

A series of horizontal dotted lines for taking notes, overlaid on a light blue background with a circuit board pattern.



📍 Katip Mustafa Çelebi Mahallesi, İstiklal Caddesi,
Meşelik Sokak No:2, Kat:1 34150 Beyoğlu/İstanbul

☎ +90 (542) 411 1842

✉ bilgi@ddm.org.tr

🌐 www.ddm.org.tr

📱 /dijitaldonusummerkezi

