

MENTORO

2023 - 2024

Faaliyet Raporu

✉ info@mentoroplatform.com

🌐 www.mentoroplatform.com

İstanbul | Boston | Amsterdam

İÇİNDEKİLER



Mentoro Hakkında



Uzmanlık Konularımız



Değer Önerimiz



Kurumsal Gelişmelerimiz



**Tamamladığımız
Örnek Projeler**



2025 Yılı Yeniliklerimiz

100+

Kurumsal Müşteri

350+

Proje

21

Danışman İş Ortağı

%41

Kadın Danışman İş Ortağı

%5

Yapılan Projelerin Müşteri Tarafında
FAVÖK'e Sağladığı Ortalama Katkı

Mentoro, Ölçülebilir ve Somut Değer Yaratarak Paydaşlarının İşlerini Başarıya Taşıyor

Mentoro, sürdürülebilir kârlı büyümeyi amaçlayan kurumları, bu amaca götürecek 6 ana alanda faaliyet gösteren bir yönetim danışmanlığı platformudur. Danışman kadrosu, diğer yönetim danışmanlığı şirketlerinden farklı olarak, uzun seneler bizzat iş hayatında çalışmış, üst düzey yöneticilik yapmış ve şirketlerini başarıya taşımış tecrübeli profesyonellerden oluşur.

Mentoro, çalıştığı şirketlerde yönetim bilimlerinin en fark yaratan konularına odaklanır ve gerçek hayatta test edilmiş metodolojiler ile şirket için en uygun çözümü tasarlar. Ayrıca, geliştirilen çözümlerin uygulamaya alınmasında kurum kadrosu ile beraberce aktif rol alarak şirketlerin kârlı büyümesini ve büyümenin sürdürülebilir olmasını sağlar.

Mentoro, projelerde kullandığı metodolojileri müşterilerine öğretmekle yetkinlik transferi yapar ve yeni problemlerini Mentoro'ya daha az ihtiyaç duyarak yapmalarını hedefler.

Platformumuzun genel merkezi İstanbul'da olup, Boston ve Amsterdam'da şubeleri bulunmaktadır.

“Mentoro, projelerde kullandığı metodolojileri müşterilerine öğretmekle yetkinlik transferi yapar ve yeni problemlerini Mentoro'ya daha az ihtiyaç duyarak yapmalarını hedefler.”

Başak Tulga Önen, Mentoro

Strateji (Grup, Şirket, Birim/Bölüm, Ürün ve Proje Seviyelerinde)	İnsan ve Organizasyon	Dijital Dönüşüm	Sürdürülebilirlik	Finansal Yönetim	Birleşme ve Satın Almalar
<ul style="list-style-type: none">• Stratejik Olgunluk Değerlendirmesi• Sektör ve Pazar İçgörüler• Büyüme, Dönüşüm veya Çıkış için Rekabet Stratejisi Tasarımı• Maliyet Azaltma Tasarımı• Pazara Giriş Stratejisi<ul style="list-style-type: none">◦ Ürün ve İş Kollarının Seçimi◦ Hedef Paydaş (Müşteri, Tedarikçi, Tamamlayıcı, Etkileyici) Gruplarının Seçimi◦ Hedef Ülkelerin ve Bölgelerin Seçimi◦ Müşteri, Tedarikçi, Tamamlayıcı ve Etkileyici Değer Teklifi Tasarımı◦ Fiyatlandırma• Platform/Ekosistem Yapısı Tasarımı• Dayanıklılık Tasarımı• Kurumsal Yetkinlik ve Kaynak Tasarımı• Rekabet Avantajı için Sürdürülebilirlik Tasarımı• Stratejik Planlama• B2B Fiyatlandırma Stratejisi	<ul style="list-style-type: none">• Yetenek Yönetimi• Çalışan Değer Teklifi ve Deneyim Tasarımı• Liderlik Gelişimi• Amplifier Programı (Yöneticiler için 1:1 Koçluk ve Mentorluk)• Orta Kademe Yöneticiler için 1:1 Mentorluk ve Koçluk• Liderlik Eğitim Programları• Performans Ölçüm ve Yönetim Sistemleri Tasarımı• Organizasyon Modeli Tasarımı<ul style="list-style-type: none">◦ Hiyerarşik◦ Pod◦ Hibrit• Organizasyon Yapısı Tasarımı• Kurumsal Yetkinlik Geliştirme• Değişim Yönetimi• Kurumsal Kültür Tasarımı• Organizasyonel Yönetişim• Yönetim Kurulu Etkinliği Değerlendirme• Aile Anayasaları• Aile Anlaşmazlık Yönetimi ve Arabuluculuk	<ul style="list-style-type: none">• Dijital Olgunluk Değerlendirmesi• Dijital Dönüşüm Yol Haritası Tasarımı• Veri Analitiği Yol Haritası Tasarımı• Yapay Zeka Yol Haritası Tasarımı• Platform ve Ekosistem Tasarımı• Dijital Dönüşüm Yönetişimi Tasarımı	<ul style="list-style-type: none">• Rekabet Avantajı için Sürdürülebilirlik Stratejisi Tasarımı• Sürdürülebilirlik Raporlaması• Sürdürülebilirlik Yönetişimi Tasarımı	<ul style="list-style-type: none">• Finansal Sağlık Değerlendirmesi• Finansal Raporlama Tasarımı• İç Kontrol Sistemi Tasarımı• Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme Tasarımı• Risk Yönetimi ve Yönetişim Tasarımı	<ul style="list-style-type: none">• M&A Strateji Tasarımı• Durum Tespiti (<i>Due Diligence</i>)<ul style="list-style-type: none">◦ Ticari◦ Teknik◦ Finansal• Şirket Değer Belirlemesi• Birleşme Sonrası Entegrasyon

Mentoro danışmanları, gerçek iş ortamlarında yıllarca tecrübe kazanmış ve kurumlarını başarıya götürmüş profesyonellerden oluşuyor.

Odaklı metotlarımız sayesinde, diğer danışmanlık firmalarının aylar süren projelerini biz birkaç hafta içinde tamamlayabiliyoruz. Ayrıca, kullandığımız metodolojilerle standartlaşmadan uzaklaşıp yenilikçi çözümler tasarlayabiliyoruz.



Danışman İş Ortaklarımızın ortak metodolojiler kullanması sayesinde müşterilerimizde mutlak memnuniyet sağlıyoruz.

Yaptığımız her projede yaklaşım, tecrübe ve metodolojilerimizi takımınızla paylaşıp onlara yeni ve değerli yetkinlikler kazandırıyoruz.

Müşterilerimizin gerçek ve sanal ortamda bir araya gelmelerini sağlayarak değerli bilgi ve tecrübe paylaşımına imkan sağlıyoruz.

Müşterilerimiz arzu ettiği takdirde, takımınızla beraber oluşturduğumuz çözümlerin uygulamaya alınmasında da aktif görev alıyoruz.

“Mentoro ile yaptığımız çalışmalar, şirketimizin rekabet avantajını artırmasına doğrudan etki etti. İşimize platform iş modelleri entegre ettik, gelir kalemlerimizi çeşitlendirdik, organizasyonel olgunluğumuzu artırdık, dijitalleşme ile birim maliyetlerimizi düşürdük, sürdürülebilirlik yol haritamızı çizdik.”

Hakan Aydoğdu, Tezmaksan Makina

“Sürekli kendimizi yenileyen ve farklı tecrübelerle beslenen iş insanları olarak bizi ayıştıran nokta; icradaki deneyimlerimizle yeni nesil dünyayı doğru harmanlayarak iş ortağı olduğumuz yapılara uzun soluklu değer katmak.”

Selen Kocabaş, Mentoro



Sabancı Üniversitesi yönetici geliştirme birimi, profesyonellere yönelik olarak yönetim, liderlik, veri bilimi, sürdürülebilirlik, inovasyon gibi pek çok alanda multidisipliner gelişim yolculukları tasarlar ve sunar. Türkiye'nin önde gelen şirketlerine gelişim ihtiyaçları doğrultusunda kurumsal akademi tasarımları yapar.

[Sabancı EDU](#)



Veri, analitik ve yapay zeka odaklı gelişim programları tasarlayan ve sunan Analytics Center, müşterisi olan kurumlarda veri okuryazarlığının yanı sıra ileri analitik yetkinliklerinin gelişmesine de katkıda bulunur. Veriden değer yaratma önceliğine sahip, Türkiye ve Orta Doğu'nun önde gelen kurumları ile çalışmalar yürütür.

[Analytics Center](#)



Gelişen teknolojilerin iş dünyasına etkilerinin ve uygulamalarının tartışıldığı, iş ve teknoloji dünyasının önde gelen kurumlarını ve kişilerini bir araya getiren İstanbul merkezli bir etkinliktir. Bugüne kadar 330 konuşmacıyı ve 60.000+ dinleyiciyi ağırlayan İstanbul Tech Week, Türkiye'nin önde gelen iş zirveleri arasındadır.

[Istanbul Tech Week](#)

ally.ai

Ally AI, video, ses ve metin kaynaklarını kullanarak, kurumların iş akışlarına doğrudan entegre olup hizmet sunabilen yapay zeka ürünleri geliştiren bir şirkettir.

[ally.ai](#)



Erken aşama girişimlere yatırım yapan ve destek sağlayan bir melek yatırım platformudur. Girişimcilik ekosistemini destekleyerek Türkiye'deki girişimlere finansal kaynak ve mentorluk sunar.

[Angel Effect](#)

2024 Yılında Mentoro Amplifier Program'ı Uygulamaya Aldık

Mentoro Amplifier Program, kurumsal şirketlerin üst düzey yöneticileri ve aile şirketlerinin geleceğini şekillendirecek yeni jenerasyon liderler için tasarlanmış, liderlik potansiyelini çarpan etkisiyle artırmayı hedefleyen bir programdır.

Program, katılımcıların kişisel, iş ve ekip liderliği eksenlerinde güçlü ve zayıf yönlerini belirlemelerine, iş hayatında karşılaştıkları sorunlara akılcı çözümler geliştirmelerine ve kariyer hedeflerine ulaşmaları için gereken metodoloji ve deneyime erişim sağlamalarına destek olur.

Program sürecinde, stratejik düşünme, karar alma ve aksiyona geçme yetilerini güçlendiren özel yol haritaları oluşturulur. Deneyimli danışmanlarla bire bir seanslar ve kapsamlı değerlendirmeler sayesinde, katılımcılar organizasyonel ilişkileri yönetme, ilham verici bir ortam oluşturma, değişimi yönetme ve çatışmaları çözme gibi önemli liderlik becerilerini geliştirirler.

LinkedIn Paylaşmalarımız

Şirketimizin LinkedIn paylaşımları, projelerimizdeki tecrübelerimizi, kendi çözümlerimizi, sektördeki trendleri, etkinliklerimizi ve veri temelli bilgi ve görüşlerimizi düzenli olarak aktarmaktadır. Bu paylaşımlar, şirketimizin uzmanlığını destekleyici içerikler sunmaktadır.

Bayram Hediyelerimiz

Şirket olarak, milli bayramlarda ve kutlamalarda yalnızca bayram kutlaması yapmıyor, değer yaratacak bilgi ve farkındalık sağlayan içerikler de sunuyoruz. Mentoro'nun uzman olduğu konularda hazırladığımız özel sunumlarla, iş insanlarının gelişimine katkıda bulunuyor, aynı zamanda bu anlamlı günleri daha derin bir içerikle anıyoruz. Bu yaklaşımımız, hem kurumsal sorumluluk anlayışımızı pekiştiriyor hem de toplumsal fayda sağlayarak bayramların ruhunu daha etkin bir şekilde yansıtmamıza olanak tanıyor.

Değer Katan Pazarlama İletişimi Faaliyetlerimize Düzenli Olarak Devam Ediyoruz

2023 –2024 Yıllarında Odaklandığımız 6 Konuda Yaptığımız Örnek Projeler

- ☞ **Strateji**
- ☞ **İnsan ve Organizasyon**
- ☞ **Dijital Dönüşüm**
- ☞ **Sürdürülebilirlik**
- ☞ **Finansal Yönetim**
- ☞ **Birleşme ve Satın Almalar**

Strateji Projeleri ile Kurumların Rekabet Avantajı Elde Etmesini Sağlıyor veya Rekabet Avantajlarını Artırıyoruz

Bir Hızlı Servis Restoran Şirketinin Strateji Tasarımı

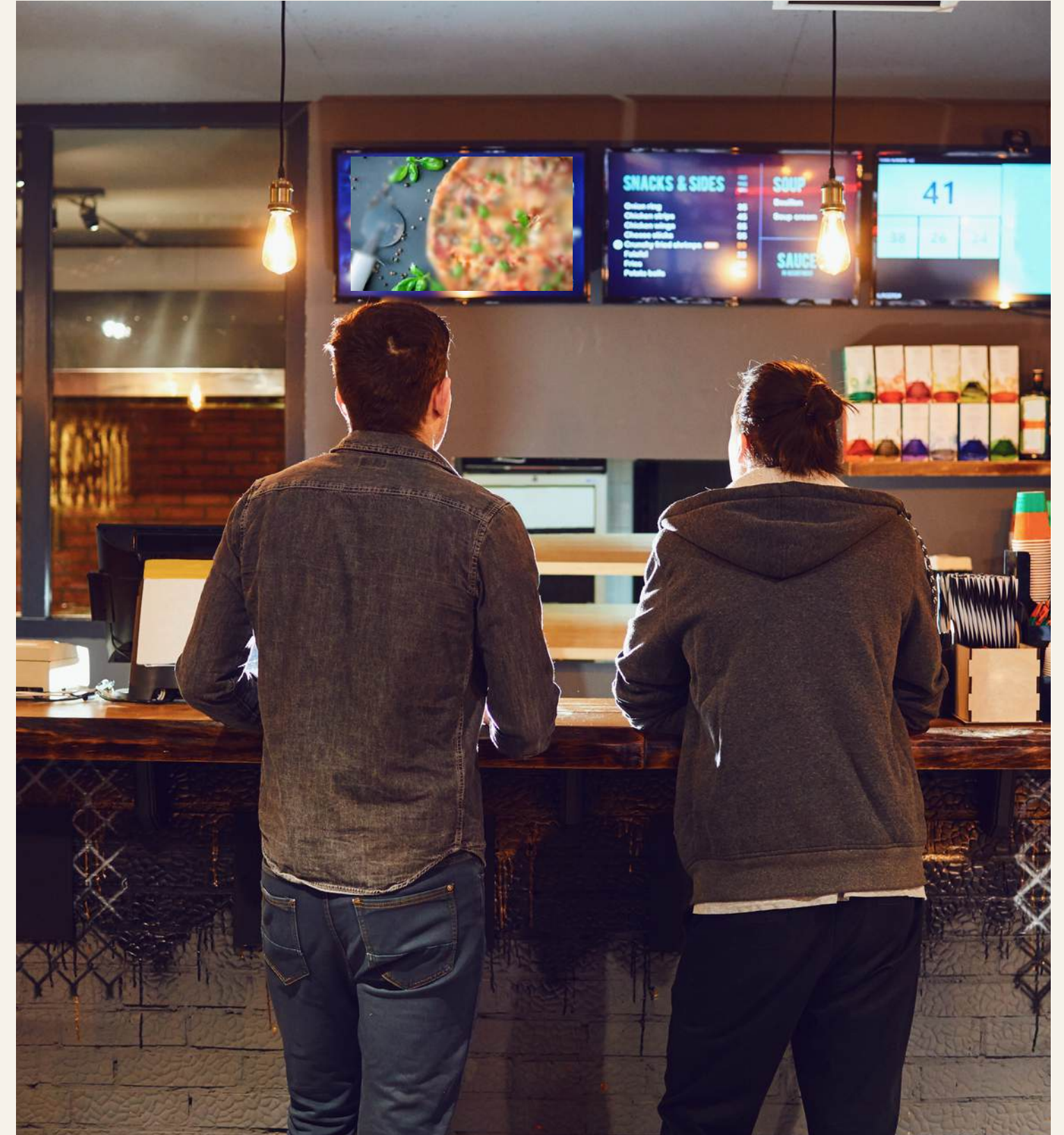
Global ve çok markalı bir hızlı servis restoran şirketi, 5 yıllık stratejisini belirlemek için Mentoro ile işbirliği yaptı ve uzun vadeli rekabet avantajı sağlamak amacıyla strateji çalışması yürütüldü.

Sektörel stratejik veri analizleri ile pazar ve rekabet durumu ayrıntılı olarak incelendi; grubun birden fazla markası için büyüme hedefleri doğrultusunda hangi alanlarda faaliyet gösterecekleri, nasıl kazanacakları ve rekabet avantajlarını nasıl sürdürülebilir hale getirecekleri netleştirildi.

Strateji ile uyumlu projeler ve yol haritaları oluşturuldu; projelerin hayata geçirilmesi sürecinde "Strateji Departmanı" hizmeti, Mentoro tarafından şirkete dış kaynak olarak sağlanarak metodoloji aktarımı, dokümantasyon hazırlığı ve proje yönetim ofisi desteği sunuldu.

Şirketin mağaza büyümesi, toplam gelir ve FAVÖK gibi kurumsal hedeflerine ulaşması amacıyla dijital kanal stratejisi, franchise operasyonlarının iyileştirilmesi, organizasyonel gelişim ve veri ve analitik yol haritasının geliştirilmesi gibi alanlarda kapsamlı çalışmalar gerçekleştirildi.

Şirketin, rekabet avantajını artıran ve uzun vadeli büyüme hedeflerine ulaşmasını sağlayan bir stratejinin tasarlanmasının yanı sıra, şirket içerisinde stratejik planlama ve proje yönetimi gibi kritik yetkinliklerin gelişmesi sağlandı.



Bir İnşaat Taahhüt Şirketi İçin Çekici Pazarları Belirleme

Şirketin stratejik hedeflerine yönelik uzun vadeli sürdürülebilir büyüme sağlaması için geleceğe yönelik temel bir amaç ve yol haritası belirlemek üzere iş birliği yapıldı.

Detaylı veri analizleri ile düşük performans sorunu analiz edildi. Çekici olan ana, yakın, uzak ve dönüştürücü uzak iş alanları, hedef müşteri grupları ve faaliyet gösterilecek hedef ülkeler netleştirdi. Hangi pazarlarda faaliyet gösterileceğinin yanısıra, hangi pazarlardan uzak durulacağı da belirlendi.

Bu şekilde şirket içinde stratejik netlik sağlandı. Zaman içinde, verilen kararların kurum performansına doğrudan etkisi gözlemlendi.



Bir Giyim Perakende Devi ile Strateji Çalıştayı

Büyük bir perakende şirketi, büyüme yolculuğunda üst yönetimi ortak bir yeni nesil mağazacılık vizyonunda buluşturmayı ve müşterilerine çekici bir deneyim sunacak bir yol haritası oluşturmayı hedefleyerek Mentoro ile çalıştı.

Geniş katılımlı bir çalıştay ile, müşteri yolculuğu senaryoları üzerinden mağaza tasarımı ve marka karması gibi unsurlar ele alındı; omni kanal deneyim için online ve fiziksel mağaza geçişleri değerlendirildi. Sonuç olarak, şirketin yeni nesil mağazacılık vizyonu ve vizyonu destekleyici temel ilkeler belirlendi.

Üst yönetimin aynı vizyonda hizalanması, ortak hedeflere odaklanması ve aynı dili kullanmasının yanısıra, markanın müşterilerine sunacağı farklılaştırıcı değerler ve deneyimler daha çekici hale gelmesi ve farklılaşan müşteri deneyimleri sunabilmesi için yol gösterildi.



Bir Lojistik Şirketi için Yeni İş Alanlarının Tespiti

Bir lojistik şirketinin, sağlık lojistiği sektörüne giriş stratejisini desteklemek amacıyla, Türkiye ilaç ve tıbbi ürünler pazarının büyüme potansiyeli ve sektördeki lojistik ihtiyaçlar üzerine derinlemesine bir analiz gerçekleştirildi.

Analiz, sektörün pazar büyüklüğü, temel lojistik akışları ve soğuk zincir lojistiği gibi kritik süreçlerin detaylandırılması ile başladı. Türkiye'deki sağlık lojistiği altyapısı, depolama, dağıtım ve taşımacılık süreçlerine dair ihtiyaçlar incelendi.

Sektörün mevcut oyuncularını ve şirketin rekabet avantajı yaratabileceği alanlar belirlendi.



Gıda Sektöründeki Bir Şirket için Yeni Yatırım Fırsatlarının Tespiti

Gıda üretimi ve ticaretinde Türkiye'deki en büyük oyuncularından biri olan şirket, yatırım planlaması yaptığı yeni iş alanlarının değerlendirilmesi ve fırsatın sayısal olarak büyüklüğünün tespiti için Mentoro ile çalıştı.

Çalışma süresince, belirlenen gıdaların kullanım alanları, sektördeki yeni eğilimler, pazar büyüklüğü, coğrafi dağılım, talep değişikliklerine etki eden faktörler, talebin önümüzdeki dönemde nasıl şekillenebileceği, ürün bazında fiyat seviyeleri, potansiyel müşteriler, rakipler ve üretim kapasiteleri belirlendi. Pazarın tüm dinamiklerini inceleyen bu analiz, şirketin yatırım kararına ışık tuttu.



İnsan ve Organizasyon Alanında Yaptığımız Projeler, Kurumların Stratejilerini Başarı ile Hayata Geçirmesini Sağlıyor

Bir Makina İthalatçısının Organizasyonel Dönüşümü

Türkiye'nin en büyük talaşlı imalat makineleri ithalatçısı için, şirketin mevcut karmaşık organizasyon yapısını ve belirsiz ünvan hiyerarşisini ortadan kaldırarak daha net, iş stratejileriyle uyumlu ve uluslararası standartlara uygun bir yapı oluşturmak amaçlandı. Bu dönüşümle şirketin değer önerisini sunmasını kolaylaştırmak, hızlı karar almasını ve çevikliğini desteklemek, iş süreçlerini iyileştirmek, çalışan memnuniyetini artırmak, yetenek çekme sürecinde rekabet avantajı sağlamak ve sonuç odaklı bir kültür oluşturmak hedeflendi.

Şirketin iç yapısı detaylı bir şekilde analiz edildikten sonra, iş stratejisi ile uygun organizasyon modeli ve yapısı belirlendi, her ekip altında ilgili roller gruplandırıldı, görev ve sorumluluklar netleştirildi.

Unvan yapısı uluslararası standartlara uygun hale getirildi, karmaşık ünvanlar düzenlenerek yetenek çekme sürecinde rekabet avantajı sağlandı. Sonuç odaklı bir kültür oluşturmak amacıyla, çalışanlar için net hedefler belirlendi ve performans yönetim sistemi geliştirildi.

Yöneticilerle işbirliği yapılarak iş değerlemeleri tamamlandı, yönetim seviyelerinin iş rolleri ve sorumlulukları netleştirildi. Yöneticilere hedef belirleme sürecinde koçluk ve danışmanlık sunuldu ve şirketin performansının ölçümü için hedef kartı oluşturuldu.

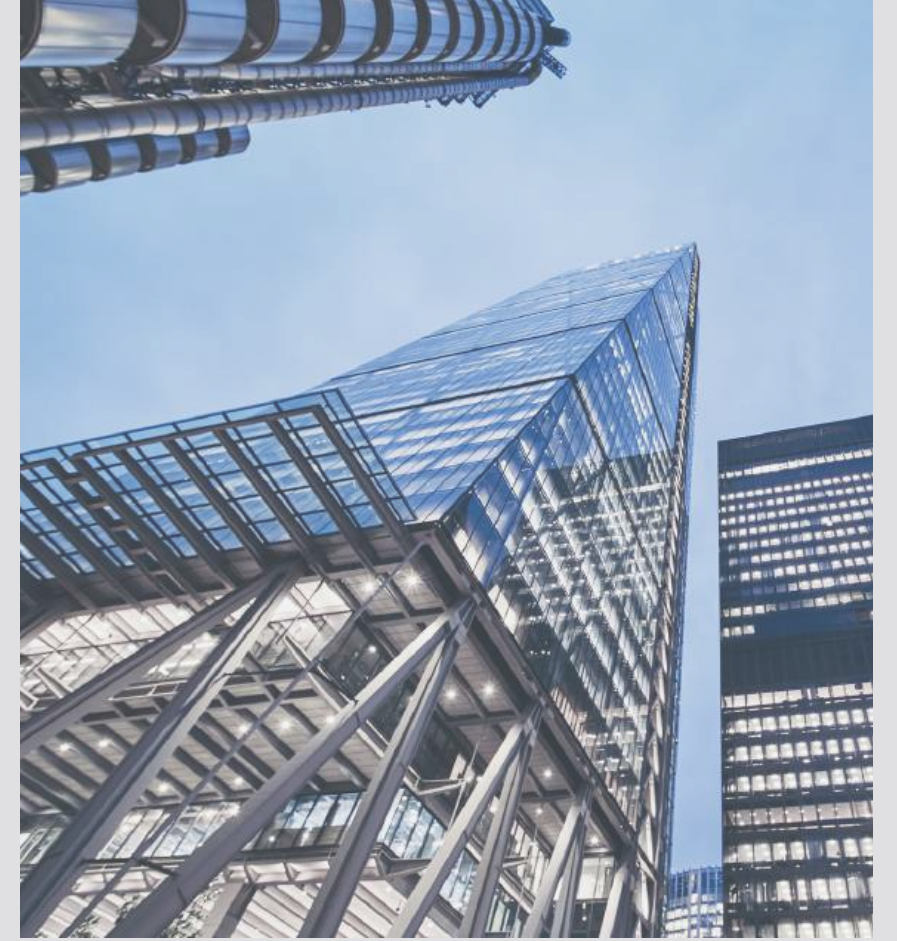
Ayrıca, tüm adımların doğru anlaşılması ve etkin uygulanması için her aşamada güçlü iletişim sağlandı, yöneticilerle birebir çalışılarak yeni yapılanmaların şirket kültürüne entegrasyonu desteklendi.



Global Bir Bankada Liderlik Gelişim Programı

Global bir bankanın, stratejik lider gelişim programı kapsamında seçilen liderlerin stratejik düşünme, liderlik ve kendini ifade etme yetkinliklerini güçlendirmek amacıyla bir koçluk programı başlatıldı. Yapılan seanslarda stratejik düşünme, sebep-sonuç ilişkilerini kurgulayabilme, sonuç odaklılık, belirsizlikleri ve kişisel markayı yönetme, organizasyonel dinamikleri yönetme, güçlü hikaye anlatıcılığı, ilişki ağı oluşturma gibi başlıklarda liderlerin gelişimi sağlandı.

Mentoro'nun deneyimli danışmanları, iş hayatında karşılaştıkları zorluklara dair kendi tecrübelerini paylaşarak banka liderlerinin gelişim alanlarında daha hızlı ve iyi olmalarına yardımcı oldu. Program, liderlerin kariyer hedeflerine ulaşmaları için somut araçlar sağlamanın yanı sıra, bankanın kendi çalışanlarına sunduğu değer önerisini güçlendirdi.



Moda Ürünleri Perakendesinde Alanında Faaliyet Gösteren Büyük Ölçekli bir Kurumda Bireysel Yetkinlik Değerlendirme

Kurumun Organizasyonel Gelişim ve Performans Yönetim ekibi ile birlikte gerçekleştirilen bu projede, önce takım üyelerinin becerilerini değerlendirip güçlü ve zayıf yönleri belirlendi. Kişilere özel gelişim planları hazırlandı ve çalışanların performans yönetimi konusunda rehberlik sağlamak için bir çerçeve tasarlandı.

Projede, 20'den fazla çalışan ile ilgili bireysel raporlar hazırlandı, performans seviyelerine göre matris oluşturuldu. Çalışanların güçlü ve zayıf yönleri kullanılarak kişiye özel gelişim planları oluşturuldu. Kurum ile paylaşılan sonuçlar, adil ücret artışları ve gelişim planları için kullanıldı.

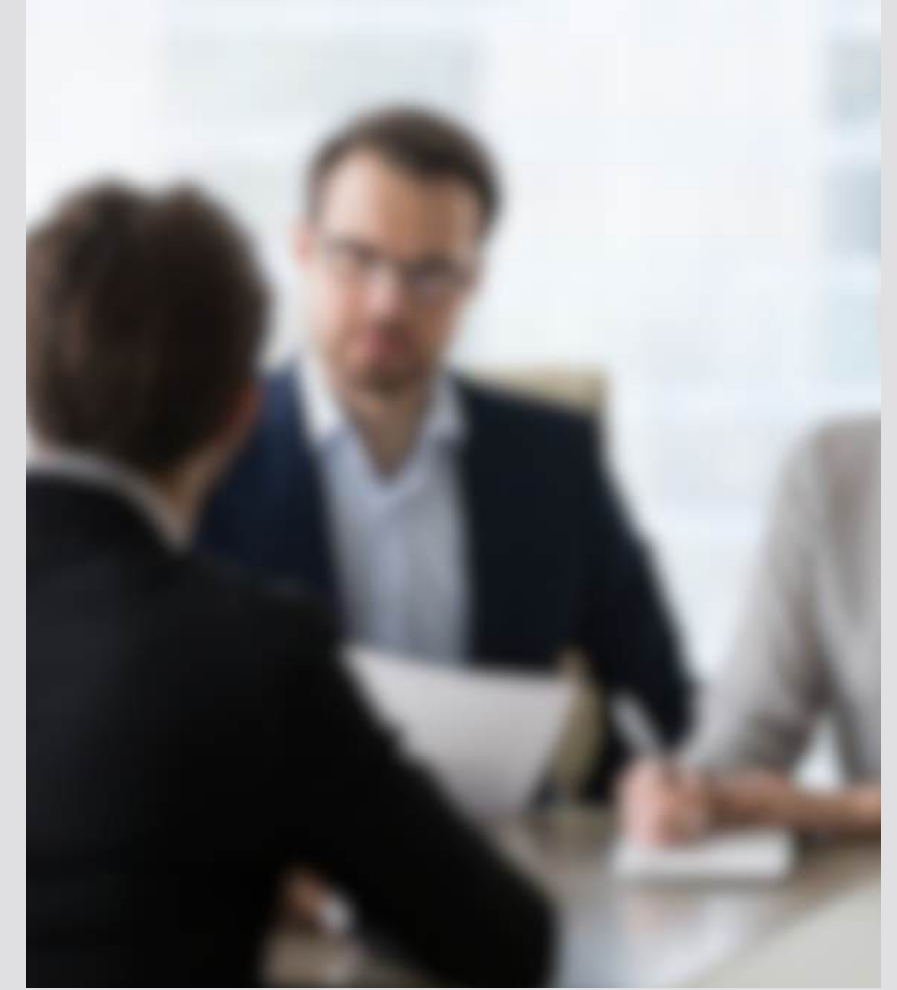


Lider Bir Holding'de Orta Seviye Yöneticilere Koçluk ve Mentorluk

Türkiye ve globalde, enerji, kimya, tekstil ve gayrimenkul gibi birçok sektörde faaliyet gösteren bir holding için, orta kademe çalışanlarına özel koçluk ve mentorluk programları tasarlandı ve sunuldu.

Özellikle yeni terfi etmiş veya terfi etme potansiyeli yüksek olan yöneticilerin temel liderlik yetkinliklerinde gelişmelerine odaklanıldı ve pozisyonlarında maksimum performans gösterecek şekilde desteklenmeleri amaçlandı.

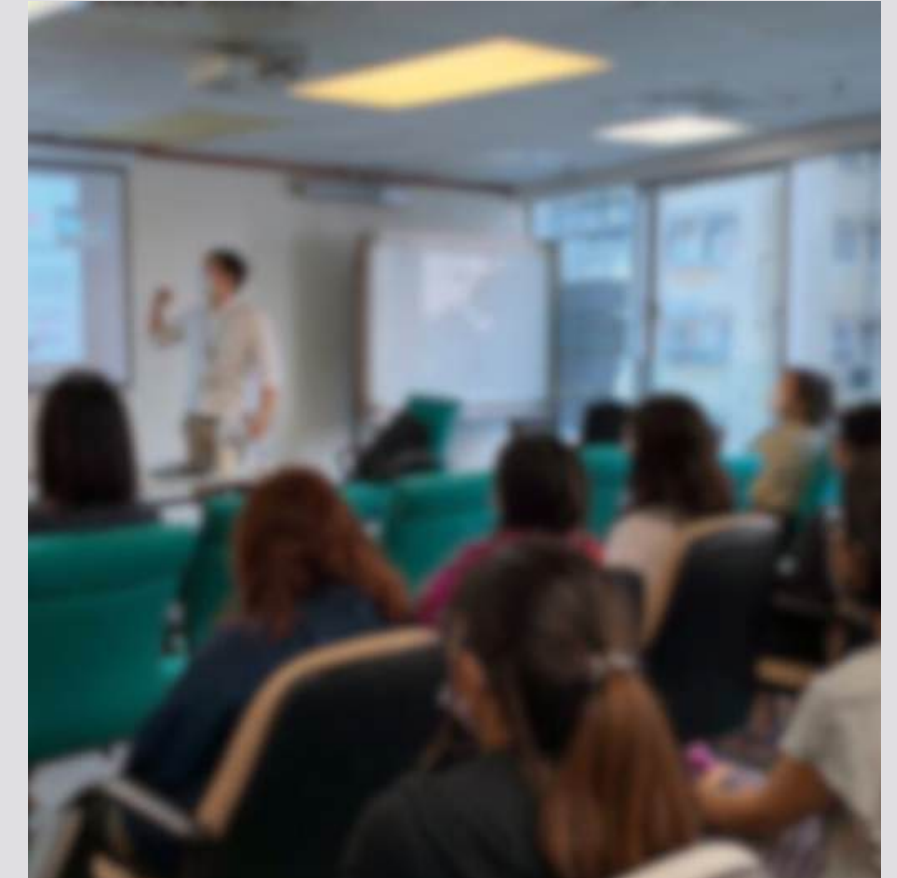
Liderin kendini tanıma ve yönetmesi, temel görevleri, liderlere liderlik etmek, ilişki ağı oluşturmak ve yönetmek, anlaşmazlıkları yönetmek gibi konular, vakalar ile pekiştirilerek uygulamalı seanslar yapıldı. Liderlere yeni rolleri için gerekli bilgi ve deneyim aktarımı yapılarak, yöneticilerin gerçek hayattaki zorlu durumlarla başa çıkmalarına destek olundu. Liderlik tarzları ve karar alma süreçleri konusunda sağlanan bilgi aktarımı ile yöneticilerin liderlik becerileri güçlendirildi.



Onlarca Kurumda Sabancı EDU ile Yönetici Gelişim Programları

Türkiye'nin önde gelen eğitim kurumlarından Sabancı Yönetici Gelişim Birimi'nin (EDU) kurumların yönetsel yetkinliklerini geliştirmeye yönelik esnek ve modüler olarak tasarladığı programlarda, danışmanlarımız eğitmen olarak görev aldılar.

Strateji tasarımı, stratejik planlama, performans yönetiminden kurumsal kültür tasarımına, değişim yönetiminden sürdürülebilirlik yönetimine kadar bir çok eğitimde işbirliğimiz devam etti. Teoriyi vaka analizleri ve çalıştaylarla pratiğe dönüştüren eğitimler, özellikle strateji ve performans yönetimi alanlarında çok yüksek talep gördü ve katılımcılardan çok yüksek beğeni puanları aldı.



Gerçekleştirdiğimiz Dijital Dönüşüm Projeleri, Kurumların Birim Maliyetlerini Ciddi Ölçüde Azaltıyor, Satışları ve Kârlılığını da Artırıyor

Global Bir Premium İçecek Şirketinde Dijital Dönüşüm

Global bir premium içecek üreticisinin tüm fonksiyonlarının dijital olgunluk seviyelerini ölçerek, şirketin dijital dönüşüm yol haritasını çıkarmak hedeflendi.

İlk fazda, yöneticilerle yapılan görüşmeler, detaylı bir anket ve saha gözlemleriyle tüm fonksiyonların dijital olgunluk seviyeleri ölçüldü. Değerlendirme sonuçlarına göre yapılması gereken inisiyatifler ve projeler belirlendi, proje portföyünün içerisine entegre edildi.

Ayrıca, şirketin ürün yöneticiliği yetkinliklerinin geliştirilmesi, RPA'ye uygun süreçlerin belirlenmesi, Bilgi Teknolojileri departman yapısının yeniden tasarımı, üst yönetim kademeleri de dahil olmak üzere uygulamalı yapay zeka eğitimleri gibi projeler bizzat üstlenildi ve hayata geçirildi.



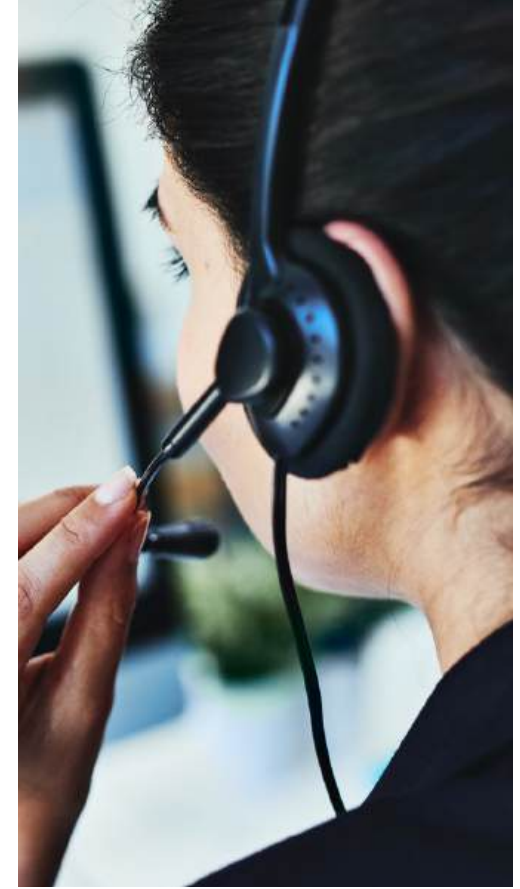
“Dijital dönüşüm amaç değil bir araçtır. Amacımız, dijitalleşme projeleri ile kurumlarda birim maliyetleri düşürmek ve paydaşlara daha yüksek değer sunarak daha çok satmalarını ve müşterilerinin onlara daha yüksek birim fiyat ödemesine razı olmalarını sağlamak.”

Şahin Tulga, Mentoro

Bir Çağrı Merkezinde İK Süreçlerinin Uçtan Uca Dijitalleşmesi

Çağrı Merkezi ve İş Süreçlerinde Dış Kaynak Kullanımı (BPO) sektöründe faaliyet gösteren global bir şirketin, insan kaynakları süreçlerini geliştirmek, dijitalleşme ile insan hatalarını minimize etmek ve veriyi manuel işlemlerden arındırarak doğru şekilde toplamak ve depolama amaçlandı. İlk fazda 17 ana süreç ve 65 alt süreç analiz edilerek süreçler detaylı olarak haritalandı; kalite klinikleri ve kök-sebebe analizleriyle geliştirme alanları belirlendi. Süreç iyileştirme için 6 farklı yöntem (6-Sigma uygulamaları, müşteri odaklı metrikler, BPM çözümleri, self-servis portal, veri tabanı ve yapay zeka/makine öğrenimi) geliştirildi.

Bilgi Teknolojileri birimi ile 15 süreç üzerinde portföy yönetimi uygulanarak Yalın/Çevik Dönüşüm faaliyetleri gerçekleştirildi ve 10'dan fazla yazılım ürünü üzerinde eşgüdümlü çalışmalar yürütüldü. Süreçlerin dijitalleşmesiyle hata oranları azaldı, veri doğruluğu ve verimlilik arttı. Yalın/çevik yöntemlerle uzun süredir çözülmemeyen tasarım ve geliştirme süreçleri hızlandırıldı, çalışan deneyimi yönetimi gibi kritik alanlarda iyileştirmeler sağlandı. SCRUM yöntemiyle, kullanıcı odaklı ve hızlı çözümler geliştiren ekipler oluşturularak organizasyonel çeviklik artırıldı.



Bir Satış Şirketinin Süreçlerinde Otomasyon

Manuel, insan hatasına açık, tekrar eden, verilerin ağırlıklı olarak MS Excel tablolarında tutulduğu ve birbiri ile bağlantı noktalarının zayıf olduğu süreçlere sahip olan bir kurumda, satış, satış sonrası hizmetler ve mali işler departmanları için süreçlerde otomasyon çalışması gerçekleştirildi.

Detaylı süreç olgunluk ve kök-sebebe analizleri yapılarak, otomasyona aday süreçler belirlendi. Tespit edilen kök-sebeplerin tekrarını sıfıra indirmek için seviye-1 hata önleyici ve otomatik sistemler tasarlandı, kullanılacak tüm teknolojiler belirlendi. Yapılacak teknoloji yatırımlarının geri dönüşünün hesaplanması sonrasında teknolojilerin süreçlere entegrasyonu yapıldı ve süreç haritaları yeniden oluşturuldu.

Proje sayesinde süreçlerde %30 oranında birim maliyet düşüşü gerçekleşti, insan hataları önemli ölçüde azaldı, dijitalleşme ile süreçlerin olgunluğu arttı ve verimsizlikler teknoloji kullanımı ile giderildi.



Rekabet Avantajı İçin Çevresel, Sosyal ve Yönetimsel Sürdürülebilirlik Kritik

Bir Kimya Şirketi İçin Sürdürülebilirlik Stratejisi Tasarımı

Sanayi sektöründe faaliyet gösteren bir şirketin sürdürülebilirlik odaklı rekabet avantajı sağlamak amacıyla süreçlerini dönüştüren bir proje çalışması yürütüldü.

Şirketin sürdürülebilirlik merkezli bir yaklaşımla rekabet avantajını artırmak, değer zinciri ve kaynak yönetiminde sürdürülebilirlik ilkelerini entegre etmek amaçlandı.

Değer zinciri ve kaynak yönetimi faaliyetleri sürdürülebilirlik perspektifinde analiz edildi.

Sürdürülebilirliği müşteri ve tedarikçi segmentasyon kriterlerine dahil ederek, yeni ürün geliştirme ve operasyonel faaliyetlerde sosyal, çevresel ve ekonomik etki güçlendirildi.

Sürdürülebilirlik performans göstergeleri belirlendi ve iç-dış iletişim stratejileri hayata geçirildi.

Çalışanların sürdürülebilirlik konusunu sahiplenmesi sağlandı, yeni müşteriler kazanıldı, mevcut müşterilere daha fazla değer sunuldu ve maliyetler düşürüldü.



“Sürdürülebilirliği stratejik bir öncelik haline getiren şirketler, çevresel ve sosyal sorunlara yenilikçi çözümler sunarken, aynı zamanda uzun vadeli kârlılığı ve rekabet gücünü artırır. Bu yaklaşım, iş dünyasının yalnızca çevre dostu bir duruş sergilemesi değil, toplumsal refaha katkıda bulunan ve ekonomik dayanıklılığı güçlendiren değer odaklı modeller benimsemesi demektir.”

Dilek Bil, Mentoro

Önde Gelen Bir Holding'in Sürdürülebilirlik Stratejisi Tasarımı

Türkiye'nin önde gelen Holding'lerinden biri yeni dünya düzeninde sağlam adımlar atmak için sürdürülebilirlik stratejisini yeniden tasarlama isteğini Mentoro takımına ilettiler.

Tüm uygulama, faaliyet ve karar alma mekanizmalarında ekonomik, çevresel ve sosyal boyutları eş zamanlı olarak dikkate alan Holding için ilk önce, sektörel eğilimleri ve rakiplerin faaliyetlerini kapsayan bir pazar araştırması yapıldı. Holding bünyesinde bulunan farklı sektörlerdeki paydaş beklentilerinin, regülasyonların ve yeni düzenlemelerin detaylı analizleri yapıldı.

Tasarımda, toplumsal ihtiyaçlara yönelik ürün ve hizmetler oluşturmak, yetersiz hizmet alan müşterilerin karşılanmayan ihtiyaçlarını karşılamak, yeni pazarlara açılmak, karbon ayak izi çalışmalarımızla verimlilik sağlarken maliyetleri düşürmek gibi pek çok farklı ekonomik, sosyal ve çevresel amaçlar göz önünde alındı. Ayrıca, Holding'in uzun dönemli vizyonu üzerinde çalıştaylar gerçekleştirildi.

Yapılan çalışmalar ile, Holding'in sosyal ve çevresel stratejileri, sorumlu yatırım uygulamaları ve şeffaf, uyumlu, değer ve büyüme sağlayan raporlama yöntemleri geliştirildi. Ayrıca, GRI prensiplerine uygun şekilde sürdürülebilirlik raporu hazırlandı.



Finansal Yönetim Projeleri, Kurumların Sağlam Bir Altyapı Kurmasını Sağlıyor

Bir Sanayi Şirketinde Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme Sistemi Tasarımı

Makine ekipman sektöründe küresel faaliyet gösteren şirketin tüm operasyonlarını kapsayacak, maliyetlerini doğru izleyip ürün birim maliyetlerini hesaplayabilmesini sağlayacak bir faaliyet tabanlı maliyetlendirme sistemi oluşturmak ve bu sistemi mevcut ERP entegrasyonuna uyumlu hale getirmek amaçlandı.

Operasyonlar ve iş emirleri detaylı analiz edildi. Excel tabanlı bir prototip geliştirildi ve test edildi. Test sonrası, ERP içinde ve dışında çalışabilen bir yazılım çözümüne dönüştürüldü.

Proje, analiz, prototip geliştirme, yazılım entegrasyonu ve sistem testi olarak dört fazda tamamlandı.

Şirket, bu proje ile maliyetlerini daha doğru izleyip ürün maliyet hesaplamalarını hızlandırdı. Ayrıca, ERP entegrasyonunu aşan özelleştirilmiş çözüm, şirkete iş süreçlerinde gerçek değer kattı ve Mentoro'nun ERP projelerindeki uzmanlığını kanıtladı.



Önde Gelen Bir Holding ve Şirketlerinde İç Kontrol Sistemi Kurulumu

Finans, teknoloji ve yatırım alanlarında faaliyet gösteren bir holdingin iç kontrol sistemlerini değerlendirme projesi gerçekleştirildi.

Holding'in ve grup şirketlerinin süreçlerine yönelik iç kontrol yapısını değerlendirip en iyi uygulamalarla kıyaslayarak kontrol eksikliklerini belirlemek ve iyileştirme alanlarına özel öneriler sunmayı amaçlayan bu çalışma, finansal etki yaratabilecek satış, pazarlama, satın alma, idari işler, mali işler ve insan kaynakları süreçlerini kapsadı.

On değerlendirme, iç kontrol yeterlilik değerlendirmesi, iyileştirme önerileri geliştirme, raporlama ve uygulama destek aşamalarını kapsayan projede Holding şirketlerinin süreç olgunluk seviyeleri tespit edildi, iyileştirme alanları ve kuruma özel öneriler geliştirildi.

Ayrıca, en iyi uygulamalarla kıyaslama yapılarak kontrol eksiklikleri tespit edildi. İyileştirme önerileri ile süreçlerin verimliliği ve güvenliği artırıldı. Her şirkete özel süreç bazlı raporlar sunulurken iç kontrollerin geliştirilmesi için yol haritası oluşturuldu ve uygulama bizzat takip edildi.



“*Stratejik finansal yönetim, bir şirketin sadece mevcut performansı iyileştirmekle kalmaz, aynı zamanda gelecekteki fırsatları değerlendirme ve sürdürülebilir büyüme sağlama kapasitesini artırır.*”

Haluk Kaya, Mentoro

Şirket Satınalma ve Birleşmeleri İçin Yön Gösteriyor, Süreçlere Katkı Sağlıyoruz

Bir Özel Sermaye Fonu İçin Ticari ve Teknik Değerlendirme

Bir özel sermaye fonunun Türkiye'deki orta ölçekli şirketlere büyüme sermayesi sağlama hedefi doğrultusunda, yatırım yapmayı planladığı şirketlerin teknik ve ticari potansiyelini değerlendirmek ve özel sermaye fonuna doğru yatırım kararları için destek sağlamak amaçlandı.

Ticari değerlendirme kapsamında, değerlendirilen kurumların ürün portföyü, ürünlerin kullanım alanları ve özellikleri, ana ve tamamlayıcı ürünlerin ciro ve kâr payları ile ürünlerde modülerlik ve versiyonlama fırsatları değerlendirildi. Hedef müşteri grupları, rakipler, tamamlayıcılar, etkileyiciler, tedarikçiler ve alternatiflerin analizleri yapıldı. Pazara gidiş kanallarının performansını artırmaya yönelik fırsatlar tespit edildi. Sektörlerin ve kurumların mevcut durumu, büyüklüğü, geleceğe yönelik potansiyeli ve olası büyüme alanları tespit edildi, kurumların ticari büyüme yolculuğu için net bir yol haritası hazırlandı.

Teknik değerlendirme kapsamında, değerlendirilen kurumların üretim akışı ve süreç darboğazlarının analizleri yapıldı. Kapasite, fiziksel ve zamansal olarak değerlendirildi. Üretim unsurları ve Ür-Ge ve Ar-Ge süreçleri; akış, hız ve yeni ürün kârlılık seviyeleri gibi unsurlarla birlikte analiz edildi. Ürün gamı, ürün reçeteleri ve imalat mühendisliği sistemleri incelendi. Üretim planlama ve kontrol kabiliyetlerinin analizi yapıldı. Envanter ve stok yönetimi süreçleri; ERP, MES gibi kullanılan sistemlerin yetkinlikleri; üretim hattındaki otomasyon düzeyi ve üretim kabiliyetleri ve bilgi birikimi konularının analizi yapıldı. Üretim standartları ve sertifikasyonlar analiz edildi. Üretim organizasyonu incelendi. Sevkiyat işlemleri, depolama ve iç lojistik, dağıtım ağı ve tedarik zinciri makro gelişim alanlarıyla birlikte ve maliyetlendirme yöntemleri analizi yapıldı. Potansiyel gelişim alanları değerlendirildi ve teknik performans artışı için bir yol haritası oluşturuldu.



“Mentoro ile yaptığımız çalışmalarda değerlendirdiğimiz şirketlerin mevcut durumunu, önlerindeki riskleri ve fırsatları çok hızlı ve detaylı şekilde görmenin yanısıra, önümüzdeki dönemlerde izlemeleri gereken yol haritalarını tayin ediyor ve birlikte uygulamaya alıyoruz. Gerçek anlamda bir iş ortaklığı yapıyoruz.”

Muhterem Şenel, Alkima Partners

Bir Grup Yapısında Özel Sermaye Fonu Kuruluşu

Türkiye’de inşaat, gayrimenkul, enerji, turizm ve finans gibi sektörlerde faaliyet gösteren büyük bir holding için, portföy çeşitlendirme hedefleri doğrultusunda özel sermaye kurulumu projesi gerçekleştirildi.

Küresel ve Türkiye özel sermaye piyasalarındaki eğilimler detaylı şekilde incelendi, sektör temsilcileriyle yapılan mülakatlar sonucu Türkiye pazarının dinamiklerine özgü fırsat ve riskler analiz edildi.

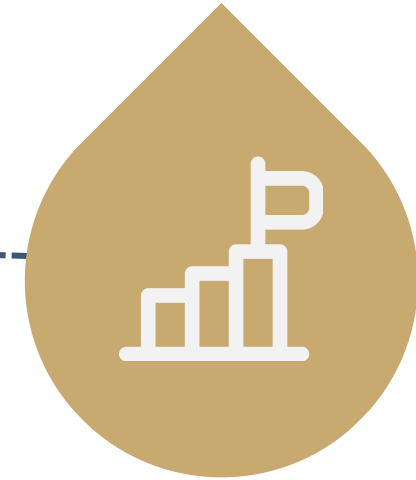
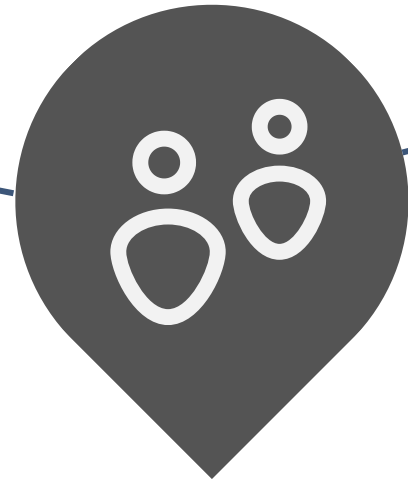
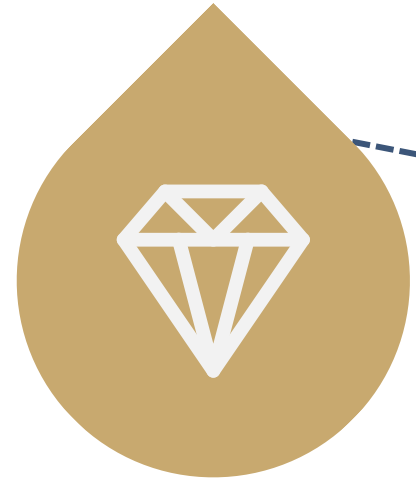
Ardından, kurulacak özel sermaye fonunun büyüklüğü, yatırım yapılacak dikeyler, yatırım modeli (doğrudan şirkete yatırımı, iş ortakları ile birlikte vb.), yatırım yapılacak şirketlerde aranacak temel özellikler belirlendi ve spesifik, tekrarlanabilir ve anlaşılabilir bir yatırım stratejisi oluşturuldu.

Ayrıca, fonun yönetim yapısı, stratejik ve kurum içerisinde konumlandırılacak yetkinlikleri, organizasyon ve yönetim yapısı, çalışanların başarıya ortaklık modeli gibi detaylar da netleştirildi.



Mentoro Avrupa Ofisi Amsterdam'da Açıldı

Mentoro olarak, 2016 yılından bu yana yerel ve globalde güçlü kurumlara, alanında duayen danışman iş ortakları ile çalışma imkanı sunmaktayız. 100'den fazla müşteriye birden çok proje ile başarıyla çözümler üretmeye devam ediyoruz. Sahip olduğumuz tecrübe, geliştirdiğimiz yöntemler ve bilgi birikimimiz artık global ölçekte değer kazanıyor. İlk olarak Boston ofisimizi açtık, şimdi ise Amsterdam ofisimizle Avrupa'ya açılıyoruz.



Kurmakta Olduğumuz Bilgi Merkezi, Sektörel Derinleşme Sağlayacak

"Mentoro Knowledge Center", kurumların iş dünyasını etkileyen en güncel konulardaki çözümlere erişim sağlamasını amaçlayan bir bilgi merkezi olarak planlanıyor. Merkez, Mentoro'nun faaliyet gösterdiği konularda araştırma raporları, çeyrek raporları, detaylı vaka çalışmaları ile sektörlere özgü içerikler sunarak iş liderlerine yerel dinamiklere uygun, bilimsel yaklaşımla hazırlanmış faydalı kaynaklar sağlamayı hedefliyor.

Paydaşlarımız ile Düzenli Olarak Bir Araya Gelerek Onların Birbirlerine Değer Yaratmasına Önyak Olacağız

Mentoro'nun platform yapısı, kendi alanlarında en iyi danışman iş ortaklarını, hizmet verdiği kurumları, tamamlayıcıları ve etkileyicileri bir araya getirir ve paydaşların birbirleri için değer yaratmasını sağlar. Projelerden elde edilen bilgi ve deneyimlerin paylaşımı ve paydaşlarımızın birbirlerine değer sunmaları için gerek dijital ortamda, gerekse düzenli yüzyüze toplantılarda bir araya gelerek platform yapımızı güçlendireceğiz.

Aylık Bültenlerimiz, Farklı Kurumların Uygulamalarına Ayna Tutacak

Her ay dijital ortamda yayınlayacağımız bültenimizde, global ve yerel şirketlerin vaka çalışmalarını kendi uzmanlık alanlarımızla ilişkilendirerek okuyucularımıza sunacağız. Teknoloji, dijitalleşme, yönetim ve strateji gibi konularda spesifik örnekler üzerinden birden fazla vaka çalışması paylaşarak iş dünyasında uygulanabilecek pratiklere dikkat çekeceğiz. Bu sayede, sektördeki gelişmeleri somut çözümlerle destekleyerek iş hayatına değer katacak bilgiler sunmayı amaçlıyoruz.



MENTORO

MENTORO Avrupa

Van Heuven
Goedhartlaan 13D,
1181 LE Amstelveen,
Parktoren
+31 20 225 3604

MENTORO Türkiye ve Orta Doğu

Süleyman Seba Cad. BJK Plaza
48P No:5 Beşiktaş
+90 (532) 565-0001

MENTORO Amerika

30 Newbury Street
Boston, MA 02116
+1 (617) 418 1805

www.mentorplatform.com - info@mentorplatform.com

