

Giriş ve 2025'e Bakış	02-03
Mentoro Danışmanlarından Mesaj	04-05
Manifestomuz	06
Hizmet Alanlarımız	07
Sektörel Etki ve Proje Dağılımı	08
Başarı Hikayeleri	09-15
İş Birliklerimiz	16
İletişim Faaliyetlerimiz	17-18
2026 Planlarımız	19

MENTORÖ-

Mentoro, sürdürülebilir kârlı büyümeyi hedefleyen şirketlere strateji, insan & organizasyon, operasyonel mükemmellik, dijital ve teknoloji, sürdürülebilirlik, finans yönetimi, birleşme ve satın almalar alanlarında yönetim danışmanlığı hizmetleri sunan bir platformdur.

Gerçek hayatta test edilmiş metodolojiler ile firma için en uygun çözümü tasarlar, geliştirilen çözümün uygulamaya alınmasında kurum kadrosu ile beraber çalışıp kurumların kârlı büyümesini ve büyümenin sürdürülebilir olmasını sağlar.



150+
Kurumsal
Müşteri



400+
Proje



3
Mentoro
Ofisleri



41
Hizmet Verilen
Sektör



21
Danışman
İş Ortağı



30 YIL
Danışman İş Ortağı
Ortalama Deneyim Yılı



25 Milyar \$
Müşterilerimizin Yaklaşık
Toplam Cirosu

MENTORÖ
2025 YILINDA

20 Farklı sektörde dönüşüme eşlik ettik.

Yeni danışmanı ekibimize kattık. **4**

Kurum ile çalıştık. **44**

53 Projeyi hayata geçirdik.



Mentoro Danışmanlarından Mesaj

Yeni Dünya Düzeninde Kazanmak için **Hız, Esneklik, Şeffaflık ve Bilime** İhtiyacımız Var.

Değerli Paydaşlarımız,

Geride bıraktığımız yılı değerlendirirken, "değişim" sözcüğünün artık içinde bulunduğumuz durumu tanımlamakta yetersiz kaldığını görüyoruz. Belirsiz bir iş ortamında karar vermek ve kesintisiz bir yeniden yapılanma içerisinde olmak günümüzün yeni normali. Eski oyunun kurallarıyla yeni oyunu kazanmak imkansız hale geldi.

Özellikle 2026 yılına bakarken, küresel ve yerel ölçekte ekonomik bir daralmanın sinyallerini net bir şekilde alıyoruz. Tüm dünyada toplumsal ve politik anlamda müthiş bir kutuplaşma var. Jeopolitik çatışmalar arttı ve sertleşti. Ülkelerin kendi çıkarlarını ön plana koyduğu, güçlünün güçsüzü ezdiği, ittifakların değiştiği bir dünya düzenine geçiyoruz. Teknoloji tarafındaki gelişmeler ise heyecan verici olduğu kadar, toplumları belirsizliğe itecek kadar güçlü. Endüstri devrimi ile kas gücünü makinalara devreden insanlar, yapay zekanın gelişmesi ile zeka gücünü de makinalara devrediyor. Yarı iletken çipler, kuantum teknolojileri, genetik düzenleme, uzay teknolojileri gibi alanlarında müthiş bir güç savaşı gözlemliyoruz.

Türkiye'deki şirketler için bu dönem, maliyet optimizasyonunun, teknolojik adaptasyonun ve paydaşlara somut fayda sunmanın her zamankinden daha kritik olacağı bir maraton olacak. Geçmişte işe yarayan "tecrübeye dayalı" yönetim modelleri, bu yeni nesil fırtınayı atlatmak için yeterli olmayacak.

Peki, sürekli belirsizlik ortamında rotamızı çizerken kritik başarı faktörleri neler olacak? Sizlere 2026'da dört ana prensibe sarılmanızı öneriyoruz:

Hız, Sahiplenme, Şeffaflık ve Veri.

Hız

01

Gelecek, hızlı -hızlı başarısız olanı, hızlı geri besleme alanı, hızlı öğreneni, hızlı adapte olanı, hızlı karar alanı- ödüllendirecek. İşleri modüler ve yüksek iterasyon ile yönetmek çok kritik bir başarı faktörü olacak.

Sahiplenme

02

Organizasyonlarda hız için yüksek sahiplik gerekli. Merkezi, hantal ve bürokratik bir yapıdan, en doğru bilgiyi elinde tutan kişiye sorumluluk ve yetki veren yapılara dönüşmek şart. Otonom davranan, inisiyatif alan mikro yapılara ve insanlara ihtiyacımız var.

Şeffaflık

03

En zorlu ekonomik zamanlarda bile, bir organizasyonu bir arada tutan şey güvendir. Güven ise ancak şeffaflıkla inşa edilir. Bilgiyi bir güç aracı olarak saklamak yerine, bir hizalanma aracı olarak paylaşmak 2026'da daha da önemli olacak.

Veri

04

Artık kararlarımızı "içgüdülere", "sektör ortalamalarına" veya "eskiden böyle yapardık" anlayışına dayandıramayız. Şirketler her kararı bir hipotez olarak görmeyi, test etmeyi, veriye dayalı olarak ölçümlemeyi ve sonuçlara göre hareket etmeyi öğrenmeli. "Hangi maliyet kalemi bize gerçekten değer yaratıyor?", "Hangi fiyatlandırma stratejisi karlılığımızı maksimize ediyor?" gibi soruların cevabı bilimsel metotlarda gizli.

Bu yeni dönemde, hızlı, yüksek sahiplik kültürü olan, şeffaf ve veriye dayalı hareket eden şirketler sadece ayakta kalmayacak, aynı zamanda rakiplerinden pozitif olarak ayrışacaktır. Faaliyet gösterdiğimiz alanlarda müşterilerimize bu perspektif ile rehberlik etmek ve başarılarına destek olmak en önemli gayemiz.

Raporumuzun devamında, bu felsefenin iş yapış biçimimize, müşterilerimiz için yarattığımız somut başarılarla ve gelecek hedeflerimize nasıl yansıdığını detaylıca göreceksiniz.



00 Bu Manifestoda Ne Var?

Bu doküman; Mentoro'nun yönetim danışmanlığı anlayışının manifestosudur. Yönetim danışmanlığının kimler tarafından, nasıl, neleri amaçlayarak yapılması gerektiği konusunda hizalanma sağlamak için Mentoro tarafından yazılmıştır.

01 Yönetim danışmanlığı bir meslektir.

Kurumsal hayattan çıkan herkes "danışman" olamaz. Yönetim danışmanlığı, stratejik katkı için uzmanlık ve deneyim gerektirir. Yönetim danışmanı olmak; stratejik düşünmeyi, sebep-sonuç ilişkileri kurabilmeyi, çok iyi iletişimi, yeni teknolojileri takip etmeyi, sürekli öğrenmeyi, önyargıların farkında olmayı, belirsizliklerle çalışabilmeyi, yeni metodolojiler geliştirmeyi, danışmanlık verdiği kurumların liderlik yaklaşımı ve kurum kültürüne uygun çözüm önerileri getirmeyi ve sahanın nabzını tutmayı gerektirir.

02 Kahraman, danışman değil, müşteridir.

Danışmanlıkta parlamak değil, parlatmak esastır. Bu yolculukta başarılı kurumların kendisidir. Danışmanın görevi, bu başarı hikâyesine katkı sunmaktır.

03 Danışman dediğin icra ile iç içedir, müşteri ve sahayı çok iyi anlar.

Sunum yapıp kenara çekilmek danışmanlığın doğasına terstir. Danışman, önerisinin arkasında durur; uygulama sürecine aktif şekilde eşlik eder. İcracı danışmanlık makbuldür.

04 Uygulanamayan kompleks önerilerin bir kıymeti yoktur.

Yüzlerce sayfa, süslü grafikler, gereksiz kompleks modellemeler, anlam katmayan laf salatası cümleler... Danışmanın değeri, uygulanabilir çözümlerdedir. Danışmanlık sahada sonuç getiren çözümlerle anlam kazanmalıdır.

05 Gerçek dönüşüm birlikte tasarlanır.

Gerçek çözümler kapalı kapılar ardında değil; kurumun iç sesini duyarak, çalışanlarla birlikte tasarlanmalıdır. Bu katılımcı yaklaşım, sadece daha isabetli çözümler üretmekle kalmaz, aynı zamanda çalışanların anlam arayışına bir cevap olur, kurum içinde sahiplenmeyi artırır, dönüşümün önünü açar.

06 Proje bitse de ilişki devam eder.

Danışmanlık, projeye sınırlı bir ilişki değildir. Danışmanlar, kurumların gelişimini uzun vadede takip etmeli, ihtiyaç doğduğunda yeniden devreye girmeye hazır olmalıdır.

07 Danışman patronu değil, gerçeği dinler.

Danışmanlık, politik davranmak ya da yöneticinin onayını almak üzerine kurulmaz. Danışman, doğruyu ortaya koymalı, yerleşik alışkanlıkları sorgulamalı, düşünce kalıplarını dönüştürmeyi hedeflemelidir.

08 Danışman, özgün ve otantik metodolojilerle gerçek ihtiyaca ulaşıp değer yaratan çözümler üretir.

Danışmanlık, teoriyi sahaya indirgemekle yetinmemelidir. Akademik temelli, deneyimle zenginleştirilmiş ve defalarca test edilmiş özgün yaklaşımlar sunmalıdır.

09 Danışmanlık erişilebilir olmalıdır.

Danışmanlık yalnızca şirketleri değil, toplumu da dönüştürme gücüne sahiptir. Bu nedenle erişilebilir olmalı; yüksek ücret bariyerleriyle değil, değer odaklı ve başarıya dayalı modellerle sunulmalıdır. Dönüşüm tüm şirketlerin ihtiyacıdır; danışmanlık da bu dönüşümün kolaylaştırıcısı olmalıdır.

10 Amaç, fark yaratmaktır.

Danışmanlar, marjinal iyileştirmelerin değil, fark yaratmanın peşinde olmalıdır. Şirketlerin zaten bildiği konuları onlara geri "satmamalıdır."



01

STRATEJİ

- ◊ Stratejik Olgunluk Değerlendirmesi
- ◊ Sektör ve Pazar İlgörüleri
- ◊ Büyüme, Dönüşüm veya Çıkış İçin Rekabet Stratejisi Tasarımı
- ◊ Maliyet Azaltma Tasarımı
- ◊ Pazara Giriş Stratejisi
 - Ürün ve İş Kollarının Seçimi
 - Hedef Paydaş (Müşteri, Tedarikçi, Tamamlayıcı, Etkileyici) Grupların Seçimi
 - Hedef Ülkelerin ve Bölgelerin Seçimi
 - Müşteri, Tedarikçi, Tamamlayıcı ve Etkileyici Değer Teklifi Tasarımı
 - Fiyatlandırma
- ◊ Platform / Ekosistem Yapısı Tasarımı
- ◊ Stratejik Kurumsal Yetkinlik ve Kaynak Tasarımı
- ◊ Rekabet Avantajı İçin Sürdürülebilirlik Tasarımı
- ◊ Stratejik Planlama
- ◊ B2B Fiyatlandırma Stratejisi
- ◊ Marka Konumlandırma
- ◊ Strateji Ofisi Hizmeti
- ◊ Stratejik Risk Yönetimi

05

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

- ◊ Rekabet Avantajı İçin Sürdürülebilirlik Stratejisi
- ◊ Sürdürülebilirlik Raporlaması
- ◊ Sürdürülebilirlik Yönetimi Tasarımı
- ◊ Sürdürülebilirlik Risk Yönetimi

02

İNSAN ve ORGANİZASYON

- ◊ İK Süreç Olgunluğu Analizi
- ◊ Yetenek Yönetimi
- ◊ Çalışan Değer Teklifi ve Deneyim Tasarımı
- ◊ Amplifier Programı (Yöneticiler için 1:1 Koçluk ve Mentorluk)
- ◊ Orta Kademe Yöneticiler için 1:1 Mentorluk ve Koçluk
- ◊ Liderlik Eğitim Programları
- ◊ Yetkinlik Değerlendirme Merkezi
- ◊ Performans Ölçüm ve Yönetim Sistemleri Tasarımı
- ◊ Organizasyon Modeli Tasarımı
 - Hiyerarşik
 - Pod
 - Hibrit
- ◊ Organizasyon Yapısı Tasarımı
- ◊ Kurumsal Akademi Tasarımı
- ◊ Değişim Yönetimi
- ◊ Kurumsal Kültür Tasarımı
- ◊ Organizasyonel Yönetişim
- ◊ Yönetim Kurulu Etkinliği Değerlendirme
- ◊ Kuşak Geçiş Yönetimi
- ◊ Aile Anayasaları
- ◊ Aile Anlaşmazlık Yönetimi ve Arbuluculuk
- ◊ İnsan Kaynaklarında Yapay Zeka ile Dönüşüm

06

FİNANSAL YÖNETİM

- ◊ Finansal Sağlık Değerlendirmesi
- ◊ Finansal Raporlama Tasarımı
- ◊ İç Kontrol Sistemi Tasarımı
- ◊ Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme Tasarımı
- ◊ Finansal Risk Yönetimi
- ◊ Mali İşlerde Yapay Zeka ile Dönüşüm

03

OPERASYONEL MÜKEMMELLİK

- ◊ Üretim Planlama
- ◊ Satınalma ve Tedarik Optimizasyonu
- ◊ Üretim Verimliliğini Artırma
- ◊ Ürün Maliyetlerini Azaltma
- ◊ Çalışan Verimliliği Artırma
- ◊ Lojistik ve Stok Optimizasyonu
- ◊ Operasyonel Risk Yönetimi
- ◊ Dayanıklılık Tasarımı
- ◊ Operasyonlarda Yapay Zeka ile Dönüşüm

04

TEKNOLOJİ ve DİJİTAL

- ◊ Dijital Olgunluk Değerlendirmesi (*Digitopia işbirliği ile*)
- ◊ Dijital Dönüşüm Yol Haritası Tasarımı
- ◊ Veri Analitiği Yol Haritası Tasarımı
- ◊ Yapay Zeka Yol Haritası Tasarımı
- ◊ Platform ve Ekosistem Tasarımı
- ◊ Dijital Dönüşüm Yönetimi Tasarımı
- ◊ Mükemmellik Merkezi Tasarımı
- ◊ Teknolojik Risk Yönetimi

07

BİRLEŞME ve SATIN ALMALAR

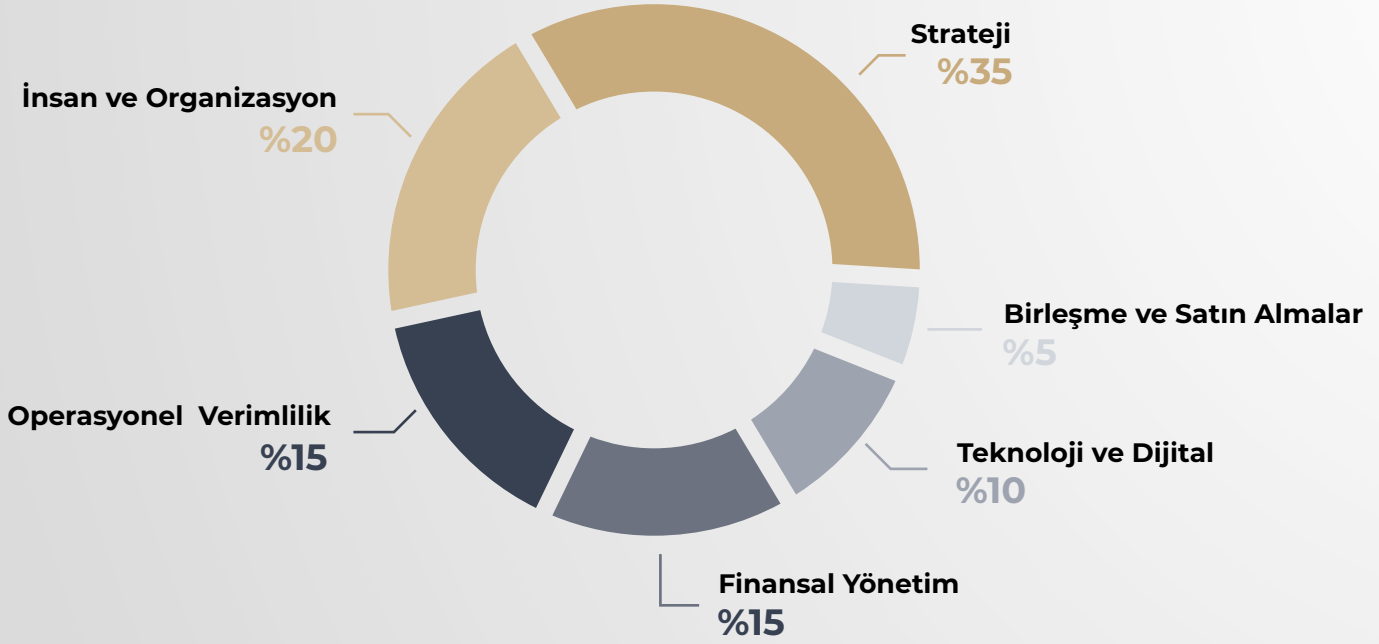
- ◊ M&A Strateji Tasarımı
- ◊ Durum Tespiti (Due Diligence)
 - Ticari
 - Teknik
 - Finansal
 - Hukuki
 - Organizasyonel
- ◊ Şirket Değer Belirlemesi
- ◊ Birleşme Sonrası Entegrasyon

ODAKLANDIĞIMIZ
KONULAR İLE
SÜRDÜRÜLEBİLİR
KARLI BÜYÜME
SAĞLIYORUZ

Hizmet Alanlarımızda Yılın Öne Çıkanları Strateji Tasarımı ve Yeniden Yapılanma Çalışmaları Oldu



2025, özellikle Türkiye'deki çoğu müşterilerimiz için finansal açıdan zorlu bir yıl oldu. Bu paralelde yaptığımız çalışmalar ağırlıklı strateji tasarımı ve yeniden yapılanma konularına odaklandı. Teknoloji, Kimya, Bankacılık, Gıda, Hızlı Servis Restorancılığı, Tekstil, Çağrı Merkezi, Gayrimenkul, Hızlı Tüketim Ürünleri, Savunma sektörleri başta olmak üzere birçok farklı sektörde faaliyet gösteren müşterimizin başarısına destek olmayı hedefledik.



Çözüm Kataloğumuzu Yeniledik



Çözüm Kataloğularımıza Buradan Ulaşabilirsiniz.

MENTORÖ

BAŞARI HİKAYELERİ

Veri ve Analitik Odaklı Yetkinlik Gelişim Programı

Türkiye'nin köklü ve çok sektörlü yapılara sahip büyük gruplarından biri, iş birimlerinde görev yapan çalışanlarının veri ve analitik yetkinliklerini geliştirmek amacıyla kapsamlı bir yetkinlik dönüşüm programı başlattı.

Programın hazırlık aşamalarında katılımcılar temel veri farkındalığı ve analitik düşünme konularıyla tanıştı. Mentoro ise bu sürecin ardından uygulama odaklı bölümde projeye dahil olarak kritik bir rol üstlendi:

Katılımcıların iş hayatında veriyle daha etkin, doğru ve güvenilir biçimde çalışmasını sağlamak üzere güçlü bir uygulama içeriği tasarladık:

- Veri hazırlama ve veri temizleme teknikleri
- Excel üzerinde veri analizi ve karar destek becerileri
- Veri görselleştirme prensipleri
- İstatistiğe giriş ve analitik bakış açısının geliştirilmesi
- Makine öğrenmesine hazırlık niteliğinde temel kavramlar

Bu aşamanın amacı, katılımcıları ileri seviye analitik programlara devam edebilecek yeterliliğe taşımak ve iş birimlerinin veriyle karar verme kültürünü güçlendirmektir.

Sonuç: İş Birimlerinin Analitik Olgunluk Seviyesinin Yükselmesi

- Veri okuryazarlığı seviyesinde belirgin artış
- Veriyle karar verme süreçlerinde güçlenme
- Analitik ve teknoloji ekipleriyle ortak bir çalışma dili oluşması
- Katılımcıların ileri analitik programlara başarıyla devam edebilecek seviyeye gelmesi
- Kurumun genelinde veri odaklı çalışma kültürünün gelişmesine katkı

Çoklu Sektörde Faaliyet Gösteren Bir Holding İçin Çalışma Modeli Tasarımı

Teknoloji, ödeme sistemleri, bilgi güvenliği ve dijital yayıncılık gibi alanlarında faaliyet gösteren bir grup şirketi, çalışma modelini yeniden ele almak üzere Mentoro ile iş birliği yaptı.

Grubun birden fazla iştirakiyle karmaşıklaşan süreç yapısı, görev-yetki sınırlarının belirsizleştiği alanlar ve karar alma süreçlerinin yavaşlaması; organizasyonel verimliliğin düşmesine ve kurumsal strateji ile uyumun zayıflamasına neden oluyordu. Bu ihtiyaç doğrultusunda Mentoro olarak kapsamlı bir dönüşüm süreci tasarladık.

Öncelikle mevcut organizasyon yapıları, sorumluluk alanları ve işleyiş biçimleri detaylı biçimde analiz edildi. Ardından:

- Mali İşler, İdari İşler, İnsan Kaynakları, Bilgi Teknolojileri ve Satın Alma fonksiyonlarında; büyüklük temelli merkezileştirme ve stratejik ayrıştırma prensiplerine dayalı yeniden yapılandırma önerileri geliştirildi.
- Şirketler arası iş birliğini güçlendirmek ve hizmet modelini standartlaştırmak üzere görev, sorumluluklar ve karar alma yetkilerini netleştiren RACI ve DAI matrisleri oluşturuldu.
- Grup genelinde karar alma süreçlerini hızlandıracak, rollerin netliğini sağlayacak ve sorumluluğu yaygınlaştıracak yönetim yapısı ve komite sistemleri tasarlandı.
- Değişimin uygulamaya geçebilmesi için bir Program Yürütme Kurulu kurularak tüm sürecin yönetimi ve takibi bu kurulun liderliğinde yapılandırıldı.

Tasarımı yapılan yeni çalışma modeli sayesinde görev ve yetkiler netleşti, tekrarlayan işler ortadan kaldırıldı, karar alma süreçleri sadeleşti ve hızlandı. Operasyonel yük azaldı, kaynak yönetimi ve işgücü verimliliği arttı. Grup genelinde daha çevik, stratejik odaklı ve bütünsel bir organizasyon yapısı kurgulanmış oldu.

Global bir İçecek Şirketi ile Yapay Zeka Farkındalık Programı

Gastronomi, tarım ve turizm alanlarında güçlü etki alanı olan global bir içecek şirketi, yapay zeka hakkında tüm organizasyonda farkındalığı artırmak ve yapay zekanın iş süreçlerine entegrasyonu amacıyla Mentoro ile kapsamlı bir dönüşüm süreci yürüttü.

Proje kapsamında ilk olarak, şirketin tüm iş birimlerinde yapay zeka farkındalığını artırmak ve teknolojinin operasyonel ve stratejik potansiyelini somutlaştırmak amacıyla özel eğitim modülleri tasarlandı. Pazarlama, satış, finans, insan kaynakları, tedarik zinciri ve etik gibi alanlara özel içeriklerle kurgulanan bu program sayesinde katılımcılar yapay zeka araçları, uygulama örnekleri, fırsatlar, riskler ve karar alma süreçlerine etkiler konusunda yetkinlik kazandı.

Eğitimlerin ardından, her iş birimi kendi içinde çözüm bekleyen somut bir problem alanını belirledi. Mentoro moderasyonu ile gerçekleştirilen odaklı çalıştaylarda şu sorulara yanıt arandı:

- Yapay zeka araçları, modelleri ve yaklaşımları bu problemi çözmek için uygun mudur?
- Mevcut / piyasada bulunan araçlar yeterli mi, yoksa özel geliştirme mi gereklidir?
- Çözümü geliştirirken ve/veya uygulama aşamasında karşılaşılabilecek riskler nelerdir?

Bu çalışmalar sonucunda, her birim kendi süreçlerine özel bir yapay zeka uygulamasını hayata geçirdi.

Tüm iş birimlerinde yapay zekanın yalnızca teorik düzeyde kalmayıp, doğrudan iş süreçlerine entegre edildiği bir dönüşüm sağlandı.

Şirket, yapay zekayı verimliliği artırıcı ve karar alma kalitesini yükselten stratejik bir araç olarak konumlandırdı.

Türkiye'de Farklı Sektörlere Yatırım Yapan bir Özel Sermaye Fonu için Teknik Değerlendirme Çalışması

Endüstriyel üretim ve kablo teknolojileri alanında faaliyet gösteren bir üretim şirketine yatırım yapmayı planlayan bir özel sermaye fonu, hedef şirket hakkında teknik değerlendirme (technical due diligence) gerçekleştirmek üzere Mentoro ile iş birliği yaptı.

Yatırım öncesi gerçekleştirilen bu çalışma kapsamında, hedef şirketin teknik altyapısı, operasyonel yapısı ve süreç olgunluğu detaylı şekilde analiz edildi. Değerlendirme süreci; üretim, bakım, kalite, ERP, iş sağlığı ve güvenliği, lojistik ve organizasyonel süreçleri kapsayan 10 ana başlık altında yürütüldü.

Mentoro tarafından geliştirilen detaylı soru katalogları ve 7 kademeli değerlendirme skalası ile her bir süreç hem mevcut durumu hem de gelişim potansiyeli açısından değerlendirildi. Özellikle şu alanlarda derinlemesine analiz yapıldı:

- Makine parkının durumu, teknik yeterlilikleri, yaş ve performans göstergeleri
- Kapasite kullanım oranları, çevrim süreleri, darboğazlar ve iyileştirme potansiyeli
- İş sağlığı ve güvenliği uygulamaları, iç denetim ve risk analizleri
- ERP altyapısının olgunluğu, veri yönetimi, süreçlerin dijitalleşme düzeyi
- Bakım yönetimi, önleyici bakım sistemleri ve yedek parça planlaması
- Kalite kontrol altyapısı, sertifikasyon süreçleri ve müşteri memnuniyeti verileri
- Sürekli iyileştirme, hedeflerle yönetim ve 5S uygulamaları

Süreç sonunda, her değerlendirme alanı için görselleştirilmiş ısı haritaları ve risk analizleri sunuldu. Şirketin genel teknik olgunluk puanı belirlenerek, yatırım kararına yön verecek stratejik teknik öneriler raporlandı.

Gerçekleştirilen bu teknik analiz çalışması sayesinde yatırımcı firma, hedef şirketin güçlü yönlerini ve geliştirilmesi gereken alanlarını sistematik biçimde değerlendirmiş oldu.

Türkiye'nin Sanayi, Enerji ve Gayrimenkul Alanlarında Faaliyet Gösteren Köklü Yatırım Grubu için Koçluk Temelli Gelişim Programı

Türkiye'nin sanayi, enerji ve gayrimenkul alanlarında faaliyet gösteren köklü yatırım grubu için, orta kademe yöneticiler ve uzman seviyesindeki çalışanlara yönelik, koçluk temelli çok katmanlı bir gelişim programı tasarlandı. Programın temel amacı, grup bünyesindeki şirketlerde liderlik potansiyelini açığa çıkarmak, bireysel gelişimi sürdürülebilir kılmak ve kurum içi etkileşimi artırmak idi.

Uzman seviyesindeki çalışanlara yönelik içerikte; katılımcıların güçlü yönlerini keşfetmeleri, etkili iletişim ve ilişki yönetimi becerilerini geliştirmeleri ve gelecekte üstlenecekleri yönetsel rollere hazırlanmaları hedeflendi. Orta kademe yöneticiler için geliştirilen program ise yöneticilikten liderliğe geçiş, ekip yönetimi, geri bildirim kültürü, çatışma çözümü ve stratejik düşünme gibi konuları kapsadı.

Uygulamalı egzersizler, vaka analizleri ve birebir koçluk oturumlarıyla desteklenen süreç, profesyonel gelişim yolculuğuna sistematik bir rehberlik sundu.

Program sonunda katılımcılardan ve yöneticilerinden alınan geri bildirimler ve yapılan değerlendirmeler doğrultusunda, katılımcıların farklı liderlik yetkinliklerinin geliştiği ve bu yetkinliklerin iş yaşamına aktarıldığı gözlemlendi.

Sentetik Elyaf Üretiminde Lider Kuruluş için Ürün Stratejisi Tasarımı

Piyasaya sunacağı yeni bir ürün için pazara giriş stratejisini tasarlamayı hedefleyen Türkiye merkezli bir sanayi firması, bu doğrultuda Mentoro ile iş birliği yaptı.

Çalışma dört fazdan oluşan bütünsel bir yapı ile kurgulandı. İlk fazda, potansiyel sektörlerdeki kullanıcılarla birebir görüşmeler yapılarak ihtiyaçlar, kullanım senaryoları ve beklentiler ortaya kondu. Yeni ürüne temas eden proje ekipleri ve üst yönetimle yürütülen stratejik görüşmelerin yanı sıra, detaylı veri analizleri gerçekleştirildi. Yürütülen analizler çerçevesinde pazardaki mevcut durum ve fırsatlar detaylı şekilde belirlendi.

Sonrasında ise pazara giriş stratejisinin müşteri ve firma tarafında alınacak kararlar belirlendi.

Müşteri tarafında, tedarikçiler, müşteriler, tamamlayıcılar ve etkileyicileri kapsayacak şekilde hedef paydaşlar belirlendi. Ürünlerde modüller ve versiyonlama fırsatları tanımlandı. Hedef ülke ve bölgeler ile birlikte ülke bazlı pazara giriş modeli belirlendi. Hedef paydaşlara sunulacak farklılaştırıcı değer önerileri; birincil, dolaylı ve ağ değerlerini kapsayacak şekilde, ürün ve ürün dışı unsurlarla birlikte tasarlandı. Marka konumlandırma ve iletişime dair kararlar alındı. Göreceli değer-fiyat pozisyonları ile kullanılacak gelir ve fiyatlandırma modelleri belirlendi. Son olarak, stratejik hedefler ve temel amaç (sahiplenilen dava) netleştirildi; daha önce tanımlanan hedeflerde revizyon ihtiyacı olup olmadığı değerlendirildi.

Kurum içi faaliyet sistemi ve organizasyonel yapı, belirlenen stratejiye göre yeniden tasarlandı. Son olarak, yeni ürünün başarıyla uygulamaya geçirilmesi için yol haritası oluşturuldu.

Gerçekleştirilen bu stratejik çalışmayla, yeni ürün için farklılaşan bir pazara giriş stratejisi ve faaliyet sistemi ortaya kondu. Firma, pazara giriş sürecinde netleşmiş hedefler ve sağlam bir uygulama planıyla hareket etme imkânı elde etti.



Önde Gelen Dijital Teknoloji Çözümleri Sağlayıcı Firmada Stratejik Düşünmeyi Destekleyici Gelişim Programı

Mentoro olarak, şirketin farklı birimlerinden gelen çalışanlar için yapısal düşünme yaklaşımını merkezine alan, stratejik düşünme, strateji üretimi ve rekabet avantajı odaklı bir gelişim programı kurguladık.

Program kapsamında Yapısal Düşünme, Sektörel Veri Analizleri, Kurumsal Veri Analizleri, Rekabet Stratejisi Tasarımı ve Proje Yönetiminin Temelleri olmak üzere beş ana modülde yapılandırılmış içeriklerle katılımcıların stratejik düşünme, analiz yapma ve karar alma yetkinlikleri desteklendi.

Program sonunda katılımcıların stratejik düşünme kaslarının güçlendiği, stratejik planlama süreçlerine daha etkin katkı sunabildikleri ve karmaşık problemleri sistematik şekilde ele alma becerilerinde gözle görülür bir gelişim sağlandığı gözlemlendi.

Büyük Ölçekli Bir Kimya Sanayi Firması İçin Süreç Odaklı Dönüşüm Yaklaşımı

Kimya sektörünün lider şirketlerinden bir firma, iş süreçlerinin olgunluk seviyesini artırmak amacı ile Mentoro ile çalışmaya başladı.

Manuel müdahalelere bağlı hata ve zaman kayıpları, veri bazlı karar almanın sınırlı olması, bölümler arası süreçlerde aksamalar, düşük hız ve düşük dijital olgunluk seviyesi süreçlerde dönüşüm ihtiyacını tetikleyen temel unsurlardı.

Proje kapsamında öncelikle süreçlerin mevcut durumu analiz edildi, ana ve alt süreçler belirlendi ve süreç modeli oluşturuldu. SIPOC diyagramları ile süreçlerin üst düzey analizi yapılarak acı noktaları, darboğazlar, verimsizlikler ve süreçlerden kaçış noktaları netleştirildi. Süreçlere dair performans verileri incelendi; dijitalleşme ve sistem kullanımı analiz edildi.

Bu çalışmalar ışığında, seçilen süreçler için ideal durum süreç ve çalışma modeli tasarımları geliştirildi. Kritik başarı faktörleri doğrultusunda uygulanabilir, şirket stratejisi ve dijital vizyonu ile uyumlu bir hedef süreç yapısı oluşturuldu. Tasarımların uygulanması için gerekli ön koşullar belirlendi ve yönetime sunuldu. Ayrıca, süreçleri görünür kılacak yönetim ve geri bildirim mekanizmaları tanımlandı.

Sonuç olarak firmadaki darboğazlar ve verimsizlikler görünür hale geldi ve süreçlerinin kritiklik ve olgunluk seviyelerine göre yeniden tasarım için net bir yol haritası belirlendi. Dijital dönüşüm altyapısını güçlendirecek gereksinimler netleşti; maliyet ve hata oranlarının düşürülmesi, çalışan ve müşteri deneyiminin iyileşmesi ve kurumsal hafızanın oluşturulması yönünde güçlü bir temel oluşturuldu.



Büyük Ölçekli Hızlı Servis Restoran Zinciri İçin Stratejik Planlama

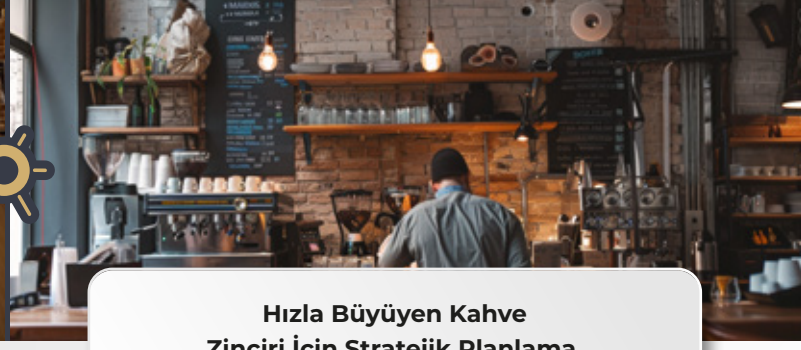
Hızlı servis restoran kategorisinde faaliyet gösteren, agresif büyüme hedeflerine sahip büyük ölçekli bir marka, 2026 stratejik planını oluşturmak için Mentoro ile çalışmaya başladı. Hedef, mağaza büyümesi, gelir artışı ve kârlılığı hızlandıracak; dijitalleşme, müşteri deneyimi, franchise yönetimi ve operasyonel mükemmellik alanlarında uzun vadeli rekabet avantajı sağlayacak bir stratejik yol haritası oluşturmaktı.

Proje kapsamında pazarın ve rekabetin detaylı analizi yapıldı; tüketici eğilimleri, kanal dinamikleri, gelir yönetimi, ürün portföyü, müşteri kohort davranışları ve franchise yapısı derinlemesine incelendi. Mevcut performans, büyümeyi tetikleyen ve sınırlayan faktörler üzerinden değerlendirildi; öğün bazlı tüketim değişimleri, sadakat programının etkisi, kanal bazlı performans farkları ve mağaza tiplerinin verimlilik potansiyeli ortaya koyuldu.

Markanın büyüme hedefleri doğrultusunda stratejik öncelikler belirlendi. Mağaza açılışlarının hızlandırılması, mevcut müşteri değerinin artırılması, yeni müşteri kazanımının güçlendirilmesi, dijital kanallarda dönüşüm, veri ve analitik yol haritasının kurulması, franchise karlılığının desteklenmesi, operasyonların daha verimli hale getirilmesi ve marka aidiyetinin güçlendirilmesine yönelik aksiyon planları oluşturuldu.

Çalıştaylarla desteklenen süreçte uzun dönemli ve dinamik kararların ayrıştırıldığı bir yönetim modeli kurgulandı. Her bir stratejik öncelik için projeler, hedeflenen etki alanları ve uygulama adımları belirlendi.

Sonuç olarak marka, 2026 hedeflerine yönelik net bir stratejik yön kazandı. Mağaza büyümesini, müşteri deneyimini ve gelir yönetimini güçlendirecek kapsamlı bir yol haritası ile sürdürülebilir rekabet avantajı yaklaşımı desteklendi.



Hızla Büyüyen Kahve Zinciri İçin Stratejik Planlama

Hızla büyüyen bir kahve zinciri markası, 2026 stratejik önceliklerini belirlemek amacıyla Mentoro ile çalıştı. Amaç; büyüme hedeflerini destekleyecek, operasyonel verimliliği artıracak ve müşteri deneyimini güçlendirecek stratejik karar alanlarının netleştirilmesiydi.

Proje kapsamında markanın mevcut durumu; gelir ve kârlılık yapısı, mağaza performansları, ürün & kategori katkıları, kanal bazlı değişimler, müşteri davranışları ve mevcut iş sonuçları üzerinden analiz edildi. Sipariş kanallarının etkisi, öğün bazlı tüketim değişimleri, ürün portföyünün performansı, fiyatlama yapısı, müşteri kohort davranışları ve kanal kırılımları detaylı olarak değerlendirildi.

Çalıştaylarda markanın 2026 için öncelikli karar alanları ele alındı. Bunlar; kanal stratejisi, mağaza açılış ve optimizasyon yaklaşımı, ürün & kategori stratejileri, müşteri deneyimi, gelir yönetimi, fiyatlama, sadakat yaklaşımı, operasyonel süreçler ve kârlılığı etkileyen temel faktörler olarak şekillendi. Bu alanlarda markanın hedeflediği değişim noktaları, kritik ihtiyaçlar ve öncelikli gelişim alanları belirlendi.

Stratejik planlama süreci boyunca; kanal katkılarını artırmaya yönelik fırsatlar, ürün segmentlerindeki hareketlerin etkileri, müşteri davranışlarındaki değişimlerin sonuçları, mağaza verimliliği ile kârlılığa etki eden yapısal unsurlar ve kategori bazlı optimizasyon gereksinimleri üzerinde duruldu. Ayrıca, 2026 dönemine yönelik net aksiyon alanları ve karar başlıkları çalıştay çıktıları doğrultusunda oluşturuldu.

Sonuç olarak marka; 2026 yılına yönelik net bir stratejik yön, öncelikli karar alanları, uygulanabilir aksiyon setleri ve performansı artıracak fırsat alanları konusunda bütünsel bir yol haritasına sahip oldu. Bu kapsam, mağaza performansının güçlendirilmesi, gelir yönetiminin iyileştirilmesi ve müşteri deneyiminin geliştirilmesi için temel çerçeveyi oluşturdu.



Global Bir Hızlı Tüketim Ürünleri Şirketi İçin Yapay Zekâ Farkındalık ve Pilot Fikir Atölyesi

Global ölçekte faaliyet gösteren bir şirket, satış ve dağıtım ekiplerinin yapay zekâyı doğru anlaması, veri farkındalığı kazanması ve kendi iş süreçlerine uygun "Yapay zeka kullanım fikrini" üretmesi amacıyla Mentoro ile çalıştı. Atölyenin hedefi, katılımcıların yapay zekânın temellerini, makine öğrenmesinin iş alanlarındaki etkisini ve veri gereksinimlerini kavramasını sağlamaktı.

Yapay zekaya dair bilinmesi gereken temel kavramların yanı sıra, makine öğrenmesi yöntemleri, talep tahmini, segmentasyon ve öneri sistemleri gibi uygulama alanları tartışıldı. Katılımcılar, ön hazırlık anketlerindeki problem alanlarını değerlendirerek "hangi teknik işimize yarar?" sorusu üzerinde çalıştı.

Satış ve dağıtım süreçlerine yönelik yapay zeka fırsatları; rota optimizasyonu, stok izleme, fiyatlama, kampanya kişiselleştirme ve talep tahmini başlıklarıyla incelendi. Veri türleri, veri kalitesi, erişim zorlukları, şirketin satış-rotası-müşteri verileri ve veri gizliliği konuları ele alındı. Her ekip, önerdiği yapay zeka fikri için "hangi veriler gerekir ve mevcut mu?" sorularını değerlendirdi.

Günün sonunda katılımcılar, düşük risk-yüksek etki yaklaşımıyla kendi "AI pilot" fikirlerini; başarı kriterleri, finansal etki ve manuel iş yükü azaltma potansiyeli üzerinden tanımladı ve 1 dakikalık sunumlarla paylaştı. Atölye, pilot fikirlerin değerlendirilmesi ve katılımcıların gün sonunda işlerinde uygulayacakları tek faydalı fikri paylaşımlarıyla tamamlandı.

Sonuç olarak şirket, ekiplerinin yapay zeka farkındalığını artırdı; veri kullanımına yönelik net bir bakış geliştirdi ve iş süreçlerinden doğan uygulanabilir yapay zeka pilot projelerinin yer aldığı bir fikir havuzu oluşturdu.

Türkiye'nin En Büyük Telekomünikasyon Şirketlerinden Biri İçin Liderlik Gelişim Programı

Türkiye'nin en büyük telekomünikasyon şirketlerinden biri, liderlerinin değişen iş koşullarında karşılaştıkları günlük zorlukları daha etkili yönetebilmesi ve ekiplerinde ilham verici bir ortam oluşturabilmesi amacıyla Mentoro ile liderlik gelişim programı yürüttü.

Program kapsamında liderliğin tanımı, yöneticilik ile liderlik arasındaki farklar ve liderlik seviyeleri ele alındı. Pozisyona dayalı liderlikten ilham veren liderliğe uzanan yaklaşım aktarıldı. Liderliği etkileyen bireysel, davranışsal ve çevresel unsurlar değerlendirildi.

"Liderlikle ilgili zorluklar" ve "ekibi zorlayan durumlar" başlıkları üzerinden güncel çalışma hayatındaki problem alanları tartışıldı. Çalışan bağlılığını düşüren liderlik davranışları ve etkili liderlik özellikleri sunumda yer alan maddeler doğrultusunda incelendi.

Kurum kültürünün niteliği, güçlü kültürün bileşenleri ve kültürü güçlendiren liderlik davranışları ele alındı. İlham veren bir çalışma ortamının unsurları, liderlik görevleri, çalışanların beklentileri ve çalışan deneyimini etkileyen faktörler değerlendirildi. Ayrıca geri bildirim verme, toplantı yönetimi, zor konuşmalar, müzakere, güven oluşturma, ekip içi iş bölümü, rollerin netleştirilmesi ve odaklanmayı artıran pratikler sunumda yer alan çerçeveler doğrultusunda işlendi.

Sonuç olarak liderler; ekipleriyle daha sağlıklı ilişkiler kurma, güveni güçlendirme, zorlayıcı durumları daha bilinçli yönetme, verimli toplantı yapma, geri bildirim süreçlerini iyileştirme ve ekip motivasyonunu artırma konusunda somut bir farkındalık ve beceri seti kazandı. Program, kurumun liderlik yaklaşımının güçlenmesine katkı sağladı.

Ekosistemdeki Paydaşlarımız ile İş Birliklerimizi Hızlandırdık



Dijital dönüşüm alanındaki hizmetlerimizi derinleştirmek amacıyla, dijital olgunluk ve teknoloji yol haritası belirleme konularında uzmanlaşmış küresel bir ürün olan Digitopia ile iş birliği başlattık. Bu iş birliğiyle, müşterilerimizin dijital olgunluk seviyelerini daha hızlı ölçüyor, müşterilerimizin sektör karşılaştırmaları yapmalarını sağlayarak mevcut durumlarını daha doğru değerlendirmelerini sağlıyoruz.



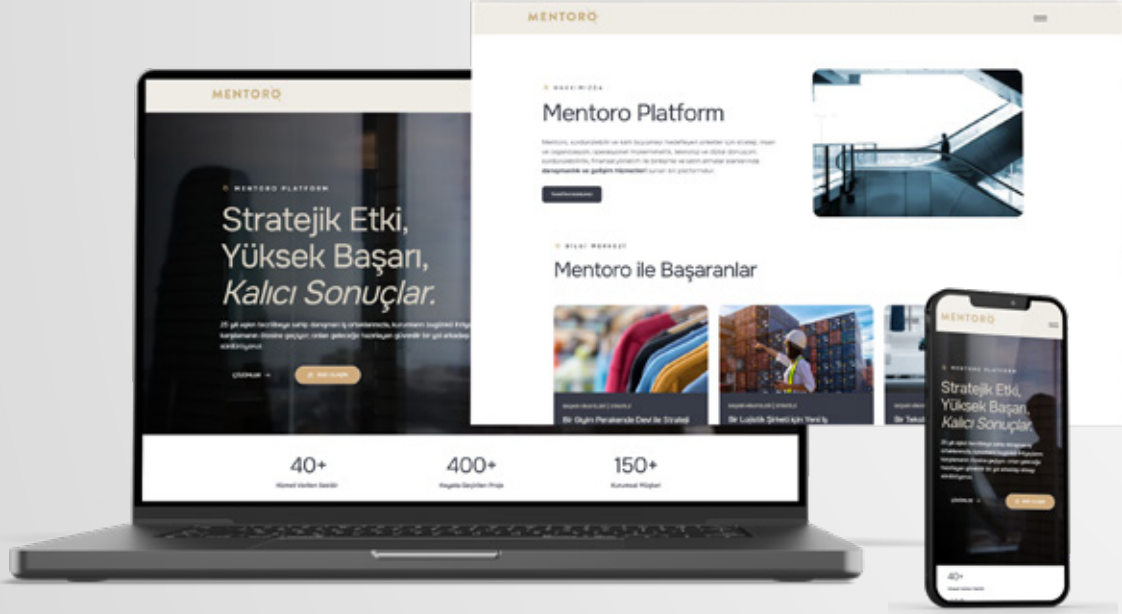
Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (Sabancı EDU) profesyonellere yönelik olarak yönetim, liderlik, veri bilimi, sürdürülebilirlik ve inovasyon gibi pek çok alanda multidisipliner gelişim yolculukları tasarlayan bir kurumsal akademi birimidir. Kurulduğumuz günden bu yana devam eden iş birliği ile 2025 yılında 28 farklı kurum için toplamda 42 gün süren kapsamlı gelişim programları gerçekleştirdik. Bu süreçte, farklı sektörlerden katılımcılarla birlikte öğrenme, uygulama ve dönüşüm odaklı güçlü bir etki yarattık.



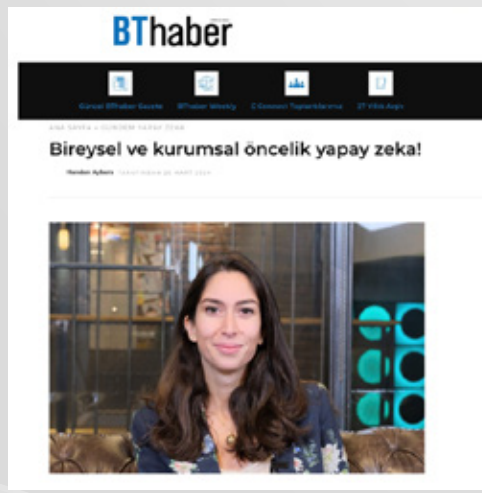
Mentoro, kurumsal gelişim ekosistemini güçlendirme stratejisi doğrultusunda 2025 yılında FlexPro Yönetim Danışmanlığı ve Eğitim ile önemli bir iş birliğine imza attı. Mentoro' nun Kobi ve Obi sektöründeki görünürlüğünü arttırmak ve derinleşmek üzere yapılan bu işbirliği, potansiyel müşterilere sunulacak projeler için sağlam bir temel oluşturmuştur. Mentoro & FlexPro iş birliği, güçlü bir metodolojik çerçeve, ortak değer yaratma yaklaşımı ve geniş uzman ekosistemiyle hedef sektörlerde değer yaratmayı hedeflemektedir.

Web Sitemizi Yeniledik!

Web sitemiz, yeni tasarımıyla daha vizyoner, modern ve kullanıcı dostu bir yapıya kavuştu.



Basında Yer Aldık



2026

Planlarımız

2026 yılı, kanaat önderliği pozisyonumuzu güçlendirdiğimiz bir yıl olacak. Yıl boyunca bilgi üretimi, deneyim paylaşımı ve etkileşim odaklı işlerle Mentorö'nün sektörlerde referans alınan bir düşünce ortağı olmasını hedefliyoruz.

MentoroConnects ile iş dünyası liderlerini yuvarlak masa toplantılarında bir araya getireceğiz. Belirli stratejik temalar etrafında, sınırlı katılımcı ile derinlikli tartışmaların ve deneyim paylaşımının yapıldığı lider buluşmaları düzenleyeceğiz.

MentoroTalks ile güncel iş dünyası gündemlerini, eğilimlerini ve gerçek vaka deneyimlerini ele alan, ilham verici konuşmalar ve söyleşiler aracılığıyla geniş bir kitleye ulaşacağız.

MentoroInsights ile bilgi, tecrübe ve birikimlerimizden beslenen içgörülerimizi, perspektifimizi ve özgün metodolojilerimizi; raporlar, içerik hediyeleri, blog yazıları ve görsel içerikler ile paylaşacağız.

Ayrıca danışmanlarımızı ve müşterilerimizi çevrimiçi ortamda bir araya getiren özel öğrenme seansları ile paydaşlarımızın birbirinden öğrenmesini ve ortak aklın gelişmesini sağlayacağız.

MENTORO

İSTANBUL

📍 Süleyman Seba Cad.
BJK Plaza 48P No:5
Beşiktaş/İstanbul Türkiye

AMSTERDAM

📍 Van Heuven Goedhartlaan 13D,
1181 LE Amstelveen, Parktoren
Netherlands

BOSTON

📍 30 Newbury Street
Boston, MA 02116 USA

www.mentoroplatform.com

info@mentoroplatform.com