

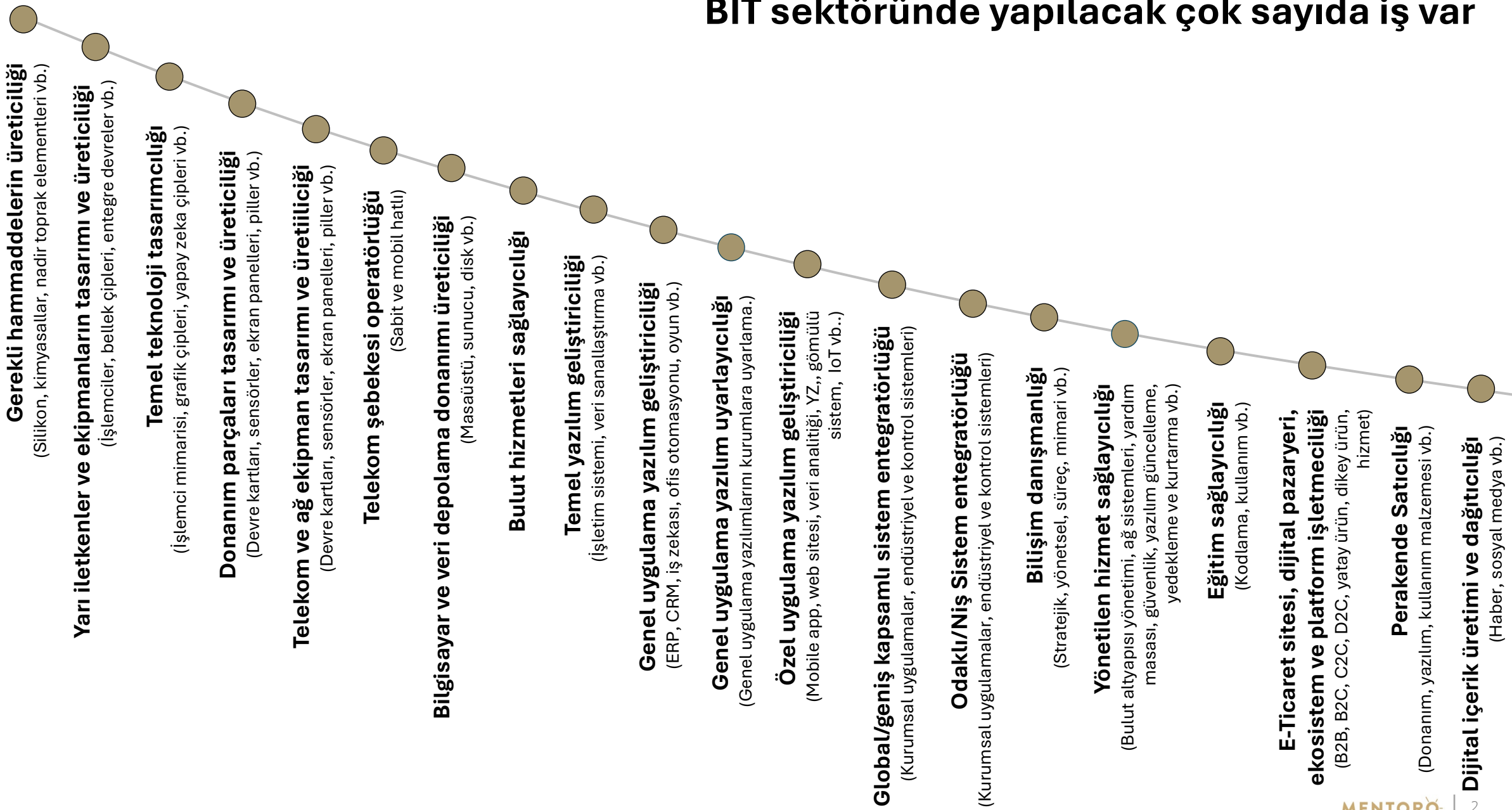
MENTORÖ

GELECEK
ZİRVESİ

Yönetim Danışmanı Gözüyle, BİT Sektöründeki İş Fırsatları

S. Şahin Tulga

BİT sektöründe yapılacak çok sayıda iş var



BT şirketleri veya bölümlerinin az sayıda temel amacı, ancak çok sayıda görevi var

Sistemleri ve Operasyonları Sürdürülebilirlik Prensipleri Çerçevesinde Çalışır Durumda Bulundurmak (Karbon Ayak İzi ve Enerji Optimizasyonu ile Birlikte)

- Donanım Satın Almak, Kurmak ve Çalıştırmak
- Ağ Sistemleri (LAN ve WAN) Tasarlamak, Satın Almak, Kurmak ve Çalıştırmak
- Fiziki ve Sanal Sunucuları Yönetmek (Bulut dahil)
- İletişim Sistemleri Kurmak ve Çalıştırmak (E-posta, VoIP, Video Konferans vb.)
- BT Varlık Yönetimi Yapmak (Donanım ve Yazılımlar İçin)
- Son Kullanıcı Desteği Vermek
- Kurumun Veri Stratejisini Tasarlamak ve Yönetmek
- Kurumun Veri Yönetimi ve Yönetişimi Prensiplerini Belirlemek

Müşterilerin Bilişim Kaynaklı Risklerini Ortadan Kaldırmak (Siber Saldırı, Veri Çalınması ve Sistemlerin Durması vb.)

- Kurumu Siber Güvenlik Tehditlerinden Korumak
- İzin ve Erişim Kontrolü Sistemleri Kurmak
- Veri Yedekleme ve Kurtarma Sistemleri Kurmak
- Denetim ve İzlenebilirliği Sağlamak ve Yasal Düzenlemelere Uyum Sağlamak
- Çalışanlara Siber Güvenlik Bilincini Yerleştirmek İçin Eğitimler Vermek ve Etkinlikler Yapmak

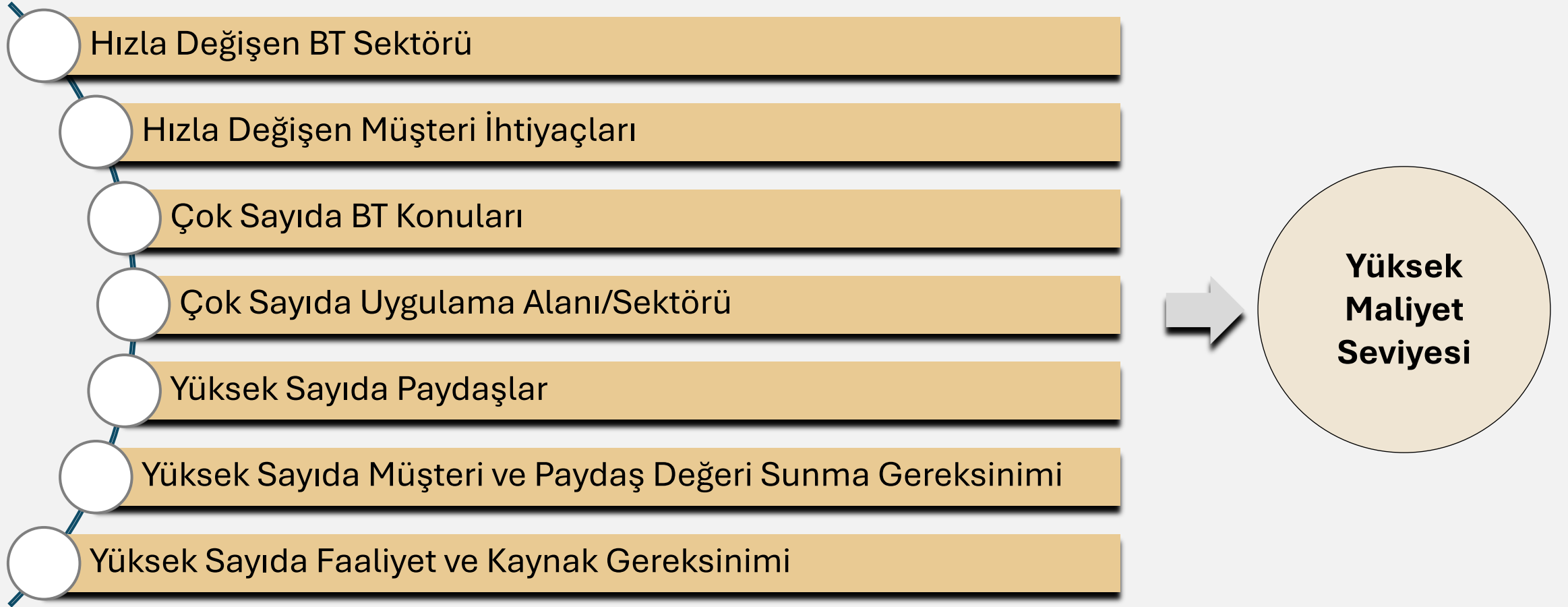
Müşterilerin Rekabet Avantajı Elde Etmesine Destek Olmak (Birim Fiyatları ve Satılan Miktarları Artıracak ve Birim Maliyetleri Azaltacak Uygulamalarla)

- Kurumun Genel İş/Rekabet Stratejisine Uygun BT Sistemleri ve Yeni Teknolojiler Önermek (Danışman Olarak, CTO/CIO Rolü ile Koordineli Olarak)
- Hazır Uygulama Yazılımlarının Kuruma Uyarlaması Yapmak (ERP, CRM, Finansal Sistemler, Performans Gösterge Panelleri vb.)
- Özel Uygulama Yazılımları Geliştirmek (Genel Dijital Dönüşüm Uygulamaları İçin)
- Kurumun Kullanımı İçin Veri Analitiği, Yapay Zeka ve IoT Araçları ve Uygulama Alanlarını Belirlemek, Eğitimlerini ve Desteğini Vermek
- Dijital İş Yapıları ve Modellerini Geliştirme Desteği Vermek (Platform ve Ekosistemler dahil)
- Kurumun Teknoloji Uygulama Projeleri İçin Proje Yönetimi Yapmak veya Kullanım Desteği Vermek
- Kurum Çalışanlarının Self-Servis BT Çalışmaları İçin Eğitim ve Destek Vermek (Kodsuz/Az Kodlu Programlama vb.)

Müşterilerin BT Konularındaki Ekosistemini Kurmak, Geliştirmek ve Yönetmek

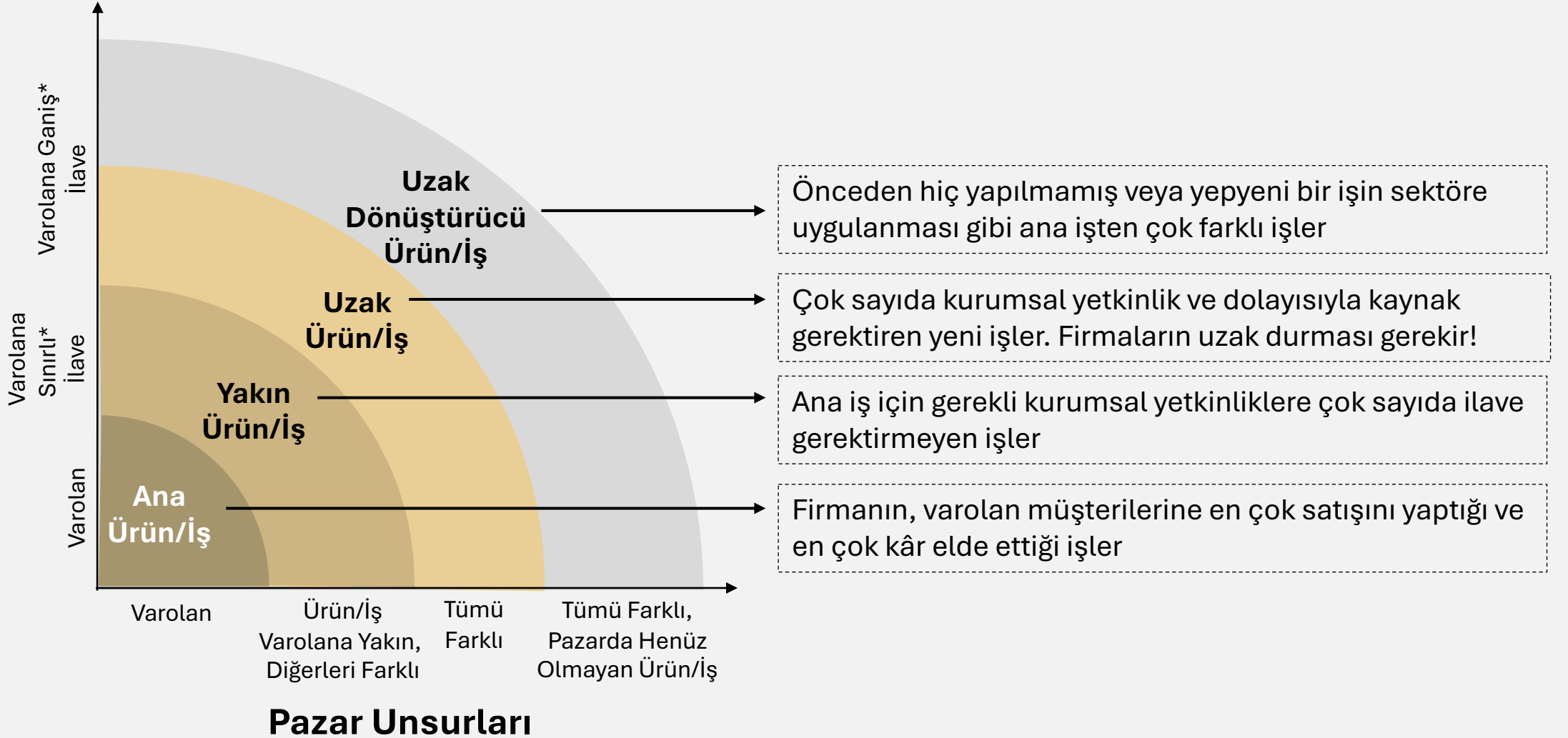
- Tedarikçi; Tamamlayıcı ve Etkileyici Seçimlerini Yapmak
- Sözleşme Yönetimi Yapmak
- Performans İzlemesi Yapmak

BT hizmetleri sunan şirketler ve bölümler, zor ve kapsamlı bir sektörde faaliyet gösteriyorlar



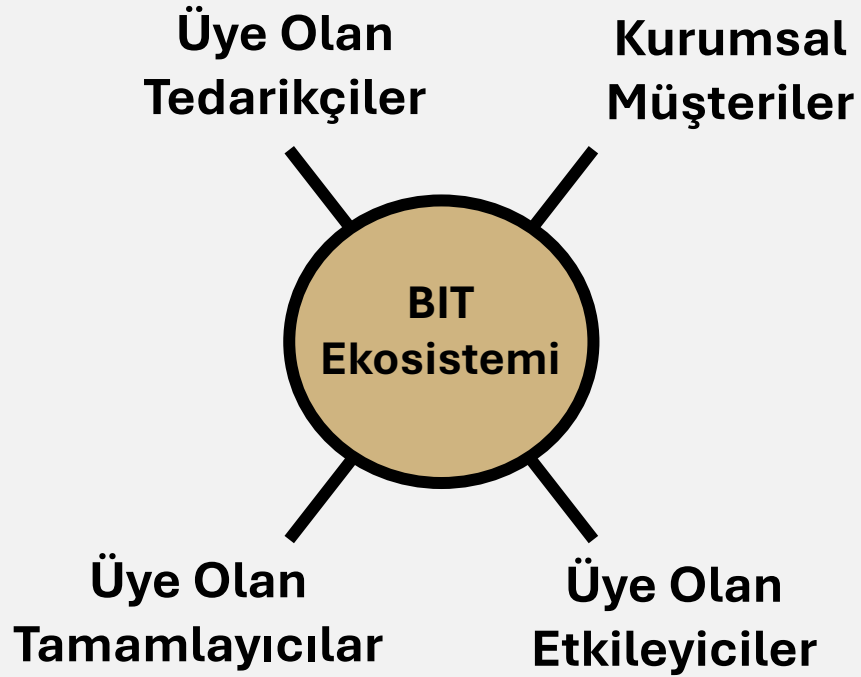
BİT şirketleri, çok sayıda iş yapmak yerine, ana, yakın ve dönüştürücü uzak işlere odaklanmalı,

Kurumsal Yetkinlik Sayısı ve Tipi



* Sayı ve Kaynak Yoğunluğu Olarak

...ve müşterileri için gerekli olan diğer ürün/işleri, kuracağı bir ekosistemden sağlamalıdır.



Kurumsal Müşteriler

- Kurumsal (B2B)
- Tüketiciler (B2C)
- Kamu (B2G)
- Grup/Holding Yönetimleri (Grup Şirketleri İçin)

Etkileyiciler

- Sektör Analistleri
- Araştırma Kuruluşları
- Üniversiteler ve Akademisyenler
- Teknoloji Basını ve Yazarları
- Sektör Dernekleri
- Sosyal Medya İçerik Sağlayıcıları
- Bağımsız Teknik Danışmanlar
- *Müşteriler*
- *Tedarikçiler*
- *Tamamlayıcılar*

Tedarikçiler

- Standart Donanım Sağlayıcıları
- Standart Yazılım Sağlayıcıları
- Özel Yazılım Sağlayıcıları
- Hizmet Sağlayıcıları
- Çözüm Sağlayıcıları
- Telekom/İletişim Servis Sağlayıcıları
- Bulut Altyapı Sağlayıcıları
- İnsan Kaynağı Ajansları

Tamamlayıcılar

- Yönetim Danışmanlığı Firmaları
- Eğitim ve Sertifikasyon Sağlayıcıları
- Finansal Kuruluşlar (Banka, Sigorta) vb.

BİT firmaları için müşterilerdeki önemli bir iş fırsatı da, Yapay Zeka uygulamaları. İşte, bunlardan hemen uygulanabilecek birkaçı ...

	Yapılacak İş	Fayda
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Akıllı Müşteri Hizmetleri ve Sohbet Chatbot'ları	Müşterilerin basit sorularına anında ve 7/24 yanıt verilmesini sağlayarak ve bekleme sürelerini önemli ölçüde kısaltarak müşteri memnuniyetini artırır.
	Memnuniyet Analizleri	Sosyal medya, anketler ve çağrı merkezi kayıtları gibi kaynaklardan gelen metin verilerini analiz ederek, müşterilerin marka, ürün veya hizmet hakkındaki genel (memnuniyet durumunu belirler.
	Kişiselleştirilmiş Öneri Sistemleri	Müşteri verilerini (satın alma geçmişi, gezinme davranışı, vb.) analiz ederek, ürün, hizmet veya çözüm için kişiye/kuruma özel teklifler sunulur
İş Süreçleri Optimi- zasyonu	Öngörücü Modelleme	Büyük veri setlerinin analizi ile eğilimleri ve gelecekteki olayları (talep tahminleri, ekipman arızaları, müşteri kaybı olasılığı vb.) tahmin eden modellerle daha doğru kararlar alınmasını, envanterin daha etkin yönetilmesini ve pazarlama stratejilerinin önceden doğrulukla planlanması sağlanır.
	Kurumsal Verileri Kullanan Üretken YZ	Kurumsal veriler analiz edilerek, süreçlerdeki darboğazları ve optimizasyon fırsatlarını belirleyen YZ modelleri kullanılarak tedarik zinciri, lojistik, üretim süreçleri gibi alanlarda tahmin doğruluğu artırılır.
	Görüntü İşleme	Otomatik kalite kontrol (üretim hattında kusurlu ürün tespiti), güvenlik izleme veya stok sayımı gibi görevleri yerine getiren YZ sistemleri ile hata oranları azaltılır, denetim maliyetlerini düşürülür ve iş gücü ihtiyacı azaltılır.
Risk ve Uyumluluk Yönetimi	Kötü Kullanım Tesbiti	Finansal işlem verileri anlık olarak analiz ederek, normal olmayan ve dolandırıcılık teşkil edebilecek işlem kalıplarını yüksek doğrulukla tespit eden YZ modelleri ile firmaların finansal ve itibar kayıpları önemli ölçüde azaltılır.
	Mtin Yorumlama ve Hukuki Süreçler	Büyük Dil Modelleri (LLM) kullanılarak yasal metinler, sözleşmeler ve düzenlemeler analiz edilerek, firmaların uyumluluk süreçlerinin takibi kolaylaştırılır, riskler otomatik olarak belirlenir. Bu sayede hukuki süreçler hızlandırılır, hata riskleri azaltılır ve denetim hazırlıkları kolaylaştırılır.

Teşekkür ederiz.

İstanbul | Amsterdam | Boston

www.mentorplatform.com

info@mentorplatform.com