

23 Nisan 2026

MENTORÖ

YAPAY ZEKA ÇAĞINDA ŞİRKETLER İÇİN STRATEJİK ZORUNLULUKLAR

Prompt ve Chatbot'un Ötesine Geçip
Yapay Zeka ve Veri ile
Gelir, Marj ve Karar Kalitesini
Yeniden Düşünmek



Yapay Zeka Çağında Şirketler için Stratejik Zorunluluklar

Birçok şirket Yapay Zeka yatırımı yapıyor ancak çoğu, YZ'yi iş sonucu yaratan stratejik bir kaldıraç yerine **ofis verimliliği aracı olarak konumluyor**.

Bu iki yaklaşım arasındaki fark, yüzde 1-2'lik verimlilik artışı ile yüzde 15'in üzerinde gelir ve marj etkisi arasındaki fark kadar dramatiktir.

Bu farkı yaratan:
Doğru sorularla başlamak.

%1

Verimlilik Artışı Yaklaşımı

%15+

Gelir & Marj Etkisi Yaklaşımı



Günümüz İş Ortamında Yapay Zeka'nın Yarattığı Yönetim Baskıları

Kurumların bugün Yapay Zeka alanında karşılaştığı zorluklar teknik değil, stratejiktir:

BASKI	GERÇEKLIK
Yapay Zeka yatırımı var, ölçülebilir etki yok	ChatGPT lisansı alındı, prompt eğitimi verildi ama P&L'de hiçbir şey değişmedi
Board baskısı var, öncelik netliği yok	Yapay Zeka stratejimiz ne? sorusuna cevap yok
Pilot var, ölçeklenme yok	Teknik başarı kanıtlandı, operasyonel entegrasyon yapılamadı
Veri var, karar içgörüsü yok	Veri depolanıyor, ama kararlar hâlâ sezgiyle alınıyor
Use-case var, sahiplik yok	Kim sorumlu, kim uygulayacak, kim ölçecek belirsiz
Teknoloji var, iş problemi tanımı yok	Araç seçildi, ama hangi sorunu çözdüğü netleşmedi
Verimlilik söylemi var, P&L etkisi yok	Zamandan tasarruf raporlanıyor; gelir ve marj etkilenmiyor
Regülasyon sorumluluğu yönetim gündemine girmedir	AB Yapay Zeka Yasası ve küresel düzenleyici çerçeve yönetim sorumluluğu istiyor
Fonksiyonlar arasında kopukluk var	Her ekip kendi Yapay Zeka projesini yürütüyor, şirket genelinde değer üretilmiyor
Rekabet sinyalleri daha zor okunuyor	Rakipler veri ve Yapay Zeka ile piyasayı sizden önce görüyor
Organizasyon Yapay Zeka'ya hazır olmayabilir	Kültür, sahiplik ve değişim kapasitesi hiç değerlendirilmedi
"Hızlı karar" baskısı artıyor	Ama kararlar için gereken bilgi altyapısı yokken hız sadece hatayı büyütür





Neden Şimdi? – Üç Kırılma Noktası



1

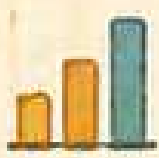
Rekabet Cephesi



Yapay zeka artık teknik bir tercih değil; **rekabetsel** bir gerçeklik.



Tedarik zincirleri, fiyatlandırma kararları, müşteri kazanım ve elde tutma...



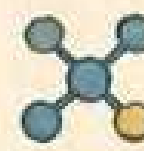
Rakipler bu alanlarda halihazırda yapay zekadan yapısal avantaj üretmeye başladılar. **İki yıl geride kalmak demek, müşteri kaybı ve marj baskısı olarak P&L'e yansması demek.**

2

Veri Olgunluğu



Şirketler artık yeterince veri üretiyor.



ERP'ler, CRM'ler, müşteri etkileşimleri, operasyonel sensörler...



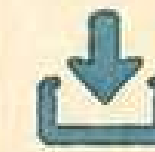
bu veri akışları yapay zekanın ihtiyaç duyduğu sinyal zenginliğini sunuyor.



Sorun veri yokluğu değil; bu veriyi stratejik değere dönüştürememe.

3

Model Erişimi



Teknolojiyi inşa etme maliyeti kökten düştü.



Büyük dil modelleri, makine öğrenmesi altyapısı ve analitik araçlar artık her ölçekteki şirkete erişilebilir.



Kazananı belirleyen artık teknolojiye erişim değil; doğru sorunu bulma ve sonucu ölçme kapasitesi.

Ana Çerçeve

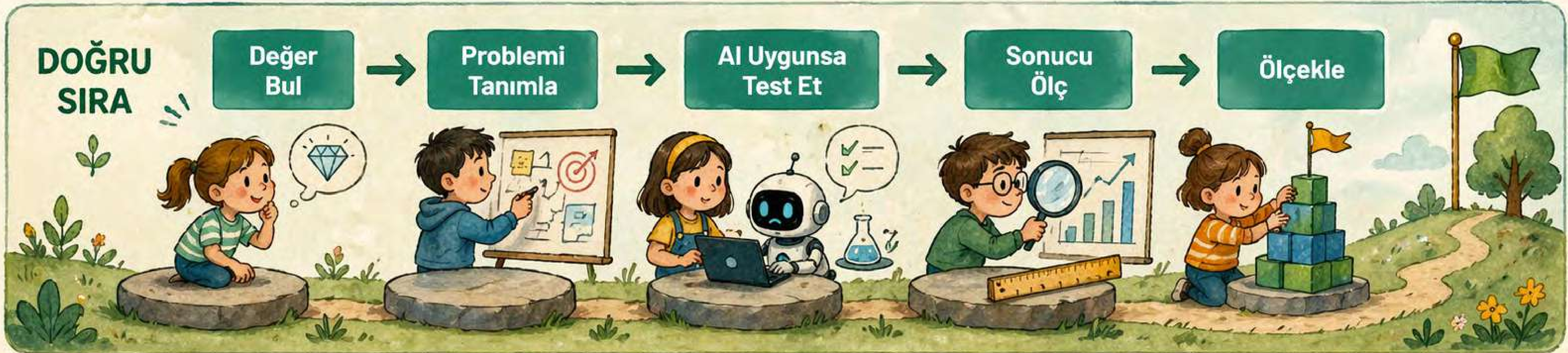
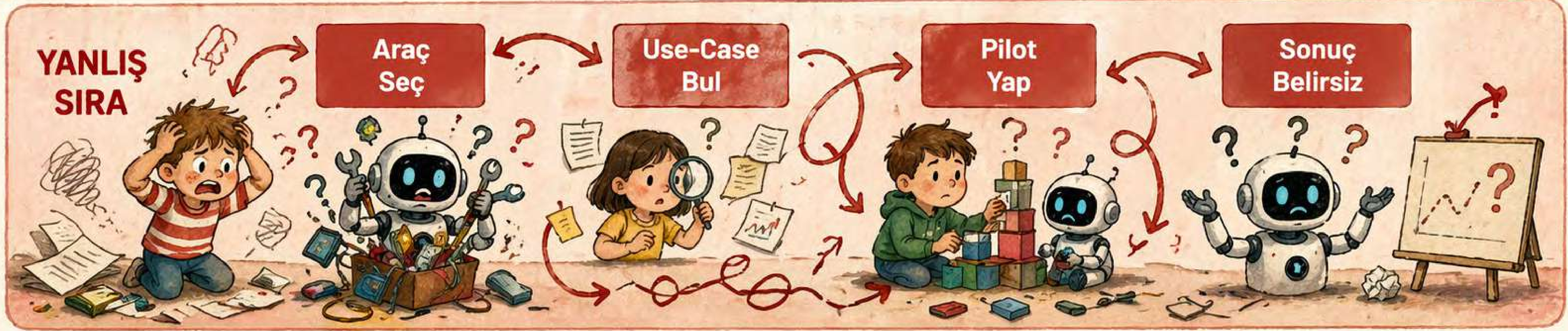
Saklı Değer Modeli

MENTORÖ



Ana Çerçeve — Saklı Değer Modeli

Şirketlerin büyük çoğunluğu yapay zeka gündemini yanlış sırayla kurguluyor.
Araçla başlanıyor; oysa problemle başlamalı.



Ana Çerçeve – Saklı Değer Modeli

Şirketlerin büyük çoğunluğu yapay zeka gündemini yanlış sırayla kurguluyor. Araçla başlanıyor; oysa problemle başlamalı.



1

Değer Sinyali

Burada gerçekten para kaybediliyor ya da fırsat kaçırılıyor mu?

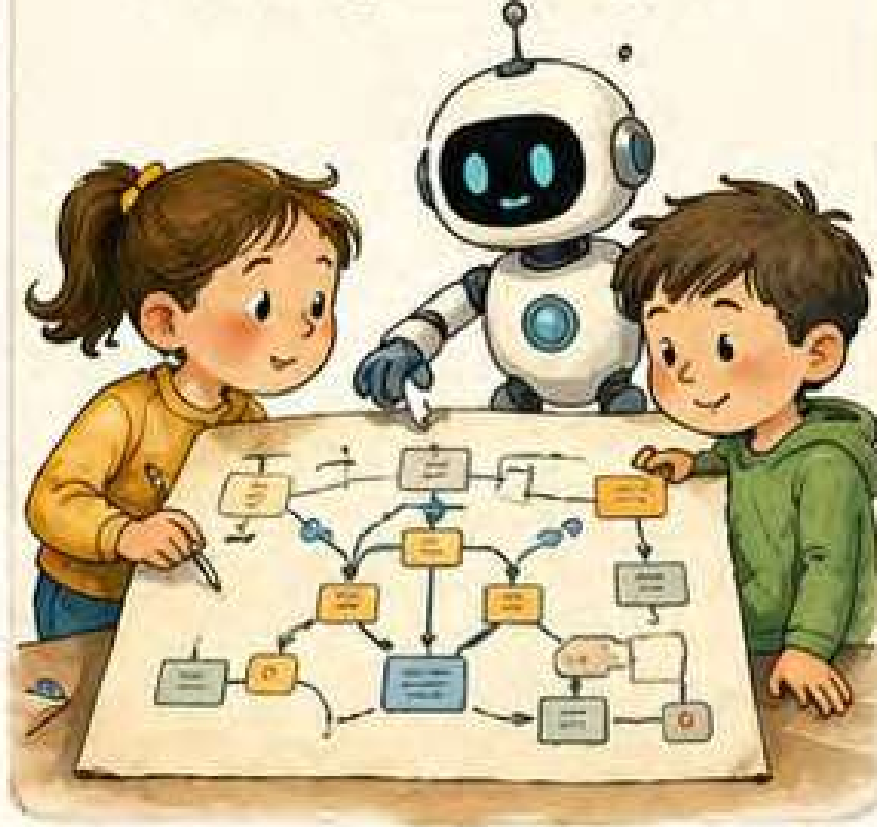


Evet / Hayır Kararı

2

İş Anatomisi

Değer tam olarak nerede sızıntı yapıyor, nerede gizleniyor, nerede yakalanmıyor?

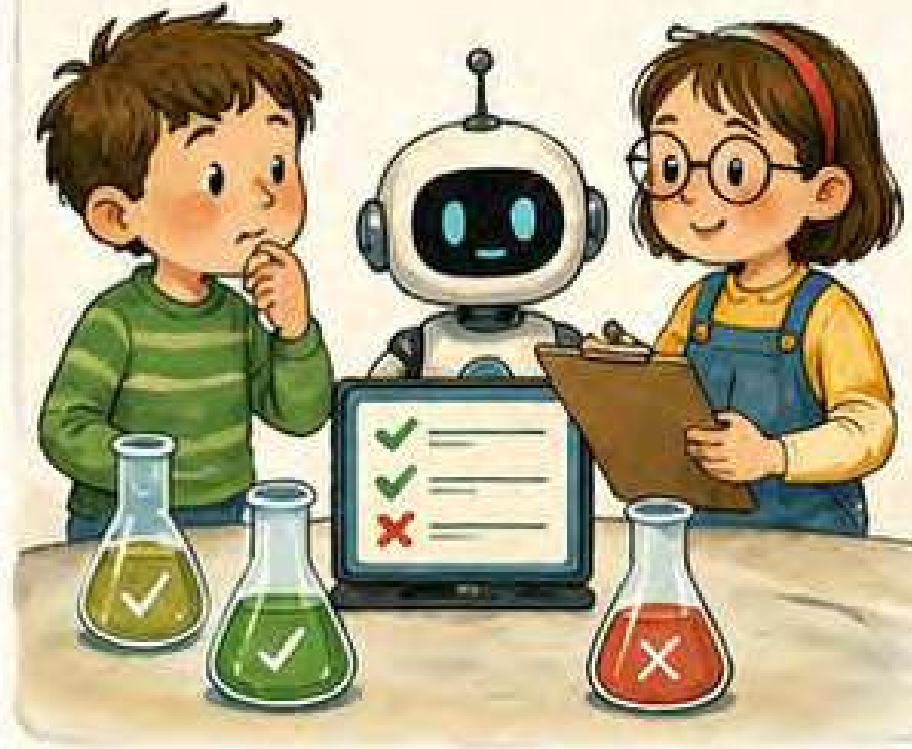


Haritalanmış Fırsatlar

3

Fırsat Doğrulama

yapay zeka bu değeri gerçekten açabilir mi? Organizasyon buna hazır mı?



Öncelikli Use-case Listesi

4

Müdahale Tasarımı

Ne inşa etmeliyiz, hangi sırayla, hangi çıktı için?



Sprint Bazlı Yol Haritası

5

Ticari Çerçeve

Bu yatırım ekonomik olarak mantıklı mı ve nasıl ölçülür?



P&L'e Bağlı İş Vakası

Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

MENTORÖ-



Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

01

Gelir Sızıntıları

Önlenebilir müşteri kaybı, fırsatçı indirimin P&L'e maliyeti, çapraz satış sinyallerinin okunamaması ve satış hunisindeki gizli sızıntı noktaları.

Çoğu şirket bu kayıpları '**sektörün gerçekliği**' olarak kabul ediyor; oysa bunların önemli bir kısmı veri temelli erken uyarıyla önlenabilir.



Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

02

Marj Erozyonu



Yüksek varyasyon gösteren süreçler — aynı işin **iki misli pahalıya** yapıldığı dönemler nasıl oluyor?



Tedarik zincirindeki **görünmez kayıplar**, enerji ve malzeme **israfı**,



İnsan kaynağının **uzmanlık gerektirmeyen** işlere akması.



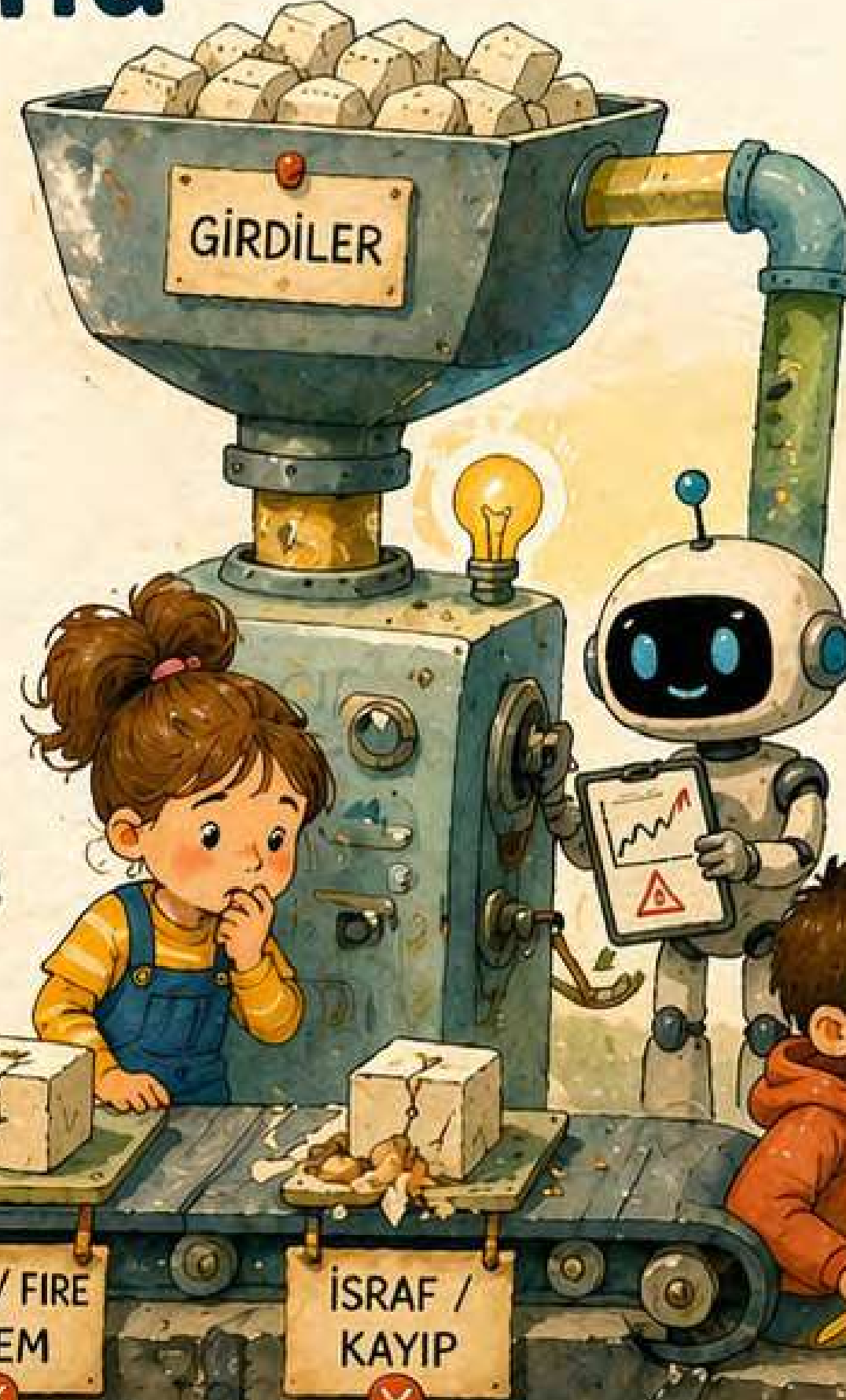
Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil; **örüntü temelli problemler** ve **yapay zeka** tam da bu tür problemleri **çözmek** için var.



Şirketler büyük ölçüde aynı yerlerde değer kaybediyor.



Sorun bunları görememek ya da zamanla normalleştirmek.



Aynı Girdi
TEDARİK

ENERJİ

İŞGÜCÜ

OPERASYON

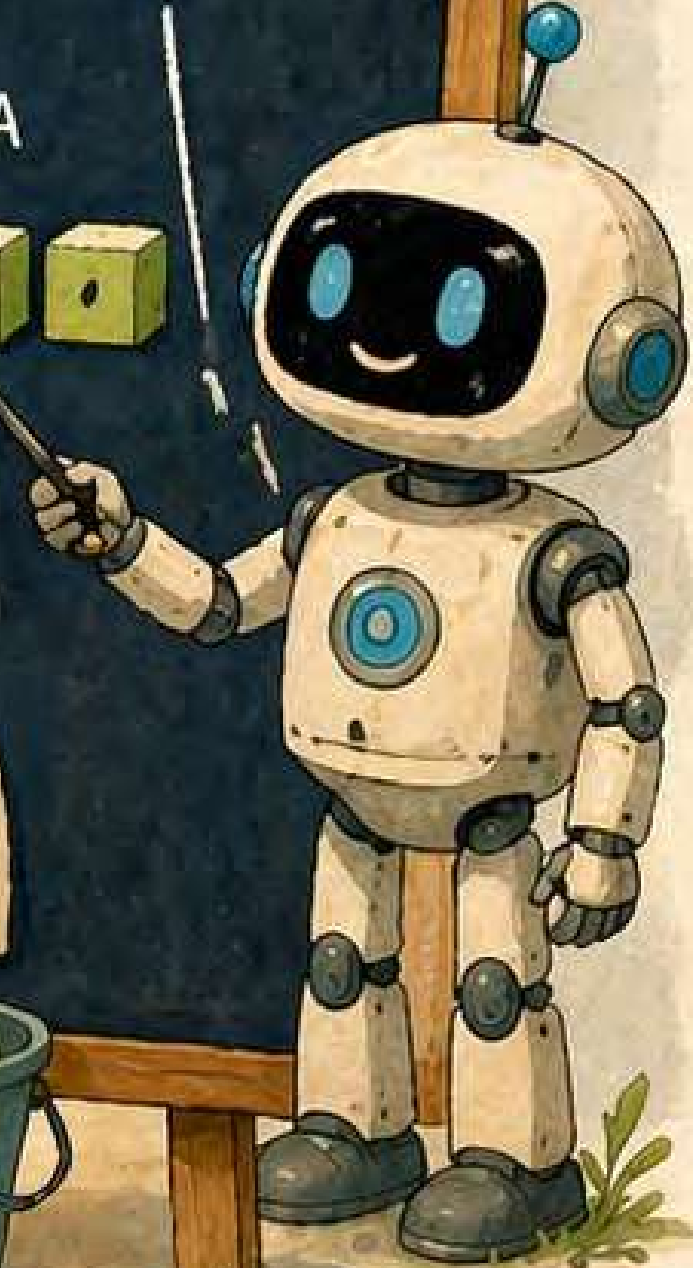
SEKTÖREL BENCHMARK

%2-5

Operasyon ağırlıklı sektörlerde süreç madenciliği çalışmaları, kontrol edilebilir maliyet tabanının tipik olarak %2-5'inin erken anomali tespiti ile geri kazanılabildiğini ortaya koymaktadır.

ÖNCE

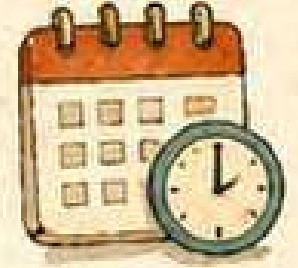
SONRA



Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

03

Karar Kör Noktaları ve Kararların Gecikmesi



Haftalar süren kararların altındaki **bilgi eksikliği**,



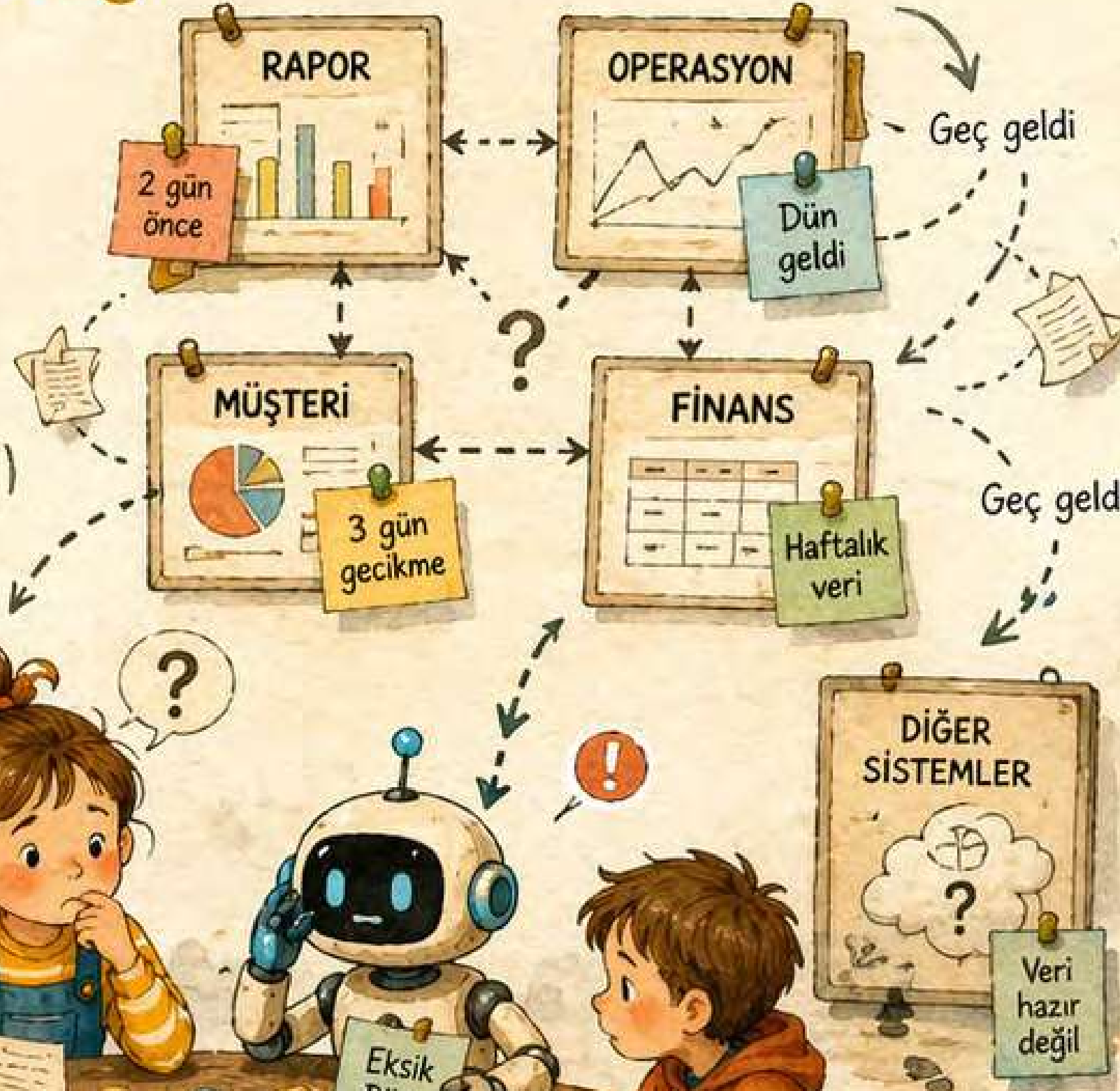
aylık raporlanan verilerin günlük değişen koşulları **yansıtamaması**,



birden fazla sistemde yaşayan bilginin karar anında **bir araya gelememesi**.



Her karar gecikmesinin ölçülebilir bir **fırsat maliyeti** olması!



Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil; örüntü temelli problemler ve yapay zeka tam da bu tür problemleri çözmek için var.

SEKTÖREL BENCHMARK

%50

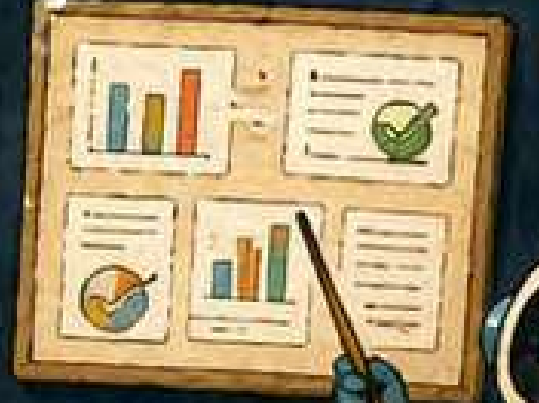
Kritik operasyonel kararlar için bilgiye erişim süresindeki %50 azalmanın çalışan kapasitesini kayda değer ölçüde stratejik işlere yönlendirdiği gözlemlenmiştir.

ÖNCE

SONRA



Bilgi dağınık, karar gecikiyor.



Bilgi birleşik, kararlar hızlanıyor.



Zaman azalır, değer artar.



Doğru bilgi, doğru zamanda, doğru biçimde ulaştığında fark yaratır!

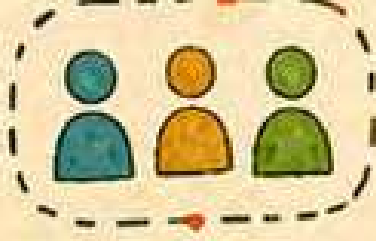
Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

04

Görünmez Veri Paternleri



Toplanan ama analiz edilmeyen veriler içinde şirketin kendi hakkında bilmediği şeyler gizli:



birbiriyle bağlantılandırılmamış müşteri segmentleri,



kullanım örüntülerinden anlaşılan karşılanmamış ihtiyaçlar,



ekipman arızasına yönelik erken uyarı sinyalleri.



SEKTÖREL BENCHMARK



Bu patternleri görmek için veri bilimi tek başına yetmez; doğru iş sorularını da sormak gerekir.

ÖNCE

SONRA

Dağınık veri,
gizli kalan paternler

Bağlantılı veri,
ortaya çıkan içgörüler



Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil; örüntü temelli problemler ve yapay zeka tam da bu tür problemleri çözmek için var.



Neden böyle oluyor?

Düşük kullanım
Ama neden?

Tekrarlayan
örüntü?

Arıza öncesi
sinyal

Şirketlerde Saklı Değerin 7 Kaynağı

05 Rekabet Kör Noktaları

Rakipler piyasada sizden önce hareket ediyorsa, büyük olasılıkla sizin henüz takip etmediğiniz sinyalleri görüyorlardır.

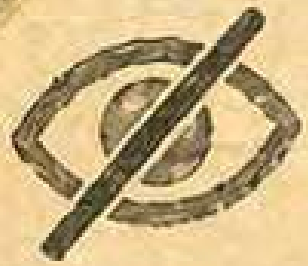
SİZ

Neler oluyor net değil...



Bize görünmeyenler:

- fiyat değişimleri
- müşteri kaymaları
- segment geçişleri
- tedarikçi hareketleri



Fiyatlandırma dinamikleri



Müşteri duyarlılık kaymaları



Segment göçleri



Tedarikçi davranış değişiklikleri



RAKİPLER

Sinyalleri görüyor, bağlantıları kuruyor ve erken hareket ediyor.

Fiyatlar yükseliyor

Yeni segment büyüyor

Talep artıyor

Tedarikçi risk altında

Müşteri grubu kaymaya başladı

ERKEN HAREKET

Bu değişikliklerin çoğu, finansal etki yaratmadan önce sinyal verir. Farkı yaratan, bu sinyalleri erken görebilmek ve aksiyona dönüştürebilmektir.

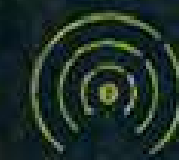
SEKTÖREL BENCHMARK



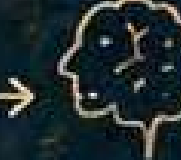
Rakip hareket verisi ve dış kaynaklı sinyallerin entegrasyonu şirketlere haftalar ya da aylar önce sinyal verebilir.

ZAMAN AVANTAJI

RAKİP



Sinyal tespiti



Anlama & bağlantı



Erken aksiyon



Değer yaratımı

ÖNCE

SİZ



Sinyal var



Farkına varma



Geç aksiyon



Kaçan değer

SONRA



Gören kazanır, erken hareket eden öne geçer.

06

Kullanılmayan Veri Varlıkları

Birçok şirket, zaten sahip olduğu verilerin değerini fark etmiyor.

- İşlem kayıtları
- Müşteri etkileşim geçmişi
- Operasyonel sensörler
- Servis talepleri

bu varlıklar sistematik biçimde incelendiğinde hem iç kararları hem de potansiyel olarak dış ortaklıkları besleyecek **içgörüler** üretebilir.



SEKTÖREL BENCHMARK

Temel engel teknik değil;
hangi soruları soracağını
bilmemek.



Veri zaten var.
Değer, ona bakmayı
öğrenmekte.

07

Ölçekleme Kısıtları

Bugün işleyen bir süreç,
büyüme ile birlikte kırılabilir.

Beşeri yargıya dayanan kalite kontrol,
müşteri sayısı ile doğrusal büyüyen
hizmet kapasitesi, bireylerin zihninde
yaşayan kurumsal bilgi; bunlar
büyüme tavanı oluşturur.



KISIT KAYNAKLARI



Beşeri yargı



Doğrusal kapasite
artışı



Zihinde yaşayan
kurumsal bilgi

BÜYÜME TAVANI

KISIT

KURUMSAL
BİLGİ

SEKTÖREL BENCHMARK

Yapay zeka bu kısıtları, kaliteyi
koruyarak ya da artırarak
ölçeklenebilir hale getirebilir.
Bu kategori çoğu zaman
verimliliğin değil, büyüme
potansiyelinin meselesidir.



Peki şirketinizde somut olarak nerede?

Fonksiyon Bazında: { Paranın Nerede Saklı Olduğu }

Fonksiyon	Saklı Değer Nerede?	Hangi Karar Değişir?	Tipik İş Etkisi*
Finans & FP&A	Tahmin boşluğu, fatura düzeyinde nakit görünürlüğü eksikliği, maliyet kümelerindeki görünmez paternler	Sermaye tahsisi, tahsilat önceliği, maliyet kontrol kararları	Tahmin doğruluğunda %25-40 iyileşme; DSO'da 5-15 günlük hızlanma
Satış & Gelir	Hunideki görünmez sızıntılar, temsilci performans varyansı, fiyatlandırma kayıpları, genişleme körlüğü	Hangi lead'e odaklanılır, hangi anlaşma riske giriyor, ne zaman upsell yapılır	Dönüşüm oranında %15-30 artış; ortalama anlaşma değerinde %3-8 iyileşme
Tedarik Zinciri & Operasyon	Talep-arz uyumsuzluğu, görünmez mikro darboğazlar, reaktif bakım maliyeti, tedarikçi riski	Üretim planlaması, bakım zamanlaması, stok hedefleri, tedarikçi seçimi	Stok maliyetinde %10-25 azalma; plansız duruşta %30-50 düşüş
Müşteri Deneyimi	Önceden sinyal veren kayıplar, hizmet kapasitesinin büyümeyle kırılganlığı, genişleme fırsatı körlüğü	Ne zaman müdahale edilir, hangi müşteriye öncelik verilir, ne teklif edilir	Müşteri kayıp önleme oranında belirgin artış; net gelir tutma iyileşmesi

* Sektörel benchmark aralıkları; şirkete, veri kalitesine ve uygulamaya göre önemli ölçüde değişir.



Peki şirketinizde somut olarak nerede?

Fonksiyon Bazında: { Paranın Nerede Saklı Olduğu }



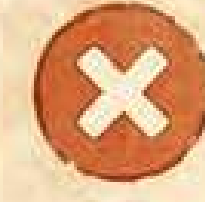
Dokümanın bu noktasına kadar sürekli vurguladığımız şeyi somutlaştıralım:
her problem yapay zeka problemi değildir.

Bu ayrımı yapmak, hem gereksiz yatırımı önler, hem de gerçek fırsatları görünür kılar.



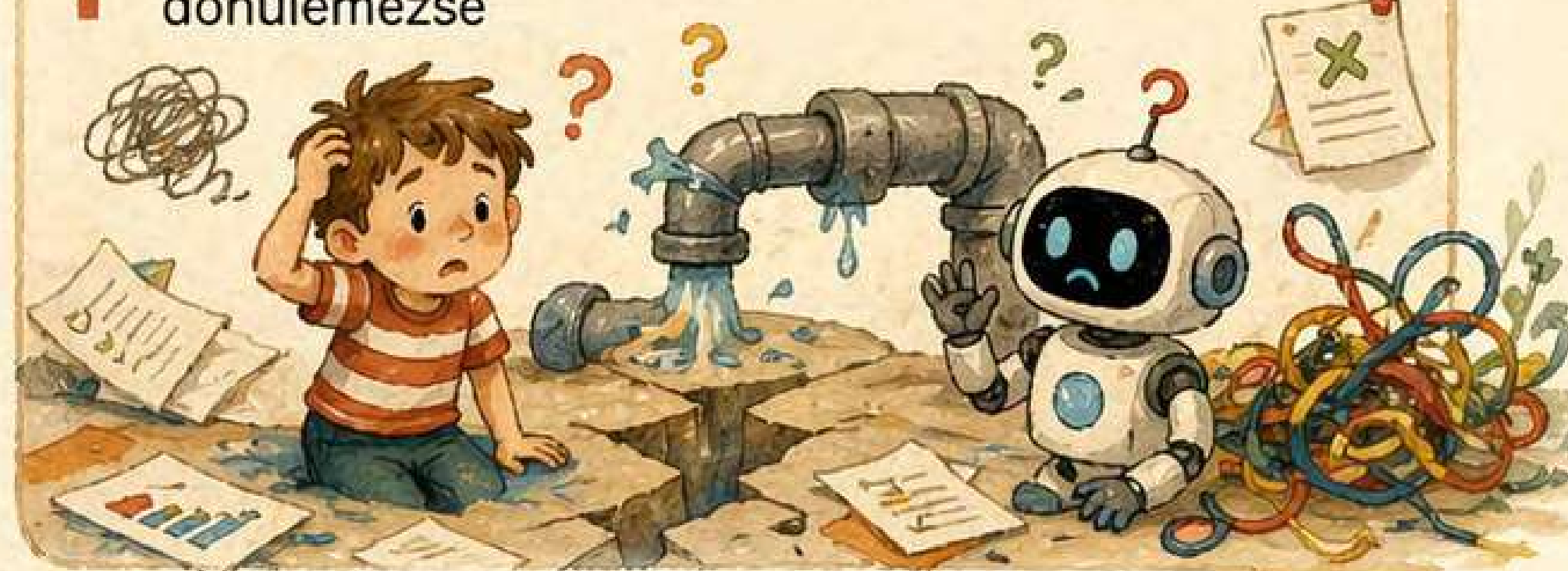
YAPAY ZEKA DOĞRU ARAÇTIR

- İnsan hızını ve kapasitesini aşan örüntü tanıma gerekiyorsa
- Tarihsel veriye dayalı tahmin ve optimizasyon söz konusuysa
- Yapılandırılmamış veri ölçekte işlenecekse
- Gerçek zamanlı karar desteği gerekiyorsa
- Geri besleme döngüsü kurulabiliyorsa (sistem öğrenebiliyorsa)



YAPAY ZEKA DOĞRU ARAÇ DEĞİLDİR

- Kırık (broken) süreç problemi varsa — önce süreci düzelt
- Organizasyonel işlev bozukluğu varsa — yapay zeka bunu çözmez
- Veri mevcut değilse ya da toplanamayacaksa
- Karar hacmi küçük ve seyrekse (yılda 3 kez alınan kararlar)
- Hatanın maliyeti felaket düzeyinde ve geri dönülemezse



Mentoro'nun rolü bu ayrımı yapmaktır. **Her fırsat yapay zeka fırsatı değildir.**

Bazı durumlarda **doğru öneri yapay zeka yatırımı değil; süreç, yönetim ya da veri temelini önce güçlendirmektir**



Yönetim Ekiplerinin Sorması Gereken Sorular



MENTORÖ

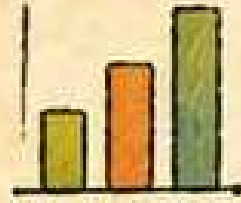
Yönetim Ekiplerinin Sorması Gereken Sorular – CEO / CFO

Yapay zeka gündemini kurmadan önce yöneticilerin birbirlerine ve ekiplerine sorması gereken sorular, teknoloji soruları değil, iş soruları olmalıdır.

CEO / CFO



Son 12 ayda hangi P&L kalemleri bizi gerçekten şaşırttı?



Hangi marj kayıplarının nedenini tam olarak açıklayamıyoruz?

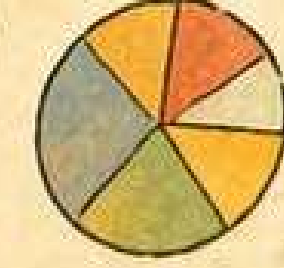


Herhangi bir konuda kusursuz bilgiye sahip olsaydık, hangi kararı farklı alırdık?



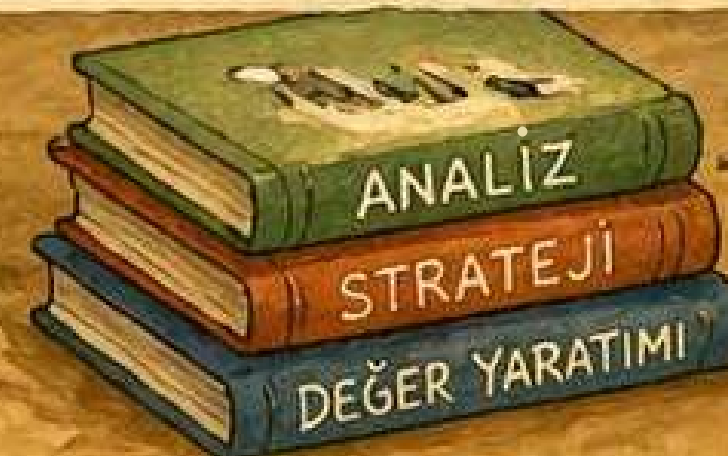
Yapay zekaya yatırım yaptık; bu yatırımın getirisini nasıl ölçeceğimizi biliyor muyuz?

Doğru Sorular



Net Görünürlük
Net Kararlar ✓

Doğru Kararlar



Yönetim Ekiplerinin Sorması Gereken Sorular – COO / Operasyon Lideri



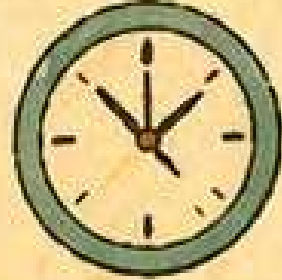
COO /
Operasyon
Lideri



Süreçlerimizde sürekli yanlış giden ama artık normalleşmiş olan ne var?



En yetenekli insanlarımız zamanının ne kadarını gerçekten stratejik işe harcıyor?



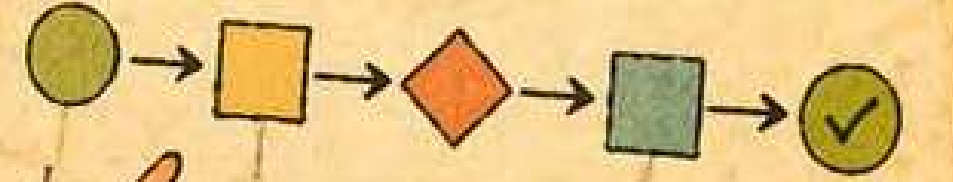
Bir iş akışını başından sonuna izlese en büyük israfı ve gecikmeyi nerede görürdük?



En iyi ekibimizle ortalama ekip arasındaki performans farkında sisteme kodlanabilir ne var?

SÜREÇLER
— VERİ
— İNSAN
İŞ AKIŞI

DAHA İYİ SÜREÇ
DAHA İYİ SONUÇ



ÖLÇ
ANALİZ ET
İYİLEŞTİR



Yönetim Ekiplerinin Sorması Gereken Sorular – Satış ve Gelir Lideri

Satış / Gelir Lideri



Anlaşmalar neden kaybediliyor?
Bu nedenlerin ne kadarını gerçekten biliyoruz, ne kadarı tahmin?



Müşterilerimizin churn sinyalleri vermeden önce ne kadar erken fark edebiliyoruz?



Fiyatlandırma kararlarımızda ne kadar para masada kalıyor? Bu rakamı biliyor muyuz?

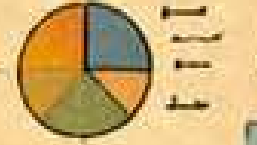
VERİ KONUSUR

DOĞRU SORULAR DOĞRU SONUÇ!

PERFORMANS PANOSU



- GELİR
- MARJ
- KAZANIM ORANI
- ORT. ANLAŞMA BÜYÜKLÜĞÜ

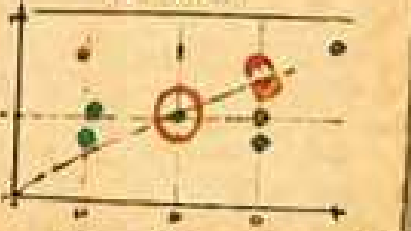


İÇGÖRÜ FARK YARATIR

CHURN SİNYALLERİ



FİYATLANDIRMA ETKİSİ



ÖNCELİKLER
✓ BÜYÜME
✓ KÂRLILIK
✓ VERİMLİLİK

KAYBEDİLEN ANLAŞMALAR

NEDEN?

TAHMİN Mİ?

BELİRSİZ Mİ?

FOCUS! Mİ?

FOCUS!

MÜŞTERİ DEĞERİ ÖNCE!

Eski Yaklaşım, Geçiş Ve Yeni Gerçeklik

MENTORÖ



Eski Yaklaşım, Geçiş ve Yeni Gerçeklik

	Eski Yaklaşım	Geçiş Dönemi	Yeni Gerçeklik
 Yapay Zeka Tanımı	Verimlilik aracı	Use-case portföyü	Yönetim ve değer yaratma sistemi
 Başlangıç Noktası	Teknoloji seçimi	Fonksiyon bazlı deneyler	Şirketin para kaybettiği yer
 Liderlik	CTO / IT	Ortak sahiplik arayışı	C-suite tam sahipliği
 Başarı Kriteri	Kullanım oranı	İlk iş vakası	Ölçülebilir gelir / marj / risk etkisi
 Çalışma Modeli	Büyük proje	Pilot	Value sprint (doğrulama, üretim, ölçek)
 Pilot Kaderi	Rafta kalır	Üretime geçmeye çalışır	Üretimde çalışır, P&L'e bağlanır
 Regülasyon	IT uyum meselesi	Hukuk departmanı takip ediyor	Yönetim kurulu sorumluluğu

Önce teknoloji
Sonra çözüm

Veri yoksa
öngörü de
yok!

Pilotu
başlatmak
son değil!

Doğru sorular
Doğru kararlar
Doğru değer

Değer yaratmak
hepimizin işi!

Peki Şirketiniz Ne Yapmalı?

Çoğu yönetim ekibi Yapay Zeka gündemini şu üç yanlış sorudan biriyle açıyor:

- Hangi Yapay Zeka aracını alalım?
- Rakiplerimiz ne yapıyor?
- Bir pilot projeye başlasak mı?

Aracı
değil!

Soru
önemli!

SORULAR

İŞ VAKASI
ÖNCE GELİR

Doğru soru şudur:

Şirketimizde hangi kararlar yanlış alınıyor, hangi fırsatlar görülemiyor ve hangi kayıplar normalleşti, ve bunların hangisi gerçekten Yapay Zeka ve veri ile çözülebilir?

Bu soruyu yanıtlamadan yapılan her Yapay Zeka yatırımı, değer yaratma fırsatını şansa bırakır.

DEĞER YARATMA YOLCULUĞU



STRATEJİ

VERİ

DEĞER

SONUÇ

Eski Yaklaşım, Geçiş ve Yeni Gerçeklik

Eski Yaklaşım

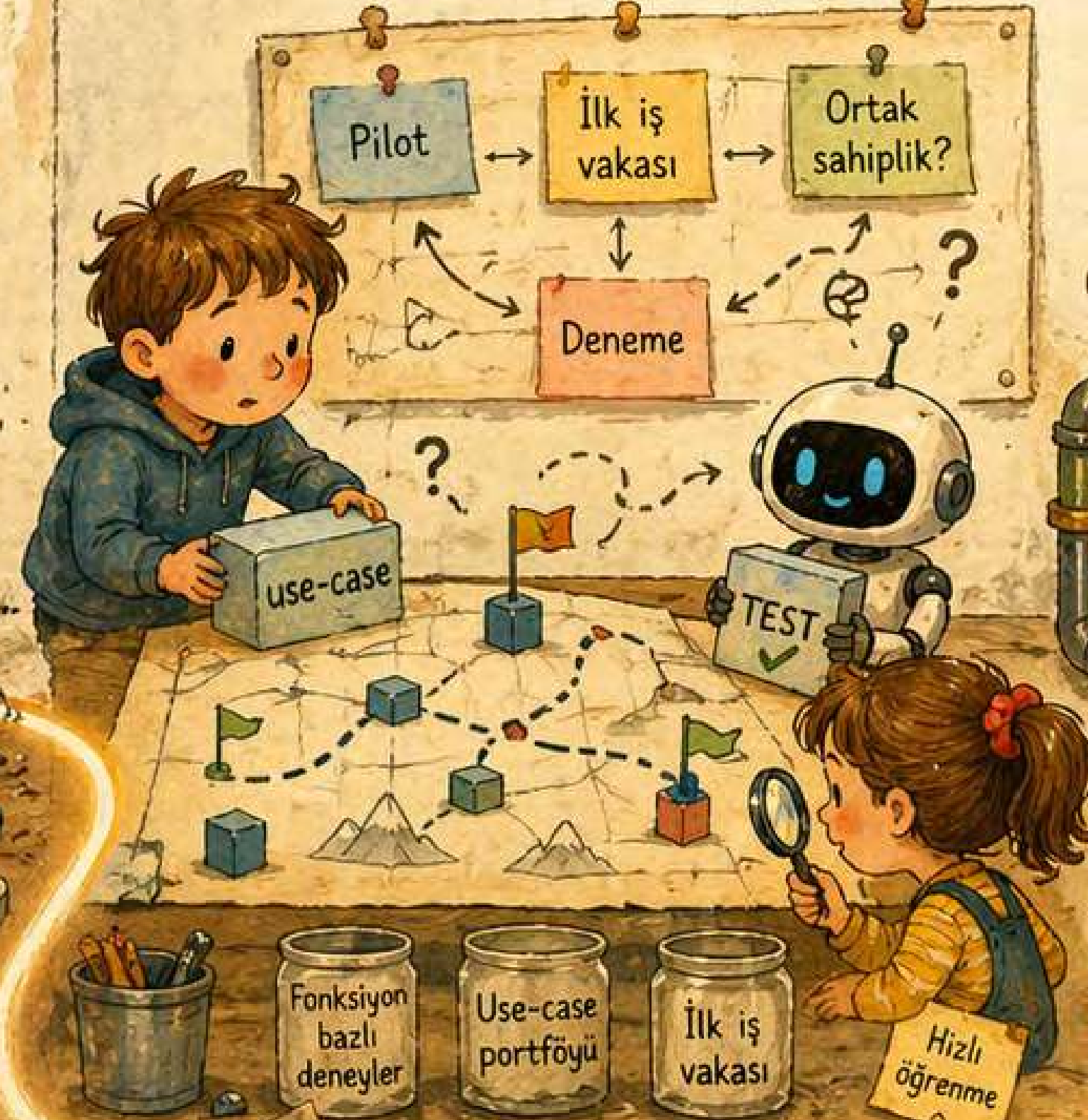
❌ Belirsiz, parçalı ve teknoloji odaklı bir başlangıç



- ❌ Verimlilik aracı
- ❌ Teknoloji seçimi
- ❌ Büyük proje
- ❌ IT uyum meselesi

Geçiş Dönemi

🔄 Deniyoruz, öğreniyoruz, ama hâlâ net değil



- 🔄 Pilot
- 🔄 Fonksiyon bazlı deneyler
- 🔄 Use-case portföyü
- 🔄 Ortak sahiplik arayışı

Yeni Gerçeklik

✅ Değer odaklı, ölçülebilir ve yönetim sahipliğinde bir sistem



- ✅ Yönetim ve değer yaratma sistemi
- ✅ C-suite tam sahipliği
- ✅ Ölçülebilir gelir / marj / risk etkisi
- ✅ Value sprint yaklaşımı
- ✅ Yönetim kurulu sorumluluğu



Doğru soru:
Şirket nerede para kaybediyor?

1

Hangi problemi
çözüyoruz?

Gerçek sorun
nerede?

- Kök neden
- Etki
- Öncelik

2

Hangi veriye
güveniyoruz?

CRM

FİNANS

OPERASYON

PAZARLAMA

DİŞ VERİ

GÜVENİLİR

KİSMEN

GÜVENSİZ

VERİ
KALİTESİ

TUTARLILIK

3

Hangi kararları
destekliyoruz?

Değere giden
yolu seç.

DOĞRU
KARARRİSKLİ
KARAR

4

Hangi süreci
yeniden tasarlıyoruz?

İSRAFI
AZALT

ESKİ SÜREÇ

YENİ SÜREÇ

5

Neyi ölçüyoruz?

GELİR

MARJ

VERİMLİLİK

RİSK

HEDEF

GERÇEKLEŞEN

+ %23

METRİKLER

GÖSTERGELER

ÖLÇ & ÖĞREN

6

Kim sahip,
kim sorumlu?

SAHİP

SORUMLU

DESTEKLEYEN

NET ROLLER

- ✓ Sahiplik
- ✓ Hesap verebilirlik
- ✓ İş birliği

Bunlar ayrı konular değil,
tek bir sistemdir.



YAPAY ZEKA
DOĞRU ARAÇ
DEĞİLDİR

SÜREÇ

ORGANİZASYON

VERİ
YOK

BELİRSİZ
SONUÇLAR

FIRSAT
KAYBI

Kırık süreçler
önce düzeltilir,
sonra teknoloji
anlamalı olur.

Veri yoksa
ya da dağınıksa
AI doğru sonuç
veremez.

Karar hacmi küçükse
yatırım geri dönüşü
sınırlı olur.

Doğru öneri, ancak
süreç, yönetim
ve veri güçlüyse
gerçek değer yaratır.

GELİR

HER PROBLEM
YAPAY ZEKA
PROBLEMİ DEĞİLDİR

PROBLEM TANIMI



YAPAY ZEKA
DOĞRU ARAÇTIR

VERİ → BİLGİ → DEĞER



DOĞRU KARAR



TAHMIN

OPTİMİZASYON

GERÇEK ZAMAN

ÖĞRENME

VERİ
TOPLAMA

MODEL

DEĞERLENDİRME

GELİŞTİRME

Yapay Zeka Çağında
Şirketler için
8 Stratejik Zorunluluk

MENTORÖ

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

1 Teknolojiyle Değil, Değer Problemiyle Başlamak



Neden Kritik?

Yapay Zeka'yı araçla başlatmak, "elimde çekiç var, çivi arayacağım" mantığıdır. Şirketler yatırımın önüne geçen soruyu sormuyor: **Gerçekten nerede para kaybediyoruz?**



Şirketlerde yaygın hata

Board baskısıyla lisans alındı, çalışanlar eğitildi. Altı ay sonra gelir, marj ve rekabet pozisyonu değişmedi. Yönetim "Yapay Zeka işe yaramadı" sonucuna ulaşıyor ama sorun Yapay Zeka değil, **soruyu yanlış kurmaktır.**



Yönetimin sorması gereken soru

Yapay Zeka gündemimizi **hangi iş sonuçlarına bağladık?** Bu bağlantıyı somut olarak gösterebilir miyiz?



Beklenen kazanım

Yapay Zeka yatırımlarının **P&L etkisi net biçimde ölçülür hale gelir.** Değer yaratan projeler öncelik kazanır; değer yaratmayan projeler erkenden durdurulur.



Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil; **örüntü temelli problemler ve yapay zeka** tam da bu tür problemleri çözmek için var.

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

2 Saklı Değerin Nerede Olduğunu Sistematik Biçimde Aramak



Neden Kritik?

Değer genellikle **fark edilemeyecek yerlerde** gizlenir: normalleşmiş kayıplar, veri bolluğuna rağmen görülemeyen örüntüler, fonksiyonlar arasında birleşince anlam kazanacak ama ayrı ayrı **anlamsız görünen sinyaller**.



Şirketlerde yaygın hata

"Veri analizine yatırım yaptık" ama hangi soruyu sormak için? Saklı değeri bulmak önce **iş tanısı**, sonra analiz gerektirir.



7 değer alanında sistematik tarama

Gelir sızıntısı, marj erozyonu, karar gecikmesi, görünmez örüntüler, rekabet kör noktaları, kullanılmayan veri varlıkları ve ölçekleme kısıtları — bu yedi alanda yapılan değer envanteri, gerçek fırsatları önseziye değil, **yapısal analize** dayandırır.



Yönetimin sorması gereken soru

Önlenebilir müşteri kaybımızın yıllık değeri nedir?
Hangi fonksiyonlarda **'saklı değerler'** olduğuna dair
Yapay Zeka hipotezlerimiz var?



Beklenen kazanım

Yanlış projelere kaynak ayrılması önlenir;
P&L etkisi **en yüksek fırsatlar** öne çıkar.



Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil;
örüntü temelli problemler ve
yapay zeka tam da bu tür
problemleri çözmek için var.

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

3

Her Problemi Yapay Zeka Problemi Saymamak



? Neden Kritik?

Yapay Zeka bazı sorunların mükemmel çözümüdür. Ama birçok sorun aslında süreç, organizasyon ya da yönetim problemidir.

Yapay Zeka bu sorunları çözemez, ve hatta üstlerine yeni bir katman ekler.

🔍 Filtre pratiğe nasıl uygulanır?

Her fırsat için şu üç soru sorulur:

- Bu problem Yapay Zeka olmadan çözülemez mi?
- Gereken veriye erişilebilir mi?
- Organizasyon sonucu uygulayabilecek kapasitede mi?

Bu üç soruya "evet" yanıtı verilemeyen fırsatlar Yapay Zeka kapsamı dışına alınır ya da önce başka yaklaşımla ele alınır.

💡 Yönetimin sorması gereken soru

Bu problemi önce Yapay Zeka olmadan çözmeyi denedik mi?

Neden doğrudan teknolojiye geçtik?

📈 Beklenen kazanım

Yapay Zeka bütçesi gerçekten değer üretebileceği yerlere akar.

Fantastik projeler yerine ölçülebilir etki projeleri hayata geçer.



Bunlar "kaçınılmaz maliyet" değil; **örüntü temelli problemler** ve **yapay zeka** tam da bu tür problemleri çözmek için var.

FLAT

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

Veri Hazırlığını İş Değeri Lensiyle Değerlendirmek

Teknik hazırlık iş değeriyle hizalanır.
Gereksiz altyapı yatırımı engellenir;
doğru yere, doğru zamanda yatırım yapılır.

Bunlar “kaçınılmaz maliyet” değil; **örüntü temelli problemler** ve **yapay zeka** tam da bu tür problemleri çözmek için var.

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

5 Organizasyonel Hazırlığı Teknik Hazırlık Kadar Ciddiye Almak



Neden Kritik?

Teknik olarak kusursuz bir Yapay Zeka modeli, onu kullanacak insan yoksa, kararı uygulayacak süreç kurulmamışsa, çıktıya güvenmek için kültür oluşmamışsa değer üretmez. “İçgörü mezarlığı” tam buradan kaynaklanır: güzel analizler sunulur, herkes başını sallar, hiçbir şey değişmez.

MODEL HAZIR

AMA KULLANAN YOK!

R.I.P. İÇGÖRÜ MEZARLIĞI

ÜÇ KRİTİK ORGANİZASYONEL SORU

1 Güvenecekler mi?

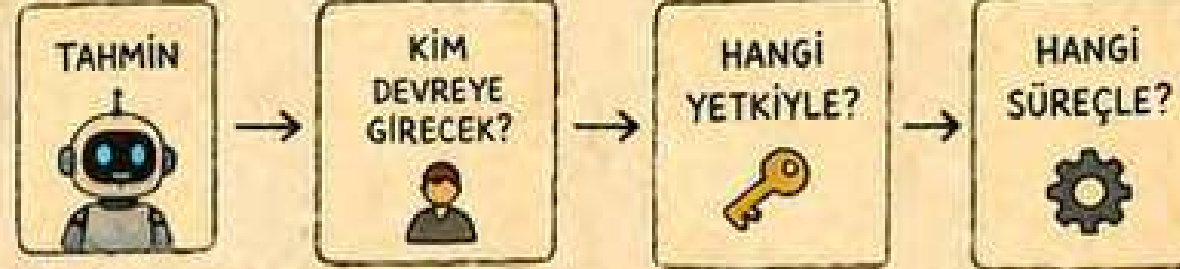
Yapay Zeka'nın söylediği şey bir üst yönetici sezgisiyle karşılaştığında ne olur?



İNSAN SEZGİSİ VS VERİ GERÇEĞİ

2 Uygulayacaklar mı?

Yapay Zeka churn tahmini yapınca kim devreye girecek, hangi yetkiyle, hangi süreçle?



3 Sürdürecekler mi?

Proje bittikten sonra sistemi kim besleyecek, geliştirecek, sahiplenecek?



HAZIRLIK KONTROL LİSTESİ

- ☒ VERİ
- ☒ MODEL
- ☒ İNSAN
- ☒ KÜLTÜR

İÇGÖRÜ → EYLEM
→ DEĞER

BAŞARI KODU:
İNSAN + SÜREÇ
+ TEKNOLOJİ

Bunlar “kaçınılmaz maliyet” değil; örüntü temelli problemler ve yapay zeka tam da bu tür problemleri çözmek için var.

Şirketlerde yaygın hata

Veri gölü inşa ediliyor. Aylar geçiyor, önemli bütçe harcanıyor. Sonra kimse ne yapacağını bilmiyor. Veri altyapısı, değer fırsatı netleşmeden inşa edildiğinde bir hedef değil; bir yük haline gelir.

Dört değerlendirme boyutu

- Veri erişilebilirliği (silo mu, entegre mi?),
- veri kalitesi (kararı besleyecek güvenilirlikte mi?),
- veri hacmi (modelin öğrenebileceği yeterli sinyal var mı?),
- ve veri altyapısı (kullanılabilir bir pipeline var mı?)

Sektörel gözlemler, veri hazırlık sürecinin Yapay Zeka projelerinin tipik olarak %40-60'ını tükettiğine işaret etmektedir.

Yönetimin sorması gereken soru

Yapay Zeka'un ürettiği bir içgörüyü göre bugün karar alabilecek, uygulayabilecek ve hesap verebilecek isimler organizasyonumuzda tanımlı mı?

Beklenen kazanım

Yapay Zeka projeleri operasyonel gerçeklikle bütünleşir. Pilot başarısı üretime/kullanıma geçer; yatırım karşılığını verir.

Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

6

Use-Case Değil, Değer Portföyü Yönetmek

Şirketler genellikle tek bir use-case üzerine yoğunlaşıyor. Oysa Yapay Zeka değeri portföy mantığıyla üretilir: hızlı etki, orta vadeli kaldıraç ve uzun vadeli dönüşüm alanları bir arada yönetilmeli.

Alan	Zaman Dilimi	Örnek Use-Case	Tipik Etki*
 Hızlı etki	0-6 ay	Fatura tahsilat tahmini, talep anomalisi tespiti	DSO'da 5-15 günlük iyileşme
 Stratejik kaldıraç	6-18 ay	Dinamik fiyatlandırma, müşteri kayıp tahmini	Gelirde %3-8 artış
 İş modeli dönüşümü	18 ay+	Yeni gelir modeli, pazar fırsatı keşfi	Pazar payı ve yapısal farklılaşma

* Sektörel benchmark aralıkları; şirkete ve uygulamaya göre değişir.

Bunlar “kaçınılmaz maliyet” değil; **örüntü temelli problemler** ve **yapay zeka** tam da bu tür problemleri çözmek için var.



Neden Kritik?

Şirketler genellikle tek bir use-case üzerine yoğunlaşıyor. Oysa Yapay Zeka değeri portföy mantığıyla üretilir: **hızlı etki**, **orta vadeli kaldıraç** ve **uzun vadeli dönüşüm** alanları bir arada yönetilmeli.



Şirketlerde yaygın hata

Tek bir use-case'e odaklanıp büyük dönüşüm hedeflemek; diğer alanları ihmal etmek.
Portföy dengesini kuramamak.



Yönetimin sorması gereken soru

Yapay Zeka use-case'lerimizi portföy olarak yönetiyor muyuz?
Her birinin zaman ufku, iş etkisi ve yatırım ihtiyacı netleştirildi mi?



Beklenen kazanım

Erken kazanımlar iç güveni ve bütçeyi beslerken uzun vadeli projeler olgunlaşmaya devam eder. Tek pilot başarısına veya başarısızlığına bağımlılık ortadan kalkar.



Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

DEĞER
PORTFÖYÜ
= SÜRDÜRÜLEBİLİR
YAPAY ZEKA
BAŞARISI ★

AMA
YALNIZ
BAŞINA
YETMEZ! ♥

7

Her Girişimi P&L Etkisine Bağlamak

Değer Köprüsü Nasıl Kurulur?

Yapay Zeka projeleri
çoğunlukla strateji belgesi
ya da proof-of-concept
olarak teslim ediliyor.



Örnekler

- 👤 Müşteri kaybı şu an %18 → hedef %12 → yıllık kurtarılabılır gelir: 4M €
- 🛒 Tahmin doğruluğu %65 → hedef %85 → gereksiz stok maliyetinde tasarruf: 1,5M €
- € Toplam hedeflenen değer: 5,5M ₺ | Yatırım: 550K ₺ | Yıl 1 ROI: 5x (muhafazakar senaryo)

Hiçbiri gelir
artırmıyor,
maliyet düşürmüyor,
risk azaltmıyor. ⚠

Değer teslim edilebilmesi için
her girişimin başundan
"bu hangi ölçülebilir
iş sonucuna bağlı?"
sorusunun yanıtlanmış
olması gerekiyor.

DEĞER KÖPRÜSÜ



ÖLÇ
DEĞER YARAT
DEVAM ET! ♥

STRATEJİ
P&L ETKİSİ
ÖLÇÜLEBİLİR SONUÇ
SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞER



Neden Kritik?

Şirketler genellikle tek bir use-case üzerine yoğunlaşıyor. Oysa Yapay Zeka değeri portföy mantığıyla üretilir: **hızlı etki, orta vadeli kaldıraç ve uzun vadeli dönüşüm alanları** bir arada yönetilmeli.



Şirketlerde yaygın hata

Tek bir use-case'e odaklanıp büyük dönüşüm hedeflemek; diğer alanları ihmal etmek. **Portföy dengesini kuramamak.**



Yönetimin sorması gereken soru

Yapay Zeka use-case'lerimizi portföy olarak yönetiyor muyuz?
Her birinin zaman ufku, iş etkisi ve yatırım ihtiyacı netleştirildi mi?



Beklenen kazanım

Erken kazanımlar iç güveni ve bütçeyi beslerken uzun vadeli projeler olgunlaşmaya devam eder. Tek pilot başarısına veya başarısızlığına bağımlılık ortadan kalkar.



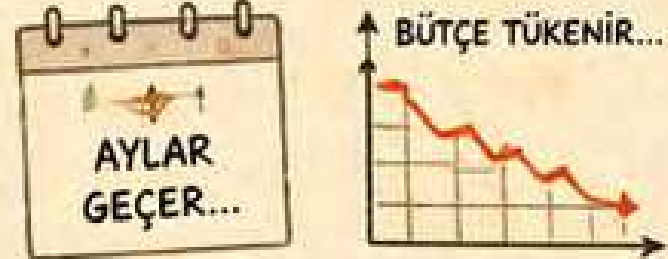
Yapay Zeka Çağında Şirketler için 8 Stratejik Zorunluluk

8

Yapay Zeka Dönüşümünü Sprint Bazlı, Sonuç Odaklı Yönetmek

Neden Kritik?

"Büyük Yapay Zeka dönüşüm programı" yaklaşımı genellikle şöyle biter:



Pilot başarılı görünür ama üretime geçilemez ve sonuçlar ölçülemez.

⚠ Kazandıran şey büyük ve soyut programlarla değil; her adımda **somut iş sonucu** hedefleyen sprint bazlı modellerle ilerlemektir.

Küçük adımlar,
büyük etki!



HER SPRINT DÖRT SORUYA NET YANIT VERİR:

- 1 Bu sprint hangi **iş metriğini** hareket ettiriyor?
- 2 Sprint sonunda neyi **doğrulamis** olacağız?
- 3 **Başarı kriteri** ne ve kim ölçüyor?
- 4 Sonuç yeterliyse **bir sonraki** sprint ne olacak, yetersizse nasıl **geri döneceğiz**?

ÖĞRENME
DÖNGÜSÜNE
DÖNÜŞTÜR
→ DEVAM ET
→ PİVOT ET
→ DURDUR

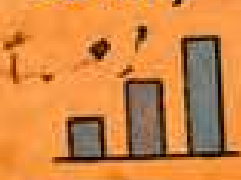
SPRINT PLANI

- ✓ HEDEF
- ✓ AKSİYONLAR
- ✓ BAŞARI KRİTERİ
- ✓ RİSKLER

HIZLI
ODAKLI



SOMUT
SONUÇ



ÖLÇÜLEBİLİR
ETKİ



SÜRDÜRÜLEBİLİR
DEĞER



Her sprint bir sonrakini besler; büyük ve riskli "big bang" dönüşüm tuzağından kaçınılır.

YA ÇALIŞIRSA?
NE ÖĞRENDİK VE
NE DEĞİŞTİRMEMİZ
GEREKİYOR?



Neden Kritik?

Şirketler genellikle tek bir use-case üzerine yoğunlaşıyor. Oysa Yapay Zeka değeri portföy mantığıyla üretilir: **hızlı etki, orta vadeli kaldıraç** ve **uzun vadeli dönüşüm** alanları bir arada yönetilmeli.



Şirketlerde yaygın hata

Tek bir use-case'e odaklanıp büyük dönüşüm hedeflemek; diğer alanları ihmal etmek.
Portföy dengesini kuramamak.



Yönetimin sorması gereken soru

Her Yapay Zeka girişimiz açık bir başarı kriteri ve bir **'çıkış kapısı'** ile mi tasarlandı?



Beklenen kazanım

Yapay Zeka yatırımları **öngörülebilir, şeffaf** ve **sürdürülebilir** hale gelir.

Her sprint bir sonrakini besler; büyük ve riskli "big bang" dönüşüm tuzağından kaçınılır.



Yapay Zeka Yatırımında Başarı Nasıl Ölçülür?

MENTORÖ

MENTORÖ

Yapay Zeka Yatırımında Başarı Nasıl Ölçülür?

Yönetim kurulunun ve CFO'nun beklediği dil, kullanım raporu değil; **iş etkisi** raporudur.

Yapay Zeka YATIRIMINDA 5 YÖNETİM METRİĞİ

- 1 GELİR ETKİSİ** Churn azalması, çapraz satış artışı, fiyatlandırma optimizasyonu, yeni segment büyümesi
- 2 MARJ ETKİSİ** Süreç verimliliği, stok optimizasyonu, kayıp azalması, enerji ve malzeme tasarrufu
- 3 NAKİT AKIŞI ETKİSİ** DSO iyileşmesi, tahsilat hızlanması, sermaye verimliliği, talep tahmini doğruluğu
- 4 KARAR KALİTESİ VE HIZI ETKİSİ** Tahmin doğruluğu, karar gecikme süresi, insan yargısının kaldırılma dönüşme oranı
- 5 RİSK VE UYUM ETKİSİ** Anomali tespit hızı, regülasyon uyum maliyeti, siber risk azalması, tedarik zinciri kırılganlığı

"Kullanım oranı değil, **iş etkisi** ölçülmelidir."

KULLANIM ORANI DEĞİL,
İŞ ETKİSİ
ÖLÇÜLMELİDİR.

İŞ SONUCU ODAKLI YÖNETİM

- ✓ ÖLÇ
- ✓ DEĞER YARAT
- ✓ SÜRDÜR
- ✓ BÜYÜT

BAŞARILI
YATIRIM



- ✓ ÖLÇÜLEBİLİR
- ✓ ŞEFFAF
- ✓ SÜRDÜRÜLEBİLİR
- ✓ DEĞER YARATAN

BÜYÜK
ETKİ,
KÜÇÜK
PİLOTLAR
İLE BAŞLAR.

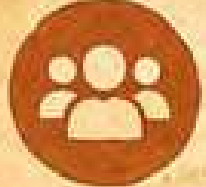
DEĞER
ODAKLI
YÖNETİM

Yapay Zeka Yönetiřimi: Teknik Uyum Değil, Yönetim Sorumluluğu

AB yapay zeka yasası ve küresel düzenleyici çerçevelerin hızla olgunlaşması, yapay zeka'yı artık yalnızca IT uyum meselesi olmaktan çıkarıp doğrudan yönetim kurulu sorumluluğuna taşımaktadır.

Bu değişimi zamanında fark eden şirketler, hem risk maliyetini düşürmekte hem de kurumsal güvenilirlik açısından rekabet avantajı elde etmektedir.

YÖNETİM
KURULU



Hesap Verebilirlik

Yapay zeka sistemlerinin aldığı ya da etkilediği kararlar için kim hesap verecek? Modelin hata yapması durumunda iç süreç ve dış iletişim sorumluluğu nasıl yapılandırılmış?



Veri Kullanımı ve İnsan Gözetimi

Hangi veriler yapay zeka sistemlerine beslenebilir? Müşteri ve çalışan verilerinin kullanımında onay ve bilgilendirme süreçleri nasıl işletiliyor?

YAPAY ZEKA KARAR SİSTEMİ



Model Kararlarının Denetimi

Özellikle yüksek riskli kullanım alanlarında (kredi kararları, çalışan değerlendirmeleri) modelin önerisini kim, hangi yetkiyle onaylıyor ya da reddediyor?



Yüksek Riskli Alanlarda Yönetişim

AB yapay zeka Yasası'nın 'yüksek riskli yapay zeka sistemleri' olarak tanımladığı kategorilerde şirket nasıl konumlanmış? Uyum takvimine dahil edildi mi?



YÜKSEK
RISK

REKABET
AVANTAJI



MÜşTERİ
ONAYI

UYUM
TAKVİMİ

VERİ
ONAY
GİZLİLİK

Mentoro
Değer Yaratma Yaklaşımı
& Yapay zeka
Çalışma Alanları

MENTORÖ



Mentoro Yapay Zeka Değer Yaratma Yaklaşımı ve 8 Çalışma Alanı

MENTORÖ

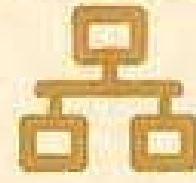
01



Yapay Zeka Değer Sinyali Taraması

Şirket içinde saklı gelir, marj
ve karar fırsatlarını ilk
hipotezlerle görünür
kılıyoruz.

02



İş Anatomisi Analizi

Değer zinciri boyunca
nerede kayıp, gecikme ve
görünmeyen örüntü
olduğunu haritalıyoruz.

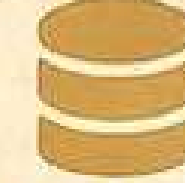
03



Fırsat Doğrulama

Hangi fırsatların gerçekten
yapay zeka / veri ile
açılabileceğini test ediyoruz;
hangilerinin farklı yaklaşım
gerektirdiğini söylüyoruz.

04



Veri Hazırlık Değerlendirmesi

Öncelikli use-case'ler için
veri erişimi, kalite ve altyapı
gereksinimlerini
değerlendiriyoruz.

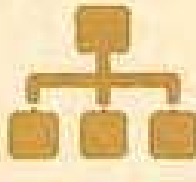
05



Önceliklendirme ve Portföy Tasarımı

Hızlı etki ve stratejik
kaldıraç yaratacak use-case
portföyünü tasarlıyoruz.

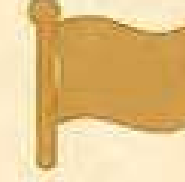
06



Operating Model & Yönetişim

Karar sahipliği, süreç
entegrasyonu ve yönetim
mekanizmalarını
netleştiriyoruz.

07



Value Sprint Tasarımı

Her girişimi ölçülebilir iş
sonucu üretecek biçimde
sprint mantığında
yapılandırıyoruz.

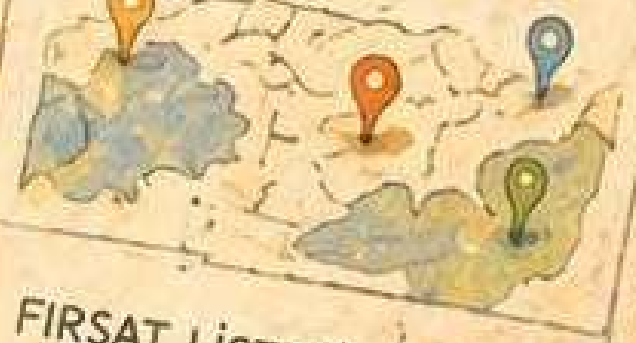
08



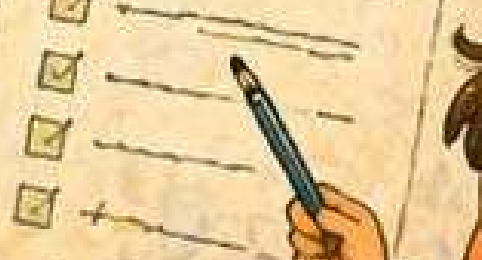
Değer Ölçümü ve Yol Haritası

İş etkisini takip edecek
metrik setini ve uygulama
yol haritasını kuruyoruz.

DEĞER HARİTASI



FIRSAT LİSTESİ



SPRINT PLAN



YOL HARİTASI



STRATEJİ

VERİ

YÖNETİŞİM

VERİ

STRATEJİ

SONUÇ



Doğru başlangıç noktası büyük bir yapay zeka dönüşüm programı değil; kısa ve odaklı bir yapay zeka değer sinyali taramasıdır.

Hangi fonksiyonlarda saklı değer olduğunu, hangi fırsatların gerçekten yapay zeka ile açılabileceğini ve önceliklerin hangi sırayla ele alınacağını netleştirmek için Mentoro ile iletişime geçin.

www.mentorplatform.com
info@mentorplatform.com

Teşekkürler.

23 Nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk
Bayramı
Kutlu Olsun!



MENTORÖ-

İSTANBUL * AMSTERDAM * BOSTON

www.mentorplatform.com | info@mentorplatform.com