



NİTELİKLİ ARAŞTIRMA ve VERİ HİZMETLERİ
08 TEMMUZ 2025 SALI

ARAŞTIRMA-1

"TOBB Haftalık Ekonomi Bülteni" (30 Haziran – 04 Temmuz 2025)"
<https://www.tobb.org.tr/ekonomibulteni/Docs/2025/27.pdf>

Kaynak: TOBB

ARAŞTIRMA-2

"Yapay Zekânın İş Alanlarına Etkisi Araştırması 2025" araştırmasına ulaşmak için lütfen
**[https://www.pwc.com.tr/tr/hizmetlerimiz/dijital-hizmetler/yayinlar/yapay-zekanin-is-
alanlarına-etkisi-2025.html](https://www.pwc.com.tr/tr/hizmetlerimiz/dijital-hizmetler/yayinlar/yapay-zekanin-is-
alanlarına-etkisi-2025.html)** linkini tıklayınız.

Kaynak: Pwc Türkiye

ARAŞTIRMA-3

"Kalkınma Ajansları 2025 Yılı Sogreen Hızlandırıcı Hibe Programı İlan Edilmiştir" duyurusuna ulaşmak için lütfen
<https://www.yatirimadestek.gov.tr/haber/kalkinma-ajanslari-2025-yili-sogreen-hizlandirici-hibe-programi-ilan-edilmistir/140> linkini tıklayınız.

Kaynak: www.yatirimadestek.gov.tr

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposit Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



ARAŞTIRMA-4

"DİİB-Dahilde İşleme İzin Belgesi'nin ÖTV ve Damga Vergisi İstisnası Açısından Değerlendirilmesi" yazısına ulaşmak için lütfen

<https://www.alomaliye.com/2025/07/07/diibin-otv-ve-damga-vergisi-istisnasi-acisindan-degerlendirilmesi/> linkini tıklayınız.

Kaynak: Alo Maliye

ARAŞTIRMA-5

"İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerinin Yürütülmesine İlişkin İşveren veya İşveren Vekili Eğitimi" duyurusuna ulaşmak için lütfen <https://www.istib.org.tr/duyurular/is-sagligi-ve-guvenligi-hizmetlerinin-yurutulmesine-iliskin-isveren-veya-isveren-vekili-egitimi/4564> linkini tıklayınız.

Kaynak: İSTİB

ARAŞTIRMA-6

"Yalın 6 Sigma Farkındalık Ücretsiz Eğitim Programı - (08 Temmuz 2025 Salı / Saat 13:30 - (Bugün)" duyurusuna ulaşmak için lütfen <https://isoakademi.com/seminerler/egt4325-yalin-6-sigma-farkindalik-egitimi> linkini tıklayınız.

Kaynak: İSO Akademi

ARAŞTIRMA-7

"TİMReport Temmuz 2025 Sayısına" ulaşmak için lütfen <https://tim.org.tr/files/downloads/Timreport/TIMReport245.pdf> linkini tıklayınız.

Kaynak: TİM

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



ARAŞTIRMA-8

“Satış Yönetimine Uyarlanabilen Stratejik İş Modelleri”

Profesyoneller ve ekonomik hayata ilgi duyanlar milenyumla girişle birlikte stratejik yönetim alanında yeni bakış açılarının oluştuğunu rahatlıkla görebilirler. Bu görüşle birlikte bilgiye ulaşım, internetin hayatımızın bir parçası olması, akıllı telefonlar gibi mobil teknolojilerin gelişmesi müşteri bulmak ve pazarda rakiplere karşı avantaj sağlamak gibi konuları yeniden düşünmek için bir zorunluluk yarattı. Hatta bu zorunluluğun bir fırsat olarak karşımızda durmasına şahit olduk. Bu durum uyum sağlama gerekliliğini de körükledi diyebiliriz.

Bu makalede satış yönetimine uyarlanabilen stratejik iş modelleri üzerinde duracağız. Uyarlama kelimesi her ne kadar edebiyata ve sanata ait olsa da bu kelimeyi bilinçli olarak seçtim. Şüphesiz özünde feyz alıp etkilenmek yatıyor. Bu etkileşimde uyarlama çalışmasının özgün bir bakış açısıyla yoğrulmuş, işe yarayan yeni bir uygulama yaratacağını bildiğim için hiçbir kuşku duymadan satırlara anlam yüklemeye devam edeceğim. Zira yaptığım araştırmalar ve edindiğim tecrübeye göre girişimciler ile şirketler için ortaya konulan tüm iş modellerinin nihai hedefi satışla tamamlanıyor.

Stratejik iş modeli türlerinin içeriğine ve oluşturma şekline geçmeden önce stratejik iş modelinin tanımıyla başlayabiliriz.

Stratejik iş modeli nedir?

En basit ifadesiyle bir şirket veya bir girişimci için nasıl para kazanılır sorusunu yanıtlayan bilişsel ve dilsel şemalardır. Bu işleyişi düşünerek ve planlayarak yaparken kaynaklar, yetenekler, ortaklar, tedarikçiler ve müşteri işbirliğini dikkate almak elzemdir. Ayrıca zihinsel performansın yazılı ve sözlü ifadesiyle sistematik olarak anlatıp uygulamakta stratejik iş modelini tanımlar.

Yukarıdaki yol gösterici tanımlamadan faydalanarak ilerlememizi sağlayacak ana minvaldeki ikinci sorumuzu da cevaplandırabiliriz.

Satış yönetiminde stratejik iş modeli nedir?

Eğer bir iş modeli nasıl para kazanılacağını gösterirken müşterileri için nasıl değer yaratılabileceğini de ortaya koyabiliyorsa stratejiktir. Ayrıca bu sorunun da cevabını vermiş oluruz.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST **Tel: 444 60 27 (pbx)**

www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Tüm stratejik iş modellerinin ortak temel amacı değer yaratma ya da değeri bulma üzerine kurulu olduğu için satış yönetimine uyarlamak oldukça rasyonel bir yaklaşım olarak konuyu benimsememize izin veriyor. Üstelik satış yönetiminde stratejik iş modeli kavramını da tartışmasız açıklıyor.

Ayrıca yeni bir paragrafa geçmeden önce stratejik kelimesi üzerinde durmakta fayda görüyorum. Zira bu kelime aslında başarmayı sağlayacak bir bakış açısını ortaya koyduğu için önemli. Ve bu önemini sistematik bir dille ve bilişsel bir faaliyetle açıklayan başarmak için ortaya konulan izlenecek yolu tanımlayarak sunuyor. Satış ve pazarlamada aşına olduğumuz pazarlama stratejileri de en basit tanımıyla bir iş modelidir. “Burayı başlangıç noktası yaparak stratejik iş modelleri türleri neler olabilir?” diyerek konuyu geliştirebiliriz.

Satış yönetiminde iş modelleri neler olabilir?

- Ürün odaklı stratejik iş modeli
- Çözüm odaklı stratejik iş modeli
- İkili stratejik model
- Satıcı ve alıcıları eşleştiren stratejik model

Yukarıda varsayım olarak ortaya koyduklarımı artık bilgi ve tecrübeyle harmanlayarak işe yarar bilişsel ve dilsel şemalar halinde anlatabilirim.

Ürün odaklı stratejik iş modeli nedir?

Üreticinin ya da satıcının pazara ürün sürmesidir. Ürünlerin müşteriye sağladığı fayda üzerinden değerlendirilir. Kâr ya da ciro bazlı kazanç üzerinden ölçülür. Bazen ünite bazlı ölçümlerde yapılabilir. Satın alanlar memnun kaldığı sürece ürünü ya da hizmeti tekrar kullanırlar. Bu da ana hedef için istenen bir durumdur.

Bu modelde müşteri kimdir? Nasıl belirlenir? Sorularına cevap aranır. Ayrıca talep yaratmak için müşteri gibi düşünme farkındalığını ortaya koymakla birlikte değer nasıl elde edilir ve müşteri için ortaya konur içgörülerile sonuca ulaşılır.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST **Tel: 444 60 27 (pbx)**

www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Çözüm odaklı stratejik iş modeli nedir?

Çözüm yaratmaya odaklı iş modelidir. Satış hattında müşteri etkileşiminin çok fazla olduğu bir iletişim modeliyle müşterilerin satın alma süreçlerini dikkate alarak satışa giden süreçte özel tasarım ürünler, hizmetler ve fikirlerle çözümler sunar. Müşteriler ürün ve hizmetten ziyade organizasyonun kendi için sağladığı çözümlerden büyünlenirler.

İkili stratejik iş modeli nedir?

Satış profesyonelleri ürün ve çözüm iş modelleri arasındaki sınır çizgisinin net olmamasından dolayı farklı bir stratejik iş modeline yönelebilirler. Bu farklılık dual etki yarattığını düşündüğüm ikili modeldir. Kişisel görüşüm en sağlıklı modelin bu olduğu yönündedir. Zira ortaya koyduklarınız performans yolunda hata olasılığını en aza indirgeyecek yetkinlikleri sergiler.

Bu modeli ikili stratejik model olarak tanımlayabiliriz. Başka bir ifadeyle ürün ve çözüm odaklı stratejik modelin en belirgin özellikleri sırasıyla potansiyel müşterileri bulmak, müşteri ihtiyaçlarını anlamak , müşterilerle güven ilişkisini inşa etmek, ihtiyaçları ürün hizmet ve onların ortaya koyduğu çözümlerle karşılamak, müşteri ilişkilerini kontrol edilebilir düzeyde yönetmek diyebiliriz.

Yeni bir spesifik modeli anlatmadan önce yukarıda önerdiğimiz modellerin tamamında teknolojik altyapısı yüksek dijital çevrimiçi pazarlama faaliyetlerden faydalanabilmeliyiz. Hatta gereklilik olarak modellere entegre etmemiz işimizi kolaylaştıran bir aşama olarak durmaktadır. 21.yüzyılda bunu bir zorunluluk olarak ele almayı da görev edinmeliyiz.

Satıcı ve alıcıları eşleştiren stratejik model nedir?

Ürün, hizmet satıcıları ile alıcıları buluşturan platformlardan faydalanmak bu modelin fonksiyonunu net bir şekilde açıklar. Ya da fazla uzatmaya gerek duymadan kısa bir tanımlamayla e-ticaret platformlarından bahsettiğim hemen anlaşılacaktır. Ancak çevrim içi uygulamanın dışında aracılık fonksiyonu fiziklen de olabilir hatırlatmasını yapmak gerekir.

Tabii ki çevrim içi olmasının kolaylıkları yanında zorlukları ve zorunlulukları vardır. Burada özellikle zorluklar ve zorunluluklar kısmında dikkat edilmesi gerekenler üzerinde durmakta fayda görüyorum.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST **Tel: 444 60 27 (pbx)**

www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



İşte dikkat edilmesi gerekenler,

- Alıcı ve satıcı arasındaki pazar yerinin güvenilir bir platform olarak belirlenmesi
- Stok takibi için uygun bir uygulamadan faydalanılması
- Ödeme sistemini oluşturacak koşulların hazırlanması
- Güvenli ve hızlı teslimat araçlarının bulunması

21. yüzyılla birlikte, internet teknolojisinin hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olması, mobil teknolojilerin gelişmesi gibi ayrıcalıklar; müşteriye yakalayıp bulmak ve pazarda rakiplere karşı avantaj sağlamak gibi konuları yeniden düşündürdüğü için stratejik iş modellerinin ortaya çıktığını görüyoruz. En iyisini hedefleyen bir satış ve pazarlama eğitmeni olarak bu modellerin satış yönetimine kolaylıkla uyarlanabileceğini görmem bu yazının oluşabilmesine büyük katkı sağladı. Deneyimlerimle örtüşen bu işe yarar bilişsel ve dilsel şemaları kullanmanız dileğimle başka bir yazımda buluşmak üzere...

Kaynak: HBR Türkiye

Not: Lütfen detaylar için kırmızı yazıların üzerini tıklayınız.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST **Tel:** 444 60 27 (pbx)

www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com