

İLHAM VERENLER

Sarpaş Danışmanlık Yayını



FORD OTOSAN'IN
İK VİZYONU

ELON MUSK'LA UZAY
YOLCULUĞU ÜZERİNE

LEYLA ALATON
RÖPORTAJI

FARUK ECZACIBAŞI
İLE SÖYLEŞİ

UFUK TARHAN'LA
FÜTÜRİST
YAKLAŞIMLAR

İÇİNDEKİLER

ELON MUSK
UZAY YOLCULUĞU
LEYLA ALATON
GİRİŞİMCİLİK
FARUK ECZACIBAŞI
YENİ DÜZEN
UFUK TARHAN
FÜTÜRİZM
ELİF SINMAZ
FORD OTOSAN'DA İK
HAP EĞİTİM
İŞ DÜNYASININ
HAP BİLGİSİ
BIZDEVALLSTARS
MARKANIZI
BÜYÜTEN MARKA
GİRİŞİM SAVAŞÇISI
FARK ET, FARK YARAT
CELEBRITY SPEAKERS
KEYNOTE KONUŞMALAR



ELON MUSK, NEDEN 2 YILDAN KISA BİR SÜRE İÇERİSİNDE AY'A İNİŞ YAPMAYI PLANLIYOR?

Temmuz 2019'da, TIME editörü ve uzay muhabiri Jeffrey Kluger, SpaceX CEO'su Elon Musk ile bir görüşme gerçekleştirdi. Musk'ın SpaceX'e başlama nedenlerini, Ay'a gitme yarışı hakkındaki düşüncelerini ve uzay yolculuğunun yakın geleceğine ilişkin öngörülerini tartışılar.



TIME/ Jeffrey Kluger: Tarih genellikle onu yaşayanlar tarafından içselleştirilir. Apollo 11'den iki yıl sonra uzayı hala iliklerinde hissediyor musun?

Elon Musk: Apollo 11'in tüm insanlık tarihindeki en ilham verici şeylerinden biri olduğunu düşünüyorum. Apollo 11 olmasaydı SpaceX de olmayabilirdi. Apollo 11'in de ötesinde Ay'da bir üssümüz olacağını, insanları Mars'a göndereceğimizi umuyordum. Bence 1969'da çoğu insana sormuş olsaydınız bunu beklerlerdi fakat 2019'da halen buradayız. Şu anda ABD, insanları alçak yörüngeye gönderme yeteneğine bile sahip değil. Bu yüzden her yıl Apollo'yu aşmayı umdum, geleceğin geçmişten daha iyi olacağını hayal ettim. Zaten böyle hissetmesem umutsuzluk içinde boğulurdum herhalde...

Uzayı seven birçok insan hayal kırıklığı hissetti. Seni, "Bu yapılmalı, ben bunu yapabilen adam olabilir miyim?" diye düşündüren şey neydi?

Bunu yapabilecek adamlardan birisi olduğumu hiç düşünmemiştim aslında. SpaceX'in başarısız olma ihtimalinin %90 olduğunu düşündüm hatta. Aslında başlangıç görevi, Mars yüzeyinde küçük bir seraya iniş ve susuz besin jeliyle tohumları yeşertmekti. Bu görev "Mars Vahası" adını verdiğim hayırsever türde bir işti. Amacım insanları heyecanlandırmaktı. Bu görev, kongreyi de heyecanlandıracak ve böylece NASA'nın bütçesini artıracaklardı.

Sıfırdan bir roket firmasını kurmak hiç de kolay olmasa gerek. Nasıl başladın?

Birkaç kez Rusya'ya gittim çünkü Amerikan roketlerini karşılayacak param yoktu. Çok pahalıydılar. Rusya, ICBM'lerin (kıtalararası balistik füzeleri) bir kısmını kullanımdan kaldırıyordu. 2001'de ve 2002'nin başlarında, çılgınca gelecek ama bazı hizmet dışı ICBM'leri satın almaya çalışmak için Rusya'ya gittim. Onları kaldırıp atacak olsalar bile bana sundukları fiyatları yükseltiyorlardı. Şunu fark ettim ki NASA'nın bütçesini ikiye katlasak bile NASA roket firmaları için çekici seçenekler sunmadıkça ilerleme kaydedilemeyecekti. Ay'a ve Mars'a kısa süreli olarak gitmektenense Ay'da bir üs ve Mars'ta kendine yeten bir şehir kurmayı düşündüm. İşte tam bu noktada da bir roket şirketi kurmaya karar verdim. Bu girişimin başarısız olacağından neredeyse de emindim. Başlangıçta kimsenin şirkete yatırım yapmasına izin vermedim. İyi olacağını düşündüğümünden değil, başarısız olacağını düşündüğüm için...

Wernher Von Braun, Chris Kraft, Gene Kranz ve 1960'ların tüm kahramanları ile konuşabiliyor olsaydın onlara vereceğin tavsiyeler neler olurdu?

Wernher Von Braun ne yaptığını gerçekten biliyordu. Planları yeniden kullanılabilirlik içindi. Ancak bu planlar küflendi. Bugün roketlerin çalışma şekli çok çılgın. Sanki uçak düşerken inceğiniz yere paraşütle inmek gibi. Falcon 9 hariç roketler bugün böyle çalışır. Bu tamamen çılgınca. Çok gezegenli bir yaşam için roketlerin yeniden

kullanılabilirliğini çözmeliyiz. Yeniden kullanılabilirlik olmadan Ay'da bir üs ya da Mars'ta bir şehrimiz olamaz. Bu yüzden SpaceX'te roketlerin tekrar kullanılabilirliği için çok çalışıyoruz.

SpaceX'in yaptığı işe getirdiği "monomanyaklığı" (iyi anlamda), odak ve yaratıcılığı savunan, yenilenebilir ve temiz güç şebekeleri geliştirmeyi hedefleyen insanlar var. Türlerin kurtarılması açısından bunların zincirleme etkilerinin kısa vadede görülmesi daha kolay olacaktır. Bunu gece saat 3'te hiç düşündün mü?

Tesla'nın sürdürülebilir enerji konusunda ciddi ilerleme kaydettiğini düşünüyorum. Taşımacılığın elektrifikasyonu noktasında Tesla'nın sürdürülebilir taşımacılığın çekirdeklerini 10 yıl, hatta belki de 20 yıl ileriye götürdüğünü düşünüyorum. Bunlar büyük plandaki küçük sayılardır. Ama önemli. Keşke hiçbir şey yakmadan roket yapmanın bir yolu olsaydı. Ama yok.

Sence Ay'daki bir sonraki ayak izini ne zaman görebiliriz?

Bu oldukça çılgınca gelecektir, ama bence biz, iki yıldan az bir süre sonra Ay'a inebiliriz. Kesinlikle, mürettebatsız bir araçla, iki yıl içinde Ay'a inebileceğimize inanıyorum.

"Biz" derken ABD Devleti mi yoksa SpaceX mi demek istedin?

Emin değilim. Açıkçası NASA'yı yapabileceğimize ikna etmeye çalışmaktansa Starship'i doğrudan Ay'a fırlatmak gerçekten daha kolay olabilir.

Son olarak, Ay'da ayak izleri olacak. Mars'ta ayak izleri olacak. Bu izlerden bazıları bir gün senin olabilir mi?

Ay'a ve Mars'a gitmek istiyorum. Bence bu oldukça eğlenceli olurdu. Ama emin olmalıyım... Buradaki temel amaç çok gezegenli bir hayat yaşayabilmek. Bu, Ay'a veya Mars'a gitmek için bir tür kişisel arayış değil. Benim felsefem, Otostopçunun Galaksi Rehberi'nin yazarı Douglas Adams ile aynı doğrultuda. Aslında söylediği şey "Evren cevaptır, sorular nelerdir?" idi. Bilincin kapsamını ve ölçeğini genişletirsek, hangi soruların sorulacağını daha iyi anlayabiliriz. Daha fazlasını öğreneceğiz, daha çok aydınlanacağız. Bu yüzden bilincin kapsamını ve ölçeğini genişletecek şeyler yapmalıyız. Bunun için çalışmalıyız...



LEYLA ALATON

RÖPORTAJ // BERKE SARPAŞ

ASLINDA BENCE BÜTÜN BULUŞLAR, ÖZELLİKLE SON ZAMANLARDA BU DİJİTAL BULUŞLAR ÇOK ETKİLEYİCİ ÇÜNKÜ HEPSİ ÇOK FAYDALI. NASIL OLDU DA BEN DÜŞÜNEMEDİM DİYECEĞİN KADAR DA MANTIKLI ŞEYLER...



Berke Sarpaş :
Geriye dönüp baktığınızda hayatınızdaki hangi spesifik hatadan ders çıkardınız?

Leyla Alaton:
Bir sürü hata var ve gittikçe daha çok hata yapıyorum sanki.

Bir tane örnek üzerinden gidebilir miyiz acaba?
En son yaptığım hata, daha fazla kişiye danışmadan aramıza birini katmak oldu fakat vücut onu kabul etmedi, dolayısıyla dışladı ve üzücü bir süreç oldu. Bazen kişiler kurumlara uyum gösteremeyebiliyor, onun için işe alımlar daha da ciddiye alınmalı diye düşünüyorum ve o kişilerin çalışacakları bütün insanlarla önceden görüşmesi gerekiyor.

İşinizde karşınıza çıkan zorluklardan vazgeçmeden devam etmenizi sağlayan şey nedir?

Nietzsche'nin dediği gibi öldürmeyen şey daha kuvvetli kılar. Ben karakter icabı babama çok benziyorum ve onun da çok sebatkar, pozitif gören, çalışmaya çok inanan ve hep B, C, D planları bulabilen bir karakteri vardı. Bende şükür ki ona benziyorum. Hep çözüm odaklı ve ekibi her zaman devreye sokan bir yönetim stilim var. Zannediyorum bu genelde iyi sonuç veriyor.

Peki şu anda yapmakta olduğunuz işi bir gerekçeden ötürü bırakmanız gerekseydi başka hangi işi yapmaya uygun bulurdunuz?

Ben "NGO" işlerinden çok hoşlanıyorum. Kadınların güçlenmesi, kadın girişimciliğinin öncülüğünü yapmak. Şu anda da senin ekibine yaptığımız gibi. Kadının ekonomiye olan artısına çok inanıyorum, hem ülkemizin daha sağlıklı bir topluma sahip olması için hem ailelerin daha dengeli olacağını düşündüğüm için kadının ekonomik bağımsızlığını her zaman çok önemsedim. Herhalde babamın adına bir çağdaş kadın merkezi yapardım.

Dünyada hangi buluşu siz yapmak isterdiniz ve bu buluşun ismini ne koyardınız?

Aslında bence bütün buluşlar, özellikle son zamanlarda bu dijital buluşlar çok etkileyici çünkü hepsi çok faydalı. Nasıl oldu da ben düşünemedim diyeceğin kadar mantıklı şeyler. Bir Uber, bir Facebook. Ben düşünmüştüm aslında falan diyebileceğim kadar mantıklı icatlar ama mühim olan sürdürülebilir bir iş modeli haline gelmesi. Bir fikrin olabilir, mühim olan onu sürdürülebilir bir iş modeli haline getirip sürekliliğini sağlamaktır. Bunların tabii ki içinde olmak çok güzel ama hangisini ben yapardım? Bu hiç aklıma gelmedi, hiç düşünmedim.



GİRİŞİMCİ OLANLARA VE
OLMAK İSTEYENLERE MESAJIM;
MUTLAKA İŞLERİNİN BAŞINDA DURSUNLAR
VE ÖZELLİKLE SEVMEDİKLERİ ALANLARDA
KENDİLERİNİ ZORLASINLAR.

 Girişim
Savaşçısı
FARK ET, FARK YARAT.



Girişimcilere mesajınız nedir?

Mutlaka işlerinin başlarında olmalarını ve özellikle sevmedikleri alanlarda kendilerini zorlamalarını öneriyorum.

Bize 4 yıldır destek veriyorsunuz. Bu süre içerisinde Girişim Savaşçısı ile ilgili hafızanızda ne oluştu, ne düşünüyorsunuz? Nasıl tanımlarsınız Girişim Savaşçısı organizasyonunu?

Çok iyi bir şey yaptığınızı düşünüyorum. En azından bu kültürün yerleşmesi için ülkemizde dünya standardında bir eğitim verdiğinizi düşünüyorum. Bunun için de size destek veriyorum.

Fark et, fark yarat sloganımızı siz nasıl yorumlarsınız?

Yapabileceklerini fark et ve ardından projen ile fark yarat ki dünya değişsin ve dünya yararlansın...



FARUK ECZACIBAŞI

RÖPORTAJ // BERKE SARPAŞ

SİZLER ARTIK ALIŞKANLIKLARINIZI DEĞİŞTİRMEK VE BİR ARADA YAŞAMAK ZORUNDA OLAN KUŞAKSINIZ. BİZİM KUŞAĞIMIZ İSE TAM TERSİNE ALIŞKANLIKLARIYLA RAHAT EDEN KUŞAKTI.



Faruk Eczacıbaşı:

Benim önümdeki seneler çalışma hayatındaki son senelerim ve bütün derdim, 40 yıl boyunca gelişimleri aktarmak. Okulu bitirip çalışma hayatına atıldığım zamandan beri bana verilen bilgi ve deneyimin aşağı yukarı %10'unun hepsi neredeyse yok oldu. Ben kendim değiştim, dünya değişti, Türkiye değişti, her şey değişti. Bu süreç derin bir macera, benim yolculuğum... 1979 yılında çalışma hayatına başladım. 1980'in en başında fakat ben 1989 yılını çok önemli bir milat olarak kabul ediyorum.

Berke Sarpaş:

Sizce 1989 neden bu kadar önemli?

2 tane olay var temel olarak. Birincisi Berlin Duvarı'nın yıkılması. Benim üniversitem Berlin Üniversitesi'dir. Ben o duvarın hemen 50 metre ötesinde yurttaki kalıyordum. Bir önemli olay da network'ün yani internetin düğmesine basılması. Biz internetin sanal göçmen olarak kabul edilen kuşağıyız. Yani biz eğitimimizi internet öncesi aldık. Bilgisayarlaşma öncesi aldık, analogdan doğmuş büyümüş

bir kuşağız. Bugünkü iktidar kuşağını söylüyorum. Devlet olsun, şirketi olsun, kurum olsun, kim olursa olsun bugün karar veren mekanizmasının en tepesinde oturan insanlar; internet öncesi eğitimi almış yani 50 yaşından daha büyük olan kuşaktır. Fakat siz dijital sakın falan değilsiniz. Sizler dijital göçmensiniz. Bakın ben interneti kullanmaya kendi masaüstü bilgisayarım ile başladım. Sonradan dizüstü bilgisayarlar geldi bilgisayar elden ele geçmeye başladı. Sonradan telefonlara geçmeye başladı. Bunların hepsi farklı alışkanlıklar getirdi. Bir tane kelimeyi devamlı kullanacağım. Bu kelimenin Türkçe karşılığını çok fazla bulamadım. Bu kelime "disruption". Bizim hayatımızın içinde belki birkaç senede bir başımıza gelen bir şeydi fakat şu anda "disruptive" olayların hepsi sırada bekliyor.

Sizler artık alışkanlıklarınızı değiştirmek ve bir arada yaşamak zorunda olan kuşaksınız. Bizim kuşağımız da tam tersine alışkanlıklarıyla rahat eden kuşaktı. Bu, bence çok büyük bir fark. Benim kuşağımda benim sahip olmadığım, bugünkü iktidar kuşağının sahip olmadığı



**KRİPTO PARALAR
FİNANS DÜNYASINI DA
ETKİLEYECEK.
İSTESEK DE
ETKİLEYECEK,
İSTEMESEK DE
ETKİLEYECEK.**

4 tane özelliği temel de sizin kuşağınızın olmazsa olmazı olduğunu düşünüyorum ve bu konuda da gelişmeyi bizlerin size verebileceğine ben inanmıyorum. Bunlar da; esneklik, yakınsama, ağ yapısı ve güvenlik. Esneklikten başlamak istiyorum. Bundan 200 yıl öncesine kadar aşağı yukarı, gelişimi sıfıra yakın yani çok marjinal olmayan gelişmeler yapılmıyordu. Ta ki buharlı makine, Fransız Devrimi, demokrasilerin yükselmeye başlaması ve 19. yüzyılın en başı işte orada bir dirsek başlıyor. Bizim endüstri dönemi dediğimiz dönem, yahut “Yakın Çağ” dediğimiz dönem. O burada bir dirsek yapıyor ve benim görüşümce internet dönemine kadar geliyor. Tam 200 yıl sonrasına kadar. 200 yıl sonrasında yukarı doğru eğriler oluşuyor fakat grafik olarak gözükmüyor ama gittikçe artan, gittikçe yükselen bir yeri var. Burada yani hepimizin herhalde sizler de çok duymuşsunuzdur, her kendini progresif olarak adlandıran politikacı bunu söylüyor. Türkiye endüstri çağının yakalayamadı bari bilgi çağını yakalasın diyorlar.

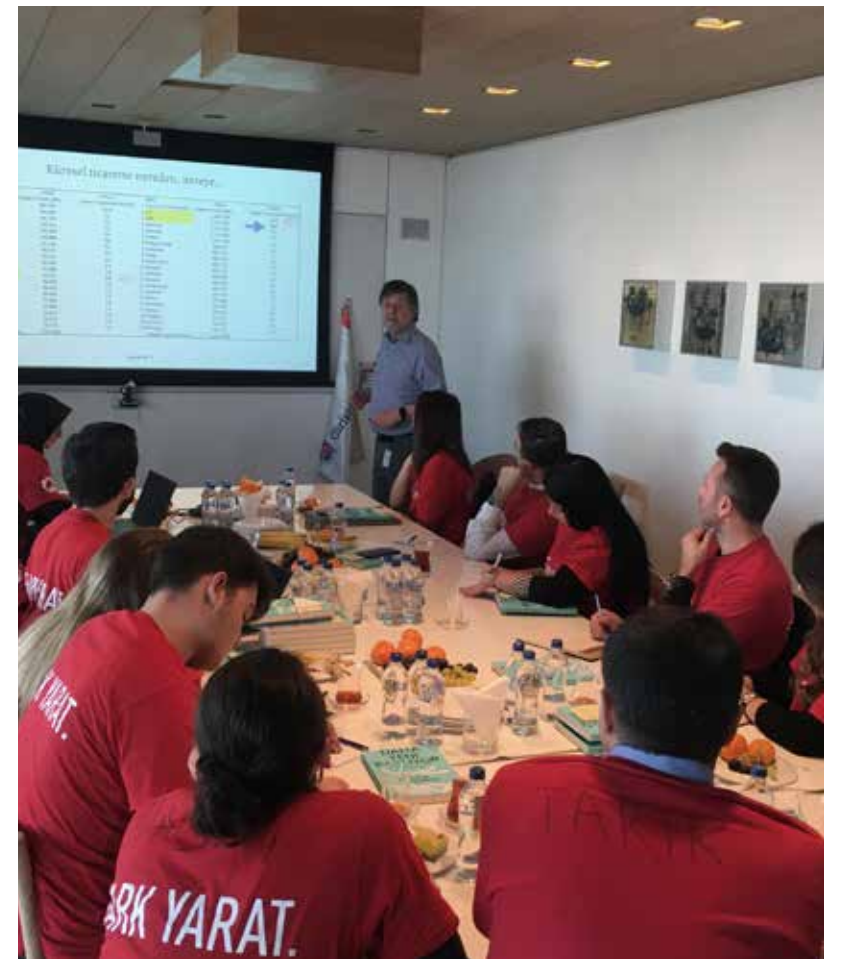
Bilgi çağı diye bir şey yoktur. Yani endüstri çağı dediğimiz zaman bir basamaktan bahsediyoruz. O endüstri çağından sonrası post endüstri çağı. Her dakika artan, yükselen basamaklar, daralan basamaklar ve gittikçe yukarı çıkan bir eğri. Yani o merdivenin kendisi diyelim. Endüstri

bir basamaksa bilgi çağı veya endüstri sonrası dönem o merdivenin kendisidir. Peki nedir farklılığı? Bir kere sizler bu işi biliyorsunuzdur. Yine farklı bir düşünce tarzı. Biz bir sene yüz tane gazoz üretiyorsak ertesi sene yüz yirmi gazoz ürettiğimiz zaman yüzde yirmi büyüdüğümüz için seviniriz. Ertesi sene 150 gazoz üretirsek yine yüzde yirmi büyüdük diye seviniriz. Ama bugün on tane müşteri bulmak gelecekte on bin müşteri bulmak ve sonra bir milyon yeni müşteri bulmak... Yani üstel büyümek. Bu benim en sevdiğim örneklerden bir tanesidir, Hindistan’da bir mihrace satranç bilgisine çok güveniyor, herkesi yeniyor satrançta. Bir gün bir tüccar arkadaş geliyor ve birlikte oynuyorlar. Tüccar, mihraceyi yeniyor. Sonra diyor ki dile benden ne diler sen. Bir müddet böyle nezaket laflarından sonra peki diyor tüccar. Ben şunu istiyorum sizden. Satranç tahtasını alın, birinci kareye bir pirinç tanesi koyun. İkinci kareye iki pirinç tanesi üç, dört, beş, altı kendini katlayarak gitsin. Benim sizden istediğim altmış dördüncü kare. Altmış dördüncü karedeki pirinç miktarını istiyorum. Mihrace diyor şu arkadaşına bir çuval pirinç verin gitsin. Yok diyor madem bana sordunuz, ben sizden bu kadar pirinç istiyorum. Bir müddet sonra mihrace muhasebecileri topluyor, diyorlar ki imkan yok. Biz böyle bir şey yapamayız. Şöyle bir örnek on birinci kareye geldiğimiz zaman elimizde 1024 pirinç yani bir avuç

pirinç, 12.’ye geldiğimizde iki avuç yapıyor. İşte 45. karede bir buçuk parselin binası kadar pirinç miktarı yapıyor, birikiyor. Bir kare sonra 2 parselin binası oluyor. 55. karede bir Çin Seddi yapıyor. 56. karede 2 Çin Seddi yapıyor. 64 karede Himalaya Dağları miktarı kadar pirinç tanesi yapıyor. Eğer 65 kare olsaydı iki tane Himalaya Dağı kadar pirinç olacaktı. Üssel düşünmek bu oluyor... Kısacası insanlar; uygarlık tarihin başından beri iyi gidiyor. Kötü şeyler oluyor mu? Evet, ama özüne baktığımız zaman bence iyi gidiyor.

Bir de eğitim altyapısı var. Kripto paralar finans dünyasını etkileyecek. İstesek de etkileyecek, istemesek de etkileyecek. Nasıl Google bizim haber bulmak ile ilgili bilgi alma alışkanlıklarımızı değiştirdiyse, kripto paralar da o şekilde değiştirecek ama grup zincir teknolojisi temel kavramlarından birisi...

Benim çocukluğumda herkes genel kültür üzerine yoğunlaşırdı. O zamanlar bilgi bu kadar kolay değildi. Bugüne kadar da hangi bilgilere göre baktığıma bakıyorum, sizlerin yapması gereken veyahut bundan sonraki kuşakların yapması gereken, senin kendin için kullanabileceğin üretken bilginin nereden ve nasıl yakalayacağını görebilmek. Tabii istiyorsan gezegenleri sıralamasını da öğren yani ama o bir kültür unsurudur. Benim dönemimde güvenlik arabanın kapısını kilitlemek, anahtarları yanımıza almak veyahut evimizin kapısını kilitleyip pencereleri kapatmaktan geçiyordu. Bunun böyle olmadığını hepimiz biliyoruz. Herkes biliyor. Her gün internete bağlısınız. En hafif, işi gücü olmayan adamın, sokaktaki trollerin linç girişimini veya gençlerin birbirlerine sosyal medya üzerinden sataşmaları... Ondan sonra siber korsanlar geliyor. Siber korsanları sakın 14-15 yaşındaki çocuklar zannetmeyin, onlar değil. Burada para var. Dolayısıyla büyük mafya bunun için de var ve hatta devletlerde, örnekleri biliyorsunuz.





Bugün bir nükleer silah üretimimiz için aşağı yukarı bir buçuk milyar dolar harcıyoruz. Her şey sizin elinizde. Bütün bilgiler olsa bile tesisin ruhsatı için 1,5 milyar harcamanız gerekiyor. Ama biyolojik silah üretmeniz, bugünkü hızda, şu anda, en hızlı ne olursa olsun 10 bin dolara düştü. Yine uzmanlık gerektirir tabii ama asıl tehlikeler burada yaşıyor. Siz ne kadar etik kurallar da koysanız Kuzey Kore gibi bir ülke bunun yanında ben nükleer silah üretmeyeceğim biyolojik silah üreteceğim demez. Tabii ki de demez. Hatta ülkeler bile demez, liderler der. Asıl tehlikeler bunlar. 10 senelik Davos'taki risk haritasını buradan görebiliyor musunuz bilemiyorum. Çeşitli renkler var burada, çeşitli risk kategorileri. Ne anlatıyor? Maviler ekonomik tehlikeler,

yeşil çevre, turuncular jeopolitik, kırmızı sosyal, morlarda teknolojik. Bakın 10 senedeki değişim boyutlarına ve 10 sene evvel tehlike olarak kabul edilen hiçbir kategori bugün kabul edilmiyor. Bugün kabul edilen tehlikeli şeyler 10 sene evvel yoktular.



UFUK TARHAN

RÖPORTAJ // ÖZGÜL SOKULLU

ESKİ DÜNYAYLA İLİŞKİMİZE BAKTIĞIM ZAMAN
ÇEVRE ŞARTLARI ESKİSİ GİBİ DEĞİL ARTIK.
FARKLI BİR KAHRAMAN VAR. YENİ MODELLER
ARAMA DÖNEMİNE GELDİK.



Özgül Sokullu:
*Geriye dönüp baktığınızda,
hayatınızdaki hangi hatalardan ders alabildiniz?*

Ufuk Tarhan: Ben hata diye bir şey kabul etmiyorum. Her şey olması gerektiği gibi yaşanıyor diye kabul ediyorum. Bir keşke değil ama mesela, şimdiki aklım olsa ODTÜ’de okulu bitirdiğimde o zamanki ekonometri hocam yani ekonomi hocam Amerika’ya gitmişti ve orada bana asistanı olma fırsatını yaratmıştı. Her şey hazır. Başvuru yok, hiçbir şey yok. Çünkü hakikaten derslerim çok iyiydi ve ben onu değerlendiremedim.

O zaman Amerika’ya gitseydim şimdi çok daha farklı bir noktada, en azından akademide profesör olabilirdim ve daha farklı bir takım şeyleri daha çabuk yapmış olabilirdim. Bunu düşündüğüm zaman “Keşke daha akıllı olsaydım” dediğim oluyor. Bir de ekonomiyi seçmekten dolayı hep üzülürüm. Sık sık da söylediğim bir şey var, kesinlikle mühendislik okumam lazımmış.

Yeniden iş hayatına atılsanız nereden başlamak isterdiniz?

Mühendislik okurdum ve okurken de muhtemelen malzeme mühendisliği gibi bir şey okurdum ve sahada çok

çalışırdım. Şantiye, fabrika, laboratuvar onların içinde iyice yoğrulduktan sonra tekrar ofise çıkardım ama net olarak mühendislik, tercihen malzeme mühendisliği seçerdim.

**Mühendislik diyorsunuz, gittiğiniz yerlerde heyecanlandığınızı söylüyorsunuz.
Sizi asıl heyecandıran şey, orada yapılan ve ortaya çıkan yepyeni şeyler mi?**

Sorunu çözmek. Bir şeylerin sorun olacağını, olma ihtimalini önceden görebilmek. Gelecekçilikte de beni heyecandıran şey o. Proaktif düşünüyor kafam. İlerisini merak ediyorum. Bundan sonra neler olabileceğini.

Herkesin bilmesinde fayda gördüğünüz bir hayat tecrübeniz var mı?

Her dakika bir tecrübe tabi. Ben takıntılıyım. Takıntılı olmak lazım bir şeylere. Takıntı olarak nitelediğim, kendimi adadığım konular. Daha gençken yönetici olarak çalışıyordum ve yönetici olduğum şirkette de tek yönetici bendim. Yönetim kurulunda, müdürler toplantısına girdiğinizde tek kadın bendim ve şirketin hem yönetim ortağı hem de yöneticisi bendim. Erkek arkadaşlarım çok



BEN DAHA NE KADAR
ZORLUKLA KARŞILAŞTIM.
ONLARI NASIL AŞTIYSAM
BUNLARI DA ÖYLE AŞACAĞIM
DEYİP, ŞİMDİ BUNU NASIL
AŞABİLİRİM, BU NASIL DAHA
İYİYE GİDEBİLİR DİYE SORDUM.

fazla argo konuşuyorlardı hatta argo hafif kalır küfürlü konuşuyorlardı ve hepsi aynı takımı tutuyordu. Genellikle de defalarca ikaz etmeme rağmen analogilerin hepsi maçla ilgili oluyordu ve ben anlamıyordum.

Mesela fiyat politikası konuşuyoruz o bilmem ne maçındaki bilmem ne gibi ürünün de fiyatını şöyle yaparsak marjını oradaki bilmem ne golüne benzer ya da bilmem neyin düştüğü ofsayta benzer falan diyorlardı. Tabii ben anlamadığım için stratejiyi de anlamıyorum, o zaman diyordum ki bunu benim anlayacağım gibi anlatın. O zaman bana gülüyorlardı. Bunların hepsi mühendis adamlar. Ona rağmen bayağı mobbing'e maruz kalmışım. Oturdum ben de, bir iki tane acayip iğrenç küfür öğrendim. Onların bile bilmediği bayağı ciddi küfür.

Kendi kendime ciddi şekilde futbol çalıştım. Yani oturdum o takımın bütün maçlarını seyrettim. Bütün takımın oyuncularını ezberledim bayağı hâkim oldum konuya. Kim nedir artık böyle ben de yorum yapabilir hale geldim ama kimseye söylemedim. Ondan sonra bir toplantıda onlar bir benzetme yaptılar yine futbolla ilgili. Ben de çat diye cevabını verdim.

Onu yaparsınız da bilmem nenin maçındaki gibi şurada böyle olur gibi. Ya o günkü masadaki durumu anlatamam. Şok oldular. Takır takır o erkek milletin hakkında gelen bir hali benimsemekte bir sakınca bence yok. İlle de çirkinleşmek diye bir şey yok. Gerekiyorsa, eğer orası öyle bir ortamsa, iki tane de kadın yapıştırabilir. (Mecazi anlamda söylüyorum) Bayağı faydası oluyor doğrusu...

Hayatınız boyunca yaşadığınız en heyecan verici iş tecrübesi nedir?

Fütüristler zirvesi 2008. Deli cesaretiyle yapılmış bir şey. 2008'de ben Jacque Fresco'yu getirdim. En yoğun dönemde Lütfi Kırdar'ı kiraladım. Cesarete bak, gittim orayla sözleşme yaptım falan ondan sonra ben yola çıktım. Şu anda o 2008'in sitesi hala aktif Fütüristler Zirvesi. Gelin bir bakın. Serdar Savaş da orada konuşmacıydı. Tek başıma yaptım diyebilirim size. Yani nasıl yapmışım, ne müthiş bir şeymiş. Şu anda hala o geçilemedi mesela öyle bir zirve yapılamadı fütüristler adına. Yani Fütüristler Zirvesi çok heyecanlı bir işti. Hala onun gibi bir şey daha yapmadım.

Dünyadaki hangi buluşu siz yapmak isterdiniz ve ismi ne olurdu?

Işınlanmayı tabii ki de. Aslında varoluş nedenimizi bulmak lazım. Bu çok enteresan olurdu diye düşünüyorum. Bir de şu sıralar çok net olarak artık ikna oldum, biz başka bir medeniyetin ipten saptan kopmuş ya robotu ya yapay zekasıyız. Hani şimdi korkuyoruz ya kendimizi taklit ede ede, bizi geçecekler diye. Ya biz daha öncekilerin sıyırmış versiyonuysak? Bir de zaman makinesi de diyebilirim. Benim derdim bu zamanla galiba. Işınlanma da olsa nereye ışınlanmak isteyeceğim? Geri git, ileri git falan. Onu isterdim.

Son olarak Girişim Savaşçısı deyince aklınıza ne geldiğini soralım?

Savaşçı geliyor bayağı, fiziksel olarak. Kılıç tutan, tam şartlandığımız o savaşçı geliyor ama ben bunu ilk duyduğumda da müthiş yakıştırmıştım. Çünkü girişimcilik, gerçekten savaşçılık. Yani bir sürü şey de bir savaşçının özünde ne var? Gözümün önüne gelen şey müthiş bir aksiyon. Fiziksel olarak bir şeylere karşı devamlı mücadele eden bir insan figürü geliyor.

Fark et, fark yarat sloganımızı siz nasıl yorumlarsınız?

Hibrit olmanın gücünü fark et, gelecekte fark yarat.

ELİF SINMAZ FORD OTOSAN

RÖPORTAJ // BERKE SARPAS

İŞ HAYATININ DEVAMLILIĞI İÇİN KARMAŞIK SİSTEMLERİ
YÖNETEBİLECEK YETKİNLİKLERİN İÇİMİZDE
OLMASI GEREKİYOR YANI ŞU ANDA FORD OTOSAN'DA
BİZİM EN ÇOK ÜZERİNDE DURDUĞUMUZ KONU YARININ
DÜNYASINDAKİ YETKİNLİKLER.



Berke Sarpaş:

İlk sorum şu: Terminator Dark Fate filmine gittiniz mi?

Ford Otosan Elif Barutcu:

Dark Fate'e gitmedim. Konusu neydi?

Yeni nesil yapay zeka destekli robot dünyaya iniyor ve kurtuluşun başındaki kişiyi öldürmek üzere harekete geçiyor. Savaş sahnesini de Mercedes fabrikasında çekmişler. Çünkü ironi şu: Fabrikada insanları işten çıkarıp yerlerine robotları alıyorlar, bu nereye kadar böyle gidecek derken Terminator bölgeyi basıp herkesi dövmeye başlıyor. (Gülüşmeler) Bu işin şaka boyutu ama "karanlık fabrika" diye bir konu var gündemde yani birkaç personelin çalıştığı ve her şeyi yapay zekanın yürüttüğü bir üretim modeline geçiş. Siz otomasyonun gelecekteki gidişatını nasıl görüyorsunuz?

Karanlık fabrikalar olabilir ama biz Ford Otosan'da üretim sistemleri için belirli otomasyon seviyeleri belirledik. Optimum değeri sağlayacak bir otonomi kurmayı hedefliyoruz. İnsan her zaman merkezimizde kalacak. İş hayatının devamlılığı için karmaşık sistemleri yönetebilecek yetkinliklerin içimizde olması gerekiyor yani şu anda Ford Otosan'da bizim en çok üzerinde durduğumuz konu yarının dünyasındaki yetkinlikler.

Farklı sistemleri bir arada yönetebilecek yetkinlikte insanlara ihtiyacımız var. Robotları yönetecek saha çalışanlarına ihtiyacımız var.

Daha insansı konular, teknik konulardan daha önemli mi olmaya başladı?

Aslında teknik konular daha da zenginleşti. Biz bugün mekatronik eğitimi müfredatımıza koyduk mesela. Bizim aynı zamanda İhsaniye Meslek Yüksek Okulumuz var. Orada Kocaeli Üniversitesi ile bir iş birlikteliğimiz var ve sanayi-okul iş birliği niteliğinde de örnek gösterilebilecek bir konu. Oradan çıkan çalışanları Ford Otosan'da istihdam etmeye gayret ediyoruz. İsterlerse tabi.

Peki, bu "soft skill" eğitimlerde önemi artan konular nelerdir?

Aslında en önemli konu değişime açıklık, değişimi öğrenme çok önemli. Biraz jenerasyona gireceğim. Biz X'ler söyleneni sorgulardık, sonra Y'ler geldi "Niye'ciler" diyorum ben onlara. Ondan sonra gen Z geldi. Yani "Sen bana anlamlı bir şey sunmazsan ben de seninle çalışmam" diyen bir jenerasyonumuz var.

Eskiden iyiymiş. Parasını veriyoruz, işi yaptırıyoruz. Şimdi adam "Niye?" diyor.

Hiç unutmuyorum. Bir aday görüşmesinde, şok olmuştum. Normalde "Neden sizi tercih edelim?" derler. Bana tam tersi



oldu. Aday, “Bana ne sunabilirsiniz?” dedi. Şimdi Z’ler geliyor. “Meaningful” ve “purposeful” iş artık bizim olmazsa olmamız.

Anlamli ve amaçli iş. Müthiş! Bu arada konu öyle yerlere geldi ki... Amaç odaklılık, anlamli yaşam, mental toughness, emotional resilience bunlar benim konferanslarımda anlattığım önemli kavramlar. konferansların hepsinde anlattığım önemli şeyler. Keşke orada bir araya gelseymişiz. 3 saat boyunca 7 konferansta da bu konuların 3’ünü işledim. Şimdi siz de bunu söylüyorsunuz. Çok hoş oldu.

Ben neye inanıyorum biliyor musunuz? 2011 yılında Ken Wilber’ın bir kitabını okumuştum. O zamanlar Spiral Dinamiklerden bahsediyordu... Bu Spiral Dinamikleri çıkaran kişi de Maslow’un öğrencisi. İnsanların ihtiyaçları gibi toplumların da ihtiyaçları vardır ve toplumların ihtiyaçları her biri bir renge işaret eder. Örneğin kırmızı feodal devletlerdir, ondan sonra sarı biraz daha demokrasinin olduğu, olmaya başladığı devletlerdir. Ondan sonra cumhuriyetçiler vs. diye devam ediyor. Bizim şu anda içinde olduğumuz evre. Ha bu arada bunun spiral bir döngü içerisinde olmasının sebebi de her an toplumlar buna evrilebilir olması. Şu anda bizim yaşadığımız evreyi ben turkuaz evre diye tanımlıyorum. Bireyselciliğin ön plana çıktığı daha çevresel farkındalığın olduğu bir dönemdeyiz. Ne bileyim işte ağaç dikmek bizim için bir rutin...Romantik çağın en ilerisini yaşıyoruz. Bu arada kırmızıya dönme ihtimalimiz var. Biliyorsunuz Trump’ın yapmaya çalıştığı bu, isim de vermeyeyim diyorum ama yapacak bir şey yok.

Bir de şunu sormak istiyorum size. Böyle bir dünyada hakikaten kaliteli bir eğitimin sahip olması gereken nitelikler sizce nedir?

Bir dönem sınıf eğitimleriydi, ikinci dönem online eğitimler furyası geldi... Online da biraz tamamlaması zor geldi ve ondan da sıkıldılar. Bizim Ford Otosan’da en çok kullandığımız yöntem çok boyutlu öğrenmedir. Bizim modelimiz bu. Biz buna “blended” eğitim diyoruz.

Bravo. Harmanlama.

Evet, online ve offline karma. Dramalar için de bizim ekip liderlerine tasarladığımız “Lidersen” dediğimiz bir programımız var. Aslında bu bir deneyim yolculuğu, evet öğrenmen gerekenler var sınıfta ama sonra bunlarla beraber yapman gereken ödevler de var. Bunları yaptıktan sonra uygulaman var. Arkasından bunu yaşayarak göreceğin

dramaların var. Yani kaliteli bir eğitim diyorsanız bu bir paket olmalı.

Müthiş. Ben de size çok önemli minik bir şey söyleyeceğim. Çünkü, söylediğiniz bazı noktalar bizle öylesine temas etti ki, hakikaten inanılmaz... Söylemezsem pişman olurum. Girişim Savaşçısı’nın eğitim mantalitesi de sizin eğitim anlayışınız gibi harmanlanmış bir sistem. Hafta içi online, kameralı ve canlı ortamda. Hafta sonu fiziki. Şimdi eğitimin ilginçliği şu: Disiplinler arası bir fonksiyonda yürüyor. SAT Komandoları var, aikido sensei var, tenor var, milli basketbolcu Sinan Güler var, Solo Türk Pilotu Yusuf Kurt var, Faruk Eczacıbaşı da var, Leyla Alaton da var, Sina Afra da var... Öyle bir yıldızlar karması ki bu grup kendi perspektifinden, penceresinden disiplinler arası şekilde mesajlarını gruba veriyor. Biz de onları hafta sonu alıp dağlara çıkıp o bilgilerin kafada kalıcı hale gelebilmesi için egzersizler yapıyoruz. Deneyim yaşamayan hiçbir insan o bilgiyi sindiremiyor, zevk almıyor. Burada bile 3 saat konferans verdim, katılımcılarımızla dışarıda yarım saatlik uygulama yaptık. Belirsizliğe tolerans çok büyük bir meziyet günümüz dünyasında.

Sapiens’in yazarı Harari diyor ki: Yeni dünyanın en önemli yetkinliklerinden bir tanesi “esneklik”. Senin bu değişime adapte olabilmen, oryante olabilmen, kısa zamanda baskı altında doğru kararı verebilmen, bambu gibi esnemen ama asla kırılmaman için beynini elastikleştirmen lazım. Mental dayanıklılığın ve mukavemet kuvvetin olması gerek.



NE İÇİN VARIZ?

SARPAŞ DANIŞMANLIK, BÜNYESİNDEKİ MARKALARLA
SİZİ TÜM RAKİPLERİNİZDEN FARKLILAŞTIRMAK İÇİN VAR.
HEDEFLERİNİZİ BELİRLEMENİZ, ONLARA DOĞRU ZAMANDA,
DOĞRU KANALLAR VE DOĞRU YÖNTEMLERLE ULAŞMANIZ İÇİN VAR.
KISACASI, FARK YARATMAYI HAYAT FELSEFENİZ
HALİNE GETİRMEK VE HER ADIMINIZDA SİZE TAM DA
İHTİYACINIZ OLAN O NOKTA ATIŞI DESTEĞİ SUNMAK İÇİN VAR.
BÜYÜMENİZ, DÜNYANIN DÖRT BİR KÖŞESİNE AÇILMANIZ,
AMACINIZI BELİRLEMENİZ, EKİP OLMANIZ, DAHA HIZLI İLERLEMENİZ,
BİLMENİZ, BULMANIZ, GELİŞTİRMENİZ, YENİLENMENİZ VE
MARKANIZI BÜYÜTMENİZ İÇİN VAR.

Berke Sarpaş

SARPAŞ DANIŞMANLIK KURUCUSU

YENİ BİR KEŞİF İÇİN YENİ
YERLER DEĞİL, YENİ GÖZLER GEREKİR.

M. Proust

İŞİMİZ, YENİ FIRSATLAR
YARATMAK İÇİN
YEPYENİ BAKIŞ
AÇILARI VE
ÇÖZÜMLER SUNMAK.
PEKİ, BU ÇÖZÜMLERİ
SİZE SUNAN
MARKALARIMIZ NELER:



İŞ DÜNYASININ
HAP BİLGİSİ

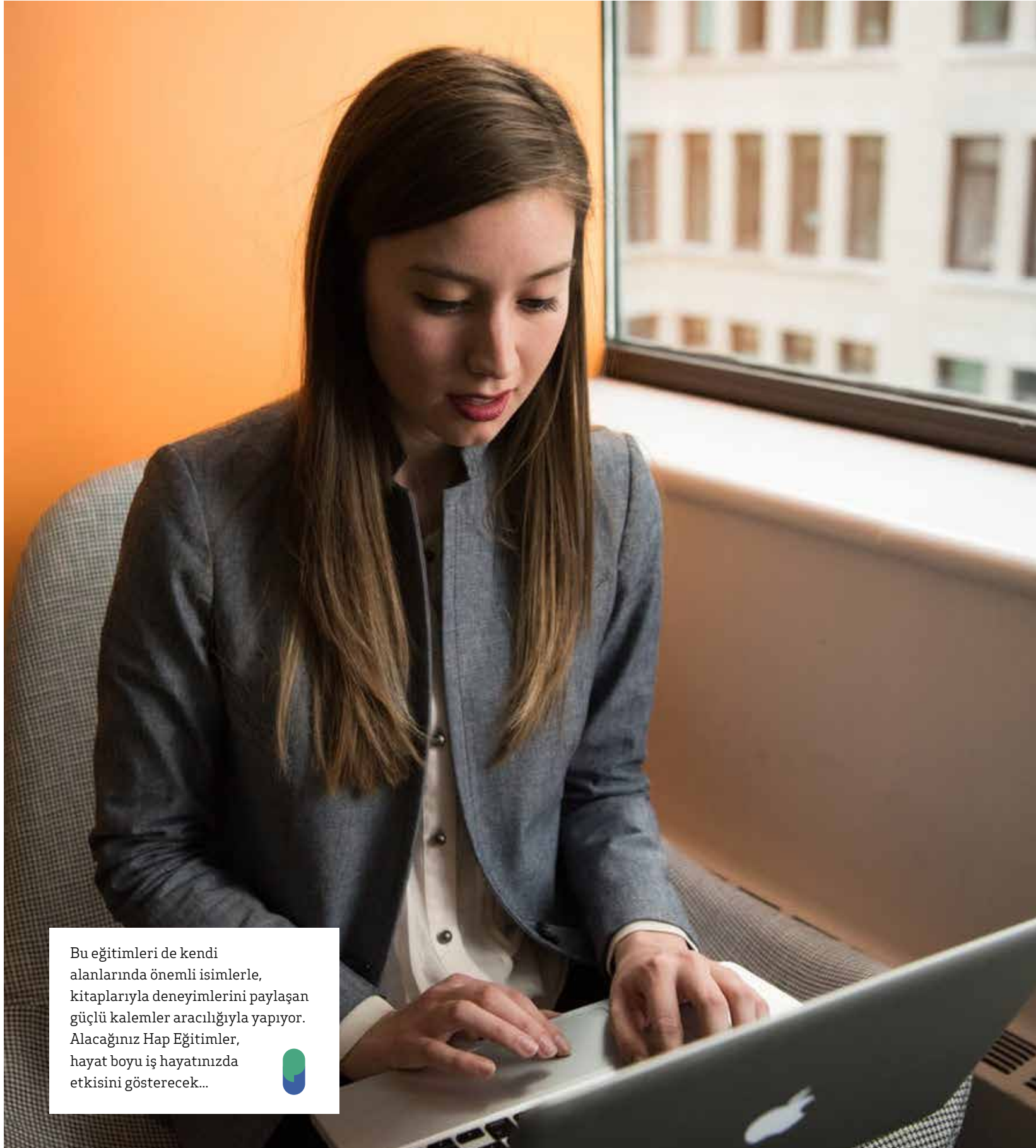


Hap Eğitim, iş dünyası kitaplarının yazarlarından oturduğunuz yerden karşılıklı interaktif bir şekilde eğitim almanızı sağlıyor. Bu şekilde yeni stratejileri, yaklaşım ve yöntemleri 2 saat içerisinde yazarından canlı canlı öğreniyor, sorularınızı o anda bizzat yazarın kendisine hemen sorabiliyorsunuz.

Böylece, gereksiz bilgilerden arınmış, noktasal, altı çizilecek kritik bilgileri hızla öğreniyorsunuz. Hap Eğitim, katılımcılarıyla bilginin en saf, en nitelikli halini paylaşıyor. Nitelikli eğitimler vermek için de iş dünyasında kendini kanıtlamış, sadece işin kitabını yazabilecek düzeyde deneyimli eğitimlerle çalışıyor.

Yüzlerce sayfa kitaba ayıracağınız günler yerine kısa zamanda bilginin “özünü” canlı canlı oturduğunuz yerden size ulaştırıyor. Sadece işinize yarayan saf ve etkili bilgiyi alıyor ve hemen işinize yansıtıyorsunuz.





Bu eğitimleri de kendi alanlarında önemli isimlerle, kitaplarıyla deneyimlerini paylaşan güçlü kalemler aracılığıyla yapıyor. Alacağınız Hap Eğitimler, hayat boyu iş hayatınızda etkisini gösterecek...



HAP EĞİTİM'İN AVANTAJLARI NELERDİR?

Eğitimler Kaç Saat Sürüyor?

Ortalama 2 saat içerisinde yazarından canlı canlı eğitim alıyor ve sorularınızı o anda bizzat yazarın kendisine hemen sorabiliyorsunuz.

Hap Eğitim'i Kimler Veriyor?

İş dünyasında ses getirmiş yerli ve yabancı yazarlar eğitim veriyor. Kitaplarındaki yüzlerce sayfalık bilgiyi saatler içinde en saf haliyle katılımcılara interaktif şekilde aktarıyorlar.

Hap Eğitim'in Amacı Nedir?

Hap Eğitim'in amacı kısa zamanda işinizi aksatmadan saf bilgiye ulaşmanızı sağlamaktır. Böylece kitaplarda yazan stratejik bilgiler iş dünyasında ekonomik değere ve inovasyona dönüşür. Hap Eğitim sayesinde dünyanın bir ucunda da olsa iş dünyasının önemli yazarlarıyla bir araya gelirsiniz. Kısa zamanda, kafa karıştırıcı bilgilerden arınmış, sadece damıtılmış bilgiye ulaşırsınız. Oturduğunuz yerden iş dünyasının önemli yazarlarıyla interaktif şekilde iletişim kurarak merak ettiğiniz tüm soruları doğrudan sorabilirsiniz.





HAP EĞİTİMİ BİLGİ AÇIĞINI HIZLI
KAPATMAK İSTEYEN TÜM KİŞİ VE
KURUMLARA ÖNERİRİZ.

REHA GÜR
PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ ESKİ BAŞKANI



“TRABZON'DAKİ İHRACATÇI KOBİ'LERİMİZ
İNTERNET ÜZERİNDEN YABANCI
PAZARLARIN NASIL ARAŞTIRILACAĞINI,
YENİ MÜŞTERİLERİN NASIL BULUNACAĞINI
BİZDEVALSTARS SAYESİNDE, UYGULAMALI
ÇALIŞMALAR EŞLİĞİNDE ÖĞRENDİ.
FARKLI BİR EĞİTİMDİ.”

ÜMİT ORHAN
TRABZON TİCARET VE SANAYİ ODASI KOORDİNATÖRÜ

**“İŞİMİZ, MARKANIZI
BÜYÜTMEK. BÜYÜRKEN DE
HER ADIMDA DESTEK
VERMEK. YOL GÖSTERMEK.”**

Bazen sıfırdan güçlü bir marka inşa etmek, bazen de güçlü markaları yarına hazırlamak. Sizi hedeflerinize ulaştırmak için önce markanızı analiz etmek, ihtiyaçlarını anlamak, pazarı yorumlamak ve stratejik bir yol haritası çıkarmak... En kısa, en etkin yolu seçerek size zaman kazandırmak. Daha doğrusu büyüme hedeflerinize tam 12'den vuracak nokta atışını yaptırmak... Kısacası bir markanın ihtiyacı olan her konuda, her zaman ekipçe yanınızda olmak...”

Berke Sarpaş

HİZMETLERİMİZ

PAZAR ANALİZİ VE ARGE

BizDevAllStars olarak üyesi olduğumuz uluslararası veritabanlarından ve bilgi kaynaklarından yararlanarak pazar araştırmaları yürütüyor, yolunuzu aydınlatıyoruz.

FUNNELING

Hunileme metodolojileri ile nokta atış pazar ve müşteri tespiti yapıyoruz. İhracat altyapınızı dijital ekonominin avantajlarıyla buluşturuyor, uluslararası çapta güç kazanmanız için destek veriyoruz.

KONSEPT GELİŞTİRME

Markanızı konumlandırıyor, web sitenizi, kataloğunuzu ve tüm tanıtım malzemelerinizi revize ediyoruz.

BRAND HIT

Sizi hedef kitleniz ile buluşturacak etkinlikler organize ediyor, size yeni portföyler kazandırıyoruz.

DİJİTAL PAZARLAMA

Sayısız müşteriye internet üzerinden yenilikçi kanalları kullanarak ulaşabilmek ve kısa zamanda satışlarınızı artırabilmek için ekibimizle tanışın.

STRATEJİ EĞİTİMİ

Her biri alanında uzman ve deneyimli eğitmenlerimizle size sadece yeni bilgiler ve teknikler öğretmiyor, yepyeni bir bakış açısı da kazandırıyoruz.

PROJE YÖNETİMİ

Üstlendiğiniz AB, NGO ya da kurum içi projelerinizi yönetmenizde size destek oluyoruz.



Büyümek isteyen her markanın her firmanın öncelikle kendisine sorması gereken sorular vardır. Bu soruların cevaplarını bulamayan markalar gelecekte ulaşmak istedikleri yerlere gelemeyiz. Sadece potansiyellerinin altında işler üreterek günü kurtarırlar.

- Sizi pazardaki diğer tüm rakiplerinizden ayıran ürünleriniz ya da hizmetleriniz neler?
- Şirket kârlılığınız ve satışlarınızdan memnun musunuz?
- Pazardaki rakamları ve analizleri doğru okuyabiliyor musunuz?
- Büyümek için doğru dijital stratejileri ve taktikleri uyguluyor musunuz?
- Dış pazarda yeteri kadar etkin misiniz?
- Doğru pazarlama kanallarını kullanıyor musunuz?
- Marka bilinirliğiniz yeterli düzeyde mi?

Tüm bu sorulara cevap verirken biraz zorlanıyorsanız, işimiz tüm sorularınıza ve sorunlarınıza cevaplar bulup markanızı büyütecek hizmetler vermek.

Peki bu hizmetler ve teknikler neler?

Mesela, “Huni Tekniği” dediğimiz bir sistemimiz var. Kâr getirme olasılığı yüksek olan, potansiyel müşterileri sizin için bu yöntemle buluyoruz. Ve bu müşteriler ile kuracağınız iletişim stratejisi ve kanal geliştirme faaliyetlerini birlikte planlıyoruz. Diğer adıyla BizDevAllStars Funnels, piyasadaki müşteri potansiyelinizi huni modeli içerisinde eleme eleme sizin için en değerli olan şirketleri tespit ediyoruz. Zamandan ve paradan büyük bir tasarruf sağlıyor ve boşu boşuna uygun olmayan müşterilerle uğraşmak zorunda kalmıyorsunuz. Sonra da bu müşterilere dönük ilişki geliştirme ve satış stratejilerini

birlikte yapılandırıyoruz. Brand Hit tekniğiyle ise müşterilerinizle buluşmanız için en etkili, en on ikiden vuran, yani en “hit” diyebileceğimiz yöntemi kullanıyoruz. Bire bir buluşmak, farkınızı doğrudan aktarmak, el sıkışmak, karşınızdakinin gözlerinin içine bakıp, anlamlı bir sohbete dalmak ve en önemlisi onlarla aranızda özel bir ilişki geliştirmekten bahsediyoruz.

Müşterilerinize ürünlerinizin kullanım alanlarını öğretiyor, markanıza olan inancı pekiştiriyor ve size yeni portföyler kazandırıyoruz.



BizDevAllStars'da dış ticaret yapanlar için neler var?

Değişen ve dijitalleşen dünya düzeninde markanızın da yerini alabilmesi için BizDevAllStars olarak profesyonel e-ihracat danışmanlığı veriyoruz. Çünkü, dış ticarete yaptığınız işin başına “e” eklemiyorsanız, maliyetlerinizi düşürmüyorsunuz demektir. Bu da müşterilerinizin tercihini her zaman olumsuz yönde etkiler.

6 adımdan oluşan ve sizi adım adım hedeflerinize ulaştıran bu sistemi uyguluyoruz.

- 1) Ekip Kurulumu/Oryantasyonu
- 2) Pazar Araştırması
- 3) Marka Konumlandırma
- 4) Kurumsal Tanıtım Sistemi
- 5) Dijital Sistem Altyapısı
- 6) Müşteri Teması

Bu altı adımın sonrasında da profesyonel e-dış ticaret koçluğumuz tüm yurt dışı yazışmalarınız süresince devam ediyor ve size destek vermeyi sürdürüyoruz. Giderek yükselen dijital ekonominin kazanç potansiyelini şirketiniz için kâra dönüştürmeyi sağlayan modeller hazırladık. İstedığınız an devreye giriyoruz ve şirketinizin ihracat işlemlerini operasyondan pazarlamaya kadar bu yeni dünya düzenine uygun hale getiriyoruz.

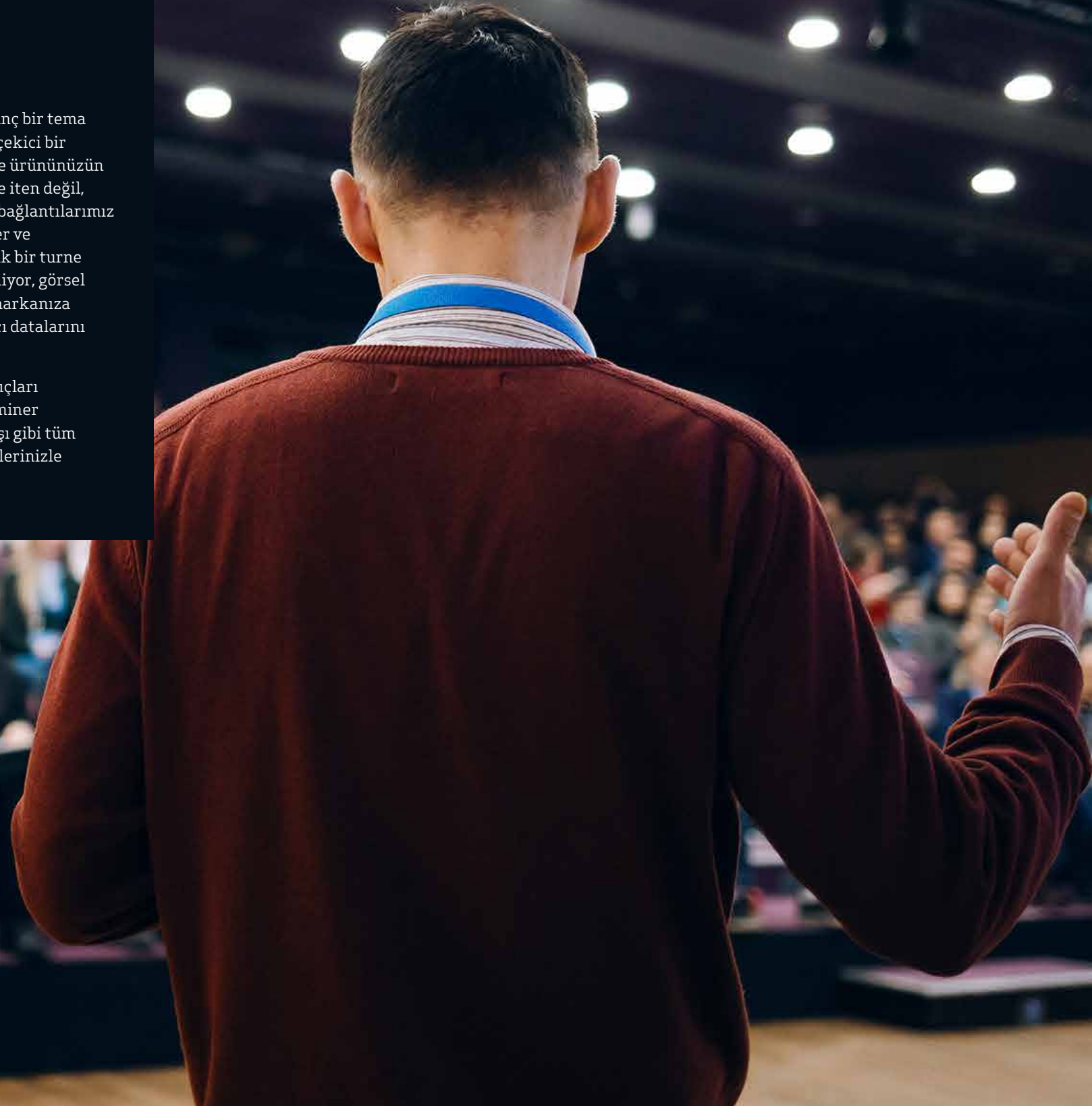
Daha fazla bilgi için: bizdevallstars.com



**Bir Pazarlama Turnesi Düşünün.
Bu Turnenin Yıldızı da Markanız Olsun.
İşte “Brand Hit” Böyle Bir Şey.**

Aslında Brand Hit, bir seminer dizisi. Bizden bir konuşmacı ilginç bir tema çerçevesinde çeşitli şehirlerde seminer turnesine çıkıyor. İlgi çekici bir tema etrafında toplanan potansiyel müşterileriniz, bu vesileyle ürününüzün kullanım alanlarını ve farklı özelliklerini de öğreniyor. Böylece iten değil, çeken pazarlama faaliyeti yürütmüş oluyorsunuz. Güçlü yerel bağlantılarımız sayesinde hangi ile gidilecekse oradaki ticaret odaları, birlikler ve derneklerle bağlantıya geçiyoruz, planlamaları yapıyoruz. Tipik bir turne günü şöyle geçiyor: Konuşmacımız sırayla ilgili illere intikal ediyor, görsel malzemelerin kurulumunu gerçekleştiriyor, eğitimi veriyor, markanıza ait numuneleri dağıtıyor, müşteri deneyimini ölçüyor, kullanıcı datalarını topluyor ve değerlendirme faaliyetini gerçekleştiriyor.

Her seminer sonrası tüm bilgileri, dataları, fotoğrafları ve sonuçları markanıza detaylıca raporluyor. Ön görüşmenin yapılması, seminer programının geliştirilmesi, projenin adı, web sitesi, logosu, akışı gibi tüm detaylarla sizin yerinize uğraşyoruz. Size sadece yeni müşterilerinizle tanışmak kalıyor.







GİRİŞİM SAVAŞÇISI MANİFESTOSU

GİRİŞİM SAVAŞÇISI, ÖNCELİKLE EN BÜYÜK
RAKİBİYLE SAVAŞIR: KENDİSİYLE.

KORKULARIYLA, NEGATİF DÜŞÜNCELERİYLE, STRESLE, KAYGIYLA,
EGOLARIYLA, DOĞRU BİLDİĞİ YANLIŞLARLA...

GİRİŞİM SAVAŞÇISI OLMAK SADECE BİR İŞ KURMAK DEĞİL,
GİRİŞİMCİLİĞİ BİR HAYAT FELSEFESİNE DÖNÜŞTÜREBİLMEKTİR.

SINIRLARINI, CESARETİNİ, DAYANIKLILIĞINI SONUNA

KADAR ZORLAYABİLMEKTİR. SIRADAN BİR ÇALIŞAN YERİNE,

SAVAŞAN VE KAZANAN OLMAKTIR. HAYATININ AMACINI BELİRLEYİP,

O HEDEFİ DOĞRU SAĞLAM ADIMLARLA İLERLEMektir. BİLGELİK KAZANMAK,
KENDİNİ TANIMAK, EKİP OLMAK VE HAYATININ AMACINI BELİRLEMektir.

KENDİNİ FARK ETMEK, FARK YARATMAKTIR. GÖRMek, BİLMek, FARK ETMEK,
YENİDEN ŞEĞİLLENDİRMEK, MEYDAN OKUMAK, KALIPLARIN DIŞINA ÇIKMAK,
KENDİNLE MÜCADELE ETMEK, SENİ BAŞARIDAN UZAKLAŞTIRAN HER ŞEYLE



GİRİŞİM SAVAŞÇISI, DÜNYANIN İLK DİSİPLİNERARASI GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI.

Fark yaratan bir girişimciye dönüşmek için yapmanız gereken en önemli şey önce kendinize inanmak ve kendinizi deneyimli eğitmen ve mentorlarımızın ellerine bırakmak. Sonrasında yoğun bir programa hazır olun.

Girişim Savaşçısı, dünyanın ilk disiplinlerarası girişimcilik programlarından birisidir. Programımızda farklı disiplinlerden gelen 40 üst düzey mentor ile 120 ders ve 90 uygulama var.

Bu Türkiye’de bir ilk. Ülkemizde en yüksek adette ve çeşitlilikte mentor, ders ve uygulamayı bütünleşik sunabilen tek girişimcilik programımız. Kurumunuzun tam da ihtiyacı olan eğitim ve uygulama kurgusunu sizinle birlikte yapılandırıyoruz, çalışanlarınız bilmeleri gereken her şeyi vakit kaybetmeden tek seferde öğreniyor. Onlar girişimcilikle ilgili donanımını güçlendiriyor, şirketiniz kazanıyor.

Bir eğitim bir ömür boyu süren destektir. Eğitimin sonunda başarılı olan mezunlarımızla birlikte çalışmalarımıza ömür boyu devam eder, birlikte ticari ve sosyal projeler geliştiririz. Eğitim süreci içerisinde kendi potansiyellerinizin farkına varır, takibinde ortaya çıkarttığınız projenizle fark yaratırsınız. Eğitmen den başarıyla mezun olduktan sonra topluluğumuza alını r ve burada organize şekilde destek görürsünüz.

Girişim Savaşçısı’nı Farklı Kılan, Benzersiz Yapan Şeyler Nelerdir?

Girişim Savaşçısı Programı dünyanın ilk disiplinlerarası girişimcilik programlarından birisidir.

Girişimciliği size 360 derece yaşatarak öğretir. Büyük düşünmeyi, konulara ve olaylara bütünsel ve çok yönlü bakabilmeyi öğrenirsiniz.

1. Program sonunda topluluğa alını r, burada aynı yetkinlik ve değerleri taşıyan geçmiş dönem mezunlarımızla iş birlikleri yapabilirsiniz.

2. Girişim Savaşçısı’nın benzersiz ve özel bir felsefesi, anlayışı, kültürü, özel üniformaları, madalyaları, bröveleri ve hatta bir oda korosu vardır. Bu özellikleri ile son derece farklı ve sıra dışı bir formata sahiptir.

3. Programımız dersler sırasında girişimci adaylarının kişisel potansiyellerini; ruhsal, mental, bedeni kapasitelerini ve dayanıklılıklarını artıran, farkındalık kazandıran Türkiye’deki tek sistemdir.

4. Programımız 120 ders ve 90 uygulama ile Türkiye’de en yüksek adette ve çeşitlilikte ders ve uygulamayı bir arada sunabilen tek girişimcilik programıdır. Bilmeniz gereken her şeyi vakit kaybetmeden tek seferde öğrenir ve ihtiyacınız olacak davranışları ve doğru perspektifi hızla kazanırsınız.

Daha fazla bilgi için: girisimsavascisi.org



KENDİ ALANLARINDA
TÜRKİYE’NİN EN BAŞARILI
İSİMLERİ, SİZE YOL
GÖSTERMEK VE
TECRÜBELERİNİ
PAYLAŞMAK İÇİN
GİRİŞİM SAVAŞÇISI’NDA.





FARUK ECZACIBAŞI

- Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
- GİS Mentoru



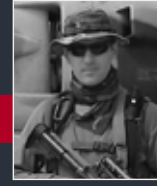
BARİŞ GÜRKAŞ

- Uzman Klinik Psikolog
- Psikoloji Uzmanı
- GİS Mentoru



SİNA AFRA

- GİRVAK Bşk. Melek Yatırımcı
- Girişimde Globalleşme Uzmanı
- GİS Mentoru



MURAT ÇETİN

- SAS Komandosu
- Analiz Uzmanı
- GİS Mentoru



FERUDUN ARSLAN

- SAT Komandosu
- Taarruz Uzmanı
- GİS Mentoru



TENOR CANER AKIN

- DOB'da Tenor ve Öğr. Üyesi
- Sanatsal Yaklaşım Uzmanı
- GİS Mentoru



UFUK TARHAN

- Fütürist, M-GEN Dijital Ajans Başkanı
- GİS Mentoru



ÖZGÜL SOKULLU

- Tasarım ve Dizayn Uzmanı
- Öğretim Görevlisi
- GİS Eğitim Koçu



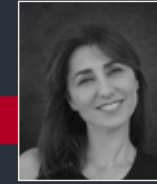
LEYLA ALATON

- Alarko Holding Y.K. Üyesi
- Aktivizm Uzmanı
- GİS Mentoru



YILDIRAY YENER

- Orkestra Şefi
- Girişimcilikte Çoksesli Yaklaşım Uzmanı



İPEK DARGA

- Yoga Darga Kurucusu
- Meditasyon Uzmanı
- GİS Mentoru



BURCU BURKUT ERENKUL

- En Genç Türk Kadın Ralli Şampiyonu
- Nokta Odaklanma Uzmanı
- GİS Mentoru



EMRE EMEKÇİ

- ETİD Başkanı
- E-ticaret Uzmanı
- GİS Mentoru



TÜLİN AKIN

- Tarımsal Pazarlama Tabit Kurucusu
- Sosyal Girişimcilik Uzmanı
- GİS Mentoru



HALİS DURAN

- 5. Dan Aikido Sensei
- Uyumluluk Uzmanı
- GİS Mentoru



SÜMEYYE BOYACI

- Paralimpik Yüzücü ve Ressam
- Vazgeçmeme Uzmanı
- GİS Mentoru



DOĞAN TAŞKENT

- TR-CH Yönetim Kurulu Üyesi
- İnovasyon Uzmanı GİS Mentoru



MELİK DUYAR

- Dünya Hafıza Şampiyonu
- Öğrenme ve Hatırlama Uzmanı
- GİS Mentoru



YUSUF KURT

- SoloTürk
- Türk Hava Kuvvetleri
- Hız ve Konsantrasyon Uzmanı
- GİS Mentoru



SİNAN GÜLER

- Türkiye A Milli Basketbol Takımı Kaptanı
- Ekip Çalışması Uzmanı
- GİS Mentoru



HAKAN ÇALIŞKAN

- SAT Komandosu
- Taarruz Uzmanı
- GİS Mentoru



BURAK YAMAN

- Yalın Girişim Uzmanı
- GİS Mentoru



KAAN GÜLTEN

- Webtures, Girişimci Kafası, SEO Hocası Kurucusu
- Dijital Pazarlama Uzmanı
- GİS Mentoru



MAHİR ERKAN

- Google Türkiye LCS Başkanı
- Web Ölçümleme Uzmanı
- GİS Mentoru



VEHBİ KARABİYİK

- Y.M.M. Odası Başkanı
- Vergi Uzmanı GİS Mentoru



DOÇ. DR. AFİF SİDDİKİ

- Kuantum Fizikçisi
- Girişimcilikte Kuantum Yaklaşım Uzmanı
- GİS Mentoru



ALPASLAN KUMAŞ

- MASAK Vergi Başmüfettişi
- Vergilendirme Uzmanı
- GİS Mentoru

PROGRAM HAKKINDA MENTORLARIMIZ NE DİYOR?



Bu programa katılmak çok iyi bir yatırım. Program, kişileri zorluklara karşı en iyi şekilde hazırlıyor.

LEYLA ALATON / Alarko Holding YK. Üyesi

Girişim Savaşçısı'nın eşsiz bir deneyim olduğunu söyleyebilirim. Dünyada eşi olmayan bir program.

ŞİNA AFRA / Türkiye Girişimcilik Vakfı Kurucu Başkanı



Yaptığınız işlerde size çok ciddi zaman kazandıracak ve kaynakları doğru yönetmeyi öğreneceksiniz, bu eğitime kesinlikle katılmalısınız.

UFUK TARHAN / Fütürist, M-GEN Dijital Ajans Başkanı



“Söyleyecek değerli sözlerin varsa, susmak hiçbir zaman altın değildir.”

Konuşma alanındaki çalışmalarımız dünyanın önde gelen konuşmacı ajanslarından CSA (Celebrity Speakers Agency) tarafından yönetiliyor. Talebiniz onlara iletiliyor ve size tam da ihtiyacınız olan dopdolu bir programla geri dönüyorlar.

Konuşma Başlıklarımız:

- Fark Etmek ve Fark Yaratmak
- Pazarlama 4.0
- E-Ticarete Dikkat Noktaları



Uzun yıllar konuşmalarıyla pek çok önemli organizasyonda yer almış Berke Sarpaş; heyecanlı, enerjik, esprili ve ilham verici tarzıyla konuşulan konuşmalar yapar. Tecrübe ve görüşlerini dinleyicilere aktarırken kendi hayatındaki gerçek hikayelerden, örnek vakalardan, canlı uygulamalardan, farklı yöntem ve stratejilerden yararlanan Sarpaş, konuları farklı disiplinlerdeki gelişmeler ile harmanlayarak aktarır.

Dünyanın ilk disiplinlerarası girişimcilik programlarından birisi olarak kabul gören Girişim Savaşçısı'nın yaratıcısı Berke Sarpaş, gerçek girişimcilik perspektifi, kurum içi girişimcilik davranışları ve bileşenleri hakkında; azim, cesaret, vizyoner bakış ve değerler üzerine ilham verici konuşmalar yapıyor. Bunun yanı sıra uzmanı olduğu pazarlama 4.0, e-dış ticaret ve e-ticaret dallarındaki birikimlerini uygulamalar ve örnek yaklaşımlar üzerinden kurumlarla paylaşıyor.

Berke Sarpaş, bir konuşmadan çok sizin hayatınızda iz bırakacak ve sizi motive edecek paylaşımlar yaparak dinleyicileri de konuşmaların bir parçası haline getirmeyi hedefliyor.

Daha fazla bilgi için: berkesarpas.com

“Berke, eğitimleri ile insanların adeta antenlerini açıyor, onları yaydan fırlayacak birer ok gibi dönüştürüyor ve aktardıkları ile katılımcıların özgüvenini üst düzeye taşıyor!”

Faruk Eczacıbaşı
Eczacıbaşı Holding Y.K. Bşk. Yrd.

“Berke Sarpaş, akıl açma, aklın sınırlarını zorlama, vizyon genişletme ve ilham verme konusunda üst düzey bir beceriye sahip. Girişimcilik felsefesini hayat felsefesi haline getirmiş işine kalpten bağlı bir mentor. Konuşmalarında her bir söylemini ve fikrini mutlaka somut delillere, araştırma sonuçlarına ve bilimsel bulgulara dayandırıyor; hiçbir şeyi havada asılı bırakmıyor. Kısa zamanda yoğun, nitelikli, kalıcı ve yüksek enerjili bir eğitim almak istiyorsanız Berke Sarpaş'la mutlaka tanışmanızı öneriyorum. Hayat amacınızı ve hedeflerinizi sorgulatıp size yepyeni kapılar açmayı bilen, yorulmak nedir bilmeyen bir eğitmen.”

Leyla Alaton
Alarko Holding Y.K. Üyesi

“Berke, henüz Türkiye’de girişimciliğin adı konulmamışken bu konuda ileriye düşünüp, yaratıcı ve dikkat çekici çalışmalara başlayan öncü isimlerden, organik fütüristlerden... Girişimciliğin geleceğini tahmin etmeye çalışmaktan çok tasarlamak için var gücüyle çalışanlardan. Türkiye’nin ilk e-ticaret ve e-girişimcilik okulunu kurdu ve bu alanda ilk uzmanları yetiştirdi. Berke, tam anlamı ile bir rol model ve “T-İnsan”. Yeni dünya düzeninde sürekli evrilip, genişlettiği vizyonunu tutkuyla işine, faydaya ve sonuca dönüştüren gerçek bir “Girişim Savaşçısı”. Bildiklerini, interaktif ve uygulamalı olarak aktarma konusunda gördüğüm en iyi eğitmenlerden biri. İyi ki kendisini tanıdım ve birlikte çalışma fırsatı buldum.

Ufuk Tarhan
Fürürist ve T-İnsan Kitabının Yazarı

Not:

Not:



Sarpaş Danışmanlık A.Ş. 2014 yılında kurulmuş olan, bağımsız denetim şirketi tarafından tüm hesapları aylık bazda incelenerek vergi dairesine tam tasdik raporu gönderilen, TÜV Rheinland tarafından ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi ile akredite edilmiş bir kurumdur.

SARPAŞ DANIŞMANLIK A.Ş.
AKASYA PLAZA
ACIBADEM MAH.
ÇEÇEN SOK.
NO:25/A - A1
KULE KAT:26 D:150
34660 ÜSKÜDAR - İSTANBUL
0216 599 0 360
SARPAS.COM.TR

SARPAŞ DANIŞMANLIK