

DeloitteUP

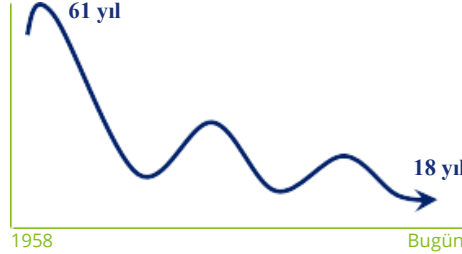
Deloitte UP, kurumların inovasyon yolculuklarında ihtiyaç duydukları tüm bileşenleri içeren uçtan uca bir koçluk hizmeti sunuyor.



Hakan Erten
Deloitte Türkiye
İnovasyon Lideri

Yenilikçi fikirlere neden ihtiyacımız var? Uber, Airbnb, Spotify gibi son birkaç yılda doğmuş markalar, köklü kurumların yıllara meydan okuyan iş modellerini yıkarak geliyor. 1 milyar dolar değere ulaşan Unicorn'ların sayısı her geçen yıl katlanarak artarken, S&P 500'deki kurumların ortalama ömürleri giderek kısalıyor. Kurumlar ve ürünler sadece bir sonraki yeni fikre kadar ayakta kalabiliyorlar. Diğer bir deyişle, yenilikçi ürünlerini kullanıcılara sunmaya devam edebildikleri ölçüde yaşamlarını sürdürüyorlar.

S&P 500 şirketlerinin ortalama ömürleri



Öte yandan yatırımcılar, şirketlerin performansını sürekli olarak arttırmaları yönünde baskı unsuru oluşturuyorlar. Ancak, özellikle doymuş pazarlarda şirketlerin bu beklentiyi karşılamaları çok kolay değil. Dolayısıyla şirketler, yeni fikirleri hayata geçirerek tüketicilerin talebini arttırmayı hedefliyorlar.

İnovasyonun baştan sona dönüştürdüğü iş dünyasında, kurumlar, yenilikçi ürünlerini kullanıcılara sunmaya devam edebildikleri ölçüde yaşamlarını sürdürebiliyorlar.

Tabii burada tüketicilerin beklentileri de önem arz ediyor. Yenilikçi fikirler tüketicilerin beklentilerini ve alışkanlıklarını da değiştiriyor. Daha önce hiç ihtiyaç duymadığımız bir cihaz, artık hayatımızın vazgeçilmezi olabiliyor. Öte yandan, şirketler hep daha yüksek kalitede ürün ve hizmet sunmaya çalışırken, bazı tüketiciler daha makul fiyatlara daha düşük kalitede ürün veya içeriği daha doğru tasarlanmış bir hizmet paketini almayı tercih edebiliyor. Bu noktada tüketicinin gerçek ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru tespit etmek de, her zamankinden daha büyük önem kazanıyor.

Yenilikçi fikirleri hayata geçirmek neden zor?



Kurum içi dengeler

- Çünkü mevcut kurum kültürü yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi için uygun olmayabilir.
- Şirket içi dengeler, hassasiyetler, öncelikler belki de çok parlak fikirleri daha güneşi görmeden söndürüyor olabilir.
- Şirket içinde sürdürülebilir inovasyon kültürünü oluşturabilecek ve gelecekte devamlılığını sağlayabilecek yetkinlikler yetersiz olabilir.



İlave kaynak ihtiyacı

- Çünkü şirketin mevcut kaynakları yetersiz olabilir.
- Halihazırda üstlenilen görevler nedeniyle yeni inisiyatiflere kaynak aktarılamıyor olabilir.
- Tüm yetkinlikler kurum bünyesinde oluşturulmaya çalışılıyor olabilir. Bu da hem zaman, hem de kaynak yatırımı gerektiriyor olabilir.



Mevcut iş modeli

- Çünkü şirketler mevcut iş modelinden ve müşteri portföyünün yarattığı güvenli alandan memnun ve risk almak istemiyor.
- Yenilikçi fikirler, -en azından bir süre- beklenen kârı yaratmayabileceğinden üst yönetimler tarafından önceliklendirilmiyor.



Startup ekosistemi

- Çünkü startup ekosistemi yeterince organize bir şekilde takip edilmiyor ve dolayısıyla yeni girişimlerin sağlayabileceği katkılar henüz bilinmiyor.
- Çünkü startup'larla birlikte çalışarak müşterilere sunulan hizmetlerin nasıl çeşitlendirilebileceği üzerinde çaba harcanmıyor.

Deloitte Türkiye olarak müşterilerimize bu zorlukların üstesinden gelebilmeleri için "kurumsal inovasyon koçluğu" hizmetimizi öneriyoruz. Deloitte UP adıyla bu yılın Mayıs ayında lansmanını yaptığımız uçtan uca inovasyon koçluğu programımız, özellikle yenilik arayışı içinde olan kurumlar tarafından yoğun ilgiyle karşılandı.

Deloitte UP nedir?

Deloitte UP, kurumların inovasyon yolculuklarında ihtiyaç duydukları tüm bileşenleri içeren uçtan uca bir koçluk programı.

İnovasyon 101 semineri: İnovasyon 101 semineri ile başlayan süreç, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi ve takip edilmesine kadar geniş bir yelpazeyi içeriyor.

Startup ekosistemiyle buluşma: Startup ekosisteminde düzenlenen etkinliklere kurum yöneticilerinin katılımını sağlayarak, ekosistemdeki son gelişmeleri ve girişimlerin yenilikçi fikirlerini takip edebilmelerine katkı sağlıyoruz. Çünkü kurumların inovasyon yolculuklarında startup'ların çok önemli bir yeri olduğuna inanıyoruz ve startup ekosistemindeki iş ortaklarımızla programı daha da zenginleştiriyoruz.

Kurum içi inovasyon: Deloitte UP programına katılan kurumlarda, çalışmanın başında inovasyon olgunluk testi yaparak kurumun inovasyon alanındaki olgunluk

seviyesini ölçümlüyoruz. Kurum içinde sürdürülebilir inovasyon stratejilerinin oluşturulması ve multi disiplinler inovasyon yönetim yapılarının tasarlanması için kurum yöneticileriyle birlikte çalışıyoruz.

Tasarım odaklı fikir geliştirme oturumu: Paydaşların ihtiyaçlarını dikkate alan tasarım odaklı fikir geliştirme oturumları ile yaratıcı fikirlerin gün ışığına çıkmasına yardımcı oluyoruz.

Aksiyon planı: Ortaya çıkan fikirleri kurum hedefleriyle ilişkilendirerek önceliklendiriyor ve aksiyon planına dönüştürüyoruz.

Prototipleme: Seçilen fikirler üzerinde kavramsal prototipleme yaparak, erken aşama modellerinin oluşmasına destek oluyoruz.

Hayata geçirme ve takip: Programın en önemli artılarında bir tanesi, bu oturumların sonucunda çıkan fikirleri hayata geçirmeye yardımcı olacak startup'ları ve teknoloji şirketlerini kurumlarla bir araya getirmek. Böylece fikirlerin hayata geçmesine ve bir an önce müşterilerle test edilmesine öncülük ediyoruz.





Deloitte.



Etohum ve Deloitte

Startup ekosisteminde Türkiye'nin önde gelen hızlandırma programı ve erken aşama yatırımcı ağlarından birisi olan Etohum'la güçlü bir işbirliği oluşturduk. Etohum'un uzun yıllardan beri bu alandaki tecrübe ve bilgi birikiminin, kurumlara sunduğumuz inovasyon koçluğu hizmetinde önemli katkı sağladığına inanıyoruz. Bu kapsamda, 23 Mayıs 2017 tarihinde, Deloitte Values House'da birlikte gerçekleştirdiğimiz ilk "Early Customer Demo Day" etkinliği katılımcı kurumlardan büyük beğeni topladı. Bu etkinlikte, yüzlerce startup arasından özenle seçilmiş yirmiyeye yakın girişimci; Aygaz, ING Bank, Allianz, Vestel Ventures, Hepsiburada.com, RKT Enerji, Opet, Tofaş, Abdi İbrahim gibi Türkiye'nin önde gelen kurumlarına sunum yapma fırsatı buldu. Etkinliğin amacı girişimciler açısından bakıldığında bu kez yatırımcı bulmak değil, erken müşteri fırsatı yaratmaktı. Kurumlar açısından bakıldığında ise, yenilikçi fikirlerin kendi iş modellerinde nasıl konumlanabileceği, müşterilerine sundukları hizmetleri nasıl farklılaştırabilecekleri ve birlikte ne gibi işbirlikleri yapabileceklerini değerlendirdikleri bir ortam yaratmaktı.

Katılımcılardan aldığımız geri bildirimlerde, her iki amaca da beklentinin çok üzerinde hizmet etmiş olduğumuzu görmek bizi hem sevindirdi, hem de bu etkinliklerin devamını getirme konusunda bizi daha da motive etti.

Dolayısıyla, Deloitte UP adıyla müşterilerimize sunduğumuz ve kurumları rekabette bir adım öne taşıyacağına inandığımız inovasyon koçluk programımızın da bir parçası olan Early Customer Demo Day etkinliğini, fark yaratmak isteyen kurumların inovasyon yolculuğunda çok önemli bir adım olarak görüyoruz.

Global bağlantılarımız ile fark yaratıyoruz

Deloitte UP programının en önemli değer önerilerinden birisi ise şüphesiz Deloitte'un global ağındaki bilgi birikimi ve tecrübenin yanı sıra; Amerika, Almanya, İngiltere, İsrail, Japonya gibi dünyanın

önemli girişim merkezlerindeki Deloitte programlarıyla entegre olarak çalışmasıdır. Bu sayede, Deloitte UP programına katılan bir müşterimizin ihtiyaç duyduğu yetkinliğe cevap verecek startup'ı dünyanın neresinde olursa olsun bulup, müşterimizle buluşturabiliyoruz. Diğer taraftan, Türkiye'nin başarılı girişimcilerine de yurt dışındaki müşterilerimizle tanışma imkanı sunuyoruz. Bu sayede Deloitte UP programına katılan müşterilerimize global yetkinliklere erişim imkanı, girişimcilere ise global pazarlara ulaşma olanağı sunuyoruz.

Şimdi harekete geçme zamanı Zaman hızla akıyor ve şu anda hiç bilmediğiniz bir yerde, hiç bilmediğiniz birileri, sizin iş modelinizi yıkıp yepyeni bir ürün veya hizmetle müşterilerinizi elinizden almaya başladı bile. O halde şimdi harekete geçme zamanı...

Etohum'la gerçekleştirdiğimiz "Early Customer Demo Day" etkinliğinde; 20'ye yakın girişimci, Türkiye'nin önde gelen kurumlarına kendilerini ve fikirlerini tanıtmaya fırsatı buldu.