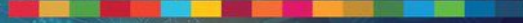




# 15. SANAYİ KONGRESİ

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN  
DÖNÜŞÜMÜ BİRLİKTE TASARLAMAK



gooinn

INNOVATION  
& ENTREPRENEURSHIP  
FOR ENTERPRISES

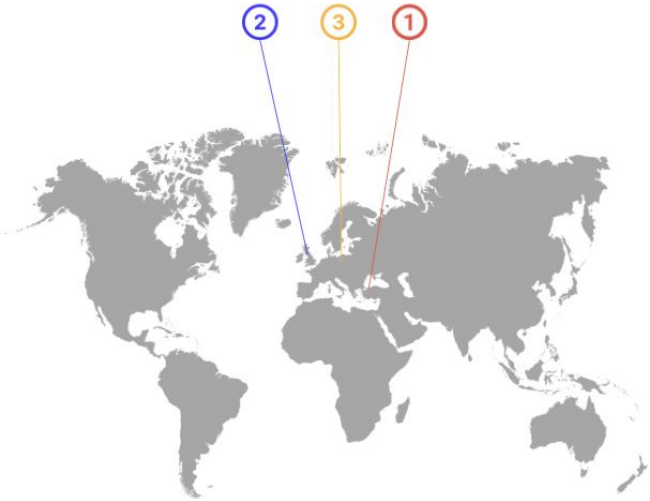
## Kurum içi Girişimcilik - İhtiyaç ve Problem Odaklı Düşünme

Ömer Aydın  
İnovasyon Danışmanı @GOOINN  
07.12.2021

[www.gooinn.co](http://www.gooinn.co)

# Gooinn Hakkında

Kurumunuzun üretkenliğini artırmak için her zaman yanınızdayız.



1

Türkiye’de çalıştığımız onlarca değerli şirket ile 100’e yakın inovasyon, kurum içi girişimcilik ürün ve hizmetleri geliştirerek değer yarattık.

2

2019 yılında Avrupa pazarına yeni ürünler sunmak için İngiltere pazarına açıldık.

3

Venture Builder yapımızı geliştirme devam ederken 2021 yılı itibarıyla Avrupa pazarına Almanya pazarını da ekledik.

# Gooinn Hakkında



➤ GOOINN 2013 yılında temelleri atılan, inovasyon ve kurumsal girişimcilik konusunda hem teorik hem de pratik yeni nesil bilgiyi transfer eden yol gösterici bir şirkettir.

➤ GOOINN, inovasyon ve kurumsal girişimciliği şirket içinde kurmaları, yetkinlik haline dönüştürmeleri için çalıştaylar düzenlemekte, mentorluk sağlamakta ve tüm yapının sürdürülebilirliği için araçlar sunmaktadır.

60+ Firma

1.000+  
Çalıştay

2.000+  
Mentorluk

# Değer Yarattığımız İş Ortaklarımız



ÖĞRENMEYE SINIRSIZ ÖZGÜRLÜK



# Gooinn Takımı



Atakan Babacan  
Accelerator Coordinator  
& Consultant



Baran Gürcan  
TR Country Manager  
& Consultant



Batuhan Süngü  
Jr. Innovation  
Consultant



Canan Ulyana Başer  
Marketing & Content  
Specialist



Deniz Karapanca  
Market Research  
Analyst



Ömer Aydın  
Innovation Consultant



Yavuz Çingitaş  
UK Country Manager,  
Founder & Consultant

# Ömer Aydın



INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP  
FOR ENTERPRISES

# İhtiyacı Anlamak



Bir ev çizer misiniz?

# İhtiyacı Anlamak





# İhtiyacı Anlamak



gooinn

Sunuma katılmak ve yönlendirmek için ->  
<https://ahaslides.com/ISOKONGRE>

INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP  
FOR ENTERPRISES

# İhtiyacı Anlamak



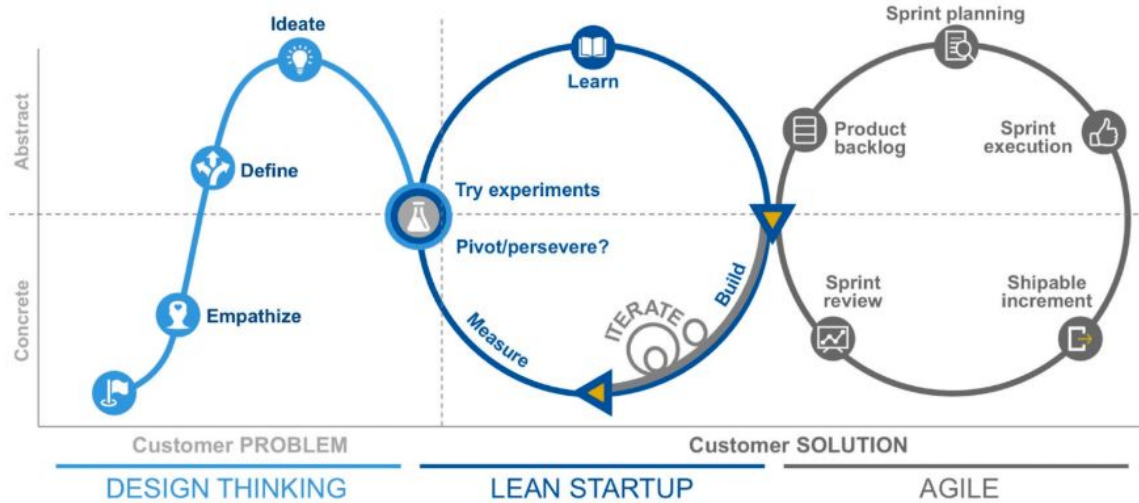
# İhtiyacı Anlamak



# İhtiyacı Anlamak



# İnovasyon İçin Kullanılan Yöntemler



#GartnerSYM

21 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITpo are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner

goinn

Sunuma katılmak ve yönlendirmek için ->  
<https://ahaslides.com/ISOKONGRE>

INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP  
FOR ENTERPRISES

# Design Thinking Adımları

## Empati



## Çözüm Geliştirme



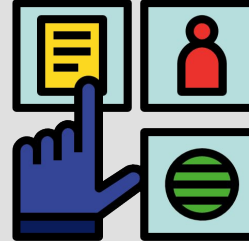
## Test



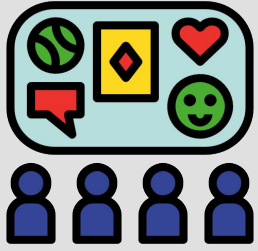
## Anlamlandırma



## Pretotip / MVP



# Empati Kurma ve Problem/İhtiyaç Arayışı



- Çözümü anlatmadan sadece müşteriyi dinlemek!
  - Potansiyel müşterilerin yaşadığı problemi birinci elden yaşamak.
  - Potansiyel müşteriler ile birebir görüşmeler yapmak
  - Sessizce gözlemlemek :-)
- «Fikirden önce probleme aşık ol!»
- Eğer bir problemi çözmek için 1 saatim olsaydı, problemi düşünmek için 55, fikri düşünmek içinse 5 dakika harcardım. **Albert Einstein**



# Anlamlandırma, Problem/İhtiyaç Doğrulama



- Gözlemlerimizi, notlarımızı ve deneyimlerimizi anlamlandırma ve sayısal hale dönüştürme zamanı.
- Potansiyel / hedefleyeceğimiz müşterimizi seçme
- Probleme karar verme ve doğrulama
- «Kimin, Hangi Problemi?» sorusunu hipotezlerle doğrulamak gerekiyor.



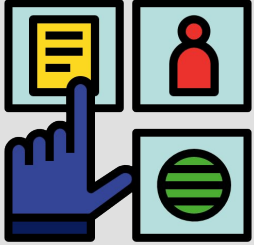


# Çözüm / Fikir Geliştirme



- Toplantı odasına girip «fikir bulalım» tuzağına düşmeyin.
- «Fikirden Önce Probleme Aşık Ol.»
- Beyin Besleme
- Empati aşamasında yaşadığımız deneyimler
- Beynimizin ip uçlarını birleştirme becerisi

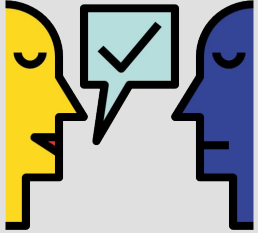
# Pretotip / MVP Geliştirme



- Evet, Prototip deęil Pretotip.
- Prototip'e göre daha ucuz, kısa zamanda tamamlanıyor ve müşteri üzerinde kolayca ve ucuza denenebilecek znrlęe sahip rn.
- MVP (Minimum Viable Product)
- Minimum Geçerli rn



# Hedef Persona Üzerinde Çözüm Testi



- Hedef kitle seçimi önemli, test sonucu beklediğimiz gibi gelmezse Persona üzerinde değişiklik yaparak tekrar denenmeli.
- Deneme ve yanılma süreci ucuza mal edileceğinden tekrar tekrar denenerek müşterinin yarasına en iyi merhem bulunana kadar devam etmeli.

# 3 Problem

1. Taze ve Ucuz  
Gıdaya Eriřim



2. Temiz Suya  
Eriřim, Su Tüketimi



3. Uzaktan Çalışma  
veya Sosyalleşme



# Persona ve Problem Doğrulama



- Sizin probleminiz başkalarının veya hedeflediğiniz personanın problemi olmayabilir, doğrulamak gerek.
- Herkesin problemi diye bir olgu yoktur, problemler benzer olsa da hedeflediğiniz müşterideki çözümü farklılaştırır.

# 3 Persona



1. Kadın, 38 yaşında
  - Kurumsal Bir Firmada Yönetici
  - Evli, 1 Çocuğu Var.
  - İstanbul Göztepe'de yaşıyor



2. Erkek, 68 yaşında
  - Emekli Albay
  - Evli, 3 Çocuğu, 2 torunu var.
  - Bodrum'da yaşıyor



3. Kadın, 21 yaşında
  - Üniversite Öğrencisi
  - Eskişehir'de okuyor, Ailesi Ankara'da yaşıyor.

# Çözüm Alternatifleri 1.1



Pazardan müşteri adına alışveriş yapıp iş yerine teslimat yapılması



Çiftçilerin pazaryeri üzerinden son kullanıcıya direkt satış yapması

# Çözüm Alternatifleri 1.2



Pazardan müşteri adına alışveriş yapıp iş yerine teslimat yapılması



Haftalık kutu üyeliği ile gıda gönderimi



# Çözüm Alternatifleri 1.3



Yemek otomatlarıyla ucuz ve taze gıdaya ulaştırmak



Kampüs içinde kutu yemek servisinin yapılması

# Çözüm Alternatifleri 2.1



İçine koyulan suyu  
temizleyen matara



İçilen suyu takip eden  
ve uyarın matara

## Çözüm Alternatifleri 2.2



İçilen suyu takip eden ve uyarıcı matara



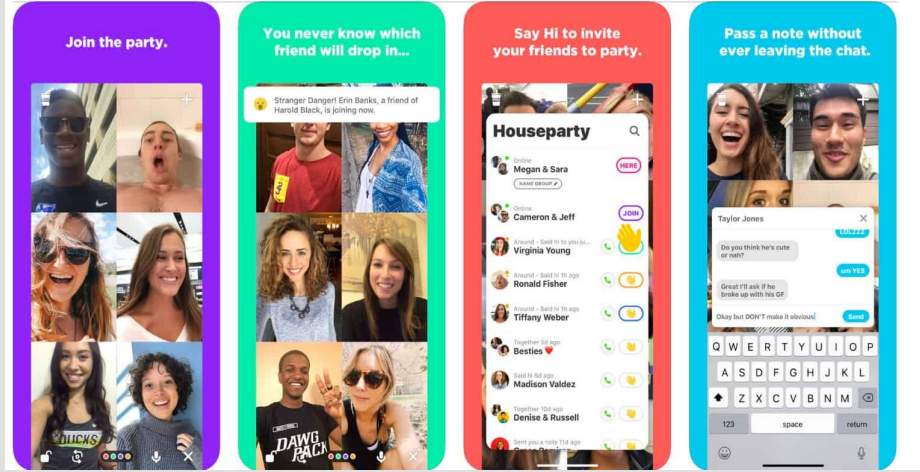
Evdeki su kullanımını takip eden ve raporlayan IoT sensörler.

# Çözüm Alternatifleri 2.3



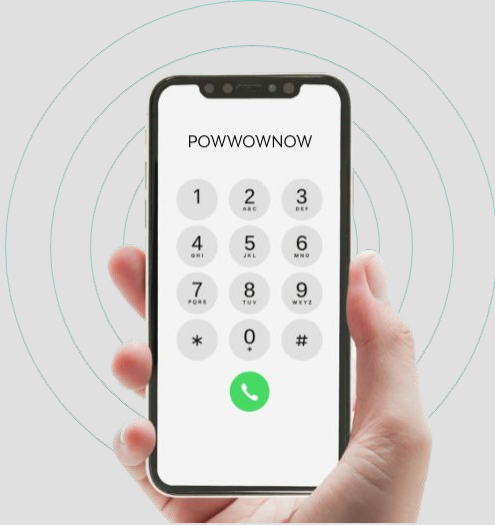
Öğrencilere özel  
mataralarla çalışan  
temiz su çeşmeleri,  
yerlerini bulmak için  
App

# Çözüm Alternatifleri 3.1



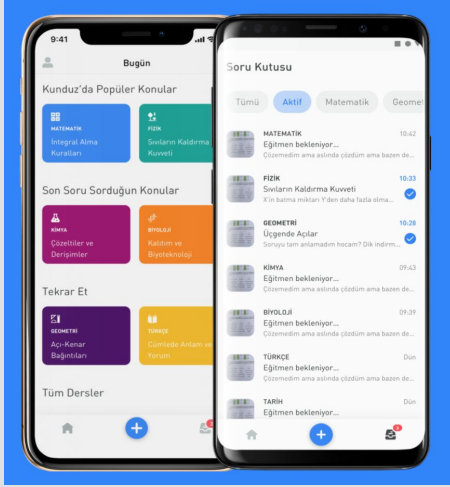
Yakın arkadaşlarıyla  
online ev partisi  
düzenleme  
uygulaması

# Çözüm Alternatifleri 3.2



Uygulama açıldığı  
anda tek kişiyi  
görüntülü arayan  
uygulama

# Çözüm Alternatifleri 3.3



Birbirlerine veya öğretmenlere videolar ile ders/gelişim soruları sorabildikleri ve video ile cevap aldıkları uygulama

# Son Notlar

- Çözümü anlatmadan sadece müşteriyi dinlemeyi unutmayın!
  - Potansiyel müşterilerin yaşadığı problemi birinci elden yaşamak.
  - Potansiyel müşteriler ile birebir görüşmeler yapmak
  - Sessizce gözlemlemek :-)
- «Fikirden önce probleme aşık ol!»





[www.gooinn.co](http://www.gooinn.co)



[info@gooinn.co](mailto:info@gooinn.co)

[omer@gooinn.co](mailto:omer@gooinn.co)



“Hiç hata yapmayan, yeni bir şey de denememiştir” Albert Einstein



[linkedin.com/@gooinn](https://www.linkedin.com/@gooinn)



[instagram.com/gooinnovation](https://www.instagram.com/gooinnovation)



[twitter.com/GooinnSolutions](https://twitter.com/GooinnSolutions)

thanks

thanks

thanks

gooinn

INNOVATION  
& ENTREPRENEURSHIP  
FOR ENTERPRISES

[www.gooinn.co](http://www.gooinn.co)