



KOBİ'ler için Dijital Dönüşüm Eğitimi

13 Kasım 2025





Ersin KOPUZ
Habitat Derneği
Sosyal Dayanıklılık Programı
Program Direktörü

- **Lisans:** Kocaeli Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi
- **Yüksek Lisans:** İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı'nda "Kamu Politikası Aktörü Olarak Türkiye'de Derneklerin Özerkliği" Tezi
- **Doktora Adayı:** İstanbul Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı'nda "Türkiye'de Dijitalleşme Politikaları Karar Alma Süreçlerinde STK'ların Rolü Üzerine Nitel Bir Araştırma" Tezi
- Sivil toplum, dijitalleşme, kalkınma alanında **kitap bölümü yazarlığı, editörlüğü ve makaleleri bulunuyor, içerik ve yayınlar** üretiyor.
- Dijital dönüşüm alanında **STEM, kodlama, dijital okuryazarlık, dijital güvenlik ve dijital dayanıklılık** konusunda sosyal etki odaklı projeler yönetti.



NELER KONUŞACAĞIZ?

- Dijital Dönüşüm Stratejisi ve Yol Haritası
- Dijital Altyapı ve Bulut Sistemleri
- Yapay Zeka ve Veri Analitiğine Giriş
- E-Ticaret Entegrasyonu ve Dijital Pazarlama



PROGRAM AKIŞI

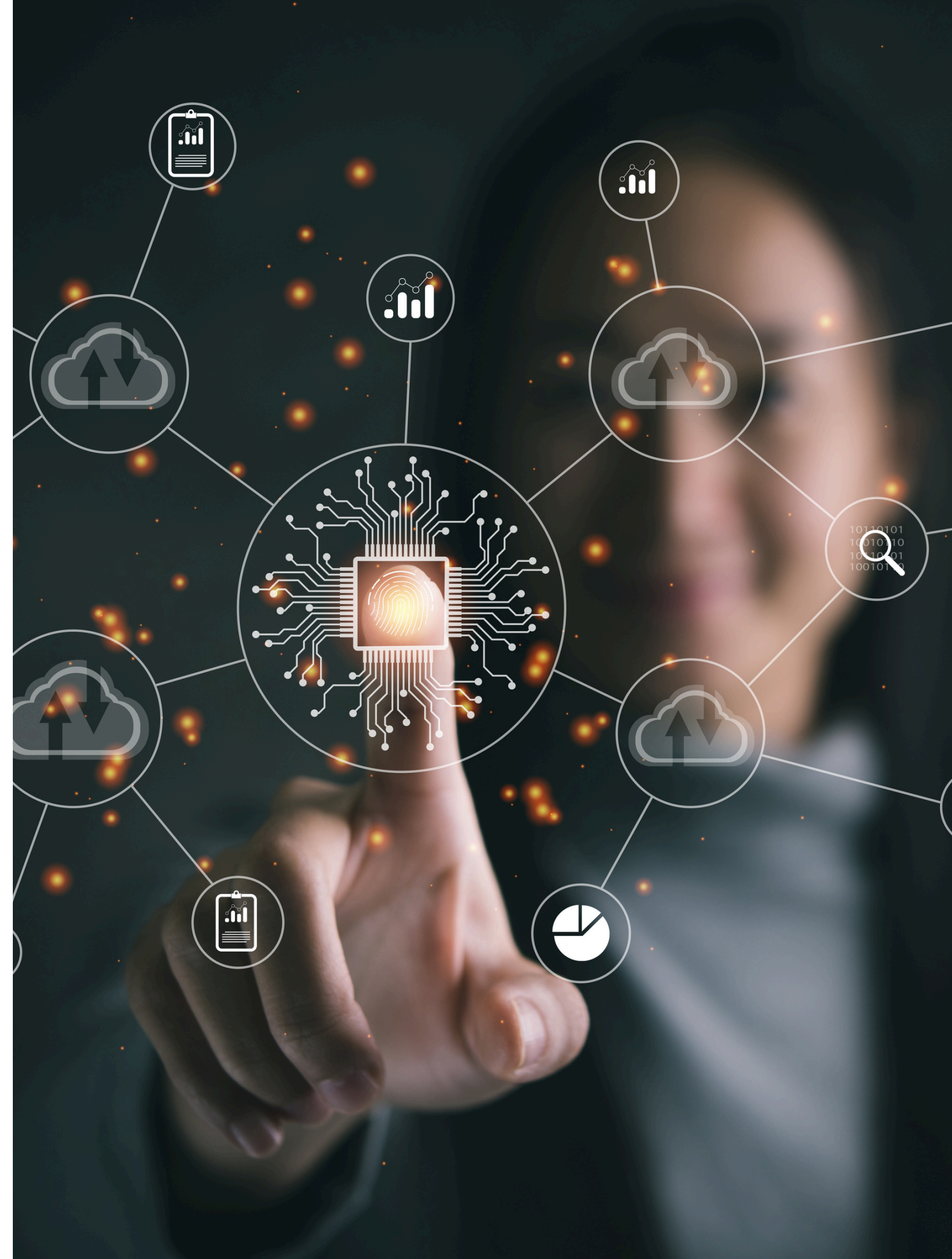
Oturum	Saat	Süre (dk)	Konu Başlığı	İçerik Detayları
Açılış	10:00-10:30	30	Giriş ve Tanışma	İskenderun TSO ve Habitat Derneği Açılış Konuşmaları, Eğitimci ve Katılımcı Tanışması, Program Hedeflerinin Belirlenmesi.
Modül 1	10:30-11:30	60	Dijital Dönüşüm Stratejisi ve Yol Haritası	Dijital Dönüşüm Nedir? Neden Gereklidir? İşletmeler İçin Strateji Geliştirme Temelleri. Sektörel uygulama örnekleri (vaka analizi).
Ara (15 dakika)				
Modül 2	11:45-13:00	75	Dijital Altyapı ve Bulut Sistemleri	Dijital Altyapı Bileşenleri (ERP, CRM, vs.). Bulut Bilişim Temelleri (SaaS, PaaS, IaaS). KOBİ'ler İçin Güvenli Dijital Çözümler Nelerdir?
Öğle Yemeği Arası (1 Saat)				
Modül 3	14:00-15:00	60	Yapay Zeka ve Veri Analitiğine Giriş	Yapay Zeka (YZ) Temelleri. İşletmede Veri Toplama ve Analiz Etme. Karar Alma Süreçlerinde YZ ve Verilerin Kullanımı (Örnek Uygulamalar).
Ara (15 dakika)				
Modül 4	15:00-16:00	60	E-Ticaret Entegrasyonu ve Dijital Pazarlama	E-Ticaret Platform Seçimi ve Entegrasyon. SEO, SEM, CRM kavramları. Sosyal Medya Pazarlaması ve İçerik Stratejileri. YZ Odaklı Destekleyici Programlar.
Ara (15 dakika)				
Kapanış	16:15-17:00	45	Uygulama, Değerlendirme ve Kapanış	Soru-Cevap ve Programın Değerlendirilmesi.



KOBİ'ler ve Girişimciler İçin

DİJİTAL DÖNÜŞÜM STRATEJİSİ VE YOL HARİTASI

Modül 1



NEDİR?

DİJİTAL?

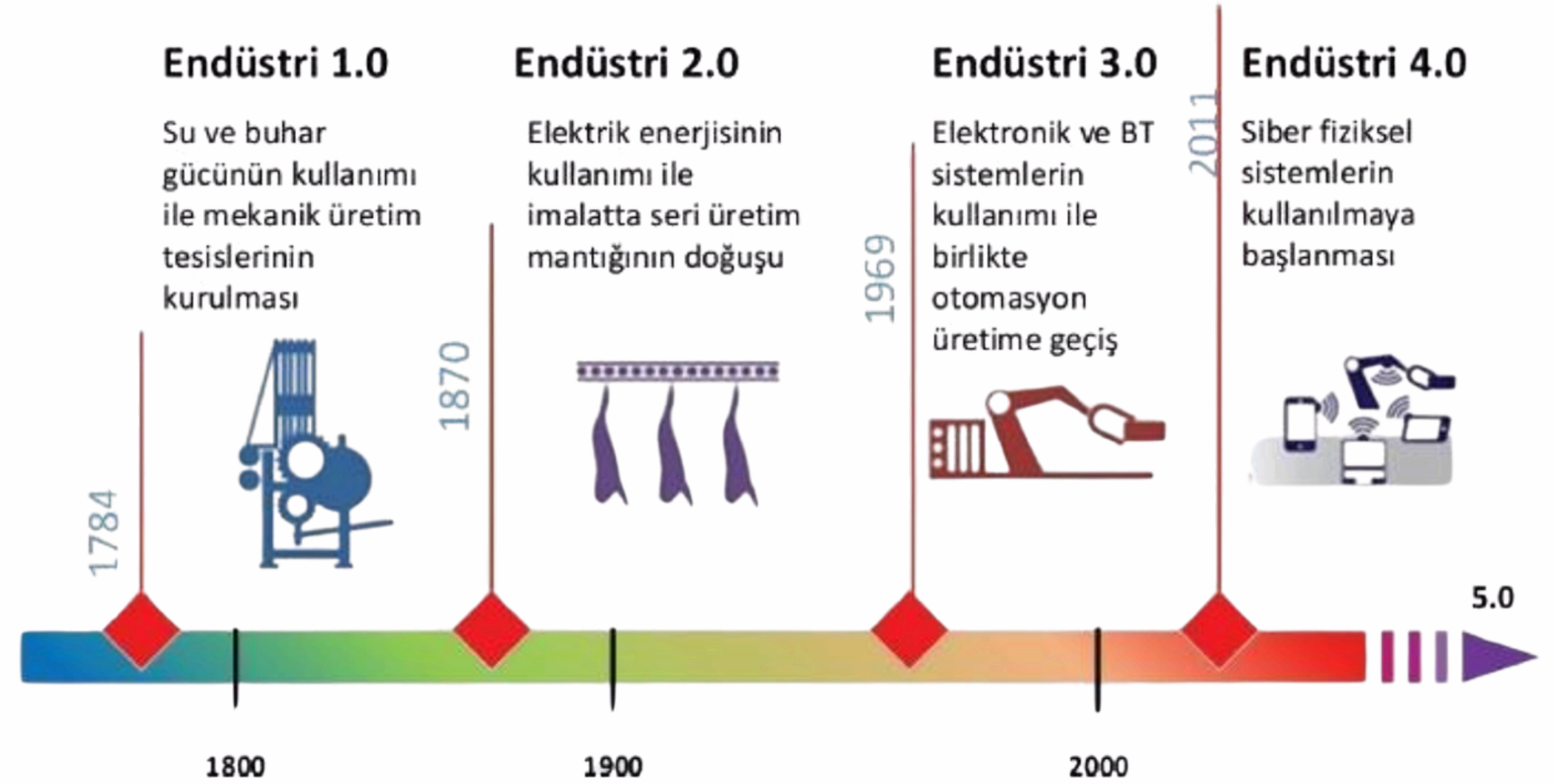
TEKNOLOJİ?

DİJİTAL DÖNÜŞÜM?



TEKNOLOJİ NEDİR?

Teknoloji, günlük yaşamı kolaylaştıran, problemlere çözümler üretilmesini sağlayan, insan hayatında hem olumlu hem de olumsuz sonuçlara yol açan araçların ve çözüm yollarının üretilmesi için gereken bilgi ve beceriler anlamına gelir.



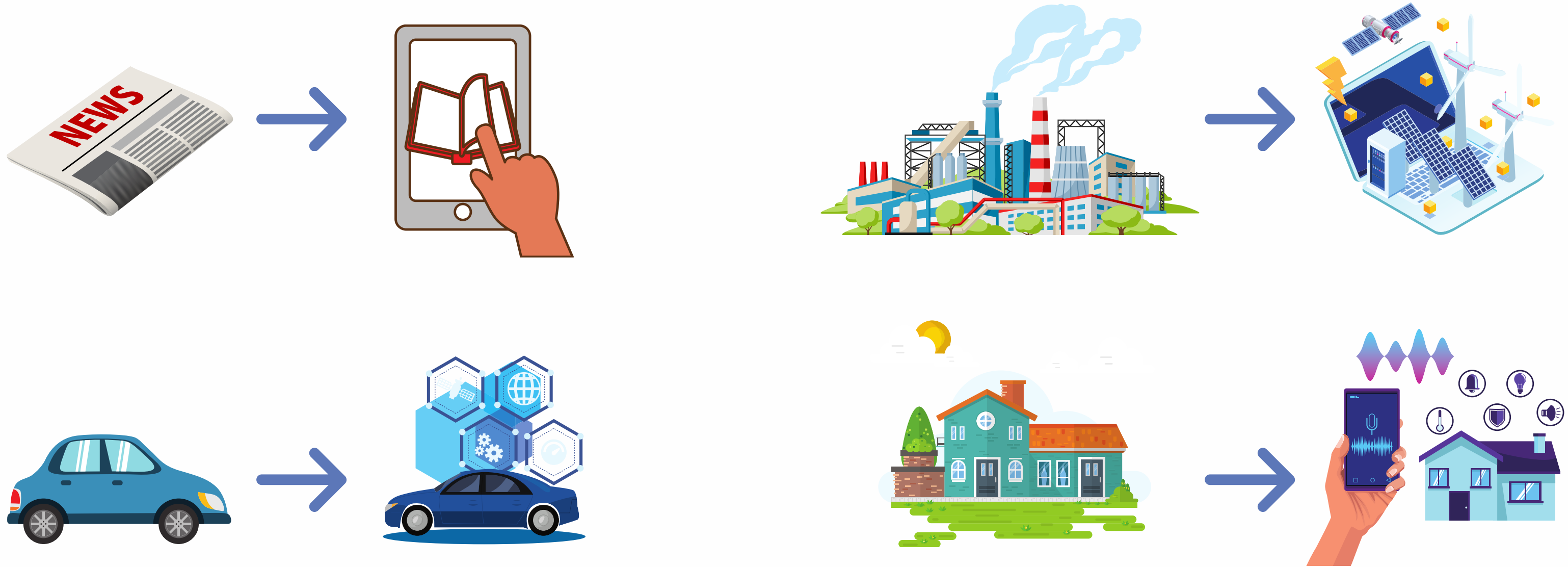
DİJİTAL DÖNÜŞÜM NEDİR?

İşletmelerin, kurumların ve toplumun dijital teknolojileri benimseyerek iş modellerini ve süreçlerini yeniden yapılandığı temel bir değişim sürecidir.

Bu süreç yeni ürün ve hizmetlerin oluşumu bağlamında başvurulan teknolojinin, üretimin kültürünün, operasyonların ve ilkelerin değişmesi anlamına gelir.



DİJİTAL DÖNÜŞÜM



DİJİTALLEŞME ÖRNEKLERİ

Nike

- Fiziksel spor ürünlerinden “dijital deneyim markasına” dönüştü.
- Nike Run Club ve Nike Training Club uygulamalarıyla kullanıcı verisini işleyerek kişiselleştirilmiş deneyimler sunuyor.

10-Min Bodyweight Burn:
Low-Impact Activation

With Tara Nicolas

🕒 12 min, Beginner

🏃 Activation, Movement Quality, Warming Up

🔒 None (mat optional)

📺 Class Format



DİJİTALLEŞME ÖRNEKLERİ



Amazon

- E-ticaretten bulut bilişime (AWS) evrildi.
- Lojistik, yapay zeka ve veri analitiğiyle tüm süreçlerini otomatikleştirdi.



DİJİTALLEŞME ÖRNEKLERİ



İKEA

Artırılmış gerçeklik (AR) uygulaması "IKEA Place" ile müşterilerin evinde ürünleri sanal olarak yerleştirmesine imkân tanıdı.



DİJİTALLEŞME ÖRNEKLERİ

Trendyol Group

trendyol

trendyol
tech

trendyol
express

trendyol
go

dolap

Trendyol

- Başta bir e-ticaret şirketiymiş, sonra teknolojiyi iyi kullanan bir grup şirketine dönüştü.



DİJİTALLEŞME ÖRNEKLERİ

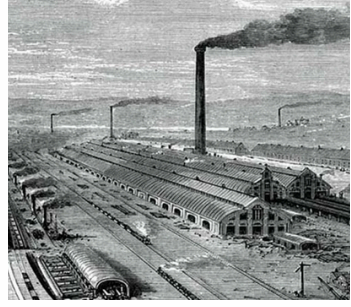


Netflix

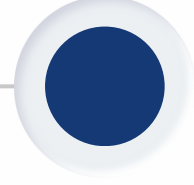
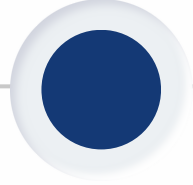
- Kaset kiralama şirketinden, online eğlence platformuna dönüştü.



TEKNOLOJİ VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

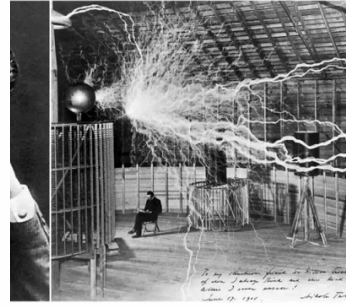


Sanayi
Devrimi
18. yy

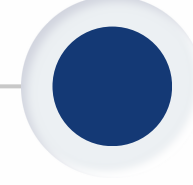
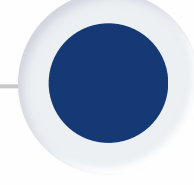


1900

Elektrik ve Seri Üretim



Bilgisayarların
Gelişimi
1950

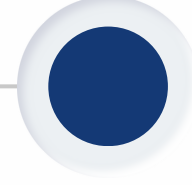
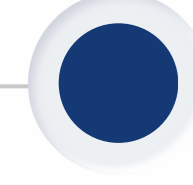


1970

İnternet



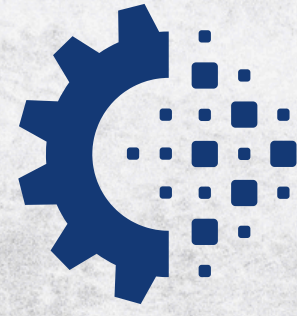
Dijital Dönüşüm ve e-Ticaret
Çağı
2000



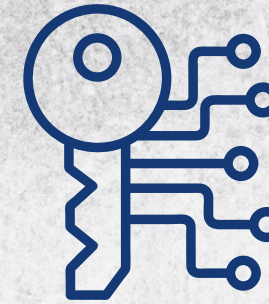
2018

Yapay Zeka ve Akıllı Sistemler





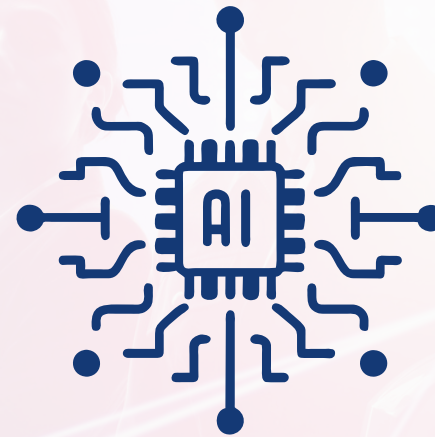
DİJİTALLEŞME VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM AYNI ŞEY MİDİR ?



DIJİTALLEŞME VE DIJİTAL DÖNÜŞÜM ARASINDAKİ FARK

Dijitalleşme, var olan süreçleri daha hızlı, verimli ve erişilebilir hale getirmek için teknolojiden faydalanması, fiziksel olan işlemlerin dijital ortama aktarılmasıdır.

Dijital Dönüşüm daha kapsamlı bir kavramdır. Bu süreçte düşünce tarzı, iş modelleri, müşteriyle iletişimi ve kurum kültürü de yeniden tanımlanır. Amaç, teknolojiyi işin merkezine koyarak rekabet avantajı yaratmaktır.



Bir banka düşünelim.

- Bankanın müşteri hesap özetlerini artık fiziksel posta yoluyla değil, e-posta ya da mobil uygulama üzerinden göndermesi. Yani mevcut sürecin dijital ortama taşınması = **Dijitalleşme**.
- Bankanın tamamen dijital bir müşteri deneyimi sunmak üzere kendini yeniden tasarlaması. Örneğin, şubesiz bankacılığa geçmesi, yapay zekâ destekli müşteri hizmetleri kullanması = **Dijital Dönüşüm**.

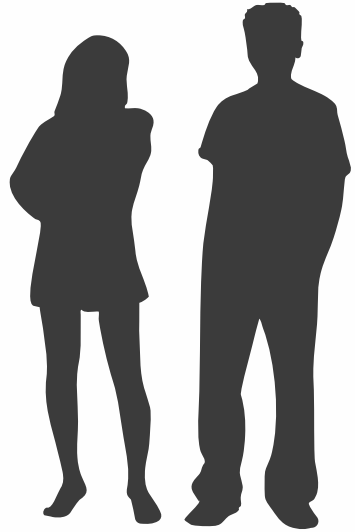


DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN 3 TEMEL KAYNAĞI

Dönüşüm, insanla başlar, süreçle şekillenir, teknolojiyle hız kazanır.

Dönüşümün başarılı olabilmesi için üç temel unsurun dengeli biçimde yönetilmesi gerekir:

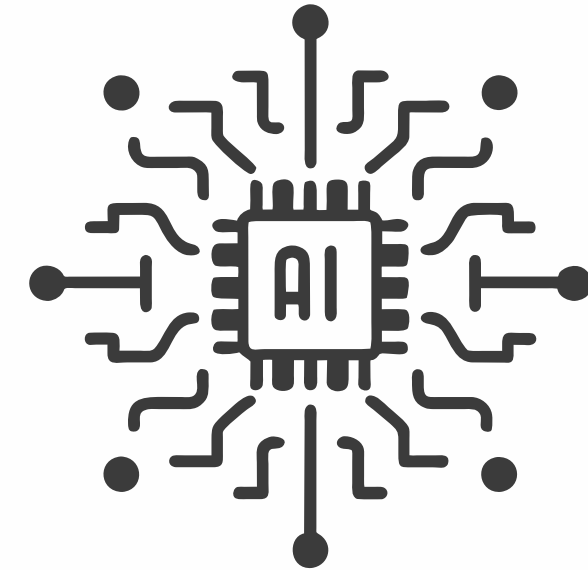
İNSAN



SÜREÇ



TEKNOLOJİ



İNSAN – SÜREÇ – TEKNOLOJİ



İnsan

Dijital dönüşümün merkezinde insan yer alır. Önce insan teknoloji öğrenmeli ve uyum sağlamalıdır.

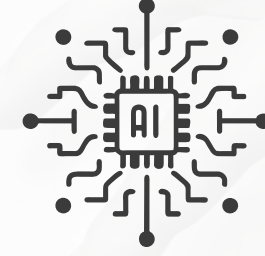
Örneğin şu an bulunduğunuz eğitim bunu destekler.



Süreç

Sonra mevcut işlerin dijitalle nasıl entegre olacağıyla ilgili planlamalar yapılır.

Örneğin bir mağazanın dijital hesaplarını açması gibi.



Teknoloji

Ardından teknoloji bu döngüde kullanılmaya başlar.

Örneğin dijital hesapları açılan mağazanın tasarımlarının ve paylaşımlarının yapılması gibi.



DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN ÖNEMİ

Verimlilik

Rutin işleri otomatikleştirir, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlar.

Örneğin: Faturaları tek tek kesmek yerine e-fatura sistemini kullanmak.

Müşteri Deneyimi

Müşteriyi daha iyi tanır, kişiye özel hizmetler sunmanızı sağlar.

Örneğin Müşterinin önceki alışverişlerine göre otomatik öneriler sunan bir e-ticaret sitesi.

Rekabet Gücü

Dijital araçlarla sadece yerelde değil, küresel pazara açılma fırsatı yaratır.

Örneğin Sosyal medya reklamlarıyla ürününü farklı şehirlerde veya ülkelerde satmak.

Esneklik

Pazar koşulları değiştiğinde hızlı adapte olmayı sağlar.

Örneğin Pandemi döneminde fiziksel satıştan online sipariş sistemine geçmek.

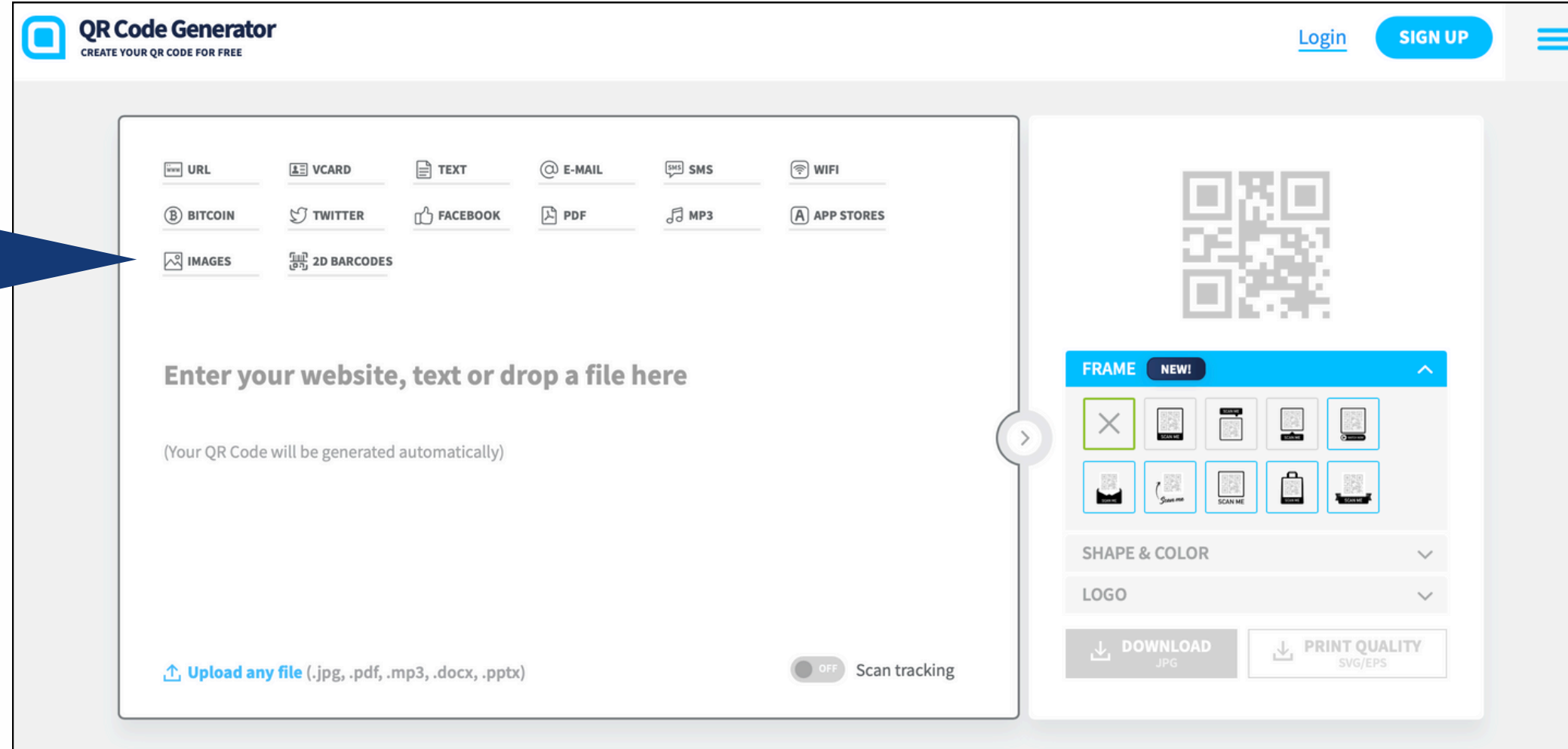


UYGULAMA – QR KOD OLUŞTURMA

- Bir restoranınız olduđunu dűőűnelim.
- Buna bir menű oluŐturdunuz ama műŐterilerinizin QR kod okutup buna eriŐmesini istiyorsunuz.



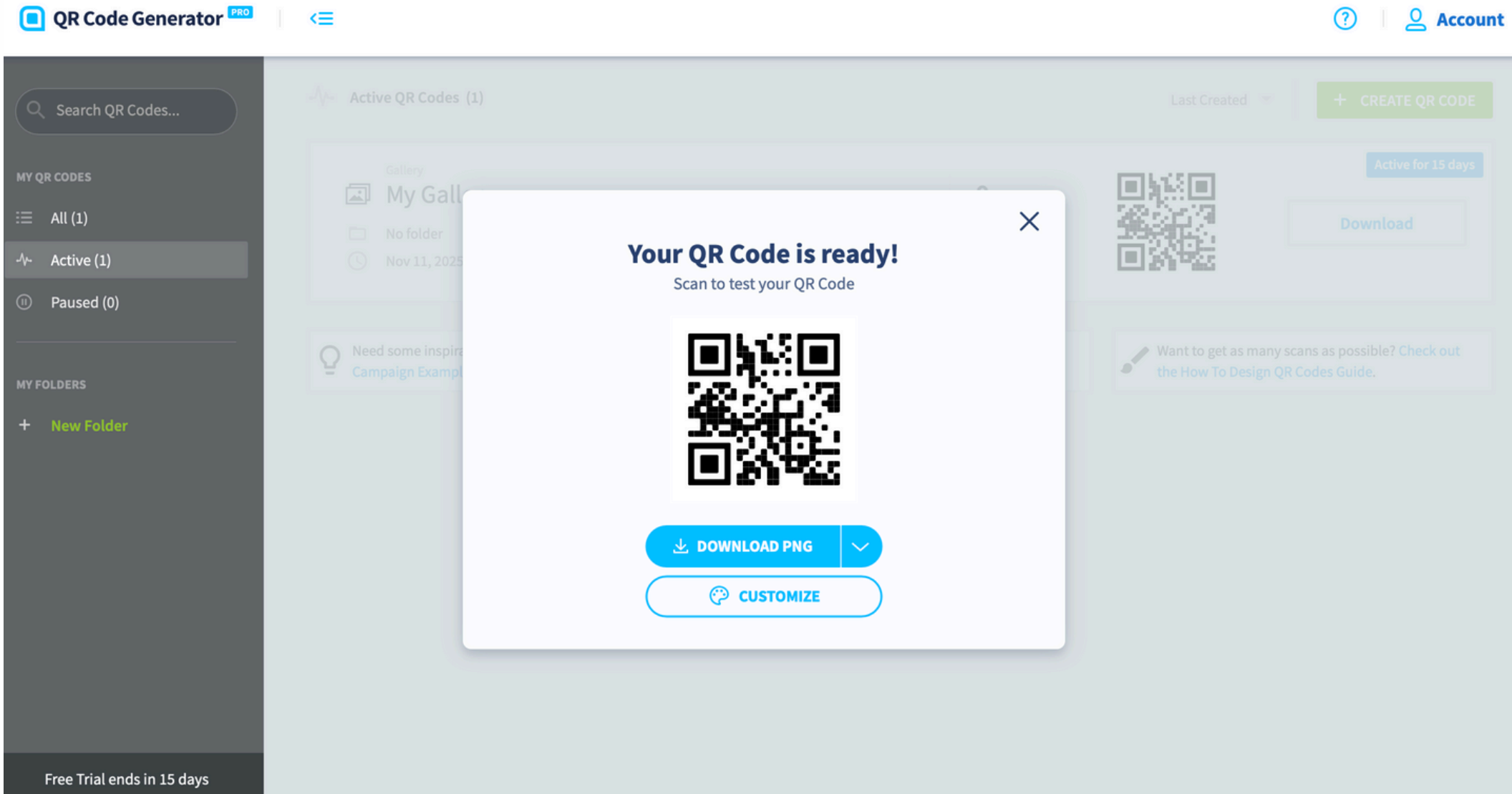
UYGULAMA – QR KOD OLUŞTURMA



- QR kod web sitesine gidin: <https://www.qr-code-generator.com>
- Menünüzün görselini yükleyin.



UYGULAMA – QR KOD OLUŞTURMA



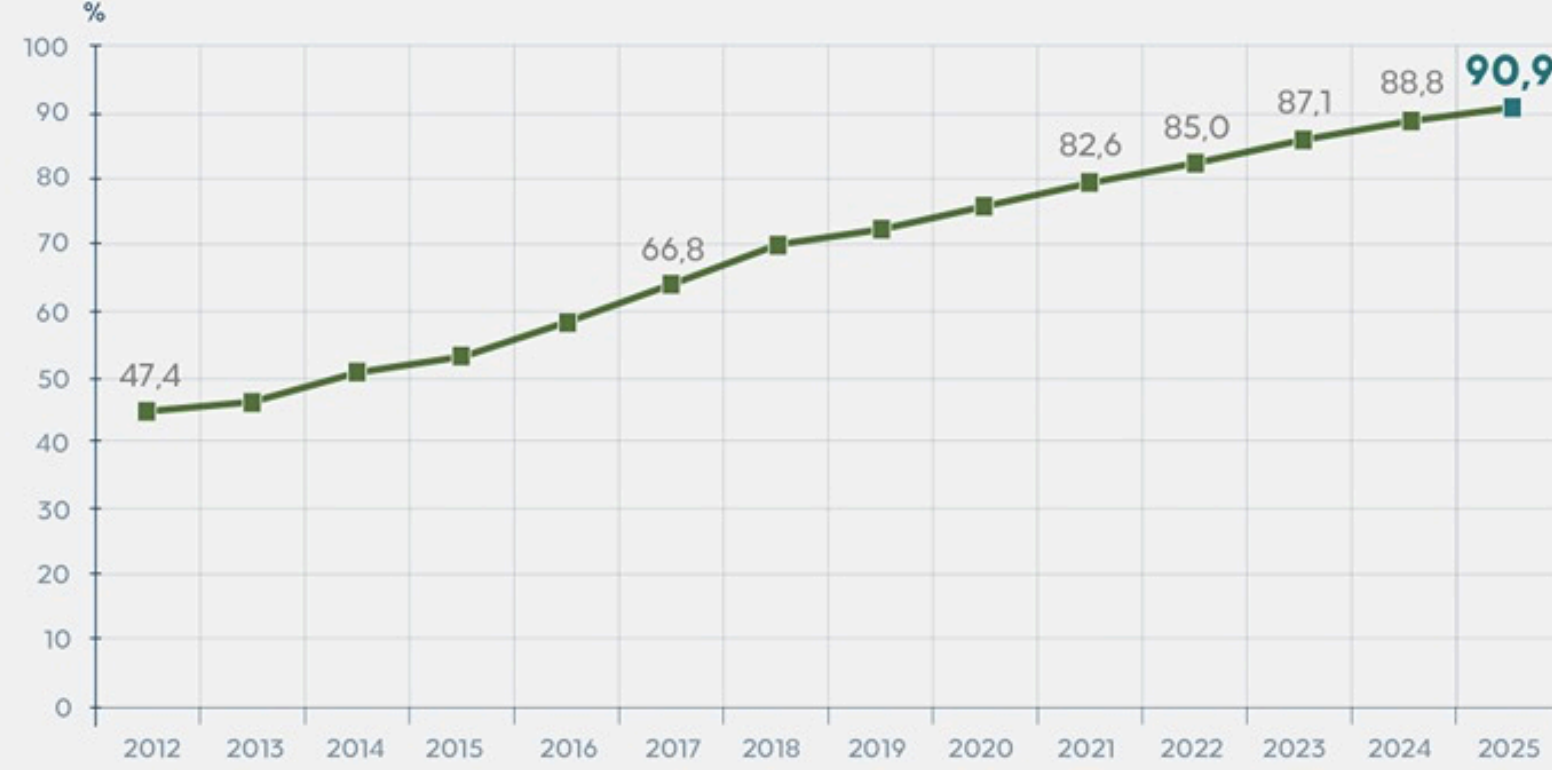
- Sisteme üye olduktan sonra QR kodunuz ücretsiz şekilde hazır.



Hanehalkı bilişim teknolojileri kullanımı

Türkiye’de internet kullanım oranı, 16-74 yaş grubundaki bireylerde 2024 yılında %88,8 iken 2025 yılında %90,9 oldu

İnternet kullanan bireylerin oranı



E-devlet hizmetlerini kullanan bireylerin oranı
%76,1

İnternet üzerinden mal veya hizmet satın alma yada sipariş verme oranı
%55,7

Türkiye’de en fazla kullanılan sosyal medya ve mesajlaşma uygulamaları



27.08.2025 Kaynak: TÜİK



- İnternetin bu denli kullanıldığı bir çağda, dijital dönüşüm kaçınılmazdır.
- İyi uyum sağlanmalıdır.



KOBİ'ler ve Girişimciler İçin

DİJİTAL ALTYAPI VE BULUT SİSTEMLERİ

Modül 2



DİJİTAL NEDEN ÖNEMLİDİR?

Bir işletmenin dijital olarak çalışmasını sağlayan görünmez temel sistemlerdir.

- İşin dijital ayak izi: topladığınız veriler, yazılım sistemleri ve güvenlik.
- “İşin dijital omurgası” olarak düşünebiliriz.

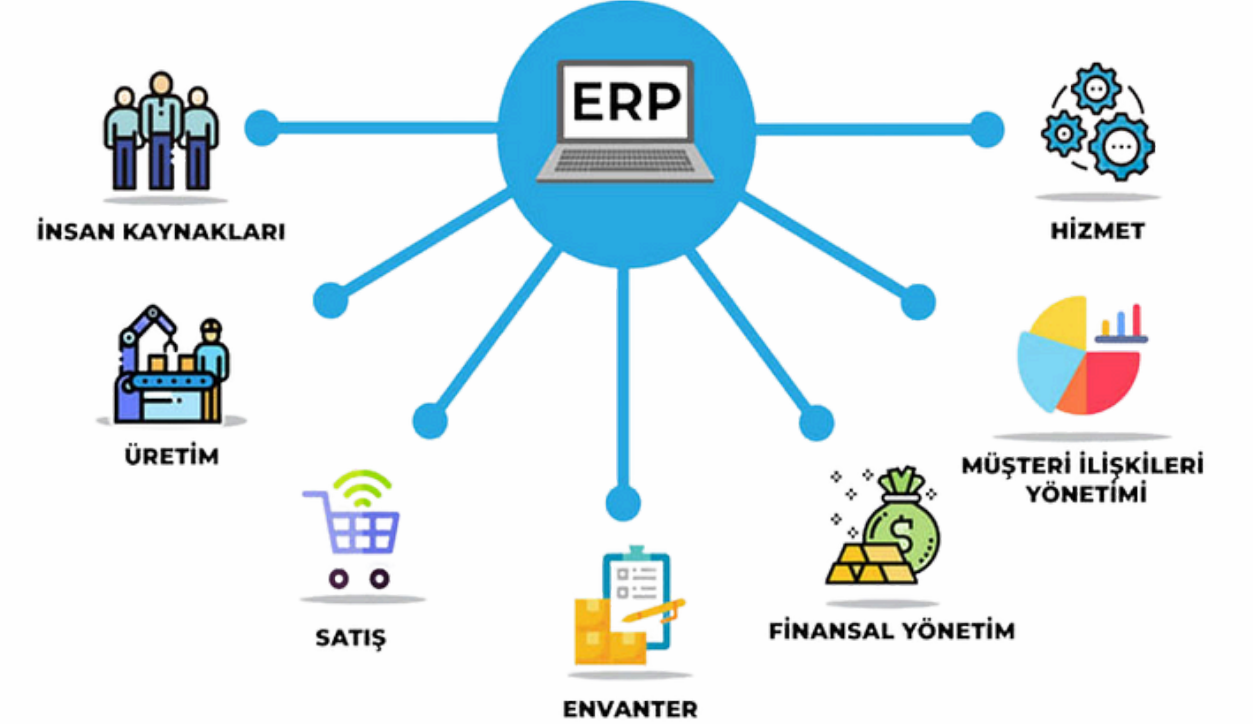


ERP (ENTERPRISE RESOURCE PLANNING)

- ERP = işletmenin tüm kaynaklarını tek merkezde yöneten sistem.
- Üretim, stok, muhasebe, insan kaynakları gibi bölümleri birleştirir.
- Verimlilik, zaman tasarrufu ve hata oranını azaltır.

Otomotivden perakendeye, üretimden kamu kurumlarına kadar pek çok büyük ölçekli işletme tarafından kullanılır.

Örneğin: Bir tekstil atölyesi, ERP sistemiyle kumaş stoklarını, üretim planlarını ve müşteri siparişlerini tek ekrandan izleyebilir.



ERP (ENTERPRISE RESOURCE PLANNING)

🎯 ERP Öncesi Durum

Lezzet Fırını adlı bir pastanemiz var.

- Ayşe siparişleri deftere yazıyor,
- Mehmet stokları Excel'de tutuyor,
- Zeynep muhasebe programında gelir-gideri takip ediyor,
- Usta Hüseyin üretimi planlıyor (ne kadar un, şeker, yumurta gerekecek).

Ama kimse birbirinin sistemini göremiyor.

Bir siparişte hata olduğunda, sorun nerede çıktı anlamak zaman alıyor.

Stokta un bitiyor ama kimse fark etmiyor → üretim duruyor.

Fatura kesiliyor ama muhasebeye geç işleniyor → gelir raporları gecikiyor.



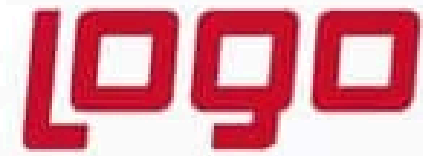
ERP (ENTERPRISE RESOURCE PLANNING)

ERP Sonrası Durum

- Müşteri Sipariş Veriyor:** Ayşe ERP'ye "10 doğum günü pastası" siparişi giriyor. Sistem hemen stokları kontrol ediyor: yeterli un, şeker, krema var mı? **Eğer azsa, otomatik olarak satın alma departmanına bildirim gidiyor.**
- Üretim Planlanıyor:** Hüseyin ustanın ekranına "10 adet pasta üretimi planlandı" bildirimini düşüyor. Sistem hangi malzemelerin ne kadar kullanılacağını otomatik hesaplıyor. **Üretim tamamlanınca stoktan malzeme düşülüyor.**
- Muhasebe Güncelleniyor:** Sipariş tamamlanınca sistem otomatik olarak fatura oluşturuyor. Fatura bilgisi direkt muhasebe modülüne aktarılıyor. **Zeynep artık Excel'e tek tek yazmak zorunda değil.**
- Stok Takibi Otomatik:** ERP stok seviyelerini anlık izliyor. Un, şeker gibi temel malzemeler azaldığında uyarı veriyor. Gerektiğinde sistem tedarikçiye otomatik sipariş geçiyor.
- Yönetici Raporları Görüyor:** Pastane sahibi Ahmet Bey bir tuşa basıyor: Günlük satış, gider, kâr raporlarını görebiliyor. Hangi ürün en çok satmış, hangi malzeme bitmek üzere, hangi çalışan fazla mesai yapmış. **Hepsi tek ekranda.**



ERP (ENTERPRISE RESOURCE PLANNING)



- ERP sistemlerinin hizmetini sağlayan birçok firma vardır.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

- CRM, müşteriyle “unutmayan bir hafıza” gibidir.
- CRM = müşterilerle kurulan ilişkileri, satış süreçlerini ve iletişimi tek merkezden yönetmek.
- Satış sonrası hizmet, müşteri memnuniyeti, pazarlama verimliliği sağlar.
- Örnek:

Bir butik, CRM sistemiyle müşterilerin doğum günlerini, önceki alışverişlerini kaydeder ve kişiye özel kampanya gönderir.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

CRM Öncesi Durum

“Kahve Durağı” adlı kafemiz her gün onlarca müşteriye hizmet veriyor.

Ama işletme müşterilerini pek tanımıyor:

- Kimin hangi kahveyi sevdiği,
- Kimlerin sadık müşteri olduğu,
- Kimin doğum günü yaklaştığı bilinmiyor.

Müşteriler geliyor, gidiyor; ama onlarla uzun vadeli bir ilişki kurulamıyor.

Sadık müşteri yaratmak zorlaşıyor, satışlar dalgalanıyor.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

CRM Sonrası Durum

1. Müşteri Kaydı Oluşturuluyor

Bir müşteri kahve alırken ismini ve e-postasını veriyor. Sistem onun kaydını oluşturuyor. Artık Ali Bey'in kahveyi şekersiz içtiğini, her cumartesi geldiğini biliyoruz. ☕

2. CRM İletişimi Otomatikleştiriyor

CRM sistemi, Ali Bey'e doğum gününde "ücretsiz kahve" kuponu gönderiyor. Başka bir müşteriye, "favori içeceğiniz bu hafta %20 indirimli" mesajı gidiyor. Hepsi otomatik, manuel değil.

3. Satış Takibi ve Analiz

CRM sistemi, hangi içeceklerin kimler tarafından daha çok tercih edildiğini analiz ediyor. Örneğin:

- Latte sevenler genelde sabah 9-11 arası geliyor, Soğuk kahve sevenler hafta sonları yoğunlaşıyor. Bu veriler sayesinde kafe menüsünü ve promosyonlarını planlıyor.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

4. Şikayet ve Geri Bildirim Yönetimi

- Bir müşteri uygulamadan “kahve soğuktu” diye şikayet ediyor.
- CRM sistemi bu bildirimini ilgili personele yönlendiriyor.
- Sorun çözüldükçe sistem müşteriye otomatik mesaj atıyor:
“Geri bildiriminiz için teşekkürler, bir sonraki kahveniz bizden.”

5. Sadakat Programı

- CRM, müşterilerin kahve puanlarını takip ediyor.
- 10 kahve alan bir müşteri 11. kahveyi ücretsiz alıyor.

Bu da müşteri bağlılığını artırıyor.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

- E-ticaret altyapıları



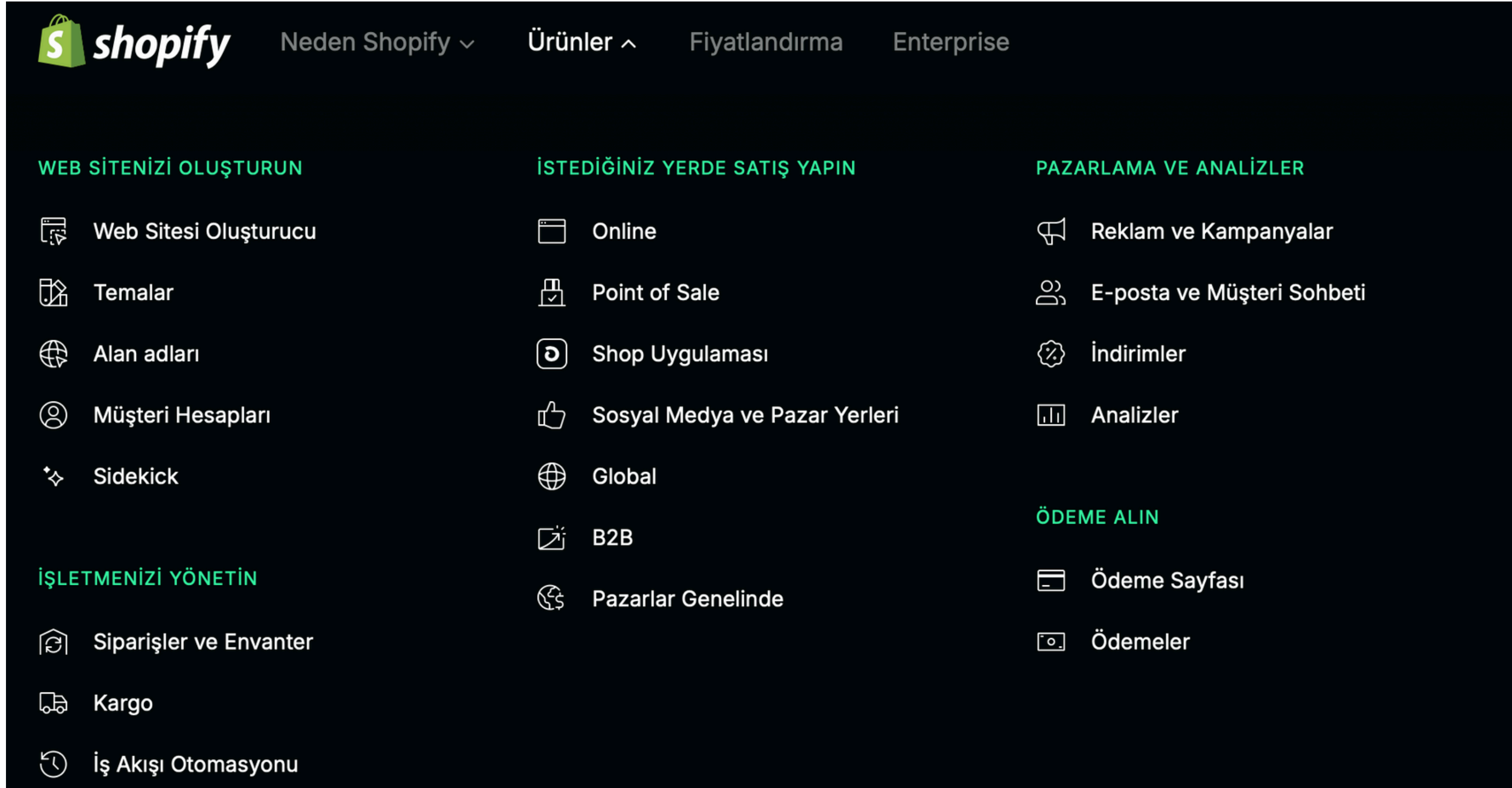
- Finansal yönetim



- Veri yedekleme



Shopify'da işletmeniz için birçok şeyi yapabilirsiniz.



The screenshot displays the Shopify website interface with a dark background. At the top, the Shopify logo is on the left, followed by navigation links: "Neden Shopify" (with a dropdown arrow), "Ürünler" (with an up arrow), "Fiyatlandırma", and "Enterprise". Below the navigation, there are three main columns of services:

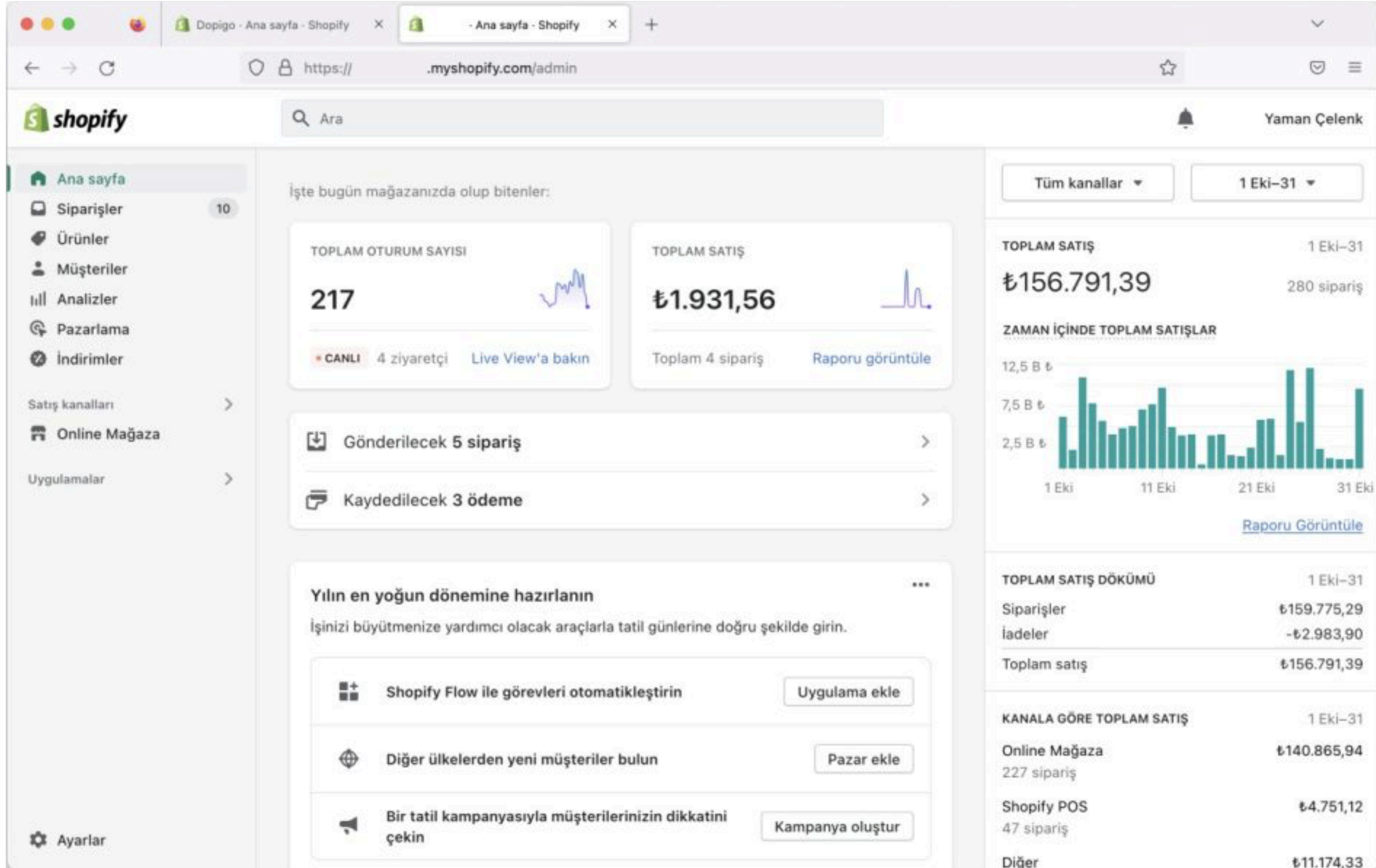
- WEB SİTENİZİ OLUŞTURUN**
 - Web Sitesi Oluşturucu
 - Temalar
 - Alan adları
 - Müşteri Hesapları
 - Sidekick
- İSTEDİĞİNİZ YERDE SATIŞ YAPIN**
 - Online
 - Point of Sale
 - Shop Uygulaması
 - Sosyal Medya ve Pazar Yerleri
 - Global
 - B2B
 - Pazarlar Genelinde
- PAZARLAMA VE ANALİZLER**
 - Reklam ve Kampanyalar
 - E-posta ve Müşteri Sohbeti
 - İndirimler
 - Analizler

Below these columns, there are two more sections:

- İŞLETMENİZİ YÖNETİN**
 - Siparişler ve Envanter
 - Kargo
 - İş Akışı Otomasyonu
- ÖDEME ALIN**
 - Ödeme Sayfası
 - Ödemeler



Tüm süreçlerinizi takip edebilirsiniz.



YENİ BAŞLAYANLAR

E-TİCARET

Ücretsiz E-Ticaret Sitesi

ikas Start Paket ile E-Ticarete ücretsiz başlayın!

Ücretsiz Altyapı Taşıma Desteği

Tüm altyapılardan anahtar teslim taşıma desteği!

ikas Nedir?

ikas farkını hemen keşfedin!

Neden ikas?

ikas'ın benzersiz özelliklerini keşfedin!

ikas Nasıl Kullanılır?

Kullanıcı dostu arayüzü ile e-ticaret sitenizi açın!

ikas Kargo Anlaşmaları

Anlaşmalı fiyatlarla tasarruf edin!

E-İhracat

Tüm dünyaya satış yapın!

Satış Kanalları

Tüm satış kanalları tek ekranda!

Otomasyon ve Pazarlama

Pazarlama süreçlerinizi otomatik hale getirin!

ikas Tema Editörü

E-ticaret sitenizi birkaç sürükle bırak hareketiyle oluşturun!

Entegrasyonlar

Süreçlerinizi ikas hızında yönetin!

TÜM ARAÇLAR →

KDV Hesaplama

Desi Hesaplama

Kargo Ücreti Hesaplama

Gümrük Vergisi Hesaplama

Etsy Komisyon Hesaplama

ikas Pazarlama Araçları

Keşfet →

ikas ile e-ticaret ve pazarlama süreçlerinizi tek bir platformdan yönetin. Bütünleşik e-posta, SMS ve pop-up özellikleri ile segmentlerinize özel kişiselleştirilmiş pazarlama kampanyaları düzenleyin.

Otomasyon

ikas Otomasyon ile pazarlama süreçlerinizi otomatikleştirin.

Popup

Web sitenizde kişiselleştirilmiş pop-up kampanyaları oluşturun.

Segment

Müşteri davranışlarına göre akıllı segmentler oluşturun.

SMS

ikas SMS ile toplu ve hedefli SMS kampanyaları oluşturun.

Affiliate

influencer ve affiliate kampanyalarınızı kolayca yönetin.

E-posta

Hazır şablonlarla otomatik e-posta kurguları oluşturun.

BAŞARI HİKAYELERİ

Mugo

MUGO

ikas ile yıllık cirosu %397 oranında arttı!

protein ocn

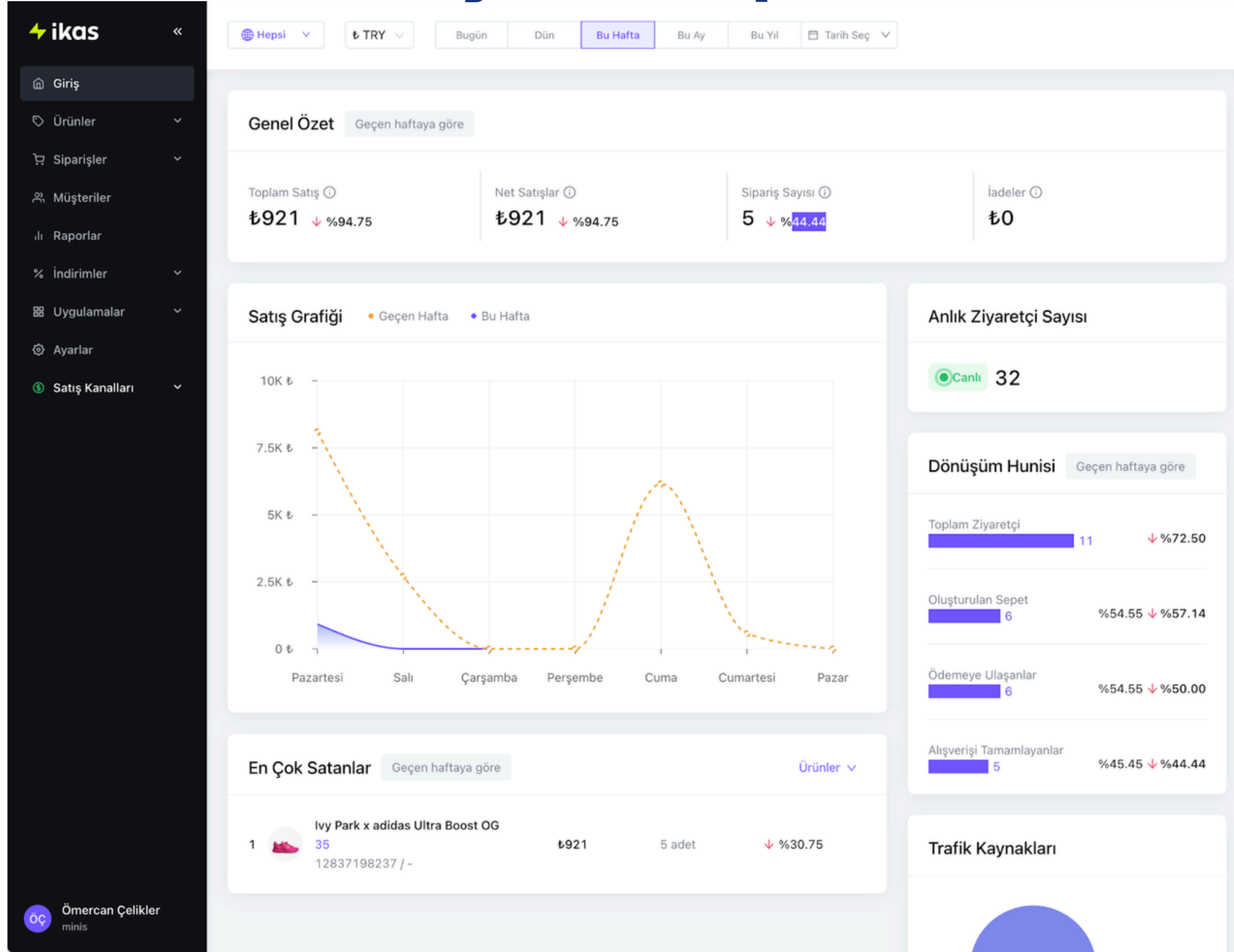
ProteinOcean

ikas ile yıllık cirosu %285 oranında arttı!

Tümünü Gör →

ikas ile tüm e-ticaret süreçlerinizi yürütebilirsiniz.

Yine tüm süreçleri takip edebilirsiniz.



Paraşüt ile muhasebe yazılımınızı kullanabilirsiniz.

GÜNCEL DURUM

SATIŞLAR

Faturalar

Müşteriler

Satışlar Raporu

Tahsilatlar Raporu

Gelir Gider Raporu

GİDERLER

NAKİT

STOK

UYGULAMALAR

PAZARYERİ

MENÜYÜ SAKLA

AYARLAR

FİLTRELE Ara...

YENİ FATURA OLUŞTUR

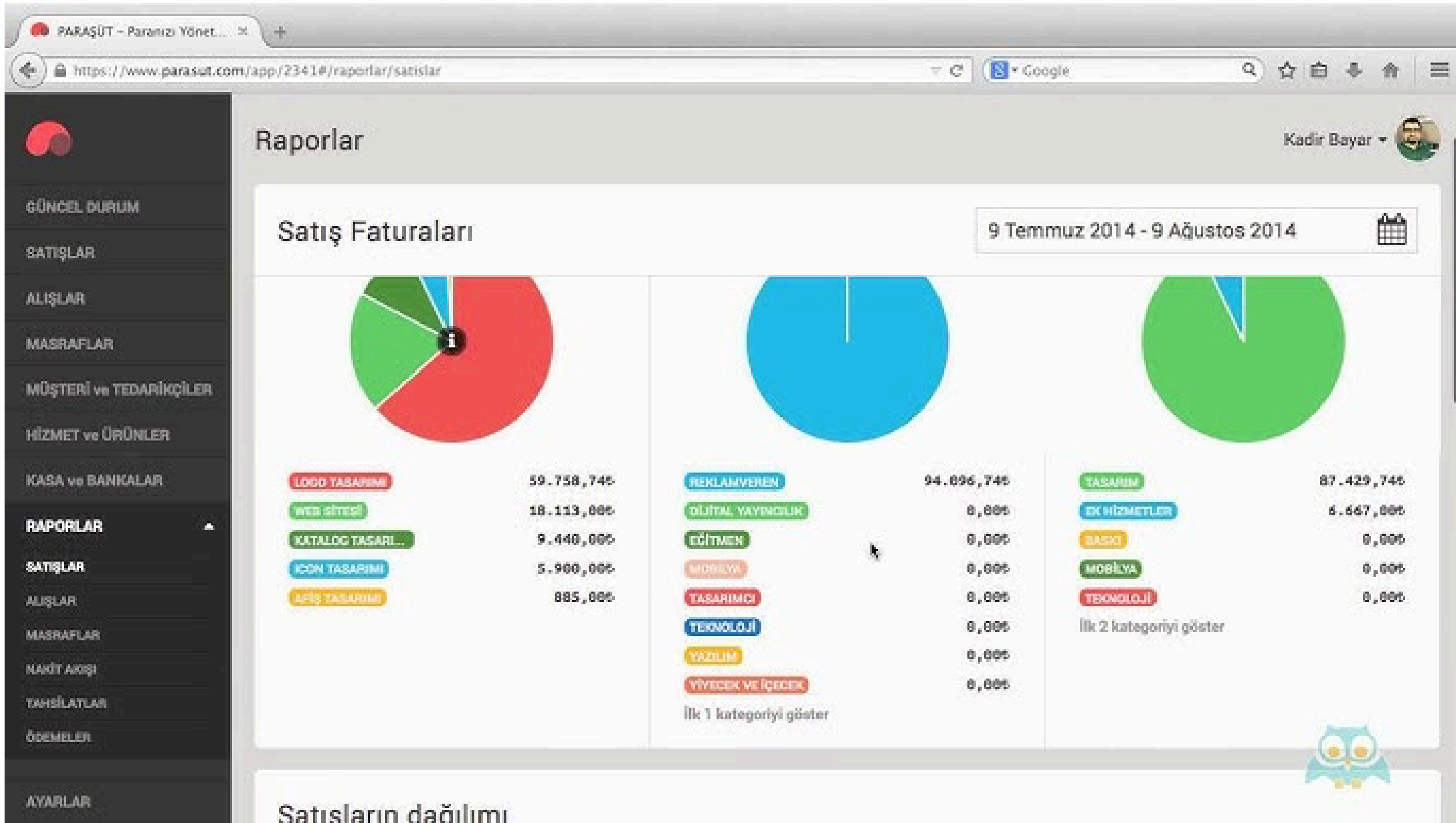
FATURA AÇIKLAMASI	DÜZENLEME TARİHİ	VADE TARİHİ	KALAN MEBLAĞ
	19 Ocak 2021 e-Arşiv Fatura RESMİLEŞTİRİLDİ	Bilinmiyor	1.179.070,68₺ Genel Toplam 1.179.070,68₺
	28 Haziran 2021 e-Arşiv Fatura RESMİLEŞTİRİLDİ	Bilinmiyor	1.122.793,04₺ Genel Toplam 1.122.793,04₺
	1 Temmuz 2021 e-Arşiv Fatura RESMİLEŞTİRİLDİ	Bilinmiyor	1.081.208,10₺ Genel Toplam 1.081.208,10₺
	1 Temmuz 2021 e-Arşiv Fatura E-POSTALANDI	Bilinmiyor	999.212,44₺ Genel Toplam 999.212,44₺
	14 Ocak 2021 Satış Faturası	Bilinmiyor	810.139,46₺ Genel Toplam 810.139,46₺
	10 Ocak 2021 Satış Faturası	Bilinmiyor	810.139,46₺ Genel Toplam 810.139,46₺
	7 Ocak 2021 Satış Faturası	Bilinmiyor	810.139,46₺ Genel Toplam 810.139,46₺

TÜM KAYITLAR

656479 Kayıt 134.854.007,34₺ Tahsil Edilecek 83.581.483,59₺



Paraşüt ile muhasebe yazılımınızı kullanabilirsiniz.



Google Drive ile dosyalarınızı depolayabilirsiniz.

The screenshot displays the Google Drive interface. At the top, there is a search bar and a user profile icon. Below the search bar, a 'NEW' button is visible. The main content area is titled 'Shared with me' and features a 'Quick Access' section with three columns of shared items. Each column lists a user's name and their recent activity. Below this, a table lists shared files and folders with columns for Name, Shared by, and Share date.

Name	Shared by	Share date
Design Sprint Q2 2017	Sean Findlay	March 5, 2018
Team WIP Development	Josh Noah	March 5, 2018
Misc Files for Production	Heather Robinson	March 5, 2018
General Moodboard	Sean Findlay	March 5, 2018
Project Porsche Planning	Sean Findlay	March 4, 2018
Android Comps V2	Taylor Oates	March 4, 2018
Engineering Proposal 2016	Chelsea Larson	March 4, 2018
Team Offsite Expenses	Chelsea Larson	March 4, 2018



İNTERNET TABANLI SİSTEMLER (BULUT TABANLI BİLİŞİM)

- Eskiden tüm dosyalar bilgisayarımızda veya ofisteki sunucularda saklanırdı.
- Bulut, dosya ve uygulamaları internet üzerinden depolamamıza ve kullanmamıza izin veriyor.

Avantajları:

- Her yerden erişim. (Eviden, işten, yoldan)
- Büyük bilgisayarlara yatırım yapmaya gerek yok.
- Veriler güvende, kaybolma riski azalıyor.



İNTERNET TABANLI SİSTEMLER (BULUT TABANLI BİLİŞİM) ÜÇ ANA TÜR

SaaS

Software as a Service
(Hizmet olarak Yazılım)

Hazır programları
internetten kullanmak.

Örnek:

Google Drive, Canva, Zoom

PaaS

Software as a Service
(Hizmet olarak Platform)

Kendi yazılımını
geliştirmek için hazır
programlar kullanmak.

IaaS

Infrastructure as a Service
(Hizmet olarak Altyapı)

Kendi sunucunuzu
internetten kiralamak.



KOBİ'LER İÇİN DİJİTAL GÜVENLİK

- Güvenlik: Dijital Dünyada Kendimizi ve İşimizi Koruma
- **Dijital dönüşüm güzel, ama verilerimiz ve müşterilerimiz güvende olmalı.**

Küçük önlemler büyük güvenlik sağlar:

- **Dosyaları yedekle** → Bulut ve bilgisayarın ikisine birden kaydet.
- **Şifreleri güçlü yap** → Basit "1234" yerine karmaşık şifre + iki adımlı doğrulama.
- **Siber farkındalık** → Şüpheli e-postalara tıklama, bilinçli ol.
- **Yazılımları güncel tut** → Eski programlar risklidir.



KOBİ'LER İÇİN DİJİTAL GÜVENLİK



- Her gördüğünüze
 - inanmayın,
 - tıklamayın,
 - başvurmayın.



- Şifrelerinizi;
 - güvenli şekilde oluşturun,
 - düzenli olarak değiştirin.



- Bilgilerinizi
 - herkese açık yapmayın,
 - isteyen herkesle paylaşmayın.



- Ödemelerinizde sanal kart kullanın.

Güvenli Bir Parola İçin Neler Yapılmalı?

- En az 7 karakter olmalıdır.
- En az bir BÜYÜK HARF ve bir küçük harf içermelidir.
- En az bir simge içermelidir.
- Yaygın kullanılan bir kelimeyi veya kişisel bir bilgiyi bütün olarak içermemelidir.
- Aynı şifreler farklı hesaplar için kullanılmamalıdır.



KOBİ'LER İÇİN DİJİTAL GÜVENLİK – KVKK

- **KVKK** = Kişisel Verileri Koruma Kanunu
- **Kişisel veri** = isim, telefon, e-posta, adres, ödeme bilgisi, vb. her şey kişisel veri olarak değerlendirilebilir.
- Müşteri bilgilerinin çalınması veya izinsiz paylaşılması büyük sorunlara yol açabilir. KVKK, bunun önüne geçmeyi sağlar.



KOBİ'LER İÇİN DİJİTAL GÜVENLİK – KVKK

KOBİ'ler için Neden Önemlidir?

- **Güven:** Müşteriler, bilgilerini güvende hissetmeli.
- **Yasal sorumluluk:** KVKK'ya uymayan işletmeler para cezası ve itibar kaybı riskiyle karşılaşır.
- **Rekabet avantajı:** Güvenli veri yönetimi, müşteri tercihlerinde fark yaratır.



KOBİ'LER İÇİN DİJİTAL GÜVENLİK – KVKK

KOBİ'lerin KVKK Kapsamında Yapabilecekleri

1) Veri envanteri oluşturun:

Hangi verileriniz var, kimle paylaşılıyor?

2) Aydınlatma metni hazırlayın:

Müşteriler hangi verilerini neden topladığınızı bilmeli.

3) İzin alın:

Pazarlama ve iletişim için açık rıza şart.

4) Güvenli saklama:

Dosyaları, bilgisayarları ve bulutu güvenli kullanın.

5) Veri silme ve güncelleme:

Müşteri talep ederse verileri silebilmek veya güncellemek.



KOBİ'ler ve Girişimciler İçin

YAPAY ZEKA VE VERİ ANALİTİĞİNE GİRİŞ

Modül 3



YAPAY ZEKA VE VERİ ANALİTİĞİNE GİRİŞ: YAPAY ZEKA

Yapay Zeka:

İnsan zekasını taklit eden bilgisayar sistemleri

Amacı: Öğrenmek, tahmin yapmak, öneride bulunmak, tekrar eden işleri otomatikleştirmek.

Onu bir “akıllı yardımcı” gibi düşünebilirsiniz.

Örneğin Gmail'in spam filtreleri, Netflix'in film önerileri ya da telefonunuzdaki sesli asistan aslında YZ uygulamalarıdır. KOBİ'ler için önemli olan, YZ'yi iş süreçlerini hızlandırmak, hataları azaltmak ve müşteri deneyimini geliştirmek için kullanabilmektir.



YAPAY ZEKA



- Netflix'in "senin için önerilen filmler" bölümü → **YZ seni tanıyor.**



- Google Haritalar'ın "trafik sıkışık, şuradan git" demesi → **YZ tahmin yapıyor.**



- E-posta kutusunun "bu spam, bu değil" demesi → **YZ öğreniyor.**



YAPAY ZEKA

YZ, büyük şirketlerin değil, her işletmenin “akıllı asistanı” olabilir.

Örneğin:

- Müşterilere otomatik teşekkür mesajı göndermek
- Sosyal medya yorumlarını analiz edip memnuniyeti ölçmek
- Stok bitmeden uyarı almak



VERİ TOPLAMA VE ANALİZ ETME

Veri = İşletmenin Yeni Altını

“Veri” dediğimiz şey, işletmenizin günlük bilgileridir:

- Müşteri sayısı
- Satış miktarları
- Hangi ürün ne zaman daha çok satılmış
- Web sitesine kim, hangi şehirden girmiş

Bu bilgileri düzenli toplamak ve okumak, daha doğru kararlar almanızı sağlar.



VERİ TOPLAMA VE ANALİZ ETME

Kullanılabilecek basit araçlar:



- Excel / Google Sheets → sayıları ve satışları kaydetmek



Google Analytics

- Google Analytics → web sitenizi kim ziyaret ediyor



- Wix → Basit şekilde web sitenizi oluşturun



YAPAY ZEKA + VERİ = AKILLI KARARLAR

- YZ verilerden öğrenir ve önerilerde bulunur.
- İnsan kararını destekler, onun yerine geçmez.

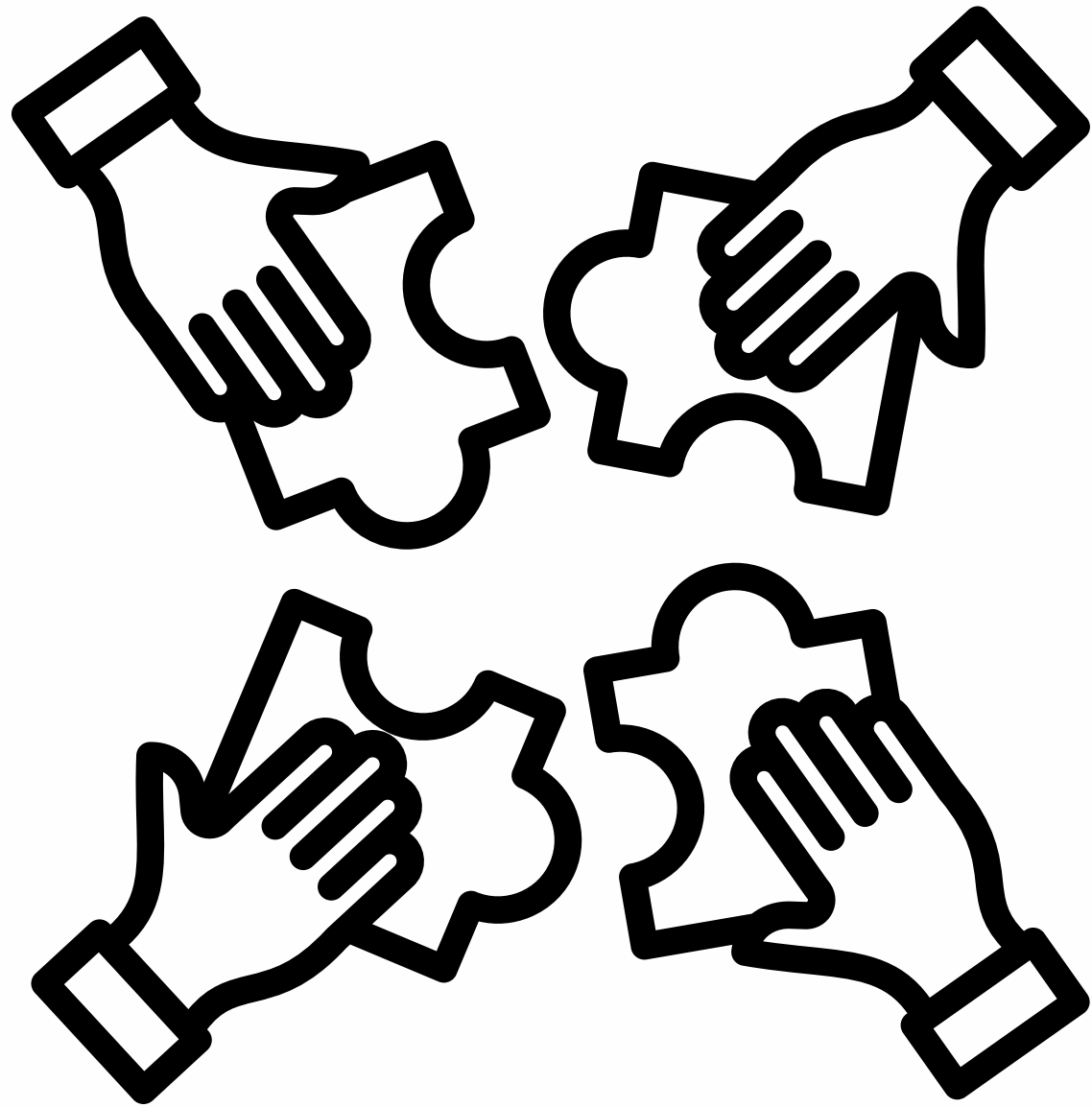
İşletmeler için YZ'nin faydaları:

1. Ne zaman hangi ürün satılacak → Satış tahmini
2. Hangi müşteri kaybedilmek üzere → Müşteri analizi
3. En etkili kampanya → Pazarlama tahmini



ATÖLYE ZAMANI

“HANGİ ÜRÜN DAHA ÇOK SATACAK?”



Bir kafemiz olduğunu düşünelim.

3 ürünümüz var:

☕ Latte

❄️ Soğuk Kahve

🍰 Cheesecake

Son 7 günün satış verilerini sizlerle paylaşacağım.

Sizce önümüzdeki Cuma günü hangisi daha çok satacak?



ATÖLYE ZAMANI

“HANGİ ÜRÜN DAHA ÇOK SATACAK?”

Gün	Latte (☕)	Soğuk Kahve (🧊)	Cheesecake (🍰)
Pazartesi	12	5	7
Salı	9	6	6
Çarşamba	14	7	9
Perşembe	11	9	6
Cuma	13	17	10
Cumartesi	8	14	12
Pazar	6	10	5

- Sizce önümüzdeki Cuma günü hangisi daha çok satacak?
- Hangi günlerde hangi ürün öne çıkmış?
- Sıcak mı soğuk ürünler hafta sonu daha çok satılıyor?



KOBİ'ler ve Girişimciler İçin

E-TİCARET ENTEGRASYONU VE DİJİTAL PAZARLAMA

Modül 4



E-TİCARET ENTEGRASYONU VE DİJİTAL PAZARLAMA

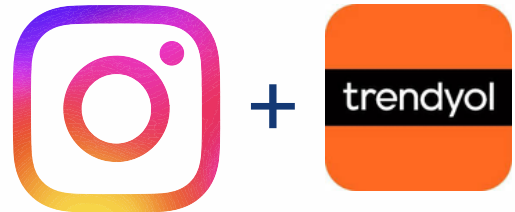
E-ticaret:

Ürün ya da hizmetlerin internet üzerinden satılmasıdır.

Yani artık müşteri "mahallede değil, internette".



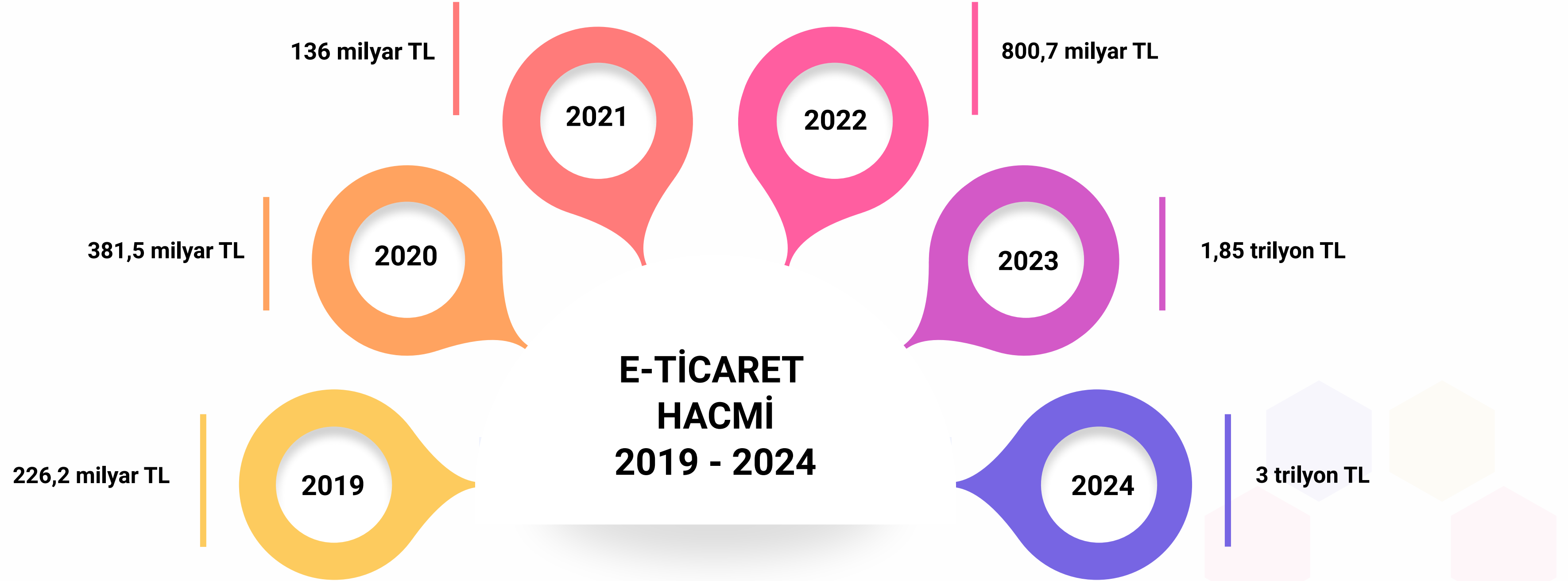
→ Bulunduğu sokaktan geçen 1000 kişi



→ Aynı gün 20.000 kişi



E-TİCARET ENTEGRASYONU VE DİJİTAL PAZARLAMA



HANGİ PLATFORM BİZE UYGUN?

Platform	Kime Uygun?	Artısı	Sınırlılıkları
Trendyol / Hepsiburada / N11	Yeni başlayan, ürün satışı olanlar	Trafik hazır, müşteri geliyor	Komisyon var, rekabet yüksek
Shopier / İkas / IdeaSoft	Kendi marka sitesi kurmak isteyenler	Kolay kurulum, düşük maliyet	Trafik yaratmayı siz yaparsınız
Shopify / WooCommerce	Daha profesyonel ölçek	Tasarım + entegrasyon özgürlüğü	Kurulum öğrenme gerektirir



HANGİ PLATFORM BİZE UYGUN?

İlk adım olarak:

**Pazaryeri (Trendyol vb) + Instagram DM satışları
idealdir.**

*Marka geliştirmek isteyenler ise kendi e-ticaret sitesini ekler.



E-TİCARET ENTEGRASYONU VE TEMEL KAVRAMLAR

Entegrasyon = "Sistemlerin birbiriyle konuşması".

* Stok → Kargo → Fatura → Müşteri → Hepsi tek yerden yönetilir.



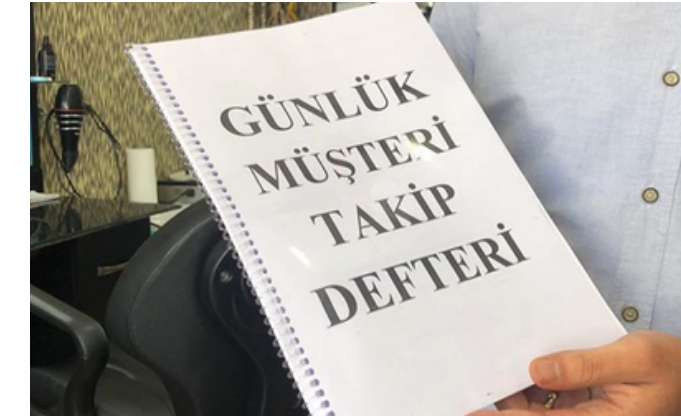
SEO

Tabela



SEM

Reklam Panosu



CRM

Müşteri Defteri



TEMEL KAVRAMLAR

Kavram	Nedir?	Örneğin
SEO	Google'da ücretsiz üst sıralara çıkma çalışmasıdır.	"Kadın siyah çanta" aranınca sizin sitenizin görünmesi
SEM	Google'a reklam vererek üst sıraya çıkmaktır.	"Ordu çiçekçi" reklamı çıkmak
CRM	Müşteriyi tanıma + düzenli iletişim yönetimidir.	Müşteriye doğum günü mesajı göndermek



E-TİCARETTE ENTEGRASYON ÖNEMLİ NOKTALARI

Sağladığı Faydalar

Tek panelden yönetim, otomatik e-fatura oluşturma, kargo süreçlerini otomatikleştirme ve veri girişini azaltma gibi operasyonel kolaylıklar sunar.

Pazaryeri Entegrasyonu

E-ticaret siteniz ve pazaryerlerindeki satış, stok, sipariş, kargo ve iade işlemlerini tek bir panelden yönetme olanağı sunar.

Muhasebe Entegrasyonu

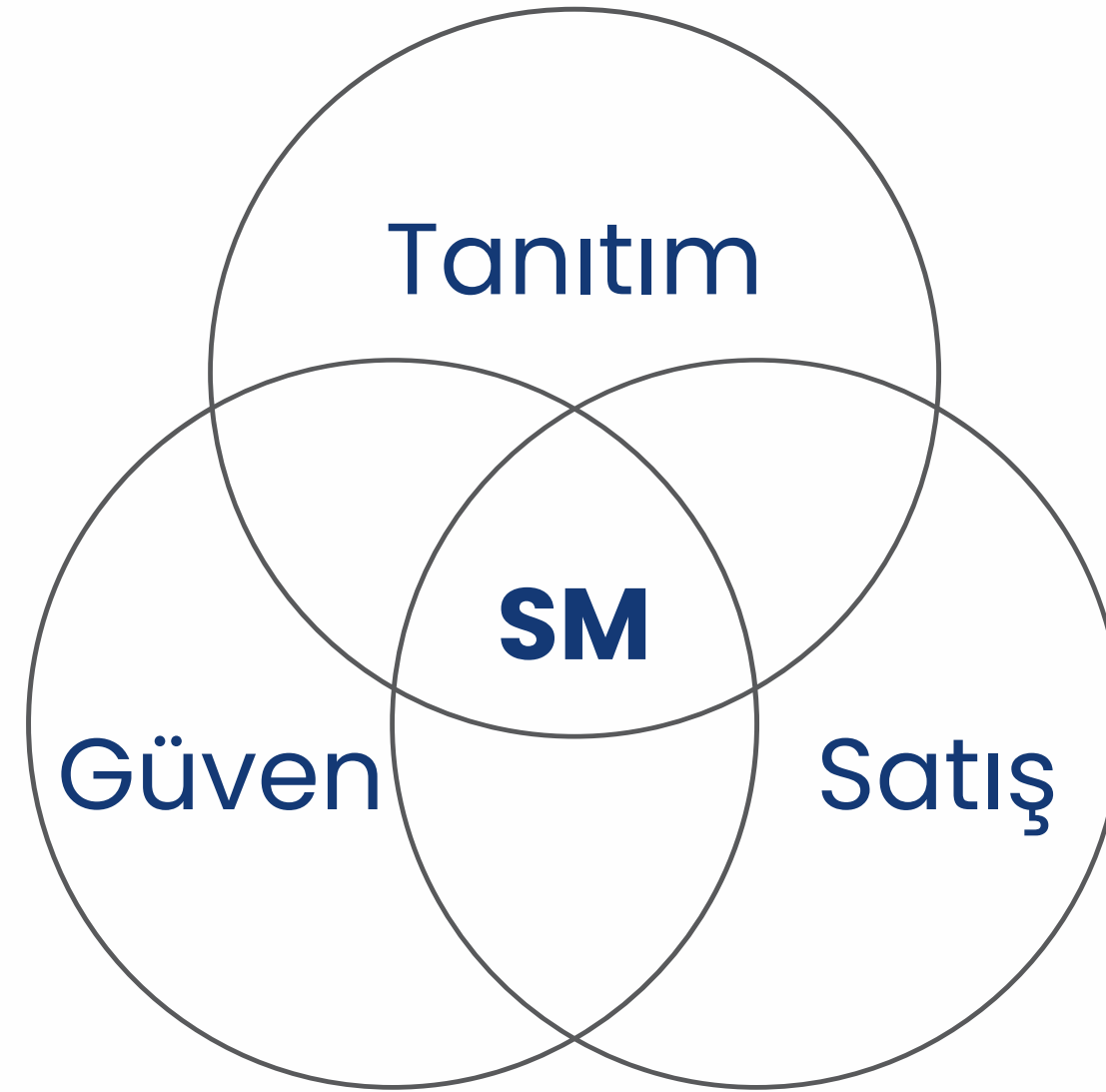
Satış, stok, alış gibi değişimleri tek panelden takip etme ve verileri muhasebe programına aktarma imkanı sağlar.

Sanal POS Entegrasyonu:

E-ticaret siteniz üzerinden kredi kartı ve banka ödemeleri alabilmenizi sağlar. Örneğin, ikasPay ile ücretsiz Sanal POS entegrasyonu yapabilirsiniz.



SOSYAL MEDYA PAZARLAMASI / DİJİTAL PAZARLAMA



Sosyal medya = Tanıtım + Güven + Satış üçlüsünün merkezi = Vitrin



NELER PAYLAŞABİLİRİZ?

İçerik Türü	Amaç	Basit Örnek
Ürün Gösterimi	"Ne satıyorsun?"u anlatır	Ürünün sade fotoğrafı
Kullanım Hikayesi	Müşteri kendini hayal etsin	"Sabah kahvimi bu kupayla içiyorum 🍵💙"
Üretim Süreci	Güven ve samimiyet yaratır	"Bu ürünler kendi atölyemizde elde yapılıyor"
Bilgilendirici Mini İpucu	Değer kat, sadece satma	"Seramik kupayı uzun ömürlü kullanmanın 3 yolu"

Sadece ürün göstermek satış getirmez.
Hikâye + Değer + Samimiyet = Satışa giden yol



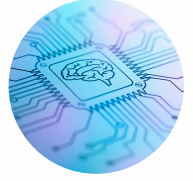
ÖRNEKLER

Gün	Paylaşım Türü	Örnek İçerik
Pazartesi	Ürün Tanıtımı	"Yeni gelen modeller burada" fotoğraf
Çarşamba	Müşteri Yorumu	Ekran görüntüsü + teşekkür
Cuma	Mini Bilgilendirme	"X ürün nasıl kullanılır" 10 sn video
Cumartesi	Atölye / Günlük Hayat	Kendi çalışma sürecinden kısa video



ÜRETKEN YAPAY ZEKA ARAÇLARI

Metin, görsel, ses, video ve kod üretimi gibi çeşitli alanlarda kullanılan yapay zeka modellerini içerir. İşte en popüler üretken yapay zeka araçları:



1. Metin Üretimi ve Yazım Araçları



2. Görsel Üretim Araçları



3. Ses ve Müzik Üretimi



4. Video ve Animasyon Üretimi





ChatGPT

Claude





Google Gemini

NotebookLM





Gamma

Canva AI





HeyGen

Video düzenleme ve yapay zekâ destekli dil öğrenme

Notion

Not alabileceğiniz bir uygulama





Suno AI

Yapay zeka ile m¼zik ¼retimi

Runway
Yapay zeka destekli video ¼retimi





Deep Dream Generator

Yapay zeka ile görseller üretin

Leonardo.AI

Yapay zeka ile görseller üretin



KURUMSAL DESTEKLER

- KOSGEB, TÜBİTAK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destekleri
- Dijital Dönüşüm Ofisi ve diğer kamu programları
- Oda/Borsa iş birlikleri ve yerel destekler
- Ulusal Dijital Türkiye Stratejisi



Dinlediğiniz için teşekkürler!

E-posta

enterprise@habitatdernegi.org

Sosyal Medya

@habitatdernegi





KOBİ'ler için Dijital Dönüşüm Eğitimi

13 Kasım 2025

