

GELECEK
İÇİN
BİLİŞİM

KOBİ
e-DÖNÜŞÜM
PROJESİ

Tanıtım Sunumu

Mart 2010

Gerekçemiz ?



Gerekçeler...

- *T.C. 9. Kalkınma planında, Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Kullanımı ve Yaygınlaştırılmasına dönük olarak “7. Temel Amaçlar: Gelişme Eksenleri, 7.1. Rekabet Gücünün Arttırılması, 7.1.2. İş Ortamının İyileştirilmesi” başlıkları...*
- *Bilgi Toplumu Stratejisi Eylem Planı’ında 23 No.lu ve 24 No.lu Eylem...*
- *KOSGEB KOBİ stratejisi ve eylem planı içerisindeki 6.2 No’lu İşletme Geliştirme ve 6.5 No’lu İşletme Teknoloji ve Yenilikçilik Kapasitesinin Geliştirilmesi maddeleri...*
- *KOSGEB 2008-2012 Stratejik Plan’ında, KOBİ’lerin Rekabet gücünün artırılması ile ilgili olan 1.2.3.1 No.lu Stratejik Eylem “KOBİ’lerin BiT yatırımları desteklenecektir” eylemi...*

Hedeflerimiz ?



Bilişim Bayileri

Mevcut Durum

TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNİ ETKİN
SUNAMAYAN BAYİLER

İdeal Durum

TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNİ "KATMA
DEĞER" YARATABİLECEK ŞEKİLDE
SUNAN BAYİLER

Hizmet Almak İsteyen KOBİ'ler

TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNİ ETKİN
KULLANAMAYAN KOBİ'LER

TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİNİ "KATMA
DEĞER" YARATABİLECEK ŞEKİLDE
KULLANAN KOBİ'LER

Hedeflerimiz ?



Bilişim Bayileri

Mevcut Durum

- KOBİ'yi geliştirecek teknolojik gelişmeleri takip etmiyorlar, bilmiyorlar ve anlatamıyorlar
- Saha ziyareti yapmıyorlar (Re-aktif satış)
- Sipariş noktası gibi hizmet görüyorlar
- Teknik destek anlamında kısıtlı yeteneklere sahipler (yetkin değil)

İdeal Durum

- "Kutu satışı" yerine hizmet satışına odaklanacak (teknoloji + işletme bilgisi)
- Pro-aktif olarak hizmet sunmak isteyecek
- İhtiyaçları anlayabilecek ve çözüm sunabilecek
- "KOBİ" nin iş ihtiyacı için katma değer sağlayabilecek

Hizmet Almak İsteyen KOBİ'ler

- Teknolojiyi efektif kullanamıyorlar
- Güven duymuyorlar
- Standart hizmet alımı konusunda sıkıntı yaşıyorlar

- Teknolojiyi fayda ve katma değer yaratan bir olgu olarak görecek
- Teknoloji danışmanlığı alacak ve bunu işine katma değer sağlar bir hale getirecek
- Güven duyarak hizmet alacak

Hedeflerimiz ?



Hedef kitle: Tüm KOBİ'lerin %93'ünü kapsayan 50 çalışan altı KOBİ'ler ve kendileri de KOBİ olan bilişim bayileri



KOBİ'lere bilişim hizmeti veren bilişim bayileri arasında sertifikasyon ve hizmet standardizasyonu getirmek

Kendilerine kaliteli çözüm ve hizmetler sunmak üzere yetiştirilecek "KOBİ Bilişim Uzmanları"nın da yardımıyla KOBİ'lerin sınırlı bütçeleriyle teknolojiye en etkin biçimde yararlanarak işlerini büyütme ve verimliliğini arttırmak

Hem KOBİ'lerin hem de KOBİ'lere hizmet veren sağlayıcıların servis kalitelerini yükseltmek

Bu sağlayıcıları sertifikalarla belgelemek ve KOBİ'ler için güvenilir çözüm ortakları yaratmak

"Gelecek için Bilişim Projesi" KOBİ'lere destek verecek başka KOBİ'ler (yetkin bilişim bayileri) yetiştirme ve KOBİ'lerde teknoloji kullanımı ve verimliliği arttırmak üzere farkındalık yaratma projesidir.

PROJE ORTAKLARI



Hedeflerimiz ?

GELECEK
İÇİN
BİLİŞİM

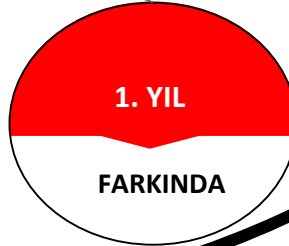
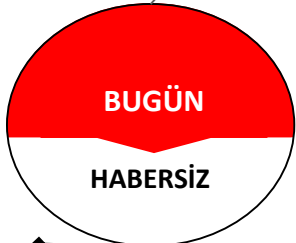
KOBİ
e-DÖNÜŞÜM
PROJESİ

Bayi Kanalı: Çözüm ortağı olarak konumlanmış
KOBİ: Gelişmiş ekonomiler standartlarının da üstünde etkin teknoloji kullanıyor

Bayi Kanalı: KOBİ'ye güven veriyor ve işine olumlu etki getiriyor
KOBİ: Gelişmiş ekonomiler standartlarında teknoloji kullanıyor

Bayi Kanalı: Değişim başlamış, kendini geliştiriyor
KOBİ: Teknoloji kullanımının faydalı olduğuna inanmış ve teknoloji kullanımını arttırıyor

Bayi Kanalı: Kendisi dahi etkin teknoloji kullanmıyor
KOBİ: Teknoloji kullanımı çok düşük



Amacımız 3 yıllık bir süreçte kanal ve KOBİ yetkinliklerini arttırmaktır...

Aktivitelerimiz ?

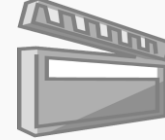
GELECEK
İÇİN
BİLİŞİM

KOBİ
e-DÖNÜŞÜM
PROJESİ



EĞİTİM

- 1.000 KOBİ Bilişim Uzmanı
- 3 günlük sınıf (yüzyüze) eğitimleri, 7 günlük e-öğrenme eğitimleri
- Her yıl yenilenen sertifikasyon
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yanında temel işletme eğitimleri



FARKINDALIK YARATMA

- Ulusal medya kullanımı
- Yerel medya kullanımı
- Seminerler
- Fikir liderleri
- Diğer KOBİ projeleri ile entegrasyon



İLETİŞİM KANALLARI

- Çağrı Merkezi
 - Kalite kontrolü
 - Teknik destek
- Web-sitesi
 - İletişim merkezi
 - Öğrenme portal'i



PROJELER

- 1-50 çalışanı olan KOBİ'lerin bilişim kullanımı ve ihtiyaçlarını anlamak için Pazar araştırması
- Proje finansmanına katkı sağlaması için AB ve ilgili diğer fonlara düzenli olarak başvurulması



DIŞ İLİŞKİLER

- Projeye destek olabilecek kurum ve kuruluşlar ile olan görüşmelerin ve işbirliklerinin sağlanması
 - KOSGEB
 - TOBB
 - TUBİDER