



AİLEM VE ŞİRKETİM

Sayı: 113

Nisan 2019

İçindekiler

Yapay Zeka ile Dijital Pazarlama
Dönüşümü

CGS Center "Yeni Nesil Patronlar"
Panellerini Türkiye'nin Farklı
Şehirlerinde Gerçekleştirmeye
Devam Ediyor

Tecrübenin Sesi: Netflix'in
Kurucusu Reed Hasting

Yapay Zeka ile Dijital Pazarlama Dönüşümü

Ahmet Baysal
CGS Center
Yeni Nesil Sistem Geliştirme Uzman Yardımcısı

Yapay zekanın uzun süredir gündemde olmasının en büyük nedeni, gelecekte hayatımızın her alanında yer alacak olmasıdır. Günümüzde birçok şirket ve kişi tarafından yardımcı veya farklı amaçlarla kullanılmaktadır.

2018 yılı boyunca şirketlerin pazarlamasında yeni değer katan ve kazanımları büyük oranda arttıran zeka teknolojileri, 2019 yılında da hızlı bir şekilde gelişmeye devam ediyor. Dijital pazarda çok önemli konuma sahip olan yapay zeka teknolojisi, hızla yükselerek pazarlamanın çok farklı alanlarında karşımıza çıkmaktadır. Yapay zekanın tüketicilerle olan etkileşimini pazarlama fırsatlarına dönüştürmesi ve yüksek potansiyele sahip olması dijital pazarlama profesyonellerinin dikkatini fazlasıyla çekmektedir.

Forbes araştırmasına göre, pazarlama kuruluşlarının %84'ü 2018 yılında yapay zeka ve makine öğrenimi teknolojilerini kullanarak müşterilere daha iyi çözümler sundu, başarılı kullanıcı deneyimleri tasarladı ve yatırımlarından da kazançlı sonuçlar elde ettiler. 2019'da pazarlama dünyası için hangi yapay zeka çözümlerinin içeriğini gelin birlikte inceleyelim.

SEO ve Yapay Zeka

Veri analizi ve raporlama gibi günlük SEO görevleri bugün makine öğrenmesi ile çözümlenebiliyor. Bu sayede kelime ve harf kullanımı konusunda daha dikkatli hareket ediyor, böylece arama motoru optimizasyonu için daha verimli sonuçlar elde ediliyor.

Yapay zeka kullanımının 2019'da SEO çalışmalarını nasıl etkilediği konusunu gelecek iki basamakta değerlendirebiliriz.

1. Arama motoru verilerinin artması, Google'ın kullanıcılarına doğru içerikleri sağlama stratejisinin de değişmesini sağladı. Artık anahtar kelime kullanımının önemi geçmiş yıllara oranla çok daha düşük bir seviyeye sahip. Akıllı Google botları bir içeriğin değerli olduğunu, kullanıcıların geçmiş aramalarına ve aradıkları kategoriye göre yapıyor. Bu nedenle oluşturacağınız içeriği SEO için değerlendirirken insanların arama sorgularını derinlemesine toplayabilir, gruplayabilir veya arama türlerini daha anlamlı hale getirebilirsiniz. Böylece oluşturacağınız içeriklerin SEO puanı daha yüksek olacaktır.

2. Her geçen gün mobil telefon kullanımı hızlı bir şekilde artmaya devam etmektedir. Mobil telefonların daha fazla kullanılıyor olması, yeni alışkanlıkları ve mobil trendleri de beraberinde getiriyor. İnsanlar artık Siri, Alexa ve Google asistanlarını içeriklere ulaşmak için daha fazla kullanıyor ve sesli arama seçeneğini daha fazla tercih ediyor. Bu sebeple oluşturduğunuz içeriklerin yapısını günlük konuşma diline çevirmek SEO tarafından yine daha fazla puan toplamanızı sağlayabilir.

Arama motoru optimizasyonu (SEO) – Adgorithms şirketinin geliştirdiği Albert isimli yapay zeka teklif verme, entegrasyon ve yönetimi tek başına yapabiliyor.

Web sitesi tasarımı – Grid.io'nun Molly'si çok kısa bir zamanda ve 100 doların altında bir fiyata web sitesi tasarlıyor.



Market Brew – SEO sıralamanızı tahmin ediyor. Artık daha da fazlası geliyor.

Yapay zekanın veri arama ve öğrenme konusunda çok başarılı olduğunu biliyoruz. Bundan yola çıkarak pazarlamanın birçok adımının yapay zeka tarafından yapılacağını tahmin etmek çok zor değil. Bunların içinde:

- Pazar araştırması ve müşteriye anlama: İnternet üzerinden araştırma yapmak, yapılmış olan tüm araştırmaları bulup değerlendirmek, sosyal medyadaki konuşma ve yorumlarının bulunduğu büyük veri tabanlarını gözden geçirerek anlamsız verileri anlamlı hale getirmek ve sonuçları yorumlamak artık yapay zeka sayesinde kolaylaşmaktadır.
- Segmentasyon ve hedefleme: Segmentasyonun, karmaşık verilerin içinde belli örgüleri görebilmeyi gerektirdiğini biliyoruz. Yapay zeka çok boyutlu cluster analizi ve korelasyon gibi matematiksel modellerle segmentasyon yapmayı başarabilmektedir. Yapay zeka en iyi segmentasyonu yaptıktan sonra, kullanıcı bu arındırılmış veriler içinden hedef kitleyi çok kısa bir sürede belirlebilmektedir.
- Teklif yönetimi: Yapay zeka sadece her bir segment için değil her bir müşteri için en iyi teklifi saliseler içinde bulup sunma becerisine sahiptir. Örneğin, bir kredi kartı müşterisinin tüm geçmiş işlemlerini dikkate alıp o müşteriye özel teklifler sunabilmektedir. Yapay zekanın veri arama ve öğrenme konusunda çok başarılı olduğunu biliyoruz. Bundan yola çıkarak pazarlamanın birçok adımının yapay zeka tarafından yapılacağını tahmin etmek çok zor değil. Bunların içinde:

Satış ortaklığı pazarlaması (Affiliate Marketing)

Türkçe karşılığı satış ortaklığı sistemi olarak bilinen “Affiliate Marketing” sisteminin amacı, firma veya kişilere ait ürünlerin satışı üzerinden gelir elde etmektir. Bu alanda çok fazla seçenek bulunduğu için çoğunlukla ürün tercihi konusunda pazarlamacılar zorluk yaşayabilmektedir. Bu nedenle yapay zeka teknolojilerinden faydalanarak hem müşteri ihtiyacı potansiyeli belirlenebilmekte hem de müşteri ihtiyaçları doğrultusunda en avantajlı ürünleri keşfetme fırsatını yakalanabilmektedir.

Affiliate marketing için belirlenen iki önemli performans analizi ve yeni kitle etkileşimidir.

1. Performans analizi: Bir pazarlamacının her konuyu bildiği düşünülemez. Bu nedenle pazarlamacılar birçok farklı konu hakkında bilgi sahibi olabilmek için farklı araçlar kullanır. Yapay zeka bu noktada pazarlamacılar için en doğru çözüm ortağı olabilir ve onlara en iyi ortakları seçmeleri için seçecekleri ortağa ait tüm kampanyaları analiz ederek, başarılı bir şekilde performansını değerlendirebilir.
2. Yeni kitle etkileşimi: İster B2B olsun ister B2C, yeni bir hedef kitleye ulaşmak her pazarlamacı için zordur. Ancak yapay zeka sizin için bu işlemi yapabilir ve mevcut ürünleriniz veya hizmetleriniz için en uyumlu müşterileri sizin için keşfedebilir. Bunun için tek yapmanız gereken doğru pazarlama araçlarını kullanmaktır.



Sonuç olarak, yapay zeka teknolojileri, her geçen gün daha fazla gelişerek üretici ve tüketicuyu daha da yakınlaştırmaktadır. Hem tüketiciler ürünleri daha iyi tanıyabilmekte hem de üreticiler müşteri hedeflerine daha sağlıklı ulaşabilmektedir. Bu çok yönlü faydadan yola çıkarak, yapay zeka kullanımının KOBİ'ler için üretim ve pazarlama dünyasını çok farklı boyutlara taşıyacağı açıktır.

CGS Center'dan Haberler

CGS Center "Yeni Nesil Patronlar" Panellerini Türkiye'nin farklı şehirlerinde gerçekleştirmeye devam ediyor.

CGS Center'ın daha önce Çorum'da gerçekleştirdiği Yeni Nesil Patronlar paneli bu kez de Eskişehir'de yapıldı. 3 Nisan 2019 tarihinde Eskişehir Sanayi Odası ve CGS Center İşbirliği ile "Yeni Nesil Patronlar: Büyümenin Yönetilmesi" paneli düzenlendi. Panelin moderatörlüğünü CGS Center Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman yaptı. Yeni Nesil Patronlar panelinin panelistleri ise,

- Volkan İtfaiye A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yaşar Tecim,
- İndigo Grup A.Ş. Genel Müdürü - Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tolga Tosun
- Andar Elektromekanik Sistemler Ltd. Şti. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Koyuncu oldu.

Bulundukları sektörlerde şirketlerini başarıyla temsil eden panelistlere aşağıdaki konu başlıklarında sorular yöneltildi. Bunlar;

- Büyüme Kavramı
- Değişim Yönetimi
- 2. Kuşakların Bayrağı Devralması
- Profesyonel Yöneticilik İle Hissedar Olma
- Sürdürülebilirlik



Abdülkadir Özcan (AKO) Grup ile "Aile Şirket Anayasası" çalışmalarına başlandı.



AKO Jant



Petlas



AKO Akü



AKO Akü

1955 yıllarında ticarete başlayarak, firmalara hurda lastik temin etmeye başladı. 1970 yılına gelindiğinde Abdülkadir Özcan A.Ş.'yi (AKO) kuruldu. 1986 yılında ise AKO'nun şubeleşmesi başladı ve ilk şube Mersin'de kuruldu. 1990'lı yıllarda ithalata başlayarak, dünya çapındaki markaların ülkedeki tek temsilcisi oldu.

1993 yılına gelindiğinde AKO bünyesinde ilk üretim faaliyetleri başladı. 2000'li yıllarda jant sektörüne de giriş yaptı. 2005 yılı Nisan ayında 1976 yılında kurulmuş olan ve Türkiye'nin yerli sermayeli lastik üreticisi olan Petlas, Abdülkadir Özcan yönetimindeki AKO tarafından satın alındı. 2013 yılında AKO, kendi bünyesinde bir jant fabrikası kurdu.

CGS Center Kurucu Başkanı Dr. Güler Manisalı Darman, AKO Grup için "Aile Şirket Anayasası" çalışmalarına başladı. Bu kapsamda da AKO Grup'un bünyesinde bulunan Petlas, AKO AKÜ ve AKO Jant fabrikalarına ziyaretlerde bulundu.

Vergi İndirimi

193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun "Vergiye Uyumlu Mükelleflere Vergi İndirimi" başlıklı mükerrer 121 inci maddesine göre ticari faaliyet nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanlar ile kurumlar vergisi mükellefleri ilgili maddenin ikinci fıkrasında belirtilen şartları taşımaları halinde gelir vergisi veya kurumlar vergisi beyannamelerindeki verginin %5'i, ödenecek olan vergiden indirilmektedir. Ancak, indirim tutarı hiçbir şekilde 1 milyon TL'den fazla olamaz. Fazla olursa, kalan tutar, gelir ve kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi gereken bir yıl içinde tahakkuk eden diğer vergilerden mahsup edilir.

Burada belirtilen şartlar ise,

- İndirimin yapılacağı yıl ile bu yıldan önceki son 2 yıl içerisinde yüm beyannamelerin kanuni sürelerinde verilmiş olması
- Bu beyannamelerin kanuni süreleri içinde ödenmiş olması
- Bu süre zarfı içerisinde haklarında beyana tabi vergi türleri itibariyle ikmalen, re'sen veya idarece tarhiyat bulunmaması

Vergi indiriminden yararlanarak, bu şartları taşımadığı sonradan tespit edilen mükellefler ise, vergilendirme döneminde ödenmeyen vergiler, vergi ziyası cezası uygulanmaksızın vergilendirilir.

Kaynak: <https://www.gib.gov.tr/taxonomy/term/82599>

Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesi

Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesi, 04 Nisan 2019 tarihinde 30735 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Bu beyannameyi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca yapılan düzenlemeler kapsamında ücretlendirme uygulaması kapsamına dahil olanlar verecektir. Faaliyetleri sırasında ise plastik poşet kullanmayan ya da akağıt, karton gibi farklı malzemelerden üretilmiş poşet kullananlar ise Geri Kazanım Katılım Payı Beyannamesi vermeyecektir. Beyanname üçer aylık periyodlar halinde verilecektir. Buna göre;

- I. Dönem: Ocak, Şubat ve Mart
- II. Dönem: Nisan, Mayıs ve Haziran
- III.Dönem: Temmuz, Ağustos ve Eylül
- IV. Dönem: Ekim, Kasım ve Aralık'dır.

Kaynak: <http://www.asmmmo.org.tr/haber-detay/geri-kazanım-katılım-payı-beyannamesi-genel-tebliği-sıra-no-1/3449>

COSME Programı

Avrupa Birliği tarafından yürütülen COSME projesi, Türkiye'de KGF ile KOBİ'leri finanse edecektir. Proje ile, Avrupa Yatırım fonu hibe sağlayacak olup, kefalet işlemleri KGF'nin kaynaklarından yapılacaktır. İlgili kredilerin yüzde 80'ine KGF tarafından kefalet verilecektir. 12 ay ödemesiz, 60 ay vadeli kredilerin azami tutarı ise 1 milyon TL'dir.

Kaynak: <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/duyuru-haber/kgf-den-haberler/253-kgf-den-kobi-lere-3-milyar-tl-lik-yeni-destek9>

Tecrübenin Sesi : Reed Hasting



Netflix'in kurucu ortaklarından ve şu anki CEO'su olan Reed Hastings, 1960 yılında ABD'nin Boston kentinde dünyaya geldi. Avukat bir babanın oğlu olan Hastings, Bowdoin College'da matematik eğitimi aldı. Sonrasında Stanford Üniversitesi'ne giren Hastings, 1988 yılında bilgisayar mühendisliği bölümünden yüksek lisans diplomasını aldı.

Adaptive Technology adlı bir şirkette yazılım mühendisi olarak işe giren Hastings, burada şirketin CEO'su Audrey MacLean ile yakın bir çalışma ortamında bulundu ve ondan odaklanmanın önemini öğrendi. Buradaki işinde 1991 yılında ayrıldı.

İçinde girişimcilik aşkı bulunan Hastings, kendi işini kurmayı çok istiyordu. Arkadaşları Mark Box ve Raymond Peck ile 1991 sonbaharında Pure Software adlı bir yazılım şirketi kurdu. Bilgisayarlardaki sorunları çözümleyen yazılımlar geliştiren şirket büyük bir hızla büyümeye başladı.

Ancak bu başarı Hastings için aynı zamanda bir problem de teşkil ediyordu. Çünkü o bu kadar hızlı büyüyen bir şirketi yönetmeye henüz hazır değildi. Mühendis tabanlı olduğu için CEO'lüğün getirdiği sorumlulukları oldukça güç buluyordu. Şirket 1995 yılında halka arz edildi ve Pure Software 1996 yılında Atria ile birleşti. 1997 yılında ise bu şirketi Rational Software satın aldı.

Kiralama süresi başlangıçta 7 günlüktü, ancak 1999 yılında bu iş modeli değiştirildi.

Şirket bu süreçte düzenli bir şekilde büyüdü. Reed Hastings ise inovatif yönetimiyle şirketin bu başarısında büyük pay sahibi oldu. Şirketin sunduğu maaş ve özlük hakları piyasanın en yetenekli insanlarını Netflix'te çalışmaya yöneltti. Yine aynı şekilde şirket içinde performansı düşük olan kişilerle de yollar ayrıldı. Agresif bir büyüme stratejisiyle Netflix'i büyüten Reed Hastings, 2010 yılında 16 milyon üyeye ulaştı.

2013 yılında Netflix, ilk kez kendi orijinal televizyon dizisi olan House of Cards'ı yayınladı. Yani artık Netflix yapım şirketlerinden dizi satın almanın yanı sıra, kendi dizisini de çeker hale geldi.

Hastings'in Kaliforniya'daki Netflix binasında bir odasının olmadığı söyleniyor. Bunun yerine masaları gezen, gerektiğinde binanın çatısındaki kafeteryada kahvesini yudumlayan Hastings, çalışkan ve rahat bir insan olarak biliniyor.

Netflix'in pazarlama mekanizmasının arkasında ise dünyanın en iyi yapay zeka algoritması bulunmaktadır. 2018 yılı itibarıyla 108 milyondan fazla üyeye sahip olan Netflix, 20 yıl içinde sıradan bir DVD kiralama şirketinden Google, Facebook, Coca Cola, Adidas gibi klasik bir markaya dönüştü. Bu dönüşümün arkasında ise Hastings'in dehası yatıyor.

Teknolojiden Haberler

Güney Kore, Windows 7 işletim sisteminin ardından Linux'a geçiş yapacak.



Önümüzdeki sene Windows 7'nin fişinin çekilmesine hazırlanmak isteyen Güney Kore, devlet yönetimindeki tüm bilgisayarları Windows'tan Linux'a geçireceğini açıkladı. Windows 7'nin yaşamı 14 Ocak 2020'de son bulacak olsa da Microsoft, üç yıl daha bu sisteme desteğini sürdüreceğini açıklamıştı.

Güney Kore gibi devletlerin kullanabileceği bir diğer işletim sistemi olan Windows 10 ise sistem bilgilerini Microsoft'a göndermesi sebebiyle hükümetler için güvenlik riskleri oluşturuyor.

The Korea Herald'a göre, Windows'tan Linux tabanlı işletim sistemine geçecek olan Güney Kore hükümetinin hangi Linux dağıtımını kullanacağı ise henüz belli değil. Ülkenin İçişleri Bakanlığı, Linux'a geçişin oldukça pahalı olmasını ve yeni bilgisayar alımlarının hükümete 655 milyon dolara mal olmasını bekliyor.

Ekonomik Gelecek Öngörülleri ve İşletme Yapısına Etkileri

Prof. Dr. Nejat Erk



Prof. Dr. Nejat Erk, "Ekonomik Gelecek Öngörülleri ve İşletme Yapısına Etkileri" e-eğitiminde ekonominin değişen faktörlerinin şirketinizi nasıl etkilediği, belirsizlik ortamında karar verirken bu faktörleri nasıl yorumlayıp şirketiniz için fayda sağlayabileceğiniz yalın ve basit bir dille açıklanmıştır.

1. Gelecek Öngörülleri Sağladığı Yararlar
2. İşletmede Çevre Kavramı
 - 2.1 İç Çevre
 - 2.2 Dış Çevre
3. Faiz Göstergesi
4. Piyasa Tüketici Güveni Endeksi
5. Enflasyon Göstergesi
6. Kapasite Kullanım Oranı
7. Uluslararası Çevre
 - 7.1 Büyüme
 - 7.2 Faiz Göstergesi
 - 7.3 Güven Endeksi
8. Gelecek Öngörülleri ve İşletmeler
 - 8.1 Ulusal ve Uluslararası Pazardaki Büyüme
 - 8.2 CDS Göstergesi
 - 8.3 Dış Ticaret Açığı
 - 8.4 Bütçe Açığı
 - 8.5 PMI Satın Alma Yöneticileri Endeksi
9. Gelecek Öngörülleri İşletmelere Yansımaları
 - 9.1 Pazardaki Büyüme

Bunları Biliyor Musunuz?

Concorde Yanılgısı

Concorde yanılgısı, çok emek harcanan bir işten, araştırmadan sonuç alınmamasına rağmen ya da emek sarf edilen bir ilişkinin ısrarla bitirilmemesi gibi ticaretten özel hayata kadar yaşamın her alanında görülebilecek bir durum. Geçmişte yapılan bir işin istenildiği gibi gitmemesi halinde bu fikre daha çok bağlanıldığı bu durum aslında insanı içten içe bitiren korkunç bir gerçek.

Deneyimlerinizi paylaşın, başarı öykülerinizi, çalışmalarınızı gönderin,
yayınlayalım.
Teşekkür Ederiz.