

# İNOVASYON TAKIM ÇANTASI

**Sinan YORGANCIGİL**  
Management Center  
Yönetim Danışmanı

## İnovasyon Günlüğü

### Sinan Yorgancıgil'in 4'lü Yapıya Sahip İnovasyon Araç Seti



1. İnovasyon Kültür Haritası



2. Değer Önerisi Kanvası



3. İş Modeli Kanvası



4. Tasarım Odaklı Düşünme



1

## İnovasyon Kültür Haritası

- Liderlik Desteği**
  - Stratejik Yönlendirme
  - Kaynak Ayırma
  - Portföy Yönetimi
- Organizasyonel Tasarım**
  - Meşruiyet ve Güç
  - Ana İş Kolu ile İşbirliği
  - Ödül ve Teşvikler
- İnovasyon Uygulamaları**
  - İnovasyon Araçları
  - Süreç Yönetimi
  - İnovasyon Yetkinlikleri

"Kültürü anlamak istiyorsan haritasını çıkarmalısın"  
Dave Gray

İnovasyon Kültür Haritası'nda yer alan alt kırılım konularından, kurumunuzda gözlemlediğiniz ve kurum kültüründe önemli bir değer olarak görülen başlıkları Dave Gray'ın bahsettiği Kültür Haritası'nın en temel parçası olan destekleyiciler kısmı olarak düşünebilirsiniz. Bu destekleyiciler ve besleyiciler sayesinde oluşan davranışları düşünebilir ve daha sonrasında sonuçları yorumlayabilirsiniz.

Böylelikle Kültür Haritası sayesinde tüm aşamalar için bağlantı kurabilir ve büyük resmi görebilirsiniz.

### Kültür Haritası

Çıktılar	
Davranışlar	
Besleyiciler/ Engelleyciler	

2

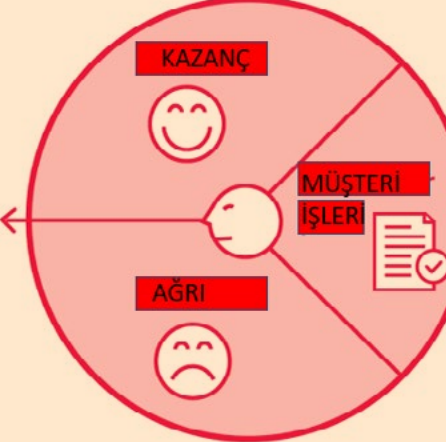
## Değer Önerisi Kanvası

Müşteri profilinin belirlenmesi için müşterinin isteği, beklentileri, zorlandığı kısımlar, rutin yaptığı işler ve bu kısımlarda gelişime açık alanlar ve müşterinin olası kazançları düşünülmektedir. Bu profillemeye ışığında değer önerisi kısmı doldurulur. Değer önerisi ve müşteri profillemesi ne kadar iyi örtüşürse ortaya o kadar olumlu sonuçlar çıkacaktır. İnovasyon fikirlerini hayata geçirmeden önce kullanılması gereken araçlardan biranesi Değer Önerisi Kanvası'dır.

### DEĞER ÖNERİSİ



### MÜŞTERİ PROFİLİ



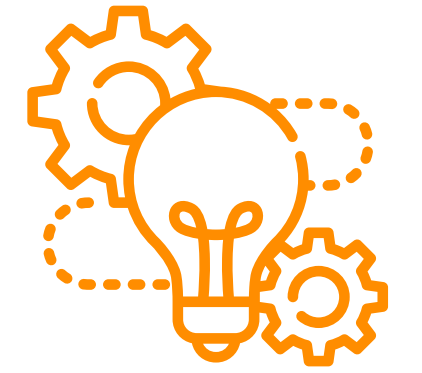
3

## İş Modeli Kanvası

İş Modeli Kanvası da fikirlerin doğuş aşamasından sonra çok etkili bir araçtır. Yalın ve net bir şekilde iş planını ve fikrin olumlu sonuçlanma ihtimalini ortaya koymaya yardımcı olacaktır. Sağdan sola gidilerek doldurulur. Müşteri beklentileri ve ilişkileri belirlendikten sonra, müşteriye hangi kanal aracılığıyla ulaşılacağı belirtilir. Ardından kanvasın sol tarafı doldurulur. Tek sayfalık şablon ile yönünüzü belirlemenize olanak sağlar. Aynı zamanda ekip üyeleri ile birlikte ortak dil oluşturulmasını hızlandırır.

Kanvas İş Modeli				
Kilit Ortaklar	Kilit Etkinlikler	Değer Önerileri	Müşteri İlişkileri	Müşteri Kesitleri
	Kilit Kaynaklar		Kanallar	
Maliyet Yapısı		Gelir Kaynakları		

4



## Tasarım Odaklı Düşünme

Müşteriyi merkeze koyarak, müşteriye empati kurarak ve beklentisini net olarak tanımlayarak Tasarım Odaklı Düşünme akışına başlayabilirsiniz. Problem cümlesini tanımladıktan sonra, fikir üretme ve beyin fırtınası yapma aşaması gelmektedir. Fikir geliştirme kısmından sonra prototip ve test aşaması gelir. Her başlık altında kendi içinde döngüsel bir akış bulunmaktadır.

