StratejiCo.

Ana Süreçlerimiz

[Ana süreçlerimiz] **yedi** adımdan oluşuyor. Bu adımlar birbirine bağlı ya da ayrı ayrı uygulanabiliyor. Çalışmalarımızda genel olarak bu adımları izliyor, her birini sektör ve duruma uyarlıyoruz.



1- ARAŞTIRMA

DNA'sında **araştırma** ve **veri analizi** bulunan bir şirket olarak, anlamlı veri ve içgörünün elde edilmesi için ilgili, yerinde ve kaliteli bilginin gerekli olduğunu biliyoruz. Taleplerinize göre bir paydaşınız, şirketiniz ya da **Pazar / Sektör / Rakip / Ürün / Hizmetle** ilgili kaliteli bilgileri farklı mecralardan farklı yöntemlerle topluyoruz. Ardından bunu sizin için süzüyor ve raporluyoruz.

Araştırmanın birçok farklı yöntemini işin gereği ve amacı doğrultusunda kullanıyor ve **bilgiyi aksiyona çeviriyoruz**. Pazar araştırmaları, kamuoyu araştırması, sosyal medya itibar araştırması, siyasal araştırma ve ürün / hizmetlerin çoklu özelliklerinin nasıl tepki gördüğünün analizini sağlayan **ilişkilerin analizi (conjoint analysis)** gibi birçok yöntem kullanıyoruz.

Ayrıca deneyimlerimizle yarattığımız, şirketteki **enformal ilişki ağını** çıkaran ve çalışan bağlılığını ölçen ödüllü **EVE modelimiz** (bağlılık-katılım) ve şirketteki yüksek performansın önünü açacak ödüllü **AgilibityTM araştırmamız** da hizmetlerimiz arasında bulunuyor.

2- MEVCUT İÇGÖRÜ VE ANALİZ

Bu aşamada, **süzülmüş dinamik bilginin önce içgörüye dönüşmesi sonra aksiyona geçmesi için adım atıyoruz**. İhtiyaç Analiz Raporu ile mevcut durumu net bir şekilde görüyoruz. Şirketinizin öncelikli olarak odaklanması gereken sorun ve riskleri, ayrıca fırsatları belirliyoruz. Böylece yapılacak projeye ait yol haritasını da taslak olarak öngörebiliyoruz.

3- İDEAL DURUM ANALİZİ

StratejiCo. olarak odağımız **değişim yaratmak.** Bu değişimin gerçekleşmesi için, uyum sağlamanız ve gelişme göstermeniz gereken alanları tespit ediyoruz. Yani 'şirketiniz için hayal ettikleriniz ve yapabildiklerinizin arasındaki farkı' ortaya çıkarıyoruz.

Önce arzu edilen değişimi destekleyecek değerler ve yetkinlikler setini, ardından mevcut durumla aralarındaki farkları belirliyoruz.

4- PROJELENDİRME

Bu adımda kaldıraç görevi görecek bir projeye odaklanıyoruz. Bu proje:

- Öncelikli ve fark yaratacak,
- Öncelikli, kolay ve hızlı yapılacak,
- Öncelikli ve heyecan yaratacak olmalı.

Bu derecelendirmeyi katılımcı yöntemlerimizle çözümlüyoruz. Daha sonra kaynakları tespit ediyor ve çözümü en etkin şekilde üretebilecek ekibi kuruyoruz.

5- UYGULAMA

Her projeye **'Strateji-Yapı-Kültür'** perspektifinden **bütünsel** yaklaşıyoruz. Daha iyiye doğru evrileceğiniz bu yolculuğu daha kolay yönetilebilir hale getirmek için **stratejik partneriniz** olarak her aşamada sizinle beraber çalışıyoruz.

6- PAYDAŞ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

İletişim çalışmamızda **angajman** sağlayarak destekçi sayısını ve genel motivasyonu artırmaya odaklanıyoruz. Böylece bizi destekleyen aktivistlerimizin sayısı artıyor. **İletişim ve angajman projelerimizde** yaklaşımımız şöyle:

- Çalışan ve paydaş katılımını sağla,
- Tekrar, tekrar iletişim yap ve angajman üzerine düşün,
- Duygusal tepkiyi yönet.

Değişimin kahramanları ve başarı hikayelerinden yola çıkan çalışmalarımızda günümüzün konjonktürünü göz önünde bulunduruyoruz. Çağımızda teknolojinin maliyeti son derece düşük ve kullanımı ise bir o kadar etkin. Bu nedenle etkileşimi artırmak ve hızlı geribildirim mekanizmaları kurmak için **mobil aplikasyonlar** ve **açık platformlar** gibi farklı yaratıcı araçları da kullanmaya özen gösteriyoruz.

7- SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ve ÖLÇEKLENDİRME

Sürekli geribildirim mekanizmamız ve **EVE modelimiz** (bağlılık-katılım) ile, proje deneyiminin şirketinizin DNA'sına işlemesi için çalışıyoruz. Böylece elde ettiğimiz deneyim, öğrenilerek ve ölçümlenerek organizasyonun bütünsel olarak büyümesini sağlayabiliyor.