

**BALANCED
SCORECARD
PROJESİ**

HAZIRLAYAN

YÖNLENDİRME KOMİTESİ

2013

KATILIMCI İÇİN NOT:

BU KİTAPÇIK SADECE BSC'NİN ANLAŞILMASINA YÖNELİK OLARAK HAZIRLANMIŞTIR. ŞİRKETİN ORGANİZASYONU, ÜRETİM KONUSU SEKTÖRÜ, SÜREÇLERİ, ÖLÇEĞİ BAZINDA DEĞERLENDİRİLMELİDİR.

BİREBİR ALINARAK UYGULANMASI ŞİRKETİ YANLIŞ BİR UYGULAMA SÜRECİNE TAŞIYACAKTIR.

•HIZLA DEĞİŞEN PAZARA GÖRE İŞLETMEMİZİN MEVCUT İŞLETİM SİSTEMİNİN DE SÜREKLİ GELİŞTİRİLMESİ KAÇINILMAZDIR. DOLAYISIYLA, DEĞİŞİMİ GÖRMEK VE ÖNÜNDE GİDEBİLMEK İÇİN

ORGANİZASYON VE İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ PAZARIN BEKLENTİ VE TALEPLERİNE HIZLI REAKSİYON GÖSTEREBİLECEK YAPIYI OLUŞTURMAK

ZORUNDAYIZ. BU NEDENLE, BSC PROJESİ GELECEĞE PROJEKSİYON OLUŞTURMAK VE BUGÜN İLE GELECEK ARASINDA KÖPRÜ KURABİLMEK

AMACIYLA ÇALIŞANLARIMIZIN TANIMLANAN HEDEF, STRATEJİ

VE FAALİYETLERE PARALEL OLARAK BİREYSEL VE KURUMSAL GELİŞİMİNİ, VİZYON GELİŞİMİNİ, KATILIMI, DESTEĞİ, PAYLAŞIMI, ORTAK BİLGİYİ OLUŞTURMAYI ,

DİNAMİK VE REAKSİYONER BİR YAPIYI HEDEFLEMEDİR.

- TÜM FONKSİYONLARIMIZI İÇ MÜŞTERİ ODAKLI HALE GETİRMEK,
- ORGANİZASYONEL GELİŞİMİ SAĞLAMAK,
- ÇALIŞANLARIMIZI GELİŞTİRMEK,
- VERİMLİ VE KALİTELİ ÇALIŞMA SİSTEMLERİNİ GELİŞTİRMEK,
- SÜREKLİ İYİLEŞME FELSEFESİNİ HER KADEMEYE YAYMAK,
- MODERN TEKNİKLERİ İŞLETMEMİZİN GELİŞİMİNDE ARAÇ OLARAK KULLANMAKTIR.
- SÜREKLİ BÜYÜMEYİ SAĞLAMAKTIR.
- VE TÜM BU AMAÇLARI GERÇEKLEŞTİREBİLMEK İÇİN SÜREKLİ GELİŞMEKTİR.

YÖNETİM KOMİTESİ;

- BAŞKAN, BAŞKANLIĞINDA HER AYIN İLK HAFTASINDA RUTİN OLARAK TOPLANIR.
- OLAĞAN DIŞI DURUMLARDA BAŞKAN VEYA ÜYELERDEN HERHANGİ BİRİSİ KOMİTEYİ TOPLANTIYA ÇAĞIRABİLİR.
- TOPLANTI DAVETİ,NO'LU TOPLANTI DAVET FORMU İLE YAPILIR VE ALINAN KARARLARNO'LU TOPLANTI TUTANAĞINA RAPORTÖR TARAFINDAN KAYDEDİLİR VE TÜM ÜYELERE DAĞITILIR.
- KOMİTE ÜYELERİ, İŞLETMENİN TÜM FONKSİYONLARINI TEMSİL ETTİKLERİNE GÖRE GEREKTİĞİNDE DİĞER GÜNCEL KONULARDA TOPLANTIDA GÖRÜŞEBİLİR.
- TOPLANTIDA ÇALIŞMALARIN PLANA UYGUNLUĞU, GELİŞMELER, ELDE EDİLEN VERİLER, KISITLAR DEĞERLENDİRİLİR. PLAN ÜZERİNDEKİ GÜNCELLEMELER TÜM ÜYELERİN ORTAK KARARIDIR.
- BİR SONRAKİ AYA AİT FAALİYETLER GÖZDEN GEÇİRİLİR.
- PLANIN KESİNTİSİZ YÜRÜMESİ İÇİN GEREKLİ ÖNLEMLER ALINIR.
- GEREKTİĞİNDE BİLGİ EDİNMEK ÜZERE, KOMİTE DIŞINDAN DA KİŞİLER TOPLANTIYA DAVET EDİLEBİLİR.
- FAALİYETLER İÇİN GEREKTİĞİNDE PROJE GRUPLARI OLUŞTURULUR.

VİZYON

VİZYON, HEDEF GÖSTERİR. ÇIKIŞ VE VARIŞ NOKTASINI İŞARET EDER. FARKLI GÖREV VE UZMANLIKLARA SAHİP İNSANLARIN BÜTÜNSEL BİR UYUM İÇERİSİNDE BULUNMASINI SAĞLAYAN BİR KATALİZATÖRDÜR.

BİR İŞLETMENİN VİZYONUNDAN BAHSETTİĞİMİZDE;

- BUGUN
- GELECEK

VARDIR.

VİZYONUN BELİRLENMESİ

KONU

BUGUN

GELECEK

Müşteri ve paydaş

Kimdir ?

Kim olacaktır ?

Çalışma

Nasıl ?

Nasıl olacaktır ?

Üretilen değer

Nedir ?

Ne olacaktır ?

Müşterilerimize ulaşım

Nasıl ?

Nasıl olacaktır ?

Rakiplerimiz

Kimdir ?

Kim olacaktır ?

Rekabet

Kaynağı nedir ?

Kaynağı ne olacaktır ?

Pazar

Nasıl algılanıyoruz ?

Nasıl algılanacağız ?

Değerlerimiz

Nedir ?

Neler olacaktır ?

Organizasyon

Toplum içindeki rolü nedir ?

Toplum içindeki rolü ne olacaktır ?

Dünya

Katkılarımız nedir ?

Katkılarımız ne olacaktır ?

İnsanlar

Birbirlerine nasıl davranıyor ?

Birbirlerine nasıl davranacaktır ?

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

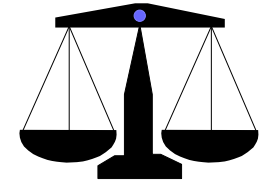
SAYFA

VİZYONUMUZ

KUVVETLİ YÖNLERİMİZ

ZAYIF YÖNLERİMİZ

PARAMETRELER



HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

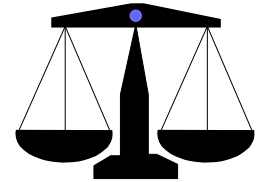
DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 3

KUVVETLİ YÖNLERİMİZ

ZAYIF YÖNLERİMİZ



HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

2 / 3

ANA HEDEFLER

Ana Hedef : "KUVVETLİ VE ZAYIF YÖNLERİMİZ" bölümü referans alınarak oluşan ve ulaşılması için belirli stratejilerin gerçekleştirilmesi gereken hedeflerdir. Vizyon ile uyumlu olması gerekir.

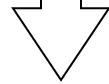
1.0 FİNANSAL

2.0 MÜŞTERİ

3.0 SÜREÇLER

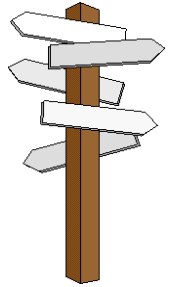
4.0 ÖĞRENME VE GELİŞME

V
i
Z
Y
O
N



STRATEJİLER

Strateji : Ana hedefi gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan alt hedeflerdir.



HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 1

YÖNETİM GÖSTERGELERİ

Dört boyut birbiri ile sebep - sonuç ilişkisi içerisindedir. Karlılık, bir süreç sonucudur.

Finansal boyut

Karlılık

Müşteri

Müşteri Memnuniyeti

Şirket içi operasyonlar
(Kalite,maliyet,ürünler)

Satışlar

Ürün / Hizmet Kalitesi

Süreçler

Öğrenme ve Gelişme

Personel Yetenekleri

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 1

FİNANSAL BOYUT

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 1

MÜŞTERİ BOYUTU

SÜREÇLER

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 1

ÖĞRENME VE GELİŞME

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA

1 / 1

STRATEJİ NO	STRATEJİ TANIMI	GÖSTERGE / ÖLÇÜ	MEVCUT DURUM	2013			2014	2015
				HEDEF	GERÇEKLEŞEN		HEDEF	HEDEF

HAZIRLAYANLAR

ONAY

SON DEĞ. TARİHİ

DEĞİŞİKLİK NOTLARI

SAYFA