

YAPAY ZEKA İLE STRATEJİK BÜYÜME PROGRAMI



Serdar Keskin

Deneyim Mimarı | Yazar, 'Yapay Zeka ile Düşünmek'
| Kurucu, Future Experience Studio

Türkiye'nin AI dönüşümü ve liderlik zihniyeti alanındaki öncü isimlerinden biridir. 15 yılı aşkın kariyerinde, 40'tan fazla ulusal ve uluslararası markaya müşteri deneyimi, AI Thinking ve liderlik dönüşümü danışmanlığı vermiştir.

AI ile Deneyim Mimarı

Müşteri deneyimini AI ile yeniden tasarlayan öncü bir yaklaşım geliştirmiştir. Mengerler, Fenerbahçe Spor Kulübü, Turkcell, Akbank, Sipay, Bitexen gibi Türkiye'nin en prestijli markalarına AI destekli deneyim tasarımı projelerinde liderlik etmiştir. KPMG Türkiye ile birlikte yürüttüğü "Müşteri Deneyiminde Mükemmellik" araştırması, 2023 ve 2024 yıllarında Brandweek başta olmak üzere birçok prestijli konferansta sunulmuştur.

Liderlik Zihniyeti Danışmanlığı

2019'dan bu yana C-level yöneticilerle bire bir çalışarak, kurumsal AI adaptasyon ve liderlik zihniyeti dönüşümü stratejileri geliştirmektedir. Danışmanlık yaklaşımı, teknik araçlardan ziyade zihinsel dönüşüme odaklanır: Liderler AI'yı bir "araç" değil, "oyun arkadaşı" olarak görmeyi öğrenir.

"Yapay Zeka ile Düşünmek" Yazarı

AI dönüşümü deneyimlerini iki kitapta toplamıştır:

- "Yapay Zeka ile Düşünmek" (Türkçe, Ekim 2025): AI Thinking Canvas metodolojisi, 4 liderlik arketipi ve "Marangoz vs Bahçıvan" liderlik metaforunu içeren öncü eser.
- "The Strategic AI Playbook" (İngilizce, Nisan 2025): Global liderlere yönelik AI strateji rehberi.

Atölyenin Amacı

Gaziantep'teki KOBİ sahipleri ve karar vericilerinin yapay zekâyı pahalı ve karmaşık bir teknoloji olarak değil, yarın sabah kullanmaya başlayabilecekleri bir rekabet avantajı olarak görmelerini sağlamak.

1. Algıyı Kırma — AI'nın pahalı ve teknik olduğu önyargısını ortadan kaldırmak.
2. Hızlı Kazanımlar — Atölyeden somut, uygulanabilir araçlarla ayrılmak.
3. Rekabet Avantajı — Gaziantep'in üretim ve ihracat gücünü AI ile büyütmek.
4. Zihinsel Dönüşüm — Yapay zekâyı kullanmaktan, onunla birlikte düşünmeye geçmek.



Neden Bu ATÖLYE?

Gerçekler - %94 Başarısızlık Oranı

MIT'nin Kasım 2025 araştırmasına göre, şirketlerin %94'ü yapay zeka projelerinde başarısız oluyor. Ana neden: Zihinsel dönüşümün tamamlanmaması.

2026 Kritik Eşik

Yapay zeka, 2026 ve sonrasında tüm sektörlerde standart hale gelecek. Erken adım atanlar, rekabet avantajı kazanacak.

Liderlik Boşluğu

Türkiye'de liderlerin %78'i AI kullanmaktan çekiniyor veya "utanıyor". Bu, dönüşümün önündeki en büyük engel.

Tek liderlik odaklı AI programı

Diğer workshop'lar teknik araçları öğretir. Bu program ile, liderlik biçimi dönüşür.

Kitap tabanlı metodoloji

"Yapay Zeka ile Düşünmek" kitabının deneyimsel versiyonu.



Bu Atölye Kimler İçin?

Yapay zekâ kullanan KOBİ'lerin rakiplerine kıyasla **%40 daha hızlı büyüdüğü** tahmin ediliyor. Fark yaratan şey teknoloji değil, onu **doğru kullanan insan**.

KOBİ SAHIPLERİ VE ORTAKLAR

- İşletmesini büyütmek isteyenler
- Maliyetleri düşürmeyi hedefleyenler
- Yeni pazarlara açılmayı düşünenler
- Rekabette öne geçmek isteyenler

ÜST VE ORTA DÜZEY YÖNETİCİLER

- Satış ve pazarlama müdürleri
- Operasyon ve üretim yöneticileri
- İhracat ve dış ticaret sorumluları
- Stratejik karar alıcılar

ORTAK ÖZELLİKLER

- Teknik bilgi gerekmez •"Nasıl başlamalıyım?" sorusunu soranlar
- Pratik ve hızlı sonuç arayanlar
- İşini AI ile büyütmek isteyenler

SEKTÖRLER

- Üretim ve imalat •Tekstil ve hazır giyim •Gıda ve tarım ürünleri •İhracat ve dış ticaret

Program Akışı

Süre:2Saat(120Dakika) | Format:Pratik+Etkileşimli + Sonuç Odaklı | Bölüm 1/2

00:00 – 00:15 | Giriş: "Yapay Zekâ Sadece Devlerin Değil, Sizin de Oyunağınız" (15 dk)

- Al'nın pahalı ve karmaşık olduğu algısını kıran canlı gösterim
- Gaziantep'ten bir KOBİ örneği üzerinden şok edici bir açılış
- Ücretsiz araçlarla saniyeler içinde neler yapılabileceği

Mesaj: "Milyon dolarlık bütçelere değil, doğru sorulara ihtiyacınız var."

00:15 – 00:35 | Aktivite 1: "5 Dakikada Rakip Analizi" (20 dk)

- Katılımcılar kendi sektörlerinden bir rakip belirler
- Hazır prompt şablonu ile rakibin güçlü/zayıf yönleri anında analiz edilir
- Müşteri şikayetleri ve pazar konumlandırması canlı olarak görülür

Çıktı: Her katılımcı rakibi hakkında somut bir analizle ayrılır.

00:35 – 01:00 | Aktivite 2: "Sıfır Maliyetli Pazarlama ve Satış Asistanınız" (25 dk)

- Pazarlama:** Bir ürün için haftalık sosyal medya içerik takvimi oluşturulur
- İhracat:** Yurt dışı müşteriye etkileyici bir tanışma e-postası hazırlanır ve çevrilir
- Defalarca kullanılabilecek pratik prompt şablonları öğrenilir

Çıktı: Pazarlama ve satış için hazır prompt kütüphanesi.



01:00 – 01:10 | Kahve Arası (10 dk)

Program Akışı

Süre:2Saat(120Dakika) | Format:Pratik+Etkileşimli + Sonuç Odaklı | Bölüm 2/2

01:10 – 01:25 | Kavram: "Marangoz mu, Bahçıvan mı?" (15 dk)

- Marangoz Lider:** AI'ı sadece mevcut işleri hızlandırmak için kullanır → maliyet düşürür
- Bahçıvan Lider:** AI'ı yeni ürünler, yeni pazarlar, yeni fırsatlar için kullanır → gelir artırır

Kilit Soru: "Yapay zekâyı sadece maliyetleri kırmak için mi, yoksa yeni gelir kapıları açmak için mi kullanacaksınız?"

01:25 – 01:45 | Aktivite 3: "Gaziantep'ten Dünyaya: AI ile İhracat Fırsatları" (20 dk)

- Canlı örnek: Gaziantep ürünleri için global pazar analizi yapılır
- Potansiyel alıcı profilleri ve pazara giriş stratejileri AI ile keşfedilir
- Katılımcıların kendi ürünleri için uygulama fırsatları tartışılır

Çıktı: AI ile pazar araştırması ve uluslararası büyüme için pratik yol haritası.

01:45 – 02:00 | Kapanış: "Yarın Sabah Başlamak İçin 3 Adım" + Soru-Cevap (15 dk)

- Adım 1 – Merakınızı Belirleyin:** Bu hafta şirketinizle ilgili en çok merak ettiğiniz soruyu AI'a sorun
- Adım 2 – Bir Rutini Devredin:** Günlük bir rutin işi (e-posta, rapor özeti) AI'a yaptırın
- Adım 3 – Müşterinizi Dinleyin:** 5 müşteri yorumunu AI'a verin, "Ana şikayet ve fırsat nedir?" diye sorun

Soru-Cevap: Katılımcıların kendi işlerine özel sorularına hızlı çözümler sunulur.

Atölye Çıktıları

Katılımcılar atölyeden şunlarla ayrılır:

- **Rakip analizi şablonu:** Rakiplerinizi anlamak ve stratejinizi şekillendirmek için rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerini belirlemenize, pazar konumlarını analiz etmenize yardımcı olur.
- **Sosyal medya içerik takvimi:** Sosyal medyada düzenli içerik paylaşımı için hangi gün ve saatte ne paylaşacağınızı planlamanızı kolaylaştırır, böylece hedef kitlenize tutarlı bir şekilde ulaşabilirsiniz.
- **İhracat e-posta şablonu:** Uluslararası pazarlara açılmak isteyen işletmeler için tasarlanmış bu şablon, potansiyel müşterilere profesyonelce ulaşmanıza yardımcı olur.
- **"Yarın sabah başlamak için 3 adım" kartı:** Yeni bir projeye başlarken motivasyon sağlayan bu kart, planlama, önceliklendirme ve ilk adımı atma konularında rehberlik eder.
- **AI araçları listesi:** İş süreçlerinizi verimli hale getirmek için veri analizi, dil işleme gibi alanlarda yardımcı olan ücretsiz yapay zeka araçlarının listesi.



"Yapay zekâ, liderliğı tehdit etmiyor. Sadece eski liderlik biçimlerini geçersiz kılıyor."

Bu workshop, liderin zihinsel kaslarını geleceğe taşır:





**Zekanızı devretmeden, onunla
birlikte düşünmeyi öğrenin.
Hazır mısınız?**