

“STRATEJİ”



“Strateji” yol, yöntem, usûl anlamında kullanılıyor.

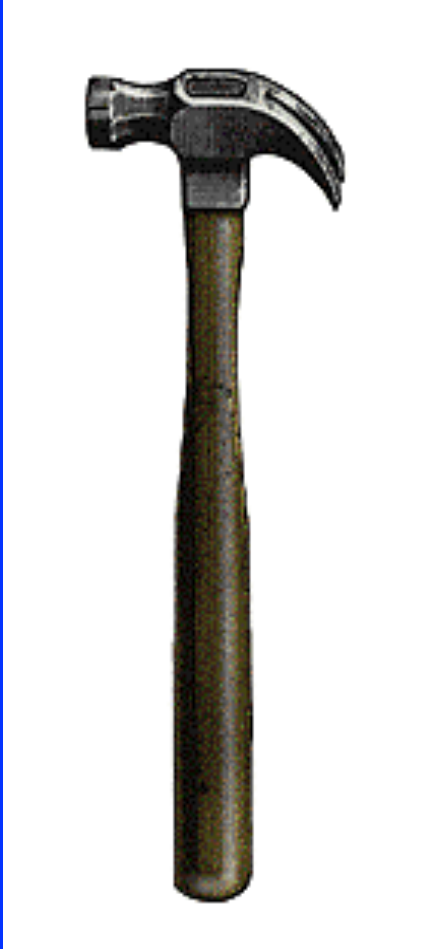
Kullanana “kolay ortadan kaldırılamayacak avantajlar” sağlıyor.

Birkaç örnek..



- **İstanbul ve Çanakkale boğazları,**
- **Coca-Cola' nın formülünün gizli tutulması,** (Dikkat! Formül değil gizli tutma!!)
- **Tüm gemiler yelkenli iken bazı gemilerin buhar makinesi kullanmaya başlaması,**
- **İki boksörden birisinin kollarının daha uzun olması,**
- **Filin, diğer hayvanlardan daha iri olması,**
- **Bir kişinin doğuştan daha zeki olması...**

Ama acaba bu önemli avantajın doğabilmesi için, bir “yöntem”in ne gibi özelliği olmalı?



“Açmazlar dengesinin kırılması” (*breaking the compromise*), strateji kavramının temelidir.

Yani, o yol veya yöntem mutlaka, iki açmaz arasında var olan bir dengeyi kırıp değiştirebilmelidir.

“Dengenin kırılması”: ne demek?



Değişebilen her şey daima başka şeylerin değişimine bağlıdır.

Örneğin, otobüs bilet fiyatları (“değişen”), alım maliyetleri, akaryakıt fiyatları, ücretler gibi “değiştiriciler”e bağlıdır.

Değiştiricilerin herhangi birisindeki bir artma, bilet fiyatlarında derhal bir değişime yol açar.

Görüldüğü gibi değişen ve değiştiriciler arasında “açmaz” bir denge vardır.

“Dengenin kırılması”



Otobüsler arasındaki bilet ücreti rekabeti bu denge kırılmadıkça değişmez; bu bir “açmaz”dır.

Eğer firmalardan birisi, bu dengeyi kırabilecek – kolay baş edilemeyecek – bir “yöntem” bulabilirse bir avantaj yakalar.

“Dengenin kırılması”



**İşte, bir yöntemle,
değiştiren ve
değişen arasındaki
bu denge
kırılabilirse, bu
yönteme
“stratejiktir” denilir.**

Bu nasıl yapılabilir?

Why its important to smile in pictures...



Örneğin; akaryakıt fiyatlarının artmasına karşın -bir sübvansiyona başvurmaksızın- bilet fiyatları değişmeden tutulabiliyorsa, bulunan çare her ne ise o stratejiktir.

Böyle bir çare, daha az yakıt harcamayı mümkün kılabilen bir teknolojik çare ya da daha iyi sürüş teknikleriyle eğitilmiş şoförler olabilir.

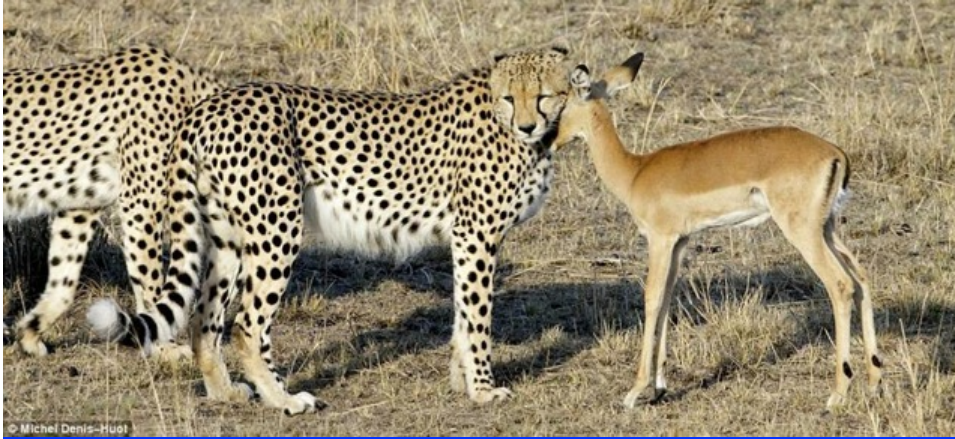
Ama, her denge kırma stratejik değildir.



Söz konusu denge, tekrar kolayca kurulabilecek şekilde kırılırsa bu bir yarar sağlamaz.

Çünkü, rakipler tarafından çok kolaylıkla taklit edilebilir, hattâ daha fazlasıyla taklit edilebileceği için ilk uygulayana zarar dahi verebilir.

Birkaç örnek!



- KKTC izolasyonlar ile ihracatı arasındaki denge bir açmazdır,
- TR'nin AB üyeliği ile limanlarını Rum kesimine açma zorunluğu arasındaki denge bir açmazdır,
- Ekonominin büyümesi ile işsizlik arasındaki denge bir açmazdır.

O halde ???



Another problem caused by deforestation

**İster bireysel ister kurumsal
hangi alanda olursa olsun bir
rekabette öne geçebilmek için
stratejik avantajlara sahip
olunuz.**

**Bunun için önce, alanınızın
değişen ve değiştirenlerini
anlayınız.**

**Sonra da değiştirenleri hangi
stratejik çarelerle
değiştireceğinizi düşününüz.**

Teşekkür ederiz

www.tinaztitiz.com