

Sorun Analizi

Adım 1: Temel sorunu tek cümle ile tanımlayınız. İfade negatif olacaktır.

Örnek: ABC Yazılım'ın Avrupa ülkelerine olan ihracatı kısıtlı.

.....
.....
.....

Adım 2: Bu soruna yol açan nedir? Temel sorunla ilişkili soruları arayın.

Örnek: ABC Yazılım'ın Avrupa ülkelerine olan ihracatının kısıtlı olmasının nedeni nedir?

- İlişkiler için insan kaynağı yetersiz.
- Firmalarla bayilik anlaşması yapılamıyor.
- Fuarlara katılım düşük.
- Ekonomik durgunluk var.

S: Neden ilişkiler için insan kaynakları yetersiz?

C1: Dil bilen personel bulunmuyor.

C2: Yeterli sayıda personel yok.

S: Neden bayilik anlaşması yapılamıyor?

C1:

C2:

Bu şekilde her soruya cevap verilir. Böylece neden-sonuç ilişkisi üzerinden bir hiyerarşi oluşur.

Adım 3: Sorun ağacını oluşturup sözlü şekilde sunun.

Sunumu farklı kimselere yaparak eksiklerini görün.

Adım 4: Konuyla ilgili çeşitli araştırma, gerçekleştirilmiş proje, diğer bilgi ve istatistikler toplayın.

Bütün bunları derleyip projenizin gerekçesini yazın.

Hedef Analizi

Adım 1: Sorun analizindeki tüm olumsuz durumları istenen gerçekleştirilebilir olumlu durumlara çevirin.

- Uluslararası fuarlara katılım düşük > Uluslararası fuarlara katılım yüksek.
- Ortadoğu'da siyasi istikrarsızlık ihracatı etkiliyor > Ortadoğu'da siyasi istikrarsızlık ihracatı etkilemiyor.

Adım 2: Bu başarılırsa ne olur?

- Eğer.....,ulaşılabilir/ilerler/olur...
- Eğer tarımsal arazilerde sulama altyapısı kurulursa su kullanımı azalabilir.

Adım 3: Sorunlara çözüm stratejileri geliştirerek hedef ağacını tamamlayın.

Strateji Analizi

Adım 1: İmkanlar bütün sorunların ve stratejilerin uygulanmasına izin vermez. Bu nedenle bazı hedefler dışarıda bırakılır. Bunu belirlerken aşağıdaki sorulara cevap aranır.

- En etkili yok hangisidir? Hangi yolun riski daha düşüktür? Hangisi sürdürülebilir? Hangisinin katma değeri yüksek? Proje yönetimi açısından hangisi uygun?

Adım 2: Stratejinizi etkileyebilecek iş ve dış faktörler nelerdir? SWOT Analizi/Kanvası

S W: İç Faktörler

O T : Dış Faktörler

Paydaş Analizi

Adım 1: Paydaşlar, projeden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenen kişiler ve kurumlardır. Kılavuz sorular?

- Bu sorun kimin sorunu?
- Bu sorundan kimler etkileniyor?
- Bu sorunun çözümünden kimler etkilenir?
- Çözüme kimler katkı sağlayabilir?
- Çözüme kim karşı çıkabilir?

Adım 2: Doğrudan etkilenenler birincil, dolaylı etkilenenler ikincil paydaşlardır. Listeleyin.

Birincil Paydaşlar

- Personel
- Ticari Ataşelikler
- Ticaret Odası

İkincil Paydaşlar

- Fuar Organizatörleri
- Tedarikçiler

Adım 3: Paydaşların proje ile ilgisini belirleyin.

Birincil Paydaşlar

- Personel: Dil ve dış ticaret bilgisinde artış.
- Ticari Ataşelikler: Ticaretin gelişmesi.
- Ticaret Odası: İhracatın gelişmesi.

İkincil Paydaşlar

- Fuar Organizatörleri: Katılımın artması.
- Tedarikçiler: İş hacmini artırma.

Adım 4: Paydaşların katılım düzeylerini belirleyin.

- İşbirliği
- Danışma
- Bilgilendirme

Projenin Amacı

- Kim yapacak? Kim yararlanacak? Ne tür bir dönüşüm yaratacak?
..... tarafından, hedef kitlesi için, dönüşümünü/değişimini gerçekleştirmek.

Genel hedef ve genel amacı birlikte yazın.

Genel Hedef: Orta Anadolu bölgesinin ekonomik kalkınmasını, istihdam artışı ve Ortadoğu ülkeleri ile ilişkilerinin güçlenmesine katkıda bulunmak.

Genel Amaç: Kağıt A.Ş. tarafından hazırlanan projenin amacı, Kağıt A.Ş.'nin çalışanlarının kapasitelerini ve Ortadoğu ülkelerinde yer alan firmalarla ticari ilişkilerini geliştirerek Ortadoğu ülkelerine yönelik ihracatın artmasını sağlamak.

Projenizin amacı SMART olmalıdır.

S (specific): Amaç özel, belirli ve somut olmalıdır.

M (measurable): Ölçülebilir olmalı, nitelik ve nicelik içermelidir.

A (achievable): Yapılabilir olmalı, kabul edilebilir bir maliyetle gerçekleştirilebilmelidir.

R (realistic): Proje yöneticilerinin yönetebilecekleri uygunlukta olmalıdır.

T (timely): Amaca ne zaman ulaşmanız gerektiği yazılmalıdır.