

# Giriřimci Rekabete Nasıl Girmeli\*

---

*Ali Erhat NALBANT // @alierhat*

řubat 2018

# DEĞER YARATMAK ve REKABET

---

# DEĞER

- Bir girişim X TL değer yaratıp bunun %Y kadarını alır
- X ve Y birbirinden bağımsız değişkenlerdir

KÜÇÜK  
PASTADA  
BÜYÜK PAY

---

ABD 2012 bütün havayolları  
cirosu: \$195 Milyar

Kar marjı: %0.2

Firma Pazar Değeri: \$112  
Milyar

---

Google 2012 cirosu \$50 Milyar

Kar Marjı: %21

Firma Değeri: \$393 Milyar

# TAM REKABET

---

İyi yönler:

- \* Kopyalanabilir model
- \* Değişmeyen bir pazarda verimli

---

Kötü yönler:

- \* Değer yaratmaya yer yok
- \* Dinamik bir pazarda anlamsız

# MONOPOL

---

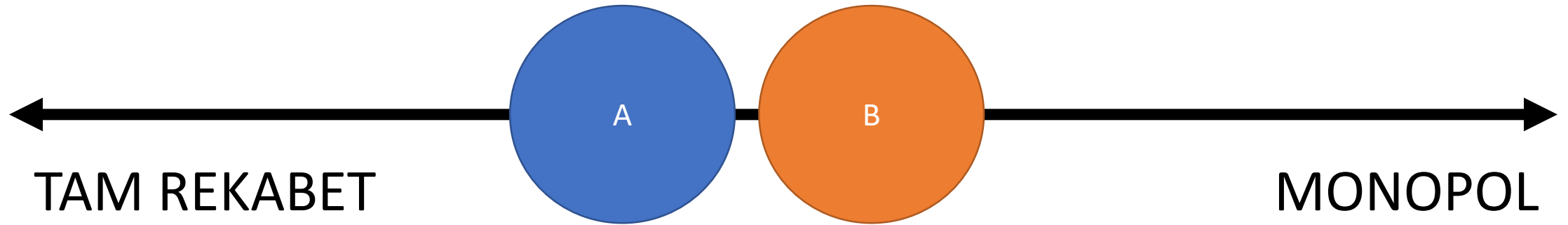
İyi yönler:

- \* İnovasyonu teşvikler
  - \* Geleceği planlamak daha kolay
- 

Kötü yönler:

- \* Yüksek fiyat, düşük çıktı
- \* Pazarda düşük yenilik

## İKİ TİP FİRMA - ANLATILAN

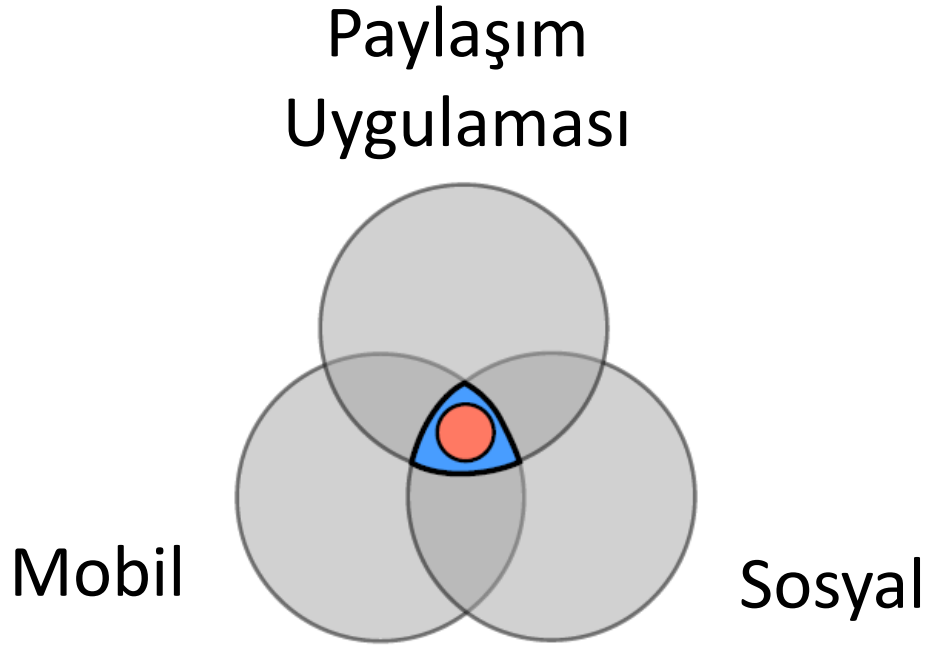


## İKİ TİP FİRMA – GERÇEKTE OLAN

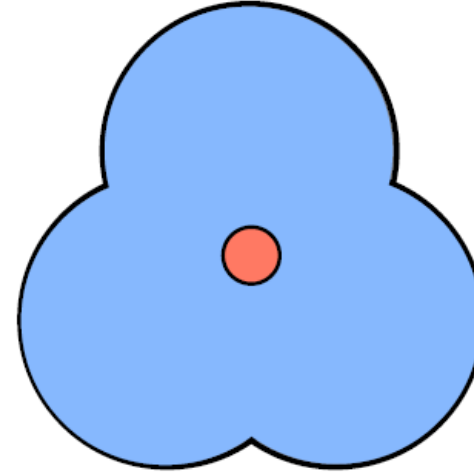


# İKİ TİP PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

## Rekabetçi pazarlar



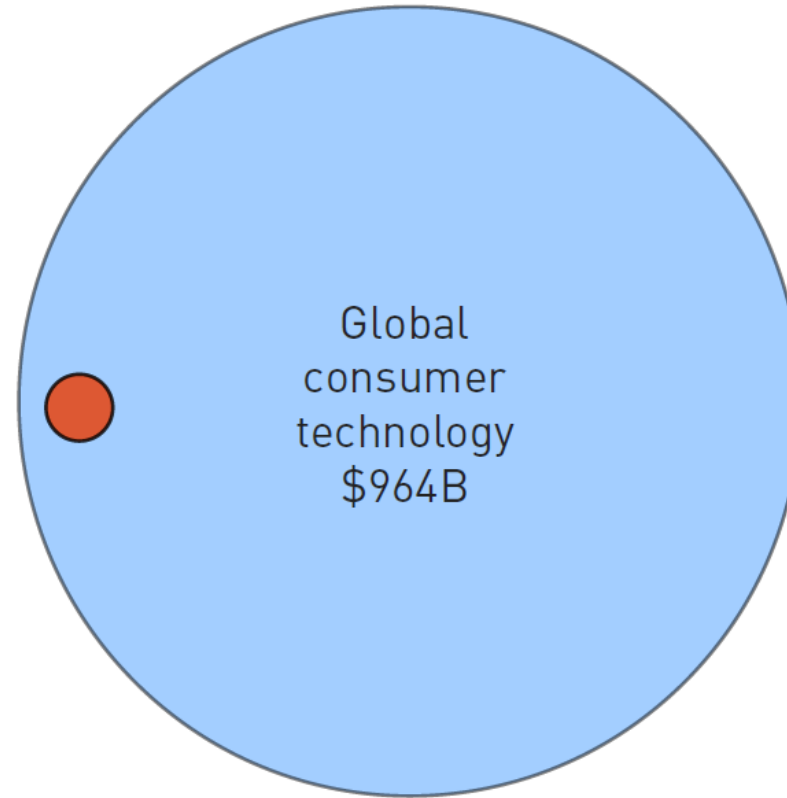
## Monopol pazarlar



# GOOGLE HANGİ PAZARDA

---

US search  
advertising  
\$17B



automobiles

televisions

smartphones

social networks

infrastructure

# NASIL MONOPOL OLURSUN

---

## KÜÇÜK BAŞLA

- Küçük bir pazara hakim olmak büyük pazara hakim olmaktan daha kolay
- Eğer ilk pazarınızın büyük olduğunu düşünüyorsanız, öyle olduğuna emin olun

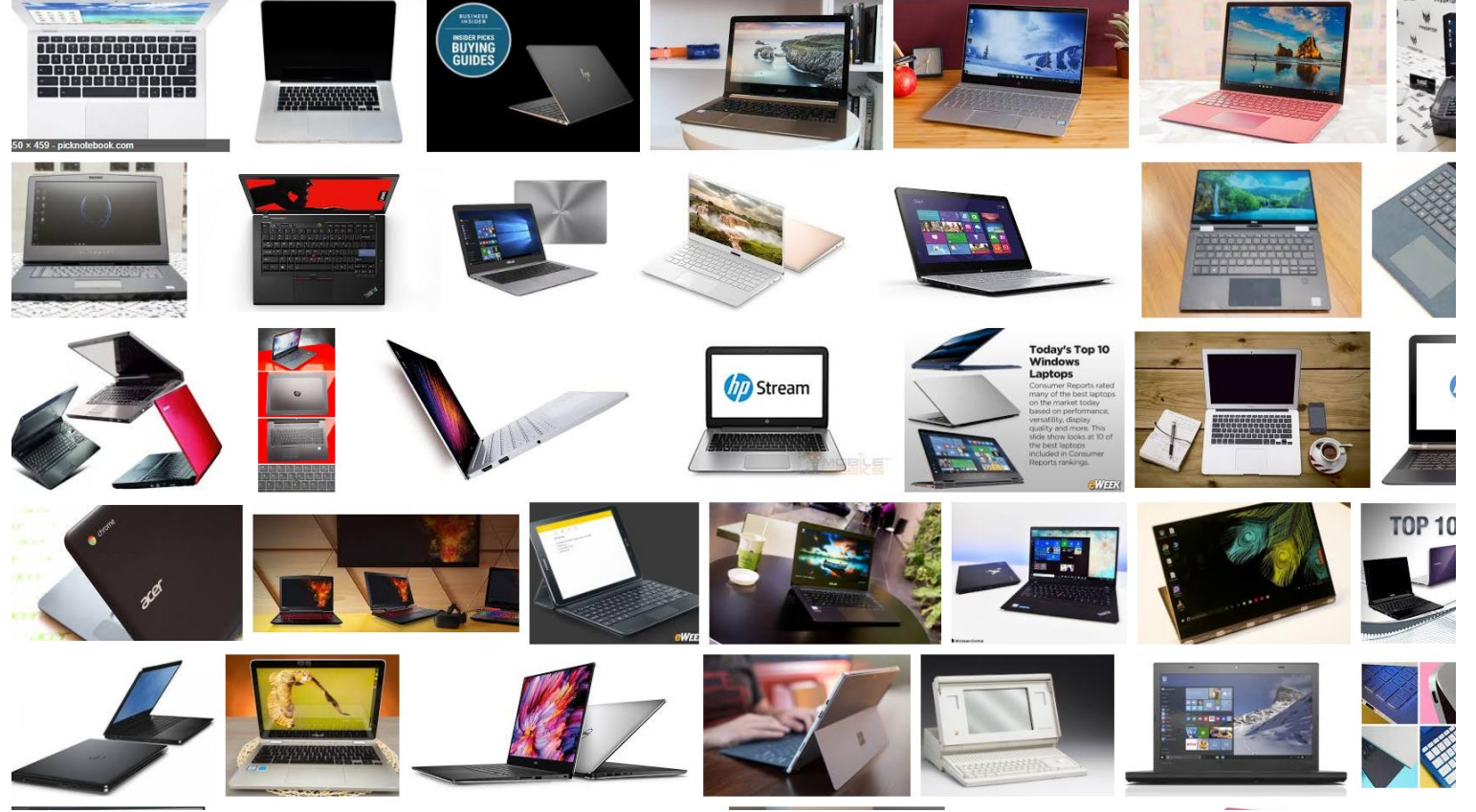
# Teknolojinin Kullanılma Döngüsü

- Patent / FSMH teknoloji
- Network etkisi
- Ölçek ekonomisi
- Marka

Pazara Son  
Giren Olmak



# Pazara Son Giren Olmak



Pazara Son  
Giren Olmak



Windows



ANDROID



APPLE



Ubuntu



ORACLE

Oracle



OS X



Linux



Xen



VMWare



Red Hat



Fedora



CentOS



Debian



Sun



Mint



SUSE



Mageia



Arch Linux



Slackware



Mandriva



Gentoo



FreeBSD



OpenBSD



NetBSD



DragonFly BSD



Darwin



GOOGLE CHROME OS

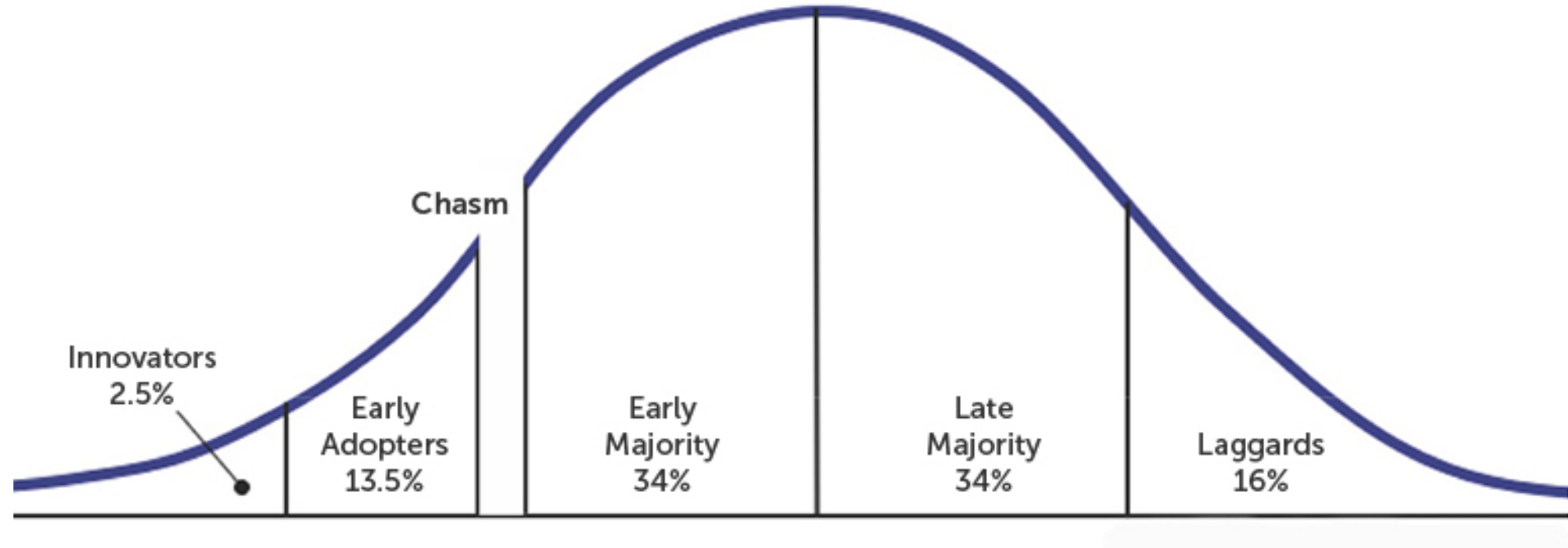
Pazara Son  
Giren Olmak



Pazara Son  
Giren Olmak



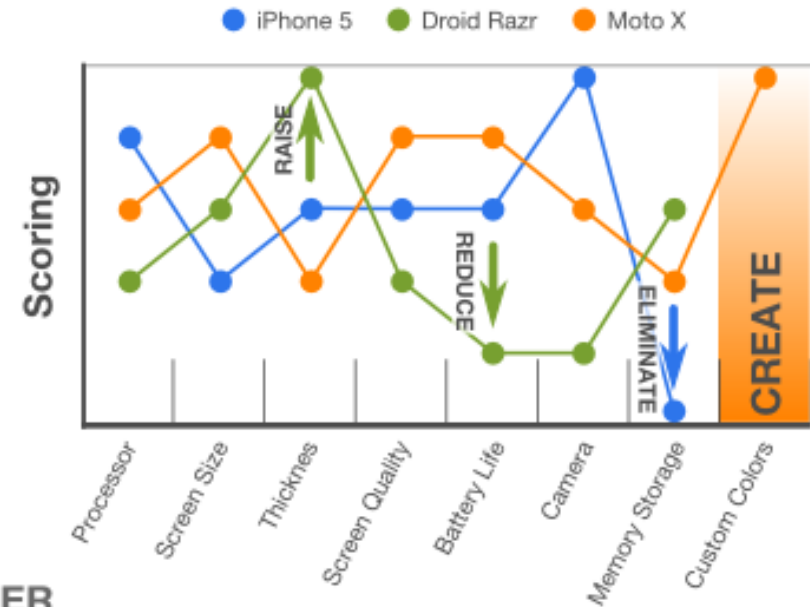
# Teknolojinin Kullanılma Döngüsü



MONOPOL –  
MAVİ  
OKYANUS

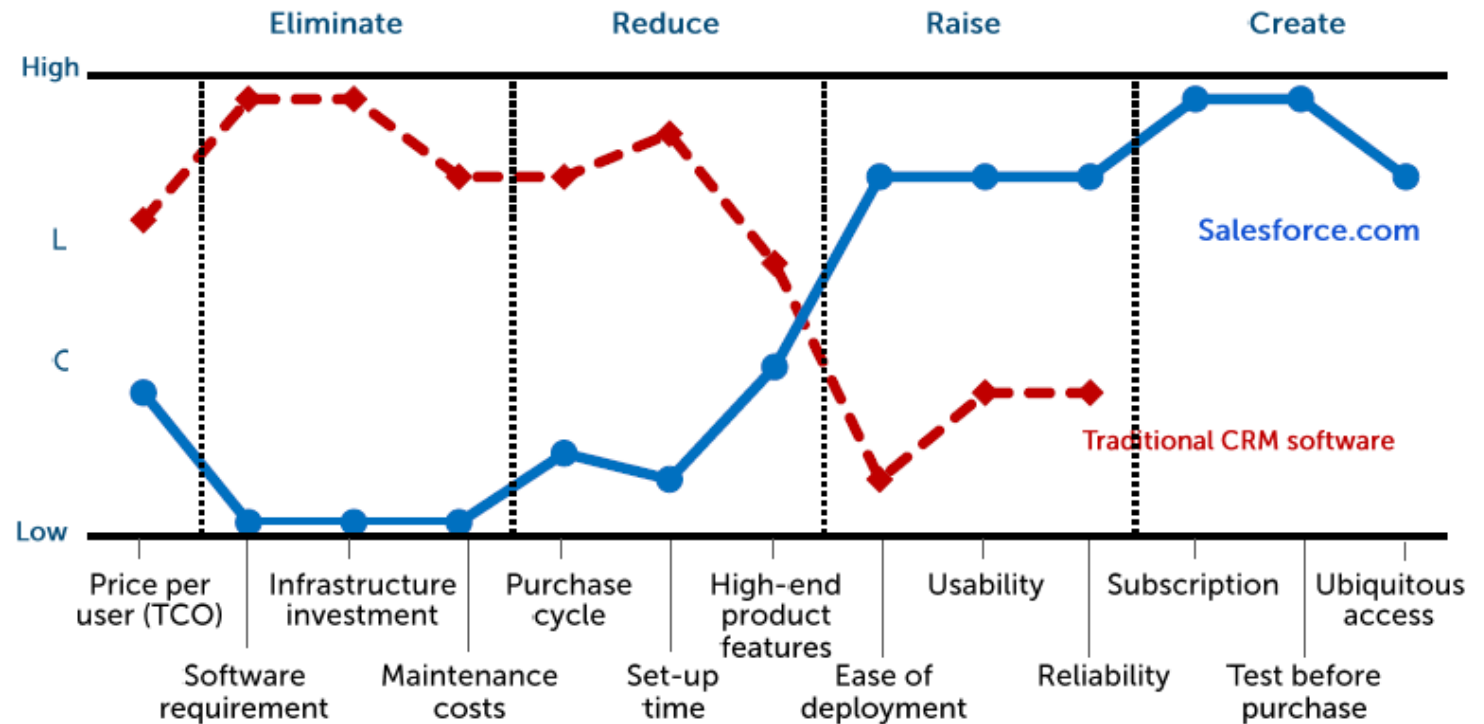
## 5 STEPS TO CREATING YOUR BLUE OCEAN STRATEGY

1. Strategy Canvas
2. Raise
3. Reduce
4. Eliminate
5. Create



MONOPOL –  
MAVİ  
OKYANUS

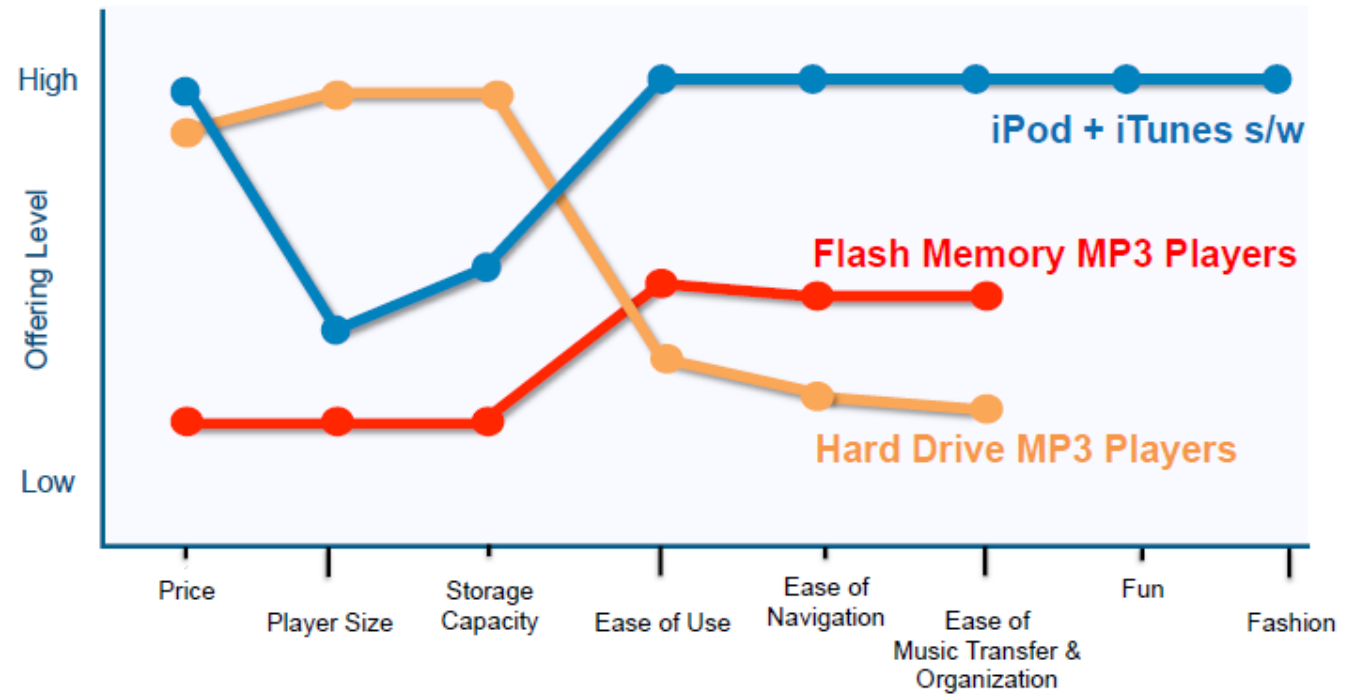
## Salesforce.com's Initial Strategic Move



Strategy Canvas of Salesforce.com

## MONOPOL – ÖRNEK

### Strategy Canvas of iPod + iTunes Software



# REKABETİ NASIL DÜŞÜNELİM

1

Çok küçük farklar  
kazanmak için neden bu  
kadar yoğun rekabete  
giriyoruz?

2

Rekabeti kazanmak  
içimize işleniyor, bunu  
nasıl değiştiririz?

3

Ne için rekabet ediyoruz?  
Kazanmayı istediğimiz ne?



## KAYNAKLAR

Ana kaynak:

Competition is for Losers Peter Thiel -  
<https://youtu.be/bVV26yRjwq0>

Ek kaynaklar

- Blue Ocean Strategy
- Three Strategy Frameworks by MIT
- Strategy Frameworks by Gartner
- Crossing the Chasm
- The Lean Startup
- The innovator's dilemma
- Zero to One
- Hackers & Painters