

İçeriden Gelen Marka ve Çalışan Başarıları

Organizasyonun imajını çalışanlar ve hissedarlar belirler. Yapacağınız iç ve dış iletişimi faaliyetleriniz bu imajın tutarlı hale gelmesine yardımcı olur. Ancak çalışan başarılarının sadece iletişimiyle sağlanmasını beklemek iyimserliktir.

[StratejiCo.] olarak şirketinizin her bölümünde **EVE modeline** (başarı-likit-katılım) dayanarak performans ölçüyor ve iyileştirilmesi gereken alanları belirliyoruz. Üretim için kaliteyi, üretkenliği ve yeniliği artıracak katılımcı bir iğgücü yaratıyoruz. Satış için ise, ticari işlemlerinizi sürdürülebilir ilişkilere dönüştürerek müşterilerinizle sağlam bir bağ kurmanız sağlıyoruz.

Konu nedir?

Çoğu firma tedarik zinciri, üretim ve satış bölümlerinden oluşan bir değer zincirine sahiptir. Bir firmanın bölümler arasındaki iletişim, parçaların toplamından daha büyük bir değer yaratabilmesi için son derece önemli olsa da, bu iletişim çoğu zaman eksiktir. Daha önemlisi, şirket içindeki işbirliğinin eksikliği, iş süreçlerinde birçok fırsatın kaçmasına neden olabilir. İşbirliği yapılması gereken alanların analiz edilip çalışmalar yapılması, bir şirketin **içeriden marka** olması yönündeki önemli ve etkin adımlar arasındadır.

Ne öneriyoruz?

[StratejiCo.] olarak firmamıza **çalışan başarıları**, **yenilik** ve **üretkenlik** vaadediyoruz ve bunu yaparken ölçülebilir modelimizle fark ve etki yaratıyoruz. Firmalarımız, hem kendi iç ilişkilerinde hem de dış ilişkilerinde daha isabetli ve daha katılımcı olmasını sağlıyoruz.

Nasıl yardım ediyoruz?

Her bölüm içinde ilişkili temelli katkıları yaratıyor ve **EVE modeline** (başarı-likit-katılım) dayanarak performans geliştirilmesi gereken alanları ölçüyoruz. Tedarik zinciri için tedarikçilerinizle karlı ve kazançlı ilişkiler

kurman■za yard■mc■ oluyoruz. Üretim için, kaliteyi, üretkenli■i ve yenili■i art■racak kat■l■mc■ bir i■gücü yarat■yoruz. Sat■ için ise, ticari i■lemlerinizi sürdürülebilir ili■kilere dönü■türerek mü■terilerinizle sa■lam bir ba■ kurman■z■ sa■l■yoruz