

2024-2025 IE 477-478
Öğrencileri İçin Hazırlanan
PROJE LİSTESİ

21 Eylül 2024

İçindekiler

1	ARCTP Arçelik / İstanbul	2
2	ARECO Arçelik / Tekirdağ	3
3	ARPPT Beko Pişirici Cihazlar İşletmesi / Bolu	4
4	ATAEN Ata Teknoloji Platformları / İstanbul	5
5	BAKUP Bakioğlu Holding - Bareks / İzmir	6
6	EGMBP Emeklilik Gözetim Merkezi / İstanbul	7
7	EGMPR Emeklilik Gözetim Merkezi / İstanbul	9
8	ENJPT Enerjisa Enerji / İstanbul	10
9	ESTSA Epam Systems Turkey Yazılım Geliştirme Limited Şirketi / Ankara	12
10	HYFCM Hayat Finans / İstanbul	13
11	IGSSY İgsaş - İstanbul Gübre Sanayii A.Ş. / Kocaeli	14
12	MEMVA Memorial Sağlık Grubu / İstanbul	15
13	METCI Meteksan Savunma / Ankara	16
14	NECLO Nevzat Ecza Deposu / Ankara	17
15	NESAD Nestlé Türkiye / İstanbul	18
16	NESTT Nestlé Türkiye / İstanbul	19
17	ORSTA Ortadoğu Rulman Sanayi Ve Tic. A.Ş. / Ankara	20
18	PGSTC Pegasus Airlines / İstanbul	21
19	SCWCO SCW.AI / İzmir	21
20	SIVAP Sports International / Ankara	23
21	TBFRO Tepe Betopan Yapı Malzemeleri Sanayi Ve Ticaret A.Ş. / Ankara	24
22	TCOUP Nesco Gıda İçecek Tur. İnş İth. İhr San Ve Tic. Ltd Şti. / Ankara	25
23	THDEP-THLOJ Tepe Home Mobilya Ve Dekorasyon Ürünleri San. Tic. A.Ş. / Ankara	25

1 ARCTP Arçelik / İstanbul

Şifa Mah. Ankara Asfaltı, Yanyol Cd. Yanı, 34950 Tuzla/İstanbul

Tedarikçi performans sistemi - puanlandırma uygulaması

1.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

1955 yılında İstanbul'da kurulan Arçelik A.Ş., beyaz eşya, tüketici elektroniği, küçük ev aletleri ve mutfak aksesuarları alanlarında üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası müşteri hizmetleri faaliyetlerini yürüten Türkiye'nin lider şirkettir. Arçelik, dünya çapında toplam 55.000'in üzerinde çalışanı ile dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniği alanlarında Ar-Ge, üretim, pazarlama ve satış sonrası destek hizmetleri sunmaktadır.

Arçelik; Türkiye'de Eskişehir, İstanbul, Tekirdağ, Bolu, Ankara, Manisa ve Kocaeli şehirlerinde; yurtdışında ise İtalya, Slovakya, Polonya, Birleşik Krallık, Romanya, Rusya, Güney Afrika, Tayland, Hindistan, Pakistan, Çin ve Bangladeş'te olmak üzere toplamda 13 ülkede, 45 üretim tesisi ile faaliyet göstermektedir. 22 markası (Arçelik, Beko, Whirlpool, Hotpoint, Grundig, Arctic, Ariston, Leisure, Indesit, Blomberg, Dawlance, Defy, HITACHI, VoltasBeko, SINGER, Elektrabregenz, Altus, Flavel, Bauknecht, Privileg, IGNIS, Polar) ile 146 ülkeye ürün ve hizmet sunmaktadır.

Şirketin 2023 yılında konsolide gelirleri 8 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Arçelik, faaliyet gösterdiği tüm alanlarda kendi patentli teknolojileri ile kullanıcıların hayatına değer katan yenilikçi ürünlerin fikir aşamasından üretimine kadar kapsamlı Ar-Ge faaliyetleri yürütmektedir. Şirketin dünya genelinde 2.300'den fazla araştırmacıya ev sahipliği yapan 31 Ar-Ge ve tasarım merkezi olup, 3.000'e yakın uluslararası patent başvurusu bulunmaktadır.

Arçelik, sürdürülebilirliği iş stratejisinin merkezine koyarak çevre dostu uygulamalar ve teknolojiler doğrultusunda projeler gerçekleştirmektedir. "Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın" vizyonu kapsamında, su ve enerji yönetiminde etkili sürdürülebilirlik uygulamaları sayesinde Romanya'nın Ulmi kentinde bulunan çamaşır makinesi fabrikası, Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) Global Lighthouse Network kapsamındaki "Sustainability Lighthouse" statüsüne layık görülmüştür. Şirket, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 4'üncü kez Dayanıklı Ev Aletleri Kategorisinde en yüksek puanı (2022 S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi - 87/100 puan) almıştır.

Koç Holding A.Ş. sermayenin %41'ine sahip olmak üzere Teknosan Büro Makina ve Levazımı Tic. ve San. A.Ş. ve diğer ortaklar (halka açık kısım) ortaklık yapısında %10 üzerinde pay sahibidir.

Arçelik, Beko Kurumsal kimliğiyle birlikte Avrupa'nın en büyük beyaz eşya üreticisi konumunda olup, Batı Avrupa'da Beko markasıyla, Doğu Avrupa'da ise Arctic ve Beko markalarının gücüyle konumunu sağlamlaştırmaktadır. Toplam beyaz eşya üretim adedi bu dönemde 19.048 bin adede, toplam yassı ekran televizyon üretim adedi ise 1.080 bin adede ulaşmıştır.

Arçelik, teknolojisi, insan kaynağı ve üretim gücüyle sürdürülebilir bir gelecek için çalışmaya ve ilham vermeye devam etmektedir.

1.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Mevcut tedarikçi performans sisteminde yer alan değerlendirme kriterlerine göre yapılan girişlerin otomatik olarak puanlandırılması, prosedürde yer alan aksiyonlara göre tedarikçilere otomatik bilgilendirme yapılması ve aksiyonların uygulanması

Proje gereksinimleri arasında PowerApps & RPA gösterilebilir.

Projenin ileri aşamalarında performans sistemini besleyen değerlendirme girişlerinin manuel olarak yapılması yerine burayı besleyen programların oluşturulması söz konusu olabilir.

1.3 Ek belge

Yok

1.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Mevcut tedarikçi performans sistemini uygulama üzerinden yönetmek, İnsan/saat kazancı ve insana bağlı hata riskini minimize etmek

1.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Süreç İyileştirme

1.6 Proje Sahibi Bölüm

Küçük Ev Aletleri Direktörlüğü

2 ARECO Arçelik / Tekirdağ

Arçelik Elektronik İşletmesi, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi Karaağaç Mah. 8.Sokak No:1a 59510 Kapaklı / Tekirdağ Türkiye

Montaj hatları çizelgeleme optimizasyonu

2.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

1955 yılında İstanbul'da kurulan Arçelik A.Ş., beyaz eşya, tüketici elektroniği, küçük ev aletleri ve mutfak aksesuarları alanlarında üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası müşteri hizmetleri faaliyetlerini yürüten Türkiye'nin lider şirkettir. Arçelik, dünya çapında toplam 55.000'in üzerinde çalışan ile dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniği alanlarında Ar-Ge, üretim, pazarlama ve satış sonrası destek hizmetleri sunmaktadır.

Arçelik; Türkiye'de Eskişehir, İstanbul, Tekirdağ, Bolu, Ankara, Manisa ve Kocaeli şehirlerinde; yurtdışında ise İtalya, Slovakya, Polonya, Birleşik Krallık, Romanya, Rusya, Güney Afrika, Tayland, Hindistan, Pakistan, Çin ve Bangladeş'te olmak üzere toplamda 13 ülkede, 45 üretim tesisi ile faaliyet göstermektedir. 22 markası (Arçelik, Beko, Whirlpool, Hotpoint, Grundig, Arctic, Ariston, Leisure, Indesit, Blomberg, Dawlance, Defy, HITACHI, VoltasBeko, SINGER, Elektrabregenz, Altus, Flavel, Bauknecht, Privileg, IGNIS, Polar) ile 146 ülkeye ürün ve hizmet sunmaktadır.

Şirketin 2023 yılında konsolide gelirleri 8 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Arçelik, faaliyet gösterdiği tüm alanlarda kendi patentli teknolojileri ile kullanıcıların hayatına değer katan yenilikçi ürünlerin fikir aşamasından üretimine kadar kapsamlı Ar-Ge faaliyetleri yürütmektedir. Şirketin dünya genelinde 2.300'den fazla araştırmacıya ev sahipliği yapan 31 Ar-Ge ve tasarım merkezi olup, 3.000'e yakın uluslararası patent başvurusu bulunmaktadır.

Arçelik, sürdürülebilirliği iş stratejisinin merkezine koyarak çevre dostu uygulamalar ve teknolojiler doğrultusunda projeler gerçekleştirmektedir. "Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın" vizyonu kapsamında, su ve enerji yönetiminde etkili sürdürülebilirlik uygulamaları sayesinde Romanya'nın Ulmi kentinde bulunan çamaşır makinesi fabrikası, Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) Global Lighthouse Network kapsamındaki "Sustainability Lighthouse" statüsüne layık görülmüştür. Şirket, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 4'üncü kez Dayanıklı Ev Aletleri Kategorisinde en yüksek puanı (2022 S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi - 87/100 puan) almıştır.

Koç Holding A.Ş. sermayenin %41'ine sahip olmak üzere Teknosan Büro Makina ve Levazımı Tic. ve San. A.Ş. ve diğer ortaklar (halka açık kısım) ortaklık yapısında %10 üzerinde pay sahibidir.

Arçelik, Beko Kurumsal kimliğiyle birlikte Avrupa'nın en büyük beyaz eşya üreticisi konumunda olup, Batı Avrupa'da Beko markasıyla, Doğu Avrupa'da ise Arctic ve Beko markalarının gücüyle konumunu sağlamlaştırmaktadır. Toplam beyaz eşya üretim adedi bu dönemde 19.048 bin adede, toplam yassı ekran televizyon üretim adedi ise 1.080 bin adede ulaşmıştır.

Arçelik, teknolojisi, insan kaynağı ve üretim gücüyle sürdürülebilir bir gelecek için çalışmaya ve ilham vermeye devam etmektedir.

2.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Montaj hatlarında üretilen ürünlerin hangi sıra ile hangi hatlarda üretileceği kararlarının alınması beklenmektedir.

Günlük üretim planlarımızı daha verimli hale getirerek uygun çizelgelerin oluşturulması, bu sayede OEE ve özellikle %5-10'luk availability artışı beklenmektedir.

Kurulacak modelin işletmede uygulanabilir olması kritik olacaktır. Kullanılacak yazılım tool'u planlama ekiplerimiz tarafından günlük, haftalık ve aylık bazda kullanılabilir olmalıdır.

1 yıl boyunca çalışılacak bir proje olması beklenmektedir. Bu kapsamda ilgili çalışmayı yapacak öğrencilerin haftada en az 1 gün işletmede bulunması önemli olacaktır.

2.3 Ek belge

Yok

2.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Verimliliği ve çıktıyı maksimize edecek üretim planının oluşturulması ve çizelgelenmesi amaçlanmaktadır.

2.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çizelgeleme

2.6 Proje Sahibi Bölüm

Elektronik İşletmesi

3 ARPPT Beko Pişirici Cihazlar İşletmesi / Bolu

Yukarısoku, Arçelik İç Yolu, 14300 Merkez/Bolu Merkez/Bolu

Personel servis rotalama ve araç optimizasyonu

3.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Pişirici Cihazlar işletmesi 2 fabrikadan oluşmaktadır. Fabrika1: solo, ankastre ve range fırın ürünlerin üretimini yaptığımız, Fabrika2: ocak, davlumbaz, mini-midi fırın ürettiğimiz tesisimizdir. 2 fabrika da aynı avlu içinde bulunmaktadır.

3.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Pişirici Cihazlar işletmesi 2 fabrikadan oluşmaktadır. Fabrika1: solo, ankastre ve range fırın ürünlerin üretimini yaptığımız, Fabrika2: ocak, davlumbaz, mini-midi fırın ürettiğimiz tesisimizdir. 2 fabrika da aynı avlu içinde bulunmaktadır.

İşletmemizde 3 vardiya üretim yapılmaktadır. Mevcutta farklı kapasitelere 53 adet personel servisi 3 ayrı vardiyada ihtiyaca göre çalışanları işletmeye getirip götürmektedir. Bolu içersinde hizmet veren servislerimizin her birinin ayrı rotası olup, 53 adet rota ve toplamda 181 adet ara duraklardan personel alımı yapılmaktadır. Her bir servisimizin farklı vardiyalardaki dolulukları manuel olarak takip edilip gerektiğinde servis atırımı ve azaltmaları tecrübeye göre yapılmaktadır.

İşletmemizde haftalık olarak güncel üretim planı yayınlanmakta ve bu program üzerinden hesaplamalar yapılmaktadır. Yayınlanan üretim planına göre, montaj bantlarının vardiyalı düzenleri ve vardiyalardaki çalışan sayısı belirlenmektedir. Bu sayılara ve önceki haftaların servis doluluk oranları göz önüne alınarak o hafta kullanılacak servis adedi belirlenmektedir. Tecrübeye istinaden yapılan bu hesaplamaların sistematik bir şekilde yapılabilmesi için bir karar destek sistemi geliştirilmesi beklenmektedir. Bu sistemle hem servis sayısı hem de rota optimizasyonu amaçlanmaktadır.

3.3 Ek belge

Yok

3.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Değişen üretim planı ve vardiya düzenine bağlı olarak personel taşıma için kullanılan servis sayısının ve servislerin kullandığı rotaların optimizasyonu için bir karar destek sisteminin geliştirilmesi beklenmektedir.

3.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Rotalama/Lojistik

3.6 Proje Sahibi Bölüm

Üretim Mühendisliği Yöneticiliği/ Endüstri Mühendisliği Bölümü

4 ATAEN Ata Teknoloji Platformları / İstanbul

Galataport Burgerking Restoranı, İstanbul

Burgerking envanter planlama – depo optimizasyonu

4.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Ata Teknoloji Platformları (ATP) konuk ağırlama sektöründe Türkiye'deki fast-food zincirlerine yazılım altyapısıyla hizmet vermektedir. BurgerKing, Popeyes, Subway gibi 2600'ü aşkın restorana uçtan uca çözüm sunmaktadır. Restoranların kullandığı Zenia ve Hero yazılımı içerisinde siparişin alınması, envanter takibi, ürün aşamaları gibi kurumsal kaynak planlaması uygulamaları işlevleri bulunmaktadır. Bununla birlikte ATP, konuk ağırlama sektörünün içerisinde çeşitli Ar-Ge projeleri gerçekleştirmektedir. <https://www.atptech.com/atp-zenia/>

4.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Galataport BurgerKing restoranında yürütülmekte olan bir envanter sistemi mevcuttur. Siparişin verilmesi ve sevkiyatların gerçekleşmesini içeren bu süreç herhangi bir sorun yaşamadan ilerlemektedir. Öte yandan stok tutma maliyetleri, siparişin malzeme eksikliğinden dolayı karşılanamaması, geniş çerçevedeki tedarik zinciri ağı göz önünde bulundurulduğunda bu sistemin eniyileştirilmesi beklenmektedir. Basit tabirle ürünlerin ne sıklıkla ve ne miktarlarda sipariş verilmesi gerektiğine karar veren optimize edilmiş bir mekanizmanın geliştirilmesi istenmektedir. Buna ek olarak, bu mekanizma eldeki kesin verilerle direkt entegre olabileceği gibi geçmiş satış verilerinin kullanılıp tahminleme altyapısı kurulmasıyla da daha iyi bir noktaya taşınabilir. Projenin bütün BurgerKing restoranlarına uygulanabilmesine olanak tanınması da hedeflerimiz arasındadır.

4.3 Ek belge

Yok

4.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Stok tutma maliyetleri, siparişin malzeme eksikliğinden dolayı karşılanamaması dengesinin gözetilerek dinamik, ölçeklendirilebilir bir karar destek sisteminin geliştirilmesi. Yapılan POC ile belirlenen KPI'lardan kazanç sağlanması.

4.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Envanter

4.6 Proje Sahibi Bölüm

NA

5 BAKUP Bakioğlu Holding - Bareks / İzmir

Izbas Akasya Sokak Maltepe Mahallesi No: 7 Menemen 35660 İzmir, Türkiye

Üretim planlama karar destek sistemi (çizelgeleme, optimizasyon)

5.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Bakioğlu Holding: Sürekli yatırım ve gelişimle, yer aldığı tüm faaliyet alanlarında “en iyiye” ulaşarak ülkesine değer katan dünya çapında saygın bir şirketler topluluğu olarak “baki” kalma misyonuyla faaliyetlerine yön veren Bakioğlu Holding; günümüze entegre bir “ambalaj sanayi” geliştirmiş ve bunu uluslararası standartlara ulaştırmış şirketler topluluğudur. Lokomotif sektörümüz olan “Esnek Ambalaj” sektörüne ilk kez, “Bak Ambalaj” şirketimizin 1973 senesinde kurulmasıyla ve makarna ambalajı üretimiyle adımımızı attık. 90’lı yıllardan itibaren esnek ambalaj üretiminin parçası olan plastik film, polietilen film ve rotogravür silindir üretim alanlarına Polibak AŞ, Bak Gravür AŞ, Bareks Plastik ve Bareks Polietilen AŞ şirketlerimizle giriş yaptık ve dikey entegrasyon yapısını baskılı esnek ambalaj sektöründe kurgulayan ender Gruplar arasındaki yerimizi aldık. Yurt içi yapılanmalarımızla birlikte; hedef pazarımız olan Batı Avrupa’daki müşterilerimize daha yakın olabilmek, uluslararası marka kimliğimizi güçlendirmek üzere 2015’te Amsterdam merkezli Bak Flexibles BV şirketimizi hayata geçirdik. İkinci yurt dışı merkezli şirketimiz olan P&B Flexibles ise 2016 sonunda Grubumuza dahil oldu. Lokomotif sektörümüz olan baskılı esnek ambalaj sektöründeki Grup Şirketlerimiz ve yurt dışı yapılanmalarımızın yanı sıra; inşaat, sigortacılık, bilişim, VIP havacılık, gıda sektörlerinde faaliyetlerini sürdüren şirketlerimiz, sektör sırasına göre Bakış, Baksaş, Baknet AŞ ve Freshbak Grup Şirketlerimiz arasında yer almaktadırlar. Projenin gerçekleşeceği Bakioğlu Holding bünyesindeki ambalaj grup şirketi Bareks’dir. Bareks çok katlı ekstrüzyon olanağı ile 18 mikron ve 200 mikron arasındaki kalınlıklarda, yılda 45.000 ton sadece baskı ve laminasyon amaçlı, katma değeri yüksek Polietilen film üretmektedir. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde ve İzmir Serbest Bölge’de yer alan toplam 40.000m²’lik iki ayrı tesisinde, %85 ihracat portföyüne sahip olan Bareks, limana yakınlığı ve Avrupa’daki depolama olanaklarıyla yurt dışı müşterilerine zamanında teslimat güvencesiyle faaliyet göstermektedir. Detaylar için web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

5.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Projenin Kısa Tanımı: Bakioğlu Holding bünyesindeki Bareks şirketimizde, çok değişkenli kriterlere göre üretim planı verimliliğini en iyileyen makine öğrenmesi destekli karar destek sistemi oluşturulması

Projenin Motivasyonu: Projemiz ile mevcut durumu iyileştirme amaçlanmaktadır. Elde edilecek mevcudu pozitif evirecek sonuç ve yürütülen çalışmalar gerçek hayatta kullanıma alınacak ve sürece dahil edilecektir.

Proje Gereksinimleri: Proje çalışması başlangıcında, Bilkent Üniversitesi’nce belirlenen proje adımları ile ilgili tarihlere uyumlu olacak şekilde planlama yapılacaktır. Projeden beklenen hedef kısmında belirtilen indikatörlerde pozitif yönde gelişim görme, gerçek ortamda kullanılabilir sistemler/çözümlere ulaşmak önemli olacaktır.

Projeden Beklenen Hedef: Makine kullanım verimliliğinin arttırılması, terminlere uyumun arttırılması, birim zamanda üretim miktarının arttırılması, firenin azaltılması, nakliye ve ambalajlama maliyetlerinin azaltılması

Kurum Desteği: Proje süresince, proje kapsamında ihtiyaç duyulacak ekipmanlar, uygun çalışma ortamı, sahada ihtiyaç duyulan çalışmalar için gerekli organizasyon şirketlerimizce sağlanacaktır.

5.3 Ek belge

Yok

5.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Makine kullanım verimliliğinin artırılması, terminlere uyumun artırılması, birim zamanda üretim miktarının artırılması, firenin azaltılması, nakliye ve ambalajlama maliyetlerinin azaltılması

5.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çizelgeleme

5.6 Proje Sahibi Bölüm

Operasyonel Mükemmellik Bölümü (Opex)

6 EGMBP Emeklilik Gözetim Merkezi / İstanbul

Sarıkanarya Sokak No: 16 Yolbulan Plaza B Blok Kat: 1-2-3 Kozyatağı 34742 Kadıköy/İstanbul

Befas bilgilendirme platformu karar destek sistemi

6.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Ülkemizde 2003 yılında başlayan bireysel emeklilik sisteminde (BES), Temmuz 2024 itibarıyla fon büyüklüğü 1.055 milyar TL'ye, katılımcı sayısı 16,5 milyona ulaşmıştır. BES, kişilerin aktif çalışma yaşamları süresince yaptıkları tasarrufları uzun vadeli yatırıma yönlendirerek emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarını koruyabilecekleri bir gelir elde etmelerini sağlayan, SGK sistemini tamamlayıcı bir sistemdir. Bireysel emeklilik sistemi, gönüllü BES ve otomatik katılım sistemi (OKS) olmak üzere iki alt rejimden oluşmaktadır. (<https://www.egm.org.tr/bireysel-emeklilik/bireysel-emeklilik-nedir/>, <https://www.egm.org.tr/otomatik-katilim/oks-nedir/>)

Sistemde, emeklilik şirketleri dağıtım ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirir, sözleşme ve katılımcı bilgilerini oluşturur ve müşteri hizmetleri fonksiyonunu yerine getirirler. Emeklilik şirketleri katılımcıdan tahsil ettikleri katkı paylarını katılımcının tercih ettiği emeklilik yatırım fonlarında değerlendirmek üzere portföy yönetim şirketlerine gönderirler. Portföy yönetim şirketi ve emeklilik fonlarının kurucusu olan emeklilik şirketleri arasında portföy yönetim sözleşmesi vardır. Portföy yönetim şirketi fonları yönetir. Sistemin işleyişi Ek.1'de yer alan şema özetlenmektedir.

Devletimiz katılımcılarca ödenen katkı payının %30'u kadar teşvik (Devlet katkısı) ödemesi yapmakta, katılımcı sistemden ayrılırken sistemde kalma süresine bağlı olarak elde ettiği getiriden %5 ila %15 arasında stopaj kesintisi alınmaktadır.

Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. (EGM), 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ve mülga Hazine Müsteşarlığının (Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın) yetkilendirmesi ile 2003 yılında kurulmuştur. EGM'nin temel amacı, ülkemizde bireysel emeklilik sisteminin etkili ve güvenli işleyişini sağlamak, katılımcı haklarını korumak ve özel emeklilik sisteminin sürdürülebilir gelişimine destek olmaktır. EGM'nin temel görevleri arasında; emeklilik şirketlerinin, bireysel emeklilik araçlarının ve emeklilik yatırım fonlarını yöneten portföy yönetim şirketlerinin faaliyetlerinin gözetimini gerçekleştirmek, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) için denetime yönelik altyapı oluşturmak ve bu bağlamdaki faaliyet sonuçlarını bu otoritelere raporlamak, politika yapıcılara sistem iyileştirme önerileri sunmak, bireysel emeklilik hesaplarına, emeklilik planlarına, katılımcılara ve sözleşmelere ait bilgileri elektronik ortamda saklamak, bu bilgileri konsolide etmek, Devlet katkısı tahakkuk, tahsilat ve ödeme süreçlerini yönetmek, kamuoyunu ve katılımcıları bilgilendirmek, istatistik üretmek, bireysel emeklilik araçları siciline ve sınavına ilişkin işlemleri yapmak yer almaktadır.

EGM Yönetim Kurulu; emeklilik şirketlerinin genel müdürleri, EGM genel müdürü, SEDDK ve Hazine ve Maliye Bakanlığı temsilcilerinden oluşmaktadır. EGM'nin gelirleri, emeklilik şirketlerine sunulan hizmetler kapsamında alınan hizmet bedellerinden oluşmaktadır. 100 kişilik bir kadroya sahip olan EGM teknoloji temelli çözümler üretmektedir.

EGM bilişim ve operasyon sistemleri ülkemiz finans sektörünün tüm kurumsal paydaşları ile entegre olarak çalışmaktadır. Bununla birlikte, kamusal alanda çok önemli görevler ifa eden kamu kurum ve

kuruluşları da bu sistemler üzerinden hizmet almaktadır. Söz konusu sistemlerimiz üzerinden yüzbinlerce işletmeye, 16,5 milyon katılımcı ve yaklaşık 30 milyon lehtar ve potansiyel mirasçıya, 120.000 BES aracısına dijital hizmetlerimizin kesintisiz, kaliteli, hızlı ve güvenli bir şekilde sunulması hayati önem taşımaktadır.

Önümüzdeki dönemde ülkemizin makroekonomik ve finansal sistemlerinin güçlendirilmesine yönelik olarak gerçekleştirilecek yapısal reform çalışmaları kapsamında BES reformunun kilit role sahip olacağı değerlendirilmektedir.

6.2 Projenin Detaylı Anlatımı

BEFAS (Bireysel Emeklilik Fonları Alım-Satım)

BEFAS Platformu 2021 yılında faaliyete geçmiş olup, katılımcılar başka şirketlerin kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarını bu Platform üzerinden alıp satabilmektedirler. Bir başka deyişle, bir emeklilik şirketinden sözleşme satın alarak sisteme dahil olmuş bir kişi, diğer 14 emeklilik şirketinin kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarını alma imkanına sahiptir.

30 Haziran 2024 tarihi itibarıyla BEFAS'ta işlem yapan ünik katılımcı sayısı 191.512 olup bu kişiler tüm katılımcıların sadece %1,3'ünü oluşturmaktadır. BEFAS'ta gerçekleştirilen toplam işlem hacmi 2024 yılı Haziran ayı sonunda 47 milyar TL olup, bu tutar özel emeklilik sisteminin anılan dönemdeki toplam fon büyüklüğünün %4,6'sına tekabül etmektedir.

Faydalarını özetlemek gerekirse, BEFAS Platformu;

- Emeklilik şirketlerinin maliyetlerini ve risklerini azaltabilmekte, sistemin daha rekabetçi hale gelmesini sağlamaktadır.
- EYF'lerin daha geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmasını mümkün kılmaktadır.
- Katılımcıların daha iyi getiri performansı olan fonlara yatırım yapmalarına imkân vermektedir.
- Dijital emeklilik şirketleri kurulması için uygun ortam oluşturmaktadır.
- Sistemin yeterli büyüklüğe ulaşmasına bağlı olarak, ileride PYS'lerin fon kurucusu, emeklilik şirketlerinin "inhouse" fon birimlerinin portföy yöneticisi olarak sistemde yer almalarına olanak sağlayabilecek, böylece rekabet artabilecektir.

Bununla birlikte, BEFAS Platformu üzerinden gerçekleşen işlem hacminin yeterli olmadığı, bu Platformun kullanımının özendirilmesi gerektiği düşünülmektedir.

BEFAS'ta yer alan yüzlerce fon arasından doğru fonları seçmeleri için katılımcılara yardımcı olmak üzere BEFAS bilgilendirme platformu oluşturulmuştur. (<https://egm.org.tr/befas/fon-listesi/>) Platformda, fonlarla ilgili çok detaylı bilgi ve analizler yer almakla birlikte, finansal okur yazarlığı düşük olan katılımcılar için beklenen faydayı sağlamadığı da görülmüştür.

Bu kapsamda, BEFAS platformunun katılımcının kendisi için en iyi fon seçkisini oluşturmasını sağlayacak bir model geliştirilmesi ve BEFAS platformunun da bu kapsamda revizyon edilmesi gerekmektedir.

6.3 Ek belge

[EK1.Bilkent-Tanıtım-Sunumu-EGM-Ağu'24-V2.pdf](#)

6.4 Proje Sonucunda Beklentiler

BEFAS Bilgilendirme Platformunda katılımcının en iyi fonlara ulaşmasını sağlayacak model önerisinin geliştirilmesi ve platformda bu kapsamda yapılması gereken

6.5 Projeyi En İyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

6.6 Proje Sahibi Bölüm

Dijital Ürün Yönetimi, Strateji Ve Sistem Geliştirme

7 EGMPR Emeklilik Gözetim Merkezi / İstanbul

Sarıkanarya Sokak No: 16 Yolbulan Plaza B Blok Kat: 1-2-3 Kozyatağı 34742 Kadıköy/İstanbul

Emeklilik şirketi ve plan rating sistemi

7.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Ülkemizde 2003 yılında başlayan bireysel emeklilik sisteminde (BES), Temmuz 2024 itibarıyla fon büyüklüğü 1.055 milyar TL'ye, katılımcı sayısı 16,5 milyona ulaşmıştır. BES, kişilerin aktif çalışma yaşamları süresince yaptıkları tasarrufları uzun vadeli yatırıma yönlendirerek emeklilik dönemlerinde yaşam standartlarını koruyabilecekleri bir gelir elde etmelerini sağlayan, SGK sistemini tamamlayıcı bir sistemdir. Bireysel emeklilik sistemi, gönüllü BES ve otomatik katılım sistemi (OKS) olmak üzere iki alt rejimden oluşmaktadır. (<https://www.egm.org.tr/bireysel-emeklilik/bireysel-emeklilik-nedir/>, <https://www.egm.org.tr/otomatik-katilim/oks-nedir/>)

Sistemde, emeklilik şirketleri dağıtım ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirir, sözleşme ve katılımcı bilgilerini oluşturur ve müşteri hizmetleri fonksiyonunu yerine getirirler. Emeklilik şirketleri katılımcıdan tahsil ettikleri katkı paylarını katılımcının tercih ettiği emeklilik yatırım fonlarında değerlendirmek üzere portföy yönetim şirketlerine gönderirler. Portföy yönetim şirketi ve emeklilik fonlarının kurucusu olan emeklilik şirketleri arasında portföy yönetim sözleşmesi vardır. Portföy yönetim şirketi fonları yönetir. Sistemin işleyişi Ek.1'de yer alan şema özetlenmektedir.

Devletimiz katılımcılarca ödenen katkı payının %30'u kadar teşvik (Devlet katkısı) ödemesi yapmakta, katılımcı sistemden ayrılırken sistemde kalma süresine bağlı olarak elde ettiği getiriden %5 ila %15 arasında stopaj kesintisi alınmaktadır.

Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. (EGM), 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ve mülga Hazine Müsteşarlığının (Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın) yetkilendirmesi ile 2003 yılında kurulmuştur. EGM'nin temel amacı, ülkemizde bireysel emeklilik sisteminin etkili ve güvenli işleyişini sağlamak, katılımcı haklarını korumak ve özel emeklilik sisteminin sürdürülebilir gelişimine destek olmaktır. EGM'nin temel görevleri arasında; emeklilik şirketlerinin, bireysel emeklilik araçlarının ve emeklilik yatırım fonlarını yöneten portföy yönetim şirketlerinin faaliyetlerinin gözetimini gerçekleştirmek, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) için denetime yönelik altyapı oluşturmak ve bu bağlamdaki faaliyet sonuçlarını bu otoritelere raporlamak, politika yapıcılara sistem iyileştirme önerileri sunmak, bireysel emeklilik hesaplarına, emeklilik planlarına, katılımcılara ve sözleşmelere ait bilgileri elektronik ortamda saklamak, bu bilgileri konsolide etmek, Devlet katkısı tahakkuk, tahsilat ve ödeme süreçlerini yönetmek, kamuoyunu ve katılımcıları bilgilendirmek, istatistik üretmek, bireysel emeklilik araçları siciline ve sınavına ilişkin işlemleri yapmak yer almaktadır.

EGM Yönetim Kurulu; emeklilik şirketlerinin genel müdürleri, EGM genel müdürü, SEDDK ve Hazine ve Maliye Bakanlığı temsilcilerinden oluşmaktadır. EGM'nin gelirleri, emeklilik şirketlerine sunulan hizmetler kapsamında alınan hizmet bedellerinden oluşmaktadır. 100 kişilik bir kadroya sahip olan EGM teknoloji temelli çözümler üretmektedir.

EGM bilişim ve operasyon sistemleri ülkemiz finans sektörünün tüm kurumsal paydaşları ile entegre olarak çalışmaktadır. Bununla birlikte, kamusal alanda çok önemli görevler ifa eden kamu kurum ve kuruluşları da bu sistemler üzerinden hizmet almaktadır. Söz konusu sistemlerimiz üzerinden yüzbinlerce işletmeye, 16,5 milyon katılımcı ve yaklaşık 30 milyon lehtar ve potansiyel mirasçıya, 120.000 BES aracısına dijital hizmetlerimizin kesintisiz, kaliteli, hızlı ve güvenli bir şekilde sunulması hayati önem taşımaktadır.

Önümüzdeki dönemde ülkemizin makroekonomik ve finansal sistemlerinin güçlendirilmesine yönelik olarak gerçekleştirilecek yapısal reform çalışmaları kapsamında BES reformunun kilit role sahip olacağı değerlendirilmektedir.

7.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Katılımcı adaylarının şirket ve fon seçimleri, emeklilik döneminde ulaşacakları potansiyel birikimleri açısından oldukça kritiktir. Bireysel emeklilik sisteminde faaliyet gösteren 15 emeklilik şirketi ve 380

adet fon arasından sisteme girmek isteyen bir kişinin, kendisi için en uygun ve optimal seçeneği tercih etmesi beklenmektedir. Bununla birlikte, katılımcılar bu kararı vermek için gerekli karar destek noktaları ile desteklenmemektedir.

Bu minvalde, vatandaşın risk profiline ve yaşam tarzına en uygun seçkiyi oluşturmakla ve sürdürülebilir pozitif reel getiriyi sağlamak konusunda doğru karar vermelerini sağlayacak her türlü dijital imkânın sunulması gerekmektedir.

Ancak, ortalama vatandaşın sayısal muhakeme ve okuduğunu anlama düzeyinin özel emeklilik sisteminde üretilen karmaşık hesaplama, tablo, grafik ve raporları anlayıp doğru kararlar vermesi için yeterli olmadığı de malumlarıdır.

Bu kapsamda, vatandaşın kendisi için en doğru tercihi yapmasını teminen; şirketler ve planların birbirleriyle karşılaştırılabildiği bir rating/puanlama sistemi geliştirilmesi ihtiyacı bulunmaktadır.

7.3 Ek belge

[EK1.Bilkent-Tanıtım-Sunumu-EGM-Ağu'24-V2.pdf](#)

7.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Projenin sonunda, katılımcının şirket tercihinde yararlanacağı ve her bir emeklilik şirketi için birbirleriyle karşılaştırılabilir bir rating notunun üretilmesi ve bu notların bir platform üzerinden paylaşılması hedeflenmektedir. Bu kapsamda,

- öncelikle puanı etkileyecek girdilerin belirlenmesi,
- puanlama metodolojisinin oluşturulması,
- hesaplamaların yapılması,
- sonuçların sıranması,
- sunum yönteminin belirlenmesi

çerçevesinde bir proje planı oluşturulabileceği değerlendirilmektedir.

7.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

7.6 Proje Sahibi Bölüm

Dijital Ürün Yönetimi, Strateji Ve Sistem Geliştirme

8 ENJPT Enerjisa Enerji / İstanbul

Barbaros Mahallesi, Begonya Sokak, Nida Kule, Batı Sit No:1/1, 34746 Ataşehir, İstanbul

Pandemi sonrası hibrit çalışma düzeninde personel taşıma sistem optimizasyonu

8.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Enerjisa Enerji, elektrik dağıtım, perakende satış ve müşteri çözümleri iş kollarında Türkiye'nin lider elektrik şirketi olarak faaliyet göstermektedir. Şirket, 11 bini aşkın çalışanıyla, üç faaliyet bölgesinde yer alan 14 ilde 10,7 milyon müşteriye hizmet vererek 22 milyon nüfusa ulaşmaktadır. Şebeke yatırımları, yenilikçi ve farklılaşmış uygulamalarıyla müşterilerine ve sektöre verimli ve teknoloji odaklı iş modelleri sunmanın yanı sıra sahip olduğu rekabetçi stratejileriyle Türkiye'nin gelişmekte olan elektrik pazarının lider oyuncusu olan Enerjisa Enerji, 1996 yılında kurulmuştur. Sürdürülebilir bir yaklaşımla uzun vadeli stratejiler oluşturan Enerjisa Enerji, dağıtım bölgelerinde yüksek kalite standartlarındaki şebekesini genişletmeye ve perakende operasyonlarını tüm ülkeye yaymaya devam ederek kârlı büyüme sağlayarak hissedarları

için değer yaratmayı hedeflemektedir. Müşterileri için sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlere önem veren Enerjisa Enerji, “İşimin Enerjisi” çatısı altında güneş enerji santrali kurulum hizmetleri, enerji verimliliği ve kojenerasyon/trijenerasyon uygulamaları, elektrikli araç şarj istasyonu yönetimi ve yeşil enerji sertifikasyonu gibi birçok çevre dostu ve sürdürülebilir enerji çözümleri sunmaktadır. Türkiye'nin en büyük özel sektör halka arzıyla Sabancı Holding ve E.ON'un eşit hisse yapısına dayalı ortaklığı olan Enerjisa Enerji hisselerinin %20'si, 8 Şubat 2018 tarihi itibarıyla halka açılarak Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. Talep toplama sürecinde yüksek yatırımcı ilgisi gören ve toplamda 4,8 kat talep alan Enerjisa Enerji, Haziran 2018'de FTSE All-World Endeksi'ne dahil olmuştur.

<https://www.enerjisa.com.tr/>

8.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Pandemi sonrası hibrit çalışma modeli, iş dünyasında önemli bir değişim olarak ortaya çıktı. Pandemi sırasında evden çalışma zorunluluğu, birçok şirketin iş süreçlerini dijital ortamlara taşımaya ve uzaktan çalışmanın verimliliğini fark etmesine yol açtı. Bu deneyim, pandeminin ardından hibrit çalışma modelinin benimsenmesine zemin hazırladı.

Hibrit çalışma modeli, çalışanların haftanın belirli günlerinde ofiste, diğer günlerde ise evden veya başka bir yerden çalışmalarına olanak tanır.

Bu model personel taşıma hizmetleri üzerinde çeşitli etkiler yaratmıştır. Bu etkiler, hem pozitif hem de negatif yönde olabilir ve hizmet sağlayıcılar ile çalışanlar için farklı dinamikler oluşturabilir. Çalışanların haftanın sadece belirli günlerinde ofise gitmeleri, personel taşıma hizmetlerine olan talebin azalmasına neden olmuştur. Bu durum personel taşıma hizmetlerinin daha esnek hale gelmesini gerektirir. Örneğin, çalışanların farklı günlerde ve saatlerde ofise gitmesi, esnek rota ve zamanlama düzenlemeleri yapılmasını zorunlu kılar. Daha az personel taşıma hizmeti kullanımı ya da daha kısa rota kullanımı karbon ayak izini azaltarak çevresel fayda sağlar. Azalan araç kullanımı, trafikteki yoğunluğun azalmasına ve hava kirliliğinin düşmesine katkıda bulunur.

Enerjisa Enerji A.Ş. olarak bugün yaklaşık 450 çalışanımıza 27 araç ve güzergah ile destek olmaktadır. Atışehir genel müdürlüğümüze hizmet veren araçlardan yedi adeti Avrupa yakası, bir adeti İzmit, 19 adeti ise Anadolu yakasında çalışma yapmaktadır. Hibrit çalışma modeli nedeniyle, güzergahlarımızda kayıtlı yolcu sayısı ile günlük kullanıcı sayısında oldukça ciddi farklar görülmektedir. Doluluk oranları günlük değişmektedir. Araçların güzergah hareketleri ofise gelen çalışanlara göre günlük değiştirilebilmekte ve yazılım ile takip edilmektedir. Çalışan memnuniyeti adına mümkün olduğunda kısa yolculuk süreleri ve güzergah uzunluğu hedeflenmektedir.

Yeni kullanıcı kayıtlarında güzergah değişikliği gerekmesi durumunda dikkate alınan iki önemli kriter bulunmaktadır. İlk olarak güzergah değişikliğinin diğer yolculara etkisi incelenmektedir. Diğer çalışanların yolculuk sürelerinin etkilenmemesi gerekmektedir. Diğer yandan güzergah uzunluğuna etkisi incelenmektedir. Mesafe uzaması söz konusu oluyorsa ve maliyet değişimi doğuyorsa değişen maliyet özelinde bütçesel değerlendirme yapılmaktadır.

Projenin temel hedefi, şirket ve holding prosedürleri çerçevesinde, bütçe içerisinde kalarak çalışan memnuniyetini maksimize etmek olacaktır. Personel servisinde çalışan memnuniyetini etkileyen unsurlar yolculuk süresi ve ikamete yakınlık olarak değerlendirilmelidir. Bu kapsamda, verimsiz tespit edilen güzergahların iptali ve buradan kazanılan bütçe ile yeni araç & güzergah ataması değerlendirilebilir. Hibrit çalışma çerçevesinde güzergah optimizasyonu gerçekleştirilebilir. İstanbul trafiği ve yoğunluk saatleri dikkate alınarak yolculuk başlangıç saat önerileri değerlendirilebilir.

8.3 Ek belge

Yok

8.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Maliyetleri minimize etmek, çalışan memnuniyetini sağlamak ve bununla birlikte rotaların tamamlanma sürelerini azaltabilmek

8.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Süreç İyileştirme

8.6 Proje Sahibi Bölüm

İdari İşler Müdürlüğü

9 ESTSA Epam Systems Turkey Yazılım Geliştirme Limited Şirketi / Ankara

Kızılırmak Mah. Dumlupınar Bul. No: 3c-1 İç Kapı No: 160 Çankaya/Ankara

E-ticaret siteleri için yapay zeka temelli satın alma teşviği platformu

9.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

EPAM uluslararası bir mühendislik üretim firmasıdır. Perakende, otomotiv, sağlık, medya, enerji, finans, sigorta, turizm gibi pek çok sektöre yazılım ve mühendislik hizmetleri verebilmekte ve bu sektörlerde yenilikçi ürünler geliştirebilmektedir. Bu hizmetler arasında inovatif yazılım ürünleri geliştirilmesi, mühendislik, optimizasyon, süreç yönetimi gibi farklı alanlar bulunmaktadır. EPAM, 50 farklı ülkede hizmet vermektedir. Epam Türkiye ise ülkemizde Ankara merkezli kurulmuş olup, öncelikli olarak İzmir Bilişim Vadisi'nde açtığı şube ile yenilikçi yazılım faaliyetleri yürütmeye başlamıştır. Yapılanmasını Antalya Teknokent ve İstanbul Bilişim Vadisi ile de şube yapısını genişletmiştir. EPAM Türkiye; öncelikli olarak yapay zeka, bulut çözümleri, veri analitiği, büyük veri ve mühendislik alanlarında öne çıkmaktadır. Ayrıca EPAM; Forbes Global 'de Dünya üzerindeki en iyi 2000 firması listesine girmiş olup, buna ek olarak Fortune - En Hızlı Büyüyen 100 IT Firmaları listesinde 4 kere bulunmaya hak kazanmıştır. Accenture, Cognizant, Deloitte gibi rakipleri karşında mühendislik ve inovatif becerileri ile ön planda kalan, çok yönlü bir bilişim firmasıdır.

9.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bitirme projesi kapsamında, öğrencilerden e-ticaret sitelerinde müşteri ziyaret bilgilerini analiz ederek müşterinin siteye gelme amacını (satın alma ya da gezme) algılayan ve satın alma amacı algılanırsa teşvik edici indirim kuponu veya benzeri pop-up'lar gösteren bir yapay zeka temelli sistem geliştirmeleri beklenmektedir. Bu proje ile e-ticaret sitelerinin satışlarını artırmak ve kullanıcı deneyimini geliştirmek hedeflenmektedir.

Proje Detayları:

Veri Seti ve Değişkenler: https://drive.google.com/drive/folders/1VOw1afO4AqqiR-iV7HQC_yqEVe6FgnC8?usp=sharing (ayrıca örnek makale eklenmiştir)

Proje Adımları:

Veri Hazırlığı: Eksik verilerin işlenmesi, veri temizleme ve normalizasyon işlemleri.

Veri Analizi ve Görselleştirme: Müşteri ziyaret bilgilerinin analiz edilmesi ve ziyaret amaçlarını belirlemeye yardımcı olacak özelliklerin belirlenmesi.

Model Geliştirme: Müşterilerin siteye gelme amacını belirlemek için makine öğrenmesi modellerinin (örneğin, lojistik regresyon, karar ağaçları, rastgele ormanlar, destek vektör makineleri) oluşturulması ve eğitilmesi.

Model Değerlendirme: Model performansının doğruluk, hassasiyet, özgüllük ve F1 skoru gibi metriklerle değerlendirilmesi.

Teşvik Sistemi Geliştirme: Müşteri satın alma amacı algılandığında indirim kuponu veya benzeri teşvik edici pop-up'lar gösteren bir sistemin entegrasyonu.

Test ve Optimizasyon: Sistemin test edilmesi, müşteri geri bildirimlerinin toplanması ve sistemin optimize edilmesi.

9.3 Ek belge

Yok

9.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Beklenen Çıktılar: Müşterinin siteye gelme amacını doğru bir şekilde tahmin edebilen bir makine öğrenmesi modeli. Satın alma amacı algılandığında teşvik edici pop-up'lar gösteren bir sistem. Projenin detaylı bir raporu, modelin performans değerlendirmesi ve gelecekteki geliştirme önerileri.

9.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

9.6 Proje Sahibi Bölüm

Delivery Management

10 HYFCM Hayat Finans / İstanbul

Altunizade Mah., Mahir İz Cad., No:25, Üsküdar, İstanbul

Çağrı merkezi verimlilik projesi

10.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Her türlü bankacılık işlemlerini dijital olarak sunan Hayat Finans, kesintisiz hizmet anlayışı ve teknolojik altyapısıyla Hayat Finans Mobil Uygulaması, İnternet Bankacılığı ve İletişim Merkezi üzerinden hızlı, yalın ve güvenli bir şekilde hizmet veriyor.

<https://www.hayatfinans.com.tr/>

10.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Proje Adı: Çağrı Merkezi Verimlilik Projesi: İletişim Merkezi Takım Liderlerinin Manuel Eforlarının Azaltılması

Projenin temel amacı, Bankanın çağrı merkezi yönetimindeki manuel iş yükünü azaltarak verimliliği artırmaktır. Özellikle, iletişim merkezi takım liderlerinin manuel çalışma eforlarını %100'den %70'e düşürmeyi hedeflemektedir.

1. Problem Tanımı: Çağrı Merkezindeki müşterilerin taleplerine ilişkin olarak manuel iş yükünün Operasyonel maliyetleri arttırması, müşteri geri dönüş hızını yavaşlatması ve müşteri memnuniyetini olumsuz etkilemesi
2. Proje Amaçları: Bu çalışmanın temel amaçları şunlardır:
 - Bankanın mevcut CRM sistemini detaylı bir şekilde incelemek ve müşteri verimliliğini arttıracak kalemleri tespit etmek,
 - İletişim merkezi takım liderlerinin manuel eforlarını %100'den %70'e düşürmek için sorunların tespitini ve çözüm analizlerini gerçekleştirmek
 - Müşteri geri bildirimlerini analiz ederek, bu verileri CRM sistemi ile entegre ederek müşteri memnuniyetini arttıracak öneriler sunmak.
 - İletişim merkezi ve veri iş analitiği ekiplerinin koordinasyonunu sağlayarak çağrı merkezi operasyonlarının verimliliğini arttırmak.

3. Çalışma Kapsamı: Bu projenin kapsamı Çağrı Merkezindeki CRM Alt yapısı analizi ve Takım Liderlerinin manuel iş yükü analizi, Veri iş analitiği tekniklerini kullanarak, çağrı merkezi performansını artıracak öneriler geliştirmek.
4. Beklenen Çıktılar: Proje tamamlandığında elde edilmesi beklenen çıktılar şunlardır: İletişim merkezi takım liderlerinin manuel eforlarının %70'e düşürülmesini sağlayan operasyonel stratejiler. CRM sisteminde yapılan iyileştirmeler sonucunda artan müşteri memnuniyeti. İletişim merkezi ve veri iş analitiği ekipleri arasında daha etkili bir işbirliği ve koordinasyon.
5. Proje Yönetimi ve Takvimi: Projenin yönetimi, proje ekibi tarafından belirlenecek bir proje yönetim metodolojisi ile yapılacaktır.

10.3 Ek belge

Yok

10.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Bankanın çağrı merkezi yönetimindeki manuel iş yükünü azaltarak verimliliği artırmaktır. Özellikle, iletişim merkezi takım liderlerinin manuel çalışma eforlarını %100'den %70'e düşürmeyi hedeflemektedir.

10.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Süreç İyileştirme

10.6 Proje Sahibi Bölüm

Krediler Ve Operasyon

11 İGSSY İgşaş - İstanbul Gübre Sanayii A.Ş. / Kocaeli

Güney Mah. Petrol Cad. No: 27 41780 Körfez / Kocaeli

Depo stok yönetimi karar destek sistemi tasarımı

11.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

İstanbul Gübre Sanayii Anonim Şirketi İGSAŞ, 1971 yılında Marmara Bölgesi'nin en stratejik noktalarından birinde kurulmuştur. Türk çiftçisinin ve sanayicisinin ihtiyaç duyduğu gübreleri üreterek Türk tarımının ve sanayinin hizmetine sunan İGSAŞ, bugün Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biri durumundadır. Ürünleri Türkiye'nin tarım yapılan her köşesine ulaşan İGSAŞ, 2004 yılında özelleştirme yoluyla Yıldızlar Yatırım Holding bünyesine katılmıştır. İGSAŞ, her yıl yükselen başarı ivmesiyle Türkiye'nin en büyük iki gübre üreticisinden biridir. İGSAŞ, ürettiği gübrelerle Türk tarımına, oluşturduğu istihdamla Türk ekonomisine katkı sağlamaktadır. Türkiye'nin dört bir yanında bulunan tesisleri, geniş bayi ağı ve yepyeni yatırımları ile İGSAŞ Türk tarımına güç katan en büyük kurumlardan biri olmaya devam etmektedir. 2023 yılında TC. Tarım ve Orman Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de tarım sektöründe toplam 7.030.779 ton kimyevi gübre kullanılmış, bu rakamın 1.057.000 tonu İGSAŞ tarafından karşılanmıştır. Türkiye'de tarımda kullanılan toplam kimyevi gübrelerin %15'i İGSAŞ tarafından üretilmektedir. Türkiye'deki doğalgaz toplam tüketiminin %1'i İGSAŞ tarafından tüketilmektedir. İGSAŞ Türkiye'de tek üre üreticisidir, 561.000 ton kapasiteli üre tesisi Kocaeli'nde bulunmaktadır. İGSAŞ Kütahya Fabrikası Türkiye'nin tek PPAN, PN, DNA ve UAN üreticisidir.

İnternet sitesi: <https://www.igsas.com.tr/>

11.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Şirkete ait 7 bölgede bulunan depolara devamlı olarak İGSAŞ üretim ürünleri, ithal ürünler ve ihracat ürünleri lojistiği yapılmaktadır. Ürünlerin sezonsallığı ve satış hedefleri, İGSAŞ pazar payı hedefleri, bölgesel geçmiş yıllık tüketimler ve İGSAŞ'ın sevklere göz önünde bulundurularak depo stok durumu

tahminlemesi ve ürünlerin optimal depo stoklarının matematiksel modelleme ile çözümlenmesi beklenmektedir. Halihazırda lojistik depo planlaması Pazarlama ve Satış Direktörlüğü'nün aylık bölgesel sevk hedefleri, aylık üretimler ve Satın Alma biriminin yaptığı alımlar ışığında manuel olarak Lojistik Birimi tarafından karar verilmektedir. Bu kapsamda hammaddelerin aşırı stoklanmasının önüne geçilmesi ve aynı zamanda yetersiz stoktan dolayı sevk yapılamama ihtimalinin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

Ek bilgiler:

- 7 adet lojistik deponun bulunduğu şehirler İskenderun, Tekirdağ, İzmir, Antalya, Samsun, Kütahya, Kocaeli'dir. 7 lojistik depoda toplam 152 göz bulunmaktadır.
- Her bir lojistik depodan belirli bir bölgedeki bayilere sevk gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle lojistik depolar satış stratejilerine göre konumlandırılmıştır.
- Piyasa koşullarına göre talep doğrultusunda ek depo kiralaması yapılabilmektedir.
- Aynı şekilde piyasa koşullarına göre depolar kiraya verilebilmektedir.
- Her bir depo gözüne bir ürün koyulabilir.
- Fabrikaların yıllık üretim kapasiteleri ve lojistik depoların kapasiteleri ek dokümanda verilmiştir.

Projenin Veri Girdileri:

- Depo bazlı tüm ürünlerin geçmiş sevk verileri
- Depo bazlı aylık ve yıllık satış tahminleri
- 2025 satış hacmi büyüme hedefi
- Depo hacimleri
- Ürünlerin kapasiteleri
- Ürün yoğunlukları
- Ürün termin süreleri
- Geçmiş yıllara ait stok tonajları verileri

Kısıtlar:

- İlgili tarihte varış yapılacak ürünün depolanabilme uygunluğu
- Depo doluluk oranları
- Ürünlerin Sezonsalığı
- Ürün bazlı aylık sevk hedefleri

11.3 Ek belge

[İGSAŞ-Üretim-ve-Depo-Kapasiteleri.pdf](#)

11.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Depo Stok Tahminlemesi

11.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Rotalama/Lojistik

11.6 Proje Sahibi Bölüm

Planlama Ve Lojistik Müdürlüğü

12 MEMVA Memorial Sağlık Grubu / İstanbul

Burhaniye Mah. Nagehan Sk. A Apt. No: 4 A / 1 34476 - Üsküdar / İstanbul

Vardiya atamaları için karar destek sistemi tasarımı ve işgücü optimizasyonu

12.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Memorial Sağlık Grubu, seçkin kadrosu ve memnuniyet odaklı uluslararası kalite standartlarında hizmet anlayışı ile etik ilkeler ışığında, sektörde öncü uygulamalarla fark yaratarak, sağlıkta dünya markası olmak misyonu ile kurulmuş ve ilk hastasını Şubat 2000'de kabul etmiştir. Türkiye'yi, dünya standartlarında kaliteli sağlık hizmeti ile tanıştıran Memorial, JCI Akreditasyon Kalite Belgesi'ni alan (Joint Commission International) Türkiye'nin ilk, dünyanın 21. hastanesidir. Memorial uzman doktorları, bilgi ve birikimlerini yakın ilgi ile birleştiren sağlık personeli, hasta odaklı hizmet anlayışı, kalite politikası, ileri tıp teknolojisi ile donatılan tanı-tedavi üniteleri, modern mekanları ve konforlu hasta odaları ile sağlıkta güvenin adresidir. Memorial İstanbul, Ankara, Kayseri, Antalya, Diyarbakır ve Romanya'da bulunan 11 hastane, 1 tıp merkezi, 1 wellness merkezi ile sağlığınız için daima yanınızda... <https://www.memorial.com.tr/>

12.2 Projenin Detaylı Anlatımı

- Hastanelerimizde vardiya düzeninde çalışan hemşire, hasta danışmanı, temizlik, porter gibi kadroların vardiya atamaları için kullanılacak metriklerin belirlenmesi,
- Değişken hasta yoğunluğu / hasta profili, yüksek çalışan devir hızı, çalışan kapasitelerinde değişiklik ve iş kanunu kısıtları vb. parametreleri dikkate alınarak dinamik modellemeler geliştirebilmek
- Vardiya planlaması ve iş gücü dağılımındaki mevcut verimsizliklerin tespit edilmesi,

12.3 Ek belge

Yok

12.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Vardiya atamaları yapılırken çalışanlarımızın performansını en verimli şekilde yönetebilecek ve maliyetini optimum seviyede tutabileceğimiz dinamik vardiya modellerinin oluşturulması

12.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çizelgeleme

12.6 Proje Sahibi Bölüm

Süreç Ve Verimlilik

13 METCI Meteksan Savunma / Ankara

Bilkent Ankara

Kart üretim ve setup süresi optimizasyonu

13.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Meteksan Savunma, radar sistemleri, çevre gözetleme sistemleri, lazer ve elektro-optik sistemler, haberleşme sistemleri, su altı akustik sistemleri ve simülatörler konusunda uzmanlaşmış, Ankara merkezli bir Türk savunma teknolojisi şirkettir. Meteksan Savunma Sanayi A.Ş., 2006 yılında Bilkent Holding bünyesinde faaliyet gösteren yüksek teknoloji şirketlerinin savunma sanayiine yönelik proje ve aktivitelerini tek bir çatıda birleştirmek ve koordine etmek üzere kurulmuştur.

13.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Yaklaşık 150 tip elektronik kart üretimimiz mevcut. Savunma Sanayii gibi kesikli üretim içeren işletmelerde setup süresi kritik önem arz etmektedir ve gelişime açık alanlardan biridir. Hattımızdaki 150 tip kartın malzeme ortaklaması göz önüne alınarak setup süresini en aza indireyecek bir kart dizgi üretimini planlayan bir optimizasyon programı ve arayüzü istiyoruz.

13.3 Ek belge

Yok

13.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Setup sürelerinin en azlanması

13.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çizelgeleme

13.6 Proje Sahibi Bölüm

Üretim Planlama

14 NECLO Nevzat Ecza Deposu / Ankara

Oğuzlar Mah. 1370. Sok. No:7/1 Balgat/Ankara

Ankara şube lokasyonlarının optimum stok beslemesi

14.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

1962 yılında Ankara'da kurulan Nevzat Ecza Deposu, Türkiye'nin en eski ve köklü ecza depolarındandır. Türkiye'deki 5000'i aşkın serbest eczaneye ilaç tedariki ve dağıtımını yapan şirketin 20 farklı lokasyonda 1000'e yakın çalışanı vardır. Sağlık Bakanlığı mevzuatına tabi olarak ilaç firmalarından ürün tedarik edip, İyi Dağıtım Uygulamaları koşullarına göre depolayıp, İlaç Takip Sistemine bildirim yapmak suretiyle serbest eczanelere ilaç satışı ve dağıtımını yapmaktadır. Ürün portföyünde ağırlıklı olarak beşeri ilaçlar olmakla birlikte, bölgesel ihtiyaçlara göre kozmetik, vitamin, gıda takviyesi, medikal cihaz vb. ilaç dışı ürünler de satılabilmektedir. Şirketin web adresi: www.nevzatecza.com.tr

14.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Şirketin merkezi olan Ankara'daki şubesine bağlı toplam 8 lokasyonu bulunuyor. Her birinin aynı müşteri portföyü ve kapasitesi var. 5000 civarı SKU için her bir lokasyonda bulunması gereken optimum stok seviyesinin belirlenmesi, bunu sağlayacak şekilde ana lokasyona (merkez şube) firmalardan sipariş verilmesi, gelen ürünlerin bu 8 lokasyona belli bir sıklık ve düzen içinde dağıtılmasının sağlanması gerekiyor. Ankara şube genelinde ilaç bazında firma siparişlerinin oluşturulması, ilaçların koli bazında teslim alınıp depolandıktan sonra her bir lokasyon için münferit dağılım planının yapılması, her ürün için her sevkiyatta gönderilecek adedin ürünlerin tek tek hazırlanıp paketleneyeceği de göz önüne alınarak en verimli şekilde hesaplanması gerekiyor. Hali hazırda bunu yapan bir otomasyon sistemimiz var ancak yine de müşteri talepleri ilgili lokasyonlardan tam karşılanamıyor. Bu karşılanamayan ihtiyaçlar satıcıların çok fazla lokasyonlar arası sipariş düşürmesine sebep oluyor. Bu da hem zaman hem ambalaj maliyetleri (1 siparişi tek koliyle göndermek yerine 2 lokasyondan parçalı olarak göndermek) açısından verimsizlik yaratıyor.

14.3 Ek belge

Yok

14.4 Proje Sonucunda Beklentiler

8 lokasyon arasındaki mevcut çapraz çıkışların en az indirilmesini, her lokasyonun kendi stoğunun kendi ihtiyacını karşılamasını sağlayacak bir sistem kurulması

14.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tedarik Zinciri

14.6 Proje Sahibi Bölüm

Genel Müdürlük

15 NESAD Nestlé Türkiye / İstanbul

Nestlé Türkiye Gıda Sanayi A.Ş. Nuru Plaza A Blok Kat: 6 Büyükdere Caddesi No: 255 Maslak / Sarıyer 34398 İstanbul Türkiye.

Nestlé Karacabey palet ayak izi ve araç içi doluluğunun yasal istiap haddi sınırları doğrultusunda maximize edilmesi

15.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Tabii, Nestlé, dünyanın önde gelen gıda ve içecek şirketlerinden biridir. 1866 yılında kurulan Nestlé, geniş bir ürün yelpazesine sahiptir ve dünya çapında birçok ülkede faaliyet göstermektedir. Şirketin ürünleri arasında süt ürünleri, bebek mamaları, kahve, çikolata, bisküvi, kahvaltılık gevreği, içecekler ve daha birçok gıda ve içecek ürünü bulunmaktadır.

Nestlé, sağlıklı beslenmeyi teşvik etmeyi, sürdürülebilirlik ve çevresel sorumlulukları ön planda tutmayı ve toplumlarla işbirliği yapmayı hedeflemektedir. Şirket, kaliteli ürünler sunmak için yüksek standartlara ve yenilikçi çözümlere odaklanır.

Nestlé, çeşitli markalara sahiptir ve dünya genelinde tanınan markalar arasında Nescafé, KitKat, Nesquik, Nespresso, Purina, Gerber, Nestlé Purelife gibi markalar bulunmaktadır.

Nestlé, sağlıklı ve dengeli beslenmeyi teşvik etmek, su yönetimi ve çevresel sürdürülebilirlik gibi konularda da çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca, toplum hizmetlerine ve sosyal sorumluluk projelerine de önem vermektedir.

Nestlé'nin misyonu, insanların yaşamlarını daha sağlıklı ve daha iyi hale getirmek için beslenme, sağlık ve refah alanlarında yenilikçi çözümler sunmaktır.

<https://www.nestle.com.tr/>

15.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Projenin temel amacı, Nestlé Türkiye A.Ş.'nin Bursa Karacabey ilçesinde bulunan fabrikasından Kocaeli (Gebze), Ankara ve Osmaniye illerindeki depolarına yapılan bitmiş ürün stok transferleri ile Gebze ana dağıtım merkezinden distribütörler, zincir mağazalar, indirim mağazaları ve e-ticaret müşterilerinin ana depolarına yapılan Frigo TIR (sıcaklık korumalı) ve Tente TIR sevkiyatlarında araç içindeki palet ayak izinin ve araç içi doluluğunun maksimize edilmesidir. Karacabey Fabrikası'ndan yıllık yaklaşık 10.500 TIR stok transferi gerçekleştirilmektedir. Gebze ana dağıtım merkezinden ise yaklaşık 6.000 TIR müşteri depolarına sevkiyat yapılmaktadır. Sadece proje kapsamında yıllık yaklaşık TIR sefer sayısı 16.500'dür. Fabrikalarımızda yaklaşık 1.200 farklı SKU üretilmekte olup, bu SKU'lar farklı palet boylarıyla stoklanmaktadır. Araç içi doluluklarımızı haftalık ve aylık toplantılarda, hem yurtiçi hem de yurtdışında bağlı olduğumuz Avrupa bölge yönetimiyle birlikte takip etmekteyiz.

15.3 Ek belge

Yok

15.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Projenin hedefi; üretimden çıkan palet boylarından başlayarak, palet yüksekliklerinin optimizasyonunu sağlamak, müşterilerden alınan sipariş miktarları ve frekansları da göz önünde bulundurarak, araçların fiziksel özelliklerinin izin verdiği ölçüde Nestle kalite ve iş güvenliği politikaları kapsamında olacak şekilde TIR içinde taşınabilecek maksimum palet sayısı ve maksimum hacime ulaşmaktır. 2024 H1 araç doluluk oranımız % 70-%74 arasında değişmektedir. Sadece bu projenin çıktıları ile bu oranı minimum %7 iyileştirmek hedefimiz olacak. VCU (araç içi doluluk) oranının iyileştirilmesi ile birlikte yıllık yapılan TIR sefer sayısı düşürülmüş olacak. Bu sayının düşmesi ile karbon ayak izimizi iyileştirmiş ve maliyet tasarrufu sağlamış olacağız.

15.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tedarik Zinciri

15.6 Proje Sahibi Bölüm

Dijital Transformasyon Ofisi

16 NESTT Nestlé Türkiye / İstanbul

Nestlé Türkiye Gıda Sanayi A.ş. Nurol Plaza A Blok Kat: 6 Büyükdere Caddesi No: 255 Maslak / Sarıyer 34398 İstanbul Türkiye

Nestlé çikolata kategorisi ürünleri için talep tahmin iyileştirmesi

16.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Nestlé, dünyanın önde gelen gıda ve içecek şirketlerinden biridir. 1866 yılında kurulan Nestlé, geniş bir ürün yelpazesine sahiptir ve dünya çapında birçok ülkede faaliyet göstermektedir. Şirketin ürünleri arasında süt ürünleri, bebek mamaları, kahve, çikolata, bisküvi, kahvaltılık gevreği, içecekler ve daha birçok gıda ve içecek ürünü bulunmaktadır.

Nestlé, sağlıklı beslenmeyi teşvik etmeyi, sürdürülebilirlik ve çevresel sorumlulukları ön planda tutmayı ve toplumlarla işbirliği yapmayı hedeflemektedir. Şirket, kaliteli ürünler sunmak için yüksek standartlara ve yenilikçi çözümlere odaklanır.

Nestlé, çeşitli markalara sahiptir ve dünya genelinde tanınan markalar arasında Nescafé, KitKat, Nesquik, Nespresso, Purina, Gerber, Nestlé Purelife gibi markalar bulunmaktadır.

Nestlé, sağlıklı ve dengeli beslenmeyi teşvik etmek, su yönetimi ve çevresel sürdürülebilirlik gibi konularda da çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca, toplum hizmetlerine ve sosyal sorumluluk projelerine de önem vermektedir.

Nestlé'nin misyonu, insanların yaşamlarını daha sağlıklı ve daha iyi hale getirmek için beslenme, sağlık ve refah alanlarında yenilikçi çözümler sunmaktır.

www.nestle.com.tr

16.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Talep Plan Tutarlılığı (DPA), ana tedarik zinciri KPI'ları için ana katkı sağlayıcıdır; sipariş karşılama oranı, stok kapsamı, tazelik, kapasite ve eleman yönetimi gibi. Talep planlama süreçleri, satış-kategori/kanal ticari planlama ve talep&tedarik planlama ekipleriyle birlikte Monthly Forecasting Review toplantıları sırasında yürütülür. Bu toplantılarda, ticari kanallar ve ürün gruplarının aylık satış tahminlerine ilişkin iş birimi, satış ve planlama ekipleri arasında anlaşmalar yapılır (18 aylık bir perspektifte, ancak sonraki 3 ay daha ayrıntılı olarak ele alınır).

Ardından, talep planlama bu kanal ve ürün grubundaki tonajları ürün bazında indirgeyerek ve SAP'de güncelleyerek işlem yapar. SAP sistemi, depo kırılımını ve haftalık tahmini çıkışları daha önce belirlenen oranlarda hesaplar.

Sadece çikolata için 17 farklı ürün grubu ve 9 farklı kanal bulunmaktadır ve her ay yaklaşık olarak ~200 ürünün talep planlaması yapılır. Ürün kanal kırılımında DPA %50'nin altındadır. Bu, depo ve haftalık kırılma indirildiğinde KPI'nın daha da düşmesine neden olur. Hem ürün grubunun hem de kanalın çeşitliliği ve dalgalanan müşteri talepleri nedeniyle toplam değer zinciri içinde birçok israfa yol açmaktadır (stok kapsamı artışı, depolama maliyeti, tazelik sorunları, boşta bekleyen elemanlar vb.).

Bu proje kapsamında, talep hesaplama süreçlerinde kullanılması gereken verilerin anlamlandırılması ve depo/haftalık kırılımın daha dinamik bir şekilde yapılabilmesi için önerilere ihtiyacımız bulunmaktadır.

16.3 Ek belge

Yok

16.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Projenin hedefi talep planlamacının daha net bir talep planlayabilmesi için verilerin anlamlandırılması hem de depo/haftalık kırılımı iyileştirerek Demand Plan Accuracy'nin artırılmasıdır. Bu sayede ekipler zaman tasarrufu sağlayacağını da ön görüyoruz.

16.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

16.6 Proje Sahibi Bölüm

Dijital Transformasyon Ofisi

17 ORSTA Ortadoğu Rulman Sanayi Ve Tic. A.Ş. / Ankara

Ors Fabrika, Ankara - Polatlı Karayolu 65. Km.

Talep tahmini ve geçmiş satış verisinde anomali tespiti

17.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

ORS; bilyalı rulman, konik rulman, silindirik rulman, makara, bilezik ve burç üretimi yapan Ortadoğu'nun ilk, Türkiye'nin tek entegre rulman üretim şirketidir. Dünya çapında yüzlerce müşterisi olan şirketin ana müşteri grubunu otomotiv, beyaz eşya ve elektrik motoru üreticileri oluşturmaktadır. 1982 yılında kurulmuş, seri üretime 1986 yılında 26.000 m2 kapalı alanda, 4 milyon adet/yıl rulman üretim kapasitesi ile başlamıştır. 2024 yılı itibarıyla ORS; 100 milyon adet/yıl üretim kapasitesine sahip, 2.000'e yakın çalışanı olan, 120.000 m2 kapalı alanda üretim yapan, toplam üretiminin %80'lik kısmını başta Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri olmak üzere sanayi ve teknoloji en üst seviyedeki ülkelere ihraç eden, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşundan biridir.

17.2 Projenin Detaylı Anlatımı

ORS üretim planlamasını gelecek 12 ay için aylık bazda yapmaktadır. Yaklaşık 10.000 farklı ürün için yapılan bu planın başarılı olabilmesi, gerçekçi bir talep tahmininin yapılabilmesi ile mümkündür. Projenin birinci aşaması zaman serileri analizi ile talep tahmini yapan bir sistem kurulmasıdır. Talep tahmini yaparken kullanılan geçmiş satış verilerinde anlamlı bir değişim/farklaşma olduysa bunu zamanında fark etmek planlamacılar için gerekli ve önemlidir. Örnek vermek gerekirse her ay satılan bir ürün bir ay satılmadıysa bu bir anomalidir, son aylardaki satış adetleri geçmiş ortalamalara göre anlamlı şekilde artmış veya düşmüşse bu bir anomalidir. Böyle bir anomalinin geçmiş verinin veri madenciliği yöntemleri ile tespiti veya planlamacıya raporlayacak bir karar destek sistemi ile elde stok kalması, müşteriye yok satma, üretim planında yapılan acil değişiklikler ile verimsizlik yaratma gibi olumsuzluklar azaltılabilecektir.

17.3 Ek belge

Yok

17.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Gerçekleşen satış verisinde anomali tespiti yapabilen bir sistem, makul sürede her ürün için uzun vadeli talep tahmini yapabilen (en uygun yöntemi seçerek) bir sistem.

17.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

17.6 Proje Sahibi Bölüm

Üretim Planlama Ve Bilgi Sistemleri Md.

18 PGSTC Pegasus Airlines / İstanbul

Aeropark Yenişehir Mah. Osmanlı Bulvarı No:11/A 34912 - Kurtköy/İstanbul/Türkiye

Zamanında kalkış performansını iyileştiren esnek tarife çizelgelemesi

18.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Pegasus Hava Yolları, İstanbul merkezli bir düşük maliyetli havayolu şirkettir. Uyguladığı “low cost” (düşük maliyetli hava yolu) modeli ile uygun fiyatlı seyahat etme imkânı, bunun yanı sıra da ek ücretlerle elde edilebilen temel hizmetler sağlamaktadır. Kısa ve orta menzilli hatlarda, noktadan noktaya ve bağlantılı olarak uygun ücretlerle ulaşım imkânı sunan havayoludur. Web sayfası: <https://www.flypgs.com/>

18.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Proje kapsamında, mevcut uçuş tarifeleri, operasyonel veriler ve gecikme nedenleri analiz edilecek; bu veriler ışığında daha dayanıklı ve esnek uçuş programları oluşturulacaktır. Öğrenciler, istatistiksel analizler, simülasyonlar ve optimizasyon yöntemleri kullanarak ve mevcut kısıtlamaları ve limitleri göz önünde bulundurarak, zamanında kalkış performansını maksimize edecek ve gecikmelerden kaynaklı operasyonel maliyetleri düşürmeye yönelik esnek zamanlama stratejileri geliştireceklerdir. Proje Pegasus'un operasyonlarının etkinliğini ve güvenilirliğini arttırarak sektöre yenilikçi yaklaşımlar kazandırmayı amaçlamaktadır.

18.3 Ek belge

Yok

18.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Daha dayanıklı ve esnek uçuş tarifeleri oluşturarak zamanında kalkış performansını iyileştiren ve gecikmelerden kaynaklı maliyetleri düşüren yardımcı bir ürün geliştirmek

18.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çizelgeleme

18.6 Proje Sahibi Bölüm

Network Planlama Ve Havayolu İşbirlikleri Müdürlüğü

19 SCWCO SCW.AI / İzmir

Akdeniz Cd, Cumhuriyet Blv, No:86, D:51, 35210 Konak/İzmir

İlaç üretiminde çizelgeleme optimizasyonu

19.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

İki kere Inc.5000 listesinde yer alan ve Gartner'ın Cool Vendor listesinde Supply Chain Execution Technologies kategorisinde gösterilen SCW.AI, inovatif bir yazılım (SaaS) ve teknoloji firması olarak dijital fabrika ve dijital tedarik zinciri çözümünde uzmanlaşmış bir dünya lideridir. SCW.AI; yaşam bilimleri, ilaç ve tüketim ürünleri sektörlerinde uçtan uca dijital tedarik zinciri dönüşümlerini mümkün kılmak için üreticilere yardımcı olur ve bulut platformu aracılığıyla Nesnelerin İnterneti, Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi gibi en son teknolojileri kullanarak ölçeklenebilir dijital çözümler tasarlama, geliştirme ve uygulamada onlarla ortaklık kurar. SCW.AI, üretim alanlarından yönetim kurulu odalarına uzanan her alanda veriye dayalı karar verme yoluyla sürdürülebilir değer yaratmaya ve şirketlerin bünyesinde halihazırda var olan gizli üretim potansiyelini tamamen ortaya çıkarmaya kendini adanmıştır. SCW.AI, Panoramic Ventures ve Sabancı Ventures gibi önde gelen yatırımcılar tarafından desteklenmektedir. Web Sitesi: <https://scw.ai/>

19.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Projemiz, bir üretim tesisinde çeşitli ürünlerin farklı üretim hatları üzerinde en uygun şekilde planlanması için farklı modeller ve çizelgeleme algoritmaları geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu modellerin amacı, job-shop scheduling problemine optimize bir çözüm bularak üretim sürecini verimli hale getirmektir. Çeşitli iş emirlerinin, belirli kısıtlamalar ve hedeflere göre en uygun şekilde planlanması bu projenin temel konusudur.

Job-shop scheduling probleminde, belirli bir zaman dilimi içinde (horizon) birçok farklı iş emri, uygun üretim hatlarına atanarak planlanmalıdır. Her iş emri, belirli bir ürünün üretimini ifade eder ve her ürünün üretilebileceği belirli hatlar vardır. Ayrıca, her iş emrinin belirli bir bitiş tarihi (due date) vardır ve bu tarihe kadar üretimin tamamlanması gerekmektedir.

Kısıtlamalar:

1. Hat Uygunluğu: Her ürün, her üretim hattında üretilemez. Her ürünün üretilebileceği belirli hatlar vardır ve çizelgeleme modeli/algoritması bu uygunluğu göz önünde bulundurmalıdır.
2. Setup/Cleanup Süreleri: Bir iş emrini tamamlayıp aynı hatta benzer bir ürünü üretmeye başlamak, farklı bir ürünle başlamaya göre daha az hazırlık ve temizlik süresi gerektirir. Bu yüzden, benzer ürünlerin ardışık olarak planlanması, toplam üretim süresini kısaltmaktadır.
3. Due Date: Her iş emri, belirli bir bitiş tarihine sahiptir. Çizelgeleme sistemi, iş emirlerini bu tarihlerden önce tamamlanacak şekilde planlamalıdır.
4. Horizon: Tüm iş emirleri, belirli bir planlama döneminde (horizon) tamamlanmalıdır. Bu, planlamanın yapıldığı tarih aralığını ifade eder.

Objective'ler (Hedefler): Çizelgeleme algoritması, farklı hedeflere göre optimize edilebilmelidir. Bu hedefler şunlardır:

1. Maliyeti Minimize Etme (Minimize Cost): Üretim sürecinde oluşan maliyetlerin en aza indirilmesi.
2. Toplam Üretim Süresini Minimize Etme (Minimize Makespan): Tüm iş emirlerinin tamamlanması için gereken toplam sürenin en aza indirilmesi.
3. Kar Maksimizasyonu (Maximize Profit): Üretimden elde edilen karın maksimize edilmesi.
4. Müşteri Önceliklendirmesi (Maximize Service): Belirli müşterilerin iş emirlerinin önceliklendirilmesi.
5. Stok Fazlasını Minimize Etme (Minimize Excess Inventory): Planlanan stok seviyelerinin üzerine çıkılmasının (DOH beyond TGT) önlenmesi.
6. OTIF'i Maksimize Etme (Maximize OTIF): Teslimatların zamanında ve tam olarak yapılmasının maksimize edilmesi, böylece geride kalan iş emirlerinin (backlog) en aza indirilmesi.

Veri Seti: Projede kullanılacak veri seti, yukarıda belirtilen hedeflere ve kısıtlamalara uygun gerçek veriler içermektedir. Bu veriler, üretim hatlarının uygunluğu, ürünlerin üretim süreleri, iş emirlerinin bitiş tarihleri, setup süreleri, maliyet ve kar bilgileri gibi çeşitli bilgilerden oluşmaktadır.

Geliştirme Süreci: Proje kapsamında, yukarıda belirtilen her bir objective için ayrı ayrı optimize edilebilecek çözelgeleme modelleri ve algoritmaları geliştirilecektir. Bu algoritmalar, belirli bir kısıtlama seti altında en uygun çözümleri bulmayı hedefleyecektir.

19.3 Ek belge

Yok

19.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Proje sonunda, farklı objective'lar için optimize edilmiş çözelgeleme çözümleri sunulacak ve bu çözümlerin performansı değerlendirilecektir. Elde edilen sonuçlar, üretim sürecinde hangi hedefin önceliklendirileceğine bağlı olarak, farklı durumlarda kullanılabilir çözelgeleme stratejileri geliştirilmesine yardımcı olacaktır. Bu proje, gerçek dünya üretim süreçlerinde karşılaşılan karmaşık çözelgeleme problemlerine pratik çözümler sunmayı amaçlamaktadır. Algoritmaların ve modellerin etkinliği ve uygulanabilirliği, gerçek verilere dayalı testler ile değerlendirilecektir.

19.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Çözelgeleme

19.6 Proje Sahibi Bölüm

R&D

20 SIVAP Sports International / Ankara

Üniversiteler Mh İhsan Doğramacı Bulvarı No:3/1 Çankaya Ankara

Sports International veri analizi projesi

20.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Sports International, Türkiye'de 13 kapalı, 21 açık olmak üzere toplam 33 adet tenis, 8 adet Squash kortu, 24 adet yüzme havuzu ve çocuk havuzu ile 57.312 m² kapalı alan ve 64.905 m² açık alan olmak üzere toplamda 122.217 m²'lik bir alanda hizmet vermektedir. Sports International, yatırımlarını yalnızca fiziksel mekanlarda değil, insana yatırımın önemini bilinciyle, sağlıklı yaşam için hayal edilen her türlü aktiviteyi modern, en iyi altyapı ve güler yüzlü profesyonel kadro ile uygulamaktadır.

Sports International'da çocuklar için etkinliklere çok önem verilir. Çocuk merkezi yetişkinlerden ayrı bir departmandır. 0-5 ve 6-12 yaş grubu çocuklar için oyuncaklar, videolar ve oyunların yanı sıra, çocuklara egzersiz alışkanlığı kazandıracak çeşitli programlar da uygulanmaktadır. Deneyimli eğitimci eşliğinde takım ruhuyla yapılan aktivitelerde çocukların bedensel gelişimlerine katkıda bulunmaktadır. 1994 yılından bugüne spor ve sağlıklı yaşam konularında yeniliklerin, kalitenin tek sembolü olan Sports International, teknolojinin gerektirdiği alt yapısı, kaliteli, güler yüzlü ve konusunda uzman kadrosu eşliğinde keyif ve güvenle üyelerine hizmet vermektedir.

20.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Kurulduğumuz günden beri 300 binden fazla üyemize hizmet etmiş bulunmaktayız. Aktif olarak ise 40 bin in üzerinde üyeye sahibiz. Bu üyelerimizin veya eski üyelerimizin hangi kulübümüze hangi tarih aralığında hangi tip üyelik yaptıklarını, tesisleri üye oldukları dönemlerde ne sıklıkta kullandıkları, üye veya eski üyelerin İsim soy isim, mail adresi, tel numarası, yaş vb bilgilerine sahip durumdayız. Yine bu üyelerle satış temsilcisi arkadaşlarımızın yapmış görüşmelerin aktivite notları da sistemimizde kayıtlıdır.

Yukarıdaki veriler analiz edilerek üyelerin üyelik yenileme veya yenilememe davranışlarının tesis kullanım istatistikleriyle olan ilişkisi modellenilebilir. Ayrıca üyeliklerine devam etmeyen eski üyelerin geçmiş teisi kullanımları, aktivite notları ve üyelik modelleri üzerinden çeşitli matematiksel modeller oluşturularak satış danışmanlarına hangi eski üyelere öncelikli öncelikli temas etmesi gerektiği önerilebilir.

Bunlar dışında daha önce herhangi bir tesisimize üyeliği bulunmayan üye adaylarımızla yapılan görüşme notları analiz edilerek potansiyel öncelikli üye adaylarının belirlenmesi ve satış danışmanlarına bu öncelikli adayların iletilmesi.

20.3 Ek belge

Yok

20.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Yenileme oranının ve üye sadakatının artırılması ve yine yeni satış rakamlarının artırılması.

20.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Tahminleme/Veri Analizi

20.6 Proje Sahibi Bölüm

Bilgi Teknolojileri

21 TBFRO Tepe Betopan Yapı Malzemeleri Sanayi Ve Ticaret A.Ş. / Ankara

Tepe Betopan Bilkent Fabrika Yerleşkesi / Tepe Betopan-2 Anadolu Osb Yerleşkesi Ankara

Fabrika kurulumu aşamasında forklift rota ve yaya yolu optimizasyonu

21.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Bilkent Holding'in temelleri Prof. Dr İhsan Doğramacı tarafından, inşaat sektöründe faaliyet göstermek üzere 1968 yılında atılmıştır.

Bilkent Holding çatısı altında faaliyet gösteren TEPE BETOPAN YAPI MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş., 1984 yılında Türkiye'nin ilk çimentolu yonga levha fabrikasını Bilkent, Ankara'da kurup, betopan® tescilli markası üretime başlayarak, 1987 yılında ilk ihracatını gerçekleştirmiştir.

1999 yılında modern teknoloji sistemleri kullanılarak fabrika, revize edilip, kapasite iki katına çıkartıldı. 2001 yılında Arhavi'de kurulu bulunan diğer çimentolu yonga levha fabrikasının satın alınmasıyla şirket, Türkiye'de tek; dünyada ise 60.000 m3 kapasitesiyle sayılı üreticilerden biri konumuna gelmiştir.

21.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Ankara Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan, bina yapısı hazır ve makina tesis yerleşim projesi tamamlanmış olan yeni fabrikamız için, üretim, depolama ve transfer için malzeme transfer rotalarının oluşturulması ve optimizasyonu çalışmalarımızda Endüstri mühendisliği proje ekibi ile çalışmayı amaçlamaktayız.

Fabrika içi taşıma forklift ile yapılacaktır. Çalışma mantığı hali hazırda çalışmakta olan ve Bilkent yerleşkesi içerisinde bulunan Tepe Betopan fabrikamız ile yüksek oranda benzer olduğu için çalışma başında öğrencilerin araştırma ve tespit yapabilme imkanı da olacaktır. Çalışma süresi boyunca bünyemizde bulunan Proje mühendislerimizden de destek alınabilecektir.

Projeden elde etmek istediğimiz faydalar,

- Malzeme taşıma aşamasında gereksiz forklift hareketlerini engelleyerek, maliyetlerin düşürülmesi ve sevkiyat ve üretim arasındaki forklift bekleme sürelerinin azaltılması,
- İş kazası olma riskini en aza indirecek rota ve yaya yollarının belirlenmesidir.

21.3 Ek belge

Yok

21.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Fabrika içi forklift maliyet ve sürelerinin düşürülmesi, forklift ve yaya kaynaklı iş kazalarının engellenmesi

21.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Rotalama/Lojistik

21.6 Proje Sahibi Bölüm

Üretim Planlama Ve Sevkiyat

22 TCOUP Nesco Gıda İçecek Tur. İnş İth. İhr San Ve Tic. Ltd Şti. / Ankara

Saray Mahallesi 676.Cadde Aksan Sanayi Sitesi No:12 Kahramankazan Ankara

Üretim planlaması ve müşteri tahsisi karar destek sistemi

22.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

İnovatif içecek ürünleri üretimi. Arztizan Çay Harmanları, Müslin Çay Torbaları, Popping Boba, Popping Bubble Tea

22.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Üretim Planlaması ve Müşteri Tahsisi Karar Destek Sistemi

Üretilecek ürünlerin müşteri siparişlerine göre planlanması ve müşterilere sevk edilecek miktarların belirlenmesi

22.3 Ek belge

Yok

22.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Mevcut kapasite ile maximum satışı sağlayacak planlamanın yapılması

22.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Üretim Planlama

22.6 Proje Sahibi Bölüm

Operasyon

23 THDEP-THLOJ Tepe Home Mobilya Ve Dekorasyon Ürünleri San. Tic. A.Ş. / Ankara

Beytepe Köyü Yolu, No:5 06800, Bilkent, Ankara / Türkiye

Merkez aksesuar/e-ticaret depo süreç yönetimi eniyilemesi

23.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Tepe Home'un hikayesi, 1969 yılında Bilkent Holding grup şirketlerinin üstlendiği eğitim ve yapı projelerinin mobilya ihtiyacını tedarik etmek için kurulan Tepe Ağaç Metal Makine Sanayi ile başlamıştır. Ardından Tepe Mobilya markası altında, kamu ve özel kurum projelerinin tüm sabit/hareketli mobilyalarının üretimi ile faaliyet alanını genişletmiştir. 1997 yılında mobilya ve ev dekorasyonu ürünlerinin aynı çatı altında son tüketiciye sunulduğu Tepe Home perakende mağazaları açılmaya başlanmıştır. Kısa bir süre sonra da tüm operasyonların Tepe Home markası altında toplanması kararı alınmıştır. Günümüzde Tepe Home; Bilkent Ankara'da yaklaşık 60.000 metrekare alana kurulu tam entegre üretim tesisleri ile mobilyayla ilgili her türlü hammadde ve malzemeyi kullanabilecek ve işleyebilecek donanım ve altyapıya sahiptir. Masiften panele, metal işlemeyen vernik-cilaya, döşemeden paketlemeye ve lojistiğe kadar tüm süreçleri içeren bir üretim zinciri Tepe Home bünyesinde yönetilmektedir. Tepe Home operasyonlarını perakende mağazacılık, bayilik, e-ticaret, ihracat ve toplu satış olmak üzere 5 ana kanalda sürdüren bir sanayi ve perakende şirkettir. Ürün gamı; yemek odası, oturma odası, yatak odası, genç odası, bahçe vb alanlarda kullanılan tüm hareketli mobilyalar, halı, aydınlatma ve dekoratif aksesuar ürünlerinden oluşmaktadır. Web sayfası: www.tepehome.com.tr

23.2 Projenin Detaylı Anlatımı

- Depoda ürünlerin yerleştirildikleri yerlerin yine geçmiş hareket/satış verilerine dayalı depo hareketlerini en azlayacak şekilde iyileştirmek (raf yerleşimini iyileştirmek)
- Yurt içi sevkiyat lojistiği; E-ticaret'te satılan ürünlerin müşterilere hem kendi araçlarımız hem de anlaşmalı olduğumuz kargo/nakliye şirketleri ile gönderimi süreçlerini iyileştirmek

23.3 Ek belge

Yok

23.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Depolama süreç iyileştirmesi, e-ticaret sevkiyatları süreç iyileştirmesi

23.5 Projeyi En iyi Tanımlayan Kategori

Süreç İyileştirme

23.6 Proje Sahibi Bölüm

Merkez Aksesuar Depo

24 UNLSU Unilever Türk Sanayi Ve Ticaret A.Ş. / İstanbul

İnkılap Mahallesi, Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi, No:13 D:9, Ümraniye/İstanbul

Algida satış uzmanı ziyaret frekansı optimizasyonu

24.1 Firma/Kurum Hakkında Kısa Bilgi

Unilever, Ev Bakım, Kişisel Bakım, Dondurma gibi birçok farklı alanda faaliyet gösteren bir hızlı tüketim ürünleri şirkettir. 100'ü aşkın yıldır Türkiye'de faaliyet göstermekte olup, ülke içerisinde 4 adet fabrikası bulunmaktadır. Unilever, dondurma alanında faaliyetlerini yürüttüğü Algida markasıyla beraber Türkiye'de yaklaşık %85'lik bir pazar payıyla lider konumdadır. Markaları arasında Magnum, Cornetto, Twister gibi birçok marka bulunmaktadır.

Web Sitesi: <https://www.unilever.com.tr/>

24.2 Projenin Detaylı Anlatımı

Algida çatısı altında gerçekleştirilen dondurma dağıtım operasyonları distribütör üzerinden ve direkt dağıtım olarak ikiye ayrılmaktadır. Direkt dağıtım operasyonlarında ürünler fabrikadan ana depoya, oradan da distribütör depoları yerine Unilever'in kendi çatısı altında işlettiği depolara gönderilir ve dağıtım buradan kendi personeliyle yapılır. Ülke genelinde Unilever'in 6 adet direkt dağıtım deposu bulunmaktadır. Unilever'in direkt dağıtım operasyonu çatısı altında da farklı operasyon çeşitleri bulunmaktadır. Bunlar MT (Modern Trade), HT (Hızlı Tüketim) ve DT (Distribütör) olarak adlandırılır. MT ve HT ayrımı yapılırken hizmet verilen marketlerin büyüklüğü, verilen hizmetin büyüklüğü ve birkaç farklı operasyonel konulara bakılmaktadır. Projenin odağı olacak olan MT kanalı da Migros, Carrefour, Yunus, A101, Getir vb. gibi birçok ülke çapında bilinen zinciri kapsamaktadır. Bu operasyonlarda Algida Satış Uzmanı (ASU) adı verilen satış personelleri haftanın bir gününde sipariş almak için bir lokasyonu ziyaret ettikten sonra, o siparişin teslimatı dağıtım personeli tarafından ertesi gün yapılmalıdır. Dolayısıyla ASU'nun dolaştığı rota, dağıtım rotasını da etkilemektedir. Bu sebepten dolayı operasyonda verimsizlik, süre artışı, ekstra masraflar ortaya çıkabilmektedir. Ayrıca bir ASU, birçok lokasyonu bir hafta içerisinde birden fazla kere ziyaret etmektedir.

Proje konusu geçmiş satış verileri, dönemseller trendler ve bazı dış faktörler göz önünde bulundurularak ASU'nun o hafta içerisindeki market ziyaret frekansının ve bu ziyaretlerin haftanın hangi günlerinde gerçekleşeceğinin belirlenmesidir. Dondurma satışlarında dönemsellik faktörü çok yüksek olduğundan dolayı bu frekansın sabit olmayıp, haftadan haftaya dinamik bir şekilde değişmesi gerekmektedir. Ziyaretler hafta içerisinde dağıtılırken, bir sonraki gün gerçekleştirilecek olan dağıtım operasyonu da göz önünde bulundurulmalıdır. Lokasyonlar arası mesafeler, araç kapasiteleri, mesai ücretleri ve bazı marketlerin mal kabul saatleri de dikkate alınmalıdır. Projenin amacı, sipariş alımı ve dağıtım sırasında ortaya çıkan masrafları (yakıt, ekstra mesai vb.) minimize etmek ve satış kaybını minimuma indirmektir.

24.3 Ek belge

Yok

24.4 Proje Sonucunda Beklentiler

Algida Satış Uzmanlarının ziyaret frekansının belirlenmesini sağlayan ve bu frekansları haftanın günlerine dağıtan bir optimizasyon yöntemi geliştirilmesi beklenmektedir. Bu yöntem geliştirilirken de şirket tarafından sağlanacak sınırlamalar göz önünde bulundurularak, operasyon sırasında ortaya çıkan toplam masrafın minimize edilmesi ve satış kaybının önüne geçilmesi ana amaç olmalıdır.

24.5 Projeyi En İyi Tanımlayan Kategori

Rotalama/Lojistik

24.6 Proje Sahibi Bölüm

Direkt Dağıtım