



Bilkent Üniversitesi
İşletme Fakültesi

EK-1:

BİLKENT ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ
MAN 495 – BUSINESS CAPSTONE PROJECT
ÜNİVERSİTE–SANAYİ İŞ BİRLİĞİ DUYURUSU

Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi olarak, mezuniyet aşamasındaki dördüncü sınıf öğrencilerimize vermekte olduğumuz MAN 495 – Business Capstone Project (Bitirme Projesi) dersi kapsamında, Ankara Sanayi Odası üyesi firmalarla iş birliği yapmayı arzu etmekteyiz.

Bitirme Projesi dersi, üniversite–sanayi iş birliğinin güçlendirilmesini amaçlayan, uygulama odaklı bir derstir. Bu kapsamda öğrencilerimiz, bir akademik danışmanın mentorluğunda, firmaların bizzat kendilerinin belirlediği gerçek bir problem ya da konu üzerinde ekipler halinde çalışmakta; analiz yapmakta ve uygulanabilir çözüm önerileri geliştirerek firmalara bir danışmanlık hizmeti sunmaktadır.

Bugüne kadar öğrencilerimiz toplam 148 firma ile çeşitli projelerde çalışmış; bu iş birlikleri hem firmalar hem de öğrenciler açısından son derece verimli ve başarılı sonuçlar doğurmuştur. Projelerin çıktıları dönem sonunda firma yetkililerine yapılan sunumlarla paylaşılmakta, ayrıca her yıl düzenlenen Proje Fuarı ve Yarışması kapsamında kamuoyuna takdim edilmektedir. Proje özetleri, ISBN numarası alınarak Fakültemiz ana sayfasında E-kitap olarak yayınlanmaktadır.

Bahar dönemi sonunda beşinci kez düzenlenecek olan geleneksel Proje Fuarı ve Yarışması kapsamında, bu dönemde öğrencilerimizle iş birliği yapan firmalarımız, fuar alanında stand açma hakkına sahip olacaklardır.

Bu çerçevede, önümüzdeki Bahar Döneminde firmanızla iş birliği yapma imkanını değerlendirmekten memnuniyet duyarız. Bu iş birliğinin, hem firmalarımız hem de öğrencilerimiz için karşılıklı önemli bir katma değer yaratacağına inanıyoruz.

İlginiz ve iş birliğiniz için teşekkür eder, birlikte başarılı ve verimli projeler gerçekleştirmeyi temenni ederiz.

Bilkent Üniversitesi
İşletme Fakültesi

EK-2**BİLKENT ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BİTİRME PROJELERİ FORMU**

Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi Bitirme Projeleri ile öğrencilere, iş dünyasına ve akademiye karşılıklı fayda sağlamayı amaçlamaktadır. Güçlü bir üniversite-endüstri işbirliği ile geleceğin yöneticileri, akademik bilgilerini kullanarak yaptıkları projeler ile profesyonel iş hayatını yakından öğrenme fırsatı yakalamaktadır. Bilimsel bilgilerin ve güçlü deneyimlerin, sağlanan işbirliği ile büyük sinerji yaratması ve modelin üç bileşeni (endüstri, üniversite ve öğrenci) için de niteliği yüksek iş sonuçları oluşturması hedeflenmektedir.

Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi 4. sınıf öğrencilerinin bitirme projesi olarak aldıkları "Business Capstone Project" dersi kapsamında seçilen bir şirket analiz edilmekte, bu şirket ile ilgili problemler incelenmekte ve bu problemlere etkin çözüm önerileri getirilmektedir. İlgili şirketler pazarlama, insan kaynakları, finans ya da operasyon yönetimi alanlarından herhangi birinde yaşamakta oldukları bir problemi çözüm için öğrenci grubuna vermektedir. Problem analizinde en önemli unsurlardan biri verilen problemi detaylı analiz edebilmek için gerekli veri toplanmasıdır. Bu konuda şirketler kişisel politikaları doğrultusunda gruplar ile verilerini paylaşırlar. Öte yandan, şirket açısından kamuya açıklanması arzu edilmeyen veriler mevzu bahis olmayacaktır.

Grupların çözüm önerileri aşamasında inovasyon geliştirmek istemeleri ve bu doğrultuda sunacakları strateji planlamasının şirketlere değerli bir katkı sunacağı düşünülmektedir. Ders kapsamında öğrencilerin dönem boyunca yapacakları tüm analizler firmalar ile paylaşılmaktadır.

Bitirme projesi dersinin ilk bölümünde gruplar firma problemlerini detaylı olarak analiz ederek dönem ortasında birinci raporlarını ve sunum dosyalarını hazırlamakta, ilgili dosyaları şirketler ile paylaşmaktadır. Ardından fakülte ve şirket yetkililerine problem analizinin yer aldığı ilk sunumlarını yaparlar. İlk sunumlardan sonra gruplar üzerinde çalıştıkları problemlere etkin çözüm önerileri getirmek için araştırma yapmakta ve bu konuda da dönem sonunda raporlarını, sunumlarını ve bunların yanı sıra posterlerini hazırlayarak şirketler ile paylaşmaktadır. Grup ve poster sunumlarının yer aldığı dönem sonunda yapılacak proje fuarı ve yarışmasında ise akademik ve iş insanlarından oluşan bir jüri en başarılı grubu seçmektedir. Bunun yanı sıra fuar katılımcılarının oyları ile en iyi poster yapan grup seçilmektedir. Ayrıca projelerin daha kalıcı olması ve yaygın olarak paylaşılması amacıyla kurumların da onayı alınarak bir "Projeler Kitabı" hazırlanmakta ve Fakülte sayfamızda E-kitap olarak yayınlanmaktadır.

Bitirme Projelerimizde Kurumlardan Beklentiler:

- Kurum yönetimi tarafından ilgili konuda (pazarlama, İ.K., finans ya da operasyon yönetimi) uzman ve yetkin bir kişinin projeye takip etmesi ve proje toplantılarına katılması.
- Dönem içerisinde öğrencilerin firma problemlerinin analizi ile ilgili yapacakları ilk sunum ve dönem sonunda da çözüm önerilerine ilişkin ikinci sunumlarına en az bir firma yetkilisinin katılması.
- Onaylanan ve "Şirket Formu"nda yer alan proje bütçesinin kurum tarafından Ocak/Şubat aylarında üniversite hesabına aktarılması.

Üniversitemizin Sundukları

- Her projeye bir akademik danışmanın ve koordinatör danışmanın destek vermesi, projeyi izlemesi, toplantılara katılması, öğrencilere mentorluk etmesi.
- Sene sonunda öğrencilerin proje çalışmalarını kapsayan, akademi ve endüstri dünyasından birçok davetlinin katılacağı “Proje Fuarının” organizasyonu.
- Proje Fuarında stand açarak firma tanıtımını yapma fırsatı.

Önemli Husus

Üniversite, misyonu gereği bilgiyi üreten, geliştiren, paylaşan, gençleri iş dünyasına donanımlı hazırlamayı hedefleyen bir kuruluştur. Bu kapsamda iş dünyası ile işbirliği içerisinde gerçekleştirilen “Öğrenci Projeleri”nde her paydaşın diğer tarafa verdiği tüm bilgiler, projedeki iş ilişkisini temin edebilmek ve projeyi geliştirmek amacıyla kullanılacaktır. Ama unutulmaması gereken sonuçta bu bilgilerin eğitimin bir parçası olarak kullanılmakta olduğudur. Kullanılan bilgi proje grubunun hazırladığı raporlarda ve sunumlarda yer almaktadır. Bu nedenle çalışmalarda “Gizli Bilgi” niteliğinde bilgilerin paylaşılması hedeflenmektedir.

Ancak yine de her proje elemanından kişisel olarak projeye ait tüm bilgileri azami özen göstererek koruması beklenmektedir. Taraflar, bu bilgileri akademik çalışmalar dışında karşılıklı onay olmaksızın hiçbir şekilde, başka bir maksatla kullanmayacaktır.

Proje ile ilgili masraflar (ulaşım, seyahat, kırtasiye, teknik donanım ve toplantı giderleri vs.) için 2025-2026 Bahar Akademik yılına ilişkin kuruluşların ödeyeceği bedel Ankara içindeki firmalar için KDV dahil 18,000 TL, Ankara dışındaki firmalar için ise KDV dahil 30,000 TL olarak belirlenmiştir.

PROJELER İÇİN İLETİŞİM

Ad ve Soyad	Ünvan	E-posta
Dr. Ceren Aydoğmuş	<u>Ders Koordinatörü</u>	caydogmus@bilkent.edu.tr
Dr. Öğr. Üyesi R. Serdar Kurdoğlu	<u>Ders Koordinatörü</u>	r.s.kurdoglu@bilkent.edu.tr
Dr. Zafer Sayar	<u>Ders Koordinatörü</u>	



Bilkent Üniversitesi

PLEASE FILL THIS FORM IN ENGLISH. YOU CAN ALSO ATTACH ANY KIND OF ADDITIONAL INFORMATION

BILKENT UNIVERSITY

DEPARTMENT OF MANAGEMENT

INDUSTRY SUPPORTED GRADUATION PROJECTS PROPOSAL FORM FOR

2025-26 SPRING ACADEMIC YEAR

1. COMPANY NAME	
2. CONTACT PERSON OF THE COMPANY Name and Surname Title and Department Email Phone	
3. DEFINITION OF THE PROBLEM	
4. INTERNATIONAL STUDENTS Because Bilkent University is an internationally preferred platform, there are foreign students. Those students will obey all the related rules of the company. If you <u>do not allow international students</u> please check the following box ☐	
5. BUDGET THAT WILL BE TRANSFERRED TO UNIVERSITY BY COMPANY A fixed cost, including VAT, is estimated for overhead expenses such as transportation and/or student accommodation, fair expenses, booklets, and similar materials. Additionally, some expenses may be covered directly by the company, while others can be funded from the budget transferred to the university. For companies located in Ankara, the required budget to be transferred to the university is 18,000 TL. For companies located outside Ankara, the required budget to be transferred to the university is 30,000 TL. In this section, please specify the budget amount your company intends to transfer to the university in accordance with your location.	
6. ANY NOTES AND EXTRA MATERIALS THAT THE COMPANY WANTS TO INCLUDE	

DATE:

SIGNATURE:

EK-3:

TAAHHÜTNAME/UNDERTAKING

Bilkent Üniversitesi, İşletme Bölümü öğrencisi olarak, ders kapsamında üniversitem tarafından organize edilen Bitirme

Projemi _____ şirketinin desteği ile yapmaktayım.

Koordinatör ve akademik danışmanlarımla gözetiminde yaptığım bu projede aşağıdaki hususlar konusunda maksimum çaba göstereceğimi beyan ederim.

- 1. Bilginin Korunumu:** Gizli Bilgi, Şirket'in ya da Şirket'e bağlı diğer şirketlerin personelinden, danışmanlarından veya temsilcilerinden proje kapsamında bizlere verilen Şirket'in ya da Şirket'in bağlı şirketlerinin maliki bulunduğu ürün ve yöntemlere, muhteviyata, tariflere, know-how, iş planı veya planlarına, icatlara, taslaklara, yöntemlere, sistem tekâmüllerine, ticaret sırlarına, finansal ve işletme verilerine ilişkin bilgiler ve Şirket'in faaliyetine ilişkin olarak her ne suretle olursa olsun Şirket'in bilgisine giren tüm diğer bilgilerdir.
 - a. Bana verilen gizlilik içeren bilgiyi korumayı kabul ve taahhüt ederim. Ayrıca koordinatör ve akademik danışmanımdan yazılı onay almadan Gizli Bilgi'yi çoğaltmam, yayınlamam, üçüncü şahıslara açıklayamam, bu sözleşmenin ve projenin amacı dışında yedekleyemem, basılı ve sunum malzemelerinde kullanamam.
 - b. İşbu sözleşme uyarınca Öğrenci'nin üstlendiği gizlilik ile ilgili yükümlülükleri, sözleşmenin ve proje'nin sona ermesinden sonra 2 yıl devam eder.
- 2.** Şirkete gidiş-gelişlerde, şirket içinde ve proje çalışmalarında koordinatör/akademik danışmanlarımla bilgisi ve yönlendirmesinde hareket ederek dikkatli olacağım, İş Sağlığı ve İş Güvenliği kurallarına uyacağım.

I declare that I will exert maximum effort on the following issues in this project, which I have done under the supervision of my coordinator and academic advisors.

- 1. Protection of Information:** Confidential Information refers to the products and methods, contents, recipes, know-how, business plans or information provided to us within the scope of the project by the personnel, consultants or representatives of the Company or other companies affiliated with the Company. Information regarding plans, inventions, drafts, methods, system evolutions, trade secrets, financial and business data, and all other information that comes to the knowledge of the Company in any way related to the activities of the Company.
 - a. I agree and undertake to protect the confidential information given to me. In addition, I cannot reproduce, publish, disclose to third parties, back up, or use in printed and presentation materials other than the purpose of this contract and the project, without the written consent of my coordinator and academic advisor.
 - b. Confidentiality obligations undertaken by the Student under this agreement continue for 2 years after the end of the agreement and the project.
- 2.** I will be careful by acting with the knowledge and guidance of my coordinator/academic advisors during the trips to and from the company, in the company, in the labs, and the project studies, and I will abide by the rules of Occupational Health and Safety.

ÖĞRENCİ 1

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____

ÖĞRENCİ 3

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____

ÖĞRENCİ 5

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____

ÖĞRENCİ 2

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____

ÖĞRENCİ 4

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____

ÖĞRENCİ 6

Adı Soyadı : _____

TC Kimlik No : _____

İmza : _____



EK-4:

Bitirme Projesi Dersi

Geçmiş Yıllara İlişkin Örnek Konu Başlıkları

İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişim:

- Mavi yaka çalışanlarda görülen yüksek iş gücü devir hızı (turnover) probleminin analizi ve çalışan sadakatini artıracak çözümler geliştirilmesi.
- Departmanlar arası iletişim kopukluklarının giderilmesi ve organizasyonel dinamiklerin iyileştirilmesi.
- Hibrit çalışma modellerinin verimlilik üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi ve uygulama planlarının hazırlanması.
- Yeni mezun ve genç yetenekler için mentorluk sistemleri ve kurumsal kültüre entegrasyon süreçlerinin tasarımı.

Pazarlama ve Marka Stratejisi:

- B2B alanında başarılı olan firmaların B2C (son tüketici) pazarına giriş stratejilerinin oluşturulması ve marka farkındalığının artırılması.
- Yurt dışı pazarlara (örneğin Kazakistan, Almanya veya ABD) giriş analizi, pazar araştırması ve yerelleştirme stratejileri.
- Dijital pazarlama, kullanıcı kazanımı (özellikle Fintech sektörü) ve sosyal medya üzerinden müşteri etkileşiminin artırılması.
- Elektrikli araç şarj istasyonları gibi yeni nesil hizmetler için müşteri sadakat programlarının ve mobil uygulama stratejilerinin geliştirilmesi.

Strateji ve İş Geliştirme:

- Savunma sanayi gibi niş alanlarda ikincil yüklenicilerin ve potansiyel iş ortaklarının belirlenmesi için pazar araştırması modelleri.
- Sürdürülebilirlik (ESG) odaklı ürün geliştirme stratejileri ve plastik kullanımını azaltmaya yönelik ambalaj çözümlerinin pazar analizi.
- Organizasyonel yapının yatay hiyerarşiye dönüştürülmesi ve karar alma süreçlerinin merkezilikten çıkarılarak inovasyonun teşvik edilmesi.



Bilkent Üniversitesi

İşletme Fakültesi

Finans ve Operasyon Yönetimi:

- Yapay zeka (AI) destekli girişim (startup) değerlendirme modellerinin oluşturulması.
- Şirketlerin finansal altyapılarının iyileştirilmesi, "sezgisel yönetim"den "veri odaklı yönetim"e geçiş süreçlerinin tasarlanması.
- Banka ve finans kurumları için modern kredi değerlendirme yöntemlerinin ve müşteri segmentasyonu araçlarının geliştirilmesi.

Gelecek Dönemler İçin Alternatif Problem Önerileri:

A) Strateji & Büyüme

- Yeni pazar seçimi ve giriş stratejisi: "X ürünümüzle (ülke/segment) pazarına girmek istiyoruz; hangi segment/kanal/ortaklıkla girersek en hızlı ve sürdürülebilir büyürüz?"
- Ürün/portföy önceliklendirme: "Ürün portföyümüzde hangi 3 ürün/özellik büyümeyi en çok etkiler, hangilerini durdurmalı/yenilemeliyiz?"
- Rekabetçi konumlandırma: "Rakiplerimizle aramızdaki farklılaşma bulanık; net değer önerisi ve konumlandırmayı nasıl kurmalıyız?"
- Fiyatlandırma stratejisi (B2B/B2C): "Fiyatımızı nasıl optimize edersek marj + pazar payı dengesini iyileştiririz?"
- Yeni gelir modeli: "Abonelik / kullanım bazlı / servis bazlı modele geçsek hangi model, hangi metriklerle daha uygun olur?"
- Ortaklık ekosistemi: "Hangi stratejik iş ortaklıkları (bayi, entegratör, platform, distribütör) büyümeyi hızlandırır; kazan-kazan kurgusu nasıl olmalı?"

B) Pazarlama, Satış ve Müşteri Deneyimi

- Segmentasyon & hedefleme: "Müşterilerimizi davranış/needs bazlı nasıl segmente edip pazarlama bütçesini daha verimli kullanırız?"
- B2B lead generation: "LinkedIn/SEO/etkinlikler üzerinden sürdürülebilir lead hattı nasıl kurarız? KPI'lar ne olmalı?"
- E-ticaret dönüşüm optimizasyonu: "Web sitemizde dönüşüm düşük; müşteri yolculuğunu analiz edip en büyük 'drop' noktalarını nasıl düzeltiriz?"
- CRM & satış hunisi: "Satış ekibimizin pipeline'ı dağınık; CRM düzeni, süreç ve raporlama nasıl tasarlanmalı?"
- Müşteri sadakati / churn azaltma: "Mevcut müşteriyi elde tutma (churn) problemimiz var; temel sebepler ve müdahale planı nedir?"
- İhracat pazarlama planı: "X ülkesinde marka bilinirliği yok; 6-12 aylık giriş/pazarlama planı ve bütçe nasıl olmalı?"
- Kanal çatışması yönetimi: "Bayi + e-ticaret birlikte yürüsün istiyoruz; kanal çatışmasını doğurmadan hibrit model nasıl kurulur?"



C) Operasyon, Tedarik Zinciri ve Verimlilik

- Süreç haritalama ve iyileştirme: "Siparişten teslimata (order-to-cash) süreçte gecikmeler var; darboğazlar nerede ve standart süreç nasıl olmalı?"
- Talep tahmini & kapasite planlama: "Üretim/servis kapasitemiz dalgalı talebe uymuyor; daha iyi planlama modeli nasıl kurulur?"
- Stok optimizasyonu: "Stok fazlası + stokouts yaşıyoruz; SKU bazlı hedef stok seviyeleri nasıl belirlenmeli?"
- Lojistik/rota optimizasyonu: "Dağıtım maliyetimiz yüksek; rotalama/teslimat planı nasıl iyileştirilir?"
- Servis operasyonları (saha ekipleri): "Saha servis verimliliği düşük; planlama/atama/ SLA yönetimi nasıl tasarlanmalı?"
- Kalite ve hata maliyeti: "İade/şikâyet artıyor; kök neden analizi ve önleyici aksiyon planı nasıl kurgulanmalı?"
- Satınalma & tedarikçi yönetimi: "Tedarikçi performansı ölçümü ve sözleşme/puanlama sistemi nasıl kurulmalı?"

D) İnsan Kaynakları & Organizasyon Tasarımı

- Turnover/retention analizi: "Kritik pozisyonlarda ayrılma yüksek; nedenleri veriyle bulup elde tutma paketini nasıl tasarlarız?"
- Performans yönetimi sistemi: "Hedefler net değil; KPI/OKR bazlı performans sistemi ve adil değerlendirme nasıl kurulur?"
- Yetkinlik modeli & kariyer yolları: "Yetkinlik matrisi ve kariyer patikaları yok; rol bazlı çerçeveyi nasıl tasarlarız?"
- Eğitim & onboarding: "Yeni çalışanların adaptasyonu uzun sürüyor; onboarding/mentorluk programı nasıl standartlaştırılır?"
- İşveren markası: "Yetenek çekmekte zorlanıyoruz; EVP (Employee Value Proposition) ve iletişim planı nasıl olmalı?"
- Organizasyon yapısı: "Büyüdük, yapı karmaşıklaştı; merkezileşme vs. otonom ekipler arasında en uygun tasarım nedir?"

E) Finans, Kârlılık ve Veriyle Yönetim

- Ürün/kanal kârlılığı: "Hangi ürün/kanal para kazandırıyor, hangisi kazandırmıyor? Maliyet kırılımı ve aksiyon planı nedir?"
- Bütçe & kontrol sistemi: "Departman bazlı bütçeleme ve raporlama sistemi yok; basit ama sürdürülebilir bir sistem nasıl kurulur?"
- Working capital iyileştirme: "Tahsilat gecikiyor/ stok bağlanıyor; nakit dönüşüm döngüsü nasıl kısaltılır?"



Bilkent Üniversitesi

İşletme Fakültesi

- Yatırım fizibilitesi: "Yeni hat/yeni mağaza/yeni ülke yatırımı için iş planı ve senaryo analizi nasıl hazırlanır?"

F) Veri/AI ve Dijital Dönüşüm

- AI kullanım senaryosu seçimi: "Şirket içinde AI'dan nerede en yüksek etkiyi alırız? Use-case havuzu + önceliklendirme matrisi."

- Dashboard ve KPI tasarımı: "Kritik metrikleri tek yerde görmek istiyoruz; yönetim paneli (dashboard) gereksinimleri neler?"

- Süreç otomasyonu: "Manuel raporlama/teklif/şikâyet sınıflandırma gibi işlerde otomasyon nasıl tasarlanır?"

G) Sürdürülebilirlik & ESG (özellikle AB ile çalışan firmalar için)

- Karbon ayak izi ve azaltım yol haritası: "Scope 1–2 (gerekirse 3) için ölçüm yaklaşımı ve azaltım planı."

- Sürdürülebilir tedarik: "Tedarikçi seçimi ve denetimi için ESG kriter seti ve puanlama sistemi."

- Döngüsel ekonomi / atık azaltımı: "Atık noktaları nerede, nasıl azaltırız ve bu işin finansal getirisi nedir?"