

1. Teknik: Rol Atama

- **Neden Güçlü?** Bu, en temel ve en kritik tekniktir. Yapay zekayı genel bir bilgi deposu olmaktan çıkarıp, size özel tavsiyeler verecek bir sektör uzmanına dönüştürür. Tüm sonraki yanıtların kalitesini belirler.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Sen, büyük şirketlere ve lüks markalara hizmet veren, 20 yıllık deneyime sahip bir F&B (Yiyecek & İçecek) stratejistisin. Bugün benimle birlikte, bir esnaf lokantasını kurumsal şirketlere hizmet veren 'Masa Esnaf Premium' markasına dönüştürmek için bir İş Modeli Kanvası dolduracaksın. Her adımda bana bir uzman gibi meydan oku ve varsayımlarımı sorgula."

2. Teknik: Planla ve Çöz

- **Neden Güçlü?** Büyük ve karmaşık bir hedefi (tüm kanvası doldurmak) yönetilebilir adımlara bölerek süreci yapılandırır. Bu, düşünceyi organize eder ve her aşamada neye odaklanacağımızı netleştirir.
 - **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Harika. Şimdi bu kanvası doldurmak için 5 adımlık bir plan yapalım:
 1. Kanvasın Kalbi: Değer Önerileri ve Müşteri Segmentleri
 2. Müşteriye Ulaşım: Kanallar ve Müşteri İlişkileri
 3. Finansal Yapı: Gelir Modelleri ve Maliyet Yapısı
 4. Operasyonel Güç: Temel Faaliyetler, Kaynaklar ve Ortaklar
 5. Son Kontrol ve Tutarlılık Şimdi 1. adımla başlayalım."

Adım 1: Kanvasın Kalbi (Değer Önerileri ve Müşteri Segmentleri)

İşin özünü, yani kime ne sunduğumuzu tanımlarız.

3. Teknik: Geriye Bakış Tekniği

- **Neden Güçlü?** Özel bir sorunu ("Ne satmalıyım?") daha evrensel bir iş prensibiyle ("Premium hizmette aslanan nedir?") çözmemizi sağlar. Bu, taktiksel düşünmek yerine stratejik düşünmeyi tetikler.

- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"**Özel Sorunumuz:** 'Lezzetli yemek' sunmak yeterli değil. **Genel Prensip:** 'Kurumsal dünyada gerçek değer, zaman kazandırmak, stresi azaltmak ve prestiji artırmaktır.' Bu genel prensipten yola çıkarak, 'Masa Esnaf Premium' için bu üç alana (zaman, stres, prestij) dokunan 3 ana **Değer Önerisi** geliştir."

4. Teknik: Kendine Sordurma Tekniği

- **Neden Güçlü?** Cevabı doğrudan almaktan ziyade, yapay zekayı doğru soruları soran bir danışmana dönüştürür. Bu, bizim aklımıza gelmeyen kör noktaları ve potansiyel müşteri ihtiyaçlarını ortaya çıkarır.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Bu 3 ana değer önerisini hangi şirketlerin satın alacağını bulmak için bana doğrudan cevap verme. Önce kendine şu soruları sor: 'Bu değerlere en çok hangi departmanlar para harcar?', 'Hangi şirket etkinlikleri en çok stres ve prestij kaygısı taşır?'. Bu soruları sorduktan sonra, cevaplarına dayalı olarak 3 net **Müşteri Segmenti** tanımla."

Adım 2: Müşteriye Ulaşım (Kanallar ve Müşteri İlişkileri)

Müşterilerimizle nasıl bir köprü kuracağımızı ve bu ilişkiyi nasıl yöneteceğimizi belirleriz.

5. Teknik: Kontrast Düşünce Tekniği

- **Neden Güçlü?** Girişimcinin aklındaki zayıf veya klişe fikirlere doğrudan meydan okur. "Neden bu işe yaramaz?" sorusunu sordurarak çok daha yaratıcı ve güçlü alternatifler bulmayı sağlar.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"**Klişe Fikrim:** Şirketlere ulaşmak için Instagram'da reklam vermek ve siparişleri e-posta ile almak. Bu yaklaşımın 'premium' bir marka için zayıf noktalarını analiz et. Bunun yerine, müşterilerle özel bir bağ kuracak çok daha sofistike bir **Kanal** ve **Müşteri İlişkisi** modeli öner."

6. Teknik: Benzeşimle Düşünme (Analoji)

- **Neden Güçlü?** Karmaşık bir iş problemini, daha basit ve bilinen bir duruma benzeterek yaratıcı çözümlerin önünü açar. Soyut kavramları somutlaştırır.

- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Müşteri ilişkimizi bir 'özel bankacılık' hizmetine benzetelim. Nasıl ki özel bankacılık müşterilerine standart olmayan, kişiye özel hizmetler sunuluyorsa, biz de kurumsal müşterilerimize bu hissi yaşatacak hangi **Müşteri İlişkisi** taktiklerini (örn: kişiye özel menü danışmanı) uygulamalıyız?"

7. Teknik: Adım Adım Düşünme Tekniği

- **Neden Güçlü?** Bir süreci (müşteri yolculuğu gibi) mantıksal sıralamasına göre parçalara ayırır. Bu, her bir temas noktasında deneyimi nasıl iyileştireceğimizi görmemizi sağlar.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Bir müşterinin bizden ilk haberdar olduğu andan, yemeği yiyip faturayı ödediği ana kadar olan süreci adım adım yaz. Her adımda hangi **Kanal** ve **Müşteri İlişkisi** ögesinin devreye girdiğini belirt."

Adım 3: Finansal Yapı (Gelir Modelleri ve Maliyet Yapısı)

İşin matematiğini, yani paranın nasıl kazanılıp nasıl harcanacağını netleştiririz.

8. Teknik: Az Örnekli Yönlendirme Tekniği

- **Neden Güçlü?** Yapay zekanın üreteceği çıktının formatını ve stilini net bir şekilde belirlemek için en etkili yoldur. İstedığımız yapıda ve kalitede cevaplar almamızı garantiler.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Şimdi **Gelir Modelleri** kutusunu dolduruyoruz. İşte iki format: Örnek 1: 'Abonelik Modeli: Haftalık departman menüsü için aylık sabit ücret.' Örnek 2: 'Paket Modeli: Yönetim kurulu toplantısı için kişi başı her şey dahil fiyat.' Bu formatlara uygun olarak 3 farklı gelir modeli öner."

9. Teknik: Tabloyla Düşünce Zinciri Tekniği

- **Neden Güçlü?** Karmaşık bilgileri (maliyetler gibi) organize etmek, karşılaştırmak ve analiz etmek için en temiz yöntemdir. Bilgiyi görsel ve anlaşılır kılar.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"**Maliyet Yapısı** kutusu için bir tablo oluştur. Sütunlar: 'Maliyet Kalemi', 'Sabit mi/Değişken mi?',

'Lokanta Operasyonundan Farkı'. Bu tabloyu en az 5 önemli maliyet kalemi (örn: premium paketlenme, kurumsal satış personeli maaşı) için doldur."

10. Teknik: Düşünce Ağacı Tekniği

- **Neden Güçlü?** Tek bir yola saplanıp kalmak yerine, olası finansal senaryoları ve alternatifleri keşfetmeyi sağlar. Riskleri ve fırsatları görselleştirir.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Gelir modellerimizdeki bir riski analiz edelim. Ana dal: 'Müşterilerin sadece tek seferlik büyük işler istemesi'. Bu dalı, 'nakit akışında düzensizlik' ve 'personel planlama zorluğu' gibi alt risklere ayır. Her bir risk için bir çözüm öner."

Adım 4: Operasyonel Güç (Faaliyetler, Kaynaklar, Ortaklar)

Bu vaatleri yerine getirebilmek için sahne arkasında neye ihtiyacımız olduğunu belirleriz.

11. Teknik: Düşünce İskeleti Tekniği

- **Neden Güçlü?** Detaylarda boğulmadan önce operasyonun ana yapısını kurmamızı sağlar. Bütünü görmemize yardımcı olur.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Premium catering operasyonunun iskeletini 4 başlıkta yaz: 1. Mutfak, 2. Lojistik, 3. Satış, 4. Müşteri Yönetimi. Şimdi bu iskeletin her başlığı altına, bu işi yapmak için gereken en kritik **Temel Faaliyet**'i ekle."

12. Teknik: Geriye Düşünce Zinciri Tekniği

- **Neden Güçlü?** Hedefe ulaşıldığını varsayıp geriye doğru adımları planlayarak, atlanması muhtemel kritik ara adımları (gerekli kaynaklar veya ortaklıklar gibi) ortaya çıkarır.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"**Hedef:** Siparişin müşteriye 'wow' dedirtecek bir sunumla teslim edilmesi. Bu hedefe ulaşmak için geriye doğru düşünelim. Bu hedeften bir adım önce ne gerekir? (Özel eğitimli teslimat personeli - **Temel Kaynak**). Ondandan bir adım önce? (Kaliteli ve markalı sunum tepsileri - **Temel Kaynak**). Ondandan da önce? (Bu tepsileri üreten bir firma - **Temel Ortak**)."

13. Teknik: Örnek Sıralama Tekniği

- **Neden Güçlü?** Yapay zekanın düşünce sürecini, önceliklendirme yaparak yönlendirir. En kritik olandan daha az kritik olana doğru bir analiz yapmasını sağlar.
 - **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"İhtiyacımız olan **Temel Kaynakları** listelerken, en zor ve maliyetli olandan (örn: soğutmalı araç filosu) en kolay temin edilecek olana (örn: tablet sipariş uygulaması) doğru sırala."
-

Adım 5: Son Kontrol ve Tutarlılık

Tüm kanvası bir bütün olarak ele alıp, parçalar arasında uyum olup olmadığını kontrol ederiz.

14. Teknik: Kendi Cevabını İyileştirme Tekniği

- **Neden Güçlü?** İlk taslak kanvasın üzerinden geçerek, genel ve yüzeysel ifadeleri daha somut ve eyleme geçirilebilir maddelere dönüştürmesini sağlar.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Şimdiye kadar doldurduğumuz tüm kanvası özetle. **İlk Cevap:** 'İyi yemek satıp, şirketlerle iyi ilişkiler kuracağız.' **Öz-değerlendirme:** Bu özet çok genel. **İyileştirilmiş Cevap:** Kanvasın her kutusundan en önemli tek cümleyi alarak, iş modelinin bütününe anlatan güçlü bir paragraf yaz."

15. Teknik: Doğrulama Zinciri Tekniği

- **Neden Güçlü?** Kanvasın farklı kutuları arasında olabilecek mantıksal çelişkileri bulmak için bir denetim mekanizmasıdır. Modelin tutarlılığını test eder.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"**Değer Önerimiz:** 'Şirket prestijini artıran özel sunumlar'. **Maliyet Yapımızda** ise 'en ucuz paketleme malzemeleri' yazıyor. Bu bir çelişkidir. Kanvası baştan sona tara ve bu türden en az 2 mantık hatasını veya tutarsızlığı bul ve düzeltme öner."

16. Teknik: Kümülatif Akıl Yürütme / Düşünce Hafızası

- **Neden Güçlü?** Sohbetin başındaki kritik kararları hatırlatarak, sonraki adımların bu temele sadık kalmasını sağlar. Stratejik tutarlılığı korur.

- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Unutma, sohbetin başında müşteri segmentimizi 'prestije önem veren büyük teknoloji ve finans şirketleri' olarak tanımlamıştık. Bu bilgiyi göz önünde bulundurarak, **Temel Ortaklıklar** kutusuna 'mahalle bakkalı' yazmak mantıklı mı, yoksa 'gurme ürün tedarikçileri' mi yazmalıyız? Cevabını bu hatırlatmaya göre güncelle."

17. Teknik: Öz Tutarlılık

- **Neden Güçlü?** Tek bir doğru cevap olmayan yaratıcı konularda (marka sloganı gibi), birden fazla alternatif ürettirip en iyisini seçme imkanı tanır.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Değer Önerimizi özetleyen sloganı 3 farklı versiyonda yaz. En güçlü ve akılda kalıcı olanı seçeceğiz."

18. Teknik: Yeniden Söyleme Tekniği

- **Neden Güçlü?** Fikrin özünü koruyarak, ifadeyi daha güçlü, daha pazarlanabilir veya hedeflenen kitleye daha uygun hale getirmek için kullanılır. İletişim dilini parlatır.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Değer önerilerimizden biri olan 'Toplantı verimliliğini artıran sağlıklı menüler' cümlesini, bir İK müdürünün dikkatini çekecek şekilde üç farklı biçimde yeniden yaz."

19. Teknik: Üslup Belirleme Tekniği

- **Neden Güçlü?** İşin stratejisini değil, markanın kişiliğini ve iletişim tonunu belirler. Müşteriyle kurulacak duygusal bağ için önemlidir.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Kanvası temel alarak, web sitemizin 'Hakkımızda' sayfası için bir paragraf yaz. Üslup: Samimi ve mütevazı (esnaf kökeni) ama aynı zamanda son derece profesyonel ve güvenilir (premium hizmet) olsun."

20. Teknik: Öz Kalibrasyon Tekniği

- **Neden Güçlü?** Modelin ürettiği stratejiye ne kadar "güvendiğini" sorarak, potansiyel riskler veya zayıf noktalar hakkında bir ikinci görüş almamızı sağlar.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**

"Tamamladığımız bu İş Modeli Kanvası'nın başarılı olma potansiyelini 1'den 10'a kadar bir

ölçekte değerlendir. Puanlamanın gerekçesi olarak, modelin en güçlü ve en riskli bulduğun yönlerini belirt."

21. Teknik: Duygu Katma Tekniği

- **Neden Güçlü?** Modelin belirli bir göreve daha fazla "dikkat" ve "özen" göstermesini sağlamak için kullanılan psikolojik bir hiledir. Özellikle son kontrol gibi kritik anlarda işe yarayabilir.
- **"Masa Esnaf" Uygulaması (Prompt):**
"Bu iş modeli benim için gerçekten çok önemli, tüm birikimimi buna yatırıyorum. Lütfen son bir kez kanvası gözden geçir ve gözden kaçırmış olabileceğim en büyük tek riski bul."