interMotto | STRATEJİK DANIŞMANLIK

HİZMET PORTFÖYÜ · 2026

Global düşünenlerin danışmanları.

Strateji, insan, pazar ve operasyon tek bir disiplinde.

Ulusal ve çok uluslu kurumlara; her sektörden ve her ölçekten şirkete, sürdürülebilir avantaj üreten yetenekleri sahada birlikte geliştirerek hizmet veriyoruz.

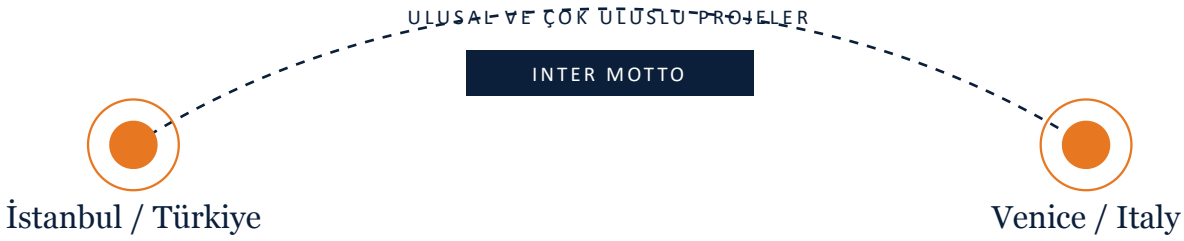
9	Ulusal · Çok uluslu	İstanbul · Venice
DANIŞMANLIK ALANI	MÜŞTERİ YAPISI	TÜRKİYE · ITALY

BİR DANIŞMAN DEĞİL, İŞ ORTAĞI

Geleceği şekillendiren kurumların stratejik iş ortağı.

Kurumların dışarıdan akıl verenlere değil; değişimi masada bırakmayıp sahada ekiplerle birlikte uygulayan bir iş ortağına ihtiyacı var. Organizasyonun röntgenini yalnızca finansal tablolara değil; insan ilişkilerine, kurum kültürüne ve görünmez psikolojik haritaya bakarak çekeriz.

İKİ MERKEZ, TEK DİSİPLİN



VİZYON

İş dünyasını yeniden tanımlamak.

Bilimle sezgiyi, veriyle insanı, planla sahayı buluşturan bir disiplin sunmak; kurumunuzu geleceğe taşıyacak stratejilerin anahtarı olmak.

MİSYON

Yarının iş dünyasında öncü olmanız için yanınızda.

Bir danışmandan fazlası olarak liderlik, inovasyon ve büyüme stratejilerini birlikte tasarlar, sahada birlikte uygularız.

INTER MOTTO İLE ÇALIŞMANIN FARKI

01

Sektör bağımsızlık

Her sektörde büyüme ve dönüşüm hedeflerine özel strateji.

02

Veri odaklı yaklaşım

Bilimsel veriyle riski en aza, fırsatı en yükseğe çıkarırız.

03

Liderlik gelişimi

Liderleri bugünün ve yarının zorluklarına hazırlarız.

04

Küresel perspektif

Farklı coğrafyalarda büyüme için uluslararası bakış.

> *“Teşhis olmadan tedavi olmaz.”*

KİMLERE HİZMET VERİYORUZ

Her sektörden, her ölçekten; ulusal ve çok uluslu kurumlar.

Tüm hizmetlerimizi Türkiye'nin önde gelen ulusal şirketlerine ve çok uluslu kurumların Türkiye ve bölge yapılanmalarına sunuyoruz. Hızla büyüyen bir girişimden çok katmanlı bir holdinge kadar, yaklaşımımızı kurumun ölçeğine ve olgunluğuna göre kalibre ederiz.

ÖLÇEK YELPAZESİ



DENEYİM SAHİBİ OLDUĞUMUZ SEKTÖRLER

01 Metal ve çelik	02 Otomotiv ve yan sanayi	03 İlaç ve kimya	04 Savunma ve havacılık	05 Beyaz eşya
06 Makine ve enerji ekipmanları	07 Gıda	08 Tekstil ve FMCG	09 Seramik ve porselen	10 Lojistik
11 Ambalaj	12 İnşaat, mimarlık ve enerji	13 Yatçılık	14 Bilişim	15 Finans

ULUSAL KURUMLAR

Kurumsallaşma, büyüme, verimlilik ve liderlik gündeminde, kurumun tarihine ve kültürüne özel tasarlanan programlar.

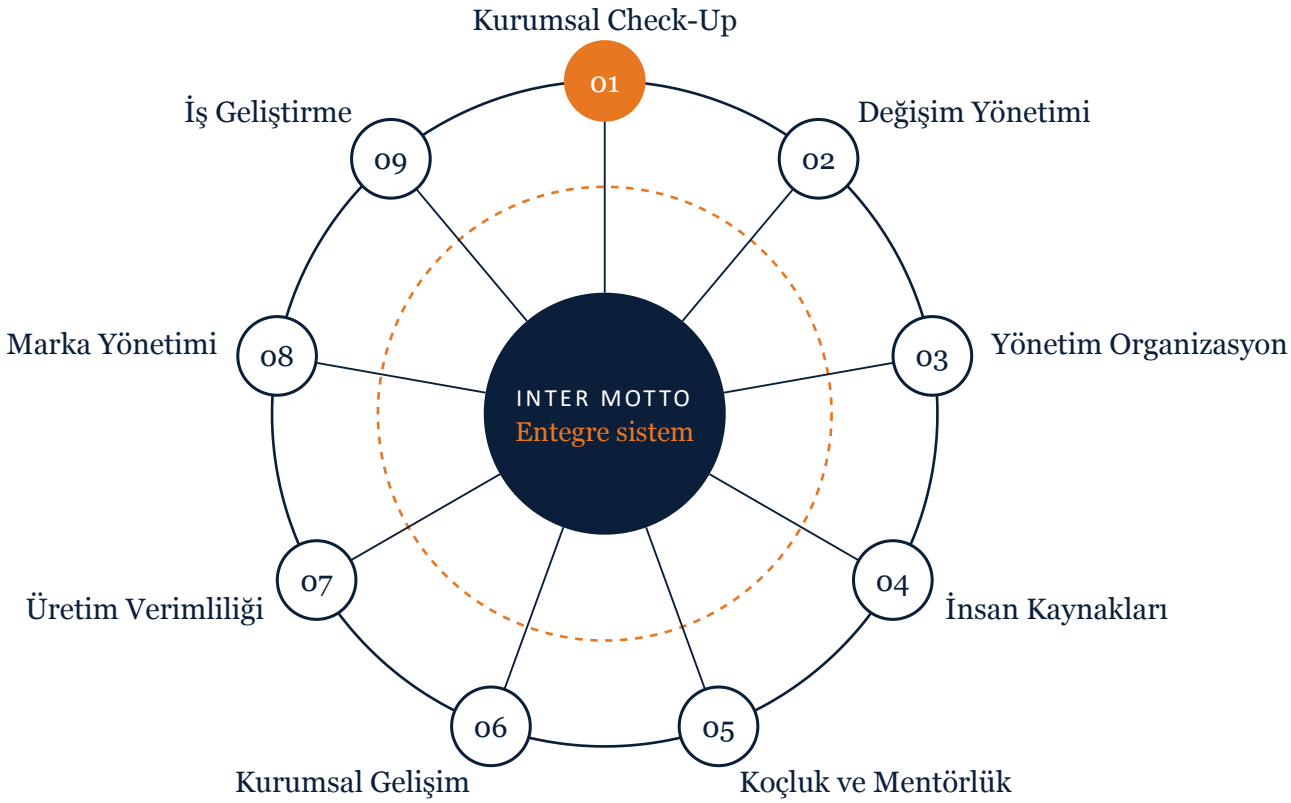
ÇOK ULUSLU KURUMLAR

Global standartları yerel saha gerçeğiyle buluşturan değişim, organizasyon ve yetkinlik projeleri.

ENTEGRE DANIŞMANLIK EKOSİSTEMİ

Dokuz alan, birbirini besleyen tek bir sistem.

Her alan kurumunuza özel uçtan uca bir programa karşılık gelir. Modüller birbirine entegre çalışır; teşhisle başlar, sahada kalıcı davranış ve ölçülebilir sonuçla tamamlanır.



TEŞHİS
Kurumsal Check-Up

STRATEJİ & YAPI
Değişim Yönetimi · Yönetim Organizasyon

İNSAN & LİDERLİK
İnsan Kaynakları · Koçluk ve Mentörlük · Kurumsal Gelişim

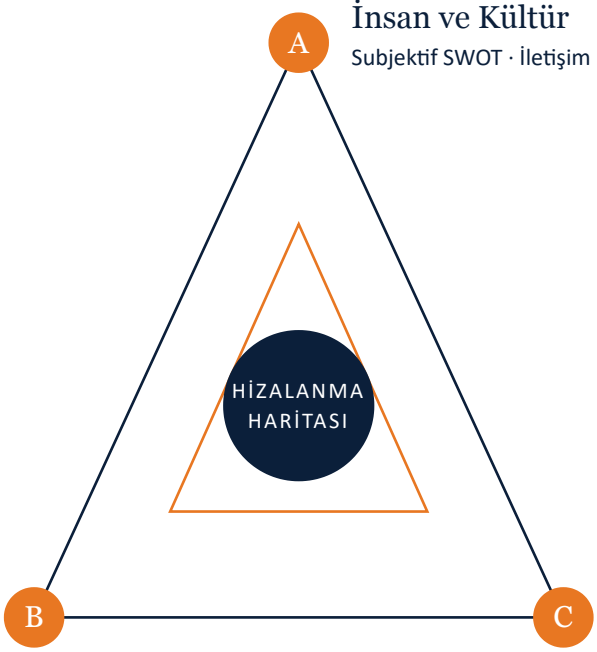
PAZAR & OPERASYON
Üretim Verimliliği · Marka Yönetimi · İş Geliştirme

01 · TEŞHİS & YOL HARİTASI

Şirketinizin 360° fotoğrafı.

Organizasyonun her katmanını bilimsel yöntemlerle haritalandıran bütünsel teşhis. Üst yönetimin stratejisi ile sahadaki eylem arasındaki hizalanma uçurumunu nokta atışıyla tespit eder.

ÜÇ EKSEN, DOKUZ VERİYE DAYALI ÇIKTI



İnsan ve Kültür
Subjektif SWOT · İletişim Matrisi · Takımdaşlık

Liderlik ve Yetkinlik
Yönetici Yetkinlik
Departman Yetkinlikleri
İK Süreç Analizi

Operasyon ve Pazar
Operasyonel Verimlilik
Satış ve SSH Süreçleri
Dijital Olgunluk

YEDİ AŞAMALI SİSTEM ANALİZİ

01	02	03	04	05	06	07
Amaç ve hedefler	Mevcut durum	Sorun ve fırsatlar	Verimlilik ve kârlılık	Teknoloji ve otomasyon	KPI tasarımı	Rapor, uygulama ve takip

HER SENARYO İÇİN BİLİMSEL BİR PUSULA

Holdingleşme ve konsolidasyon
Farklı kültürlere sahip şirketleri tek bir organizmaya dönüştüren sinerji yönetimi.

Küresel perspektif
Yurt dışı açılım öncesi altyapının test edilmesi ve uluslararası rekabet yol haritası.

Kriz ve yeniden yapılanma
Kası değil fazla yağı eriten, veriye dayalı, çevik organizasyon inşası.

02 · STRATEJİ & KÜLTÜR

Kurumlar sistem kurar, insanlar davranış üretir.

Değişimi operasyonel olduğu kadar kültürel ve psikolojik boyutlarıyla yönetiriz. Dışarıdan akıl veren bir model değil, liderlerinizle birlikte sahada çalışan bir yapı.

GÖRÜNMEZ VETO · DİRENCİN GÖRÜNMEYEN YÜZÜ



“Direnç değil, çözülmemişlik.”

Anlam eksiktir, roller belirsizdir, psikolojik güven zedelenmiştir.

YEDİ AŞAMALI ENTEGRE DEĞİŞİM MİMARİSİ



Büyüme

Birleşme ve satın alma, holdingleşme, küresel genişleme.

Kriz

Analitik küçülme, kriz iletişimi, güvenin yeniden inşası.

Çeviklik

Hantal hiyerarşiden hızlı tepki veren organizasyona.

03 · YAPI & SÜREÇ

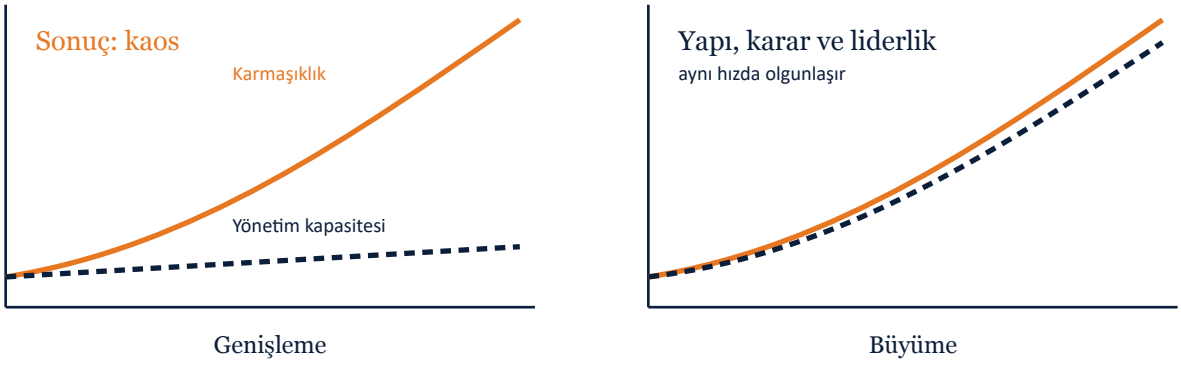
Gerçek yönetim modeli şemada değil, kriz anındaki reflekslerde saklıdır.

Organizasyon yapısını, karar mekanizmalarını, liderlik biçimlerini, koordinasyonu ve kurum kültürünü birlikte analiz eder; daha sağlıklı, çevik ve yönetilebilir bir yapı kurarız.

ORGANİZASYONUN BEŞ KATMANI



GENİŞLEME ≠ BÜYÜME



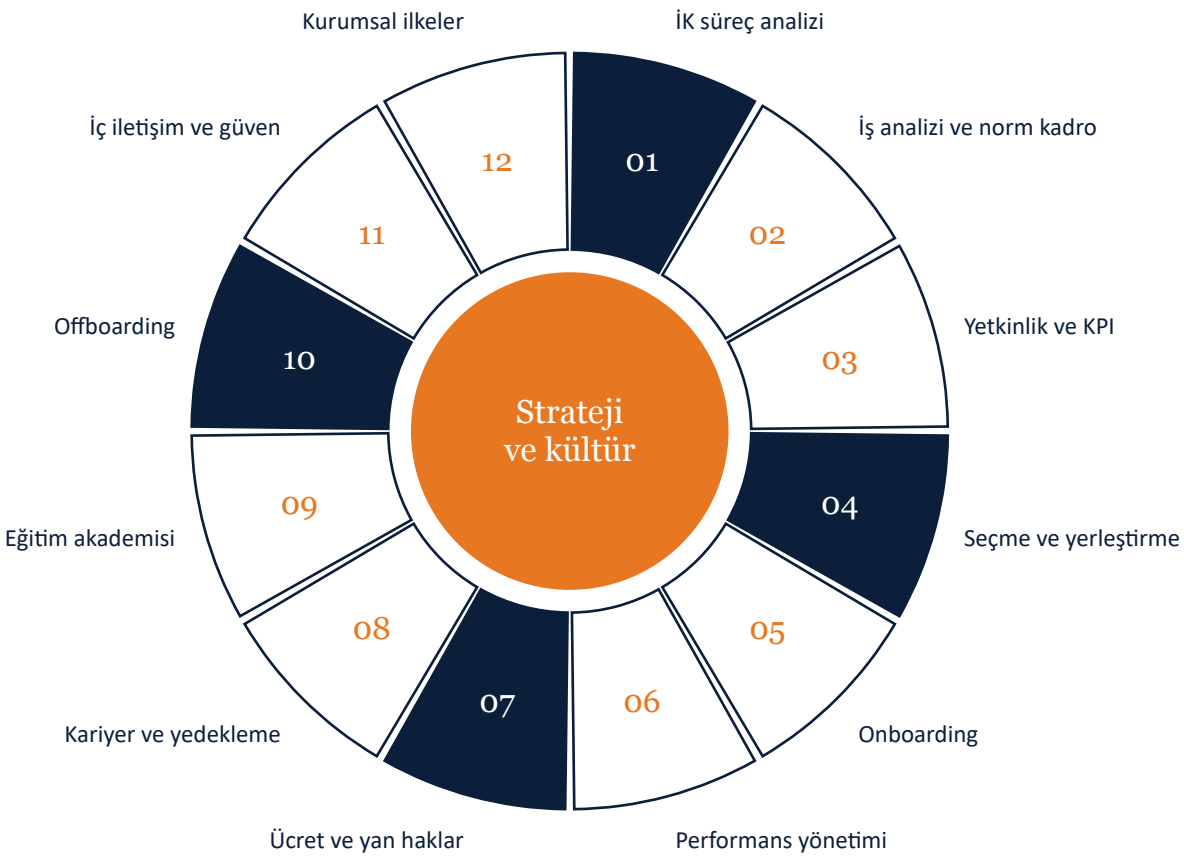
5N1K saha teşhisi | Yönetici ve çalışan görüşmeleri | Saha gözlemleri | Kök neden analizi | Yeni yönetim mimarisi | Uygulama ve takip

04 · YETENEK & KÜLTÜR

Süreçlerin var olması yetmez, sahada işlemesi gerekir.

İK'yı bordro ve özlükten ibaret bir birim değil; kültürü, performansı ve sürdürülebilir büyümeyi şekillendiren stratejik bir yönetim alanı olarak tasarlarız.

STRATEJİDEN SAHAYA 12 ADIMLI ENTEGRE İK TASARIMI



Adil mi?

Çalışan ve yönetici sistemi adil, şeffaf ve uygulanabilir buluyor mu?

Yeterli mi?

Bugünkü operasyonel ve psikolojik ihtiyaçları karşılıyor mu?

Esnek mi?

Değişim ve büyüme hedeflerini taşıyacak esneklikte mi?

05 · OPERASYONEL MÜKEMMELLİK

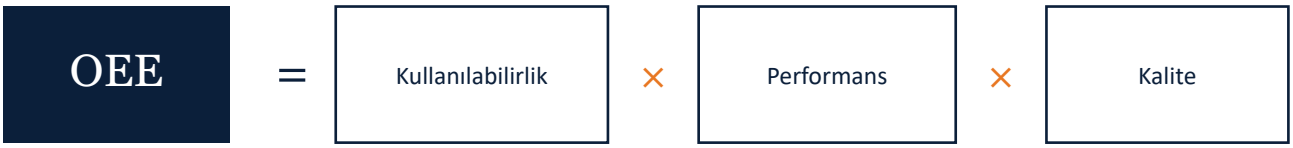
Fabrikanız bir maliyet merkezi değil, en keskin rekabet silahınız olabilir.

Maliyet kısma değil, bir yönetim felsefesi olarak operasyonel mükemmellik. Kazanımları sahadan ayrıldıktan sonra da koruyan Operasyonel Mükemmellik Yönetim Sistemi (OEMS) kurarız.

ETKİ



VERİMLİLİĞİN ALTIN STANDARDI



TEŞHİSTEN OEMS'E DÖRT ADIM



VERİ ODAKLI PERFORMANS

- OEE, FPY, hurda ve yeniden işleme
- MTBF / MTTR ile plansız duruş yönetimi
- Andon, Pareto ve plan–gerçekleşen panoları

YEŞİL ÜRETİM

- ISO 14001, 50001 ve 14064 entegre yönetim sistemi
- CBAM çağında karbon yönetimi
- Karbon ayak izini maliyet düşüşüne çevirme

06 · MARKA & ALGI

Marka, bir logo değil; yönetilen bir değer sistemidir.

Derinlemesine firma ve marka analiziyle başlar, stratejik planlama ile markayı oluşturan tüm modüllerde yeni hedefler koyarız. Konumlandırmadan görsel kimliğe, pazarlama iletişiminden dijital varlığa kadar markanın bütününü tek bir entegre plan altında yönetiriz.

MARKA DEĞER PİRAMİDİ



KAPSAM

- Firma ve marka analizi, tüketici algısı ve davranış haritası
- Marka konumlandırma ve entegre marka yönetim planı
- Görsel kimlik ve artistik imaj kodlarının ölçümlenmesi
- Ürün ve hizmet geliştirme, bölümlendirme
- Pazarlama yönetim sistematiği ve pazarlama planı
- Müşteri segmentasyonu ve kampanya yönetimi
- Reklam, PR ve içerik yönetimi; ulusal ve uluslararası medya planlaması
- Dijital pazarlama, SEO ve sosyal medya stratejisi

DIŞ KAYNAKLI MARKA YÖNETİMİ · 3-6-12 AYLIK HAREKET PLANI



BAŞLANGIÇ	3. ay	6. ay	12. ay
Analiz, araştırma ve stratejik plan	Konumlandırma ve temel marka raporları	Kimlik, iletişim ve kampanya uygulaması	Ölçüm, optimizasyon ve kalıcı sistem

Bünyesinde marka yönetim ekibi bulunmayan ya da bu ekibi güçlendirmek isteyen kurumlar için pazarlama departmanı gibi çalışır; ekibin eğitimini, yönlendirmesini ve değerlendirmesini üstleniriz. Raporlamayı doğrudan yönetim kuruluna yaparız.

07 · SATIŞ & PAZARLAMA

Büyüme tesadüf değil, kurulan bir sistemdir.

Satış ve pazarlamayı tek bir gelir motoru olarak ele alırız. Pazarın ve müşterinin doğru okunmasından değer önerisine, satış organizasyonundan müşteri deneyimine kadar hedef odaklı, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir büyüme mimarisi kurarız.

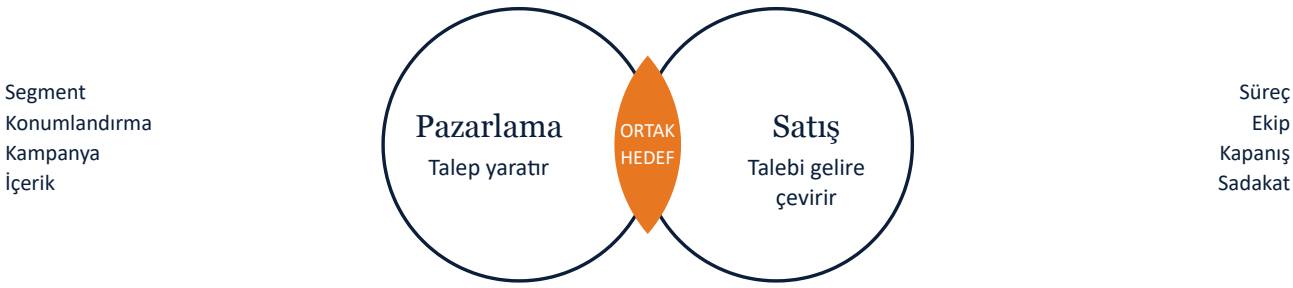
GELİR MOTORU



KAPSAM

- Pazar, rakip ve bölgesel sektör analizi
- Pazarlama ve satış stratejisi, bölgesel pazarlama planı
- Hedef odaklı satış yönetimi ve KPI mimarisi
- Satış organizasyonu, bölge ve kanal yapılanması
- Fiyatlandırma, rakip fiyat ve promosyon yönetimi
- B2B stratejik satış ve kilit müşteri yönetimi
- Danışman satışçı programları ve satış ekibi gelişimi
- Müşteri deneyimi (CX) tasarımı ve şikâyet yönetimi
- Yeni pazar ve yurt dışı açılım stratejileri

SATIŞ VE PAZARLAMANIN KESİŞİMİ



08 · LİDER GELİŞİMİ

Stratejinizi sahada davranışa dönüştüren disiplin.

20+ yıllık saha tecrübesi ve ICF standartlarında profesyonel koçluk ile mentörlük; liderleri, takımları ve kültürü kalıcı olarak dönüştüren bir gelişim ortaklığı.

GÜVEN FORMÜLÜ

$$\text{Güven} = \frac{\text{Güvenilirlik} \times \text{Tutarlılık} \times \text{Açıklık}}{\text{Benmerkezcilik}}$$

DÖRT DİSİPLİN, KURUMUN DÖRT FARKLI KASI



Tepe yönetim koçluğu

CEO ve C düzeyi için stratejik karar ve liderlik psikolojisi

Takım koçluğu

Takımı yaşayan bir sistem olarak ele alır, güveni inşa eder

Mentörlük programları

Saha tecrübesini yöneticinin gerçeğine uyarlar

Sponsorluk ağı

Yetenekler için kurum içi fırsat yaratan yapı

GÜVEN MİMARİSİNİN ÜÇ DİREĞİ

Özen

İnsanı unvanından bağımsız değerli görmek

İstikrar

Söze ve ritme sadık kalmak

İletişim

Net, şeffaf, küçültmeyen dil

09 · EĞİTİM & GELİŞİM

Eğitim, kurumun reflekslerine yerleşmediyse yapılmamış demektir.

Raftan paket yok. Tepe yönetimin gündemine bağlanan, sahada anında karşılık bulan ve KPI ile ölçülen, terzi işi tasarlanmış programlar.

TEPE YÖNETİMDEN SAHAYA ÖĞRENME AKIŞI



ALTI MODÜLER KATEGORİ

A — Organizasyon ve strateji
Stratejiden ölçülebilir pratiğe

B — Liderlik ve yönetim kültürü
Denetçiden ilham veren lidere

C — İletişim ve karar
Toplantı israfını kıran ortak dil

D — Performans ve takım
Ölçülebilir performans sistemi

E — Satış ve müşteri deneyimi
Danışman satışçı ve CX

F — Öğrenme kültürü ve çeviklik
İç eğitmenler, çevik refleksler

0	%100	12+	45 dk
Raftan paket	Terzi işi tasarım	Modüler kategori ve program	Hizalanma görüşmesi

NASIL ÇALIŞIYORUZ

Birlikte çalışmak için iyi bir an, şimdi.

Rapor teslim edip masadan kalkmayız. Teşhisten kalıcılığa kadar her aşamada liderlerinizle ve ekiplerinizle birlikte sahadayız.

01 Teşhis	02 Tasarım	03 Uygulama	04 Kalıcılık
Veriye dayalı tablo	Kuruma özel mimari	Sahada birlikte	Ölçüm ve takip
Kurumsal Check-Up ile	Strateji, yapı, insan, pazar	Liderler ve ekiplerle	KPI ve sürekli iyileştirme

İLK ADIM

45 dakikalık bir hizalanma görüşmesinde kurumunuza özel öncelikleri birlikte netleştirelim. Kapsam, takvim ve yatırım bu görüşmenin ardından size özel hazırlanır.

DEĞERLERİMİZ

Sonuç odaklılık · Bağımsızlık · İnovasyon · İnsan merkezlilik

WEB

www.intermotto.com

E-POSTA

bilgi@intermotto.com

OFİSLER

İstanbul / Türkiye
Venice / Italy

interMotto | STRATEJİK DANIŞMANLIK