



Su anda internet ile birlikte baslayan bir altina hücum çağından çıkmış bulunuyoruz.

Bu altina hücum çağı yeni ekonomiyi başlattı.Çok önemli iş olanakları doğurdu.Fakat hızlı gelişen olaylarla, yeni ekonomi de bir sona geldi. Next Ekonomiye hoş geldiniz.

1998 sonunda başlayan , 1999 ve 2000 yılının ilk çeyreğine kadar devam eden ve yeni ekonomi iş modelleri yaratma yarışı amansızdı.Amerika tarihinde, Hiç görülmemiş rekor bir hızda, start-up şirketleri kuruldu. Bu global dotcom şirketleri," birbirine vidalama"tarzında şirketler kurmak için yarışı.Teknoloji sektöründe,tüm özel ve halka açık şirketler, hiç görülmemiş bir hızda, yatırım bombardımanına tutuldu.Bu internet şirketlerine yapılan yatırımın oranı,piyasada olan şirketlere göre çok daha fazla oranlarda idi.Akıla gelen her türlü fikir karşısında,bir şirket kurup halka açılmaların sayısı müthiş arttı.Bunun fikrasi da şöyledir.Bunu, sokaklarda evsiz, barksız oturanların, elindeki"Evsiz" yazılarını anında,"evsiz.com"a çevirip, Goldman Sachs aracı kurumu tarafından- halka arz edilmesine benzetirler.Bu yeni ekonomiye, eski şirketlerden katılım az oldu, Çünkü önlerini görmek istediler ve eski ekonomi ilkelerine sadık kaldılar.

Rüzgar ters esmeye başlıyor-Nisan 2000 de,bu büyüme ve yatırım yarışı, anında tersine döndü.Yatırımcılar B2B ve B2C iş modellerini, sorgulamaya başladılar.Bunlar daha çok tüm değer zincirini tam olarak tamamlamamış,yani,otomatik dağıtım kanalları kurmadan,farklılaşan bir marka yaratmadan,müşterilere gözle görünen bir katma değer yaratmadan, sadece gözle görünen bir elektronik ekran yaratan şirketlerdi.Bu şirketlere ilgi zayıfladı ve bazıları tamamen terk edildi.Bir anda şirket değerlemeleri düştü.Bu da, ekonomi de hala bazı temel kuralların geçerli olduğunu, yani gelir büyümesi ve nakit akışı.

Bu değişen trend piyasalarda bazı reaksiyonlar doğurdu.

İflaslar:

Bu temel ekonomi kurallarında ilerleme göstermeyen şirketlere daha fazla Venture capital parası gelmedi ve iflas ettiler.Bazıları da, can çekismektedir.

Birleşmeler:

Bu dotcom gemilerini batırmamak için bazı şirketler birleşti o Düsen şirket değerlemeleri: Dotcom şirketlerinin kapanmasıyla, çoğu e-business şirketleri de,su andaki performanslarının beklentilerden düşük olacağını, belirten alarmlar verdiler.Şirket değerlemeleri hızla, %50-60 düştü.Ve dotcom şirketlerine para yatıran vc şirketleri,yaptıkları yatırımları kaybetmemek için, çok kısa bir sürede, üne kavuşan ve sosyete olarak geçinen, dotcom şirket sahiplerini, isten çıkartarak, yerine kendileri geçtiler.

Next ekonomiye hoş geldiniz.

Start up şirketlerinde olan tüm bu yavaşlamanın yanında,Tüm e-business projeleri ve toplumda yarattığı etki, olanca hızıyla devam etmektedir.Temmuz 2000 de, toplam internet kullanıcı sayısı, 360 milyon oldu.Temmuz 1999 dai bu sayı, bunun yarısı 185 milyondur.Genellikle, tüm Global 1000 içinde yer alan şirketlerde, bir e-business faaliyeti var.Su anda ise,yeni internet start-up firmalara sağlanan finansal kaynaklar, 1999 yılının 3 katı, olan 57 milyar dolar seviyesindedir.

Avrupada ise,2000 yılında Avrupa start-uplara sağlanan 17 milyar doların çok üzerinde.IDC raporuna göre,2004 yılına kadar,toplam e-business yatırımları 2 trilyon dolar ve toplam e-business ,işlemleri 2.5 trilyon dolar olacak.Bize göre, sonraki ekonomi,yaratıcı iş modelleri, müşteri tecrübeleri ile oluşan, müşterilere katma değer katan ve hatta yeni endüstriler kuracak bir olusum olacak. Bu geçiş dönemi ise, global düzeyde olacak.Amerika artık, buluşlarda veya kapital de, bir monopoly değil.Asya,Avrupa ve Güney Amerika da,dünya pazarlarından daha fazla pay almak için, bu işe para yatırma yarışındalar.Bu çoğu insanlarca, uzak göründe , doğrudur.Amerikan

sirketleri, eski ve yeni ekonomi arasındaki ilkeleri savunmada, kaybetikleri için, şu anda bu tüm dünya ülkeleri bakımından, öne geçmek için bir avantaj olmuştur.

Next ekonomi şirketleri, ürün ve hizmetlerini ulaştırmak için, 3 ayrı modelde e-iş imkanları kullanacaklar.

1- Şu andaki müşterileri iyi adanaya yakın ilişki kurmak için, onları daha fazla isteklerini karşılayacaklar. Yahoo, Disney, Forbes, gibi şirketler, müşteri isteklerini iyi anlayıp, onların farklı isteklerine çözüm sunup, onlarla sadakat yaratıyorlar.

2- Özel bir pazarın ihtiyaçlarına entegre olmak Ortak pazarlar, döviz cinsleri ve finansal pazar sektörlerine katma değer sağlayacak hizmetler hep açık fırsatlardır.

3- Hayatta yaşanan, herkesin yaşadığı bir sürecin, tüm ihtiyaçlarını karşılamak. Örneğin, bir ev almak, bunu finanse etmek, evlenmek, bir aile başlatmak, veya bir cenaze kaldırmak. Bunların hepsinde belli başlı finansal harcamalar vardır. Next ekonomide, internete dünyanın her yerinden, her türlü araçtan bağlanılacak, ve herkes ulaşabilecek.

Kısacası, internet geri planda kaybolacak. Aynı elektrik gibi, iyi bant genişliği ve saklama sağlayan internete bağlanma da, her yerde, her zaman ve kişiselleştirilmiş olarak mümkün olacak. Bu kolaylaşan teknoloji ile, müşteriler seçme sansi ve güç kazanacak. Bu da, şirketler üzerindeki baskıyı arttıracak. Şirketlerde, fiyatlar daha şeffaf olacağı için, müşterilere farklılaştırılmış ve katma değer sağlayan hizmet sunacaklar. Böylece, farklı kategorilerde markanın gücü daha belirgin olacak.

Bunlardan ne öğrendik ?

Ders 1:

Yeni Ekonomi bir fırtınaydı.

Medyada geniş yeralan Yeni ekonomi ye göre

1- şirketlerin tüm işi E-iş olacaktı

2- eski ekonomi şirketleri bu oluşuma karşı savunmasızdı,

3- pazar payı her şeydi ve Bunlardan Ne öğrendik ? [Devam](#)

4- Bir firmanın veya sitenin pazara çıkma süresi , halka açılması ve sattığı hisselerin fazlalığı, pazarda ne kadar hisse senedi olduğu her şeydi.

Tabii, Tüm bu saplantıların da hepsi bir fırtına gibi geldi geçti.

Ders 2: eBusiness

İşlevsellik çok önemli:
Bir e-iş in işlevsel olması çok önemli maliyet avantajları yaratır. Fakat, geçen yeni ekonomide, bu maliyet avantajları hiçe sayıldı ve dotcom şirketleri yeni müşteri kazanmak için, hesapsızca para harcadılar.

Ortada, tabii ki bu dotcom şirketini fiziksel tarafını oluşturan bir maliyet kalemi varki, bu şirketlerde, e-iş gelirleri hiçbir zaman bu şirketlerin fiziksel giderlerini karşılayacak boyutlara gelmedi, ve bu sanal olmanın verdiği bir takım maliyet avantajları hiçbir zaman ortaya çıkmadı. Sanal bir şirket olma maliyet avantajı yerine her zaman bir gider oldu.

Ders 3: E-iş Alıcılar için çalışıyor , fakat Alıcılar için aynı şey söylenemez.

Bu derste, next ekonomi deki, iş modellerinin, teknolojiyi çok iyi kullanan ve her iki tarafa da katma değer sağlayan modeller olması gerektiğini görüyoruz. e-business, web müşterilerini bilgiyle donattı, onları kuvvetli yaptı. Onun için, şu anda müşteriler için tam bir fiyat şeffaflığı yarattı. Bunun sonucunda hizmet ve ürünlerde bir ucuzlama oldu. Şirketler içinde artık, tek çözüm, şirketlerin tüm süreçlerini e-iş çevirmek olarak gözüküyor.

E-is sayesinde,sirketler müsterileri ile olan alisverislerini daha hizli ve verimli bir platform da,gerçeklestiriyorlar.Tüm bunlar Next ekonomi döneminde kazanan sirketlerin, teknolojiyi en iyi sekilde kullanacak sirketler olacagi yine açıklık kazanıyor.

Ders 4: En iyi is

Iyi is modelleri kazanir. Iyi is modelleri,sirketleri degistiren, teknolojiyi kullanarak onlari farkli bir platoya tasima kapasitesi olan is modelleri.Teknoloji tek basina bir is modeli olamaz.Next ekonomide kazanan, firmalar ve is modelleri, teknolojiyi en iyi sekilde kullanan firmalar olacak. Yeni ekonomide aldığımız derslerde, artık teknoloji yatirimlerinin, altyapiya harcanacagini gösteriyor.Plyasa izlenimlerimiz, BtoC start-up is modellerinde talebin azaldigini,ve en büyük Global 500 siralamasi içinde yer alan sirketlerde de, stratejil olarak yeniden yapılanmanin hizlandigini görüyoruz. Bu bahsettigimiz firmalar dotcom sirketlerinin kendi islerini bozacagindan korkmuyorlar.Onlarin istedigini, tedarik zincirinin yapilanmasi ve daha verimli olmasi, müsteriler ve dagitim kanallari ile daha yakin iliski içinde olmak, ve firsatlari kullanarak ,yani corebusiness'i(esas isi) destekleyerek yeni is alanlari yaratmak.

Yeni Ekonomi Hakkında bazi görüşlerimiz :

Yeni ekonominin özellikleri:

İçinde olmak kaçınılmaz ve sart
Is karakteristikleri çok farkli olacak.

Dotcom güneşi yeni ekonomiyi meydana getirdi.Bu devirde, sirketler denemeler veya ufak uygulamalar ile e- is 'in kendi core (öz)öz proseslerin,i nasıl destekledigini ve core olmayan islerini de disari outsource etmekle-(dis firmalara yaptirmakla) elde ettikleri maliyet avantajlarini gösterdi. Yeni ekonomi bir sok dalgasiydi. Tüm dünyada,eski ekonomiye sok dalgaları göndererek, tek düzey is kültürünün ,gelisigüzel, dogru olmayan is yapmanin ve proseslerin artık sona erdigini gösterdi.Basit anlamda,yeni ekonomi, daha iyi isleyen , daha verimli, daha iyi yönetilen sirketlerin oldugu platoya geçmek için bir arayüzdü.

Next ekonomide,eski ekonominin kurallarini, taze bir düşünce tarzi ile birlestiren yeni süper-performans gösteren diger bir kolda da,farkli bir sekilde is yapma prensipleri ile yeni isler üreten ve gelistiren, çok iyi is modelleri olan start-up sirket ler türeyecek.

Next ekonomi de,yeni ekonominin aksine herkes bir oyuncu olmalı.Çünkü artık e-is ekonomileri nde yer almamak kaçınılmaz olmuştur.Next ekonomi sirketleri,sirketin proseslerini yeniden yapilamada ,hiç bir eksiltme yapmadan, iç organizasyonlarında, süper yüksek verimler alacaklardır.Next ekonomi sirketlerinde, dijital olabilecek her proses dijital olacaktır.Firmanın kendi içindeki ve tedarikçileri,ürün verdigi firmalar ile ilgili Proses, bir defa dijital olunca,artık o sirketle is yapmanin kaçınılmaz bir kurali olacaktır. Yeni ekonomi deki, Dotcom sirketleri, yeni ekonomide ki, klasik sirketler ve next ekonomi sirketlerini, bu tabloda, özet halinde görebilirsiniz. Bakiniz [Ekonomiler Tablosu](#)

Boyutlar	*Yeni ekonomi *Dotcom sirketleri	Yeni ekonomi sirketleri	Next ekonomi sirketi
strateji	*Hiz *Varolma *Iste ilk olma	-Eski ve yeni ekonomi karmasi -Marka destegi	-Hiz ve hedef -Teklifleri müsteri belirler
pazarlama	-Sitedeki trafik ve kayitli kullanici -web sitesi ve internet markalari	-Moderlestirilmis fakat saglam marka -yeni marka uzantilari	-yeni marka sen ol - müsterilerin,çalışanların çözüm ortakların is yapma hizini ve stilini

			optimize et -is ihtiyaclarini once sen kesfet
operasyon	Baskasına yaptır	-Kar getirmeyen, ana iş olmayan işleri sat	-optimize edilmiş dijital prosesler -Ölçeklenebilir sistemler -Uyarı mekanizmaları -sanal şirket, iş ortakları ve partnerler
finans	Büyüme/harcama oranına odaklı	-Kontrol yine ana (core) işlerde -şirket satışlarından büyüme	-Dijital operasyon, Pazar risk'i için ayrılan parayı çözer ve gelecek harcamaları belirler
organizasyon	Gevsek Yatay yapı	-Ana şirket eski dikey ve hiyerarşik yapı, gevsek alt şirketler	-Birden fazla iş modelini destekler yapıda -Kendini organize eden -Kontrolün sistemlerle yapılması- yapı ile yapılması değil
yönetim	Genç ve değişken iş yaratma tecrübesi	İş düşünen orta yaşlı ve yaşlılar, kendine güvenen gençler	-En iyi yetenek, ve en iyi tecrübe bileşimi
İnsan	-Zengin fikirleri olan, kendini en zeki gösterenler -Farklı geçmişler, az tecrübe	-Zorunluluk altında olan, eski tip işadamların, yeni tip "öyle olmaz böyle olur tipi" ile aynı çatı altında olması	-Kendi kendini kontrol eden -Derin bilgili, her türlü ortama uyum -Alistığımız tip özgeçmişle, e- iş'i birleştiren ve bunu farklı ufuklara taşıyan
teknoloji	İnternet iş modelidir.	Bizi eski proseslerin, internet protokolüne uyum sağlanması ve proseslerin iyileştirilmesi	Üstün bağlantı teknolojileri, prosesleri farklı boyuta geçirir, yeni iş mimarisini destekler
bilgi	Su andaki bilgi gereksinimi önemlidir.	-Bir işin nasıl yapılacağını bilen insanlardır. -Statik Bilgi yönetim metodları	Bilginin sistemde var olması

Sirketlerin degeri, nakit akisinin artmasiyla daha degerlenecek, çünkü e-is uygulamalari sirketlerin tüm proseslerinde verim artmasi, maliyet kontrolu, otokontrol ve sirketlerle çözüm ortaklari , tedarikçileri , müsterileri arasında ki iletisimi ve islemlerde de, büyük ve hizli bir sekilde artan avantaj saglayacak. Giyim, metal ve kimya sektörlerinde de, bunun ilk somut örneklerini görecegiz.

Bu sebeplerle,Yeni ekonomi dotcom sirketleri, bize cazip gelmeyebilir, çünkü belirli bir katmadeger yaratmamakta ve çogunun is modelleri yetersizdir.

Degisen is yöntemleri:

Yeni ekonomide is karakteristigi önemli ölçüde degisti.Büyüme ön plana çıktı,pazarlama artan site traficine endekslendi ve internet is modeli oldu.

Next ekonomide, internet is modelinin eski ekonomi sirketlerine kattigi deger üzerinde durulacak.

-Internet, diger network ve iletisim teknikleriyle çok güçlü bir deger katma elementi olarak,sirketlerin operasyonlarini optimize edecek,ve insana gerek duyulmayan bazi karar verme islevlerini otomize ederek,degerli insan zamanini sirkete kazandiracak.

Sonuç:

Gördüğünüz gibi sonuç ortada.Sirketler, ya eskimis modasi geçmiş is formülleri,zamaninda teslimat sözleri ile,yeni müşteri kazanamayacak veya elindeki müşteriyi tutamayacak,karli is modelleri yaratmayacak, ya daNext ekonomi de gelen imkanlardan faydalanarak ,avantaj saglayacak.