



PILLARRISE
CONSULTING

ÖRNEK RAPOR · VERİLER KURGUSALDIR

DİJİTAL DANIŞMAN · ANALİZ RAPORU

Şirket Check-Up

12 yönetim alanında şirketinizin röntgeni: olgunluk karşılaştırması,
rakip analizi, SWOT-TOWS ve 5 stratejik öncelik

Firma

ÖRNEK ÜRETİM SANAYİ A.Ş.

Rapor tarihi

15.09.2026

Rapor no

CU-2026-0915-ÖRN

Bölümler

Stratejik Yönetim · Finansal Yönetim · Operasyonel Yönetim · İnsan Kaynakları ·
Pazarlama · Teknoloji Kullanımı · Rekabet Analizi · Üretim Yönetimi · Müşteri
Deneyimi · AR-GE ve İnovasyon · Sürdürülebilirlik · Genel Yönetim

İÇİNDEKİLER

Bu raporda neler var?

12

yönetim alanı

62

kriter

60-70

sayfa · tam rapor

36

sayfa · bu örnek

Tam raporda her yönetim alanı 4-7 sayfadır. Bu örnekte **Finansal Yönetim** ve **Rekabet Analizi** gerçek rapor yoğunluğunda, diğer alanlar kısaltılmış olarak verilmiştir. Sayfa numaraları bu örnek rapora aittir.

1	Yönetici Özeti	5
1.1	SWOT özeti · genel puan, kurumsal olgunluk, dört kutuda özet	5
1.2	Karşılaştırmalı performans özeti ve kurumsal olgunluk · 12 alanın skoru, eşiği ve olgunluk seviyesi	6
1.3	Önerilen 5 stratejik öncelik · neden, ne yapılmalı, beklenen etki	7
2	Stratejik Yönetim BU ÖRNEKTE ÖZET	8
	Neyi analiz ettik: Vizyon ve hedeflerin yazılı olması, strateji ile bütçe arasındaki bağ, hedeflerin birimlere yayılması, uygulamanın göstergeyle izlenmesi, pazar, kur ve hammadde senaryoları	
2.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	8
2.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	8
2.3	Eylem planı · 5 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	9
3	Finansal Yönetim BU ÖRNEKTE TAM YOĞUNLUKTA	10
	Neyi analiz ettik: Kârlılık, likidite, borç yapısı ve vade, işletme sermayesi yönetimi, nakit akış planlaması, bütçe ve yönetim raporlaması	
3.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	10
3.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	11
3.3	İleri düzey rasyolar · 12 rasyo, dört durumlu işaretleme, üç sinyal	12
3.4	Beş bileşenli DuPont analizi · kârlılık değişiminin kaynağı, puan olarak	14
3.5	Kapsamlı yol haritası · 12 aylık plan ve hedef göstergeler	15
4	Operasyonel Yönetim BU ÖRNEKTE ÖZET	16
	Neyi analiz ettik: Süreçlerin tanımlı ve yazılı olması, satınalma ve tedarikçi yönetimi, stok ve depo yönetimi, sipariş-teslim döngüsü, operasyonel gösterge takibi	
4.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	16
4.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	16
4.3	Eylem planı · 5 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	17
5	İnsan Kaynakları BU ÖRNEKTE ÖZET	18
	Neyi analiz ettik: Görev tanımları ve organizasyon şeması, işe alım ve oryantasyon, eğitim ve yetkinlik gelişimi, performans değerlendirme, çalışan bağlılığı ve devir hızı	
5.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	18
5.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	18
5.3	Eylem planı · 5 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	19

İÇİNDEKİLER · DEVAM

6	Pazarlama BU ÖRNEKTE ÖZET	20
	Neyi analiz ettik: Hedef pazar ve segment tanımı, marka ve değer önerisi, dijital pazarlama ve web, satış süreci ve müşteri takibi, müşteri ve pazar çeşitlendirmesi	
6.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	20
6.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	20
6.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	20
7	Teknoloji Kullanımı BU ÖRNEKTE ÖZET	21
	Neyi analiz ettik: ERP ve iş uygulamaları, üretim verisinin toplanması, raporlama ve veri analizi, siber güvenlik ve yedekleme, otomasyon ve yapay zekâ hazırlığı	
7.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	21
7.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	21
7.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	21
8	Rekabet Analizi BU ÖRNEKTE TAM YOĞUNLUKTA	22
	Neyi analiz ettik: Rakiplerin tanınması ve izlenmesi, farklılaşmanın netliği, fiyat konumlandırması, rekabet avantajının sürdürülebilirliği, pazar payı ve büyüme bilgisi	
8.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	22
8.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	22
8.3	Rakip analizi · rakip profilleri, segment payı, ağırlıklı kriter puanı, konumlandırma	23
8.4	Eylem planı · rakip izleme, değer önerisi, başarı ölçütleri	26
9	Üretim Yönetimi BU ÖRNEKTE ÖZET	27
	Neyi analiz ettik: Kalite yönetimi ve hata oranı, kapasite kullanımı ve planlama, makine verimliliği (OEE) takibi, hazırlık süreleri ve yalın uygulamalar, bakım yönetimi, iş sağlığı ve güvenliği	
9.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	27
9.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	27
9.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	27
10	Müşteri Deneyimi BU ÖRNEKTE ÖZET	28
	Neyi analiz ettik: Müşteri memnuniyeti ölçümü, şikâyet ve iade yönetimi, teklif hızı ve iletişim, satış sonrası hizmet, müşteri kaybı analizi	
10.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	28
10.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	28
10.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	28

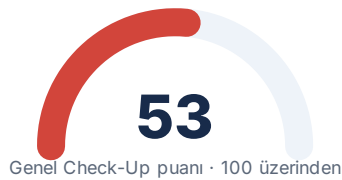
İÇİNDEKİLER · DEVAM

11	AR-GE ve İnovasyon BU ÖRNEKTE ÖZET	29
	Neyi analiz ettik: Yeni ürün geliştirme süreci, AR-GE bütçesi ve teşvikler, süreç iyileştirme ve öneri sistemi, fikri mülkiyet ve tasarım tescili, teknoloji ve malzeme takibi	
11.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	29
11.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	29
11.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	29
12	Sürdürülebilirlik BU ÖRNEKTE ÖZET	30
	Neyi analiz ettik: Enerji tüketimi takibi, karbon ayak izi ölçümü, atık ve hurda yönetimi, tedarik zincirinde sürdürülebilirlik şartları, sosyal sorumluluk ve raporlama	
12.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	30
12.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	30
12.3	Eylem planı · 3 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	30
13	Genel Yönetim BU ÖRNEKTE ÖZET	31
	Neyi analiz ettik: Yetki devri ve karar alma, yönetim toplantıları ve karar kaydı, iç kontrol ve risk yönetimi, aile şirketi yönetimi, halefiyet planı	
13.1	Değerlendirme özeti · bölüm puanı, güçlü yönler, gelişim alanları	31
13.2	Olgunluk karşılaştırması · şirket skoru · uzman eşiği · sektörel eğilimler	31
13.3	Aile şirketi yönetimi · aile anayasası, istihdam kuralları, halefiyet	32
13.4	Eylem planı · 5 eylem · sorumlu · süre · başarı ölçütü	32
14	Genel Değerlendirme Grafiği	33
	Neyi analiz ettik: 12 alanın puanı ile uzman eşiği arasındaki mesafe	
15	SWOT Analizi	34
	Neyi analiz ettik: tüm alanlardan gelen, kanıta dayalı güçlü ve zayıf yönler, fırsat ve tehditler	
16	TOWS Matrisi	35
	Neyi analiz ettik: SWOT eşleştirmesinden sekiz stratejik hamle ve önceliklendirme	
Ek	Uzman onayı ve veri güvencesi	36

BÖLÜM 1 · YÖNETİCİ ÖZETİ

Ticari olarak güçlü, yönetim altyapısı geride

12 yönetim alanında 62 kriter incelendi. Şirket müşterinin gördüğü alanlarda (üretim, müşteri deneyimi, rekabet) güçlü; büyümeyi taşıyacak yönetim altyapısında (genel yönetim, teknoloji, sürdürülebilirlik) geride.



Seviye 2

Kurumsal olgunluk ·
Gelişen

1 / 12

Uzman eşiğine
ulaşan alan

9

Eşiğe 10 puandan
uzak alan

1.1 SWOT özeti

Güçlü yönler

- Kalite: iade oranı %0,6
- FAVÖK marjı %13,2, sektör %12,0
- Teslim güvenilirliği ve yerinde bakım

Zayıf yönler

- Kararlar tek kişide; yetki matrisi yok
- Nakit döngüsü 86 gün, sektör 57
- Üretim verisi kâğıtta

Fırsatlar

- Avrupa'da tedariki yakına taşıma eğilimi
- AR-GE ve tasarım teşvikleri
- Rakip B'nin kapasite sorunu

Tehditler

- Hammadde fiyat oynaklığı ve yüksek faiz
- Uzak Doğu fiyat baskısı
- Alıcıların karbon verisi talebi

Ayrıntılı SWOT ve TOWS matrisi raporun sonunda, bölüm 15 ve 16'da.

BÖLÜM 1 · YÖNETİCİ ÖZETİ

1.2 Karşılaştırmalı performans özeti

Her alanın puanı, PillarRise uzman eşiğiyle karşılaştırıldı. Eşik, o alanda sağlıklı büyüyen bir şirketten beklenen asgari seviyedir.

YÖNETİM ALANI	SKOR	EŞİK	FARK	OLGUNLUK	DURUM
2 Stratejik Yönetim	56	69	-13	Tanımlı	Uzak
3 Finansal Yönetim	59	70	-11	Tanımlı	Uzak
4 Operasyonel Yönetim	57	70	-13	Tanımlı	Uzak
5 İnsan Kaynakları	54	68	-14	Gelişen	Uzak
6 Pazarlama	50	65	-15	Gelişen	Uzak
7 Teknoloji Kullanımı	41	65	-24	Gelişen	Uzak
8 Rekabet Analizi	62	69	-7	Tanımlı	Yakın
9 Üretim Yönetimi	70	70	0	Yönetilen	Eşikte
10 Müşteri Deneyimi	64	69	-5	Tanımlı	Yakın
11 AR-GE ve İnovasyon	40	59	-19	Gelişen	Uzak
12 Sürdürülebilirlik	38	60	-22	Gelişen	Uzak
13 Genel Yönetim	42	70	-28	Gelişen	Uzak
Genel Check-Up puanı	53	67		Seviye 2	

Kurumsal olgunluk

1 · Başlangıç

Uygulamalar kişiye bağlı, kayıt yok.

2 · Gelişen

Bazı uygulamalar var; yazılı değil, sonuçlar ölçülüyor.

3 · Tanımlı

Süreçler yazılı, düzenli uygulanıyor, temel göstergeler izleniyor.

4 · Yönetilen

Göstergelerle yönetiliyor, sapmalara zamanında müdahale ediliyor.

5 · Öncü

Sürekli iyileştirme; sektöre örnek uygulamalar.

Şirket bugün **Seviye 2 · Gelişen** konumunda ve bir üst seviyeye 2 puan uzaklıkta. Altı alan Seviye 3'te; yetki devri, teknoloji ve sürdürülebilirlik alanları genel seviyeyi aşağı çekiyor.

BÖLÜM 1 · YÖNETİCİ ÖZETİ

1.3 Önerilen 5 stratejik öncelik

62 kriterden çıkan bulgular etki ve aciliyete göre sıralandı. İlk iki öncelik diğerlerinin önünü açar; aynı anda en fazla üçünü yürütün.

1

Kararları sisteme bağlayın GY · SY 0-6 ay

Neden: 40 bin TL üstü her karar kurucu ortaktan geçiyor; yönetim toplantıları kayıtsız, hedefler yazılı değil.

Ne yapılmalı: Yetki matrisi, aylık gündemli yönetim toplantısı ve tek sayfalık strateji kartı.

Beklenen etki: Genel Yönetim 42 → 60, karar bekleme süresi yarıya.

2

Nakit döngüsünü kısaltın FY · OY 0-6 ay

Neden: Nakit dönüşüm süresi 86 gün; bir yılda 18 gün uzadı, açık kısa vadeli krediyle kapatıldı.

Ne yapılmalı: Vadesi geçen alacak takibi, hareketsiz stok kararı, haftalık nakit akış tablosu.

Beklenen etki: Tahsil ve stok süresi sektör seviyesine inerse yaklaşık 21 M TL nakit serbest kalır.

3

Üretim verisini dijitalleştirin TK · UR 0-9 ay

Neden: Makine verisi kâğıtta; verimlilik ancak ay sonunda görülüyor, OEE ölçülüyor.

Ne yapılmalı: 5 darboğaz tezgâhta tablet ile veri girişi, haftalık OEE raporu, ardından ERP seçimi.

Beklenen etki: Teknoloji Kullanımı 41 → 58; ölçülen kapasitede %5-8 artış potansiyeli.

4

Müşteri ve pazar tabanını genişletin PZ · RK 3-12 ay

Neden: İlk 3 müşteri satışların %52'si; rakip bilgisi sistemsiz, dijital kanal zayıf.

Ne yapılmalı: Yazılı değer önerisi, teklif takibi, Avrupa'da yakın tedarik arayan alıcılara odaklı teklif paketi.

Beklenen etki: İlk 3 müşterinin payı %52 → %40; Avrupa'dan 4 yeni müşteri.

5

İnsan kaynağı altyapısını kurun İK 0-12 ay

Neden: Görev tanımları yazılı değil, performans sistemi yok; kalite ve planlama aşırı yük altında.

Ne yapılmalı: Görev tanımları, kapasite dengeleme, yıllık performans görüşmesi, CNC usta-çırak programı.

Beklenen etki: İnsan Kaynakları 54 → 66; kritik birimlerde doluluk %95'in altında.

BÖLÜM 2 · YÖNETİM ALANI

Stratejik Yönetim

Vizyon ve hedeflerin netliği, strateji ile bütçe arasındaki bağ, hedeflerin birimlere yayılması ve uygulamanın izlenmesi.

56 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

69

Fark

-13

Olgunluk

Seviye 3 · Tanımlı

2.1 Değerlendirme özeti

Şirketin nereye gitmek istediği kurucu ortağın zihninde net; ancak yazılı değil ve birimlere inmiyor. Yıllık bütçe hazırlanıyor, fakat stratejik hedeflerle bağı kurulmamış. Hedeflerin gerçekleşmesi yılda bir, yıl sonunda değerlendiriliyor.

Güçlü yönler

- Kurucu ortağın sektör ve müşteri bilgisi derin; yön konusunda belirsizlik yok.
- İhracat büyümesi bilinçli bir tercih: satışların %34'ü yurt dışına.
- Kur ve hammadde fiyatı senaryoları fiyat tekliflerine yansıtılıyor.

Gelişim alanları

- Üç yıllık hedefler yazılı değil; yöneticiler hedefleri farklı ifade ediyor.
- Bütçe, önceliklere göre değil geçen yılın rakamlarının üzerine eklenerek hazırlanıyor.
- Hedeflerin gerçekleşmesi aylık izlenmiyor.

2.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Vizyon ve hedeflerin yazılı olması	64	70	Orta ölçekli üreticilerde yazılı üç yıllık hedef yaygınlaşıyor*
● Strateji ile bütçe arasındaki bağ	52	70	Bütçe yaygın; stratejiye bağlı bütçe hâlâ az*
● Hedeflerin birimlere yayılması	48	70	Birim hedef kartı ve OKR kullanımı artıyor*
● Uygulamanın göstergeyle izlenmesi	55	70	Aylık gösterge takibi standart hâlâ geliyor*
● Pazar, kur ve hammadde senaryoları	61	65	Senaryo planlaması oynak dönemlerde öne çıktı*
Bölüm puanı	56	69	Olgunluk: Seviye 3 · Tanımlı

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

BÖLÜM 2 · STRATEJİK YÖNETİM

Kriter bazında durum ve eylem planı

Çubuklar şirket skorunu, kesikli çizgiler PillarRise uzman eşiğini gösterir.



Bulgular ve kök nedenler

BULGU	KÖK NEDEN	İŞE ETKİSİ
● Hedefler yazılı değil	Strateji kurucu ortağın zihninde; paylaşım sözlü	Birimler farklı önceliklerle çalışıyor; kaynak dağınık kullanılıyor
● Bütçe stratejiden kopuk	Bütçe geçen yılın üzerine eklenerek hazırlanıyor	Yatırım ve işe alım kararları önceliklere bağlanmıyor
● Gerçekleşme yıl sonunda görülüyor	Aylık gösterge seti ve toplantı ritmi yok	Sapmalara geç müdahale; düzeltme fırsatı kaçıyor
● Senaryolar yalnız teklifte kullanılıyor	Kur ve hammadde etkisi plana yansıtılmıyor	Oynak dönemde bütçe hızla geçersizleşiyor

2.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Üç yıllık hedefleri tek sayfalık strateji kartına dökün	Genel müdür	0-3 ay	Kart yönetimde onaylandı
Aylık gösterge toplantısı: 12 gösterge, 60 dakika	Genel müdür	0-3 ay	Toplantılar düzenli yapılıyor
Bütçeyi strateji kartındaki önceliklere göre hazırlayın	Finans müdürü	3-6 ay	2027 bütçesi önceliklere bağlı
Her birim için 3-5 hedeflik hedef kartı	Birim yöneticileri	3-6 ay	10 birimin kartı hazır
Yılda bir strateji günü: senaryolar ve hedef revizyonu	Yönetim kurulu	6-12 ay	Strateji günü yapıldı

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM · TAM YOĞUNLUK

Finansal Yönetim

Kârlılık, likidite, borç yapısı ve vade, işletme sermayesi, nakit akış planlaması, bütçe ve yönetim raporlaması.

59 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

70

Fark

-11

Olgunluk

Seviye 3 · Tanımlı

3.1 Değerlendirme özeti

Şirket kârlılıkta sektörün önünde; ancak büyüme nakdi alacak ve stoka bağlıyor. Nakit dönüşüm süresi bir yılda 68 günden 86 güne uzadı. Açık kısa vadeli krediyle kapatıldı ve faiz karşılama oranı 4,06 seviyesinden 2,96 seviyesine indi.

318,4

Net satış, M TL

%13,2

FAVÖK marjı · sektör
%12,0

86 gün

Nakit dönüşüm süresi ·
sektör 57

2,96

Faiz karşılama · sektör
3,5

Alt kriter puanları

Kârlılık	78
Likidite	55
Borç yapısı ve vade	58
İşletme sermayesi yönetimi	46
Nakit akış planlaması	52
Bütçe ve yönetim raporlaması	63

ÖZET MALİ TABLO, M TL	2024	2025	DEĞİŞİM
Net satışlar	262,7	318,4	%21,2
FAVÖK	39,5	42,0	%6,3
Net kâr	18,7	17,6	-%5,9
Ticari alacaklar	47,3	64,6	%36,6
Stoklar	33,1	44,6	%34,7
Net finansal borç	59,5	85,4	%43,5

Güçlü yönler

- FAVÖK marjı %13,2; sektör referansı %12,0.
- Satışlar bir yılda %21 büyüdü.
- Aylık mizan ve yönetim raporu düzenli hazırlanıyor.

Gelişim alanları

- Alacak tahsil süresi 74 gün; sektör referansı 60 gün.
- Nakit oranı 0,15; kısa vadeli borcun yalnız küçük bir kısmı nakitle karşılanıyor.
- Haftalık nakit akış tablosu tutulmuyor; nakit ihtiyacı son anda görülüyor.

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM

3.2 Olgunluk karşılaştırması

Altı kriterde şirketin skoru, PillarRise uzman eşiği ve sektörde gözlenen eğilimlerle birlikte.

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Kârlılık	78	70	Hammadde ve enerji maliyetiyle marjlar daralıyor*
● Likidite	55	70	Uzayan vadeler likiditeyi zorluyor*
● Borç yapısı ve vade	58	70	Kısa vadeli kredi payı artıyor; vade uzatma öne çıkıyor*
● İşletme sermayesi yönetimi	46	70	Tahsilat süreleri sektör genelinde uzuyor*
● Nakit akış planlaması	52	70	Haftalık nakit tablosu orta ölçekte yaygınlaşıyor*
● Bütçe ve yönetim raporlaması	63	70	Aylık yönetim raporu ve sapma analizi beklenti hâline geldi*
Bölüm puanı	59	70	Olgunluk: Seviye 3 · Tanımlı

Kriterlerin dayanağı

KRİTER	SKORU BELİRLEYEN VERİLER
Kârlılık	Brüt, FAVÖK ve net kâr marjı; özkaynak ve aktif kârlılığı; iki yıllık eğilim
Likidite	Cari oran, asit-test oranı, nakit oranı
Borç yapısı ve vade	Finansal borç / aktif, net borç / FAVÖK, faiz karşılama, kısa vadeli borç payı
İşletme sermayesi yönetimi	Alacak tahsil, stok devir, borç ödeme ve nakit dönüşüm süreleri
Nakit akış planlaması	Soru setindeki yanıtlar: nakit tablosu sıklığı, vade takibi, banka limit planlaması
Bütçe ve yönetim raporlaması	Soru setindeki yanıtlar: bütçe süreci, sapma analizi, raporun hazırlanma günü

Okuma: Kârlılık eşiğin üstünde; diğer beş kriter eşiğin altında. Sorun kâr üretmekte değil, üretilen kârın nakde dönüşmesinde ve bu sürecin planlanmasında.

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM

3.3 İleri düzey rasyolar

On iki rasyo iki yıllık eğilim ve sektör referansı ile karşılaştırıldı; her biri dört durumdan biriyle işaretlendi.

● 3 rasyo

Güçlü

● 3 rasyo

Yeterli

● 4 rasyo

İzlenmeli

● 2 rasyo

Kritik

RASYO	2024	2025	SEKTÖR	DURUM	YORUM
● Cari oran	1,53	1,42	1,50	İzlenmeli	Eşiğin altına indi.
● Asit - test oranı	1,07	0,95	1,00	İzlenmeli	Stok hariç 1,00'in altında.
● Nakit oranı	0,26	0,15	0,20	Kritik	Nakit tamponu incelidi.
● Brüt kâr marjı	%26,4	%24,9	%23,5	Yeterli	Sektörün üstünde; 1,5 puan geriledi.
● FAVÖK marjı	%15,0	%13,2	%12,0	Güçlü	Sektör üstü; hammadde baskısı var.
● Net kâr marjı	%7,1	%5,5	%5,0	Yeterli	Finansman gideri kârı törpülüyor.
● Özkaynak kârlılığı	%18,7	%16,3	%15,0	Güçlü	Yüksek; kısmen kaldıraçtan.
● Aktif devir hızı	1,18	1,22	1,10	Güçlü	Varlıklar verimli kullanılıyor.
● Finansal borç / aktif	%35,1	%38,0	%40,0	Yeterli	Kabul edilebilir kaldıraç.
● Net borç / FAVÖK	1,51	2,03	2,00	İzlenmeli	Eşik değerinde.
● Faiz karşılama oranı	4,06	2,96	3,50	İzlenmeli	Bir yılda belirgin düştü.
● Nakit dönüşüm süresi	68 gün	86 gün	57 gün	Kritik	Sektörden 29 gün uzun.

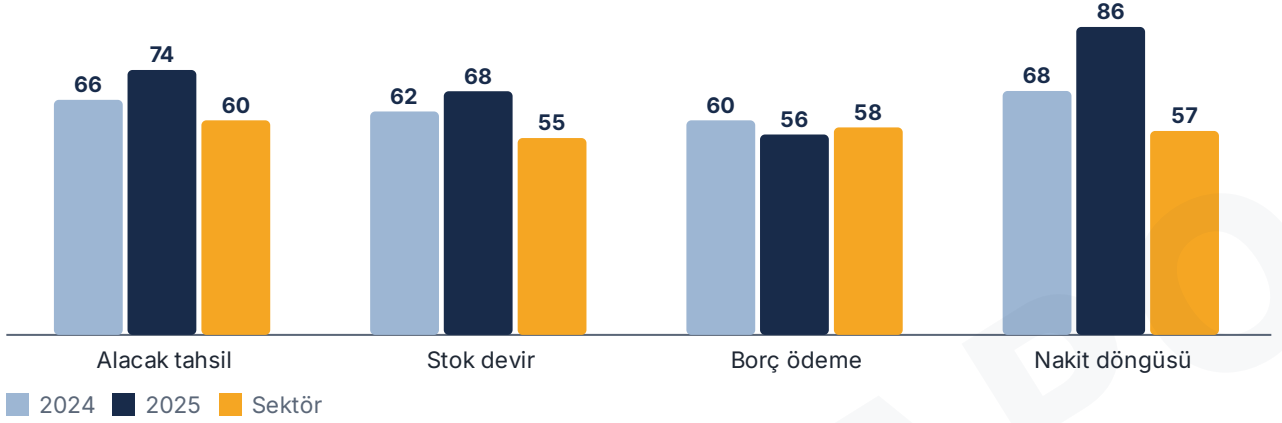
Güçlü: sektör referansının belirgin üstünde · Yeterli: sektör seviyesinde · İzlenmeli: eşiğe yakın ya da kötüleşen eğilim · Kritik: müdahale gerekli. Sektör değerleri örnek raporda kurgusaldır; gerçek raporda PillarRise sektör referans tablosundan gelir.

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM

Rasyolardan çıkan üç sinyal

Kritik ve izlenmesi gereken rasyolar aynı kaynağa işaret ediyor: işletme sermayesi.

1. Para daha uzun süre bağlı kalıyor



Satış %21 büyürken ticari alacak %37, stok %35 arttı. Tedarikçiye ödeme süresi ise kısaldı.

2. Açık kısa vadeli krediyle kapatıldı

Kısa vadeli banka kredisi 26,4 M TL'den 41,3 M TL'ye çıktı; finansal borcun %41 kadarı bir yıl içinde ödenecek.

3. Faiz, faaliyet kârının daha büyük kısmını alıyor

Finansman gideri 7,9 M TL'den 11,4 M TL'ye çıktı; faaliyet kârının %34 kadarı faize gidiyor.

Hesap: Tahsil süresi 60 güne, stok süresi 55 güne inerse alacaklardan 12,3 M TL, stoklardan 8,6 M TL, toplam **20,8 M TL** nakit serbest kalır. Bu tutar kısa vadeli banka kredisinin yarısından fazladır.

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM

3.4 Beş bileşenli DuPont analizi

Özkaynak kârlılığı beş çarpana ayrıldı. Hangi çarpanın kârlılığı ne kadar değiştirdiği puan olarak gösterildi.

0,76 Vergi yükü	×	0,69 Faiz yükü	×	0,11 Faaliyet kâr marjı	×	1,22 Aktif devir hızı	×	2,43 Finansal kaldıraç	=	0,163 Özkaynak kârlılığı 2025 (%16,3)
---------------------------	---	--------------------------	---	-----------------------------------	---	---------------------------------	---	----------------------------------	---	---

BİLEŞEN	2024	2025	DEĞİŞİM	KÂRLILIĞA ETKİSİ
Vergi yükü Net kâr / vergi öncesi kâr	0,760	0,759	-0,002	0,0 puan Nötr
Faiz yükü Vergi öncesi kâr / faaliyet kârı	0,766	0,688	-0,078	-1,9 puan Düşürdü
Faaliyet kâr marjı Faaliyet kârı / satışlar	0,122	0,106	-0,016	-2,5 puan Düşürdü
Aktif devir hızı Satışlar / toplam aktif	1,175	1,215	+0,040	+0,6 puan Artırdı
Finansal kaldıraç Toplam aktif / özkaynak	2,237	2,428	+0,191	+1,4 puan Artırdı
Özkaynak kârlılığı	0,187	0,163	-0,024	-2,4 puan

Etki payları logaritmik ayrıştırmayla hesaplandı; toplamları özkaynak kârlılığındaki değişime eşittir.

Okuma: Özkaynak kârlılığı %18,7 seviyesinden %16,3 seviyesine indi. Düşüşün ana kaynağı **faiz yükü** ve **faaliyet kâr marjı**. Daha fazla borçla çalışmak (kaldıraç) ve varlıkların daha hızlı dönmesi düşüşün bir kısmını telafi etti; ancak kaldıraçla korunan kârlılık, faizler yükseldiğinde ilk kaybedilen kârlılıktır.

Ne anlama geliyor?

- Kârlılığı korumanın en ucuz yolu yeni kredi değil, işletme sermayesindeki bağlı nakdi serbest bırakmak.
- Faaliyet marjındaki erime hammadde fiyatından; maliyetin ürün bazında izlenmesi gerekiyor.

BÖLÜM 3 · FİNANSAL YÖNETİM

3.5 Kapsamlı yol haritası

Hedef: nakit döngüsünü 12 ayda sektör seviyesine yaklaştırmak, kısa vadeli kredi payını düşürmek ve finansal yönetimi aylık ritme bağlamak.

0-3 ay · Görünürlük

- Haftalık 13 haftalık nakit akış tablosu
- Vadesi 60 günü aşan alacak listesi, müşteri bazında
- Hareketsiz stok (180 gün+) listesi
- Yeni siparişlerde yazılı vade üst sınırı

3-6 ay · Disiplin

- Satış primini tahsilata bağlama
- Büyük 5 müşteriyle erken ödeme iskontosu görüşmesi
- Hareketsiz stok için satış, iade ya da hurda kararı
- Aylık bütçe-gerçekleşen sapma raporu

6-12 ay · Yapı

- Kısa vadeli kredinin bir kısmını uzun vadeye çevirme görüşmesi
- Ürün bazında maliyet ve marj takibi
- Stok için en az-en çok kuralı
- Stratejiye bağlı 2027 bütçesi

Takip edilecek göstergeler

GÖSTERGE	BUGÜN	6 AY HEDEFİ	12 AY HEDEFİ	SORUMLU
Alacak tahsil süresi	74 gün	66 gün	60 gün	Satış + finans
Stok devir süresi	68 gün	62 gün	55 gün	Planlama
Nakit dönüşüm süresi	86 gün	72 gün	60 gün	Finans
Kısa vadeli kredi / finansal borç	%41	%35	%30	Finans
Faiz karşılama oranı	2,96	3,20	3,50	Finans

Not: Bu rapor yatırım tavsiyesi değildir. Kredi ve finansman kararlarını mali müşaviriniz ve bankanızla birlikte değerlendirin. Finansal konuları daha ayrıntılı görmek için **Şirket Finansal Analizi** raporu bu bölümü genişletir.

BÖLÜM 4 · YÖNETİM ALANI

Operasyonel Yönetim

Süreçlerin tanımlı olması, satınalma ve tedarikçi yönetimi, stok ve depo, sipariş-teslim döngüsü, operasyonel göstergeler.

57 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

70

Fark

-13

Olgunluk

Seviye 3 · Tanımlı

4.1 Değerlendirme özeti

Siparişten teslimata akış hızlı ve müşteri gözünde güvenilir; bu, rekabet avantajının temel kaynağı. Ancak bu hız süreçlerden değil kişilerden geliyor: süreçlerin çoğu yazılı değil, stok ve operasyon göstergeleri ancak ay sonunda görülüyor.

Güçlü yönler

- Ortalama numune süresi 9 gün; teslim güvenilirliği müşteri görüşmelerinde öne çıkıyor.
- Ana hammadde için iki onaylı tedarikçi var.
- Sevkiyat hataları düşük; iade oranı %0,6.

Gelişim alanları

- Stok devir süresi 68 gün; sektör referansı 55 gün. Hareketsiz stok listesi tutulmuyor.
- Satınalma kararları fiyat odaklı; tedarikçi performansı puanlanmıyor.
- Süreçlerin yazılı olmaması kilit kişi bağımlılığı yaratıyor.

4.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Süreçlerin tanımlı ve yazılı olması	54	70	Kalite belgesi dışındaki süreçlerin de yazılması bekleniyor*
● Satınalma ve tedarikçi yönetimi	60	70	Tedarikçi çeşitlendirmesi ve yakın tedarik önem kazanıyor*
● Stok ve depo yönetimi	50	70	Stok gün sayısını düşürme baskısı artıyor*
● Sipariş-teslim döngüsü	72	70	Teslim süresi fiyatla birlikte ana seçim kriteri*
● Operasyonel gösterge takibi	49	70	Anlık üretim ve lojistik göstergesi yaygınlaşıyor*
Bölüm puanı	57	70	Olgunluk: Seviye 3 · Tanımlı

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

BÖLÜM 4 · OPERASYONEL YÖNETİM

Kriter bazında durum ve eylem planı

Çubuklar şirket skorunu, kesikli çizgiler PillarRise uzman eşiğini gösterir.



Bulgular ve kök nedenler

BULGU	KÖK NEDEN	İŞE ETKİSİ
● Hareketsiz stok izlenmiyor	Stok kaydı muhasebeden ayrı; yaşlandırma raporu yok	Stok devir süresi 68 gün; nakit stokta bağlı
● Süreçler kişiye bağlı	Kalite belgesi dışındaki süreçler yazılı değil	Kilit kişi izne çıktığında teslim riski doğuyor
● Tedarikçi seçimi fiyat odaklı	Tedarikçi performansı ölçülüyor	Gecikme ve kalite sapması maliyeti görünmüyor
● Göstergeler ay sonunda görülüyor	Operasyon verisi elle derleniyor	Sorunlar birikmeden fark edilemiyor

4.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Hareketsiz stok (180 gün+) listesi ve karar toplantısı	Planlama + finans	0–3 ay	Hareketsiz stok %30 azaldı
Haftalık operasyon panosu: stok günü, zamanında teslim, fire	Planlama	0–3 ay	Pano her pazartesi güncel
Kritik 8 süreci tek sayfalık akış şemasıyla yazın	Kalite müdürü	3–6 ay	8 süreç yazılı
Tedarikçi karnesi: fiyat, teslim, kalite	Satınalma	3–6 ay	İlk 15 tedarikçi puanlandı
Stok seviyeleri için en az–en çok kuralı	Depo	6–12 ay	Stok günü hedefi: 62

BÖLÜM 5 · YÖNETİM ALANI

İnsan Kaynakları

Görev tanımları ve organizasyon yapısı, işe alım, eğitim ve yetkinlik gelişimi, performans değerlendirme, çalışan bağlılığı.

54 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

68

Fark

-14

Olgunluk

Seviye 2 ·
Gelişen

5.1 Değerlendirme özeti

Deneyimli ve bağlı bir çekirdek ekip var; usta kadroda devir hızı düşük. Buna karşılık görev tanımları yazılı değil, performans değerlendirmesi yapılmıyor ve kalite ile planlama birimleri kapasitenin üstünde çalışıyor. Nitelikli CNC operatörü bulmak giderek zorlaşıyor.

Güçlü yönler

- Usta kadroda yıllık devir hızı %6.
- İşe alımda uygulamalı teknik deneme yapılıyor.
- İş sağlığı ve güvenliği eğitimleri düzenli.

Gelişim alanları

- 142 çalışanın görev tanımı yazılı değil.
- Performans değerlendirmesi ve hedefe bağlı prim yok.
- Kalite ve planlama birimlerinde iş yükü doluluğu %110'un üstünde.

5.2 Olgunluk karşılaştırması

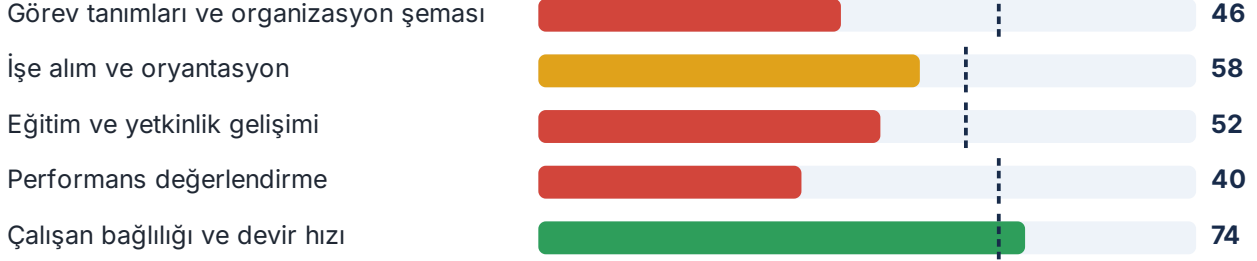
KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Görev tanımları ve organizasyon şeması	46	70	Yazılı görev tanımı müşteri denetimlerinde isteniyor*
● İşe alım ve oryantasyon	58	65	Nitelikli teknik personel bulmak zorlaşıyor*
● Eğitim ve yetkinlik gelişimi	52	65	Usta-çırak ve iç akademi modelleri yayılıyor*
● Performans değerlendirme	40	70	Hedefe bağlı performans sistemi orta ölçekte yaygınlaşıyor*
● Çalışan bağlılığı ve devir hızı	74	70	Mavi yaka devir hızı sektör genelinde yüksek*
Bölüm puanı	54	68	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

BÖLÜM 5 · İNSAN KAYNAKLARI

Kriter bazında durum ve eylem planı

Çubuklar şirket skorunu, kesikli çizgiler PillarRise uzman eşiğini gösterir.



Bulgular ve kök nedenler

BULGU	KÖK NEDEN	İŞE ETKİSİ
● Görev tanımları yazılı değil	Şirket hızla büyüdü, organizasyon yazıya dökülmedi	Sorumluluk boşlukları ve iş tekrarları
● Kalite ve planlama aşırı yükte	İş yükü artışına kadro eşlik etmedi	Hata ve gecikme riski; fazla mesai maliyeti
● Performans sistemi yok	Prim ve terfi kararları yöneticinin takdirinde	İyi çalışan ile ortalama çalışan ayrışmıyor
● CNC operatörü bulmak zor	Yetiştirme programı yok; dışarıdan hazır arayış	Kapasite artışı insan kaynağına takılıyor

5.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Organizasyon şeması ve görev tanımları	İK	0-3 ay	Tüm pozisyonların tanımı yazılı
Kalite ve planlama için kapasite dengeleme	Genel müdür	0-3 ay	Doluluk %95'in altında
Eğitim ihtiyaç analizi ve yıllık eğitim planı	İK	3-6 ay	Plan onaylandı
Yıllık performans görüşmesi: yöneticiler ve beyaz yaka	İK	6-12 ay	46 görüşme tamamlandı
Usta-çırak programı: 6 CNC operatörü	Üretim müdürü	6-12 ay	6 operatör yetiştirdi

BÖLÜM 6 · YÖNETİM ALANI

Pazarlama

Hedef pazar ve segment tanımı, marka ve değer önerisi, dijital pazarlama, satış süreci ve müşteri takibi, pazar çeşitlendirmesi.

50 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

65

Fark

-15

Olgunluk

Seviye 2 ·
Gelişen

6.1 Değerlendirme özeti

Müşteriler ağırlıklı olarak kurucunun ilişkileri ve fuarlar üzerinden kazanılıyor. Değer önerisi (kalite ve teslim güvenilirliği) güçlü ama hiçbir yerde yazılı değil; web sitesi teklif almıyor, müşteri takibi e-posta kutularında.

Güçlü yönler

- Satışların %34'ü ihracat; üç ülkede düzenli müşteri.
- Fuar katılımı düzenli ve ölçülü.

Gelişim alanları

- İlk 3 müşteri satışların %52'si.
- Teklif-sipariş dönüşüm oranı bilinmiyor.
- Web sitesi yalnız tanıtım amaçlı; İngilizce içerik zayıf.

6.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Hedef pazar ve segment tanımı	60	65	Niş segment odaklı büyüme öne çıkıyor*
● Marka ve değer önerisi	55	65	Alıcılar tedarikçiyi web sitesinden ön elemeye tabi tutuyor*
● Dijital pazarlama ve web	38	65	Dijital teklif kanalları hızla büyüyor*
● Satış süreci ve müşteri takibi	45	65	Müşteri takip yazılımı orta ölçekte standart*
● Müşteri ve pazar çeşitlendirmesi	50	65	Tek müşteriye bağımlılık kredi değerlendirmesinde risk sayılıyor*
Bölüm puanı	50	65	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

6.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Değer önerisini tek sayfada yazın, teklif dosyasına ekleyin	Satış müdürü	0-3 ay	Tüm tekliflerde kullanılıyor
Basit bir müşteri takip yazılımıyla teklif takibi	Satış müdürü	3-6 ay	Dönüşüm oranı aylık raporlanıyor
İngilizce web sayfası ve teklif formu	Pazarlama	6-12 ay	Web'den ayda 5 nitelikli talep

BÖLÜM 7 · YÖNETİM ALANI

Teknoloji Kullanımı

Kurumsal kaynak planlama (ERP) ve iş uygulamaları, üretim verisi, raporlama ve veri analizi, siber güvenlik, otomasyon hazırlığı.

41 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

65

Fark

-24

Olgunluk

Seviye 2 ·
Gelişen

7.1 Değerlendirme özeti

Muhasebe yazılımı güncel; ancak üretim, stok ve satış verisi ayrı dosyalarda ve kâğıt formlarda tutuluyor. Yönetim verimliliği ancak ay sonunda, elle hazırlanan raporlarla görüyor.

Güçlü yönler

- Muhasebe yazılımı güncel; e-fatura ve e-defter geçişi tamam.
- Yedekleme düzenli yapılıyor.

Gelişim alanları

- Makine verisi kâğıt formlarla toplanıyor.
- Stok kaydı muhasebe yazılımıyla bağlı değil.
- Erişim yetkileri ve siber güvenlik kuralları tanımlı değil.

7.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● ERP ve iş uygulamaları	50	65	Orta ölçekli üreticilerde entegre ERP yaygınlaşıyor*
● Üretim verisinin toplanması	32	65	Makine verisinin otomatik toplanması hızla artıyor*
● Raporlama ve veri analizi	40	65	Yönetim panoları elle hazırlanan raporların yerini alıyor*
● Siber güvenlik ve yedekleme	48	70	Fidye yazılımı saldırıları KOBİ'lerde artıyor*
● Otomasyon ve yapay zekâ hazırlığı	35	60	Teklif, planlama ve kalitede ilk denemeler başladı*
Bölüm puanı	41	65	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

7.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Tablet ile üretim verisi girişi (pilot: 5 tezgâh)	Üretim + BT	0-3 ay	5 tezgâhta anlık veri
Yedekten geri yükleme testi ve erişim yetkileri	BT	0-3 ay	Test başarılı
ERP ihtiyaç analizi ve seçim	Finans + BT	3-6 ay	Seçim raporu hazır

BÖLÜM 8 · REKABET ANALİZİ · TAM YOĞUNLUK

Rekabet Analizi

Rakiplerin tanınması ve izlenmesi, farklılaşmanın netliği, fiyat konumu, rekabet avantajının sürdürülebilirliği, pazar payı bilgisi.

62 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

69

Fark

-7

Olgunluk

Seviye 3 · Tanımlı

8.1 Değerlendirme özeti

Şirket müşterilerin karar kriterlerinde ağırlığı en yüksek iki alanda, kalite ve teslimde rakiplerinin önünde. Fiyatla rekabet etmiyor ve etmesi de gerekmiyor. Zayıf halka dijital kanallar ve ürün çeşitliliği; rakipler ise yoğunlukla satış ekibinin gözlemiyle, sistemsiz izleniyor.

3,85

Ağırlıklı rekabet puanınız (5 üzerinden)

1 / 4

Ağırlıklı puanda sıranız

%14

Tahmini segment payı · 3. sırada

Güçlü yönler

- Ağırlıklı rekabet puanında ilk sırada.
- İade oranı %0,6; kalite algısı güçlü.
- Yerinde bakım hizmeti rakiplerde yok ya da sınırlı.

Gelişim alanları

- Rakip bilgisi yazılı değil, güncellenmiyor.
- Dijital kanalda Rakip C belirgin önde.
- Pazar payı ve pazar büyüklüğü tahmini yapılmıyor.

8.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
Rakiplerin tanınması ve izlenmesi	58	70	Rakip izleme yoğunlukla satış ekibinin gözlemine dayanıyor*
Farklılaşmanın netliği	72	70	Kalite ve teslim güvenilirliği fiyat kadar belirleyici*
Fiyat konumlandırması	62	70	Uzak Doğu kaynaklı fiyat baskısı sürüyor*
Rekabet avantajının sürdürülebilirliği	64	70	Nitelikli usta kaybı avantajı hızla aşındırabiliyor*
Pazar payı ve büyüme bilgisi	55	65	Pazar büyüklüğü verisi sektör birliklerinden izleniyor*
Bölüm puanı	62	69	Olgunluk: Seviye 3 · Tanımlı

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

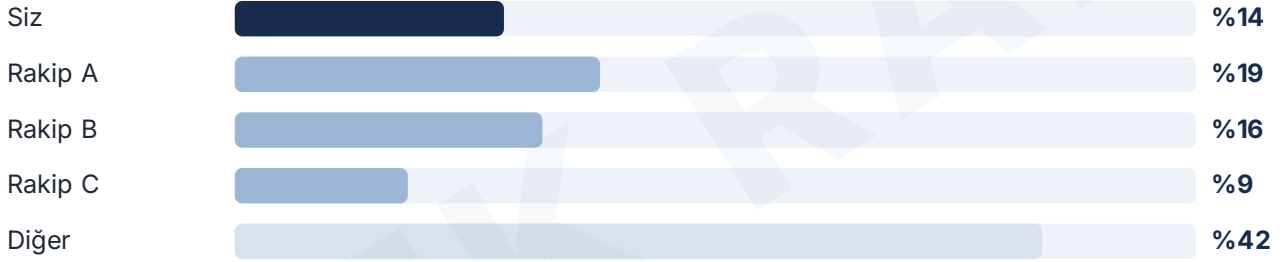
BÖLÜM 8 · REKABET ANALİZİ

8.3 Rakip analizi

Şirketin yanıtlarında adı geçen üç ana rakip, kamuya açık bilgiler ve müşteri geri bildirimleriyle birlikte profilendi.

	SİZ	RAKİP A	RAKİP B	RAKİP C
Konum	Kocaeli · üretici	Marmara · üretici	İç Anadolu · üretici	Avrupalı üreticinin Türkiye distribütörü
Tahmini ciro bandı	318 M TL (gerçek)	400–500 M TL	250–350 M TL	150–250 M TL
Odak	Hassas işlenmiş yedek parça, orta seri	Geniş ürün yelpazesi, katalog satışı	Yüksek seri, standart parça	Marka ürün, stoktan hızlı teslim
Fiyat konumu	Orta–üst	Orta	Düşük	Üst
Güçlü yanı	Kalite, teslim, yerinde bakım	Ürün çeşitliliği	Fiyat, ihracat hacmi	Marka, web üzerinden teklif
Zayıf yanı	Dijital kanal, çeşitlilik	Teslim güvenilirliği	Kapasite sorunu, satış sonrası	Fiyat, esneklik

Tahmini segment payları



Segment payları; firmanın beyan ettiği pazar bilgisi, rakiplerin tahmini ciro bantları ve sektör birliği verileriyle hesaplanan bir **tahmindir**. Pazarın %42'si çok sayıda küçük üreticiye dağılmış durumda; bu parçalı yapı, güvenilir bir tedarikçi için büyüme alanı demek.

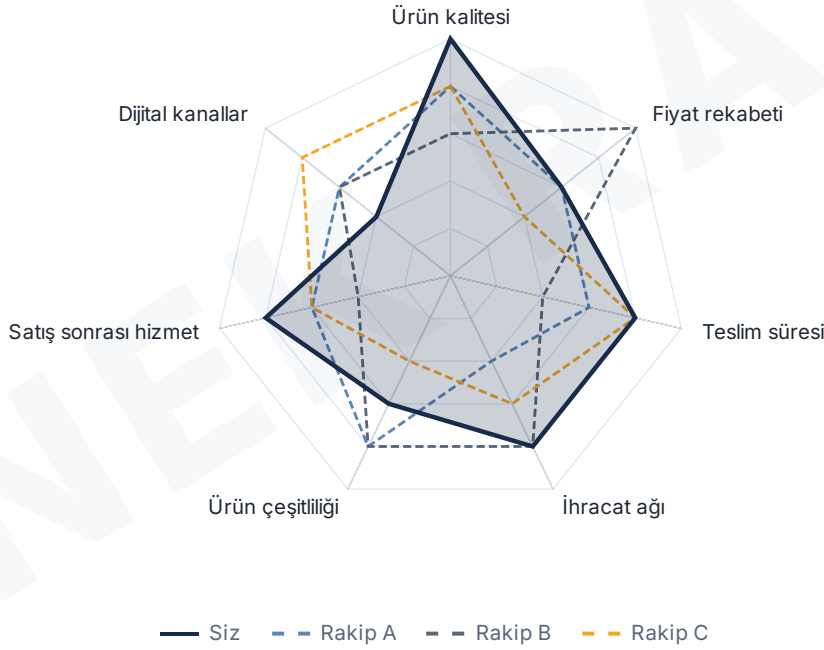
Örnek rapor notu: Rakipler ve rakamlar kurgusaldır ve anonimleştirilmiştir. Gerçek raporda rakipler, firmanın soru setinde verdiği biçimde yer alır.

BÖLÜM 8 · REKABET ANALİZİ

Müşterinin gözünden karşılaştırma

Yedi satın alma kriteri, müşterilerin karar verirken verdiği önem oranında ağırlıklandırıldı ve 1-5 arası puanlandı.

KRİTER	AĞIRLIK	SİZ	RAKİP A	RAKİP B	RAKİP C
Ürün kalitesi	%25	5	4	3	4
Fiyat rekabeti	%20	3	3	5	2
Teslim süresi ve güvenilirliği	%20	4	3	2	4
İhracat ağı	%10	4	2	4	3
Ürün çeşitliliği	%10	3	4	4	2
Satış sonrası hizmet	%10	4	3	2	3
Dijital kanallar	%5	2	3	3	4
Ağırlıklı puan	%100	3,85	3,25	3,30	3,20



Farklılaştığınız yer

Kalite, teslim ve satış sonrası hizmet. Bu üç kriter toplam ağırlığın %55'ini oluşturuyor ve üçünde de ilk sıradasınız.

Geride kaldığınız yer

Dijital kanallar ve ürün çeşitliliği. Rakip C web üzerinden teklif alıyor; siz yalnızca e-posta ve telefonla çalışıyorsunuz.

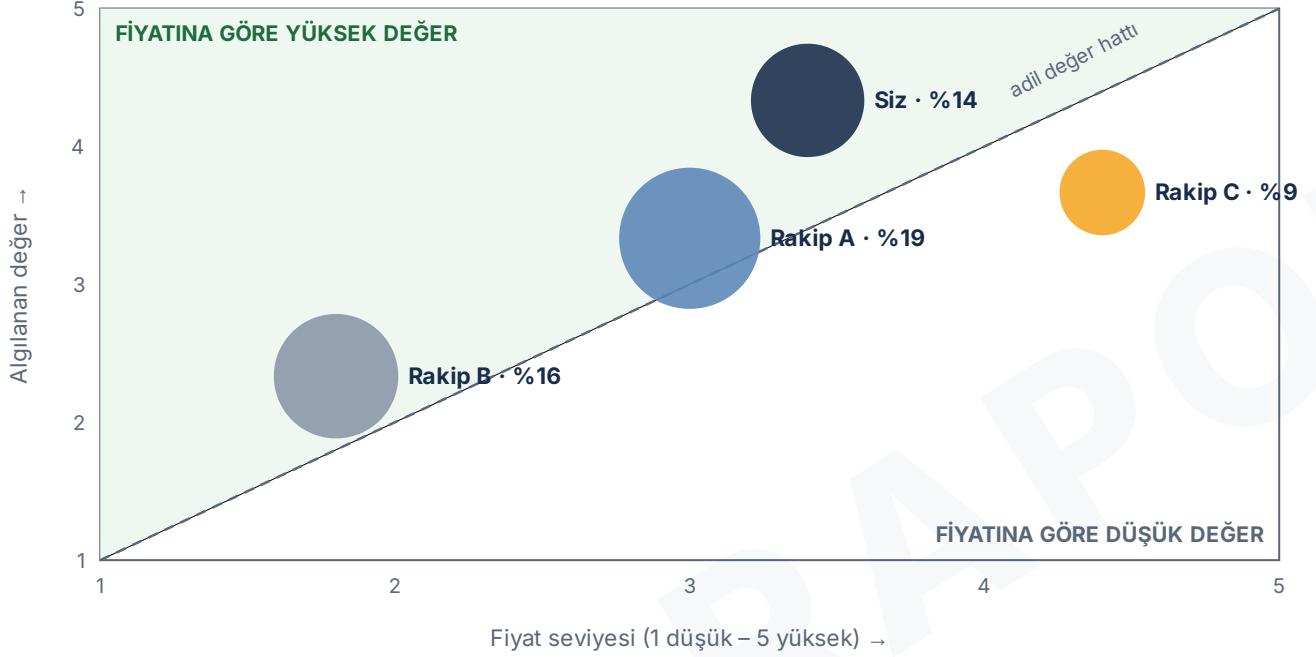
Fiyat

Fiyatla rekabet eden Rakip B. Onunla fiyatta yarışmak, en güçlü olduğunuz kriterlerden vazgeçmek demek.

BÖLÜM 8 · REKABET ANALİZİ

Konumlandırma haritası

Yatay eksen fiyat seviyesini, dikey eksen algılanan değeri (kalite, teslim ve hizmet puanlarının ortalaması) gösterir. Daire büyüklüğü tahmini segment payıdır.



Şirket, **fiyatına göre yüksek değer** sunulan bölgede ve bu bölgedeki tek oyuncu. Müşteri bunu fark ediyor ama teklif dosyalarında bu değer yazılı olarak anlatılmıyor.

Rakiplerin olası hamleleri

RAKİP	OLASI HAMLE	SİZE ETKİSİ	ÖNERİLEN CEVAP
Rakip A	Teslim süresini iyileştirmek için yatırım	Orta	Teslim güvenilirliğini ölçün ve tekliflerde rakamla gösterin
Rakip B	Kapasite sorunu çözülürse fiyat kırma	Orta	Fiyatla değil; uzun dönem sözleşme ve hizmet paketiyle karşılık verin
Rakip C	Web teklif kanalıyla orta ölçekli alıcılara iniş	Yüksek	İngilizce web teklif formu, 48 saatte teklif

BÖLÜM 8 · REKABET ANALİZİ

8.4 Eylem planı

Amaç fiyat savaşına girmeden, zaten sahip olunan değeri görünür kılmak ve rakipleri sistemli izlemek.

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Rakip kartı: 3 ana rakip, üç ayda bir güncelleme	Satış müdürü	0-3 ay	Kartlar güncel
Kaybedilen teklif formu: kaybedilen rakip ve fiyat farkı	Satış	0-3 ay	Tüm kayıplar kayıtlı
Teslim güvenilirliğini ölçün, teklif dosyasına ekleyin	Planlama	0-3 ay	Zamanında teslim oranı raporlanıyor
Değer önerisi sayfası: kalite, teslim, yerinde bakım	Satış müdürü	3-6 ay	Tüm tekliflerde kullanılıyor
Web teklif formu ve 48 saatte teklif hedefi	Pazarlama + satış	6-12 ay	Web'den ayda 5 nitelikli talep
Pazar büyüklüğü ve pay tahmini: yılda bir güncelleme	Satış müdürü	6-12 ay	Tahmin tablosu hazır

Başarı ölçütleri

ÖLÇÜT	BUGÜN	12 AY HEDEFİ
Teklif-sipariş dönüşüm oranı	ölçülüyor	%35
Kaybedilen tekliflerde neden kaydı	%0	%100
Dijital kanallar puanı	2 / 5	3 / 5
Tahmini segment payı	%14	%16

Sonuç: Rekabet avantajınız gerçek ve ölçülebilir; eksik olan onu anlatmak ve korumak. Fiyatla değil, güvenilirlikle rekabet edin ve bunu rakamla gösterin.

BÖLÜM 9 · YÖNETİM ALANI

Üretim Yönetimi

Kalite yönetimi, kapasite kullanımı ve planlama, makine verimliliği, hazırlık süreleri ve yalın uygulamalar, bakım, iş güvenliği.

70 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

70

Fark

0

Olgunluk

Seviye 4 · Yönetilen

9.1 Değerlendirme özeti

Kalite performansı güçlü: iade oranı %0,6 ve müşteri denetimlerinden bulgusuz çıkılıyor. Üretim Yönetimi, uzman eşiğine ulaşan tek alan. Gelişim alanı ölçüm: makine verimliliği ve hazırlık süreleri sistematik izlenmiyor.

Güçlü yönler

- Kalite kontrol süreci oturmuş; iade oranı %0,6.
- Önleyici bakım planı var ve uygulanıyor.
- İş güvenliği kayıtları düzenli.

Gelişim alanları

- Makine verimliliği (OEE) ölçülüyor.
- Ayar süreleri uzun; küçük partilerde kapasite kaybı var.
- Planlama sonlu kapasiteye göre yapılmıyor.

9.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
Kalite yönetimi ve hata oranı	86	75	Müşteri denetimleri ve izlenebilirlik şartı artıyor*
Kapasite kullanımı ve planlama	68	70	Sonlu kapasite planlama yaygınlaşıyor*
Makine verimliliği (OEE) takibi	54	65	OEE ölçümü orta ölçekte standart hâle geliyor*
Hazırlık süreleri ve yalın uygulamalar	62	65	Hızlı aparat değişimi (SMED) yayılıyor*
Bakım yönetimi	70	70	Plansız duruşu azaltmak için önleyici bakım öne çıkıyor*
İş sağlığı ve güvenliği	80	75	Denetimler sıklaşıyor; kayıt disiplini bekleniyor*
Bölüm puanı	70	70	Olgunluk: Seviye 4 · Yönetilen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

9.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
OEE ölçümü: 5 darboğaz tezgâh	Üretim müdürü	0-3 ay	Haftalık OEE raporu
Hızlı ayar çalışması: en sık değişen 3 ürün	Üretim mühendisi	3-6 ay	Ayar süresi %30 kısaldı
Sonlu kapasite planlama tablosu	Planlama	3-6 ay	Termin sapması %5'in altında

BÖLÜM 10 · YÖNETİM ALANI

Müşteri Deneyimi

Memnuniyet ölçümü, şikâyet ve iade yönetimi, teklif hızı ve iletişim, satış sonrası hizmet, müşteri kaybı analizi.

64 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

69

Fark

-5

Olgunluk

Seviye 3 · Tanımlı

10.1 Değerlendirme özeti

Müşteriler şirketi güvenilirlik ve satış sonrası destek için seçiyor; şikâyetler hızlı ve kayıtlı biçimde kapatılıyor. Ancak memnuniyet sistematik ölçülmüyor, kaybedilen teklif ve müşterilerin nedeni analiz edilmiyor.

Güçlü yönler

- Şikâyetler 8D yöntemiyle kapatılıyor; ortalama kapanış 6 gün.
- Yerinde bakım hizmeti farklılaştırıcı.

Gelişim alanları

- Yıllık müşteri memnuniyeti ölçümü yok.
- Kaybedilen teklifler kayıt altında değil.
- Teklif hazırlama süresi 3-5 iş günü.

10.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Müşteri memnuniyeti ölçümü	56	70	Yıllık memnuniyet anketi standart hâle geliyor*
● Şikâyet ve iade yönetimi	80	70	Kök neden analizi (8D) müşteri şartı oluyor*
● Teklif hızı ve iletişim	66	70	Alıcılar standart ürün teklifini 48 saatte bekliyor*
● Satış sonrası hizmet	76	70	Yerinde bakım ve yedek parça hizmeti farklılaştırıcı*
● Müşteri kaybı analizi	42	65	Kaybedilen teklif nedenleri sistematik izleniyor*
Bölüm puanı	64	69	Olgunluk: Seviye 3 · Tanımlı

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

10.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Kaybedilen teklif formu: neden, rakip, fiyat farkı	Satış	0-3 ay	Tüm kayıplar kayıtlı
Yılda bir kısa memnuniyet anketi (ilk 30 müşteri)	Satış müdürü	3-6 ay	Yanıt oranı %60
Standart ürünlerde 48 saatte teklif	Satış + planlama	3-6 ay	Teklif süresi 2 günün altında

BÖLÜM 11 · YÖNETİM ALANI

AR-GE ve İnovasyon

Yeni ürün geliştirme süreci, AR-GE bütçesi ve teşvikler, süreç iyileştirme ve öneri sistemi, fikri mülkiyet, teknoloji takibi.

40 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

59

Fark

-19

Olgunluk

Seviye 2 · Gelişen

11.1 Değerlendirme özeti

Yeni ürünler çoğunlukla müşteri talebiyle, mevcut ürünlerin uyarlanmasıyla geliştiriliyor. Aynı bir AR-GE bütçesi, proje takibi ve teşvik kullanımı yok; tasarımlar tescil edilmiyor.

Güçlü yönler

- Müşteriyle birlikte ürün uyarlama deneyimi güçlü.
- Numune süresi kısa: ortalama 9 gün.

Gelişim alanları

- AR-GE ve tasarım teşviklerinden yararlanılmıyor.
- Tasarım tescili yok.
- Çalışan öneri sistemi iki yıldır işlemiyor.

11.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Yeni ürün geliştirme süreci	44	60	Müşteriyle ortak geliştirme yaygınlaşıyor*
● AR-GE bütçesi ve teşvikler	30	60	AR-GE ve tasarım teşvikleri orta ölçekte kullanılıyor*
● Süreç iyileştirme ve öneri sistemi	52	60	Çalışan öneri sistemleri yeniden gündemde*
● Fikri mülkiyet ve tasarım tescili	28	55	Tasarım tescili ihracatçılar için koruma aracı*
● Teknoloji ve malzeme takibi	48	60	Hafif malzeme ve yeni kaplama talepleri artıyor*
Bölüm puanı	40	59	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

11.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Geliştirme projeleri için proje kartı	Üretim mühendisi	0-3 ay	Tüm projelerin kartı var
Teşvik ön değerlendirmesi (AR-GE / tasarım)	Finans	3-6 ay	Uygunluk raporu hazır
Öneri sistemini yeniden başlatın	İK	3-6 ay	Ayda 10 öneri

BÖLÜM 12 · YÖNETİM ALANI

Sürdürülebilirlik

Enerji tüketimi, karbon ayak izi, atık ve hurda yönetimi, tedarik zincirindeki sürdürülebilirlik şartları, raporlama.

38 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

60

Fark

-22

Olgunluk

Seviye 2 ·
Gelişen

12.1 Değerlendirme özeti

Sürdürülebilirlik şirkette henüz ayrı bir konu olarak ele alınmıyor. Hurda satışı düzenli; ancak enerji tüketimi hat bazında izlenmiyor ve karbon ayak izi ölçülüyor. Avrupalı müşterilerin tedarikçiden veri istemeye başlaması bu alanı ticari bir konu hâline getiriyor.

Güçlü yönler

- Metal hurdası ayrıştırılarak satılıyor.
- Aydınlatma LED'e dönüştürüldü.

Gelişim alanları

- Enerji tüketimi yalnız fatura düzeyinde izleniyor.
- Karbon ayak izi hesaplanmıyor.
- Tedarikçi davranış kuralları yok.

12.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Enerji tüketimi takibi	45	65	Enerji maliyeti ve verimlilik yatırımları öncelikte*
● Karbon ayak izi ölçümü	22	60	Avrupalı alıcılar tedarikçiden karbon verisi istemeye başladı*
● Atık ve hurda yönetimi	58	60	Hurda geri kazanımı hem maliyet hem çevre kalemi*
● Tedarik zincirinde sürdürülebilirlik şartları	30	60	Büyük alıcılar tedarikçi davranış kuralları imzalıyor*
● Sosyal sorumluluk ve raporlama	35	55	Kısa sürdürülebilirlik notu ihracatta avantaj sağlıyor*
Bölüm puanı	38	60	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

12.3 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Hat bazında enerji ölçümü (ek sayaç)	Bakım	3-6 ay	Hat bazında aylık rapor
Kapsam 1-2 karbon ayak izi hesabı	Kalite	6-12 ay	İlk hesap tamamlandı
İngilizce kısa sürdürülebilirlik notu	Pazarlama	6-12 ay	Tekliflere eklendi

BÖLÜM 13 · YÖNETİM ALANI

Genel Yönetim

Yetki devri ve karar alma, yönetim toplantıları, iç kontrol ve risk yönetimi, aile şirketi yönetişimi, halefiyet planı.

42 / 100

Bölüm puanı

Uzman eşiği

70

Fark

-28

Olgunluk

Seviye 2 ·
Gelişen

13.1 Değerlendirme özeti

Şirket 21 yılda kurucu ortağın kararlarıyla büyüdü; bugün 40 bin TL üstündeki satın alma dahil her önemli karar ondan geçiyor. Yönetim toplantıları gündemsiz ve kayıtsız. İkinci kuşaktan iki aile üyesi şirkette çalışıyor, ancak görev ve yetkileri yazılı değil.

Güçlü yönler

- Karar hızı yüksek; sahiplik net.
- Mali tablolar bağımsız mali müşavirle hazırlanıyor.
- Ortaklar arasında görüş ayrılığı yok.

Gelişim alanları

- Yetki matrisi yok; kurucu ortak karar darboğazı.
- Yönetim toplantıları kayıt altına alınmıyor.
- Halefiyet planı yok.

13.2 Olgunluk karşılaştırması

KRİTER	ŞİRKET SKORU	PİLLARRİSE UZMAN EŞİĞİ	SEKTÖREL EĞİLİMLER
● Yetki devri ve karar alma	38	70	Kurucu merkezli yapıdan profesyonel yönetime geçiş hızlanıyor*
● Yönetim toplantıları ve karar kaydı	45	70	Gündemli, kayıtlı toplantı standart hâle geliyor*
● İç kontrol ve risk yönetimi	50	70	Bankalar kredi değerlendirmesinde iç kontrolü soruyor*
● Aile şirketi yönetişimi	42	70	Aile anayasası ve kurul yapıları ikinci kuşakta yaygınlaşıyor*
● Halefiyet planı	35	70	İkinci kuşağa devir, orta ölçekli şirketlerin en büyük riski*
Bölüm puanı	42	70	Olgunluk: Seviye 2 · Gelişen

*Kaynaklar: Gerçek raporda sektörel eğilimler; TCMB Sektör Bilançoları, TÜİK istatistikleri, sektör birliklerinin yayınları ve PillarRise sektör referans tablosundan, her ifade kaynağıyla birlikte verilir. Örnek raporda eğilim ifadeleri gösterim amaçlıdır.

BÖLÜM 13 · GENEL YÖNETİM

Kriter bazında durum ve eylem planı

Çubuklar şirket skorunu, kesikli çizgiler PillarRise uzman eşiğini gösterir.



13.3 Aile şirketi yönetişi

UNSUR	BUGÜNKÜ DURUM
● Aile anayasası	Yok
● Aile meclisi / aile konseyi	Yok
● Aile üyelerinin şirkette çalışma kuralları	Sözlü
● Kâr dağıtım politikası	Uygulanıyor, yazılı değil
● Halefiyet planı	Yok
● Yönetim kurulunda bağımsız üye	Yok
● Ortaklar arası bilgilendirme	Yılda bir, düzenli

Neden şimdi? İkinci kuşaktan iki aile üyesi şirkette çalışıyor. Kurallar, ihtiyaç doğmadan ve ilişkiler iyiye yazılırsa kolay kabul görür.

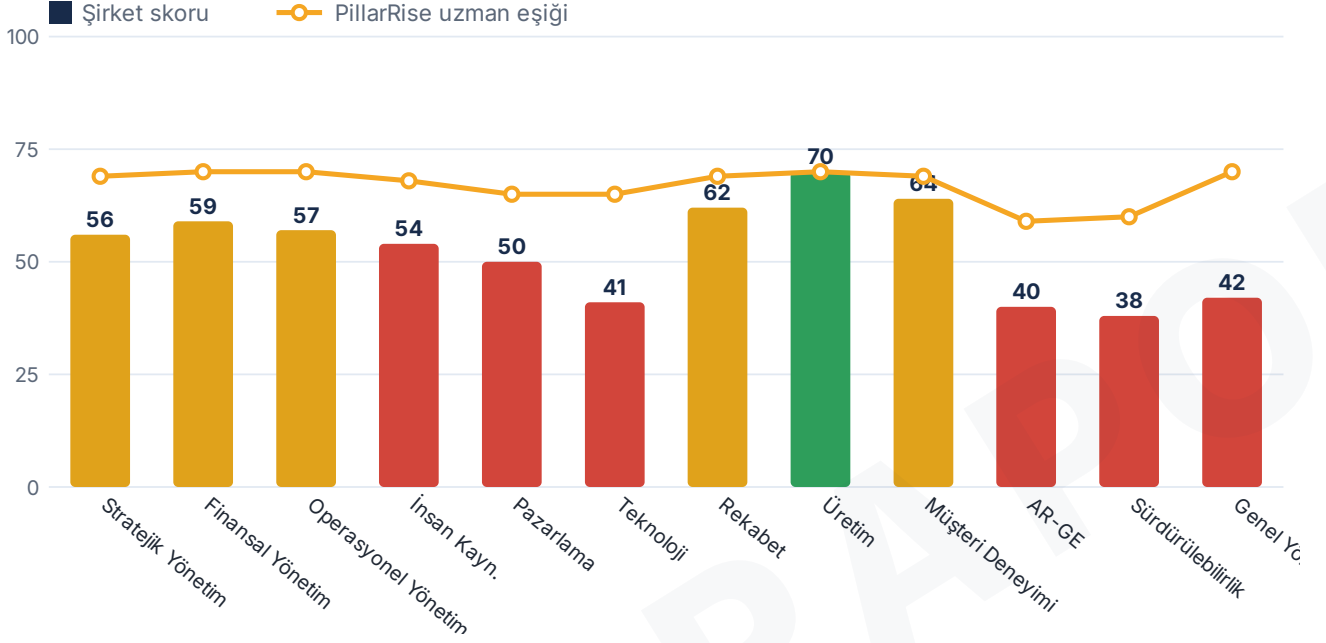
13.4 Eylem planı

EYLEM	SORUMLU	SÜRE	BAŞARI ÖLÇÜTÜ
Yetki matrisi: karar türü × tutar × onay seviyesi	Genel müdür	0-3 ay	Matris yürürlükte
Aylık yönetim toplantısı: sabit gündem, karar kaydı	Genel müdür	0-3 ay	Karar kayıtları tutuluyor
Aile üyeleri için istihdam ve yetki kuralları	Yönetim kurulu	3-6 ay	Kurallar yazılı ve imzalı
Halefiyet planı: kritik 5 pozisyon	Yönetim kurulu	6-12 ay	Plan hazır
Aile anayasası çalışması	Aile + danışman	6-12 ay	Taslak onaylandı

BÖLÜM 14

Genel değerlendirme grafiği

On iki alanın puanı ve PillarRise uzman eşiği tek grafikte. Sütunlarla çizgi arasındaki boşluk, kapatılması gereken mesafedir.



Eşiğe en yakın alanlar

- Üretim Yönetimi: 70 / 70
- Müşteri Deneyimi: 64 / 69
- Rekabet Analizi: 62 / 69

Eşiğe en uzak alanlar

- Genel Yönetim: 42 / 70
- Teknoloji Kullanımı: 41 / 65
- Sürdürülebilirlik: 38 / 60

Okuma: Grafik iki parçalı bir şirket gösteriyor. Sağdaki müşteriye dönük alanlarda (üretim, müşteri deneyimi, rekabet) şirket eşiğe yakın ya da eşikte; soldaki ve en sağdaki yönetim altyapısı alanlarında eşikten uzak. Büyümenin önündeki engel pazar değil, şirketin iç yönetim kapasitesi.

BÖLÜM 15

SWOT analizi

On iki alanın bulguları tek tabloda. Her maddenin yanında dayandığı alanın kodu var; madde, o bölümdeki kanıta dayanır.

Güçlü yönler

- **ÜR** Kalite: iade oranı %0,6, müşteri denetimleri bulgusuz
- **FY** FAVÖK marjı %13,2, sektör %12,0
- **RK** Ağırlıklı rekabet puanında ilk sıra
- **MD** Yerinde bakım ve hızlı şikâyet kapanışı
- **İK** Usta kadroda düşük devir hızı
- **PZ** Satışların %34'ü ihracat

Zayıf yönler

- **GY** Kararlar kurucu ortakta; yetki matrisi yok
- **FY** Nakit döngüsü 86 gün, kısa vadeli kredi artıyor
- **TK** Üretim verisi kâğıtta, OEE ölçülüyor
- **PZ** İlk 3 müşteri satışların %52'si
- **İK** Görev tanımı ve performans sistemi yok
- **AR** Teşvik ve tasarım tescili kullanılmıyor

Fırsatlar

- **RK** Avrupa'da tedariki yakına taşıma eğilimi
- **AR** AR-GE ve tasarım teşvikleri
- **RK** Rakip B'nin kapasite sorunu
- **PZ** Dijital teklif kanallarında büyüme
- **SU** Sürdürülebilirlik verisi sunan tedarikçiye talep

Tehditler

- **FY** Hammadde fiyat oynaklığı, yüksek faiz
- **RK** Uzak Doğu kaynaklı fiyat baskısı
- **İK** Nitelikli CNC operatörü bulmanın zorlaşması
- **SU** Avrupalı alıcıların karbon verisi şartı
- **GY** Halefiyet planı olmadan kuşak geçişi

Alan kodları: SY Stratejik · FY Finansal · OY Operasyonel · İK İnsan Kaynakları · PZ Pazarlama · TK Teknoloji · RK Rekabet · ÜR Üretim · MD Müşteri Deneyimi · AR AR-GE · SU Sürdürülebilirlik · GY Genel Yönetim

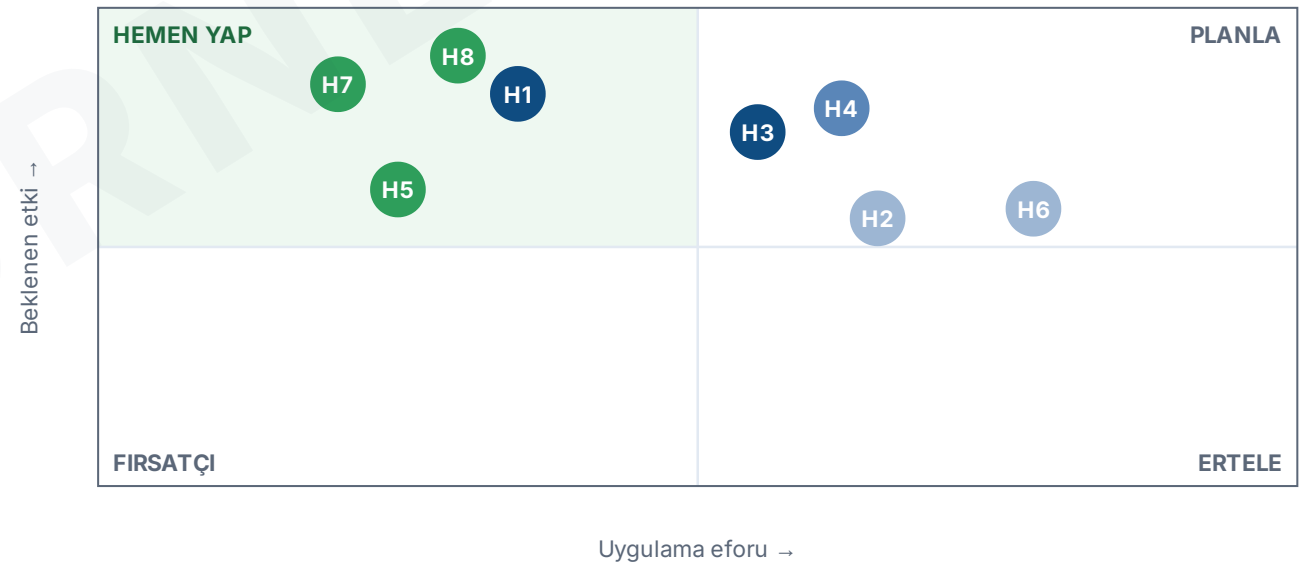
BÖLÜM 16

TOWS matrisi

SWOT maddeleri eşleştirilerek stratejik hamlelere dönüştürüldü. Hamleler, yönetici özetindeki beş önceliğe bağlanır.

SO · Güçle fırsatı yakala H1. Avrupa'da yakın tedarik arayan alıcılara kalite ve teslim odaklı teklif paketi Öncelik 4 H2. Müşteriyle ortak geliştirme projelerini teşvik kapsamına almak	WO · Fırsatla zayıflığı kapat H3. Dijital teklif kanalı ve müşteri takibiyle yeni müşteri kazanımı Öncelik 4 H4. Üretim verisini dijitalleştirip sürdürülebilirlik verisine de temel yapmak Öncelik 3
ST · Güçle tehdide direnç H5. Uzun dönem müşterilerle hammadde fiyat ayarlama maddeli sözleşme H6. Usta-çırak programıyla CNC operatörü yetiştirme Öncelik 5	WT · Zayıflığı ve tehdidi azalt H7. Tahsilat disiplini ve kısa vadeli krediyi uzun vadeye çevirme Öncelik 2 H8. Yetki matrisi, halefiyet planı ve aile kuralları Öncelik 1

Önceliklendirme



SON SAYFA

Uzman onayı ve veri güvencesi

Bu rapor Analiz Robotu tarafından üretildi, ardından PillarRise danışmanı tarafından kontrol edilip onaylandı.

Bu rapor nasıl üretildi?

ADIM	NEREDE	NE OLDU
1. Yanıtlar ve mali tablolar	Müşteri paneli	Firma soru setlerini yanıtladı, mali tablolarını yükledi.
2. Kimlik ayrıldı	PillarRise sunucusu · Türkiye	Firma adı ve logo ayrıldı; yanıtlarda geçen ad çıkarıldı.
3. Analiz	Analiz Robotu	Yalnızca kimliksiz rakamlar ve yanıtlar işlendi.
4. Ad geri eklendi	PillarRise sunucusu · Türkiye	Firma adı rapora eklendi; rapor burada saklanıyor.
5. Uzman kontrolü	PillarRise danışmanı	Rakamlar, yorumlar ve öneriler kontrol edildi.

Bu raporun sınırları. Rapor, firmanın beyan ettiği yanıtlara ve yüklediği mali tablolara dayanır; bağımsız denetim değildir. Sektör karşılaştırmaları PillarRise sektör referans tablosundan alınır. Rapordaki öneriler yönetim kararının yerini tutmaz; uygulamadan önce kendi koşullarınızla sınavın.

DANIŞMAN ONAYI

Ad soyad · unvan · tarih

Örnek raporda imza alanı gösterim amaçlıdır.

DOĞRULAMA

Gerçek raporlarda bu alanda rapor doğrulama kodu ve karekod bulunur; raporun PillarRise tarafından üretildiği pillarrise.com/dogrula adresinden kontrol edilebilir.