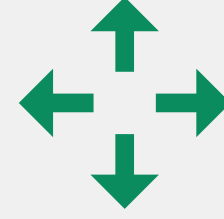


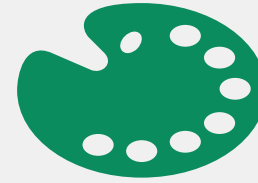
ÜRÜN KATALOĐU VE KULANIM KILAVUZU

PROFESYONEL SUNUM ŞABLONLARI PAKETİ (21 ADET)

**Parmak
Şıklatmak
Kadar Kolay Bir
Şekilde
Profesyonel
Sunumunuzu
Hazırlayın!!**



Şablon üzerindeki
metin, resim, grafik
ve diğer öğeleri
ihtiyacınıza göre
değiştirin



Renk, tasarım,
biçimler, sunum
animasyonları sizin
için zaten
oluşturuldu.

BAŞLARKEN



Şablonları
incelemek için
tıklayın



Şablonları Nasıl
Kullanabileceğinizi
Öğrenmek İçin
Tıklayın



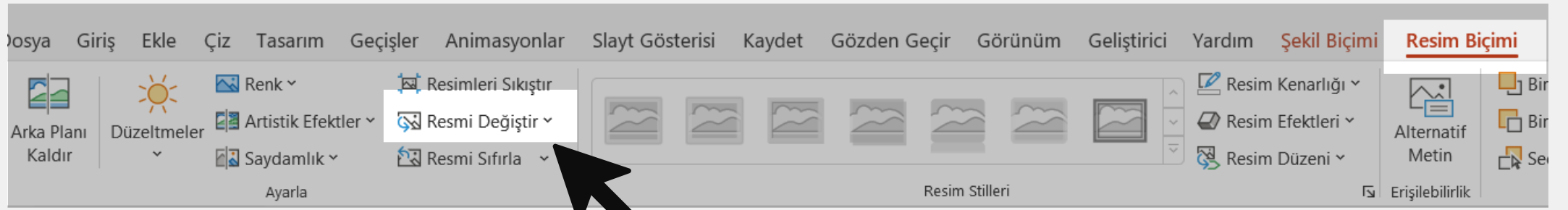
**NASIL
KULLANILIR?**



Resimleri Değiştirme

şablonlardaki resimleri kendi resimlerinizle değiştirmek için ;

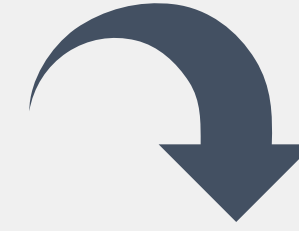
1. Resmi seęin
2. Resim Bięimi sekmesinden Resmi Deęiřtir'e tıklayın.





Resimleri Değiştirme

3. İstediğiniz kaynaktan resminizi seęin.
4. Resim kalıbı bozulmadan resmimizi değiştirmiş olduk.

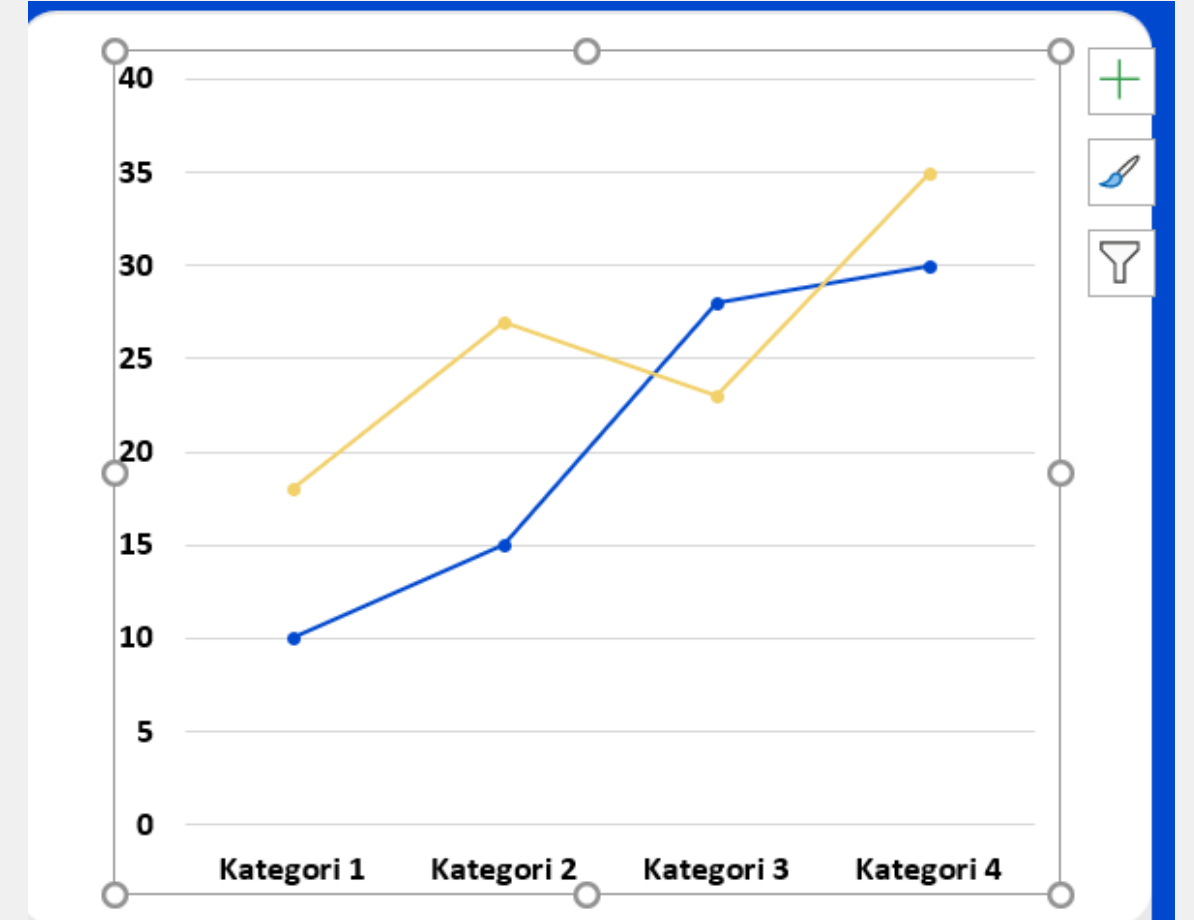
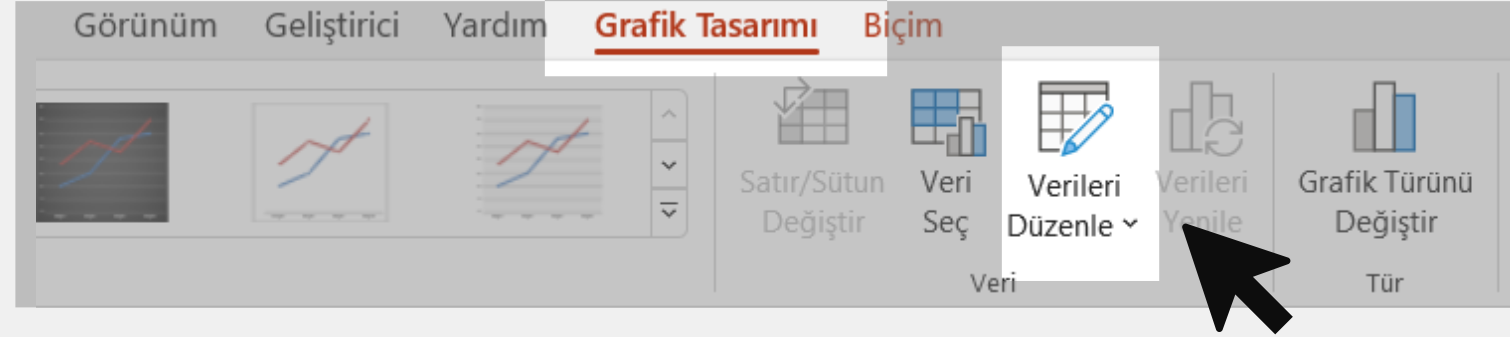


Kendi Verilerinizi Grafiklere Kolayca İşleyin!

1. Verilerini değiştirmek istediğiniz grafiği seçin.
2. Grafik Tasarımı sekmesinden Verileri Düzenle'yi Seçin.



Grafikleri Ayarlama





Grafikleri Ayarlama

3. Çıkan excel penceresinde grafikte görünmesini istediğiniz verileri kolayca değiştirin ve pencereyi kapatın.

4. Yeni veriler grafiğe otomatik olarak yansiyacaktır.



	A	B	C	D
1		Seri 1	Seri 2	
2	Kategori 1	10	18	
3	Kategori 2	15	27	
4	Kategori 3	28	23	
5	Kategori 4	30	35	
6				
7				

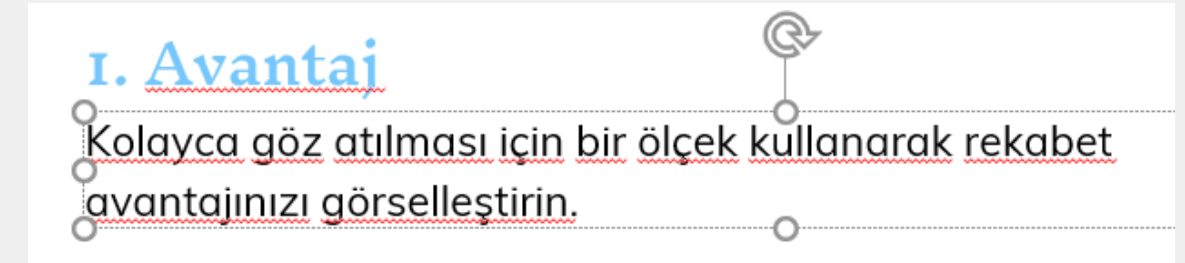
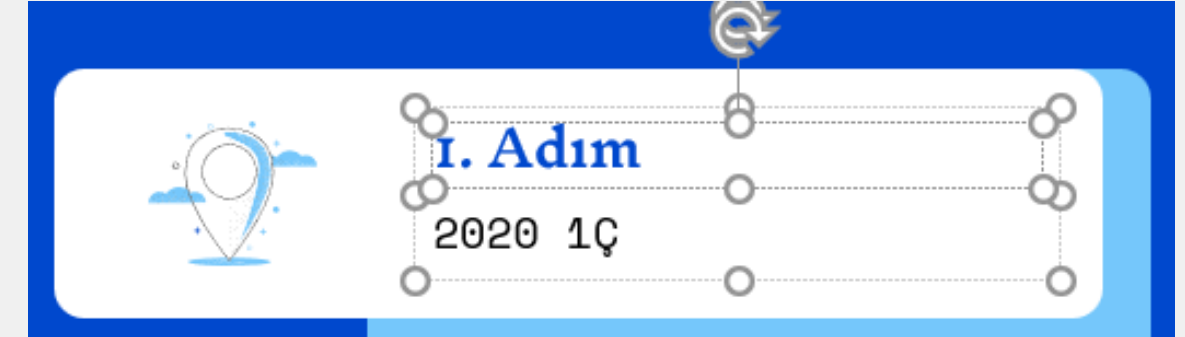


Metinleri Değiştirme

İstediğiniz Metinleri Giriş Yapın!

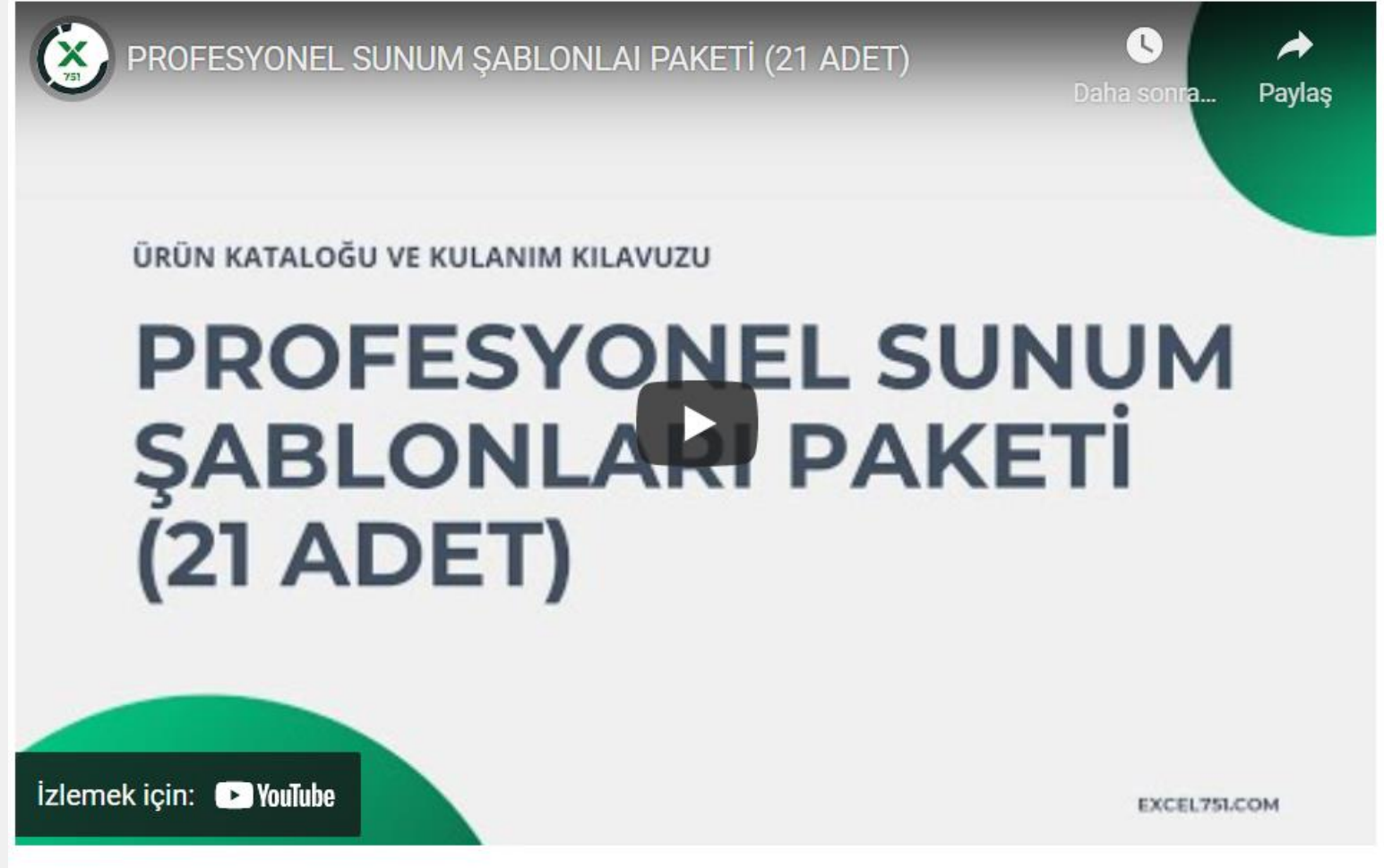
Şablonlardaki metinleri değiştirmek için yapmanız gereken tek şey, metinleri seçtikten sonra istediğiniz metinleri giriş yapmak.

Bu kadar basit!





Ürün Tanıtım Videosu



[Ürün tanıtım videosunu izlemek için buraya tıklayabilirsiniz.](#)

ŞABLONLAR

21 ADET PROFESYONEL SUNUM ŞABLONLARI

Ürünümüzde 21 adet şablon bulunmaktadır.

Bu şablonlar .zip formatında tarafınıza iletilmekte ve kullanıma hazır haldedirler.

[Örnek sunum dosyasını indirmek için tıklayabilirsiniz](#)



İllüstrasyon Teknoloji Girişimi Satış Sunumu Duyarlı Sunum

Satış Sunumu

Şirketinizin adına yukarıya yazın ve şirketinizin ne yaptığını burada ilgi çekici biçimde özetleyin.

1 ★

Sorun

Şirketinizin güncellediği ve çözüme kavuşturduğu 3-5 sorunu sıralayın.

- 1. Sorun**
Sorunu dikkat çekici bir şekilde özetleyin ve kısaca açıklayın.
- 2. Sorun**
Bunun insanları ve deneyimlerini nasıl etkilediği üzerinde durun.
- 3. Sorun**
Tüm sunumunuzun zemini hazırlayacak için sorunun etkili bir şekilde ifade edilsin.

2 ★

Ütopya

Şirketinizin önerdiği 3-5 çözüme yerinizi sıralayın.

- 1. Çözüm**
Daha önce paylaştığımız sorunları nasıl çözmeyi düşündüğünüzü açıklayın.
- 2. Çözüm**
Değerli büyük kazançları anlatın ve gerçekten dürüst olun.
- 3. Çözüm**
Önerdiğinizin temelinde güçlü bir şekilde gerçekleştirebileceğiniz için son derece net olun.

3 ★

Ürün veya Hizmet

Şirketinizin yaptıkları hakkında ilgi çekici bir özet yazın.

4 ★

Şirketinizin doğuşu

Şirketinizin nasıl ortaya çıktığına dair kısa bir tarih özeti başlangıç hikayenizi gözlemletmek için faydalı bir yoldur.

1. Adım
2017
2. Adım
2018
3. Adım
2019

Sonraki Adımlar

5 ★

Zamanlama

Ürün veya hizmetiniz için şu anın doğru zaman olmasının nedenlerini sıralayın.

- 1. Neden**
Neden şirketinizin yükselmesi ve bir sonraki seviyeye geçmesi için en iyi zaman "şimdi"?
- 2. Neden**
Elağınızda ürün veya hizmetinize olanak sağlayan trendler neler?
- 3. Neden**
Pazarda ortaya çıkan ve buna örnek sağlayıcıları fırsatları yaratmış olanakları.

6 ★

Çekim

Şirketinizin şu anda nerede? Önemli gelişmeleri vurgulamak için bir grafik gösterin.

7 ★

Hedef Pazar

Hedef pazarı belirlemek için hedef pazarları sıralayın.

- 1. Hedef Pazar**
Bu hedefleri profilinizi ve genel karakteristikleriniz?
- 2. Hedef Pazar**
Çözüm için size uygun olacak olan insanları tanımlayın.

8 ★

Pazar Büyüklüğünü Belirleyin

Pazar büyüklüğünü belirlemek için bir grafik kullanın. Belirli bir bölge için pazar büyüklüğünü belirleyin.

1,9 Milyar
TOPLAM MENKUL PAZAR (TMR)

53 Milyon
HİSSEDAŞLIK MENKUL PAZARI (HMP)

10,6 Milyon
S.E. MENKUL PAZARI (SMP)

9 ★

Direk Rakipler

Şirket adı

Şirket adı

Şirket adı

Dolaylı Rakipler

Şirket adı

Şirket adı

Şirket adı

10 ★

Rekabet Avantajları

Pazardaki rekabet ortamını tanımlayın.

11 ★

Avantaj

Kırtlayıcı göz atılmaması için bir diğer kullanıcı rekabet avantajlarını sıralayın.

- 1. Avantaj**
Meslim nasıl farklılığı ve size farkı yapan nedir?
- 2. Avantaj**
Rakiplerinizden daha iyi ne yapabildiniz? Onları nasıl geçtiniz?
- 3. Avantaj**
Özelliklerinizden daha iyi ne yapabildiniz? Onları nasıl geçtiniz?
- 4. Avantaj**
Özelliklerinizden daha iyi ne yapabildiniz? Onları nasıl geçtiniz?

12 ★

Rekabet Yaklaşımı

- 1. YAKLAŞIM**
Şirketiniz rekabete nasıl bir yaklaşımı?
- 2. YAKLAŞIM**
Rakiplerinizden daha iyi ne yapabildiniz?
- 3. YAKLAŞIM**
Rakiplerinizden daha iyi ne yapabildiniz?

13 ★

İşletme veya Gelir Modeli

Şirketinizin para kazanmayı planladığı yolları gösterin.

Bir grafik, zaman çizelgesi veya çizimle ürün veya hizmetinizin finansal kapasitesini sunun ve şirketinizin nasıl para kazanacağını ve nasıl para kazanacağını anlatın.

Birçok para kazanma yolu var ama önemli olan doğru olanı seçmek ve onu yönetmek.

Burada Yaşamın Günlük Değeri (YGD) ve Müşteri Kazanımı Maliyeti (MKM) gibi temel ölçümlere de değerin.

14 ★


Ekibimiz

1. Ekibin Üyesi
Başlık
2. Ekibin Üyesi
Başlık
3. Ekibin Üyesi
Başlık

15 ★

Pazarlama Strateji Sunum


01



Pazarlama Stratejisi

MAR 2022

02



Gündem

Güncel analiz
Dikey avantaj
Zorluklar
Kampanyalar
Pazarlama stratejisi
Zaman çizelgesi
Talemler
Başarı ölçme

03

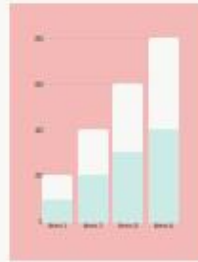
Şirket analizi

BAŞARILAR
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

KÜLTÜR
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

PAZAR PAYI
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

04




Güncel mali durum

Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

05

Güncel pazar



Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

06

Rekabet Avantajı


1. AVANTAJ
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

2. AVANTAJ
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

3. AVANTAJ
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.


07

Zorluklar



Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

08



Hedefler

1. KAMPANYA
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

2. KAMPANYA
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

3. KAMPANYA
Sunumlar, detay çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

09

Pazarlama stratejisine genel bakış

1. YAKLAŞIM
Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

2. YAKLAŞIM
Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

10

Strateji adımları

1. ADIM
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

2. ADIM
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

3. ADIM
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

11


Faaliyetlerin Zaman Çizelgesi

BİRİNCİ ÇEYREK
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

İKİNCİ ÇEYREK
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

ÜÇÜNCÜ ÇEYREK
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

12



Finansal tahminler

Sunumlar, demostrasyon, detay, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilecek araçlardır.

13

Başarıyı ölçme


1. Ölçüt
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

2. Ölçüt
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

3. Ölçüt
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

4. Ölçüt
Sunumlar, rapor çekiminde kullanılabilecek araçlardır.

14




Pazarlama Ekibi

IRMAK MERT
Yönetici

AYLA REFIK
Pazarlama Müdürü

CANER BARDAN
Pazarlama Uzmanı

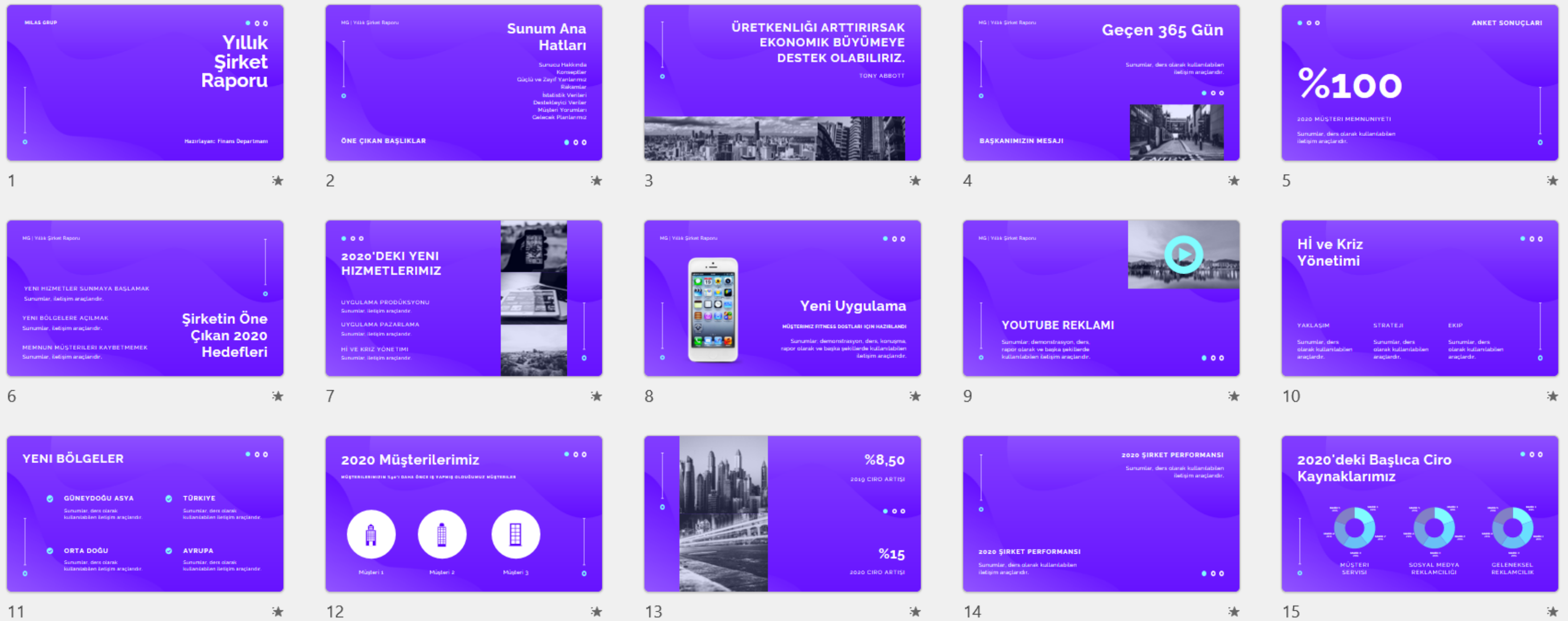
15



Teşekkürler!

SORUNUZ VEYA AKLINIZA TAKILAN BİR ŞEY OLURSA BIZE İLETİN

Yıllık Şirket Raporu Profesyonel Sunum



Minimal Soyut Desenler Finans Raporu Finans Sunumu



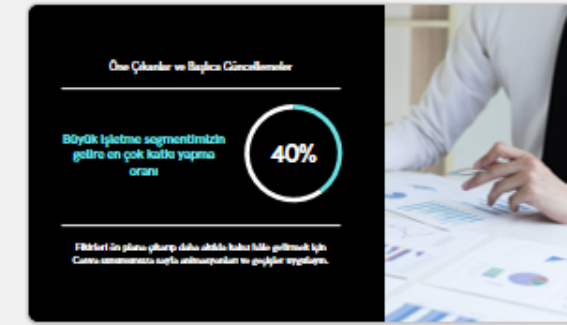
1



2



3



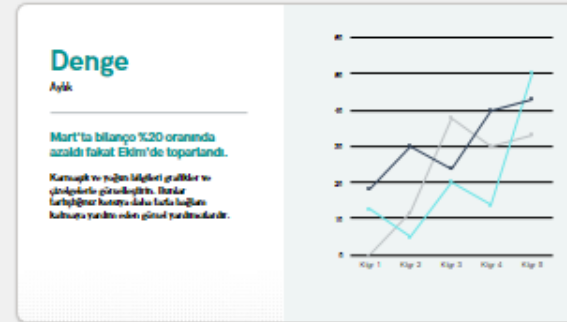
4



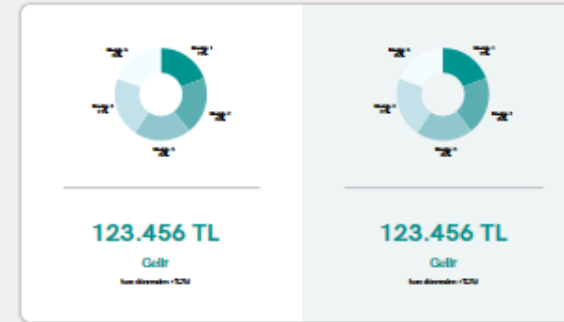
5



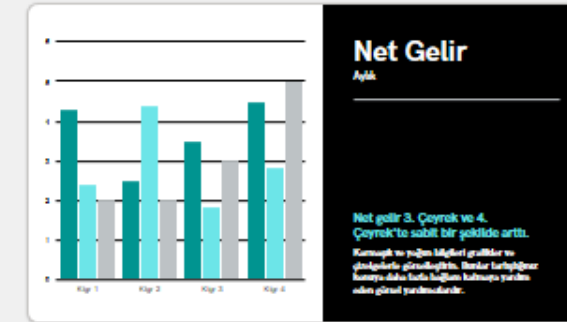
6



7



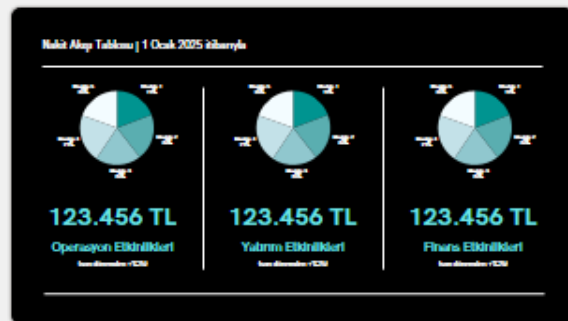
8



9



10



11



12



13



14



Profesyonel Gradyan Finans Raporu Finans Sunumu

2025 FİNANS RAPORU

Deniz Bandoğlu ve Ortakları

İtihan Marufan hazırladığı yıllık rapor

1



Gündem

Bu raporun içeriği

- Öne Çıkanlar ve Başlıca Güncellemeler
- Zararın Çözülmesi
- Bilanço
- Gelir
- Nakit Akışı
- Güncellemeler

2



Öne Çıkanlar ve Başlıca Güncellemeler

%8 büyüme kaydettik.
Fikrîleri satılmak üzere olan daha da sürdürülebilir hale getirmek için Canva Sürümüne aylık abonelikler ve projeleri ekledik.

Kişi sayımız %5 oranında arttı.
Canva Sürümü ile sunum yaparken konuları için DRY, Harper için DRY ve Babbar için DRY olarak ekli ve geliştiriyoruz.

2025 yılında büyümemizin %4'ü birleşmeden geldi.
Ekip arkadaşlarımızın geçici zamanları olarak iş buldu. Gelir ve giderler aynı anda paylaşımlı oldu bir sonucu olarak.

3



Öne Çıkanlar ve Başlıca Güncellemeler

Büyük İşletme segmentimiz gelire en çok katkıyı %40 oranında yaptı.

Fikrîleri satılmak üzere olan daha da sürdürülebilir hale getirmek için Canva Sürümüne aylık abonelikler ve projeleri ekledik.

4



2025'in başlıca etkinlikleri

1C	2C	3C	4C	Yıl Sonu
Kullanıcılar arasında etkileşim arttı.	Deniz Bandoğlu olarak Nali Tayfun'un alınması.	2025'in ilk çeyreğinde 2025'in ilk çeyreğinde 2025'in ilk çeyreğinde.	Harper ve Ortaklıklarını eklemek.	Yıl sonu büyüme.

5



Bakiye

1 Ocak 2025 itibarıyla

123.456 TL	123.456 TL	123.456 TL
Varlıklar (son dönemden +1625)	Borçlar (son dönemden +1625)	Öz Kaynaklar (son dönemden +1625)

6



Bakiye

Aylık

Merkezi bilanço %20 oranında azaldı fakat Ekim'de toparlandı.

Karşılıklı ve yüksek bakiye giderler ve çözümlenmiş güncellemeler. Diğer taraftan bakiye daha fazla yüksek konuya yerini aldı genel yapıda.

7



Bakiye

Aylık

Merkezi bilanço %20 oranında azaldı fakat Ekim'de toparlandı.

Karşılıklı ve yüksek bakiye giderler ve çözümlenmiş güncellemeler. Diğer taraftan bakiye daha fazla yüksek konuya yerini aldı genel yapıda.

123.456 TL Varlıklar (son dönemden +1625)

123.456 TL Gülerler (son dönemden +1625)

8



Net Gelir

Aylık

Net gelir 2. çeyrek ve 4. çeyrekte satış bir artışla arttı.

Karşılıklı ve yüksek bakiye giderler ve çözümlenmiş güncellemeler. Diğer taraftan bakiye daha fazla yüksek konuya yerini aldı genel yapıda.

9



Nakit Akışı Tablosu

1 Ocak 2025 itibarıyla

123.456 TL	123.456 TL	123.456 TL
Operasyon Etkinlikleri (son dönemden +1625)	Yatırım Etkinlikleri (son dönemden +1625)	Finans Etkinlikleri (son dönemden +1625)

10



Nakit Akışı Tablosu

1 Ocak 2025 itibarıyla

123.456 TL	123.456 TL	123.456 TL
Operasyon Etkinlikleri (son dönemden +1625)	Yatırım Etkinlikleri (son dönemden +1625)	Finans Etkinlikleri (son dönemden +1625)

11



Güncellemeler

- Uzaktan çalışmayı kalıcı hale getiriyoruz. Canva Sürümünde üyelerimizden gönüllü olduk. Tek bir yerde çalışmayı, planlayın ve sunun.
- Baş Finans Sorumlusu olarak Nali Tayfun'u atadık. Canva Sürümünde üyelerimizden gönüllü olduk. Tek bir yerde çalışmayı, planlayın ve sunun.
- Harper ve Ortaklıklarını satın aldık. Canva Sürümünde üyelerimizden gönüllü olduk. Tek bir yerde çalışmayı, planlayın ve sunun.

12



Teşekkürler!

Sorunuz varsa bize ulaşmaktan çekinmeyin.

Telefon Numarası	E-Posta Adresi	İnternet Sitesi
0223 456 78 90	merhaba@haakale.com.tr	www.haakale.com.tr

13



Kaynak Sayfası

Canva Sürümünde de bu bilgileri ve çözümleri bulabilirsiniz. [Nakit Akışı Tablosu](#)

14



İllüstrasyon Teknoloji Girişim İş Planı Sunum

İş Planı Şablonları

Lean Canvas, GZFT Analizi, Korsan Hunisi ve daha pek çok stratejik planlama çerçevesiyle başlangıç yapın.

1



Lean Canvas Kullanarak İş Planı Oluşturun

Lean Canvas, Ash Maurya'nın geliştirdiği tek sayfalık bir iş planı şablonudur. İş planınızın genel hatlarını oluşturmayı, ürün veya hizmetinizi sunduğunuz ortama göre ve belli zamanlarda hedefler ve sorunlar hakkında bulunan kaynaklarınızı tanımlayarak ve sadece bu sorularla açıklanan bu Lean Canvas'ı hızlı bir şekilde oluşturabilirsiniz.

2



Sorun Kullanıcılar neyi çözmek istiyor? Hangi sorunu yaşıyor? Hangi işi yapmıyor?	Çözüm Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	Benzersiz Değer Taktiği Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	İkinci Arama Bu sorunu çözmek için başka hangi yöntemler var? Hangi işi nasıl yapacağız?	Müşteri Segmentleri Hangi kullanıcılar bu sorunu yaşıyor? Hangi işi yapmıyor?
Mevcut Alternatifler Bu sorunu çözmek için başka hangi yöntemler var? Hangi işi nasıl yapacağız?	Temel Ölçütler Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	Üst Düzey Konsept Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	Kanallar Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	İkinci Kullanıcılar Hangi kullanıcılar bu sorunu yaşıyor? Hangi işi yapmıyor?
Maliyet Yapısı Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?	Gelir Akışları Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?			

3



GZFT Analizi

Rekabet Gücünüzü GZFT Analizi ile Bulun

GZFT nedir? GZFT, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. GZFT, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. GZFT, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

- Güçlü Yönler**
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?
- Zayıf Yönler**
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?
- Fırsatlar**
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?
- Tehditler**
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

4



Huni Çizelgesi

Şirketinizin Zayıf Yönlerini Korsan Hunisi ile Görselleştirin

Korsan Hunisi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Korsan Hunisi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Korsan Hunisi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

5



Farklılık

Ürününüzün pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Ürününüzün pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Ürününüzün pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

Edisyon
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

Abstrasyon
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

Kısa Tutana
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

Gelir
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

Taxiye
Kullanıcıların sorunlarını nasıl çözeceğiz? Hangi sorunu nasıl çözeceğiz? Hangi işi nasıl yapacağız?

6



Pazarlamanın 4P'si

Ürün veya Hizmetinizin Pazarlamanın 4 P'si ile Konumlandırın

Pazarlama, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Pazarlama, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Pazarlama, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

7



Ürün - Özellikler - Avantajlar	Fiyat - Fiyat - Paketler - Kampanyalar
Promosyon - İletişim - Ortaklıklar - Sosyal Medya - Video	Mekan - Mekanlar - Hizmetler - Hizmetler

8



Ürün-Pazar

Ürününüzün Cazibesini Ürün-Pazar Uygunluğu Piramidi ile Anlayın

Ürün-pazar uygunluğu, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Ürün-pazar uygunluğu, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Ürün-pazar uygunluğu, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

9



- Hedef müşteriye belirleyin.
- "Yeterince karlı olmayan" ihtiyaçları bilin.
- Değer teklifinizi tanımlayın.
- MVP özelliklerinizi belirleyin.
- MVP prototipinizi hazırlayın.
- Müşterilerinizle test edin.

10



Pazarlama Yönlendirmesi

Pazarlama Yönlendirmesi ile Müşteri Yolculuğunun Aşamalarını Bilin

Pazarlama yönlendirmesi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Pazarlama yönlendirmesi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Pazarlama yönlendirmesi, bir ürünün veya hizmetin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

11



TORU (Hununin Tepesi)

Farklılık, benzersizlik, rekabet gücü, hız, maliyet, müşteri deneyimi, sosyal medya etkileşimi.

MOFU (Hununin Ortası)

Değer, kullanıcı deneyimi, hizmet kalitesi, müşteri deneyimi, sosyal medya etkileşimi.

BOPU (Hununin Tabanı)

Değer, kullanıcı deneyimi, hizmet kalitesi, müşteri deneyimi, sosyal medya etkileşimi.

12



Misyon, Vizyon ve Değerler

Şirketinizin Misyon, Vizyon ve Değerlerini Belirleyin

Misyon, vizyon ve değerler, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Misyon, vizyon ve değerler, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Misyon, vizyon ve değerler, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

13



Misyon

Şirketimizin misyonunu belirleyin.

Vizyon

Şirketimizin vizyonunu belirleyin.

Değerler

Şirketimizin değerlerini belirleyin.

14



Strateji, Taktik ve Uygulamalar

Şirketinizin Strateji, Taktik ve Uygulamalarını Anlatın

Strateji, taktik ve uygulamalar, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Strateji, taktik ve uygulamalar, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır. Strateji, taktik ve uygulamalar, bir şirketin pazarındaki rekabet gücünü ölçmek için kullanılan bir araçtır.

15



Teknoloji Sunum

TEKNOLOJİ VE TEORİ

TEKNOLOJİ İLE GELECEĞİMİZ

Sunam: 3. Grup

1



Bugünün Konuları

Kısaca ana hatlar

- Teknolojinin Durumu
- Teknolojinin Geliştirilmesi
- Dijital Çağ
- Son Gelişmeler
- Teknolojiye İhtiyacımız
- Gelecekte Doğru

2



Teknolojinin Durumu

Bugünkü konumumuz

Sunumlar, ürün/hizmet tanıtımı, ders, konuyu, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır. Çoğu zaman, iletici önünde sunumlar, çeşitli amaçlara hizmet eden sunumlar, ilna etmek ve öğretmek için güçlü araçlardır.

3



Dünyamız

Dünyanın dört bir yanında teknoloji

Sunumlar, ürün/hizmet tanıtımı, ders, konuyu, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır. Çoğu zaman, iletici önünde sunumlar, çeşitli amaçlara hizmet eden sunumlar, ilna etmek ve öğretmek için güçlü araçlardır.

4



Sonrasında hangi hedefe ulaşacağız?

BU AŞAMAYA NASIL ULAŞACAĞIZ?

5



TEKNOLOJİYİ İLERİ GÖTÜRMEK

Sunumlar, ürün/hizmet tanıtımı, ders, konuyu, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

6



TEKNOLOJİNİN GELİŞTİRİLMESİ

PLANLAMA

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

ÜRETİM

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

UYGULAMA

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

7



İnternet Çağı

Günlük yaşamlarımızda teknoloji

Sunumlar, ürün/hizmet tanıtımı, ders, konuyu, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır. Çoğu zaman, iletici önünde sunumlar, çeşitli amaçlara hizmet eden sunumlar, ilna etmek ve öğretmek için güçlü araçlardır.

8



Dijital Öncesi

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

Dijital Sonrası

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

9



İcatların Zaman Çizelgesi

Milyenuma göre

- 2. MİLENYUM (M.Ö.)
Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.
- 1. MİLENYUM (M.Ö.)
Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.
- 1. MİLENYUM (M.S.)
Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.
- 2. MİLENYUM (M.S.)
Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.
- 3. MİLENYUM (M.S.)
Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

10



Son Gelişmeler

8. NESİL OYUN KONSOLLARI

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

AKILLI TELEFON VE TABLETLER

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

SANAL VE ARTIRILMIŞ GERÇEKLIK

Sunumlar, ders, rapor olarak ve başka şekillerde kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

11



TEKNOLOJİ DÖRT BİR YANIMIZDA

SANAL ASİSTANLAR

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

NAKİTSİZ ÖDEME SİSTEMLERİ

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

BULUT BİLİŞİM

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

Yüksek Hızlı İnternet

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

12



Teknoloji Çeşitleri

Yaşamın içindeki uygulamalar

İletişim

Ulaşım

Üretim

13



Teknolojiyle İlişkimiz

ÖĞRENCİLERİN %94'Ü

AKILLI TELEFONLARINI HER GÜN KULLANIYOR

Sunumlar, ders olarak kullanılabilen iletişim araçlarıdır.

14



%88

İNTERNETE BAĞLANMADAN BİR GÜN GEÇİREMEZ

%12

İNTERNETE BAĞLANMADAN BİR GÜN GEÇİREBİLİR

15



Fotoğraf Kolajı Modern Yeni Eleman Kaynakları Şirket Sunum



1



2



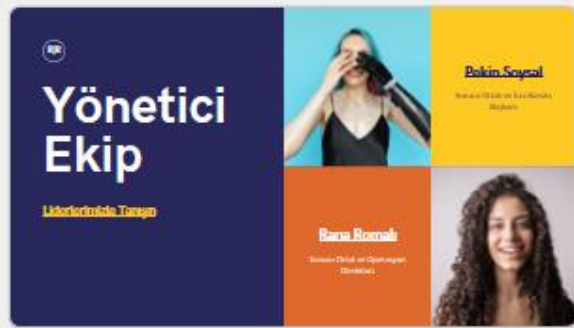
3



4



5



6



7



8



9



10



11



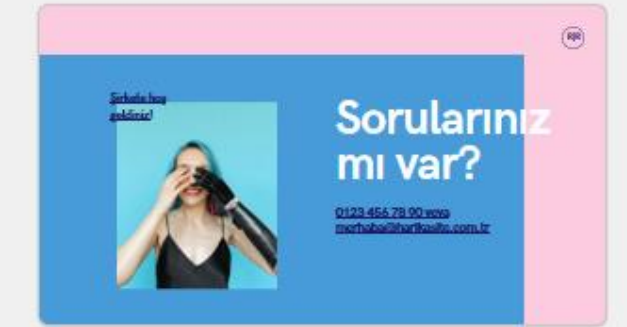
12



13



14



15

Modern Teknoloji Sunum



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



Profesyonel Gradyan Satış Raporu Satış Sunumu

1 ★

2 ★

3 ★

4 ★

5 ★

6 ★

7 ★

8 ★

9 ★

10 ★

11 ★

12 ★

13 ★

14 ★

15 ★

16 ★

17 ★

18 ★

19 ★

20 ★

21 ★

3D Unsurlar 5G Teknoloji Sunum

İlgi Rehberi

5G Teknolojisi

Teknoloji nedir ve neden önemlidir

1



5G

Bilmeniz gerekenler

5G Teknoloji nedir?
5G neler sağlayabilir?
5G, LTE'den hızlı mı?
5G'nin faydaları nelerdir?
Etkileri neler?
Telekomünikasyon alanındaki etkileri

2



5G Teknolojisi Nedir?

5G, beşinci nesil kablosuz ağ teknolojisidir. Daha hızlı indirme ve yükleme hızları sunar ve aynı anda daha fazla cihazı bağlanmasına izin verir.

3



5G Teknolojisinden Önce

- Mobil cihazlar için düşük bant genişliği
- 100 Mbps'e kadar düşük hızda yüksek internet hızı
- Kilometre kare başına 4.000 cihaz desteği

5G Teknolojisinden Sonra

- Akıllı telefonlar dışında daha fazla cihazlar için tasarlanmış düşük bant genişliği
- 10 gbps'in üzerinde tahmini indirme hızı (ancak nesle göre 100 ile 1000 kat daha hızlı)
- Kilometre kare başına 1 milyon cihaz desteği

4



Mobil Ağlar ve 5G Teknolojisi

1G	2G	3G	4G	5G
100Kbps	2Mbps	3.1Mbps	100Mbps	10Gbps
1000 cihaz/km ²	1000 cihaz/km ²	1000 cihaz/km ²	1000 cihaz/km ²	1000 cihaz/km ²

5



Dünyada 5G Teknolojisinin Benimsenmesi

Ocak 2021 itibarıyla

5G teknolojinin benimsenmesi daha çok Asya ve Amerika'da devam ediyor.

6



5G, LTE'den daha mı iyi?

5G'nin 4G LTE'den farkları

5G önceki nesilden çok daha hızlıdır, daha düşük gecikmeye sahiptir ve daha fazla cihazı veya kullanıcıyı aynı anda internete bağlanmasına izin verir.

7



5G Teknolojisinin Faydaları

8



5G İşletmelere Nasıl Fayda Sağlar

5G işletmelerin çalışma ve büyüme şeklini değiştirebilir

DAHA YÜKSEK ÜRETKENLİK	DESTEKLENEBİLİR BÜYÜME	ÇALIŞMANIN GELECEĞİ
İşletmeler büyük miktarda veri topladıkça, bu verileri analiz ederek işlerini optimize edebilirler.	İşletmelerin operasyonları daha hızlı ve güvenli hale gelecektir. İşletmelerin operasyonları daha hızlı ve güvenli hale gelecektir.	Daha fazla veri, işletmelerin müşteri deneyimlerini iyileştirmeye yardımcı olacaktır. İşletmelerin operasyonları daha hızlı ve güvenli hale gelecektir.

9



5G, Bireylerin Günlük Yaşamlarına Nasıl Fayda Sağlar

5G insanların hayatını iyileştirebilir

- İyileştirilmiş Hizmetler**
Etkinleştirilmiş hizmetler, sağlık, eğitim ve diğer alanlarda daha hızlı ve güvenli hizmetler sağlayabilir.
- VERİMLİ ENERJİ TÜKETİMİ**
Verimli enerji tüketimi, işletmelerin operasyonlarını daha hızlı ve güvenli hale getirebilir.
- UZAKTAN SAĞLIK HİZMETLERİ**
Uzaktan sağlık hizmetleri, hastaların sağlık durumlarını daha hızlı ve güvenli hale getirebilir.

10



5G teknolojisi sağlık için risk teşkil ediyor mu?

5G'nin taşıdığı risklerle ilgili endişelerin temeli yoktur

5G teknolojisi, sağlık için büyük faydalar sağlayacaktır. 5G'nin sağlık için risk teşkil etmediği konusunda uzmanlar birleşmiştir.

11



5G her şeyi değiştirebilir, ama işletmeler ve tüketiciler için kapsamlı bir bilgi kampanyası düzenlenmesi gerekmektedir.

12



Trendler ve Telekomünikasyonun Geleceği

- İnternet bağlantısı yaygınlaştıkça, insanların interneti de patlama yapacaktır.
- Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi teknolojisi de gelecektir.
- Akıllı Otomasyon operasyonların basit hale gelmesine yardımcı olacaktır.
- İşletmeler yeni çalışma şekillerine uyum sağladıkça, 5G teknolojiyi benimseyenler daha fazla ilgi görecektir.
- Her şeyin birlikte verimli şekilde çalışmasını sağlamak için gelişmeler yapılması gerekecektir.

13



Teknolojinin gelişimi, onu fark etmeyeceğiniz, gündelik hayatın bir parçası olacak şekilde hayatımıza entegre edilmesine dayanmaktadır.

BILL GATES

14



Sorunuz var mı?

Bize gönderin! Yeni bir şeyler öğrendiğinizi umuyoruz.

15



Minimalist & Modern Marka Sunumu



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



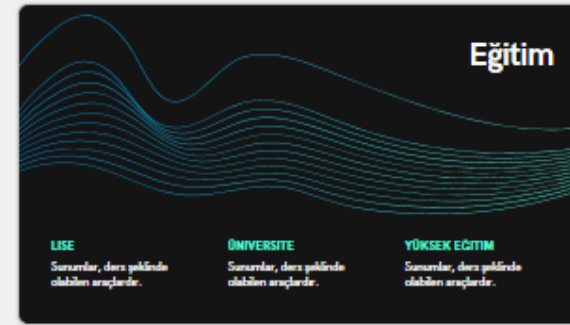
Modern Teknoloji Portfolyo Sunum



1



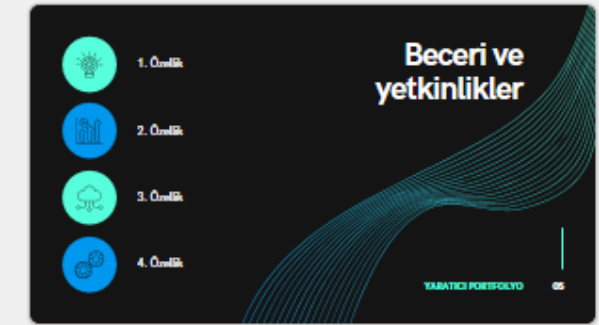
2



3



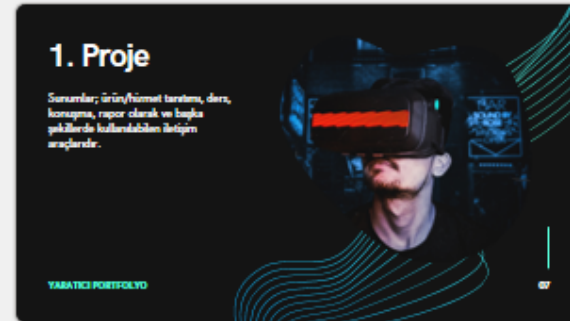
4



5



6



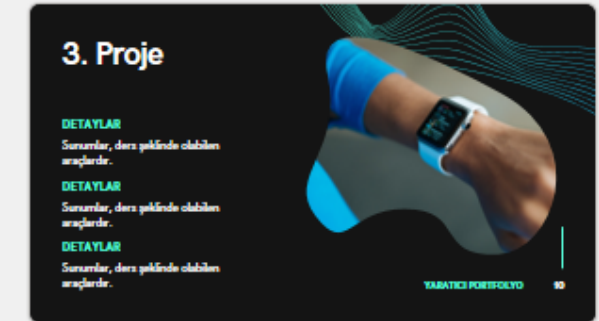
7



8



9



10



11



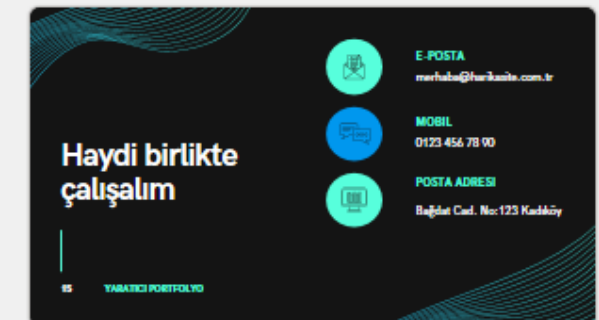
12



13



14



15



Sade Teknoloji Açılış Konuşması Sunum

1 **İletişimin Geleceği**
Gelecekte bizi neler bekliyor?

2 **01 Fakat her şeyin aynı kalmasını bekleyemezsiniz.**
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

3 *Gelecekte bizi neler bekliyor?*
İletişim yaşam şeklimizin merkezinde yer alıyor.

4 **02 Gelecekte iletişimimiz nasıl olacak?**

5 **İşte birkaç tahmin:**

6 **Sanal Dünyadaki Varlığımız**
İşte birkaç tahmin:
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.
Gelecekte bizi neler bekliyor?
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.
Teknolojinin Geleceği
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

7 **Sohbet Robotlarının Çoğalması**
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

8 **Artırılmış Gerçekliğin Yükselişi**
İşte birkaç tahmin:
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.
Gelecekte bizi neler bekliyor?
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.
Teknolojinin Geleceği
Sanal dünya, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

9 **03 Beyin Öykünümü**
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

10 **Beyin-Bilgisayar Arayüzü**
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

11 **Dijital telepati**
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

12 **Otomatik Çeviri**
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

13 **Sohbet Robotlarının Çoğalması**
01
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.
02
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

14 **Elektronik Kağıt**
04
Bunlar: 5G/6G, uzay, yapay zeka, robotik, otomatik sürüş, dijital sağlık, dijital eğitim, dijital sanat, dijital medya, dijital güvenlik, dijital enerji, dijital ulaşım.

15 **"Elektronik iletişim hiçbir zaman ruhuyla karşındaki insanı cesur ve dürüst olmaya cesaretlendiren birinin yüzüne bakarak konuşmanın yerini tutamaz."**
- Charles Dickens

Temiz Profesyonel Modeller Finans Teknolojisi (Fintech) Teknoloji Sunumu



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



Sade Eğitimde Dijital Teknoloji Teknoloji Sunum



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



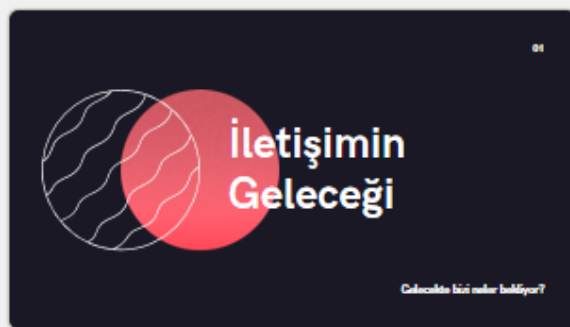
14



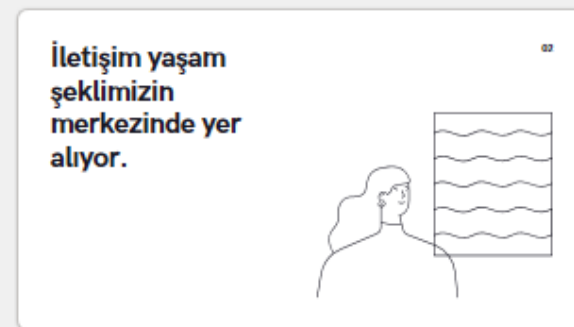
15



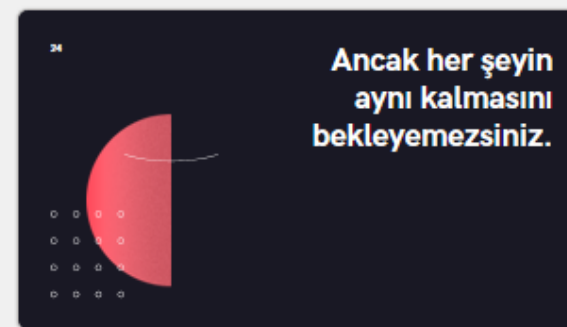
Geometrik Teknoloji Açılış Konuşması Sunum



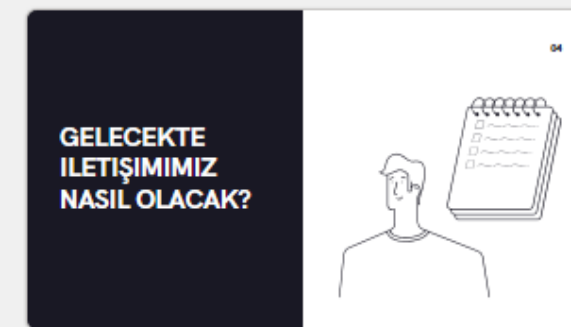
1



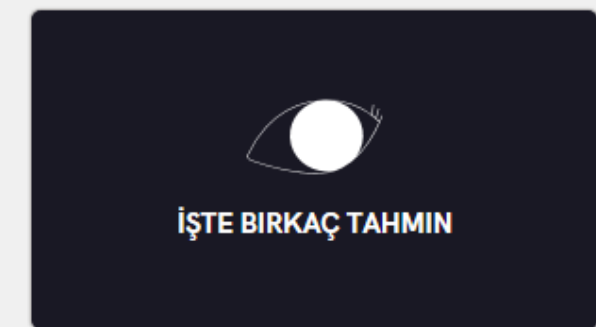
2



3



4



5



6



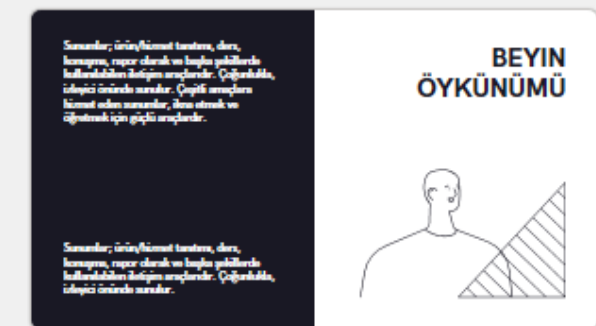
7



8



9



10



11



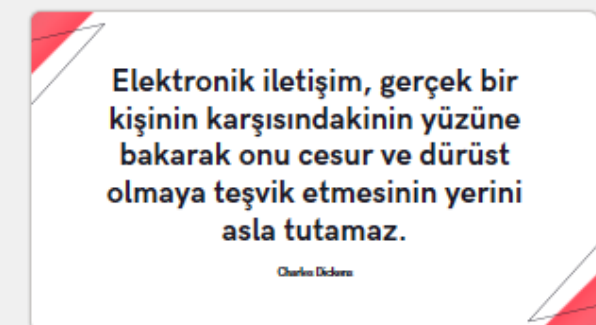
12



13



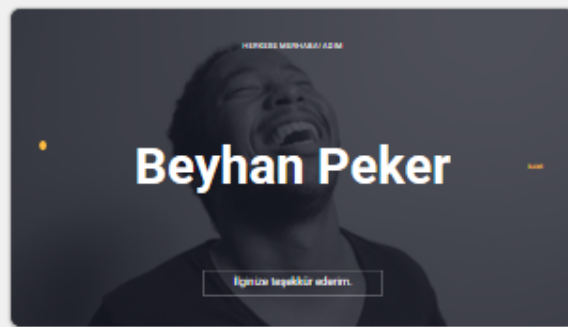
14



15



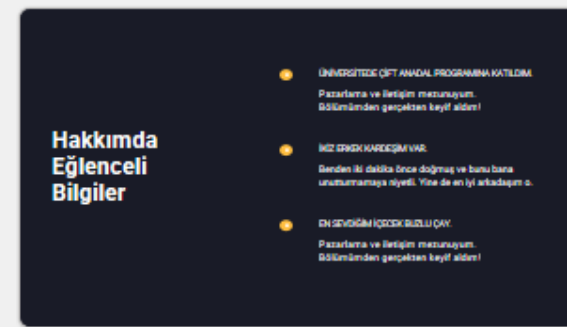
Profesyonel Emlak Acemi Tanıtımı Sunum



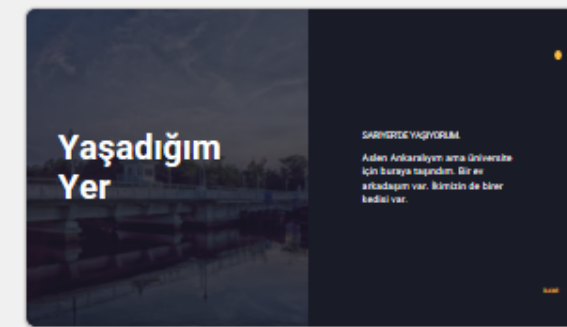
1



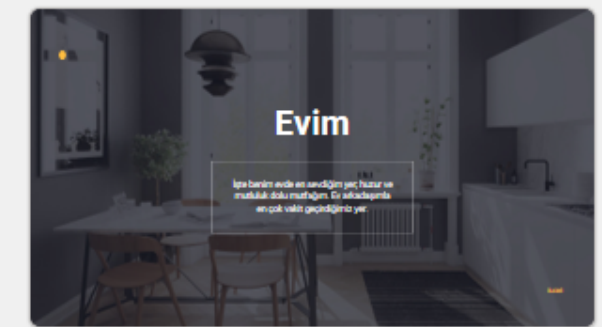
2



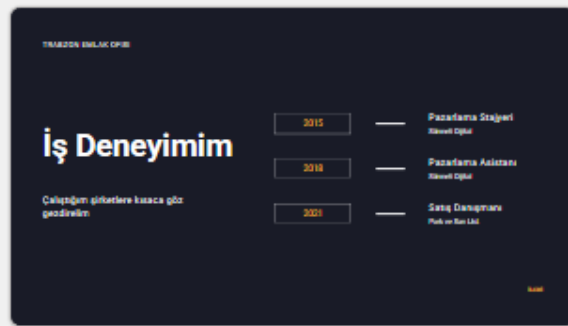
3



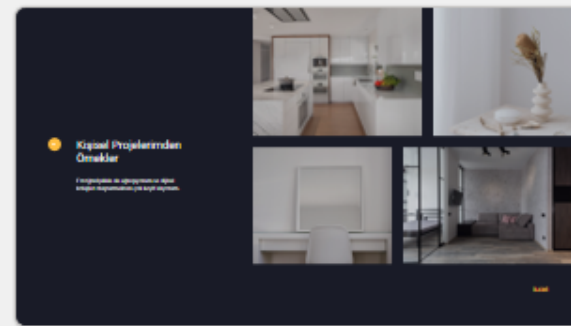
4



5



6



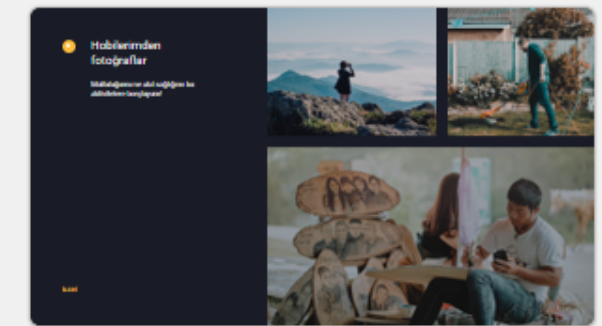
7



8



9



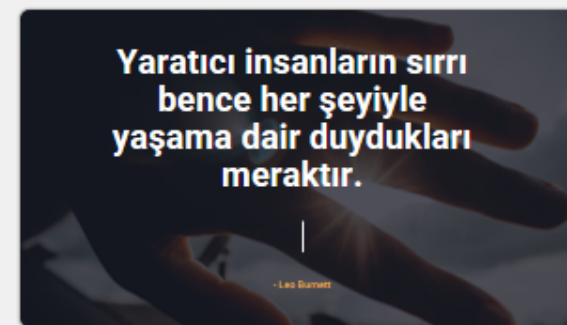
10



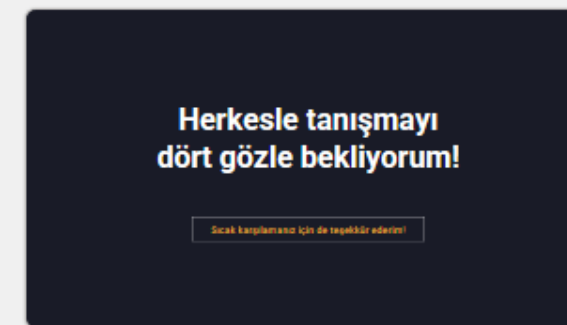
11



12



13



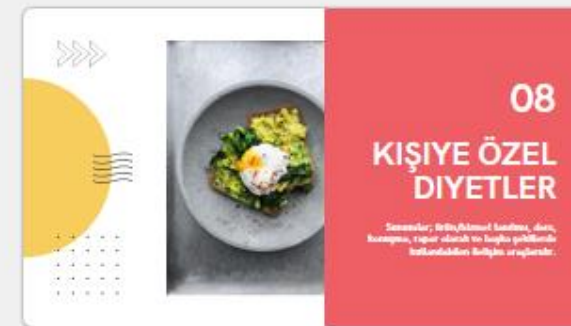
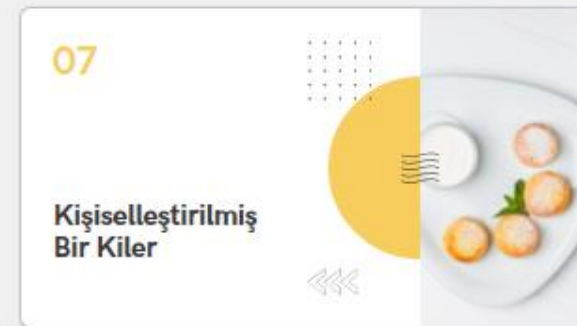
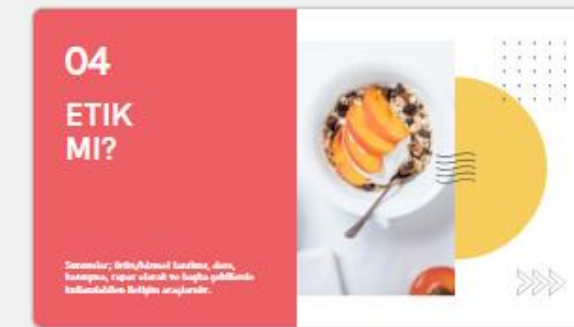
14



15



Geometrik Teknoloji Açılış Konuşması Sunum



Geometrik Üçgenler Sunum



1



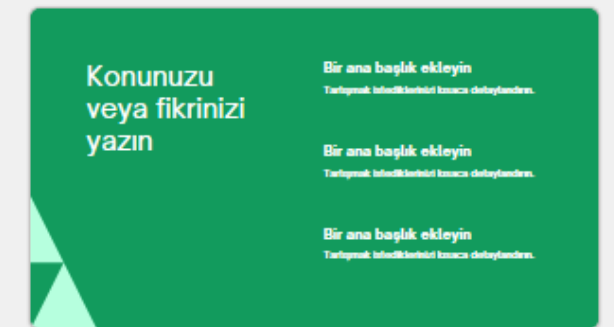
2



3



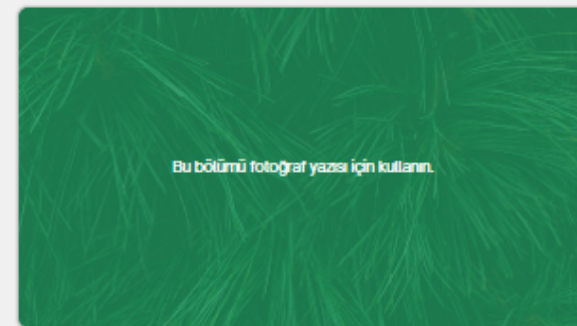
4



5



6



7



8



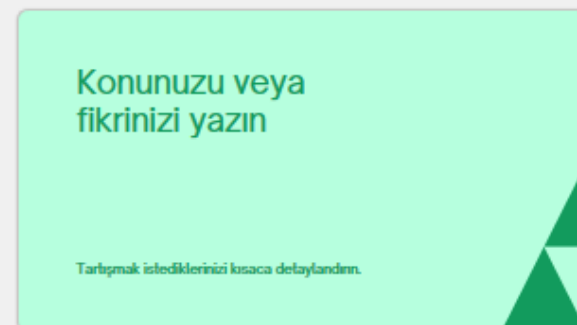
9



10



11



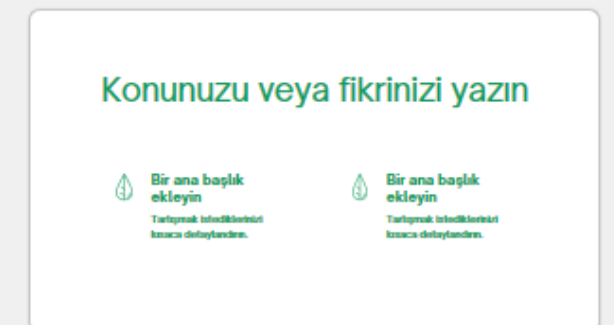
12



13



14



15



İllüstrasyon Mimarlık Antik Tarih Sunum



1



2



3



4



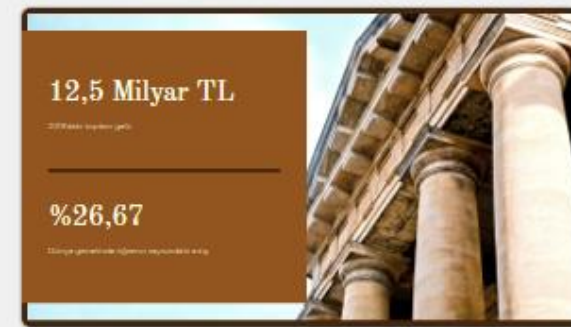
5



6



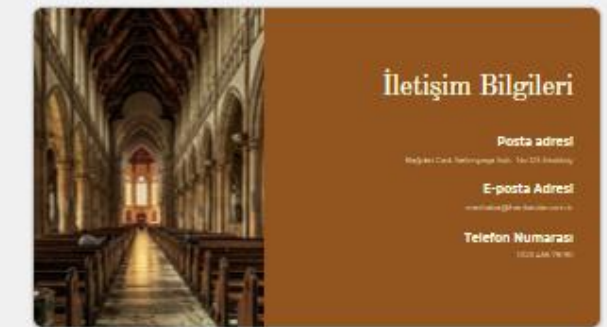
7



8



9



10



TEŞEKKÜRLER

Her türlü sorunuz için



excelapp19@gmail.com

[Şablonlara sahip olmak için buraya tıklayabilirsiniz.](#)

[Örnek sunum dosyasını indirmek için tıklayabilirsiniz](#)

