



OPERASYON YÖNETİMİ VE BİLMENİZ GEREKEN HER ŞEY

Her işletme birden fazla işleve dayanır. Örneğin pazarlama, bir müşteri tabanı ve şirketin ürünleri veya hizmetleri için bir talep oluşturmayı içerirken; finans nakit akışı, maaşlar, varlıklar ve yatırımlarla ilgilenir. Bir şirketin bir diğer vazgeçilmez işlevi, nihai olarak bir ürün veya hizmet sunumuna yol açan tüm süreçleri içeren ticari operasyonlardır.

Bu yazıda, işletme operasyonları yönetiminin neleri gerektirdiğine ve işletme operasyonları yöneticilerinin ne yaptığına dair bir genel bakış sunacağız.

TİCARİ İŞLEMLER NEDİR?

Ticari faaliyetler, şirketin işlevlerine ve karlılığına katkıda bulunan tüm unsurları ve faaliyetleri içerir. İş operasyonlarını etkileyen çeşitli faktörler şirketten şirkete farklılık gösterse de, çoğu organizasyon lideri faaliyetlerini planlarken aşağıdakileri dikkate alır:

SÜREÇLER

İş süreçleri, etkili bir ürün veya hizmet sunumu sağlamak için görevlerin, personelin ve ekipmanın uyumlaştırılmasını ifade eder. Operasyon yöneticileri, engelleri kolayca tespit edip çözebilmeleri ve faaliyetleri düzenleyebilmeleri için, bu süreçleri her departman için ayrı ayrı tasarlamalı ve belgelemelidir. Bu durum örneğin, mükerrer işlerin ortadan kaldırılmasını veya el emeğinin bir yazılım programı ile değiştirilmesini gerektirebilir.

PERSONEL

Bir şirketin süreçleri, ihtiyaç duyduğu beceri düzeyini ve çalışan sayısını belirleyecektir. Bazı şirketler birkaç yüksek vasıflı uzmana ihtiyaç duyabilirken, diğerleri temel görevleri tamamlamak için çok sayıda ekip üyesi istihdam edebilir. Çalışan kalitesi ve sayısı, bir şirketin operasyonları ve kar marjları üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Bu nedenle, bir şirketin uygun beceri seviyelerine sahip yeterli ekip üyesine sahip olması gerekir.

EKİPMAN VE TEKNOLOJİ

Doğru ekipman veya teknoloji, bir şirketin verimliliğini ve karlılığını artıracaktır. Örneğin yeni bir makine, parçaları daha hızlı üretebilir veya yeni bir dahili izleme portalı, departmanların süreçleri kolaylaştırmasını sağlayabilir.

KONUM

Bir işletmenin konumu, özellikle fiziksel bir kuruluştan mal ve hizmet satıyorsa, operasyonlar ve karlılık üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir. Karar vericiler, iş yerine karar verirken personel ulaşımı, müşteri erişilebilirliği, kira, güvenlik ve malzemeler gibi kilit faktörleri göz önünde bulundurmalıdır.

Şirketler geliştikçe ve değıştikçe, yöneticiler verimli iş süreçlerini benimsemelidir. Örneğin, bir şirket hızlı bir büyüme yaşıyorsa, yöneticinin personel, hammadde, paketleme alanı ve benzeri kaynakların sayısını arttırması gerekecektir.

OPERASYON YÖNETİMİ NASIL ÇALIŞIR?

İş operasyonları yönetimi, en etkili ve verimli ürün veya hizmet sunumunu elde etmek için personel, malzeme, ekipman ve teknoloji gibi ilgili tüm kaynakların optimizasyonudur. Bu alan, insan kaynakları, tesisler ve ekipman gibi bir dizi girdinin bitmiş mal ve hizmetlere dönüştürülmesini ele alır.

OPERASYON YÖNETİMİNİN TEMEL İŞLEVLERİNDEN BAZILARI AŞAĞIDAKİLERİ İÇERİR

GÖZETİM SÜREÇLERİ

Operasyon yönetiminin ana işlevi, bir organizasyon içindeki iş süreçlerini planlamak, organize etmek, izlemek ve optimize etmektir. Bu, çeşitli departmanlar arasında süreçlerin uyumlaştırılmasını içerir. Örneğin, yeni yazılımın yüklenmesi departmanlar arasındaki iletişimi iyileştirebilir.

OPERASYONEL MALİYETLERİN EN AZA İNDİRİLMESİ

Operasyon yönetimi, faaliyetlerin bir bütçe dahilinde kalmasını sağlar. Bu, en uygun maliyetli malzemeleri satın almayı, üretim süreçlerini düzene sokmayı, doğru personeli atamayı veya modern makine ve teknolojiye yatırım yapmayı içerebilir.

STRATEJİ GELİŞTİRME

Operasyon yönetiminin önemli bir yönü, kaynakları optimize etmek için stratejiler geliştirmeyi içerir. Bu stratejiler, tedarik zinciri konfigürasyonlarındaki değışiklikleri veya çalışanların erişilebilirliğini iyileştirmek için insan kaynaklarını organize etmeyi içerebilir.

ÜRÜN TASARIMI

Operasyon yönetimi ayrıca ürün veya hizmetlerin pazar eğilimlerine ve müşteri ihtiyaçlarına hitap etmesini sağlamayı da içerir. Şirketin müşterilerinin satın almak isteyeceği ürünleri üretmek operasyon yönetiminin sorumluluğundadır.

OPERASYON YÖNETİCİLERİNİN TEMEL GÖREVLERİ NELERDİR?

Operasyon yöneticileri, sektöre bağlı olarak aşağıdakiler de dahil olmak üzere çok çeşitli işlevleri yerine getirir:

Finansal verileri analiz etmek ve operasyon bütçelerini hazırlamak.

Proje yönetimi metodolojileri hakkında stratejik kararlar almak.

BT ağlarının yapısının veya üretim tesislerinin boyutunun belirlenmesi.

İş operasyonlarını tasarlamak, uygulamak ve yönetmek.

Satışları desteklemek ve müşteri desteğini yönetmek.

Farklı departmanların üretim süreçlerini koordine etmek.

Malların dağıtımını yönetmek ve teknik destek sağlamak.

Stratejik planlar üzerinde üst yönetimle birlikte çalışmak.

Denetleme çalışmaları ve denetim süreci.

Operasyon yöneticileri, maliyet etkinliğini ve kaynakların optimum kullanımını göz önünde bulundurarak, endüstri trendleriyle güncel kalarak müşteri talep ve ihtiyaçlarını karşılayabilmelidir.

OPERASYON YÖNETİCİLERİNİN HANGİ BECERİLERE İHTİYACI VAR?

Operasyon yöneticilerinin görevleri bu kadar geniş bir alanı kapsadığından, bu profesyonellerin işin çok disiplinli taleplerini yönlendirmek için aşağıdakiler de dahil olmak üzere birkaç temel beceriye ihtiyaçları vardır:

LİDERLİK ÖZELLİKLERİ

Departmanlar arasındaki süreçleri başarılı bir şekilde koordine etmek ve çalışanları motive etmek için bir operasyon yöneticisinin mükemmel liderlik becerilerine ihtiyacı vardır.

İLETİŞİM YETENEKLERİ

Bir operasyon yöneticisi, farklı departmanların birlikte etkin bir şekilde çalışmasını sağlamanın yanı sıra, üst yönetim ve proje geliştirme departmanları arasındaki iletişimi de kolaylaştırır. İyi iletişim becerilerine sahip bir operasyon yöneticisi, taraflar arasında bilgileri etkin bir şekilde paylaşabilir ve ekip çalışmasını teşvik edebilir.

ANALİTİK VE PROBLEM ÇÖZME BECERİLERİ

Operasyon yönetimi, birden fazla süreci ayrıntılı bir düzeyde anlama becerisini gerektirir. Ayrıca zorluklara çözüm bulmayı da gerektirir. Operasyon yöneticileri, bir dizi departmanda daha verimli teknikleri belirleyebilmeli ve uygulayabilmelidir.

KİŞİLERARASI İLETİŞİM BECERİLERİ

Operasyon yöneticileri çoğu zaman satış ve üretim çalışanları, müşteriler, proje yöneticileri, insan kaynakları ve üst yönetim dahil olmak üzere şirketlerinde yer alan birçok farklı kişiyle çalışır. Bir operasyon yöneticisi, herkesle başarılı bir şekilde etkileşim kurmak için mükemmel kişilerarası becerilere sahip olmalıdır.

Operasyon yönetimi, herhangi bir işletmenin başarısı için önemlidir. Bu işlev, bir şirketin kaynaklarını en iyi şekilde kullanmasını, günlük faaliyetlerin sorunsuz çalışmasını ve kaliteli ürün ve hizmetlerin müşterilere hızlı bir şekilde ulaşmasını sağlar.