**1- İş Modeli Varsayımları 1 (Talking To Humans - sayfa 69)**

Salağa anlatır gibi, basit, yalın ve en kısa şekilde anlatın. resim/şema kullanın.

My target customer will be?

*(Tip: how would you describe your primary target customer)*

The problem my customer wants to solve is?

*(Tip: what does your customer struggle with or what need do they want to fulfill) (*(Jobs To Be Done nedir? <http://ziyaboyacigiller.blogspot.com.tr/2013/09/urunu-odaklamak-ihtiyac-dogru-okuyalm.html> )

My customer’s need can be solved with?

*(Tip: give a very concise description / elevator pitch of your product)*

Why can’t my customer solve this today?

*(Tip: what are the obstacles that have prevented my customer from solving this already)*

The measurable outcome my customer wants to achieve is?

*(Tip: what measurable change in your your customer’s life makes them love your product)*

Talking to Humans

My primary customer acquisition tactic will be?

*(Tip: you will likely have multiple marketing channels, but there is often one method, at most two, that dominates your customer acquisition — what is your current guess)*

My earliest adopter will be?

*(Tip: remember that you can’t get to the mainstream customer without getting early adopters first)*

I will make money (revenue) by?

*(Tip: don’t list all the ideas for making money, but pick your primary one)*

My primary competition will be?

*(Tip: think about both direct and indirect competition)*

I will beat my competitors primarily because of?

*(Tip: what truly differentiates you from the competition?)*

My biggest risk to financial viability is?

*(Tip: what could prevent you from getting to breakeven? is there something baked into your revenue or cost model that you can de-risk?)*

My biggest technical or engineering risk is?

*(Tip: is there a major technical challenge that might hinder building your product?)*

**2 - And then answer the following open-ended question. Be creative and really examine your points of failure.**

*What assumptions do we have that, if proven wrong, would cause this business to fail?*

After you have looked at your business holistically and also answered the broad final question, **mark** the assumptions that would have a large impact on your business **and** feel highly uncertain.

Now you know your priorities for customer discovery and the experiments you need to run!

**3- Rekabet Tablosu** (Tübitak başvuru dosyasından aynen alınmıştır)

**ÜRÜN/HİZMET KIYASLAMA TABLOSU**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Ürün/Hizmet A**  **Yerli**  **Rakip** | **Ürün/Hizmet**  **B**  **Yabancı Rakip** | **Proje Çıktısı** | **Farklara İlişkin Açıklama/Analiz** |
| **Teknik Özellik 1** |  |  |  |  |
| **Teknik Özellik 2** |  |  |  |  |
| **Teknik Özellik 3** |  |  |  |  |
| **Teknik Özellik 4** |  |  |  |  |
| **Teknik Özellik 5** |  |  |  |  |
| **Teknik Özellik 6** |  |  |  |  |

Bu kutucukları ölçülebilir metriklerle doldurmanız gerekiyor. Var/Yok gibi bilgiler yerine ölçülebilen, verilerle karşılaştırmayı yapmanız isteniyor. Kendinizi ürünü alacak firma/kişi yerine koyun. Bu ürünü almak için ihale açtığınızı ve teklif gönderenleri değerlendirmek için bir değerlendirme/fizibilite tablosu yaptığınızı hayal edin. Kendinize dürüst olun.

**4- Gelir kalemleri**

Müşterinize fatura kestiğinizi düşünün, ona göre aşağıdaki tabloyu doldurun.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ürün veya Hizmetin Adı | Miktar | Fiyat | İndirim | KDV | Toplam Tutar |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Açıklamalar:

Ürün veya Hizmetin Adı: Müşterinize satacağınız ürün ve/veya hizmetlerin adlarını alt alta yazın.

Miktar: Müşterinize satacağınız ürün ve/veya hizmetlerin birim fiyatlarını neye göre belirlediğinizi yazın. Örnek: taksiler km üzerinden bize fatura keser. Pazarcı amca kg üzerinden fatura keser. Cafe, yediğimiz, içtiğimiz ürün adedi üzerinden fatura keser. Google, reklamı kaç kişiye gösterdiği veya kaç adet klik aldığı üzerinden keser.

Fiyat: Müşterinize satacağınız ürün ve/veya hizmetlerin birim fiyatını gelir kalemleriniz (farklı ürün veya hizmetleriniz) yanına yazın. TL cinsinden. Liste fiyatınız.

İndirim: Satışlarda indirim olacaksa, tipik indirim oranınız. Yüzde cinsinden yazın.

KDV: Ürün/Hizmetinizin kategorisine göre yüzde cinsinden KDV oranını yazın.

Toplam Tutar: ( (Fiyat\*Miktar) \* İndirim ) \* ( 1 + KDV)

Sizin cironuz fiyat\*miktar\*indirim üzerinden hesaplanacaktır. <http://www.muhasebetr.com/sorucevap/haber_oku.php?haber_id=1418>