

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİRİŞİMCİ ADI SOYADI : Nilay TUNÇ, Salih Can PERVER, Muharrem YALMAN,

Eyüp TUFAN, Rıdvan ŞEREF

İŞ FİKRİ ADI : Akıllı Asistan

İŞLETMENİN ADI : TSMEN Bilişim Teknolojileri LTD. ŞTİ

BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.1 Girişimci Bilgileri:

Nilay TUNÇ: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri 4. Sınıf öğrencisiyim. Araştırma geliştirmeyi kendi hayatına katmış, dijital dönüşüme ve yeniliğe açık bir kişiliğe sahibim. Kariyer hayatımda bulunmak istediğim konum, İş zekası alanında çalışmak ile birlikte kendi işimi kurmak hedeflerimin arasında yer almaktadır.

Salih Can PERVER:Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri 4.Sınıf öğrencisiyim.Bilgisayar ve bilişim teknoloji donanımlarına meraklı,iş geliştirme ve çözüm üretmeyi seven,yenilikçi modelleri araştırmayı ve uygulama safhalarında çalışan biriyim.Şu an bir devlet hastanesinde bilgi işlem biriminde görev almaktayım.Asıl kariyer planımsa özel sektör olup,büyük veri uzmanı olarak kendimi geliştirmek.

Muharrem YALMAN: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri 4.sınıf öğrencisidir. Analitik becerisi yüksek, dinleme kabiliyeti gelişmiş, gündemi takip eden, araştırmayı seven yapıya sahiptir. Grup projelerinde projeleri yönetmekle birlikte kendine ait birçok projesi mevcuttur. DenizBank AŞ şirketinde genel müdürlük ve şube stajı yapmış olup, ağırlıklı olarak web yazılımı ile ilgilenmekte ve iş analistliği hedeflemektedir.

Eyüp TUFAN:Bilecik Şeyh Edebali üniversitesi,Yönetim Bilişim Sistemleri 4.sınıf öğrencisiyim.Dinleyici ve araştırmacı biriyimdir.Yüksek lisans eğitimi ile alanımda kendimi geliştirmek istiyorum.

Rıdvan ŞEREF: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri 3.sınıf öğrencisiyim. Araştırmayı ve yeni fikirler üretmeyi seven ve yeniliklere açık olan, teknolojiye meraklı birisiyim. Eczacıbaşı Vitra' da muhasebe lise stajyerliği yaptım, fakat orada da genellikle IT Departmanında görevler aldım. Hedefim Eczacıbaşı veya bunun gibi büyük şirketlerde IT Yöneticisi olarak çalışmaktır.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

1.2 İş Fikri:

Kişi uygulamamıza girip eğitim hayatında yaşadığı problemleri, çözemediği sorunları, hayat gayesini bir psikoloğa anlatır gibi yazılı metin veya video aracılığıyla bizlerle paylaşacak. Alanında uzman ekibimiz metinden veya videodan yola çıkarak, kişinin kişilik analizini, ulaşmak istediği noktaya ulaşabilmesi için ne yapması gerektiğini, ne kadar çalışması gerektiğini, hangi kaynaklardan yararlanabileceği, nasıl bir yol izlemesi gerektiği gibi detayları önüne reçete olarak çıkartacak ve uygulama üzerinden kişi takip edilecek. Kişi kriterleri uygularken aynı zamanda yanında kendini yalnız hissetmeyeceği asistanımız olacak ve asistanımız kişi sıkıldığında veya bir hata ile karşılaştığında ona teşvik edici, yol gösterici arkadaş görevi üstlenecek. Son olarak uygulama etkileşim oranına bakılarak aynı amaç doğrultusunda yetişkinliklere de hayatında yaşadığı problemlerin çözümlerine yönelik extra kategori sunulacaktır.

BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİYE / ORTAKLARINA VE İŞLETMEYE İLİŞKİN BİLGİLER

2.1 İşletmeyi ortak ile ya da tek başınıza kurmanızın nedeni ve varsa ortaklarınızın işletmenizin başarılı olması açısından önemi:

İşletmemiz bu problemi doğrudan yaşayan kişilerden oluşturulmuş olması ve farklı yetkinlikler taşıması, düşündüğümüz girişimde önemli bir yere sahiptir.

2.2 İş Fikri ve Seçme Nedeni:

Telefon uygulamalarına olan yoğun ilgi ve çevremizdeki önemli sorunları ele aldığımızda, öğrencinin eğitim hayatı boyunca hedeflerine net olarak karar verememesi sürecinden hareketle kendini yetiştirememesi ve mezun olduğunda hayatın gerçekleri ile tanışmadan bu bilincin anlaşılamaması veya anlamış olup çok geç kalınması problemini minimize etmek amacıyla akıllı asistan fikrini düşündük. Kişi uygulamamıza girip eğitim hayatında yaşadığı problemleri, çözemediği sorunları, hayat gayesini bir psikoloğa anlatır gibi yazılı metin veya video olarak bizlerle paylaşacak. Alanında uzman ekibimiz metinden veya videodan yola çıkarak, kişinin kişilik analizinden, ulaşmak istediği noktaya kadar ne yapması gerektiğini, ne kadar çalışması gerektiğini, hangi kaynaklardan yararlanabileceği, nasıl bir yol izlemesi gerektiği gibi detayları önüne reçete çıkartacak ve uygulama üzerinden kişi takip edilecek. Kişi kriterleri uygularken aynı zamanda yanında kendini yalnız hissetmeyeceği asistanımız sıkıldığında, bir hata ile karşılaştığında ona teşvik edici, yol gösterici arkadaş görevi üstlenecek.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

2.3 İşletmenin Misyonu ve Vizyonu:

Vizyonumuz, ülkemizin mezun olduğundaki çalışma oranını gözeterek, hedeflediği hayalleri doğrultusunda yaşam standartlarını ve refahını geliştirmeye katkıda bulunmaktadır.

Misyonumuz, mesleki yeterlilikler ve etik ilkeler doğrultusunda, güncel bilgi, deneyim ve teknolojiyi kullanarak uygulamamız ile optimum düzeyde kişinin kendinin farkına varmasını sağlamak ve yapacağımız doğru telkin ve kontroller ile uluslararası düzeyde tanınan aynı zamanda fayda sağlayan kuruluş olmaktır.

2.4 Kısa Vadeli Hedefleri (1. yıl): İlk yıl olarak hedefimiz 3 ay içerisinde sadece psikoloji alanında ülkenin önde gelen uzmanlarını projemize ikna etmek, müşteri şikayet oranını en aza indirmek, müşteri memnuniyet yüzdesini arttırmak ve sonrasında uygulamaya gelen talepleri psikoloğun analizinden sonra bizlerin ilgi alanlarımıza, tecrübelerimize göre kişilere geri bildirim vererek, yüksek kar elde etme düşüncesi olmadan insanların hızlıca projemize adapte olmasını sağlamaktır.

2.5 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri (2.yıl ve üzeri): Kısa vadeli hedeflerimizi gerçekleştirdikten sonra orta vadede bu hedeflerimizi yüzde 20 oranında artırmak ve insanların gelecek korkularını uygulamamızla düşürmek ve diğer uzmanları projeye dahil etmek. Sonrasında ise uygulamamızın başarılı olduğunu insanlara kanıtlamak için sosyal medya platformları üzerinden özellikle linkedin, instagram, tik tok, youtube, websitesi aracılığıyla projeyi desteklemek. Uzun vadede ülkemizde ki teknolojiyi kullanan genç nüfusun tamamını projemize dahil etmek ve uzun vadede kariyerleri boyunca vereceğimiz yönlendirmelerle onları memnun ederek, onlara bir nevi kariyer koçluğu yapmayı sağlamaktır. Son olarak uygulama etkileşim oranına bakılarak aynı amaç doğrultusunda yetişkinliklere de hayatında yaşadığı problemlerin çözümlerine yönelik extra kategori sunmak olacaktır.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı:

Danışmanlık hizmetleri ve sektöre bağlı olarak eğitim ve psikolojik danışmanlık Türkiye'nin en çok ihtiyaç duyduğu alanlardandır. Eğitim ve psikolojik danışmanlık E-ticaret sektöründe yüzde 43 artış göstererek insanların gözde sektörü olmayı başarmıştır.

Türkiye'de milli eğitim bakanlığı tarafından açıklanan verilere göre **5 milyon 701 bin 564'ü ortaokulda, 5 milyon 630 bin 652'si ortaöğretimde** bulunuyor. **Ortaöğretimdeki 5 milyon 630 bin 652 öğrencinin 3 milyon 412 bin 564'ü genel liselerde, 1 milyon 608 bin 81'i mesleki ve teknik liselerde, 610 bin 7'si de imam hatip liselerinde** eğitim alıyor. Türkiye'de **Lisans 4.538.926, Ön lisans 3.002.964, Yüksek lisans (toplam) 297.001, Doktora (toplam) 101.242** olmakla birlikte **toplam öğrenci pazarı 7.940.133**. Her yıl istikrarlı bir büyüme gösteren **danışmanlık** piyasası **250 milyar dolarlık hacme** ulaşmış. **Türkiye'de ise 10-12 milyar TL büyüklüğe** ulaştığı tahmin edilen sektör her yıl yüzde 10 civarında büyüyor.

Akıllı asistan projesi şu ana kadar ülkemizde danışmanlık hizmeti olarak çağımıza uygun bir uygulama(teknoloji ile birleşen) olmadığını tespit ettik. Bu sektörde danışmanlık hizmetini çağımıza uygun olarak geliştirerek sunacağımız bir akıllı telefon uygulaması ile agresif bir giriş yapmayı ve pazar payının ilk yıl yüzde 5, ikinci yıl yüzde 10, üçüncü yıl yüzde 25 ini ele almaktır.

3.2 Pazar Profili:

Öncelikli hedef kitlemiz Türkiye bölgesinde ikamet eden, herhangi bir kriterler olmaksızın lisenin sonlarına yaklaşan, üniversite hedefleri olan 15-18 yaş aralığı ve bunun yanında da üniversite okuyup gelecek kaygısı yaşayan 18-24 yaş aralığıdır. Uygulamamız için şu anda birincil hedef kitlesi olarak belirttiğimiz yaş aralığını düşünüyor olsak da etkileşime göre 3.yıl sonlarına doğru 24-65 yaş arası yetişkinler dahi hedef kitlemiz olarak ele alınacaktır.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.3 Rakip Analizi:

Türkiye’ de bu alanda çok fazla açık olduğunu gördük ve bunun için ilk atılımın bizden gelmesini istedik. Ülkemizde online terapi ve psikiyatrist destekleri veren Psikiyatri merkezleri bulunmaktadır fakat bizim amacımız onlarla rekabet içerisinde olmak değil onların bir platform içerisine dahil etmek, insanların daha kolay ulaşabileceği bir biçimde bulunmalarını sağlamaktır.

Rakiplerimize karşı alacağımız önlemler konusuna gelirsek, biz bu sektöre böyle bir uygulama ile girdiğimiz ve başarılı olduğumuz görüldüğü zaman, tabiki benzer alternatif uygulamalar geliştirilecektir. Bunlara önlem olarak yapabileceğimiz en etkili şeyin büyük bir pazar payını elde edene kadar yüksek kar hedeflemeden uygulamamızı sürdürmek olacağını düşünüyoruz.

3.4 Üretim/Pazarlama/Satış Hedefleri:

(En az 12 aylık, birim ve tutar bazında tablo oluşturunuz ve varsa açıklama yazınız.)

2021 YILI UYGULAMA KULLANIM(PAZARLAMA VE SATIŞ) HEDEFLERİ													
ÜRÜN VE HİZMET ADI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOPLAM
GENÇLER İÇİN KARIYER KOÇLUĞU	1000	1000	1000	2000	5000	5000	10000	10000	16000	16000	16000	17000	100.000
ORTA YAŞ VE YAŞLI NÜFUS İÇİN DANIŞMANLIK	300	300	300	600	3000	3000	5000	5000	7500	7500	7500	10000	30.000

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler:

Sektörel Gelişmeler: Danışmanlık hizmetleri sektörünü düşündüğümüzde psikiyatri, tıbbın en eski konusu olmakla birlikte bilim olarak ise en yeni alanlardan biridir. Psikiyatri hizmeti uzun zamanlardan beri psikiyatri merkezlerinden yüz yüze sağlanırken son zamanlarda pandeminde etkisiyle online olarak da sağlanmaya başlamıştır.

Fırsatlar: Uygulama bazında uzman psikologları barındıran ve kullanıcılarla bir araya getiren bir platformun şu ana kadar yapılmış olmaması bizim için bir fırsat olduğunu düşünüyoruz.

Tehditler: Genç girişimciler olarak uygulamaya geçtiğimiz ve başarı sağladığımız da rakip firmalar tarafından yaratılacak alternatif uygulamalarla maddi yatırım anlamın da rekabette geri kalma olasılığı.

3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler:

(İş Planı dışında karşılaşılabileceğiniz olumlu ve olumsuz durumlar nelerdir? Bu durumlara ilişkin tedbir faaliyetlerinizi yazınız.)

3.7 Ürün/Hizmet Tanımı: Uzman psikologlar ile genç nüfusu bir platform aracılığıyla bir araya getirmek ve daha sonrasında onların kariyerleri boyunca kariyer koçluğunu sağlamaktır.

3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu:

3.9 Yer Seçimi ve Nedeni:

(Seçilen mekanın konumu, fiziki özellikleri, pazara yakınlığı, avantaj ve dezavantajlarını açıklayınız.)

Genç nüfusu ve alanında uzman psikologlara vereceğimiz hizmet, dijital ortamda bulunacaktır. App ve web dizaynı olarak iki farklı kanalda müşterilerin fayda sağlaması için düzenlenecektir. Dijitalleşme eğiliminin, Covid-19 salgını ile çok daha hızlanarak sürdüğünü görmekteyiz. Hedef kitlemiz için yapılan araştırmalara göre 2021 yılı için ülkemizde yaşanan internet kullanımının %6 artış göstermektedir. Bu veriye dayanarak pazarımızın internet ortamında olması pazara olan yakınlığını ifade edecektir. Müşterilerin kolay ulaşabilmeleri açısından bu ortam tercih edilmiştir. Aynı zaman da içinde bulunduğumuz teknoloji çağı, beraberinde siber riskleri ve siber tehditleri de öne çıkarmaktadır.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları:

Müşteriye ulaşım ilk etapta reklam çalışmaları ve çevremizdeki insanlara tanıtılarak başlayacaktır. Kısa süre içerisinde web sayfası kurularak hizmetlerimiz online tanıtılacak ve anlaşmalı olduğumuz psikologlar tarafından yönlendirilerek gerçekleştirilecektir.

3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı:

(Müşteriye hangi zaman diliminde ve hangi ulaşım kanallarıyla tanıtılacağını açıklayınız.)

BÖLÜM 4: ÜRETİM/HİZMET PLANI

4.1 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları:

(Müşterinin üretim/hizmet sürecine dâhil olduğu ve çıktığı süreci açıklayınız.)

4.2 İş Akış Şeması:

(Siparişin alınmasından ürün/hizmetin satışına kadar geçen süreci ana aşamaları ile açıklayınız.)

4.3 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinde Gerekli Olan Standartlar, Belgeler, Ruhsat ve İzinler:

BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

5.1 Organizasyon Şeması:

(Organizasyon içerisinde yer alacak personeli tablo/şema yardımıyla açıklayınız.)

5.2 Personelin Niteliği, Görev ve Sorumlulukları:

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri:

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

(İş kurma sürecinde makine, teçhizat ve ofis donanımı, tadilat, bakım ve onarım işleri, depozito vb. yapılan tüm giderleri açıklayınız.)

6.2 İşletme Giderleri:

(İşletme malzemeleri, hammadde, kira, elektrik, yakıt, su, haberleşme, personel, bakım onarım, genel giderler ve beklenmeyen vb. giderleri sabit ve değişken gider ayrımı yapılarak yıllık bazda açıklayınız.)

6.3 Nakit Projeksiyonları:

(Aylık gelir, gider ve gelir/gider farkını içerecek şekilde en az 1 yıllık tablo oluşturunuz)

6.4 Kâra Geçiş Noktası:

(Ne kadar süre/satış miktarı/satış tutarı sonrasında kara geçileceğini hesaplayarak açıklayınız.)

6.5 Öz kaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman:

(Girişimcinin sahip olduğu öz kaynak ile borç/kredi/KOSGEB Desteği ayrımı yaparak iş fikrine ait toplam finansman kaynağını açıklayınız)