

KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara

KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara

Dr. Uğur CORUH

Contents

0.1 Dosyaları İndir	3
1 KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara	4
1.0.1 Proje nedir? → Nasıl Destek Alınır? → Nasıl başlarsınız? → Geliştirin, Büyüütün, Ticarileştirin!	4
1.0.2 Proje Nedir ve Neden Önemlidir?	5
1.0.3 Proje Unsurları	6
1.0.4 Proje yapmanın amacı nedir?	7
1.0.5 İşletmemi nasıl geliştirebilirim?	7
1.0.6 KOSGEB Nedir?	8
1.0.7 KOSGEB Desteğinin İşletmelere Faydaları Nelerdir?	8
1.0.8 KOSGEB'e nasıl başvurabilirim?	9
1.0.9 İş planı nedir?	10
1.0.10 İş planını nasıl hazırlarım?	10
1.0.11 İş Planı (Proje Bilgi) Dökümanını Doldurunuz	11
1.0.12 İşletmeye İlişkin Bilgiler	11
1.0.13 İşletme Makine Parkuru	11
1.0.14 Proje Konusu Ürüne İlişkin Bilgiler	11
1.0.15 Proje Konusu Ürüne İlişkin Dış Ticaret Verileri	11
1.0.16 Ürüne İlişkin Yurtıcı – Yurtdışı Pazar Büyüklüğü	11
1.0.17 Ürüne-Muadililine İlişkin İhracat ve İthalat Bilgileri	11
1.0.18 Rakip Firmalar	11
1.0.19 Mevcut ve Potansiyel Müşteriler ile Talepleri	12
1.0.20 Üretim-Satış Planı	12
1.0.21 Yatırımmın Geri Dönüş Süresi	12
1.0.22 İşletmenin Tarihçesi, Mevcut Faaliyetleri, Ortakları ve Proje Deneyimleri	12
1.0.23 Proje Konusu ile İlgili Mevcut Durum	12
1.0.24 Projenin Amacı ve Gerekçesi	12
1.0.25 Projenin Konusu	12
1.0.26 Projenin Hedef ve Faaliyetleri	13
1.0.27 Projenin Hedeflere, Pazara ve Rekabet Durumuna Etkisi	13
1.0.28 Riskler, Önlemler ve Varsayımlar	13
1.0.29 Projede Kullanılacak İşletme Kaynakları	13
1.0.30 Proje Yönetimi	13
1.0.31 Sürdürülebilirlik	13
1.0.32 İş Modeli Tuvali	14
1.0.33 SWOT Analizi ile İşletmenizi Değerlendirin	15
2 KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara	17

List of Figures

List of Tables



0.1 Dosyaları İndir

- PDF SUNUM¹
- PPTX SUNUM²
- PDF DÖKÜMAN³
- WORD DÖKÜMAN⁴

¹girisimcilik-giris.marp.pdf

²girisimcilik-giris.marp.pptx

³girisimcilik-giris.pandoc.pdf

⁴girisimcilik-giris.pandoc.docx

1 KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara

1.0.1 Proje nedir? → Nasıl Destek Alınır? → Nasıl başlarsınız? → Geliştirein, Büyüütün, Ticarileştirin!

Projeyle işletmenizi büyütmenin adımlarını öğrenin!



1.0.1.1 Dr. Uğur CORUH

- Coruh Arge ve Teknoloji, Genel Müdür
- Recep Tayyip Erdoğan Üni. Bilgisayar Müh. Böl. Dr. Öğr. Üyesi

1.0.2 Proje Nedir ve Neden Önemlidir?



Proje, belirli bir hedefe ulaşmak için yapılan planlı çalışmalardır. İşletmenizi büyütmek, yeni ürünler sunmak veya verimliliği artırmak gibi amaçlar için projeler yapılır.

- Amaç
- Hedef
- Plan
- Eylem
- Sonuç

1.0.3 Proje Unsurları



- **Proje Amacı**

Projenin genel amacı, hedeflenen sorunları çözmek ya da fırsatları değerlendirmektir.

- **Proje Hedefleri**

Projenin spesifik ve ölçülebilir sonuçlarıdır.

- **Projenin Yenilikçi Yönü**

Projenin diğer projelere göre yenilikçi ve özgün özellikleri nelerdir?

- **Proje Süresi**

Projenin tahmini başlangıç ve bitiş tarihleri, proje süresi hakkında bilgi sağlar.

- **Proje Personeli**

Projeye katkı sağlayan kişilerin rolleri ve uzmanlık alanları.

- **Proje Bütçesi**

Projenin maliyeti ve bütçe kalemleri.

- **Proje Yöntem ve Uygulaması**

Proje hangi yöntemler ve stratejiler ile gerçekleştirilecek?

- **Proje Çıktıları**

Proje tamamlandığında elde edilecek çıktılar ve sonuçlar.

1.0.4 Proje yapmanın amacı nedir?



- Projeler, işletmenizi geliştirmek için yeni fırsatlar yaratır.
- KOSGEB destekleriyle projelerinizi finanse edebilir ve işletmenizin büyümeye yardımcı olabilirsiniz.

1.0.5 İşletmemi nasıl geliştirebilirim?



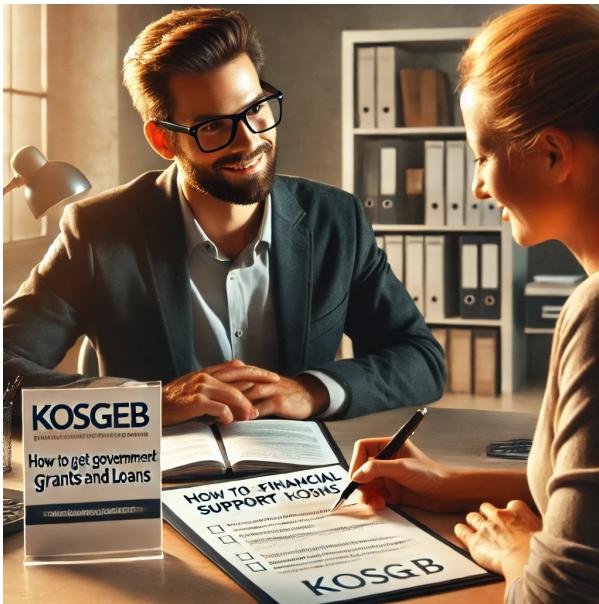
- Mevcut İşinizi Analiz Edin İhtiyacınızı belirleyin
- Çözüm yollarını düşünün,
- Üretimi artırabilir,
- Yeni ürünler sunabilir
- Daha çok müşteri çekmek için Reklam yapabilirsiniz.

1.0.6 KOSGEB Nedir?



- KOSGEB, küçük ve orta ölçekli işletmelere destek sağlayan bir kurumdur.
- Türkiye'de KOBİ'ler ile ilgili en etkin kurumdur.
- KOBİ'lerin ihracattaki payını artırmayı hedefler,
- KOBİ'lerin İstihdama katkısını artırmayı amaçlar,
- İşletmenizi geliştirmek için gereken finansmanı sağlamak amacıyla projelere başvuru yapabilirsiniz.

1.0.7 KOSGEB Desteginin İşletmelere Faydaları Nelerdir?



- Projelerinizi daha hızlı ve düşük riskle hayatı geçirmek için maddi destek alırsınız.
- Bu destek,
 - yeni makine almak,
 - işyerinizi büyütmek veya
 - pazarlama yapmak için kullanılabilir.

1.0.8 KOSGEB'e nasıl başvurabilirim?



- KOSGEB Veritabanına Kayıt Olunuz
- Kayıtlı iseniz Beyannamenizi Güncelleyiniz
- Başvuracağınız Destek Programı İle İlgili Bilgi Alınız
- Tüm Başvurular www.kosgeb.gov.tr üzerinden elektronik ortamda yapılmaktadır.

1.0.9 İş planı nedir?



İş planı, - işletmenizin gelecekte ne yapacağını, - nasıl gelir elde edeceğini ve - neye ihtiyaç duyduğunu anlatan bir belgedir.

KOSGEB destekleri için iş planı gereklidir.

1.0.10 İş planını nasıl hazırlarım?



- İşletmenizin ne yapacağını,
- hangi ürün veya hizmeti sunacağını,
- kime hitap edeceğini ve bu
- projeyi nasıl gerçekleştireceğinizi yazın.

1.0.11 İş Planı (Proje Bilgi) Dökümanını Doldurunuz

- KOSGEB tarafından girişimcilere verilen desteklerin genel çerçevesini tanımlar.

1.0.12 İşletmeye İlişkin Bilgiler

- Ünvani
- Vergi numarası
- Ortakları
- Organizasyon şeması ve personel sayıları ve dağılımı
- Üretim yeri ve üretim tesisi bilgileri
- Üretim alanı
- Üretim yeri
- Diğer kurum kuruluşlara verdiği projeler ve aldığı teşvik ve yardımalar

1.0.13 İşletme Makine Parkuru

- Makine/Tehzizat Adı
- Adet
- Yerli/İthal
- Özellikleri

1.0.14 Proje Konusu Ürünne İlişkin Bilgiler

- Proje konusu ürünün tanıtımı.

1.0.15 Proje Konusu Ürünne İlişkin Dış Ticaret Verileri

- Son 3 Yıl
 - İthalat Tutarı (USD)
 - İhracat Tutarı (USD)
 - Dış Ticaret Açığı (USD)

1.0.16 Ürünne İlişkin Yurtiçi – Yurtdışı Pazar Büyüklüğü

- Son 3 Yıl
 - Yurt İçi Pazar Büyüklüğü (Toplam Satışlar USD)
 - Yurt Dışı Pazar Büyüklüğü (Toplam Satışlar USD)
 - Yurt İçi Talep Miktarı (Adet)
 - Yurt İçi Arz Miktarı (Adet)
 - Yurt Dışı Talep Miktarı (Adet)
 - Yurt Dışı Arz Miktarı (Adet)
 - Sektör Küresel Büyümesi (%)

1.0.17 Ürünne-Muadiline İlişkin İhracat ve İthalat Bilgileri

- Son 3 Yıl
 - Ürünne İlişkin İthalat (USD)
 - Muadiline İlişkin İthalat (USD)
 - Ürünne İlişkin İhracat (USD)
 - Muadiline İlişkin İhracat (USD)

1.0.18 Rakip Firmalar

- Rakip Firma Adı
- Pazar Payı (%)
- Üstün Yönleri
- Zayıf Yönleri

1.0.19 Mevcut ve Potansiyel Müşteriler ile Talepleri

- Müşteri Bilgileri
- Öngörülen Müşteri Talepleri

1.0.20 Üretim-Satış Planı

Üretim-satış planı, işletmenin belirli bir dönem içinde üretim ve satış hedeflerini içeren önemli bir belgedir. Bu plan:

- Üretilen ürünlerin maliyetlerini,
- Yurt içi ve yurt dışı satış fiyatlarını,
- Öngörülen yurt içi ve yurt dışı satış miktarlarını,
- Beklenen toplam satış gelirlerini,
- Toplam maliyetleri,
- Beklenen kârı içerir.

Bu bilgiler, işletmenin üretim kapasitesini ve pazarlama stratejisini belirlemede önemli bir rol oynar.

1.0.21 Yatırımin Geri Dönüş Süresi

Yatırımin geri dönüş süresi, yapılan yatırımin ne kadar sürede geri kazanılacağını gösterir. Bu süreyi etkileyen faktörler şunlardır:

- Beklenen kâr,
- Amortisman giderleri,
- Toplam maliyet ve gelir,
- İndirgenme oranı ve bugünkü değer,
- Yatırımin tutarı ve geri dönüş süresi,
- Başabaş noktası (gelirlerin, yatırım maliyetlerini karşılayarak ne zaman eşitleneceğini gösterir).

1.0.22 İşletmenin Tarihçesi, Mevcut Faaliyetleri, Ortakları ve Proje Deneyimleri

- İşletmenin tarihçesi
- Mevcut faaliyetleri kapsamında ürettiği ürün/ürün grupları
- Proje deneyimleri ile işletme sahibi/ortaklarının geçmiş deneyimleri, eğitimleri ve yürüttüğü faaliyetler
- Başvuru yapan işletme dışında ortak olduğu firmaların adı ve vergi numaraları

1.0.23 Proje Konusu ile İlgili Mevcut Durum

- Proje konusuyla ilgili işletmenin mevcut faaliyetleri
- İhtiyaçların mevcut durumda nasıl karşılandığı
- Diğer çalışmalar

1.0.24 Projenin Amacı ve Gerekçesi

- Projeye hangi nedenlerle ihtiyaç duyulduğu
- Proje hazırlığı ve teknik fizibilite çalışmaları kapsamında yapılanlar
- Proje ile nelerin amaçlandığı

1.0.25 Projenin Konusu

- Proje kapsamında gerçekleştirilecek faaliyetler
- Proje ile işletmenin:
 - Üretim/hizmet sunum kapasitesi
 - Ürün/hizmet çeşitliliği
 - Teknoloji düzeyi
 - Teknik bilgi gelişimi
 - İhracat potansiyeli
 - İnsan kaynağı niteliği gibi konulara etkisi
- Proje çıktısının sektörde karşıladığı çözümler

- Başka sektörde uygulanabilirliği

1.0.26 Projenin Hedef ve Faaliyetleri

- Proje hedef ve faaliyetlerinin aşağıdaki hedef kartları ile açıklanması gerekmektedir.
- Her bir hedef altında:
 - İlgili hedefe ulaşmak için yürütülecek faaliyetler
 - Faaliyetlerin çıktıları maddeler halinde listelenerek
 - Her bir hedefle ilgili proje giderleri gereklilikleriyle birlikte anlatılacaktır.
- Bu bölüme yazılan faaliyet isimleri “3.1 Faaliyet - Zaman Plani” bölümündeki faaliyet isimleri ile aynı olacaktır.

1.0.27 Projenin Hedeflere, Pazara ve Rekabet Durumuna Etkisi

- İşletmenin orta ve uzun dönemli hedefleri
- Projenin bu hedeflere ulaşmada ne şekilde katkı sağlayacağı
- Projenin:
 - İşletmenin pazar payına
 - Pazar genişliğine etkisi
 - Proje yerinin lojistik açıdan uygunluğu

1.0.28 Riskler, Önlemler ve Varsayımlar

- Projenin uygulanma sürecinde ve sonrasında karşılaşabilecek muhtemel riskler
- Bunlara ilişkin alınacak önlemler
- Proje uygulama sürecine olumlu etkisi olabilecek hususlar (varsayımlar)

1.0.29 Projede Kullanılacak İşletme Kaynakları

- Projede kullanılmak üzere:
 - İşletmenin sahip olduğu personel
 - Makine benzeri kaynaklar
 - Proje sürecinde kendi imkanları ile gerçekleştireceği giderler
 - Bunların projeye olan katkısı

1.0.30 Proje Yönetimi

- Proje Yöneticisi ile işletme yöneticileri ve ilgili birimler arasında:
 - Proje konusundaki iletişim ve koordinasyonun nasıl sağlanacağı
 - Proje ilerleyışı ile ilgili gözden geçirme sistematığı
 - KOSGEB proje izleme süreçlerine ilişkin görev dağılımı
- Proje Yöneticisi değişikliği durumunda proje yönetiminde aksama olmayacağı şekilde kurgu oluşturulmalıdır.

1.0.31 Sürdürülebilirlik

- Proje tamamlandıktan sonra projenin beklenen sonuçlarının sürdürülebilirliğinin nasıl sağlanacağı
- Hem kurumsal hem açıdan sürdürülebilirlik açıklaması

1.0.32 İş Modeli Tuvali

<h2>Kanvas İş Modeli</h2>		Kim için hazırladı:	Tasarlayan:	<input type="checkbox"/> gün <input type="checkbox"/> ay <input type="checkbox"/> yıl Tarihi: _____ Varsayıç:
Kilit Ortaklar  <p>Kilit Ortaklarınıza kimler? Kilit Tedarikçilerinize kimler? Hangi Kilit Kaynakları ortaklarınızdan alıyor? Hangi Kilit Etkinlikler ortaklarınızın gerçekleştirdi? ÖRNEKLER İÇİN BİLGİLER Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet</p>	Kilit Etkinlikler  <p>Değer Önerileriniz hangi Kilit Etkinliklere düşüyor? Değer Önerileriniz hangi Kilit Ortakları tarafından sunuluyor? Değer Önerileriniz hangi Kilit Kaynakları tarafından sunuluyor? ÖRNEKLER İÇİN BİLGİLER Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet</p>	Değer Önerileri  <p>Müşteriye sağladığınız değerler nelerdir? Müşterimizin hangi sonucunun elzisine devam ettiğini? Müşteriye hangi işinizi değerlendirdi? Müşteriye hangi işinizi değerlendirdi? Hangi müşteri işbirliğinizin karşılığında?</p> ÖRNEKLER İÇİN BİLGİLER Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet	Müsteri İlişkileri  <p>Müşteri keşitlenen ürünlerde ne türki bir işlek komisyonu ve sözleşmeleri bekliyor? Bu ilişkilendirme hangi hedefi kurası? İşbirliği konusunda genel keşitler ile ne kadar uyumlu? Ne kadar mal yetişti?</p> ÖRNEKLER İÇİN BİLGİLER Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet	
Kilit Kaynaklar  <p>Değer Öneriniz Hangi Kilit Kaynaklarına düşüyor? Değer Önerileriniz? Müşteri İşbirlikleri? KAYNAK CERTİFLERİ Değer Öneri - İstek, talep, vs. Fazla </p>	Kanallar  <p>Ortalarında nasıl üretiliyor? Karşılıklı ne kadar uyumlu? Hangileri en iyi işlevi yerine getiriyor? Hangileri en iyi işlevi yerine getiriyor? Karşılıklı ne kadar uyumlu (ekonomik)? Karşılıklı ne kadar uyumlu (ekonomik)?</p> KANAL AŞÄALARI Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet	Geliç Kaynakları  <p>Müşterimizden hangi değerler için para ödemeyi kabul ediyor? Bu arada neşet işte ödemeye uygun? Su anda nasıl ödeme yapıyor? Müşteriye nasıl ödeme yapıyor? Her Geliş Kaynakının işlem geliri kaçtır?</p> ÜÇLUKLER Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet SATICI FİYATLARI Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet SAHİP FİYATLARI Gidiş ve Dönüş yolculuk Dış ve İthalat satışı Satış ve Satış sonrası hizmet		
www.businessmodelgeneration.com Türkiye'ye uyutturılmış Kanvas İş Modeli'ni www.aditoran.com adresinden indirip kullanabilirsiniz.				

1.0.33 SWOT Analizi ile İşletmenizi Değerlendirin



- İşletmenizin güçlü ve zayıf yönleri neler?
- Müşteri memnuniyeti yüksek olabilir, ancak dijital altyapınız eksik olabilir.

SWOT ile işletmenizin güçlü ve zayıf yönlerini analiz edin, İş Model Kanvası ile iş planımızı stratejik bir çerçevede oluşturun.



1.0.33.1 SWOT Tablosu

- **Güçlü Yönler:** Kaliteli ürünler, müşteri sadakati.
- **Zayıf Yönler:** Dijital altyapı eksikliği, yetersiz pazarlama.
- **Fırsatlar:** Online satışa geçiş, yeni müşteri kitlesi.
- **Tehditler:** Artan rakip sayısı, değişen pazar dinamikleri.

2 KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara



- Daha fazla bilgi: [kosgeb.gov.tr](https://www.kosgeb.gov.tr)⁵
- Sıkça Sorular Sorular Sayfasını İnceleyebilirsiniz
 - <https://www.kosgeb.gov.tr/Web/Genel/SSS.aspx?KatID=2>
- Ticaret odalarından danışmanlık ve destek alabilirsiniz.

2.0.0.1 Dr. Uğur CORUH

- Coruh Arge ve Teknoloji, Genel Müdür
- ([ugur.coruh\[*\]coruh.com.tr](mailto:ugur.coruh[*]coruh.com.tr))
- Recep Tayyip Erdoğan Üni. Bilgisayar Müh. Böl. Dr. Öğr. Üyesi
- ([ugur.coruh\[*\]erdogan.edu.tr](mailto:ugur.coruh[*]erdogan.edu.tr))

⁵<https://www.kosgeb.gov.tr>

