

Dosyaları İndir

- [SUNUM](#)
- [DÖKÜMAN](#)



KOSGEB Girişimci Destek Programı ile Fikirden Pazara

Proje nedir? → Neden destek almalısınız? → Nasıl başlarsınız? → Geliştirin, Büyüten, Ticarileştirin!

Projeyle işletmenizi büyütmenin adımlarını öğrenin!



Dr. Uğur CORUH

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



1. Proje Nedir ve Neden Önemlidir?



Soru: Proje nedir?

- **Cevap:** 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

Proje Unsurları

- **Proje Amacı**

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

- **Proje Hedefleri**

Projenin spesifik ve ölçülebilir sonuçlarıdır.

- **Proje Özgün Değeri**

Projenin diğer projelere göre yenilikçi ve özgün özellikleri nelerdir?



Proje Unsurları

- **Proje Süresi**

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

- **Proje Takımı**

Projeye katkı sağlayan kişilerin rolleri ve uzmanlık alanları.

- **Proje Bütçesi**

Projenin maliyeti ve bütçe kalemleri.



Proje Unsurları

- **Proje Yöntem ve Uygulaması**

Proje hangi yöntemler ve stratejiler ile gerçekleştirilecek?

- **Proje Çıktıları**

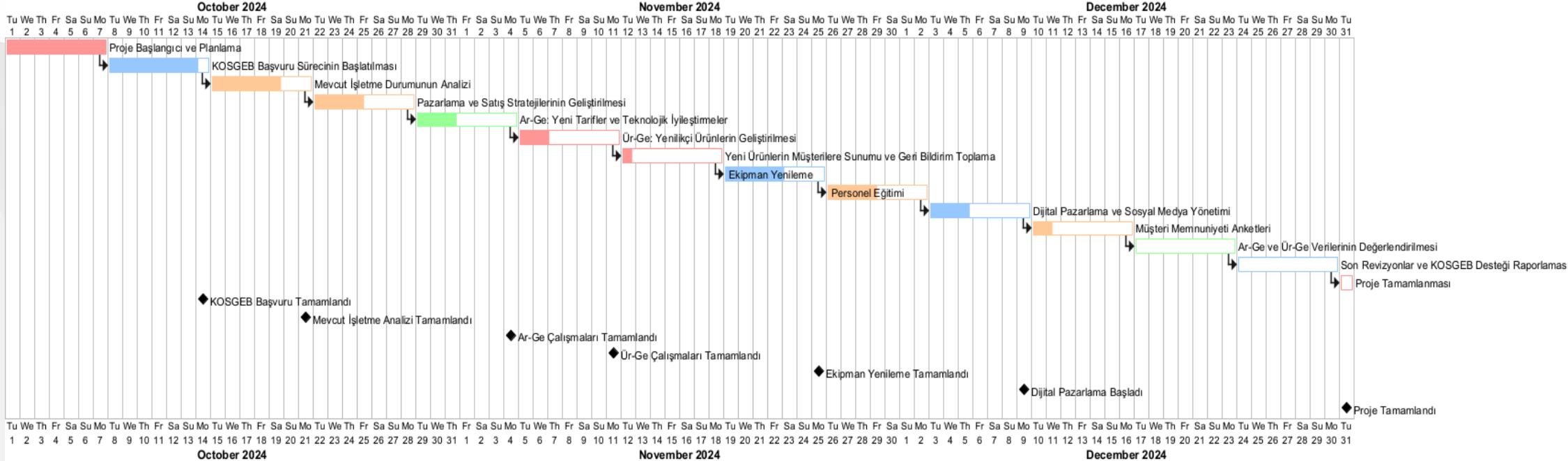
Proje tamamlandığında elde edilecek çıktılar ve sonuçlar.



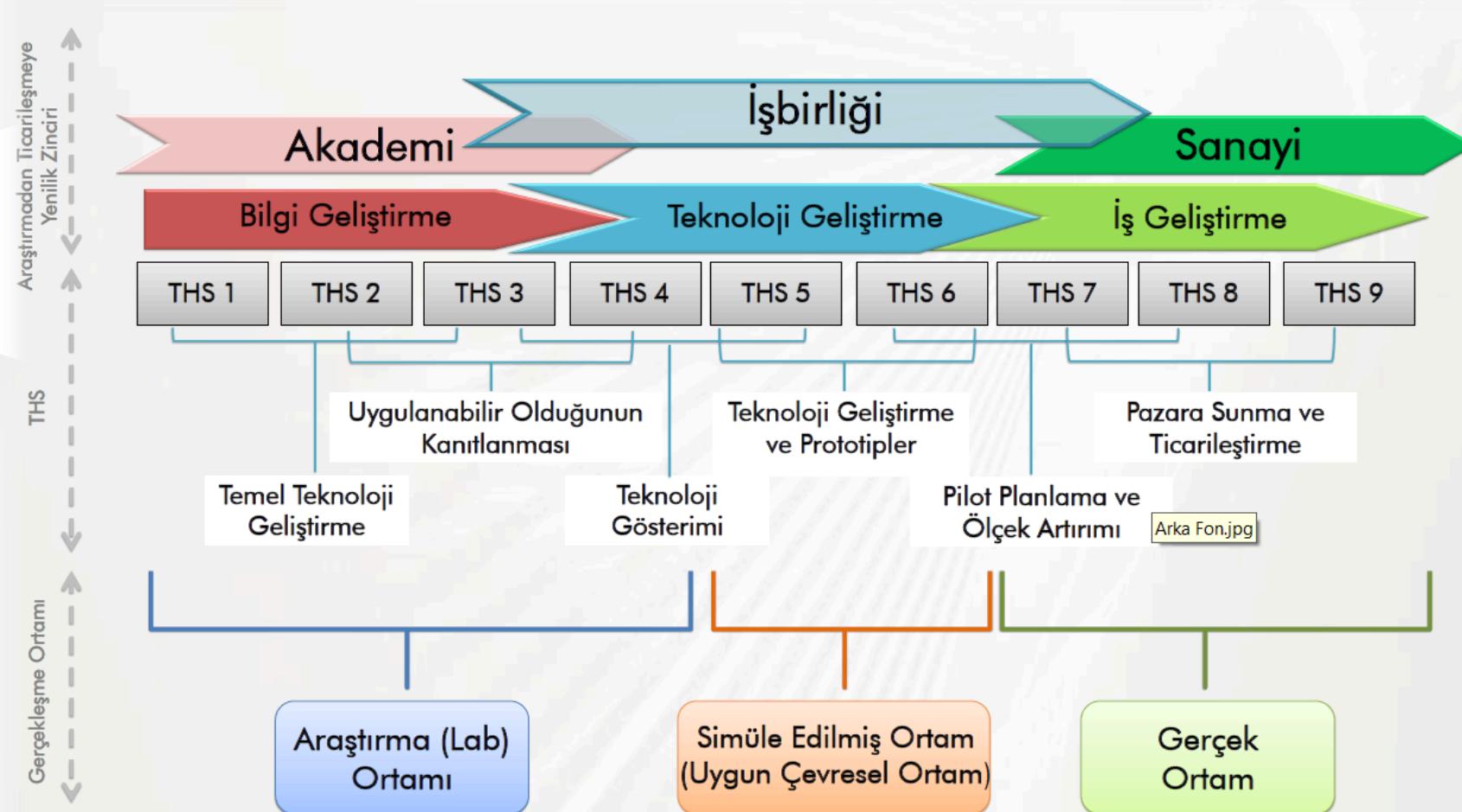
Proje Planı Örneği (Gantt Diyagramı)

Kafe İyileştirme Projesi: KOSGEB Desteği ile İşletme Geliştirme Proje Süreci ve Aşamalar

Bu proje, bir kafe işletmesinin KOSGEB desteği ile iyileştirilmesini kapsamaktadır. Projede, Ar-Ge ve Ür-Ge süreçleri, ekipman yenileme, dijital pazarlama ve müşteri memnuniyeti anketleri gibi çeşitli iş paketleri bulunmaktadır. Ayrıca her bir iş paketinin altında alt işler ve önemli kilometre taşları belirtilmiştir.



Teknoloji Hazırlık Seviyesi





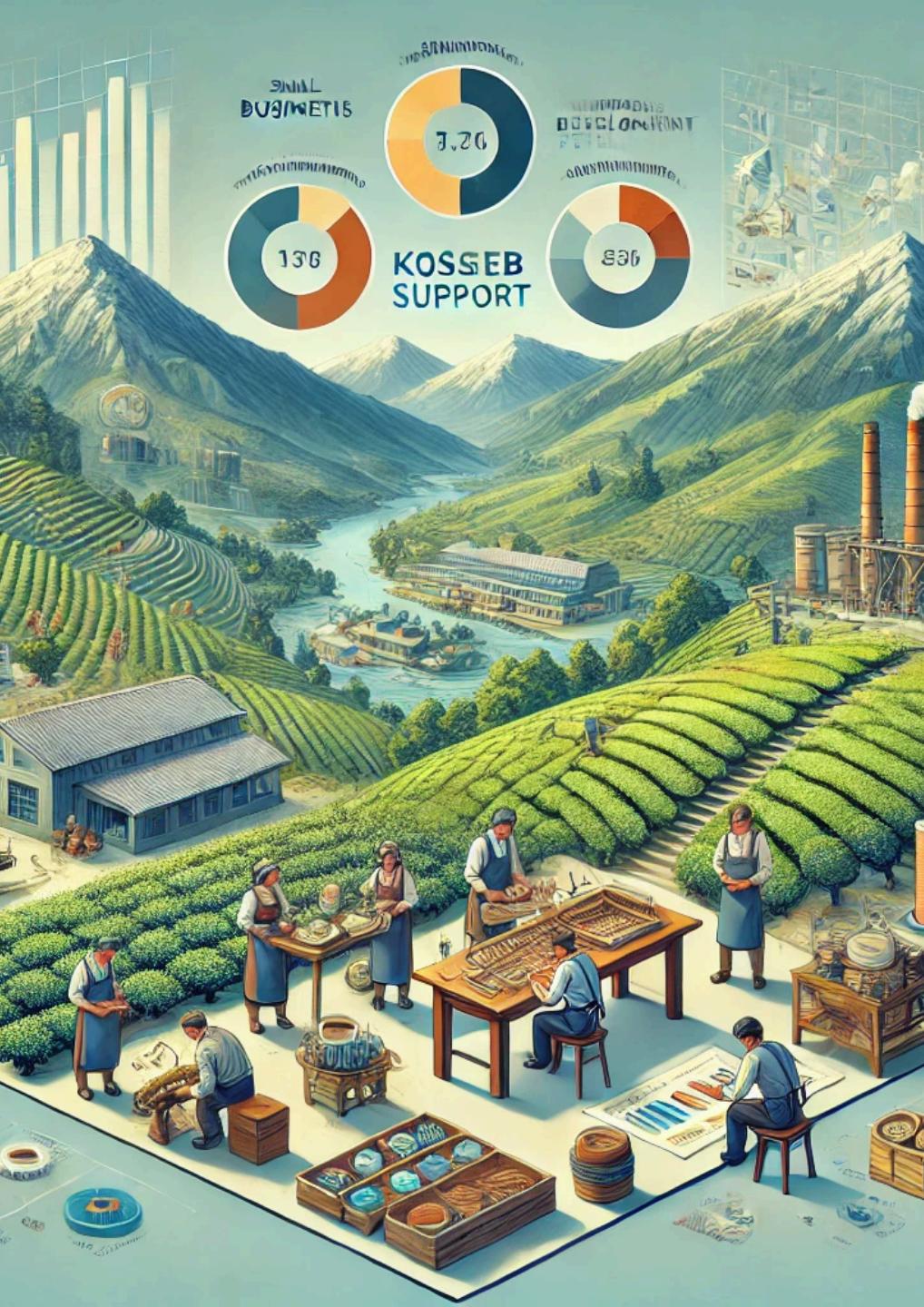
Soru: Proje yapmanın amacı nedir?

- **Cevap:** Projeler, işletmenizi geliştirmek için yeni fırsatlar yaratır. KOSGEB gibi desteklerle projelerinizi finanse edebilir ve işletmenizin büyümESİNE yardımcı olabilirsiniz.

Örnek:

- **Bir kafe sahibi:** "Kafemi büyütmek istiyorum ama nasıl başlayacağımı bilmiyorum."
 - Çözüm: Proje yaparak yeni ekipman alabilir, KOSGEB desteği ile bunu finanse edebilirsiniz.





Rize'deki Esnaf, Sanaatkar ve Fabrikatörler İçin KOSGEB desteklerine yönelik geliştirilebilecek projeler



1. Dijitalleşme ve E-Ticaret Projeleri

- **Esnaflar için Dijitalleşme Projeleri:** Esnafların dijital platformlarda yer almamasını sağlamak ve online satış yapabilmeleri için e-ticaret projeleri geliştirilebilir. KOSGEB, işletmelere dijital dönüşüm süreçlerinde finansman sağlayabilir.
 - E-ticaret sitesi kurulumu ve entegrasyonu
 - Sosyal medya pazarlaması ve dijital reklamcılık
 - Mobil uygulama geliştirme
- **Üreticiler için Dijitalleşme Projeleri:** Fabrikatörlerin üretim süreçlerinde dijital dönüşümünü destekleyen projeler geliştirilebilir. Akıllı üretim, IoT (Nesnelerin İnterneti) tabanlı otomasyon, veri analitiği ve bulut bilişim entegrasyonları üzerine projeler düşünülebilir.



2. Üretim Kapasitesi Artırma Projeleri

- **Yeni Üretim Hattı Kurulumu ve Modernizasyon:** Fabrikatörlerin üretim kapasitesini artıracak yeni makineler ve ekipmanlar satın almak, üretim hattını modernize etmek ve üretim süreçlerini optimize etmek için projeler geliştirilebilir. KOSGEB'in makine-teçhizat desteğiyle bu projeler hayata geçirilebilir.
 - Esnaf ve küçük üreticiler için küçük ölçekli makinelerle üretim kapasitesini artırma
 - Büyük ölçekli üreticiler için otomasyon sistemleri ve endüstri 4.0 entegrasyonu



3. Ar-Ge ve Ür-Ge Projeleri

- **Yeni Ürün Geliştirme (Ür-Ge) Projeleri:** Esnaf ve küçük işletmeler için KOSGEB'in Ür-Ge destekleriyle yeni ürünlerin geliştirilmesi üzerine projeler yapılabilir. Bu projeler, yeni ürünlerin prototiplenmesi, test edilmesi ve pazara sunulması aşamalarını kapsar.
- **Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Projeleri:** Fabrikatörlerin yeni üretim teknolojileri, malzemeler ve üretim süreçleri üzerine Ar-Ge projeleri geliştirilebilir. KOSGEB'in Ar-Ge projelerine sağladığı destekle yenilikçi ürünler ve süreçler geliştirilip ticari hale getirilebilir.
 - Özellikle mobilya, tekstil, otomotiv yan sanayi gibi sektörlerde inovatif ürün geliştirme projeleri
 - Çevre dostu üretim teknolojileri ve sürdürülebilirlik projeleri



4. Verimlilik Artırma Projeleri

- **İşletmelerde Verimlilik Artırıcı Teknikler:** Küçük esnaf ve fabrikatörler için, işletme maliyetlerini düşürmek ve üretkenliği artırmak amacıyla verimlilik projeleri geliştirilebilir. KOSGEB verimlilik artışına yönelik destekler sunmaktadır.
 - Enerji verimliliği projeleri
 - İş süreçlerinin optimizasyonu ve stok yönetimi projeleri
 - Kalite yönetim sistemleri entegrasyonu



5. Pazarlama ve Markalaşma Projeleri

- **Yerel Esnaf ve Küçük İşletmeler için Markalaşma Projeleri:** KOSGEB'in pazarlama destekleri ile esnafların ve küçük işletmelerin markalaşma süreçleri hızlandırılabilir. Kurumsal kimlik geliştirme, marka tanıtımı, online ve offline reklam stratejileri üzerine projeler hazırlanabilir.
 - Yerel ürünlerin paketlenmesi ve markalaştırılması
 - Hedef kitle analizi ve pazarlama stratejileri geliştirme
- **İhracat Odaklı Pazarlama Projeleri:** Fabrikatörler ve büyük üreticiler için yurtdışına açılmayı hedefleyen ihracat odaklı pazarlama projeleri geliştirilebilir. KOSGEB ihracat projelerine finansal destek sağlar.
 - Yurtdışı fuarlara katılım
 - İhracat belgelerinin hazırlanması ve dış pazar araştırması
 - Ürünlerin uluslararası pazarlara tanıtılması



6. Sosyal Girişimcilik ve Kooperatif Projeleri

- **Esnaf Kooperatiflerinin Güçlendirilmesi:** KOSGEB destekleriyle esnaf kooperatifleri kurularak, küçük esnafın güçlerini birleştirip pazarda daha etkin bir şekilde rekabet etmelerini sağlayacak projeler geliştirilebilir.
 - Kooperatifler aracılığıyla ortak satın alma ve ortak üretim projeleri
 - Kooperatiflerin dijitalleşmesi ve e-ticaret platformlarına entegrasyonu
- **Sosyal Sorumluluk Projeleri:** Esnaf ve küçük işletmeler, sosyal girişimcilik projeleriyle toplumsal kalkınmaya katkıda bulunabilir. KOSGEB sosyal sorumluluk projelerine de destek sağlamaktadır.





7. Finansal Yönetim ve İstikrar Projeleri

- **Finansal Yönetim ve Planlama Eğitim Projeleri:** Esnaf ve sanatkarlar için finansal yönetim eğitimleri ve bütçe planlaması üzerine projeler geliştirilebilir. KOSGEB'in girişimcilik eğitimleri ile bu projelere destek sağlanabilir.
 - Esnaflar için nakit akışı yönetimi eğitimleri
 - KOBİ'ler için finansal istikrar ve sürdürülebilirlik eğitimleri



8. İstihdam ve Personel Eğitimi Projeleri

- **Mesleki Eğitim ve Nitelikli İş Gücü Geliştirme:** KOSGEB, esnaflar ve fabrikatörlerin iş gücünü geliştirmeye yönelik eğitim projelerine destek sağlar. Bu kapsamında personel eğitimleri, mesleki gelişim programları ve sertifikasyon projeleri geliştirilebilir.
 - Çıraklık ve usta öğreticilik programları
 - Mesleki yeterlilik belgesi kazandırma projeleri
- **Kapsayıcı İstihdam Projeleri:** Kadınların ve gençlerin iş gücüne kazandırılması amacıyla sosyal sorumluluk kapsamında kapsayıcı istihdam projeleri geliştirilebilir. KOSGEB bu tür projelere destek verir.



9. Sürdürülebilirlik ve Çevre Dostu Projeler

- **Atık Yönetimi ve Geri Dönüşüm Projeleri:** KOSGEB'in çevre dostu projelere verdiği desteklerle atık yönetimi, geri dönüşüm, çevre dostu üretim teknikleri üzerine projeler geliştirilebilir.
 - Esnaf ve sanatkarlar için atık yönetim sistemlerinin kurulumu
 - Üretim tesislerinde çevre dostu malzeme kullanımı
- **Karbon Ayak İzi Azaltma Projeleri:** Fabrikatörler için enerji verimliliği ve karbon salımını azaltmaya yönelik projeler geliştirilebilir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı teşvik edilebilir.

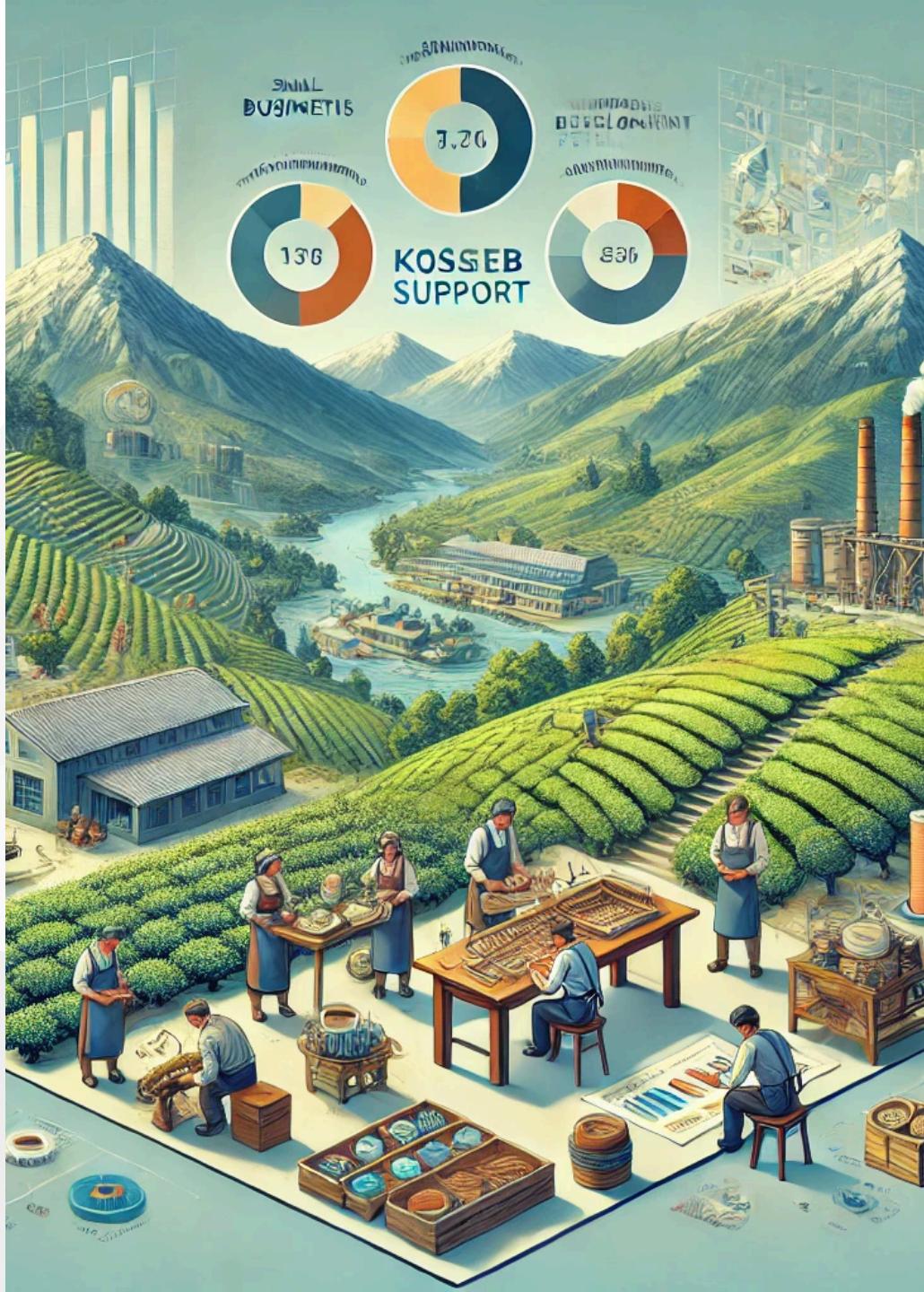


10. Tedarik Zinciri ve Lojistik Projeleri

- **Tedarik Zincirinin Güçlendirilmesi:** Özellikle üreticiler için tedarik zinciri yönetiminde dijital dönüşüm, lojistik ağlarının iyileştirilmesi ve dağıtım kanallarının güçlendirilmesi üzerine projeler hazırlanabilir.
 - Lojistik otomasyon sistemleri
 - Dijital tedarik zinciri platformları oluşturma
- **Yerel ürünlerin ulusal pazara entegrasyonu:** Esnaf ve küçük üreticilerin ürünlerini daha geniş kitlelere ulaştırmalarını sağlayacak projeler geliştirilerek ulusal dağıtım ağları oluşturulabilir.



İş Planı Örneği





1. Adım: KOSGEB İş Planı Nedir ve Neden Gerekli?

- **Nedir?:** KOSGEB'e yapılacak başvurularda istenen iş planı, işletmenizin hedeflerini ve bu hedeflere nasıl ulaşacağınızı gösteren kapsamlı bir belgedir.
- **Neden Gerekli?:** İşletmenizin finansal sağlığını göstermek, planlarınızı yatırımcılara ve KOSGEB'e sunabilmek için iş planınız olmalıdır.

Örnek:

- "Y gıda Ltd. KOSGEB destek programına başvurarak, 2024'te Türkiye çapında dağıtım yapan bir atıştırmalık markası olmayı hedefliyor."



2. Adım: Yönetici Özeti

- **Nedir?:** İş planınızın en üst düzeydeki özeti olup, işinizi ve hedeflerinizi kısaca tanımlar.
- **Neleri İçermeli?:** Şirketin temel değerleri, sunduğunuz ürün/hizmet, hedef kitleniz ve pazar fırsatları.

Örnek:

- "X Elektronik, Türkiye'de yerli üretimle elektronik cihazlar üreten bir şirkettir. 2024 yılında KOSGEB desteği ile üretim kapasitemizi iki katına çıkarmayı hedefliyoruz."



3. Adım: Hedef Kitle ve Pazar Analizi

- **Nedir?:** Ürününüzü/hizmetinizi kime sunduğunuzu ve pazardaki yerinizi tanımlayın.
- **Neleri İçermeli?:** Müşterileriniz kimler, pazar ne kadar büyük, rakipleriniz kimlerdir? KOSGEB bu alandaki detayları görmek ister.

Örnek:

- "Hedef kitlemiz 18-40 yaş aralığındaki teknoloji meraklılarıdır. Türkiye pazarında Z Elektronik gibi güçlü rakipler bulunmaktadır, ancak yerli üretim avantajımızı kullanarak fark yaratmayı planlıyoruz."



4. Adım: Ürün veya Hizmetin Tanımlanması

- **Nedir?:** KOSGEB iş planında sundığunuz ürün ya da hizmetin tanımı oldukça önemlidir.
- **Neleri İçermeli?:** Ürün/hizmetin müşteri sorunlarına nasıl çözüm sunduğu ve rakiplerden nasıl farklı olduğu.

Örnek:

- "Ürünümüz, tamamen yerli malzemelerle üretilmiş dayanıklı elektronik cihazlardır. Rakiplerimize kıyasla daha uygun fiyatlı ve uzun ömürlüdür."



5. Adım: KOSGEB Destekli Pazarlama Stratejisi

- **Nedir?:** Pazar giriş stratejiniz ve satış kanallarınızın nasıl işleyeceğini detaylandırin.
- **Neleri İçermeli?:** Dijital pazarlama, sosyal medya, reklam kampanyaları, satış kanalları ve KOSGEB'den nasıl faydalanılacağı.

Örnek:

- "Instagram ve Facebook'ta reklam kampanyaları düzenleyerek ürünümüzü tanıtacağız. Ayrıca KOSGEB'in dijital pazarlama desteklerinden faydalanaćağız."



6. Adım: Üretim ve Lojistik Planı

- **Nedir?:** KOSGEB'in dikkat edeceği bir diğer önemli konu, işletmenizin üretim ve dağıtım süreçleridir.
- **Neleri İçermeli?:** Üretim süreçleri, stok yönetimi, lojistik ve tedarik zinciri planlaması.

Örnek:

- "Üretim İzmir'deki fabrikamızda yapılacak ve ürünler Türkiye genelinde anlaşmalı kargo şirketleriyle dağıtılacak. KOSGEB'in üretim teçhizatı desteğinden faydalananarak makine parkımızı genişleteceğiz."



7. Adım: Finansal Plan ve KOSGEB Destekleri

- **Nedir?:** İş planınızın bu kısmı, KOSGEB'in sağladığı destekleri nasıl kullanacağınızı ve finansal öngörülerinizi içerir.
- **Neleri İçermeli?:** Gelir projeksiyonları, maliyetler, KOSGEB destekleri, sermaye ihtiyaçları.

Örnek:

- "2024 yılı için 500.000 TL sermaye yatırımı planlanmıştır. KOSGEB'den alınacak 100.000 TL'lik hibe desteğiyle üretim tesisimizi büyütmeyi hedefliyoruz."



8. Adım: Riskler ve Çözüm Stratejileri

- **Nedir?:** Her işte olası riskler vardır ve KOSGEB bu risklere karşı nasıl önlemler alığınızı bilmek ister.
- **Neleri İçermeli?:** Pazar, finansal ve operasyonel riskler ve bunlara yönelik çözüm önerileri.

Örnek:

- "Hammadde fiyatlarındaki artış, üretim maliyetlerini yükseltebilir. Alternatif tedarikçiler ile anlaşma yaparak maliyet artışlarını minimize edeceğiz."



9. Adım: KOSGEB İçin İş Zaman Çizelgesi (Gantt Diyagramı ile)

- **Nedir?:** İşletmenizin her adımını tarihsel olarak düzenlemeniz gereklidir.
- **Neleri İçermeli?:** Her iş adının başlama ve bitiş tarihleri, KOSGEB'e teslim edilmesi gereken önemli belgeler ve kilometre taşıları.

Örnek:

- "Mart 2024'te üretim başlayacak, Haziran 2024'te ilk ürünler satışa sunulacak. KOSGEB raporları düzenli olarak her 3 ayda bir teslim edilecek."



10. Adım: Kısa ve Uzun Vadeli Hedefler

- **Nedir?:** İşletmenizin hedeflerini KOSGEB'e net ve stratejik bir şekilde iletmelisiniz.
- **Neleri İçermeli?:** Kısa vadeli hedefler (ilk yıl satış hedefleri), uzun vadeli hedefler (genişleme ve büyümeye planları).

Örnek:

- "Kısa vadede Türkiye genelinde 5000 müşteriye ulaşmayı, uzun vadede Avrupa pazarına açılmayı hedefliyoruz. KOSGEB desteği ile teknoloji altyapımızı güçlendireceğiz."





Sonuç:

- KOSGEB'e yapılacak iş planı başvurusu, detaylı ve stratejik bir yol haritası ile desteklenmelidir. Bu iş planı rehberini takip ederek, KOSGEB'in sağladığı desteklerden en iyi şekilde yararlanabilir ve işinizi büyütебilirsınız.



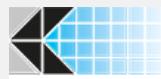
2. İşletmenizi Nasıl Geliştirebilirsiniz? (Fikirden Projeye)



KOSGEB KOSGEB Girişimci Destek Programı ile Fikirden Pazara

Soru: İşletmemi nasıl geliştirebilirim?

- Cevap: Mevcut işinizi analiz edin.
 - Üretimi artırabilir,
 - yeni ürünler sunabilir veya daha çok müşteri çekmek için
 - reklam yapabilirsiniz.



Soru: Fikirlerimi nasıl projeye dönüştürebilirim?

- Cevap: İhtiyacınızı belirleyin ve çözüm yollarını düşünün. Örneğin, daha fazla müşteri çekmek için dijital pazarlamaya yatırım yapabilirsiniz.





Örnek:

- **Bir manav:** "Daha fazla müşteriye ulaşmak istiyorum."
 - Çözüm: Proje oluşturup online satışa başlayabilir, KOSGEB desteği ile bir web sitesi kurabilirsiniz.



3. KOSGEB Destekleri: Neden Başvurmalısınız?



Soru: KOSGEB desteği nedir?

- Cevap: KOSGEB, küçük ve orta ölçekli işletmelere maddi destek sağlayan bir kurumdur. İşletmenizi geliştirmek için gereken parayı sağlamak amacıyla projelere başvuru yapabilirsiniz.





Soru: KOSGEB'den neden destek almalıyım?

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



Örnek:

- Bir terzi: "Daha fazla sipariş almak istiyorum ama yeni makineler alamıyorum."
 - Çözüm: KOSGEB'e başvurarak makine-teçhizat desteği ile yeni dikiş makineleri alabilirsiniz.





4. İş Planı Hazırlama: Projenizi Planlayın



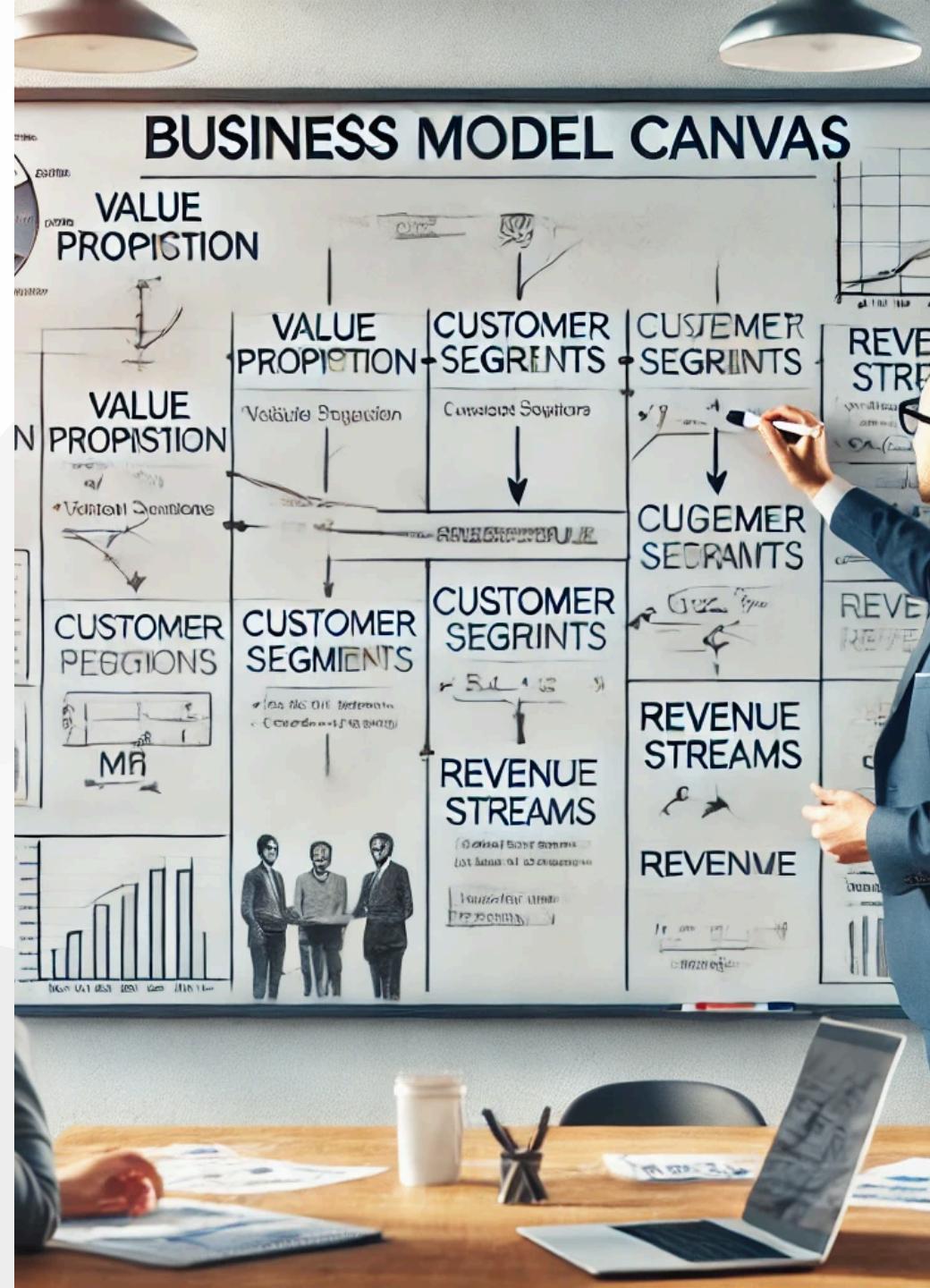
Soru: İş planı nedir?

- Cevap: İş planı, işletmenizin gelecekte ne yapacağını, nasıl para kazanacağını ve neye ihtiyaç duyduğunu anlatan bir belgedir. KOSGEB destekleri için iş planı gereklidir.



Soru: İş planını nasıl hazırlarım?

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



İş Modeli Tuvali

Kanvas İş Modeli

Kim için hazırlandı:

Tasarlayan:

gün
ay
yıl
Tariх:
Versiyon:

Kilit Ortaklar

Kilit Ortaklarınız Kimler?
Kilit Teknikleriiniz kimler?
Herkən Kilit Ortaklarınızdan alıyorsunuz?
Hangi Kilit Etkinlikler ortaklarınızla gerginleşmekte?

ORTAKLARIN İŞLEMLERİ:
Ölçümlər - məzənnələr
Fikir - idarəət - tətbiq
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr

Kilit Etkinlikler

Değer Önerileriniz hangi Kilit Etkinliklere ihtiyaç duyuyor?
Herkən Kilit Etkinliklerden alıyorsunuz?
Müşteri ilişkileri?
Geliş Aksamları?

ORTAKLARIN İŞLEMLERİ:
Ölçümlər - məzənnələr
Fikir - idarəət - tətbiq
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr

Değer Önerileri

Müşteriye sağladığınız değerler nelerdir?
Müşterinizin hangi sorunlarını çözmeye yardımcı olduğunu?
Herkən müştəri sarfına hangi ərinin ve hizmet demetlerini sunuyorsunuz?
Hangi müştəri ihtiyaclarını karşılıyorsunuz?

ÖZELLİKLER:
Hərəkət
Dəstək
Öndərlik
Tətbiq
Məzənnə
Fikir
Bütöv işlək
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr
Kəskinlik

Müşteri İlişkileri

Müşteri keşifləri bizi onlarında ne türki bir ilgisi kurmamızı ve sürüklememizi bekliyor?
Bu ilgiden nəticələrini kurdur?
Bütöv işlək, İş Modelinizin getdi kətan kramımları ile ne kadar uyumlu?
No kədar maliyyətli?

ÖZELLİKLER:
Müşteri keşif
Məzənnə
Fikir
Bütöv işlək
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr
Kəskinlik
İstehsal

Müşteri Kesitleri

Kimler için değer yaratıyorsunuz?
En öncəni müştərləriniz kimdir?

ÖZELLİKLER:
Algıyaçlı pesar
Algıyaçlı pesar
Algıyaçlı pesar
Algıyaçlı pesar
Algıyaçlı pesar
Algıyaçlı pesar

Kilit Kaynaklar

Değer Öneriniz hangi Kilit Kaynaklara ihtiyaç duyuyor?
Değer Kataloqlarınız? Müştəri İlişkileriniz?
Geliş Aksamlarınız?

KAYNAK ÇİZİMLƏRİ:
Ölçümlər - məzənnələr
Fikir - idarəət - tətbiq
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr

Kanallar

Ortaya gindi nəsl ulasılıyorum?
Kanalımızın ne kadar uyumu?
Həngələn em iyl iňşar?
Həngələn em maliyyət-ədlik (ekonomik)?
Kanalımız müştəri alıqanlıkları ile nəsl bətiňləştiyorum?

KANAL AŞAQLARI:
1. Farklılaşdırma
2. Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim?
3. Dəstək
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim?
4. Tətbiq
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim?
5. İstehsal
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim?

Maliyet Yapısı

İş modelinizin en öncəni maliyet nəticələri nədir?
Təməl kaynaklarınınızdan en pahalı olanı hansıdır?
Temel ekünlüklerinizden en pahalı olanı hansıdır?

İŞ MÜŞƏRİ DAHA DA İŞ MÜŞƏRİ:
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim.
Değer ekspertiz məzənnəsi vəzifəsi, istehsal - deşər vəzifəsi.

ÖZELLİKLER:
Ölçümlər - məzənnələr
Fikir - idarəət - tətbiq
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr

Gelir Kaynakları

Müşteri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim?
Su anda nəsl ödəmə yaparıyım?
Su anda nəsl ödəmə yaparıyım?
Nasıl ödəmə yapımıñ tərəf edər?
Hər Gelir Kaynağının toplam geline katılısu ne kədardır?

ÇİXIŞLAR:
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim.
Değer ekspertiz məzənnəsi vəzifəsi, istehsal - deşər vəzifəsi.

SƏTİ FİYATLARI:
Müştəri keşiflərinin həməsiyişlərinə nəzər etməyim.
Değer ekspertiz məzənnəsi vəzifəsi, istehsal - deşər vəzifəsi.

ÖZELLİKLER:
Ölçümlər - məzənnələr
Fikir - idarəət - tətbiq
Bütöv işlək və üzvələrdən vəzifələr

www.businessmodelgeneration.com

Türkçe'ye uyaranmış Kanvas İş Modelini www.adiloren.com adresinden indirip kullanabilirsiniz.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License.
To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94107.

CC BY SA





Örnek:

- **Bir fırın sahibi:** "Yeni fırın makineleri almak istiyorum ama nereden başlayacağımı bilmiyorum."
 - Çözüm: İş planında ihtiyacınız olan makineleri, neden bu yatırımı yapmanız gerektiğini ve bu makinelerin işletmenize nasıl katkı sağlayacağını açıklayın.



5. Proje Başvuru Süreci: Adım Adım



Soru: KOSGEB'e nasıl başvurabilirim?

- Cevap: KOSGEB'e başvuru yapmak için önce girişimcilik eğitimlerine katılmalı, ardından iş planınızı ve başvuru formlarını doldurmalarınız.



Başvuru Adımları:

1. Girişimcilik eğitimini tamamlayın.
2. İş planınızı hazırlayın.
3. KOSGEB'e başvurun.



Örnek:

- Bir kasap: "İşyerimi büyütmek için ne yapmam gerekiyor?"
 - Çözüm: Girişimcilik sertifikasını alıp, iş planınızı hazırladıktan sonra KOSGEB'e başvurarak destek alabilirsiniz.





6. Ar-Ge ve Ür-Ge: Yenilikler Yapmak



Soru: Ar-Ge nedir?

- Cevap: Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge), yeni ürünler geliştirmek veya mevcut ürünlerinizi daha iyi hale getirmek için yapılan çalışmalardır. KOSGEB, Ar-Ge projelerini destekler.



Soru: Ür-Ge nedir?

- Cevap: Ürün Geliştirme (Ür-Ge), mevcut ürünleri iyileştirerek pazardaki rekabet gücünü artırmayı sağlar.





Örnek:

- Bir şekerci: "Yeni bir şeker türü geliştirmek istiyorum."
 - Çözüm: Ar-Ge desteği alarak yeni ürününüzü test edin ve geliştirin.



7. Pazara Giden Yol: Ürünü Satışa Sunma



Soru: Ürünü nasıl pazara sunarım?

- Cevap: Ürününüzü pazara sunmak için fiyatlandırma, reklam ve satış kanallarınızı belirlemeniz gereklidir. KOSGEB, pazarlama desteği de sağlar.



Örnek:

- Bir züccaciye: "Ürünlerimi nasıl daha fazla insana ulaştırabilirim?"
 - Çözüm: KOSGEB pazarlama desteği ile online satış platformlarına giriş yapabilir, dijital reklamlar verebilirsiniz.



8. Gelişmiş Bilgiler ve Derinlemesine Açıklamalar

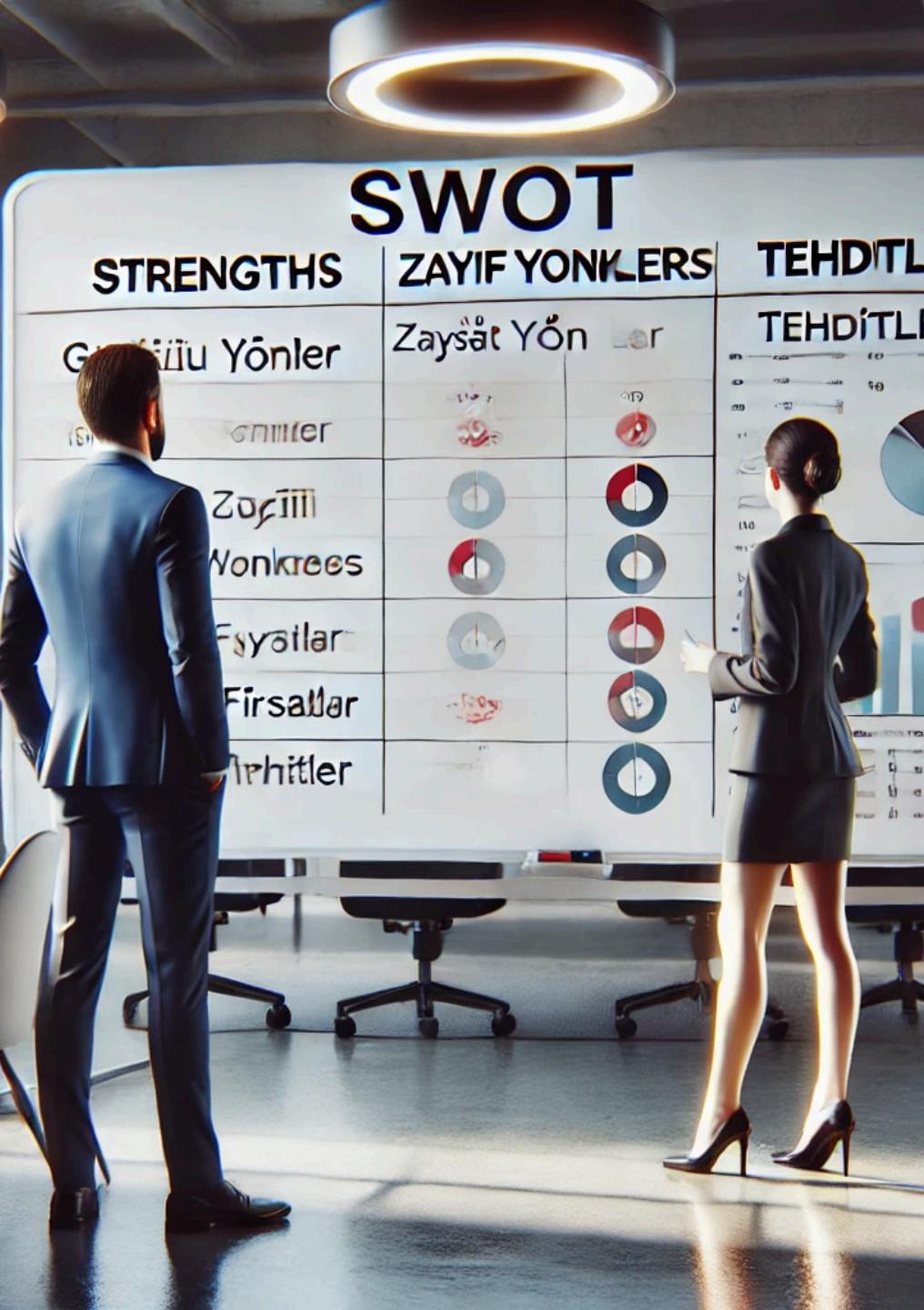
8.1 SWOT Analizi ile İşletmenizi Değerlendirin



Soru: İşletmenizin güçlü ve zayıf yönleri neler?

- Cevap: Müşteri memnuniyeti yüksek olabilir, ancak dijital altyapınız eksik olabilir.





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.



8.2 İş Model Kanvası ile Projenizi Şekillendirin



Soru: Müşterilere ne sunuyorsunuz? (Değer Önerisi)

- Cevap: Yüksek kalite, uygun fiyat, hızlı teslimat gibi müşteriye değer sunabilirsiniz.





Örnek:

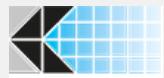
- **Bir e-ticaret firması:** "Hızlı teslimat ve güvenilir alışveriş sunuyoruz."
 - Çözüm: KOSGEB destekleriyle lojistik altyapınızı geliştirin.

8.3 Ar-Ge ile Yenilikçi Ürünler ve Teknolojiler Geliştirin



Ar-Ge Süreci Nedir?

- **Araştırma:** Müşteri talepleri ve teknolojik yenilikler üzerine araştırma yapın.
- **Prototip Geliştirme:** Yeni ürün fikirlerini test edin ve geliştirin.
- **Uygulama:** Ürünlerinizi pazara sunun ve üretim süreçlerini optimize edin.





KOSGEB Ar-Ge Destekleri

- **Makine-Teçhizat Desteği:** Ar-Ge projelerinde kullanılan ekipmanlar için destek.
- **Personel Desteği:** Ar-Ge projelerine yönelik uzman personel istihdamı.

8.4 Ür-Ge ile Mevcut Ürünlerinizi Geliştirin



Ürün Geliştirme (Ür-Ge) Nedir?

- **Cevap:** Ür-Ge, mevcut ürün veya hizmetlerin iyileştirilmesi ve daha rekabetçi hale getirilmesi sürecidir.



Ür-Ge Aşamaları

- **Müşteri Geri Bildirimleri:** Ürünlerinizi geliştirmek için müşterilerden gelen geri bildirimleri dikkate alın.
- **İyileştirme ve Yeniden Tasarım:** Ürünlerinizde kaliteyi artıracak geliştirmeler yapın.



8.5 SWOT ve İş Model Kanvasını Entegre Edin



Soru: SWOT ve İş Model Kanvası nasıl kullanılır?

- Cevap: SWOT ile işletmenizin güçlü ve zayıf yönlerini analiz edin, İş Model Kanvası ile iş planınızı stratejik bir çerçevede oluşturun.



Örnek:

- Bir gıda üreticisi: "Üretim kapasitemizi artırırken maliyetleri nasıl kontrol altında tutabilirim?"
 - Çözüm: SWOT analizi ile maliyetleri belirleyin, iş model kanvası ile yeni gelir akışlarını planlayın.



9. Teşekkürler!

Soru ve Cevap Bölümü

- Projeler hakkında sorularınızı sorun.
- Daha fazla bilgi: kosgeb.gov.tr
- Sıkça Sorular Sorular Sayfasını İnceleyebilirsiniz
 - <https://www.kosgeb.gov.tr/Web/Genel/SSS.aspx?KatID=2>
- Girişimci Destek Programı
 - <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimci-destek-programi>
- Ticaret odalarından danışmanlık ve destek alabilirsiniz.



KOSGEB Girişimci Destek Programı ile Fikirden Pazara



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))

