



## Dosyaları İndir

- [PDF SUNUM](#)
- [PPTX SUNUM](#)
- [PDF DÖKÜMAN](#)
- [WORD DÖKÜMAN](#)

# KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara

*Proje nedir? → Nasıl Destek Alınır? → Nasıl başlarsınız? → Geliştirin, Büyütün,  
Ticarileştirin!*

Projeye işletmenizi büyütmenin adımlarını öğrenin!



**Dr. Uğur CORUH**

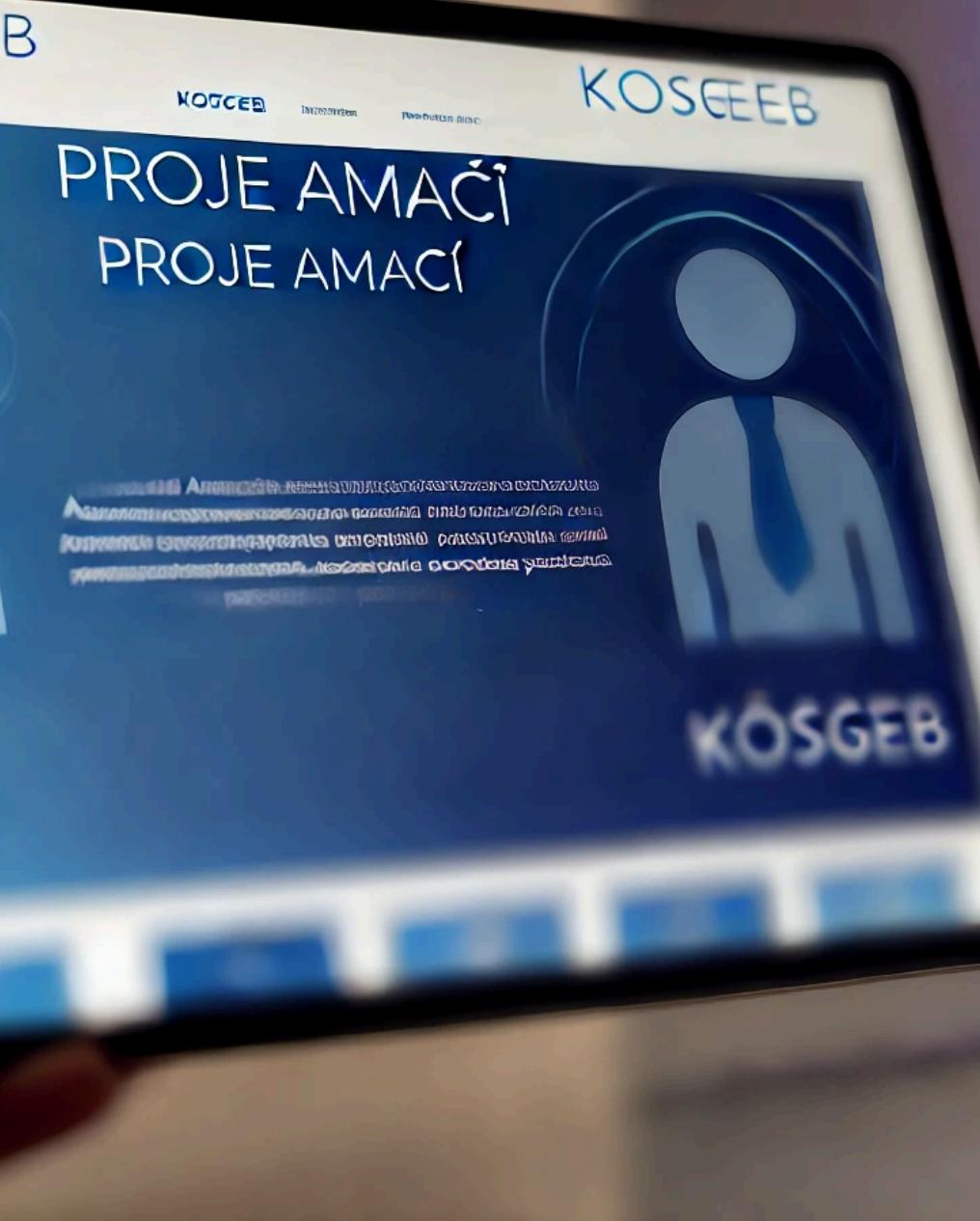
- Coruh Arge ve Teknoloji, Genel Müdür
- Recep Tayyip Erdoğan Üni. Bilgisayar Müh. Böl. Dr. Öğr. Üyesi

## 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





## 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 Unsurları

- **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 Unsurları

- **Proje Yöntem ve Uygulaması**  
Proje hangi yöntemler ve stratejiler ile gerçekleştirilecek?
- **Proje Çıktıları**  
Proje tamamlandığında elde edilecek çıktılar ve sonuçlar.

## Proje yapmanın amacı nedir?

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





## İşletmemi nasıl geliştirebilirim?

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

## 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 katkılarını artırmayı amaçlar,
- İşletmenizi geliştirmek için gereken finansmanı sağlamak amacıyla projelere başvuru yapabilirsiniz.





## KOSGEB Desteğinin İşletmelere Faydaları Nelerdir?

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

## KOSGEB'e nasıl başvurabilirim?

- KOSGEB Veritabanına Kayıt Olunuz
- Kayıtlı iseniz Beyannamenizi Güncelleyiniz
- Başvuracağınız Destek Programı ile İlgili Bilgi Alınız
- Tüm Başvurular [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr) üzerinden elektronik ortamda yapılmaktadır.





## İş planı nedir?

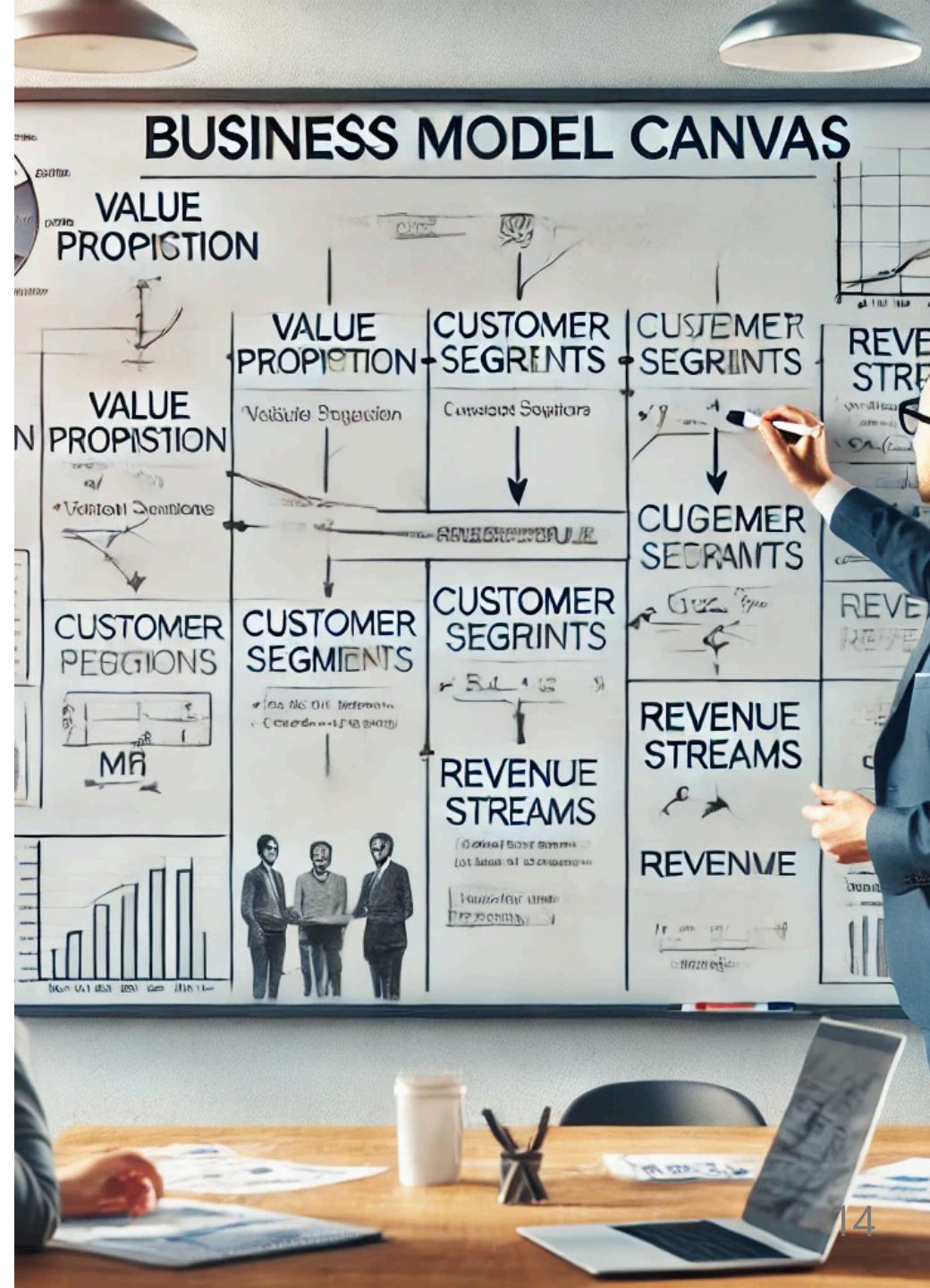
İş planı,

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

KOSGEB destekleri için iş planı gereklidir.

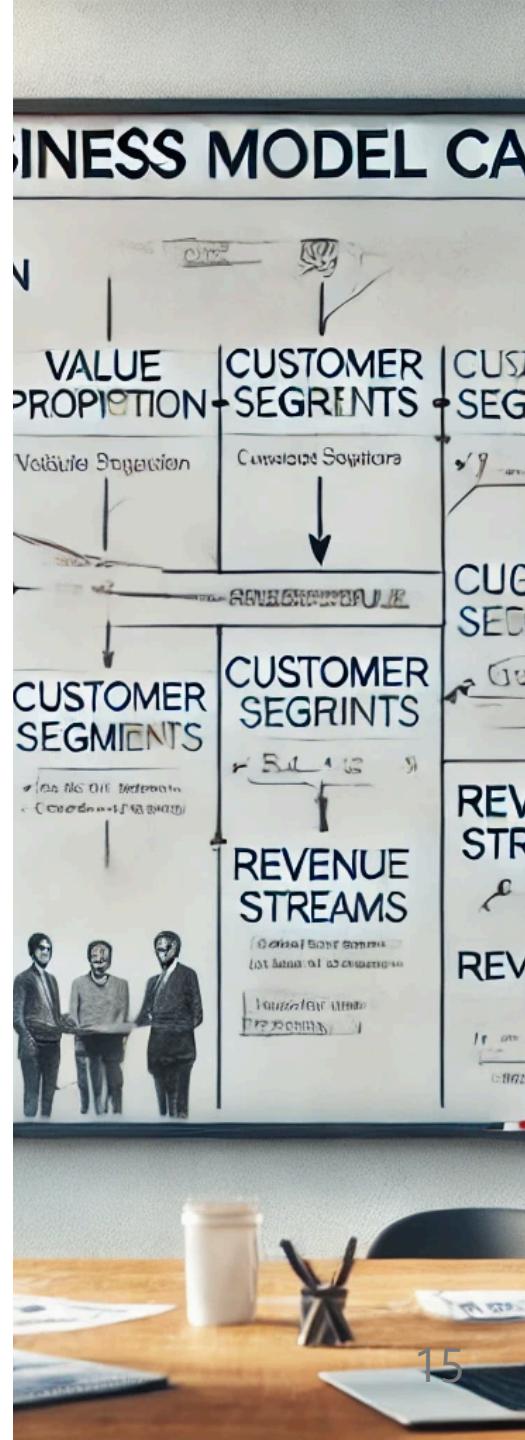
## İş planını nasıl hazırlarım?

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



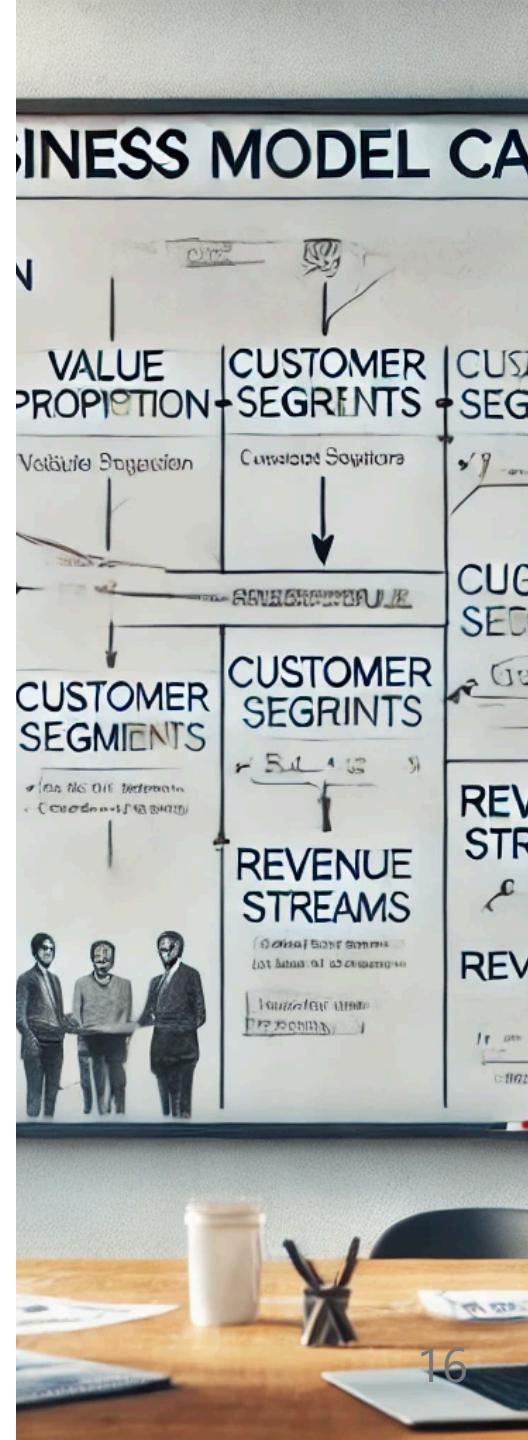
## İş Planı (Proje Bilgi) Dökümanını Doldurunuz

- KOSGEB tarafından girişimcilere verilen desteklerin genel çerçevesini tanımlar.



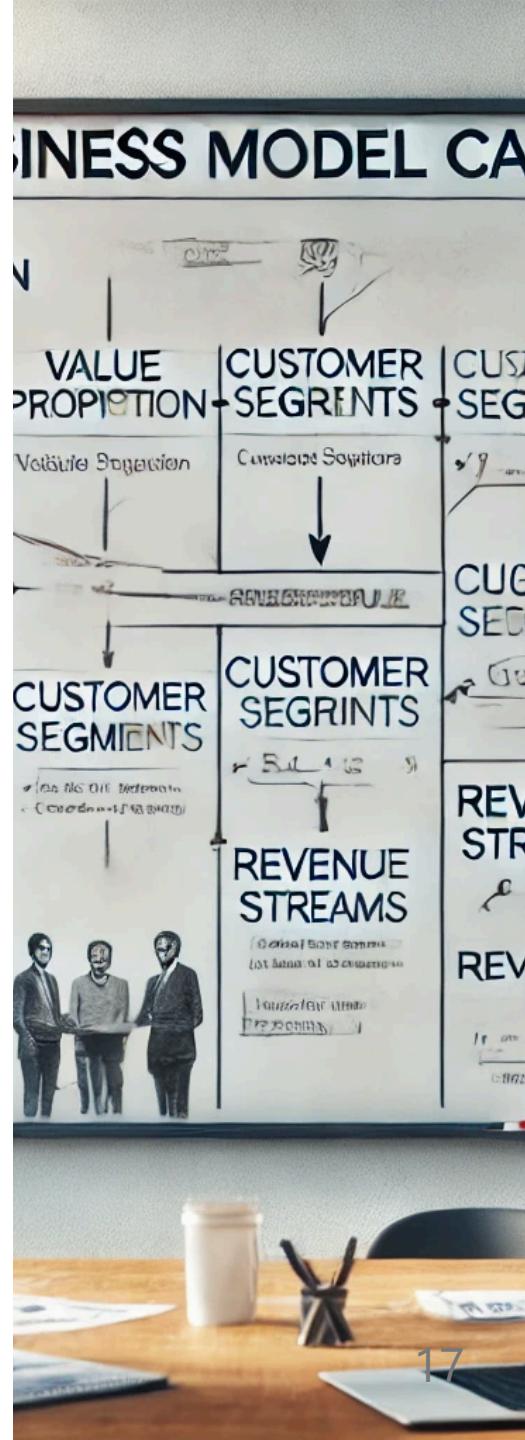
## İşletmeye İlişkin Bilgiler

- Ünvanı
- 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 yardımlar



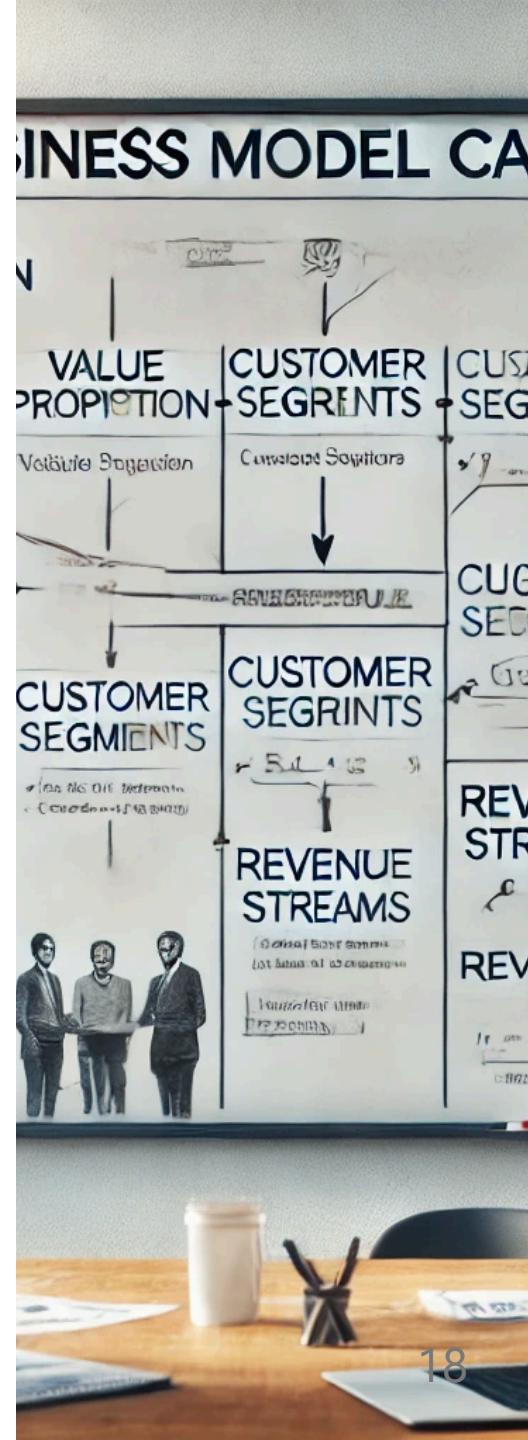
## İşletme Makine Parkuru

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



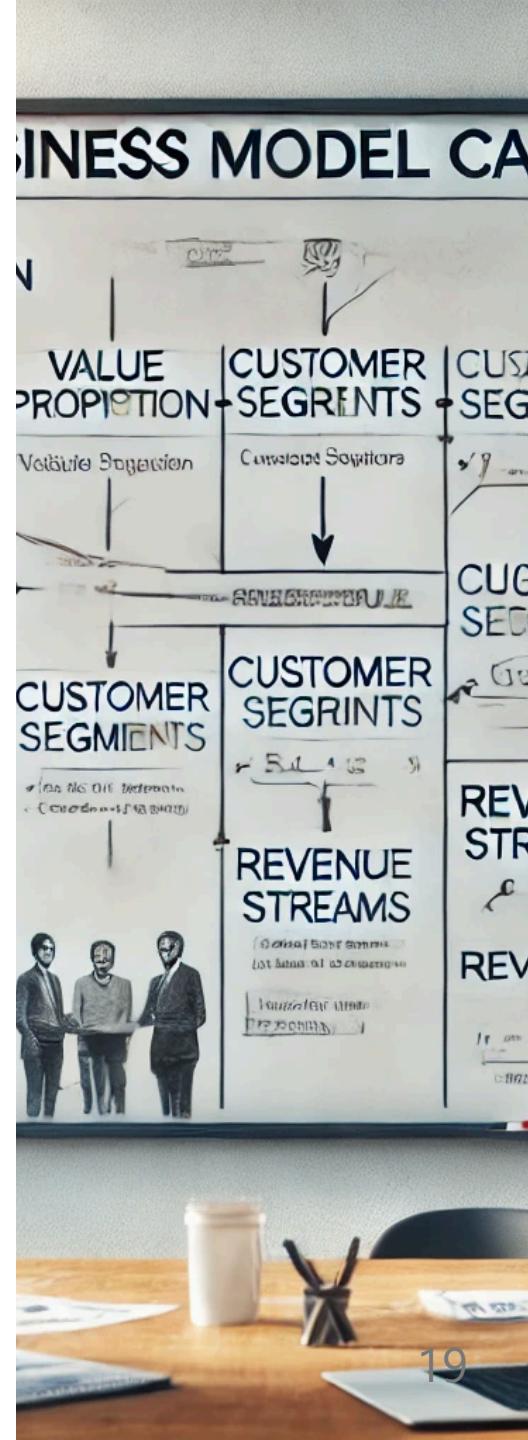
## Proje Konusu Ürüne İlişkin Bilgiler

- Proje konusu ürünün tanıtımı.



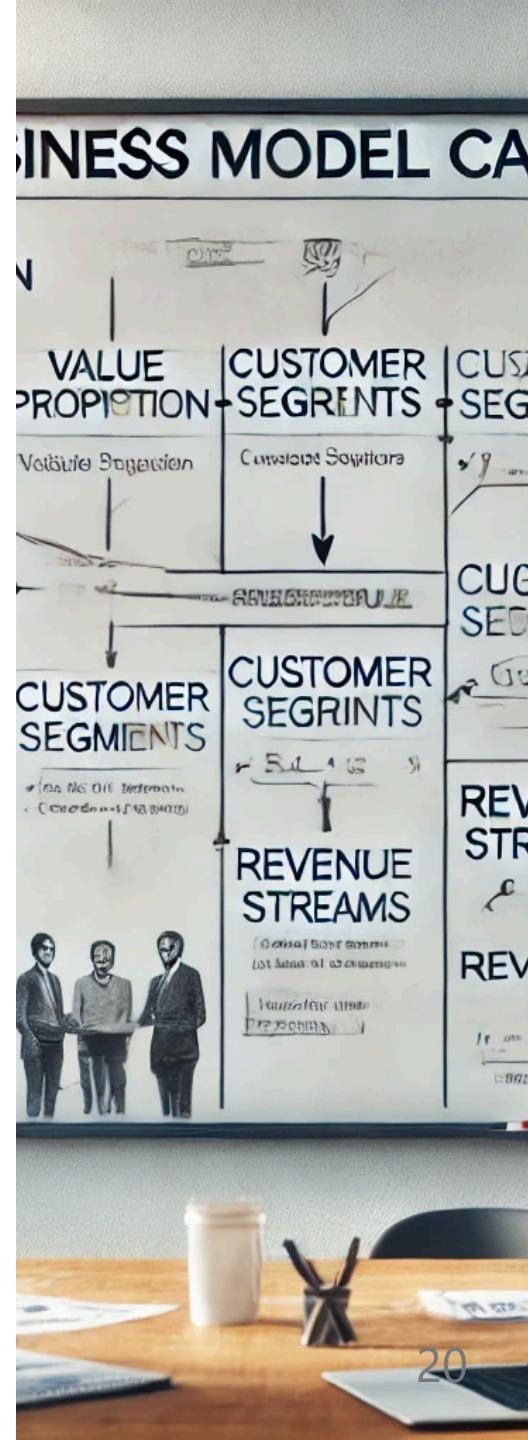
## Proje Konusu Ürüne İlişkin Dış Ticaret Verileri

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



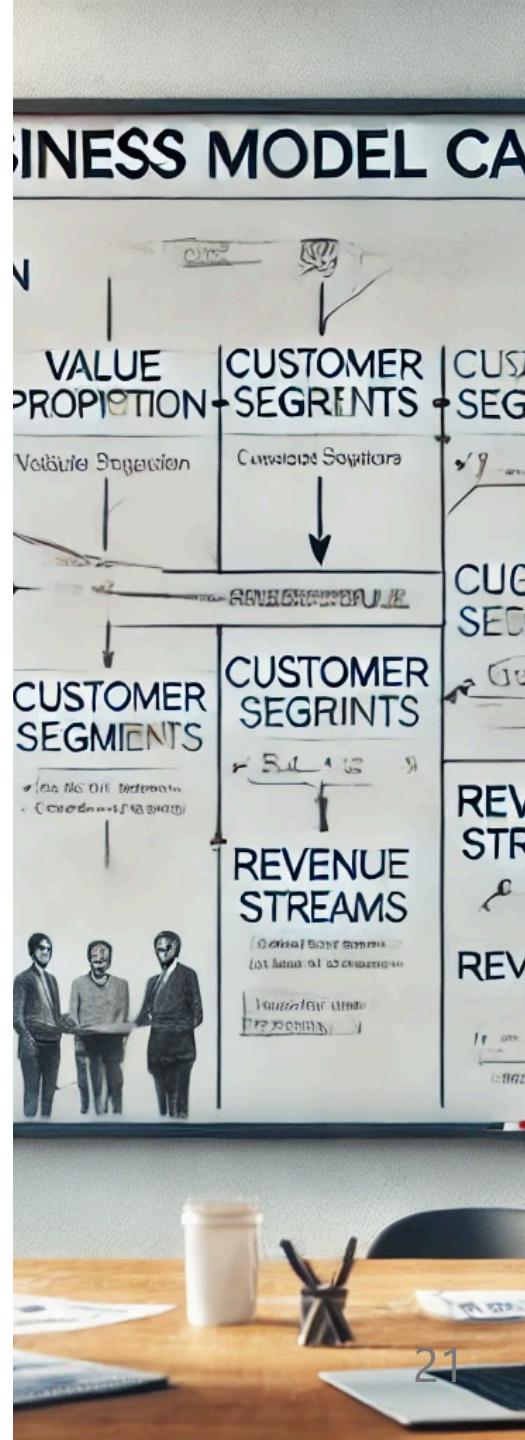
## Ürüne İlişkin Yurtiçi – Yurtdışı Pazar Büyüklüğü

- 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 (%)



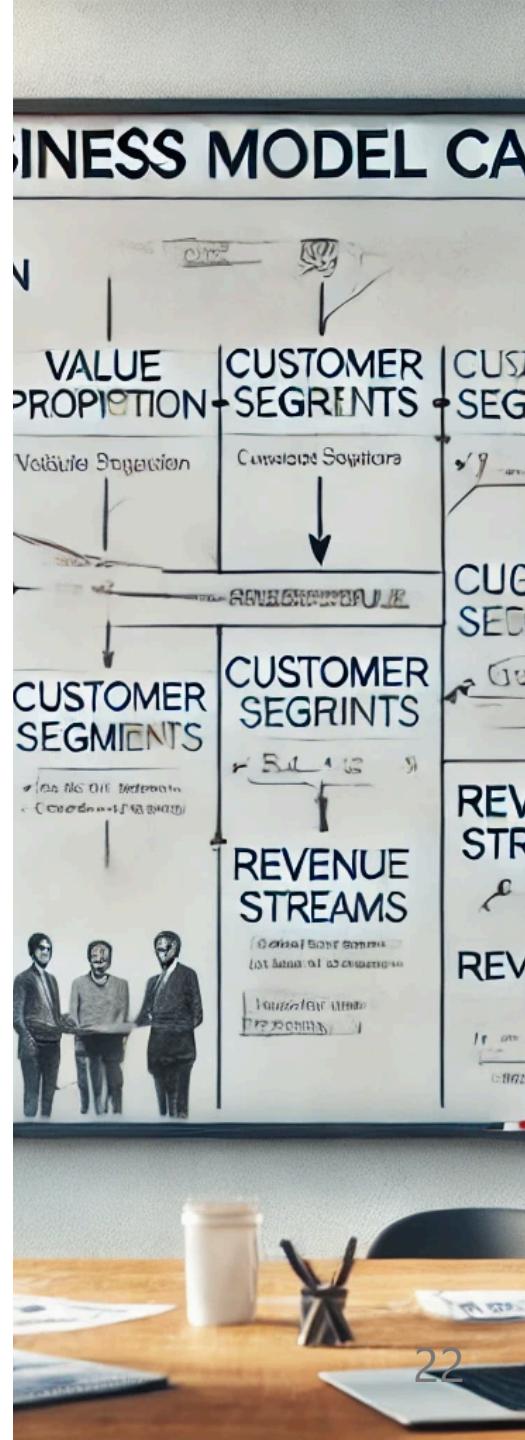
## Ürüne-Muadiline İlişkin İhracat ve İthalat Bilgileri

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



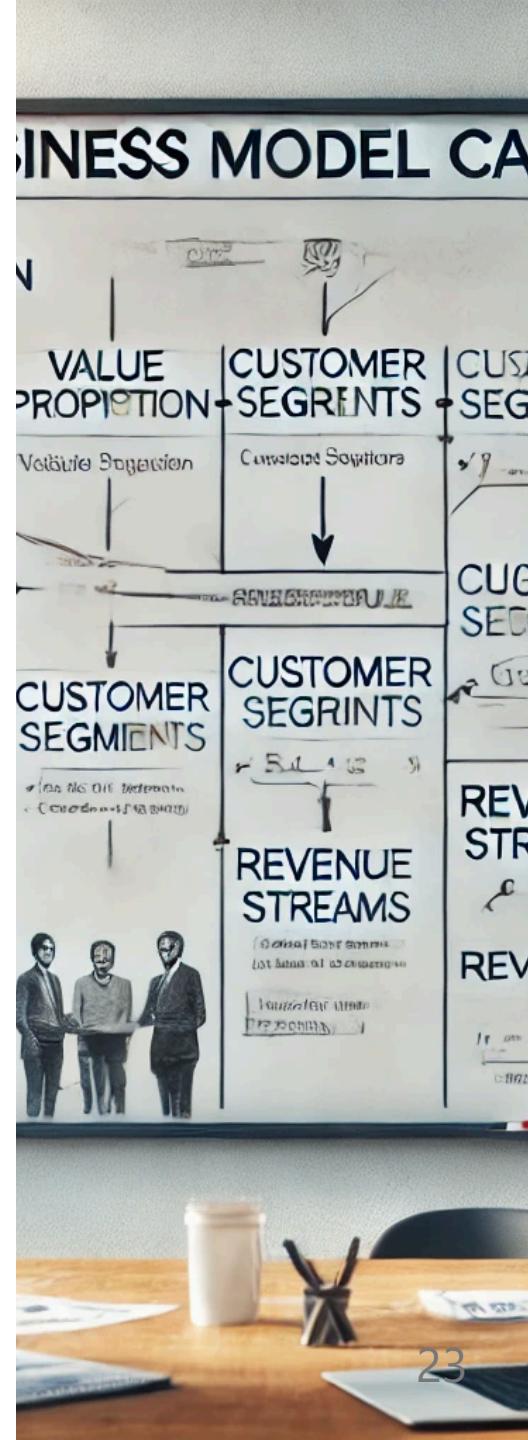
## Rakip Firmalar

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



## Mevcut ve Potansiyel Müşteriler ile Talepleri

- Müşteri Bilgileri
- Öngörülen Müşteri Talepleri

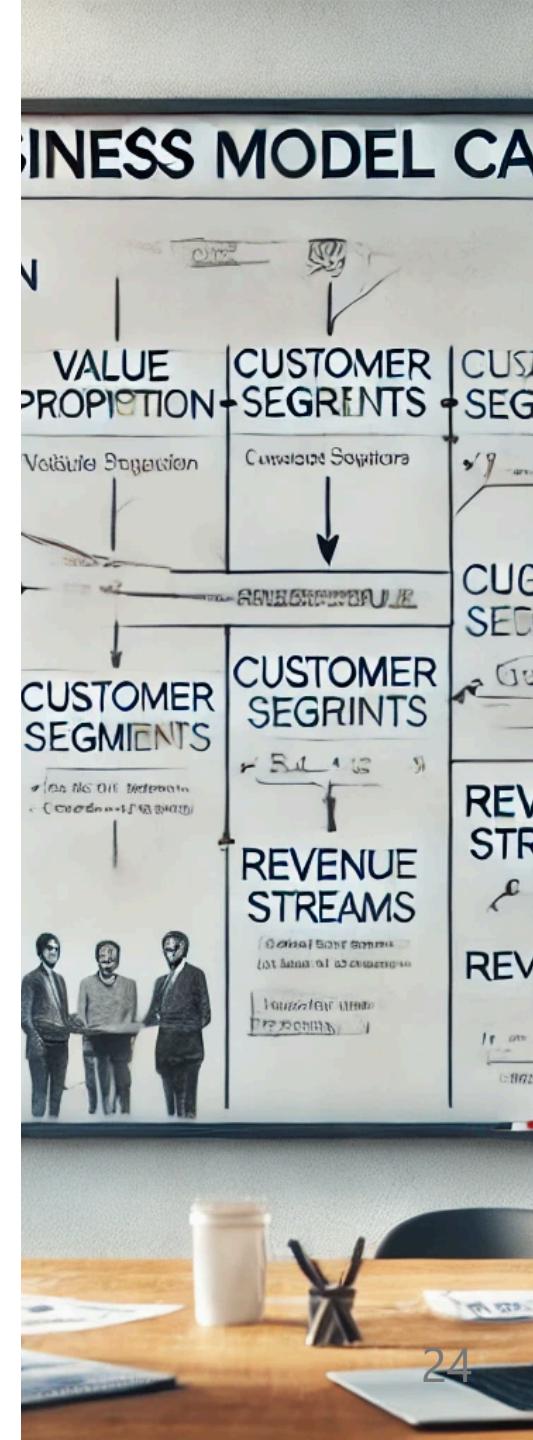


## Üretim-Satış Planı

Üretim-satış planı, işletmenin belirli bir dönemde 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.

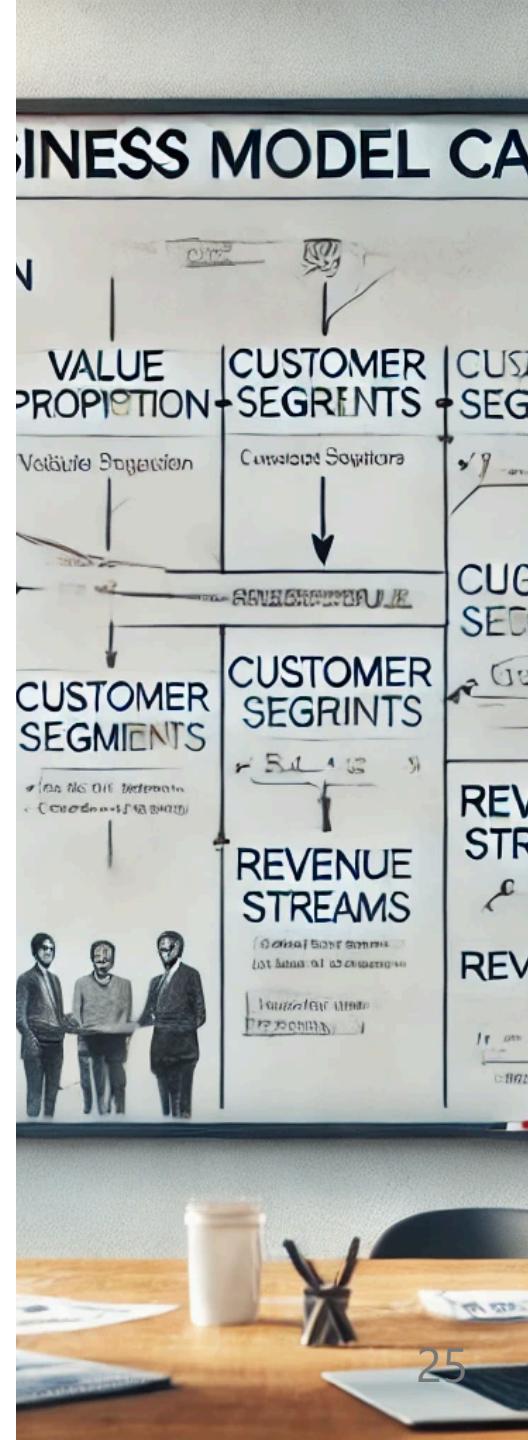
Bu bilgiler, işletmenin üretim kapasitesini ve pazarlama stratejisini belirlemeye önemli bir rol oynar.



## Yatırıminın Geri Dönüş Süresi

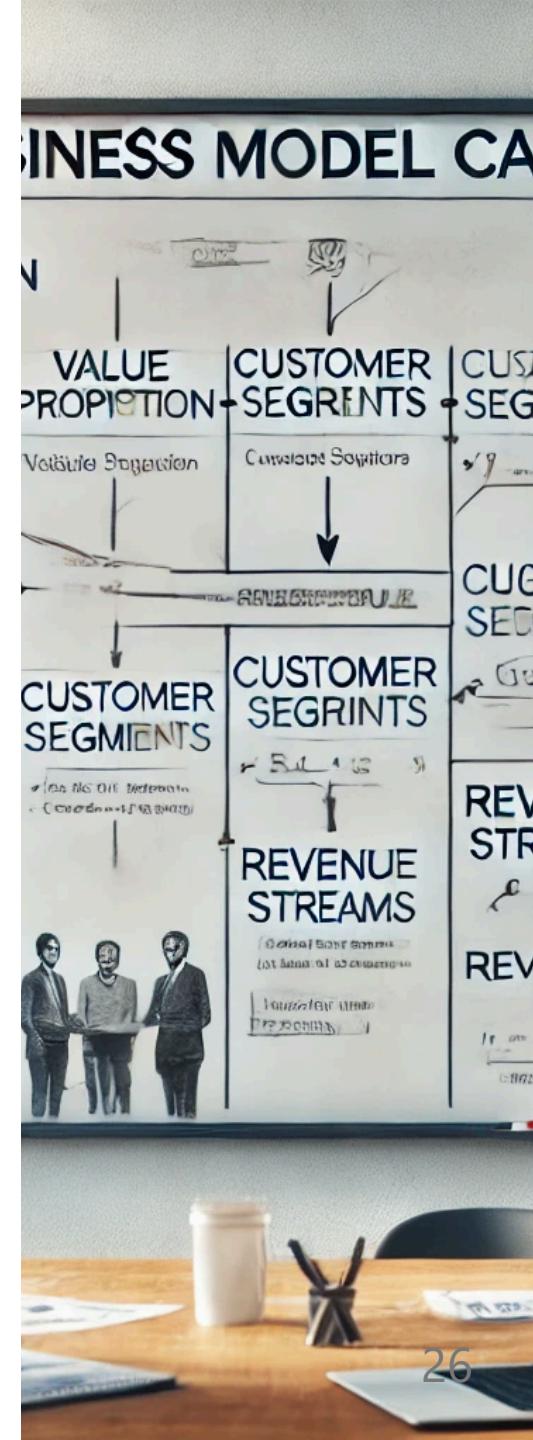
Yatırıminın geri dönüş süresi, yapılan yatırımin ne kadar sürede geri kazanılacağını gösterir. Bu süreyi etkileyen faktörler şunlardır:

- 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).



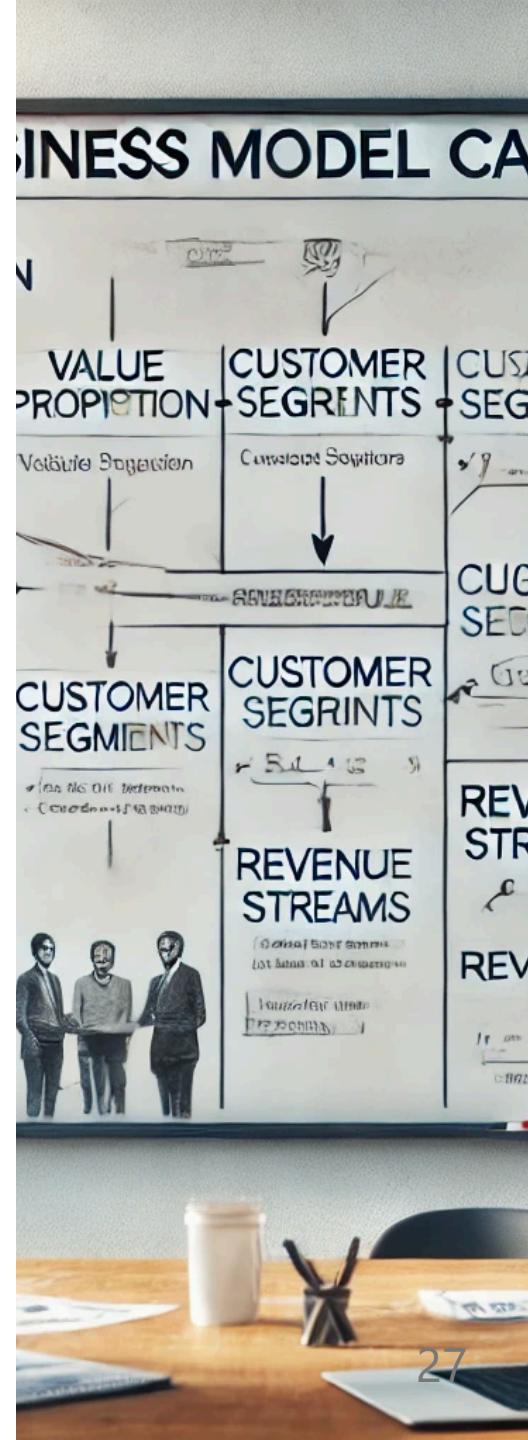
## İşletmenin Tarihçesi, Mevcut Faaliyetleri, Ortakları ve Proje Deneyimleri

- 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



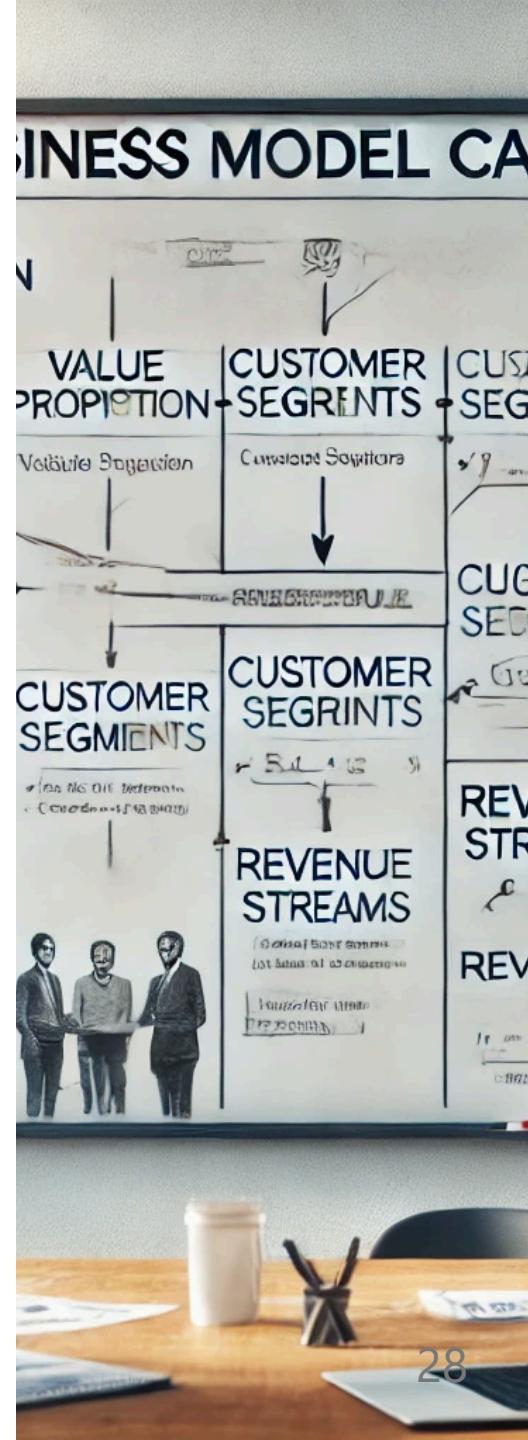
## Proje Konusu ile İlgili Mevcut Durum

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



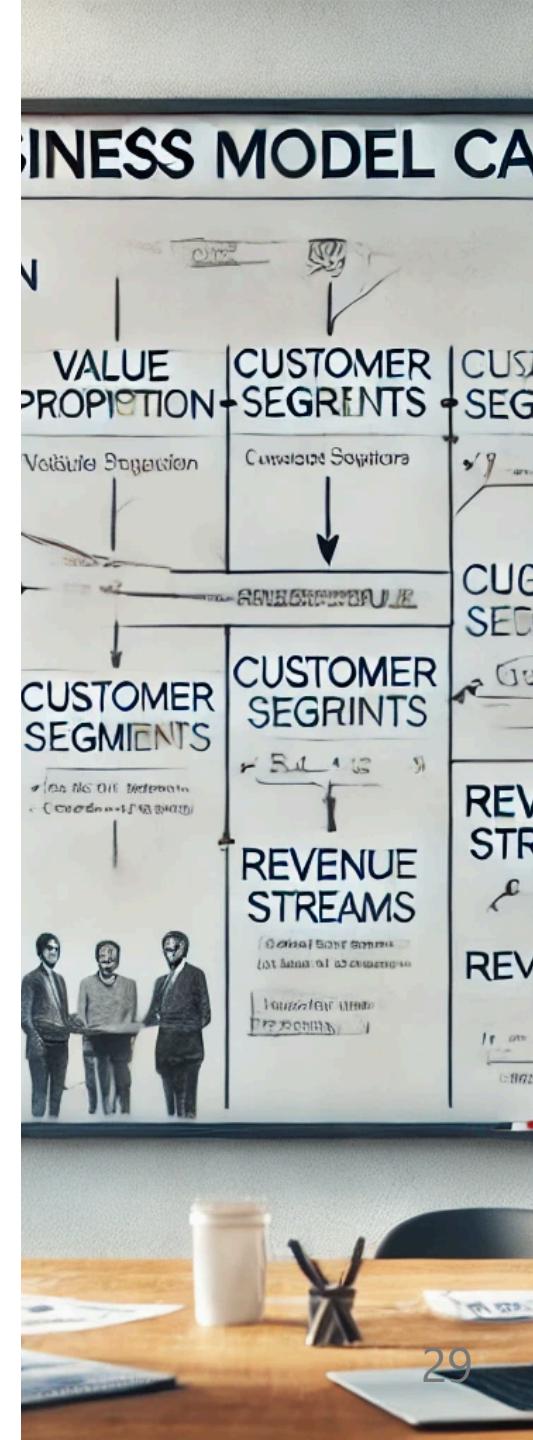
## Projenin Amacı ve Gerekçesi

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



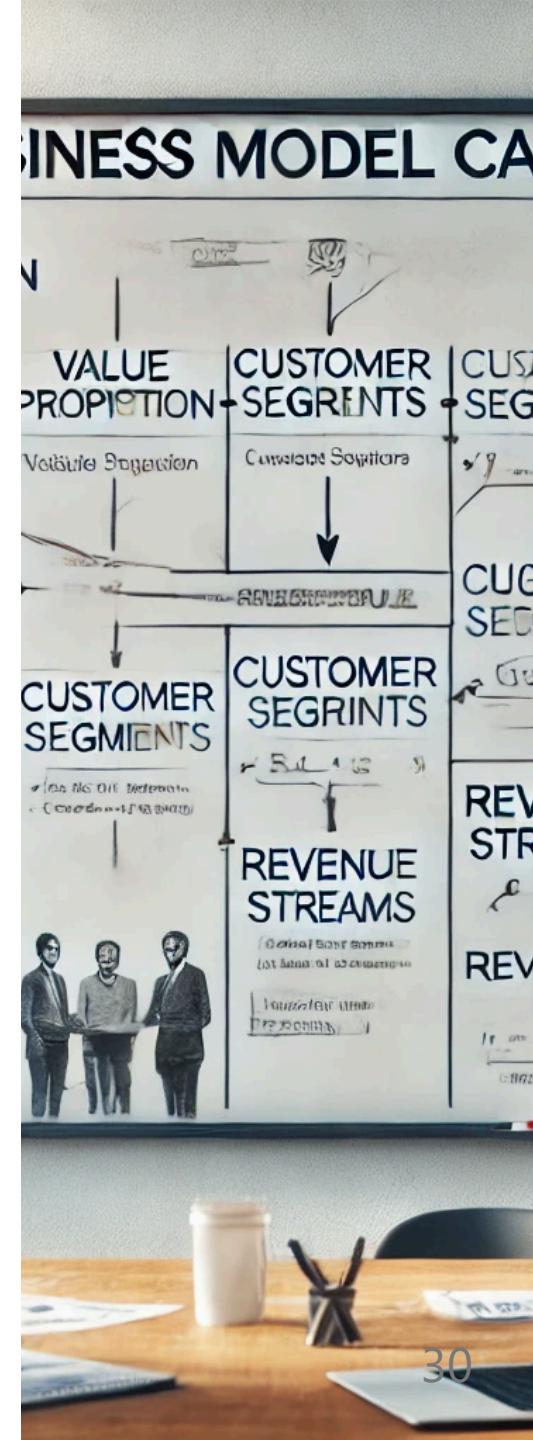
## Projenin Konusu

- 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



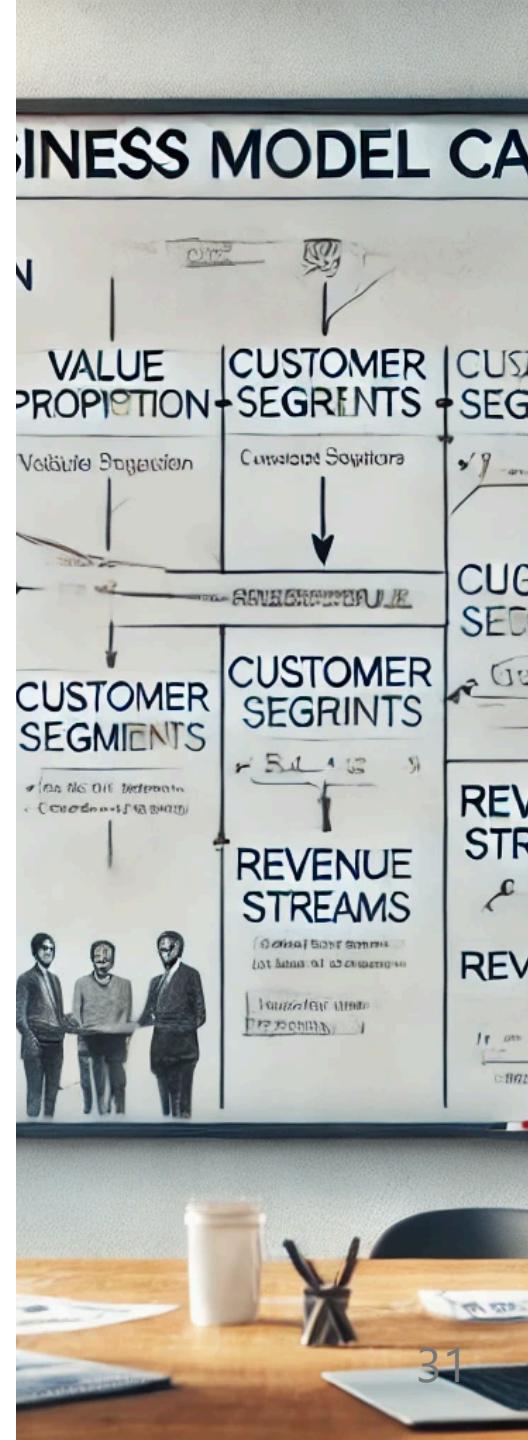
## Projenin Hedef ve Faaliyetleri

- 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 gerekçeliyle birlikte anlatılacaktır.
- Bu bölüme yazılan faaliyet isimleri “3.1 Faaliyet - Zaman Planı” bölümündeki faaliyet isimleri ile aynı olacaktır.



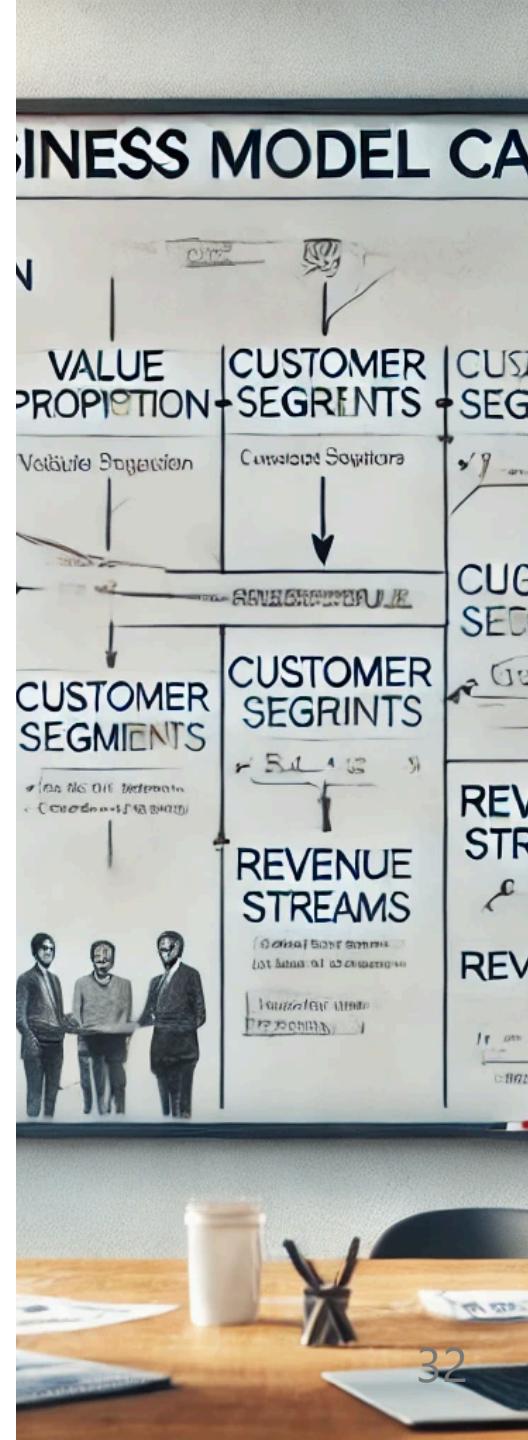
## Projenin Hedeflere, Pazar ve Rekabet Durumuna Etkisi

- 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



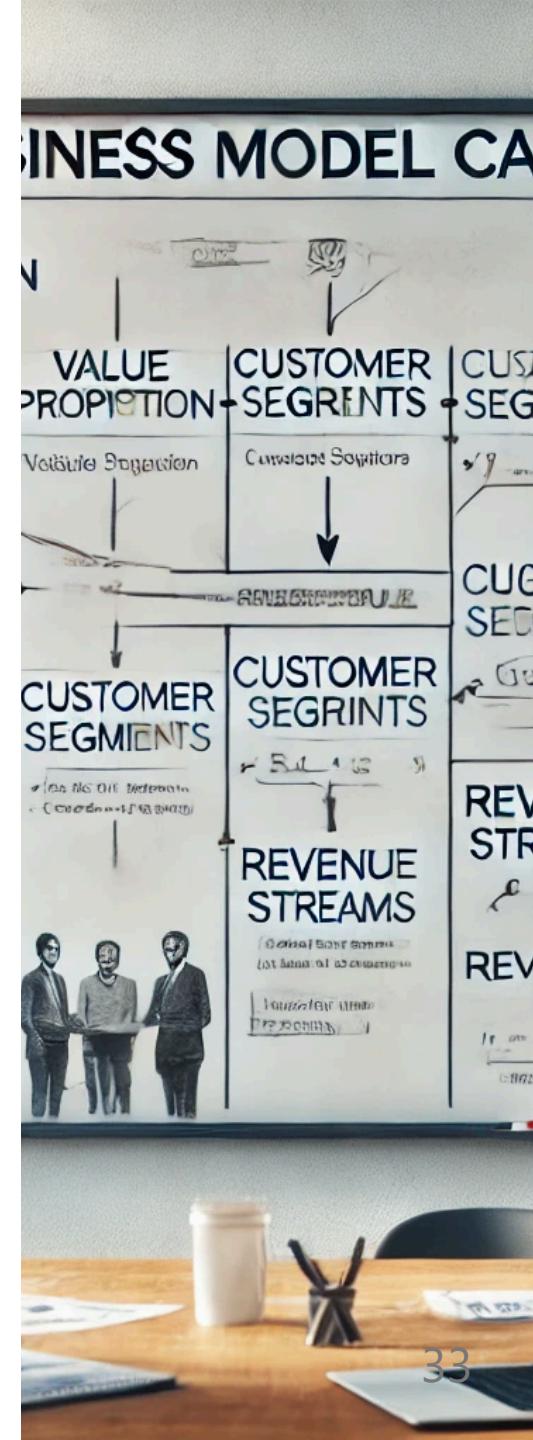
## Riskler, Önlemler ve Varsayımlar

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



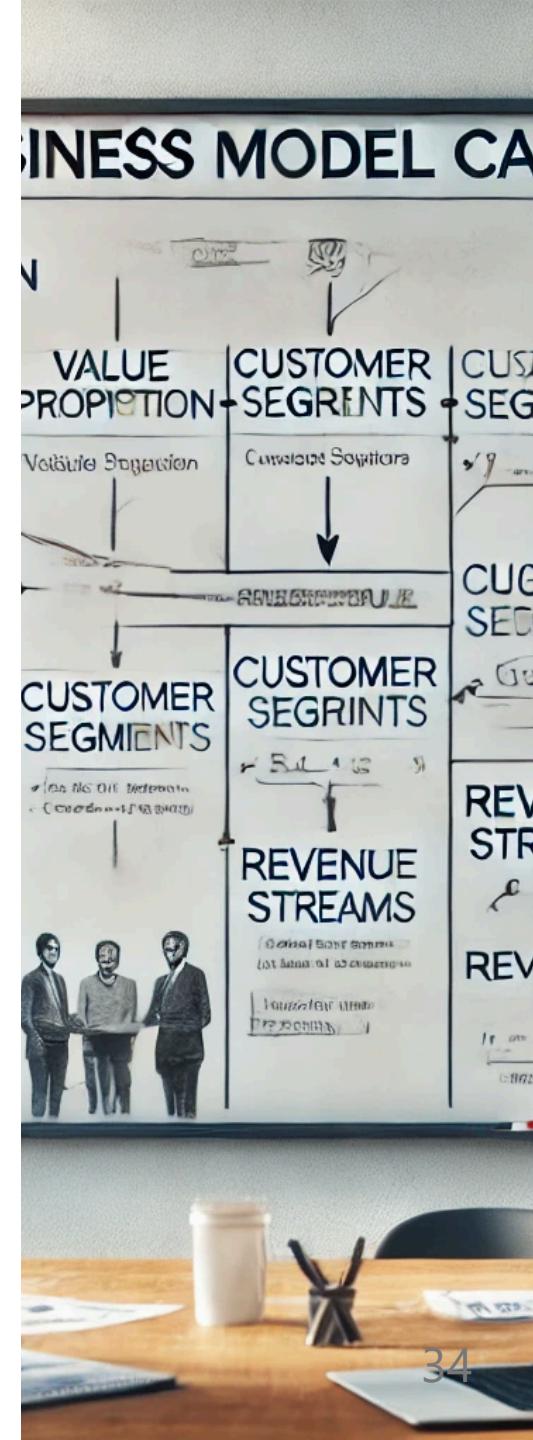
## Projede Kullanılacak İşletme Kaynakları

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



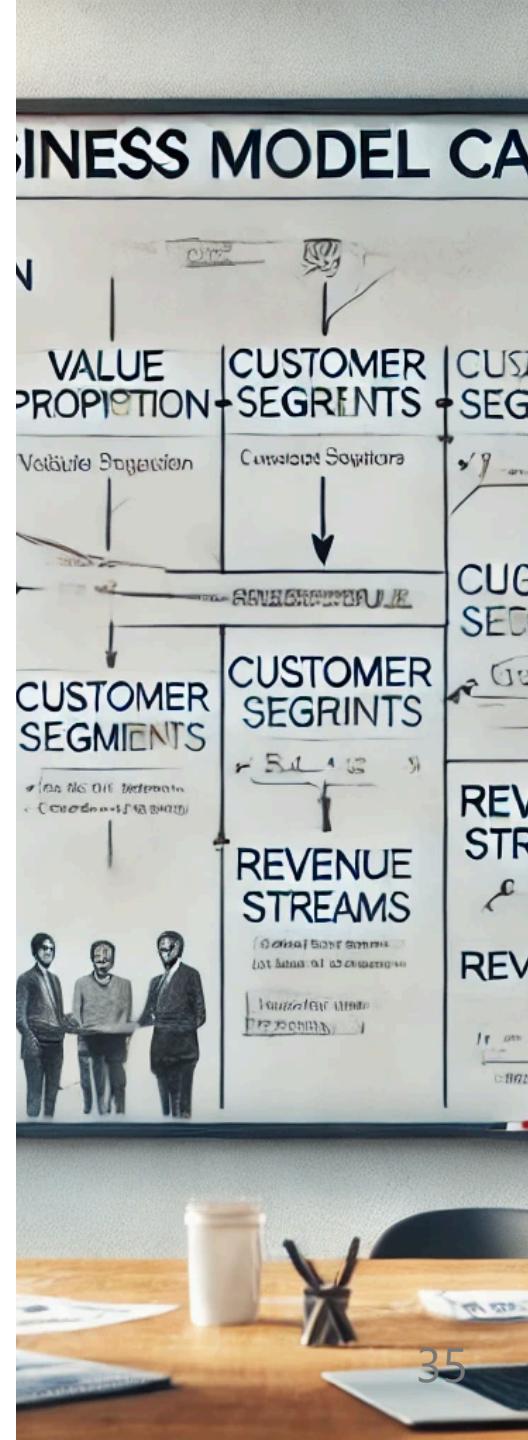
## Proje Yönetimi

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



## Sürdürülebilirlik

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

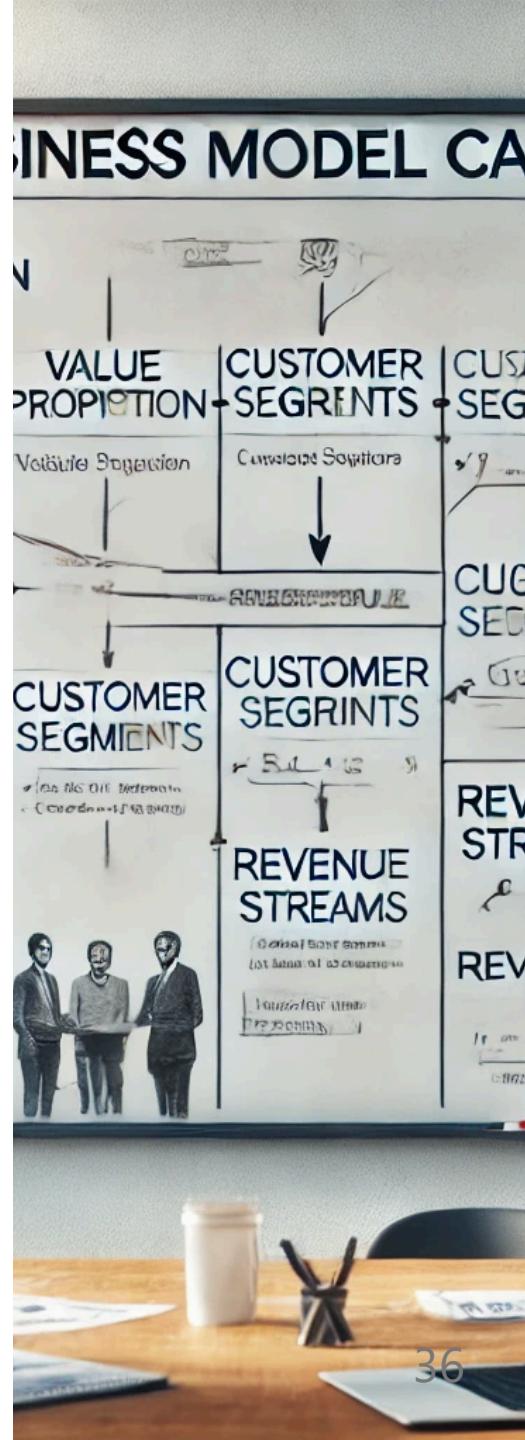


# İş Modeli Tuvali

The image shows a blank template of the Kanvas İş Modeli (Kanvas Business Model Canvas). The template is organized into nine main sections, each with a placeholder icon and a brief description:

- Kilit Ortaklar**: Placeholder for partners.
- Kilit Etkinlikler**: Placeholder for key activities.
- Değer Önerileri**: Placeholder for value propositions.
- Müşteri İlişkileri**: Placeholder for customer relationships.
- Müşteri Kesitleri**: Placeholder for customer segments.
- Kilit Kaynaklar**: Placeholder for key resources.
- Kanallar**: Placeholder for channels.
- Maliyet Yapısı**: Placeholder for cost structure.
- Gelir Kaynakları**: Placeholder for revenue sources.

Each section includes a small explanatory text and a list of questions or topics to consider. The top right corner features a date and version field.



## 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 planınızı stratejik bir çerçevede oluşturun.



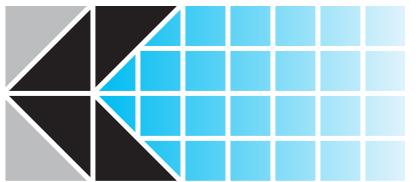


## SWOT Tablosu

- **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.

# Teşekkürler!

## Soru ve Cevap Bölümü



**KOSGEB**  
Rize Müdürlüğü

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



KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara



# KOSGEB Destek Programları ile Fikirden Pazara



**Dr. Uğur CORUH**

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

