



ÜNİVERSİTE - SANAYİ İŞBİRLİĞİ MERKEZLERİ PLATFORMU

Patent Teknoloji ve Startuplar için Finansal Model Nasıl Hazırlanır?

Finansçı Olmayan TTO Profesyonelleri için Finansal Araçlar

(online - 6 oturum)

Yatırımcıların kabul edeceği bir finansal modeli oluşturmanın en hızlı yolu nedir?

Finansal model hem patent ve teknoloji değerlemesinin hem de girişimciler için iş büyüme stratejisinin önemli bir parçasıdır.

Ancak karmaşık matematik formüller ve sınır bozucu Excel verileriyle boğuşmayı göze almak istemediği için birçok TTO profesyoneli ve girişimcinin ertelediği ama mutlaka yapılması gereken bir iştir. Peki, saç-baş yolmadan finansal bir model oluşturmanın basit bir yolu var mı?

Cevap: **EVET.**

Bu eğitimde, teknolojiler ve startuplarla çalışan ÜSİMP'in RTTP uzmanları, herhangi bir finans geçmişi olmayan ve Excel karakuşak sahibi olmaya gerek kalmadan kendi güvenilir finansal modelinizi nasıl bir araya getireceğinizi gösteriyor!

Finansal model ve araçlar şu sorularınıza cevap verir:

- Patent ve teknolojinin lisanslanması veya satılması için alıcıdan ne kadar bir meblağ istemelisiniz?
- TTOlar olarak portföyünüzdeki patentlerin değerlemesini yapabilmek için hangi hazırlıkları yapmalısınız?
- Bir startup ne zaman ve ne kadar finansmana ihtiyaç duyar?
- Startuplarınızın gelecekteki büyümesi için nasıl plan yapmalısınız?
- Oluşturduğunuz bütçeyi potansiyel yatırımcılara nasıl haklı çıkartırsınız?
- TTOlar olarak kendi bütçe, gelir/gider ve nakit akışlarınızı nasıl planlıyorsunuz?

İçerik

Bu eğitimin sonunda şunları öğreneceksiniz:

- Gerçekçi **satış tahminlerinizi** nasıl belirler ve gerekçelendirirsiniz?

- Yatırımcılara sunmanız gereken **başa baş noktasının** hızlı bir şekilde nasıl hesaplayabilirsiniz?
- Patent/Teknoloji/Şirketin doğru **değerlemesini** belirlemek için finansal modeli nasıl kullanabilirsiniz?
- Finansal modelinizi oluştururken **temel hataları** nasıl önleyebilirsiniz?
- **Beş yıllık bir projeksiyon** oluşturmak için en basit yöntemi nasıl kullanırsınız?
- Finansman ihtiyaçlarını hesaplamanıza yardımcı olacak açık ve okunması kolay bir hazırlık ile yatırımcının güvenini nasıl kazanabilirsiniz?
- Bir startupın ömrü boyunca ihtiyaç duyacak **yatırım**ı tam olarak nasıl belirlersiniz?
- Basit, anlaşılması kolay ve yatırım almayı garanti etmeye yardımcı olmak için özel olarak tasarlanmış bir **finansal model şablonunu** kullanarak kendinize nasıl zaman kazanırsınız? (şablon verilmektedir)

Bu teorik değil, uygulamalı bir eğitimidir. Çok sayıda alıştırma ve vaka çalışmasının yanı sıra, eğitim sonunda katılımcıların eğitime getirdiği patent/teknoloji/girişim için finansal modeli tamamlamış olmayı hedefliyoruz. Elbette kişisel performanslar farklılaşabilir.

Bu eğitime kimler katılmalı?

Hem patent ve teknolojilerle çalışan ve ticarileştirmeye çalışan **teknoloji transfer ofisi profesyonelleri** hem de girişimcilere destek olan **kuluçka merkezi profesyonelleri** bu eğitimden büyük yarar sağlayacaktır.

Hangi aşamada olursanız olun, finansal bir model oluşturmak için finans ve matematik uzmanı olmanız gerekmediğini anlayacaksınız!

Bu eğitim Patent/Teknoloji Değerleme eğitiminin de ön şartıdır.



ÜNİVERSİTE - SANAYİ İŞBİRLİĞİ MERKEZLERİ PLATFORMU

Eğitim Başlıkları

1.GÜN 17 HAZİRAN 2021	2.GÜN 18 HAZİRAN 2021	3.GÜN 19 HAZİRAN 2021
Finansal Model ve Tablolar Gelir-Gider Tablosu Nakit Akış Tablosu Bilanço Uygulamalar	Satış Tahminleri Gelir Modelleri Fiziksel Ürün Satışı Dijital Ürün/Hizmet Satışı E-ticaret SaaS Reklam Geliri Satış Hunisi Satış Kanalları Fiziksel Kanallar Dijital Kanallar Aşağıdan Yukarı Metodu Yukarıdan Aşağı Metodu Uygulamalar	Satış Tahminleri – devam Gelir Senaryoları Muhafazakâr Senaryo Agresif Senaryo Benchmarking - Satışları Karşılaştırma Kapasite ile Pazar Büyüklüğü ile Sanayi Metrikleri ile Gider Tahminleri Satılan Malın Maliyeti (SMM) Değişken Giderler Sabit Giderler Yatırım Giderleri Amortisman Yakış Oranı “Burn Rate” Uygulamalar
4.GÜN 24 HAZİRAN 2021	5.GÜN 25 HAZİRAN 2021	6.GÜN 26 HAZİRAN 2021
Finansal Projeksiyonlar & Senaryolar Satılan Malın Maliyeti (SMM) Brüt Kâr İşletme Giderleri Genel & Yönetim Satış & Pazarlama Arge Amortisman FAVÖK - FVÖK – VÖK (EBITDA - EBIT - EBT) Benchmarking ile Doğrulama Önemli Metrikler CAC, LTV, Churn Rate, Retention Rate, Customer Lifetime, Conversion Rate, AOV, ARPU, vb. Uygulamalar	Atölye Çalışması “Katılımcılar eğitime getirdikleri patent/ teknoloji/ girişime ait finansal modeli oluşturacaklar” Satış Tahminleri Gider Tahminleri Yatırım Giderleri Başa baş Analizi Gelir/Gider Tablosu Nakit Akış Tablosu Yatırım İhtiyacı Analizi	Atölye Çalışması - devam “Katılımcılar eğitime getirdikleri patent/ teknoloji/ girişime ait finansal modeli oluşturacaklar” Satış Tahminleri Gider Tahminleri Yatırım Giderleri Başa baş Analizi Gelir/Gider Tablosu Nakit Akış Tablosu Yatırım İhtiyacı Analizi