



1

TEKNOLOJİ TABANLI KULUÇKA PROGRAMI GELİŞTİRME

Bilgin YAZLIK, RTTP, PMP
9 Aralık 2020 Çarşamba
12:30-13:30

Moderatör: Aykut Hoccoğlu

BİLGİN YAZLIK










- 15 yıl Teknopark, TTO, Kuluçka Yönetimi Deneyimi



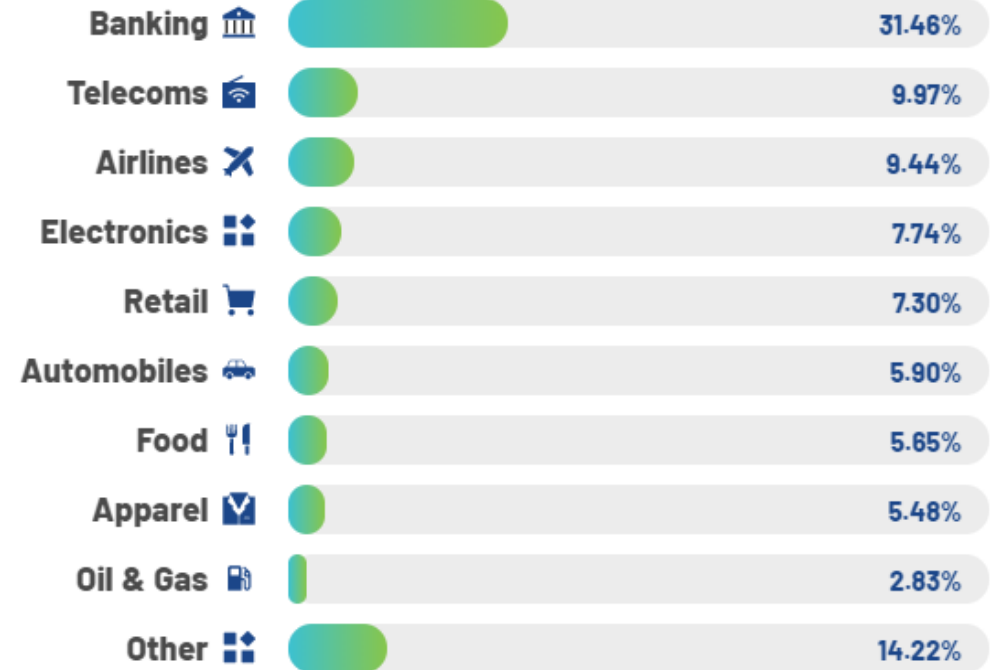
NEDEN TEKNOLOJİ TABANLI?

- Elbette farklı türden girişimcilik konularında da kuluçka programları geliştirilebilir.
- Ancak bu sunum tamamen teknoloji tabanlı girişimciliğe odaklanmaktadır.
- Bunun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz:
 - Dünya hızla bilgi tabanlı ekonomiye geçmektedir. Teknoloji tabanlı girişimcilik bilgi tabanlı ekonominin ürünüdür.
 - Rekabet artık teknoloji üzerinden gerçekleşmektedir, teknoloji geliştiren ve üreten ülkeler pazarı domine etmektedirler.
 - Ülkelerin orta gelir tuzağından çıkabilmelerinin çağımızdaki yolu teknoloji tabanlı girişimcilikten geçmektedir.
 - Teknoloji tabanlı girişimlerin doğması oldukça güçtür, nitelikli kuluçka hizmeti olmaksızın kendiliğinden gelişmesi neredeyse imkansızdır.

TÜRKİYE EN DEĞERLİ MARKALAR





















2020	2019	Logo	Name	Country	2020	2019
1 =	1		Turkish Airlines		\$1,975M	\$1,735M
2 =	2		Ziraat Bankasi		\$1,616M	\$1,637M
3 =	3		Garanti BBVA		\$1,538M	\$1,344M
4 ^	5		Turkcell		\$1,361M	\$1,182M
5 ^	8		Arçelik		\$1,273M	\$837M
6 v	4		Türk Telekom		\$1,087M	\$1,185M
7 =	7		Akbank		\$998M	\$934M
8 v	6		İşbank		\$951M	\$1,135M
9 =	9		Yapı Kredi		\$876M	\$647M
10 =	10		Ford Otosan		\$875M	\$458M

BRAND VALUE BY SECTOR

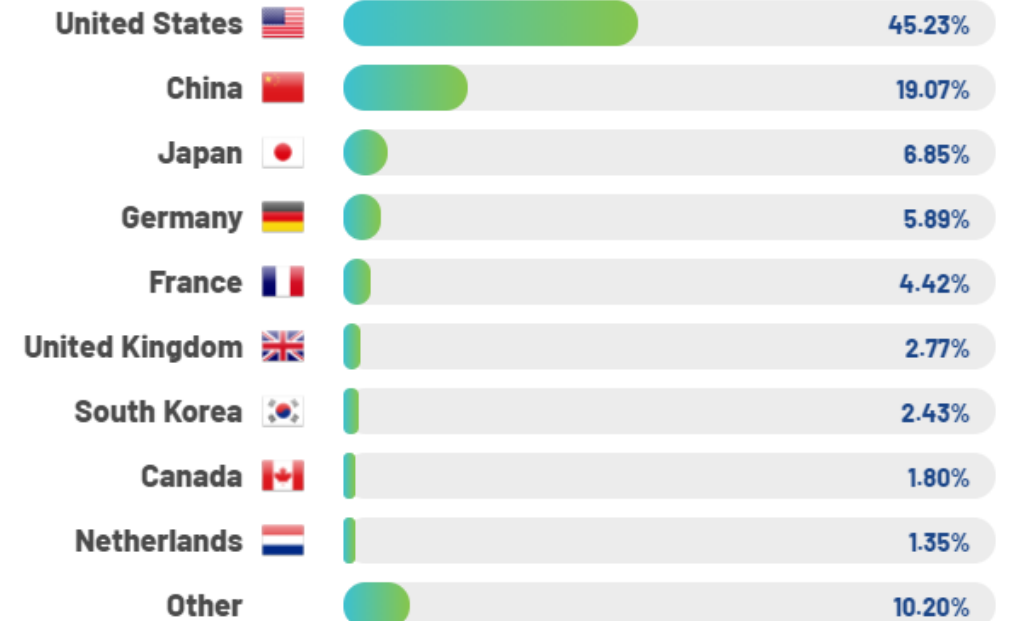


Kaynak: <https://brandirectory.com/rankings/>

DÜNYA'NIN EN DEĞERLİ MARKALARI

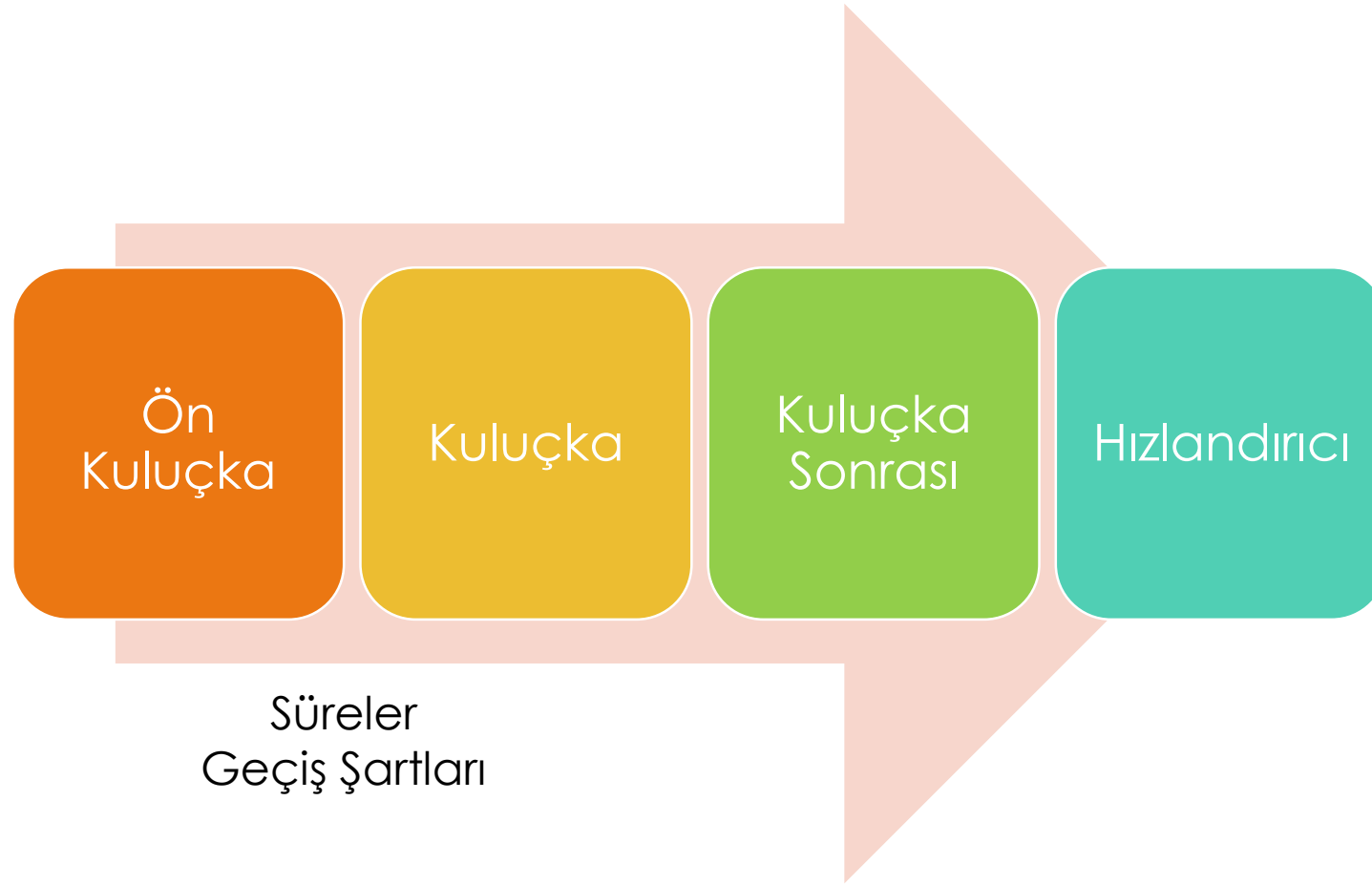
2020	2019	Logo	Name	Country	2020	2019
1 =	1		Amazon		\$220,791M	\$187,905M
2 ^	3		Google		\$159,722M	\$142,755M
3 v	2		Apple		\$140,524M	\$153,634M
4 =	4		Microsoft		\$117,072M	\$119,595M
5 =	5		Samsung Group		\$94,494M	\$91,282M
6 ^	8		ICBC		\$80,791M	\$79,823M
7 =	7		Facebook		\$79,804M	\$83,202M
8 ^	11		Walmart		\$77,520M	\$67,867M
9 ^	14		Ping An		\$69,041M	\$57,626M
10 ^	12		Huawei		\$65,084M	\$62,278M

BRAND VALUE BY COUNTRY



Kaynak: <https://brandirectory.com/rankings/>

PROGRAM ANA AKIŞ TASARIMI



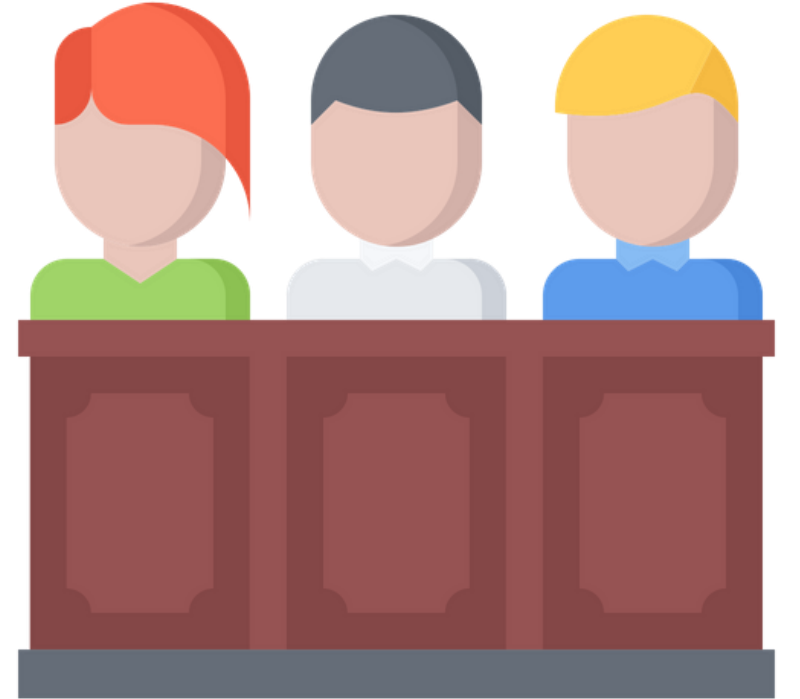
HEDEF KİTLE

- Hedef kitlenin doğru belirlenmesi programın sağlıklı çalışması açısından son derece önemlidir. Hedef kitle belirlenirken aşağıdaki parametreler göz önünde bulundurulmalıdır:
 - Yaş: 18 yaş altı kişilerin şirket kurması mümkün değildir, belirli bir yaşın üstündeki girişimcilerin risk alması daha zordur.
 - Teknoloji Alanı: Daha dar bir alana hizmet vermek hizmet kalitesini artırabilir ancak bu da yetersiz talep oluşumuna neden olabilir.
 - Üniversite: Kuluçka belirli bir üniversite öğrenci ve akademisyenlerini hedefleyebilir.
 - Akademisyen: Kuluçka programı belirli bir meslek grubuna yoğunlaşabilir.



JÜRİ

- Jüri olmazsa olmaz değildir.
- Girişimcilerin doğal seçilime tabii tutuldukları süreçler kurgulanabilir.
- Fikrin kabulü, doğrulanması ve mezun edilmesi süreçlerinde jüri gerekebilir.
- Jüri teşkil edilecekse, jüri üyelerinin CV'leri önemli hale gelmektedir.
- Jüri aynı zamanda heterojen oluşturulmalıdır.
- Jüri üyeleri ile sözleşme yapılmalıdır.
- Jüri üyelerinin girişimciye yaklaşım şekilleri program yönetimi tarafından takip edilmelidir.
- Jüri üyeleri mentor yapılmamalıdır.



BAŞVURU TASARIMI

- Online başvuru alınması dönemin gereğidir.
- Başvuru formunun tasarımı programa daha çok müracaat gelmesi için önemlidir.
- Başvuru formunun kısa ama etkili olması gereklidir. Başvuru formunda kritik bilgilerin alınması süreci kolaylaştıracaktır.
- Alınan bilgiler sayesinde iş fikrinin şu açılardan analiz edilebilmesi gerekir:
 - Gerçekleştirilebilirlik
 - İş fikri girişimci uyumu
 - Teknolojik yönü
 - Pazar potansiyeli



**Takvimli Başvuru
Yarışma ile Başvuru**

SÖZLEŞME

- Girişimci programa alınmadan önce mutlaka sözleşme imzalanmalıdır. Sözleşmenin içeriği ana hatları şu hususları kapsamalıdır:
 - Ücret (Hizmet ücreti, karşılıksız hisse ...)
 - Marka kullanımı
 - Başka kuluçkaya geçiş
 - Süre
 - Sona erme
 - Tarafların yükümlülükleri (Görevleri yerine getirme zorunluluğu)
 - Demirbaşlar
 - KVKK
 - Gizlilik
 - -KİRALAMA DEĞİL TAHSİS YA DA HİZMET SÖZLEŞMESİ-



EĞİTİMLER VE MÜFREDAT

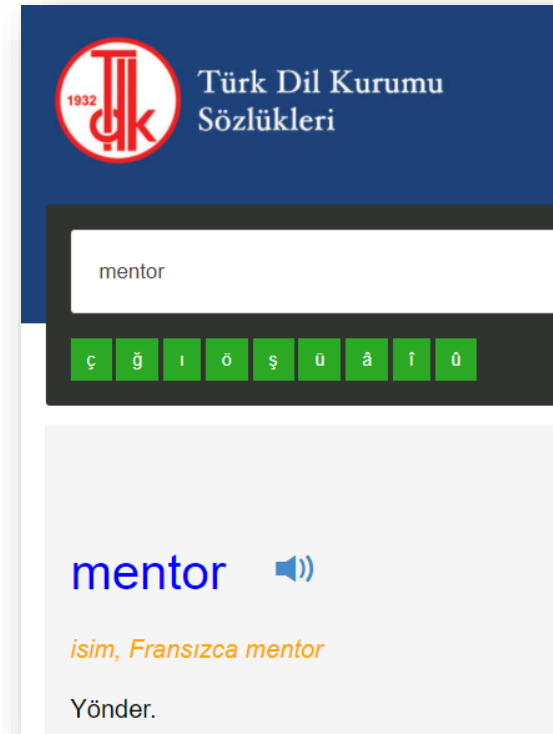
- Başarılı bir kuluçka programı ancak ve ancak doğru eğitim içeriği ve uygulaması ile kurgulanabilir.
- Eğitim konuları
- Müfredat
- Eğitim takvimi
- Eğitimciler
- Eğitim ortamı, katılımcı sayısı
- Workshoplar

Eğitim konuları için ana başlık önerileri:

- Teknolojik Ürün Pazarlama
- Ar&Ge İnovasyon
- Girişimcilik
- İş Fikri Doğrulama
- Hızlı Prototipleme
- Fikri Mülkiyet Hakları
- Patent Araştırma
- İş Planı, Kanvas İş Modeli
- Yatırımcılar Ne İster
- Yatırım ve Ortaklık Modelleri
- Türk Ticaret Kanunu
- Finansmana Erişim ve Fon Kaynakları
- Etkili Sunum Teknikleri
- Girişimcilik Hukuku
- Kişisel Verilerin Korunumu Kanunu
- Temel Muhasebe (Bilanço Okuma ...)
- **Teknik Eğitimler**

MENTORLUK

- Mentor kimdir? (Sertifika, belge, diploma, yetki?)
- Mentor havuzu oluşturma
- Mentor kategorileri
 - İdari mentor
 - Teknik mentor
 - Mali mentor
- Mentorluk seans planlamaları
 - Fiziki ya da online
 - Mentee ile mentor uyumu
- Hatalı mentor yönlendirmesi bir girişimi başlamadan bitirilebilir.
- Başarılı bir mentor rehberliği girişimi ön görülemez şekilde hızlandırabilir.
- Mentor havuzu ve mentorların programa ayırdığı süre, kuluçka programının en önemli kalite ölçüm parametreleridir.



GÖREVLER/ÖDEVLER

- Örnekler;
 - TRL seviyesi belirleme ya da Kanvas oluşturma
 - Müşteri görüşmeleri
 - Prototip hazırlama
 - Belirli bir raporu okuma
 - Sunum hazırlama
 - Logo hazırlama
 - Deneyler
 - Stajyer çalıştırma
 - İş planı yazma
 - ...
- Yerine getirilen görev ve ödevler için puanlama sistemi kurulmalıdır.



MEZUNİYET

- Bir kuluçka programının başlangıcı ve bitişi net olmalıdır.
- Bir girişimcinin belirsiz süreler içerisinde kuluçkada yer alması doğru değildir.
- Girişimci işin başında net bir program ile çalışmalıdır.
- Mezuniyet kavramı yeni girişimciler için motivasyon kaynağıdır.
- Mezun edilen girişimci tamamen program dışına çıkarılmak zorunda değildir, mentor olarak ya da hızlandırma programı üyesi olarak programa katkı sunmaya devam edebilir.
- Bu sayede alttan gelen girişimcilere de başarılı bir rol model olabilir.



YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

- En az bir yatırım ağı ile işbirliği
- Yatırımcılar ile birebir işbirliği
- Yatırıma hazır olmayan girişimcilerin vitrine çıkarılmaması
- Olgun girişimcilerin uygun içerikle ve uygun ağ ile iletişime geçirilmesi
- Yatırımcı beklentilerine göre şekillenen kuluçka stratejisi



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

- Kuluçka nasıl sürdürülebilir olacak?
- Personel sürekliliği
- Başvuru sürekliliği

Giderler
Mekan
Alt Yapı
Personel
Eğitim
Mentor



Gelir kaynakları
Kira
Hisse
Fonlar
Sponsorlar

COVID-19 SÜRECİ VE SONRASINDA KULUÇKA PROGRAMLARININ DURUMU

- Fiziki kuluçka merkezleri bitiyor mu?
- Tamamen online bir kuluçka programı mümkün mü?
- Hibrit bir model mi geliştirilmesi lazım?
- Bu yeni süreç bölgesel farklılıkları tamamen ortadan kaldıracak mı?
- Fırsat eşitsizliklerinin ortadan kaldıracak bir hibrit model geliştirilebilir mi?



TEŐEKKÜRLER

Sorularınız?

Bilgin YAZLIK, RTTP, PMP
baybilgin@gmail.com

