**I.BÖLÜM**

|  |
| --- |
| 1.1 GİRİŞİMCİ/ORTAK BİLGİLERİ\* |
| Adı Soyadı: |  |
| TC numarası: |  |
| Üniversitedeki Okul ve Bölümü:  |  |
| Girişimcinin okulunda aldığı girişimcilik ders durumu  |  |
| Doğum Yeri ve Tarihi(Gün-Ay-Yıl): |  |
| Adresi: |  |
| Telefon: |  |
| Cep Telefonu: |  |
| E-Posta: |  |
| İşletmenizin NaceKodu :(<https://www.gib.gov.tr/fileadmin/HTML/FaaliyetListesi/b.htm>)Adresinden kontrol edebilirsiniz.  |  |
| KOSGEB Girişimcilik eğitim tarihiniz (e-devlet) |  |
| İŞ TECRÜBESİ |
| Çalıştığı Yer | Görevi | Tarihler | Ayrılış nedeni |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| YABANCI DİL BİLGİSİ |
| Dil  | Düzeyi (Varsa Dil Puanınızı Yazınız) |
| İngilizce |  |
| … |  |
| … |  |
| GİRİŞİMCİNİN DİĞER YETKİNLİKLERİ |
| *Girişimcinin sahip olduğu özel yetkinlikler, yayınlar, katıldığı kurslar, seminerler, yarışmalar, programlar vb.* |

*\* Tablo ortak sayısı kadar çoğaltılmalıdır.*

**II. BÖLÜM**

**İŞ MODELİNE İLİŞKİN BİLGİLER**

|  |
| --- |
| **2.1.İşletmenizin İş Konusunu, Amacını ve yarışmada belirtilen konularla ile bağlantısını Açıklayınız. Varsa projenizin yenilik/inovatif bir yönü bu bölümde anlatınız.**  |
|  |
| **2.2.Müşteri Grupları** |
| * *Müşterileriniz kimlerdir? Her bir müşteri grubunu ayrı ayrı tanımlayınız (yaş, bölge, cinsiyet, gelir durumu gibi ayırt unsurlar dikkate alınarak her bir müşteri grubu ayrı ayrı tanımlanmalıdır).*
 |

|  |
| --- |
| **2.2.Değer Önerisi** |
| * *Değer önerisi, müşterilerinize sunduğunuz ürün ve hizmetlerdir.*
* *Müşteri grupları bölümünde belirttiğiniz her bir müşteri grubu için sunduğunuz ürün ve hizmetler belirtilmelidir.*
* *Müşterilerin sunduğunuz ürün ve hizmetlere neden ihtiyaç duyduğunu ve müşterilerinizin hangi sorunlarını giderdiğinizi açıklayınız.*
* *Rakipleriniz kimlerdir? Değer önerinizi, rakipleriniz ile işletmenizi mukayese ederek değerlendiriniz.*
 |

|  |
| --- |
| **2.4.Ulaşım/Dağıtım Kanalları** |
| *Sunduğunuz ürün ve hizmetleri müşterilere nasıl ulaştırıyorsunuz (doğrudan, dolaylı, toptan perakende, mağazadan, internet vb.).* |

|  |
| --- |
| **2.5.Müşteri İlişkileri** |
| * *Müşteri grupları bölümünde belirttiğiniz her bir müşteri grubu ile nasıl iletişim kuruyorsunuz?*
* *Yeni müşteri kazanma ve tutundurma yöntemlerinizi anlatınız.*
* *Ürün/hizmet tanıtımı, sunumu ve satış sonrasında hangi araçları kullanıyorsunuz(broşür, internet sayfası, sosyal medya, telefon vb.)*
 |

|  |
| --- |
| **2.6.Kilit (Temel) Faaliyetler** |
| * *Ürün/hizmeti oluşturmak, dağıtmak ve kazanç sağlamak için yaptığınız kilit (temel) faaliyetler nelerdir? (Üretim/hizmetin başlangıcından, müşteriye ulaştırılması ve satış sonrası sağlanan hizmetler dâhil tüm süreç aşamalarını ve varsa gerekli ruhsat, izin vb. belirtiniz)*
 |

|  |
| --- |
| **2.7.Kilit (Temel) Kaynaklar** |
| * *Kilit (temel) faaliyetleri gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan kaynaklar (personel, makine, sermaye, teknoloji, arsa, bina.) nelerdir?*
* *İşletmenizde çalışan/çalışacak personel ve görevleri hakkında bilgi veriniz.*
 |

|  |
| --- |
| **2.8.Kilit (Temel) Ortaklar/İşbirlikleri** |
| *- Ürün/hizmet sunum sürecinde işbirliği yaptığınız kilit (temel) kişi/kurum/firmalar kimlerdir?* *- Tedarikçileriniz kimlerdir?* |
|  **2.9. Projenin yenilikçi yönü var mıdır?(Cevabınız evet ise yazınız)** **(***Proje konusu yeni bir ürün/süreç/hizmet üretilmesi, mevcut bir ürün/süreç/hizmet geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi vb. konularda mı yer almaktadır? Nedenleri ile açıklayınız.)* |

|  |
| --- |
| **2.9.Maliyet Yapısı** |
| ***1-*** *İşinizi kurmak için katlandığınız maliyetler nelerdir?*

|  |  |
| --- | --- |
| ***BAŞLANGIÇ YATIRIM GİDERLERİ*** | ***TUTAR (TL)*** |
| *İşletme kuruluş giderleri* |  |
| *Arazi/proje/bina-inşaat/tadilat giderleri* |  |
| *Makine ve teçhizat giderleri*  |  |
| *Tefrişat giderleri* |  |
| *Taşıma, sigorta, montaj giderleri* |  |
| *İthalat ve gümrükleme giderleri* |  |
| *Lisans giderleri* |  |
| *Diğer giderler* |  |
| ***TOPLAM (TL)*** |  |

***2-*** *Başlangıç yatırım giderlerinin kaynağını belirtiniz.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***BAŞLANGIÇ YATIRIM GİDERLERİNİN KAYNAĞI*** | ***TUTAR (TL)*** |
| *Öz kaynak Kullanımı*  |  |
| *Şahıslardan Alınan Borçlar* |  |
| *Banka Kredisi* |  |
| *Diğer (Belirtiniz:)* |  |
| ***TOPLAM (TL)*** |  |

***3-*** *Ürün/hizmeti oluşturmak, dağıtmak ve kazanç sağlamak için yaptığınız en önemli maliyet unsurları nelerdir?*  ***4-****İşletmenizin gelir-gider dengesi kurulana kadar finansman ihtiyacınızı (işletme sermayesi, makine-teçhizat alımı ve benzeri durumlar için) nasıl karşılayacağınızı, KOSGEB desteği başvuru, değerlendirme ve ödeme sürelerini de dikkate alarak; açıklayınız.* |

|  |
| --- |
| **2.10.Gelir Akışı** |
| * *Gelir modeliniz nedir? (Nereden para kazanacaksınız? Ürün/Hizmet satışı, komisyon, üyelik, reklam alma, gelir ortaklığı vb.)*
* *Ürün/hizmetlerinizin fiyatlandırmasını nasıl yaptığınızı açıklayınız.*
* *Müşterileriniz ödemelerini hangi yolla yapıyor? (nakit, taksitli, kredi kartı vb.)*

|  |
| --- |
| **İŞLETME GELİRLERİ**  |
| **AYLAR** | **1. AY** | **2. AY** | **3. AY** | **4. AY** | **5. AY** | **6. AY** | **7. AY** | **8. AY** | **9. AY** | **10. AY** | **11. AY** | **12. AY** | **1. YIL TOPLAM** | **2. YIL TOPLAM** |
| Ürün/Hizmet 1 (en çok satılan) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Ürün/Hizmet 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Ürün/Hizmet 3 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Diğer (kalan tümü) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Satış dışı gelirler |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOPLAM GELİR** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **İŞLETME GİDERLERİ**  |
| **AYLAR** | **1. AY** | **2. AY** | **3. AY** | **4. AY** | **5. AY** | **6. AY** | **7. AY** | **8. AY** | **9. AY** | **10. AY** | **11. AY** | **12. AY** | **1. YIL TOPLAM** | **2. YIL TOPLAM** |
| Hammadde giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Personel giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Kira giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Enerji giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Pazarlama giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Muhasebe danışman |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Vergi giderleri |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Diğer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOPLM GİDER** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **GELİR GİDER FARKI** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *\* İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren doldurulacaktır.**Örneğin işletmenizin kuruluş tarihi itibariyle 7. ayında bu formu dolduruyorsanız ilk 7 ay için gerçekleşen gelir/gideri tabloya yazınız. Geriye kalan aylar için ise tahmini gelir/gider beklentilerinizi yazınız.* |

 |