**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.* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |