



GİRİŞİMCİLİK REHBERİ 101

Habitat Derneği'nin bu rehberi hazırlanmasındaki amaç, girişimcilik konusunu bireyde ve toplumda yaygınlaştırarak farkındalık oluşturmaktır.

Habitat Derneği Girişimcilik Programı, girişimcilik algısının gelişimini, yenilikçi fikir üretiminin artırılması ve sürdürülebilir iş modellerinin yapılandırılmasını hedefleyen proje ve programlar geliştirir. Aynı zamanda girişimcilerin mentor ve yatırımcılar ile buluşması için networkler oluştururken, projeler dahilinde kuruluş ve geliştirme hibeleri sağlar.

Girişimcilik Nedir?

Girişimcilik, bir mal veya hizmeti üretmek, pazarlamak için sağlanan kaynaklarla üretim faktörlerini inovatif düşünce yapısında yaratıcı modellerle geliştirerek sürdürülebilir iş modelleriyle bir araya getirmektir.

Girişimci; ticaret, sanayi gibi alanlarda belli bir kaynak ile yola çıkan hizmeti veya ürünü sürdürülebilir bir model ile kâr amacı güderek pazara sunan kişidir.

Girişimcilik Terimleri

Günümüzde birçok alanda yeni girişimler ortaya çıkarken ülkemizde de girişimcilikle ilgili terimler sıkça kullanılmaya başlandı. Gerek girişimci olmak gerekse bir girişimcinin tam olarak ne anlatmak istediğini anlamak için girişimcilik dünyasında kullanılan terimleri bilmek çok önemli bir rol oynamaktadır. Bu terimlerin birçoğu ise İngilizce dilinden kökenli olup girişimcilik dünyasında da İngilizce olarak kullanılmaktadır. Bu sebeple terimlerin açıklamalarının yanına Türkçe çevirilerini ekledik.

Accelerator / Incubation Center – Hızlandırıcı / Kuluçka Merkezi: Mentorlük, çalışma alanı, networking veya maddi yardımlarla girişimlerin desteklenmesini amaçlayan kurum veya programlar.

Accredited Investor - Akredite Yatırımcı: Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Finansal Piyasalar ve Kambiyo Genel Müdürlüğü tarafından onaylı, girişimcilerin bir araya gelmesini sağlayacak fiziki alana ve maddi gelire sahip olması gereken, girişimlerin büyümesi için şirket hissesi karşılığında yatırım yapan kişi/kurum.

Boot-Strapping – Öz Sermaye: Girişimcinin, öz sermayesiyle ve satışlarından elde ettiği gelire kurulan ve işletilen şirket/kurum.

B-to-B - Business to Business: Bir şirketten başka bir şirkete yapılan satış anlamına gelmektedir. Örneğin, bir eğitim firmasının girişimini X şirketinin kullanması.

B-to-C - Business to Consumer: Bir Őirketten műŐteriye / kullanıciya yapılan satıŐ anlamına gelmektedir. ŐrneĐin, bir kiŐinin X marka telefon satın alması.

Burn Rate - Yanma Oranı: GiriŐimcinin, gerŐekŐi zaman çizelgeleri belirlemelerine olanak tanır. GiriŐimcilere paraları bitmeden Őnce tam olarak ne kadar sűreleri olduĐunu gűsterir. İki tűr yanma oranı vardır: brűt ve net. Brűt yanma oranı toplam harcamayı Őler, net yanma oranı ise geliri açıklayan net nakit akıŐının bir Őlűsűdűr.

Churn Rate - Kayıp Oranı: Yıpranma veya műŐteri kaybı oranı olarak da bilinen kayıp oranı, műŐterilerin bir varlıkla iŐ yapmayı bırakma oranıdır. En yaygın olarak, belirli bir sűre içinde aboneliklerini sonlandıran hizmet abonelerinin yűzdesi olarak ifade edilir.

Pitch Deck - Sunum: Yatırımcılara yapılan, űrűn / hizmet, iŐ modeli, gelir elde etme stratejisi ve ekip gibi baŐlıkları kapsayan, iŐletme / kurum hakkında genel bir bakıŐ saĐlayan kısa ve etkili sunumdur.

Disruptive İnnovation - Yıkıcı Yenilik: Tűketicilerin, endűstrilerin veya iŐletmelerin alıŐma Őeklini Őnemli Őlűde deĐiŐtiren bir yeniliktir. Yıkıcı bir yenilik, fark edilir derecede űstűn Őzelliklere sahip olduĐu için deĐiŐtirdiĐi sistemleri veya alışkanlıkları ortadan kaldırır.

Business Model Canvas - İŐ Modeli Kanvası: Mevcut iŐ modellerini geliŐtirmek veya belgelemek için stratejik bir yűnetim ve yalın baŐlangıç Őablonudur. Bir firmanın veya űrűnűn deĐer teklifini, altyapısını, műŐterilerini ve finansmanını tanımlayan unsurları olan gűrsel bir grafiktir.

Exit Strategy - Çıkış Stratejisi: Bir girişimcinin bir şirketteki mülkiyetini yatırımcılara veya başka bir şirkete satmaya yönelik stratejik planıdır. Bir çıkış stratejisi, bir işletme / kurum sahibine bir işletmedeki / kurumdaki payını azaltma veya tasfiye etme ve işletme başarılı olursa, önemli bir kâr elde etme yolu sağlar.

Hackathon: Belli bir konu üzerine veya sorunlara çözüm geliştirmek isteyen insanların belirli bir süre içerisinde, takım çalışması halinde online veya yüz yüze inovatif fikirlerini kanvas çalışmalarıyla iş modeline dökmesidir.

First Mover Advantage - İlk Hareket Avantajı: İlk harekete geçen girişimin avantajı, bir ürünü veya hizmeti piyasaya ilk kez sunan bir şirketin / kurumun kazandığı bir avantajı ifade eder. İlk hamle avantajı, bir şirketin / kurumun pazara diğer giriş yapanlardan önce güçlü marka bilinirliği ve ürün / hizmet sadakati oluşturmasını sağlar.

Freemium Service Model - Ücretsiz Hizmet Modeli: Bu model, bir işletme / kurum girişiminin temelini oluşturmak için tüketiciye ücretsiz bir hizmet vererek, düşük maliyetli müşteri edinme yoludur.

Gamification - Oyunlaştırma: Ürün veya hizmeti oyunlaştırarak, hikaye anlatımlarıyla, görsel araçlarla onu ölçülebilir ve ilgi çekici hale getirmek için kullanılır.

Growth Strategy – Büyüme Stratejisi : Girişimlerin start-up seviyesine çıkmaları için kullandıkları SEO ve sosyal medya tanıtımlarıyla ürün/hizmet üzerinden gelir sağlayarak girişimi mümkün olan en az zaman diliminde en uygun maliyetli ve verimli bir şekilde büyütmek için kullanılan bir stratejik yaklaşımdır.

Intellectual Property - Fikri Mülkiyet: Bir ürünün veya buluşun patenti ve kullanım hakkının korunması.

Iterate - Yinelemek: Bir süreci tekrarlama, sonuçları her seferinde analiz etme ve belirli bir hedefe veya sonuca ulaşmak için nihai verimlilik için değişiklik yapma kavramıdır.

Launch - Lansman: Ürünü / hizmeti pazara sunarken düzenlenen online veya fiziki etkinliklerle, tanıtımının yapılmasıdır.

Lean Start-Up - Yalın Girişim: Ürün / hizmet geliştirme döngülerini kısaltmayı ve önerilen bir iş modelinin uygulanabilir olup olmadığını hızla keşfetmeyi amaçlar. Bu yöntem işletmelerin ve ürünlerin geliştirmesi için kullanılır.

Leverage - Kaldıraç: Girişimin başlangıç veya geliştirme aşamasında genişlemek için yatırımcı desteği veya kredi hibe vs. desteği almasıdır.

Market Penetration - Pazar Penetrasyonu: Bir ürünün / hizmetin o ürün veya hizmet için toplam tahmini pazara kıyasla müşteriler tarafından ne kadar kullanıldığının bir ölçüsüdür.

Revenue Model - Gelir Modeli: Bir işletmenin ürün ve hizmetlerinden nasıl gelir akışı sağlayacağını tanımlandığı modeldir.

Merger - Şirket Evliliği / Birleşme: İki firmanın, hukuki varlıklarını sona erdirerek, yeni yasal unvanla bir araya gelmeleri sonucu, her türlü varlık ve yükümlülüklerin yeni oluşturulan firmaya devredilmesi ya da bu iki firmadan birinin diğerine katılmasına verilen isimdir.

Minimum Viable Product - Minimum Uygulanabilir Ürün: Sadece pazarda tutunabilecek kadar özelliğe sahip üründür. Minimum uygulanabilir ürün, erken müşterinin para ödeyeceği ya da geri bildirimde bulunacağı en yalın üründür.

Pivotlamak: Pivot etmek ürün gamını değiştirmek, hedef müşteri kitlesini yeniden belirlemek, varlıklarını ve yeteneklerini yeniden gözden geçirerek müşteri sorunları ve geri bildirimleri hakkında daha geniş düşünce alanlarında nispeten küçük değişiklikler olabileceği ve sektör değiştirmek gibi önemli bir değişiklik olarak da karşımıza çıkabilir.

Ramen Profitable - Yeterli Kar: Bir girişimin kurucularının ve girişimin ayakta kalabilecek kadar para kazandığı anlamına gelir. Ramen karlılığının temel önemi girişimciye zaman kazandırmasıdır.

Responsive Design - Dönüşken Tasarım: Bir web sitesinin farklı cihazlarda verimli bir şekilde kullanılabilmesi için yapılan tasarımıdır.

Return On Investment (ROI) - Yatırım Dönüş Oranı: Yatırımın geri dönüşü mutlaka kârla aynı değildir. ROI, şirkete yatırılan parayla ve işletmenin net kârına bağlı olarak bu paradan elde edilen getiri ile ilgilenir. Kâr ise işletmenin performansını ölçer.

Runway - Koşuyolu: Bir girişimin gelir elde etmemesi durumunda, elindeki sermayeyle piyasada kalabildiği süreye denir.

Term Sheet - Ön Protokol: Yatırım anlaşması ile ilgili ön sözleşme metnidir. Bir yatırımın temel hüküm ve koşullarını özetleyen bağlayıcı olmayan bir anlaşmadır.

Break Even Point - Başa baş Noktası: Başa baş noktası, toplam gelirin, toplam maliyet veya giderlere eşit olduğu noktadır. Bu noktada kâr veya zarar yoktur.

Preferred Stock - İmtiyazlı Hisse: Yatırımcılara belirli haklar, ayrıcalıklar ve tercihler sağlayan bir hisse senedi sınıfıdır.

Dilution - Seyreltme: Bir şirket / kurum yeni hisse senedi ihraç ettiğinde ortaya çıkar. Seyretme, mevcut bir hissedarın o şirketteki sahiplik yüzdesinin azalmasına denir.

Anti - Dilution – Anti Seyrelme: Bir şirketteki / kurumdaki mevcut imtiyazlı hissedarların sahiplik konumlarında bir azalmaya karşı korumak için tasarlanmış, finansman anlaşmalarındaki bir hükümdür.

Acquisitions - Satın Alma: Bir şirketin, başka bir şirketin hisselerinin çoğunu veya tamamını o şirketin kontrolünü ele geçirmek için satın almasıdır.

Due Diligence - Durum Tespiti: Yatırımcının yatırım yapma ya da bir şirketin başka bir şirketi satın alma sürecinde şirketi, girişimciyi, iş fikrini ve pazarı araştırma sürecidir.

Initial Public Offering (IPO) - Halka Arz: Hisse senetlerinin satışa çıkardığını ilan eden bir şirketin / kurumun, tüm yatırımcılara hissedar olma yolunu açması faaliyetidir.

SaaS - Software As A Service: Bir girişimin sürdürülebilir gelir oluşturmak açısından tüketiciye süreli üyelik modeliyle aylık / yıllık paket benzeri hizmet satmasıdır.

Scaleable Start-Up - Ölçeklenebilir Start-Up: Yenilikçi bir fikrini, büyüyen ve karlı bir şirkete dönüştürerek, tekrarlanabilir bir iş modeli oluşturur. Girdiği pazardan pay alır ve yeni pazarlar oluşturmayı hedefler.

Traction - Talep Sinyali: Bir ürünün / hizmetin piyasadaki talebinin ölçülmesi için pazardaki tüketici talep araştırmasının yapılmasıdır.

Business Valuation - Şirket Değerlemesi: Şirketin satış ya da yatırım alma süreçlerinde tahmini piyasa değerini gösteren işlemdir.

Value Proposition - Değer Önerisi: Girişimin, kullanıcılara farklı değer önerileri sunduğu hizmete denir.

Crowdfunding - Kitle Fonlaması: Girişimin ihtiyaç duyduğu finansmanın, bu girişime inanan ve yatırım yapmak isteyen bir topluluk tarafından sağlanmasına verilen isimdir.

Start-Up: Ölçeklenebilir bir ekonomik model aramak, geliştirmek ve doğrulamak için bir girişimci tarafından başlatılan bir şirket veya projedir.

Unicorn: Risk sermayesi endüstrisinde değeri 1 milyar doların üzerinde olan bir başlangıç şirketini tanımlamak için kullanılan terimdir.

Drag Along - Birlikte Sürüklemek: Çoğunluk hissedarın şirketin satışına katılmaya azınlık hissedarını zorlamasını sağlayan sözleşmedeki bir hüküm veya maddedir.

Tag Along - Birlikte Hareket: Genellikle risk sermayesi anlaşmasında azınlık hissedarını korumak için kullanılan sözleşme yükümlülükleridir. Çoğunluk hissedar hissesini satarsa, azınlık hissedarına işleme katılma ve şirketteki azınlık hisselerini satma hakkı verir.

Joint Venture - Ortak Girişim: İki ya da daha fazla tüzel kişinin bir araya gelerek, bir yatırım projesi için birlikte hareket etmek için oluşturdukları ortak işletme yapısına verilen isimdir.

Girişimcilikte Yatırım Terimleri

Venture Capital - Risk Sermayesi:

Yeni kurulmuş, risk taşıyan girişimlere yapılan finansal yatırımlardır. Çoğunlukla fikir halindeki girişimlere değil, uygulanmaya başlanmış girişimlere destek olurlar ve bu destek girişim halka açılana kadar devam edebilir.

Series A-B-C - Seri A-B-C yatırımları:

Seri A-B-C'de risk sermayesi yatırımlarıdır. Tohum ve melek yatırım erken aşama yatırım olarak değerlendirilirken Seri A-B-C yatırımları için belli gelir ve belli hacme ulaşmış olması beklenir. Erken aşamanın sonrasında alınan yatırım türleridir. 1 milyon USD üzeri Risk Sermaye yatırımları Seri A yatırımı olarak kabul edilmektedir. Seri A, B ve C'de her bir aşama, finansal olarak daha büyük yatırımlar demektir. Seri A-B-C yatırımlarından sonra kurum halka açılmaya kadar giden bir dönem yaşayabilmektedir.

Series A - Seri A Yatırım: Var olan girişimi geliştirmeyi (ARGE), yatırım almayı, daha büyük bir kazanç elde etmeyi amaçladığımız yatırım türüdür.

Series B - Seri B Yatırım: Girişimin artık bilinir bir hal aldığı, hedef kitlesine ulaştığı basamaktır. Bu basamakta daha büyük yatırımlar alınır. Hedef kitlenin artırılması amaçlanır.

Series C - Seri C Yatırım: Girişimin kendini ispatladığı basamaktır. Az riskli gruba dahil olur. Bankalar, yatırımcılar bu basamakta yatırım miktarını artırarak sürece dahil olmayı amaçlar.

Private Equity - Girişim Sermayesi:

Fon fazlası olan şahıs veya kurumsal yatırımcıların; yatırım ihtiyacı içindeki şirketlere yatırım yaparak bu şirkette pay sahibi olması ve şirketin büyümesi ve değer kazanmasıyla bu payları satarak kar etmesi amacını taşıyan yatırım şeklidir. Girişim Sermayesi halka arz start-up'lar için değil artık bir geğmişi bulunan, sektörde tutunmuş, belirli bir büyüklüğe ulaşmış ve start-up'lara göre daha az risk taşıyan şirketlerin yeniden yapılandırma, büyüme stratejisi veya farklı bir sebeple finansman ihtiyacının karşılanması için yapılan finansman türüdür.

Seed Capital - Tohum Sermayesi:

Girişimcinin sahip olduğu projelerin hayata geğebilmesi için ihtiyacı olan ön sermayedir.

Angel Investment - Melek Yatırım:

Girişimcilik ekosistemindeki terimlerden biri de melek yatırım. Melek Yatırım bir sermaye yatırımdır. Melek Yatırımcı genellikle henüz yolun başında olan bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için sermaye sağlayan kişidir.

Habitat Derneği Girişimcilik alışmaları

Habitat Derneği olarak, 1997'den bu yana Türkiye'nin 81 ilinde sürdürülebilir kalkınma alanında çalışmalar yürütüyoruz. Dijital Dönüşüm, Finansal Bilinç, Girişimcilik ve Sosyo-ekonomik Uyum alanlarında kapasite artırıcı projeler uyguluyor olup, aynı zamanda yerel, ulusal ve küresel düzeyde iş birlikleri geliştiriyoruz.

Girişimcilik alanı kapsamında ise, girişimcilik algısının gelişimini, yenilikçi fikir üretiminin artışını ve sürdürülebilir iş modellerinin yapilandırılmasını hedefleyen projeler ve programlar geliştiriyoruz.

2019 yılında Facebook, ICC ve TOBB ortaklığı ile başlatmış olduğumuz Facebook İstasyon programı kapsamında İstanbul'daki ofisimizle girişimciler için bir buluşma noktası oluşturmuş bulunuyoruz. Bununla birlikte yine Facebook ve TOBB ortaklığıyla Türkiye'nin 13 ilinde bölgesel İstasyonlarla yerelde girişimciler için bir buluşma noktası oluşturmayı amaçlıyoruz.

Aynı zamanda Habitat Derneği olarak çeşitli global ağların güçlü bir paydaşı olarak yereldeki bilgi birikimini globale aktarıyor ve globaldeki program ve güzel uygulamaları yereldeki girişimciler ile paylaşıyoruz.



Global Entrepreneurship Network (GEN)

160 ülkenin dahil olduğu GEN'in bir parçası olarak, Türkiye'de 2008'den beri her Kasım ayında 170 ülke ile aynı anda kutlanan Global Girişimcilik Haftası (GGH), STK ve üniversitelerden oluşan 20 kurumun desteğiyle, derneğimiz genel koordinasyonunda düzenleniyor. GGH Paydaşları, Türkiye genelinde yüzlerce girişimcilik etkinliği düzenliyor ve bu alandaki farkındalığı artırıyor. Türkiye 2018 yılında GEN'in bir diğer etkinliği olan Global Girişimcilik Kongresi'ne (GEC18IST) ev sahipliği yapmış ve girişimcilik ekosistemindeki önemli aktörleri bir araya getirmiştir.



Girişimcilik Dünya Kupası (EWC)

Girişimcilik Dünya Kupası (Entrepreneurship World Cup-EWC) Misk Global Forum, GEN ve Global Eğitim ve Liderlik Vakfı stratejik ortaklığında düzenlenmektedir. Habitat Derneği olarak ise Girişimcilik Dünya Kupası'nın ulusal organizatörlüğünü yürütmekteyiz. EWC, fikir aşamasından ölçek büyütme kadar her seviyedeki girişimciyi, yolculuklarındaki bir sonraki aşamaya ulaşmalarına yardımcı olan bir programdır. EWC, potansiyel yatırımları büyük yatırımcı sunumu, online eğitim kaynakları, mentorlük ve para ödülü gibi fırsatlarla birlikte global bir platforma erişimle birleştiriyor.

ybi Youth Business International (YBI)

Dezavantajlı genç girişimcileri (18 - 35 yaş) işlerini başlatmaları, büyütmeleri ve sürdürmeleri için desteklemekte - iş yaratmalarına, topluluklar oluşturmalarına ve hayatları dönüştürmelerine olanak tanıyan uluslararası şemsiye bir yapıdır. Odak noktası uygulanabilir bir iş fikrine sahip, ancak işletmeleri kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duydukları destek yapılarına erişimi olmayan gençlere yöneliktir. Habitat Derneği olarak YBI akredite üyesi olarak girişimcileri global programlarla desteklemekteyiz.

Projelerimiz

Kız Kardeşim

Kız Kardeşim Projesi: TOBB, Coca Cola, İTÜ paydaşlığında kadınları girişimcilik alanında teşvik etmek için eğitim programları yürütmekteyiz. Aynı zamanda Yerel Lezzetler programı ile yerelde restoran sahibi kadınlar hibe desteği ile ödüllendirilmekte ve eğitim programları ile desteklenmektedir.



Hedefi Olan Kadına İnternetle Hayat Kolay Projesi: UNDP, TOBB, ve Türk Telekom ile ortaklaşa yürütmüş olduğumuz projemizde kadınların bilgi ve iletişim teknolojileri, e-hizmetler ve e-ticaret gibi konularda bilgi birikimlerini geliştirmeyi amaçlamayan dijital pazarlama ve dijital okuryazarlık eğitimleri düzenlemekteyiz.



Sınırları Aşan Kobi'ler Projesi: Türkiye'deki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ve girişimcilerin, dijitalleşme yolunda kapasitelerini geliştirmeleri ve bu yolla sınırları aşmalarına katkı sağlamayı amaçlayan Sınırları Aşan KOBİ'ler Projesini TOBB ve Facebook ortaklığıyla yürütmekteyiz.

Paramı Yönetebiliyorum Projesi: UNDP ve Visa ortaklığına yürüttüğümüz projede bireyler için finansal okuryazarlık, çiftçiler için finansal okuryazarlık, mavi yakalılar için finansal okuryazarlık, kadın kooperatifleri için finansal okuryazarlık, emekliler için finansal okuryazarlık ve girişimciler için finansal okuryazarlık müfredatıyla girişimlerin mali kaynaklarını bütçelemelerine ve finans hizmetlerini doğru kullanmalarına destek olacak eğitim içerikleri sunmaktayız.



İmece Projesi: Birleşmiş Milletler Mülteci Yüksek Komiserliği'nin (UNHCR) ile birlikte yürüttüğümüz İMECE Projesi, Suriyeli sığınmacıların kendi becerilerini ve Türkiye'ye gelirken getirdikleri ekonomik kaynakları Türkiye'nin büyümesine katkıda bulunmak ve ortak bir gelecek için değerlendirmek isteyen girişimci ve girişimci adayları mültecilere ve Türk vatandaşlarına ulaşmaktadır. Projemiz, bireylerin ekonomiye katılım ve katkıları sağlanarak geçim kaynaklarına olan erişimlerinin artmasını amaçlamakta ve aynı zamanda sosyal uyum süreçlerine de katılımları hedeflenmektedir.

Etkinliklerimiz



Çay 5.0, Sınırları Aşanlar Anlatıyor, Bazen Olmaz başlıklı etkinliklerimizde başarılı girişimcileri bir araya getirerek girişimci olmak isteyen veya halihazırda girişimci olan bireylerin motivasyonlarını artırmayı amaçlıyor aynı zamanda ekosistem liderlerini bir araya getirerek networking aktiviteleri düzenliyoruz.

Yeni Normalde İnovatif Çözümler Hackathonu, Kadının Güçlenmesi Çözümleri ve Evde ve Ev Dışında Sürdürülebilirlik Çözümleri temalarında Coca Cola ve Viveka ortaklığında düzenlediğimiz hackathondur.



Coronathon, 1.500'den fazla katılımcının dahil olduğu hackathonda projelerini geliştirmek için çalışan ekipler 120'den fazla mentör ile birebir görüşme ve destek alma imkanı buldu. Öte yandan ödül alan 12 proje yine paydaşların desteği ile online hızlandırma ve mentörlük desteği almaya devam ediyor.