



KÖBİYE Değer



MURAT GÜLDEREN
@MuratGulderen
murat.gulderen@posta.com.tr

BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ

ISO AKADEMİ'YLE NİTELİKLİ İSTİHDAM



14. bölüm 2
İstanbul Sanayi Odası (ISO) Başkanı Erdal Bahçivan, nitelikli insan kaynağına katkı sağlamak için kurulan ISO Akademi ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu. ISO Akademi'de 2019 yılından bugüne kadar yaklaşık 200 bin katılımcıya ulaştıklarını kaydeden Bahçivan, "Yüzde 90'ın üzerinde memnuniyet sağladık. Akademi'yi 'Yeni Nesil Sürekli Eğitim' vizyonuyla, sanayimizi, iş dünyamızı ve gençlerimizi geleceğe hazırlayacak bir öğrenme ekosistemi olarak inşa ediyoruz" dedi.



KISA... KISA... KISA...

LİDER YETİŞTİRME PROGRAMI BAŞLIYOR

Türkiye İktisat Akademisi (TIA), geleceğin liderlerini yetiştirmek amacıyla İstanbul Kent Üniversitesi (IKU) Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (KUYEM) iş birliğiyle önemli bir projeye imza atıyor. Ocak ayında ders başı yapılacak programlarla, liderlik vasfı taşıyan, stratejik düşünme yeteneğine sahip ve çevresindeki insanlara ilham verebilen liderler yetiştirilmesi hedefleniyor. Eğitimler, İstanbul Kent Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (KUYEM) iş birliğiyle sunulacak ve katılımcılara YOK onaylı sertifikalar verilecek. Başvurular, ISR ve KUYEM'in resmi web sitesi üzerinden yapılabilecek.

YATIRIMCIYI İKNA ETME REHBERİ



Piyasada büyük bir boşluğu dolduracak, hatta devrim yaratacak ve çok ciddi kâr getirecek müthiş bir fikriniz olduğunu düşünüyorsunuz. KOSGEB, melek yatırımcılar ya da girişim sermayesi fonlarından, yapacağınız iş çerçevesinde doğru yatırımcıyı da buldunuz. Ancak bu projenizi yatırımcılara iyi bir şekilde anlatamaz ve ilgi çekemezseniz hayaliniz suya düşer. Peki yatırımcılar nasıl ikna olur? İşin formülünü Bulls GSYO (Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı) Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akkaya tek tek açıkladı.



Kemal Akkaya



İŞ PLANI HAZIR MI ?

Yatırımcıları projeye ikna etmenin en önemli adımlarından biri, kusursuz hazırlanmış bir iş planıdır. Bu plan, sadece bir fikir değil, aynı zamanda bu fikrin nasıl hayata geçirileceği, ne kadar büyüme potansiyeli taşıdığı ve yatırımcının ne gibi kazançlar elde edebileceği konusunda detaylı bir yol haritası sunar. Bu bölüm, projenin tamamını özetlemeli. Hedef kitle, pazar büyüklüğü, rekabet analizi gibi konular, güzel bir şekilde anlatılmalı.

FAALİYET MODELİ NASIL ?

Faaliyet modeli, bir işletmenin nasıl para kazandığını ve bu kazancı sürdürülebilir kılan mekanizmaları açıklayan bir kavramdır. Yatırımcılar için bu model, işletmenin gelecekteki kârlılığını ve büyüme potansiyelini değerlendirmenin en önemli araçlarından biridir. Faaliyet modeli sürdürülebilir bir operasyonu ve geliri sunuyor olmalıdır.

TOPLUMA FAYDASI NE ?

Günümüzde 'unicorn' (değeri 1 milyar doları aşmış girişim) olmuş girişimlere baktığımızda hepsi bir soruna çözüm getirmişlerdir. Sadece yerel değil küresel çapta ihtiyaca yönelik çözümler üreten girişimler daha avantajlı olacaktır. Bunun yanı sıra insana dokunan, topluma faydalı, çevreci girişimler de fark yaratacağıdır. İş modelinizde; patent, fikri mülkiyet koruması, özel lisanslar gibi tescilli özellikler de sizi ön plana çıkaracaktır.

EKİPTE KİMLER VAR ?

Yatırımcılar, ekibinizin tamamına yatırım yapacaklarından hem işi geliştiren kurucuların hem de diğer ekip üyelerinin yetkinliğinden emin olmak isteyeceklerdir. İş geliştiren kurucuların da birkaç kişiden oluşması avantaj sağlayacaktır. Tek kişilik kurucu kadrosu, yatırımcılar açısından riskli bulunabilir. Deneyimli; bilgili ve işi başarılı kılmak için tutkulu bir ekip, yatırımcıların her zaman ilgisini çeker.

GERİ DÖNÜŞÜ NASIL ?

Yatırımcılar, yatırımlarından pozitif ve yüksek getiri isterler. Bu genellikle ya temettü yoluyla ya da şirketin değerinde bir artışla gelir. Böylece hisselerini kârla satabilirler. Özellikle yüksek faiz ortamlarında risksiz getiri yüksek olacağı için girişimin reel olarak yüksek getiri sağlama önceliklidir. Geri dönüş süresi de yatırımcıların baktığı diğer bir husustur. Dolayısıyla gerçekçi bir projeksiyonla bunu yatırımcılara göstermelisiniz.

DEĞERLEME HESABI

Yatırımcılar, profesyonel bir değerlendirmeyle başlayarak net bir yatırım yapmanın olmasını bekleyecektir. Örneğin; yüzde 20 hisse için 100 bin dolar istiyorsanız, işletmenizin 500 bin dolar değerinde olduğunu iyi anlatmanız gerekmektedir. Yatırımcıların değerlemesi ile sizin yaptığınız değerlendirme arasında yüksek fark olması, yatırımcının yatırım yapma istahını azaltacaktır.



GENÇLERDEN ÇEVREYİ KORUYAN PROJELER

2 ÖDÜL BİRDEN

Doğa Koleji'nin genç girişimci öğrencileri, "Yeni Nesil Erken Girişimcilik Yarışması"nda 2 ödül kazandı. Hava Tahmini Sulama Sistemi (HTSS) projesiyle birincilik ödülünü alan Tuzla Kampüsü 12. sınıf öğrencisi Mehmet Efe Atilla ve Sürdürülebilirlik Özel Ödülü'nü kazanan Başakşehir Kampüsü 11. sınıf öğrencisi Eylül Ece Biberici, İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO), Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi düzenlenen ve iş dünyasından isimlerinin katıldığı törende ödülleri aldı.

DESTEKLER ARTACAK

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Kal, genç girişimcilerin ülke ekonomisinin geleceği için önemli olduğunu belirterek, "Bugünün gençleri yarının liderleri olacak. Bizler, ekonomiyi büyüten, girişimci ruhu taşıyan gençlerimizi desteklemeye devam edeceğiz" dedi. Ödül alan girişimciler, projelerinin gelişim süreçlerini ve başarıya ulaşma hikâyelerini katılımcılarla paylaştı.