

**TÜBİTAK**

**TEKNOLOJİ VE YENİLİK DESTEK**

**PROGRAMLARI BAŞKANLIĞI**

**(TEYDEB)**

**1812**

**Yatırım Tabanlı Girişimcilik Destekleme Programı**

**Tohum Yatırım Aşaması**

**(Aşama – 3)**

**AGY 112 – İş Planı**

# İş Planı Özeti

## Şirket Tanıtımı

TÜBİTAK BİGG desteği ile kurulan şirketinizin gelişimini özetleyiniz. Bu süreçteki kritik adımları belirtiniz.

|  |
| --- |
|  |

## Yatırım Talebi

Şirketinizin neden tohum yatırım aradığını ve bu yatırımla gerçekleştirilecek çalışmaları özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

# Yatırım Planı

## Şirketin Mevcut Durumu

### Şirketin Ortakları

Şirketin mevcut ortakları ile ilgili bilgi veriniz. Mevcut ortakların pay tipleri ve oranlarını belirtiniz. Şirket ortaklarının sahip olduğu pay tipleri için belirlenmiş imtiyazlar varsa bunları detaylı olarak açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Diğer Yükümlülükler

Henüz paya dönüşmemiş çalışanlara ayrılan hisse havuzu ya da paya dönüştürülebilir borç varsa bu hususları detayları ile birlikte açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

## Yatırım Öncesi Şirket Değeri

### Yatırım Öncesi Şirket Değeri

Planlanan tohum yatırım turu öncesinde şirketinize biçilen değeri Türk Lirası cinsinden belirtiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Şirket Değerini Oluşturan Unsurlar

2.2.1’de belirtilen şirket değerini oluşturan unsurları açıklayınız. Bu değerleme ile ilgili bir rapor ve benzeri belge varsa başvurunuzun ekinde sununuz.

|  |
| --- |
|  |

## Yatırım Turu

### Yatırım Turu Büyüklüğü

Hedeflediğiniz tohum yatırım büyüklüğünü, TÜBİTAK BİGG+ GSYF ve diğer yatırımcılardan talep edilen yatırım tutarlarını da içerecek biçimde aşağıdaki tabloda gösteriniz.

|  |  |
| --- | --- |
| **Yatırımcı** | **Talep Edilen Tutar** |
| TÜBİTAK BİGG+ Fonu |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Toplam** |  |

### Yatırım Turuna Katılan Diğer Yatırımcılar

2.3.1’deki tabloda yatırım turuna TÜBİTAK BİGG+ GSYF dışında yatırımcıların katılmasını öngörüyorsanız bu yatırımcılarla ilgili bilgi veriniz. Diğer yatırımcılardan aldığınız teklif, niyet beyanı gibi belgeleri başvurunuzun ekinde sununuz.

|  |
| --- |
|  |

### Yatırımın Kullanımı

Hedeflediğiniz tohum yatırımın nasıl kullanılacağına dair planınızı detaylı olarak açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Yatırımın Dağılımı

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Harcama Kalemi** | **Amaç** | **Kullanım Tutarı** | **Zaman Aralığı** | **Beklenen Çıktı** | **Başarı Göstergesi** | **Hedeflenen Değer** |
| Ar-Ge ve ürün geliştirme |  |  |  |  |  |  |
| Pazarlama ve müşteri erişimi |  |  |  |  |  |  |
| Ekip büyütme ve insan kaynakları |  |  |  |  |  |  |
| Teknoloji ve altyapı yatırımları |  |  |  |  |  |  |
| Danışmanlık ve işbirlikleri |  |  |  |  |  |  |
| Sertifikasyon ve kalite yönetimi |  |  |  |  |  |  |
| Operasyonel ve idari giderler |  |  |  |  |  |  |
| Uluslararasılaşma çalışmaları |  |  |  |  |  |  |

## Yatırım Turu Sonrası Öngörülen Pay Dağılımı

Şirketin mevcut ortakları, yatırım turuna katılması öngörülen diğer yatırımcılar ve toplam yatırım büyüklüğünü dikkate alarak aşağıdaki tabloyu hazırlayanız. Hisse adedi ve pay oranlarına ilişkin olarak hesaplama için örnekleri içeren doküman üzerinden kontrol edebilirsiniz.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Yatırım öncesi şirket değeri (TL) | 125,000,000 | | | | | | | |
| Talep edilen yatırım tutarı (TL) | 25,000,000 | | | | | | | |
| Yatırım sonrası şirket değeri (TL) | 150,000,000 | | | | | | | |
| Yatırım öncesi hisse değeri (TL) | 500 | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Hisse Türü** | **Hisse Adedi** | **Yatırım Öncesi Pay Oranları (%)** | **Nominal Sermaye Tutarı (TL)** | **Yatırım turunda seyrelme var mı?** | **Öngörülen Yatırım Tutarı (TL)** | **Yatırım Sonrası Hisse Adedi** | **Yatırım Sonrası Pay Oranları (%)** |
| Ortak 1 | A | 146,250 | 58.50 | 146,250.00 | evet | 0 | 146,250 | 48.75 |
| Ortak 2 | A | 96,250 | 38.50 | 96,250.00 | evet | 0 | 96,250 | 32.08 |
| Tohum öncesi yatırım fonu | B | 7,500 | 3.00 | 7,500.00 | hayır | 750,000 | 9,000 | 3.00% |
| Tohum yatırım fonu 1 | C |  |  |  | hayır | 6,250,000 | 12,500 | 4.17% |
| Tohum yatırım fonu 2 | C |  |  |  | hayır | 10,000,000 | 20,000 | 6.67% |
| Tohum yatırım fonu 3 | C |  |  |  | hayır | 8,000,000 | 16,000 | 5.33% |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | 250,000 | 100.00% | 250,000 |  | 25,000,000 | 300,000 | 100.00% |

## Yatırımcı İlişkileri

Yatırımcı ilişkilerini yönetme yaklaşımınızı ve varsa sonraki yatırım turlarına ve yatırımlardan çıkış stratejisine ilişkin öngörülerinizi açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

# Ticarileşme Planı

## Pazar Fırsatı

### Ürün Tanımı

Tohum yatırım ile ölçeklemeyi planladığınız ürünü/hizmeti tanıtınız. TÜBİTAK BİGG desteği ile gelinen durumu ve ürünün gelişim planını açıklayınız. Bu ürün ile çözüm getirilmesi önerilen probleme ilişkin kısaca bilgi veriniz.

|  |
| --- |
|  |

### Problem Tanımı

Tohum yatırım ile ölçeklemeyi planladığınız ürünü/hizmetle çözüm getirilmesi önerilen probleme ilişkin detaylı bilgi veriniz.

|  |
| --- |
|  |

### Mevcut Müşteriler

TÜBİTAK BİGG desteği ile geliştirmiş olduğunuz ürün/hizmeti kullanan mevcut müşterilerin özellikleri (kurumsal ya da bireysel müşteri, demografik özellikler, satın alma alışkanlıkları vb.) ile ilgili bilgi veriniz.

|  |
| --- |
|  |

### Ölçekleme Aşamasında Hedeflenen Müşteriler

Tohum yatırımı sonrasında ürün/hizmetiniz için yeni ya da 3.1.3’te tanımlanandan farklı bir müşteri kitlesi hedefleniyorsa bu müşterilerin özellikleri ile ilgili bilgi veriniz.

|  |
| --- |
|  |

### Müşteri İhtiyaçları

Mevcut ve hedeflediğiniz müşterilerin ürün/hizmetinizle ilgili ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçların nasıl karşılandığını açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Pazar Büyüklüğü

Mevcut ve hedeflediğiniz müşterilerin satın alma özelliklerini de içerecek biçimde hedeflenen ulusal ve uluslararası pazarların toplam büyüklüğünü belirtiniz. Mevcut ve hedeflediğiniz müşteri tanımlarını dikkate alarak erişilebilir-uygun pazar büyüklüğü ve erişilebilir-elde edilebilir pazar büyüklüğü ile ilgili öngörülerinizi açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Rekabet Durumu

3.1.6’da belirlediğiniz erişilebilir pazarlardaki rekabet durumunu analiz ediniz. Ulusal ve uluslararası ölçekteki en önemli rakiplerinizin pazardaki konumunu belirtiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Engelleyici Faktörler

Ürününüzün/hizmetinizin hedeflediğiniz pazarda ölçeklenmesini engelleyebilecek ya da geciktirebilecek faktörleri belirtiniz. Bu engellerin aşılmasına yönelik planlamanızı açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

## Ürün ve Teknoloji

### Değer Önerisi

Tohum yatırımı ile ölçeklemeyi planladığınız ürünü/hizmete ait özelliklerin müşteri gereksinimlerini nasıl karşılayacağını açıklayınız. TÜBİTAK BİGG desteği ile gerçekleştirdiğiniz projeyi de dikkate alarak bu özelliklerin müşteri gereksinimlerini hangi ölçüde karşılayacağına dair doğrulama çalışmalarınızı özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Teknolojik Rekabet

Müşteri gereksinimlerini karşılayacak ürününüzün/hizmetinizin özelliklerini rakiplerinizin ürün/hizmetleriyle teknolojik olarak karşılaştırınız. TÜBİTAK BİGG desteği ile gerçekleştirdiğiniz projeyi de dikkate alarak tohum yatırımı ile ölçeklemeyi planladığınız ürününüzün/hizmetinizin rakiplere olan teknolojik üstünlükleriyle ilgili gerçekleştirdiğiniz doğrulama çalışmalarınızı özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Teknoloji Yol Haritası

Tohum yatırımı ile ölçeklemeyi planladığınız ürününüzün/hizmetinizin teknolojik gelişim sürecini ve bu süreçteki kritik dönüm noktalarını açıklayınız. Öngörülen tarih aralığını ay ve yıl olarak belirtiniz (örnek: Mayıs 2025 – Temmuz 2025).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aşama** | **Tarih Aralığı** | **Eylemler** | **Beklenen Çıktı** | **Performans Göstergeleri** | **Sorumlu Ekip** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

### Fikri Mülkiyet Hakları

Şirkete ait fikri mülkiyet haklarını belirtiniz. Bu fikri hakların tescili için yapılan başvuruların son durumunu gösteren belgeleri başvurunuzun ekinde sununuz.

|  |
| --- |
|  |

### Yasal Düzenlemeler

Tohum yatırım ile ölçeklemeyi planladığınız ürünün/hizmetin tabi olduğu yasal düzenlemeleri belirtiniz. TÜBİTAK BİGG desteği ile gerçekleştirdiğiniz projeyi de dikkate alarak bu düzenlemelere uyum için yaptığınız ve yapmayı planladığınız çalışmaları açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

## Ekip

### Ekip Üyeleri

Tohum yatırımı ile ürününüzün/hizmetinizin ölçeklenmesinde görev alacak kritik kişilere ilişkin bilgi veriniz. Bu ekip üyelerinin konu ile ilgili eğitimlerini, yetkinliklerini ve deneyimlerini belirtiniz. Ekip üyelerinin özgeçmişlerini başvurunuzun ekinde sununuz.

|  |
| --- |
|  |

### Ekibin Misyonu ve Değerleri

3.3.1’de belirtilen kişilerin ekip olarak misyonunu ve ortak değerlerini açıklayınız. Misyon ifadesi, ekibin girişime olan bağlılığını ve hangi hedeflere ulaşmayı amaçladığını belirtmelidir. Belirtilen ortak değerler, ekibin karar verme süreçlerinde, iç ve dış ilişkilerde ve günlük iş akışında nasıl hareket ettiğini yansıtmalıdır.

|  |
| --- |
|  |

### Organizasyon ve İş Paylaşımı

3.3.1’de belirtilen kişilerin şirketteki rol ve sorumlulukları ile şirketteki karar alma mekanizmalarındaki yerlerini açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Yetenek Kazanımı ve İstihdam

Tohum yatırımı sonrası ekibinizi genişletmeye yönelik planınızı açıklayınız. İstihdam edilecek personelin niteliklerini belirtiniz. İstihdam edilen personelin şirkete uyumu için yapılacak çalışmaları açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### İşbirlikleri

Tohum yatırımı ile ürünün/hizmetin ölçeklenmesi sürecinde işbirliği yapılacak kuruluşlar ya da şirketinizde tam zamanlı/yarı zamanlı olarak geçici süreyle görev alacak kişilerle ilgili bilgi veriniz. İşbirliği yapılacak kişilerin büyüme ve ürün/hizmet ölçekleme sürecinde üstlenecekleri sorumlulukları özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Yatırım Sonrası Kurumsallaşma Planı

Tohum yatırımı sonrasında, şirketinizin kurumsallaşması için hangi kurumsal yönetim mekanizmalarını oluşturmayı planladığınızı ve bu süreçte hangi adımları atacağınızı belirtiniz. Oluşturulacak iç kontrol sistemleri ve kurumsal kültürün geliştirilmesi gibi adımların, şirketinizin sürdürülebilir büyüme ve risk yönetimi süreçlerine nasıl katkı sunacağını kısaca açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

## İş Modeli

### İş Modeli

TÜBİTAK BİGG desteği ile geliştirilen ürün/hizmetin mevcut gelir kaynaklarını özetleyiniz. Ölçekleme sürecinde mevcut gelir kaynaklarına ek bir gelir kalemi öngörülüyorsa (firmadan firmaya satış, firmadan tüketiciye satış, abonelik, bayilik, kiralama vb.) her biri için iş modelini açıklayınız.

|  |
| --- |
|  |

### Müşteriye Erişim

Mevcut durumda müşterilerinize erişim kanallarınızı özetleyiniz. Tohum yatırımı ile ürününüzün/hizmetinizin ölçeklenmesi sürecinde yeni müşteri edinimi için kullanılacak kanalları açıklayınız. Müşteriye erişim için birden fazla kanal öngörülüyorsa her bir kanal için planınızı ayrıca belirtiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Ürün Fiyatı

Ürününüzün/hizmetinizin mevcut birim fiyatını belirtiniz. Tohum yatırımı ile ölçeklemeyi planladığınız ürün/hizmet için öngördüğünüz birim satış fiyatını belirtiniz. Birim satış fiyatı ile ilgili varsayımlarınızı ve bu varsayımlarla ilgili doğrulama çalışmalarını özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Ürün Maliyeti

Ürününüzün/hizmetinizin mevcut birim maliyetini belirtiniz. Tohum yatırımı ile ölçeklemeyi planladığınız ürün/hizmet için öngördüğünüz birim maliyeti belirtiniz. Birim maliyet ile ilgili varsayımlarınızı ve bu varsayımlarla ilgili doğrulama çalışmalarını özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Rekabet Matrisi

Aşağıdaki tablo ile ürününüzün/hizmetinizin ana rekabet unsurlarını rakip firmalar ile karşılaştırarak açıklayınız.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Özellik** | **Mevcut durumda şirketinizin ürünü/hizmeti** | **Tohum yatırımı sonrası şirketinizin ürünü/hizmeti** | **Rakip 1** | **Rakip 2** | **Rakip 3** |
| Teknoloji |  |  |  |  |  |
| Ürün performansı |  |  |  |  |  |
| Müşteri deneyimi |  |  |  |  |  |
| Pazarlama/dağıtım |  |  |  |  |  |
| Destek/servis |  |  |  |  |  |
| Marka imajı |  |  |  |  |  |
| Ürün fiyatı |  |  |  |  |  |
| Genel değerlendirme |  |  |  |  |  |

### Rekabet Stratejisi

3.1.7’de belirtilen rakipleri ve 3.4.5’teki analizi dikkate alarak ürününüzün/hizmetinizin ölçeklenmesine yönelik rekabet stratejinizi özetleyiniz.

|  |
| --- |
|  |

### Kritik İş Adımları

Tohum yatırımı ile ürünün/hizmetin ölçeklenmesi sürecindeki kritik iş adımlarını aşağıdaki tabloda özetleyiniz. Kritik iş adımlarını belirlerken tohum yatırımının tamamlanmasını takip eden 36 ayı dikkate alınız. Öngörülen gerçekleşme tarihini ay ve yıl olarak belirtiniz (Örneğin Eylül 2025).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **İş Tanımı** | **Öngörülen Gerçekleşme Tarihi** | **Doğrulanabilir Başarım Ölçütleri** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Risk Yönetimi

## Projenin Yürütülmesi Sırasında Karşılaşılabilecek Riskler ve Alınacak Önlemler

*Projenin yürütülmesi sırasında karşılaşılması olası teknik, mali, idari ve hukuki riskler ile bunların en aza indirilmesi için ne tür önlemler almayı planladığınızı ("B plan(lar)ınızı") belirtiniz.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Risk Tanımı** | **Önlemler** | **Olasılık** | **Etki** | **B Planı** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |