



GAZİANTEP
GENÇ
GİRİŞİMCİLER
KURULU

GİRİŞİMCİLİK

EL KİTABI





Günümüzde ekonominin dinamosu hâline gelen girişimcilik, sadece yenilikçi fikirleri hayata geçirmekle kalmıyor; aynı zamanda istihdamdan inovasyona, katma değer üretiminden global pazarlara kadar geniş bir etki alanı oluşturuyor.

Gaziantep Ticaret Odası olarak, Gaziantep'in sahip olduğu köklü girişimcilik kültürünün bu alanlarda güçlenmesi, sürdürülebilir olması ve ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sağlaması amacıyla girişimciliği destekleyen her adımı büyük bir heyecanla atıyor, girişimcilik ekosistemini güçlendiren her çabayı yürekten destekliyoruz. Bu bağlamda, koordinatör Odası olmaktan onur duyduğumuz TOBB Gaziantep Genç Girişimciler Kurulu tarafından hazırlanan bu kitabı da büyük bir memnuniyetle sunuyoruz.

Bu kitabın, girişimcilik ekosistemine yeni adım atanlara rehberlik edeceğine ve deneyimli girişimciler ile yatırımcılara da ilham kaynağı olacağına inanıyoruz. TOBB Gaziantep Genç Girişimciler Kurulu'nun bu titiz çalışmasının, Gaziantep'in girişimcilik ruhunu daha da ileri taşıma hedefimize önemli bir katkı sağlayacağına gönülden inanıyoruz.

Girişimcilik ve yatırımcılık dünyasına adım atan herkes için pratik bir rehber olmayı amaçlayan bu El Kitabı, girişimcilik ekosisteminde sıkça karşılaşılan terimlerden, hayata geçirilen örnek projelere, melek yatırımcılık süreçlerinden Türkiye girişimcilik ekosisteminin mevcut durum analizine kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Kitapta ayrıca, girişimciler ve yatırımcılar için sunulan teşvikler ve istisnalar hakkında değerli bilgiler de yer alıyor. Bu bilgiler, iş dünyasında yeni bir yolculuğa çıkarken ilk adımlarını atacak olanlar için oldukça kıymetli bir kaynak olacak.

Bu kitabın hazırlanma sürecinde emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Umarım bu eser, yeni girişimcilerin ufkunu açar, yatırımcılar için yol gösterici bir kaynak olur ve Gaziantep'ten ülkemize yayılacak yeni başarı hikayelerinin ilk adımlarını atmalarına vesile olur.

Keyifli okumalar diliyorum, gelecekteki girişimcilik yolculuğunuzda başarılar diliyorum.

M. Tunçay Yıldıırım

Gaziantep Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi



Her dönemin kendine özgü koşulları bulunmakta olup bugün de gelişen teknolojilerle birlikte yeni bir sanayi devrimi yaşanmaktadır.

Sanayi 4.0, robot teknolojileri, yapay zeka, dijitalleşme, yeşil dönüşüm, verimlilik, yalın üretim, e-ticaret gibi teknoloji odaklı unsurlar bu dönemin ana başlıkları olarak öne çıkmaktadır.

Böylesi bir değişim ve dönüşümü de ülke olarak ancak müteşebbis bir ruh ve yenilikçi bir bakış açısıyla yakalayabileceğimize inanıyorum.

Vizyon sahibi, yeni fikirler üreten, fikrinin peşine düşen ve harekete geçen insan girişimcidir. Geçmişte klasik anlayışla daha belirgin alanlar varken, girişimcilerimiz için bugün çok daha geniş ve bir o kadar spesifik alanlar bulunuyor.

Bugüne kadar fabrikalarımız en büyük referans kaynaklarımızı ama artık büyük yatırımlara ihtiyaç duymadan, fikir üretip teknolojiyi kullanarak girişimci olabiliyorsunuz.

Önceden petrol şirketlerinin ilk sırada olduğu en değerli şirketler listesinde bugün bu şirketler ilk 10 arasında bile yer bulamıyor. Onların yerini teknoloji şirketleri almış durumda. Çünkü dijital dünyada artık İnovasyon, Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarınız kadar varsınız.

Ülke olarak bizler de en büyük zenginliğimiz olan müthiş bir genç potansiyele sahibiz. Hepimizin başarılarıyla büyük gurur duyduğu savunma sanayisi başta olmak üzere bundan sonra da her alanda gençlerimizle yeni başarı hikâyeleri yazabilecek güç ve imkâna da sahibiz.

Yeter ki bu potansiyeli değerlendirebilelim, harekete geçirelim ve nasıl bir yol izleyebileceklerini kendilerine gösterelim.

Bugün sistematığı olmayan hiçbir alanda sonuca ulaşmanız mümkün değildir. Bu noktada, hazırlanan bu özel çalışma terminolojiden başlayarak girişimcilerimizin nereden başlayacakları, nasıl bir yol izleyecekleri, örnek alabilecekleri başarı öyküleri, iş fikirlerini teşvik ve desteklerle nasıl geliştirebilecekleri konusunda kendilerine adeta bir yol haritası sunuyor ve atacakları adımlara ışık tutuyor.

Girişimciliğe çok büyük katkıları olacağına inandığım 'Girişimcilik El Kitabı'nın hazırlanmasında emeği olan ve bu güzide eseri bizlerle buluşturan TOBB Gaziantep Genç Girişimciler Kurulu'na teşekkür ediyor ve kendilerini kutluyorum.

Adnan Ünverdi

Gaziantep Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



Sevgili Genç Girişimciler,

Girişimcilik, sadece bir iş kurma s¼reci değil aynı zamanda bir zihniyet ve yaşam biçimidir. Günümüzde girişimcilik, yaratıcılığı serbest bırakmak, hayalleri gerçeğe dönüştürmek ve kendi yolunu çizmek için gençlere eşsiz fırsatlar sunmakta.

Girişimciliğin önemi, ekonomik büyümeye katkısından sosyal yeniliklere kadar geniş bir yelpazeye yayılmakta. Yeni fikirler ve girişimler, her zaman toplumsal sorunları çözme kapasitesine sahiptir. “Başarılı insanlar, başkalarına ilham veren insanlardır.” Girişimciliği özümseyen herkes, projeleriyle başkalarına ilham vererek toplumsal değişime katkıda bulunması gerekmektedir.

şunu hiçbir zaman unutmamak gerekir ki, başarılı bir girişimci olmanın yolu sadece iyi bir fikirden geçmez. Azim ve kararlılık, bu yolculuğın en temel taşlarıdır. Her girişimin zorluklarla dolu olduğunu kabul etmek ve bu zorlukların üstesinden gelebilmek için akılcı stratejiler geliştirmek gerekmektedir. Bunun için hedeflerin net bir şekilde belirlenmesi ve bunlara ulaşmak için planlı bir şekilde adımlar atılması, bu işin sırrını oluşturmaktadır.

Bu bağlamda, iş birliği ve dayanışma ruhunu benimsemek de büyük önem taşımaktadır. Başarılı bir girişimci, tek başına ilerleyen değil, çevresindekileri de yanına alabilen kişidir. Mentörlerden, diğer girişimcilerden ve topluluklardan destek alarak ilerlemek, birlikteliğin ruhunu ve gücünü artırır.

Bu yolculukta en büyük değerlerden biri de etik değerlerimizi hiçbir zaman göz ardı etmemekten geçmekte. Sürdürülebilir bir girişim, sadece kâr amacı gütmeyiz; aynı zamanda çevresine ve topluma duyarlı olandır. Bu nedenle, genç girişimcilerin daha adil ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etme misyonu, toplumumuz ve ÷lkemiz için büyük önem taşımaktadır.

Genç girişimcilerimize çıktıkları bu yolda, hayallerini gerçekleştirecekleri büyük başarılar diliyorum.

Mehmet Akıncı

Gaziantep Ticaret Borsası
Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Girişimci Adayları,

Girişimcilik dünyası, gençlerimize sunduğu fırsatlarla doludur. Eğitim, mentörlük, finansman ve ağ oluşturma gibi unsurlar, girişimcilerin başarılı olmaları için kritik öneme sahiptir. Küresel boyuttaki değişime ayak uydurmak ve refah seviyesini arttırmak, girişimcilik ekosistemine gereken önemin verilmesiyle mümkün olacaktır.

Bizler, Nizip Ticaret Odası olarak, bu unsurların gelişimi için çalışmakta ve genç girişimcilerimizin yanında olmaya özen göstermekteyiz. Son yıllarda, girişimcilik ve yatırımcılık sisteminin sağlıklı bir şekilde yönetilebilmesi ile ülkemizin ekonomik büyümesine büyük katkı sağlamıştır. Girişimcilerimizin desteklenmesi, yerel ekonomimizin güçlenmesine ve istihdamın artmasına olanak tanımaktadır.

Bu bağlamda, genç girişimcilerimizin fikirlerini hayata geçirebilmeleri için gerekli alt yapıyı oluşturmak, bizim öncelikli hedeflerimizden biridir.

Unutmayın, her büyük başarı, bir hayalle başlar. Hayallerinizi gerçeğe dönüştürmek için cesaretinizi ve azminizi asla kaybetmeyin.

Saygılarımla...

Mehmet Özyurt

Nizip Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



GENÇ GİRİŞİMCİLERE VE GİRİŞİMCİ ADAYLARINA TAVSİYELER

Ülkemiz ekonomisini dışa bağımlılıktan kurtarmak, dış pazarda rekabet etmek istiyorsak güçlü markalara sahip olmamız gerekiyor. Güçlü markalara sahip olmanın ilk adımı da girişimcilikten geçiyor.

Bana göre girişimcilik, bir fikrin hayata geçirilmesi ve topluma değer katma yolculuğudur. Genç girişimcilerin sayısının her geçen gün arttığını görmek güzel ancak yeni neslin başarılı olabilmesi için bazı stratejileri benimsemesi gerekiyor. Öncelikle, girişimcilik için bir fikre sahip olmanız şart. Ancak bu fikrin, gerçek bir sorunu çözmesi ya da bir ihtiyacı karşılaması gerektiğini unutmamalısınız.

Eğitim, genç girişimcilerin en büyük avantajlarından biridir. Günümüzde birçok üniversite ve kurum, girişimcilik konularında eğitim programları sunmaktadır. Bu fırsatları değerlendirmek, kendinizi geliştirmenize ve iş dünyasında nasıl bir yol izleyeceğinizi belirlemenize yardımcı olacaktır. Ayrıca, iyi bir ekip oluşturmak da başarılı bir girişimin anahtarıdır. Farklı yeteneklere sahip bir ekibin, işinizi daha güçlü kılacağını ve çeşitli bakış açıları kazandıracığını unutmayın.

Pazar araştırması yaparak, fikrinizin gerçekçi ve uygulanabilir olduğundan emin olun. Pazar araştırması yaparken, rakiplerinizi de iyi tanımalısınız. Bu, sadece müşteri ihtiyaçlarını anlamanızı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda rakiplerinizin başarılarını ve hatalarını inceleme fırsatı sunar. Ayrıca, müşterilerinizle etkili bir iletişim kurmak, onların beklentilerini anlamak ve işinizi buna göre şekillendirmek için kritik öneme sahiptir. Unutmayın ki, başarılı bir girişimci, dinlemeyi bilen bir liderdir.

Her zaman yenilikçi olun ve yeni fikirler üretmeye çalışın. Yenilikçilik sizi rakiplerinizden ayıran en önemli unsurlardan biri olmalıdır. Yenilikçi fikirler, iş süreçlerinizi daha verimli hâle getirir ve müşteri taleplerine daha iyi cevap vermenizi sağlar. Başarılı girişimcilerin hikayelerini incelemek, sizin için büyük bir öğrenme fırsatı olabilir. Onların deneyimlerinden dersler çıkararak, kendi yolculuğunuzu daha sağlıklı bir şekilde ilerletebilirsiniz.

Girişimcilik, risk almaktan geçer. Ancak, bu riskleri dikkatli bir şekilde değerlendirmek ve iyi bir strateji geliştirmek, başarıyı getirir. Hayal kurmak, risk almak ve hayalleri gerçeğe dönüştürmek girişimciliğin temel unsurlarındandır. Sabırlı olmalısınız. Başarı, çoğu zaman zamanla gelir; başarısızlık durumunda ders çıkarın ve tekrar denemekten korkmayın. Unutmayın ki, girişimcilik sürekli bir öğrenme sürecidir ve bu yolculuğu keyifli hâle getirmeniz, en az başarı kadar önemlidir.

Ülkemizdeki genç girişimciler, ekonomimizin geleceği açısından önemli bir rol üstleniyor. Genç girişimcilere ve girişimci adaylarına, hayal kurmalarını, risk almalarını ve hayallerini gerçeğe dönüştürmeleri için çok çalışmalarını tavsiye ediyorum.

Ibrahim Sarı

Nizip Ticaret Borsası
Yönetim Kurulu Başkanı



Değerli Genç Girişimciler,

Girişimcilik, hayallerinizi gerçeğe dönüştürme yolunda attığınız cesur adımlardır. Bu yolculukta karşılaşacağınız zorluklar, sizi daha güçlü ve kararlı kılacaktır. İnovasyon yaratıcılıkla dolu bir dünyada, yeni fikirlerinizin değerini bilin bu fikirleri hayata geçirmek için cesaretle ilerleyin.

Başarılı olmak için sadece iyi bir iş fikrine sahip yeterli değil; aynı zamanda sürekli öğrenmeye, gelişmeye ve değişime açık olmalısınız. İş ağı fırsatlarını değerlendirin, rehberlerden destek alın diğer girişimcilerle birliği yapmaktan çekinmeyin. Unutmayın, her başarısızlık, sizi daha iyi bir geleceğe hazırlayan deneyimdir. Unutmayın, her başarısızlık, sizi daha iyi bir geleceğe hazırlayan deneyimdir.

Sizlerin enerjisi ve yenilikçi ruhu, ekonomik büyümemizi destekleyecek en değerli kaynağımızdır. İslahiye Ticaret Odası olarak her zaman yanınızda olmaya, ihtiyaç duyduğunuz bilgi ve destekle size yol göstermeye hazırız.

Başarı dolu bir gelecek için cesaretle yola çıkın!

Saygılarımla...

Selahattin Türkmen

İslahiye Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



KADINLAR OLMADAN SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK OLMAZ

GİRİŞİMCİLİK, REKABETÇİ BİR DÜNYADA YENİLİK YA DA BİR FARKLILIK YARATMA SÜRECİDİR

Girişimci, hayallerini gerçeğe dönüştürecek gücü içinde bulan ve hayata geçiren kişidir. Girişimcilik ise rekabetçi bir dünyada yenilik ya da bir farklılık yaratma sürecidir.

Bu noktada kadın girişimciliği de toplum ve hatta tüm dünyanın geleceği açısından büyük önem arz etmektedir.

Kadın girişimciliği, modern iş dünyasının dinamiklerini şekillendiren önemli bir faktördür. Girişimcilik ruhuyla donanmış kadınlarımız, işletme dünyasında kendilerine yer bulmakta ve çeşitli sektörlerde başarıyla faaliyet göstermektedirler. Hem kendileri hem de istihdam ettikleri kişiler için iş yaratan girişimci kadınlarımız, toplumların gelişmişlik düzeyini etkiledikleri gibi, kadınlarımızın toplumdaki konumlarını güçlendirmelerine ve gelir dağılımındaki adaletsizliğini önlemeye de önemli katkılar sağlamaktadırlar.

Biz de TOBB Gaziantep Kadın Girişimciler Kurulu olarak üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle hayata geçirdiğimiz projeler ve faaliyetlerimizle kadın girişimcilerimize yönelik en büyük katkıyı sunma gayretinde olmaya devam ediyoruz.

Kadın girişimciliğini sadece kadınların kendi işlerini kurmalarını sağlamaları ile sınırlandırmamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda istihdam olanakları geliştiriyor, kadınlarımızın iş dünyasında farklı sektörlerde faaliyet göstererek yeni pozisyonlar yaratmaları noktasında olanaklar sağlıyoruz.

“Sanayide Kadın Eli” projemiz ile kadınlarımızın üretimde ve ekonomide daha çok yer almasını hedefliyor, bu noktada ülkemizin de hedefleri doğrultusunda çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Yine Ekonomide Üretime Katılan Görünmez Eller Projesi, İşimiz Temiz Projesi, üniversitelerin girişimcilik kulüpleri ile birlikte yaptığımız çalışmalar ve gerçekleştirdiğimiz eğitimlerle kadınlarımıza yeni fırsat alanları oluşturmayı ve mevcut çalışmalarına katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Kurulumuz bünyesinde kurduğumuz Üye İlişkileri, Proje ile Yeşil ve Dijital Dönüşüm komisyonlarımız, bunun yanında gerçekleştirdiğimiz organizasyonlarla üreten kadınlarımızın yanında olmaya devam ediyor, kadınlarımızın istihdamı noktasında var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Günümüzün girişimcilik dünyasında kadınlarımızın rolü gün geçtikçe daha belirgin hâle geliyor ve kadın girişimcilerin sayısı her geçen gün artıyor.

Bu noktada elde edilen başarıların artarak devam etmesini temenni ediyorum.

Unutmayalım!

Kadınlar olmadan sürdürülebilir bir gelecek olmaz.

Ayşen Ahi

TOBB Gaziantep Kadın Girişimciler Kurulu
İcra Komitesi Başkanı



Değerli Okurlar,

Gaziantep, atalarımızın girişimci olmaları sayesinde sağlam temellerle kurulmuş bir şehirdir. Bir asır önce savaş gören ve tekrar küllerinden doğan Gaziantep, bugün Anadolu'nun lokomotifi hâline gelmiş, sanayinin ve üretimin önder şehirlerinden biri olmuştur. Gaziantep, geçmişten beri süregelen girişimci ruhu ve çalışkanlığıyla yoku var, azı çok etmiş insanların gayretleri ile bugünlere gelmiş bir şehirdir. Büyüklerimizin sürekli çalışarak ileriye götürdüğü şehrimizi, biz gençlerin yeni nesil girişimcilikle harmanlaması en büyük vazifemizdir.

Girişimcilik kavramı teknoloji ile paralel ilerler. Girişim, hızlı ve ileri odaklı olmak zorundadır. Teknoloji ile beraber girişimlerin ve girişimciliğin tanımları da sıklıkla değişiyor. Dünyanın en değerli şirketleri eskiden büyük aile şirketleri veya konvansiyonel çok ortaklı şirketler iken bugün teknoloji girişimleri yer alıyor.

Girişimciliğin kuralları değişiyor artık girişimler üzerine bir yeni sistem ve terminoloji oluşturuldu. "Girişimcilik El Kitabı" okuyucularımıza yeni kurallar ve sistem hakkında temel atmayı ve yol arkadaşı olmayı amaçlıyor. Gaziantep'i bugüne getirmiş olan girişimcilik ruhu ile yeni kuralları birleştirerek katma değerli üretimi çok daha yukarılara taşıyacağız.

Saygılarımla...

Abdulkadir Koşer

TOBB Gaziantep Genç Girişimciler Kurulu
İcra Komitesi Başkanı



2024 yılının Kasım ayında
yitirdiğimiz İcra Komitesi Üyesi

Gökhan Çelikin

anısına...

İçindekiler / Index

Girişimciliğin Temel Kavramları

Sektörler

Genel Terminoloji

12

Girişim Yatırımcılığının Temel Kavramları

Yatırımcı Türleri

Yatırım Terminolojisi

25

AI Innovate'in Başarı Yolculuğu

Girişimci Perspektifi

Melek Yatırımcı Perspektifi

32

Türkiye Girişim Ekosistemi Raporu

43

Girişimcilere İstisna ve Teşvikler

Girişimcilere İstisna ve Teşvikler

Yatırımcılara İstisna ve Teşvikler

49

Girişimciliğin Temel Kavramları

Girişimcilik

Ekonomik değerin ortaya çıkarılması veya elde edilmesidir. Bu tanımla girişimcilik, genellikle bir iş kurarken normalde karşılaşılan ötesinde risk içeren ve sadece ekonomik olanlardan başka değerleri de içerebilen bir değişim olarak görülür.

Start-Up

Tüketicinin problemlerine ve ihtiyaçlarına çözüm bulmak için bütün teknolojik imkânları kullanarak kısa zamanda hızlı gelişim sağlamayı amaçlayan projelere verilen addır.



Her start-up bir girişimdir ancak her girişim bir start-up değildir.

Start-Up Gelişim Evreleri

Start-uplar hızlı büyümeye odaklıdır. Bu sebeple ilk senelerinde start-up bilançoları negatiftir ve nakit açığı ile işlerini devam ettirirler. Bu nakit açığını şirkete alınan yatırımlar ile kapatırlar. Sırasıyla; tohum öncesi, tohum, seri a, seri b, seri c gibi yatırım evreleri bulunmaktadır.

Sektörler

Start-upların büyük çoğunluğu aşağıda tanımladığımız sektörlerde faaliyet göstermektedir. Bir start-up çoğunlukla aşağıdaki sektörlerden birkaç tanesine birden dâhildir. Ek olarak start-up tanımına her sektörden firma girebilir.



E-Ticaret (E-Commerce)

Dijital kanallar üzerinden ticaret gerçekleştirilmesini sağlayan start-uplar e-ticaret kategorisinde yer alır.

○ >>>> Örnek, **Trendyol** ve **Hepsiburada**.



Yapay Zekâ (Artificial Intelligence)

Yapay zekâ, bir bilgisayarın veya bilgisayar kontrollü robotun, genellikle akıllı varlıklarla ilişkili görevleri yerine getirme yeteneğidir. **Terim sıklıkla akıl yürütme, anlam keşfetme, genelleme veya geçmiş deneyimlerden öğrenme gibi insanlara özgü entelektüel** süreçlerle donatılmış sistemler geliştirmek amacıyla kullanılmaktadır.

○ >>>> Örnek, **Netflix** izlediğiniz içeriklere benzer öneriler yapabilmek için yapay zekayı kullanır.



Finansal Teknolojiler (Fintech)

Geleneksel finansal hizmetleri kolaylaştırmak, dijitalleştirmek ve otomatikleştirmeyi amaçlayan teknolojidir. Özel yazılımlar ve algoritmalar kullanarak hem işletmelerin hem de tüketicilerin finansal operasyon süreçlerini daha hızlı ve iyi yönetmesine olanak sağlar. Mobil bankacılık, sigorta, kripto para, sanal gerçeklik gibi geniş hizmet yelpazesine sahiptir.

○ >>>> Örnek, **Iyzico** ve **Papara**



Reklam Teknolojileri (Adtech)

AdTech olarak da bilinen reklam teknolojisi, reklam verenlerin kitlelere erişiminin yanı sıra dijital reklam kampanyalarını yayınlamak ve ölçmek amacıyla kullandıkları araçları ve yazılımları ifade eden kapsamlı bir terimdir.

○ >>>> Örnek, **Google Ads**



Tarım Teknolojileri (Agritech)

Tarım alanında verimliliğin artırılması amacıyla teknoloji ve inovasyonun kullanılmasına verilen genel isimdir. Aynı alanda daha fazla ürün elde edilmesini sağlayan teknolojiler, robotik teknolojiler ile insan gücünün yerini ekim veya hasat sürecinde yerini almasını sağlayan teknolojiler, büyük veri ve yapay zekânın toprak ve yetiştirme şartlarını anlama ve verimliliği artırma yönünde geliştirilen teknolojiler tarım teknolojileri kapsamına girmektedir.

○ >>>> Örnek, **Indigo** ve **Apeel Sciences**



Biyoloji Teknolojileri (Biotech)

Bitki, hayvan veya mikroorganizmaların tamamı ya da bir parçası kullanılarak yeni bir organizma elde etmek veya var olan bir organizmanın genetik yapısında arzu edilen yönde değişiklikler meydana getirmek amacı ile kullanılan yöntemlerin tamamına Biyoteknoloji denmektedir. Startuplar genelde ilaç keşfi, tıbbi cihaz, dijital sağlık, evde sağlık çözümleri, tamamlayıcı sağlık uygulamaları, genomik, hücre tedavisi ve sağlık takviyeleri kategorilerinde yer alırlar.

○ >>>> Örnek, **VacciZone Biotech** ve **Plastic Moves**



Eğitim Teknolojileri (Edtech)

Eğitim Teknolojileri, öğrenme sürecinde kullanılan donanım, yazılım ve diğer çok çeşitli araçları kapsayan geniş bir alana verilen genel addir. Uzaktan öğrenme veya "çevrimiçi eğitim" olarak bilinen öğrenme şeklinde kullanılan donanım ve yazılım programlarını değil, aynı zamanda öğrenme teorilerini ve insanlara yeni bilgi ve becerileri öğretmenin en etkili yollarının neler olduğuna dair araştırmaları da kapsayan çok geniş bir alandır.

○ >>>> Örnek, **Udemy** ve **Course Hero**



Sağlık Teknolojileri (Healthtech)

Bir sağlık sorununu çözmek ve yaşam kalitesini iyileştirmek için geliştirilen cihazlar, ilaçlar, aşular, prosedürler ve sistemler şeklinde organize bilgi ve becerilerin uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Healthtech girişimleri büyük sermayeler ile uzun vadede fayda hedefler.

○ >>>> Örnek, **Carbon Health**



Pazarlama Teknolojileri (Martech)

Pazarlama teknolojileri, yazılım pazarlamacılarının pazarlama faaliyetlerini optimize etmek ve hedeflerine ulaşmak için kullandıkları yazılımları tanımlar. Kampanyaları planlamak, yürütmek, ölçmek ve diğer pazarlama taktiklerini gerçekleştirmek için teknolojiden yararlanır.

○ >>>> Örnek, **Related Digital**



Hizmet Yazılımı (SaaS – Software as a Service)

Hizmet yazılımı, müşterileri için internet üzerinden kullandıkça ödeme olanağına sahip yazılımlar sunduğu, bulut ortamına dayalı bir yazılım sağlama modelidir.

○ >>>> Örnek, **İkas** ve **Paraşüt**



Hizmet Altyapısı (IaaS – Infrastructure as a Service)

Hizmet altyapısı, depolama veya sanallaştırma gibi bulut hizmetleri sunan altyapı çözümleridir.

○ >>>> Örnek, **AWS**, **Microsoft Azure** ve **Google Cloud**



Gaming

Bilgisayar, telefon veya konsol oyunlarının yapımını gerçekleştiren girişimlerdir.

○ >>>> Örnek, **Peak Games**, **Dream Games** ve **Zynga**



Siber Güvenlik (Cyber Security)

Siber güvenlik; bilgisayarları, sunucuları, mobil cihazları, elektronik sistemleri, ağları ve verileri kötü amaçlı saldırılardan koruma uygulamasıdır.

○ >>>> Örnek, **Netcraft** ve **Malwation**

Genel Terminoloji

3F (Family, Friends, Fools)

3A, Aile, Arkadaşlar ve Aptallar

3A, taze girişimcilerin yolun başındayken destek aldıkları kaynakları açıklayan eğlenceli bir terimdir.

A/B Testing

A/B Testi

Metrikleri iyileştirme amacıyla, kullanıcı davranışlarının farklı arayüzler ya da metotlarla test edilmesidir.

Acquire

Satın Alma

Bir şirketin başka bir şirket tarafından satın alınmasıdır.

Accelator

Hızlandırıcı

Girişimlerin büyümesine destek sağlayacak tüm fonksiyonların yer aldığı programlardır.

Advisory Board

Danışma Kurulu

Girişimcilere hangi yolu izlemesi gerektiğini aktarip destek olan kişilerdir.

Alpha Test

Alfa Testi

Beta testinden ve canlı uygulamadan önce genellikle daha küçük ve iç gruplarla yapılan test sürecidir.

Angel Investor

Melek Yatırımcı

Girişimin ilk ve erken aşamalarında, potansiyel gördükleri girişimlere destek sağlayan yatırımcılardır.

Benchmarking

Kıyaslama

İşletmelerin, satış, Ar-Ge, İnsan Kaynakları, finans, pazar payı gibi özelliklerini benzer şirketlerle karşılaştırmasıdır.

Beta Test

Beta Testi

Ürün veya hizmetin gerçek kullanıcılar tarafından test edildiği ve sürekli geri bildirim ile geliştirmenin devam ettiği süreçtir.

Bootstrapping

Öz Sermaye

Girişimcinin şirketini az bir sermaye ile (kendi sermayesi) ya da işten kazanç sağladığı para ile başlatması durumudur.

Break-Even Point

Başabaş Noktası

Tüm gelir ve tüm giderlerin birbirine eşit olduğu noktadır.

Burn Rate

Yakış Hızı

Bir start-up'ın hedeflerine ulaşmak ve giderlerini finanse etmek için mevcut fonlarını kullanım hızına verilen metriktir. Start-up döngüsü zarar veya nakit açığı finansmanına dayalı olduğu ve düzenli olarak nakit ihtiyacı olduğu için yakış hızı yatırım kararlarında dikkate alınır.

Genel Terminoloji

Business Plan

İş Planı

Yapılması planlanan ya da yapılan işin detaylarının yer aldığı plandır.

Business Model Canvas

İş Modeli Kanvası

İş modeli, bir şirketin değer yaratma ve sürekliliğini tanımlayan mantık modelidir. Bu modelin 9 bileşenden oluşan gösterimine iş modeli kanvası denir.

B2B, Business to Business

Üreticiden Üreticiye

İşletmelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri ticaret türüdür.

B2C, Business to Consumer

Üreticiden Tüketicieye

İşletmelerin nihai tüketiciye satış yaptıkları perakende ticaret türüdür.

B2G, Business to Government

Üreticiden Devlete

İşletmeler ile devletler arasında gerçekleşen ticaret türüdür.

CAC, Customer Acquisition Cost

Müşteri Edinme Maliyeti

Bir müşteri kazanmak için harcanan maliyettir. $(\text{Satış Giderleri} + \text{Pazarlama Giderleri}) / \text{Yeni Müşteri Sayısı}$.

Cash Flow

Nakit Akışı

Bir işletmenin belirli bir dönem içerisinde kasasına giren veya çıkan nakit varlıklardır.

Churn Rate

Kayıp Oranı

Belli bir zaman içinde üyelerin ya da müşterilerin aldığı hizmeti iptal etmesi veya üyeliğini yenilememesidir.

Co-Founder

Kurucu Ortak

Girişimin başından beri ekipte yer alan, sermaye, emek ve zaman harcayan girişimci, kurucuların her biri.

Co-Working Space

Paylaşımlı Çalışma Alanı

Farklı şirketlerden kişilerin bir ofis alanını paylaşarak kullanmasıdır.

CPC, Cost per Click

Tıklama Başına Maliyet

Bir internet reklamına tıkladığında, reklam veren tarafından ödenen miktardır.

CRM, Customer Relationships Management

Müşteri İlişkileri Yönetimi

Şirketlerin var olan veya potansiyel müşterileri ile kurdukları ilişkiyi en verimli, en etkin ve sonuçta en karlı hale getirmek için kullandıkları yöntemler bütünüdür.

Genel Terminoloji

C2C, Consumer to Consumer

Tüketiciden Tüketicie

Tüketicilerin kendi aralarında alış ve satış yaparak gerçekleştirdikleri bir iş modelidir.

Crowdfunding

Kitle Fonlama

Çok sayıda bireyin küçük miktarda bağışlarına dayanan yeni nesil bir yatırım ve fonlama sistemidir. Bu sistemde, bireyler internet üzerinden bağış yapar, küçük bir hisse satın alır ya da üretilecek ilk ürünler karşılığı ödeme yapar.

CTR, Click Through Rate

Tıklama Oranı

Belirli bir bağlantıyı tıklayan kullanıcıların bir sayfayı, e-postayı veya reklamı görüntüleyen toplam kullanıcı sayısına oranına denir.

Decacorn Deca+Unicorn

10 Milyar Dolar değerlemeye ulaşmış girişimlere denir.

Demo Day

Demo Günü

Hızlandırıcı ya da diğer kuluçka programlarını tamamlayan girişimlerin programdan mezun oldukları ve potansiyel yatırımcılara 5 ila 15 dakikalık zaman dilimlerinde sunum yaptıkları güne verilen isimdir.

Down Round

Düşük Tur

Bir önceki finansman turunda satıldığından daha düşük bir fiyatla ek hisse satışı sunulmasıdır.

Drag Along Right Sürüklenme Hakkı

Bir işletmenin çoğunluk hissedarı hissesini satarsa, yeni sahibin, kalan azınlık hissedarlarını anlaşılmaya katılmaya zorlama hakkına denir.

Dragon Ejderha

Tek bir yatırım turunda 1 milyar USD ve üzeri yatırım alan girişimlere denir.

Elevator Pitch Asansör Sunumu

Bir ürün, hizmet veya proje için bir fikri özetleyen kısa bir konuşmayı tanımlamak için kullanılan terimdir. Adı, konuşmanın asansör yolculuğunun kısa zaman diliminde yapılması gerektiği fikrinden geliyor.

Exit Çıkış

Halka arz, birleşme veya devralma yoluyla girişimcilerin ya da yatırımcıların girişimden çıkmaları duruma denir.

Flat Round Eşit Tur

Bir önceki finansman turunda satışı yapılan fiyat ile aynı fiyatla ek hisselerin satışı sunulmasına denir.

Freemium, Free + Premium

Bir ürün veya hizmetin temel özelliklerinin ücretsiz olarak sunulurken ek veya gelişmiş özellikler için ücret talep edilmesini tanımlayan iş modeline denir.

Genel Terminoloji

G2C, Government to Consumer

Devletten Tüketicie

Devletlerden tüketicilere sunulan ürün veya hizmetlerdir.

Ideathon, Idea+Marathon

Fikir + Maraton

Belirli ya da belirsiz konular üzerinde, açık inovasyon ortamlarında bir araya gelerek bir takım oluşturanların, çok kısıtlı sürelerde ortaya yenilikçi fikir ya da proje çıkardıkları bir yarışma türüdür.

Incubator

Kuluçka Merkezi

Girişimciye girişimini geliştirmek için maddi ve manevi destek sağlayan iş geliştirme merkezleridir.

IPO, Initial Public Offering

Halka Arz

Hisse senetlerini satışa çıkardığını ilan eden bir şirketin tüm yatırımcılara hissedar olma yolunu açması faaliyetine denir.

Joint Venture

Birleşmiş Şirket

İki veya daha fazla tarafın, belirli bir amaca yönelik olarak kaynaklarını bir araya getirmeyi kabul ettiği iş anlaşmasıdır.

LTV, Customer Lifetime Value

Müşteri Yaşam Boyu Değeri

Ortalama Müşteri Başı Gelir x (1/Churn Rate) x (Brüt Kar Marjı %)

M&A, Merge And Acquisition

Birleşme ve Devralma

Şirketlerin; birleşmeler, satın almalar, konsolidasyonlar, varlıkların satın alınması ve yönetim devralmaları dahil olmak üzere çeşitli finansal işlemler yoluyla konsolidasyonunu tanımlayan genel bir terimdir.

Marketplace

Çevrimiçi Pazar Yeri

Ürün veya hizmetlerin birden fazla üçüncü tarafça sağlandığı bir tür e-ticaret sitesidir.

Mentor

Mentör

Daha deneyimli veya daha bilgili bir kişinin daha az deneyimli veya daha az bilgili bir kişiye rehberlik etmesidir.

MVP, Minimum Viable Product

Minimum Uygulanabilir Ürün

Müşteri geri bildirimini ortaya çıkarmak için kullanılacak en az seviyede özelliğe sahip ürün/hizmet örneğidir.

P/M Fit, Product / Market Fit

Ürün / Pazar Uyumu

Bir şirketin hedef müşterilerinin, şirketin ürününü, bu ürünün büyümesini ve karlılığını sürdürecektir kadar büyük miktarlarda satın aldığı, kullandığı ve başkalarına anlattığı durumdur.

Pitch Deck

Yatırımcı Sunumu

Genellikle 5-10 dakika arası süren, iş planının güçlü yanlarının vurgulanması ve girişimcinin bu işi başarıyla hayata geçirebilecek yeteneklere sahip olduğuna dair izleyicileri ikna etmesi amacıyla taşıyan görsel / işitsel sunumlara denir.

Genel Terminoloji

Post Money Valuation

Yatırım Sonrası Değer

Girişimin yatırım aldıktan sonraki değeridir.

Pre Money Valuation

Yatırım Öncesi Değer

Girişimin yatırım almadan önceki değeridir.

ROI, Return On Investment

Yatırımın Geri Dönüşü

$(\text{Gelir} - (\text{yatırım maliyeti} + \text{ürün maliyeti})) / (\text{yatırım maliyeti} + \text{ürün maliyeti})$

Runway

Yakma oranı göz önünde bulundurularak hesaplanan, nakitsiz kalınacak güne kadar olan süreye denir.

TAM, Total Addressable Market

Toplam Adreslenebilir Pazar

Pazarın toplam büyüklüğünü ifade eden, hiçbir rakip olmaması durumunda girişimin muhtemel cirosuna eşit olan pazar büyüklüğüne denir.

Social Entrepreneurship

Sosyal Girişimcilik

Öncelikli toplumsal sorunları, maddi fayda ve kar ön planda olmaksızın, çözümlenmeyi ve problemi ortadan kaldırmayı hedefleyen girişimlerdir.

Unicorn

En az 1 milyar USD değerlemeye sahip olan start-uplara denir.

Girişim Yatırımcılığının Temel Kavramları

Girişim Yatırımcılığı Nedir?

Girişim yatırımcılığı yatırımcıya, yatırım türüne ve yatırım aşamasına göre farklılık gösteren; konvansiyonel yatırımcılığın tüm dinamiklerine uymayan ve nispeten riski daha fazla fakat getirisi daha yüksek yatırımdır.

Tohum Öncesi Yatırım (Pre-Seed Funding)

Fikir veya prototip (MVP) aşamalarındaki girişime yapılan yatırımdır.



Tohum Öncesi Yatırım almak girişimler için zor ve yatırımcılar için risklidir. Bu aşamada genellikle ortaya konulan iş modeline ve ekibin niteliğine bakılır. Kurucuların başarılı bir girişim geçmişi varsa yatırım alma ihtimali yüksektir. İlk yatırım girişimin kendisinden ziyade ekibin niteliğine göre yapılır. Düşük yatırım miktarları ile girişime ortak olunabilir.

Tohum Yatırımı (Seed Funding)

Girişimin “pazara giriş” aşamasında veya ilk satışlarını yapmaya başladıktan sonra yapılan yatırımdır.



Tohum Yatırımı, Tohum Öncesi Yatırımı kadar risk taşımasa da yüksek riske sahiptir. Ekibin niteliği hala yüksek önem taşırken, girişimin kendisi de yatırım kararı için yüksek etkene sahiptir. Tohum Öncesi Yatırım'a göre daha yüksek yatırım miktarları gerekir.

Seri-A Yatırımı

Series-A Funding

Girişim pazarda yerini bulmuştur. (PMF) Büyüme (Scale) aşamasına geçmek için yapılan yatırımdır.

Seri-B Yatırımı

Series-B Funding

Girişim büyüme evresinde hızla ilerlerken büyüme desteklemek veya daha da hızlandırmak için yapılan yatırımdır.

Seri-C Yatırımı

Series-C Funding

Girişim artık başarılı bir şirkete dönüşmüştür. Girişimin farklı pazarlara girmek, karlılığı arttırmak veya büyük projelere giriş yapması için yapılan yatırımdır.



Seri A-B-C yatırımları sırasıyla yükselen yatırım miktarları ve buna bağlı olarak düşen riski de içinde barındırır. Girişim artık kendisine bulmuştur ve operasyonlarını geliştirmiştir. Artık ekibin niteliğinin önemi pek kalmamıştır ve girişimin somut başarılarına ve planlarına göre yatırım yapılır.

Kitle Fonlama

Crowd Funding

Girişimlerin yatırım aşamasından bağımsız olarak, ihtiyacı olan yatırımı lisanslı aracı kurumlarla halktan toplaması usulüyle yapılan yatırımdır.

Köprü Yatırımı

Bridge Financing

Girişimlerin yatırım turları dışında olası nakit akışı problemlerini çözmek adına kısa vadeli finansman ihtiyacı için aldığı yatırıma “**Bridge Financing**” (Köprü Yatırımı) denir.



Yatırım turlarının tamamlanması bazen 6 ay veya 1 seneyi bulabilir. Girişimin aradığı finansman genellikle uzun vadeli hedefleri için düşünülmektedir. Bu süreç içerisinde girişimin çalışmaya devam etmesi sebebiyle şirket operasyonunu zedeleyecek nakit akışı sorunları oluşabilir. Bu noktada girişimciler ayrı olarak da bir “Bridge Round” (Köprü Yatırımı Turu) başlatırlar. Amaç kısa süre içerisinde finansmana erişim sağlayarak operasyonları devam ettirebilmektir.

Exit

Girişimin satılması. Genellikle Seri A-B-C yatırımlarından sonra yüksek sermayeli kurumsal şirketlerin şirket hisselerinin hepsini veya büyük çoğunluğunu almasıyla gerçekleşir. Exit ile girişimci ve hissedar olan tüm yatırımcılar hisseleri oranında yatırımlarının getirisini alırlar. Girişimi satın alan kişi veya kurum bir “Acquisition” (Satın alma) gerçekleştirmiş olur.

Halka Arz

Initial Public Offering

Girişimlerin yatırım turları dışında olası nakit akışı problemlerini çözmek adına kısa vadeli finansman ihtiyacı için aldığı yatırıma “**Bridge Financing**” (Köprü Yatırımı) denir.

Yatırımcı Türleri

Melek Yatırımcı

Angel Investor

“Tohum” veya “tohum öncesi” aşamasındaki girişimlere yatırım yapan yatırımcılardır.

Girişim Risk Sermayesi

Venture Capital

Genellikle Tohum ve Seri A-B-C aşamalarındaki girişimlere yatırım yapan yatırımcılardır. Kurumsal şirketlerin, özel sermaye şirketlerinin (private equity) veya yatırım fonlarının oluşturduğu bir finansman türüdür.

Özel Sermaye Şirketleri

Private Equity

Hissedarları yatırımcılardan oluşan, uzun vadeli getiriye hedefleyen, genelde belirli sektörlerle odaklanan bir sermaye şirketi türüdür. Özel Sermaye Şirketleri kuruluş amacına göre girişimlere, yatırım fonlarına, kurumsal şirketlere veya gayrimenkule yatırım yapabilirler.

GSYF

Girişim Sermayesi Yatırım Fonları

Fonun kendisi ve fon yatırımcıları için birçok vergi avantajı sağlayan, fon künyesi ve yöneticilerinin stratejilerine göre girişimlere yatırım yapan bir fon türüdür.

Yatırımcı Terminolojisi

Smart Money

Akıllı Para

Yatırımcının girişime sağladığı finansal desteğin yanında iş bağlantıları ve tecrübeleri ile de katkı sağladığı durumlarda, girişimci aldığı yatırıma “Smart Money” (Akıllı Para) tabirini kullanır.

Değerleme

Valuation

Girişimin toplam piyasa değeridir. Her yatırım süreci öncesi girişimciler belirli bir değerlendirme ile yatırım arayışına girerler. Girişim değerlemesi standart şirket değerlemesinden farklı parametrelere sahiptir ve daha göreceli bir sonuç çıkartır. Yatırım süreci tamamlandığında yatırımcının verdiği para ve karşılığında aldığı hisse oranına göre girişim yeni değerlemesini oluşturmuş olur.

Girişimin yatırım yapılmadan önceki değerine “**Yatırım Öncesi Değerleme**” (Pre-Money Valuation), yatırım yapıldıktan sonraki değerine ise “**Yatırım Sonrası Değerleme**” (Post-Money Valuation) denir.

NDA

Non-Disclosure Agreement

Gizlilik anlaşması. Girişimciler yatırım görüşmelerinde girişim hakkındaki hassas verileri paylaşırken girişimi korumak adına öncesinde imzaladıkları gizlilik anlaşmasına verilen isimdir.

Durum Tespiti Süresi

Due Diligence

Girişimlerin yatırım alma veya exit süreçlerinde uzman danışmanlar ve hukuk birimleri ile şirketin detaylı araştırmasının yapılması sürecine verilen isimdir. Ağırlıklı olarak şirketin finansal yapısı, mali verileri ve hukuki incelemesi yapılır.

Hissedarlar Listesi

Cap Table

Girişimin hissedarlarının bulunduğu listeye verilen isimdir.



Yatırım süreçlerinde **“Cap Table”** (hissedarlar listesi) dikkat edilen bir konudur. Yatırımcılar kalabalık bir tablo ile karşılaşmak istemezler. Hisse dağılımının dar ve toplu olması yeni yatırımcılar için daha olumlu karşılanır.

Değer Düşmesi

Down Round

Girişimin bir yatırım turunu bir önceki aldığı yatırım turundaki değerlemeden daha düşük değerlendirme ile tamamlamasına **“Down Round”** denir. Bir önceki yatırım turu ile eşit değerlemede tamamlarsa **“Flat Round”** denir.



Girişimlerden her yatırım turunda bir önceki tura göre daha yüksek değerlendirme beklenir. Her turda değerlemenin yükselmesi aynı zamanda girişimin yatırımcılara verilen taahhüdü başarılı bir şekilde gerçekleştirdiğinin ve sağlıklı büyüdüğünün göstergesidir. Bazen olumsuz durumlarda girişimler değerlemelerini yükseltmeyebilirler. Bu tarz durumlar yeni yatırımcılar için daha riskli olsa da aynı zamanda iyi bir fırsattır. Potansiyeli yüksek girişimlere diğer yatırımcılardan daha avantajlı yatırım yapabilme imkânına sahip olurlar.

LOI - Ön Niyet Mektubu

Letter of Intent

Yatırımcı ve girişimcinin yapılabilecek potansiyel bir anlaşma öncesi imzalanan ve bağlayıcılığı olmayan bir ön protokol anlaşmasıdır. Taraflar niyetlerini ve sınırlamalarını bir ön protokol ile belirler ve müzakereleri başlatmak için ilk adımı atmış olurlar.

Seyrelmeme Hakkı

Anti Dilution Right

Yatırımcıların yatırım yaparken gelecekte eklenecek yeni yatırımcılara karşı kendi haklarını korumak için girişimciye yaptığı tekliftir. Yeni yatırımlar ile yapılacak olan sermaye artışlarında yatırımcı sermaye ilave etmeden sahip olduğu hisse oranının sabit tutulmasını sağlar.

Hak Kazanma

Vesting

Girişimciler çalışanlarına başlangıçta yeterli maaş ödemesini yapamayabilirler. Bu çok normal bir durumdur. Bu sorunun üstesinden gelmek için girişimciler çalışanlarına belirli periyotlar içerisinde şirket hissesi verirler. Girişimin potansiyeline inanan çalışanlar ise emekleri ile girişime yatırımcı olmuş olurlar. Bu durumda verilen hisseye "**Stock Option**" denir.

Her girişimin kendi hisse politikasına göre belirli bir süreden sonra belirlenen yüzdelerle çalışanlar düzenli olarak hisse sahibi olmaya başlarlar. Hisse dağıtımını kıdem, performans primi veya bazı hedef noktaları gibi parametrelere göre değişebilir. Çalışanlar hisse taahhütlerine göre hisse almaya başlayana kadar geçen sürece "**Cliff**" (**tepe**) denir. Tepeyi geçen çalışanların taahhüt edilen hisseyi aldığı sürece de "**Vesting**" denir.

Yatırım Ekonomisi

Return on Investment (ROI)

Yapılan yatırımın kendisini amorti etmesi için gereken süreyi gösteren bir parametredir. "**ROI**" değeri kesin olmamakla beraber yapılan hesaplara göre ortalama bir süreyi temsil eder.

Ölçek Ekonomisi

Başarılı girişimlerin büyüme eğrileri "**linear**" olmamalıdır. "**Eksponansiyel**" yani büyüme oranının da her sene arttığı bir büyüme eğrisi başarılı girişimi gösterir. Yatırımcılar büyümeye bağlı olarak birim maliyetlerin düştüğü iş modelleri üzerinde durmaya özen gösterirler. Girişim büyüdükçe birim maliyetlerin düşmesine ölçeklenebilirlik denir. Ölçeklenebilir girişimler başarılı büyüme eğrisine sahip olurken aksi takdirde lineer bir büyüme eğrisi görülür ve yatırımcılar için önemli bir karar etkenidir.

AI Innovate'in Başarı Yolculuğu

Şirket isimleri ve karakterler kurgudur.

Bir girişimin hayat hikâyesini hem girişimci hem de melek yatırımcı tarafından incelemek önem arz etmektedir. Hayali bir yapay zekâ girişimi olan AI Innovate'in hikayesini hem kurucu hem de melek yatırımcı perspektifinden oluşturduk.

Girişimci Perspektifi

Benim adım Murat, AI Innovate'nin kurucusuyum. Gaziantep'te doğup büyüdüm ve üniversiteden mezun olduktan sonra yapay zekâ ve veri bilimi konusundaki tutkum beni kendi şirketimi kurmaya yöneltti. Bu hikâye, AI Innovate'nin doğuşundan, büyümesine ve halka arzına kadar olan süreçte yaşadıklarımı anlatıyor.

İlk Adımlar ve Teknopark Desteği

Kuruluş ve İlk Ekibim

AI Innovate'nin temellerini Teknopark'ta attım. Üniversite yıllarında tanıştığım iki değerli arkadaşım, Zeynep ve Ali bu yolculukta benimleydi. Zeynep, yazılım mühendisliği konusunda uzmanlaşmıştı ve özellikle veri analitiği üzerine çalışmalarıyla tanınıyordu. Ali ise iş geliştirme ve pazarlama konularında deneyimliydi, birçok başarılı projeyi yönetmişti.

Teknopark'ın bize sağladığı ofis alanı ve danışmanlık hizmetleri, şirketimizin ilk adımlarını atmasında büyük rol oynadı. İlk ürünümüzü geliştirmek için burada yoğun bir şekilde çalışmaya başladık. Ürünümüz, işletmelerin müşteri verilerini analiz ederek stratejik öneriler sunan bir yapay zekâ yazılımıydı.

Prototip ve Tohum Yatırımı

Prototipi oluştururken basit yollarla başladık. Temel şirket verilerini analiz ve yorumlama tarafında sistemimiz çalışırken Gaziantep'in çeşitli sektörel birikiminden yararlandık. Farklı sektörlerden farklı firmalar ile yaptığımız çalışmalar ile birçok senaryoya göre sistemimizi adapte ederek güçlü bir altyapı kurduk. Prototip ürünümüz ile müşterilerimiz oluşmaya başlarken tohum yatırımı ihtiyacımız oluşmaya başladı.

Henüz yeterli müşteri portföyüne ulaşamadığımız için birçok yatırımcıdan olumsuz yanıtlar aldık. Her yatırımcı görüşmesinden sonra yeni bir şeyler öğreniyor ve ürünümüzü geliştirmeye devam ediyorduk. Süreç ilerlerken tohum yatırımcımız Ahmet ile tanıştık ve uzun görüşmeler ardından 2 milyon dolar değerlendirme üzerinden 200.000 dolar yatırım aldık. Ahmet'in teknoloji alanında çok bilgili olması önümüzdeki süreçlerde şirketin gidişatını olumlu etkiledi.

İlk Ürün

Prototip aşamasında, yazılımımız temel veri analizleri yapabiliyordu. Müşteri verilerini toplayıp basit analizler gerçekleştiriyor ve raporlar sunuyordu. Ancak, kullanıcı geri bildirimleri doğrultusunda ürünümüzü geliştirmek için çok çalışmamız gerektiğini gördük.

İlk ürünümüz piyasaya sürüldüğünde, müşteriler yazılımın karmaşık ve kullanımı zor olduğunu belirttiler. Bu geri bildirimler doğrultusunda, yazılımımızı yeniden yapılandırmaya karar verdik. Melek yatırımcımız Ahmet'in desteğiyle, kullanıcı dostu bir arayüz geliştirmek için danışmanlık hizmetleri aldık ve UX tasarımı üzerine yoğunlaştık. Bu süreç yaklaşık dört ay sürdü ve ekip olarak çok çalıştık.

Büyük Hata ve Köprü Yatırımı

Hatalar ve Batma Tehlikesi

Yeniden yapılandırmanın ardından, uluslararası pazarlara hızlı bir giriş yaptık. İstanbul ve San Francisco'da yeni ofisler açtık ve küreselleşme yolunda önemli adımlar attık. Ancak, yerel pazarların ihtiyaçlarını yeterince anlamadan hareket etmenin sonucu olarak büyük bir hata yaptık. Özellikle, bir Avrupa ülkesine girişte yanlış ortaklıklar kurduk ve bu da ciddi maliyetlere neden oldu. Yerel pazarlardaki kültürel farkları ve iş yapma şekillerini yeterince dikkate almadık. Bu hatalar, şirketin önemli finansal kayıpları yaşamasına neden oldu ve batma eşiğine geldik.

Bu dönemde umutsuzduk, ancak Ahmet Al Innovate'nin potansiyeline hala inanıyordu. Şirketimizin batmasını engellemek için 4 milyon dolar değerlendirme üzerinden 600.000 dolarlık bir köprü yatırımı yaptı. Bu yatırım, Ahmet'e şirketin %15 hissesini daha kazandırdı ve toplamda %25 hisse sahibi oldu. Bu yatırım, kısa vadeli finansal ihtiyaçlarımızı karşılamamıza ve operasyonlarımızı sürdürmemize olanak sağladı.

Destek ve Yeniden Yapılandırma

Köprü yatırımı sonrası, Ahmet'in desteğiyle stratejik kararlarımızı gözden geçirdik. Yerel pazarların ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için deneyimli danışmanlar ve pazar araştırma ekipleriyle çalıştık. Yeni pazarlama stratejileri geliştirdik ve ürünümüzü pazar ihtiyaçlarına uygun hale getirdik. Bu süreçte, ciromuz toparlanmaya başladı ve aylık 100.000 dolar seviyelerine ulaştık.

Seri-A Yatırımı ve Büyüme

Future Ventures ile Anlaşma

Şirketimizin toparlanmasının ardından, büyüme potansiyelimiz tekrar belirginleşti. Seri-A yatırım turunda, Venture Capital firması "Future Ventures" ile görüştük. Bu yatırım turunda, 20 milyon dolar değerleme üzerinden 3 milyon dolarlık yatırım aldık ve Future Ventures şirketin %15 hissesini aldı.

Satın Alma Teklifi

Seri-A yatırımı sonrası işler hızla toparlanmaya başladı. Bu dönemde büyük bir teknoloji şirketi, AI Innovate'e 30 milyon dolar karşılığında bir satın alma teklifi sundu. Teklifi aldığımızda hem heyecanlandım hem de derin bir düşünce sürecine girdim. Teklif çok cazipti, ancak AI Innovate'in potansiyeline ve gelecekteki başarısına inancım tamdı. Risk alarak teklifi reddetmeye karar verdim. Bu kararla, şirketin bağımsız olarak büyümesini ve daha büyük başarılarla imza atmasını sağladık.

Uluslararası Pazara Giriş

Yeni yatırımla birlikte, yerel pazarların ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için danışmanlarla işbirliği yaptık. Bu dönemde şirketin aylık cirosu 200.000 dolara çıktı ve karlılık sağlanmaya başlandı.

Seri-B Yatırımı ve Teknoloji Geliştirmeleri

Innovation Capital ile Büyüme

Şirketimiz yeniden yapılandırmanın ardından, Seri-B yatırım turunda 50 milyon dolar değerleme üzerinden 10 milyon dolarlık bir yatırım aldı. Bu yatırım, teknoloji altyapımızı geliştirmemize, Ar-Ge çalışmalarımıza hız kazandırmamıza ve ekibimizi genişletmemize olanak tanıdı. Seri-B yatırımcıları arasında "Innovation Capital" öne çıktı ve bu yatırım turunda şirketin %20 hissesini aldılar.

Teknik Gelişmeler

Yatırımın ardından, özellikle yapay zekâ algoritmalarımızı ve veri işleme kapasitelerimizi iyileştirdik. Şirketin teknik ekibiyle sık sık toplantılar yaparak, yeni teknolojilerin ve trendlerin entegrasyonu konusunda çalışmalar yaptık. Şirketin aylık cirosu 1,5 milyon dolara ulaştı ve bu süreçte aylık karlılık %30 seviyelerindeydi.

Halka Arz ve Finansal Detaylar

Finansal Büyüme ve Unicorn Statüsü

AI Innovate'nin aylık cirosu, Seri-B yatırımından sonra hızla arttı. Yıllık büyüme oranımız %100'ün üzerindeydi ve aylık ciro, Seri-B yatırımından önce 500.000 dolar iken, yatırım sonrasında 1,5 milyon dolara ulaştı. Giderlerimiz ise çalışan maaşları, Ar-Ge harcamaları, pazarlama ve operasyonel maliyetler olarak çeşitlendi. Aylık giderlerimiz, yatırım öncesi 300.000 dolar iken, yatırım sonrasında 900.000 dolara yükseldi.

Private Equity Yatırımı ve Halka Arz

Halka arz sürecinde, "Global Equity Partners" adında bir private equity firması devreye girdi ve şirketimize 50 milyon dolarlık bir yatırım yaptı. Bu yatırım karşılığında şirketin %10 hissesini aldılar. Bu yatırım, halka arz sürecini finanse etmek ve büyümemizi hızlandırmak için kullanıldı. Halka arz sürecine girmeden önce aldığımız son yatırım ile 500 milyon dolar değerlemeye ulaştık.

Halka arz, Nasdaq borsasında gerçekleştirildi ve AI Innovate'in piyasa değeri 1 milyar dolara ulaştı. Şirketimiz unicorn statüsüne geldi.

AI Innovate'ın Detayları ve Başarıları

Ürün Geliştirme ve Çeşitliliği

AI Innovate, müşteri verilerini analiz ederek işletmelere stratejik öneriler sunan yapay zeka tabanlı yazılımlar geliştiriyor. Ürünlerimiz, veri analitiği, makine öğrenimi ve doğal dil işleme gibi alanlarda geniş bir yelpazeyi kapsıyor. İşletmelerin müşteri davranışlarını tahmin etmelerine, pazarlama stratejilerini optimize etmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına yardımcı oluyoruz. Özellikle perakende, finans ve sağlık sektörlerinde güçlü çözümler sunuyoruz.

Pazarlama Stratejimiz

Pazarlama stratejimiz, dijital kanallar üzerinden güçlü bir varlık oluşturmak ve müşterilerimize değer sağlamak üzerine kurulu. SEO, içerik pazarlaması, sosyal medya ve e-posta pazarlaması gibi dijital araçları etkin bir şekilde kullanıyoruz. Ayrıca, uluslararası teknoloji konferanslarına katılarak ve endüstri liderleriyle işbirlikleri yaparak marka bilinirliğimizi artırıyoruz. Yerel pazarlara yönelik özel stratejiler geliştirerek, her bölgenin kültürel ve iş yapma şekillerine uyum sağlıyoruz.

Şirketi Özel Kılan Nedir?

AI Innovate'yi özel kılan birkaç önemli faktör var:

Yenilikçi Teknoloji

Yapay zekâ ve veri analitiği alanında en son teknolojileri kullanarak müşterilerimize rekabet avantajı sağlıyoruz.

Kapsamlı Ürün Yelpazesi

Farklı sektörlerle yönelik geniş bir ürün yelpazesi sunarak, çeşitli iş ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

Küresel Vizyon

İstanbul ve San Francisco ofislerimiz sayesinde global bir bakış açısına sahibiz ve farklı pazarlarda etkin bir şekilde faaliyet gösteriyoruz.

Güçlü Ekip

Uzmanlardan oluşan deneyimli bir ekiple çalışıyoruz ve sürekli olarak yeni yetenekleri bünyemize katıyoruz.

Müşteri Odaklılık

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını ön planda tutarak, onlara özel çözümler sunuyoruz ve uzun vadeli iş ortaklıkları kuruyoruz.

Benim Kazancım

Tohum yatırımı ve köprü yatırımı sonrasında sahip olduğum %75 hisse, halka arz sürecine kadar %30'a düştü. Halka arzdan sonra şirketin piyasa değeri 1 milyar dolara ulaştığında, sahip olduğum hisselerin değeri 300 milyon dolara yükseldi. Bu, girişimimizin ne kadar büyük bir başarı elde ettiğinin bir göstergesiydi. Hem finansal kazanç elde ettim hem de hayalini kurduğum şirketi başarıya ulaştırmanın gururunu yaşadım.

Sonuç ve Gelecek Planları

Başarı ve Gelecek

Halka arz sonrası AI Innovate, yapay zekânın iş dünyasına kattığı değeri artırmak için çalışmalarını sürdürüyor. Gelecek planlarımız arasında, daha fazla pazara girmek, ürün yelpazemizi genişletmek ve yeni yapay zekâ teknolojileri geliştirmek bulunuyor. Tüm bu süreçte yanımda olan Ahmet ve ekibimle birlikte, bu başarı hikâyesini yazmaktan gurur duyuyorum. AI Innovate'nin gelecekte de büyük başarılarla imza atacağına inanıyorum.

Benim hikâyem, AI Innovate'nin başarısıyla birlikte büyümeye devam ediyor. Şirketimiz, yenilikçi çözümleri ve güçlü ekibiyle iş dünyasında fark yaratmaya devam edecek. Bu yolculukta öğrendiğim en önemli şey, her zorluğun içinde bir fırsat olduğunu unutmamak ve her zaman ilerlemeye devam etmektir.

Melek Yatırımcı Perspektifi

Benim adım Ahmet, bir melek yatırımcıyım ve AI Innovate'nin hikâyesinin önemli bir parçasıyım. Teknolojiye olan ilgim ve yapay zekâ konusundaki bilgilerim, beni bu alanda potansiyel gördüğüm projelere yatırım yapmaya yönlendirdi. AI Innovate, bu projelerden biri ve işte bu hikâye, bu genç ve yenilikçi şirkete olan yolculuğumu anlatıyor.

İlk Tanışma ve Tohum Yatırımı

İlk İzlenimler

AI Innovate'nin kurucusu Murat, Gaziantep'te doğup büyümüş, üniversiteden yeni mezun olmuş, enerjik ve vizyon sahibi genç bir girişimciydi. Murat, yapay zekâ ve veri bilimi konularında derin bir bilgi birikimine sahipti. Ekibinde ise eski üniversite arkadaşları olan Zeynep ve Ali bulunuyordu. Zeynep, yazılım mühendisliği konusunda uzmandı ve özellikle veri analitiği üzerine çalışmalarıyla tanınıyordu. Ali ise iş geliştirme ve pazarlama konularında deneyimliydi, birçok başarılı projeyi yönetmişti.

Teknopark Desteği

AI Innovate, bir Teknopark'ta kurulmuştu ve başlangıçta bu destek sayesinde ofis alanı ve danışmanlık hizmetleri alıyordu. Bu destek, şirketin ilk adımlarını atmasında büyük rol oynadı.

Yatırım Kararı

Uzun görüşmeler ve değerlendirmeler sonrasında, AI Innovate'ye 2 milyon dolar değerleme üzerinden 200.000 dolarlık tohum yatırımı yapmaya karar verdim. Bu yatırım, bana şirketin %10 hissesini sağladı. Bu yatırım, ürünün geliştirilmesi ve ekibin büyümesi için gerekliydi. İlk günden itibaren şirketin stratejik kararlarında aktif rol aldım ve genç girişimcilere rehberlik ettim. Yatırım sürecinde, hukuki prosedürler için alanında uzman bir hukuk bürosu ile çalıştım. Şirketin kuruluş sözleşmeleri, yatırım anlaşmaları ve hisse dağılımları dikkatle hazırlanarak onaylandı.

Ürünün İlk Versiyonu ve Zorluklar

Geri Bildirim ve Yeniden Yapılandırma

Prototip evrelerinden sonra çıkarılan ilk ürün piyasaya sürüldüğünde, beklenmedik zorluklarla karşılaştık. Müşteriler yazılımın karmaşık ve kullanımı zor olduğunu belirttiler. Bu, bizim için bir dönüm noktasıydı. Murat ve ekibiyle birlikte, yazılımın yeniden yapılandırılması gerektiğine karar verdik. Kullanıcı dostu bir ara yüz geliştirmek için danışmanlık hizmetleri aldık ve UX tasarımı üzerine yoğunlaştık.

Teknik Destek ve Danışmanlık

Bu süreçte, kendi ağımda bulunan deneyimli yazılım geliştiricileri ve UX uzmanlarını şirkete yönlendirdim. Yeniden yapılandırma çalışmaları yaklaşık dört ay sürdü. Bu zorlukların üstesinden gelmek, ekibin moralini ve dayanıklılığını artırdı. Bu dönemde, şirketin cirosu aylık 50.000 dolar civarındaydı, ancak yüksek geliştirme maliyetleri ve yeniden yapılandırma süreci nedeniyle karlılık sağlanamamıştı.

Büyük Hata ve Köprü Yatırımı

Hatalar ve Batma Tehlikesi

Yeniden yapılandırmanın ardından, şirket uluslararası pazarlara hızlı bir giriş yaptı. İstanbul ve San Francisco'da yeni ofisler açtılar ve küreselleşme yolunda önemli adımlar attılar. Ancak, yerel pazarların ihtiyaçlarını yeterince anlamadan hareket etmenin sonucu olarak büyük bir hata yaptılar. Özellikle, bir Avrupa ülkesine girişte yanlış ortaklıklar kurdular ve bu da ciddi maliyetlere neden oldu. Yerel pazarlardaki kültürel farkları ve iş yapma şekillerini yeterince dikkate almadılar. Bu hatalar, şirketin önemli finansal kayıplar yaşamasına neden oldu ve şirket batma eşiğine geldi.

Murat ve ekibi umutsuzluk içindeydi, ancak ben AI Innovate'nin potansiyeline hala inandığım için yeniden devreye girdim. Şirketin batmasını engellemek için 4 milyon dolar değerleme üzerinden 600.000 dolarlık bir köprü yatırımı yaptım. Bu yatırım, şirketin %15 hissesini bana kazandırdı ve toplamda %25 hisse sahibi oldum. Bu yatırım, şirketin kısa vadeli finansal ihtiyaçlarını karşılamasına ve operasyonlarını sürdürebilmesine olanak sağladı.

Destek ve Yeniden Yapılandırma

Köprü yatırımı sonrası, şirketin stratejik kararlarında daha aktif rol almaya başladım. Yeniden yapılandırma sürecinde, yerel pazarların ihtiyaçlarını anlamaları için deneyimli danışmanlar ve pazar araştırma ekipleriyle çalışmalarını sağladım. Yeni pazarlama stratejileri geliştirdik ve ürünün yerel pazar ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi için çalışmalara başladık. Bu süreçte şirketin cirosu toparlanmaya başladı ve aylık 100.000 dolar seviyelerine ulaştı.

Seri-A Yatırımı ve Büyüme

Yatırımcıların İkna Edilmesi

Şirketin toparlanmasının ardından, AI Innovate'nin büyüme potansiyeli tekrar belirginleşti. Seri-A yatırım turunda, Venture Capital firması "Future Ventures" ile görüştük. Bu yatırım turunda, 20 milyon dolar değerleme üzerinden 3 milyon dolarlık yatırım aldık ve Future Ventures şirketin %15 hissesini aldı.

Satın Alma Teklifi

Seri-A yatırımı sonrası işler hızla toparlanmaya başladı. Bu dönemde büyük bir teknoloji şirketi, AI Innovate'e 30 milyon dolar karşılığında bir satın alma teklifi sundu. Teklifi aldığımızda Murat derin bir düşünce sürecine girdi. Teklif çok cazipti, ancak AI Innovate'nin potansiyeline ve gelecekteki başarısına inancımız tamdı. Karar tamamıyla Murat'a aitti ve risk alarak teklifi reddetmeye karar verdi. Bu kararla, şirketin bağımsız olarak büyümesini ve daha büyük başarılarla imza atmasını sağladı.

Uluslararası Pazara Giriş

Yeni yatırımla birlikte, yerel pazarların ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için danışmanlarla işbirliği yaptık. Bu dönemde şirketin aylık cirosu 200.000 dolara çıkmıştı ve karlılık sağlanmaya başlanmıştı.

Seri-B Yatırımı ve Teknoloji Geliştirmeleri

Daha Büyük Adımlar

Şirket, yeniden yapılandırmanın ardından, Seri-B yatırım turunda 50 milyon dolar değerleme üzerinden 10 milyon dolarlık bir yatırım aldı. Bu yatırım, teknoloji altyapısının geliştirilmesine, Ar-Ge çalışmalarının hızlanmasına ve ekibin genişlemesine olanak tanıdı. Seri-B yatırımcıları arasında "Innovation Capital" öne çıktı ve bu yatırım turunda şirketin %20 hissesini aldılar.

Teknik Gelişmeler

Yatırımın ardından, özellikle yapay zekâ algoritmaları ve veri işleme kapasiteleri üzerinde yapılan iyileştirmeler, ürünün rekabet gücünü artırdı. Şirketin teknik ekibiyle sık sık toplantılar yaparak, yeni teknolojilerin ve trendlerin entegrasyonu konusunda destek verdim. Şirketin aylık cirosu 1,5 milyon dolara ulaştı ve bu süreçte aylık karlılık %30 seviyelerindeydi.

Halka Arz ve Finansal Detaylar

Finansal Büyüme

AI Innovate'nin aylık cirosu, Seri-B yatırımından sonra hızla arttı. Yıllık büyüme oranı %100'ün üzerindeydi ve aylık ciro, Seri-B yatırımından önce 500.000 dolar iken, yatırım sonrasında 1,5 milyon dolara ulaştı. Giderler ise çalışan maaşları, Ar-Ge harcamaları, pazarlama ve operasyonel maliyetler olarak çeşitlendi. Aylık giderler, yatırım öncesi 300.000 dolar iken, yatırım sonrasında 900.000 dolara yükseldi.

Private Equity Yatırımı ve Halka Arz

Halka arz sürecinde, "Global Equity Partners" adında bir "private equity" firması devreye girdi ve şirkete 50 milyon dolarlık bir yatırım yaptı. Bu yatırım karşılığında şirketin %10 hissesini aldılar. Bu yatırım, halka arz sürecini finanse etmek ve büyümeyi hızlandırmak için kullanıldı. Halka arz sürecine girmeden önce alınan son yatırım ile 500 milyon dolar değerlemeye ulaştık. Halka arz, Nasdaq borsasında gerçekleştirildi ve AI Innovate'nin piyasa değeri 1 milyar dolara ulaştı. Bu, şirketi unicorn statüsüne getirdi.

AI Innovate'nin Detayları ve Başarıları

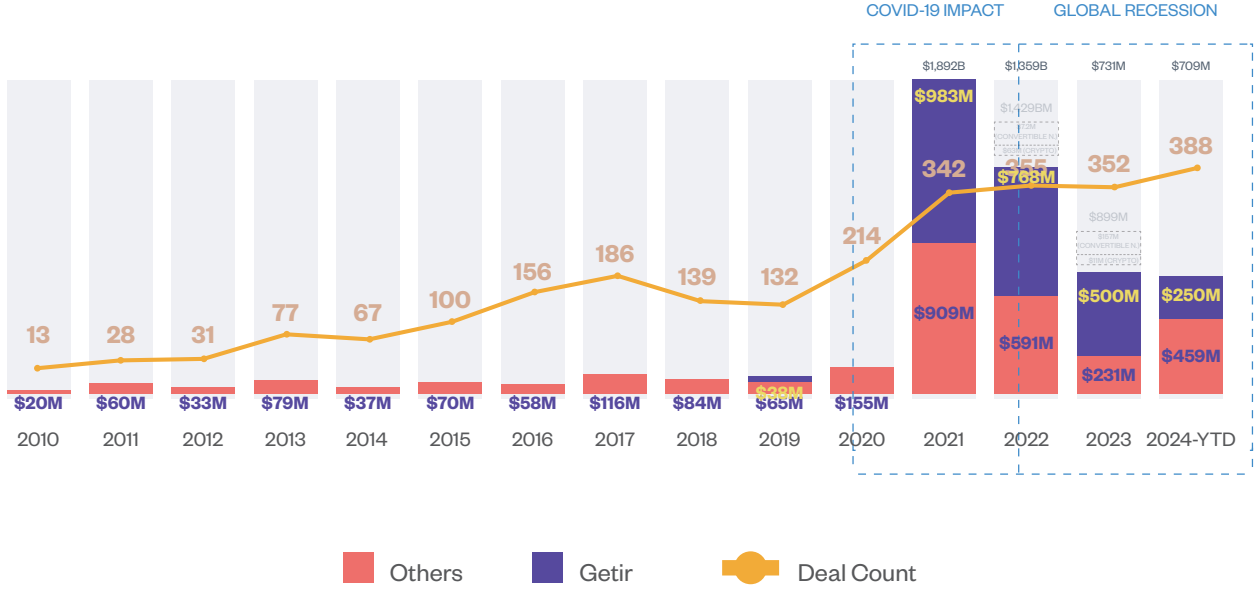
Ürün Geliştirme ve Çeşitliliği

AI Innovate, müşteri verilerini analiz ederek işletmelere stratejik öneriler sunan yapay zeka tabanlı yazılımlar geliştiriyor. Ürünler, veri analitiği, makine öğrenimi ve doğal dil işleme gibi alanlarda geniş bir yelpazeyi kapsıyor. İşletmelerin müşteri davranışlarını tahmin etmelerine, pazarlama stratejilerini optimize etmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına yardımcı oluyor. Özellikle perakende, finans ve sağlık sektörlerinde güçlü çözümler sunuluyor.

Yatırımcı Olarak Benim Kazancım

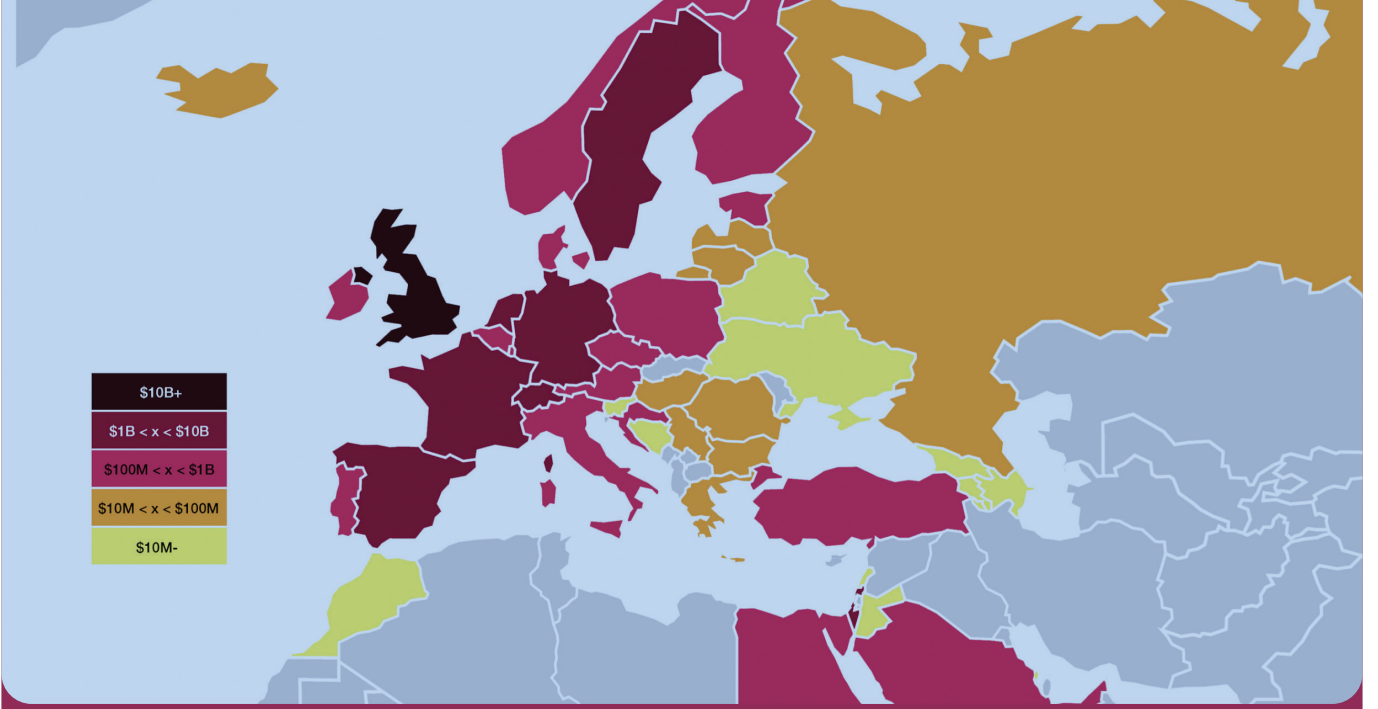
Tohum yatırımı sırasında şirketin %10 hissesini almıştım ve köprü yatırımı sonrasında %15 ek hisse ile toplamda %25 hisse sahibi oldum. Halka arzdan sonra şirketin piyasa değeri 1 milyar dolara ulaştığında, sahip olduğum hisselerin değeri 250 milyon dolara yükseldi. Bu, yatırımımın muazzam bir getiri sağlaması anlamına geliyordu. Yatırımcı olarak hem finansal kazanç elde ettim hem de genç girişimcilerin başarıya ulaşmasına katkı sağladım.

Türkiye Girişim Ekosistemi Raporu



Türkiye Girişim Ekosistemi dünyada da olduğu gibi pandemi ile birlikte hızlı bir büyüme sergiledi. Yapılan yatırım miktarları senelik **100 Milyon Dolar** ortalamalarında iken, pandemi sonrası senelik **1 Milyar Dolar** seviyelerine çıkmış bulunmakta. **2024 3. Çeyrek** itibariyle, ilk 9 ayda Türkiye'de **388** girişim toplamda **709 Milyon Dolar** yatırım aldı. Aşağıdaki tabloda 2023 itibariyle dünyada başlayan genel resesyonun ülkemizi de etkilediğini fakat pandemi öncesinden çok daha ileride olduğumuzu gösteriyor.

Kaynakça: Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3. Çeyrek Raporu



Yatırım türlerine baktığımızda **Pre-Seed (Erken Aşama)** girişimlere **247** yatırım yapıldığını görüyoruz. Toplam yatırım sayısı olan **388** yatırımın büyük çoğunluğunu kapsıyor. Yatırım miktarlarını incelediğimizde **20 Milyon Dolar** ve üstü yatırımların sadece **9** girişime yapıldığını ve ilk **9** girişime yapılan toplam yatırımın **577 Milyon Dolar** olduğunu görüyoruz.

Kaynakça: **Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3.Çeyrek Raporu**

Bölgeye baktığımızda ülkemizin **100 Milyon Dolar- 1 Milyar Dolar** tutarında yatırımların yapıldığı ülkeler arasında olduğunu görüyoruz. **Türkiye Girişim Ekosistemi'nin**

Champions League

 United Kingdom \$13B (1166)

Super League

 France \$6.4B (462)

 Germany \$6.2B (471)

 Switzerland \$2B (218)

 The Netherlands \$1.9B (208)

 Sweden \$1.1B (136)


 Spain \$1B (245)

1. League


 Italy \$830M (158)

 Denmark \$810M (89)

 Belgium \$767M (66)

 Türkiye \$709M (388)


 Ireland \$650M (93)

 Finland \$501M (80)

 Norway \$391M (45)


 Austria \$346M (55)

 Czechia \$332M (31)

 Portugal \$246M (33)

 Estonia \$243M (58)


 Luxembourg \$136M (12)

 Croatia \$127M (6)

 Poland \$102M (39)

2. League


 Iceland \$60M (9)

 Lithuania \$59M (59)

 Bulgaria \$43M (18)

 Greece \$39M (8)

 Serbia \$37M (2)

 Hungary \$30M (14)

 Russian Fed. \$24M (26)

 Romania \$23M (18)

 Latvia \$18M (13)

olgunlaştığının ve güven vermeye başladığının en iyi göstergelerinden biri olduğunu belirtmek isteriz.

DEAL COUNT 2024 -YTD

	PRE-SEED	SEED	SERIES A
Türkiye	247	91	5
UK	224	372	130
Germany	72	185	70
Spain	54	84	23
France	54	180	69
Switzerland	42	76	28
The Netherlands	47	77	22
Italy	51	56	7
Sweden	30	47	12
Finland	22	20	10

DEAL SIZE 2024 -YTD

	PRE-SEED	SEED	SERIES A
UK	\$ 184M	\$ 1.2B	\$ 2B
Germany	\$ 67M	\$ 643M	\$ 1B
France	\$ 58M	\$ 689M	\$ 1.1B
Switzerland	\$ 41M	\$ 246M	\$ 331M
Spain	\$ 33M	\$ 125M	\$ 213M
The Netherlands	\$ 28M	\$ 204M	\$ 269M
Italy	\$ 24M	\$ 111M	\$ 88M
Türkiye	\$ 21M	\$ 78M	\$ 132M
Sweden	\$ 19M	\$ 157M	\$ 216M
Finland	\$ 16M	\$ 58M	\$ 96M

Kaynakça: **Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3. Çeyrek Raporu**

Yatırım aşamalarının alt kırılımlarını incelediğimizde, **Pre-Seed (Tohum Öncesi)** yatırım sayısında ülkemiz bölgede lider olarak konumlanmakta fakat yapılan yatırım sayısına bağlı olarak **Pre-Seed** yatırım miktarı olarak 8. Sırada konumlanıyoruz. **Seed (Tohum)** yatırımlarında da güçlü bir pozisyonumuz bulunuyor.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024-YTD
Grocery delivery	\$38.1M	\$0M	\$984.4M	\$768.2M	\$500.3M	\$250M
Fintech	\$4.3M	\$25.9M	\$68.9M	\$91.5M	\$30.7M	\$182.3M
Cybersecurity	\$6.9M	\$0.4M	\$24.9M	\$14.3M	\$11.2M	\$71.9M
Gaming	\$8.4M	\$19.7M	\$520M	\$113.3M	\$31.8M	\$70.9M
Blockchain	\$0M	\$0.3M	\$39.7M	\$17.2M	\$5.3M	\$68.4M
Autotech	\$2.3M	\$3.2M	\$75.3M	\$38M	\$18.2M	\$28.3M
Internet of things	\$1.5M	\$3.9M	\$6M	\$6.7M	\$9.2M	\$28.3M
SaaS	\$5.8M	\$54.2M	\$9.7M	\$145.4M	\$40.9M	\$28.2M
Artificial intelligence	\$5.8M	\$43.3M	\$19.5M	\$152.7M	\$39.1M	\$14M
Marketplace	\$8.6M	\$4.7M	\$70.4M	\$60.1M	\$6.5M	\$8.5M

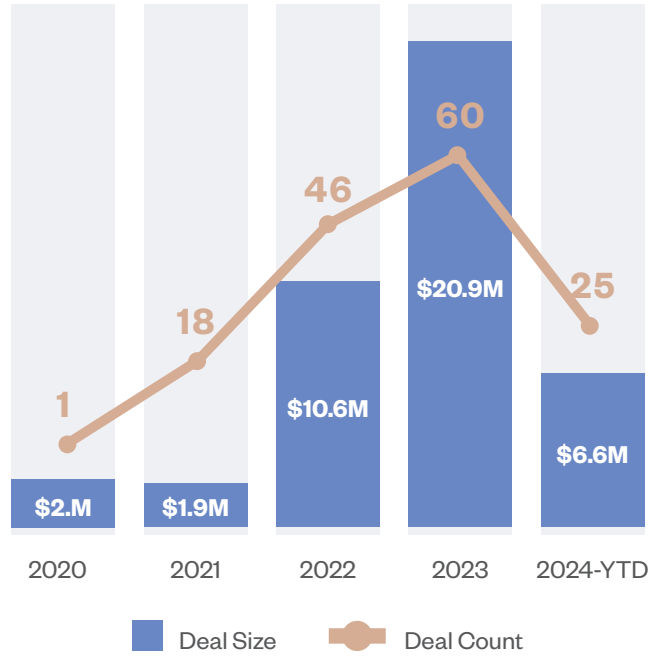
Kaynakça: Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3. Çeyrek Raporu

Sektörleri incelediğimizde en çok yatırımın eve teslimat ve **fintech(finansal teknolojiler)** sektörü olduğunu görüyoruz. Dünya'da eve teslimat kültürünün ülkemizde yayıldığını da göze alırsak pandemi ile birlikte güçlü bir yükseliş olması beklentileri karşılıyor. Finansal teknolojilerde ise ülkemizdeki güçlü ödeme sistemleri alt yapıları öne çıkıyor.

Türk **oyun girişimleri** de güçlü bir konuma sahip. Dünyada yapılan oyun yatırımlarında kayda değer bir payı ülkemizdeki oyun girişimleri alıyor. Özellikle **2021-2022** yıllarında yüksek miktarlarda oyun yatırımları gerçekleşmiş durumda.

Sektörlerin aldığı yatırımları yıllar içerisinde incelersek pandeminin getirdiği yeni kurallara göre farklı sektörlerin öne çıktığını rahatlıkla görebiliriz.

YEARLY EQUITY BASED CROWDFUNDING DEALS



Kaynakça: **Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3. Çeyrek Raporu**

Pratik Bilgiler

- ★ **Kitle fonlama** tebliği ile beraber **2020**'den itibaren düzenli artan pay tabanlı kitle fonlama yatırımları ülkemizde giderek artıyor.
- ★ Türkiye'de bulunan kurumsal risk sermayesi şirketi sayısı **89**'a ulaştı.
- ★ **Eve Teslimat** ve **Fintech** girişimleri toplam yatırım tutarında lider pozisyonda.
- ★ **Bio-teknoloji** ve **Yapay Zekâ** girişimleri toplam yatırım sayısında lider pozisyonda.
- ★ **Oyun girişimleri** toplam yatırım tutarı ve toplam yatırım sayısında **Avrupa'da İngiltere'den** sonra **2. Konumda** yer alıyor.
- ★ Türkiye'de bulunan **Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF)** sayısı **412**'ye ulaştı.
- ★ **2024**'ün ilk **9** ayında yapılan **388** yatırımın **111**'i **kadın kurucu** girişimlerinden oluşuyor.
- ★ **2024**'ün ilk **9** ayında yapılan yatırımların **%81**'i **9** girişimi kapsıyor. (20 Milyon Dolar ve Üzeri)
- ★ **2024**'ün ilk **9** ayında yapılan **388** yatırımın **18**'i **yabancı yatırımcı** içeriyor.

Kaynakça: Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3. Çeyrek Raporu

Girişimcilere İstisna ve Teşvikler

Genç Girişimciler Gelir Vergisi İstisnası ve Sigorta Primi

Gelir Vergisi Kanunu'nun belirttiği şartlara uyan genç girişimciler gelir vergisi ve sigorta primi teşviki almaya hak kazanırlar. Genç girişimcilerin finansal rahatlığının sağlanması ve şirketlerini büyütebilmeleri adına önem arz etmektedir.

Teşvikten faydalanmak isteyen genç girişimcilerin;

- 1 29 yaşından küçük olması
- 2 Bağ-kur kapsamında ilk defa sigortalı olacak olması
- 3 Ticari faaliyet nedeniyle ilk defa mükellefiyet oluşması
- 4 Adi ortaklık veya şahıs şirketi kurulmuş olması

Gelir Vergisi İstisnası

şartları sağlayan girişimciler, yıllık kazançlarının her sene belirlenen tutara kadar olan kısmı üzerinden vergilendirilmezler. 2024 yılı için bu rakam 230.000 TL'dir.

Bağ-Kur Desteği

şartları sağlayan girişimcilerin Bağ-kur sigorta ödemeleri 1 yıl boyunca hazine tarafından karşılanır.

KOSGEB

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ) desteklemeyi amaçlayan bir kamu kuruluşudur. KOSGEB, farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere çeşitli teşvik ve hibe programları sunarak ekonomik büyümeyi, istihdamı ve yenilikçiliği destekler. KOSGEB'in temel teşvik ve hibe programlarının kısa bir özeti:

1

Girişimcilik Destek Programı

Bu program, yeni girişimcileri destekleyerek, işletme kurulum süreçlerinde maddi destek sağlar.

2

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı

Ar-Ge ve inovasyon projeleri yürüten işletmelere yönelik bu programda, ürün geliştirme ve yenilikçi çözümler için destek verilir.

3

Geleneksel Girişimcilik Destek Programı

Bu program, işletme kurmak isteyen girişimcilere başlangıç desteği sağlar. Destekten yararlanabilmek için KOSGEB'in girişimcilik eğitim programlarını tamamlamak gerekmektedir.

4

İleri Girişimcilik Destek Programı

Bu destek, dijital dönüşüm, biyoteknoloji, enerji verimliliği ve yazılım geliştirme gibi yüksek teknoloji alanlarına öncelik tanımaktadır.

5

Genç ve Kadın Girişimci Destekleri

Genç girişimcilere (18-29 yaş) ve kadın girişimcilere özel olarak sağlanan destekler, özellikle yeni kurulan işletmelere finansman desteği sağlar.

6

Kuruluş ve Personel Giderleri Desteği

İşletme kuruluşu için gerçek kişi işletmelere ve sermaye şirketi işletmelere kuruluş desteği verilmektedir. Ayrıca işletmenin vergi mükellefiyetini sürdürmesi şartıyla, işletmede çalışacak personelin tahakkuk eden prim gün sayısına göre asgari ücret tutarında destek sağlanır.

7

Teknoloji Tabanlı Girişimcilik Destekleri

TÜBİTAK ve KOSGEB ortaklığında yürütülen bu program, yapay zekâ, biyoteknoloji ve ileri teknoloji gibi alanlarda faaliyet gösteren yeni girişimcilere finansman desteği sunmaktadır. Bu programda üst limit, proje ve sektör gereksinimlerine göre farklılık gösterir ve dijital dönüşüm ağırlıklı projelere öncelik verilir.

Teknoparklar

4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren firmalar için çeşitli teşvik ve muafiyetler sağlanmaktadır. Bu kanun, Ar-Ge ve yenilikçi girişimlerin desteklenmesi amacıyla finansal avantajlar sunarak teknoloji geliştirme bölgelerinin (teknoparklar) kalkınmasını hedeflemektedir. İşte bu kapsamda sağlanan başlıca destekler:

1

Kurumlar Vergisi Muafiyeti

Teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar, bu bölgelerde geliştirdikleri yazılım, Ar-Ge ve yenilik projelerinden elde ettikleri kazançlar için kurumlar vergisinden muafır. Bu muafiyet, firmaların Ar-Ge faaliyetlerini teşvik ederek maliyetlerini düşürür ve yenilikçi çalışmalarını destekler.

2

Gelir Vergisi Stopajı Desteği

Bölgede çalışan Ar-Ge personeli için gelir vergisi stopajı muafiyeti sağlanmaktadır. Bu destek, teknoparklarda nitelikli iş gücü istihdamını teşvik ederek Ar-Ge çalışmalarına katkı sağlar.

3

Katma Değer Vergisi (KDV) Muafiyeti

Teknoloji geliştirme bölgelerinde üretilen yazılımlar için KDV muafiyeti uygulanmaktadır. Bu muafiyet, yazılım üretimi yapan firmaların maliyetlerini azaltmakta ve pazara daha rekabetçi fiyatlarla girmelerine olanak tanımaktadır.

4

SGK İşveren Primi Desteği

Ar-Ge projelerinde çalışan personelin sosyal güvenlik primlerinin işveren hissesine ilişkin ödemeler, devlet tarafından karşılanmaktadır. Bu destek, işletmelerin istihdam maliyetlerini düşürerek daha fazla personel çalıştırmalarına olanak tanır.

5

Ar-Ge Projeleri İçin Destekler

Teknoparklarda yürütülen Ar-Ge projeleri, çeşitli hibe ve fon programları aracılığıyla desteklenmektedir. Bu projelere yönelik destekler, kamu kuruluşları (örneğin TÜBİTAK) ve özel sektör iş birliğiyle sağlanabilmektedir.

TEKMER'ler

TEKMER'lerin yasal dayanağı, Kck ve Orta lekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından belirlenen TEKMER Destek Programı Uygulama Esasları kapsamında düzenlenir. KOSGEB, 3624 sayılı Kanun ve bu kanuna dayanarak çıkarılan mevzuat uyarınca TEKMER'lerin kuruluş ve destek süreçlerini yürütmektedir. Bu program, teknoloji odaklı girişimcilerin ve KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu altyapı, finansman, eğitim ve iş geliştirme desteklerini sağlamak amacıyla oluşturulmuştur.

Başlıca yasal destekler şunlardır:

1

Mobilya, Donanım ve Ortak Kullanım Ekipman Desteği

KOSGEB, TEKMER'lerde yer alan girişimcilerin iş geliştirme süreçlerinde kullanmaları amacıyla ortak kullanım alanlarında gerekli mobilya ve ekipman için %75'e kadar destek sağlar. Yerli malı tercih edilmesi durumunda bu oran %15 artırılmaktadır.

2

Personel ve Eğitim Desteği

TEKMER'lerde çalışan nitelikli personelin maaş giderlerine destek sağlanır. Ayrıca, eğitim ve danışmanlık giderleri de destek kapsamında olup, girişimcilere profesyonel yönlendirme hizmetleri sunulmaktadır.

3

Gelir Vergisi Stopajı ve SGK Muafiyeti

TEKMER'lerde Ar-Ge faaliyetlerinde görevli personelin gelir vergisi stopajı muafiyeti ve SGK işveren primi desteği gibi vergi avantajları sunulmaktadır. Bu muafiyetler, 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu çerçevesinde de desteklenir.

Yatırımcılara İstisna ve Teşvikler

1. Melek Yatırımcılar İçin Vergi Teşvikleri:

★ Gelir Vergisi İndirimi

Melek yatırımcı lisansına sahip bireysel yatırımcılar, yaptıkları yatırımların %75'ini gelir vergisinden düşebilirler. Ancak, girişimcinin, TÜBİTAK veya Sanayi Bakanlığı gibi kurumların desteklediği bir projeye yatırım yapması durumunda bu indirim %100'e çıkabilmektedir. Bu indirimin üst sınırı yıllık olarak her yıl değişmektedir ve yatırımcının, yatırımı en az iki yıl boyunca elde tutma şartı bulunmaktadır.

★ Nakit Sermaye Artırımı Teşviki

Melek yatırımcılar tarafından girişimcilere sağlanan nakit sermaye artırımları, belirli bir oranla vergi matrahından indirilebilir ve bu teşvik her yıl kullanılabilir.

Girişim Sermayesi Yatırım Fonları: (GSYF)

★ Vergi Avantajları

GSYF'ler üzerinden yapılan yatırımlar, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun ilgili maddeleri uyarınca, belirli koşullarla vergi avantajı sağlar. Girişim sermayesi fonlarının dağıttıkları kâr payları %0 oranında stopaja tabidir ve yatırımcılar açısından kurumlar vergisi matrahına dahil edilmez, dolayısıyla vergiden muaftır.

★ Fon Kazançlarının Vergiden Muafiyeti

GSYF'lerin portföy işletme kazançları, kurumlar vergisinden muaftır. Bu, fon yöneticilerine yatırımcıya doğrudan vergi avantajı sağlamaktadır ve yatırımcıların bu fonlar aracılığıyla yapacakları yatırımların vergi yükünü azaltır.

Kaynakça:

1. Galata Business Angels | 2. BIC Angels | 3. 500 Istanbul | 4. Revo Capital
5. Koç Holding | 6. İTÜ Çekirdek | 8. BİLGİ Talent | 9. Workup | 10. İnovent
11. Startupswatch Türkiye Girişim Ekosistemi 2024 3.Çeyrek Raporu
11. T.C. Hazine Ve Maliye Bakanlığı | 10. Kosgeb



GAZİANTEP
GENÇ
GİRİŞİMCİLER
KURULU