



**BAŞKENT GENÇLİK MECLİSİ**  
**GENÇ GİRİŞİMCİLİK VE GNC 4.0 KOMİSYONU**

**GENÇ GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ VE**  
**DESTEKLEYİCİ FAALİYETLER**

**AYŐEGÜL EKEN**

**AZİZ ALİ ARTUÇ**

**FURKAN REYHAN**

**HİLAL ERŐAHİN**

**İSA FİDAN**

**MELİK BAKİ KUL**

**NİSA GEREDELİOĞLU**

**ANKARA-2024**

## ÖNSÖZ

Bu rapor, girişimcilik ve genç girişimcilik kavramlarının tanımlanması ve Başkent Gençlik Meclisi'nin Genç Girişimcilik ve GNÇ 4.0 Komisyonu'nun bu konulara ilişkin planladığı faaliyetler ile sağladığı desteklerin ayrıntılı olarak ele alınması amacıyla hazırlanmıştır. Girişimcilik kavramının ekonomiye katkıları ve genç girişimcilerin iş dünyasında oynadığı rol üzerine odaklanarak, genç girişimcilere yönelik sağlanan desteklerin bu sürece nasıl katkı sunduğu araştırılmıştır. Bu konu, komisyonunun genç girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmek ve gençlerin girişimcilik ekosistemine daha etkin bir şekilde dahil olmalarını sağlamak amacıyla seçilmiştir.

Raporda akademik kaynaklar doğrultusunda girişimcilik ve genç girişimcilik kavramları incelenmiş ve GNÇ 4.0 Komisyonu'nun genç girişimciler için sunduğu eğitim, mentorluk ve diğer destek faaliyetlerine yer verilmiştir. Komisyonun gelecek dönemde genç girişimciler için yapmayı planladığı çalışmalar ve bu çalışmaların girişimcilik ekosistemine katkıları detaylandırılmıştır.

Bu raporun hazırlanmasında emeği geçen tüm komisyon üyelerine ve kaynakların toplanmasında destek olan kişilere teşekkür ederim. Araştırmada, akademik kaynaklar titizlikle incelenmiş ve mevcut literatür ışığında girişimcilik kavramları analiz edilmiştir. Girişimcilik alanında yapılmış akademik çalışmalar temel alınmıştır.

Ankara, 2024

## İçindekiler

ÖNSÖZ .....	i
Kısaltmalar .....	v
1. GİRİŞİMCİLİK ve GİRİŞİMCİLER .....	1
2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI .....	1
2.1 YENİLİKÇİLİK ( İNOVASYON).....	1
2.2 RİSK ALMA .....	1
2.3 FIRSATLARI DEĞERLENDİRME .....	1
2.4 KAYNAK YÖNETİMİ .....	2
2.5 REKABETÇİLİK.....	2
2.6 BAŞARISIZLIKLA BAŞA ÇIKMA.....	2
3. GENÇ GİRİŞİMCİ .....	2
4. GENÇ GİRİŞİMCİ KOMİSYONU .....	3
5. GİRİŞİMCİLİK SEKTÖRLERİ .....	3
6. GİRİŞİMCİLİK KONULARI.....	3
7. GİRİŞİMCİ OLUNURKEN SAHİP OLUNMASI GEREKEN ÖZELİKLER.....	4
8. GİRİŞİM SERMAYESİ NEDİR? .....	4
8.1 GİRİŞİM SERMAYESİ FONU NEDİR? .....	5
8.2 GİRİŞİM SERMAYESİ NASIL ALINIR?.....	5
8.3 KİMLER GİRİŞİM SERMAYESİ ALABİLİR? .....	5
9. NASIL GİRİŞİMCİ OLUNUR? .....	5
10. MEVCUT GİRİŞİMCİ KENDİNİ NASIL GELİŞTİRİR .....	6
11. İş Planı Nasıl Oluşturulur?.....	7
11.1 İş Planı Oluşturma Süreci .....	7
11.1.1 İş Fikrinin Belirlenmesi.....	7
11.1.2 Pazar Araştırması .....	7
11.1.3 Yapılabilirlik Araştırması.....	8
11.1.4 Finansal Planlama .....	8
11.1.6 Risk Yönetimi.....	9
12. İŞ FİKRİ GELİŞTİRİRKEN KULLANILACAK TEKNOLOJİLER .....	10
12.1 Google Docs ve Google Sheets .....	10
12.2 GOOGLE KEEP .....	10
12.3 Canva (Ücretsiz Plan) .....	11
12.4 Google Forms.....	11

12.5 Notion (Kişisel Plan).....	12
12.6 Draw.io.....	12
12.7 Yapay Zeka Kullanımı.....	12
13. Girişimcilikte Sürdürülebilirlik Nasıl Sağlanır? .....	13
13.1 Ekonomik Sürdürülebilirlik.....	13
13.2 Çevresel Sürdürülebilirlik.....	14
13.3 Sosyal Sürdürülebilirlik.....	14
14. Sürdürülebilirlik İçin Stratejik Yaklaşımlar .....	14
14.1 Yenilikçi ve Esnek Olmak .....	14
14.2 Müşteri İlişkilerinin Güçlendirilmesi .....	14
15. Genç Girişimcilerin Kendilerini Geliştirme Yolları .....	15
15.1 Kendini Geliştirmenin Temel Unsurları .....	15
15.1.1 Girişimcilik Eğitimleri .....	15
15.1.2 Mentorluk ve Danışmanlık.....	16
15.1.3 İş Ağları ve Network Oluşturma .....	16
15.1.4 Finansal Yönetim ve Kaynaklara Erişim .....	17
15.1.5 Teknoloji ve Dijitalleşme .....	17
16. 18-30 Yaş Arası Gençlere Yönelik Destek Olanaklar .....	18
16.1 Ankara Kalkınma Ajansı: Hibe ve Destek Programları .....	18
16.2 2024 Genç Girişimci Desteği .....	18
16.3 TEKMER Girişimci Desteği.....	19
16.4 İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi) .....	19
16.5 B.G.M. Genç Girişimciler ve GNC 4.0 Programı.....	19
16.6 TÜBİTAK Genç Girişimci Destekleri .....	20
16.7 T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı – TechnoEntrepreneurship Programı .....	20
16.8 Türkiye İş Bankası – Workup Girişimcilik Programı .....	20
16.9 EIT – Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü Girişimcilik Programları .....	21
16.10 Üniversite Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO) .....	21
16.11 Gençlik ve Spor Bakanlığı Genç Girişimci Destek Programı.....	21
16.12 Angel Investor Network (Melek Yatırımcı Ağı) .....	21
16.13 Kosgeb Girişimcilik Destek Programları .....	22
16.14 Endeavor Türkiye – Yüksek Etkili Girişimcilik Destekleri.....	22
16.15 Big Bang Startup Challenge – İTÜ Çekirdek.....	22
16.16 Yunus Social Business – Sosyal Girişimcilik Yatırımları .....	23
16.17 Ticaret Bakanlığı – Genç Girişimciler için E-İhracat Destekleri .....	23

16.18 Silikon Vadisi Kuluçka Programları .....	23
16.19 Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER).....	23
16.20 Global Impact Accelerator Programları.....	24
16.21 Akademik Girişimcilik ve niversite Destekli Programlar .....	24
16.22 Mentorluk Programları ve Networking Etkinlikleri .....	24
16.23 Melek Yatırımcı Ağı ve Risk Sermayesi .....	25
16.24 Fikri Mülkiyet ve Patent Destekleri .....	25
16.25 E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Eğitimleri.....	25
16.26 Genç Girişimciler için Uluslararası Fuar ve Zirve Katılımı .....	26
16.29 Kuluçka Merkezleri Nedir .....	27
16.29.1 Ofis Ekipmanı ve Altyapı Desteği İmkanı.....	27
16.29.2 Eğitim Programları ve Mentörlük Desteği.....	27
16.29.3 Profesyonel Hizmet Desteği.....	27
16.29.4 Network Genişletme İmkanı .....	27
16.29.5 Yatırımcılarla Tanışma İmkanı .....	28
16.29.6 Tanıtım .....	28
16.29.7 E-posta servisleri.....	28
16.29.8 Kuluçka Merkezlerine Nasıl Başurulur.....	28
16.29.9 Türkiye'nin Başlıca 20 Kuluçka Merkezi.....	28
16.29.10 Mentorluk Programları ve Networking Etkinlikleri .....	31
17. Türkiye'de Girişimcilik ve Gençlerin Ekosistemdeki Rolü .....	31
17.1 Girişimcilik Yaş Dağılımı.....	33
17.2 Girişimcilik Cinsiyet Dağılımı .....	34
17.3 Girişimcilik Alan ve Talep .....	36
17.4 Destek ve Teşviklerden Yararlanma.....	37
18. Türkiye ve Dünya'da Girişimcilik: Profil Karşılaştırmaları ve Küresel Eğilimler .....	38
19. Genç Girişimciliği Destekleyici Workshoplar: Bilinçlendirme ve Farkındalık.....	40
19.1 Girişimcilik 101: İlham Veren Başlangıç .....	40
19.2 İş Fikri Geliştirme Atölyesi.....	41
19.3 Beyin Fırtınası ve Prototip Tasarımı.....	41
19.4 Mentorlarla alışma ve Geri Bildirim Süreci .....	41
19.5 Yatırımcı Sunumları (Pitching).....	41
Kaynakçalar.....	42

## **Kısaltmalar**

BGM :Başkent Gençlik Meclisi

KOSGEB :Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

## **1. GİRİŞİMCİLİK ve GİRİŞİMCİLER**

Girişimcilik ve girişimciler katma değer yaratma, istihdam yaratma, sektörler arası ilişkileri kuvvetlendirme, sosyal fayda ve fakirlikle mücadele, dengeli gelir dağılımının sağlanmasına yardımcı olmaları gibi özelliklerinden dolayı her ülke ekonomisinin gelişiminde önemli bir role sahiptir.

Orta Çağ'da girişimci büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak benimsenmiştir. O dönemde girişimci risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişidir. 17.yy'da ise girişimcilik kavramı ile risk arasında ilk kez ilişki kurulmaya başlanmış, girişimci kar ve zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ve hizmet tedarikinde bulunan kişi olarak tanımlanmıştır. Girişimcilik kelimesi ilk olarak ekonomi literatüründe 1730'lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından kullanılmış, John Stuart ise 19. yy.'da İngiliz literatürüne sokmuştur (Çetindamar, 2002: 33).

## **2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI**

### **2.1 YENİLİKÇİLİK ( İNOVASYON)**

İnovasyon, girişimcilerin dünyaya farklı bakmasını sağlar. Mevcut olanı sorgulamak, daha iyisini hayal etmek ve bu hayali gerçeğe dönüştürmek inovasyonun özüdür. Drucker'ın da vurguladığı gibi (Drucker, 1985), bir girişimci için en büyük fırsat inovasyonla gelir, yenilik yapmak, risk almak kadar cesaret isteyen bir süreçtir; çünkü çoğu zaman yaptığımız şey daha önce hiç denenmemiştir ve belirsizliklerle doludur.

### **2.2 RİSK ALMA**

Girişimcilik, ne kadar dikkatli planlanırsa planlansın belirsizliklerle doludur. Başarılı bir girişimci, riskleri hesaplayarak yol alır. Timmons ve Spinelli'nin de belirttiği gibi (2007), girişimciler sadece körü körüne risk almaz, aksine olasılıkları değerlendirir ve riskleri minimize etmeye çalışırlar. Bazen en büyük başarılar, en yüksek risklerin arkasında gizlidir. Ama elbette, bu riskler bazen büyük dersler de olabilir. Başarı kadar, başarısızlık da girişimcilik hikayesinin bir parçasıdır.

### **2.3 FIRSATLARI DEĞERLENDİRME**

Girişimcilikte en önemli noktalardan biri, fark edilmemiş ya da çözülmemiş bir ihtiyacı keşfetmek ve bunu fırsata dönüştürmektir. Shane ve Venkataraman'ın belirttiği gibi (2000), girişimcilik, fırsatları görebilme (EdTech, FinTech...) ve bu fırsatları

değerlendirerek bir iş modeli oluşturabilme yeteneğini içerir. Fırsatlar genellikle küçük ipuçlarıyla gelir ve bu ipuçlarını fark edenler, girişimcilik yolculuğunda başarıya ulaşır.

## **2.4 KAYNAK YÖNETİMİ**

Bir işin sürdürülebilirliği, yalnızca sermaye veya fikirle sınırlı değildir; bu kaynakların ne kadar etkin kullanıldığı çok önemlidir. Stevenson ve Jarillo'nun (1990) da altını çizdiği gibi, girişimciler kaynaklarını etkili kullanarak sınırlı olanaklarla büyük işler başarabilirler. Değerli kaynağın zaman olduğunu unutmamak gerektiğidir. Zamanı iyi yöneten bir girişimci, diğer kaynaklarını da etkin şekilde kullanabilir.

## **2.5 REKABETÇİLİK**

Rekabet, girişimciliğin kaçınılmaz bir parçasıdır. Porter'ın da belirttiği gibi (1980), rekabet avantajı sağlamak için girişimcilerin stratejik düşünmesi. Girişimciler, rakiplerinden farklılaşarak öne çıkabilirler. Bir girişimcinin başarısının anahtarı, sürekli yenilik yapabilme yeteneğinde yatar. Sadece rekabet etmek değil, pazarın önünde olabilmek için sürekli olarak kendini geliştirmek ve yeniden keşfetmek gerekiyor.

## **2.6 BAŞARISIZLIKLA BAŞA ÇIKMA**

Girişimcilik, bazen başarısızlıklarla dolu bir yol olabilir, fakat her başarısızlık bir öğrenme fırsatıdır. Sarasvathy'nin etkili girişimcilik teorisine göre (2001), belirsiz ortamlarda esnek kalmak ve başarısızlıkları fırsata çevirmek girişimciliğin bir parçasıdır. Başarısızlık aslında bir adım ileriye gitmek için atılan en önemli adımlardan biridir. Girişimcilerin başarısızlık karşısında pes etmemesi, aksine bunu bir öğrenme deneyimi olarak görmesi çok önemlidir.

## **3. GENÇ GİRİŞİMCİ**

Genç girişimci, genellikle 18-35 yaş aralığında, yenilikçi iş fikirleri geliştirerek bunları hayata geçirmeye çalışan bireylerdir. Teknolojiye yatkınlık, risk alma cesareti ve yaratıcı bakış açısıyla öne çıkan genç girişimciler, iş dünyasına taze fikirler kazandırırken, aynı zamanda işsizlikle mücadeleye de katkı sağlarlar. Çeşitli kurum ve kuruluşlardan, genç girişimcilere yönelik finansal destekler ve eğitim programları, onların iş kurma sürecinde karşılaştıkları deneyim eksikliklerini gidermeyi hedeflerler. Bu destekler, özellikle yenilikçi iş fikirleri geliştiren gençlerin ekonomik büyümeye ve inovasyona katkı sağlamasına olanak tanır.



#### **4. GENÇ GİRİŞİMCİ KOMİSYONU**

Genç Girişimcilik Komisyonu'nun temel amacı, gençlerin girişimcilik faaliyetlerine katılımını teşvik etmek, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve genç girişimcilerin karşılaştıkları zorlukları aşmalarına yardımcı olmaktır. Bu komisyonlar, genç girişimcilere yönelik farkındalık artırma çalışmaları yapar, eğitimler ve mentorluk hizmetleri sağlar, finansal destekler konusunda rehberlik eder ve genç girişimcilerin iş dünyasına entegrasyonunu hızlandırır.

#### **5. GİRİŞİMCİLİK SEKTÖRLERİ**

Girişimcilik, birçok sektörde faaliyet gösterebilir ve bu alanlar sürekli genişlemektedir. En yaygın girişimcilik sektörleri arasında teknoloji ve yazılım, e-ticaret, sağlık ve biyoteknoloji, eğitim teknolojileri (EdTech), finansal teknolojiler (FinTech), gıda ve tarım teknolojileri (AgriTech), enerji ve çevre teknolojileri (CleanTech), moda ve giyim, turizm ve otelcilik, medya ve eğlence gibi alanlar bulunmaktadır. Bunun yanı sıra yapay zeka, taşımacılık ve lojistik, inşaat, spor ve fitness, kişisel bakım, güvenlik teknolojileri, uzay teknolojileri, insan kaynakları yönetimi, sigorta ve risk yönetimi, çevre ve sürdürülebilirlik ile turizm teknolojileri gibi yeni ve gelişen sektörler de girişimciler için fırsatlar sunmaktadır. Girişimciler, bu çeşitli alanlarda yenilikçi iş modelleri ve çözümler geliştirerek pazar ihtiyaçlarına yanıt verebilirler.

#### **6. GİRİŞİMCİLİK KONULARI**

Girişimcilik, dinamik bir alan olup, iş fikri geliştirme, iş planı hazırlama ve finansman sağlama gibi temel konuları içerir. Bunun yanı sıra, etkili pazarlama stratejileri ve satış yönetimi, girişimcilerin başarısında önemli rol oynamaktadır. Operasyon yönetimi ve insan kaynakları yönetimi, bir işletmenin verimliliğini artırmak için kritik unsurlar arasında yer alır. Ayrıca, yenilikçilik ve inovasyon yönetimi, girişimcilerin rekabet avantajı elde etmesine yardımcı olurken, risk yönetimi ve hukuki gereklilikler de işin sürdürülebilirliğini sağlamak açısından önemlidir. Sürdürülebilirlik ve sosyal girişimcilik, günümüzde girişimcilerin sosyal sorumluluklarını yerine getirmeleri açısından öne çıkmaktadır. Uluslararası girişimcilik, teknoloji ve dijital dönüşüm ile ağ oluşturma gibi konular da, modern girişimcilerin başarıları için belirleyici faktörlerdir.

## 7. GİRİŞİMCİ OLUNURKEN SAHİP OLUNMASI GEREKEN ÖZELİKLER

Girişimci olmanın başarısı, belirli özelliklerin ve yeteneklerin bir araya gelmesiyle doğrudan ilişkilidir. **Yenilikçilik ve yaratıcılık**, yeni fikirler geliştirerek mevcut ürün ve hizmetleri iyileştirmeleri beklenir (Drucker, 1985). **Risk alma yeteneği**, belirsizliklerle dolu iş ortamında cesur kararlar alabilmeyi ifade eder (Timmons & Spinelli, 2007). Ayrıca, **kararlılık ve azim**, girişimcilerin hedeflerine ulaşmaları için bu niteliklere sahip olmaları gerekir (Schumpeter, 1942). **Liderlik ve iletişim becerileri**, girişimcilerin ekiplerini etkili bir şekilde yönetmesine ve ilham vermesine yardımcı olur. **Problem çözme becerileri**, karşılaşılan zorluklara hızlı ve etkili yanıtlar vermeyi sağlar. Girişimcilerin, **pazar ve müşteri analizi** yaparak pazar trendlerini ve müşteri ihtiyaçlarını anlamaları önemlidir, bu da iş stratejilerini yönlendirmeye yardımcı olur. **Finansal okuryazarlık**, girişimcilerin mali yönetim becerilerini geliştirerek sürdürülebilir bir işletme oluşturmalarına olanak tanır (Osterwalder & Pigneur, 2010). Girişimcilerin ayrıca **esneklik ve uyum sağlama yeteneği**, değişen pazar koşullarına hızlıca adapte olabilmelerini sağlar. **Ağ oluşturma becerileri**, güçlü profesyonel ilişkiler geliştirmeyi ve iş fırsatlarını artırmayı mümkün kılar. Son olarak, **tutku ve motivasyon**, girişimcilerin zorluklarla karşılaştıklarında direnç göstermelerini sağlar (Blank & Dorf, 2012). Bu özellikler, girişimcilerin iş dünyasında başarılı olmaları için kritik unsurlardır.

## 8. GİRİŞİM SERMAYESİ NEDİR?

Parlak bir iş fikriniz ve bunu geliştirmek için planınız var ve hayata geçirmek istiyorsunuz ancak bunu gerçekleştirebilecek maddi yatırımı bulamıyorsunuz. Bu noktada, girişim sermayesi kavramı devreye giriyor.

Girişim sermayesi, yenilikçi girişimleri finanse etmek için kullanılan bir yatırım türüdür. Bu yatırım türü, genellikle yeni kurulan veya büyümekte olan işletmelerin sermaye ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır.

Girişim sermayesi, girişimcilerin ve yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesine yardımcı olmak için önemli bir finansman kaynağıdır. Bu yatırım türü, işletme sahiplerinin sermaye yetersizliğinden kaynaklanan sınırlamaları aşmalarına ve işlerini geliştirmelerine yardımcı olur.

## **8.1 GİRİŞİM SERMAYESİ FONU NEDİR?**

Girişim sermayesi fonu, girişim sermayesi yatırımlarına yapılan yatırımı yöneten bir yatırım fonudur. Bu fonlar, yüksek riskli yatırımlar yaparak yüksek getiri potansiyeline sahip genç işletmelerin büyümesine katkıda bulunur. Girişim sermayesi fonları; genellikle özel yatırımcılardan, kurumsal yatırımcılardan ve diğer yatırım fonlarından oluşur.

## **8.2 GİRİŞİM SERMAYESİ NASIL ALINIR?**

Girişim sermayesi almak için bir girişimci olarak öncelikle bir iş fikri, ürün, hizmet veya proje geliştirmeniz gerekir. Daha sonra, girişim sermayesi yatırımcılarına sunmak üzere bir iş planı hazırlamanız beklenir. İş planınız; işletmenizin hedeflerini, gelir projeksiyonlarınızı ve girişim sermayesi yatırımcılarına sunabileceğiniz diğer bilgileri içermelidir.

Girişim sermayesi almak için bir girişimci olarak öncelikle bir iş fikri, ürün, hizmet veya proje geliştirmeniz gerekir. Daha sonra, girişim sermayesi yatırımcılarına sunmak üzere bir iş planı hazırlamanız beklenir. İş planınız; işletmenizin hedeflerini, gelir projeksiyonlarınızı ve girişim sermayesi yatırımcılarına sunabileceğiniz diğer bilgileri içermelidir.

## **8.3 KİMLER GİRİŞİM SERMAYESİ ALABİLİR?**

Girişim sermayesi, genellikle yeni kurulan startuplar veya büyümekte olan işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır. İşletmeniz; yenilikçi bir iş fikrine, büyüme potansiyeline sahip bir ürüne veya hizmete sahipse ve finansman sağlamak için gerekli kaynaklara sahip değilse, girişim sermayesi almak için bir aday olabilirsiniz.

## **9. NASIL GİRİŞİMCİ OLUNUR?**

Girişimci olmanın yollarını anlamak için, bu kavramın doğuştan mı geldiği yoksa sonradan mı öğrenildiği sıkça tartışılan bir konudur. İlham veren girişimcilik hikâyeleri genellikle yoksulluk veya zorlu yaşam koşullarıyla başlarken, bu süreçte risk almak en kritik faktörlerden biridir. "Girişimci olunur mu doğulur mu?" sorusunun cevabını ararken, risk almanın girişimcilik sürecindeki merkezi rolünü unutmamak gerekir. Girişimci; inisiyatif alan, ekonomik ve sosyal düzeni organize eden, yenilikçi ve kararlı bir birey olarak tanımlanır. Bu bağlamda, girişimcilik kavramı sadece fikir üretmek değil, bu fikirleri hayata geçirme cesaretini ve başarısızlık riskini kabul etmeyi de içerir. Elon Musk gibi isimler, genç yaşta risk alarak

başarılı projelere imza atan girişimciler arasında gösterilir. Musk'ın kendi kendine programlama öğrenmesi ve başarılı girişimlere imza atması, girişimciliğin doğuştan gelen bir özellik olduğunu savunanların öne sürdüğü önemli bir örnektir.

Bununla birlikte, girişimci olunabileceğini savunanlar ise bu sürecin öğrenilebilir ve geliştirilebilir olduğunu belirtir. Girişimcilik eğitim programları ve deneyim, kişinin geniş bir bakış açısına sahip olmasını sağlayarak, fikirlerini hayata geçirebilmesine yardımcı olabilir. Nevzat Aydın'ın Silikon Vadisi'ndeki start-up kültürünü gözlemleyip Türkiye'ye özel bir iş modeli geliştirmesi bu görüşe örnek gösterilebilir. Yemeksepeti.com girişimi, Aydın'ın girişimcilik ruhunu eğitim ve gözlem yoluyla geliştirdiğini kanıtlar niteliktedir. Bu iki görüş de girişimcilik ruhunun oluşmasında etkili olabilir, ancak en önemli nokta kişinin risk alabilme cesareti ve tutkularını hayata geçirme isteğidir.

## **10. MEVCUT GİRİŞİMCİ KENDİNİ NASIL GELİŞTİRİR**

Ülkemizde girişimcilik ekosistemine katılmak isteyenler kadar, halihazırda girişimci olan ve desteklenmesi gereken bir kitle de bulunmaktadır. Mevcut girişimcilerin başarılarını sürdürebilmeleri ve işlerini büyütebilmeleri için etkin destek mekanizmalarının devreye alınması önem arz etmektedir. Bu bağlamda, girişimcilere yönelik desteklerin ilk adımı, iş planlarının detaylı bir şekilde incelenmesi ve geliştirilmesi gereken alanların tespit edilmesi olacaktır. İş planlarında görülen zayıf noktalar, finansal planlama, pazarlama stratejileri veya operasyonel süreçlerle ilgili olabilir. Bu tür eksikliklerin tespit edilmesi, girişimcilerin işlerini daha ileriye taşımaları için kritik bir adımdır. Bu eksikliklerin giderilmesi, stratejilerin güçlendirilmesi ve iş planlarının iyileştirilmesi ile girişimcilerin başarısı için gerekli altyapı oluşturulabilir.

Bunun yanı sıra, girişimcilerin maddi destek ihtiyaçları da göz önünde bulundurulmalı ve bu konuda mevcut girişimci destek programlarına yönlendirme yapılmalıdır. Girişimciler, devlet destekli hibeler, fonlar veya kuluçka merkezleri gibi çeşitli programlardan faydalanarak maddi eksikliklerini giderebilir. Hem iş planlarının iyileştirilmesi hem de maddi desteklerin sağlanması, girişimcilerin uzun vadeli başarılarını güvence altına almak için kritik adımlardır. Mevcut girişimcilerin sürdürülebilir bir büyüme yakalayabilmesi, eksikliklerinin doğru tespit edilip giderilmesi ve bu süreçte etkin bir şekilde desteklenmeleri ile mümkün olacaktır.

## **11. İş Planı Nasıl Oluşturulur?**

İş planları, girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirme sürecinde önemli bir rehberdir. Bir iş planı, işletmenin hedeflerini, stratejilerini ve operasyonlarını tanımlar. İş modelinin oluşturulması ise, girişimcilerin işlerini nasıl yöneteceklerini ve değer yaratacaklarını sistematik bir şekilde ortaya koymalarına yardımcı olur. Bu raporda, bir iş planının nasıl oluşturulacağı, temel bileşenleriyle birlikte ele alınmaktadır.

### **11.1 İş Planı Oluşturma Süreci**

#### **11.1.1 İş Fikrinin Belirlenmesi**

İş planı oluşturma sürecinin ilk adımı, güçlü ve uygulanabilir bir iş fikri seçmektir. Girişimci, piyasanın ihtiyaçlarını ve kendi yeteneklerini göz önünde bulundurarak bir iş fikri geliştirmelidir. İyi bir iş fikri, yalnızca girişimcinin kişisel ilgi alanlarına hitap etmekle kalmaz aynı zamanda pazardaki talepleri karşılayacak çözümler sunar. Girişimci, iş fikrini seçerken pazardaki boşlukları, müşteri sorunlarını ve bu sorunlara getirebileceği çözümleri analiz etmelidir. Bununla birlikte, girişimcinin sahip olduğu yetenekler, kaynaklar ve sermaye de iş fikrinin uygulanabilirliğini etkileyen önemli faktörlerdir.

İş fikrinin belirlenmesi aşamasında ayrıca, rekabet ortamı ve gelecekteki piyasa trendleri dikkate alınmalıdır. Bu aşamada yapılan araştırmalar, girişimcinin iş fikrini geliştirme sürecinde kritik bir rol oynar. Örneğin müşteri segmentlerinin ihtiyaçları ve beklentileri hakkında bilgi sahibi olmak, iş fikrinin başarı şansını artırabilir. Bu nedenle iş fikrinin seçimi iş planının başarısındaki en temel faktörlerden biridir.

#### **11.1.2 Pazar Araştırması**

Pazar araştırması, bir iş planının başarısını belirleyen en kritik aşamalardan biridir. Pazar araştırmasının amacı, girişimcinin iş fikrinin pazarda ne kadar talep göreceğini ve bu talebin nasıl karşılanacağını belirlemektir. Bu araştırma, pazarın büyüklüğü, müşteri segmentleri, rakipler, fiyatlandırma stratejileri ve dağıtım kanalları gibi unsurları kapsamlı bir şekilde analiz eder. Özellikle müşteri segmentlerinin belirlenmesi, işin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşır. Müşteri segmentleri belirlenirken demografik, coğrafi, psikografik ve davranışsal özellikler dikkate alınmalıdır.

Pazar araştırması aşamasında müşteri davranışlarını anlamak için anketler, odak grupları ve veri analizi gibi çeşitli yöntemler kullanılabilir. Bu araştırmalar, hedef pazarın isteklerini ve beklentilerini anlamaya yardımcı olur. Ayrıca, rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerini incelemek, iş planının stratejik olarak daha sağlam temellere oturtulmasını sağlar. Girişimci, bu aşamada elde ettiği verilerle iş fikrinin başarısını artıracak pazarlama stratejileri geliştirebilir. Pazar araştırması sonucunda, işin ne kadar talep göreceği ve pazarın ne kadar rekabetçi olduğu hakkında net bir görüş elde edilir.

### **11.1.3 Yapılabilirlik Araştırması**

Yapılabilirlik araştırması, iş fikrinin uygulama aşamasına geçmeden önce ne kadar sürdürülebilir ve uygulanabilir olduğunu analiz eden kritik bir adımdır. Bu aşamada iş fikrinin hayata geçirilmesi için gerekli olan maliyetler, teknik bilgi ve insan kaynakları gibi unsurlar detaylı bir şekilde incelenir. Yapılabilirlik araştırması, işin başarı şansını artırmak için girişimcinin hangi kaynaklara ihtiyaç duyduğunu ve bu kaynakları nasıl elde edeceğini belirlemeye odaklanır.

Girişimci, yapılabilirlik araştırması sırasında maliyet analizi yaparak, işin başlangıç maliyetlerini, operasyonel giderleri ve beklenen gelirleri hesaplar. Aynı zamanda işletmenin kârlılığını artıracak stratejiler geliştirmek için alternatif yollar araştırılır. Bu aşama iş planında öngörülen stratejilerin gerçekte ne kadar uygulanabilir olduğunu test eder. Özellikle finansal sürdürülebilirlik, yapılabilirlik araştırmasının merkezinde yer alır. İşin sürdürülebilirliği için gerekli olan sermaye ve kaynaklar doğru bir şekilde planlanmalı, potansiyel riskler önceden belirlenmeli ve bu risklere karşı önlemler alınmalıdır.

### **11.1.4 Finansal Planlama**

İş planının en önemli bölümlerinden biri finansal planlamadır. Finansal planlama, girişimcinin işin kuruluş aşamasındaki maliyetlerini, işletme giderlerini, nakit akışını ve beklenen gelirleri doğru bir şekilde hesaplamasını sağlar. Girişimci, işin başlangıç maliyetlerini, personel giderlerini, kira ve diğer operasyonel masrafları dikkatlice planlamalıdır. Aynı zamanda işin gelir modeli ve kârlılık projeksiyonları finansal planlama içinde yer almalıdır.

Finansal planlama aşamasında, iş modeli kanvası kullanılarak işletmenin gelir modeli belirlenir. Gelir modeli müşterilerin hangi ürün veya hizmetler için ödeme yapacaklarını ve bu gelirlerin sürekliliğini sağlar. Girişimci, işin finansal sürdürülebilirliğini sağlamak için sabit ve değişken giderleri ayrıntılı bir şekilde analiz etmeli ve maliyet yapısını optimize etmelidir. Finansal planlama aynı zamanda, işin sermaye ihtiyacını belirlemek ve olası yatırımcılar için çekici bir hale getirmek açısından da önemlidir.

### **11.1.5 Operasyonel Süreçlerin Planlanması**

Operasyonel süreçlerin planlanması, iş planının işletmenin günlük işleyişini ve faaliyetlerini detaylandıran bir aşamasıdır. Bu süreç işin yürütülmesi için gerekli olan insan kaynakları, ekipman, tedarik zinciri ve altyapı gibi unsurların planlanmasını içerir. Girişimci bu aşamada işletmenin faaliyetlerini verimli bir şekilde organize ederek operasyonel süreçlerin sorunsuz işlenmesini sağlar.

İş modeli kanvasında operasyonel süreçlerin planlanması işin kilit faaliyetleri, kilit kaynakları ve kilit ortaklarını da kapsar. Bu unsurlar işletmenin başarılı olabilmesi için hangi faaliyetlerin ve kaynakların kritik olduğunu belirler. Örneğin, bir üretim işletmesi için hammaddelerin zamanında tedarik edilmesi hayati bir öneme sahiptir. Benzer şekilde hizmet tabanlı bir işletme için doğru insan kaynaklarının işe alınması operasyonel süreçlerin başarısında belirleyici olabilir.

### **11.1.6 Risk Yönetimi**

Risk yönetimi, iş planı oluşturma sürecinde ihmal edilmemesi gereken kritik bir aşamadır. Her iş fikri karşılaşılabileceği potansiyel risklerle birlikte gelir ve bu risklerle başa çıkma stratejileri geliştirmek, girişimcinin işini sürdürülebilir kılmak için zorunludur. Risk yönetimi işin karşılaşılabileceği zorlukları öngörerek bu zorluklara karşı alınabilecek önlemleri belirlemeye odaklanır.

Girişimciler iş planında potansiyel riskleri analiz ederken finansal riskler, operasyonel riskler, pazar riskleri ve yasal riskler gibi çeşitli faktörleri dikkate almalıdır. İyi bir risk yönetimi planı bu risklerin etkilerini en aza indirmek ve işin sürdürülebilirliğini sağlamak için stratejik önlemler almayı içerir. Ayrıca işin karşılaşılabileceği beklenmedik durumlara karşı esnek bir strateji geliştirmek de risk

yönetiminin bir parçasıdır. Bu aşama işin uzun vadede sürdürülebilir olmasını sağlamada önemli bir rol oynar.

## 12. İŞ FİKRİ GELİŞTİRİRKEN KULLANILACAK TEKNOLOJİLER

### 12.1 Google Docs ve Google Sheets

**Google Docs**, girişimcilerin iş fikirlerini organize etmeleri ve iş planlarını yazmaları için bulut tabanlı bir araç sunar. Bu platform, kullanıcıların her yerden erişebilmesine ve işbirliği yapabilmesine olanak tanır. Özellikle genç girişimciler, iş planlarını adım adım geliştirebilir, belgelerini kolayca düzenleyebilir ve iş planlarının her aşamasında detayları rahatça ekleyebilirler. Google Docs'un sunduğu bu esneklik, girişimcilerin iş planlarını sürekli güncel tutmalarını sağlar. Aynı zamanda, takım çalışması yapan girişimciler için ortak çalışma imkanı sunarak plan üzerinde eşzamanlı düzenleme yapılmasına olanak tanır. Bu özellikler, iş planlarının dinamik bir yapıda ilerlemesini ve zaman kaybı olmadan güncellenebilmesini mümkün kılar.

**Google Sheets**, finansal projeksiyonlar ve iş fikrinin maliyet analizleri için ideal bir araçtır. İş planlarının finansal bölümlerini planlamak için Google Sheets kullanılarak gelir-gider analizleri yapılabilir, nakit akışı tablosu oluşturulabilir ve çeşitli bütçeleme senaryoları çalışılabilir. Girişimciler, basit formüller yardımıyla finansal öngörülerin doğruluğunu test edebilir ve grafikleri kullanarak finansal sonuçları daha anlaşılır bir biçimde sunabilirler. Bu, iş planlarının yatırımcılara sunulması sırasında net ve somut finansal veriler sunarak güven kazanmayı kolaylaştırır.

### 12.2 GOOGLE KEEP

**Google Keep**, fikirlerin hızla not alınabilmesi ve organize edilmesi için kullanılan basit, fakat etkili bir araçtır. Girişimcilik sürecinde sıkça karşılaşılan ilham anlarının değerlendirilmesi açısından büyük önem taşır. Google Keep, fikirlerin anında kaydedilmesine olanak sağlar ve girişimcilerin bu fikirleri daha sonra geliştirmeleri için yapılandırılabilir bir ortam sunar. Fikirlerin kategorilere ayrılması ve iş planına yönelik görevlerin oluşturulması gibi özellikler, girişimcinin süreç boyunca hedeflerine ulaşmasında yardımcı olur. Google Keep, basit bir yapıya sahip olması sayesinde kullanıcı dostu bir deneyim sunar ve girişimcilerin her an her yerden fikirlerine erişebilmesine olanak tanır. Ayrıca, mobil cihazlar üzerinden de erişilebilmesi, girişimcilerin sürekli bağlantıda kalmalarını ve üretkenliklerini artırmalarını sağlar.



### 12.3 Canva (Ücretsiz Plan)

**Canva**, özellikle iş planlarının görselleştirilmesi ve etkili sunumların hazırlanması konusunda son derece kullanışlı bir platformdur. Girişimciler, Canva'yı kullanarak iş modeli kanvasları, infografikler, pazarlama materyalleri ve sunumlar oluşturabilirler. Bu platform, genç girişimcilerin iş fikirlerini daha etkili bir şekilde anlatmalarına olanak tanır. Görsel tasarım becerisi gerektirmeden kullanıcı dostu şablonlar sayesinde iş planları, yatırımcı sunumları veya pazarlama stratejileri daha profesyonel görünümlü hale getirilebilir. Özellikle pazarlama ve marka tanıtımı süreçlerinde Canva'nın sunduğu çeşitli grafik araçları ve tasarım şablonları, girişimcilerin hedef kitlelerine ulaşmalarını kolaylaştırır.

Ücretsiz planı dahi geniş bir yelpazede araçlar sunan Canva, iş planı hazırlama sürecinde girişimcilerin fikirlerini daha görsel ve çekici bir şekilde sunmalarına yardımcı olur. Bu görsel sunumlar, iş planlarının daha anlaşılır ve dikkat çekici olmasını sağlayarak, girişimcilerin iş fikirlerini daha etkili bir şekilde tanıtımalarına katkıda bulunur.

### 12.4 Google Forms

**Google Forms**, iş fikrini test etmek ve müşteri geri bildirimlerini toplamak için etkili bir anket aracıdır. Bu platform sayesinde girişimciler, hedef kitlelerine yönelik anketler hazırlayarak iş fikirlerinin güçlü ve zayıf yönlerini daha iyi analiz edebilirler. Google Forms, pazar araştırması ve müşteri beklentilerinin anlaşılması için gerekli olan verileri toplamada kritik bir rol oynar. Özellikle ürün veya hizmet geliştirme süreçlerinde, bu anketlerden elde edilen geri bildirimler, iş fikrinin iyileştirilmesine olanak tanır.

Anket sonuçları, Google Sheets'e entegre edilerek kolayca analiz edilebilir ve girişimciler bu verileri iş planlarının stratejik kararlarında kullanabilirler. Google Forms, ayrıca iş fikrinin farklı aşamalarında müşteri görüşlerinin alınmasına ve işin pazar potansiyelinin değerlendirilmesine katkı sağlar. Girişimciler, bu aracı kullanarak pazardaki talepleri ve beklentileri daha iyi anlayabilir, böylece daha sağlam temeller üzerine kurulmuş bir iş modeli geliştirebilirler.

## 12.5 Notion (Kişisel Plan)

**Notion**, girişimciler için iş planlarını ve projelerini tek bir platformda organize etmelerine olanak tanıyan kapsamlı bir bilgi yönetim aracıdır. Notion, hem fikir geliştirme sürecini hem de proje yönetimini tek bir platformda sunarak girişimcilerin üretkenliğini artırır. İş fikri geliştirme sürecinde, girişimciler Notion'da araştırmalarını, notlarını ve görev listelerini bir araya getirerek iş planlarını adım adım yapılandırabilirler. Ayrıca, Notion'ın sunduğu esnek yapılar sayesinde girişimciler kendi ihtiyaçlarına göre özel sayfalar ve listeler oluşturabilir.

Notion, projelerin ilerleme durumunu takip etmek ve görev dağılımını yönetmek açısından da son derece kullanışlıdır. Girişimciler, iş planlarını düzenli bir şekilde güncelleyebilir ve her aşamayı kontrol altında tutarak süreci yönetebilirler. Bu esneklik, iş planının sürekli gelişimini ve her aşamada girişimcinin işini daha verimli yönetmesini sağlar.

## 12.6 Draw.io

**Draw.io**, iş süreçlerini, müşteri akışlarını ve iş modeli kanvaslarını görselleştirmeyi sağlayan kullanışlı bir araçtır. Girişimciler, bu aracı kullanarak iş süreçlerini şemalarla gösterip daha iyi bir yapı oluşturabilirler. İş akışlarının ve stratejik süreçlerin görsel olarak düzenlenmesi, girişimcilerin iş modellerini daha net bir şekilde anlamalarına ve geliştirmelerine yardımcı olur. Örneğin, müşteri yolculuğu haritası, ürün geliştirme aşamaları veya tedarik zinciri gibi iş süreçleri, Draw.io ile görselleştirilebilir ve girişimciye daha kapsamlı bir bakış açısı sunabilir.

Draw.io'nun sunduğu görsel şemalar, girişimcilerin stratejik kararlar alırken daha bilinçli adımlar atmalarına yardımcı olur. Ayrıca, yatırımcılarla veya iş ortaklarıyla yapılacak sunumlarda bu şemaların kullanılması, iş modelinin daha anlaşılır ve profesyonel bir şekilde anlatılmasına olanak tanır. Görselleştirme, iş planının soyut fikirlerden çıkarak somut bir yapı haline gelmesini sağlar ve bu, özellikle yatırımcıların güvenini kazanma aşamasında kritik bir rol oynar.

## 12.7 Yapay Zeka Kullanımı

Yapay zeka, iş fikirlerini geliştirme sürecinde girişimciler için güçlü bir destek sağlar. Özellikle içerik üretimi, veri analizi ve müşteri geri bildirimlerinin değerlendirilmesi gibi alanlarda yapay zeka araçları girişimcilere hız ve verimlilik

kazandırır. ChatGPT gibi yapay zeka destekli araçlar, girişimcilere yaratıcı fikirler sunarak beyin fırtınası yapmalarına yardımcı olur. Ayrıca, pazarlama metinleri, ürün açıklamaları veya iş planının yazımı gibi görevlerde içerik üretimi sağlayarak girişimcilerin zamandan tasarruf etmelerine olanak tanır.

Grammarly, iş planı veya sunum yazarken dilbilgisi ve yazım hatalarını düzeltir, böylece girişimciler profesyonel bir metin oluşturabilirler. Jasper (Jarvis), sosyal medya içerikleri ve pazarlama kampanyalarının üretiminde kullanılarak girişimcilerin daha geniş kitlelere ulaşmasına yardımcı olur. MonkeyLearn gibi araçlar ise müşteri geri bildirimlerini analiz ederek iş fikrinin müşteri beklentilerine ne kadar uyduğunu anlamaya yardımcı olur. Bu analizler, girişimcilerin iş planlarını müşteri taleplerine göre yeniden şekillendirmelerine olanak tanır.

Sonuç olarak teknolojik araçlar, genç girişimciler için iş fikri geliştirme sürecinde büyük bir destek sağlar. Google Docs, Google Sheets gibi bulut tabanlı yazılımlar, iş planlarının yazımı ve finansal projeksiyonların oluşturulmasında büyük kolaylık sunar. Canva, Draw.io gibi araçlar ise iş planlarının ve iş modellerinin görselleştirilmesine yardımcı olur. Yapay zeka destekli araçlar, içerik üretiminden veri analizine kadar pek çok alanda girişimcilere hız ve verimlilik kazandırır. Bu araçlar, girişimcilerin iş fikirlerini daha sağlam temeller üzerine kurmalarını ve iş planlarını profesyonel bir şekilde sunmalarını sağlar.

### **13. Girişimcilikte Sürdürülebilirlik Nasıl Sağlanır?**

Sürdürülebilir girişimcilik, bir işletmenin uzun vadeli başarısını sağlamak için ekonomik, sosyal ve çevresel faktörlerin dengeli bir şekilde yönetilmesini ifade eder. Küresel kaynakların sınırlı olması ve her geçen gün azalması, işletmeleri sürdürülebilir iş modelleri oluşturmaya zorlamaktadır. Bu bağlamda, sürdürülebilir girişimcilik, yalnızca ekonomik kâr sağlamayı değil, aynı zamanda sosyal ve çevresel fayda yaratmayı hedefleyen bir yaklaşımı benimsemektedir (Ballı, 2019).

#### **13.1 Ekonomik Sürdürülebilirlik**

Ekonomik sürdürülebilirlik, girişimcilerin uzun vadeli kârlılıklarını ve finansal sağlıklarını koruyarak işletmelerini ayakta tutmalarını sağlar. İşletmelerin yalnızca kısa vadeli finansal kazançlar yerine uzun vadeli büyüme stratejileri oluşturması önemlidir. Bu kapsamda, sürdürülebilir girişimcilik politikaları, verimli kaynak

kullanımı ve finansal risklerin minimize edilmesi ile desteklenir (Ballı, 2019). Aynı zamanda, sürdürülebilir işletmeler, kaynak verimliliği sağlayarak kâr marjını artırabilir ve ekonomik sürdürülebilirliği uzun vadeli bir hedef haline getirebilir.

### **13.2 Çevresel Sürdürülebilirlik**

Sürdürülebilir girişimciler, çevresel sorumluluklarını göz önünde bulundurarak iş süreçlerini yönetmelidir. Çevresel sürdürülebilirlik, doğal kaynakların verimli kullanılması, atıkların azaltılması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının iş süreçlerine entegre edilmesi ile sağlanabilir. Sürdürülebilir girişimciliğin amacı, çevre dostu üretim süreçleri ile yalnızca işletmenin başarısını artırmak değil, aynı zamanda çevrenin korunmasına da katkıda bulunmaktır (Ballı, 2019).

### **13.3 Sosyal Sürdürülebilirlik**

Sosyal sürdürülebilirlik, bir işletmenin topluma ve çalışanlarına karşı sorumluluklarını yerine getirmesini ifade eder. Bu bağlamda, işletmeler çalışanlarına adil çalışma koşulları sunmalı, toplumsal sorunlara karşı duyarlı olmalı ve sosyal sorumluluk projeleri geliştirmelidir. Sosyal sürdürülebilirlik, girişimcilerin toplumla güçlü bağlar kurmasını ve iş süreçlerinde toplumsal faydayı ön planda tutmasını gerektirir (Ballı, 2019). Bu sayede, sosyal sürdürülebilirliği sağlayan işletmeler, toplumsal kabul görek daha geniş bir müşteri kitlesine hitap edebilirler.

## **14. Sürdürülebilirlik İçin Stratejik Yaklaşımlar**

### **14.1 Yenilikçi ve Esnek Olmak**

Girişimciler, değişen pazar dinamiklerine uyum sağlayabilmek için yenilikçi ve esnek stratejiler benimsemelidir. Teknolojik gelişmeleri takip ederek iş süreçlerine entegre etmek, sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmanın temel unsurlarından biridir. Yenilikçi teknolojilerin kullanılması, işletmelerin çevresel etkilerini azaltmasına ve operasyonel verimliliğini artırmasına yardımcı olur (Ballı, 2019).

### **14.2 Müşteri İlişkilerinin Güçlendirilmesi**

Sürdürülebilir bir işletme, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutar ve müşterileri ile uzun vadeli ilişkiler kurar. Girişimciler, müşteri ihtiyaçlarını doğru bir şekilde anlayarak bu ihtiyaçlara uygun çözümler sunmalıdır. Müşteri geri bildirimlerini analiz ederek iş süreçlerini iyileştirmek, işletmelerin rekabet avantajını korumasına yardımcı olur (Ballı, 2019).

Sonuç olarak sürdürülebilir girişimcilik, ekonomik, çevresel ve sosyal faktörlerin dengeli bir şekilde yönetilmesiyle sağlanır. Ekonomik sürdürülebilirlik, verimli kaynak kullanımı ile desteklenirken, çevresel sürdürülebilirlik, çevreye duyarlı üretim süreçlerinin uygulanmasıyla mümkündür. Sosyal sürdürülebilirlik ise topluma ve çalışanlara karşı duyarlı bir iş anlayışını gerektirir. Bu unsurların bir araya getirilmesi, girişimcilerin uzun vadeli başarı elde etmelerini sağlar ve topluma katkı sağlar.

## 15. Genç Girişimcilerin Kendilerini Geliştirme Yolları

Günümüz iş dünyasında başarılı olabilmek için genç girişimcilerin kendilerini sürekli olarak geliştirmeleri bir zorunluluk haline gelmiştir. İş dünyasının dinamik yapısı, hızla değişen pazar koşulları ve teknolojik yenilikler, genç girişimcilerin bilgi ve becerilerini sürekli güncellemelerini gerektirmektedir. Girişimcilik, sadece bir iş fikrine sahip olmayı değil, aynı zamanda bu fikri hayata geçirebilmek için gerekli stratejilerin oluşturulmasını da içerir. Bu bağlamda, genç girişimcilerin kendilerini geliştirmelerine yardımcı olacak temel unsurlar detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

### 15.1 Kendini Geliştirmenin Temel Unsurları

#### 15.1.1 Girişimcilik Eğitimleri

Girişimcilik eğitimleri, genç girişimcilerin iş dünyasına hazırlık aşamasında karşılaştıkları temel zorlukları aşmalarına yardımcı olabilecek en önemli araçlardan biridir. Üniversitelerde verilen girişimcilik dersleri ve özel kuruluşlar tarafından düzenlenen sertifika programları, gençlerin iş kurma ve yönetme süreçlerinde bilgi sahibi olmalarını sağlar. Bu eğitimler, iş planı hazırlama, pazarlama stratejileri geliştirme, finansal yönetim ve risk analizi gibi konuları kapsar. Örneğin, TÜBİTAK tarafından uygulanan *Uygulamalı Girişimcilik Kampüsü Projesi* gibi projeler, genç girişimcilerin teorik bilgi edinmelerinin yanı sıra, pratik deneyim kazanmalarına da olanak tanır (Hancıoğlu ve Tekin, 2018). Bu tür projeler, genç girişimcilere hem eğitim hem de ağ kurma fırsatları sunarak iş dünyasına hazırlıklı adım atmalarını sağlar.

Ayrıca, girişimcilik eğitimi alan gençler, piyasadaki güncel gelişmeleri ve yenilikleri takip etme konusunda avantajlıdır. Eğitim süresince girişimcilik

dünyasının önemli aktörleri ile tanışarak iş ağlarını genişletebilirler. Bu eğitimlerin sonucunda, genç girişimciler daha güçlü bir iş stratejisi geliştirir ve olası zorluklarla başa çıkma yeteneği kazanırlar.

### **15.1.2 Mentorluk ve Danışmanlık**

Mentorluk, genç girişimcilerin iş dünyasında karşılaşılabilecekleri belirsizlikleri aşmalarına ve doğru stratejik kararlar almalarına yardımcı olan önemli bir destek mekanizmasıdır. Deneyimli girişimcilerden veya iş dünyasındaki profesyonellerden alınacak rehberlik, genç girişimcilerin daha bilinçli adımlar atmalarını sağlar. İş dünyasında başarılı olmuş girişimcilerden alınacak mentorluk desteği, sadece teorik bilgi değil, aynı zamanda pratik deneyim ve iş dünyasının zorluklarına karşı kazanılmış tecrübeleri de içerir. Genç girişimciler, bu sayede geçmiş hatalardan öğrenerek benzer durumlarda daha stratejik kararlar alabilirler.

Türkiye İş Kurumu'nun (İŞKUR) sağladığı *İş ve Meslek Danışmanlığı* hizmetleri, genç girişimcilere rehberlik ederek onların iş kurma süreçlerinde doğru adımlar atmalarını sağlar (Uludağ, 2014). Bu hizmetler, genç girişimcilere yalnızca işlerini nasıl yöneteceklerini öğretmekle kalmaz, aynı zamanda olası finansman kaynakları, iş planı geliştirme stratejileri ve pazarlama yöntemleri hakkında da önemli bilgiler sunar. Mentorluk ve danışmanlık desteği alan genç girişimciler, iş dünyasında daha güçlü adımlar atarak başarı şanslarını artırabilirler.

### **15.1.3 İş Ağları ve Network Oluşturma**

İş dünyasında başarılı olmanın en önemli unsurlarından biri, geniş bir iş ağına sahip olmaktır. Genç girişimcilerin iş fikirlerini geliştirebilmeleri ve yeni fırsatlar yaratabilmeleri için etkili bir network oluşturmaları gerekmektedir. İş ağları, yalnızca iş fırsatlarının artmasını sağlamaz, aynı zamanda girişimcilerin farklı bakış açıları kazanmalarına ve yeni stratejiler geliştirmelerine de olanak tanır. Üniversitelerde düzenlenen girişimcilik etkinlikleri, seminerler ve iş dünyası ile yapılan işbirlikleri, genç girişimcilerin iş ağlarını genişletmelerine yardımcı olur.

İş ağları oluşturma sürecinde girişimciler, iş dünyasının önemli aktörleri ile iletişim kurarak bilgi ve deneyim paylaşımında bulunabilirler. Bunun yanı sıra, farklı sektörlerden uzmanlarla bir araya gelmek, girişimcilerin iş fikirlerini daha geniş bir perspektifte değerlendirmelerine olanak tanır. Geniş bir iş ağına sahip olmak,

girişimcilerin yeni iş ortaklıkları kurmalarını, müşteri tabanlarını genişletmelerini ve pazardaki konumlarını güçlendirmelerini sağlar. Etkili bir network, genç girişimcilerin uzun vadede iş dünyasında başarılı olma ihtimallerini artırır.

#### **15.1.4 Finansal Yönetim ve Kaynaklara Erişim**

Finansal yönetim, genç girişimcilerin başarılı olabilmesi için kritik bir öneme sahiptir. İyi bir finansal yönetim, girişimcilerin sermaye kaynaklarını doğru bir şekilde kullanmalarını ve işletme giderlerini kontrol altında tutmalarını sağlar. Genç girişimcilerin finansal yönetim becerilerini geliştirmeleri, işlerinin sürdürülebilirliğini ve uzun vadeli başarılarını garanti altına alır. Bu bağlamda, Türkiye’de KOSGEB ve TÜBİTAK gibi kurumlar tarafından sunulan finansal destek programları ve hibeler, genç girişimcilere önemli fırsatlar sunmaktadır (Uludağ, 2014).

Finansal kaynaklara erişim, girişimcilerin büyüme potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri için önemlidir. KOSGEB tarafından sağlanan hibe ve krediler, girişimcilerin işlerini kurarken sermaye ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olur. Aynı şekilde, TÜBİTAK’ın sunduğu AR-GE destekleri, teknoloji tabanlı iş fikirleri geliştiren genç girişimciler için önemli bir finansal kaynak teşkil eder. Bu finansal kaynaklara erişim, girişimcilerin işlerini sürdürülebilir bir şekilde büyötmelerini sağlar.

#### **15.1.5 Teknoloji ve Dijitalleşme**

Teknoloji, girişimcilik süreçlerinde iş verimliliğini artırmanın ve iş modellerini geliştirmede önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüzde, genç girişimciler işlerini daha etkin ve verimli yönetmek için dijital araçlardan faydalanabilirler. Google Docs, Google Sheets, Notion ve Canva gibi bulut tabanlı iş yönetim araçları, girişimcilerin iş planlarını oluşturma, organizasyon yapma ve iş süreçlerini yönetmelerini kolaylaştırır.

Dijitalleşme, aynı zamanda pazarlama stratejilerinde de önemli bir rol oynamaktadır. Dijital pazarlama araçları, girişimcilerin daha geniş kitlelere ulaşmalarına ve müşteri tabanlarını genişletmelerine yardımcı olur. Sosyal medya platformları ve online reklamcılık gibi dijital pazarlama yöntemleri, girişimcilerin marka bilinirliğini artırmada etkili olabilir. Ayrıca, yapay zeka ve veri analizi

teknolojileri, girişimcilerin müşteri davranışlarını analiz etmelerine ve daha stratejik kararlar almalarına yardımcı olur.

Sonuç olarak genç girişimcilerin başarılı olabilmesi için eğitim, mentorluk, iş ağı oluşturma, finansal yönetim becerisi ve teknolojiyi etkin kullanmaları gerekmektedir. Bu unsurlar bir araya geldiğinde, genç girişimciler işlerini sürdürülebilir bir şekilde büyütebilir ve iş dünyasında kalıcı bir yer edinebilirler. Girişimcilik ekosisteminin desteklenmesi ve genç girişimcilerin kendilerini geliştirebilecekleri daha fazla fırsat yaratılması, girişimciliğin ülke ekonomisine katkısını artıracaktır.

## **16. 18-30 Yaş Arası Gençlere Yönelik Destek Olanakları**

Gençler için Türkiye'de girişimcilik ve iş hayatına yönelik çeşitli destekler sunulmaktadır. Bu desteklerin başında KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) gelmektedir. KOSGEB, genç girişimcilere yönelik kapsamlı girişimcilik eğitimleri sunar. Bu eğitimler, gençlerin iş kurma ve yönetme becerilerini geliştirmelerine yardımcı olur. Eğitimleri başarıyla tamamlayan katılımcılar, hibe ve destek programlarına başvurma şansına sahip olurlar. Ayrıca, iş planı geliştirme ve bu planların ödüllendirilmesi gibi fırsatlar da mevcuttur. KOSGEB, iş geliştirme merkezleri (İŞGEM) ve teknoloji geliştirme merkezleri (TEKMER) aracılığıyla da altyapı ve teknik destek sağlamaktadır. Bu merkezler, iş fikirlerinin olgunlaşması ve sürdürülebilirlik kazanması için gerekli hizmetleri sunar.

### **16.1 Ankara Kalkınma Ajansı: Hibe ve Destek Programları**

Ankara Kalkınma Ajansı, genç girişimcilerin projelerine finansman ve teknik destek sağlar. Kamu kuruluşlarıyla iş birliği yaparak girişimcilerin projelerine hibe ve fonlar sunan Ajans, gençlerin yenilikçi fikirlerini hayata geçirmelerinde büyük rol oynar. Ayrıca, girişimcilik ekosistemini desteklemek amacıyla çeşitli hibe ve destek programları yürütülmektedir. Bu desteklerle genç girişimciler, hem mali kaynaklara ulaşabilir hem de iş fikirlerini hayata geçirecek altyapıya sahip olabilirler.

### **16.2 2024 Genç Girişimci Desteği**

2024 yılı itibariyle Türkiye'de genç girişimciler için önemli vergi avantajları sunulmaktadır. Genç girişimci desteği kapsamında, 230.000 TL gelir vergisi muafiyeti ve 12 ay boyunca Bağ-Kur primi ödememe imkanı sunulmaktadır. Bu iki önemli destek



sayesinde genç girişimciler, iş kurarken toplamda 111.308,28 TL tasarruf sağlayabilirler. Desteklerden yararlanabilmek için genç girişimcilerin, şirket kurulumlarından sonra interaktif vergi dairesi üzerinden başvuru yapmaları gerekmektedir. Alınan onay yazısının SGK müdürlüğüne teslim edilmesi durumunda Bağ-Kur borcu tahakkuk etmeyecektir.

### **16.3 TEKMER Girişimci Desteği**

TEKMER (Teknoloji Geliştirme Merkezi) programı, teknolojik ve yenilikçi iş fikirleri olan girişimcilere destek sağlamaktadır. TEKMER'in amacı, Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji tabanlı işletmelerin kurulmasını ve sürdürülebilirliğini teşvik etmektir. Girişimciler, TEKMER'in sunduğu ön inkübasyon, inkübasyon ve inkübasyon sonrası hizmetlerle iş fikirlerini olgunlaştırabilir ve hayata geçirebilirler. TEKMER destek programı, KOSGEB tarafından belirlenen kriterlere göre işletmelere geri ödemesiz ve geri ödemeli destekler sunmaktadır. Bu destekler arasında mobilya ve donanım desteği, makine teçhizat desteği ve personel giderleri desteği gibi kalemler yer alır. Ayrıca yerli malı belgesine sahip olan makine ve teçhizatlara ilave %15 destek oranı uygulanır.

### **16.4 İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi)**

İŞGEM, genç girişimcilere iş kurma ve büyüme süreçlerinde danışmanlık ve altyapı desteği sağlayan bir yapıdır. Girişimcilere piyasa fiyatlarının çok daha altında ofis ve üretim alanları kiralama imkanı sunarak, maliyetlerini önemli ölçüde azaltmalarına yardımcı olur. İŞGEM bünyesinde sunulan eğitim ve danışmanlık hizmetleri, girişimcilerin iş planlaması, finans yönetimi ve pazarlama konularında bilgi sahibi olmalarını sağlar. Ayrıca, girişimciler mentorluk programlarından ve düzenlenen networking etkinliklerinden yararlanarak iş dünyasındaki diğer profesyonellerle bağlantı kurma fırsatı bulabilirler. İŞGEM desteği alan işletmelerin sürdürülebilirlik oranları, diğer girişimcilere göre oldukça yüksektir.

### **16.5 B.G.M. Genç Girişimciler ve GNC 4.0 Programı**

B.G.M. tarafından düzenlenen Genç Girişimciler GNC 4.0 programı, gençlerin iş dünyasına adım atmalarına destek olmak amacıyla eğitimler, seminerler ve mentorluk programları sunar. Sanayi 4.0, dijitalleşme ve yapay zeka gibi geleceğin teknolojilerine odaklanan seminerler, gençlerin bu alanlarda bilgi sahibi olmalarını sağlar. Ayrıca, deneyimli girişimcilerle mentor eşleşmesi yapılır ve gençler iş fikirlerini geliştirirken

profesyonel rehberlik alabilirler. Genç girişimciler ayrıca teknoloji fuarları ve hackathon gibi etkinliklerde yeni iş fırsatlarını yakından takip etme şansına sahiptirler.

### **16.6 TÜBİTAK Genç Girişimci Destekleri**

TÜBİTAK, teknoloji ve yenilik odaklı girişimcileri desteklemek için çeşitli programlar yürütmektedir. TÜBİTAK 1512 Girişimcilik Destek Programı (BİGG), yenilikçi ve teknoloji tabanlı iş fikirlerine sahip gençlere öncelikli olarak destek sunmaktadır. Bu program, genç girişimcilerin iş fikirlerini ticarileştirmelerine olanak tanır. Girişimciler, TÜBİTAK'ın sağladığı fonlarla Ar-Ge projelerini hayata geçirebilir, şirketlerini kurabilir ve büyütebilirler. BİGG programına kabul edilen girişimcilere 200.000 TL'ye kadar geri ödemesiz hibe desteği sağlanmaktadır. Ayrıca, girişimciler iş geliştirme süreçlerinde TÜBİTAK'ın uzmanları tarafından mentorluk olarak profesyonel danışmanlık hizmetlerinden yararlanabilirler.

### **16.7 T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı – TechnoEntrepreneurship Programı**

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen TechnoEntrepreneurship Programı, teknoloji odaklı girişimcilere önemli fırsatlar sunar. Genç girişimcilerin yenilikçi ve yüksek teknoloji gerektiren projelerini hayata geçirmeleri için 500.000 TL'ye kadar hibe desteği sağlanır. Bu program, özellikle yazılım, yapay zeka, biyoteknoloji, nanoteknoloji gibi sektörlerde faaliyet göstermek isteyen girişimciler için idealdir. Bakanlık ayrıca girişimcilere, işlerini büyütme için danışmanlık, pazarlama stratejisi geliştirme ve uluslararası piyasalara erişim konularında destek sağlamaktadır.

### **16.8 Türkiye İş Bankası – Workup Girişimcilik Programı**

Türkiye İş Bankası'nın yürüttüğü Workup Girişimcilik Programı, erken aşama teknoloji girişimcilerine yönelik bir hızlandırma programıdır. Workup, girişimcilere ücretsiz olarak sunulan eğitimler, mentor destekleri, yatırımcılarla buluşma imkanları ve coworking alanlarında çalışma fırsatı sunar. Programa kabul edilen girişimciler, iş fikirlerini hızlandırmak ve genişletmek için profesyonel rehberlik olarak iş dünyasında sağlam adımlar atabilirler. Ayrıca Workup mezunu girişimciler, İş Bankası'nın geniş ağını kullanarak hem yerli hem de uluslararası yatırımcılarla tanışma fırsatına sahip olurlar.

## **16.9 EIT – Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü Girişimcilik Programları**

Avrupa İnovasyon ve Teknoloji Enstitüsü (EIT), Avrupa genelinde inovasyon ve girişimcilik ekosistemini güçlendirmek için genç girişimcilere odaklanmış programlar yürütmektedir. EIT Climate-KIC gibi programlar, özellikle sürdürülebilirlik, çevre dostu teknolojiler ve yeşil enerji alanlarında çalışan girişimcilere destek sağlar. Genç girişimciler, EIT programları sayesinde Avrupa’da geniş bir ağ kurarak farklı pazarlara açılma fırsatı yakalar. Ayrıca, bu programlar kapsamında sunulan fonlar, eğitimler ve mentorluk hizmetleri girişimcilere global ölçekte başarı kazanmaları için gerekli desteği sunar.

## **16.10 Üniversite Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO)**

Türkiye'deki birçok üniversite, Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO) aracılığıyla genç girişimcilere yönelik destek hizmetleri sunmaktadır. TTO'lar, gençlerin üniversitedeki bilgi birikiminden faydalanarak teknolojik ve yenilikçi iş fikirlerini ticarileştirmelerine olanak tanır. Ayrıca, patentleme süreçleri, fikri mülkiyet hakları, lisanslama ve yatırımcı bulma konularında rehberlik hizmetleri verilmektedir. TTO'lar sayesinde genç girişimciler, iş fikirlerini olgunlaştırarak piyasaya sunabilir ve akademik iş birliği ile daha güçlü projeler geliştirebilirler.

## **16.11 Gençlik ve Spor Bakanlığı Genç Girişimci Destek Programı**

Gençlik ve Spor Bakanlığı, gençlerin girişimcilik yolculuklarına katkıda bulunmak için çeşitli destek programları düzenlemektedir. Bakanlık, özellikle sosyal girişimcilik projelerine destek sunarak gençlerin topluma katkı sağlayacak projeler geliştirmelerini teşvik etmektedir. Genç girişimcilere yönelik bu programlar, iş planı hazırlama, finansman bulma ve proje yönetimi konularında eğitimler sunar. Ayrıca, bakanlık tarafından düzenlenen girişimcilik kampları ve hackathon gibi etkinlikler, gençlerin kendilerini geliştirmeleri ve iş dünyasında bağlantılar kurmaları için büyük bir fırsat yaratır.

## **16.12 Angel Investor Network (Melek Yatırımcı Ağı)**

Türkiye’deki genç girişimciler, iş fikirlerini büyütmek için Melek Yatırımcı Ağları üzerinden finansman sağlayabilirler. Melek yatırımcılar, özellikle potansiyeli yüksek girişimlere sermaye yatırarak işlerini büyütmelerine yardımcı olur. Genç girişimciler, melek yatırımcılarla buluşarak iş planlarını sunabilir ve finansman desteği almanın yanı sıra, yatırımcıların iş dünyasındaki deneyimlerinden faydalanabilirler. Türkiye’de

birçok melek yatırımcı ağı (Galata Business Angels, Keiretsu Forum, etc.) genç girişimcilere mentorluk ve networking imkanı sağlayarak iş dünyasında hızlı bir şekilde büyümelerine katkıda bulunur.

### **16.13 Kosgeb Girişimcilik Destek Programları**

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye'deki genç girişimcilere büyük fırsatlar sunmaktadır. Özellikle Geleneksel Girişimcilik Destek Programı ve İleri Girişimcilik Destek Programı, gençlerin iş fikirlerini geliştirmelerine yardımcı olmak amacıyla tasarlanmıştır. Geleneksel girişimcilik destek programı, üretim, ticaret ve hizmet sektörlerinde iş kurmak isteyenlere finansman desteği sağlarken, ileri girişimcilik programı daha teknoloji ve inovasyon odaklı iş fikirlerine yöneliktir. KOSGEB, işini kuran gençlere hibe ve faizsiz kredi imkanları sunarak sermaye desteği sağlar. Ayrıca, girişimcilerin eğitim ihtiyaçlarını karşılamak için online ve yüz yüze eğitimler düzenler, bu sayede gençler iş dünyasında daha bilinçli adımlar atabilirler.

### **16.14 Endeavor Türkiye – Yüksek Etkili Girişimcilik Destekleri**

Endeavor, Türkiye'de yüksek potansiyele sahip girişimcileri destekleyen uluslararası bir organizasyondur. Özellikle hızlı büyüme hedefleyen ve yüksek etki yaratan girişimciler için Endeavor, yatırımcılarla bağlantı kurmalarını sağlarken aynı zamanda global pazarlara açılma imkanı sunar. Endeavor Türkiye, genç girişimcilere iş geliştirme, strateji ve yönetim konularında rehberlik yaparak büyümeleri için gerekli olan ekosistemi sağlar. Ayrıca, program kapsamında girişimcilere mentorluk, eğitim ve networking imkanları sunulmaktadır. Endeavor, gençlerin iş dünyasında sürdürülebilir başarılar elde etmelerine katkı sağlar.

### **16.15 Big Bang Startup Challenge – İTÜ Çekirdek**

Türkiye'nin önde gelen kuluçka merkezlerinden biri olan İTÜ Çekirdek, her yıl düzenlediği Big Bang Startup Challenge ile genç girişimcilere büyük ödüller ve fonlar sunmaktadır. Big Bang, teknoloji tabanlı iş fikirlerine sahip genç girişimcilerin uluslararası düzeyde yarışarak işlerini tanıttığı bir platformdur. Genç girişimciler, projelerini büyük bir kitleye sunma fırsatı yakalayıp yatırımcılar ve mentorlarla tanışma imkanı elde ederler. Ayrıca, İTÜ Çekirdek'in sunduğu kuluçka programları sayesinde girişimciler, iş fikirlerini olgunlaştırabilir, iş modellerini geliştirebilir ve büyük yatırımcılardan fon sağlayarak global pazarlara açılabilirler.

### **16.16 Yunus Social Business – Sosyal Girişimcilik Yatırımları**

Nobel Barış Ödülü sahibi Prof. Dr. Muhammed Yunus'un başlattığı Yunus Social Business programı, sosyal girişimcilik projelerine yatırım yaparak genç girişimcilerin sosyal fayda yaratmalarını destekler. Program, genç girişimcilerin finansman bulma süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları aşmalarına yardımcı olur. Girişimciler, sosyal fayda sağlarken aynı zamanda sürdürülebilir iş modelleri oluşturarak büyüyebilirler. Yunus Social Business, sosyal girişimcilik projelerini kuluçka ve hızlandırma programlarıyla desteklerken, girişimcilere global pazarlara açılma fırsatı sunar.

### **16.17 Ticaret Bakanlığı – Genç Girişimciler için E-İhracat Destekleri**

Ticaret Bakanlığı, genç girişimcilerin uluslararası pazarlara açılmaları için ihracat odaklı destek programları sunmaktadır. Bu destekler, girişimcilerin e-ticaret platformlarında satış yapmalarını ve ürünlerini yurtdışına ihraç etmelerini kolaylaştırır. Bakanlık, genç girişimcilerin e-ihracat süreçlerinde karşılaştıkları bürokratik engelleri aşmaları için rehberlik ederken, aynı zamanda e-ticaret platformlarına entegrasyon, dijital pazarlama ve uluslararası lojistik gibi konularda destek sağlar. E-ihracat, özellikle küçük ve orta ölçekli genç girişimcilerin global pazarlara hızlı bir şekilde erişmesini sağlayarak büyük fırsatlar yaratır.

### **16.18 Silikon Vadisi Kuluçka Programları**

Uluslararası düzeyde başarıyı hedefleyen genç girişimciler için Silikon Vadisi kuluçka programları, büyük bir fırsat sunar. Silikon Vadisi, teknoloji ve inovasyon dünyasının merkezi olarak, genç girişimcilere global ağlara ulaşma ve ileri teknoloji projelerini geliştirme imkanı tanır. Özellikle yazılım, yapay zeka, fintech, blockchain ve biyoteknoloji gibi alanlarda faaliyet gösteren genç girişimciler, Silikon Vadisi'ndeki hızlandırma programlarına katılarak global yatırımcılarla buluşabilir ve uluslararası piyasalara açılabilirler. Ayrıca, Silikon Vadisi'nin sunduğu mentorluk, ofis alanı ve iş geliştirme imkanları, genç girişimcilerin fikirlerini büyüterek dünya çapında başarıya ulaşmalarına yardımcı olur.

### **16.19 Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)**

Kadın girişimciliği teşvik etmek amacıyla kurulan KAGİDER, genç kadın girişimciler için özel destek programları sunmaktadır. Genç kadın girişimciler, KAGİDER'in sağladığı eğitimler, mentorluk programları ve yatırımcı buluşmaları sayesinde iş fikirlerini hayata geçirebilirler. Ayrıca, KAGİDER'in düzenlediği

networking etkinlikleri, genç kadın girişimcilerin iş dünyasında bağlantılar kurmasına olanak tanır. KAGİDER, genç kadın girişimcilerin hem ulusal hem de uluslararası düzeyde işlerini büyütmelelerine destek olarak girişimcilik ekosistemine önemli katkılar sağlar.

### **16.20 Global Impact Accelerator Programları**

Uluslararası platformlarda başarıyı hedefleyen genç girişimciler için Global Impact Accelerator programları büyük fırsatlar sunar. Bu programlar, sosyal ve çevresel etkisi yüksek olan iş fikirlerini destekleyerek global ölçekte büyüme imkanı sağlar. Genç girişimciler, bu tür programlar sayesinde uluslararası yatırımcılarla tanışabilir, global pazarlarda işlerini tanıtabilir ve sosyal fayda sağlayacak projeleri hayata geçirebilirler. Özellikle sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda çalışan girişimciler, bu programlar aracılığıyla global arenada fark yaratabilirler.

### **16.21 Akademik Girişimcilik ve Üniversite Destekli Programlar**

Üniversiteler, genç girişimciler için hem eğitim hem de iş geliştirme süreçlerinde önemli bir rol oynar. Türkiye’de birçok üniversite, öğrenci girişimcileri teşvik eden özel programlar sunmaktadır. Özellikle TÜBİTAK 1512 Girişimcilik Destekleme Programı (BİGG) gibi akademik girişimcilik programları, gençlerin bilimsel ve yenilikçi projelerini iş fikirlerine dönüştürmelerini sağlar. Bu programlar kapsamında gençler, iş planı hazırlama, pazar analizi, finansman sağlama gibi konularda eğitim alır ve projelerini hızlandırma süreçlerine dahil eder. Ayrıca, üniversiteler bünyesinde yer alan Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO), girişimcilere patent, lisanslama ve ticarileştirme gibi konularda rehberlik yapar. Üniversitelerde düzenlenen inovasyon yarışmaları, öğrencilere yenilikçi fikirlerini sunma ve yatırımcılarla tanışma fırsatları sunar.

### **16.22 Mentorluk Programları ve Networking Etkinlikleri**

Girişimciliğin en önemli yapı taşlarından biri, doğru bağlantılara sahip olmak ve tecrübeli isimlerden destek almaktır. Genç Başarı Eğitim Vakfı, TOBB Genç Girişimciler Kurulu ve Endeavor Türkiye gibi kuruluşlar, genç girişimciler için mentorluk programları sunar. Bu programlar kapsamında girişimciler, iş dünyasında deneyimli mentorlarla birebir çalışma fırsatı yakalar. Mentorlar, gençlerin iş stratejileri geliştirmelerine yardımcı olur, yatırımcılarla bağlantı kurmalarını sağlar ve girişimcilerin karşılaştıkları zorlukları aşmaları için yol gösterir. Ayrıca, genç girişimcilere yönelik düzenlenen networking etkinlikleri, yeni işbirlikleri kurulmasına

ve girişimcilerin projelerini tanıtmalarına imkan sağlar. Bu tür etkinlikler, gençlerin fikirlerini hayata geçirme sürecinde kilit rol oynar.

### **16.23 Melek Yatırımcı Ağı ve Risk Sermayesi**

Türkiye’de melek yatırımcı ağları ve risk sermayesi fonları, genç girişimcilere sermaye desteği sağlayarak onların işlerini büyütmelerine yardımcı olur. Galata Business Angels, Keiretsu Forum gibi melek yatırımcı ağları, teknoloji ve inovasyon odaklı genç girişimcilere yatırım yapar. Genç girişimciler, melek yatırımcılarla çalışarak iş fikirlerini geliştirebilir, büyüme stratejilerini oluşturabilir ve global pazarlara açılma fırsatı yakalayabilirler. Melek yatırımcılar, sadece finansal destek sunmakla kalmaz, aynı zamanda genç girişimcilere iş dünyasında rehberlik eder ve onları stratejik kararlar konusunda yönlendirir. Risk sermayesi fonları ise özellikle büyüme potansiyeli yüksek projelere yatırım yaparak girişimcilerin hızla ölçeklenmelerine katkıda bulunur. Genç girişimciler, bu fonlardan faydalanarak işlerini hızla büyütebilir ve daha geniş pazarlara erişim sağlayabilirler.

### **16.24 Fikri Mülkiyet ve Patent Destekleri**

Yenilikçi fikirlerin korunması, girişimcilik sürecinde kritik bir öneme sahiptir. Genç girişimciler, iş fikirlerini ticarileştirirken aynı zamanda fikri mülkiyet haklarını koruma altına almak için patent başvurusu yapmalıdır. Türkiye’de Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT), girişimcilere patent, marka ve tasarım tescili konusunda destek sunmaktadır. Genç girişimciler, bu destekler sayesinde yenilikçi ürünlerini koruyarak pazarda rekabet avantajı elde edebilirler. Ayrıca, Avrupa Patent Ofisi (EPO) ve Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) gibi uluslararası kuruluşlar, global pazarlarda patent koruması sağlamak isteyen genç girişimcilere destek sunar. Bu kuruluşlar, genç girişimcilerin patent başvuru süreçlerinde rehberlik yaparak onların yenilikçi ürünlerini global pazarlarda koruma altına almasını sağlar.

### **16.25 E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Eğitimleri**

Günümüzde dijital platformlar, girişimciler için büyük fırsatlar sunmaktadır. Özellikle e-ticaret ve dijital pazarlama, genç girişimcilerin global pazarlara açılmaları için kritik öneme sahiptir. Genç girişimciler, e-ticaret platformları üzerinden ürünlerini geniş kitlelere ulaştırabilir, sosyal medya ve dijital pazarlama stratejileri kullanarak müşteri tabanlarını hızla büyütebilirler. Türkiye’de Ticaret Bakanlığı, genç girişimcilere e-ihracat eğitimleri sunarak onların global pazarlarda rekabet etmelerini sağlamaktadır.

Ayrıca, dijital pazarlama alanında faaliyet gösteren Google Digital Garage ve Facebook Blueprint gibi platformlar, genç girişimcilere dijital pazarlama, SEO, sosyal medya yönetimi gibi konularda ücretsiz eğitimler sunarak onların dijital dünyada başarılı olmalarını destekler.

### **16.26 Genç Girişimciler için Uluslararası Fuar ve Zirve Katılımı**

Genç girişimciler, uluslararası arenada daha fazla tanınmak ve işlerini global çapta büyütmek için uluslararası fuar ve zirvelere katılabilirler. Bu tür etkinlikler, genç girişimcilerin yeni iş ortaklıkları kurmalarına, uluslararası yatırımcılarla tanışmalarına ve ürünlerini global pazarlara sunmalarına olanak tanır. Web Summit, Mobile World Congress gibi dünyanın önde gelen teknoloji ve girişimcilik zirveleri, genç girişimcilere büyük fırsatlar sunar. Ayrıca, Türkiye’de düzenlenen Girişimcilik Zirveleri ve Startup Weekend gibi etkinlikler, yerel ve global yatırımcılarla buluşma imkanı sağlar.

### **16.27 Genç Girişimciler için Kuluçka ve Hızlandırma Merkezleri**

Türkiye ve dünya genelinde sayısız kuluçka merkezi ve hızlandırma programı, genç girişimcilerin fikirlerini hayata geçirmelerine destek olur. Türkiye’de öne çıkan Teknopark İstanbul, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Teknoloji Geliştirme Bölgesi gibi teknoloji merkezleri, gençlerin teknoloji ve inovasyon odaklı girişimlerine yatırım yapar. Bu merkezler, girişimcilere başlangıç sermayesi, mentorluk, ofis alanı ve networking imkanı sunar. Ayrıca, genç girişimciler bu tür hızlandırma programlarına katılarak projelerini büyütmek ve daha geniş pazarlara erişmek için stratejik ortaklıklar kurma fırsatı elde ederler. Dünya çapında faaliyet gösteren 500 Startups, Y Combinator ve Techstars gibi hızlandırma programları, global düzeyde başarılı olmak isteyen genç girişimcilerin projelerine destek vererek uluslararası yatırımcılara erişimlerini sağlar.

### **16.28 Sosyal Girişimcilik ve Sürdürülebilirlik İnisyatifleri**

Girişimcilik, sadece ticari başarı değil aynı zamanda sosyal etki yaratma fırsatı da sunar. Genç girişimciler, sosyal girişimcilik projeleriyle toplumsal sorunlara çözümler üreterek sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkıda bulunabilirler. Ashoka Türkiye gibi sosyal girişimcilik programları, genç girişimcilere hem sosyal fayda sağlama hem de sürdürülebilir iş modelleri geliştirme fırsatı sunar. Bu tür projeler, çevresel sürdürülebilirlik, eğitim, sağlık gibi alanlarda fark yaratırken aynı zamanda finansal başarıyı da hedefler.



## **16.29 Kuluçka Merkezleri Nedir**

Girişimciler genellikle bilgi eksikliği ve tecrübeden yoksun olarak faaliyetlerine başlamakta olduklarından, buna bağlı olarak başlangıç aşamasındaki engellerle başa çıkmakta zorlanmaktadır.

Dilimize ‘‘Incubator’’ kelimesinden çevrilen kuluçka merkezleri de girişimcilere fikirlerini hayata geçirmek ve onları geliştirmek için maddi ve manevi destek sağlayan iş geliştirme merkezleridir. Bir işin başından sonuna kadar girişimcilere gerek eğitim gerek kaynak sağlayarak girişimlerinin başarılı olması için rehberlik ederler.

Kuluçka merkezleri genellikle özel şirketler, belediyeler, kamu kurumları ve üniversitelerle işbirliği içinde hayata geçirilir. Türkiye’de yaklaşık 60 tane kuluçka merkezi vardır.

### **16.29.1 Ofis Ekipmanı ve Altyapı Desteği İmkanı**

Özellikle yeni girişimciler ofis , ekipman ve altyapı gibi konularda oldukça yüklü maliyetlerle karşılaşırlar . Kuluçka merkezleri girişimcilerin ihtiyaç duyduğu ofis , ekipman ve altyapı ihtiyacını karşılar ve girişimcilerin işlerine daha fazla odaklanabilmesine imkan verirler.

### **16.29.2 Eğitim Programları ve Mentörlük Desteği**

Kuluçka merkezleri , girişimcilerine çeşitli eğitimler sağlayarak girişimcilerin kendilerini geliştirmelerini sağlarlar . Aynı zamanda mentörlük hizmeti sunarak kişilerin girişimlerinin herhangi bir aşamasında takıldıkları sorunları danışabilme ve tecrübelerinden yararlanabilecekleri insanlarla çalışmalarını sağlarlar.

### **16.29.3 Profesyonel Hizmet Desteği**

Kişilerin şirketlerini kurarlarken uzman olmadıkları alanlarla ilgili onları doğru kişiler ile yönlendirirler.

### **16.29.4 Network Genişletme İmkanı**

Girişimciler , kuluçka merkezinde bulunan diğer girişimcilerle veya kuluçka merkezinin düzenlediği etkinliklerde bir araya geldikleri kişiler ile tanışıp tecrübelerini aktarabilir ve alanında uzman kişilerle networklerini geliştirebilirler.

### **16.29.5 Yatırımcılarla Tanışma İmkânı**

Kuluçka merkezleri yatırımcılar ile girişimcileri buluşturan kuruluşlardır . Girişimciler , çalıştıkları mentörleri veya kuluçka merkezlerinin düzenlediği organizasyonlar aracılığıyla yatırımcılar ile tanışabilirler.

### **16.29.6 Tanıtım**

Kuluçka merkezleri düzenledikleri seminerler , eğitimler , atölyeler gibi çeşitli organizasyonlarda sizin fikirlerinizi yatırımcılar ve şirketler ile paylaşırlar.

### **16.29.7 E-posta servisleri**

Girişimcilere gelen mailleri düzenler ve mesaj trafiğini kontrol altına alıp girişimcilere daha verimli çalışabilecekleri ortamı hazırlarlar.

### **16.29.8 Kuluçka Merkezlerine Nasıl Başvurulur**

Yapılan araştırmalara göre bir kuluçka merkeziyle çalışan girişimlerin %87'si buldukları sektörde uzun vadeli yer edinebiliyor . Peki girişimciler kuluçka merkezlerine nasıl girebilirler?

Herhangi bir girişim fikrine sahip her girişimci adayı kuluçka merkezlerine başvurabilir. Yapması gereken başvurmak istediği kuluçka merkezinin etkinliklerini ve başvuru zamanlarını takip etmektir . Başvurmadan önce bir iş planı hazırlanmalıdır. İş planı, programın kabul kriterlerini karşılayıp karşılamadığını belirlemek için kuluçka merkezi tarafından incelenir.

Kuluçka merkezleri, potansiyel startupları dikkatlice incelemek durumundalar çünkü kuluçka merkezlerinin ofis alanları, mali kaynakları vb. kısıtlıdır. Bu yüzden başarı şansı en yüksek olan startupları seçmeye çalışırlar.

### **16.29.9 Türkiye'nin Başlıca 20 Kuluçka Merkezi**

**Acıbadem Üniversitesi Kuluçka Merkezi (İstanbul) :** Sağlık alanında yeni fikirler oluşturulmasına ve geliştirilmesine destek vermektedir.

**Atom Kuluçka Merkezi (Ankara):** Atom Kuluçka Merkezi'nin amacı oyun geliştirme ve animasyon teknolojileri alanlarında faaliyet göstermekte olan ekiplere bir yıl süreyle eğitim ve mentörlük desteği, ofis imkânı, iş geliştirme desteği vermektir.

**Bilgi Sosyal Kuluçka Merkezi (İstanbul):** Girişimcilere ofis alanı ve toplantı salonu, STK'lar ve yurttaş girişimleri için atölyeler, fikri projeye dönüştürmek, proje bütçesiyle ilgili geri bildirim almak, stratejik konularda fikir danışmak, bağış ve bağışçıya ulaşmakla ilgili stratejileri geliştirmek gibi birçok alanda destek vermektedir.

**Bilkent CyberPark (Ankara):** Bilkent Cyberpark firmalarının, başarılı projelerinin, ürünlerinin, markalarının basın ve sosyal medyada duyurulduğu ve tanıtımlarının yapıldığı destek hizmetidir. Bilkent Cyberpark'ta konferans salonu ve çeşitli büyüklükte toplantı , eğitim odaları ve sergi/fuaye alanları bulunmaktadır.

**Ege Teknopark (İzmir):** Ege Teknopark, başta yaşam bilimleri ve sağlık alanları olmak üzere İzmir ve bölgede diğer paydaşlar ile işbirliği ve sinerji halinde çalışarak bölgenin Ar-Ge ve inovasyon potansiyelini artırarak katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi için destek vermektedir.

**Embriyonix (İzmir):** İzmir Ekonomi Üniversitesi tarafından hayata geçirilen Embryonix , inovasyon ve girişimcilik başlığı altında üniversite ile sanayi arasındaki teknolojik katma değer yaratan bir yapılanmadır.

**Etohum (İzmir):** Etohum; yatırımcılarla girişimcileri bir araya getirerek bir pazar yeri oluşturur, yeni ekonomi girişimcilerine yönlendirici koçluk ve gerekli bilgilendirmeler verir.

**Fikir Kupu Kuluçka Merkezi (İstanbul):** İstanbul Teknopark tarafından kurulan Fikir Kupu, daha çok savunma, havacılık ve denizcilik girişimlere öncelik vermektedir. Ön kuluçka, kuluçka ve hızlandırıcı isimlerinde 3 programı bulunmaktadır

**Garanti Partners (İstanbul):** Garanti Partners; ofis alanı, eğitim ve seminerler, mentörlük ve danışmanlık hizmetleri, teknik ve altyapı desteği, Garanti Bankası ve iş ağındaki firmalar ile iş birliği ve girişiminiz için pazarda ticari referans imkanları, reklam, dijital pazarlama, konferans ve PR etkinlik destekleri, melek yatırım ağı ve risk sermayesi şirketleri gibi finansal kaynaklara erişim imkanı gibi birçok imkan sağlamaktadır.

**Growth Circuit (Ankara):** San Francisco merkezli olup ODTÜ ve ODTÜ TEKNOKENT tarafından tüm ülkelerde teknoloji ihracatını geliştirmek, uluslararası

başarılı şirketler yaratmak ve yaratılan şirketlerin iş geliştirme ve yatırım alma süreçlerini hızlandırmak için kurulmuş bir hızlandırma merkezidir.

**Inventist (İstanbul):** Yeni iş fikri sahiplerine mentörlük desteği verilerek, iş fikirlerinin test edilmesi, faaliyetlerine danışmanlık ve eğitim sağlanmaktadır

**İTÜ Çekirdek (İstanbul):** İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından hayata geçirilen İTÜ Çekirdek, teknoloji tabanlı girişimlere destek vermektedir. Ön kuluçka, kuluçka ve Express isimlerinde 3 adet programı bulunmaktadır.

**NishNova (İstanbul):** Nişantaşı Üniversitesi tarafından kurulan NishNova ; ofis, mentörlük, eğitim ve yatırımcılarla bir araya getirme gibi imkanlar sağlamaktadır.

**Sera Kuluçka Merkezi (Kayseri):** Erciyes Teknopark tarafından kurulan Sera Kuluçka Merkezi, PreSera, Sera, AfterSera ve ProSera isimlerinde 4 farklı program yürütmektedir.

**SUCool (İstanbul):** Sabancı Üniversitesi tarafından hayata geçirilen SUCool Girişim Hızlandırma Merkezi'nin amacı; erken aşamadaki fikirleri destekleyerek, girişimcilerin girişimlerini daha hızlı geliştirmesini sağlamaktır.

**Teb Girişim Evi (İzmir):** Ofis alanı, mentörlük hizmetleri, networking imkanı, iş yönetimi danışmanlığı, müşteri görüşmeleri, tanıtım faaliyetleri, muhasebe danışmanlığı, marka, patent, fikir danışmanlığı, yatırımcı buluşmaları imkanları sağlamaktadır.

**Türk Telekom Pilot (İstanbul):** Girişimcilere ofis , mentörlük dışında 125.000 TL nakit desteği verir .Türk Telekom ile işbirliği sağlayan program 12 hafta sürer.12 hafta sonunda "demo day" ile birlikte yatırımcılar ile girişimcileri bir araya getirir.

**Workup Girişimcilik Programı (İstanbul):** Türkiye İş Bankası desteğiyle teknoloji odaklı sürdürülebilir projeleri geliştirmek ve hızlandırmak için faaliyete geçmiş bir girişimcilik programıdır . Erken aşama girişimlere yönelik olan program 6 ay sürmektedir.

**Viveka (Ankara):** Girişimcilere ofis alanı , mentörlük ve danışmanlık hizmeti, girişimcilere yazılım, tasarım ve proje yönetim desteği, sürdürülebilir ticarileşme,

yatırım ve yatırımcı ağlarına erişim imkanları sunar. 30.000 TL tohum yatırım yapmaktadır.

**Yıldız Kuluçka Merkezi(İstanbul):** Ön kuluçka, kuluçka ve post kuluçka olma üzere 3 hızlandırma programı yürütmektedir. Üretime yönelik projeler yapan girişimciler için ücretsiz Prototip Atölyesi kullanımına izni verir.

#### **16.29.10 Mentorluk Programları ve Networking Etkinlikleri**

Girişimciliğin en önemli yapı taşlarından biri, doğru bağlantılara sahip olmak ve tecrübeli isimlerden destek almaktır. Genç Başarı Eğitim Vakfı, TOBB Genç Girişimciler Kurulu ve Endeavor Türkiye gibi kuruluşlar, genç girişimciler için mentorluk programları sunar. Bu programlar kapsamında girişimciler, iş dünyasında deneyimli mentorlarla birebir çalışma fırsatı yakalar. Mentorlar, gençlerin iş stratejileri geliştirmelerine yardımcı olur, yatırımcılarla bağlantı kurmalarını sağlar ve girişimcilerin karşılaştıkları zorlukları aşmaları için yol gösterir. Ayrıca, genç girişimcilere yönelik düzenlenen networking etkinlikleri, yeni işbirlikleri kurulmasına ve girişimcilerin projelerini tanıtmalarına imkan sağlar. Bu tür etkinlikler, gençlerin fikirlerini hayata geçirme sürecinde kilit rol oynar.

### **17. Türkiye’de Girişimcilik ve Gençlerin Ekosistemdeki Rolü**

Dünya genelinde girişimcilik faaliyetleri, girişimci davranış ve tutumlar ile girişimciliği şekillendiren koşullar temel alınarak yıllık verilerle izlenmektedir. Bu veriler, farklı bölgeler, gelir grupları ve küresel ortalamalarla karşılaştırma yapma olanağı sunmaktadır.

Küresel Girişimcilik Monitörü (Global Entrepreneurship Monitor - GEM), 1997 yılında Babson College ve London Business School tarafından girişimciliğin ekonomik büyümedeki önemini incelemek amacıyla başlatılan ve günümüzde en güvenilir girişimcilik araştırmalarından biri olarak kabul edilen bir projedir. GEM, Birleşmiş Milletler, Dünya Ekonomik Forumu, Dünya Bankası ve OECD gibi uluslararası kuruluşlara veri setleri, raporlar ve danışmanlık hizmetleri sunarak küresel girişimcilik faaliyetlerinin kapsamlı analizini yapmaktadır.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Türkiye Girişimcilik ve Uluslararası Karşılaştırma 2018 Raporu’na göre, yaş, cinsiyet ve ekosistem taleplerine ilişkin veri setleri

detaylı olarak incelenmektedir. Bu veriler, girişimcilik faaliyetlerinin demografik dağılımını, girişimcilik ekosisteminin taleplerine yanıt verme kapasitesini ve girişimciliğin toplumsal cinsiyet rollerine dayalı olarak nasıl şekillendiğini anlamaya olanak sağlamaktadır.

AB ve Türkiye'deki Girişimcilik, Genç Girişimcilik ve Nüfus Karşılaştırması						
Ülkeler	Toplam Girişimci Sayısı	30 Yaş Altı Girişimci Sayısı	Toplam Nüfus	Toplam Girişimci Sayısının Nüfusa Oranı	Genç Girişimcilerin Toplam Girişimcilere Oranı %	Genç Girişimcilerin Toplam Girişimcilere Oranı
Türkiye	1.100.000	155.000	69.584.216	1,58%	14%	0,2228%
Letonya	10.798	1.880	2.249.724	0,48%	17%	0,0836%
Portekiz	62.410	8.764	10.494.672	0,59%	14%	0,0835%
Romanya	90.568	16.044	21.382.354	0,42%	18%	0,0750%
Lüksemburg	3.210	265	461.230	0,70%	8%	0,0575%

Bulgaristan	34.668	4.064	7.688.573	0,45%	12%	0,0529%
Estonya	3.370	583	1.358.850	0,25%	17%	0,0429%
Çek Cumhuriyeti	23.287	4.319	10.198.855	0,23%	19%	0,0423%
Slovenya	2.692	800	1.997.590	0,13%	30%	0,0400%
Slovakya	13.824	1.951	5.372.685	0,26%	14%	0,0363%
Danimarka	8.772	1.286	5.411.405	0,16%	15%	0,0238%
Litvanya	10.127	639	3.355.220	0,30%	6%	0,0190%
Avusturya	18.112	1.123	8.201.359	0,22%	6%	0,0137%
İtalya	42.050	6.673	57.874.753	0,07%	16%	0,0115%
İsveç	7105	884	9.011.392	0,08%	12%	0,0098%
Avrupa Birliği	251.723	37.248	494.702.123	0,05%	15%	0,0075%
<b>TOPLAM</b>	<b>1.682.716</b>	<b>241.523</b>	<b>709.345.001</b>	<b>0,24%</b>	<b>14%</b>	<b>0,0340%</b>

### 17.1 Girişimcilik Yaş Dağılımı

Türkiye'de girişimcilerin büyük bir kısmı 30 yaş ve üzerindedir, genç girişimcilerin (18-30 yaş arası) oranı ise %14 ile Avrupa Birliği ortalamasının gerisinde kalmaktadır. Türkiye'nin genç nüfusunun Avrupa'ya kıyasla daha yüksek olması ülkemiz için önemli bir avantaj olarak görülse de, bu genç nüfusun girişimcilik faaliyetlerine yeterince yönlendirilmemesi, ülkemizin girişimcilik potansiyelini tam anlamıyla kullanmasını engellemektedir. Girişimcilik eğitimi, liselerde yalnızca belirli mesleki eğitim merkezlerinde ve üniversitelerin bazı bölümlerinde seçmeli ders olarak sunulmakta, bu da gençlerin girişimcilik konusunda yeterince bilgi ve beceri kazanmasını

zorlaştırmaktadır. Genç girişimciliği teşvik edecek politika ve projeler ile bu oranın artırılması ve girişimcilik potansiyelinin daha etkin kullanılması hedeflenmektedir.

## 17.2 Girişimcilik Cinsiyet Dağılımı

Girişimcilik Oranları	18-64 arasındaki erkek nüfus içinde er. girişimci oranı %	Girişimcilik Hakkındaki Değerlendirmeler	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde erkek girişimci oranı %	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde kadın girişimci oranı %
Niyetli Girişimciler	44,9	Kariyer Seçeneği	78,60	83,00
Kuruluş Aşamasındaki Girişimciler	10,10	Toplumda Saygınlık	65,70	66,50
Yeni Bir İşin Sahibi Olan Girişimciler	10,70	Türkiye’de Yeni Bir İş Kurmak Kolaydır	34,50	23,00
Erken Dönem Girişimciler	19,96			
Kurum İçi Girişimciler	4,70			



Girişimcilik Sezgileri	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde erkek girişimci oranı %	Girişimcilerin Etkisi	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde erkek girişimci oranı %	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde kadın girişimci oranı %
Bilgi Beceri	65,50	Piyasada tamamen fırsat gördüğü için girişimci olanların toplam girişimciler içindeki payı	31,80	35,80
Fırsat Algısı	46,91	Global Doğan İşletmeler (gelirlerinin %25 fazlasını yurt dışından kazanan işletmeler)	12,80	17,80
Başarısızlık Korkusu	29,79	İstihdam Odaklı Büyüme Beklentisi olan girişimcilerin toplam girişimcilere oranı	28,20	26,30

Sektörler	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde erkek girişimci oranı %	18-64 yaş arasındaki erkek nüfus içinde kadın girişimci oranı %
Birincil Sektör (Tarım, Hayvancılık, Ormancılık ve Madencilik)	9,20	4,90
İkincil Sektör (Dönüşüm Sektörü; Sanayi, İmalat, Maden İşleme vb.)	40,60	22,10

Üçüncül Sektör: İşletme Odaklı Servis Sektörü	11,10	10,90
Üçüncül Sektör: Tüketici Odaklı Servis Sektörü	39,00	62,10

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Türkiye Girişimcilik ve Uluslararası Karşılaştırma 2018 Raporu'na göre cinsiyet ve girişimcilik parametrelerinde belirgin farklılıklar gözlemlenmektedir. Türkiye'de kadın girişimciliğinin oranı, erkeklere kıyasla daha düşük seviyede kalmaktadır. Kadın girişimcilerin iş hayatına katılım oranları, gelişmiş ülkelerdeki ortalamaların gerisinde olup, özellikle erken aşama girişimcilik faaliyetlerinde erkeklere kıyasla daha az temsil edilmektedirler. Bununla birlikte, erkekler arasında girişimcilik oranları daha yüksek olup, kadınların girişimcilik faaliyetlerine katılımını artırmaya yönelik politikaların güçlendirilmesi gerektiği raporun öne çıkan bulguları arasında yer almaktadır.

Cinsiyet farkına bağlı olarak girişimcilik faaliyetlerine erişimdeki engeller, finansmana erişim, iş kurma süreçlerinde karşılaşılan zorluklar ve girişimcilik kültürüne erişim gibi temel alanlarda belirgin ayrışmalar söz konusudur. Bu bağlamda, kadın girişimciliğini artırmaya yönelik özel programlar, eğitimler ve desteklerin geliştirilmesi gerektiği raporda vurgulanmaktadır. Bu veriler, girişimcilik ekosisteminin cinsiyet eşitliği bağlamında dengelenmesi gerektiğini ve daha kapsayıcı politikaların uygulanmasının önemini ortaya koymaktadır.

### 17.3 Girişimcilik Alan ve Talep

THE STATE OF TURKISH STARTUP ECOSYSTEM(2023), StartupCentrum ve KPMG tarafından sunulan güncel verilere göre Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde öne çıkan bazı sektörler şunlardır:



Girişimciler arasında özellikle yazılım, teknoloji, oyun geliştirme, fintech ve e-ticaret gibi dijital odaklı sektörler yoğun ilgi görmektedir. Bu alanlar, yüksek büyüme potansiyeli ve global pazara açılma imkanları nedeniyle girişimcilerin tercih ettiği ana sektörlerdir .

Rapor, Türkiye'nin girişimcilik merkezi olarak İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerin önemini koruduğunu, ancak yatırım alan girişimlerin %17'sinin yurt dışında merkezi olduğunu belirtiyor. Yıldız Teknopark Genel Müdürü Orhan Tanışman, girişimcilerin Türkiye'nin ekonomik gelişimi için kritik rol oynadığını vurgularken, Türkiye'nin dijital yeteneklerinin globalde büyük talep gördüğünü de ifade etmiştir.

Türkiye girişimcilik ekosisteminin genel görünümüyle beraber ekosistemin gelişimini ve global ölçekteki trendlerle uyumu da ortaya çıkmaktadır.

#### **17.4 Destek ve Teşviklerden Yararlanma**

Türkiye'de Devletin Girişimcilik Destekleri ve Seçilmiş Bazı Değişkenlerin Yeni Firma Doğum Oranı Üzerine Etkisi (2018) makalesinde ekonometrik analiz yapılmış olup sonuca göre TÜBİTAK TEYDEB desteklerinin yeni firma doğum oranı üzerinde pozitif yönlü etkiye sahip olması, TÜBİTAK'ın destek program tasarımlarının başarılı bir şekilde yapıldığı ve girişimcilik ekosistemine katkı sunacak destek mekanizmalarının oluşturulduğunu göstermektedir.

Türkiye'de kamu, iki farklı girişimcilik politikasını eş zamanlı olarak uygulamaktadır. İlk politika, TÜBİTAK ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi

kurumlar aracılığıyla yenilikçi ve teknoloji odaklı girişimcilerin desteklenmesine yöneliktir. İkinci politika ise KOSGEB ve Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları gibi kuruluşlar tarafından yürütülen, girişimcilik tabanını genişleterek daha fazla kişinin kendi işini kurmasını hedefleyen bir yaklaşımdır.

Önümüzdeki on yıl boyunca Türkiye'nin her iki politikayı da uygulaması, ardından orta ve uzun vadede etkin girişimcilere odaklanan programlar geliştirmesi gerekmektedir. Bu sayede, kısa vadede yeterli girişimci sayısına ulaşarak girişimcilik tabanı genişletilerek, kaynakların etkin girişimcilere tahsis edilmesi mümkün olacaktır. Aksi takdirde, düşük katma değerli projeler nedeniyle kaynakların israfı söz konusu olabilir.

Makale çalışmasında mekan bazlı veri analizine göre, Türkiye'de girişimcilik faaliyetleri açısından bazı bölgeler cazibe merkezi haline gelirken, özellikle Karadeniz ve Doğu Anadolu'daki iller bölgesel kitlenme sorunu yaşamaktadır. İstanbul, Kocaeli, Tekirdağ, Ankara, İzmir, Konya, Antalya, Gaziantep, Bursa, Muğla, Adana ve Mersin gibi iller, özel ve kamu yatırımlarını kendine çekerek gelişim göstermektedir. Bu durum, sosyo-ekonomik derinlikte iki kutuplu bir yapı oluşmasına neden olabilir. Politika yapımcıların, mekânsal planlama süreçlerinde bu dönüşümü dikkate alarak kaynakların etkili bir şekilde tahsis edilmesini sağlamaları önemlidir.

## **18. Türkiye ve Dünya'da Girişimcilik: Profil Karşılaştırmaları ve Küresel Eğilimler**

Türkiye'nin girişimcilik profilinin Almanya, Portekiz, Fransa, Japonya, Amerika Birleşik Devletleri ve Arjantin gibi ülkelerle karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Tablo, ülkelerin girişimcilik ekosistemlerine dair önemli göstergeleri içerir; algılanan fırsatlar, algılanan yetenekler, başarısızlık korkusu, girişimcilik niyeti ve erken aşama girişimcilik gibi değişkenlerle bu göstergeler üzerinden karşılaştırmalı bir analiz sunulmaktadır.

Bu göstergeler arasında özellikle "Algılanan Fırsatlar" ve "Algılanan Yetenekler" gibi değişkenler, bireylerin kendi ülkelerindeki girişimcilik potansiyeline dair değerlendirmelerini ortaya koyarken, "Başarısızlık Korkusu" ve "Girişimcilik Niyeti" gibi değişkenler, girişimcilik kültürüne dair derinlemesine bir bakış sunar. Ekonomik büyüme oranları ve kişi başı gelir gibi makroekonomik verilerle desteklenen bu analiz, her bir

ülkenin girişimcilik ekosisteminin kendine has özelliklerini ve bu ülkelerin girişimciliği destekleyen yapısal unsurlarını anlamak için temel oluşturmaktadır.

Bu çerçevede, “Girişimci profilinin yurt dışı ülkeleri ile kıyaslanması” sorusuna yanıt arayarak, Türkiye’nin mevcut girişimcilik yapısını ve güçlü yanlarını belirlemek, girişimcilik ekosisteminin gelişimine dair uluslararası düzeyde yapılabilecek iyileştirmelere ışık tutmak amaçlanmaktadır.

	Küresel	Türkiye (2021)	Almanya (2023)	Portekiz (2019)	Fransa (2023)	Japonya (2022)	Amerika (2023)	Arjantin (2018)
Algılanan Fırsatlar	54,76	31,90	41,43	53,52	50,86	12,70	53,81	35,89
Algılanan Yetenekler	57,86	59,27	42,15	61,43	49,51	14,89	48,99	48,79
Başarısızlık Korkusu	42,82	39,84	38,62	52,59	40,08	50,94	44,55	31,92
Girişimcilik Niyeti	23,41	31,30	7,68	19,78	13,41	5,05	12,09	14,83
Erken Aşama Girişimcilik	13,53	15,69	7,69	12,89	10,75	6,35	14,71	9,11
Kurulmuş İşletme Sahipliği	6,77	11,01	4,10	10,96	4i56	6i34	6i74	9i05
Girişimci Çalışan Aktivite	3,79	2,56	-	4,13	-	-	-	1,46
GSYH Büyümesi(%)	-	11,0	0,31	-0,98	0,90	0,95	2,05	-19,28
Kişi Başı GSYİH(\$)	-	9.743	52.746	23.331	47.358	33.851	81.632	11.795
Nüfus	-	84.680.273	84.700.000	10.500.000	66.548.530	124.997.578	343.447.335	44.413.596

Tabloda, Türkiye ve çeşitli ülkelerdeki girişimcilik ekosistemlerine ilişkin algılanan fırsatlar, algılanan yetenekler, başarısızlık korkusu, girişimcilik niyeti, erken aşama girişimcilik ve kurulmuş işletme sahipliği gibi göstergeler yer almaktadır. Ayrıca, ülkelerin GSYH büyüme oranları, kişi başı GSYİH ve toplam nüfusları gibi ekonomik veriler de tabloya dahil edilmiştir. Bu veriler, ülkeler arasındaki girişimcilik profillerinin kıyaslanmasını sağlamakta ve girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik büyüme ile ilişkisini incelemeye olanak tanımaktadır. Tablodaki her bir gösterge, ülkelerin girişimcilik iklimine dair benzersiz özellikleri ve bireylerin girişimciliğe yönelik bakış açılarını daha ayrıntılı olarak anlamamıza yardımcı olmaktadır.

## **19. Genç Girişimciliği Destekleyici Workshoplar: Bilinçlendirme ve Farkındalık**

Genç girişimciliği teşvik etmek amacıyla düzenlenen workshoplar, gençlerin iş dünyasına adım atmalarını desteklemek ve onları girişimcilik konusunda bilinçlendirmek için önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu tür etkinlikler, gençlerin yaratıcı düşünme yeteneklerini geliştirmelerini, yenilikçi fikirler üretmelerini ve bu fikirleri başarılı iş modellerine dönüştürmelerini teşvik edebilir. Başkent Gençlik Meclisi bünyesinde düzenlenecek ilk workshopta, katılımcılara girişimcilik kavramı tanıtılabilir ve başarılı bir girişimci olmak için gerekli temel bilgiler aktarılabilir. Bunu takiben, problem çözme becerilerini geliştirmek amacıyla etkileşimli aktiviteler düzenlenebilir. Workshoplar; beyin fırtınası oturumları, vaka analizleri ve ekip çalışması gibi pratik yöntemlerle zenginleştirilmelidir. Ayrıca, deneyimli girişimcilerin başarı hikayeleri dinlenebilir ve rehberlik edecek mentorlar sağlanarak katılımcılara ilham verici bir ortam sunulabilir. Workshop süresince katılımcılara iş planı hazırlama, pazarlama stratejileri geliştirme ve yatırımcılarla iletişim gibi temel girişimcilik becerileri kazandırılması hedeflenmektedir. Bu süreçte, gençlerin aktif katılımını teşvik eden ve yaratıcı fikirlerini özgürce paylaşabilecekleri güvenli bir ortam oluşturulması büyük önem taşımaktadır.

### **19.1 Girişimcilik 101: İlham Veren Başlangıç**

Workshop, başarılı genç girişimcilerin hikayeleriyle başlamalıdır. Türkiye'den başarılı bir genç girişimcinin katılımcılarla kendi girişimcilik yolculuğunu paylaşması, gençler için ilham verici olacaktır. Bu tür bir paylaşım, katılımcıların kendi fikirlerini nasıl şekillendireceklerine dair cesaret kazanmalarına yardımcı olabilir.

## **19.2 İş Fikri Geliştirme Atölyesi**

Katılımcılar, gruplara ayrılarak belirledikleri bir probleme yenilikçi çözümler geliştirecek iş fikirleri oluştururlar. Örneğin, "sürdürülebilir moda" temalı bir grup, çevre dostu kıyafetler üretme üzerine fikir geliştirebilirken, başka bir grup gıda israfını önlemeye yönelik bir mobil uygulama tasarlayabilir.

## **19.3 Beyin Fırtınası ve Prototip Tasarımı**

Fikirlerin belirlenmesinin ardından, katılımcılara iş modelleme teknikleri öğretilir ve hızlı prototipler geliştirmeleri sağlanır. Uygulama fikri olan bir grup, basit bir demo hazırlayabilirken, fiziksel bir ürün geliştirmeyi hedefleyen gruplar kağıt maket veya dijital tasarımlar hazırlayabilir.

## **19.4 Mentorlarla Çalışma ve Geri Bildirim Süreci**

Her grup, kendi alanında deneyimli bir mentor ile eşleştirilir. Mentorlar, genç girişimcilerin geliştirdikleri fikirleri değerlendirir ve onlara geri bildirimde bulunur. Mentorlar, pazarlama stratejileri, hedef kitle belirleme ve maliyet yönetimi gibi konularda katılımcılara rehberlik edebilir.

## **19.5 Yatırımcı Sunumları (Pitching)**

Workshop sonunda, her grup fikirlerini 5-10 dakikalık sunumlarla yatırımcı rolündeki jüriye sunar. Örneğin, bir grup geliştirdikleri çevre dostu moda markasını tanıtırken, başka bir grup geliştirdiği mobil uygulamayı jüriye sunabilir. Jüri, sunumları değerlendirir ve katılımcılara geri bildirim verir.

Bu yapılandırılmış program çerçevesinde düzenlenen workshoplar, gençlerin iş dünyasına adım atarken ihtiyaç duydukları becerileri kazanmalarına ve girişimcilik yolculuklarında cesaret kazanmalarına katkıda bulunacaktır.

## Kaynakçalar

### Kitaplar:

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- Çetindamar, D. (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*. TÜSİAD Yayınları, 33.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Brothers.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2007). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill.

### Akademik Makaleler:

- Duran, H. (2018). Türkiye'de devletin girişimcilik destekleri ve seçilmiş bazı değişkenlerin yeni firma doğum oranı üzerine etkisi. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 68–85. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/466311>



- Hancıoğlu, Y., & Tekin, E. (2018). Genç girişimci adaylarının girişimcilik eğilimlerinin değerlendirilmesi: Uygulamalı girişimcilik kampüsü üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(1), 213–246.
- Karadeniz, E. (2018). Türkiye’de girişimcilik ve uluslararası karşılaştırma: Global Entrepreneurship Monitor Report. Erişim adresi: [https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimcilik/GEM\\_Kuresel\\_Girisimcilik\\_Monitörü-2019\\_Türkiye\\_Raporu.pdf](https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimcilik/GEM_Kuresel_Girisimcilik_Monitörü-2019_Türkiye_Raporu.pdf)
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(Special Issue), 17–27.
- Yavuzaslan, K., & Özkal, L. (2018). AB ve Türkiye’de genç nüfusun girişimcilik faaliyetlerinin karşılaştırılması ve Türkiye’de genç girişimciliğin AB’ne entegrasyonuna yönelik bir öneri. *Uluslararası Hakemli Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15. Erişim adresi: <https://www.naztic.org.tr/wp-content/uploads/2021/03/abve-turkiye-genc-girisimcilik-eurefe.pdf> **Web Siteleri:**
- 500 Startups. (n.d.). *500 Startups*. Erişim adresi: <https://500.co/>
- Avrupa Yenilik ve Teknoloji Enstitüsü (EIT). (n.d.). *Avrupa Yenilik ve Teknoloji Enstitüsü*. Erişim adresi: <https://ufukavrupa.org.tr/tr/alanlar-kumeler/avrupa-yenilikve-teknoloji-enstitusu-eit>
- Bayram, M. (2024). *İş modeli sunumu, yalın girişim*.
- Endeavor Türkiye. (n.d.). *Endeavor Türkiye*. Erişim adresi: <https://endeavor.org.tr/>
- Genç Başarı Eğitim Vakfı. (n.d.). *Genç Başarı Eğitim Vakfı*. Erişim adresi: <https://gencbasari.org/#>
- GSMA. (n.d.). *Mobile World Congress*. Erişim adresi: <https://www.mwcbarcelona.com/about>
- İstanbul Teknik Üniversitesi. (n.d.). *Big Bang Startup Challenge İTÜ Çekirdek*. Erişim adresi: <https://bigbang.itucekirdek.com/hakkimizda/>

- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü. (n.d.). *İYTE Teknopark*. Erişim adresi: <https://iyte.edu.tr/arastirma/teknopark/>
  - Kolaybi. (n.d.). Girişim sermayesi nedir? Erişim adresi: <https://www.kolaybi.com/blog/girisim-sermayesi-nedir>
  - Meta. (n.d.). *Facebook Blueprint*. Erişim adresi: <https://www.facebook.com/business/learn>
  - T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. (2023). *The State of Turkish Startup Ecosystem 2023*. Erişim adresi: <https://www.invest.gov.tr/en/library/publications/lists/investpublications/the-state-of-turkish-startup-ecosystem.pdf>
  - T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (n.d.). *Türkiye Tech Visa Programı*. Erişim adresi: <https://sanayi.gov.tr/medya/haber/turkiye-tech-visa-programi-basliyor>
  - T.C. Ticaret Bakanlığı. (n.d.). *Angel Investor Network*. Erişim adresi: <https://mya.ticaret.gov.tr/#home>
  - Techstars. (n.d.). *Techstars*. Erişim adresi: <https://www.techstars.com/>
  - TÜBİTAK. (n.d.). *TÜBİTAK 1512 (BİGG) Programı*. Erişim adresi: <https://bigg.tubitak.gov.tr/>
  - Y Combinator. (n.d.). *Y Combinator*. Erişim adresi: <https://www.ycombinator.com/>
- Raporlar ve Diğer Kaynaklar:**
- Duran, H. (2018). Türkiye’de devletin girişimcilik destekleri ve seçilmiş bazı değişkenlerin yeni firma doğum oranı üzerine etkisi. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 68–85.