



2238 - GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK YARIŞMASI

PROJE HAZIRLAMA REHBERİ

ÖNSÖZ

Bu rehber, TÜBİTAK Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışması'na katılacak öğrencilere yardımcı olmak amacıyla hazırlanmıştır. Proje sahibi öğrencilerin başvuruda bulunmadan önce bu rehberi başından sonuna kadar dikkatle okumaları kendileri için yararlı olacaktır. Ülke çapında düzenlenen TÜBİTAK Girişimcilik Ve Yenilikçilik Yarışması'na katılacak öğrenci ve danışmanların, çalışmalarının her aşamasında bu rehberde belirtilen kurallara uymaları, hem kendilerine kolaylık sağlayacak hem de çalışmalarının adil, objektif ve hatasız şekilde değerlendirilmesini mümkün kılacaktır.

Yarışmaya katılacak projelere ait proje fikri, üniversite veya özel sektör kaynaklı olabilir. Öğrencilerin projelerinin yürütülmesi aşamasında danışmanlarından ya da başka kişi ve kuruluşlardan destek almaları doğaldır; ancak, bu destek, bilgi alma ya da laboratuvar/test cihaz veya sistemleri ile yazılım vb. araçların kullanımı gibi konularda bilgi veya eğitim alma ile sınırlı kalmalıdır. Projelerin ağırlıklı olarak proje ekibindeki öğrenciler tarafından planlanıp uygulanmış olması gerekir.

Proje konusunun seçimi, proje çalışmalarının yürütülmesi ve sunumu konularında yararlı olabilecek bilgilere bu rehberden ulaşılabilir. Yarışmaya katılacak öğrencilere ve onlara yardımcı olacak danışmanlara bu proje rehberinin yararlı olacağını umar, ülkemizin geleceği olan gençlerimize bilimsel ve teknolojik alandaki tüm çalışmalarında üstün başarılar dileriz.

Bilim İnsanı Destekleme Programları Başkanlığı
Yarışmalar Grubu

PROJE DOKÜMANI VE İŞ PLANI NASIL OLMALIDIR?

Öğrencilerin/grupların projelerinin adil ve hatasız biçimde değerlendirilmesine katkı sağlamak üzere projelerini, gereksiz detaylardan arınmış biçimde özlü, doğru, eksiksiz ve etkili biçimde anlatması gerekmektedir. Çözülme istenen problemin “ne” olduğu, ne gibi bir “fayda” düşünülerek ele alındığı, “mevcut durumdaki çözüm önerilerinin” literatür ve pratikte neler olduğu, bunlardan farklı olarak projede “özgün ürün / yöntem” olarak ne önerildiği ve “öngörülen sonuçlar” açık ve net olarak ortaya konmalıdır. Projede elde edilen/elde edilmesi planlanan çıktılarının halen bilinen uygulamaların ötesinde olup olmadığı, bu çalışmada ortaya konulan yeni ve özgün katkıların neler olduğu herhangi bir belirsizliğe mahal vermeyecek şekilde, ilgili kaynaklar da belirtilerek açık biçimde ifade edilmelidir.

PROJE DOKÜMANI VE İŞ PLANI İÇERİĞİ NASIL OLMALIDIR?

Proje raporu aşağıda açıklaması verilen bölümlerden oluşmalıdır.

1. Kapak Sayfası

Proje başlığı, projenin ilgili olduğu alan, eğitim kurum(u/ları), öğrenci/grup mensuplarının isimleri, proje çıktılarını kullanmaya talip olan kuruluşun adı ve danışmanların isimleri kapak sayfasında belirtilebilir.

2. Özet

Bu kısımda en az 150, en çok 300 kelime ile proje fikri, proje fikrinin hayata geçirilmesi için izlenen yöntem ve metotlar, kullanılan modelleme, simülasyon, test, prototip üretimi vb. doğrulama yöntemleri ve elde edilen/edilmesi beklenen sonuçlar anlatılmalıdır.

3. Motivasyon

Bu projeye başlanmasının nedeni nedir? Proje başarılı olursa neler sağlanabilecektir? Proje çıktısını kullanmaya talip olan kuruluşun çalışma konusu ve faaliyetleri nelerdir? Proje çıktısı bu kuruluşta ne amaçla ve nerede kullanılacaktır? vb. sorular bu bölümde cevaplandırılmalıdır.

Ayrıca, ekonomik değerlendirmeler ile rekabet edebilirlik, tasarruf, emisyon, fayda/maliyet oranları gibi hesaplamaların da sunulması faydalı olacaktır. Projenin ıktısının, proje sonuçlarını kullanmaya talip olan kuruluş dışında başka kuruluşlara veya sektörlere yönelik katkıları varsa bunların da açıklanması gerekir.

4. İş Fikri

Bu bölümde bir üst bölümde anlatılan motivasyonlar dikkate alınarak nasıl bir ticari girişim fikri üretildiği kısaca anlatılmalıdır. Bu bölümde iş fikri ayrıntılarına yer verilmemesi gerekir. Ayrıntılar takip eden bölümlerde açıklanmalıdır.

5. Değer Önerisi

İş fikrinin yenilikçi boyutlarının ve benzer iş fikirlerinden farklı yönlerinin neler olduğunun bu bölümde açıklanması beklenir. İş fikrinin hangi ihtiyaçları karşılamaya aday olduğu, satın alacak kişilerin/kuruluşların ürünü/hizmeti almak istemesinin nedenleri açıklanmalıdır.

6. Temel Ortaklar (Proje Önerisi Hak Sahipleri)

Bu bölümde iş fikri gerçekleştirilirken temel ortakların kimler olacağı anlatılmalıdır. Tedarikçilerin kimler olacağı ve hangi kaynakları sağlayacağı detaylarıyla açıklanmalıdır. Proje yürütücüleri ve tedarikçiler dışında varsa diğer hak sahiplerinin kimler olduğu açıklanmalıdır. Bu ortakların projeye katkı sağlayacak özellikleri ve iş fikri kapsamında hangi faaliyetleri yürütecekleri anlatılmalıdır.

7. Temel Etkinlikler

İş fikrini hayata geçirmek için şirketin / girişimcinin yapması gereken etkinliklerin / faaliyetlerin bu bölümde anlatılması gerekir. Bir değer önerisi ortaya koyup sunmak, farklı pazarlara ulaşmak, müşteri ilişkilerini canlı tutmak ve gelir elde etmek için yapılması gerekli olan faaliyetler bu bölümde detaylandırılmalıdır.

8. Müşteri İlişkileri (Pazara Giriş Yöntem(ler)i)

Pazara nasıl girileceği ve pazarda nasıl süreklilik sağlanacağı bu bölümde açıklanmalıdır. İş fikri kapsamında müşterilerin nasıl kazanılacağı, muhafaza edileceği ve arttırılacağı anlatılmalıdır. Bu amaçlar doğrultusunda müşteri ile nasıl iletişim kurulacağı ve hangi kanallarla müşteri ile ilişkinin devam ettirileceği açıklanmalıdır.

9. Müşteri Segmentleri (Hedef Pazar)

İş fikrinde bahsedilen değer önerisinin hangi tarz özelliklerdeki müşteriler için oluşturulduğu açıklanmalıdır. Müşterilerin gruplara ayrılıp ayrılmadığı ve hangi gruplarının iş fikrinin devamı için öncelikli olduğu bu bölümde ifade edilmelidir.

10. Temel Kaynaklar

Bir iş fikrinin hayata geçirilmesi ve yürütülmesi için gerekli olan varlıkları ifade eder. Soyut kaynaklar (bilgi birikimi, sanal varlıklar vb.), somut kaynaklar (tesisler, araçlar vb.), insan kaynağı ve finansal kaynaklar (sermaye, kredi vb.) bu bölümde açıklanmalıdır.

11. Kanallar

Bu bölümde iş fikri kapsamında müşteriler ile iletişim kanallarının, satış ve dağıtım kanallarının bu bölümde açıklanması beklenmektedir. İş fikri ile üretilecek malların ve hizmetlerin müşterilerine nasıl ulaştırılacağı açıklanmalıdır. Satın alma sonrası müşterinin ihtiyaç duyacağı servis desteğinin nasıl sağlanacağı da bu bölümde açıklanmalıdır.

12. Maliyet Yapısı

Bu alanda yatırım maliyetleri ve işletme maliyetleri detaylı olarak anlatılmalıdır. Yatırım maliyeti (bina, makine teçhizat gibi sabit donanımlar) miktar ve fiyat olarak belirtilerek toplam maliyet tahmin edilmelidir. Üretime başladıktan sonra katlanılması gereken üretime bağlı olarak gerçekleşecek

değişken maliyetler de (hammadde, işçilik, kira, elektrik, su, yakıt, bakım-onarım, patent-lisans, ambalaj, pazarlama vb.) ayrı ayrı tahmin edilerek yazılmalıdır.

13. Gelir Akışı

Bu bölümde kısa ve uzun dönem için tahmini satış miktarına göre tahmini gelir hesaplanmalıdır.

Yapılması planlanan pazarlama faaliyetlerinin gelire etkisi de dikkate alınarak hesaplama yapılmalıdır.

14. Sonuç

Bu bölümde projeden elde edilen/edilmesi beklenen sonuçlar, bu sonuçların hangi hedef kitle gruplarına faydalı olacağı irdelenerek değerlendirilmeli ve yorumlanmalıdır.

15. Kaynakça

Bu bölümde yararlanılan kaynaklara yer verilmelidir. Kaynakça hazırlanırken kaynakça yazım kurallarına dikkat edilmesi gerekir.

Not: *Proje kapsamında bir yazılım üretilmişse, üretilen yazılımın kaynak kodu Proje raporu ile birlikte başvuru sistemine eklenmelidir. Benzer şekilde teknik programlar kullanan projelerin, ilgili programdan alınan sonuçlara (çizim dosyaları, simülasyon sonuçları vb.) proje raporunda yer vermeleri veya proje raporu ile birlikte başvuru sistemine eklemeleri beklenir.*