GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ

V.2

Eskişehir Sanayi Odası

ARİNKOM
Teknoloji Transfer Ofisi

anaç
Girişim burada başlar!

ARİNKOM TTO YAYINLARI
YAYIN NO: 5
2020-1

Eskişehir Sanayi Odası

arinkom.anadolu.edu.tr
bigganac.anadolu.edu.tr
arinkom.eskisehir.edu.tr
bigganac.anadolu.edu.tr

GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

ARİNKOM TTO
YAYINLARI
YAYIN NO: 5 2020-1

Yayın Danışmanı
Mahmut KİPER

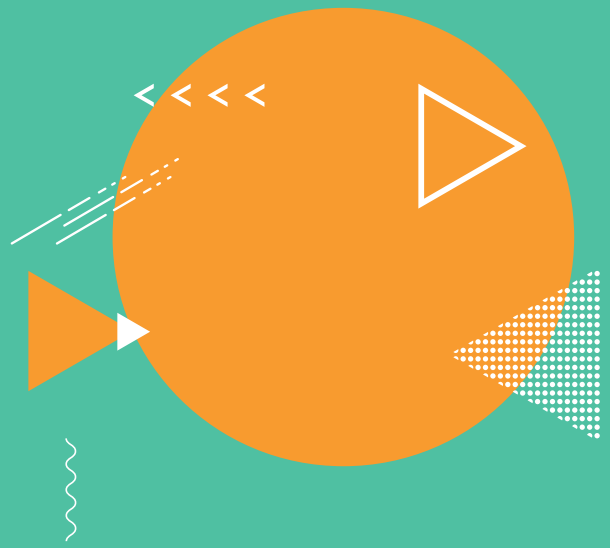
Yayın Editörü
Rabia TAŞ

Yazarlar
Aynur GÜNEŞ KAHRAMAN
Burak Tuğberk TOSUNOĞLU
Burcu UĞUR
Burçak İLTER TİMURÇİN
Mahmut KİPER
Mehmet Hakan DAĞ
Orkun BAŞKAN
Özlem SEVİNÇ TİGİN
Rabia TAŞ

Yayına Hazırlık
Aynur GÜNEŞ KAHRAMAN

© Kasım, 2020
ARİNKOM TTO
Tüm yayın hakları ARİNKOM TTO'ya aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir;
izinsiz çoğaltılamaz, basılamaz.

Eskişehir Sanayi Odası



Ülkemizde son yıllarda hızla gelişen girişimcilik faaliyetlerinin en önemli sorunlarından biri de konuya ilişkin kavramların ve terimlerin anlaşılır şekilde ve dilimize en uygun biçimde aktarılmasıdır.

2016 yılında ARİNKOM TTO yayını olarak çıkarılan "Girişimcilik Sözlüğü" bu gereksinimden yola çıkılarak hazırlanmış, ülkemizdeki ilk çalışmalardan bir olmuştur.

Bu sözlükle girişimcilik alanında yaygın olarak kullanılan kavram ve terimlerin belirlenmesi ve girişimcilik yolculuğuna çıkmış kişilerin bu terimleri en kolay ve anlaşılır biçimde öğrenebilmeleri amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda literatür taramaları yapılmış, girişimcilik alanındaki kitaplar incelenmiş, girişimciler arasında kullanılan dil gözlenmiş ve en temel girişimcilik terimleri belirlenmiştir. Bilindiği üzere girişimcilik ile ilgili terimlerin ağırlıkla İngilizce olması sebebiyle dilimize de orijinal halleriyle geçmiştir ve bu durum karmaşıklığa ve farklı anlamlara neden olabilmektedir. Bu karmaşıklığı ortadan kaldırmak ve girişimcilik jargonunu daha açık ve anlaşılır kılmak adına İngilizce kavram ve terimlerin Türkçeleştirilmesi yoluna gidilmiş, iki dilde de açıklamaları verilmiştir.

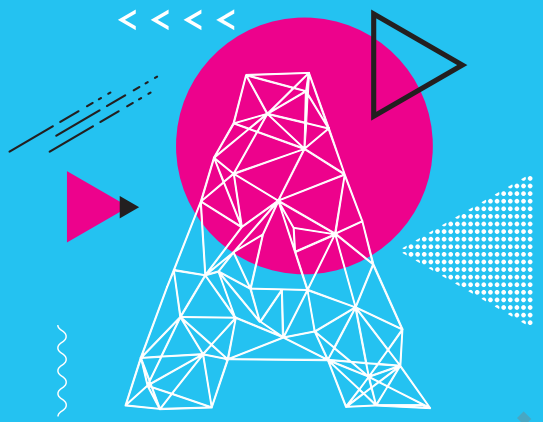
2016'da yayınlanan ilk "Girişimcilik Sözlüğü"nden dört yıl sonra yeni eklenen terimler ve açıklamalarla zenginleştirilmiş "Girişimcilik Sözlüğü V.2"yi faydalı olması umuduyla ilgilerinize sunuyoruz.

Saygılarımızla,

Mahmut KİPER
ARİNKOM TTO Danışmanı

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Accelerator

Hızlandırıcı

A for-profit type of business incubator that typically accepts startup teams into a three-month program and provides basic living expenses, office space, and intense mentorship in exchange for equity in the startup.

Genellikle üç aylık program dahilinde başlangıç aşamasındaki girişimci adaylarına temel yaşam giderleri, ofis alanı ve yoğun mentorluk sağlayan kuluçka merkezleridir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Angel Investor

Melek Yatırımcı

Angel investors are individuals willing to make high-risk investments in early-stage ventures. Typically these individuals have had successful entrepreneurial experience in the areas of investment they consider. They usually are motivated by their desire to stay engaged in their past area of success but are not willing to follow the tough lifestyle they experienced during their entrepreneurial days.

A

Girişimin ilk aşamalarında, gelecek vaad ettiğini düşündüğü girişimlere destek sağlayan yatırımcılardır. Genellikle geçmişte elde ettikleri başarılardan kopmak istemezler. Bununla birlikte girişimci günlerindeki kötü tecrübelerle dolu yaşam tarzını yaşamaya istekli değildirler.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Anti Dulition

Yeni Hisse Çıkarmama

An anti-dilution provision is a clause in an option, security, or merger agreement that gives the investor the right to maintain his or her percentage ownership of a company by buying a proportionate number of shares of any future issue of the security.

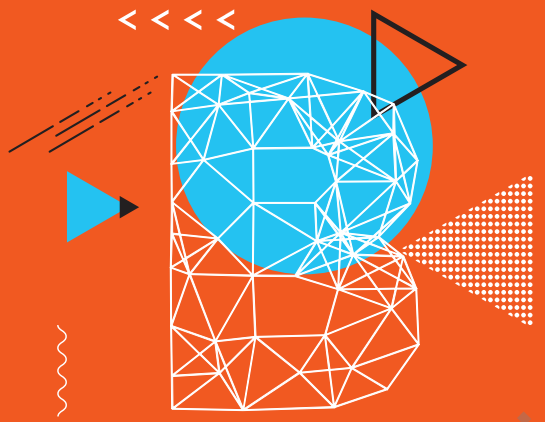
A

Sermaye arttırımlarında sermaye koymadan hisse oranının sabit kalmasıdır. Çünkü sermaye arttırımlarıyla başa çıkamayan hissedarların hisse payını erimesi (dilution) önemli bir mağduriyettir ve sözleşmeye yeni hisse çıkarmama (anti-dilution) maddesi eklenerek mağduriyet önlenebilir. Ayrıca ilk tur yatırımcının da ikinci tur yatırımcılardan korunması için yeni hisse çıkarmama maddesi eklenebilir. Yeni hisse çıkarmama, startup aşamasındaki girişimciler için uzun vadede önemli bir tedbir olmaktadır, bu nedenle bilinmesi büyük önem teşkil etmektedir.

KAYNAKLAR

1) https://investinganswers.com/dictionary/a/anti-dilution-provision
2) https://startuphukuku.com/dilution-ve-anti-dilution-nedir/

Eskişehir Sanayi Odası



Black Swan

Siyah Kuğu

Eskişehir Sanayi Odası

An unpredictable event typically with extreme consequences.

Olağanüstü sonuçları olan beklenmedik gelişmelerdir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Bootstrapping

Öz İlk Sermaye / Ön Sermaye

Funding a company only by reinvesting initial profits; from “pulling yourself up by your own bootstraps.”

Girişimcinin kendi özkaynakları ile şirketini kurması ve büyütmesidir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Brainstorming

Beyin Fırtınası

A group method for obtaining new ideas and solutions.

Yeni çözüm yolları ve yeni fikirler üretmek amacıyla yapılan grup çalışmasıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

Breakeven Point

Başabaş Noktası

It is the point where all costs of a business and total sales are equal.

Bir işletmenin tüm maliyetlerini ile toplam satışların eşit olduğu noktadır.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp

Breakthrough Innovations

Çığır Açan Yenilik

Breakthrough innovations are considered “out-of-the-blue” solutions that cannot be compared to any existing practices or techniques. These innovations employ new technologies and create new markets.

Teknolojik değişikliklere yol açan yeni ürün olarak tanımlanır. Çığır Açan Yenilikler, mevcut uygulama ya da tekniklerle kıyaslanamayacak ve “beklenmedik biçimde” ortaya çıkan çözümlerdir. Söz konusu yenilikler, yeni teknolojilerin kullanılmasını ve yeni pazarlar yaratılmasını sağlar.

KAYNAKLAR

Tumati, P., “Types of Innovations”, http://www.go4funding.com/articles/types-of-innovations.aspx

Eskişehir Sanayi Odası

Business Plan

İş Planı

The business plan demonstrates to prospective investors that their investment criteria have been met and that the success traits they seek assuredly exist.
Essential sections of the business plan in their suggested order include:
-Executive summary
-Defined problem and solution
-Product/service description
-Value proposition
-Marketing plan
-Management team
-Strategic partners
-Operational and expansion plan
-Company objectives
-Current positioning/traction
-Risk factors
-Financials
-Exit strategy

İş planı, yatırımcının aradığı başarı özelliklerinin girişimcide var olduğunu gösteren girişimcinin yol haritası niteliğindeki plandır. İş planında;
-Yönetici Özeti
-Problem ve çözüm önerisi
-Ürün / Hizmet tanımı
-Değer önerme
-Pazarlama planı
-Yönetim ekibi
-Stratejik ortakları
-Sıcaklık işleme ve genişleme planı
-Hedefler
-Mevcut konumlandırma
-Risk faktörleri
-Finans
-Çıkış stratejisi gibi başlıklar bulunur.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

B2B (Business-to-Business)

İşletmeden İşletmeye

It is a transaction between businesses involving a manufacturer, wholesaler, or a retailer.

Bir üretici, toptancı veya bir perakendeciyi içeren işletmeler arasında bir işlemdir.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp

Eskişehir Sanayi Odası

B2C (Business-to-Customer)

İşletmeden Son Kullanıcıya

It refers to the process of selling products and services of an enterprise directly to the end user.

Bir işletmenin ürünlerinin veya hizmetlerinin son kullanıcıya doğrudan ürün ve hizmet satma sürecini ifade eder.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/b/btoc.asp

B2G (Business-to-Government)

İşletmeden Devlete

It is a business derivative from business to government or business to management.

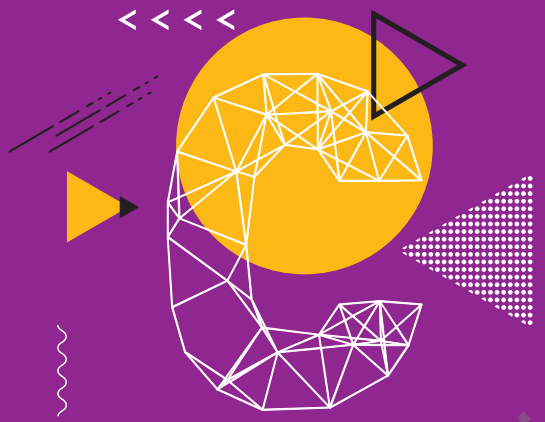
İşletmeden devlete veya işletmeden yönetime yapılan iş türevidir.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/b/business-to-government.asp

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

CAC (Customer Acquisition Cost)

Müşteri Edinme Maliyeti

Eskişehir Sanayi Odası

It is the cost of acquiring a customer who currently pays for a product to purchase a product / service.

Mevcutta bir ürün için ödeme yapan bir müşteriyi bir ürün/hizmet satın almak için kazanmanın maliyetidir.

KAYNAKLAR

https://en.wikipedia.org/wiki/Customer_acquisition_cost

Canvas Business Model

Kanvas İş Modeli

A strategic management template for developing or documenting business models through a visual chart with elements describing a firm's value proposition, infrastructure, customers, and finances.

Kanvas; gelişmekte olan bir firmanın değer önerisi, altyapı, müşteriler ve finans planının açıklandığı iş modelinin görsel bir grafik aracılığı ile gösterildiği stratejik yönetim şablonudur.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Capstone Project

Bitirme Projesi

A multifaceted assignment that serves as a culminating academic and intellectual experience for students, typically during their final year of high school or middle school, or at the end of an academic program or learning-pathway experience.

Uzun bir öğrenme sürecinin ardından kişinin edindiği bilgi ve becerileri, bir kurul önünde yazılı ve sözlü olarak sunması çalışmalarının genel adıdır.

KAYNAKLAR

http://edglossary.org/capstone-project/

Eskişehir Sanayi Odası

Churn Rate

Kayıp Oran

It is the ratio of customers lost to total customers by an enterprise in a given time period

Bir girişimin belirli bir zaman aralığında kaybettiği müşterilerin toplam müşterilere oranıdır.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/c/churnrate.asp

Cofounder

Kurucu Ortak

A person who founds or establishes something with another.

Kuruluş aşamasında girişime ortak olan kişidir.

KAYNAKLAR

http://dictionary.reference.com/browse/co-founder

Eskişehir Sanayi Odası

Community Event

Cemiyet / Topluluk Etkinliği

Getting all your neighbors together for an afternoon or evening. You'll be able to develop more than a nodding acquaintance with the folks you're sharing air with.

Aynı çevreden insanların öğleden sonra ya da akşamları bir araya geldiği, tanışıklıklarını ilerterek yakınlık kurdukları etkinliklerdir.

KAYNAKLAR

http://lifestyle.howstuffworks.com/event-planning/party-themes/10-community-event-ideas.htm

Copyright

Telif Hakkı

Right given to prevent others from printing, coping or publishing any original works of authorship.

Özgün eserlerin başkaları tarafından kopyalanarak yayınlanmasını engellemek için eser sahibine verilen haktır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

Core

Temel / Öz Yetenek

The central element to your business that gives you a sustained advantage over your competitors.

Şirketin ikame edilemeyen, rakiplere karşı rekabet üstünlüğü sağlayan temel yeteneğidir.

KAYNAKLAR

Aulet, Bill. Disciplined Entrepreneurship : 24 Steps to a Successful Startup. Somerset, NJ, USA: John Wiley & Sons, 2013. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Cost-Per-Lead (CPL)

Yönlendirme Başına Ödeme

Cost-Per-Lead, or CPL, is a digital marketing pricing model whereby the advertiser pays a pre-established price for each lead generated. In ecommerce, CPL is often utilized by businesses who sell subscription services or high-value products.

CPL'nin ingilizce açılımı Cost Per Lead demektir ve dilimizde yönlendirme başına ödeme olarak çevrilmiştir. Müşteri başına maliyet olarak da bilinmektedir. Bir reklam veren tarafından e-ticaret sitesine yapılan yönlendirme başına reklam yayıncısına ödeme yaptığı yöntemdir.

Örnek kullanım alanları şu şekildedir: Üye başına ödeme yapmak, iletişim formu başına ödeme yapmak, kayıt başına ödeme yapmak vb.

KAYNAKLAR

1) https://www.bigcommerce.com/ecommerce-answers/what-are-cpl-cost-per-lead-campaigns/#:~:text=Definition%3A%20Cost%2DPer%2DLead,services%20or%20high%2Dvalue%20products
2) https://www.eticaret.com/e-ticaret-sozlugu/cpl-nedir/

Eskişehir Sanayi Odası

Co-working Space

Ortak Çalışma Alanı

The co-working space offers the possibility to rent a desk for a flexible period of time and benefit from the different facilities.
Co-working spaces consists in renting a desktop in an open space for a very flexible period. The space
is shared by other people coming from very different backgrounds: entrepreneurs, associations,
artists, students, researchers…
Basic services include:
- WIFI connection, power
- IT facilities
- Fax machines, projector, flipcharts, printers, phones, scans, bookbinder
- Conference rooms, lounge, recreation rooms
- Library
- Water, coffee and snacks
- Storage capacity
On top of these services, depending on the membership, some spaces offer additional services like on-site networking events and community spaces.

Esnek zaman dilimleri içerisinde çeşitli imkanlarla birlikte çalışma alanlarının üyelik ile kiralanabildiği yerlerdir. Kullanıcıları girişimciler, kurumlar, sanatçılar, öğrenciler, araştırmacılar gibi farklı alanlardan gelen kişiler olabilir. Verilen temel hizmetler şunlardır:

- İnternet bağlantısı, elektrik,
- Bilgisayar, telefon, fax, yazıcı gibi ofis araçları,
- Konferans ve toplantı odaları,
- Kütüphane,
- Çay, kahve vb. ikramlıklar,
- Sosyal alan,
- Depolama alanları.

Bu imkanlara ek olarak bazı ortak çalışma alnları kullanıcılarına üyelik türüne göre ağ kurma etkinlikleri gibi hizmetler de sunmaktadır.

KAYNAKLAR

http://iimahd.ernet.in/users/anilg/files/Articles/Co-working%20space.pdf

CPA (Cost Per Acquisition)

Kazanım Başına Maliyet

Cost per acquisition is a method of advertising whereby the advertiser only pays when an advert delivers an acquisition.

Web tabanlı işlerde satış sağlayan referanslar veya iş ortakları ve diğer web mecraları üzerinden gelen bir müşteri için yapılan ödemedir.

KAYNAKLAR

1) http://www.peakode.com/girisimciler-icin-terimler/
2) https://en.wikipedia.org/wiki/Cost_per_acquisition

Eskişehir Sanayi Odası

Creative Destruction

Yaratıcı Yıkım

Creative destruction is a term coined by Joseph Schumpeter in his work entitled "Capitalism, Socialism and Democracy" (1942) to denote a "process of industrial mutation that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one."

Joseph Schumpeter tarafından 1942 yılında "Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi" adlı eserde ortaya atılan bir terimdir. Sürekli yeniliğin yapılması ve gelen yeniliğin eskisini yok etmesi anlamında kullanılır.

KAYNAKLAR

http://www.investopedia.com/terms/c/creativedestru

Crowdfunding

Kitlesel Fonlama

A joint effort by many individuals (collectively referred to as the "crowd") to support a cause, project, or company.

Girişime inanan, yatırım yapmaya değer bulan çok sayıda bireysel yatırımcıdan oluşan "kitlenin/grubun" belirli girişime veya projeye yaptığı yatırımdır.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Crowdsourcing

Kitle Kaynak Kullanımı

It is a resource finding model that individuals or organizations obtain from a participant group.

Bireylerin veya kuruluşların bir katılımcı grubundan elde ettiği kaynak bulma modelidir.

KAYNAKLAR

1) https://pazarlamaturkiye.com/kitlelerin-gucu-adina-crowdsourcing-nedir/
2) https://tr.wikipedia.org/wiki/Kitle_kaynak"

Customer Funnel

Satınalma Hunisi

The purchase funnel, or purchasing funnel, is a consumer-focused marketing model that illustrates the theoretical customer journey toward the purchase of a good or service.

Satın alma hunisi, tüketici odaklı bir pazarlama modelidir. Bir mal ya da hizmet satın alma sürecine girecek bir tüketicinin izleyeceği teorik satın alma sürecini görselleştirir.

KAYNAKLAR

https://en.wikipedia.org/wiki/Purchase_funnel

Eskişehir Sanayi Odası

C2C (Customer-to-Customer)

Müşteriden Müşteriye Satış

It is an income model where people make e-sales with other people.

C

Kişilerin diğer kişiler ile e-satış yaptığı bir gelir modelidir.

Eskişehir Sanayi Odası

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/c/ctoc.asp

Decacorn

On Boynuzlu Girişim

A Decacorn is a company valued at over $10 billion.

10 milyar dolar değerlendirmeyi geçen şirketlere verilen isimdir.

KAYNAKLAR

1) https://fourweekmba.com/decacorn/
2) https://www.hurriyet.com.tr/ik-yeni-ekonomi/tek-boynuz-cagi-40415779

Eskişehir Sanayi Odası

Demo Day

Demo Day / Demo Günü

The “graduation” day for a class of companies in an accelerator or other business program at which each company has 5 to 15 minutes to present its investment opportunity to potential angel and other investors in attendance.

Hızlandırıcı ya da diğer kuluçka programlarını tamamlayan şirketlerin programdan mezun oldukları ve potansiyel yatırımcılara 5 ila 15 dakikalık zaman dilimlerinde sunum yaptıkları gündür.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Design

Tasarım

Design involves finding solutions that fit the user, task, and context of use. Properly designed objects -- including software, tools, and web sites -- fit their context so well that they are easy to use and beneficial to the user.

Design is:

A discipline that explores the dialogue between products, people, and contexts.
A process that defines a solution to help people achieve their goals.
An artifact produced as the result of solution definition.

Günlük hayatımızın her anında bize eşlik eden, hayatımızı kolaylaştıran her türlü ürün veya ürün parçaları; hayatımıza renk katan, estetik duyularımıza hitap eden desenler, süslemeler tasarımdır. O halde tasarım, bir ürünün tümü veya bir parçasının ya da üzerindeki süslemenin çizgi, şekil, biçim, renk, malzeme veya yüzey dokusu gibi özelliklerinden kaynaklanan görünümü olarak ifade edilebilir.

KAYNAKLAR

1) Usability Body of Knowledge, “Design”, https://www.usabilitybok.org/what-is-design
2) TÜRKPATENT (2019). Tasarım, s. 3. (https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/resources/temp/293FFE51-B888-4DA7-AE07-3D8E472DB4FA.pdf;jsessionid=3FF769EF-2D235A497E9E2642D7523C99).

Eskişehir Sanayi Odası

Design Factory

Tasarım Fabrikası

Design Factory is an interdisciplinary product and service design and learning platform uniting students, teachers, researchers, and industry. In Design Factory the work takes place in interdisciplinary teams making use of and strengthening each students' own area of expertise. The idea of Design Factory is to enable learning by doing in real life industry projects. Design Factory offers a diverse range of courses and facilities for building prototypes.

The participating organizations are involved in the projects during the whole journey, not just at the beginning and end of the project. In essence, the journey together is more important than just the end results. Thus, in Design Factory projects the interaction between the company and inside interdisciplinary teams is emphasized.

Design Factory is originally from Aalto University and now there are 27 Design Factories around the world. They are a part of Design Factory Global Network and they gather together every spring and fall to share ideas and thoughts.

Tasarım Fabrikası, disiplinlerarası bir ürün/hizmet tasarımı ve öğrenme platformudur. Öğrencileri, eğitmenleri, araştırmacıları ve endüstriyi bir araya getirir. Tasarım Fabrikasında disiplinlerarası takımlar oluşturularak her öğrencinin uzmanlık alanından yararlanılır ve öğrencilerin bu alandaki bilgi birikimlerinin güçlendirilmesi amaçlanır. Tasarım Fabrikası düşüncesinin altında gerçek hayatta var olan endüstri projelerini uygulayarak öğrenme deneyimi kazandırılması yatar.

Katılımcı kurumlar, projenin başından sonuna kadar sürece dâhil olurlar. Bu sayede sürecin kendisi, elde edilen sonuçtan daha öğretici ve önemli bir hal alır. Tasarım Fabrikası projeleri şirketler ve disiplinlerarası takımlar arasında iyi bir etkileşim sağlar.

Tasarım Fabrikası düşüncesi ve uygulaması ilk olarak Aalto Üniversitesi'nde hayata geçirilmiştir. Bugün dünya genelinde 27 adet Tasarım Fabrikası bulunmaktadır. Bunların hepsi Design Factory Global Network adı verilen bir ağda buluşmuşlardır ve her bahar ve güz dönemi bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunur.

KAYNAKLAR

https://blog.hamk.fi/designfactory/what-in-the-world-is-design-factory-faq/

Design Thinking

Tasarımcı Düşünce

Society needs a new approach to innovation that aligns the needs of human beings and the natural world. "Design thinking," which builds on the ways designers conceptualize their work, can provide that approach, and it is not limited to designers. Those who use design thinking access their nascent creative capacities.

Design thinking develops through three stages: "inspiration," in which you identify an opportunity; "ideation," in which you conceive general solutions; and "implementation."

Tasarım sürecinin kavram oluşturma aşamasına dayanan, inovasyonda toplum ve doğanın ihtiyaçlarını temel alan bir yaklaşımdır. Tasarımcı düşünce bir ihtiyaç için alternatifler yaratmayı ve bu alternatifler arasından seçim yapmayı gerektirir. Tasarımcı düşünce döngüsünü üç aşamada tamamlar. Bunlardan ilki fırsatların tanımlandığı "ilham" aşaması; ikincisi çözümlerin üretildiği "fikir" aşaması; üçüncüsü ise "uygulama" aşamasıdır.

KAYNAKLAR

Brown, T (2009) Change by Design : How Design Thinking Transforms Organizations and Inspires Innovation, Harper Business.

Eskişehir Sanayi Odası

Dilution

Hisse Payının Erimesi

The decrease in the percentage equity interest of each shareholder upon an increase in the number of outstanding shares of the company.

Şirket hissedar sayısının artmasıyla şirketteki diğer hissedarların hisse oranlarının düşmesidir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Drag Along Rights

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı

Drag-along rights may compel shareholders to sell their shares in instances when specified group (i.e. management) is ready and willing to sell their shares upon the opportunity for a successful exit.

Çoğunluk hisseye sahip hissedarın, hisselerini satması durumunda azınlık hisseye sahip hissedarın bu karara uymaya zorlandığı durumdur.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Due Diligence

Durum Tespiti

The careful investigation into a company prior to making an investment to insure that all facts are known.

D

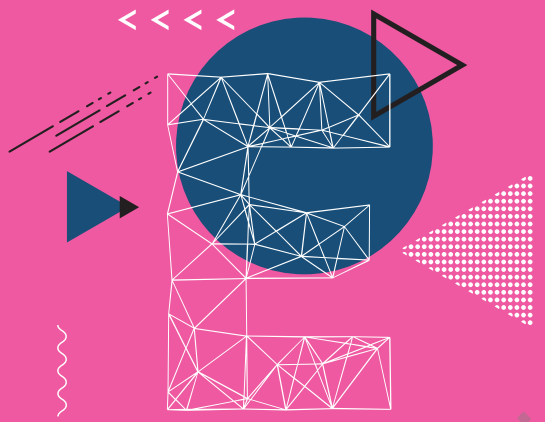
Yatırım yapılacak şirketin yatırım öncesi derinlemesine incelenmesidir.

Eskişehir Sanayi Odası

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)

Faiz ve Vergi Öncesi Kar (FVÖK)

EBIT (earnings before interest and taxes) is a company's net income before income tax expense and interest expenses are deducted. EBIT is used to analyze the performance of a company's core operations without the costs of the capital structure and tax expenses impacting profit. EBIT is also known as operating income since they both exclude interest expenses and taxes from their calculations. However, there are cases when operating income can differ from EBIT.

Şirketin işletme gelirini, borç maliyeti ve vergilerden önce; ancak amortisman ve itfa işlemlerinden sonra temsil eden ifadedir.

KAYNAKLAR

1) https://www.investopedia.com/terms/e/ebit.asp
2) https://tr.weblogographic.com/difference-between-ebit

Eskişehir Sanayi Odası

E

Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (EBITDA)

Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar (FAVÖK)

EBITDA stands for Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization and is a metric used to evaluate a company's operating performance. It can be seen as a proxy for cash flow from the entire company's operations.

Faiz, amortisman ve vergi öncesi karın kısaltması olan FAVÖK bir şirketin faaliyet performansının bir ölçütüdür.

Bu hesaplama; sermaye yapısı, temayül ve amortisman gibi nakit dışı öğeler öncesinde bir işletmenin çekirdek faaliyetinin değerlendirilmesinde önemli bir ölçüttür. Eğer bir şirket serbest nakit akışı ya da işletme geliri gibi diğer ölçütlerle değerlendirildiğinde kazançlı görünmüyorsa analistler sorunun şirketin çekirdek faaliyetinin kapsamının dışında olup olmadığını anlamak için FAVÖK'ü kullanır.

KAYNAKLAR

1) https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-ebitda/
2) https://tr.investing.com/education/terms/favoknedir-200222817

Elevator Pitch

Asansör Konuşması / Sunumu

The shortest of the funding presentations. It is so named because it is used in situations in which you have no more than 30 seconds to speak, such as a chance encounter at a conference. The focus of the presentation should be on the problem/solution dynamic, value proposition, and how you and all the shareholders (i.e. possibly the person to whom you are speaking) will become a market player. In an elevator pitch, you want to establish brand recognition whereby your venture is associated with a valuable service or role.

Yatırımcıya yapılan en kısa sunumdur. Girişimciye ayrılan süre 30 saniyedir. Sunumun odağı problem / çözüm, değer önerisi ve girişimci ile hissedarların pazarda elde edecekleri fırsat üzerine olmalıdır. Bir asansör konuşması esnasında marka tanınırlığını sağlamak büyük bir kaznım olacaktır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Entrepreneurship Ecosystem

Girişimcilik Ekosistemi

Entrepreneurship is a process that plays a vital role in the continued growth and development of national and even international economy is therefore necessary to create the conditions and environment for logical support, including physical, spiritual, cultural, and scientific research entrepreneurship and entrepreneurs more than ever, our country will be felt.

The entrepreneurship ecosystem consists of hundreds of specific elements that, for convenience, we group into six general domains: a conducive culture, enabling policies and leadership, availability of appropriate finance, quality human capital, venture-friendly markets for products, and a range of institutional and infrastructural supports.

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın temelini oluşturan girişimciliğin beslendiği sosyal, kültürel ve bilimsel yapıdır. Girişimciler için uygun bir ekosistem altı temel alandan oluşur. Bunlar:
- Kültür,
- Politikalar,
- Finansal kaynaklar,
- Beşeri sermaye,
- Pazar,
- Çeşitli kurumsal ve yapısal desteklerdir.

Her ekosistem benzer alanlardan oluşsa da birbiriyle karmaşık ilişkileri olan yüzlerce unsurdan oluşur ve kendine özgü özellikler gösterir.

KAYNAKLAR

Yaribeigi, E. & Hosseini, J.S. & Lashgarara, F. & Mehdi S. & Najafabadi, M.O. (2014), "Development of Entrepreneurship Ecosystem", International Journal of Advanced Biological and Biomedical Research, eISSN: 2322-4827

Equity

Hisse

The value of an ownership interest in property, including shareholders' equity in a business. Equity or shareholders´ equity is part of the total capital of a business.

1) Şirketin mülkiyetine ortaklık hakkı veren kıymetli evrak/hisse senedidir.
2) Bilançonun aktif toplamı ile borçları arasındaki farktır.
3) İşletmenin sahip ve ortaklarından sağlanan finansmana ilişkin olan ve varlıkları finanse etmekte kullanılan, bir başka deyişle işletme varlıkları üzerinde işletme sahiplerinin talep haklarını ifade eden kaynaklardır.

KAYNAKLAR
1) https://en.wikipedia.org/wiki/Equity
2) http://www.turkcebilgi.com/%C3%B6z_sermaye_nedir
3) Türker, İ. (20016), Equity: Corporate Structure and Practical Experience in Turkish Legislation, Accounting & Auditing Perspective Magazine, Jan2016, Vol. 15 Issue 47, p65-96. 32p

Eskişehir Sanayi Odası

Equity Financing

Öz Sermaye Finansmanı

Eskişehir Sanayi Odası

Obtaining funds for the company in exchange for ownership.

Şirketi kurabilmek için gerekli olan fon kaynağının finansmanıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Equity Warrant

Hisse Alma Teminatı

Grants the holder the right to purchase a specified number of shares at a specified exercise price. It may or may not specify a term. These warrants share all the characteristics of equity with one important exception. A warrant holder does not have shareholder rights, particularly controlling voting rights, until such warrants are exercised.

E

Hisse alma teminatı yatırımcıya, dayanak varlığı ya da göstergeyi önceden belirlenen bir fiyattan belirli bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar alma ya da satma hakkı veren ve bu hakkın kaydi teslimat ya da nakit uzlaşı ile kullanıldığı menkul kıymet niteliğindeki sermaye araçlarıdır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons. http://www.isvarant.com/varant-nedir.aspx

Executive Summary

Yönetici Özeti

The short and sweet version of a business plan and usually the initial prospectus document presented to prospective investors separately. The purpose of the executive summary is to generate enough interest to secure a presentation or request for additional information from a prospective investor.

E

İş planının kısa ve genellikle ilk prospektüs niteliği taşıyan, ayrı ayrı potansiyel yatırımcılara sunulan belgedir. Amacı yatırımcı sunumu yapmak veya ek bilgi alamabilmek için yatırımcının ilgisini çekmektir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Exit Multiple

Çıkış Çarpanı

Exit multiple is one of the methods used to calculate the terminal value of the free cash flows of a business. The method assumes that the value of a business will be determined at the end of a projected period, based on the existing public market valuations. The most commonly used multiples are EV/EBITDA and EV/EBIT.

Yatırımcının çıkış anında yatırdığı paranın kaç katına çıkış yaptığını ifade eder. Yatırımcının amacı ve beklentisi bu çarpanın olabildiği kadar yüksek olmasıdır.

KAYNAKLAR

1) https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/exit-multiple/
2) https://www.startupsozluk.com/exit-multiple-cikis-carpani.html

Exit Strategy

Çıkış Stratejisi

Eskişehir Sanayi Odası

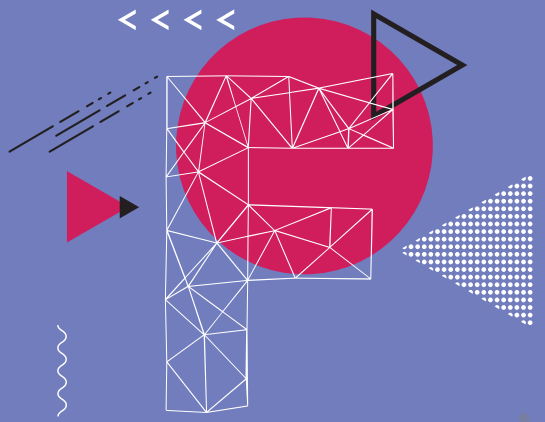
The chosen exit strategy will determine what prospective investors to target, how to present to them, and how to prepare both your business and your financial plans. The components of a stated exit strategy include type of exit, time horizon, and return on investment.

Girişimci ya da yatırımcının, şirketin istenilen başarıya ulaşmasından sonra şirketteki haklarını ve hisselerini satma stratejisidir. Yatırımın geri dönüşü, karlılık gibi unsurlar dikkate alınır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Fab Lab

Fabrikasyon Laboratuvarı

A Fab Lab (fabrication laboratory) is a small-scale workshop offering open access to (personal) digital fabrication.

So a Fab Lab is a digital workshop which can be used by the public to create transform creative ideas into tangible prototypes.

A Fab Lab comprises digitally controlled machines like a lasercutter, CNC-router, a 3D printer, a vinyl cutter and electronics with the aim to make “almost anything”.

Fab Lab, başka bir deyişle, Fabrikasyon Laboratuvarları farklı disiplinlerdeki kişilerin bir tasarım ve üretim ortamında bir araya gelerek fikir tasarımından prototip üretimine kadar tasarım sürecinin tüm aşamalarının aynı ortamda gerçekleştirildiği, ortak bir fiziksel etkileşimin sağlandığı merkezlerdir. Teknolojik imkânların beraberinde getirdiği dijital görüntü oluşturma, CNC tezgahları ve 3B yazıcılar sayesinde tasarlanan ürünler anlık deneyimlenebilmektedir. Gruplar halinde çalışmalar yapılabilen Fab Lablarda kişiler kendi uzmanlık alanları dışında süreç içerisinde farklı deneyimler kazanarak bilgi sahibi olabilmektedirler.

KAYNAKLAR

1) https://fablab.nl/wat-is-fablab/?lang=en
2) Bodur, G. (2017). “Fab Lab ve Bulut Tabanlı Tasarım Uygulamaları ile Dijital Çağda Tasarımcının Değişen Rolü”, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, PART C: Tasarım ve Teknoloji, 5(2): 37-52, s. 40.

Eskişehir Sanayi Odası

Financial Plan

Finans Planı

Projections of key financial data that determine economic feasibility and necessary investment commitment.

Ekonomik fizibilite ve gerekli yatırım taahhüdünü de içeren önemli finansal verilerin gösterildiği plandır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Firm Evaluation

Şirket Değerlemesi

Company valuation is done in order to determine how much price this transaction can take place if a company changes hands with its current form.

Şirket değerleme, bir şirketin mevcut şekli ile el değiştirilmesi durumunda ne kadarlık bir fiyata bu işlemin gerçekleşebileceğini tespit etmek amacıyla yapılır.

KAYNAKLAR

https://www.sciencedirect.com/topics/economics-econometrics-and-finance/firm-valuation

Eskişehir Sanayi Odası

Founder

Kurucu / Girişimci

The person who creates an organization or a company is known as the founder. Founder is also a verb meaning “fail miserably,” which is something a company’s founder hopes the company will never do.

Şirketi kuran kişi.

KAYNAKLAR

https://www.vocabulary.com/dictionary/founder

Foundress

Kadın Girişimci

A woman founder.

Kadın girişimci.

KAYNAKLAR

https://www.vocabulary.com/dictionary/foundress

Eskişehir Sanayi Odası

Friend, Family, Fools (3F)

Eş, Dost, Akraba

An investment in a company that often follows the founder's own investment, from people who are investing primarily because of their relationship with the founder rather than their knowledge of the business.

Girişimin değerinden çok, girişimci ile aralarında varolan ilişki için yatırım yapan, girişimcinin eş, dost, akraba gibi yakın çevresidir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Fundraising Stage

Sermaye Arttırım Aşaması / Yatırım Alma Aşaması

The period during which the cost of funds is comparable throughout the period, whether in terms of equity dilution or rate of borrowing interest. Reaching the next fundraising stage requires progression to the next stage of business development and/or attainment of the necessary financial objectives. This permits solicitation of additional capital at more favorable terms vis-à-vis a higher valuation or a lower interest rate. A financial plan is required to determine the "necessary " amount of funds and to identify the sources of funding currently offering the lowest costs of capital in each fundraising stage.

Yatırım alma veya borçlanma aşamasıdır. Bir sonraki sermaye arttırım aşaması iş geliştirme ve/veya finansal hedeflere ulaşmada ilerleme kaydetmeyi gerektirir. Bu durum yüksek değerleme veya düşük faiz oranları karşılaştırıldığında daha elverişli olanın ek sermaye talebine olanak verir. Her bir sermaye arttırım aşamasında sermaye miktarının ve en düşük maliyetli sermaye kaynağının belirlenmesi için finansal bir planın yapılması gereklidir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ

GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Get, Keep and Grow

Bul, Tut ve Büyüt

Eskişehir Sanayi Odası

Get, Keep and Grow is customer relationship strategy also known as GKG tactics:

- Get : Employ awareness and acquisition tactics while reducing customer acquisition costs.
- Keep : Reduce attrition and retain customers via loyalty programs, product updates and quality service.
- Grow : Increase customer lifetime value by upselling, next-selling and cross-selling.

Şirketlerin müşteri bulmak, korumak ve büyütmek için kullandığı eylemlere verilen birleşik tanımdır. Zaman zaman talep yaratma adı da verilen müşterileri bulma eylemi müşterileri satış kanallarına yönlendirir. Müşterileri tutma veya koruma insanlara şirkete ve ürünlerine bağlı kalmak için bir neden sağlar. Müşterileri büyütme ise insanlara daha fazla ürün/hizmet satmaya ve onların yeni müşterilere referans olmasını sağlamaya odaklanır.

KAYNAKLAR

1) Nathan Monk, Startup marketing: Get, keep and grow, https://www.marsdd.com/news-and-insights/startup-marketing-get-keep-and-grow/, 25.07.2013
2) Girişimciler İçin Terimler, http://www.peakode.com/girisimciler-icin-terimler/, 11.05.2015

Gordon Method

Gordon Tekniği

Method for developing new ideas when the indivudials are unaware of the problem.

Yeni fikirler üretmek için kullanılan, takım üyelerinin hedefi bilmediği yaratıcı düşünce tekniğidir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Go-To-Market Strategy

Pazara Giriş Stratejisi

Your plan to execute a commercial launch of your product or service and all the efforts associated with doing so, including hiring sales and marketing personnel, advertising, required software development or hardware purchases to enable the execution of the commercial launch, and so on.

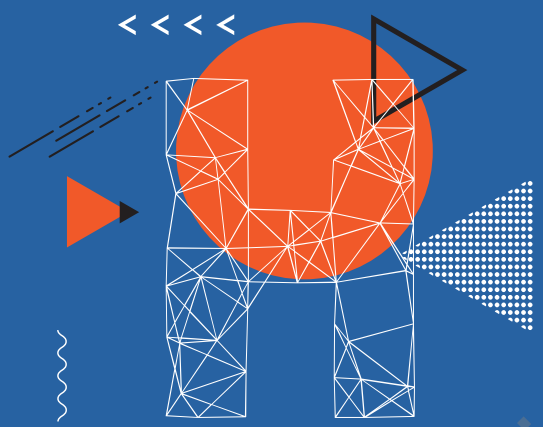
Ürün veya hizmetin ticari lansmanı için satış ve pazarlama personeli, reklam, yazılım geliştirme veya donanım alımlarını içeren plandır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Hackathon

Hekaton

Hackathon (also known as a hack day, hackfest or codefest) is an event in which computer programmers and others involved in software development, including graphic designers, interface designers and project managers, collaborate intensively on software projects.t

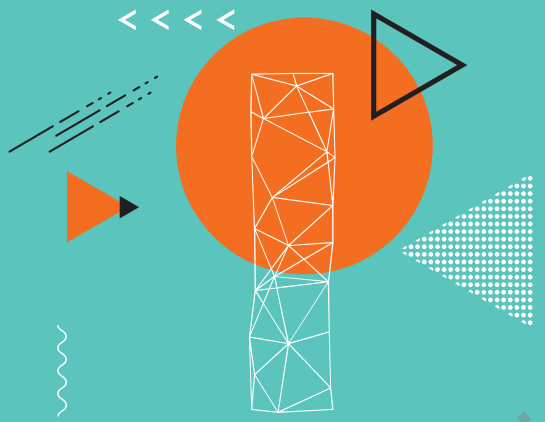
Hekaton; (ayrıca hack günü, hackfest ya da codefest olarak da bilinir) bilgisayar programcıları, grafik tasarımcıları, arayüz tasarımcıları ve proje yöneticileri de dahil olmak üzere katılanların yoğun bir şekilde yazılım projelerinin geliştirilmesi amacıyla diğer takımlar ile rekabet içerisinde bulunduğu bir olaydır.

KAYNAKLAR

https://tr.wikipedia.org/wiki/Hackathon

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Incubation

Kuluçka

1) Provide the use of facilities, promotional assistance, business advisement, exposure to prospective investors, and occasionally seed funds for start-up companies. Sharing space, ideas and mutual support with other start-ups can be of enormous benefit to a startup ' s development efforts as well.

2) A new-business incubator is a system designed to assist entrepreneurs, particularly in high-technology, by providing a variety of services and support to startup and emerging companies. It also seeks to give structure and credibility to fledgling business ventures by maintaining controlled conditions for their cultivation. These conditions include secretarial support, administrative assistance, business expertise (e.g. management, marketing, accounting, and finance), and facilities (like shared officespace) support. In addition, the incubator attempts to extend the networking capabilities of the entrepreneur through affiliations within the university and with the private and public sectors and non-profit institutions.

---

1) Başlangıç aşamasında olan şirketlere bazı kolaylıklar sağlayan, rehberlik hizmeti sunan, ofis alanı sağlayan, yatırımcı bulma gibi konularda destek olan merkezlerdir.

2) Kuluçka sistemi, yüksek teknoloji alanı başta olmak üzere, girişimcilere bir dizi hizmet ve destek sunmak üzere tasarlanmış sistemlerdir. Hedef kitlesi startup'lar ve yeni kurulan şirketlerdir. Henüz oturmamış şirketlerin kurumsallaşmasına destek olmak adına kontrollü koşullar sunar. Bu koşullarla anlatılmak istenen sekretarya desteği, idari destek, iş geliştirme (örn; işletme, pazarlama, muhasebe ve finans) ve (ortak çalışma alanı gibi) fiziksel imkânlardır. Bunların yanı sıra üniversite, özel sektör, kamu ve STK'larla bir araya getirme çalışmaları ile sunulan networking destekleri de kuluçka hizmetleri arasındadır.

KAYNAKLAR

1) Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.
2) The University And Business Incubation:
Technology Transfer Through Entrepreneurial Development , September 1988, Volume 13, Issue 1, pp 14-19

Eskişehir Sanayi Odası

Industrial Design

Endüstriyel Tasarım

In a legal sense, an industrial design constitutes the ornamental aspect of an article.

An industrial design may consist of three dimensional features, such as the shape of an article, or two dimensional features, such as patterns, lines or color.

Endüstriyel tasarım; görsel duyularla hissedilebilen, bir ürünün tümü veya bir parçasındaki yenilik olarak tanımlanabilir. Endüstriyel tasarım, bir ürünün dış görünüşünü ifade eder. Ürünün biçimi olabileceği gibi; çizgilerden, süslerden, renklerden ve çeşitli unsurlardan oluşan görünümler de olabilir. Bu görünümler ürünün teknik özelliklerini içermez.

KAYNAKLAR

1) WIPO: https://www.wipo.int/designs/en/
2) Inter Patent: http://www.interpatent.com.tr/tasarim-nedir/

Innovation

Yenilik / İnovasyon

A new idea that represents a fundamental change in a thought process that presents a value-added result. An innovation can be a technology, process, or proprietary business model. To be innovative requires more than just being new. You have to exhibit a substantial difference that displays a high level of vision.

Bir katma değer sonucu değişiklik yaratan yeni bir fikirdir. Yenilik; teknoloji, süreç veya bir iş modeli olabilir. Yenilikçi olmak yeni olmaktan çok daha fazlasını gerektirmektedir. You have to exhibit a substantial difference that displays a high level of vision.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Innovation-Based Entrepreneurship

Yenilik (İnovasyon) Tabanlı Girişim

Starting a new business based on a new-to-the-world idea or invention.

Dünya için yeni olan bir fikir ya da buluşa dayalı yeni bir iş kurmayı ifade eder.

KAYNAKLAR

Aulet, Bill. Disciplined Entrepreneurship : 24 Steps to a Successful Startup. Somerset, NJ, USA: John Wiley & Sons, 2013. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Intrapreneurship

İç Girişimcilik

When you empower people to think and act entrepreneurially within your business or organization, it is called "intrapreneurship". Intrapreneurship is all about encouraging employees to think, dream, act, and create as though they were entrepreneurs themselves.

Şirket içi çalışanların girişimci özellikler göstererek ürün/hizmet ya da süreçlerde yenilik yaratmasıdır. İç girişimcilik çalışanları düşünmeye, hayal etmeye, harekete geçmeye ve yaratıcılığa teşvik eder.

KAYNAKLAR

Strauss, Steven D.. Planet Entrepreneur : The World Entrepreneurship Forum's Guide to Business Success Around the World. Somerset, NJ, USA: John Wiley & Sons, 2013. ProQuest ebrary. Web. 5 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Inventor

Mucit / Buluşçu

An individual who creates something new.

Yeni bir buluş yapan kişidir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Investment

Yatırım

An investment is an asset or item that is purchased with the hope that it will generate income or will appreciate in the future.

1)Yatırım, belirli bir kaynağın ya da değerin, gelir sağlamak amacıyla kalıcı bir biçimde kullanılmasıdır. Tüketim kavramından temel farkı, kullanılan kaynak ya da değerin işlem sonunda tükenmemesidir. Yatırım harcamasının sonucunda ortaya çıkan yatırım, orta ve uzun dönemde getiri sağlamaya devam eder.

2) Bir dönem içerisinde üretim araçları varlığına yapılan eklemeler ve bunu mümkün kılan harcamalardır. Yatırımlar, mevcut ürünlerin daha nitelikli olmalarına yönelik olabileceği gibi, tümüyle yeni ürünlerin üretilmesine, satışına veya geliştirilmesine de yönelik olabilir.

KAYNAKLAR

1) Investopedia, http://www.investopedia.com/terms/i/investment.asp
2) Şahin, H. (2009), Yatırım Projeleri Analizi, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa
Gümüş S, & Seherler, B. (2014), İşletmelerde yatırım kararları ve hedef pazar stratejileri, Hiperlink İstanbul, ISBN: 9789944157735

Eskişehir Sanayi Odası

Investment Round

Yatırım Turu

An investment is an asset or item that is purchased with the hope that it will generate income or will appreciate in the future.

1)Yatırım, belirli bir kaynağın ya da değerin, gelir sağlamak amacıyla kalıcı bir biçimde kullanılmasıdır. Tüketim kavramından temel farkı, kullanılan kaynak ya da değerin işlem sonunda tükenmemesidir. Yatırım harcamasının sonucunda ortaya çıkan yatırım, orta ve uzun dönemde getiri sağlamaya devam eder.

2) Bir dönem içerisinde üretim araçları varlığına yapılan eklemeler ve bunu mümkün kılan harcamalardır. Yatırımlar, mevcut ürünlerin daha nitelikli olmalarına yönelik olabileceği gibi, tümüyle yeni ürünlerin üretilmesine, satışına veya geliştirilmesine de yönelik olabilir.

KAYNAKLAR

https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_round#:~:text=A%20venture%20round%20is%20a,of%20new%20companies%20and%20technologies.

IP (Intellectual Property)

Fikri Haklar

Creations of the mind, such as inventions; literary and artistic works; designs; and symbols, names and images used in commerce.

İnsan aklının ürettiği buluşlar, edebiyat ve sanat eserleri, tasarımlar, ticari bir amaç için kullanılan semboller, isimler ve görsellerdir.

KAYNAKLAR

http://www.wipo.int/about-ip/en/

Eskişehir Sanayi Odası

IPO (Initial Public Offering)

Halka Arz

The first public sale of the stock of a formerly privately held company. After a lockup period, investors are typically able to sell their shares on the public stock market, as they are no longer illiquid.

Özel bir şirkete ait hisse senetlerinin halka açık ilk satışıdır. Yatırımcılar halka arzdan bir süre sonra hisse senetlerinin likiditesini (nakite çevrim) kaybetmesinden dolayı hisselerini satma eğilimindedirler.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

IRL (Investment Readiness Level)

Yatırım Olgunluk Seviyesi

Investment Readiness Level is a metric that we can use as part of our “go” or “no-go” decision for funding.

Yatırımcı açısından yatırımın yapılabilirliğini ifade eden metrik/derecelendirme sismemidir. Girişimin yatırım açısından olgunluk seviyesini gösterir. Derecelendirme 9 seviyede ifade edilir. Yatırım açısından “tamam” ya da “devam” kararının verilmesinde kullanılır. Üst seviyelerde yapılan yatırımların riski büyük olmakla birlikte getirisi yüksektir.

KAYNAKLAR

http://steveblank.com/2013/11/25/its-time-to-play-moneyball-the-investment-readiness-level/

Eskişehir Sanayi Odası

IRR (Internal Rate of Return)

İç Kârlılık Oranı

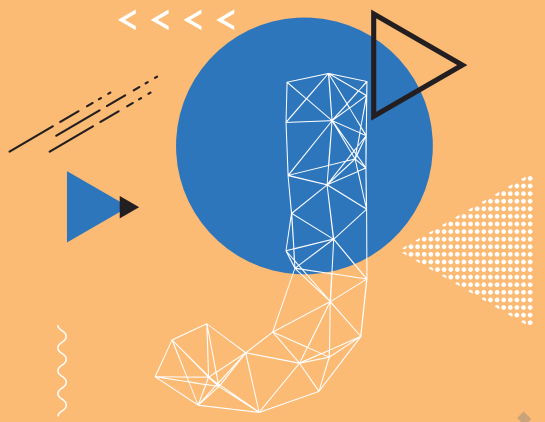
The interest rate at which the net present value of costs equals the net present value of the benefits of the investment.

Nakit girişlerin bugünkü değerlerinin toplamını, nakit çıkışların bugünkü değerlerinin toplamına eşitleyen orandır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası



J-curve

J- Eğrisi

Eskişehir Sanayi Odası

The appearance of a graph showing the typical value progression of early stage investment portfolios. Values often drop soon after the initial investment during the start up and early stage period, but rebound significantly in later years after companies reach profitability.

Erken aşama yatırım portföylerinin ilerlemesini gösteren bir grafiktir. Genellikle yatırımın hemen ardından şirket değeri düşerken bir kaç yıl içerisinde karlılık sağlanır.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Joint Venture

Ortak Girişim

Two or more companies forming a new company.

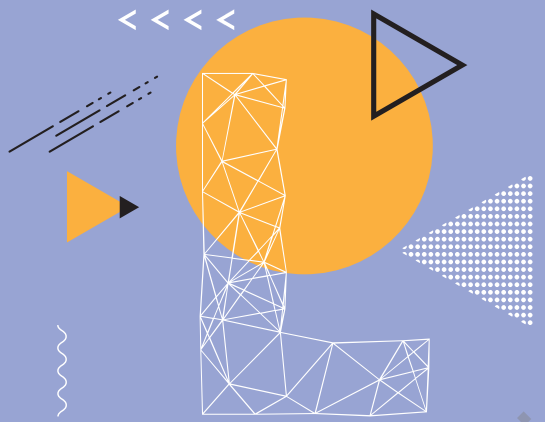
İki ya da daha fazla şirketin birleşerek yeni bir şirket yaratmasıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Lean Startup

Yalın Girişim

Eskişehir Sanayi Odası

The Lean Startup provides a scientific approach to creating and managing startups and get a desired product to customers' hands faster.

Although the methodology is just a few years old, its concepts—such as "minimum viable product" and "pivoting"—have quickly taken root in the start-up world, and business schools have already begun adapting their curricula to teach them.

Müşterilerin isteklerini göz önünde bulundurarak hızlı ve düşük maliyetli ürün/hizmet üretmeye dayanan methodolojidir. Yeni bir yaklaşım olmasına rağmen metholojinin "en uygun ürün" ve "pivotlama" gibi konseptleri girişimcilik dünyasında yerini almış ve okullarda müfredatlara girmeye başlamıştır.

KAYNAKLAR

1) http://host.uniroma3.it/facolta/economia/db/materiali/insegnamenti/611_8959.pdf
2) http://theleanstartup.com/principles
3) Blank, S. (2013), Why the Lean Start-Up Changes Everything, Harvard Business Review

Licensing Agreement

Lisans Anlaşması

A licensing agreement is a legal contract between two parties, known as the licensor and the licensee. In a typical licensing agreement, the licensor grants the licensee the right to produce and sell goods, apply a brand name or trademark, or use patented technology owned by the licensor.

Fikri mülkiyet hakkı sahibinin (lisans veren) bu hakka konu varlığını, belirtilen kurallar dahilinde, bir başkası (lisans alan) tarafından kullanabileceğini düzenleyen anlaşmadır.

KAYNAKLAR

1) Inc.Com, http://www.inc.com/encyclopedia/licensing-agreements.html
2) http://www.aia-istanbul.org/files/ipr_helpdesk/licence_agreements-tr.pdf

Living-Lab

Yaşam Laboratuvarı

A Living-Lab is a real test bed and an experimentation environment where users and producers can co-create innovations. Its main objective is to create new products, services and appropriate infrastructure to the real needs of society. These processes involve both public and private groups. Scenarios offered are the spaces where technological prototypes are developed and tested for improving citizen welfare and which will have a real and proven effectiveness.

The European Commission characterises Living-Labs as Public-Private-People Alliance (PPPP) for user-driven open innovation. Living-Labs are based on four main activities:

Co-creation: users and producers co-design
Exploration: discovering of emerging usages, behaviours and market opportunities
Experimentation: implementing "live" scenarios within user communities
Evaluation: evaluation of concepts, products and services according to socio-ergonomic, socio-cognitive and socio-economic criteria.

Bir Living-Lab (LL), bildiğimiz geleneksel laboratuvarların aksine, kullanıcı odaklı olarak gerçek hayat şartlarında faaliyet göstermektedirler. Living Labın fiziksel ve/veya organizasyonel sınırları amacına, kapsamına ve içeriğine göre tanımlanmaktadır. Bir LL'in kapsamı, amaçları, hedefleri, devamlılığı, katılım derecesi, sınırları LL'in katılımcılarının tanımlamalarına açıktır. Dolayısıyla, bir LL bir projeye bağlı olarak sokakta, bir evde, bir organizasyon içerisinde veya tüm bir şehri veya endüstriyi kapsayacak şekilde kurulabilir.

LL kavramı ilk olarak MIT Media Lab çalışan Prof. William Mitchell tarafından "araştırma metodolojisi olarak karmaşık çözümleri çoklu ve gelişmekte olan gerçek yaşam bağlamlarında algılama, örnekleme, doğrulama ve rafine etme" olarak önerilmiştir. Halbuki LL'lerin çağdaş tanımları daha geniş ve biraz dağınıktır. Bununla birlikte, aşağıdaki unsurlar bir LL'de temel özellikler olma eğilimindedir:

Gerçek hayattaki deneysel yaklaşımlar
Katılım ve kullanıcı katılımı
Bilgi işbirliği ve ortak üretim

KAYNAKLAR

1) https://www.uv.es/uvweb/evomobile/en/project/presentation/what-is-a-living-lab-1285919695520.html
2) FISSAC Projesi: https://fissacproject.eu/tr/living-labs/

Eskişehir Sanayi Odası

LLC (Limited Liability Company)

Limited Şirket

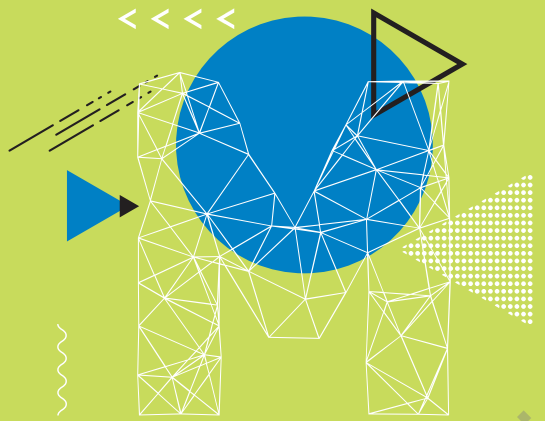
Special type of partnership where liability is limited and continuity options are more flexible.

Bir veya daha çok gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulan sermaye şirketi türüdür.

KAYNAKLAR

1) Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.
2) https://tr.wikipedia.org/wiki/Limited_%C5%9Firk

Eskişehir Sanayi Odası



Mad Scientist Syndrome

Çılgın Mucit Sendromu

Eskişehir Sanayi Odası

The belief that a brilliant innovation is sufficient to impress investors, attract investment capital, and crush any and all competition. Technopreneurs who enjoy the development aspects of their business so much that they forget they are managing a business and fail to seize opportunities to go-to-market. Affected technopreneurs may be strongly inclined to expend a disproportionate share of new investment funds on the most enjoyable part of the venture: research and development.

Parlak bir fikrin yatırımcıları etkilemek, yatırım sermayesi çekmek ve her türlü rakibe karşı üstünlük sağmak için yeterli olacağı yönünde geliştirilen bir inançtır. Teknoloji tabanlı girişim fikri olan olan girişimciler, işin Ar-Ge kısmına o kadar odaklanmaktadır ki işetmecilik kısmını göz ardı ederek piyasaya yönelik fırsatları kaçırmaktadır. Bu tür girişimciler, aldıkları yatırım sermayesinin de büyük bir kısmını en eğlenceli buldukları kısma, başka bir deyişle Ar-Ge çalışmalarına harcama eğilimindedirler.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Makerspace

Pazar Bölümleme

Process of dividing a market into definable and measurable groups for purposes of targeting marketing strategy.

Pazarlama stratejilerinin amaçları doğrultusunda pazarın tanımlanmış ve ölçülebilir bölümlere/gruplara ayrılmasıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Market Segmentation

Pazar Bölümleme

Process of dividing a market into definable and measurable groups for purposes of targeting marketing strategy.

Pazarlama stratejilerinin amaçları doğrultusunda pazarın tanımlanmış ve ölçülebilir bölümlere/gruplara ayrılmasıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

Marketing Plan

Pazarlama Planı

Describes market conditions and strategy related to how products and services will be distributed, priced, and promoted.

Ürün ve hizmetin nasıl dağıtılacağı, fiyatlandırılacağı ve tanıtılacağına ilişkin stratejiyi ve piyasa koşullarının tanımlanmasıdır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Mentor

Mentor

Someone who helps people discover how to think and what to think about. The ideal mentor is someone who can do this by imparting personal experiences of both success and failure.

Girişimci adaylarına neyi nasıl yapacaklarını keşfetmelerine yardım eden kişidir. İdeal mentor, kendi başarı ve başarısızlıklarını anlatarak bunu başarabilendir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Merger

Şirket Evliliği / Birleşme

Combination of at least two firms at different market levels.

Bir veya daha fazla şirketin farklı pazar düzeylerinde birleşmesidir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Micro-VC

Mikro-VC

The correct term for organizations often referred to as super angels. Structured similar to a traditional venture fund, a micro-VC is typically much smaller in size, with fewer partners, and invests less money but at an earlier stage.

Yapısal olarak girişim sermayesine benzemektedir. Ancak mikro-VC daha küçük çaptadır. Erken aşamada daha az iş birliği ve daha az sermayayi ifade eder.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

MVP (Minimum Viable Product)

En Uygun Ürün / En Yalın Ürün

A minimum viable product, or MVP, comes even before a prototype. Developing the MVP early in your startup's journey will save time and money by letting you test your hypothesis and reach customers sooner.

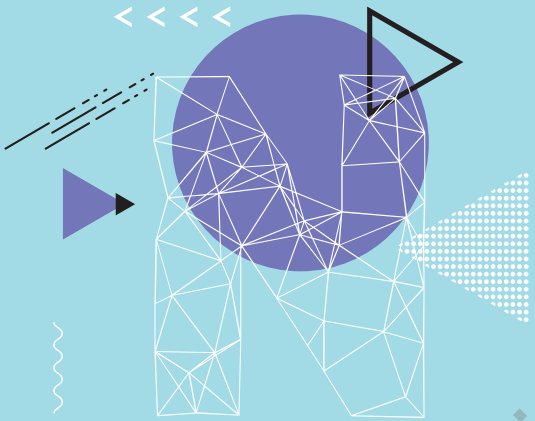
M

Müşteri geri bildirimini ortaya çıkarmak için kullanılacak en az seviyede özelliğe sahip ürün örneğidir. Temel olarak MVP bir PowerPoint sunumu, bir video veya bir demo olabilir. Web/mobil ürünler için Taslak ve Kapsamlı MVP olarak iki farklı şekilde ortaya çıkar. Her ikisinin de ana hedefi müşterilere ürünün sunduğu çözüm hakkında fikir vermek ve düşüncelerini öğrenmektir.

KAYNAKLAR

1) http://www.entrepreneurship.org/emed/emed-blog/2014/july/definition-minimum-viable-product.aspx
2) http://www.peakode.com/girisimciler-icin-terimler/

Eskişehir Sanayi Odası



NDA (Non-Disclosure Agreement)

Gizlilik Anlaşması

Eskişehir Sanayi Odası

A non-disclosure agreement (NDA), also known as a confidentiality agreement (CA), confidential disclosure agreement (CDA), proprietary information agreement (PIA), or secrecy agreement (SA), is a legal contract between at least two parties that outlines confidential material, knowledge, or information that the parties wish to share with one another for certain purposes, but wish to restrict access to or by third parties.

Bir gizlilik anlaşması, en az iki taraf arasında akdedilir. Bu tür anlaşmalar, bir ilişki sebebi ile taraflardan birinin ticari ya da mesleki sırlarının diğerine verilmesi gerektiğinde yapılır. Örneğin bir yazılım firmasının bir müşterisine yapacağı yazılım sebebi ile öğreneceği "kamuya açık olmayan bilgileri" başkaları ile paylaşmamasını sağlar. Gizlilik anlaşmaları özel ya da tüzel kişiler arasında akdedilebilir. Kimi özel durumlarda bu anlaşmanın ihlali, başka bir ifade ile firmaya özel bilgilerin üçüncü partilerle paylaşılması durumunda uygulanacak cezai yaptırımlar bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

1) https://en.wikipedia.org/wiki/Non-disclosure_agreement
2) https://tr.wikipedia.org/wiki/NDA

Negotiation

Müzakere

Process of resolving conflict between two or more parties.

İki veya daha fazla grup arasında geçen pazarlık sürecidir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Networking

Ağ Kurma / İlişki Ağı Kurma

Developing and using contacts made in business for purposes beyond the reason for the initial contact. For example, a sales representative may ask a customer for names of others who may be interested in his product.

Amaçlar dahilinde iş yapılacak kişilerle bağlantı kurmaktır. Örneğin bir satış temsilcisi ile bağlantı kurmak ürününüzü satabileceğiniz kişilerle bağlantı kurmanızda size yardımcı olabilir.

KAYNAKLAR

http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/netwo

Eskişehir Sanayi Odası

Non-Profit

Kâr Amacı Gütmeyen

An institution not established for the purpose of making a profit; not entered into for money.

N

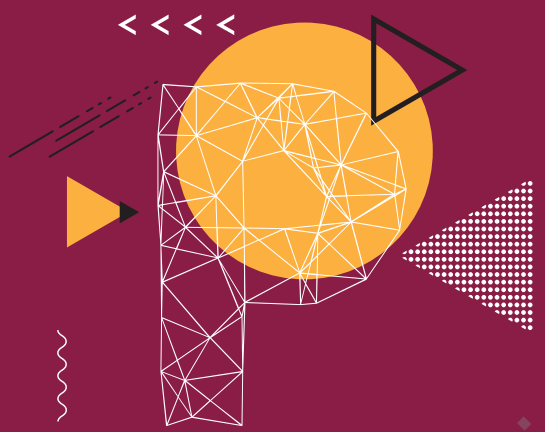
Kâr elde etmek amacıyla kurulmamış kurum / kuruluştur.

KAYNAKLAR

http://dictionary.reference.com/browse/nonprofit

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Patent

Patent

Grants holder protection from others making, using, or selling similar idea.

Bir fikrin uygulanması, satılması ya da kullanılması konusunda koruma altına alınmasıdır. Sahibine patentlenen kapsam konusunda diğer kişilere karşı uygulama, satılma ya da kullanılma konusunda koruma sağlayan fikri haktır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

Patentability

Patent Alabilirlik

There are four basic requirements for patentability:
(i) there must be an "invention", belonging to any field of technology;
(ii) the invention must be "susceptible of industrial application";
(iii) the invention must be "new"; and
(iv) the invention must involve an "inventive step".

Patent alabilirlik, 4 temel koşulu ifade etmektedir:
(i) Herhangi bir teknoloji alanına ait bir "buluş" olmak zorundadır.
(ii) Buluşun "sanayide uygulanabilirlik" özelliği olmalıdır.
(iii) Buluş "yeni" olmak zorundadır.
(iv) Buluşun mutlaka bir "buluş basamağı" olmalıdır.

KAYNAKLAR

EPO: https://www.epo.org/law-practice/legal-texts/html/guidelines/e/g_i_1.htm

Patent Cooperation Treaty (PCT)

Patent İş Birliği Anlaşması

The Patent Cooperation Treaty (PCT) assists applicants in seeking patent protection internationally for their inventions, helps patent offices with their patent granting decisions, and facilitates public access to a wealth of technical information relating to those inventions.

By filing one international patent application under the PCT, applicants can simultaneously seek protection for an invention in a large number of countries.

PCT (Patent Cooperation Treaty – Patent İşbirliği Antlaşması); bir buluşun, birden çok ülkede korunması istendiği takdirde, bunu kolaylaştırmak ve ekonomik hale getirmek amacıyla üye ülkelerin yapmış olduğu bir antlaşmadır. Bu anlaşma kapsamında yapılan patent başvurusunun başvuru tarihi, ileriki adımların atılması sonucunda üye 144 ülkeye için geçerli olabilecektir. Başvurunun WIPO tarafından yayınlanmasından sonra, başvuru sahibi ilk başvuru tarihinden (varsa rüçhan tarihinden) itibaren 30 ay içinde üye ülkelerin her birine başvuruda bulunma hakkı elde etmiş olacaktır (PCT ulusal safha). Böylece başvuru sahibi her ülkede ayrı ayrı araştırma raporu hazırlatmak ve hatta isterse inceleme raporu da hazırlatmak zorunda kalmayacağı için ekonomik olarak büyük bir tasarruf sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

1) WIPO: https://www.wipo.int/pct/en/
2) TURKPATENT: https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/resources/temp/4FB7B0D4-A284-4D9D-8913-33101591BE39.pdf

Eskişehir Sanayi Odası

Pitching

Yatırımcı Sunumu

The audio-visual version of your executive summary. It typically lasts five to ten minutes and is used when you have the attention of a prospective investor for about that length of time. The primary objective and challenge in this type of presentation is to demonstrate the strength of your planning and convince the audience that you know what is required and have the ability to effectively execute it.

İş fikrinin görsel/işitsel ögeler kullanılarak anlatılmasıdır. Genellikle 5-10 dakika arası süren Sunumun temel amacı, iş planının güçlü yanlarının vurgulanması ve girişimcinin bu işi başarıyla hayata geçirebilecek yeteneklere sahip olduğuna dair izleyicileri ikna etmesidir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Pivot

Yön Değiştirme / Pivot

When used in relation to entrepreneurship, pivot (which generally refers to a shift in strategy) describes the tortured path that most start-ups go through to find the right customer, value proposition, and positioning.

Girişimcilik açısından yön değiştirme (pivot) kavramı, stratejide yapılan değişikliğe işaret etmektedir. Startup'ların büyük bir kısmı doğru müşteriyi bulmak, doğru değer önermesi sunmak ve doğru kanallarla işe koyulmak adına bu zorlu süreçten geçer.

KAYNAKLAR

Financial Times, "Definition of Pivot": http://lexicon.ft.com/Term?term=pivot

Eskişehir Sanayi Odası

Post-Incubation

Kuluçka Sonrası

The last stage of incubation process is the post-incubation stage, which has no time limit. Post-incubation is when the firm is mature enough to operate on the market on its own. Then, the firm graduates from the incubator, but the latter's services remain available to the former. The goal of this stage is to foster the firm's autonomy and mitigate the impact of graduation from the incubator.

Kuluçka sürecinin son evresi, kuluçka sonrası hizmetler evresidir. Bu süreç için belirlenmiş bir zaman kısıtı bulunmamaktadır. Firma ne zaman piyasada kendi başına hareket edecek olgunluğa erişirse, o zaman başlar. Firma yeterli olgunluğa ulaştığı zaman kuluçka merkezinden ayrılır; ancak kuluçka merkezi firmaya hizmet vermeye devam eder. Bu aşamada ana amaç firmanın bağımsız varlığını güçlendirmek ve kuluçkadan ayrılmanın getireceği etkileri hafifletebilmektir.

KAYNAKLAR
https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-530X2017000300570&script=sci_arttext&tlng=en

Pre-Incubation

Ön Kuluçka

1) Pre-incubation relates to the overall activities needed to support the potential entrepreneur in developing his business idea, business model and business plan, to boost the chances to arrive to an effective start-up creation.

2) Pre-incubators are defined as a 'risk-reduced environment where entrepreneurial ideas can be tested for market viability before progressing into the business incubator'. Pre-incubators serve as solution providers for potential entrepreneurs, tackling issues such as financial risk, gaps in business and personal skills, unknown market potential of the new product or service, lack of capital and ignorance of the worth of their intellectual property. Pre-incubation is the starting point of a longer process of development for the new business

---

1) Potansiyel girişimcilerin iş fikri, iş modeli ve iş planı geliştirme sürecinde ihtiyaç duydukları desteği sunmak ve başarılı bir start-up kurma şanslarını arttırmak için sunulan her türlü hizmetin yer aldığı kuluçka evresidir.

2) Kuluçkadan önce iş fikirlerinin pazarda uygulanabilirliğinin test edildiği ve risklerin azaltıldığı bir ortamdır. Ön kuluçka, finansal risk taşıyan, pazar potansiyelinin belirlenmesi ve ekip yetkinlikleri gibi konularda eksiklikler yaşayan, sermaye ihtiyacı olan potansiyel girişimcilere çözümler sunar. Yeni bir iş geliştirme sürecinin başlangıç noktasıdır.

KAYNAKLAR
1)Dichter, G., Reis, G. Ve Marchand, N. (2010). European Union Regional Policy: The Smart Guide to Innovation-Based Incubators (IBI). http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/evaluations-guidance-documents/2010/the-smart-guide-to-innovation-based-incubators-ibi
2)Pamela Voisey, Paul Jones and Brychan Thomas, The pre-incubator: a longitudinal study of 10 years of university pre-incubation in Wales, Industry and Higher Education, Volume 27, Number 5, October 2013, pp. 349-363

Eskişehir Sanayi Odası

Private Equity

Özel Sermaye / Özel Sermaye Hissesi

1) Private equity is an asset class consisting of investments in late stage, profitable private companies.

2) Private equity is the asset class that includes buyout funds and venture capital (VC) funds.

P

1) Karlılığı yüksek özel şirketlere ileri aşama yatırımları kapsayan yatırım aracıdır.

2) Girişim sermayesi ve buyout fonlarını da kapsayan yatırım aracıdır.

KAYNAKLAR

1)Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.
2)Robert S. Harris, Tim Jenkinson, and Steven N. Kaplan, Private Equity Performance: What Do We Know?, The Journal Of Finance, Vol. Lxix, No: 5, October 2014

Private Equity Firm

Özel Sermaye Şirketi / Girişim Sermayesi Şirketi

Specifically established to invest in relatively mature businesses possessing at least a modest financial or operational track record that still offer relatively attractive terms in an intermediate time frame (one to five years). Ventures searching for series B funding for their later-stage operations should approach private equity firms rather than venture capital firms.

P

"Private Equity" olarak adlandırılan "girişim sermayesi" kavramı "risk sermayesi" kavramını da kapsayacak şekilde, fikirlere ve henüz başlangıç aşamasındaki yeni kurulmuş şirketlere yapılan yatırımların yanında, satın almaları, yeniden yapılandırmaları ve büyüme stratejisi güden genellikle 3-10 yıllık şirketlere yapılan büyüme ve genişleme yatırımlarını da kapsayacak şekilde kullanılmaktadır.

KAYNAKLAR

1) Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.
2) http://www.spk.gov.tr/displayfile.aspx?action=displayfile&pageid=71&fn=71.pdf

Eskişehir Sanayi Odası

Product Life Cycle

Ürün Yaşam Eğrisi

The stages each product goes through from introduction to decline.

Geliştirme aşamasından gerileme aşamasına kadar giden ürünün yaşam evreleridir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Proof of Concept

Kavramsal Doğrulama

The ability to actually show a product or service to be useful to someone other than yourself and that there is a potential market. There are several ways to demonstrate proof of concept. The most common and effective proof of concept techniques include alpha/beta user testing and Kano analysis.

Bir ürün ya da hizmetin girişimci dışında da yararlanıcılarının bulunduğunu ve potansiyel bir pazara sahip olduğunu gösterebilmektir. Kavram Kanıtlamanın gerçekleştirilebileceği birden fazla yöntem bulunmaktadır. Bunlar arasında en yaygın ve etkili olanlar alpha/beta kullanıcı testi ve Kano analizidir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Prosumer

Tüketen Üretici

The term prosumer is a portmanteau of the words 'provider' and 'consumer'. Thus, a prosumer is an individual who not only consumes but also produces.

'Sağlayıcı' ve 'tüketici' kelimelerinin bir araya getirilmesinden türetilmiştir. Yalnızca tüketen değil, aynı zamanda üreten bireyleri tanımlamak için kullanılır.

KAYNAKLAR

https://en.wikipedia.org/wiki/Prosumer

Public Funding

Kamu Fonu

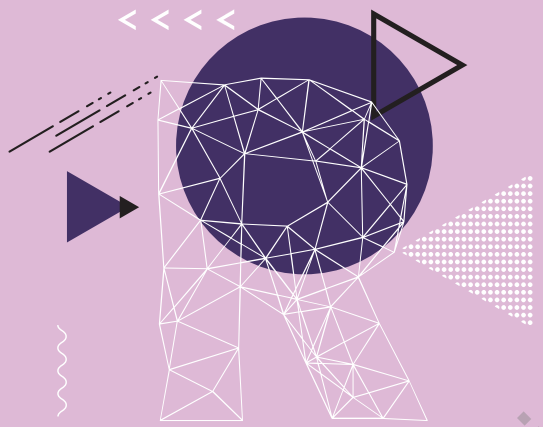
Funding offered by government agencies with mandates to achieve certain business development objectives for their particular municipality. The four most common types of public funding are matching equity, loan guarantees, grants, and incubator programs.

Kamu kurumları tarafından belli başlı iş geliştirme hedeflerinin karşılanması koşuluyla sunulan fon kaynaklarıdır. Kamu kaynaklarının en yaygın dört türü öz kaynak eşleştirmesi, krediler, hibeler ve kuluçka programlarıdır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası



Revenue Model

Gelir Modeli

Revenue model is a pricing strategy for specific products or services.

Belirli bir ürün veya hizmet için tasarlanmış fiyatlandırma stratejisidir.

KAYNAKLAR

Christoph Zott, Raphael Amit, Business Model Design: An Activity System Perspective, Volume 43, Issues 2–3, April–June 2010, Pages 216–226

Eskişehir Sanayi Odası

Revenue-Sharing Agreement

Gelir Paylaşım Sözleşmesi

The investing party to this agreement provides up-front funds in exchange for a percentage of a current or future revenue stream of the counterparty. Revenue-sharing is nondilutive and does not carry the risk that misuse can lead to a strategic disadvantage, as licensing agreements do. However, a revenue share will consume some of your future operating cash flow.

Gelir Paylaşım Sözleşmesi kâr veya zararın ilgili aktörler arasında paylaşımını sağlayan sözleşme türüdür.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Right of Priority

Rüçhan Hakkı

The priority right provides anyone who has filed a first patent application (or a utility model application) in a country (in which the Convention is in force) the right to wait for a period of a maximum of twelve months until he files applications for the same invention in other countries.

If the subsequent applications are filed within the prescribed period, any event occurred between the filing of the first application and the filing of said subsequent applications shall not have any effect on the subsequent applications, in particular they shall not be invalidated by other filings, neither by the publication or exploitation of the invention .

Rüçhan hakkı öncelik hakkı demektir. Yani bir buluş sahibi herhangi bir ülkede yaptığı patent başvurusunu takip eden 12 ay içinde başka bir ülkede de aynı buluş için patent başvurusu yapıp, ilk yaptığı başvuruya dayanarak öncelik hakkını talep edebilir.

KAYNAKLAR

1) https://abg-ip.com/right-priority-for-patents/
2) Meslek Patent: https://www.meslekpatent.com/tr/%C3%A7ok%C3%A7a-sorulan-sorular/patent/item/153-r%C3%BC%C3%A7han-hakk%C4%B1-nedir-ve-bulu%C5%9F-sahibine-ne-gibi-yararlar-sa%C4%9Flar.html

Eskişehir Sanayi Odası

Risk Capital Market

Risk Sermayesi Piyasası

Risk Capital Market provides debt and equity to non-secure financing situations.

Riskli finansal koşullarda borç ve kaynak sağlayan pazarlardır.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

ROI (Return on Investment)

Yatırımın Geri Dönüşü

The ratio between the amount of money returned to the investor when a company exits and the amount of the initial investment.

Yatırımcının şirketten çıkış yaparken elde ettiği kazanç ile şirket kurulum aşamasında yaptığı yatırım tutarı arasındaki farktır.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Royalty

Telif Hakkı Ücreti

A payment to an author or composer for each copy of a work sold or to an inventor for each item sold under a patent.

Bir yazar ya da besteciye satışı gerçekleşen her bir eser başına ya da bir buluşçuya satışı gerçekleşen her bir patentli ürün başına ödenen ücrettir.

KAYNAKLAR

Merriam Webster Dictionary: http://www.merriam-webster.com/dictionary/royalty

Runway

Şirkete Para Girmeden Geçirilebilecek Süre

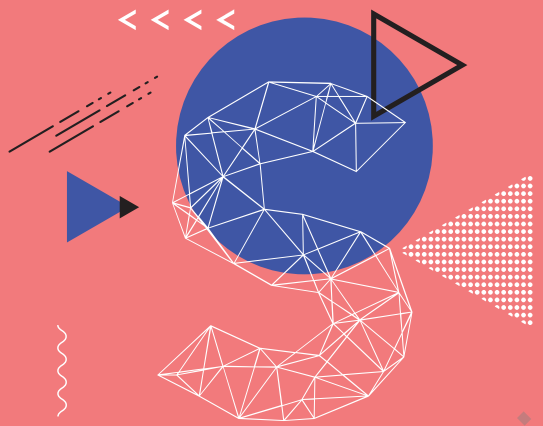
It's the period of time when a venture can stay on the market with the capital it has in the case of a failure to generate revenue.

Bir girişimin gelir elde etmemesi durumunda, elindeki sermayeyle piyasada kalabildiği süredir.

KAYNAKLAR

https://habitatdernegi.org/wp-content/uploads/girisimcilik-rehberi-habitat-dernegi-min.pdf

Eskişehir Sanayi Odası



Scalability

Ölçeklenebilirlik

Scalability is a characteristic of an organization, system, model, or function that describes its capability to cope and perform well under an increased or expanding workload or scope. A system that scales well will be able to maintain or even increase its level of performance or efficiency even as it is tested by larger and larger operational demands.

In financial markets, scalability refers to financial institutions' ability to handle increased market demands; in the corporate environment, a scalable company is one that can maintain or improve profit margins while sales volume increases.

Satış hacmi artarken kar marjını koruyabilen şirket özelliğidir.

KAYNAKLAR

https://www.investopedia.com/terms/s/scalability.asp

Eskişehir Sanayi Odası

Seed Fund

Çekirdek Sermaye

Seed fund is a venture capital fund specializing in very-early-stage startups.

Erken aşama startup'lara yönelik yatırım sermayesidir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Serial Entrepreneur

Seri Girişimci

An entrepreneur who has previously founded and run one or more ventures.

Bir girişimi belirli bir noktaya getirdikten sonra yeni girişim(ler)e başlayan girişimcidir.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Series A Funding

Seri A Yatırım

Funding to fuel all the work required to go from prototype to revenue generation. Typically series A funding is called go-to-market funding as these monies are used to finance the commercial launch of a product or service.

Prototipin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan yatırımdır. Pazara giriş olarak anılır. Çünkü ürün ya da hizmetin ticari lansmanının finanse edilmesi söz konusudur.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Series B Funding

Seri B Yatırım

Funding to finance the growth stage at which your company progresses from revenue to profitability.

Şirket büyüme aşamasındayken yapılan yatırımdır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Silicon Valley

Silikon Vadisi

A part of the San Francisco Bay Area that is known for the many technology companies that have either started in the area or that have offices there. Major companies located in Silicon Valley include Google, Apple, Facebook and Yahoo. Silicon Valley is one of the wealthiest areas of the United States. In May 2012, the New York Times reported that 14% of households in Santa Clara county, located in Silicon Valley, and in San Mateo County, earn over $200,000 per year.

Silikon Vadisi, Kuzey Kaliforniya'daki San Francisco vadisinin bir parçası olan San Jose vadisine verilen isimdir. Bu ismin verilmesinin sebebi ise bölgede yoğun olarak üretim ve geliştirme faaliyetinde bulunan silikon kırmık üreticileridir ve teknoloji alanında gelişmelere büyük katkı sağlamaktadır. Sonradan, yüksek teknoloji ile ilgili sektörleri ifade etmek için kullanılan isim olmuştur. Çünkü pek çok bu tip firmanın merkezi veya çıkış yeri burasıdır. Bunlara örnek olarak; Intel, Cisco, Google, HP, Maxtor, Softway Solutions, Apple, Microsoft, Oracle, Nvidia, AMD, Facebook, Twitter, Mozilla sayılabilir.

KAYNAKLAR

1) Silicon Valley: http://www.investopedia.com/terms/s/siliconvalley.asp
2) https://tr.wikipedia.org/wiki/Silikon_Vadisi

Spin-off

Filiz İşletme

In a spin-off, a company sets up one of its existing subsidiaries or divisions as a separate company.

Shareholders of the parent company receive stock in the new company based on an evaluation established for the new entity. In addition, they continue to hold stock in the parent company.

The motives for spin-offs vary. A company may want to refocus its core businesses, shedding those that it sees as unrelated. Or it may want to set up a company to capitalize on investor interest.

In other cases, a corporation may face regulatory hurdles in expanding its business and spin off a unit to be in compliance. Sometimes, a group of employees will assume control of the new entity through a buyout, an employee stock ownership plan (ESOP), or as the result of negotiation.

İşletmeler karlılık, belirli alanlarda uzmanlaşma veya geleceğe yönelik stratejileri sebebi ile bazı durumlarda bölünerek büyümeyi tercih edebilirler. Spin-Off şirketler için filiz işletmeler denebilir. Diğer bir ifade ile ana şirketin, kendi bünyesinden yan şirketler kurması olarak tarif edilebilir. Spin-off şirketler kanıtlanmış bir iş modeli, mevcut bir müşteri tabanı ve deneyimli yönetimcileri olduğu için yeni kurulan şirketlerin aksine daha kolay yatırımcıların ilgisini çekebilirler.

KAYNAKLAR

1) https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Spin-off
2) http://www.muhasebetr.com/yazarlarimiz/emreozercen/037/

Eskişehir Sanayi Odası

Spin-out

Akademik Filiz İşletme

A spin-out won't just be owned by its founder(s): it will also have a minority shareholder which is quite often a university or other higher educational institution (HEI) (sometimes known as 'the parent'). Spin-outs occur when the parent moves some of its assets (often intellectual property) into a new company which is then run as a separate trading entity. The new company that is 'spun-out' brings with it some of the parent's assets and employees (or students, if the parent is an HEI) and those employees/students will generally be the founders. In the US, for example, the Securities and Exchange Commission (SEC) defines a spin-out as when the parent has a share in the equity of the newly-formed company.

S

Spin-out şirketler, kurucuları arasında küçük hissedarların da bulunduğu ve bu hissedarların çoğunlukla üniversite ya da üniversiteye bağlı enstitüler olduğu yapılardır. Küçük hissedar konumundaki kurum genelde kendisine ait bir varlığı (ki büyük oranda fikri hak portföyüne ait bir varlığı) yeni bir şirkete taşır ve ayrı bir ticari kuruluş olarak faaliyet göstermesini sağlar. Ana kuruluştan ayrılarak kurulan bu "spin-out" şirket, fikri hak transferinin yanı sıra personel (ve eğer ana kurum üniversite ise öğrenci) transferini de beraberinde getirir. Hatta çoğunlukla bu şirketlerin kurucuları akademisyenler ya da öğrenciler olmaktadır. ABD'de Sermaye Piyasası Kurumu spin-out tanımını yaparken yeni kurulan şirketin özsermayesinde ana kurumun bir paya sahip olması ifadesini kullanır.

"University spin-out"olarak da adlandırılan bu şirketler, üniversitelerin bilgi ve becerilerini ticarileştirmek amacıyla kurulmaktadır. Türkçe kullanımı "akademik filiz işletme", "filiz işletme" veya "yenilikçi işletme" olarak karşımıza çıkar. Kurucuları / pay sahipleri akademisyenler olan ve teknoloji geliştirme bölgelerinde kurulan bu şirketler, üniversitelerin araştırma potansiyeli ile akademik bilgilerini inovatif bir ürün veya hizmete dönüştürmekte, somutlaştırarak sanayiye aktarmakta ve onlara ekonomik değer kazandırmaktadır.

KAYNAKLAR

1) https://www.morton-fraser.com/knowledge-hub/spin-out-or-start-whats-difference
2) https://www.dunya.com/kose-yazisi/akademik-filiz-isletmeler/448815

Startup

Yeni Girişim

1) A fledgling business enterprise.

2) An entrepreneurial venture typically describing newly emerged, fast-growing business.

1) Tecrübesiz şirket.

2) Yeni kurulmuş, hızla büyüyen riskli girişim.

KAYNAKLAR

1) http://www.merriam-webster.com/dictionary/start-up
2) https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company

Eskişehir Sanayi Odası

Startup Boot Camp

Startup Boot Camp / Yeni Girişim Başlangıç Kampı

Startup boot camps are programs whose sole purpose is to teach you how to write a business plan and to take hard look at your financial needs and prospects. It's also a chance to address the shortcomings in your idea and develop answers to the tough questions anyone would ask before handing you money. These programs may take place over a weekend, several weeks or even a few months.

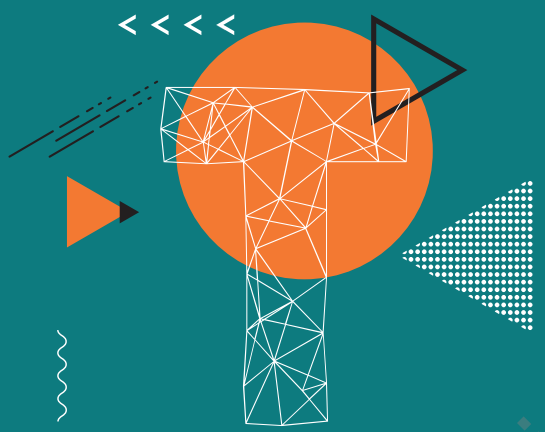
Filiz Girişim Başlangıç Kampı olarak tanımlayabileceğimiz Startup Boot Camp nasıl iş planı yazılacağının öğretildiği ve iş planının finansal yönleri ile incelendiği programlardır. İş fikrindeki eksikleri görmek ve yatırımcı karşısına çıkmadan yatırımcı-girişimci görüşmesi provaları yapmak için iyi bir fırsattır. Bu programlar bir haftasonu, birkaç hafta ya da birkaç ay sürebilir.

Eskişehir Sanayi Odası

KAYNAKLAR

Gunn, E. P. (2011). "Boot Camps for Entrepreneurs", https://www.entrepreneur.com/article/217816

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Tag Along Rights

Birlikte Satma Hakkı

Tag along rights, also referred to as co-sale rights, allow passive shareholders to sell their shares when the management team is offering its shares for sale.

Büyük hissedar hisseleri satmak istediğinde, küçük hissedar kendi hisselerinin de dahil edilmesini isteyebilir. Bu duruma tag along / birlikte satma hakkı adı verilir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

Eskişehir Sanayi Odası

Target Market

Hedef Kitle / Hedef Pazar

Specific group of potential customers toward which venture aims its marketing plan.

Pazarlama planında hitap edilmesi amaçlanan potansiyel müşterilerden oluşan bir gruptur.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Technology Transfer

Teknoloji Transferi

Commercializing the technology in the laboratoires into new products.

Gelişim aşamasındaki teknolojilerin yeni ürünlere dönüştürülerek ticarileştirilmesidir.

KAYNAKLAR

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1992). Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise. McGraw-Hill/Irwin.

Eskişehir Sanayi Odası

Term Sheet

Ön Protokol

A document prepared by a prospective investor prior to negotiations that outlines the key terms of a proposed investment. It is a nonbinding agreement expressing the intentions of counterparty and conditions under which an investment will be consummated. Actual negotiations may commence based on the preliminary terms found in the term sheet.

Potansiyel yatırımcı ile yatırım müzakereleri öncesi hazırlanan ve yatırıma ilişkin temel koşulları tanımlayan dokümandır. Bağlayıcı değildir. Yatırımın hangi koşullar altında gerçekleşeceğini ve tarafların niyetlerini ifade eder. Gerçek yatırım müzakereleri, Ön Protokolde bahsi geçen koşullar esas alınarak hayata geçirilir.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.

The Golden Rule

Altın Kural

The investor with the gold makes the rules. (The same meaning as “those who bring the money drive the bus”; i.e. forget whatever any previous contracts say, if you need money and only one source is willing to supply it, you’ll take the money on their terms, period.)

Girişimcinin paraya ihtiyacı varsa ve söz konusu parayı sadece bir kaynaktan temin edebiliyorsa, kaynak sahibinin belirlediği kural ve koşulları kabul eder. Başka bir deyişle; parayı veren düdüğü çalar.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

Trademark

Marka

A trademark is a sign used within economic activities by a producer or vendor to identify a particular product or service. In other words, it is a 'distinctive sign' that enables offerings of goods or services to be – more or less consistently – differentiated, and consequently enables consumers to distinguish between different goods and recognize their provenance. These attributes make trademark an extremely powerful economic device.

Marka, bir işletmenin mal veya hizmetlerini bir başka işletmenin mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlaması koşuluyla kişi adları dahil, özellikle sözcükler, şekiller, harfler, sayılar, malların biçimi veya ambalajları gibi çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen ve çoğaltılabilen her türlü işaretleri içerir.

KAYNAKLAR

1) Ramello, G.B. (2006). "What's In A Sign? Trademark Law and Economic Theory", Journal of Economic Surveys, Volume 20, Issue 4, Pages 547–565, http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6419.2006.00255.x/full
2) https://tr.wikipedia.org/wiki/Marka

TRL (Technology Readiness Level)

Teknoloji Olgunluk Seviyesi

Technology Readiness Levels (TRLs) are a systematic metric/measurement system that supports assessments of the maturity of a particular technology and the consistent comparison of maturity between different types of technology.

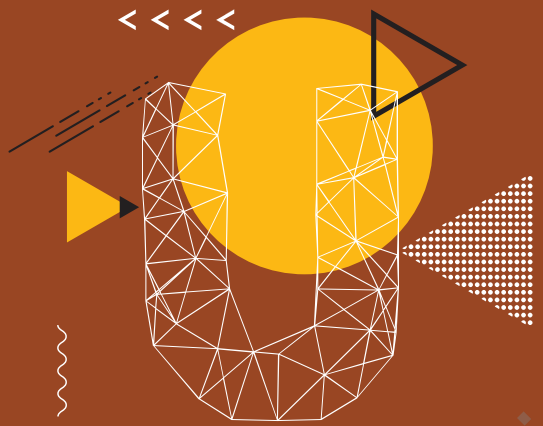
Teknoloji Olgunluk Seviyesi (TOS), belirli bir teknolojinin olgunluğunu değerlendirmek amacıyla geliştirilmiş sistematik bir ölçüm sistemidir ve farklı teknolojiler arasında olgunluk seviyeleri bakımından kıyaslama yapabilmek adına tutarlı bir kıyaslama metriği sunar.

KAYNAKLAR

Mankins, J. (1995). "Technology Readiness Leveles: A White Paper", http://fellowships.teiemt.gr/wp-content/uploads/2016/01/trl.pdf

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Unicorn

Tek Boynuzlu Girişim

Private companies valued at $1 billion or more.

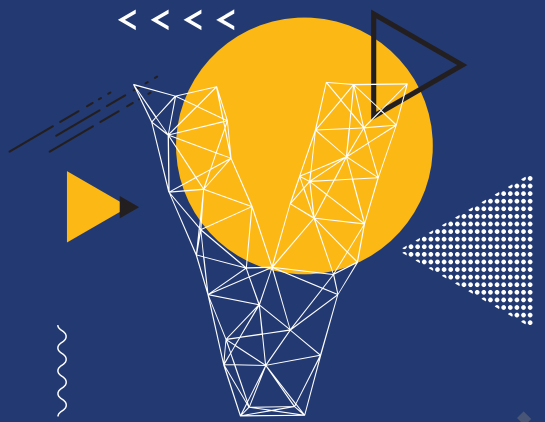
1 milyar dolarlık değerlemeye ulaşan girişime verilen isimdir.

KAYNAKLAR

1) The Unicorn List: http://fortune.com/unicorns/
2) http://www.hurriyet.com.tr/girisimcilerin-bilmesi-gereken-21-terim-30248524

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Valley of Death

Ölüm Vadisi

Eskişehir Sanayi Odası

The "valley of death" is a common term in the startup world, referring to the difficulty of covering the negative cash flow in the early stages of a startup, before their new product or service is bringing in revenue from real customers.

During the deathvalley curve, additional financing is usually scarce, leaving the firm vulnerable to cash flow requirements.

"Ölüm vadisi", yeni girişimler için erken aşamalarda yetersiz nakit akışını kapatmanın zorluğuna ve buna bağlı yok olma tehdidine atıf yapan ortak bir terimdir.

Ölüm vadisi eğrisi boyunca nakit akış gereksinimlerine karşı savunmasız kalan filiz girişimin ek finansman gereksinimini karşılamak için melek yatırımlar gibi destekler büyük önem arz eder.

KAYNAKLAR

1) Martin Zwilling, 10 Ways For Startups To Survive The Valley Of Death, http://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/02/18/10-ways-for-startups-to-survive-the-valley-of-death/#66cf17885e40 , 18.02.2013
2) Death Valley Curve, http://www.investopedia.com/terms/d/death-valley-curve.asp

Value Proposition

Değer Önerisi / Değer Önermesi

Value Proposition is a phrase describing a company's product or service. It's the answer to the questions of "what are you building and selling?".

Müşteriler için yapılan işi tanımlar. Müşterilerin sorun veya ihtiyaçları doğrultusunda (üretkenlik, statü, basitlik, uygunluk vb.) sunulan çözümlerin tamamını içerir. Bir değer teklifi girişimin müşteri sınıflandırması ile uyumlu olmalıdır.

KAYNAKLAR
1) Steve Blank: https://steveblank.com/2011/03/25/the-leanlaunch-pad-at-stanford-%E2%80%93-class-3-value-proposition-hypotheses/
2) http://www.peakode.com/girisimciler-icin-terimler/

VC (Venture Capital)

Risk Sermayesi

Venture capital is financing that investors provide to startup companies and small businesses that are believed to have long-term growth potential.

Risk Sermayesi dinamik, yaratıcı ve yenilikçi ancak finansman gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini geliştirmelerine imkan sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse senedi karşılığında sermaye aktarımı sağlayan bir finansal kaynak sağlama yöntemidir. 1980'li yıllarda başta ABD olmak üzere bir çok ülkede başarıyla uygulanan bir finansman modelidir. Risk Sermayesi sayesinde, bankacılık sisteminden yüksek faizler dolayısıyla kredi alamayan küçük ve orta büyüklükteki işletme sahipleri, yeni buluş ve ürünlerini üretmek için giriştikleri yatırımları finanse etmektedirler.

KAYNAKLAR
1)Investopedia, http://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp?ad=dirN&qo=investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186
2) ARK, A.H.: "Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi", Activeline, Mart-Nisan: 2002.
3) Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,; 2001, Cilt: 17, Sayı: 1, Sayfa: 455-480.

Eskişehir Sanayi Odası

Venture

Girişim

Start-up entity developed with the intent of profiting financially.

Teşebbüs, risk, girişim.

KAYNAKLAR

Business Dictionary, http://www.businessdictionary.com/definition/business-venture.html

Venture Capital Firms

Girişim Sermayesi Şirketi / Risk Sermayesi Şirketi

Firms specifically established to invest in high-risk ventures that offer potentially high returns. Such firms raise funds to capitalize investment funds of which they manage. Their investors entrust them to identify investment opportunities matching their specified and shared set of criteria and expectations, which govern the investment decisions of the fund managers. The series A fundraising stage is the domain of venture capital firms.

Katılım belgesi satarak elde ettikleri kaynaklarla fon oluşturarak, bu fonları kendilerine başvuran girişimcilerden uygun bulduklarının hisse senetlerine yatırıp, onlara özkaynak biçiminde fon sağlayan kuruluşlardır.

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons

Eskişehir Sanayi Odası

Venture Investor

Risk Sermayesi Yatırımcısı

A venture capitalist is an investor who either provides capital to startup ventures or supports small companies that wish to expand but do not have access to equities markets.

Riskli girişimlere sermaye sağlayan veya büyüme potansiyeli olan küçük ölçekli şirketlere yatırım yapan ve hisse senetleri piyasına erişimi olmayan yatırımcıdır.

KAYNAKLAR

Venture Capitalist Definition | Investopedia http://www.investopedia.com/terms/v/venturecapitalist.asp#ixzz415lzgVvI

Venture Round

Yatırım Turu

A venture round is a type of funding round used for venture capital financing, by which startup companies obtain investment, generally from venture capitalists and other institutional investors. The availability of venture funding is among the primary stimuli for the development of new companies and technologies.

Yatırım turu, risk sermayesi finansmanında, yeni girişimler (startup'lar) genellikle risk sermaye gruplarından ya da diğer kurumsal yatırımcılardan yatırım aldıklarında kullanılan bir terimdir. Risk sermayesine erişebilirlik, yeni şirketler ve teknolojilerin gelişmi için temel uyarıcılar arasında yer almaktadır.

KAYNAKLAR

https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_round#:~:text=A%20venture%20round%20is%20a,of%20new%20companies%20and%20technologies.

Eskişehir Sanayi Odası

Vulture Capitalist

Akbaba Yatırımcı

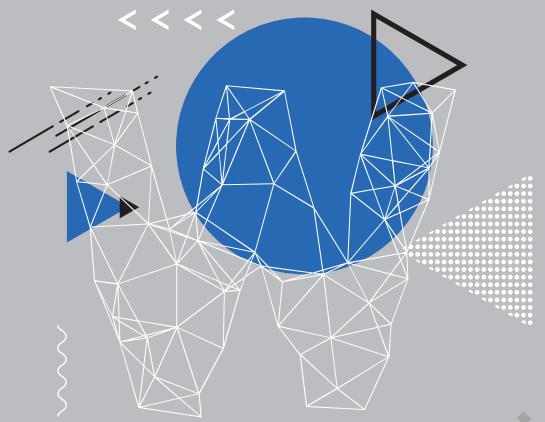
An opportunistic subspecies of mainstream venture capitalists who prey on vulnerable ventures. Their objective is to take advantage of a venture's precarious position and offer terms very unfavorable to the venture regarding both equity percentage holding and control. They structure their funding proposals to create almost no-lose situations for themselves by assuming small amounts of risk in a highly disproportionate manner.

Girişimcileri savunmasız zamanlarında yakalayan yatıcımcı türüdür. Amaçları girişimciyi zor zamanında yaklayıp geri çeviremeyeceği ancak çok iç açıcı da olmayan tekliflerle onlara yatırım yapmaktır. Finans yapılarını neredeyse hiç risk almayacak derecede çok az risk alarak yapılandıran yatırımcılardır.

Eskişehir Sanayi Odası

KAYNAKLAR

Shelters, D. (2012). Start-Up Guide for the Technopreneur: Financial Planning, Decision Making and Negotiating from Incubation to Exit. John Wiley & Sons.



Workshop

Çalıştay

A usually brief intensive program for a relatively small group of people that focuses especially on techniques and skills in a particular field.

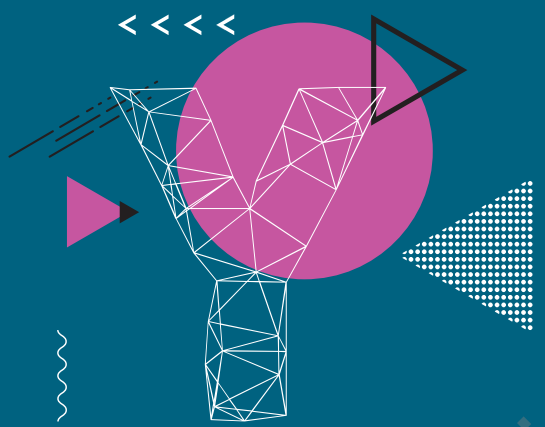
Bireylerin ortak bir konu üzerinde çalışmalarını, düşünmelerini ve öğrenmelerini sağlayan uygulamalı bilimsel öğretim tekniğidir. Çalıştay; daha çok yüksek düzeyli bilişsel süreçlerin kullanıldığı akademik bilgi aktarım uygulamalarında tercih edilen, uzmanlık alanlarına dönük bir uygulamadır. Çalıştay, bilim adamlarının ve uzmanların; bir konuda ön hazırlık yapmak üzere inceleme ve değerlendirme amaçlı toplantılarında kullanılan temel tekniktir.

KAYNAKLAR

Merriam Webster Dictionary, http://www.merriam-webster.com/dictionary/workshop

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ



GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Y combinator

Y combinator

The original, and still leading, business accelerator program.

Silikon Vadisi'nde bulunan ve faaliyet gösteren bir hızlandırıcı programdır.

KAYNAKLAR

Rose, David S.. Angel Investing : The Gust Guide to Making Money and Having Fun Investing in Startups. Somerset, NJ, USA: Wiley, 2014. ProQuest ebrary. Web. 8 February 2016.

Eskişehir Sanayi Odası

KELİME	SAYFA
Accelator	9
Ağ Kurma / İlişki Ağı Kurma	113
Akademik Filiz İşletme	146
Akbaba Yatırımcı	168
Altın Kural	155
Angel Investor	10
Anti Dulition	11
Asansör Konuşması / Sunumu	53
B2B (Business-to-Business)	19
B2C (Business-to-Customer)	20
B2G (Business-to-Government)	21
Başabaş Noktası	16
Beyin Fırtınası	15
Birlikte Satışa Zorlama Hakkı	47
Birlikte Satma Hakkı	151
Bitirme Projesi	25
Black Swan	13
Bootstrapping	14
Brainstorming	15
Breakeven Point	16
Breakthrough Innovations	17
Bul, Tut ve Büyüt	71
Business Plan	18
C2C (Customer-to-Customer)	38
CAC (Customer Acquisition Cost)	23
Canvas Business Model	24
Capstone Project	25
Cemiyet / Topluluk Etkinliği	28
Churn Rate	26
Co-working Space	32
Cofounder	27
Community Event	28
Copyright	29
Core	30
Cost-Per-Lead (CPL)	31
CPA (Cost Per Acquisition)	33
Creative Destruction	34
Crowdfunding	35
Crowdsourcing	36
Customer Funnel	37
Çalıştay	171
Çekirdek Sermaye	140
Çığır Açan Yenilik	17
Çıkış Çarpanı	60
Çıkış Stratejisi	61
Çılgın Mucit Sendromu	101
Decacorn	41
Değer Önerisi / Değer Önermesi	162
Demo Day	42
Demo Day / Demo Günü	42
Design	43
Design Factory	44
Design Thinking	45
Dilution	46
Drag Along Rights	47
Due Diligence	48
Durum Tespiti	48
Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)	51
Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (EBITDA)	52
Elevator Pitch	53
En Uygun Ürün / En Yalın Ürün	108
Endüstriyel Tasarım	78
Entrepreneurship Ecosystem	54
Equity	55
Equity Financing	57
Equity Warrant	58
Eş, Dost, Akraba	68
Executive Summary	59
Exit Multiple	60
Exit Strategy	61
Fab Lab	63
Fabrikasyon Labaratuvarı	63
Faiz ve Vergi Öncesi Kar (FVÖK)	51
Faiz, Amortisman ve Vergi Öncesi Kar (FAVÖK)	52
Fikri Haklar	85
Filiz İşletme	145
Financial Plan	64
Finans Planı	64
Firm Evaluation	65

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ SÖZLÜK DİZİN

GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Founder 66
Foundress 67
Friend, Family, Fools (3F) 68
Fundraising Stage 69
Gelir Modeli 131
Gelir Paylaşım Sözleşmesi 132
Get, Keep and Grow 71
Girişim 164
Girişim Sermayesi Şirketi / Risk Sermayesi Şirketi 165
Girişimcilik Ekosistemi 54
Gizlilik Anlaşması 111
Go-To-Market Strategy 73
Gordon Method 72
Gordon Tekniği 72
Hackathon 75
Halka Arz 86
Hedef Kitle / Hedef Pazar 152
Hekaton 75
Hızlandırıcı 9
Hisse 55
Hisse Alma Teminatı 58
Hisse Payının Erimesi 46
Incubation 77
Industrial Design 78
Innovation 79
Innovation-Based Entrepreneurship 80
Intrapreneurship 81
Inventor 82
Investment 83
Investment Round 84
IP (Intellectual Property) 85
IPO (Initial Public Offering) 86
IRL (Investment Readiness Level) 87
IRR (Internal Rate of Return) 88
İç Girişimcilik 81
İç Karlılık Oranı 88
İş Planı 18
İşletmeden Devlete 21
İşletmeden İşletmeye 19
İşletmeden Son Kullanıcıya 20
J – Eğrisi 91
J-curve 91
Joint Venture 92
Kadın Girişimci 67
Kamu Fonu 129
Kanvas İş Modeli 24
Kar Amacı Gütmeyen 114
Kavramsal Doğrulama 127
Kayıp Oran 26
Kazanım Başına Maliyet 33
Kitle Kaynak Kullanımı 36
Kitlesel Fonlama 35
Kuluçka 77
Kuluçka Sonrası 122
Kurucu / Girişimci 66
Kurucu Ortak 27
Lean Startup 95
Licensing Agreement 96
Limited Şirket 98
Lisans Anlaşması 96
Living-Lab 97
LLC (Limited Liability Company) 98
Mad Scientist Syndrome 101
Makerspace 102
Marka 156
Market Segmentation 103
Marketing Plan 104
Melek Yatırımcı 10
Mentor 105
Mentor 105
Merger 106
Micro-VC 107
Mikro-VC 107
Mucit / Buluşçu 82
Müşteri Edinme Maliyeti 23
Müşteriden Müşteriye Satış 38
Müzakere 112
MVP (Minimum Viable Product) 108
NDA (Non-Disclosure Agreement) 111
Negotiation 112

Eskişehir Sanayi Odası

Networking 113
Non-Profit 114
On Boynuzlu Girişim 41
Ortak Çalışma Alanı 32
Ortak Girişim 92
Ölçeklenebilirlik 139
Ölüm Vadisi 161
Ön Kuluçka 123
Ön Protokol 154
Öz İlk Sermaye / Ön Sermaye 14
Öz Sermaye Finansmanı 57
Özel Sermaye / Özel Sermaye Hissesi 124
Özel Sermaye Şirketi / Girişim Sermayesi Şirketi 125
Patent 117
Patent 117
Patent Alabilirlik 118
Patent Cooperation Treaty (PCT) 119
Patent İş Birliği Anlaşması 119
Patentability 118
Pazar Bölümleme 102
Pazar Bölümleme 103
Pazara Giriş Stratejisi 73
Pazarlama Planı 104
Pitching 120
Pivot 121
Post-Incubation 122
Pre-Incubation 123
Private Equity 124
Private Equity Firm 125
Product Life Cycle 126
Proof of Concept 127
Prosumer 128
Public Funding 129
Revenue Model 131
Revenue-Sharing Agreement 132
Right of Priority 133
Risk Capital Market 134
Risk Sermayesi 163
Risk Sermayesi Piyasası 134
Risk Sermayesi Yatırımcısı 166
ROI (Return on Investment) 135
Royalty 136
Runway 137
Rüçhan Hakkı 133
Satınalma Hunisi 37
Scalability 139
Seed Fund 140
Seri A Yatırım 142
Seri B Yatırım 143
Seri Girişimci 141
Serial Entrepreneur 141
Series A Funding 142
Series B Funding 143
Sermaye Arttırım Aşaması / Yatırım Alma Aşaması 69
Silicon Valley 144
Silikon Vadisi 144
Siyah Kuğu 13
Spin-off 145
Spin-out 146
Startup 147
Startup Boot Camp 148
Startup Boot Camp / Yeni Girişim Başlangıç Kampı 148
Şirket Değerlemesi 65
Şirket Evliliği / Birleşme 106
Şirkete Para Girmeden Geçirilebilecek Süre 137
Tag Along Rights 151
Target Market 152
Tasarım 43
Tasarım Fabrikası 44
Tasarımcı Düşünce 45
Technology Transfer 153
Tek Boynuzlu Girişim 159
Teknoloji Olgunluk Seviyesi 157
Teknoloji Transferi 153
Telif Hakkı 29
Telif Hakkı Ücreti 136
Temel / Öz Yetenek 30
Term Sheet 154
The Golden Rule 155
Trademark 156

Eskişehir Sanayi Odası

ANAÇ SÖZLÜK DİZİN

TRL (Technology Readiness Level)	157
Tüketen Üretici	128
Unicorn	159
Ürün Yaşam Eğrisi	126
Valley of Death	161
Value Proposition	162
VC (Venture Capital)	163
Venture	164
Venture Capital Firms	165
Venture Investor	166
Venture Round	167
Vulture Capitalist	168
Workshop	171
Y combinator	173
Y combinator	173
Yalın Girişim	95
Yaratıcı Yıkım	34
Yaşam Labaratuvarı	97
Yatırım	83
Yatırım Olgunluk Seviyesi	87
Yatırım Turu	167
Yatırım Turu	84
Yatırımcı Sunumu	120
Yatırımın Geri Dönüşü	135
Yeni Girişim	147
Yeni Hisse Çıkarmama	11
Yenilik (İnovasyon) Tabanlı Girişim	80
Yenilik / İnovasyon	79
Yön Değiştirme / Pivot	121
Yönetici Özeti	59
Yönlendirme Başına Ödeme	31

Eskişehir Sa...

arinkom.anadolu.edu.tr
bigganac.anadolu.edu.tr
arinkom.eskisehir.edu.tr
bigganac.anadolu.edu.tr

GİRİŞİMCİLİK SÖZLÜĞÜ V.2

Eskişehir Sanayi Odası

ARİNKOM TTO
YAYINLARI
YAYIN NO: 5
2020-1

ARİNKOM TTO
YAYINLARI
YAYIN NO: 5
2020-1

GİRİŞİMCİLİK
SÖZLÜĞÜ V.2

Eskişehir Sanayi Odası

arinkom.anadolu.edu.tr **bigganac**.anadolu.edu.tr | **arinkom**.eskisehir.edu.tr **bigganac**.anadolu.edu.tr