

H2020-SME INSTRUMENT...

SANEM YALÇINTAŞ GÜLBAŞ, PHD, CLP

Araştırma, Teknoloji ve İnovasyon Direktörü – TED Üniversitesi
sanem.gulbas@tedu.edu.tr

Sektör Profesyonelleri Zirvesi-2

Selçuk Üniv. – Konya Teknokent – Selçuk TTO, Konya – 16.10.2017

Her hakkı saklıdır, kullanım ve çoğaltma için: sanem.gulbas@tedu.edu.tr

DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

Excellence -
Mükemmelliyet

Impact - Etki

Quality & Efficiency of
Implementation

PUANLAMA

- Her alt kriter 10 üzerinden değerlendirilir.
- Her alt kriterin ağırlığı bir alt kriter hariç aynıdır: «genel görüş» alt kriteri toplam puanda %25 ağırlığa sahiptir.
- Alt görüşler için verilen her bir puan 0-5 ölçeğine çevrilerek 3 ana kriterin puanının hesaplanmasında kullanılır.
- Bir proje teklifinin alabileceği en yüksek değer 15'tir.

Alt kriter puanı	Kalitatif karşılığı
0-2.99 arası	Yetersiz
3-4.99 arası	Yetersiz – Orta
5-6.99 arası	Orta – İyi
7-8.99 arası	İyi – Çok İyi
9-10.0 arası	Çok iyi - Mükemmel

NİHAİ PUAN

- Her başvuru 4 hakem tarafından değerlendirilir.
- Her 3 kriter için 4 hakem puanının medianı alınır.
- 3 kriter toplamı başvurunun aldığı nihai puandır.

PHASE 1	PHASE 2
	Operational capacity
Impact	Impact
Excellence	Excellence
Quality and efficiency of implementation	Quality and efficiency of implementation
	Subcontracting
Scope of the proposal	Scope of the proposal
Threshold: 13	Threshold: 12

1. KRİTER: IMPACT - ETKİ

PHASE 1	PHASE 2
Threshold: 4	Threshold: 4
Sub-criteria: 9	Sub-criteria: 9

Değerlendirilen Hususlar:

- İlgili Çalışma Programıyla uyum
- Projeye önerilen inovasyona yönelik pazar talebi
- Pazarın durumu-özellikleri
- Projenin başvuru sahibi şirketin gelişimi üzerine etkisi
- Ticarileşme planı
- Avrupa boyutu
- Fikri Hakların durumu: hak sahipliği, stratejiler
- Yasalar ve standartlar açısından durum

Nihai puanda Impact 1.5 ağırlığa sahiptir.

2. KRİTER: EXCELLENCE - MÜKEMMELLİYET

PHASE 1	PHASE 2
Threshold: 4	Threshold: 3
Sub-criteria: 7	Sub-criteria: 8

Değerlendirilen Hususlar:

- **AB/global sorunlara yeni pazar fırsatları**
- **İnovasyonun mevcut seviyesi (Faz 2 için \geq TRL6 – SMEInst-5 hariç)**
- **Varolan ticari alternatiflerle karşılaştırma**
- **Yaklaşım ve faaliyetlerin hedefi**
- **Sunulan inovasyonun ticari potansiyeli**
- **Pazara girişte risk ve fırsatlar**

3. KRİTER: IMPLEMENTATION

PHASE 1	PHASE 2
Threshold: 4	Threshold: 3
Sub-criteria: 4	Sub-criteria: 5

Değerlendirilen Hususlar:

- **Faaliyetleri gerçekleştirmek için gerekli kaynaklar**
- **Teknik / Bilimsel / Yönetsel deneyim**
- **Proje süresi ve faaliyetlerin gerçekçiliği**
- **İş Paketleri, çıktılar ve kilometretaşları**
- **Faz 2 için: Alt yükleniciler**

SEGWAY



2001'de Yüzyılın İcadı olarak tanıtıldı.

Elektrik motoruyla 20 Km/h hız

2002'de ilk üretim

Hedef: İlk 13 ayda 50.000 – 100.000 satış adedi

John Doerr: Segway Inc. 1 Milyar \$'lık satış hacmine ulaşan en hızlı şirket olacak!

6 senede sadece 30.000 satış adedi

Kayıp yatırım: 200 M\$

PROBLEM VE PROBLEM ÇÖZÜM UYUMU

- Problem gerçek mi?
- Kimin problemi?
- Problemi oluşturan ana unsur ne?
- Bu unsura benim çözümüm «nasıl»
ve «ne derecede» çözüm sağlıyor?

- Problem ne kadar önemli?

Problem sahibi bu çözüme ulaşmak için istekli olur mu?

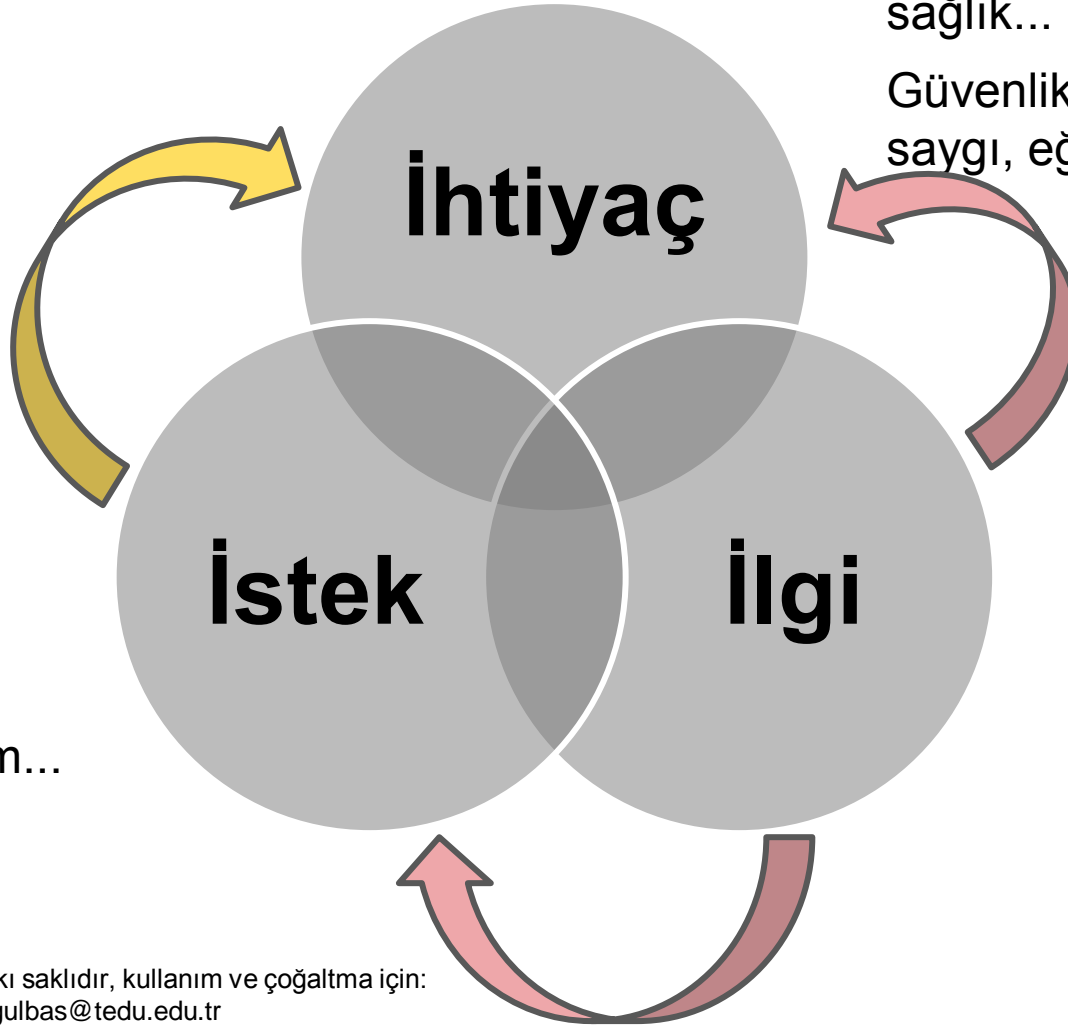
- Problem sahibi bunun için para öder mi?



ARADAKİ FARK NE?

Hava, su, gıda, sıcaklık, dinlenme,
sağlık...

Güvenlik, barınma, bağımsızlık,
saygı, eğitim, sevgi, sosyal çevre...



Seçim...

Entellektüel merak...

RJ-REYNOLDS - PREMIUM



Dumansız Sigara!

RJ Reynolds: Dünyadaki 2. büyük tütün üreticisi

1988'de ilk üretim

1989'da piyasadan çekilme kararı!

Kayıp yatırım: 450 M\$

ÜRÜN VE ÜRÜN - PAZAR UYUMU

- Doğru kişiye
- Doğru ürünü
- Doğru şekilde sunmak...



US005591062A

United States Patent [19]
Hettinger

[11] Patent Number: 5,591,062
[45] Date of Patent: Jan. 7, 1997

[54] SPINNING TOY

[76] Inventor: Catherine A. Hettinger, P.O. Box
536564, Orlando, Fla. 32853

[21] Appl. No.: 68,569

[22] Filed: May 28, 1993

Related U.S. Application Data

[63] Continuation-in-part of Ser. No. 833,396, Feb. 10, 1992,
abandoned.

[51] Int. Cl.⁶ A63H 27/00; A63H 1/02

[52] U.S. Cl. 446/46; 446/240

[58] Field of Search 446/46, 47, 48,
446/236, 238, 239, 240, 255, 256, 396;
273/424

References Cited

U.S. PATENT DOCUMENTS

D. 158,908 6/1950 Sullivan 446/243 X
476,825 6/1892 Schwartz 446/240
537,887 4/1895 Bradley 446/243
1,393,148 10/1921 MacQuarrie 446/244 X
1,404,132 1/1922 Mares 446/46 X
1,454,127 5/1923 McLean et al. 446/244
2,098,168 11/1937 Sperry 446/46 X
3,673,731 7/1972 Farni et al. 446/46

3,710,505 1/1973 Linenfels 446/46
3,859,748 1/1975 Blue 446/236
3,959,989 6/1976 Bhandin 446/244 X
4,077,155 3/1978 Bruntmyer 446/46
4,212,151 7/1980 Ross, Jr. 273/424 X
4,302,901 12/1981 Psyras 273/424 X
4,356,660 11/1982 O'Brien 446/46
4,631,848 12/1986 Isawa et al. 446/243 X
4,737,128 4/1988 Moormann et al. 446/46
4,889,347 12/1989 Mineart 273/424
4,919,083 4/1990 Aschrod 446/46 X
5,076,923 11/1991 De Bourbon 446/236
5,125,862 6/1992 Paranto 446/236 X

FOREIGN PATENT DOCUMENTS

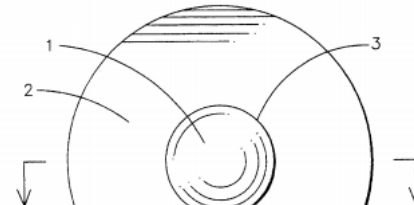
419469 10/1925 Germany 446/243
3292 of 1912 United Kingdom 446/243
1499994 2/1978 United Kingdom 446/240
2187969 9/1987 United Kingdom 446/46

Primary Examiner—Robert A. Hafer
Assistant Examiner—D. Neal Muir

[57] ABSTRACT

A toy device which includes a center dome structure and a skirt is used as a spinning toy. It is designed to be spun on the finger to provide enjoyment and entertainment for adults and children.

11 Claims, 3 Drawing Sheets



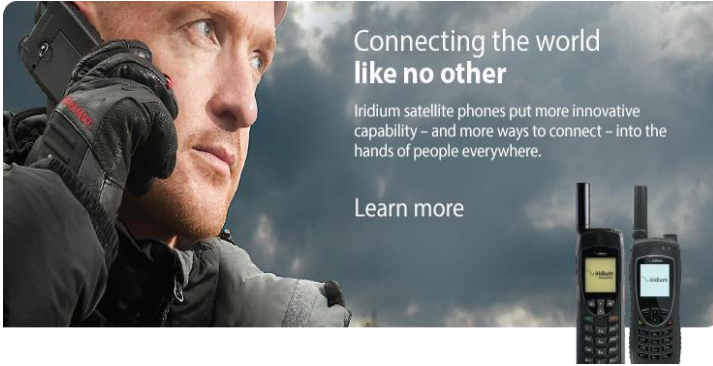
MOTOROLA ISP

Motorola'nın İridyum Uydu Telefonu

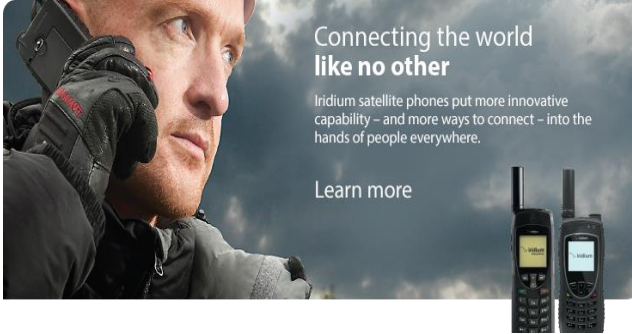
1998'de piyasaya sürüldü

9 ay içinde şirket iflasını ilan etti (Iridium Inc.)

Kayıp yatırım: 5 milyar \$



İKİ KRİTİK SORU...



Yapılabilirlik?

Güncel
teknoloji

Firmanın
kapasite ve
yetkinliği

Rekabet?

Yaratılan
fayda?

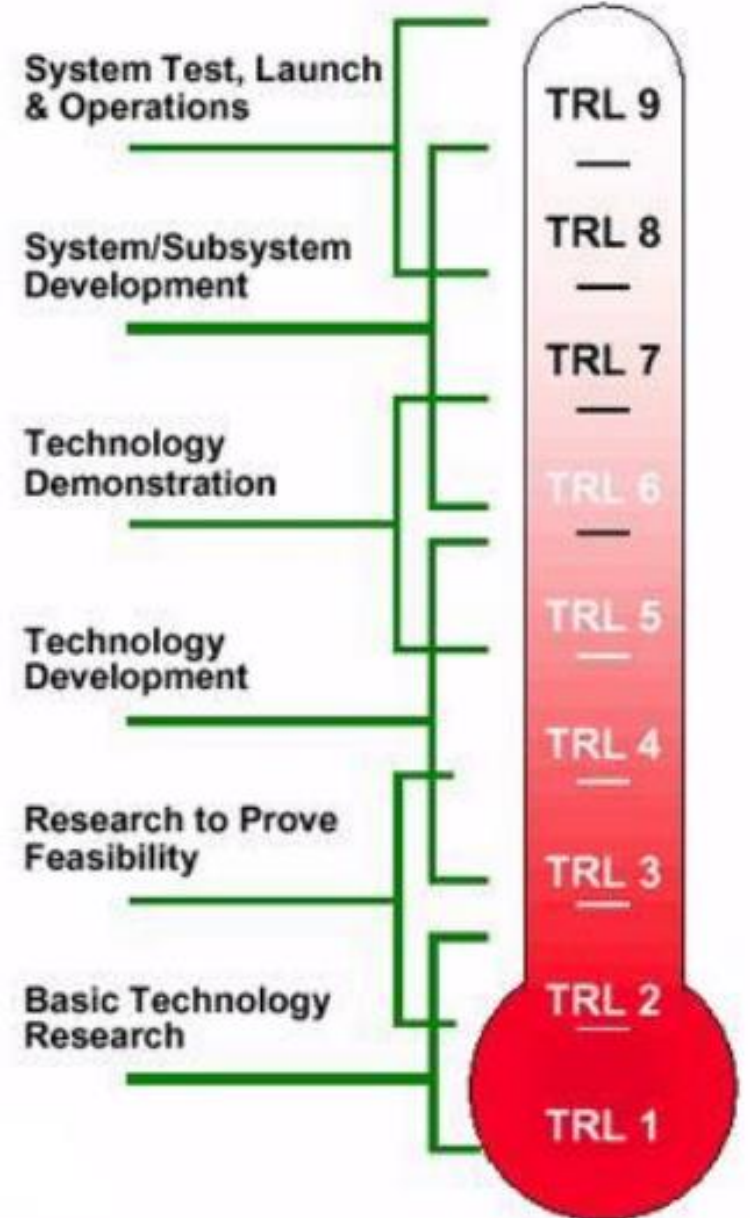
USP?

RAKİP ANALİZİ

- **RAKİPLERİNİZ KİM?**
 - AYNİ ÇÖZÜM
 - FARKLI ÇÖZÜM
- **RAKİPLERİNİZDEN HANGİ ÖZELLİKLERİNİZLE AYRILIYORSUNUZ?**
- **BU ÖZELLİKLERİNİZİN HANGİLERİ USP?**
 - DAHA İYİ DEĞER ÖNERİSİ?
- **REKABET STRATEJİNİZ NE?**

TEKNOLOJİ OLGUNLUK SEVİYESİ (TRL)

- Teknolojinin seviyesi hakkında ortak standart bir algı oluşturmak
- Karar vermek için bir araç:
 - Teknoloji yatırımı
 - Teknoloji değerlendirme
 - Kaynak planlama
 - Risk yönetimi
 - Teknoloji Yol Haritası oluşturmak ve yeni teknolojiye geçiş



TEKNOLOJİ OLGUNLUK SEVİYESİ (TRL)

- Faz 1 için TRL?
- Faz 2 için TRL?



"Is the project proposed containing activities above TRL 8?"

Bu bir değerlendirme kriteri değil, TRL'nin 8'in üzerinde olması proje başvurusunu diskalifiye etmez!

Ancak TRL 9 faaliyetleri bulunuyorsa, yani ürün zaten ticarileşmişse, ulusal fonlama otoriteleri bilgilendirilir.

TİCARİLEŞME PLANI

PAZARA GİRİŞ

BÜYÜME



TİCARİLEŞME PLANI

- HANGİ PAZAR (SEKTÖR)?
- HANGİ PAZAR (COĞRAFYA)?
- PAZAR DİNAMİKLERİ...
- PAYDAŞLAR!!

HAKİMİYETİNİZİ GÖSTERİN!

**HAKEMİ SİZİN PERSPEKTİFİNİZE
YÖNLENDİRİN!**

FİNANSAL PLAN

- **ÜRÜN/HİZMETİN BEDELİNİ BELİRLEYİN!**
- **PAZAR PAYI...**
- **BAŞABAŞ NOKTASI...**
- **ROI...**
- **İSTİHDAM POTANSİYELİ...**
- **NE KADAR GERÇEKÇİ?**

ŞİRKETİN KAPASİTE VE YETKİNLİĞİ

- Şirketin teknik, yönetsel ve finansal açıdan projeyi gerçekleştirmek ve varsa alt yüklenicileri yönetmek için gerekli kapasite ve yetkinliği var mı?
- Birçok görev alt yüklenicilere aktarılmış olabilir...
- Ancak ana faaliyetleri gerçekleştirmek için şirketin belirli bir kapasite ve yetkinliğe sahip olması gereklidir...

ALT-YÜKLENİCİLERLE ÇALIŞMA

- **Faz 2 projeleri için kritik...**
- **Implementation puanı çok yüksek olsa bile bu kısım nedeniyle eşik altı olunabilir...**

- **Gerekçe?**
- **"best value-for-money"? (**5. Tema)**

Detaylı bir çalışma yapmak...

Alt yüklenici seçim sistematığı oluşturmak...

Eklere detayları sunmak...

ÇAĞRI TEMASININ DOĞRU SEÇİLMESİ

- 13 Tema...
- Çağrı başlığına özel kriterler: bütçesi, dönemsel proje başvuru sayısı, dönemsel fonlanan proje sayısı vb

SMEInst-01-2016-2017: Open Disruptive Innovation Scheme

SMEInst-02-2016-2017: Supporting innovative SMEs in nanotechnologies and advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs

SMEInst-03-2016-2017: Dedicated support to biotechnology SMEs closing the gap from lab to market

TÜBİTAK H2020 UKO!!!

SMEInst-05-2016-2017: Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector

SMEInst-07-2016-2017: Stimulating the innovation potential of SMEs for sustainable and competitive agriculture, forestry, agri-food and bio-based

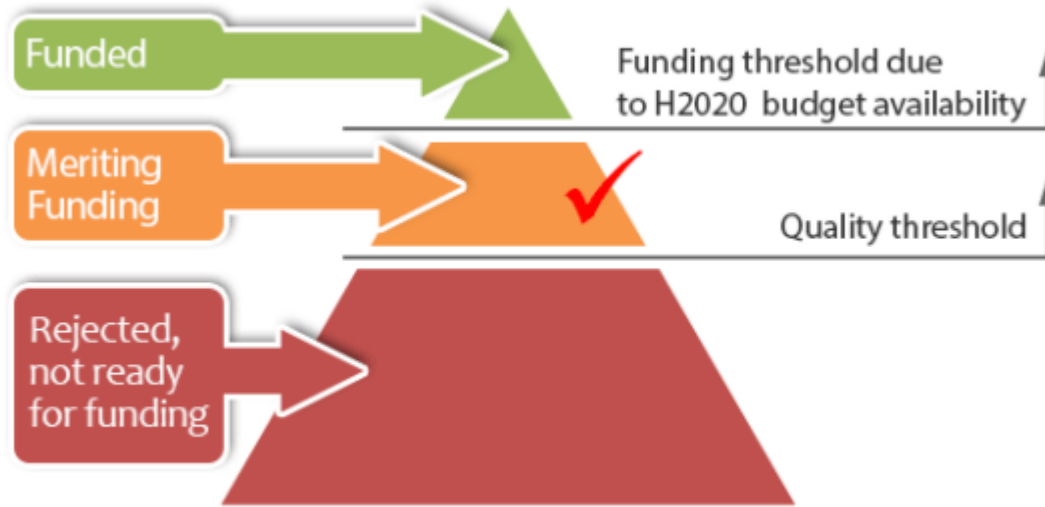
SMEInst-13-2016-2017: Engaging SMEs in security research and development

SEAL OF EXCELLENCE

- Faz 1: ≥ 13 puan
- Faz 2: ≥ 12 puan



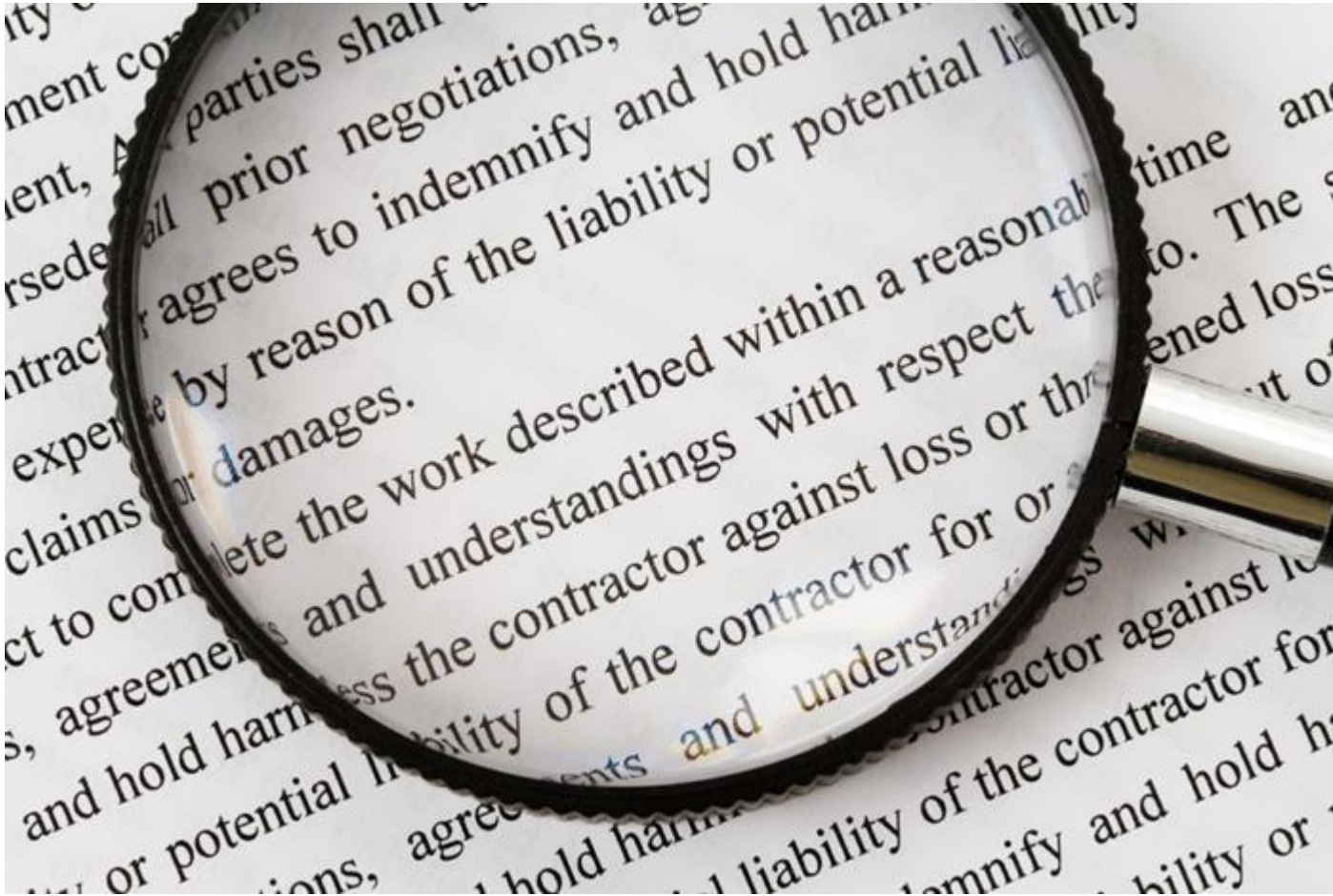
Bütçe yetersizliği nedeniyle fonlanamayan üstün nitelikli iş fikirlerinin göstergesi...





SORULAR...

DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ



IMPACT (1/2)

- 1. Proje teklifi inovasyonun şirketin büyümesinde nasıl etkili olacağını gerçekçi ve anlamlı bir şekilde anlatıyor mu?**
- 2. Proje konusu başvuru sahibi şirketin genel stratejisiyle, ticari ve yönetsel deneyimiyle uyumlu mu?**
- 3. Aşağıdaki hususlarda Avrupa katma değeri hesaba katılmış mı?
a) pazarın belirlenmesi b) rekabet analizi c) AB/global sorunlar üzerindeki etki**
- 4. Proje teklifi, ürün/çözüm pazara sunulduğunda, oluşacak talebi (willingness to pay) inandırıcı bir şekilde gösteriyor mu?**
- 5. Hedef gruplar ve ihtiyaçları iyi bir şekilde tanımlanmış mı?
Proje teklifi bu grupların varolan çözümlere göre sunulan inovasyonu neden tercih edeceklerini net bir şekilde anlatıyor mu?**

IMPACT (2/2)

6. **Proje teklifi iklim değişikliğine, çevreye katkıda bulunuyor mu, topluma başka önemli faydalar sağlıyor mu?**
7. **Pazar koşulları net bir şekilde anlaşılmış mı? Pazar büyüklüğü, pazarın büyüme hızı, rakipler, anahtar paydaşlar tanımlı mı veya bununla ilgili inandırıcı bir plan var mı?**
8. **Ticarileşme planı (initial) mevcut mu, daha fazla nasıl geliştirileceği anlatılmış mı (lisanslama stratejileri vb)**
9. **Fikri hakların durumu, fikri hak koruma stratejileri, faaliyet serbestliği durumu, ilgili yasal çerçeve anlatılmış mı?**
10. **Genel Değerlendirme (%25 ağırlık)**

EXCELLENCE (1/2)

- 1. Fizibilite çalışmasının hedefi, yaklaşım ve faaliyetler projenin beklenen etkisiyle tutarlı mı?**
- 2. İnovasyonun beklenen performans hedefleri inandırıcı mı ve fiyat/performans oranı pazar açısından umut vaadediyor mu?**
- 3. İnovasyonun geçmiş ve mevcut gelişim seviyesi açık bir şekilde anlatılmış mı? Pazara gidiş basamakları belli mi?**
- 4. Yaklaşım inandırıcı mı? İnovasyonun teknik, ticari ve yasal açıdan pazarda tutunabilmesi için risk ve fırsatlar iyi anlaşılmiş ve açıklanmış mı?**
- 5. Sunulan inovasyonla firmanın Avrupa Birliği ve global sorunlara hitap edecek yeni pazar fırsatları yakalama potansiyeli ne?**

EXCELLENCE (2/2)

6. Proje teklifinde inovasyonun maliyet, teknik performans, çevresel faydalar, cinsiyet boyutu, kullanım kolaylığı gibi özellikleriyle mevcut çözümler kıyaslanmış mı?
7. Genel Değerlendirme (%25 ağırlık)

QUALITY AND EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION

- 1. Proje teklifinde projenin ilgili ve yeterli kaynak ve yetkinlikle yürüyeceği ve faaliyetlerin uygun koşullarda gerçekleştirileceği iyi derecede anlatılmış mı?**
- 2. Proje ekibinin teknik/bilimsel/yönetmel deneyimi ve ilgili pazara hakimiyeti yeterli mi, eksiklikleri giderme yönünde anlamlı bir planlama yapılmış mı?**
- 3. Proje süresi gerçekçi mi, faaliyetler yeterli detayda açıklanmış mı?**
- 4. Genel Değerlendirme (%25)**

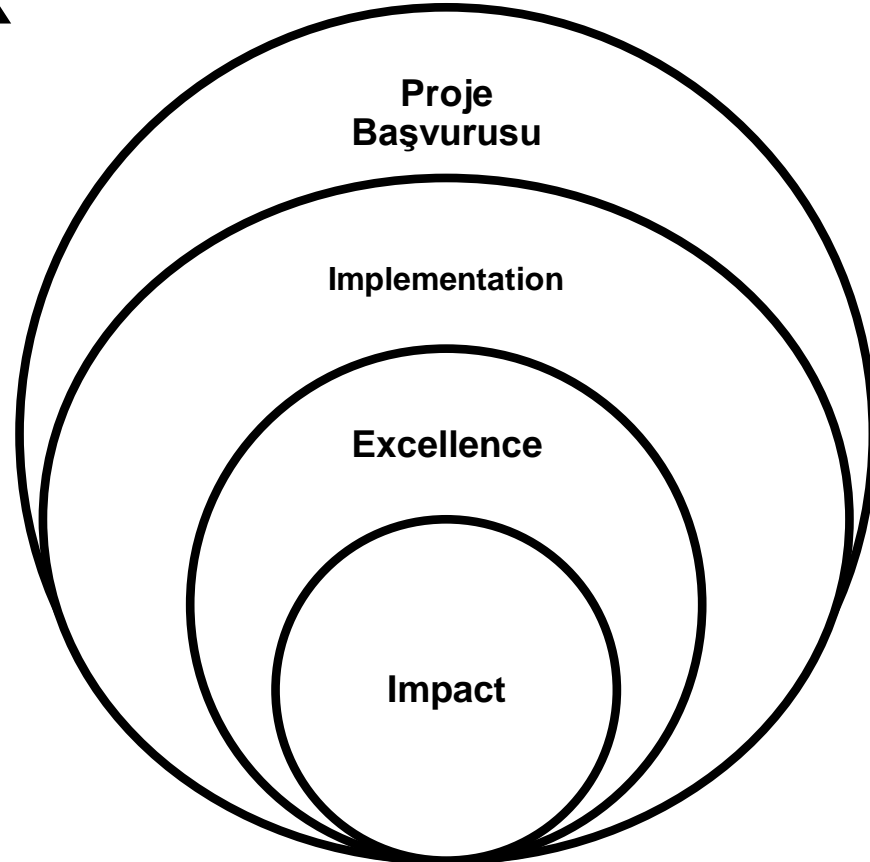
SIK YAPILAN HATALAR

- H2020 SME INSTRUMENT PROJESİNİ TEYDEB 1501/1507 PROJESİ ŞEKLİNDE YAZMAK...



SIK YAPILAN HATALAR

- PROJEYİ BİR BÜTÜN OLARAK DEĞİL BİRBİRİNDEN BAĞIMSIZ ÜÇ AYRI BÖLÜM ŞEKLİNDE YAZMAK



SIK YAPILAN HATALAR

- EKSİKLİKLERİ
GİZLEMeye ÇALIŞMAK...

I hate being
lied straight to
my face when
i know every
bit of the truth.

HpLyrikz.com

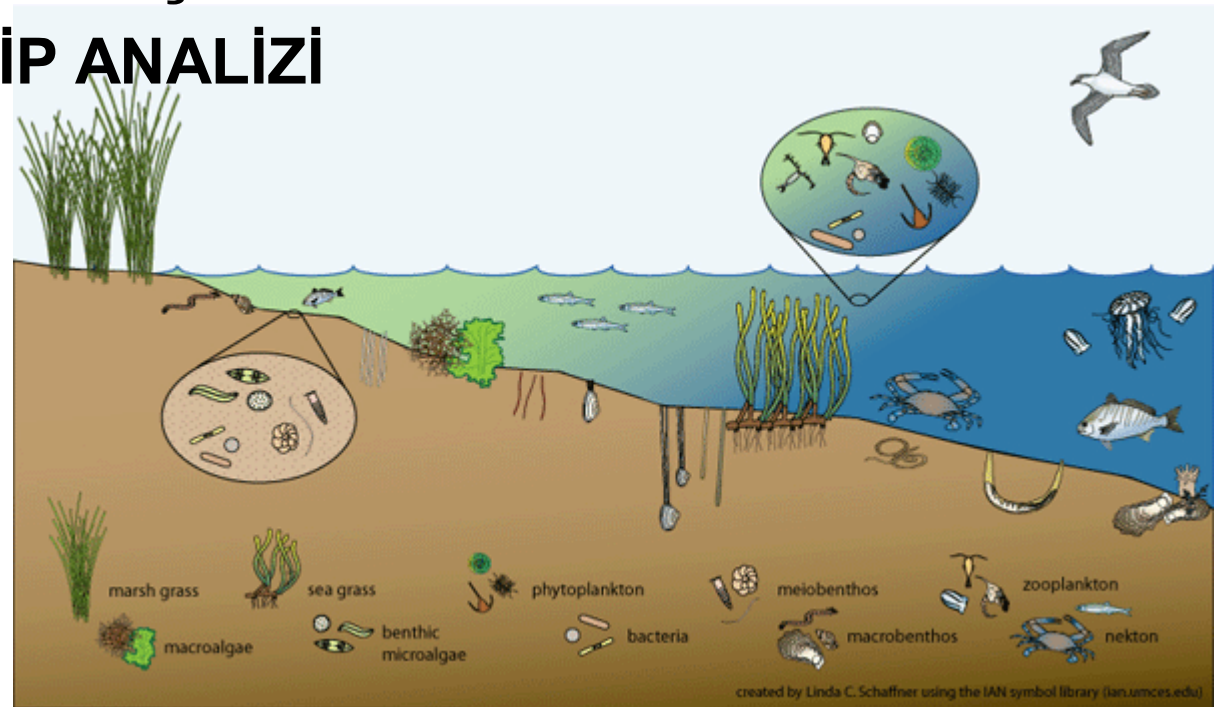
SIK YAPILAN HATALAR

- SAMİMİYETTEN UZAK YAZMAK...



SIK YAPILAN HATALAR

- ÇOK GENEL KALMAK...
 - GENEL PAZAR BİLGİSİ
 - GENEL MÜŞTERİ SEGMENTİ
 - GENEL TİCARİLEŞME PLANI
 - GENEL RAKİP ANALİZİ



FONLANMAYA YÖNELİK STRATEJİ VE TAKTİKLER

- **ÖNCELİKLE MÜŞTERİ SEGMENTİ VE DEĞER ÖNERİSİ ÇALIŞMASINI YAPIN!**
- **HER BİR MÜŞTERİ SEGMENTİ İÇİN AYRI DEĞER ÖNERİSİ OLABİLECEĞİNİ UNUTMAYIN!**
- **PROJENİZDE BİRBİRİNDEN BAĞIMSIZ BİRÇOK SEGMENTİ AYNI ANDA HEDEFLEMİYİN!**
- **EKONOMİK AÇIDAN ANLAMLILIK BİR MÜŞTERİ SEGMENTİNİ HEDEFLEYİN!**
- **SEÇTİĞİNİZ MÜŞTERİ SEGMENTİNDE ÖNCELİĞİ NEDEN ONA VERDİĞİNİZİN GEREKÇELERİNİ AÇIKÇA YAZIN!**

FONLANMAYA YÖNELİK STRATEJİ VE TAKTİKLER

- RAHAT OKUNUR, GRAFİK VE ŞEKİLLERLE DESTEKLENMİŞ BİR PROJE HAZIRLAYIN!
- PROJENİZDE SAVINIZI DESTEKLEYEN GÜVENİLİR REFERANSLAR VERİN!
- PART B-SECTION 2'NİN PART B-SECTION 1 KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU UNUTMAYIN!
- PROFESYONEL, İNGİLİZCE BİR WEB SİTENİZ OLSUN!
- PROJE DANIŞMANINIZA KONUYU VERİP, FONLANACAK BİR PROJE YAZMASINI BEKLEMİYİN! İŞİNİZİ VE TEKNİK/TİCARİ DİNAMİKLERİ BİLEN SİZSİNİZ! YA KENDİNİZ YAZIN, YA DA PROJE DANIŞMANINIZLA İYİ BİR TAKİM ÇALIŞMASI YAPIN...



SORULAR...

BAŞARILAR...