|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [C:\Users\kerem.fidan.MEVKA\Desktop\AKF YDO ENG\logolar\4.png](http://www.konyadayatirim.gov.tr)\\192.168.1.207\depoYDO\6.TANITIM\YARDIMCI_RESİMLER\TÜM_LOGOLAR\mevka_logo.jpg C:\Users\SELCUK.CETINKAYA\Desktop\bist-login-logo.png  **Tanıtım (One Line Pitch):** *Şirketinizi iki cümlede özetleyen ve karşı tarafın ilgisini çekecek bilgiler ve ayrıntılar içermesi gerekmektedir*  **İş Modeli Özeti (Business Summary):**  *Şirketiniz iş modelini iki cümlede anlatın. Tam olarak hangi ihtiyaç için çözüm sunuyor ve bunu nasıl yapıyor.*  **Pazardaki Pozisyon (Present Position):** *Faaliyetinizin hangi aşamada olduğunu belirtin. Faaliyetiniz ne zaman başladı? Hangi aşamalar ve süreçler yaşandı? Şu an hangi aşamada ve tam faaliyete geçeceği, geçtiği tarih (Ör: Pilot dönem, beta sürüm vb. gibi)*  **Satış & Pazarlama (Sales & Marketing):**  *Şirketinizin yakın dönem satış ve pazarlama stratejilerini belirtin. Hangi müşteri grubuna, hangi iletişim kanallarıyla ve hangi pazarlama metotlarıyla satış yapmayı planlıyorsunuz?*  **Teknoloji & Patent:** *Eğer varsa şirketinize ait patent / patent başvurusu (fikri mülkiyet) ya da geliştirdiğiniz teknolojiye ait özet bilgi.*  **Finans (Financial Information):** *Nasıl gelir üretiyorsunuz (Ör: Abonelikler, aylık müşteri başına X TL ya da satılan ürün kar marjı.) Üreteceğiniz gelir için bu yıl ve önümüzdeki yıl potansiyel kaç müşteri bulunmaktadır , büyüme hedefleriniz (Ör: Hedef müşteri sayısı 2016 yılında 2015’in %40’ı oranında artış gösterecektir)*  **Hedef Pazarlar & Fırsatlar (Target Market: The Opportunity):** *Hedeflediğiniz pazarları ve kitleyi rakamsal olarak tanımlayın (Ör: Hızlı kurye teslimatı için internet sitesi kuran bir girişimci ilk etapta İstanbul’daki günlük 20.000 hızlı kurye gönderimini hedef olarak belirtebilir. Mevcut satışları ya da kısa vadeli hedefleri sayesinde bu hedeflenen pazarın ne kadarını elde edebileceğini mantıklı varsayımlarla belirtmelidir)*   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Şirket Genel Bilgi** | | | | | **Şirket Adı**: | | | | | | **Şirket Kuruluş Tarihi**: | | | | | | **Aranılan Yatırım Tutarı**: | | | | | | **Sektör**: | | | | | | **Finansal Bilgiler** | **2014** | **2015** | **2016 (İlk 6 Ay)** | | | **Net Satış** |  |  |  | | | **EBITDA (Esas Faaliyet Karı + Amortisman Gideri)** |  |  |  | | |