

İMECE VAKTİ

Girişimcilik | Entrepreneurship



İMECE 200: TANIŞMA VE GRUP DİNAMİĞİ OLUŞTURMA | INTRODUCTION AND TEAM BUILDING

No	Etkinlik Adı Activity
1.	İsim - Hareket Oyunu Name - Acting Game
2.	Beklenti ve Endişelerin Alınması Hopes and Fears
3.	Proje Tanıtımı Introduction of Project
4.	Eğitim Müfredatı Tanıtımı Introduction of Training Curriculum
5.	Grup Dinamiği Aktivitesi Group Building Activity

İMECE 201: GİRİŞİMCİLİK VE İNOVASYONA GİRİŞ | ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

No	Etkinlik Adı Activity
6.	Girişimcilik Nedir? What is Entrepreneurship?
7.	Girişimciliğin farklı tanımları, algıları ve uygulamaları Different definitions, perceptions and applications of entrepreneurship
8.	Yenilikçi vs Girişimci Innovator vs Entrepreneur
9.	Girişimci olmanın faydaları ve riskleri Explain the benefits and risks of being an entrepreneur
10.	Girişimciliğin tarihi gelişimi, farklı zamanlardaki yaklaşımlar History of entrepreneurship, the approaches in different times
11.	Girişimciler ve GSYH arasındaki ilişki Relationship between entrepreneurs and the GDP
12.	Girişimciliğin Özellikleri: Sosyal, Ticari, Kapsayıcı Features of Entrepreneurship: Social, Commercial, Inclusive
12.1	Örnek: Airbnb Example: Airbnb
12.2	Örnek: Sinemania Example: Sinemania
12.3	Bir Girişim Hakkında Kısa Video Short Video Screening about Enterprise

İMECE 202: İŞ FİKRİ ÜRETME | BUSINESS IDEA DEVELOPMENT

No	Etkinlik Adı Activity
13.	Yaratıcılık nedir? What is creativity?
13.1	Yaratıcılığın kısa tanımı ve dünyadan örneklerin paylaşımı The short definition of creativity and sharing of examples from the globe
13.2	Yaratıcı Düşünme Creative Thinking
14.	Yenilikçilik nedir? What is innovation?
14.1	Çağımızda yenilikçilik nasıl tanımlanıyor? How is the innovation being defined in our time?
14.2	Ticari ve/veya sosyal yenilikçilik örnekleri neler? What are the examples of commercial and/or social innovation?
14.3	Kısa video gösterimi (Humanitarian Tube / Pepsi Lamb) Short video screening (Humanitarian Tube / Pepsi Lamb)
15.	Fikir, İş Modeli ve Takım Idea, Business Model and Team
15.1	Hangisi daha önemli? Which one is more important?
15.2	Çapraz eşleşmeli örnekleri Cross-matched examples
16.	Fikir Üretme Yöntemleri Ideation Methods
16.1	Beyin Fırtınası – Hiçbir fikir saçma değildir! Brainstorming – No idea is ridiculous!
16.2	Ters beyin fırtınası – Farklı bir yaklaşımla boşlukları doldurma Reverse Brainstorming - Fill the blanks by approaching in a different way!
16.3	Bireysel ve profesyonel olarak güçlü yanlarım neler? What are my strengths as an individual and as a professional?
16.4	Kendi işiniz için 3 tane fikir geliştirin Develop 3 ideas for your own business

İMECE 203: PAZAR ANALİZİ | MARKET ANALYSIS

No	Etkinlik Adı Activity
17.	Pazar Durumu Market Landscape
17.1	Pazarı tanımla, pazarın bileşenlerini ve önemini anlama Define a market, identify its market elements, understand the importance
17.2	4C modeliyle işletmenize gerekli olan pazar bilgisini toplama (Müşteri, Maliyet, Uygunluk, İletişim) Collect market information relating to your business using the 4C model (Customer, Cost, Convenience, Communication)
17.3	Pazar fiyatları üzerindeki arz ve talep etkisini açıklama Explain the impact of supply and demand on market prices

İMECE 203: PAZAR ANALİZİ I MARKET ANALYSIS

18.	SWOT Analizi SWOT Analysis
18.1	3 iş fikrinin her birine bu iş fikirlerinin güçlü yanlarını, zayıf yanlarını, fırsatlarını ve tehditleri tanımlamak için SWOT analizi yapma Conduct a SWOT analysis for each of your 3 business ideas to identify Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats of your business idea
18.2	SWOT analiz sonuçlarıyla hangi iş fikrinizi devam ettireceksiniz Use the results of your SWOT analysis to select the business idea
19.	Müşteri Doğrulama Customer Validation
19.1	Ürünüzü veya hizmetinizi potansiyel müşterilerinizle doğrulama Validate your product or service with your potential customers

İMECE 204: İŞ MODELİ / MODELLEME I BUSINESS MODEL / MODELLING

No	Etkinlik Adı I Activity
20.	Business Model Canvas Components
20.1	Müşteri Keşfi Customer Discovery
20.2	Müşteri Segmentasyonu Customer Segmentation
20.3	Sorun Tanımlama Problem Identification
20.4	Değer Teklifi Value Proposition
20.5	Kilit Etkinlikler Key Activities
20.6	Kilit Ortaklar Key Partners
20.7	Müşteri Kanallar Customer Channels
20.8	Maliyet Yapısı Cost Structure
20.9	Gelir Kaynakları Revenue Streams
20.10	Başarı Göstergeleri Success Indicators
20.11	Rekabet Avantajı Competitive Advantage
21.	İş Modeli Örneği Business Model Example
21.1	Başarılı bir girişim örneğinin İş Modeli Kanvası An example of a successful startup on Business Model Canvas

İMECE 205: FİNANS VE KAYNAKLAR I FINANCE AND RESOURCES

No	Etkinlik Adı I Activity
22.	Mikrofinans Microfinance
22.1	Borçlar Loans
22.2	Finansal anlaşmalar ve sorumluluklar Financial agreements and responsibilities
23.	Diğer Kaynaklar Other Resources
23.1	Mentorluk ve danışmanlık Mentor resources
23.2	Girişimcilik Ekosistemi Entrepreneurship ecosystem
23.3	Melek yatırımcılar Angel Labs (Angel Investors' Networks)
24.	Yatırımcılara Pazarlama Marketing to Investors
24.1	Asansör konuşmanınızı nasıl vereceğinizin alıştırmasını yapma Practice how to give your elevator pitch
24.2	Yatırımcılarla nasıl ilişki kurmalıyım? Nasıl iletişime geçmeliyim? How do I communicate with the investors
25.	Yatırımcılar için Excel'de Finansal Tahminler Financial Forecasts on MS Excel for Investors
25.1	Basit işletme terimleri: Başabaş noktası, fiyat, sabit ve değişken maliyetler Basic business terms: Break even point, price, fixed and variable costs

İMECE 301: GİRİŞİMCİLER İÇİN FİNANSAL OKURYAZARLIK I FINANCIAL EDUCATION FOR ENTREPRENEURS

No	Etkinlik Adı I Activity
26	Bütçe Yönetme Budget Management
26.1	Bütçeleme nedir? Nasıl yapılır? What is budgeting? How do you prepare it?
26.2	Şirket bütçesi ve kişisel bütçe nasıl ayrılır? How do you separate business budget and personal budget?
27.	Ekonomik Riskler Economical Risks
27.1	Risk tanımlama Identify the risk
28.	Finansal Tablolar Financial Tables
28.1	Gelir-Gider Tablosu Income Statement
28.2	Bilanço Balance Sheet
28.3	Nakit Akım Tablosu Cash Flow

İMECE 401: GİRİŞİMCİLER İÇİN TEKNOLOJİ | TECHNOLOGY FOR ENTREPRENEURS

No	Etkinlik Adı Activity
29.	Teknolojiye giriş Introduction to Technology
29.1	Teknoloji nedir? İnternet ve bilgisayarın tarihçesi What is technology? History of internet and computer
29.2	Dünya ve Türkiye’de teknoloji kullanımı Techonology in Turkey and world
29.3	İşletim sistemleri hakkında temel bilgiler General information about operating systems
29.4	Bilgisayardaki temel özellikler ve işlemler General features of computer and basic operation
29.5	E-hizmetleri nasıl kullanırız? How to use e-services?
30.	İş yaşamında teknoloji Technology in business life
30.1	Temel Microsoft Office (Word, Excel, PP) Basic Microsoft Office (Word,Excel,PP)
30.2	Bulut sistem nedir? Nasıl kullanılır? What’s cloud system? How to use it?
30.3	Çevrimiçi video konferans uygulamaları Online video conference applications
30.4	Ortak çalışma yönetimi uygulamaları Joint work management platforms
30.5	E-posta pazarlama için araçlar E-posta advertisement tools
31.	İş yaşamında sosyal medya Social media in business life
31.1	İş yaşamında kullanılan sosyal medya araçları Social media applications for business life
31.2	İnternet ve sosyal medya reklamcılığı Advertising through internet and social media
31.3	Temel internet ve sosyal medya güvenliği Main social media and internet security
32.	Web sayfası dizayn etmek Web desing
32.1	İşletme için web sitesi tasarlamak Web design for business

İMECE 501: GİRİŞİMCİLER İÇİN HUKUK | LAW FOR ENTREPRENEURS

No	Etkinlik Adı Activity
33.	Geçici Koruma Statüsü ve kapsamı nedir? What is Temporary Protection Status and the Extent of it?
33.1	Anlamı, içeriği, statünün sağladığı haklar The definition, content, the rights that status provides

İMECE 501: GİRİŞİMCİLER İÇİN HUKUK I LAW FOR ENTREPRENEURS

33.2	Geçici Koruma Kimlik kartı, geçici koruma kimlik numarası ve geçici koruma statüsünün sağladığı haklardan yararlanmak için gerekli şartlar Temporary Protection ID Card, ID number and the prerequisites to benefit from intended rights
33.3	Girişimciliğin hukuki anlamı The definition of entrepreneur in terms of legal framework
34.	Hukuki Kişilik Türleri Legal Personality Types
34.1	Türk Hukuk Sisteminde şahıs şirketi nedir? What is private company in the context of Turkish legal framework?
34.2	Türk Hukuk Sisteminde sermaye şirketi nedir? What is stock corporation in the context of Turkish legal framework?
34.3	Şahıs şirketi ve sermaye şirketinin farkları, avantaj ve dezavantajları nelerdir? What are their differences and the advantages and disadvantages?
35.	Şahıs Şirketi ile Girişimci Olmak Being an Entrepreneur with a Private Company
35.1	Şahıs şirketi kurmak isteyen geçici koruma altındakilerin bilmesi gereken kurumlar The list of institutions and their content regarded to run a private company for people under temporary protection
35.2	Şahıs şirketi kurarken gerekli olan dokümanlar ve bu dokümanlara ulaşmaya çalışırken karşılaşılabilecek muhtemel zorluklar The required documents and possible hardships to have those documents
35.3	Şahıs şirketi kurma süreci The process to run a private company in Turkey
36.	Sermaye Şirketleri The Stock Corporations
36.1	Sermaye şirketi sahibi olmanın önkoşulları The prerequisites for having stock corporation
36.2	Sermaye şirketleri hakkında kısa bilgi A short take away about the stock corporations
37.	Öğrenilenlerin Uygulaması Model implementation of the Learned System