

# Girisimcilik ve Isletme Planlamasi Nedir?

Calisma Kagidi

Girisimci sorunlari belirler, cozumler yaratir ve karli isletmeler kurmak icin hesapli riskler alir. Isletme plani paydaslari uyumlu hale getirir, finansman guvence altina alir ve baslatilmadan buyume asamalarına kadar operasyonlari yonlendirir.

## Sorular

1. Girisimciligin ilk adimi nedir?

- A) 50 sayfalik is plani yazma
- B) Musteri sorunu veya firsati tespit etme
- C) VC'lerden 1M\$ para toplama
- D) Tam urunu kurma

2. MVP neden onemlidir?

- A) Tam, cilali urundur
- B) Temel fikri minimal maliyet/zamanda test eder, riski azaltir
- C) Yatirimcilari etkilemek
- D) Gelir saglamak

3. 1M\$ gelir, 300K\$ COGS, 400K\$ OpEx. Kr marji?

- A) %30
- B) %70
- C) %40
- D) %10

4. Isletme plani neyi icermeli?

- A) Sadece finansmanlar
- B) Pazar, rekabet, operasyonlar, finansmanlar, risk azaltma
- C) Sadece pitch deck
- D) Hicbir sey - sadece baslat

5. Startup fikri: ogrencilerin daha akilli calismasina yardimci bir uygulama. Isletme plani bolumleri?

6. Girisimci 50K \$ yatiriyor. Gelir 500K \$, COGS 200K \$, OpEx 150K \$. Kr marji?

7. Detayli is plani vs. 1 sayfalik plan: ne zaman?

8. Tanimla: Girisimcilik nedir?

9. Tanimla: Isletme plani nedir?

10. Tanimla: Fark: fikir vs. dogrulanmis fikir?

## Cevap Anahtari

1. B) Musteri sorunu veya firsati tespit etme - Musterilerin karsilastigi gercek sorunu bul. Ancak o zaman gorusmelerle dogrula; planlama veya finansman cok erken.
2. B) Temel fikri minimal maliyet/zamanda test eder, riski azaltir - MVP = hipotez testi, gelir degil. Ucuz, hizli ogrenme. Cogu startup MVP geri bildiriminden sonra doner.
3. C) %40 - Kr = 1M - 300K - 400K = 300K. Marj = (300K / 1M) 100 = %30. Erken asama icin saglikli.
4. B) Pazar, rekabet, operasyonlar, finansmanlar, risk azaltma - Tam plan pazar firsatini, rekabetci konumlandirmayi, operasyonel plani, finansal projeksiyonlari ve risk senaryolarini kapsar.
5. 1. Ozet: AI tutor uygulaması, 5M \$ TAB, 500K \$ seed para 2. Pazar: 50M ogrenci, %30 benimseme hedefi = 3 yilda 1,5M \$ gelir 3. Rekabetci analiz: Quizlet, Brainly, ozel AI avantajı 4. Operasyonlar: 3 kurucu, freelance muhendisler, bulut altyapisi 5. Birim ekonomisi: 5\$ CAC, 12\$ LTV, %140 geri donus oranı 6. Finansmanlar: 18 ayda basa bas, karlilik yolu 7. Risk: rekabet, tutma dususu, duzenleyici
6. Kr = 500K - 200K - 150K = 150K Kr marji = (150K / 500K) 100 = %30 Bootstrap icin iyi marj; buyume/takim icin %50'yi kaydet
7. 1 sayfa (MVP pitch): erken dogrulama, hizli yatirimci geri bildirim, < 1 ay eski Tam 20 sayfa: MVP traction'dan sonra, finansman oncesinde, ise alim/olcikleme hazir Yalin tuval: hizli pazar dogrulaması, 5 sayfalik eylem plani
8. Firsatlari belirleyip, cozumler yaratip ve hesapli riskler alarak krli isletme yaratma, baslatma ve olceklendirme sureci.
9. Pazar, rekabet, operasyonlar, finansmanlar, finansman ve riski kapsayan yapilandirilmis stratejik belge - baslatilip olceklendirme semasi.
10. Fikir = test edilmemis varsayim; dogrulanmis = musterı gorusmeleri + MVP testi + talep kaniti (finansman riskini azaltir).

### Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasında.  
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviriir.