

# **Düşünme Hemen Başla!** **Girişimcilik Dünyasına Giriş**

Buğra Pamuksüzer

# Startup Nedir?

Genel Kabul Görmüş Tanımlar

# Startup Tanımı

- Eric Ries:  
“Yoğun belirsizlik ortamında yeni bir ürün ve servis çıkaran oluşumdur.”
- Steve Blank:  
“Tekrarlanabilir ve büyütülebilir is modeli pesinde koşan geçici organizasyonlardır.”
- Dave McLure:  
“Ürünün, müşterinin ve nasıl para kazanılacağına henüz tam netleşmediği kurumdur.”

STARTUP = RISK  
BELİRSİZLİK  
HIZ.

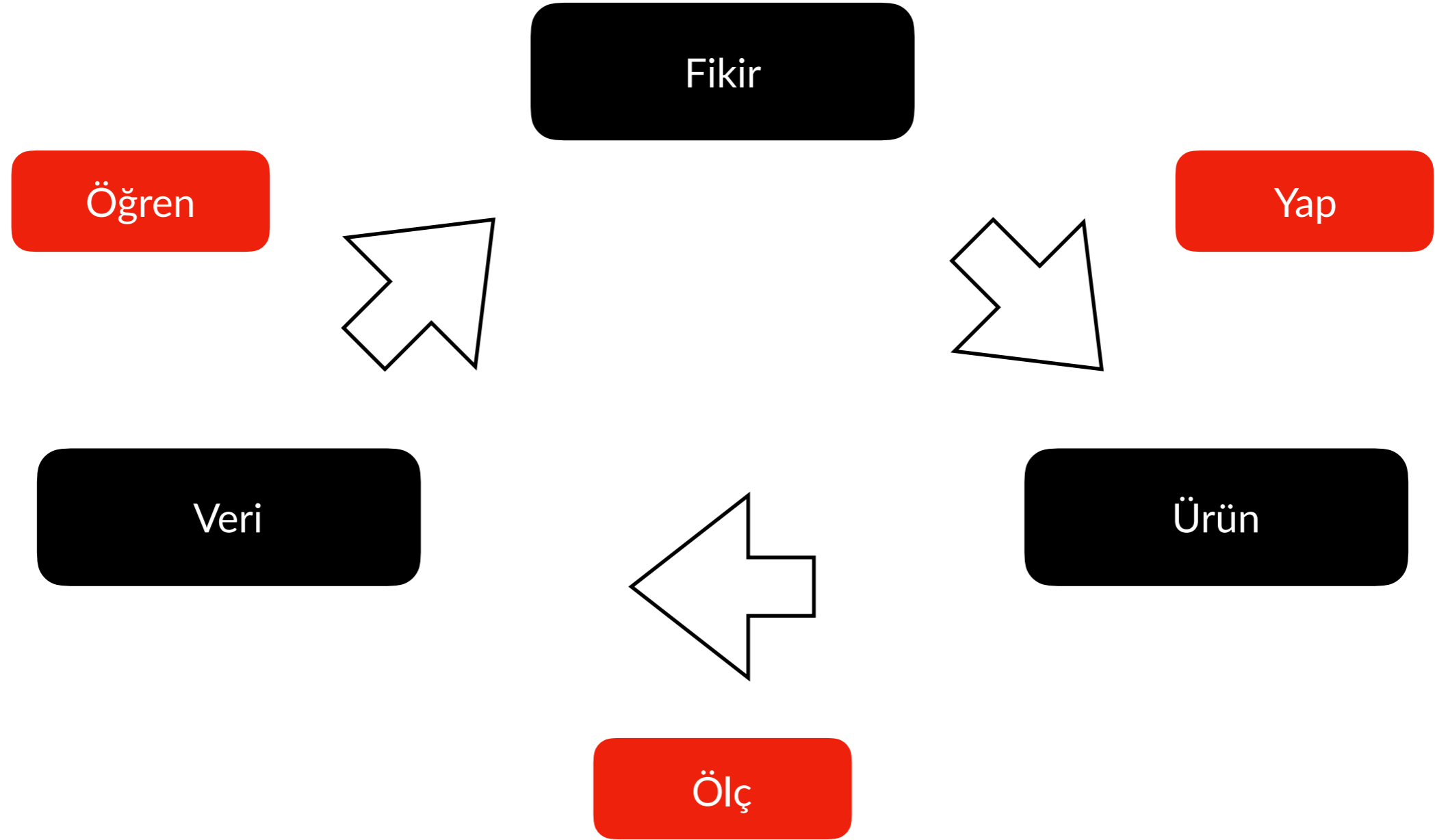
**LEAN**

**101**

# Yalın Startup

İşin en riskli kısımlarını belirlemek ve bu riskleri azaltmak için HIZLI bir ÖĞRENME DÖNGÜSÜ ile doğru yolları aramaktır.

Yalın Startup bir YÖNETİM TARZIDIR!



**Öncelik**  
**Zaman Optimizasyonu!**



### Canned Unicorn Meat

by [ThinkGeek](#)

★★★★☆ (103 customer reviews) | [Like](#) (524)

Price: **\$19.95** ✓Prime

**Only 3 left in stock.**

Sold by [Great Price Fast Service](#) and [Fulfilled by Amazon](#). Gift-wrap available.

Want it delivered Friday, January 4? Order it in the next 0 hours and 58 minutes, and choose **One-Day Shipping** at checkout. [Details](#)

[4 new](#) from **\$14.97**

**Yapabildiğini satmaya çalışma!**  
**Satabileceğini yapmaya çalış!**



Yalın  $\neq$  Ucuz

Yalın



Zamanı

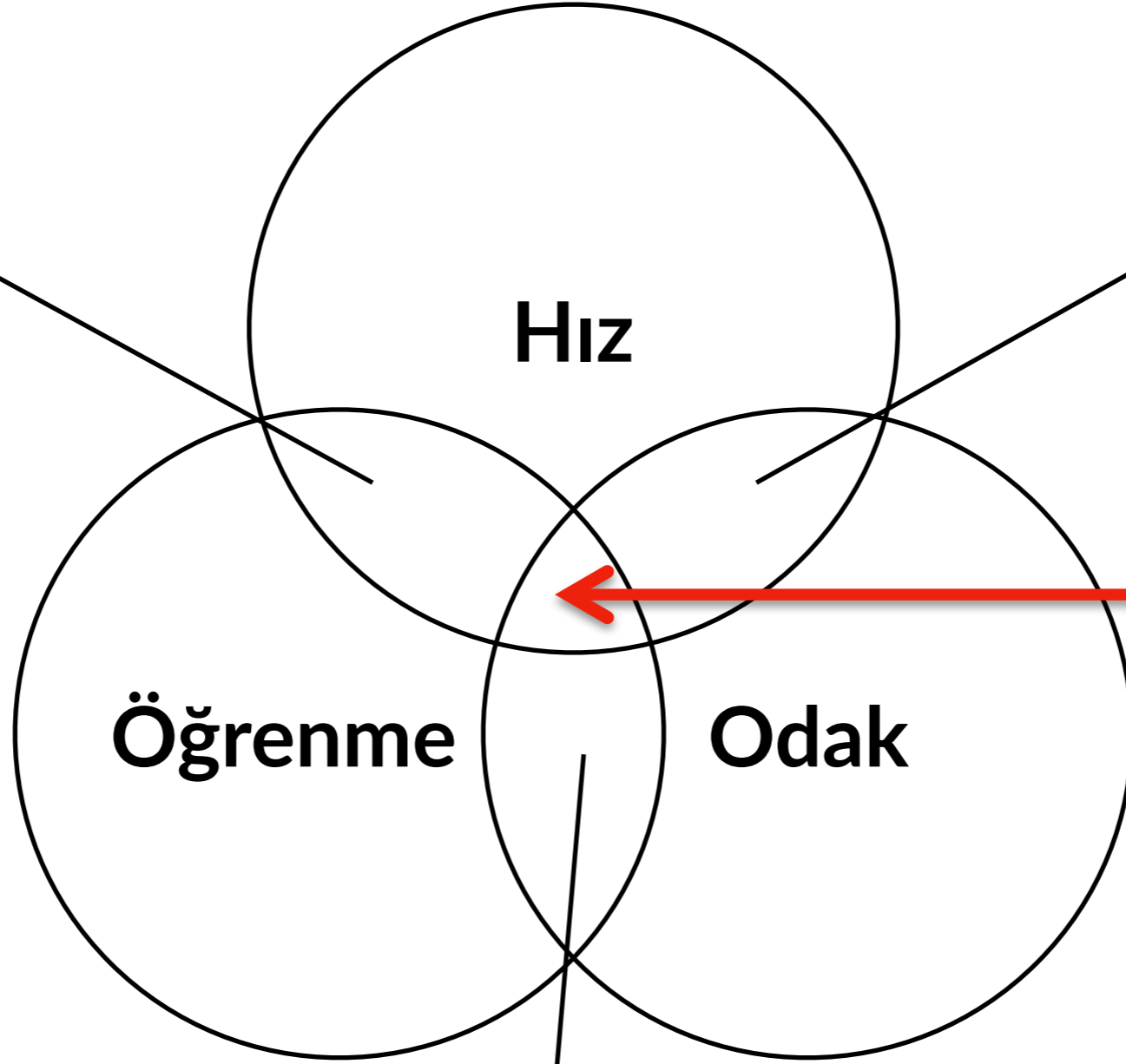
Optimize

Etmek!

**Hızlı Kaybet!!!**

Premature  
Optimizasyon

Kendi Kuyruğunu  
Kovalamak



**Hız**

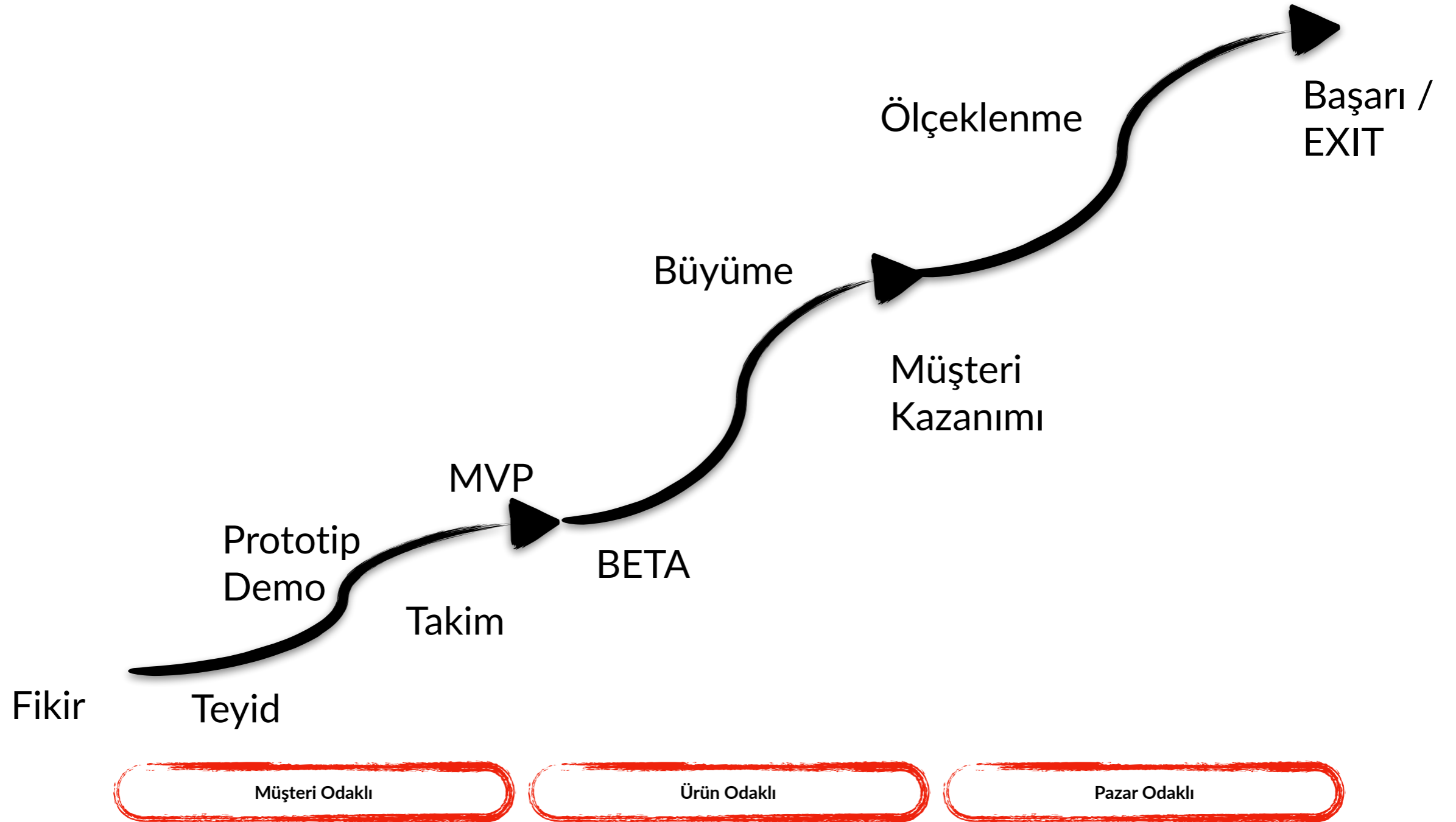
**Öğrenme**

**Odak**

**Optimal  
Öğrenme  
Noktası**

Kaynaklar  
Tükenmek Uzere

# Startup Yaşam Döngüsü



# Startup Yaşam Döngüsü

## Misyon - Vizyon - Strateji

- Co-founder / Takım

## Yalın Startup

- MVP
- Validasyon
- İterasyon

## Ölçeklenme

- Büyüme
- Yayılma
- ...



Problem / Çözüm Fit

Vizyon / Takım Fit

Ürün / Pazar Fit

İş Modeli / Pazar Fit

Fikir

Konsept

Commitment

Validasyon

Ölçeklenme

İstikrar

Bütçesi Mevcut / Ayırabilir

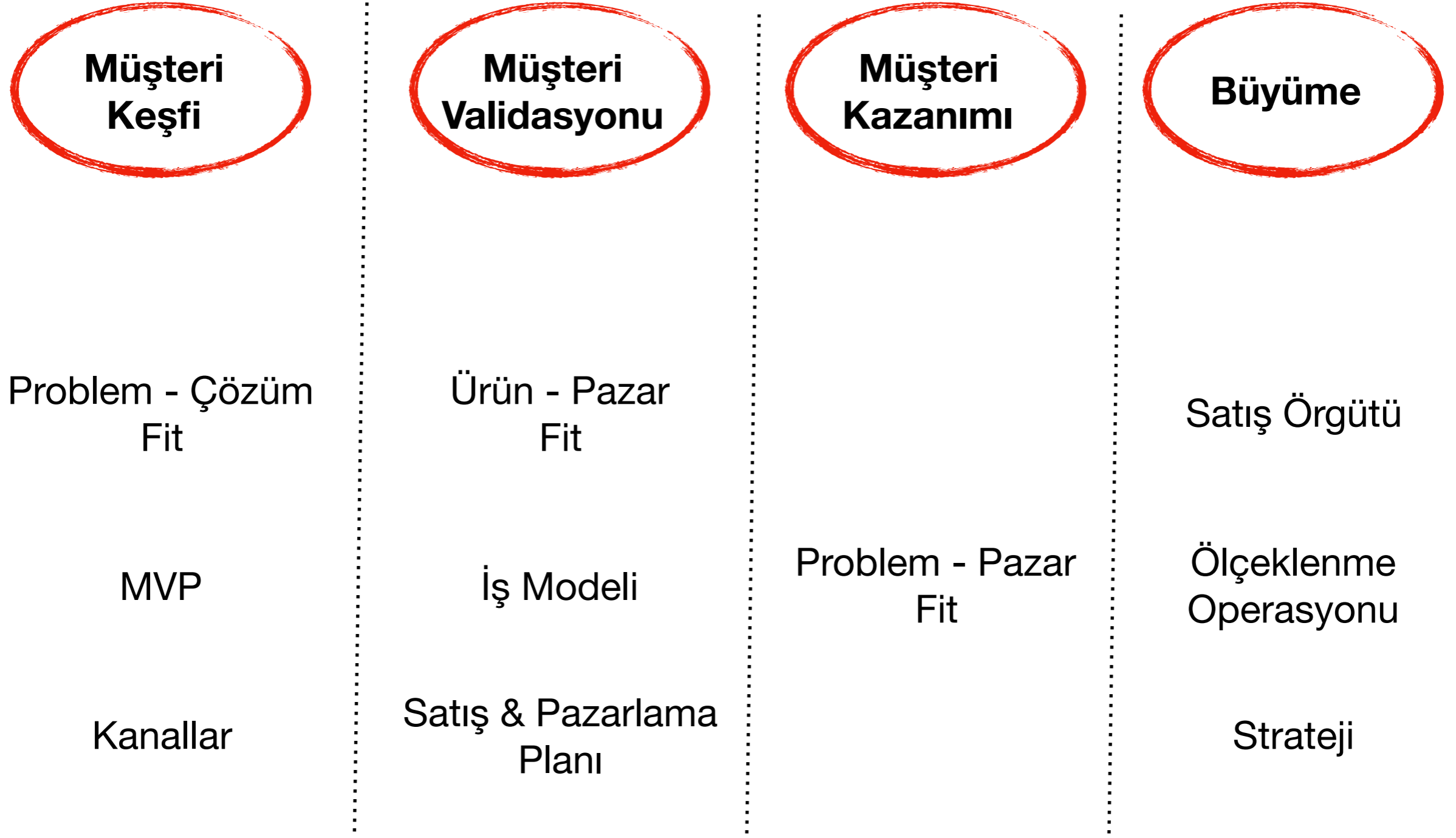
Mevcutta parçalı bir çözüümü var

Çözüm arayışında

Probleminin farkında

Problemi mevcut

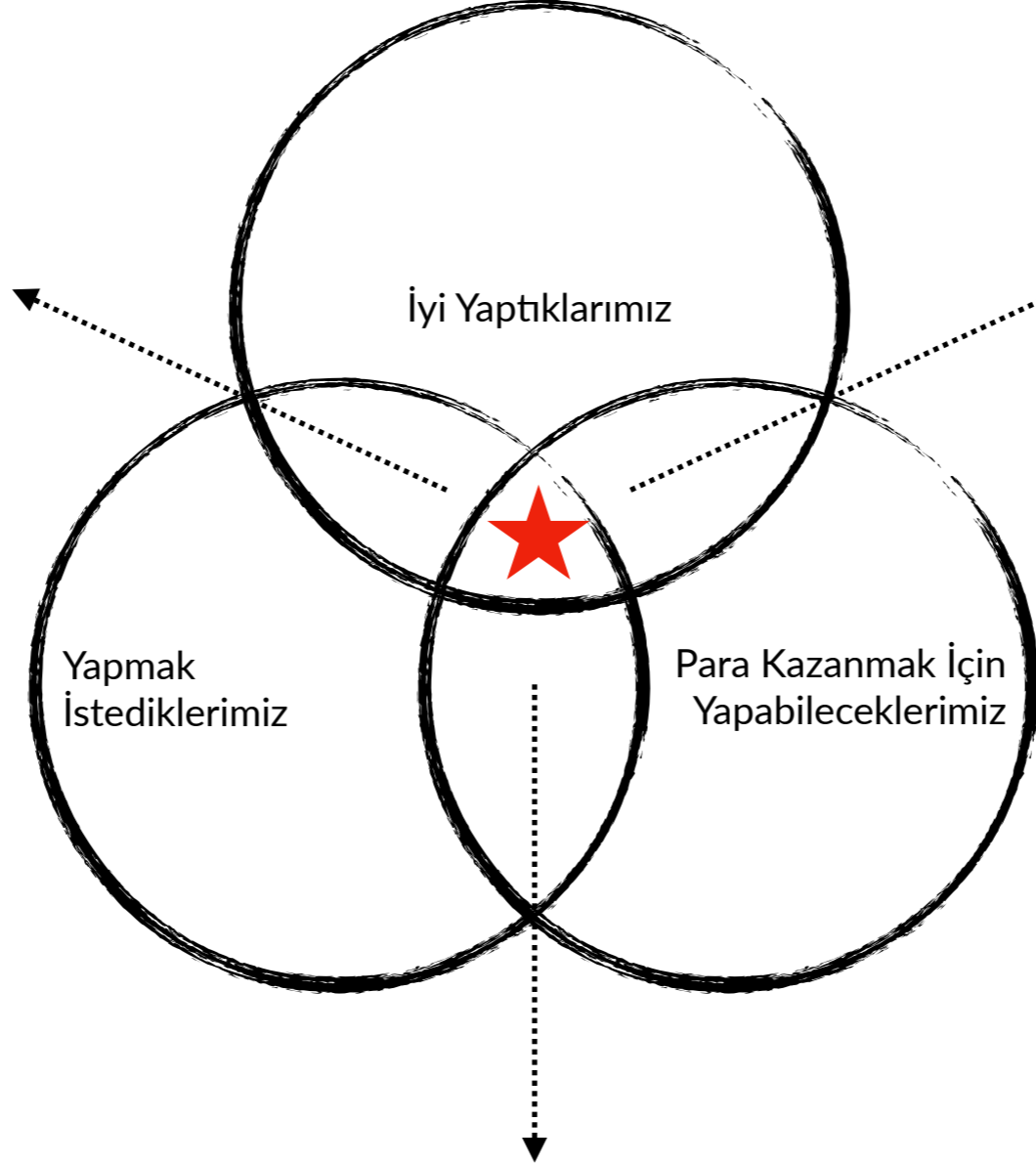
# Müşteri Kazanımı Süreci





**Monetize etmeyi öğren!**

**Hayır demesini öğren!**

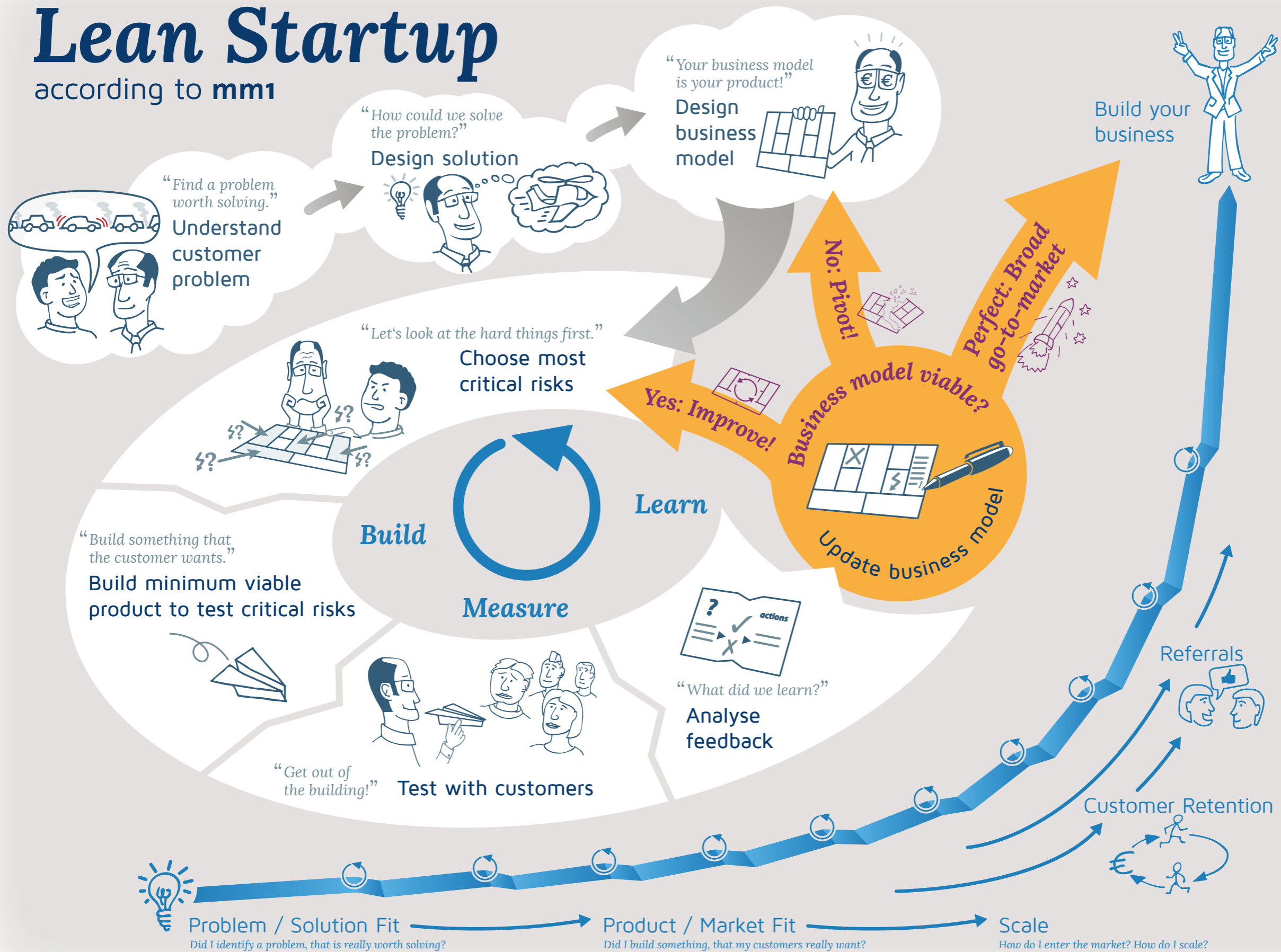


**Daha iyi yapmayı öğren!**

<b>PROBLEM</b> En önemli 1-3 problemini yaz  <b>2</b>	<b>ÇÖZÜM</b> Her problem için olası bir çözüm geliştir  <b>4</b>	<b>EŞSİZ DEĞER TEKLİFİ</b> Habersiz bir ziyaretçiyi ilgili bir müşteriye dönüştürebileceğin, açık ve ikna edici bir mesaj  <b>3</b>	<b>REKABET AVANTAJI</b> Kolaylıkla kopyalanamayacak ya da satın alınamayacak bir şey  <b>9</b>	<b>MÜŞTERİ KESİTLERİ</b> Hedef müşteri ve kullanıcıları listele  <b>1</b>
<b>VAROLAN ALTERNATİFLER</b> Bu problemler şu anda nasıl çözüldüğünü listele	<b>KİLİT METRİKLER</b> İşin nasıl gittiğini anlatan kilit sayıları listele  <b>8</b>	<b>ÜST-SEVİYE KONSEPT</b> X için Y analogilerini sırala (örn. YouTube = Videolar için Flickr)	<b>KANALLAR</b> Müşteriye ulaşmakta kullanacağın yolları listele  <b>5</b>	<b>ERKEN BENİMSEYENLER</b> İdeal müşterinin özelliklerini listele
<b>MALİYET YAPISI</b> Sabit ve değişken maliyetlerini listele  <b>7</b>		<b>GELİR KALEMLERİ</b> Gelir kaynaklarını listele  <b>6</b>		

# Lean Startup

according to mm1



# Teşekkürler

Buğra Pamuksüzer