

xnovate
hack the process • empower the team

Xnovate Circle Komünitesi Çalışma Grubu Raporu

TEORİDEN PRATİĞE İNOVASYON YOL HARİTASI



Xnovate bir **30TCV** programıdır.



TTGV; 1991 yılında kamu-özel sektör işbirliği ile Türkiye’de özel sektörün teknoloji geliştirme ve inovasyon faaliyetlerini destekleyerek teknolojinin gerçek dünya ile buluşturulması amacı ile kurulmuştur.

TTGV; «Teknoloji Üreten Türkiye» vizyonu ışığında, teknoloji ve inovasyon alanlarındaki küresel gelişmeleri takip eden, ilham veren, vizyon sağlayan, birlikte öğrenerek gelişen, öğreten ve uygulayan; dinamik entelektüel sermayesini topluma yaygın etki sağlamak amacıyla paylaşan tarafsız, çevik bir güven platformu olarak değer üretmektedir.

Ekosistemi dinleyerek, duyarak, görerek, ilham alarak, öğrenerek uygulayıcı bir kurum olarak ihtiyaç tanımlayarak, ihtiyaca yönelik yenilikçi, özgün, yaygın etki üretecek ve yerele uygulanacak, vizyoner bakış açısı ile farklı perspektifleri içeren bilgiyi oluşturmakta; bilgileri toplamakta ve/veya Üretmektedir. Bu bilgiyi ekosisteme aktarmak, paylaşmak için yeni, sürekli öğrenen ve değişen özgün modeller tasarlayarak, pilot uygulamalarla denemekte, geliştirmekte ve uygulamaya geçirmektedir.

Xnovate; özel sektörde rekabet yaratacak inovasyon süreçleri için iyi uygulamaların yaygınlaştırılmasını ve insan kaynağının geliştirilmesini amaçlayan bir TTGV programıdır. Çeşitli ölçeklerdeki organizasyonlarda inovasyon yapanlara; birlikte öğrenen ve gelişen bir komünite içinde yeni fikir ve yöntemlerin konuşulacağı ve uygulanacağı ortamlar ve araçlar sunmaktadır.

Xnovate Programı; teknoloji ve inovasyon alanında kişilere yeni ve keşfedilmemiş metot ve süreç tasarımları, endüstriyel inovasyonda devrimsel değişikliklere ışık tutabilecek organizasyonel yöntemleri ve uygulamaları geliştirmelerini ve yaygınlaştırmalarını katalize edecek araçlar sunar. Bu değerlerle oluşturulmuş olan Xnovate programı, 2 ana dalda faaliyet gösterir. İlki değişim öncüsü uygulayıcı topluluk ağının genişletilmesi ve topluluk içi etkileşimin artırılması “birlikte çalışarak gelişme” için gerekli platform ve ortamların sağlanması; ikincisi ise teknoloji ve inovasyon alanında gelişimi ve değişimi yaşam felsefesi haline getirmiş olan bu ağdaki gönüllülerin birlikte oluşturduğu inovatif fikirlerin, yöntem ve metodolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. **Programın merkezinde; inovasyon odaklı uygulayıcı komüniteler vardır.**



Teknoloji ve inovasyona ilgili kişiler arasında bir ağ oluşturmak, bu ağ içerisinde bilginin ve iyi uygulamaların paylaşılmasını sağlamak, inovasyon süreçlerindeki zorluklar üzerinde ortak çalışmalar yapmak ve katılımcıların birbirlerinden öğrenmelerini desteklemek amacıyla oluşturulan uygulayıcı topluluk ağıdır.

Bu kapsamda; 2018 yılında Xnovate Programı tarafından hayata geçirilen Xnovate Circle; teknoloji ve inovasyon konusunda konuşan, paylaşan, sorunları gündeme getiren, birlikte öğrenen ve çözüm geliştirmeye çalışan komünite yapılanmasıdır. Xnovate Circle komünitesinin genişleyen halkalarında teknoloji ve inovasyon alanında network kazandıran, ilham veren, birlikte öğrenen ve üreten, tecrübe aktarımını sağlayan komünite üyeleri bir araya gelmeye ve yeni çalışmalar yapmaya devam etmektedir.

Komünitenin özünü oluşturan **“Paylaşarak Gelişiyoruz”** mottosuyla, yaygınlaştırılmaya çalışılan inovasyon kültürünün bir parçası olan komünite üyeleri; cevabını aradığı soruları ve ya karşılaştıkları güçlükleri Circle komünitesinden destek isteyerek çözebilir, başarı ve başarısızlık hikayelerini paylaşabilir, dinleyebilir, komünite altında gerçekleşen faaliyetlere katılım gösterebilir.



ÇALIŞMA GRUPLARI

Çalışma grupları, birlikte çözüm ve değer üretme motivasyonuna sahip olan Xnovate komünite üyelerini içlerindeki kıvılcımı ateşlemek üzere bir araya getirmek amacı ile tasarlanmış Xnovate faaliyetidir. Gerek komünitenin ortak ya da münferit sesiyle gerekse Xnovate ekibinin inovasyon dünyasını yakından takip ederek ulaştığı güncel inovasyon sorunları ve konuları çalışma gruplarında, konunun içeriğine göre haftalar süren çalışmalarla ele alınır. Dünya literatürleri taranır, konu ile ilgili çalışmalar incelenir, öğrenilmiş dersler ve durum örnekleri analiz edilir ve tüm bunlara komünite üyelerinin tecrübeleri de eklenerek inovasyon ekosistemine yararlı olacak bir çıktı meydana gelir. Yapısı gereği yüksek motivasyon, emek ve işbirliği isteyen Çalışma Grubu çalışmaları 2019 yılı itibarı hayata geçirilmiştir. Hayata geçirildiği tarihten itibaren Xnovate komünite üyeleri tarafından rağbet görmüş ve görmeye devam etmekte, inovasyon ekosistemine faydalı çıktılar üretmektedir.

Teoriden Pratiğe İnovasyon Yol Haritası çalışma grubunda komünite üyelerimiz, inovasyon yelpazesine eksiksiz bir genel bakış sağlamak amacıyla, ülkemizin inovasyon projelerinde son dönemlerdeki kültürel süreçleri zemine alarak, kurumlara ve bireysel proje yönetimine rehber niteliği taşıyacak adımları araştırdılar. Rapor içerisinde yer alan yol haritası diagramı, Çalışma Grubu ekip üyeleri tarafından, ülkemiz girişimcilik kültürü ve ekosistemine uyumlu hale getirilerek geliştirilmiştir.



Emeği Geçen Komünite Üyelerimiz;

Aysun Demirdögen
Bahadır Can
İpek ıtak
ve
Nergizhan Ana'a

*Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
Xnovate ekibi olarak
teşekkür ederiz.*



Xnovate Circle Komünitesi alışma Grubu Raporu

TEORİDEN PRATİĞE İNNOVASYON YOL HARİTASI

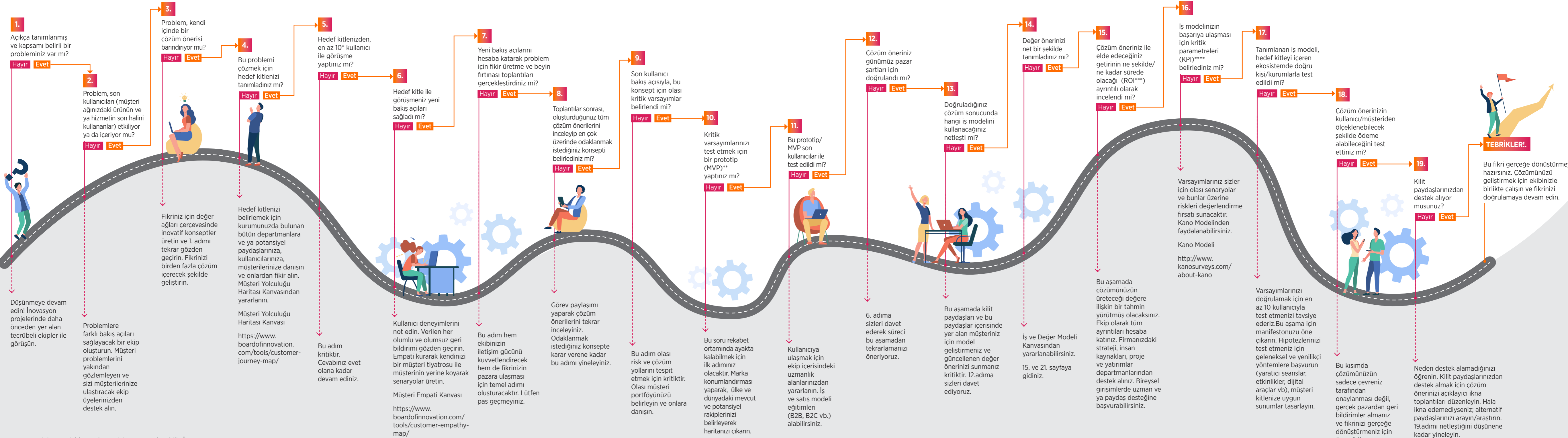
Xnovate bir  programıdır.

GİRİŞ

İş dünyasının yıkıcı rekabeti içerisinde hayatta kalabilmek için geliştirilmesi gereken en önemli özelliklerden biri, inovasyon yardımıyla farklılaşarak hızla diğerlerinden ayrılma yeteneğidir. İnovasyon süreci, sektörden bağımsız, uygulama çeşitliliğinin bulunmasına ve diğer iş süreçleri ile bütünleşerek yapılandırılmasına bağlı olduğundan zahmetlidir.

Bununla birlikte, inovasyon herkesin “ne olduğu” konusunda tam uzlaşmadığı bir kavram olarak önümüzde durmakta ve karmaşık metotlara sahip yaklaşımlarla, erişilemez olarak görünmektedir.

Oysa ki, kurumların asıl ihtiyacı olan, “Teoriden pratiğe nasıl inovasyon yapılır?” sorusunun net ve somut bir yanıtını bulmaktır. Bu arayışın; maliyet azaltma ve değer odaklı bir inovasyon yönetim sistemi ile birlikte inovasyon metodolojisi kapsamında desteklenmesi şarttır. Dolayısıyla, kurumsal ve bireysel yapılar için inovasyon süreci uygulamalarına uyumlu bir metodoloji örneklemesi yaklaşımı ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Ekibimiz tarafından düzenlenen bu rapor, inovasyonun etkin bir şekilde başlatılması ve sürdürülebilmesi için, okuyucusuna rehber olması ve inovasyon ekosistemindeki teoriden pratiğe geçişte kullanılacak yol haritası ihtiyacını karşılamak amacıyla hazırlanmıştır.












**MVP = Minimum Viable Product, Minimum Uygulanabilir Ürün
***ROI = Return on Investment, Yatırım Getirisi

İNOVASYON YOLCULUĞUNDA ÖNEMLİ KANVASLAR

Kanvas İş Modeli

Kim için hazırlandı: _____ Tasarlayan: _____ Tarih: _____ Versiyon: _____

Kilit Ortaklar 	Kilit Etkinlikler 	Değer Önerileri 	Müşteri İlişkileri 	Müşteri Kesitleri 
	Kilit Kaynaklar 		Kanallar 	
Maliyet Yapısı 		Gelir Kaynakları 		

Designed by: The Business Model Foundry (www.businessmodelgeneration.com/canvas)
Word implementation by: Neos Chronos Limited (<http://www.neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0

Türkiye'ye uyarlanmış tarafından www.adiloran.com
Adapted to Turkish by www.adiloran.com

Kurumlar tasarladıkları yeni ürün ve hizmetlerini tanıtma aşamasında problem yaşayabilirler. Bu problem nedeniyle birçoğu, hedef müşterisinin gerçek ihtiyacını tespit edemediği için, müşteri ile buluşma aşamasına geçemeyerek sistemde elenirler. Bu problemi aşabilmenin yegane çözümlerinden biri, müşterinin ihtiyaç ve problemlerini net bir şekilde tanımlayarak, bu problem özelinde süreci tasarlayıp, gelecek ile ilgili planlar yapmaktan geçer. Bu noktada İş Modeli Kanvası, Değer Önerisi Kanvası ve İnovasyon Yolculuğu Kanvası müşteri ihtiyaçlarını görselleştirebilmek için, yararlı bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu raporda, İş Modeli Kanvası ve Değer Önerisi Kanvası ile birlikte ekip tarafından uyarlanan 19 Adımda İnovasyon Yol Haritası Diagramı'na yer verilmiştir. İş Modeli Kanvası, bir şirketin "değeri" nasıl yaratıp, nasıl dağıttığını ve finansal sürekliliğini nasıl kazandığını tanımlayan mantık modelidir. Yalın olması ve her şeyi bir arada görmeye imkan tanıması, kullanılabilirliğine büyük katkılar sağlamaktadır.

Değer önerisi kanvası ise, iş modeli kanvasından ortaya çıkan ilişkili bir araçtır. (İş Modeli Kanvası'na destek araç olarak da kullanılabilir.)

Değer Önerisi Kanvası, müşterileriniz için nasıl değer yarattığınızı açıkça ortaya koymaya olanak sağlayan bir araçtır.

Diğer taraftan İnovasyon Yolculuğu Kanvası ise firmaların inovasyon süreçlerindeki ihtiyaçlarını, karşılaştıkları olası zorlukları anlamaya ve bu zorluklara nasıl çözümler geliştirebileceğine yönelik olarak, bir harita çıkarmaya yardımcı olan kanvas modelidir.

Tüm bu araçlar, müşterilerinizin istediği ürün ve hizmetleri tasarlamaya, görselleştirmeye ve test etmenize yardımcı olur. Bu kanvasları kullanarak iş planınızı tek bir sayfada bir şablona yerleştirebilir, iş fikrinizi genel yapısı itibarıyla karşı tarafa anlatabilirsiniz.

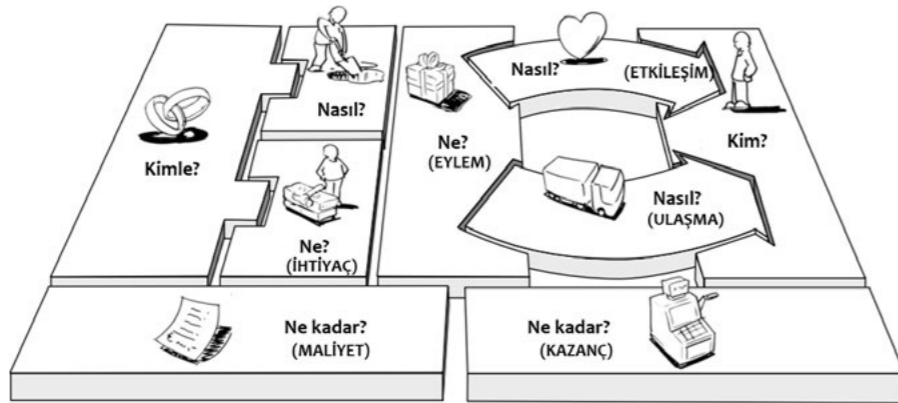
İş Modeli Kanvası Nedir?

İş Modeli Kanvası, fikirler ve projeler için, değişen koşullara göre süreçlerini güncelleyebilecekleri, kolayca anlayabilecekleri ve anlatabilecekleri ortak bir dil sunmaktadır.

Bu aracın amacı; sayfalarca okuma gerektiren iş planlarında kaybolmak yerine, her şeyi tek sayfada görüp, başlıklar arasındaki bağlantıları kurmayı, zaman ve efor anlamında kazançlı olmayı sağlamaktır. İş Modeli Kanvası, bir iş planı değildir. İş planı için bir pusuladır.

İş Modeli Kanvası'nın Yapısı

- Müşteri Kesitleri
- Değer Önerileri
- Kanallar
- Müşteri İlişkileri
- Kilit Etkinlikler
- Kilit Kaynaklar
- Kilit Ortaklar
- Maliyet Yapısı
- Gelir Kaynakları



Kim için hazırlandı:		Tasarlayan:	Tarih:	Versiyon:
Şirket		İsim1, İsim2, ...	GG/AA/YYYY	X.Y
Kilit Ortaklar Kilit Ortaklarımız kimler? Kilit Tedarikçilerimiz kimler? Hangi Kilit Kaynakları ortaklarımızdan alıyoruz? Hangi Kilit Etkinlikleri ortaklarımız gerçekleştiriyor? ORTAKLIK İÇİN SEBEPLER: Optimizasyon ve tasarruf Risk ve belirsizliğin azaltılması Belirli kaynak ve etkinliklerin elde edilmesi	Kilit Etkinlikler Değer Önerilerimiz hangi Kilit Etkinliklere ihtiyaç duyuyor? Dağıtım kanalları? Müşteri ilişkileri? Gelir akışları SINIFLANDIRMA: Üretim Sorun çözme Ağ taban	Değer Önerileri Müşteriye sağladığımız değerler nelerdir? Müşterimizin hangi sorunlarını çözmeye yardımcı oluyoruz? Her müşteri kesitine hangi ürün ve hizmet demetlerini sunuyoruz? Hangi müşteri ihtiyaçlarını karşılıyoruz? ÖZELLİKLER: Yenilik Performans Özelleştirme İş görme Tasarım Marka/Konum Fiyat Maliyet düşürme Risk azaltma Ulaşılabilirlik Kullanım kolaylığı	Müşteri İlişkileri Müşteri kesitleri bizden onlarla ne türü bir ilişki kurmamızı ve sürdürmemizi bekliyor? Bu ilişkilerden hangilerini kurduk? İlişkiler, İş Modelimizin geri kalan kısımları ile ne kadar uyumlu? Ne kadar maliyetlidir? Kanallar Onlara şimdi nasıl ulaşıyoruz? Kanallarımız ne kadar uyumlu? Hangileri en iyi işliyor? Hangileri en maliyet-etkin (ekonomik)? Kanallarımızı müşteri alışkanlıkları ile nasıl bütünleştiriyoruz? KANAL AŞAMALARI: Farkındalık, Değerlendirme, Satılma, Dağıtım, Satış Sonrası	Müşteri Kesitleri Kimler için değer yaratıyoruz? En önemli müşterilerimiz kimlerdir? Kitle pazarlar Niş/Gedik pazarlar Kesitlere ayrılmış pazarlar Çeşitlendirilmiş Pazarlar Çok yönlü platform
Maliyet Yapısı İş modelimizin en önemli maliyet noktaları nelerdir? Temel kaynaklarımızdan en pahalı olanı hangisidir? Temel etkinliklerimizden en pahalı olanı hangisidir? İŞİNİZ DAHA ÇOK: Maliyet ağırlıklı mı? (yalin maliyet yapısı, düşük fiyat değer önerisi, maksimum otomasyon, yoğun dışarıya yaptırma) Değer ağırlıklı mı? (değer yaratmaya odaklı, üst düzey değer önerisi) ÖRNEK ÖZELLİKLER: Sabit maliyet (maaş, kira, ısıtma, su, vs.), Değişken maliyetler, Ölçek ekonomileri, Kapsam ekonomileri		Gelir Kaynakları Müşterilerimiz gerçekten hangi değerler için para ödemeyi kabul ediyor? Şu anda neler için ödeme yapıyorlar? Şu anda nasıl ödeme yapıyorlar? Nasıl ödeme yapmayı tercih ederler? Her Gelir Kaynağının toplam gelire katkısı ne kadardır? ÇESİTLER: Ürün Satışı, Kullanım Ücreti, Üyelik Aidatı, Ödünç verme / Kiralama / Leasing, Lisanslama, Komisyon, Reklam SABİT FİYATLANDIRMA: Liste Fiyatı, Ürün Özelliklerine göre fiyatlandırma, Müşteri Kesitine göre fiyatlandırma, Hacme dayalı DİNAMİK FİYATLANDIRMA: Pazarlık Usulü, Getiri Yönetimi, Gerçek Zamanlı Pazar		

İş Modeli Kanvası aşağıda yer alan sıra ile doldurulur.

Müşteri Kesitleri:

Bir işletmenin veya girişimcinin, hizmet vermek istediği kurum ve grupları ifade eder. Kanvasın bu kısmını doldururken, "Kim?" sorusuna yanıt vermiş olursunuz.

Değer Önerileri:

Belli bir müşteri veya kullanıcı için değer yaratan ürün ve hizmet paketlerini ifade eder. Değer Önerisi ile, yapılacak eyleme dair değer net tanımı elde edilmiş olur.

Kanallar:

Bir işletmenin veya girişimcinin değer önerisi sunmak istediği müşteri kitlesi ile nasıl iletişim kuracağını ve o segmente nasıl ulaşacağını tarif eder. Kanallar, bir müşterinin kazanılmasından, o müşterinin ürüne olan ilgisinin sıcak tutulması yollarını içerdiği gibi, ürünün sunduğu değer müşteriye nasıl ulaşacağına da cevap verir. Ulaştırma süreçlerine dair cevaplar bu bölümde yer alır.

Müşteri İlişkileri:

Fikrin belirli müşteri veya kullanıcı ile kurduğu ilişki türlerini tarif eder. Bu kısım ile müşteri etkileşim yolları belirlenir.

Gelir Kaynakları:

İş modelinin ticari olarak çalışıp çalışmadığının test edildiği ve iş fikrinin potansiyel gelir başlıklarının listelendiği bölümdür. Bu aşamada geçmiş deneyimler ya da pazar araştırması sonuçları değerlendirilebilir.

Kilit Kaynaklar:

Bir iş modelinin yürümesi için gereken en önemli varlıkları ifade eder ve kullanılacak kaynaklar; finansal, beşeri veya teknoloji başlıkları altında belirtilebilir. İş modelinin gerçekleştirilmesi için gerekli tüm kaynakların toplandığı alandır.

Kilit Etkinlikler:

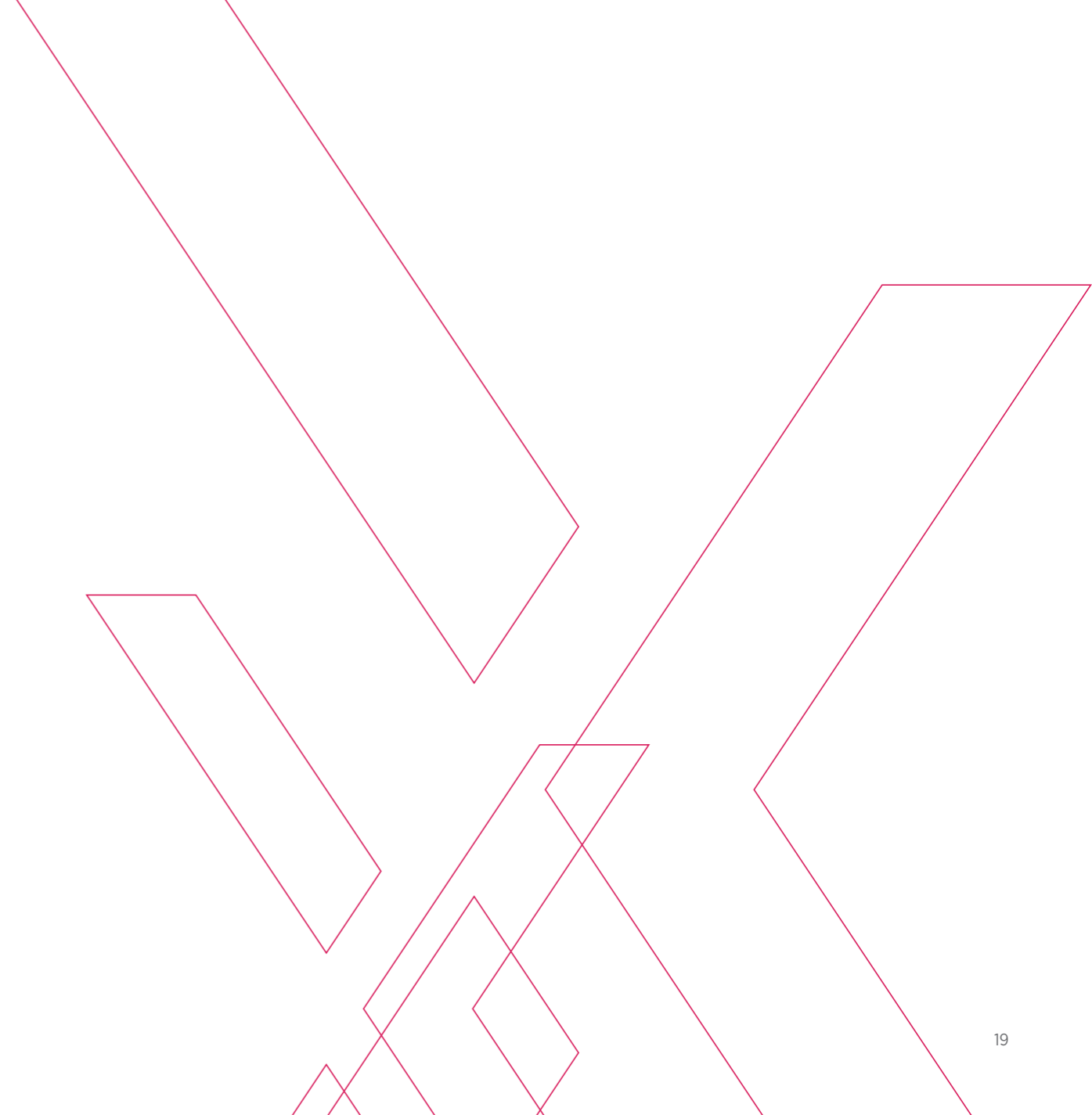
İş modelini yürütmek için bir ekibin veya şirketin yapması gereken en önemli faaliyetleri tarif eder. Bu bölümde, iş modelinin hayata nasıl geçirilebileceği ve hangi aşamalardan sonra gerçekleşebileceği tanımlanır.

Kilit Ortaklıklar:

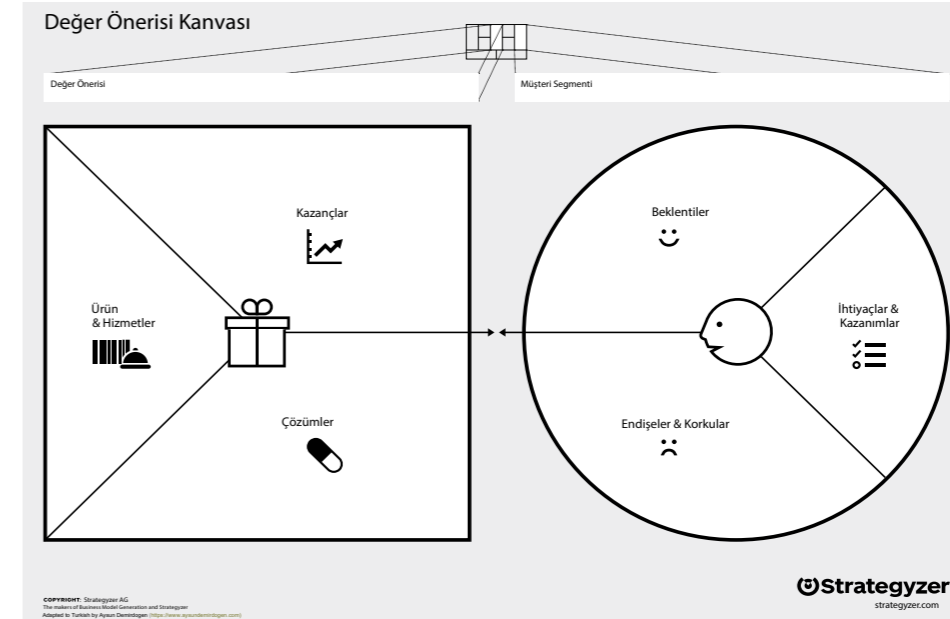
İş modelinin işleyişini sağlayan tedarikçi ve ortaklardan meydana gelen ağı tarif eder. Bu bölümde, kiminle işbirliği yapılmasının gerekli olduğu tespit edilerek, iş modelinin aksamasına sebep olabilecek kilit kurum veya kişilerin tanımlanmasına yardımcı olur.

Maliyet Yapısı:

Fikrin temelinde hangi maliyetlerin ortaya çıkacağı ve modelin içeriğinde yazılı tüm maddelerden doğan olası maliyetlerin derlendiği alandır. Bu bölüm, iş fikrinizin size maliyetinin ne olacağı konusunda bir fikir vermesi açısından önemlidir.



İNNOVASYON YOLCULUĞUNDA ÖNEMLİ KANVASLAR



Değer Önerisi Kanvası Nedir?

Değer Önerisi Kanvası (Tuvali), Yalın ve İş Modeli Kanvası sonrasında, “Yalın Girişim Literatürüne” dahil olan bir araçtır. Bu ekosistem içinde, Değer Önerisi ile müşteri ihtiyaçlarının birbiriyle tam olarak örtüşmesine “**Ürün-Pazar Uyumu**” adı verilir. İş Modeli Kanvası fikrinin sahibi Alexander Osterwalder, yıllar sonra, İş Modeli Kanvası’nı kullanan girişimlerin uyumu ölçme ve doğrulama ihtiyaçlarını baz alarak, “**Değer Önerisi Kanvası**” ismini verdiği bir araç geliştirmiştir.

Değer Önerisi Kanvası, fikrinizin değer önerileri ile müşterilerinin ihtiyaçları arasındaki ilişkiyi planlayabilmenizi, kritik noktaları belirleyerek test edebilmenizi, üzerine tartışabilmenizi ve gerekli detayları değiştirebilmenizi sağlayarak, girişimimize yardımcı olur.

Bu aracın amacı, İş Modeli Kanvası’nı da besleyecek biçimde, basit ama güçlü bir yapı ile beraber daha detaylı bir şekilde müşteri segmentinizi ve değer önerilerinizi tasarlamanız kaydıyla, aralarındaki uyumu yakalamanızı sağlamaktır. Aynı zamanda, müşterilerinizin ihtiyaçlarını anlamak ve onların sorunlarını çözmeleri konusunda yardımcı olmak için, değer önerilerini tasarlarken, size yol gösterir. Değer Önerisi Kanvası, müşterileriniz için nasıl değer yarattığınızı açıkça ortaya koymaya olanak sağlayan bir araçtır.

2

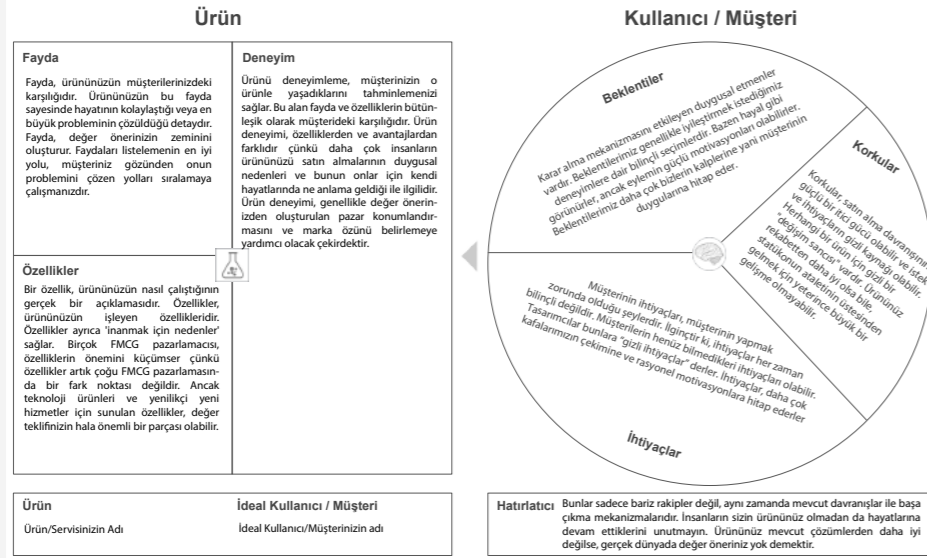
Değer Önerisi Kanvası

Fikir/Şirket Adı: _____
Fikir/Şirket Adı: _____

Hazırlayan: _____
Kişi Adı: _____

Tarih: _____
GG/AA/YYYY

Versiyon: _____
A.B



Designed by: Peter J. Thomson, based on the work of Steve Blank, Clayton Christensen, Seth Godin, Yves Pigneur and Alex Osterwalder. (<https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas/>) Adobe PDF Implementation by: Neven Chronos Limited (<https://www.chronos.com/>) License: CC BY-SA 3.0
Adapted to Turkish by Ayşın Demirdöğen (<https://www.ayaindemirdogen.com/>)

1. Değer Önerisi (sol taraf)

a. Ürün / Hizmetler (Özellikler):

Burada işin gereklilikleri kapsamında sizde mevcut olan yetkinlikleri, anahtar projelerinizi listeleyin.

b. Çözüm Yolları (Fayda):

Burada sunduğunuz değer önerisi ile müşteride yarattığınız çözümü tanımlayın.

c. Kazançlar(Deneyim):

Burada müşterinizin sizi tercih etme sebeplerini, deneyimleriniz ve yetkinliklerinizi listeleyerek tanımlayın.

2. Müşteri Profili (sağ taraf)

a. Müşteri Talepleri (Beklentiler):

Burada başvuracağınız işin gerekliliklerini listeleyin.

b. Dertler / Sıkıntılar (Korkular):

Burada müşteri profilinin ürün veya hizmet hakkında endişelerinin neler olabileceğini tanımlayın.

c. Kazanımlar (İhtiyaçlar):

Burada değer önerinizin eşsiz olmasını sağlayan detayların müşteriye edindirdiği kazanımları tanımlayın.

Değer Önerisi Kanvası'nın Yapısı

Değer Önerisi Kanvası iki yapı taşından oluşur; "Değer Önerisi" ve "Müşteri Segmenti".

Bu iki segment aynı zamanda, İş Modeli Kanvası'nın en önemli bloklarıdır. Değer Önerisi kanvası modelinde, müşteri segmentinde yapılan işler, bu sırada yaşadıkları zorluklar, problemler ve bu işi yaptıklarında elde ettikleri faydalar, kanvasın sağ tarafında bulunur. Müşteriye sunulacak ürün ve servislerle, onların sorunlarını giderecek ya da azaltacak, kazançlarını ve faydalarını arttıracak değer önerileriniz ise, kanvasın sol tarafındadır.

Kanvasın en önemli özelliği, bir değer oluşturulabilmesi için, müşterinin sorunlarını çözen, kazançlarını veya faydalarını arttıran noktalara odaklanılmasını sağlamaktır.

ÖRNEK VAKA ÇALIŞMASI

MUSIC.ME

İŞ MODELİ KANVASI ÇALIŞMASI

Music.me Uygulaması

Müzik Enstrümanı Çalmayı Öğrenmek İsteyen Kişileri Doğru Eğitimlerle Buluşturan ve Kullanıcıların Hobilerini Geliştirmelerini Sağlayan Yazılım

Music.me için kurucu ortakları tarafından yapılan ilk iş modeli kanvası versiyonlarından birini aşağıda görebilirsiniz.

Kim için hazırlandı: Music.me		Tasarlayan: Ali Desidero	Tarih: 13/03/2020	Versiyon: 1.6
Kilit Ortaklar - Kullanıcı - Yeni bir enstrüman çalmak isteyenler - Müzik Eğitimcileri - Enstrüman çalmayı bilen ve öğretmek isteyenler - Reklamcılar - Yazılım geliştiriciler	Kilit Etkinlikler - Kullanıcı deneyimi - Güvenilir eğitimler - Çevrimiçi eğitimler	Değer Önerileri Kullanıcı: - Enstrüman çalmak isteyenlere kolay öğrenme fırsatı - Müzikle ilgilenenler için daha yakın öğrenme seçenekleri - Zaman sorunu olanlar için online kolaylık - Kullanıcıları, istedikleri müzikal hobileri ile her zaman, uygun fiyata buluşturmak Eğitmen: - Kendi reklam ve tanıtım fırsatıyla, ek gelir kaynağı sağlamak - Esnek çalışma saatleri	Müşteri İlişkileri - Bire bir eğitimle öğrenme fırsatı - Değerlendirme, onay - Çift taraflı hedefe ulaşma memnuniyeti	Müşteri Kesitleri Kullanıcı Yeni bir enstrüman çalmak isteyenler Eğitmenler Enstrüman çalmayı bilen ve öğretmek isteyenler
Kilit Kaynaklar - Teknoloji alt yapısı - Yetenekli eğitimci	Maliyet Yapısı - İçerik kreasyonları - Yazılım - Garanti	Kanallar - Mobil / app - Sosyal medya - Web site - Anket	Gelir Kaynakları Her Kurstan saatlik komisyon	

3

İş Modeli Kanvası çalışmalarında sunulan versiyonlar, bir diğer ifade ile güncellemeler, her zaman iş fikri sahibine rehber olacak tek sayfalık bir pusula şeklinde olmalıdır. İlk çıkarılan modeller doğrulama adımları için verimli gibi görünmese de, zaman içerisinde deneyim ve pratikle faydalı yönlendiriciler haline gelir. İş modeli ve değer önerisi kanvasının daha verimli kullanılabilmesi açısından, ekibimiz varsayımsal olarak Music.me vakası üzerinden kanvas önerilerini sizin için uygulamışlardır.

Çalışmaya başlamadan önce Music.me uygulamasını analiz edersek; fikir bir yazılım platformu veya web/mobil tabanlı, kullanıcıların bulunduğu fikir, kullanıcıların bulunduğu ve “Pazar Yeri” dediğimiz iş modeline sahip, gelir modeli de bu zemin üzerinden biçimlenen bir web/mobil tabanlı yazılım platformudur. Pazar yeri platformlarına örnek olarak ülkemizde Yemeksepeti ve Sahibinden en çok bilinen ve kullanılan alanlardandır.



ÖNERİ

İŞ MODELİ KANVASI UYGULAMASI

Kim için hazırlandı: Music.me		Tasarlayan: Ali Desidero		Tarih: 15/05/2020		Versiyon: 1.9		
Kanvas İş Modeli								
Kilit Ortaklar <ul style="list-style-type: none"> -Kullanıcı -Yeni bir enstrüman çalmak isteyenler -Müzik Eğitimcileri -Enstrüman çalmayı bilen ve öğretmek isteyenler -Reklamcılar -Yazılım geliştiriciler 	Kilit Etkinlikler <ul style="list-style-type: none"> -Kullanıcı deneyimi -Güvenilir eğitimler -Çevrimiçi eğitimler -Yazılımın Geliştirilmesi -Platform Tasarımları -Eğitmenler ile iletişim -Kullanıcılar ile Doğrulama/Testler 	Değer Önerileri Kullanıcı: <ul style="list-style-type: none"> -Kolay öğrenme fırsatı -Benzer süreçlere oranla %60 daha kolay öğrenim süreci -Zaman sorunu olanlar için online kolaylık -Anlık erişim kolaylığı -İstedikleri her zaman, uygun fiyata buluşturmak -Rakiplerine oranla 2 kat uygun fiyatlar Eğitmen: <ul style="list-style-type: none"> -Kendi reklam ve tanıtım fırsatıyla, ek gelir kaynağı sağlamak -Esnek çalışma saatleri -Haftanın eğitimini uygulaması ile görünürlük ve ayda x TL min. kazanç 	Müşteri İlişkileri <ul style="list-style-type: none"> -Bire bir eğitimle öğrenme fırsatı -Değerlendirme, derecelendirme, onay -Çift taraflı hedefe ulaşma memnuniyeti -Üyelere A müzik merkezinde %10 indirim -Email Bülteni -Özel Blog Çalışması -Cevelyn indirimli üyeliği 	Müşteri Kesitleri Kullanıcı Yeni bir enstrüman çalmak isteyenler Kullanıcı & Müşteri: İlköğretim ve Lise Öğrencileri ve Aileleri Eğitmenler Enstrüman çalmayı bilen ve öğretmek isteyenler Profesyonel ve Amatör Eğitimciler Enstrüman çalma eğitimi veren öğretmenler ve müzik merkezleri	Maliyet Yapısı <ul style="list-style-type: none"> -İçerik kreasyonları -Yazılım -Garanti Altyapı Maliyetleri: <ul style="list-style-type: none"> -Sunucu + Bilgisayar + İnternet, Bulut harcamalar vb 	Tanıtım Maliyetleri: <ul style="list-style-type: none"> -Pazarlama için Fenomenler ile anlaşma -Reklam verme İnsan Kaynakları: <ul style="list-style-type: none"> -İçerik Geliştirici -Yazılım Geliştirici (Önyüz-Arka yüz) -Kullanıcı Deneyimi Tasarımı -İçerik Tasarımları 	Gelir Kaynakları Her Kurstan saatlik komisyon Komisyon: <ul style="list-style-type: none"> -Her Kurstan saatlik komisyon -Kurs hizmeti başına komisyon kesintisi Üyelik Bedeli: Eğitimci ve Öğrenciler için üyelik bedeli	Her Kurstan saatlik komisyon Komisyon: <ul style="list-style-type: none"> -Her Kurstan saatlik komisyon -Kurs hizmeti başına komisyon kesintisi Etkinlik: Buluşurma etkinlikleri katılım bedeli

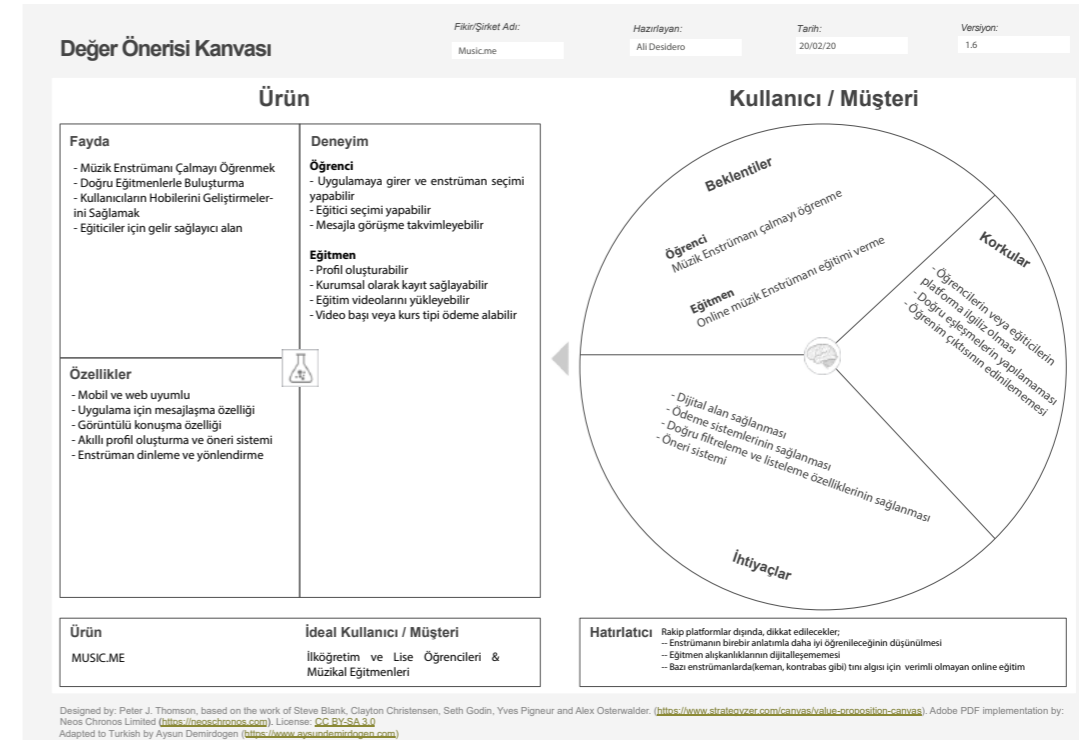
İş Modeli Kanvası, geliştirilen iş modelleri için, doğrulama rotası verir. Bu yüzden, kanvasın yüzeysel yazılması ilgili kişi veya kurumu bulmakta zorluk çıkartabilir.

Görselde, MUSIC.ME vakası üzerinden çalışılan iş modeli kanvası incelenebilir. Her bir başlık sizi adım atmak üzere ilgili kişi veya kurumlara yönlendirir. Hala iş modelini doğrulamaya katkı sağlamayan bir tanım mevcut ise, ilgili tanım daha belirgin özelliklerle sınırlandırılmalıdır.

Bu aracın kullanımında yapılan genel hatalardan biri, güncelleme ve gelişmeleri yazmak için bir önceki versiyonu silmektir. İş modeli kanvasınızda bir şey değişeceği zaman silmeyin! Kanvas'ınızı güncelleyin, tarih ve sayı koyarak eski kanvasınızı arşivleyin veya üzerini çizerek geçmiş notları da görebileceğiniz biçimde devam edin! Böylece gelişim sürecinizi takip edebilirsiniz.

5

ÖNERİ DEĞER ÖNERİSİ KANVASI UYGULAMASI



Değer Önerisi Kanvası, farklı müşteri gruplarına hitap eden veya bağımsız çoklu değerler sunan iş modelleri için bir çeşit yalınlaştırma aracıdır. İş modeli kanvası ile beraber kullanılarak, versiyonlanan kanvasın doğru değerlerle eşleşmesini sağlayan önemli bir araçtır. İş modeli kanvasında olduğu gibi, yüzeysel yazılması ilgili müşteri veya kullanıcı ile değeri eşleştirmede zorluk çıkartabilir.

Görselde MUSIC.ME vakası üzerinden çalışılan değer önerisi kanvası incelenebilir. Her bir başlık, kullanıcı ve müşteri kırılımının görülmesini sağlar. Ayrıca ürün veya hizmet ile ilgili hangi değer kimde karşılığı olacağı anlaşılır. Hala değer önerisini doğrulamaya katkı sağlamayan bir tanım mevcut ise, ilgili müşteri ve kullanıcı kitlesini sınırlandırmak veya ayırmak gerekebilir.

Bu aracın kullanımında yapılan genel hatalardan biri, müşteri ve kullanıcı tanımlarının karıştırılmasıdır. Ürün veya hizmet için ödeme yapma kabiliyetine sahip kişi müşteri, ticari faaliyet olmaksızın fayda edinen kişi kullanıcıdır. Tek bir kişi iki profile de sahip olabilir. Doğru tanımlamalar ile hedef kitlesi için doğru değer önerisi eşleştirilebilir.

İş Modeli ve Değer Önerisi Kanvası uygulamasına paralel olarak verim arttırıcı “Müşteri Yolculuğu Haritası”, “Empati Haritası” ve “Kano Modeli” çalışmaları da önerilmektedir.

KAYNAKÇA

1. Innovation Journey: From Theory to Practice with Bayer’s Corporate Innovation Team. (2020, 6 Temmuz). Erişim adresi: <https://www.youtube.com/watch?v=bwYPHoyQEI4>
2. Soumitra Dutta,S., Lanvin,B. ve Wunsch-Vincent,S. (2020). GLOBAL INNOVATION INDEX 2020 Who Will Finance Innovation?. Erişim adresi: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
3. Board of Innovation: Free Innovation Tools. Erişim adresi: <https://www.boardofinnovation.com/tools/>
4. Brands, R. (2011, 4 Nisan). Value Proposition: The Key to Successful Innovation. Erişim adresi: <https://www.innovationcoach.com/2011/04/value-proposition-the-key-to-successful-innovation/>
5. Shidalgo,A. ve Albors,J.(2008). Innovation management techniques and tools: a review from theory and practice Antonio Hidalgo and Jose Albors. Erişim adresi: http://oa.upm.es/2406/1/INVE_MEM_2008_55568.pdf
6. Giannopoulou,E.,Gryszkiewicz,L. ve Barlatier,P. (2014) Creativity for Service Innovation: a Practice-Based Perspective. Journal of Service Theory and Practice 24(1):23-44. Erişim adresi: https://www.researchgate.net/publication/259610008_Creativity_for_Service_Innovation_a_Practice-Based_Perspective
7. Nieminen,J.,(2018,29 Mart). 14 of Our Favorite Idea Management Tools. Erişim adresi: <https://www.viima.com/the-innovation-archive/14-of-our-favorite-idea-management-tools>
8. The Top 20 Reasons Startups Fail (2019,6 Kasım). Erişim adresi: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
9. Robinson,C.,(2018,13 Nisan).Introducing the Innovator’s Journey (InJ). Erişim adresi: <https://www.innovators-journey.com/inj-home/2018/4/12/introducing-the-innovators-journey-inj>

Emeği Geçen Komünite Üyelerimiz;



AYSUN DEMİRDÖĞEN

Teknoloji Transfer Uzmanı
(Xnovate Circle Üyesi)

Kıdemli Teknoloji Transfer Uzmanı olarak çalıştığı Ege Üniversitesi EBLTEM-TTO Girişimcilik Biriminde; iş modeli kanvası ve iş modelleme, MVP, iş geliştirme, kaynak/fonlara erişim, iş fikri geliştirme, ekosisteme erişim, girişimci ve yatırımcı sunumu, girişimcilik eğitimleri, proje ve etkinlik yönetimi gibi alanlarda katkı sağlamaktadır. 7 yıldan fazla bir süredir profesyonel olarak girişimci ekosistemine çeşitli rollerde (girişimci, mentor, eğitmen vb) destek sunmaktadır.

Tübitak destekli kurulan Teknogirişim firması Clipcil A.ř.'nin kurucu ortaklarındandır. Firmada makine öğrenmesi ve yapay zeka temelli kurumsal çözümlerin geliştirilmesi sürecinde, iş modelleme ve kurumsal ilişkiler alanında destek vermektedir. En güncel ürünleri Cevelyn: Yapay zeka temelli melodi üreten bir yazılımdır.

Ayrıca; Müzik Teknolojileri Hackathonu - Hackomusic ve Sanat Teknolojileri Etkinlik Serisi - Hack4Art proje yöneticilerinden olmasının yanında Yaratıcı işler ve Kültür Derneği - Merak Başkan Yardımcılığını yapmaktadır.



BAHADIR CAN

Yazılım Mühendisi
(Xnovate Circle Üyesi)

Gebze Teknik Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Lisans eğitimi 2016 yılında tamamlayan Bahadır Can, aynı üniversitede Sinyal işleme alanında Yüksek Lisans eğitimine devam etmektedir. Orion Innovation şirketinde, telekomünikasyon teknolojileri üzerine çalışan bir ekipte, Platform Tasarım Mühendisi olarak çalışmaktadır. Bulut teknolojileri, DevOps ve makine öğrenmesi konuları üzerine çalışıp bu konular hakkında teknik makaleler yazmaktadır.



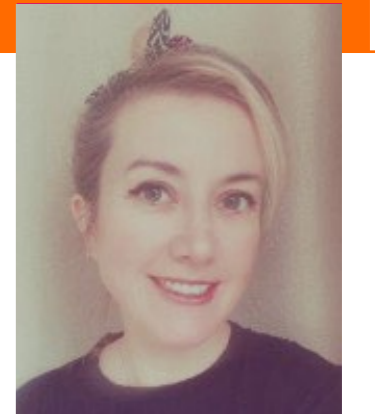
İPEK ÇITAK

İTÜ Tekstil Mühendisi
FCPC-Profesyonel Koç, Eğitmen, Mentor
(Xnovate Circle Üyesi)

1990 yılında İTÜ Tekstil Mühendisliği'nden mezun olan İpek ıtak, yaklaşık 15 yıl mesleki sektöründe tekstil profesyoneli olarak çalıştıktan sonra, 2009 - 2019 da, kariyerini Network Marketing Sektörüne taşıyarak, Oriflame Türkiye'de, Kıdemli Satış Müdürü olarak, kurumsal iş hayatına devam etti.

Böylelikle, tekstil üretim endüstrisi ve satış sektör deneyimlerini harmanlayarak, hayatta, değer üreten, sürdürülebilir, anlamlı, kıymetli izler oluşturabilmek tutkusu ve kararıyla, 2020 Ocak itibarıyla, "Coaching&Training by İPEKITAK" isimli özgün bir girişim yolculuğu başlattı. Bu hedefi doğrultusunda, FLOW Coaching Institute'ta, ICF ACTP Profesyonel Koçluk Sertifikasyonu'nu tamamlayıp; FCPC unvanını alarak, Profesyonel Koç ve Flow Eğitmeni olarak çalışmaya başladı.

Eskişehir'li olan İpek, hayat amacına paralel olarak, özellikle gençler ve kadınlar başta olmak üzere, bireylere ve kurumlara, farkındalık, dönüşüm ve girişim odaklı profesyonel faaliyetlerini yürütmekte, bunun yanısıra bir çok sosyal sorumluluk projesinde aktif rol almaktadır.



NERGİZHAN ANA

Doktor Öğretim Üyesi
(Xnovate Circle Üyesi)

Lisans eğitimi Balıkesir Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde, doktorasını Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı'nda tamamladı. Talaşlı imalat, yüzey bitirme işlemleri, geri dönüşüm ve malzeme birleştirme yöntemleri gibi teknik alanlar esas olmak üzere, eğitim ve teknoloji üzerine gelecek öngörülerini hakkında da çeşitli araştırmaları bulunmaktadır. Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi'nde Dr.Öğr.Üyesi olarak akademik çalışmalarına devam etmektedir.

xnovate
hack the process • empower the team



xnovate.org

TTGV Merkez
CYBERPARK CYBERPLAZA
B Blok Kat: 5-6
Bilkent 06800 ANKARA - TÜRKİYE
+90 312 265 02 72

TTGV İstanbul Temsilciliği
ARI TEKNOKENT Arı 2 Binası
A Blok Kat:7
İTÜ Ayazağa Yerleşkesi, Koruyolu
Maslak 34469 İSTANBUL - TÜRKİYE
+90 212 276 75 62

İletişim için:
join@xnovate.org



www.ttgv.org.tr
[#TeknolojiUretenTürkiye](https://twitter.com/TeknolojiUretenTürkiye)
[#Xnovate](https://twitter.com/Xnovate)

Xnovate bir  programıdır.