

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	ENTREPRENEURSHIP AND PREPARATION OF BUSINESS PLAN / ENTREPRENEURSHIP AND PREPARATION OF BUSINESS PLAN	
Ders Kodu / Course Code	GIP402	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	First Cycle / First Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	2.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı öğrencilere girişimcilik sürecinde geliştirdikleri girişim fikirleri için gerek yatırımcı bulma süreçlerinde ve gerekse de kendi şirketlerini kurma sürecinde gerekli olacak iş planlarının nasıl hazırlanması gerektiğinin öğretilmesidir.	The aim of this course is to teach students how to prepare business plans that will be necessary for the entrepreneurship ideas they develop in the process of finding investors and in the process of establishing their own companies.
İçeriği / Content	Bu ders kapsamında öğrencilere iş fikri nasıl geliştirilir, geliştirilen iş fikri için gerekli olan finansal kaynak, ihtiyaç duyulan hammadde, tedarikçi ve müşteriler, ürünün maliyetinin belirlenmesi gibi konular anlatılacaktır. Bu kilit unsurlar İş Modeli Kanvası üzerinden anlatılacaktır.	In this course, students will be taught how to develop a business idea, the financial resource required for the developed business idea, the raw material needed, suppliers and customers, and defining of the cost of the product. These key elements will be explained on the Business Model Canvas.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	•Preparing Effective Business Plans: An Entrepreneurial Approach, Bruce R. Barringer •The Lean Startups, Eric Ries	•Preparing Effective Business Plans: An Entrepreneurial Approach, Bruce R. Barringer •The Lean Startups, Eric Ries
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Doç. Dr. Serdal Temel	Assoc.Prof.Dr. Serdal Temel

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	İş planının temel adımlarını öğrenme ve bu adımları uygulayabilme,	Learning the basic steps of the business plan and applying these steps,
2	İş modeli kanvasını anlama ve iş fikirlerini bu kanvas üzerinde değerlendirme	Understanding the business model canvas and evaluating business ideas on this canvas
3	İş fikrini yatırımcıya sunabilme ve yatırımcıyı ikna edebilme.	To be able to present the business idea to the investor and to convince them

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tanışma Ve Ders Planı Hakkında Bilgilendirme				
	Introduction and Information About the Lesson Plan				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İş fikri nedir ve özellikleri nelerdir				
	What is a business idea and what are its specificaitons?				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Girişimcilikte başarısızlıklar nasıl engellenir				
	How to prevent failures in entrepreneurship				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İş Modeli Kanvasına giriş				
	Introduction to the Business Model Canvas				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İş Planında Müşteri tanımlama				
	Customer identification in the Business Plan				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Değer Önerisi oluşturma				
	Creating a Value Proposition				
7	Kanallar ve Müşteri ilişkileri				
	Channels and Customer Relations				
8	Ara Sınav				
	Midterm Exam				
9	Temel faaliyetler ve gelir modeli				
	Core activities and income model				
10	Temel ortaklıklar				
	Core partnerships				
11	Dış katılımcı: Başarılı İş Modeli Nasıl Oluşturulur				
	External participant: How to Build a Successful Business Model				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	İş modelinin maliyet yapısı				
	Cost structure of the business model				
13	Örnek İş Modeli Kanvası Oluşturma				
	A Case Study: Business Model Canvas				
14	Genel değerlendirme				
	Overall discussion				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	2.00	28.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	30.00	30.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	30.00	30.00
Toplam / Total:	18	64.00	90.00

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 90.00/30.00 = 3.00 ~ 3.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 90.00 / 30.00 = 3.00 ~ 3.00

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes												
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12	1.1.13
1.İş planının temel adımlarını öğrenme ve bu adımları uygulayabilme, / Learning the basic steps of the business plan and applying these steps,													
2.İş modeli kanvasını anlama ve iş fikirlerini bu kanvas üzerinde değerlendirme / Understanding the business model canvas and evaluating business ideas on this canvas													
3.İş fikrini yatırımcıya sunabilme ve yatırımcıyı ikna edebilme. / To be able to present the business idea to the investor and to convince them													

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high