**BAŞVURU FORMATI**

|  |  |
| --- | --- |
| **Şirket Adı:** | Şirket henüz kurulmadı ise boş bırakınız |
| **Şirketin Kuruluş Yılı:** | Şirket henüz kurulmadı ise boş bırakınız |
| **İletişim Kişisi** | BEST FOR ENERGY SUMMIT / EXHIBITION katılım başvurusundan sorumlu kişinin adı soyadı |
| **Telefon No:** | İletişim kişisinin telefonu |
| **E-posta:** | İletişim kişisinin e-posta adresi |
| **Web Sayfası:** | Şirketin ve projenin profilini gösteren Web Sitesi veya diğer Çevrimiçi Kaynaklar |

**Sergi ve Yarışmaya Katılacak Ürün veya Hizmetin Aşaması:**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Konsept |
|  | Prototip, MVP |
|  | Ürün zaten piyasaya sürüldü ve satış yapıyor |
|  | Büyüme Aşaması, yatırımcı aranmaktadır |

**Projenin Adı:**

Ürün veya hizmetin adı (markası). Örneğin BelowZero

**Projenin Tanımı:**

Tek cümlelik bir özet. Projenize ilgi gösterenlerin okuduktan sonra hatırlamalarını istediğiniz şey. Kendinizi, ürününüzü veya projenizi tanıtmak için kullandığınız kısa, ikna edici bir içerik, proje fikrinizin ne işe yaradığına ilişkin net bir açıklama. Örneğin: Büyük ölçekli endüstriyel tesislerde ERP sistemi ile entegre çalışan; sonuç odaklı karbon yönetimini yazılımı.

**Konsept**:

Konsept, projeye yönünü, derinliğini ve anlamını veren ifadeler bütünüdür. Projenizle ilgilenenlere rehberlik etmek için kullanılmalıdır. Bu anlamda farklı sorulara cevap vermesi beklenir;

Çözüm getirilen problemler nelerdir? Bu problemin insanları/sektörü nasıl etkilemektedir, diğer motivasyonlarınız nelerdir? Neden bu projeyi geliştirdiniz? Mevcut probleme getirdiğiniz çözüm önerisi nedir?

Kullanılabilecek Örnek Anahtar Kelimeler; Pazar Fırsatı, Maliyet, Risk, Verimlilik, Üretkenlik, Sürdürülebilirlik, Yaşam Kalitesi, İnovasyon, Dönüşüm.

**Süreç ve Tasarım:**

Bu başlık altında projenizin teknik ya da hizmet tasarımını belirtmeniz gerekmektedir. Temel üretim ve hizmet süreçlerinin tanımlanması, ne inşa ettiğinizi ve özelliklerini açıklamanız (uygulama, ekipman, yazılım…vb), proje fikrinizi uygulamaya koymak için neleri ve hangi teknolojileri kullanacağınızı, spesifikasyonlarını tanımlamanız gerekmektedir.

**Hedef Pazar (Kullanıcılar ve Faydalanıcılar):**

Projenizle hangi pazar ya da pazar bölümlerine girmeye çalışacağınızı belirtmeniz; yani hedef pazar ya da pazarlarınızı açıklamanız beklenmektedir.

Hedef pazar seçilirken kendi kaynaklarınızı, ürettiğiniz ürün veya hizmetin özelliklerini, pazar yapısını ve rekabet durumunu göz önünde bulundurmanız beklenmektedir.

Bu anlamda farklı sorulara cevap bulmanız beklenir; Mevcut ve potansiyel tüketiciler kimlerdir? Değer Önerimiz Nedir? / Müşteriye Neyi Teklif Ediyoruz? Peki Bunu Nasıl Yapıyoruz? Potansiyel müşterileriniz ürünlerinizde aradıkları hangi özellikleri buldukları için satın alma kararlarında sizi tercih etmesi beklenmektedir? Müşterileriniz ürünlerinizi neden(nasıl) tercih edecekler? Müşterilerinizin ürünlerinizi nereden ve ne şekilde satın almaları beklenmektedir?

**İş Modeli:**

İş Modeli, “değeri” nasıl yaratıp, nasıl dağıttığını ve nasıl sürdürülebilir olacağını tanımlayan bir mantık modelidir.

Bu bölüm altında yer alan bilgiler, mevcut durumu, ortaya çıkacak ihtiyaçları ve ulaşılacak sonuçları gösterir. Strateji geliştirme süreci iş fikrinin farklı unsurlarını (pazar, rekabet, üretim, finans vb.) analiz etmeyi ve bu unsurların bir arada değerlendirilmeyi gerektirir. Girişimcinin projesini eleştirel ve objektif bir bakış açısıyla görmesi gerekmektedir. Bu sayede büyük resmi görerek strateji ve alternatif stratejiler geliştirilebilir, bu stratejilerin sonuç üzerindeki etkisini analiz edebilir

Yol haritası proje ile ilgili tüm unsurların planlandığı ve gerçekleştirmeye hazır hale getirildiği çalışmadır.

**Diğer:**

Ürün veya hizmet ile ilgili diğer bilgileri ekleyebilirsiniz.

Not: Hazırladığınız dokümanı resim ve şekiller ekleyerek zenginleştirebilirsiniz.

**Sorularınız ve Bilgi:**

|  |  |
| --- | --- |
| İmge ÖZDEMİR  imge.ozdemir@bestforenergy.org  Tel: 0555 5632278 | Turaç LAÇİN  turac.lacin@bestforenergy.org  Tel: 0532 6378980 |