

DIGITAL ENTREPRENEURSHIP FOR YOUTH

KA220-YOU - Gençlik Alanında İşbirliği Ortaklıkları

WP3

DigEnYou eğitim müfredatı

Modül 5

**Kitlesele Fonlama, Sürdürülebilirlik,
& Sosyal Sorumluluk”**



DigEnYou Karma Eğitim Kursu

Modül 5: Kitlesele Fonlama, Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk

Öğrenme Birimi 1: Kitlesele Fonlama ve Finansal
Yönetim

Öğrenme Birimi 2: Finansal Yönetim ve
Sürdürülebilirlik

Öğrenme Birimi 3: Ağ Oluşturma ve İlişki Kurma

CONTENTS

Aim of Module 5 – Crowdfunding, Sustainability, & Social Responsibility	4
Learning Unit 1 - Crowdfunding & Financial Management	5
What is Crowdfunding?	5
How does crowdfunding work?	6
What is Financial Management?	10
Glossary of Terms	11
Exercise: Exploration of crowdfunding types	12
Checklist: Your Learning Outcomes	13
Resources for M5-LU1	14
Learning Unit 2: Financial Management & Sustainability	15
What is Sustainability in terms of Finance?	15
Aligning Financial Management with Sustainability	16
Practical Tips for Financial Management	17
Glossary of Terms	18
Exercise: Be your own Financial Manager	19
Checklist: Your Learning Outcomes	20
Resources for M5-LU2	20
Learning Unit 3 – Networking & Relationship Building	21
Networking & Relationship Building	21
The role of mentorship in networking	22
Learn to Love Networking	23
Glossary of Terms	24
Exercise: Networking Bingo	25
Checklist: Your Learning Outcomes	26
Resources for M5-LU3	26
Links & Videos on Module 5	27
Bibliography – discover more	27

Modül 5'in Amacı - Kitlesele Fonlama, Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk

Girişimci olmak kolay bir iş değildir. Ancak, gelecek vaat eden her girişimci bir yerden başlamış, çevrelerinden, hatalarından ve karşılaştıkları zorluklardan öğrenmiştir. İşlerini sürdürebilmek için çok **önemli becerilere** sahip oldular.

Modül 5'in amacı AB'deki genç öğrencileri bu önemli beceriler konusunda bilgilendirmektir. Kitlesele fonlamanın farklı yolları, **finansal zorluklarla başa çıkarken** nasıl etkili bir şekilde kullanılacağı, nasıl yönetileceği, nereden başlanacağı, ilişkileri sürdürmek ve sektörde iletişim ağı oluşturmak, işlerini veya projelerini sürdürmek için öğrenilmesi gereken becerilerden bazılarıdır.

Modül 5 aşağıdaki Öğrenme Ünitelerine ayrılmıştır:

Öğrenme Ünitesi 1: Kitlesele Fonlama ve Finansal Yönetim

- İşiniz/projeniz için en uygun kitlesele fonlama türünü bulun.
- İşiniz için gerekli olan fonları yönetmek ve kontrol etmek için gerekli stratejileri öğrenin.

Öğrenme Ünitesi 2: Finansal Yönetim ve Sürdürülebilirlik

- Finansal yönetim ve stratejilerin temel yönleri hakkında bilgi sahibi olun.
- Etkili finansal çözümler bulmak, riskleri en aza indirmek ve kar/zarar oranını dengelemek.

Öğrenme Ünitesi 3 - Ağ Oluşturma ve İlişki Kurma

- İşgücünüze yardımcı olmak için karşılıklı fayda sağlayan bir ortam yaratmayı öğrenin.
- Bulmak ve savunuculuk yapmak için farklı yöntemleri kontrol edin.

Öğrenme Birimi 1

Kitlesele Fonlama ve Finansal Yönetim

Giriş

Bir girişim başlatmak için girişimcilerin fona ihtiyacı vardır. Genellikle bu girişimler iş dünyasındaki mevcut büyük şirketler tarafından finanse edilmektedir. Bunun en büyük örneklerinden biri metaverse yatırımlarıdır.^[1] Ancak herkesin bir girişim yaratmak ve bunu sürdürmek için gerekli fonu olmayabilir. Bu noktada kitlesele fonlama iyi bir başlangıç yolu olabilir.

Kitlesele Fonlama Nedir?

Kitlesele fonlama, projeleri ve işletmeleri finanse etmek için para toplamanın bir yoludur. Başış **toplayanların çevrimiçi platformlar aracılığıyla çok sayıda kişiden para toplamasına** olarak tanır.



Kitlesele fonlama çoğunlukla yeni kurulan şirketler veya büyümekte olan işletmeler tarafından alternatif fonlara erişim yolu olarak kullanılır. Yeni projeler, işletmeler veya fikirler için fon sağlamanın yenilikçi bir yoludur. Aynı zamanda teklifiniz etrafında bir topluluk oluşturmanın da bir yolu olabilir. Çevrimiçi topluluğun gücünü kullanarak faydalı pazar bilgileri edinebilir ve yeni müşterilere erişebilirsiniz.

Kitlesele fonlama nasıl çalışır?

Kitlesele fonlama platformları, bağış toplayanlar ile kitle arasında etkileşim sağlayan web siteleridir. Finansal taahhütler kitlesele fonlama platformu aracılığıyla yapılabilir ve toplanabilir. Bağış kampanyasının başarılı olması halinde bağışçılar genellikle kitlesele fonlama platformları tarafından ücretlendirilir. Bunun karşılığında kitlesele fonlama platformlarının güvenli ve kullanımı kolay bir hizmet sunması beklenir.

Tüm kitlesele fonlama platformları eşit yaratılmamıştır. Girişimcilerin kendi projeleri için en uygun platformu seçme sürecini önceden öğrenmeleri gerekir. Ücretler, platformun kullanıcı tabanı ve projenin doğasına uygunluk gibi faktörler araştırılacaktır. Doğru platformu seçmek, bir kitlesele fonlama kampanyasının başarısını önemli ölçüde etkileyen stratejik bir karardır. **Birçok platform ya hep ya hiç fonlama modeliyle çalışır.^[1]Bu, hedefinize ulaşırsanız parayı alacağınız, ulaşamazsanız da herkesin parasını geri alacağı ve herhangi bir maddi kayıp yaşamayacağı anlamına gelir.**

Destekçilerle etkili iletişim, kitlesele fonlama başarısının temel belirleyicisidir. Kampanya boyunca devam eden etkileşimi öğrenmek önemlidir. Destekçileri bilgilendirmek ve katılımlarını sağlamak için sosyal medya platformlarını ve diğer iletişim kanallarını kullanmak, proje etrafında destekleyici bir topluluk oluşturulmasına katkıda bulunur.

Gerçekçi fon hedefleri belirlemek, başarılı bir kitlesele fonlama kampanyasının kritik bir yönüdür. Girişimciler, ulaşılabilir fonlama hedefleri belirlemeye ve yaygın tuzaklardan kaçınmaya yönelik stratejileri keşfetmelidir. Ayrıca, kampanyanın performansını değerlendirmek için veri ve analiz araçlarının kullanılmaya başlanması, bireylerin bilinçli kararlar almasını ve kitlesele fonlama çabalarını daha başarılı olacak şekilde optimize etmesini sağlar.

Aşağıda açıklanan bir dizi kitlesel fonlama türü vardır. En yaygın üç kitlesel fonlama türü şunlardır: **eşler arası, öz sermaye ve ödüllü kitlesel fonlama.**

1. **Eşler arası borç verme (Borç verme temelli):**

Kalabalık, paranın faizle geri ödeneceği anlayışıyla bir şirkete borç para verir. Çok sayıda yatırımcıdan borç almanız dışında, bir bankadan geleneksel borç almaya çok benzer.

2. **Hisse senedi kitle fonlaması:**

Bir işletmedeki hissenin yatırım karşılığında bir dizi yatırımcıya satılması. Fikir, adi hisse senetlerinin bir borsada veya bir girişim sermayesinde alınıp satılmasına benzer.

3. **Ödül temelli kitlesel fonlama:**

Bireyler, katkıları karşılığında daha sonraki bir aşamada mal veya hizmet gibi finansal olmayan bir ödül alma beklentisiyle bir projeye veya işletmeye bağışta bulunur.

Bağış temelli kitlesel fonlama: Bireyler, belirli bir hayırseverlik projesinin daha büyük finansman hedefini karşılamak için küçük miktarlarda bağışta bulunurken, herhangi bir finansal veya maddi karşılık almazlar.

Kâr paylaşımı / gelir paylaşımı: İşletmeler, şimdi fon sağlamları karşılığında gelecekteki karlarını veya gelirlerini kalabalıkla paylaşabilir.

Borçlanma araçları kitlesel fonlaması: Bireyler, şirket tarafından ihraç edilen tahvil gibi bir borç senedine yatırım yapar.

Hibrit modeller: İşletmelere birden fazla kitlesel fonlama türünün unsurlarını birleştirme fırsatı sunar.

Daha fazla bilgi için:

<https://fintechistanbul.org/2023/07/20/peer-to-peer-p2p-esler-arasi-nedir-finansal-anlamda-ne-ise-yarar/>

<https://www.keyofchange.com/tr/1251/Kitlesel%20Fonlama%20%28Crowdfunding%29%20Nedir%3F/>

<https://www.paratika.com.tr/kitlesel-fonlama/>



Kitlese Fonlama

Avantajlar	Dezavantajlar
Peşin ücret ödemededen finansman sağlamanın hızlı bir yolu olabilir	Finansman sağlamanın daha geleneksel yollarına kıyasla daha kolay bir süreç olmayacaktır - kitlese fonlama platformlarına başvuran tüm projeler bu platformlarda yer almayabilir
Bir projeyi veya işi çevrimiçi platformda tanıtmak değerli bir pazarlama şekli olabilir ve medyanın ilgisini çekebilir	Seçtiğiniz platformda olduğunuzda, proje başlamadan önce ilgi çekmek için çok çalışmanız gerekir - önemli kaynaklar (para ve/veya zaman) gerekebilir
Fikrinizi paylaşarak, genellikle nasıl geliştirebileceğiniz konusunda geri bildirim ve uzman rehberliği alabilirsiniz	Finansman hedefinize ulaşamazsanız, taahhüt edilen finansman genellikle yatırımcılarınıza iade edilir ve siz hiçbir şey alamazsınız
Halkın ürününüze/fikrinize tepkisini test etmek için iyi bir yoldur - eğer insanlar yatırım yapmaya hevesliyse bu, fikrinizin piyasada işe yarayabileceğine dair iyi bir işarettir	Başarısız projeler, işletmenizin ve size para taahhüt eden kişilerin itibarına zarar verme riski taşır
Yatırımcılar ilerlemenizi takip edebilir - bu, markanızı onların ağırları aracılığıyla tanıtmaya yardımcı olabilir	İş fikrinizi bir patent veya telif hakkı ile korumadıysanız, birisi bunu bir kitlese fonlama sitesinde görebilir ve konseptinizi çalabilir
Geleneksel yatırımcılara hitap etmeyen fikirler genellikle daha kolay finanse edilebilir	Ödülleri veya getirileri yanlış belirlemek, yatırımcılara işin çok fazla kısmını vermek anlamına gelebilir
Yatırımcılarınız finansman süreci boyunca genellikle en sadık müşterileriniz haline gelebilir	
Banka kredisi veya geleneksel finansman bulmakta zorlanıyorsanız alternatif bir finansman seçeneğidir	

Kitlesel fonlamada, insanların kitlesel fonlama ortamının karmaşıklığını aşmak ve projeleri veya girişimleri için fon sağlama olasılığını artırmak için gerekli bilgi ve becerilerle donatılması beklenmektedir. Başarılı bir kitlesel fonlama kampanyası yürütmek için işte 7 ipucu:

1. Toplam yatırım hedefinizi düşünün

Yatırım hedefinizi belirlerken mümkün olduğunca düşük tutmaya çalışın. Kampanya hedefinizi ve platformun aldığı ücret de dahil olmak üzere tüm ekstra masrafları karşılamak için ne kadar paraya ihtiyacınız olduğunu hesaplayın. Kitlesel fonlamaya bu aşamada kâr elde etmenin bir yolu olarak bakmayın. Aşılan 800 sterlinlik bir hedef, başarısız olan 5.000 sterlinlik bir hedeften çok daha iyidir.

2. Kitlesel fonlama kampanyanızı pazarlayın

Kitlesel fonlama kampanyanızı pazarlamak, kampanyanızın başarısı için çok önemlidir. Kitlesel fonlama platformları projenize ev sahipliği yapacaktır, ancak kampanyanızı başlamadan önce tanıtmak sizin sorumluluğunuzdadır. Kampanyanız başlamadan önce sosyal medya, basın, ağ oluşturma, sergiler, yerel radyo ve tanıtım materyallerini kullanarak projenizin etrafında bir vızıltı yaratmak için zaman ayırın. Kampanyanızın ilk gününde projenizi desteklemeye hazır çok sayıda ilgili yatırımcı olmasını hedefleyin. İlk lansmandan sonra bir durgunluk yaşayabileceğiniz için kampanya sırasında kitlesel fonlama kampanyanızın tanıtımını planlamak da çok önemlidir.

3. Projeniz için sosyal kanıt elde edin

Arkadaşlarınızla ve ailenizle projeniz hakkında konuşun - projenize yatırım yapmak istiyorlar mı? Cevabınız hayırsa, binlerce rekabetçi projenin görünürlüğüne sahip yatırımcıların sizi desteklemek istemesi pek olası değildir. Ailenizden ve arkadaşlarınızdan geri bildirim isteyin ve onlardan bir şeyler öğrenin. Aileniz ve arkadaşlarınız yatırım yapmakla ilgileniyorsa, bu iyi bir fikriniz olduğuna dair harika bir işaret olabilir - tüm bu insanların kitlesel fonlama kampanyasının ilk gününde projenizi finanse etmeye hazır olduklarından emin olun. Bu, projeniz etrafında bir vızıltı yaratmaya yardımcı olacak ve diğer potansiyel destekçileri yatırım yapmaya teşvik edebilir.

4. İlham ve ipuçları için benzer projeleri araştırın

Bazı kitlesel fonlama platformları kampanyaları bitirdikten sonra kaldırmaz (başarılı ya da başarısız olsun), bu kendi projenize benzer projeleri araştırmak ve neyin işe yarayıp neyin yaramadığını görmek için harika bir fırsattır.

5. Hedef kitlenizi yakalayan ve projenizi net bir şekilde tanıtan bir video oluşturun

İlginç olduğundan ve projenizin faydalarını net bir şekilde sunduğundan emin olmak için bir video bütçesi ayırın. İçeriği planlarken, paranızın karşılığını en iyi şekilde almak için gelecekteki pazarlama fırsatlarında kullanılabilecek bir video oluşturun.

6. Tüm destekçileriniz ve potansiyel destekçilerinizle etkili ve dürüst bir şekilde iletişim kurun

Projenizin ne olduğu, neyi başarmaya çalıştığı, bunu gerçeğe dönüştürmek için ne kadar paraya ihtiyaç duyulduğu ve neyi ne zaman teslim edeceğiniz konusunda net bir şekilde iletişim kurduğunuzdan emin olun. Size yöneltilen tüm soruları yanıtlayın. Mümkün olduğunda soruları herkese açık olarak yanıtlayın, ancak bazı durumlarda özel olarak yanıtlamayı tercih edebilirsiniz.

Destekçileriniz olduğunda, onları ürününüzle ilgili güncel tuttuğunuzdan emin olun ve daha önce belirlediğiniz bir teslim tarihine yetişemeyeceğinizi düşünüyorsanız onlara her zaman haber verin.

7. Ödüller sunuyorsanız yaratıcı olun

Eğer ödüllü kitlesel fonlamaya karar verirsiniz, potansiyel destekçilerinizin bunun onlara ne getireceğini bilmelerini sağlayın ve mümkünse ödüllerinizi ilgi çekici hale getirin. Bir seçenek de farklı yatırım seviyeleri için farklı ödüller sunmaktır - bu, potansiyel bir destekçiyi yatırımlarına daha fazlasını eklemeye teşvik edebilir.

Finansal Yönetim Nedir?

Finansal yönetim, kuruluşun içindeki ve dışındaki para akışını kontrol etmekle ilgilidir. Her işletmenin ürün veya hizmet satması, masrafları ödemesi, defterleri dengelemesi ve vergi beyan etmesi gerekir. Finansal yönetim, tüm bunların yanı sıra çalışanlara ödeme yapmak, malzeme satın almak ve geçerli yasa ve yönetmeliklere uyduklarını göstermek için devlet kurumlarına rapor sunmak gibi daha karmaşık süreçleri de kapsar. Bir işletme için tüm bu işlemleri denetleme eylemi, bir şirketin finansal yönetiminden bahsettiğimizde kastettiğimiz şeydir. Genel olarak, şirket ne kadar büyüksse, finansal yönetim de o kadar karmaşık hale gelir. Finansal yönetim önemlidir çünkü bir şirketin ödeme gücünü korur. En temel amacı, işletmenin iflas etmemesini sağlamaktır. Finansal yönetim, gelir kaybı (COVID-19 salgını sırasında olduğu gibi), doğal afetler, grevler, savaşlar ve benzeri gibi bir işletmenin karşılaşılabileceği en kritik sorunları ele alır.

Daha fazla bilgi için:

<https://www.oracle.com/tr/erp/financials/financial-management/#:~:text=Finansal%20yönetim%2C%20şirketin%20finansal%20kaynaklarının,muhasebecileri%20veya%20finans%20ekipleri%20vardır.>

Terimler Sözlüğü

Terim	Tanım ¹
kitlesel fonlama	genellikle interneti kullanarak çok sayıda insandan küçük miktarlarda para toplamak suretiyle bir projeye veya faaliyete fon sağlama uygulaması
öz kaynak	(<i>finans</i>) bir şirketin hisselerinin değeri
Bağış	bir kişiye veya hayır kurumu gibi bir kuruluşa yardım amacıyla verilen bir şey; bu şekilde bir şey verme eylemi
Borç	birinin borçlu olduğu bir miktar para
Kredi	Banka gibi bir kuruluşun ödünç verdiği ve birisinin ödünç aldığı para
fonlama	belirli bir amaç için para; böyle bir amaç için para sağlama eylemi

¹Oxford Learner's Dictionaries'e dayanan tanımlar: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Alıştırma: Kitle fonlaması türlerinin araştırılması

Amaç: Kitlesele fonlama türlerinin araştırılması.

Süre: 40 Dakika 40 Dakika

“Kitlesele fonlama, çok sayıda insanın küçük miktarlar vererek büyük şeylerin gerçekleşmesini sağladığı dijital bir sihirbazlık numarası gibidir.”

Buz kırıcı, kitlesele fonlama türleri (5 dakika)

İlginc bulduğunuz bir kitlesele fonlama kampanyası bulun. İnternette gördüğünüz herhangi bir şey olabilir. Hangi kitlesele fonlama türünün kullanıldığını belirleyin.

Hızlı Beyin Fırtınası (15 dakika):

Beyin fırtınası yapmak ve bir kitlesele fonlama fikri, bir kampanya bulmak için 15 dakikanız var

Hızlıca Fikir Sunumu Rapid Idea Presentation (10 dakika):

En iyi kitlesele fonlama fikrinizi 3 dakika içinde sunun. Hızlı ve etkileyici olun. İnsanların dikkatini çekecek havalı faktör nedir?

Hızlı Geribildirim Quick Feedback (5 dakika):

Her sunumdan sonra, en çok neyi beğendiğinizi ve iyileştirme için bir önerinizi paylaşın. Kısa ve olumlu tutun.

Özer (5 dakika):

Öğrendikleriniz üzerine kısaca düşünün. Sonrasında kısa bir paragraf yazabilirsiniz.

İpuçları:

- Hafif ve basit tutun.
- Her aktivite için zaman sınırlarına bağlı kalın

Kontrol Listesi: Öğrenme Çıktılarınız

"Kitlesele Fonlama" konusunda bildiklerim		
#	Tema/Soru	EVET/ HAYIR
1	Farklı kitlesele fonlama modelleri hakkında fikir edindiniz mi?	
2	Etkileyici bir kitlesele fonlama kampanyasını güvenle hazırlayabilir misiniz?	
3	Doğru kitlesele fonlama platformunu seçme konusunda kendinizi bilgili hissediyor musunuz?	
4	Bir kitlesele fonlama kampanyası sırasında destekçilerle etkileşim kurmak için etkili stratejiler öğrendiniz mi?	

M5-LU1 için kaynaklar

Aşağıdaki öğrenim materyalleri sağlanmaktadır:

M5-ÖÜ1-01 - Kitlesele Fonlama Nedir?

- https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/seven-tips-how-run-successful-crowdfunding-campaign>
- [https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20\(META\)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.](https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20(META)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well.)

M5-ÖÜ1-02 – Finansal Yönetim Nedir?

- <https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

Öğrenme Birimi 2: Finansal Yönetim ve Sürdürülebilirlik

Finansal yönetim, kuruluşun içindeki ve dışındaki **para akışını kontrol etme**le ilgilidir. Her işletmenin ürün veya hizmet satması, masrafları ödemesi, defterleri dengelemesi ve vergi beyan etmesi gerekir. Mali yönetim, tüm bunların yanı sıra çalışanlara ödeme yapmak, malzeme satın almak ve yürürlükteki yasa ve yönetmeliklere uyduklarını göstermek için devlet kurumlarına rapor sunmak gibi daha karmaşık süreçleri de kapsar. Bir işletme için tüm bu işlemleri denetleme eylemi, bir şirketin finansal yönetiminden bahsettiğimizde kastettiğimiz şeydir.

Genel olarak, şirket ne kadar büyükse, finansal yönetim de o kadar karmaşık hale gelir. CanIndianChannel özellikle finansal yönetimin temelleri hakkında konuşuyor. Videoyu sağ taraftan izleyebilir veya aşağıdaki bağlantıya tıklayabilirsiniz.

<https://youtu.be/WxXCPmKkfUI>



Finans Açısından Sürdürülebilirlik Nedir?

Advance olarak finansal sürdürülebilirliği, personel işinizi kısa ve uzun vadeli finansal istikrarla başlatma, büyütme ve sürdürme becerisi olarak tanımlıyoruz. İşlerini büyütme için yalnızca satış veya İK becerilerine güvenen ve nerede olduklarını veya nereye gittiklerini gerçekten anlamayan bu kadar çok personel operatörünün olması şaşırtıcıdır.

Geçici personel istihdamı girişimcileri kendi girişimlerini başlatmak için çeşitli nedenler öne sürse de - kendi işlerinin patronu olmak, insanlara iş bulmanın verdiği tatmin, pazardaki bir ihtiyacı karşılamak - sağlıklı kârlar ve **sürdürülebilir** büyüme olmadan uzun süre iş hayatında kalamazsınız^[1].

Finansal Yönetimin Sürdürülebilirlik ile Uyumlaştırılması

Finansal yönetim ve sürdürülebilirlik arasındaki bağlantıyı derinlemesine inceleyerek, etkili finansal yönetimin sürdürülebilir iş uygulamalarının arkasında nasıl itici bir güç olabileceğini öğrenmeniz gerekir. Bu, uzun vadeli çevresel ve sosyal hedeflerle uyumlu finansal açıdan sağlam kararlar almayı içerir. Finansal seçimlerin sürdürülebilirliği nasıl etkilediğini ve bunun tersini anlayarak, topluma ve çevreye olumlu katkılarda bulunurken ekonomik olarak gelişen işletmeler kurmak için iyi bir konuma sahip olmalısınız.

Başarıyı Ölçmek:

Finansal yönetim ve sürdürülebilirliğin kilit bir yönü de başarıyı ölçmek için metrikler geliştirmektir. Projelerinizin finansal performansını belirlenen hedeflere göre nasıl değerlendireceğinizi öğrenmek önemlidir. Ayrıca, girişimlerinizin çevresel ve sosyal etkilerini değerlendirmek için ölçütler keşfetmek başarı için çok önemlidir. Başarıyı ölçmeye yönelik bu bütüncül yaklaşım, finansal başarıların sürdürülebilirliğin daha geniş hedeflerinden ayrı tutulmamasını sağlar.

"Finansal yönetim, işletmede kullanılan fonların planlanması, artırılması, kontrol edilmesi, yönetilmesi ve tedarik edilmesi ile ilgili faaliyetlerdir."

*-Harry G. Guthman ve Herbert E. Dougall
Kurumsal Mali Politika Yazarları (1958)*

Özünde, finansal yönetim ve sürdürülebilirliğin iç içe geçmiş alanlarına yönelik kapsamlı bir rehberdir. Bu kritik hususların incelikli bir şekilde anlaşılmasıyla, sadece finansal açıdan başarılı olmakla kalmayıp aynı zamanda çevreye de olumlu katkıda bulunan girişimlerin kurulması ve yönetilmesi için güçlendirici olması beklenmektedir.

Finansal Yönetimi Anlamak

Finansal yönetim, rakamlarla uğraşmanın ötesine geçer; stratejik planlamayı ve belirli hedeflere ulaşmak için bir şirketin finansal kaynaklarını izlemeyi içerir. Bu şunları içerir:

- **Bütçeleme:** Kaynakları verimli bir şekilde tahsis eden sağlam bir bütçe geliştirmek çok önemlidir. İyi hazırlanmış bir bütçe, finansal başarı için bir yol haritası görevi görür.
- **Finansal Analiz:** Bir şirketin finansal performansının düzenli olarak değerlendirilmesi esastır. Bu, nakit akışının, bilançoların ve gelir tablolarının analizini içerir.
- **Risk Yönetimi:** Finansal risklerin belirlenmesi ve yönetilmesi, finansal yönetimin çok önemli bir parçasıdır. Bu, piyasa risklerini, operasyonel riskleri ve daha fazlasını içerebilir.
- **Yatırımlar:** Bir şirketin finansal kaynaklarının nereye ve nasıl yatırılacağına karar vermek finansal yönetimin temel bir parçasıdır. Bu kararlar işletmenin büyümesini ve sürdürülebilirliğini doğrudan etkileyebilir.

Maliyet Sınıflandırması

Maliyet sınıflandırması, finansal raporlarda etkili bir şekilde iletilebilmeleri için giderleri kategorize etme yöntemidir.

Şirketiniz her türlü maliyete katlanır ve bunları uzun bir liste halinde veya toplu olarak göstermek paranızın gerçekten nereye gittiğini anlamayı zorlaştırır. Bunları kategorilere veya sınıflandırmalara ayırmak, giderleri raporlamanın önemli bir yoludur, böylece bilgiler anlaşılabilir ve iş kararlarına uygulanabilir. Maliyetleri çeşitli şekillerde sınıflandırabilirsiniz ve şirketiniz büyüdükçe daha fazla maliyet sınıflandırması türüyle karşılaşacaksınız.

Dört maliyet sınıflandırması:

Gelir Maliyeti

Araştırma ve Geliştirme

Satış ve Pazarlama
Genel ve İdari İşler

Gelir Maliyeti:

Gelir maliyeti (COR), ürün veya hizmetinizin müşterilere sunulmasıyla doğrudan bağlantılı olan giderleri ifade eder. Bu, müşterilerinize hizmet sunumunu desteklemek için veri, bilgi işlem ve ağ gibi platform maliyetlerini içerir. Ayrıca, bakım ve güncellemeler ile hata düzeltmeleri için platform desteği de dahil olmak üzere müşteriye hizmet sunumunu destekleyen çalışan maliyetlerini de içerir. Genellikle müşteri destek ekipleri ve potansiyel olarak bazı mühendisler bu kapsama girer.

Araştırma ve Geliştirme:

Araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) giderleri, platformunuz için özellik geliştirme, platform iyileştirmeleri veya yeni ürün yetenekleri üzerinde çalışan mühendislerin ve diğer çalışanların maliyetini içerir. Yatırımcılar, erken aşamadaki şirketlerin yeni özellikleri test ederken ve ürün pazar uyumunu ararken harcamalarının büyük bir kısmını Ar-Ge'ye ayıracıklarını bilirler.

Satış ve Pazarlama:

Bu sınıflandırma, GTM (pazara açılma) ekiplerinizin maaşlarını ve giderlerini içerir. Buna satış ekibiniz (komisyonlar dahil), satış yönetimi, iş geliştirme temsilcileri, gelir operasyonları, satış mühendisleri, pazarlama ekibi ve daha fazlası dahildir. İleri aşamadaki girişimler genellikle satış ve pazarlama için daha fazla harcama yapacaktır. Ürün pazar uyumunu çoktan sağlamışlardır ve büyümelerini hızlandırırken ateşe benzin dökmek isterler.

Genel ve İdari:

Genel ve idari giderler (G&A), işinizi yürütmenize yardımcı olan diğer tüm giderleri sınıflandırır. Buna insan kaynakları, BT, tesisler, muhasebe, finans ve hukuk gibi önemli ekipler dahildir.

Finansal Yönetim için Pratik İpuçları

İşte etkili finansal yönetim için bazı pratik ipuçları:

1. Maliyet Kontrolü: Giderleri sürekli olarak değerlendirin ve kaliteden ödün vermeden maliyetleri azaltmanın yollarını bulun.

2. Gelir Çeşitlendirmesi: Tek bir gelir kaynağına güvenmeyin. Gelir akışlarını çeşitlendirmek, piyasa dalgalanmalarına karşı korunmaya yardımcı olabilir.

3. Akıllı Yatırım: Yatırım kararları verirken kapsamlı bir analiz yapın ve uzun vadeli yatırım getirisini göz önünde bulundurun.

Terimler Sözlüğü

Terim	Tanım ²
risk yönetimi	finansal riskleri belirleme ve bu riskleri azaltma yollarını planlama süreci
bütçeleme	harcadığınız para miktarı konusunda dikkatli olma gerçeği; belirli bir amaç için bir miktar para harcamayı planlama süreci
Finans	özellikle bir devlet veya ticari kuruluş tarafından para yönetme faaliyeti
Gelir	bir hükümetin vergilerden aldığı veya bir kuruluşun vb. işlerinden elde ettiği para
yatırım	bir şeye para yatırma eylemi
maliyet	bir şeyi satın almak, yapmak veya gerçekleştirmek için ihtiyacınız olan para miktarı

Alıştırma: Kendi Finans Yöneticiniz Olun

Öğrendiklerinizi Kullanın 😊

Süre 40 Dakika

Farklı işletmelerle ilgili iki farklı senaryonuz olacak. Bu kişilerin yerinde olsaydınız işletmeyi nasıl yönetirdiniz? Lütfen Öğrenme Ünitesi 2'de öğrendiğiniz bilgileri kullanın. Stratejilerinizi ve atacağınız adımları bir kâğıda ya da dijital bir belgeye yazabilirsiniz. Cevaplarınızı kontrol etmeyi ve üniteye karşılık gelen temel bileşenlerle eşleştirmeyi unutmayın.

²Oxford Learner's Dictionaries'e dayanan tanımlar: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Senaryo 1: Küçük Bir İşletme için Bütçeleme

Sarah küçük bir grafik tasarım firmasının sahibidir. Yakın zamanda müşteri talebinde bir artış yaşamış ve bu da gelirinde bir artışa yol açmıştır. Büyüme konusunda heyecanlı olan Sarah, sürdürülebilir finansal yönetim sağlamak için işletme bütçesini yeniden gözden geçirmeye karar verir.

Senaryo 2: Emeklilik için Kişisel Finansal Planlama

40 yaşında bir profesyonel olan John, emeklilik hedeflerini düşünmeye başlar ve proaktif finansal yönetimin önemini fark eder. Tasarruf, yatırım ve borç yönetimini içeren kapsamlı bir finansal plan oluşturmaya karar verir.

Kontrol Listesi: Öğrenme Çıktılarınız

"Finansal Yönetim" konusunda bildiklerim.		
#	Tema/Soru	EVET / HAYIR
1	Finansal yönetimin temel ilkelerini anladınız mı?	
2	Sürdürülebilirlik kavramına artık aşina mısınız?	
3	Verilen senaryolarda sürdürülebilirlik faktörlerini göz önünde bulundurarak bilinçli finansal kararlar alabildiniz mi?	

M5-LU2 için kaynaklar

M5-ÖÜ2-01 - Finansal Yönetim ve Sürdürülebilirlik

<https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>

<https://www.linkedin.com/pulse/principles-financial-management-sustainable-business-growth-books/>

<https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

Öğrenme Birimi 3 - Ağ Oluşturma ve İlişki Kurma

Networking, kartvizit alışverişinden daha fazlasıdır; hem çevrimiçi hem de çevrimdışı profesyonel ilişkiler kurma ve sürdürme sanatını keşfetmek gibi fırsatlara kapı açabilecek anlamlı bağlantıları geliştirmekle ilgilidir. Kaynaklara, mentorluğa ve işbirliğine dayalı girişimlere erişmek için ağlarınızdan nasıl yararlanacağınızı öğrenecek ve girişimcilik yolculukları için destekleyici bir ekosistem oluşturacaksınız.



Ağ Oluşturma ve İlişki Kurma

Profesyonel ağlar kurmak ve bunlardan yararlanmak, günümüzün birbirine bağlı ve dinamik iş dünyasında hem bireyler hem de işletmeler için temel becerilerdir. Ağ oluşturma ve ilişki kurmanın önemi, bireylere kişiler arası becerilerini geliştirmeleri ve profesyonel çevrelerini genişletmeleri için eyleme geçirilebilir içgörüler sağlamak çok önemli hususlardır.

Networking sadece kartvizit toplamaktan ibaret değildir; fırsatlara, işbirliklerine ve desteğe yol açabilecek anlamlı bağlantıları kurmakla ilgilidir. Ağ kurma sanatında, özgünlüğün, aktif dinlemenin ve etkili iletişimin önemini anlamak, kalıcı profesyonel ilişkiler kurmak için çok önemlidir. Hem çevrimiçi hem de çevrimdışı ağ stratejilerini keşfetmek, çeşitli sosyal ve profesyonel ortamlarda gezinmek için gerekli yetenekleri sağlamalıdır. İlişki kurma, ilk bağlantıların ötesine geçerek güçlü, karşılıklı fayda sağlayan ortaklıkların geliştirilmesini vurgular. Müşteriler, meslektaşlar, mentorlar ve diğer paydaşlarla ilişkileri beslemek. Güven, güvenilirlik ve etkili iletişimin rolü vurgulanarak, zaman içinde olumlu ve üretken profesyonel ilişkileri sürdürme stratejileri araştırılacaktır.

Etkili ağ oluşturma genellikle kişinin becerilerini ve değer önerisini sergilemesini içerir. Hedef kitlede yankı uyandıran ilgi çekici bir profesyonel anlatının nasıl

oluşturulacağını ve iletileceğini öğrenmek. Bu, asansör konuşmalarını geliştirmeyi, güçlü bir çevrimiçi varlık oluşturmayı ve profesyonel markalaşma için sosyal medya platformlarından yararlanmayı içerir.

Ağ oluşturmada mentorluğun rolü ve ilişki kurma, potansiyel mentorların nasıl belirleneceğini, onlara nasıl etkili bir şekilde yaklaşılacağını ve anlamlı mentor-menti ilişkilerinin nasıl geliştirileceğini anlamak kadar önemlidir. Mentorluk değerli rehberlik, içgörü ve destek sağlayarak profesyonel büyüme ve gelişime katkıda bulunabilir.

Ağ kurma etkinlikleri ve platformları çok çeşitlidir ve tercih edilen hedefler için en uygun olanları seçme konusunda içgörü kazanmak. Sektöre özgü etkinlikleri, konferansları ve çevrimiçi platformları keşfetmek, etkili katılım ve takip için stratejiler sağlar. Ağ kurma fırsatlarının kişisel ve mesleki gelişimleri üzerindeki etkisini nasıl en üst düzeye çıkaracaklarını öğrenmek iyidir.

Bu, ağ oluşturma ve ilişki kurma sanatında ustalaşmak için kapsamlı bir rehberdir. Bu becerileri edinerek, profesyonel ortamlarda gezinme, fırsatları yakalama ve uzun vadeli başarıya katkıda bulunan güçlü ve destekleyici bir profesyonel ağ geliştirme yeteneğini geliştirmek mümkündür.

Ağ Kurmayı Sevmeyi Öğrenin

1. Öğrenmeye Odaklanın

Çoğu insan, psikologların "terfi" ya da "önleme" zihniyeti olarak adlandırdığı baskın bir motivasyon odağına sahiptir. İlk kategoride yer alanlar öncelikle ağ kurmanın kendilerine getirebileceği büyüme, ilerleme ve başarıları düşünürken, ikinci kategoride yer alanlar bunu mesleki nedenlerle katılmak zorunda oldukları bir şey olarak görürler.

2. Ortak İlgi Alanlarını Belirleyin

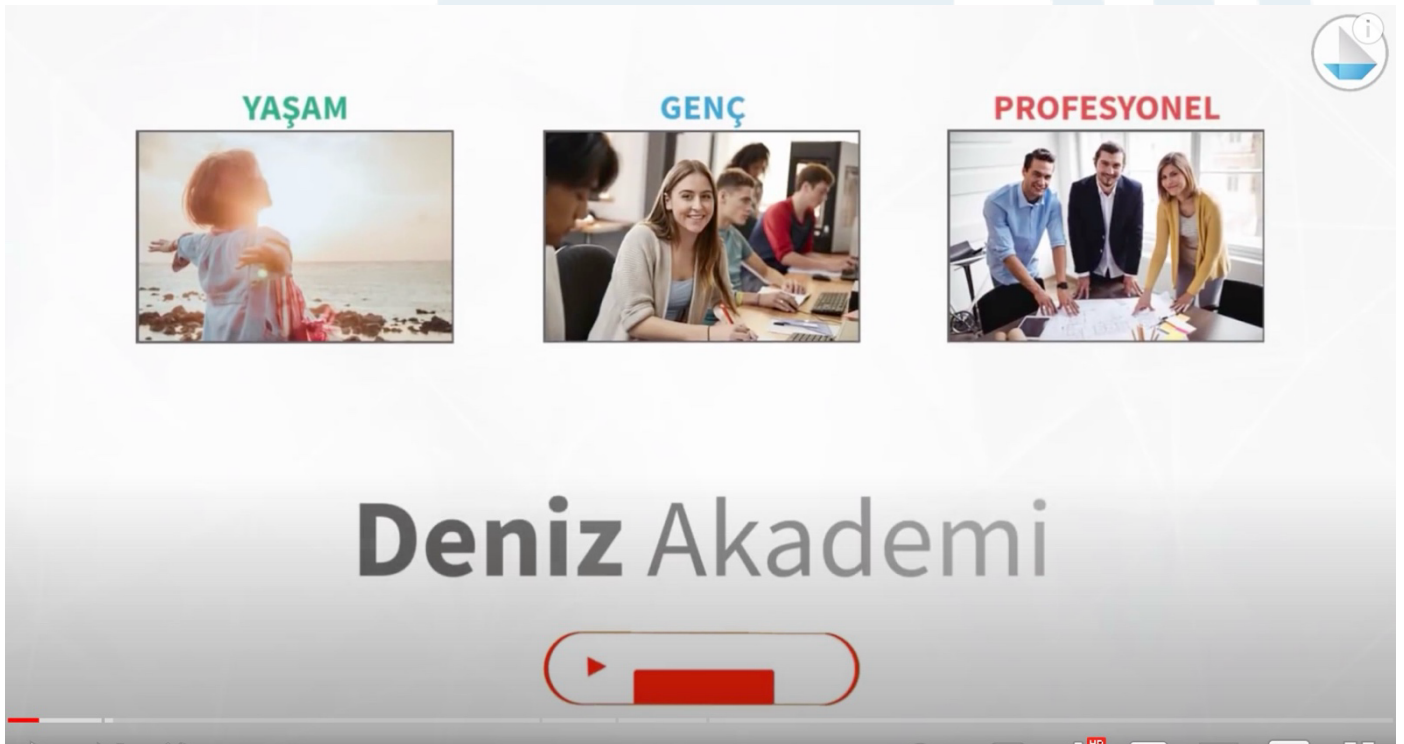
Ağ kurmayı daha cazip hale getirmenin bir sonraki adımı, ilgi alanlarınızın ve hedeflerinizin tanıştığınız insanlarınkiyle nasıl örtüştüğünü ve bunun anlamlı iş ilişkileri kurmanıza nasıl yardımcı olabileceğini düşündürmektir.

3. Ne Verebileceğiniz Hakkında Geniş Düşünün

Biriyle ortak bir ilgi alanınız olmasa bile, muhtemelen bariz olanın ötesinde düşünerek sunacak değerli bir şeyler bulabilirsiniz. Elbette bu her zaman kolay değildir. Güç hisseden insanlar ağ kurmayı daha az itici bulmuş ve kendilerini güçsüz hissetmelerine neden olan bir duruma atanan insanlara göre bunu yapmaya daha istekli olmuşlardır.

4. Daha Yüksek Bir Amaç Bulun

İnsanların ağ kurma faaliyetlerine olan ilgisini ve bu faaliyetlerdeki etkinliğini etkileyen bir diğer faktör de bu faaliyetleri gerçekleştirirken akıllarında olan birincil amaçtır. Herhangi bir iş faaliyeti daha yüksek bir hedefle bağlantılı olduğunda daha cazip hale gelir. Bu nedenle, ağ kurma faaliyetlerinizi bu amaçlar doğrultusunda şekillendirin.



Video: Networking Nasıl Yapılır?

<https://www.youtube.com/watch?v=TpjeYPaExgc>

Terimler Sözlüğü

Terim	Tanım ³
Ağ oluşturma	İşinizde size faydalı olabilecek diğer insanlarla tanışmaya ve konuşmaya çalışmak için bir sistem
İş arkadaşı	Özellikle bir meslekte veya bir işte birlikte çalıştığınız bir kişi
Mentorluk	Özellikle bir şirkette, üniversitede vb. resmi bir programın parçası olarak, bir mentor tarafından daha az deneyimli bir kişiye belirli bir süre boyunca sağlanan tavsiye ve yardım.
İlgi	Birisi/bir şey hakkında daha fazla şey bilmek veya öğrenmek istediğinizde hissettiğiniz duygu

³Oxford Learner's Dictionaries'e dayanan tanımlar: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Alıştırma: Ağ Oluşturma Bingo

Süre: 40 Dakika

Tahmin et kim?

Farklı ağ kurma hedefleri veya özellikleri içeren bingo kartları oluşturun (örneğin, "pazarlama alanında çalışmak isteyen biri", "üç dil bilen biri") (ayrıca kendinize güvendiğiniz niteliklerinizi de eklemeniz şiddetle tavsiye edilir). Bir kartta yalnızca bir hedef. En az 2, en fazla 4.

Savaşçını seç :)

Kartları oluşturduktan sonra, diğer katılımcıların kartları ile karıştırın. Her oyuncu bir kart seçecek ve eşleşen niteliğe sahip bir kişi bulmaya çalışacaktır. Diğerleriyle sohbet etmeniz ve o niteliğe sahip olup olmadıklarını öğrenmeniz gerekir.

Karşılıklı fayda

Kişiyi bulurken, bir önceki üniteye yaptığınız finansal sürdürülebilirlik modelinize ne gibi faydalar sağlayabileceğini düşünmelisiniz.

Bir örnek vermek gerekirse: İyi iletişim becerilerine sahip bir kişi buldunuz, bu nedenle iş modelinizi sürdürmek için güvenilir hayırseverler tanıyıp tanımadığını sorarak onlardan yararlanmak istediniz.

Her bir görevi tamamladıktan sonra grupta paylaşın ve diğerleriyle tartışın, fikir **alışverişinde** bulunun.

Kontrol Listesi: Öğrenme Çıktılarınız

"Ağ Oluşturma, Savunuculuk ve Risk Yönetimi" konusunda bildiklerim		
#	Tema/Soru	EVET / HAYIR
1	Ağ oluşturmanın temel kavramlarını net bir şekilde anladınız mı?	
2	Ağ oluşturmada etkili iletişim için stratejiler öğrendiniz mi?	
3	Zaman içinde profesyonel ilişkiler kurma ve geliştirme becerinize güveniyor musunuz?	
4	Artık ağ oluşturmada mentorluğun rolünün farkında mısınız ve potansiyel mentorları belirleyebiliyor musunuz?	
5	Hedeflerinize uygun ağ kurma etkinliklerini veya platformlarını stratejik olarak seçebiliyor musunuz?	
6	Çalıştaydan profesyonel çalışmalarınızda uygulayabileceğiniz önemli çıkarımlar belirlediniz mi?	
7	Atölye çalışmasında profesyonel çalışmalarınızda uygulayabileceğiniz önemli çıkarımlar tespit ettiniz mi?	

M5-LU3 için kaynaklar

Aşağıdaki öğrenme materyalleri sağlanmaktadır:

M5-ÖÜ3-01 – Ağ Oluşturma ve İlişki Kurma

<https://www.investopedia.com/terms/n/networking.asp>

<https://hbr.org/2016/05/learn-to-love-networking>

Modül 5 ile İlgili Bağlantılar ve Videolar

Avrupa ve uluslararası düzeyde:

- *"Your Guide to Understanding Crowdfunding" by SGX Group*
<https://www.youtube.com/watch?v=voF1plqqZJA>
- *"Why Crowdfund? To Make Your Idea A Reality – Simon Walker" by TEDx Talks and Simon Walker*
<https://www.youtube.com/watch?v=hIO0KH9JfsE>
- *MBA 101: Intro to Financial Management 5 Principles of Finance*
<https://www.youtube.com/watch?v=WxXCPmKkfUI&t=3s>
- *Tom Friel: How to Network*
<https://www.youtube.com/watch?v=rW-Ui6j60AM>

Kaynakça - daha fazlasını keşfedin

Avrupa ve uluslararası düzeyde:

- Muhairi, Mariam & Nobanee, Haitham. (2019). Sustainable Financial Management. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.3472417.
https://www.researchgate.net/publication/336904241_Sustainable_Financial_Management
- LinkedIn: Article on networking
<https://www.linkedin.com/advice/0/what-best-networking-strategies-new-graduates-risk-i3skc>