



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

“Yeni iş fikirleri nasıl hayata geçirilir? Avrupa Girişimcilik Yetkinlikleri (EntreComp) Temelli İş Modeli Kanvası”

Aytaç Uzunlas
04 Haziran 2021





AYTAÇ UZUNLAS

COORDINATOR&TRAINER



Aytaç Uzunlas

- Lisans, Nükleer Enerji Mühendisliği
 - Kurucu, AvecaPro Arge ve Yazılım, Start-up
 - Avrupa Birliği Projeleri ~ 15 yıl
 - Eğitimlik, Mentörlük
 - Teknoloji Transfer Ofisi ve Teknopark
 - Youth@Work Ulusal Danışmanlık Grubu
 - #EntreComp
-
- 50+ ülke
 - 150+ proje
 - 300+ eğitim



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



EntreComp
Europe



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



EntreComp
Europe

EntreComp Nedir?

Entrecomp hayatboyu öğrenmenin kilit yetkinliği olan “**girişimcilik**” ile ne kastedildiğini anlamanız ve bunu işinizde kullanabilmeniz için tasarlanmış *kapsayıcı, esnek ve çok amaçlı* bir **referans çerçevesidir**.

Amacı, vatandaşlarının ve kuruluşların girişimcilik kapasitesini geliştirerek desteklemek ve faaliyetlerine ilham vermektir ve 2016 yılında “Avrupa için Yeni Beceriler Gündemi” nin bir parçası olarak başlatılmıştır. (EUROPA.EU/!PN98BM).



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir





EntreComp Europe

EntreComp, **girişimci** olmak için gerekli **bilgi, beceri ve tutumlar** konusunda ortak bir anlayış getirmektedir ki burada girişimci olmak, fırsat ve fikirleri keşfederek harekete geçmek ve bunları

- sosyal,
 - kültürel veya
 - finansal değere veya başka değerlere dönüştürmek
- olarak tanımlanmaktadır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

YETKİNLİK



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

bilgi

beceri

**öz
öğrenme**

içselleştirme

tutum



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



EntreComp
Europe

EntreComp Gelişim Modeli ile girişimcilik...



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

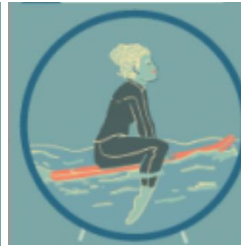


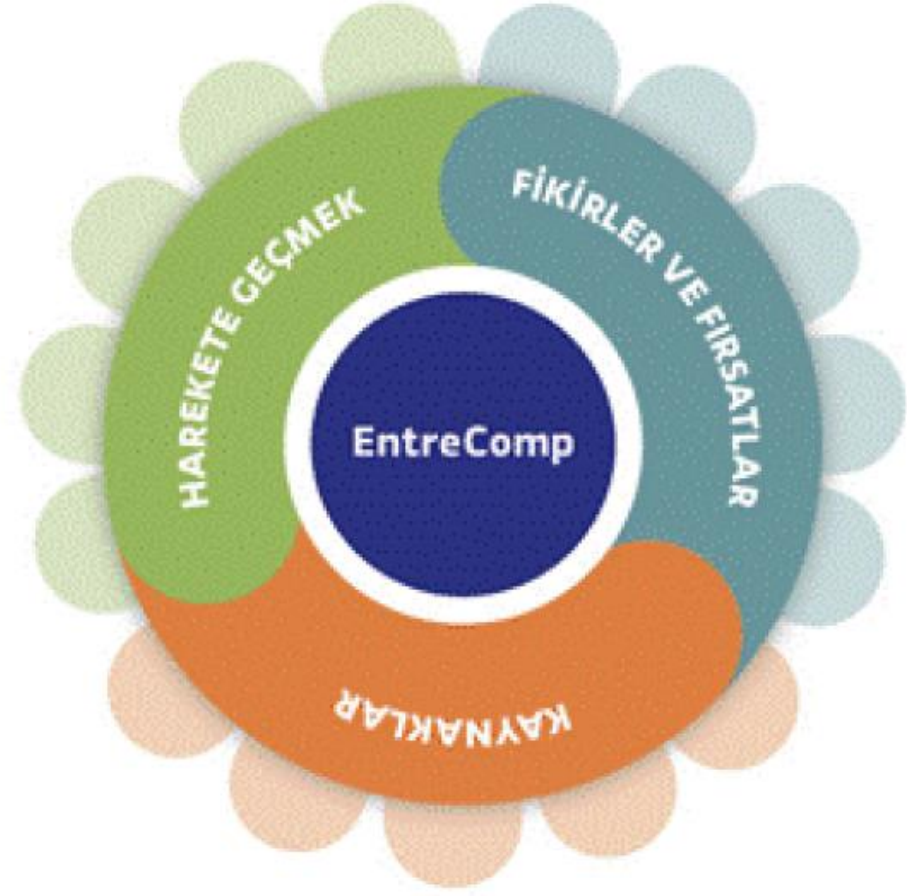
EntreComp Gelişim Modeli

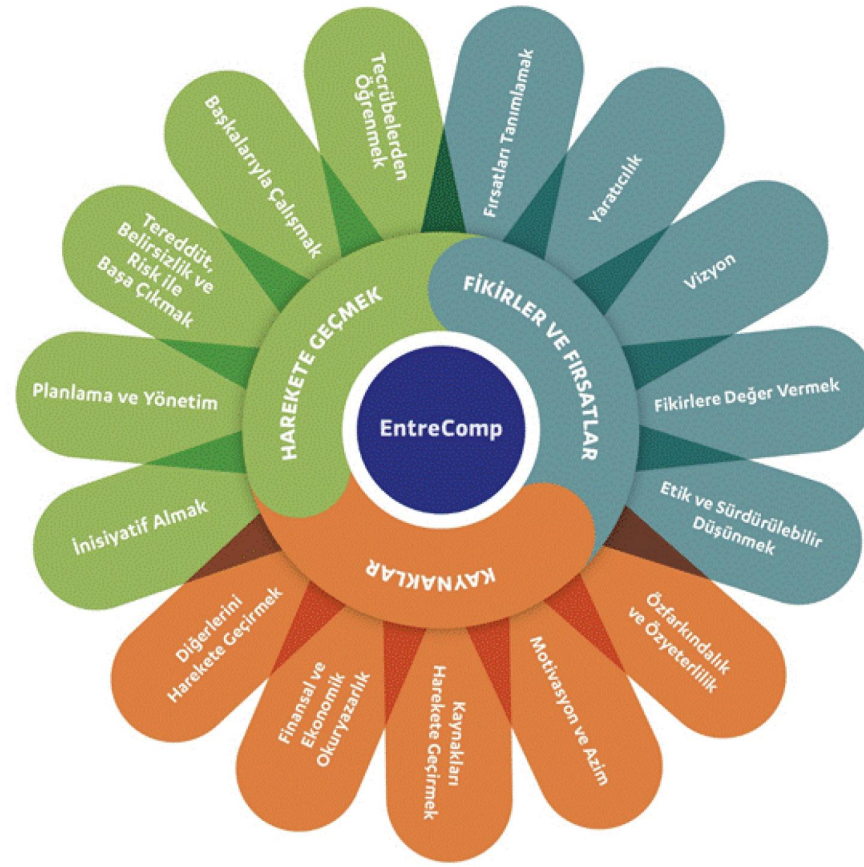
TEMEL BAŞKALARINDAN DESTEK BEKLEMEK		ORTA BAĞIMSIZLIK KURMAK		İLERİ SORUMLULUK ALMAK		UZMAN DESTEKÇİ DEĞİŞİM, YENİLİK VE BÜYÜME	
Doğrudan gözetim altında (Örneğin öğretmenler, rehberler, akranlar, danışmanlar veya müşavirlik hizmetleri)	Başkalarından daha az destek alarak, biraz özerklik ve akranlarımla birlikte	Tek başıma ve akranlarımla birlikte	Bazı sorumlulukları alarak ve paylaşarak	Biraz rehberlik ve diğerleri ile birlikte.	Karar almak ve başkalarıyla çalışmak için sorumluluk almak...	Belirli bir alanda karmaşık gelişmelerde katkıda bulunmak için sorumluluk almak.	Belirli bir alanın gelişiminde büyük ölçüde katkıda bulunmak.
1. Keşfet	2. Araştır	3. Dene	4. Cesaret et	5. Geliştir	6. Sağlamlaştır	7. Genişlet	8. Dönüştür
1. seviye, niteliklerin, potansiyelin, ilgi alanlarının ve isteklerin keşfedilmesine odaklanır. Aynı zamanda farklı türdeki sorunları ve ihtiyaçları tespit ederek yaratıcı bir şekilde çözümlenmesine ve bireysel beceri ve tutumların geliştirilmesine	2. seviye, problemlere farklı yaklaşımlar keşfetmeye odaklanır, çeşitliliğe ve sosyal beceri ve tutumları geliştirmeye odaklanır.	3. seviye, eleştirel düşünmeye ve örneğin pratik girişimcilik deneyimleri yoluyla değer yaratarak denemeye odaklanır.	4. seviye, fikirleri 'gerçek hayatta' eyleme dönüştürmeye ve bunun için sorumluluk almaya odaklanır.	5. Seviye fikirleri eyleme dönüştürmek, değer yaratma sorumluluğunu arttırmak ve girişimcilik hakkında bilgi geliştirmek için becerilerinizi geliştirmeye odaklanır.	6. seviye, giderek karmaşılaşan zorluklarla başa çıkmak için değer üretmeniz gereken bilgileri kullanarak başkalarıyla çalışmaya odaklanır.	7. seviye, karmaşık zorluklarla başa çıkmak için gereken yetkinliklere odaklanır ve belirsizlik derecesinin yüksek olduğu sürekli değişen bir ortamı idare eder.	8. seviye, mükemmellik elde etmek ve işlerin yapılma şeklini dönüştürmek için yeni bilgi geliştirerek, araştırma ve geliştirme ve inovasyon yetenekleri aracılığıyla ortaya çıkan zorluklara odaklanır.

ÖRNEK: ÖĞRENİM ÇIKTILARI / BÖLGE: FİKİRLER VE FIRSATLAR / YETKİNLİK: YARATICILIK / DİZİ: FİKİR GELİŞTİR

Bana ve benim çevreme özgü problemleri çözmek için fikir geliştirebilirim.	Tek başıma veya bir takımın parçası olarak, başkalarına değer yaratacak fikirler geliştirebilirim.	Var olan kaynakları etkili bir biçimde kullanarak, problemlere alternatif çözümler yaratmak için farklı tekniklerle denemeler yapabilirim.	Çözümlerimin değerlerini nihai kullanıcılarla test edebilirim.	Nihai kullanıcılarla yenilikçi fikirleri denemek için farklı teknikler tarif edebilirim.	Paydaşları fikir bulmaya, geliştirmeye ve test etmeye dahil etmek için yöntemler kurabilirim.	Değer yaratacak faaliyetlerimin ihtiyaçlarına uyması için paydaşları dahil edecek farklı yöntemler yaratabilirim	Paydaşları değer yaratacak fikirler yaratmaları, geliştirmeleri ve denemeleri için yeni süreçler tasarlayabilirim.
--	--	--	--	--	---	--	--







Fikirler ve Fırsatlar

Yetkinlikler ve Öğrenme Çıktıları



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Fikirler ve Fırsatlar

1. Fırsatları Tanımlamak

Değer yaratma fırsatlarını belirlemek için hayal gücünüzü ve yeteneklerinizi kullanın.

Sosyal, kültürel ve ekonomik manzaraları keşfederek değer yaratma fırsatlarını belirleyin ve kullanın. Karşılanması gereken ihtiyaçları ve zorlukları belirleyin. Değer yaratma fırsatları yaratmak için yeni bağlantılar kurun ve manzaranın dağınık öğelerini bir araya getirin.

1-FIRSATLARI TANIMLA, YARAT VE DEĞERLENDİR

2-ZORLUKLARA ODAKLAN

3-İHTİYAÇLARI ORTAYA ÇIKAR



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Fikirler ve Fırsatlar

2. Yaratıcılık

Yaratıcı ve amaçlı fikirler geliştir.

Mevcut ve yeni zorluklara daha iyi çözümler dahil olmak üzere, değer yaratmak için çeşitli fikirler ve fırsatlar geliştirin. Yenilikçi yaklaşımları keşfedin ve deneyin. Değerli etkiler elde etmek için bilgi ve kaynakları birleştirin.

1-MERAKLI VE AÇIK OL

2-FİKİRLER GELİŞTİR

3-PROBLEM-LERİ TANIMLA

4-DEĞER TASARLA

5-YENİLİKÇİ OL



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Fikirler ve Fırsatlar

3. Vizyon

Gelecekteki vizyonuna yönelik çalış

Geleceği hayal et. Fikirleri eyleme dönüştürmek için bir vizyon geliştir. Çaba ve eylemlerine rehberlik etmek için gelecekteki senaryoları görselleştir.

1-HAYAL ET

2-STRATEJİK DÜŞÜN

3-EYLEMİNİ YÖNLENDİR

4-FİKİRLERİN DEĞERİNİ ANLA

5-FİKİRLERİ PAYLAŞ VE KORU



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Fikirler ve Fırsatlar

4. Fikirlerle Değer Vermek

Fikir ve fırsatlardan sonuna kadar faydalananın.

Sosyal, kültürel ve ekonomik açıdan değer ne olduğuna karar ver. Bir fikrin değer yaratma potansiyelini tanı ve bundan en iyi şekilde yararlanmak için uygun yolları belirle.

1-FİKİRLERİN DEĞERİNİ ANLA

2-FİKİRLERİ PAYLAŞ VE KORU



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Fikirler ve Fırsatlar

5. Etik ve Sürdürülebilir Düşünme

Fikirlerin, fırsatların ve eylemlerin sonuçlarını ve etkilerini değerlendir.

Değer getiren fikirlerin sonuçlarını ve girişimci eylemin hedef topluluk, pazar, toplum ve çevre üzerindeki etkisini değerlendirin. Sürdürülebilir uzun vadeli sosyal, kültürel ve ekonomik hedeflerin ve seçilen eylemin seyrini derinlemesine düşünün. Sorumlu davranın

1-ETİK DAVRAN

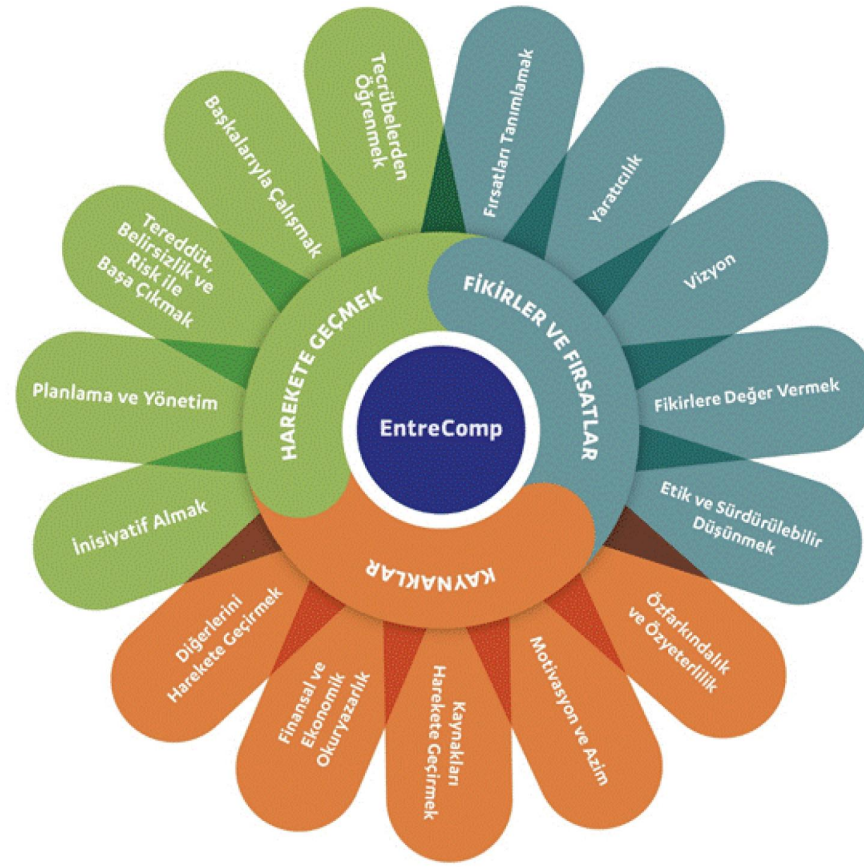
2-SÜRDÜRÜ-LEBİLİR DÜŞÜN

3-ETKİYİ DEĞERLENDİR

4-SORUMLULUK AL



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Kaynaklar

Yetkinlikler ve Öğrenme Çıktıları



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



6. Öz farkındalık ve Özyeterlilik

Kendine inan ve gelişmeye devam et.

Kısa, orta ve uzun vadede ihtiyaçlarınızı, amaçlarınızı ve isteklerinizi yansıtın. Bireysel ve grubunuzun güçlü ve zayıf yönlerini belirleyin ve değerlendirin. Belirsizlik, aksilikler ve geçici başarısızlıklara rağmen olayların gidişatını etkileme yeteneğinize inanın.

KAYNAKLAR

1-AMAÇLARINI TAKİP ET

2-ZAYIF VE GÜÇLÜ YANLARINI BELİRLE

3-YETENEKLERİNE GÜVEN

4-GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİR



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



7. Motivasyon ve Azim

Odağını kaybetme ve vazgeçme.

Fikirleri eyleme dönüştürmekte ve başarma ihtiyacını karşılamakta kararlı ol. Sabırlı olmaya hazır ol ve uzun vadeli bireysel veya grup hedeflerine ulaşmaya çalış. Baskı, sıkıntı ve geçici başarısızlık karşısında ısrarcı ol.

KAYNAKLAR

1-AZİMLİ KAL

2-KARARLI OL

3-SENİ MOTİVE EDEN ŞEYLERE ODAKLAN

4-DİRENÇLİ OL

5-VAZGEÇME



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



8. Kaynakları Harekete Geçirme

İhtiyacın olan kaynakları al ve yönet.

KAYNAKLAR

Fikirleri eyleme dönüştürmek için gereken maddi, maddi olmayan ve dijital kaynakları elde et ve yönet. Sınırlı kaynaklardan en iyi şekilde yararlan. Teknik, yasal, vergi ve dijital yetkinlikler dahil olmak üzere herhangi bir aşamada ihtiyaç duyulacak yetkinlikleri elde et ve yönet (örneğin, uygun ortaklıklar, ağ oluşturma, dış kaynak kullanımı ve kitle kaynaklı çalışma yollarıyla).

1-KAYNAKLARI YÖNET (MADDİ VE MADDİ OLMAYAN)

2-KAYNAKLARI SORUMLU KULLAN

3-ZAMANINI İYİ YÖNET

4-DESTEK AL



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



9. Finansal ve Ekonomik Bilgi

Finansal ve ekonomik bilgi geliştir.

Bir fikri değer yaratan bir etkinliğe dönüştürmenin maliyetini tahmin et. Finansal kararları zaman içinde planla, uygulamaya koy ve değerlendir. Değer yaratan faaliyetin uzun vadede devam edebileceğinden emin olmak için finansmanı yönet.

KAYNAKLAR

1-EKONOMİK VE FİNANSAL KAVRAMLARI ANLA

2-BÜTÇE

3-SERMAYE/FON BUL

4-VERGİLENDİRMEYİ ANLA



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



10. Herkese Harekete Geçir

İlham ver, etkileşime geç ve katılım sağla.

İlgili paydaşlara ilham ver ve hayran bırak. Değerli sonuçlar elde etmek için gereken desteği al. Etkili iletişim, ikna, müzakere ve liderlik sergile.

KAYNAKLAR

1-İLHAM AL VE İLHAM VER

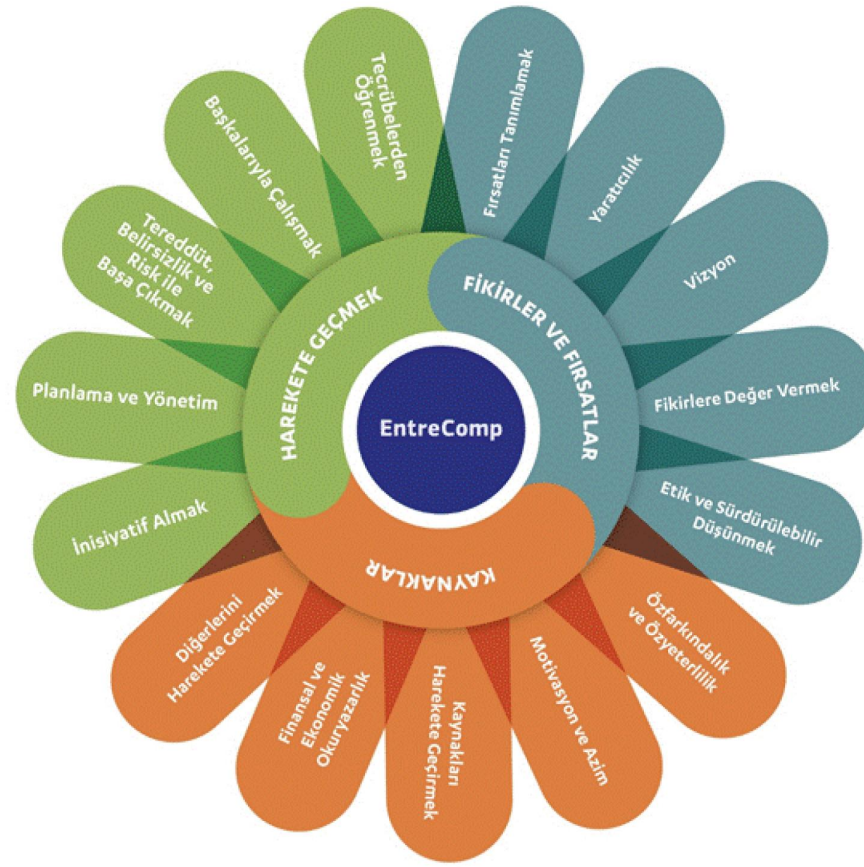
2-İKNA ET

3-ETKİLİ İLETİŞİM KU

4-MEDYAYI ETKİLİ KULLAN



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Hareket Geçmek

Yetkinlikler ve Öğrenme Çıktıları



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



11. İnisiyatif Almak

Haydi başla

Değer yaratan süreçleri başlat. Zorlukları üstlen. Hedeflere ulaşmak için harekete geç ve çalış, niyetlere bağlı kal ve planlı görevleri yerine getir.

FAALİYETE GEÇ

1-SORUMLULUK AL

2-BAĞIMSIZ ÇALIŞ

3-HAREKETE GEÇ



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



12. Planlama ve Yönetim

Öncelik ver, organize et ve takip et.

Uzun, orta ve kısa vadeli hedefler belirle. Öncelikleri ve faaliyet planlarını tanımla. Beklenmedik değişikliklere uyum sağla.

FAALİYETE GEÇ

1-HEDEFLERİ TANIMLA

PLANLA VE ORGANİZE ET

SÜRDÜRÜLEBİLİR İŞLETME PLANI GELİŞTİR

ÖNCELİKLERİ TANIMLA

İŞİNİ DENETLE



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



FAALİYETE GEÇ

13. Tereddüt, Belirsizlik ve Risk ile Başa Çık

Tereddüt, belirsizlik ve risk ile ilgilenirken karar ver.

Bir kararın sonucu belirsiz olduğunda, mevcut bilgiler kısmi veya belirsiz olduğunda veya istenmeyen sonuçların ortaya çıkma riski olduğunda karar ver. Değer yaratma sürecinde, başarısızlık riskini azaltmak için erken aşamalardan itibaren fikirleri ve prototipleri yapısal şekilde test etmeyi dahil et.

Hızlı hareket eden durumları hızlı ve esnek bir şekilde hallet.

TEREDDÜT VE BELİRSİZLİK İLE BAŞA ÇIK

RİSKİ HESAPLA

RİSKİ YÖNET

ÖNCELİKLERİ TANIMLA

İŞİNİ DENETLE



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



14. Başkalarıyla Çalışmak

Takım oluştur, birlikte çalış ve ağ kur.

Fikir geliştirmek ve onları eyleme dönüştürmek için birlikte çalış ve başkalarıyla işbirliği yap. Ağ kur. Gerekli zaman çatışmaları çöz ve gerektiğinde rekabete olumlu yüzleş.

FAALİYETE GEÇ

1-ÇEŞİTLİLİĞİ KABULLEN (İNSANLARIN FARKLILIKLARI-NI)

2-DUYGUSAL ZEKA GELİŞTİR

3-AKTİF BİR ŞEKİLDE DİNLE

4-TAKIM KUR

5-BİRLİKTE ÇALIŞ

6- BAĞLANTILARINI GENİŞLET



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



15. Yaparak Öğren

Yaparak öğren.

Değer yaratmak için herhangi bir inisiyatifi bir öğrenme fırsatı olarak kullan. Akranlar ve danışmanlar dahil olmak üzere başkalarıyla birlikte öğren. Başarıyı ve başarısızlığı (senin ve başkalarının) yansıt ve öğren.

FAALİYETE GEÇ

1-YANSIT

2-ÖĞRENMEYİ ÖĞREN

3-TECRÜBEDEN ÖĞREN



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

İş Modeli Kanvası



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Kanvas İş Modeli

Kim için hazırlandı:

Tasarlayan:

gün	ay	yl
Tarih:		
No.		
Versiyon:		

Kilit Ortaklar



Kilit Ortaklarımız kimler?
Kilit Tedarikçilerimiz kimler?
Hangi Kilit Kaynakları ortaklarımızdan alıyoruz?
Hangi Kilit Etkinlikleri ortaklarımız gerçekleştiriyor?

ORTAKLIK İÇİN SEBEBLER:
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
Satış
Pazarlama

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
Özellikle
İş görme
Bilgi
Marka/Konum
Fiyat
Maliyet düşürme
Risk azaltma
Uygunluk
Kullanım kolaylığı

Müşteri İlişkileri



Müşteri kesitleri bizim onları ne türlü bir ilişki kurmamızı ve sürdürmemizi bekliyor?
Bu ilişkilerden hangilerini kurduk?
İlişkiler, İş Modelimizin geri kalan kısımları ile ne kadar uyumlu?
Ne kadar maliyetlidir?

ÖRNEKLER:
Kıyafet Tedari
Kıyafet Özet Yedim
Satış kanalı
Ölçümleme
Topraklar
Ortak yaratım

Müşteri Kesitleri



Kimler için değer yaratıyoruz?
En önemli müşterilerimiz kimlerdir?

Kıyafet pazarlar
Kıyafet pazarlar
Kıyafet pazarlar
Kıyafet pazarlar
Kıyafet pazarlar

Kilit Kaynaklar



Değer Önerimiz hangi Kilit Kaynaklara ihtiyaç duyuyor?
Dağıtım Kanalları? Müşteri ilişkileri?
Gelir Akışları?

KAYNAK ÇEŞİTLERİ:
Fiziksel
Dijital (Etkileşimli - marka, patent, vs.)
Finansal

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:
1. Farkındalık
2. Ürün ve hizmetimizin faydalarını nasıl anlatıyoruz?
3. Değerlendirmeye
4. Müşterinin ihtiyaçları tarafından değerlendirilmesine nasıl yardımcı oluyoruz?
5. Satış kanalı
6. Müşterinin ürün ve hizmetimizi satın almasına nasıl imkan sağlıyoruz?
7. Dağıtım
8. Müşterilerimiz Değer Önerimizi nasıl ulaştırıyor?
9. Satış kanalı
10. Müşterilerimiz Değer Önerimizi nasıl ulaştırıyor?

Maliyet Yapısı

İş modelimizin en önemli maliyet noktaları nelerdir?
Temel kaynaklarımızdan en pahalı olanı hangisidir?
Temel etkinliklerimizden en pahalı olanı hangisidir?

İŞİNİZ DANA ÇOK:
Maliyet ağınızı mı? (pazar maliyet yapısı, dışa aktarılan değerler, maksimum optimizasyon, yığın dışarıya yapılmaz)
Değer ağınızı mı? (değer yaratmaya odaklı, üst düzey değer yaratma)

ÖNEMLİ ÖZELLİKLER:
Sabit maliyet (maliyet, kira, maaş, 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?

ÇEŞİTLER:
Ürün Satış
Kullanım Dönemi
Yüksek Akademi
Ödeme verme / Kiralama / Leasing
Lisanslama
Konsorsiyum
Rakamlar

SABİT FİYATLANDIRMA:
Lisans Fiyatı
Ürün Özelliklerine göre fiyatlandırma
Müşteri Kesitine göre fiyatlandırma
Hacme dayalı

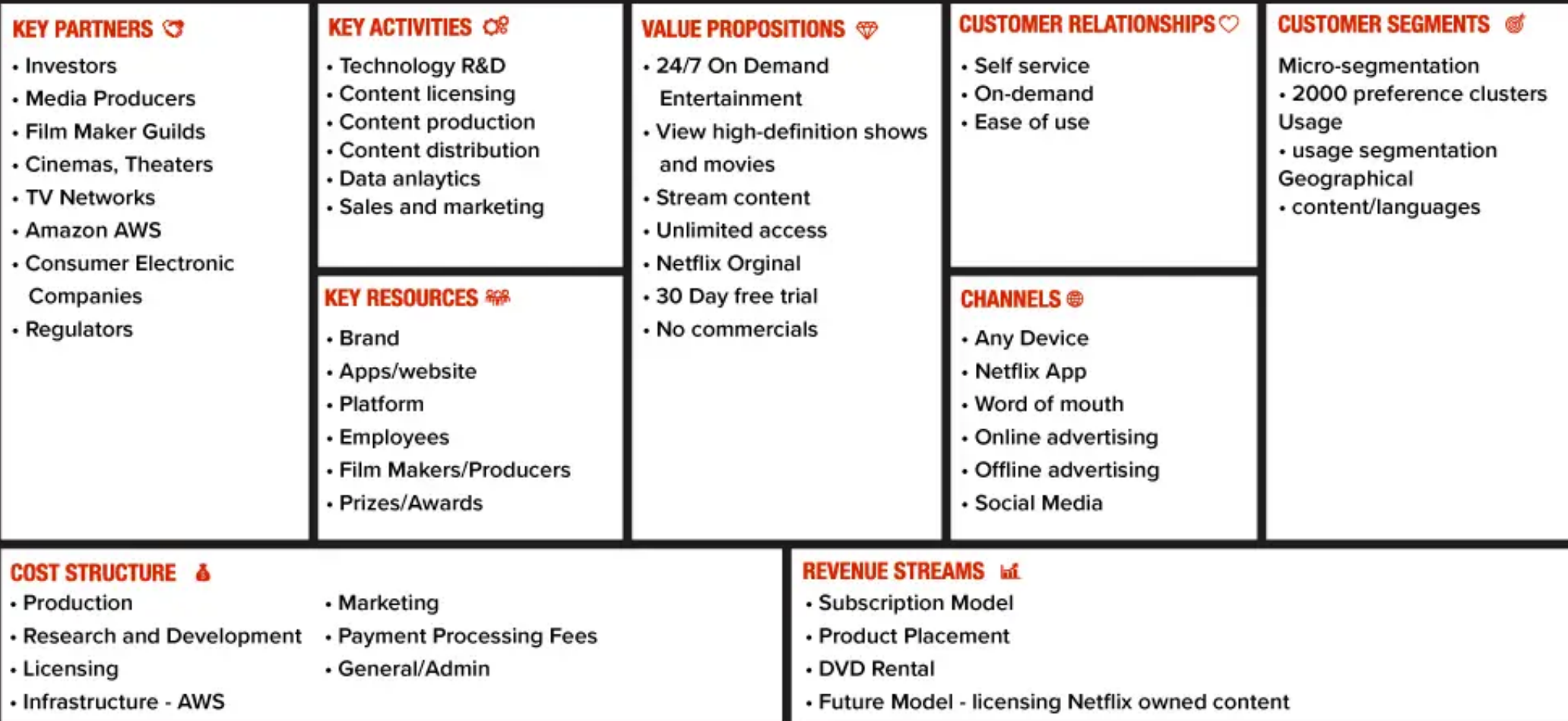
DİNAMİK FİYATLANDIRMA:
Pazarlık Usulü
Gelir Yönetimi
Geçmiş Zamanlı Pazar



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

NETFLIX NETFLIX BUSINESS MODEL

GARYFOX.CO



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

KEY PARTNERS  • Hosts • Hotels • Experience providers • Corporate travel partners • Travel managers • Investors/ Venture Capitalists • Lobbyists • Photographers • Maps • Cloud hosting - AWS	KEY ACTIVITIES  • Platform and technology development • Sales and marketing • Maintaining trust and brand reputation • Customer service/ experiences • Partner management	VALUE PROPOSITIONS  HOSTS • Income generation • Ease of listing • Calendar, booking system • Access to photographers GUESTS • Low cost accomodation • Variety of choices/ locations • Variety of prices/budgets • Unique options HOTELS • Access to guests • Booking system EXPERIENCE PROVIDERS • Income from guests • Platform/system	CUSTOMER RELATIONSHIPS  • Self-service • Own the relationship • Trust through verification • Tailored • Manage bad behaviour and risks	CUSTOMER SEGMENTS  GUESTS • business travel guests • leisure travel guests HOSTS • Room unit/condo/house • House owners * Country/city/suburban/ city EXPERIENCE PROVIDERS • Specialists * Tour companies PHOTOGRAPHERS • Freelance photographers HOTELS • Independent hotels • Hotel groups
COST STRUCTURE  • Cost of acquisition • Weighted average cost of capital • R&D platform • Payment processing			REVENUE STREAMS  • Service fee per transaction • Hosts commission charge • Hotel commission charge • Experience commission charge	



Teşekkürler



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TEBD Projesini Sosyal Medya üzerinden takip edin!

- Twitter: @TEBD_Project
- LinkedIn: Turkey-EU Business Dialogue (TEBD) - www.linkedin.com/company/tebd
- Web sitesi: www.tebd.eu

TEBD faaliyetleri ile ilgili sorularınız için lütfen tebd@eurochambres.eu adresine yazınız.

TESEKKÜRLER!

