

# Birlikte Yaratma Merkezi V: Finansal Hedefler & Direnç Geliştirme

## Finansal Hedefler & Direnç Geliştirme Hakkında Konuşalım

**Finansal yönetim nedir:** Finansal yönetim kâr ve risk arasında sağlıklı bir denge bulmakla ilgilenir, böylece sekteler olsa da uzun süreçte işletme kârlı çıkar. Bu tarz iş yönetimi muhasebe, yatırım, bankacılık, sigorta, teminatlar, varlıklar ve işletmenin diğer finansal eylemlerini planlama, yönetme ve koordine etmeyi içerir. Finansal yönetim küçük işletmeleri etkin bir şekilde yönetmenin temel özelliklerinden biridir. Ama MKOBİ girişimcileri sıklıkla finansal işlemlerini görmezden geliyor ve çoğunlukla dış kaynaklı muhasebe faaliyetlerinin yükünün üstünü çözüyorlar. Fakat muhasebe hizmetleri yaygın olarak vergi beyannamesinde bulunmayı, maaşları hazırlamayı kapsarken finansal yönetimin kapsamı daha geniş ve bütçeleme, tahmin gibi konuları da içeren daha büyük bir sistemdir.

### Finansal ve iş yönetiminin ve planlamasının boyutları

- Kayıt, vergiler ve diğer yasal koşullar
- Kayıt tutma ve muhasebe
- Kısa vadeli finansal yönetim
- Kısa vadenin ötesinde planlama

Finansal yönetimin üç temel etkeni finansal planlama, finansal kontrol ve finansal karar vermedir. Finansal planlama işletmenin ihtiyacı olan fon ve sermaye miktarını hesaplama ve sonra bunların tahsisini belirleme ve işletmenin finansal politikalarının çerçevesini kurma sürecidir. Kısa vadeli finansal yönetim ayrıca "işletme sermayesi yönetimi" de denir ve nakit para yönetimi, envanter yönetimi ve borçlu yönetimiyle ilgilidir. Finansal kararların hem değerlendirmesi hem de teknikleri bu tarz işletme yönetim kategorisine girer. Finansal kontrol bir kuruluşun amaçlarına ulaşip ulaşmadığını değerlendirmektir. Finansal kontrol bir işletmenin varlıkları ustaca kullanılıyor mu ve güvenceler mi, yönetim işletmenin mali çıkarına en uygun şekilde hareket ediyor mu ve finansal karar verme sonuçları işletmenin direnci ve sürdürülebilir gelişmesinin yararına mı sorularına yanıt verir. Son olarak finansal karar verme yatırım ve finansal kararları içerir ve kuruluşun finansmanı nasıl arttıracağına ya da kârın nasıl kullanılacağıyla ilgilidir.

Neden finansal yönetim hakkında düşünmelisiniz? İş planınızı ve finansal tahmininizi oluştururken işletmenizi geliştirirken size destek olması adına bir muhasebeci, avukat ya da banka müdürü gibi yetkin profesyonel bir iş danışmanı ile konuşmanız tavsiye edilir. Ayrıca işletmenizin finansal yönetiminde sizi desteklemesi için finansal hizmetler kullanmanız da gerekir. Banka ve diğer mali kurumların temel ödeme ve teminat hizmetleri, finansman ve iş yönetimi, verimlilik, inovasyon ve sürdürülebilirliğinize değer katabilecek finansal olmayan ürünleri ile işletmeleri destekler.

Start-up öncesi evrede, pazar araştırması ve ürün ya da hizmetinize (kavram kanıtlama) tahmini talebi hesaplamak ve finansal tahmininizi içeren bir iş planı geliştirmek için sermayeye ihtiyacınız olur. Start-up evresinde, işletme sahibi olarak işletmenizi büyütme için finansman elde etmeyi düşünebilirsiniz ve güçlü finansal yönetim iyi kredi notu ve uygun koşullarla fonlama için hayati önem taşır. Ayrıca, finansal tahminleri göz önünde bulundurmanız ve pek çok küçük işletme paraları bitince çöktüklerinden bir işletmenin hayatta kalabilmesinin anahtarı olan dikkatli nakit para yönetimini de içeren iş planınızı uygulamaya koymanız gerekir. Start-up evresini geçtikten sonra, müteakip soruları düşünürken işletmenizi geliştirmek için finansmana erişmeden önce profesyonel bir bağımsız finansal tavsiye almayı ciddi olarak düşünebilirsiniz:

**1.** İşletmenizin bir sonraki aşaması nedir? İş planınız ve finansal tahmininiz şirket büyümenizin bir sonraki aşamasını yansıtıyor mu? **2.** Nakit akışını kontrol ediyor musunuz yoksa müşteri ödemelerinin peşinde koşmaktan sorumlu bir elemanınız mı var? Müşterilerin geç ödemeleriyle başa çıkmak için bir süreç geliştirdiniz mi? **3.** Satış ve harcamaları bütçelemek için bir sisteminiz var mı? **4.** İşletmeniz ihtiyaçlarını karşılamak için yeterince finansmana sahip mi? Finansmana erişim bir problem mi? Eğer öyleyse, bunu ele almak için ne yapıyorsunuz? **5.** Mali kurumların ve diğer kredi kurumlarının erişimine açık düzenli yönetim hesapları üretiyor musunuz?

### Finansal yönetim şu sebepler için önemlidir:

- Girişimlere finansal planlamada yardımcı olur;
- Girişimlere planlamada ve fon elde etmede yardımcı olur;
- Alınan ya da elde edilen fonların etkin tahsisi ya da kullanılmasında girişimlere yardımcı olur;
- Önemli finansal kararlar verirken girişimlere yardımcı olur;
- Girişimlerin karlılığını iyileştirmede yardımcı olur;
- Firma ya da girişimlerin genel değerini arttırır;
- Ekonomik ve finansal istikrar ve direnç sağlar.

**Direnç geliştirme nedir:** İş direnci bir girişimin stres emme, kriz dönemlerinde kritik fonksiyonelliğini geri kazanma ve değişen koşullarda hayatta kalma kapasitesidir. Direnç geliştirme özellikle günümüzde önemlidir çünkü hepimiz Covid-19 pandemisinin ekonomik etkilerini hissettiğimizden iş çevresi daha dinamik ve tahmin edilemez hale gelmektedir. Direnç geliştirme temel olarak karmaşıklığı, belirsizliği, karşılıklı bağımlılığı, sistemsel düşünmeyi ve çok zaman ölçekli perspektifi kucaklayan yeni bir zihinsel iş modelini gerektirir. Çoğunlukla belirli, bilinen riskleri anlama ve bunlara maruz kalmayı en aza indirmekle ilgilenen risk yönetiminden biraz farklıdır. Diğer yandan direnç, tanımlanmamış risklerle de uğraşmalıdır ve bir girişim çevresel stresleri emme hatta bunları fırsata dönüştürmek için yapması gereken adaptasyon ve değişimleri de düşünmelidir.

## Bu oturumda şunların üzerinden geçmeyi hedefliyoruz:

1. İş yönetiminin çok sayıdaki sektörlerini keşfetme
2. Finansmanın geleneksel yöntemlerine karşı yeni inovatif yöntemleri keşfetme
3. Diğer finansman yollarını keşfetme (örneğin Kitle fonlaması)
4. Finansman ürünleri ve hizmetlerini yönetmek için gereken araçlara erişim
5. İş planlamanıza girişim risk (kriz karşısı ve kriz) direnci önlemlerini ekleme

## Girişiminizin finansal yönetimine başlarken düşünmeniz için pratik ipuçları

• **İş finansmanı ile kişisel finansmanı kaçınmaktan sakının:** Mali işler müdürüne yatırım yapacak bütçesi ya da fonu olmayan daha küçük girişimlerle ilgilenen girişimciler genellikle tüm işlemler için tek bir banka hesabının kullanarak iş finansmanlarıyla kişisel finansmanlarını karıştırır. Fakat bu bağımlılık girişimcinin kişisel ve iş finansmanı için sağlıksızdır. Bu yüzden iş ve kişisel bankacılık hesaplarını ayırmak son derece önemlidir. Bu sadece finansman hedeflerinizi ve nakit akışını takip etmenize değil ayrıca banka ve diğer borç verenlerden destek almanızda da yardımcı olur.

• **Finansal planlamayı korumak:** Girişimin istifade edebileceği fon ve sermaye miktarını, herhangi bir yatırım planı için gereken miktarı ya da herhangi bir kerelik ya da düzenli dışı akışı ve gider kalemlerini hesaplama, sonra da hazır ve yeni elde edilmiş fonların tahsisine iç çerçeveler, kurallar ve zaman sınırları temellerinde karar verme hakkında fikir sahibi olmaları için girişimcilerin ve KOBİ sahiplerinin üç aylık finansal planlar tasarlaması ve her ayı değerlendirmesi önerilmektedir.

• **Zaman sınırlarını her zaman takip edin:** Hiçbir zaman vergi borcu, fatura, borçlar ya da kredi ödeme tarihlerini kaçırmayın. Vaktinde ödenmemiş borçlar beraberinde size ek masraf çıkaran ve işinizi yapmanın maliyetini arttıran idari ve finansal cezalar ve

ücretler getirir. Buna ek olarak, düzenli olarak ödeme tarihini kaçırmak kredi notu ve kredi geçmişinizde iş geliştirme planlarınız için yeni dış fonlar elde etmeye çalışırken problemlere neden olacak kırmızı lekeler sürer.

• **Maliyetlerinizi kontrol edin:** İşletmenizin her maliyet kalemi hakkında iki defa düşünün ve bir maliyet-yarar analizi yaparak bu maliyetleri oluşturmaya gerçekten ihtiyacınız var mı değerlendirin. Faydalarının maliyetlerden daha fazla olduğuna karar verdiğinizde ihtiyaçlarınızı karşılamak için alternatif kaynaklara, ürünlere, hizmet sağlayıcılara göz atın ve bunları karşılaştırın. Genellikle, küçük işletmelerde girişimcinin seçim ve kararlarını sorgulayacak kimse yoktur. Bu yüzden girişimci kendi kararlarını sorgulamalı ve biriktirilebilecek ve daha acil ve etkili eylemlere yatırılacak para ayırmak için maliyetten kısımlıdır.

• **Alternatif fonlama yöntemlerini araştırın ve bunlar hakkında bilgili olun:** Ek sermaye ve dış fon gerektiren zor durumlarda KOBİ'ler banka kredisi almakta zorlanabilir ve daha fazla faiz oranı olan gayri resmi kanallardan fon almak durumunda kalabilir. Bu durumlardan kaçınmak için KOBİ'ler kendilerini işletme sermayesi, pazarda hazır olan kiralama, faktoring ve kitle fonlama karışımıyla eğitmelidir.

## Dikkatli bir finansal karar verme sürecinin ardından dış fona almaya karar verdikten sonra hangi adımları takip etmelisiniz?

• **İş planınızı ve nakit akış modelinizi bilemekle başlayın:** İşletme sermayenizi yönetmekte, şirketinizin faturalarını ve çalışanlarınızın maaşlarını ödemekte zorluk mu çekiyorsunuz? Belki de işletme sermayesi sizin şirketiniz için daha küçük bir sorun ama işletmenizi geliştirmek istiyorsunuz. Eğer öyleyse, işletmenizin hep istediğiniz sıçrayışı yapması için bir yatırım fikriniz var mı? Bu yatırım fikrini gerçekleştirmek için planınız nedir? Bu yatırım fikrini gerçek bir yatırıma çevirmek için işletmenizin hangi kaynaklara ihtiyacı var? Daha fazla insan kaynağına, yeni çalışanlara mı ihtiyacınız var? Ekipman almak için finansmana mı ihtiyacınız var? Bu yatırımın ne zaman yapılmasını istiyorsunuz? Bunu gerçekleştirmek için ne kadar bir finansman hacmine ihtiyacınız var? Yüksek kazançlar, gelirler, kar açısından bu yatırım işletmenize ne zaman fayda sağlamaya başlayacak? Bu soruların yanıtlarını işletmenize, yatırım planınıza ve basit nakit akış modelinize yansıtın.

• **Finansal ihtiyaçlarınızı belirleyin:** Şu sorular hakkında düşünün: Nakit akış modeli finansal ihtiyaçlarınızla ilgili ne söylüyor? Yatırımınızı gerçekleştirmek için ne kadar paraya ihtiyacınız var? Yatırımınızı gerçekleştirmek için banka kredisine ihtiyacınız var mı? Yatırım gelirlerinizi nasıl etkileyecek? Banka kredisini ne zaman geri ödemeye başlayabilirsiniz? Yatırımın işletmenizin kazançlarına yapacağı artışı göz önünde tutarak aylık olarak ne kadar para geri ödeyebilirsiniz?

• **Finansman arayışına başlayın:** Bu süreçte atabileceğiniz adımlar aşağıdadır.

o **Paydaş haritası çıkarın:** Ülkenizde MKOBİ'lerin gelişimini aktif olarak destekleyen yerel ulusal, uluslararası, finansal ve finansal olmayan paydaşlar hakkında bilgi edinmek için internet aramaları yapın ve ağıңызda keşifler yapın. Ülkenizde MKOBİ'ere (özellikle kadınların yönettiği MKOBİ'ler) finansman sağlayan ne tür kuruluşlar var:

- Bankacılık sektörü - ticaret bankaları, özel/kişisel/tematik bankalar
- Mikrofinans kuruluşları
- Kiralama, faktoring şirketleri
- Herhangi bir devlet ya da özel yatırım ve kalkınma fonu
- Faaliyet gösterdiğiniz sektöre, kadınların yürüttüğü işletmelere, inovasyonlara, vb. destek sağlayan ilgili bakanlıklar
- Uluslararası finansal kuruluşlar, çok ve iki taraflı başışçılar

*o Destek mekanizması haritası çıkarın:* Kadınların yürüttüğü MKOBİ'ler için desteklere odaklı olarak ülkenizde MKOBİ'lerin faydalanmasına açık çeşitli finansal ve finansal olmayan yerel, ulusal ve uluslararası destek mekanizmalarının haritasını çıkarın. Finansal ve finansal olmayan ihtiyaç ve hedeflerinize uygun olan destek mekanizmalarına odaklanın.

*o Sunulan finansal ve finansal olmayan ürün ve hizmetlerin işletmenizin hangi türlerinin finansal ihtiyaçlarına uyduğuna karar verin:*

1. Krediler ve ek hesaplar
2. Garanti programı altında sunulan krediler

3. Mikro krediler
4. Hibeler
5. Ticari finansman ürünleri (teminat mektubu ve kredi mektubu)
6. Kiralama ve faktoring düzenlemeleri
7. Kamu ve uluslararası paydaşlar tarafından sunulan destek planları altında sağlanan finansmanlar
8. İş danışmanlık hizmetleri ve teknik destek

*o Seçtiğiniz finansal ve finansal olmayan ürün kaynaklarının gereksinimlerine, hüküm ve koşullarına bakın:* Kredi ve hibelere başvuru koşulları, faiz oranları ve ücretleri, muacceliyet ve ödemesiz dönemleri, geri ödeme planları, teminat gereksinimleri hakkında bilgi edinin.

*o Seçtiğiniz ürüne başvurmak için gereken bilgiyi toplamaya başlayın:* İşletmeniz hakkında sizin ve işletmenizin geri ödeme kapasitesini göstermek için mümkün olduğunca çok bilgi toplamaya çalışın. Banka ve diğer finansal kurumların bir işletmenin kredi ödeme kapasitesini ölçmek için ne tür verilere baktığı hakkında fikir edinin.

## Fonlamaya başvururken kendinizi banka kredi görevlisinin yerine koyun. Bir işletmenin bir krediyi geri ödeme kapasitesini ölçmek için neye bakılır? Hangi bilgilerle değerlendirmelerini kolaylaştırabilir ve bunları kendi lehinize çevirebilirsiniz?

Hangi veri türü/kaynağına?

Hangi MKOBİ segmenti ya da kredi boyutu için bu geçerlidir?

Bankalar ve diğer finansal kuruluşlar tam olarak nelere ve neden bakıyor?

### MKOBİ hakkında bilgi

MKOBİ kredi verisi (olağanüstü ya da geçmiş kredi limiti hakkında bilgi)

Tüm segmentler, tüm kredi hacimleri

MKOBİ işlem hesabı verisi

Kamu arşivleri

Kredi bürosu kontrolleri

Şirketin geçmişi, faaliyet gösterdiği sektör, paydaşlar/sahipler/müdürler, ana iş ortakları, şirketin gelir kaynakları ve ana maliyet/gider kalemleri, şirket nakit akışı ya da finansal tabloları

Girişim/sahip banka hesaplarından detaylı gelir ve gider kalemlerine; örneğin, basitleştirilmiş finansal tablolar ve karşılanabilirlik oranları üretmek için analizle birlikte işlem bilgisi.

Kredi, kredi türü, garantiler ve teminat değeri, varsayılan bilgi ve vadesi geçmiş ödemeler gibi geçmiş ödeme performansı, borç miktarı, kredi geçmişi uzunluğu, yeni kredi, ve kredi türleri, teminat

İflaslar, yargılar ve tahsil senetleri gibi devlet arşivleri konuları

Kredi sayısı ve mali sisteme borçlu olunan toplam borç, borç seviyeleri, adresteki ikamet süresi ve kredi geçmişi, yeni kredi hesapları sayısı

Hangi veri türü/kaynağına?	Hangi MKOBİ segmenti ya da kredi boyutu için bu geçerlidir?	Bankalar ve diğer finansal kuruluşlar tam olarak nelere ve neden bakıyor?
<b>Kamu hizmetleri</b>	Mikro ve küçük girişimler, küçük kredi hacmi, iş sermayesi kredileri	Kredi itibarı göstergesi olması için olası faktör olarak düzenli vaktinde ödeme kayıtları
<b>Mobil uygulamalar ve Çevrimiçi işlemler</b>		İşletme sahibinin davranışları hakkında olası görüş sunan mobil ödeme sistemleri ve harcama kalıbı ile ilgili olası içgörüsü sahibi olmak için granüler işlem verilerinin yasaya uygun kullanımı
<b>Ticari veri</b>	Orta/büyük girişimler, büyük kredi hacmi, yatırım kredileri	Finansal tablolar, iş sermayesi kredileri sayısı ve diğerleri
<b>Sosyal medya (girişim ve sahibinin)</b>		İşletme sahibinin yaşam stili ya da şirketle ilgili olası bir öngörü edinmek için sosyal medya verisinin yasal kullanımı

## Dış fonlama kaynağı olarak kitlesel fonlamayı seçenler için aşağıda bazı ipuçları ve kitlesel fonlama platformları aracılığıyla fon elde ederken göz önüne almanız gereken riskler paylaştık.

**Kitlesel fonlama:** İnternet aracılığıyla kitlesel fonlama platformları ya da sosyal medyayı kullanarak bağış toplama kampanyası başlatarak MKOBİ'ler için nispeten yeni bir halktan fon hareketlendirme kaynağıdır. Süreç, insanların küçük katkılarla desteklemek isteyeceği bir fikir sunmakla başlıyor. Eğer bir sürü kişinin fikri desteklemesini sağlarsanız, amacınıza/hedef miktarınıza ulaşacak kadar fon biriktirebilirsiniz. MKOBİ'ler tarafından çok sayıda yatırımcıdan küçük miktarlarda sermaye üretmek için kullanılabilir. Teknolojiyi kullanarak kolay erişilebilirliğiyle nitelenir. Teknoloji temelli platform yatırımcıya yatırım fırsatları hakkında bilgi sunarak girişimci ve yatırımcı arasında bir aracı işlevi görür.

Pek çok ülkede kitlesel fonlama hala kitlesel fonlama gelişmesinin ilk aşamalarındaki kitlesel fonlama platformları aracılığıyla toplumsal davalara katkılarla ortaya çıkma aşamasında. Gene de kitlesel fonlama küçük işletmelerin fon toplamasında yardımcı olabilir ayrıca fon toplayan işletmenin fikirlerini ya da inovasyonlarını tasdik eder. Kitlesel fonlamayla MKOBİ'leri geliştirmenin en yaygın yollarından bazıları yeni ekipman, makine almak, işe eleman almak, gayrimenkul satın almak, yeni bir ürün piyasaya sürmek, hayır kurumlarına bağış toplamak, risk sermayesini arttırmaktır.



### Geleneksel Fonlama

Tek ya da birkaç kaynaktan yüksek meblağlar



### Kitlesel Fonlama

Çok sayıda bireyden bir sürü küçük meblağlar

## Kitlesel fonlama türleri

**1. Bağış temelli:** Bu yöntem kâr amacı gütmeyen kurumlar tarafından kullanılır ve yatırımcılara hayır amaçlı projeye bağış yapmalarını istemeyi içerir. Proje topluma faydalı ve dava odaklıdır, yapılan bağışla orantılı olarak ödüllü olabilir veya olmayabilir. Bu yöntem bazı araştırmaları desteklemek, afet yardımı ya da toplumsal bir görev için çalışan kuruluşlar için para toplamada kullanılır. Nadir olarak kâr amacı güden kuruluşlar da bu kanal aracılığıyla bağış toplar.

**2. Ödül/sponsorluk temelli:** Bu model destekçilere yatırıma teşvik olarak ödül sunmakla işler. Bağış toplayan kişi/MKOBİ tarafından belirlenen bu ödül değişik şekillerde olabilir. Eğer potansiyel yatırımcı/destekçi bir prototip ürünü destekliyorsa, belirli seviyelerdeki bağışçılar ürünü indirimli olarak satın almak için erken erişim hakkına sahip olabilir ya da ürünün kendisine diğerlerin önce sahip olabilir (satış öncesi ya da sipariş öncesi model). Ödüller MKOBİ'nin logosunun ve amacının olduğu tişörtler, üzerine

**3. Ödünç verme/borç bazlı:** Borç bazlı kitlesel fonlama banka kredisine benzer. Bazen daha düşük faiz oranları ya da koşullarda daha fazla esneklik sunabilir. Bu tarz kitlesel fonlamada yatırımcılar yatırım yaptıkları işletmede hisse sahibi olmayı bekler, bu da bunu hisse bazlı kitlesel fona benzer ama biraz da farklı yapar. Burada MKOBİ'ler sahip oldukları senetlerden sabit gelirler bekleyen bireylerden para toplar ve bunlara kârdan ödeme yapmak yerine ödünç alınan paradan faiz öderler. Bu yöntem karmaşıktır ve tıpkı hisse bazlı fonlama gibi MKOBİ'ler bunu da yetkin bir finansal danışmanın yardımıyla dikkatlice incelemelidir.

**4. Hisse bazlı:** Bu modelde, fon arayan işletme bu payların zamanla değerlendirilmesini ümit eden yatırımcılara hisse senedi verir ve çevrimiçi kitlesel fonlama platformu aracılığıyla şirkette paydaş olmalarını teklif eder. Şirket, ilk önce özel sermaye, melek yatırımcılar ve finansal kurumlarla yapılan kredi düzenlemeleri aracılığıyla fon toplar. Şirket ticarete uygun olunca hisselerini halka açar. Bu yöntem oldukça risklidir, bu yüzden düzenlemeler gerektirir. MKOBİ'ler ülkelerindeki ilgili hisse bazlı kitlesel fon üreten platformların yasal statüsü ve izinleri ile ilgili düzenleyici çerçeveye göz atmalı ve yetkili bir finansal danışman yardımıyla bu seçeneği çok dikkatlice araştırmalıdır.

### Kitlesel fonlamanın faydaları

- **Alternatif fonlama kaynağı:** Kitlesel fonlama eğer riskler dikkatlice düşünülür ve amaçlar gerçekçi olarak konulursa ve işletmenize ilgisi olan çok sayıda kişiye erişiminiz varsa iş fikrinize ya da projenize uygun fon sağlama yöntemi olabilir.
- **Kavram kanıtlama ve tasdik:** Kitlesel fonlama sizin başkalarının da projenize olan inancı ya da değerleri paylaştıklarını görmeyi sağlayarak iş fikrinizle ilgili gerçekleri görmeyi sağlayabilir. Eğer kampanyanız başarılı olursa yatırımcıların ve ilişkili marketin onayladığına dair güçlü bir tasdik olur.
- **Diğer finansman türleri için tamamlayıcı:** Başarılı bir kampanya ürününüze ve insanların inandığı hizmetlere talep olduğunu gösterebilir, bu da bankalar, risk sermayeleri, melek yatırımcılar gibi diğer finansal hizmet sunucularından ek finansman ararken işe yarayabilir. Sizi finansal hizmet sunucularına daha az riskli gösteren bir performans geçmişi oluşturabilir, böylece daha iyi hüküm ve koşullar almanıza yardımcı olur.
- **Yeni bir potansiyel müşteri ve yatırımcı ağına erişim:** Teknoloji bazlı platformlar aracılığıyla aralarından bazılarının işletmenizin büyümesi için değerli uzmanlık ve öngörü sahibi olabileceği çok çeşitli bir birey topluluğuna erişebilirsiniz. Kitlesel fonlama yeni yatırımcı ve müşteri topluluklarıyla etkileşime geçmenizi sağlar ve çok az ücretlerle değerli geri dönütler toplamanıza yardımcı olabilir.
- **İyi bir pazarlama aracı:** Kitlesel fonlama müşterileriniz olabilecek insanları dijital olarak ikna ederek yeni bir işletme, fikir ya da ürün serisi pazarlamanın ve sunmanın etkili bir yolu olabilir.

### Kitlesel fonlamadan en iyi şekilde yararlanma ve risklerden kaçınma için adım ve ipuçları

- İlk olarak finansal ihtiyaçlarınızı analiz edin ve alternatif bir finansman aracı olarak kitlesel fonlamanın gereksinimlerinize uyup uymadığına bakın. Kitlesel fonlama çoğunlukla bir tamamlayıcı olup banka finansmanının yerine geçemez. Kitlesel fonlama platformunda para toplamaya karar verirken bütçe ve fonlama planınızı dikkatlice analiz edin. Platformun payını ve hedefinize ulaşmak için bütçenizdeki her belirsiz maliyeti ekleyin.
- İlham için olabildiğince çok kılavuz, blog ve devam eden kampanyaları okuyun ve diğer kampanyaların deneyimlerinden ders alın. Platformlar ve başarılı kampanya sahipleriyle iletişime geçebilirsiniz.
- Ülkenizdeki hedef destekçi demografiklerini analiz edin. Y kuşağı kitlesel fonlama projelerinin en büyük destekçileri olmaya meyillidirler, bu yüzden öneri/isteğiniz ve kampanyanızın amacı hedef kitleniz için cazip olmalıdır.
- Kitlesel fonlamanın hatırı sayılır çaba ve emek gerektirdiğini unutmayın. Kitlesel fonlamanın ne kadar zaman ve kaynak gerektirdiğini hafife almayın. Göstereceğiniz çabanın finansman ihtiyaçlarınızın tamamına yeteceğinden emin olun. Kitlesel fonlamaya göstereceğiniz çabanın bankayla ilişki kurmak ve daha geleneksel yollarla finansman elde etmek için daha uygun olup olmayacağına karar verin.
- Ülkenizde iyi bir geçmişi olan köklü ve saygın platformlar seçtiğinizden emin olun. Alternatif kitlesel fonlama sitelerini/platformlarını, ne tür hüküm ve koşullar öne sürdüklerini, kestikleri ücretleri ve toplanabilecek para miktarına koydukları limitleri araştırın. Tüm kitlesel fonlama platformlarının ücretlerini içererek ve toplam maliyetleri kıyaslayarak bütçenizi tekrar gözden geçirin ve bu parametreler ışığında platformları kıyaslayın ve ihtiyaçlarınıza en uygun olanı seçin. Farklı ücret yapıları ve başarı şartları kitlesel fonlama kampanyanızın başarılı mı başarısız mı olacağına karar verebilir.
- Para toplama hedefinize ulaşmayı hedeflediğiniz zaman çizelgesini belirleyin ve gerçeklikten uzak hedefler koyup bunu takiben itibarınızı zedelemekten kaçının. Çok yüksek hedefler belirlemek ve çok fazla para istemek uygun değildir. Çoğu platform bir son tarihe kadar fon toplamanızı ve fonlama hedefinize ulaşmanızı dayatır. Çoğu durumda eğer son tarihe kadar hedefinize ulaşmazsanız hiç fon alamazsınız. Bazı durumlarda topladığınız parayı elinizde tutarsınız ama hedef miktara ulaşmazsanız platform ücretini arttırır ki bu da maliyet tahminlerinizi etkileyebilir. Bu yüzden sözleşmeye bağlı düzenlemelerin fonlama hedefine ulaşamama durumunda ilgili tarafların hak ve yükümlülükleri konusunda açık olduğundan emin olun.

- Başvurunuz kabul edilirse, platform sizi borç verenlerin üzerinden teklif vereceği platformda işletmenizin buna uygun olarak listeleneceği bir risk kategorisine koyabilir.
- Hedefinizi ulaşılabilir kılmak için aşamalarla fon toplamayı ve toplanan parayı işlemenizin ilk konulan ihtiyaçlarına göre kullanarak mesuliyet almaya devam etmeyi düşünün.
- Her kategorideki yatırımcılar için uygun ödüller sunun. Neyin işe yarayacağını ve ödül kullanmada ne kadar yaratıcı olabileceğinizi görmek için ülkenizde kitlesel fonlama kullanan küçük işletmeleri araştırın ve kampanyalarını tanıtmak için neler yaptıklarına bakın. Çoğu kitlesel fonlama sitesi ödüllerin seviyelerini ve en hızlı satan seviyeleri gösterir, böylece en yaygın yatırım ve buna tekabül eden ödül hakkında size iyi bir fikir verir.
- Çok fazla vaatle bulunmaktan ve vaat ve ödüllerinizi yeterince karşılayamamaktan kaçınmak için bütçenizi dikkatlice hazırlayın. Destekçilerinizin sizi yurtdışından destekleyip desteklemeyeceğini öğrenin ve bu durumda kargo ücretlerini ve kampanyanızı başlatmadan önce bu maliyetleri karşılayıp karşılayamayacağınızı göz önüne alın.
- Kitlesel fonlama kampanyanızı nasıl yürüteceğinizle ilgili kampanya stratejinizi en başta belirleyin. Ağınızı kullanın ve elinizden geldiğince çok alakalı tanıdığınızı dahil edin/bilgilendirin. Tanıdıklarınızla iletişime geçmek ve sizi potansiyel yatırımcılarla etkileşime geçirmeleri için sosyal medya platformlarını kullanın. Destekçilerinizin kampanya ve fon toplamada yaptığınız gelişmeler hakkında projenizi onların sosyal ağlarında paylaşarak, erişiminizi yakın ağınızın ve sosyal çevrenizin dışına genişleterek bilgi sahibi olmasına izin verin.
- Hedef destekçi grubunuza yönelik özgün, açık ve kısa bir dijital ikna konuşması hazırlayın. Potansiyel yatırımcılara yeterli bilgi verin ve neden toplanan paraya ihtiyacınız olduğunu ve bunu işletmenizi geliştirmek için nasıl kullanacağınızı anlatın. İş planınızla ilgili şeffaf olun. Fakat iş fikirlerinizin ve fikri mülkiyetlerinizin korunduğundan emin olun. Potansiyel yatırımcılara verdiğiniz materyallerde hassas detaylar vermediğinizden emin olun. Nispeten düşük bir miktarla rakiplerinizin iş planınıza erişebileceğini ve teklifinizi kopyalayabileceğini unutmayın. Kitlesel fonlama platformundan, yerel Ticaret Odanızdan ya da ülkenizde ilgili bir hükümet ajansından fikri mülkiyet haklarınızı koruma hakkında tavsiye alın.
- Her yatırımcı/borç verici fon toplama başlayınca kendi seçtikleri miktar ve faiz oranını teklif edecekler. Hedefe ulaşana kadar kampanyanın bitmediğini unutmayın. Yatırımcılar/borç verenler teklif vermeye devam edebilir, faiz oranlarını düşürebilir, yanı kampanyanız ne kadar popüler olup para toplarsa, koşullarınız o kadar iyi olacaktır. Teklif verme süreci umarız ki başarılı bir şekilde bitince, kitlesel fonlama platformu son ortalama faiz oranını teyit etmek ve mutabık kalınan zaman diliminde fonları banka hesabınıza göndermek için sizinle iletişime geçecektir. Bir ödemesiz dönemin ardından, kredi ve faiz oranı geri ödemeleriniz kredi tamamen geri ödenene kadar sürmek üzere platformla mutabık kalındığı üzere başlayacaktır.