İDARİ VE TEKNİK ŞARTNAME

Programın Adı	**2026 Yılı Teknik Destek Programı**
Proje Kodu	TR42/26/TD/0023
Proje Adı	Patentten Pazara: Ticarileştirme ve Yatırıma Hazırlık Programı
Başvuru Sahibi	Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi A.Ş.
Başvuru Dönemi	Temmuz - Ağustos

1. Program kapsamında başvuru yaptığınız öncelik türü:

Öncelik 1 - İnovasyon

2. Faaliyetler ve beklenen çıktılar:

Alınan Hizmet Kapsamında Gerçekleştirilecek Faaliyet ve Çıktılar
Üniversite hak sahipliğinde bulunan patentlerin buluşçuları arasında yer alan ve şirketleşme sürecini tamamlamış akademisyenlerin bulunduğu asgari 5 işletmeye ait en az 10 teknoloji tabanlı buluşun teknoloji hazırlık seviyesi (TRL), fikrî mülkiyet yapısı, ürün-pazar uyumu, rekabet avantajı, iş modeli, ölçeklenme potansiyeli ve yatırım hazır olma düzeyi açısından analiz edilmesi.
Yapılan analizler sonucunda, her işletmeden en az bir buluş yer alacak şekilde ticarileşme potansiyeli yüksek asgari 8 buluşun derinlemesine danışmanlık programına alınması.
Seçilen asgari 8 buluş için şirket/buluş özelinde ticarileştirme yol haritası, iş modeli, pazara giriş ve lisanslama/spin-off stratejileri ile finansal model ve yatırım hazırlık dokümanlarının hazırlanması.
Seçilen asgari 8 buluş için profesyonel yatırımcı sunumu (Pitch Deck) ile yatırım sürecinde kullanılabilecek veri odası (Data Room) yapısının hazırlanması.
Danışmanlık sürecini destekleyici alt faaliyet olarak 20 katılımcıya yönelik 6 günlük uygulamalı teknoloji ticarileştirme ve yatırıma hazırlık eğitiminin gerçekleştirilmesi.
En az 10 yatırımcı, sanayi kuruluşu veya sektör temsilcisiyle görüşme gerçekleştirilmesi ve uygun buluşlarla potansiyel yatırımcı/iş birliği paydaşlarının eşleştirilmesine yönelik çalışmaların yürütülmesi.
En az 5 buluşun yatırım sürecine hazırlanması; en az 3 buluş için ticarileştirme, lisanslama, sanayi iş birliği veya yatırım sürecinin başlatılmasına yönelik somut girişimlerin gerçekleştirilmesi ve kayıt altına alınması.
Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi A.Ş. bünyesinde sonraki dönemlerde de kullanılabilecek "Patentten Pazara Ticarileştirme ve Yatırıma Hazırlık Metodolojisi ve Uygulama Rehberi" hazırlanması.
Gerçekleştirilen analiz, eğitim, danışmanlık, yatırım hazırlığı ve eşleştirme faaliyetleri ile elde edilen sonuçları içeren nihai sonuç raporunun hazırlanması.

*Beklenen çıktılar arasındaki maddeler Ajans tarafından incelenecek ve gerekli görülenlere (*) işareti eklenecektir. (*) ile işaretli olan faaliyetler tamamlandıktan sonra, yapılan işin niteliğinin uygun olup olmadığının kontrolü için İzleme ve Değerlendirme Birimi ile iletişime geçilmesi gerekmektedir. (*) ile işaretli aşamalarda ortaya çıkan eksiklikler nedeniyle proje çıktısının Ajans tarafından yetersiz bulunduğu durumlarda, Ajans hizmet tutarından kısmi olarak kesinti yapma hakkını saklı tutar.

3. Proje kapsamında talep edilen danışmanlık faaliyetinin içeriği:

Bu teknik destek kapsamında, Kocaeli Teknoloji Transfer Ofisi A.Ş. (KOU TTO A.Ş.) portföyünde yer alan, üniversite hak sahipliğindeki patentlerin buluşçusu olan ve şirketleşme sürecini tamamlamış özel sektör niteliğindeki akademisyen işletmelerinin inovasyon yönetimi, teknoloji ticarileştirme ve yatırıma hazırlık kapasitelerinin geliştirilmesine yönelik bütüncül bir danışmanlık programı uygulanacaktır. Program; üniversitelerde geliştirilen fikri mülkiyet varlıklarının ekonomik değere dönüşmesini hızlandırmayı ve KOU TTO A.Ş.'nin teknoloji ticarileştirme kapasitesini sürdürülebilir şekilde güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

Danışmanlık hizmeti; ölçme/teşhis, birebir danışmanlık, mentorluk, yatırıma hazırlık, sanayi eşleştirmeleri ve bu süreci destekleyen kapasite geliştirici eğitim bileşenlerinden oluşacak şekilde uygulanacaktır. Program kapsamında öncelikle akademisyenlerin kurduğu özel sektör niteliğindeki asgari 5 işletmeye ait 10 teknoloji tabanlı buluş; teknoloji hazırlık seviyesi (TRL), fikri mülkiyet yapısı, ürün-pazar uyumu, rekabet avantajı, gelir modeli, ölçeklenme potansiyeli ve yatırım hazır olma düzeyi açısından standart bir değerlendirme metodolojisi kullanılarak analiz edilecektir.

Yapılacak ölçümler ve analizler sonucunda bölgesel inovasyon ekosistemine en yüksek katkıyı sağlama potansiyeli taşıyan asgari 8 buluş derinlemesine danışmanlık programına alınacaktır. Bu buluşlar için pazar dinamikleri gözetilerek değer önerisi, iş modeli geliştirme, lisanslama veya spin-off büyüme stratejileri tasarlanacak ve şirkete özel ticarileştirme yol haritası hazırlanacaktır. Ayrıca derin teknoloji niteliğindeki bu buluşlar için yatırımcı beklentilerine uygun finansal modelleme, profesyonel yatırımcı sunumu (Pitch Deck) ve eksiksiz bir yatırım veri odası (Data Room) oluşturulacaktır.

Programın yatırım hazırlığı aşamasında girişimler; yatırımcılar, sanayi kuruluşları ve stratejik iş ortakları ile bir araya getirilecektir. Süreç boyunca en az 10 yatırımcı veya sektör temsilcisiyle birebir görüşme gerçekleştirilmesi, en az 8 aktif yatırımcı veya iş birliği eşleşmesi oluşturulması hedeflenmektedir. Program sonunda en az 5 buluşun yatırım süreçlerine tamamen hazır hale getirilmesi, en az 3 buluş için yatırım, lisanslama veya ticarileştirme sürecinin fiilen başlatılması (NDA veya niyet mektubu seviyesi) beklenmektedir.

Danışmanlık hizmetinin son aşamasında KOU TTO A.Ş.'nin kurumsal kapasitesini güçlendirmek amacıyla "Patentten Pazara Ticarileştirme ve Yatırıma Hazırlık Metodolojisi ve Uygulama Rehberi" hazırlanacaktır. Değerlendirme araçları, analiz şablonları, izleme-değerlendirme mekanizmaları ve standart uygulama dokümanlarından oluşan bu kurumsal Toolkit ile, proje sonrasında da akademik girişimlere yönelik danışmanlık faaliyetlerinin sürdürülebilir bir yapıda yürütülmesi sağlanacaktır.

Çalışma Yöntemi ve Süresi

Danışmanlık faaliyeti; masa başı analizler, işletmelerle birebir görüşmeler, gerekli saha/firma ziyaretleri, uygulamalı çalışma oturumları, mentorluk görüşmeleri, yatırımcı ve sanayi temsilcileriyle toplantılar, veri analizi ve raporlama yöntemleri kullanılarak yürütülecektir.

Hizmetin tamamen uzaktan yürütülmesi kabul edilmeyecek olup çalışmanın niteliğinin gerektirdiği sayıda işletme/firma ziyareti ve yüz yüze danışmanlık faaliyeti gerçekleştirilecektir.

Proje faaliyetleri Ajans ile Yüklenici arasında yapılacak sözleşmenin imzalanmasından itibaren 6 ay içerisinde tamamlanacaktır.

Teslim Edilecek Çıktılar

- Asgari 5 işletmeye ait en az 10 buluş için teknoloji, inovasyon, ticarileşme ve yatırım hazırlık analizleri,
- Seçilen asgari 8 buluş için Ticarileştirme Yol Haritası,
- Seçilen asgari 8 buluş için finansal model ve yatırım hazırlık dokümanları,
- Seçilen asgari 8 buluş için Pitch Deck,
- Seçilen asgari 8 buluş/işletme için Data Room yapısı,
- En az 10 yatırımcı/sanayi/sektör temsilcisi görüşmesine ilişkin kayıt ve takip dokümanları,
- Yatırım/ticarileştirme süreçlerine hazırlanmış asgari 5 buluşa ilişkin sonuç dokümanları,
- Asgari 3 buluş için başlatılan ticarileştirme, lisanslama, yatırım veya iş birliği süreçlerine ilişkin somut işlem/takip kayıtları,

- "Patentten Pazara Ticarileştirme ve Yatırıma Hazırlık Metodolojisi ve Uygulama Rehberi",
- Proje kapsamında gerçekleştirilen tüm faaliyet ve çıktıları içeren Nihai Sonuç Raporu.

Danışmanlık hizmeti talep edildiği durumda hizmeti verecek firma (Yüklenici) için aşağıdaki durum geçerli olacaktır:

Teknik Destek başvurusuna ilişkin faaliyet tamamlandığında Yüklenici'den başvuru konusuyla ilgili bir teknik rapor (araştırma raporları, envanter çalışmaları, eylem planı, yol haritası ve strateji belgesi vb. konuları içeren) talep edilmektedir. Sunulan raporda Ajans tarafından talep edilecek olası güncellemelerin tamamlanması zorunlu olup hazırlanan rapora onay verilmeden proje kapanışı yapılmayacaktır. Hazırlanan rapor alıntı programında incelemeye tabi tutulacaktır. Raporu hazırlayanların gerçek kişi ve unvan bilgilerinin rapora eklenmesi ve Ajansa teslim edilecek raporun hazırlayanlar tarafından ıslak imzalı olarak sunulması zorunludur. Ajans tarafından işin kısmi olarak tamamlandığına kanaat getirilen durumlarda, Ajans işin tamamlanan kısmına uygun oranda ödeme yapma hakkını saklı tutar. Hazırlanacak işin satınalma sözleşmesi ekinde Yüklenici'ye sunulacak kontrol listesindeki kriterlere uygun olarak hazırlanması talep edilmekte olup kontrol ve onay süreci bu liste dikkate alınarak tamamlanacaktır.

- Değerlendirme Kontrol Listeleri

4. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan şartlar:

- Projeyi yürütecek ekibin en az 3 kişiden oluşması
- Uzmanlardan en az birinin teknoloji ticarileştirme, inovasyon yönetimi, akademik girişimcilik, teknoloji transferi, girişim geliştirme veya yatırım hazırlığı alanlarında en az 5 yıl mesleki deneyime sahip olması,
- Patent ticarileştirme, teknoloji transferi, akademisyen girişimciliği veya üniversite kaynaklı teknoloji/girişimlerin geliştirilmesine yönelik danışmanlık veya mentorluk deneyimine sahip olması,
- Teknoloji değerlendirme, TRL, ürün-pazar uyumu, değer önerisi, iş modeli geliştirme, pazara giriş ve ticarileştirme yol haritası hazırlama konularında uygulamalı deneyime sahip olması,
- Finansal modelleme, yatırım hazırlığı, Pitch Deck veya benzeri yatırımcı dokümanlarının hazırlanması konusunda deneyime sahip olması,
- Teknoloji tabanlı girişimlerin veya işletmelerin yatırımcı, sanayi kuruluşu ya da stratejik iş ortaklarıyla buluşturulmasına yönelik çalışma deneyimine sahip olması,
- Danışmanlık ekibinde teknoloji ticarileştirme/iş geliştirme ile finansal analiz/yatırım hazırlığı konularını birlikte karşılayabilecek yeterlilikte uzmanlık bulunması,
- Firma ziyaretleri, birebir danışmanlık, yatırımcı görüşmeleri, eğitim, analiz ve raporlama faaliyetlerini proje süresi içinde yürütebilecek organizasyon kapasitesine sahip olması,
- Kurumsal metodoloji, uygulama rehberi, değerlendirme aracı veya benzeri kapasite geliştirme dokümanları hazırlama deneyimine sahip olması tercih sebebidir.

5. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan referanslar:

Yukarıda belirtilen danışmanlık faaliyeti içeriği ve aranan şartlara ilişkin hususları ispatlayıcı dokümanları sunabilmek.

(Yukarıda talep edilen ve belge sunulması gereken durumlar firmalar tarafından belgelenmediği takdirde firmanın verdiği teklif dikkate alınmayacaktır.)

6. Proje kapsamında talep edilen eğitim faaliyetinin içeriği:

Proje kapsamında gerçekleştirilecek eğitim faaliyetleri, **patent sahibi ve şirketleşmiş akademisyen girişimlerinin inovasyon yönetimi, teknoloji ticarileştirme ve yatırıma hazırlık kapasitelerini geliştirmeye yönelik uygulamalı bir eğitim programı** olarak yürütülecektir. Eğitimler, danışmanlık sürecini destekleyecek şekilde tasarlanacak olup teorik bilgi aktarımının yanında vaka analizleri, uygulamalı atölye çalışmaları, grup çalışmaları, şirket bazlı değerlendirmeler ve yatırımcı simülasyonları ile desteklenecektir.

Eğitim programının temel amacı; katılımcı işletmelerin **teknoloji odaklı düşünceden pazar ve müşteri odaklı büyüme yaklaşımına geçmelerini**, geliştirdikleri patent ve teknolojileri sürdürülebilir iş modellerine dönüştürebilmelerini ve yatırım süreçlerine hazır hale gelmelerini sağlamaktır. Program boyunca katılımcılar; teknoloji ticarileştirme süreçlerini bütüncül olarak değerlendirebilecek, inovasyon yönetimi araçlarını kullanabilecek, ürün-pazar uyumunu analiz edebilecek ve şirketlerini yatırımcı beklentilerine uygun şekilde konumlandırabilecek bilgi ve becerileri kazanacaktır.

Eğitimlerde özellikle **inovasyon yönetimi, teknoloji hazırlık seviyesi (TRL), fikri mülkiyet yönetimi, ürün-pazar uyumu, iş modeli inovasyonu, lisanslama ve spin-off stratejileri, finansal modelleme, yatırım hazır olma (Investment Readiness), şirket değerleme, yatırımcı sunumu (Pitch Deck), yatırım veri odası (Data Room) hazırlığı ve yatırımcı görüşmeleri** gibi konular uygulamalı örneklerle ele alınacaktır.

Program kapsamında gerçekleştirilecek uygulamalarda katılımcılar kendi şirketleri ve teknolojileri üzerinden çalışacak; her eğitim modülü sonunda elde edilen çıktılar birebir danışmanlık sürecine aktarılacaktır. Böylece eğitim faaliyetleri yalnızca bilgi aktarımıyla sınırlı kalmayacak, **şirket bazlı ticarileştirme yol haritalarının, iş modellerinin, finansal planların ve yatırım hazırlık dokümanlarının geliştirilmesine doğrudan katkı sağlayacaktır.**

Eğitim programı sonunda katılımcıların;

- **İnovasyon yönetimi ve teknoloji ticarileştirme süreçlerini etkin biçimde yönetebilmesi,**
- **Patentlerini sürdürülebilir iş modellerine dönüştürebilmesi,**
- **Ürün-pazar uyumunu doğrulayabilmesi,**
- **Finansal model ve büyüme stratejisi oluşturabilmesi,**
- **Yatırımcı beklentilerine uygun yatırım sunumu hazırlayabilmesi,**
- **Yatırım görüşmelerini etkin şekilde yönetebilecek yetkinliğe ulaşması** hedeflenmektedir.

Bu eğitim programı, proje kapsamında yürütülecek birebir danışmanlık ve mentorluk faaliyetleriyle entegre olarak uygulanacak ve **patent sahibi akademisyen şirketlerinin yatırım yapılabilir, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir teknoloji işletmelerine dönüşümünü destekleyen uygulamalı bir kapasite geliştirme modeli** oluşturacaktır.

7. Eğitim müfredatını içeren detaylı program:

Eğitim Günü	Saat	Eğitim Yeri	Eğitim Konuları
1.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**Patentten Pazara: İnovasyon Yönetimi ve Teknoloji Ticarileştirme**• Üniversite kaynaklı teknolojilerin ticarileştirilmesi• İnovasyon yönetimi yaklaşımı• Patentten şirkete dönüşüm süreci• Teknoloji Transfer Ofislerinin rolü
2.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**Patent Değerlendirme, TRL ve Ürün-Pazar Uyumu**• TRL (Technology Readiness Level) uygulamaları• Patent portföyü analizi• Ürün-pazar uyumu (Product-Market Fit)• Rekabet analizi ve müşteri doğrulama
3.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**İş Modeli İnovasyonu ve Ticarileştirme Stratejileri**• Business Model Canvas uygulaması• Değer önerisi geliştirme• Lisanslama ve spin-off modelleri• Go-to-Market stratejileri
4.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**Finansal Modelleme ve Investment Readiness**• Gelir modeli geliştirme• Finansal projeksiyonlar• Şirket değerleme (Valuation)• Investment Readiness değerlendirmesi
5.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**Yatırımcı Sunumu ve Fonlara Hazırlık**• Pitch Deck hazırlama• Data Room oluşturma• Yatırımcı beklentileri• VC ve melek yatırımcı bakış açısı
6.Gün Bir öğe seçin.	7 saat	KOU TTO A.Ş. / Eğitim Salonu	**Yatırımcı Simülasyonu ve Demo Day Hazırlığı**• Uygulamalı yatırımcı sunumları• Soru-cevap ve müzakere teknikleri• Demo Day simülasyonu• Sanayi iş birlikleri ve yatırımcı eşleştirme süreçleri

8. Eğitime katılacak kişi sayısı:

20

Eğitimlere belirtilen sayıda katılımı sağlamak Başvuru Sahibinin sorumluluğundadır. Yeterli katılımın sağlanamadığı durumlarda, başvuru sahibi tarafından bu durumun gerekçelerinin anlatıldığı bir raporun nihai rapor ve ekleriyle birlikte sunulması gerekmektedir. Başvuru Sahibinin daha sonra yapacağı teknik destek başvurularında bu durum dikkate alınarak değerlendirme yapılacaktır.

9. Eğitimcide aranan şartlar:

- Uzmanlardan en az birinin teknoloji ticarileştirme, inovasyon yönetimi, akademik girişimcilik, teknoloji transferi, girişim geliştirme veya yatırım hazırlığı alanlarında en az 5 yıl mesleki deneyime sahip olması,
- Patent ticarileştirme, teknoloji transferi, akademisyen girişimciliği veya üniversite kaynaklı teknoloji/girişimlerin geliştirilmesine yönelik danışmanlık veya mentorluk deneyimine sahip olması,
- Teknoloji değerlendirme, TRL, ürün-pazar uyumu, değer önerisi, iş modeli geliştirme, pazara giriş ve ticarileştirme yol haritası hazırlama konularında uygulamalı deneyime sahip olması,
- Finansal modelleme, yatırım hazırlığı, Pitch Deck veya benzeri yatırımcı dokümanlarının hazırlanması konusunda deneyime sahip olması,
- Teknoloji tabanlı girişimlerin veya işletmelerin yatırımcı, sanayi kuruluşu ya da stratejik iş ortaklarıyla buluşturulmasına yönelik çalışma deneyimine sahip olması,
- Danışmanlık ekibinde teknoloji ticarileştirme/iş geliştirme ile finansal analiz/yatırım hazırlığı konularını birlikte karşılayabilecek yeterlilikte uzmanlık bulunması,
- Firma ziyaretleri, birebir danışmanlık, yatırımcı görüşmeleri, eğitim, analiz ve raporlama faaliyetlerini proje süresi içinde yürütebilecek organizasyon kapasitesine sahip olması,
- Kurumsal metodoloji, uygulama rehberi, değerlendirme aracı veya benzeri kapasite geliştirme dokümanları hazırlama deneyimine sahip olması tercih sebebidir.

10. Eğitimcide aranan referanslar:

Yukarıda belirtilen eğitim faaliyeti ve aranan şartlara ilişkin hususları ispatlayıcı dokümanları sunabilmek.

(Yukarıda talep edilen ve belge sunulması gereken durumlar firmalar tarafından belgelenmediği takdirde firmanın verdiği teklif dikkate alınmayacaktır.)

***11.* Diğer Hususlar**

- Teknik destek kapsamında danışmanlık ve/veya eğitim ile ilgili uzman masrafları dışında herhangi bir maliyet uygun maliyet değildir. Eğitim süresince kullanılacak malzemenin, ekipmanın, eğitim yerinin, eğitime katılacak kişilerin, eğitim esnasında yapılması düşünülen ikramların organizasyonu ve diğer tüm yan giderler başvuru sahibi kurumun sorumluluğundadır. Ajansın bu konuda hiçbir yükümlülüğü yoktur.
- Satın almaya dair Ajans kararı nihaidir.
- Proje faaliyetlerinin verimli geçmesi ve uygulamada herhangi bir uyuşmazlık yaşanmaması için, Ajansın satın alma kararını taraflara bildirmesinden itibaren 3 (üç) iş günü içinde Yüklenici ile Yararlanıcı içerik ve uygulama takvimi üzerinde mutabakat sağlar. Nihai içerik ve uygulama takvimi Yüklenici ile Ajans arasında yapılacak sözleşmeye derç edilir. Ajansa sunulan nihai içerik ve uygulama takvimi üzerinde, Ajansın bilgisi ve onayı dışında herhangi bir değişiklik yapılması hâlinde; Ajansın, uygun göreceği tedbirleri alma ve yararlanıcıya başvuru yasağı uygulama hakkı saklıdır.
- Proje faaliyetleri, Ajans ile Yüklenici arasında yapılacak sözleşmenin tarihinden itibaren 6 (altı) ay içinde tamamlanmalıdır. Yararlanıcı, teknik destek faaliyetinin tamamlanmasını müteakip en geç 30 (otuz) gün

içerisinde nihai raporunu Ajansa sunmalıdır. Nihai raporunu zamanında teslim etmeyen kurumlar bir sonraki Teknik Destek Programı'ndan faydalanamayacaktır.

- Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması, ön fizibilite vb. rapor niteliğinde hazırlanan materyal(ler) Ajansın onayı alınmadan ve kaynak gösterilmeden Ajans dışı kişi, kurum, kuruluşlarca herhangi bir yerde herhangi bir şekilde kullanılamaz.
- Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması; ön fizibilite vb. rapor niteliğindeki çalışmanın (çalışmaların) sonuçları ve çalışma sürecinin, Yüklenici Firma/Uzman tarafından Ajans yetkililerine, taraflarca uygun görülen bir tarihte fiziki veya sanal olarak gerçekleştirilecek toplantıda açıklaması talep edilebilecektir. Proje kapsamında yapılan çalışmalar, Ajansın belirlediği formatta Yüklenici'den basılı olarak talep edilebilecektir. Proje kapanışı ve ödeme işlemleri, bahse konu işlemlerin gerçekleştirilmesinin ve Başvuru Sahibi'nin Nihai Raporu Ajans'a sunmasının ardından tamamlanacaktır.
- Danışmanlık içerikli projelerde, yapılacak çalışmanın niteliğinin gerektirdiği sayıda saha ziyareti gerçekleştirilmesi zorunludur. Saha çalışması gerçekleştirilmeden uzaktan tamamlanan projelerin kapanışı yapılmayacaktır.