



Funded by
the European Union

TEBD-II HİBRİT MENTORLUK MODELİ TEBD-II HYBRID MENTORING MODEL

Mentorluk Modeli El Kitabı / Mentoring Model Manual

Bilingual Edition • Turkish & English

Çorlu Girişimcilik Ekosistemi için Uygulama, Yönetişim ve İzleme Rehberi /
Implementation, Governance and Monitoring Guide for the Çorlu Entrepreneurship Ecosystem

Version 3.0 • August 2026



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



TEBD-II HİBRİT MENTORLUK MODELİ

Mentorluk Modeli El Kitabı v3.0

Çorlu Girişimcilik Ekosistemi için Uygulama, Yönetişim ve İzleme Rehberi

Proje	Strengthening Innovation-driven Start-up Ecosystem (TEBD-II)
Faydalanıcı	Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası
Sözleşme Referansı	TEBD-II/0011-SER-02
Doküman Durumu	V3.0
Tarih	Eylül 2026

Zorunlu Feragat Metni – Türkçe

Bu yayın Avrupa Birliği'nin mali desteğiyle hazırlanmıştır. İçeriğinden yalnızca Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası sorumludur ve Avrupa Birliği'nin görüşlerini yansıtmak zorunda değildir.

Mandatory Disclaimer – English

This publication was produced with the financial support of the European Union. Its contents are the sole responsibility of Çorlu Chamber of Commerce and Industry and do not necessarily reflect the views of the European Union.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



İçindekiler

0. Kısaltmalar Tablosu

1. El Kitabının Amacı ve Kullanımı
2. TEBD-II Hibrit Mentorluk Modelinin Temel Yaklaşımı
3. Hibrit Modelin Yapısı ve Uygulama Takvimi
4. Hedef Gruplar ve Uygunluk Kriterleri
5. Program Yönetişi ve Kurumsal Roller
6. Başvuru, Ön Değerlendirme ve Programa Kabul
7. İhtiyaç Analizi ve Katılımcıların İki Ana Yola Ayrılması
8. Mentor Havuzunun Oluşturulması
9. Mentor-Menti Eşleştirme Sistemi
10. Mentorluk Süreci ve Uygulama Takvimi
11. Ortak Eğitim Modülleri
12. Geleneksel KOBİ ve Girişimci Mentorluk Yolu
13. Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişim Mentorluk Yolu
14. Kurumsal Problem ve Pilot Eşleştirme Mekanizması
15. Finansmana ve Destek Programlarına Yönlendirme
16. Kadın Girişimciliği ve Kapsayıcılık
17. Etik İlkeler, Gizlilik ve Veri Koruma
18. İzleme, Değerlendirme ve Performans Göstergeleri
19. Risk Yönetimi
20. Programın Sürdürülebilirliği
21. Uygulama Dokümanları ve Ekler
22. Kaynaklar ve Sonuç



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



KISALTMALAR TABLOSU

TEBD-II Hibrit Mentorluk Modeli – Mentorluk Modeli El Kitabı v3.0

Kısaltma	Açılım / Açıklama
TEBD-II	Türkiye-AB İş Dünyası Diyalogu II (Turkey-EU Business Dialogue II)
TSO	Ticaret ve Sanayi Odası
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
Ar-Ge	Araştırma ve Geliştirme
MVP	Minimum Viable Product – Asgari Uygulanabilir Ürün
TAM	Total Addressable Market – Toplam Adreslenebilir Pazar
SAM	Serviceable Available Market – Hizmet Verilebilir Pazar
SOM	Serviceable Obtainable Market – Erişilebilir / Elde Edilebilir Pazar
B2B	Business-to-Business – İşletmeden İşletmeye
CRM	Customer Relationship Management – Müşteri İlişkileri Yönetimi
ERP	Enterprise Resource Planning – Kurumsal Kaynak Planlaması
ESG	Environmental, Social and Governance – Çevresel, Sosyal ve Yönetişim
IP	Intellectual Property – Fikri Mülkiyet
CE	Conformité Européenne – Avrupa Uygunluğu işareti
KVKK	Kişisel Verilerin Korunması Kanunu
GDPR	General Data Protection Regulation – Genel Veri Koruma Tüzüğü
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
BiGG	Bireysel Genç Girişim Programı
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi
NKÜ	Namık Kemal Üniversitesi; güncel adıyla Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi
TR21	TR21 Düzey 2 Bölgesi – Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli

Not: İngilizce kısaltmalarda, el kitabının uygulama bağlamına uygun Türkçe karşılıklar verilmiştir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



1. El Kitabının Amacı ve Kullanımı

Bu el kitabı, Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası tarafından TEBD-II projesi kapsamında uygulanacak mentorluk programının tasarımı, yönetimini, uygulanmasını, izlenmesini ve sürdürülebilirliğini düzenleyen temel uygulama dokümanıdır.

El kitabı aşağıdaki amaçlarla hazırlanmıştır:

- Çorlu girişimcilik ekosisteminde uygulanabilir, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir mentorluk sistemi oluşturmak,
- Geleneksel KOBİ'ler ile teknoloji ve yenilik odaklı girişimlerin farklı ihtiyaçlarını aynı program çatısı altında karşılamak,
- Çorlu ve Tekirdağ'ın sanayi kapasitesini girişimcilik ve yenilik için pilot müşteri, mentor, uzmanlık ve problem kaynağı olarak değerlendirmek,
- Mentor ve mentiler arasındaki ilişkiyi ortak ilkelere, araçlara ve performans göstergelerine bağlamak,
- Çorlu TSO'nun yerel koordinatör ve yönlendirici kurum rolünü güçlendirmek,
- Üniversiteler, teknoparklar, kamu kurumları, organize sanayi bölgeleri, sanayi işletmeleri ve ulusal destek programları arasında işleyen bir yönlendirme mekanizması kurmak.

Bu el kitabı aşağıdaki kullanıcı grupları için hazırlanmıştır:

- Çorlu TSO proje ve program yönetim ekibi,
- Mentorlar,
- Menti olarak programa katılan girişimciler, girişim ekipleri ve KOBİ'ler,
- Teknik uzmanlar ve eğitmenler,
- Üniversite, teknopark, kamu ve sanayi temsilcileri,
- Kurumsal problem sahipleri ve pilot müşteri adayları,
- Programın izleme ve değerlendirme ekibi.

El kitabı, TEBD-II Teknik Şartnamesinde öngörülen yapılandırılmış mentorluk modeline, yerel ihtiyaç analizine, Padova Ticaret ve Sanayi Odası deneyimlerinden aktarılabilecek iyi uygulamalara ve Napoli'de gerçekleştirilen uluslararası start-up destek eğitimlerinden elde edilen bulgulara uyularanarak güncellenmiştir.

Bu sürümde Padova/Galileo eğitim materyallerindeki kanıta dayalı doğrulama, çok disiplinli kurumsal meydan okuma, özelleştirilmiş destek paketleri ve Pitch Day yaklaşımları TEBD-II bağlamına uyarlanmıştır. İtalya örneklerinin program yapısını tamamen değiştirmesi yerine, mevcut hibrit modelin uygulama kalitesini ve karar mekanizmalarını güçlendirmesi esas alınmıştır.

2. TEBD-II Hibrit Mentorluk Modelinin Temel Yaklaşımı

2.1 Hibrit modelin tanımı

Hibrit Mentorluk Modeli, aynı program içinde iki farklı hedef grubun farklılaştırılmış mentorluk yollarıyla desteklenmesini öngörür:

1. **Geleneksel KOBİ ve Girişimci Mentorluk Yolu**
2. **Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişim Mentorluk Yolu**

Katılımcılar iki aşamalı bir anket ve değerlendirme sürecinden geçer. Birinci aşamada uygulanan İhtiyaç Analizi Ön Anketi ile genel profil, temel ihtiyaçlar ve programa ilgi belirlenir. Ön ankette programa ilgi bildiren ve temel koşulları karşılayan adaylar ikinci aşamada ayrıntılı Mentorluk Programı Başvuru Formunu doldurur. Mülakat ve başlangıç ihtiyaç analizinin ardından her katılımcı; gelişim aşaması, yenilik düzeyi,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



teknoloji yoğunluğu, pazar hedefi ve kurumsal kapasitesine göre uygun mentorluk yoluna ve uygun kohorta Mentorluk Program Yöneticisi tarafından yönlendirilir. Başvuru sahiplerinden kohort tercihi alınmaz. Programın tamamında ortak ilkeler geçerli olmakla birlikte, iki yolun:

- mentor profilleri,
- eğitim içerikleri,
- mentorluk hedefleri,
- çıktı türleri,
- yoğunluk düzeyi,
- destek ve yönlendirme mekanizmaları

birbirinden farklıdır.

2.2 Neden hibrit model?

Çorlu ve Tekirdağ güçlü bir sanayi altyapısına sahiptir. Bölgede tekstil, kimya, makine, otomotiv yan sanayi, elektronik, gıda, plastik, kauçuk ve benzeri sektörlerde önemli üretim kapasitesi bulunmaktadır. Buna karşın yüksek teknoloji girişimlerinin yoğunluğu sınırlıdır ve girişimcilik destekleri farklı kurumlar arasında dağınık durumdadır.

Bu nedenle sadece yüksek teknoloji girişimlerine odaklanan bir hızlandırıcı modeli yerel talebi tam olarak karşılamayacaktır. Sadece geleneksel KOBİ'lere yönelik bir mentorluk modeli ise bölgenin teknoloji girişimciliği ve sanayi dönüşümü potansiyelini yeterince değerlendiremeyecektir.

Hibrit model, iki ihtiyacı birlikte ele alır:

- Mevcut işletmelerin verimlilik, yönetim, ihracat, dijitalleşme ve kurumsallaşma kapasitesini artırmak,
- Teknoloji ve yenilik odaklı girişimleri sanayi problemleri, prototipleme, fikri mülkiyet, fonlama ve yatırım süreçlerine hazırlamak.

2.3 Modelin temel ilkeleri

Program aşağıdaki ilkelere dayanır:

- İhtiyaç temelli yaklaşım
- Farklılaştırılmış destek
- Uygulamalı öğrenme
- Ölçülebilir hedefler
- Gizlilik ve güven
- Gönüllülük ve karşılıklı sorumluluk
- Sanayi ile güçlü bağ
- Yerel ön yüz, dış uzmanlık ağı
- Kadın girişimciliği ve kapsayıcılık
- Destek programlarıyla tamamlayıcılık
- Pilot müşteri ve problem odaklı inovasyon
- Sürdürülebilir kurumsal model
- Problemden ve kullanıcı ihtiyacından başlama
- Görüş yerine doğrulanabilir kanıtı esas alma
- Kısa üretim döngüleri, odaklanma ve hızlı öğrenme
- Pivotu başarısızlık değil, kanıta dayalı gelişim kararı olarak değerlendirme



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa



3. Hibrit Modelin Yapısı ve Uygulama Takvimi

3.1 Programın ana bileşenleri

Hibrit Mentorluk Modeli altı ana bileşenden oluşur:

1. Başvuru ve seçme
2. İhtiyaç analizi ve yönlendirme
3. Ortak temel eğitim
4. Farklılaştırılmış mentorluk
5. Sanayi, finansman ve uzman yönlendirmesi
6. İzleme, değerlendirme ve mezuniyet sonrası takip

3.2 Program akışı

Program, geniş katılımlı ön anketten başlayarak nihai değerlendirme ve mezuniyet sonrası takibe uzanan bütünlük bir süreçtir. Her aşamada kullanılan formlar, sorumlular ve karar noktaları Ekler ve Uygulama Formları dokümanında tanımlanmıştır.



3.3 Programın kapsamı ve kohort yaklaşımı

Program kapsamında toplam 105 işletme ve girişimin desteklenmesi hedeflenmektedir. Bu toplamın 60'ı teknoloji ve yenilik odaklı start-up/girişimci, 45'i ise geleneksel KOBİ veya gelişme potansiyeli taşıyan işletmelerden oluşacaktır. Program, üç uygulama kohortu halinde; her kohortta ortak başlangıç sprinti ve



Funded by
the European Union



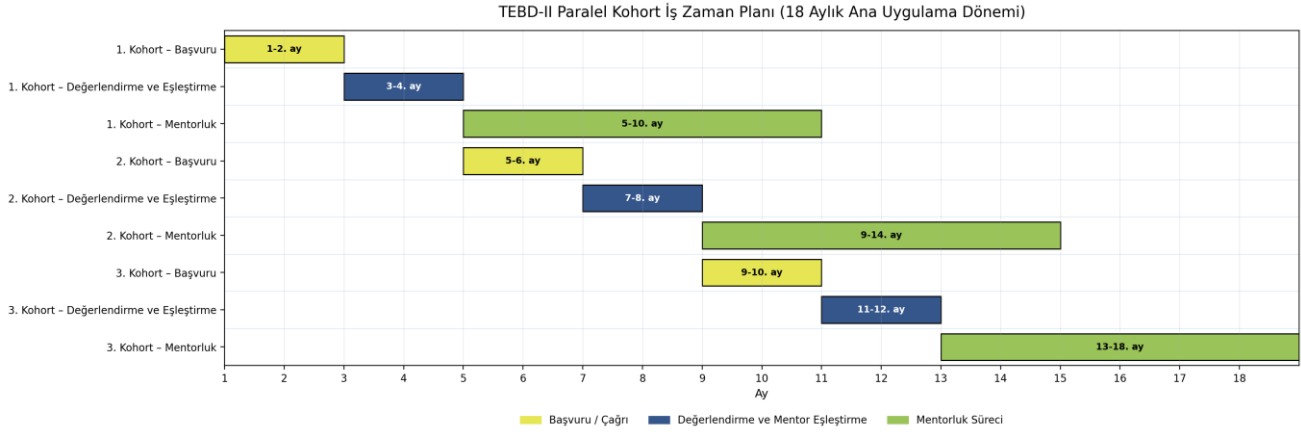
altı aylık mentorluk uygulaması esas alınarak yürütülecektir. Her kohorta 20 start-up/girişimci ve 15 KOBİ olmak üzere toplam 35 katılımcı alınması öngörülmektedir.

Kohortlara atama başvuru sahiplerinin tercihinin göre yapılmaz. Mentorluk Program Yöneticisi; adayın hazır bulunuşluğu, mentor kapasitesi, sektörel eşleşme, program takvimi ve kohort dengesi doğrultusunda uygun dönemi belirler. Her kohortta kadın girişimci hedefinin korunması ve teknoloji/geleneksel KOBİ dağılımının dengeli tutulması gözetilir.

3.4 Paralel kohort iş zaman planı

İş zaman planı, her kohort için 2 aylık çağrı ve başvuru toplama dönemi, 2 aylık değerlendirme ve mentor eşleştirme dönemi ile 6 aylık mentorluk uygulamasını esas alır. Kohortlar ardışık değil, paralel biçimde ilerler; bir kohortun değerlendirme süreci tamamlanıp mentorluk çalışmaları başlarken bir sonraki kohortun başvuruları açılır.

Bu yapı sayesinde hem operasyon yükü zamana yayılır hem de Çorlu TSO, mentor havuzu ve eğitim kapasitesi daha dengeli biçimde yönetilir. Aşağıdaki grafik, 18 aylık ana uygulama dönemini göstermektedir.



Mezuniyet sonrası takip faaliyetleri ayrıca yürütülür. 6. ve 12. ay takipleri ana uygulama dönemi sonrasında da taşabileceğinden, bunlar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Kohort	6 Aylık Takip	12 Aylık Takip
1. Kohort	16. ay	22. ay
2. Kohort	20. ay	26. ay
3. Kohort	24. ay	30. ay

Ay	Kohort	Ana faaliyetler	Beklenen ara çıktı
1-4. Ay	1. Kohort	Duyuru ve ön anket; ayrıntılı başvurular; uygunluk kontrolü; puanlama; mülakat ve başlangıç ihtiyaç analizi	35 katılımcının seçilmesi ve mentorluk yoluna yönlendirilmesi
5. Ay	1. Kohort	Oryantasyon; ortak başlangıç eğitimleri; mentor-menti eşleştirmesi; sözleşmeler; hedef kartlarının hazırlanması	Eşleşmelerin tamamlanması ve bireysel çalışma planları
6-11. Ay	1. Kohort	Bireysel mentorluk; grup eğitimleri; uzman klinikleri; pilot/fon/pazar bağlantılarının başlatılması	Ara aksiyonların uygulanması ve gelişim kanıtları
8. 12. 16. 22. Ay	1. Kohort	Ara ve nihai değerlendirmeler; çıktıların tamamlanması; mezuniyet ve takip planı	1. kohortun tamamlanması ve 6/12 aylık takip takvimi



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Her kohortun tamamlanmasından sonra 6. ve 12. aylarda takip yapılır. Bu takipler 18 aylık ana uygulama takviminin sonrasına taşabilir ve programın sonuç/etki izleme faaliyetleri kapsamında yürütülür.

3.5 Stratejik program mimarisi

Programın ortak başlangıç sprinti, mentorluk programının yerine geçen tek seferlik bir eğitim etkinliği değildir. Sprint; katılımcıların ortak bir çalışma standardına ulaştığı, ilk kanıtlarını ürettiği ve altı aylık mentorluk dönemine yönlendirildiği başlangıç ve karar kapısıdır.

1. Başvuru, uygunluk kontrolü, mülakat ve başlangıç ihtiyaç analizi
2. Ortak Başlangıç Sprinti: kısa eğitim, yoğun uygulama ve mentor geri bildirimi
3. Sprint çıktılarıyla mentorluk yolu, mentor ve gelişim paketi seçimi
4. Altı aylık bireysel mentorluk, grup eğitimleri ve uzman klinikleri
5. Seçilmiş ekipler için Challenge Lab ve kurumsal pilot geliştirme
6. Demo Day, nihai değerlendirme ve sonraki aşamaya yönlendirme
7. Mezuniyet sonrası 6 ve 12 aylık sonuç/etki takibi

Ortak Başlangıç Sprintinin hedeflenen öğrenme/üretim dengesi yaklaşık yüzde 20 kısa kavramsal aktarım, yüzde 60 katılımcının kendi girişimi üzerinde uygulama ve yüzde 20 mentor/akran geri bildirimidir.

4. Hedef Gruplar ve Uygunluk Kriterleri

4.1 Birinci yol: Geleneksel KOBİ ve Girişimci Mentorluk Yolu

Bu yol aşağıdaki gruplara yöneliktir:

- Yeni kurulmuş işletmeler,
- Aile işletmeleri,
- Mikro ve küçük ölçekli işletmeler,
- İhracata hazırlanan KOBİ'ler,
- Dijitalleşme ihtiyacı bulunan işletmeler,
- Tedarik zincirine girmek isteyen firmalar,
- Yönetim ve finans kapasitesini geliştirmek isteyen girişimciler,
- Ürün veya hizmetini çeşitlendirmek isteyen işletmeler.

Asgari uygunluk kriterleri

- Çorlu, Tekirdağ veya yakın bölge ile faaliyet bağı bulunması,
- Yasal olarak kurulmuş işletme veya somut iş fikri sahibi olunması,
- Program süresince aktif katılım taahhüdü,
- En az bir yetkili kişinin programı takip etmesi,
- Temel işletme verilerini paylaşmaya istekli olunması,
- Mentorluk hedeflerinin açık biçimde tanımlanabilmesi.

4.2 İkinci yol: Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişim Mentorluk Yolu

Bu yol aşağıdaki gruplara yöneliktir:

- Teknoloji tabanlı girişimler,
- Üniversite bağlantılı ekipler,
- Sanayi problemlerine çözüm geliştiren girişimler,
- Ar-Ge veya yenilik projesi yürüten KOBİ'ler,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Prototip veya asgari uygulanabilir ürün geliştiren ekipler,
- TÜBİTAK BiGG, Avrupa Birliği Ufuk Avrupa Programı veya benzeri programlara hazırlanmak isteyen girişimler,
- Fikri mülkiyet ve ticarileştirme potansiyeli bulunan projeler,
- Ölçeklenebilir iş modeli geliştiren girişimler.

Asgari uygunluk kriterleri

- Yenilikçi ürün, hizmet veya süreç önerisi,
- Tanımlanmış müşteri problemi,
- Ekipte teknik veya sektörel yetkinlik,
- Prototip, kavram doğrulama veya geliştirme planı,
- Ölçeklenebilirlik potansiyeli,
- Pilot müşteri veya saha doğrulamasına açıklık,
- Fikri mülkiyet ve veri gizliliği koşullarına uyum,
- Yoğun mentorluk sürecine aktif katılım taahhüdü.

4.3 Program dışında bırakılabilecek başvurular

Aşağıdaki durumlarda başvuru reddedilebilir:

- Yalnızca hibe veya finansman talebine dayalı başvurular,
- Mentorluk sürecine düzenli katılım taahhüdü bulunmaması,
- Etik veya hukuki açıdan riskli faaliyetler,
- İş fikrinin yeterince tanımlanmamış olması,
- Programın kapsamına uymayan sektör veya faaliyetler,
- Gizlilik ve veri koruma yükümlülüklerinin kabul edilmemesi,
- Başvuru bilgilerinde önemli tutarsızlık veya yanıltıcı beyan bulunması.

5. Program Yönetişi ve Kurumsal Roller

5.1 Çorlu TSO'nun rolü

Çorlu TSO, programın ana koordinatörü ve yönetim merkezidir.

Başlıca sorumlulukları:

- Program çağrısını hazırlamak ve duyurmak,
- Başvuruları almak ve kayıt altına almak,
- Uygunluk ve seçme süreçlerini yürütmek,
- Mentor havuzunu oluşturmak,
- Mentor-menti eşleştirmesini yönetmek,
- Eğitim ve mentorluk takvimini koordine etmek,
- Üniversite, teknopark, kamu ve sanayi bağlantılarını kurmak,
- Veri koruma ve gizlilik süreçlerini yürütmek,
- Kadın girişimciliği ve kapsayıcılık hedeflerini gözetmek,
- Program çıktıları ve göstergelerini izlemek,
- Görünürlük kurallarına uyumu sağlamak,
- Programın kurumsallaşması için gerekli kaynakları geliştirmek.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



5.2 Program Yönetim Komitesi

Program Yönetim Komitesi aşağıdaki üyelerden oluşabilir:

- Çorlu TSO proje koordinatörü,
- Program yöneticisi,
- Mentor koordinatörü,
- İzleme ve değerlendirme sorumlusu,
- Üniversite veya teknopark temsilcisi,
- Sanayi temsilcisi,
- Kadın girişimciliği veya toplumsal cinsiyet uzmanı,
- Gerekğinde dış teknik uzman.

Komite aşağıdaki kararları alır:

- Başvuru kriterlerinin onaylanması,
- Katılımcıların seçimi,
- Mentorların kabulü,
- Eşleştirme önerilerinin onaylanması,
- Program performansının değerlendirilmesi,
- Riskler ve ihtilaflar için karar verilmesi,
- Mezuniyet kriterlerinin onaylanması.

5.3 Program yöneticisi

Program yöneticisi günlük operasyonlardan sorumludur.

Görevleri:

- Takvimi yönetmek,
- Başvuru ve değerlendirme sürecini yürütmek; kabul edilen katılımcıları uygun mentorluk yoluna ve kohorta atamak,
- Mentor ve mentilerle iletişimi sağlamak,
- Eğitimleri organize etmek,
- Raporlama sistemini güncel tutmak,
- Aksayan süreçlere müdahale etmek,
- Yönetim Komitesine düzenli rapor sunmak.

5.4 Mentor koordinatörü

Mentor koordinatörü:

- Mentor adaylarını belirler,
- Mentor oryantasyonlarını yürütür,
- Eşleştirme önerileri hazırlar,
- Mentorluk görüşmelerini takip eder,
- Mentor geri bildirimlerini toplar,
- Eşleşme sorunlarını çözer,
- Mentor havuzunun niteliğini geliştirir.

5.5 İzleme ve değerlendirme sorumlusu

Bu rol:

- Başlangıç, ara ve nihai değerlendirmeleri yürütür,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Göstergeleri toplar,
- Katılımcı memnuniyetini ölçer,
- 6 ve 12 aylık takip verilerini toplar,
- Programın etki raporunu hazırlar.

5.6 Ekosistem ortakları

Aşağıdaki kurumlarla iş birliği kurulması önerilir:

- Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi,
- Çorlu Mühendislik Fakültesi,
- Çorlu Meslek Yüksekokulu,
- NKÜ Teknopark,
- Patent ve Lisans Destek Koordinatörlüğü,
- Trakya Kalkınma Ajansı,
- KOSGEB,
- TÜBİTAK BiGG uygulayıcı kuruluşları,
- Organize Sanayi Bölgesi yönetimleri,
- Sanayi işletmeleri,
- Avrupa İşletmeler Ağı,
- Avrupa Dijital İnovasyon Merkezi yapıları,
- Padova Ticaret ve Sanayi Odası,
- Diğer ulusal ve uluslararası hızlandırıcılar.

6. Başvuru, Ön Değerlendirme ve Programa Kabul

6.1 İki aşamalı başvuru yapısı

Programın başvuru süreci iki aşamalı olarak tasarlanmıştır. Bu yapı, geniş bir potansiyel katılımcı kitlesinden veri toplanmasını ve mentorluk programına alınacak adayların daha ayrıntılı ve karşılaştırılabilir bilgiler üzerinden seçilmesini sağlar.

Birinci aşama: İhtiyaç Analizi Ön Anketi

Ön anket; işletme/girişim profili, temel gelişim ihtiyaçları, teknoloji ve yenilik düzeyi, programa ilgi, zaman ayırma kapasitesi ve kadın girişimci statüsü hakkında kısa bilgi toplar. Ön anket doğrudan kabul kararı üretmez; ayrıntılı başvuruya yönlendirilecek adayların belirlenmesi ve program iletişiminin planlanması için kullanılır.

İkinci aşama: Mentorluk Programı Başvuru Formu

Ayrıntılı başvuru formunda en az aşağıdaki bilgiler yer almalıdır:

- Başvuru sahibinin adı ve iletişim bilgileri,
- İşletme veya girişim adı, kuruluş yılı, ortaklık ve ekip yapısı,
- Çalışan sayısı ve sektör,
- Ürün veya hizmet tanımı ve çözölen müşteri problemi,
- Hedef müşteri grubu, mevcut satış veya gelir durumu,
- İhracat durumu ve pazar hedefleri,
- Teknoloji ve yenilik düzeyi, prototip veya MVP durumu,
- Temel gelişim ihtiyacı ve programdan beklentiler,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- İlk mentorluk hedefleri,
- Kadın kurucu, çoğunluk kadın hissedarlığı veya kadın yönetici bilgisi,
- Daha önce alınan destekler,
- Veri işleme, gizlilik ve düzenli katılım onayları.

Başvuru sahiplerinden katılmak istedikleri kohortu belirtmeleri istenmez. Uygun kohort, nihai kabul sonrasında Mentorluk Program Yöneticisi tarafından program kapasitesi ve adayın hazır bulunuşluğu dikkate alınarak belirlenir.

6.2 Uygunluk kontrolü ve ön değerlendirme

Başvurular önce asgari uygunluk kriterleri bakımından kontrol edilir. Uygun bulunan başvurular 100 puan üzerinden değerlendirilir.

Kriter	Ağırlık
İhtiyacın açıklığı	20
Programla uyum	20
Katılım taahhüdü	15
Gelişme potansiyeli	15
Bölgesel katkı	10
İstihdam veya ihracat potansiyeli	10
Yenilik ve teknoloji düzeyi	10

Teknoloji ve yenilik yoluna yönlendirilmesi muhtemel başvurularda yenilik, ölçeklenebilirlik, teknik uygulanabilirlik, ekip yetkinliği ve pilot müşteri potansiyeli daha ayrıntılı biçimde incelenir.

6.3 Mülakat

Mülakatın 30-45 dakika sürmesi önerilir. Mülakatta:

- Başvuru formundaki bilgiler doğrulanır,
- Girişimcinin veya firma temsilcisinin motivasyonu değerlendirilir,
- Programdan beklentilerin gerçekçiliği incelenir,
- Zaman ayırma ve aktif katılım kapasitesi ölçülür,
- Temel problem alanları ve gelişim öncelikleri belirlenir,
- Uygun mentorluk yolu için ön karar oluşturulur.

6.4 Nihai kabul ve kohorta atama

Nihai kabul kararı Program Yönetim Komitesi tarafından verilir. Kabul edilen katılımcının mentorluk yolu ve kohortu Program Yöneticisi tarafından belirlenir ve katılımcıya yazılı olarak bildirilir.

Kabul edilen katılımcılardan aşağıdaki belgeler alınır:

- Firma Katılım ve Mentorluk Taahhütnamesi,
- Gizlilik ve kişisel verilerin korunmasına ilişkin gerekli bildirim ve onaylar,
- Mentorluk etik ilkeleri kabulü,
- Düzenli katılım taahhüdü,
- Başlangıç ihtiyaç analizi formu.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



7. İhtiyaç Analizi ve Katılımcıların İki Ana Yola Ayrılması

7.1 İhtiyaç analizi araçları

İhtiyaç analizi, ön anketten başlayarak mülakat ve başlangıç değerlendirmesine uzanan çok kaynaklı bir süreçtir. Tek bir formun sonucu yerine, başvuru sahibinin beyanları, değerlendirici gözlemleri ve mümkün olduğunda işletme verileri birlikte ele alınır.

- İhtiyaç Analizi Ön Anketi,
- Mentorluk Programı Başvuru Formu,
- Yapılandırılmış mülakat,
- İşletme veya girişim öz değerlendirme aracı,
- Finansal ve operasyonel kontrol listesi,
- Teknoloji olgunluk değerlendirmesi,
- İş modeli değerlendirmesi,
- İhracat ve pazar hazırlık değerlendirmesi,
- Dijital olgunluk değerlendirmesi,
- Mentorluk hedef kartı.

7.2 Yönlendirme kriterleri

Değerlendirme Alanı	Geleneksel KOBİ Yolu	Teknoloji ve Yenilik Yolu
Ana ihtiyaç	Yönetim, satış, finans, ihracat, dijitalleşme	Ürün, teknoloji, prototip, fikri mülkiyet, yatırım
Yenilik düzeyi	Düşük-orta	Orta-yüksek
Teknoloji yoğunluğu	Sınırlı	Belirgin
Hedef çıktı	İşletme performansı ve kurumsallaşma	MVP, pilot, fon, yatırım ve ölçeklenme
Mentor profili	Yönetici, sanayici, ihracat ve finans uzmanı	Teknoloji girişimcisi, Ar-Ge, ürün, IP ve yatırım uzmanı
Program yoğunluğu	Orta	Yüksek
Pilot müşteri ihtiyacı	Tercihe bağlı	Genellikle gerekli
Dış yönlendirme	KOSGEB, ihracat ve dijitalleşme destekleri	TÜBİTAK, BiGG, teknopark, yatırımcı ve laboratuvar

Yönlendirme formunda yalnızca mevcut kapasite puanı değil, ilgili alanın mentorluk açısından önceliği ve bu değerlendirmenin gerekçesi de kaydedilir. Puan mevcut kapasiteyi, öncelik mentorlukta ne kadar erken veya yoğun çalışılması gerektiğini, açıklama ise kararın dayanağını gösterir.

7.3 Karma nitelikli katılımcılar

Bazı işletmeler iki yolun özelliklerini birlikte taşıyabilir. Örneğin mevcut bir sanayi KOBİ'si yeni bir teknoloji ürünü geliştirebilir. Bu durumda:

- Ana mentorluk yolu belirlenir,
- İkinci yoldan seçilmiş modüller programa eklenir,
- Gerektiğinde ikinci bir uzman mentor veya teknik uzman atanır,
- Ara değerlendirmede yönlendirme kararı yeniden gözden geçirilir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



7.4 Sprint çıktılarıyla ikincil gelişim paketi seçimi

Katılımcının KOBİ, Teknoloji ve Yenilik veya Karma yola yönlendirilmesi ana segmentasyonu oluşturur. Başlangıç sprintinde üretilen kanıtlara göre ayrıca bir ikincil gelişim paketi belirlenir. Böylece aynı ana yoldaki katılımcılara tek tip eğitim ve mentorluk uygulanmaz.

- Erken Aşama Doğrulama Paketi
- İş Modeli ve Pazara Giriş Paketi
- Yatırım ve Fon Hazırlığı Paketi
- Tasarım, Marka ve Müşteri Deneyimi Paketi
- Kurumsal Pilot ve Challenge Lab Paketi
- KOBİ Dönüşüm ve Kurumsallaşma Paketi
- Sürdürülebilirlik İş Vakası Paketi

Her paket için hedef çıktı, atanacak uzman, görüşme/klinik sayısı, tamamlanma kanıtı ve yeniden değerlendirme tarihi Ek 24 Gelişim Paketi ve Uzman Yönlendirme Planında kaydedilir.

8. Mentor Havuzunun Oluşturulması

8.1 Mentor profilleri

Geleneksel KOBİ yolu için mentorlar

- İşletme sahipleri ve üst düzey yöneticiler,
- İhracat yöneticileri,
- Finans ve muhasebe uzmanları,
- Üretim ve kalite yöneticileri,
- İnsan kaynakları uzmanları,
- Dijital dönüşüm uzmanları,
- Tedarik zinciri ve lojistik uzmanları,
- Satış ve pazarlama uzmanları,
- Kurumsallaşma ve aile işletmeleri uzmanları.

Teknoloji ve yenilik yolu için mentorlar

- Teknoloji girişimcileri,
- Ürün ve Ar-Ge yöneticileri,
- Yazılım ve donanım uzmanları,
- Prototipleme ve üretim uzmanları,
- Fikri mülkiyet ve teknoloji transfer uzmanları,
- Hibe ve fonlama uzmanları,
- Yatırımcılar ve yatırım hazırlık uzmanları,
- Sanayi pilotu ve kurumsal inovasyon yöneticileri,
- Regülasyon ve sertifikasyon uzmanları,
- Üniversite akademisyenleri ve laboratuvar sorumluları.

8.2 Mentor kabul kriterleri

- Tercihen en az 7 yıl ilgili mesleki deneyim,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Girişimcilik, işletme veya teknoloji geliştirme deneyimi,
- İletişim ve aktif dinleme becerisi,
- Çıkar çatışması kurallarına uyum,
- Gizlilik taahhüdü,
- Düzenli zaman ayırabilme,
- Tavsiye dayatmak yerine düşünmeyi kolaylaştırma yaklaşımı,
- Kapsayıcılık ve toplumsal cinsiyet duyarlılığı,
- Mentor oryantasyonuna katılım.

Mentor adayı, Mentor Adayı Başvuru Formunun ekinde güncel ve ayrıntılı özgeçmişini sunmalıdır. Özgeçmişte eğitim, mesleki deneyim, sektör uzmanlığı, görev ve sorumluluklar, girişimcilik/mentorluk/danışmanlık deneyimi, önemli projeler ve varsa referanslar açıkça yer almalıdır. Özgeçmiş bulunmayan başvurular değerlendirmeye alınmaz.

İstisnai durumlarda belirli bir teknoloji alanında 5 yıldan az deneyime sahip, ancak yüksek ve doğrulanabilir uzmanlığı bulunan kişiler teknik uzman olarak programa dahil edilebilir. Teknik uzmanlık görevi ile ana mentor rolü birbirinden ayrılır.

8.3 Mentor oryantasyonu

Mentorlar en az 6 saatlik bir oryantasyona katılır. Oryantasyon konuları:

- TEBD-II projesi ve program hedefleri,
- Hibrit modelin yapısı, ortak başlangıç sprinti ve altı aylık mentorluk takvimi,
- Mentorluk ile danışmanlık arasındaki fark,
- Etik ilkeler ve profesyonel sınırlar,
- Aktif dinleme ve güçlü soru sorma,
- Hedef belirleme ve geri bildirim verme,
- Çatışma ve eşleşme sorunlarının yönetimi,
- KVKK, GDPR, ticari sır ve bilgi güvenliği,
- Kadın girişimciliği ve kapsayıcılık,
- Görüşme kayıt sistemi, izleme ve raporlama.

8.4 Mentorlar için kanıt ve odak disiplini

Mentor oryantasyonunda en az 90 dakikalık uygulamalı bir kanıt ve odak disiplini oturumu yürütülür. Bu oturum güçlü soru sorma yaklaşımını aşağıdaki davranışlarla somutlaştırır:

- Varsayım ile doğrulanmış kanıtı birbirinden ayırmak
- Katılımcıdan müşteri, pazar ve finansal iddialarının kaynağını istemek
- Dağınık fikirleri tek müşteri, tek problem ve açık değer önerisine daraltmak
- Kanvasın zayıf bloklarını görünür hale getirip test planı oluşturmak
- Devam, yeniden test ve pivot kararlarını kanıtla gerekçelendirmek
- Menti yerine karar vermeden, gerçek dünya hazırlığını sorgulamak

9. Mentor-Menti Eşleştirme Sistemi

9.1 Eşleştirme kriterleri

Eşleştirme aşağıdaki kriterler esas alınarak yapılır:

- Sektör deneyimi,
- Problem ve ihtiyaç alanı,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- İşletme veya girişim aşaması,
- Teknoloji alanı,
- İhracat ve pazar hedefi,
- Mentorun uygunluğu ve zaman kapasitesi,
- Coğrafi yakınlık ve çevrim içi çalışma olanağı,
- İletişim tarzı,
- Çıkar çatışması,
- Mentinin özel tercihleri,
- Kadın girişimciler için talep halinde kadın mentora erişim.

9.2 Eşleştirme süreci

1. Mentor ve menti profilleri hazırlanır.
2. Mentor Koordinatörü en az iki uygun mentor adayı belirler.
3. Gerekli çıkar çatışması ve uygunluk kontrolleri yapılır.
4. Kısa tanışma görüşmesi gerçekleştirilir.
5. Her iki taraf eşleşmeyi onaylar.
6. Çorlu TSO ile mentor arasında Mentor Hizmet ve Katılım Sözleşmesi imzalanır.
7. Katılımcı firma ile Çorlu TSO arasında Firma Katılım ve Mentorluk Taahhütnamesi imzalanır.
8. Mentor, eşleştirildiği firmaya ilişkin Mentor Gizlilik Taahhütnamesini imzalar.
9. İlk hedef belirleme görüşmesi ve çalışma planı hazırlanır.

9.3 Deneme dönemi ve yeniden eşleştirme

İlk iki görüşme deneme dönemi olarak kabul edilir. Aşağıdaki durumlarda eşleştirme değiştirilebilir:

- İletişim veya çalışma tarzı uyumsuzluğu,
- Mentorun yeterli zaman ayıramaması,
- Gerçek veya olası çıkar çatışması,
- Uzmanlık alanının ihtiyacı karşılamaması,
- Taraflardan birinin etik veya gizlilik ilkelerine uymaması,
- Katılımcının gelişim ihtiyacının önemli ölçüde değişmesi.

Değişiklik talebi Program Yöneticisine gizli olarak iletilir. Yeniden eşleştirme kararı, tarafların değerlendirmesi ve program kapasitesi dikkate alınarak verilir.

10. Mentorluk Süreci ve Uygulama Takvimi

10.1 Görüşme sıklığı ve mentorluk yoğunluğu

- Altı aylık mentorluk süresince ayda en az bir bireysel mentorluk görüşmesi,
- Her görüşmenin 60-90 dakika sürmesi,
- Program boyunca en az 6 bireysel görüşme; ihtiyaca göre 7-8 görüşme,
- Teknoloji ve yenilik yolunda gerekli görülmesi halinde 8-10 görüşme veya ek teknik uzman oturumu,
- Aylık grup eğitimi, uzman kliniği veya tematik oturum,
- En az bir ara değerlendirme,
- Bir nihai değerlendirme ve mezuniyet görüşmesi.

Görüşme sayısı tek başına başarı göstergesi değildir. Asıl amaç, mentorluk hedef kartında belirlenen somut gelişim çıktılarının üretilmesi ve katılımcının kendi karar alma kapasitesinin güçlendirilmesidir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



10.2 Başlangıç, altı aylık mentorluk ve kapanış planı

Dönem	Faaliyetler	Temel çıktı
1-4. Ay	Başvuru/seçme işlemlerinin tamamlanması; oryantasyon; ortak eğitimler; eşleştirme; sözleşmeler ve hedef kartı	Onaylı mentorluk hedefleri ve bireysel çalışma planı
5-6. Ay	Bireysel görüşmeler; grup eğitimleri; ilk aksiyonların uygulanması; uzman yönlendirmeleri	İlk gelişim kanıtları ve güncellenmiş aksiyon listesi
6-11. Ay	Mentorluk görüşmeleri; ara değerlendirme; pilot, fon, pazar veya kurumsallaşma bağlantıları	Ara değerlendirme ve gerektiğinde hedef revizyonu
12. Ay	Son görüşmeler; çıktıların tamamlanması; nihai değerlendirme; mezuniyet ve takip planı	Nihai değerlendirme, somut çıktılar ve 6/12 aylık takip planı

10.3 Standart görüşme yapısı

1. Önceki görüşmenin aksiyonlarının gözden geçirilmesi.
2. Güncel durum ve gelişmelerin paylaşılması.
3. Ana gündemin birlikte belirlenmesi.
4. Sorunların ve nedenlerin analiz edilmesi.
5. Alternatiflerin geliştirilmesi.
6. Kararların, aksiyonların ve sorumluların belirlenmesi.
7. Bir sonraki görüşme tarihinin ve gündeminin kararlaştırılması.

10.4 Ortak Başlangıç Sprinti

Sprint, üç üretim bloğunun iki veya üç yüz yüze çalışma gününde yürütülmesi ve en geç 10 iş günü içinde kısa bir çevrim içi kanıt kontrolü yapılması esasına dayanır. Her blok kısa eğitim, bireysel/ekip çalışması, mentor sorgulaması ve çıktı sunumundan oluşur.

Blok 1 - Fikir, Problem ve Değer

- Gerçek, önemli ve tekrarlanan problemin tanımlanması
- Belirli hedef müşteri veya kullanıcı segmentinin seçilmesi
- Tek cümlelik problem ve değer önerisinin hazırlanması
- En kritik müşteri varsayımlarının belirlenmesi

Blok 2 - Pazar, Rakipler ve Konum

- TAM, SAM ve SOM için kaynaklı ilk pazar tahmini
- Doğrudan/dolaylı rakiplerin ve mevcut alternatiflerin haritalanması
- Savunulabilir tek farklılaşma ekseninin belirlenmesi
- Müşteri yolculuğu ve temel temas noktalarının incelenmesi

Blok 3 - İş Modeli, Sayılar ve Pazara Giriş

- İş Modeli Kanvası v1'in hazırlanması
- Gelir modeli, fiyatlandırma, birim maliyet, marj ve başa baş varsayımları
- İlk kanal, ilk müşteri ve 90 günlük pazara giriş aksiyonları
- Devam, yeniden test veya pivot kararının verilmesi

Sprint sonunda her katılımcı en az şu dokuz çıktıyı teslim eder: problem ifadesi, hedef müşteri, tek cümlelik değer önerisi, İş Modeli Kanvası v1, kritik varsayım listesi, ilk pazar/rakip analizi, doğrulama deney planı, 90 günlük gelişim hedefleri ve önerilen mentorluk yolu/gelişim paketi.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



10.5 Mentorluk hedef kartı

Her menti için en fazla üç ana hedef belirlenir. Her hedef:

- Spesifik,
- Ölçülebilir,
- Ulaşılabilir,
- İlgili,
- Zaman sınırlı olmalıdır.

Örnek hedefler:

- Altı aylık mentorluk dönemi sonunda hedef ihracat pazarı için giriş planı hazırlamak,
- Üç ay içinde üretim verimliliği ölçüm sistemini kurmak,
- Dört ay içinde pilot müşteri ile saha testi gerçekleştirmek,
- TÜBİTAK BiGG başvurusu için yatırımcı sunumu ve iş planı hazırlamak,
- Ürün maliyetini yüzde 10 azaltmaya yönelik uygulanabilir iyileştirme planı oluşturmak.

10.6 Görüşme kayıtları

Her görüşme sonrasında aşağıdaki bilgiler kayıt altına alınır:

- Tarih ve süre,
- Görüşülen konular,
- Önceki aksiyonların durumu,
- Alınan kararlar,
- Yeni aksiyonlar ve sorumlular,
- Tamamlanma tarihleri,
- Riskler,
- Bir sonraki görüşme gündemi.

Ticari sır niteliğindeki bilgiler merkezi sisteme ayrıntılı olarak yazılmaz. Bu bilgiler yalnızca gerekli olduğu ölçüde ve tarafların onayıyla kaydedilir. Mentorun program raporlaması için hazırladığı genel görüşme kayıtları Çorlu TSO'ya teslim edilir; firmaya ait ticari sır ve önceden mevcut fikri haklar firmaya ait olmaya devam eder.

11. Ortak Eğitim Modülleri

Tüm katılımcıların aşağıdaki ortak modüllere katılması önerilir.

Ortak modüllerin tamamı tek seferde verilmez. Modül 1 ve Modül 2'nin temel unsurları başlangıç sprintinde uygulamalı biçimde işlenir; diğer modüller altı aylık mentorluk döneminde katılımcının gelişim paketine ve kanıt ihtiyacına göre zamanlanır.

Eğitimlerin kabul ölçütü katılım belgesi değil, ilgili modül için tanımlanan somut çıktının üretilmesi ve mentor tarafından kanıt kalitesinin kontrol edilmesidir.

Modül 1 – Girişimcilik ve Stratejik Hedef Belirleme

Amaç: Katılımcının mevcut durumunu ve program hedeflerini netleştirmek.

İçerik:

- Girişimcilik zihniyeti,
- Vizyon ve stratejik hedefler,
- İşletme ve girişim yaşam döngüsü,
- Önceliklendirme,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Hedef kartı hazırlama.

Süre: 3 saat

Çıktı: Kişisel/kurumsal gelişim hedefleri.

Modül 2 – İş Modeli ve Değer Önerisi

Amaç: Ürün veya hizmetin müşteri açısından değerini açıklamak.

İçerik:

- Müşteri segmentleri,
- Problem-çözüm uyumu,
- Değer önerisi,
- Gelir modeli,
- Temel faaliyetler ve ortaklıklar,
- İş modeli kanvası.

Süre: 4 saat

Çıktı: Güncellenmiş iş modeli kanvası.

Modül 3 – Finansal Yönetim ve Kaynak Planlama

Amaç: Katılımcıların finansal karar alma kapasitesini geliştirmek.

İçerik:

- Nakit akışı,
- Maliyet yapısı,
- Fiyatlandırma,
- Başa baş analizi,
- Yatırım ve işletme sermayesi,
- Finansman kaynakları.

Süre: 4 saat

Çıktı: 12 aylık temel finansal plan.

Modül 4 – Satış, Pazarlama ve Müşteri Geliştirme

Amaç: Müşteri kazanımı ve satış sisteminin güçlendirilmesi.

İçerik:

- Hedef müşteri,
- Satış hunisi,
- B2B satış,
- Dijital pazarlama,
- Müşteri görüşmeleri,
- Teklif ve fiyatlandırma,
- Müşteri ilişkileri yönetimi.

Süre: 4 saat

Çıktı: Müşteri kazanım planı.

Modül 5 – Dijitalleşme ve Veri Kullanımı

Amaç: İş süreçlerinde dijital araçların kullanımını artırmak.

İçerik:

- Dijital olgunluk,
- Süreç otomasyonu,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- CRM ve ERP,
- Veri toplama,
- Siber güvenlik,
- Yapay zekâ kullanım alanları.

Süre: 4 saat

Çıktı: Dijital dönüşüm öncelik planı.

Modül 6 – Sürdürülebilirlik, Yeşil Dönüşüm ve Uyum

Amaç: Yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik gerekliliklerini işletme kararlarına entegre etmek.

İçerik:

- Enerji ve kaynak verimliliği,
- Atık ve su yönetimi,
- Karbon ayak izi,
- Tedarik zinciri sürdürülebilirliği,
- ESG yaklaşımı,
- İhracatta çevresel uyum.

Süre: 3 saat

Çıktı: Öncelikli sürdürülebilirlik aksiyonları.

12. Geleneksel KOBİ ve Girişimci Mentorluk Yolu

12.1 Amaç

Bu yolun amacı, mevcut veya yeni kurulan işletmelerin:

- Yönetim,
- Finans,
- Satış,
- İhracat,
- Dijitalleşme,
- Kurumsallaşma,
- İnsan kaynakları,
- Üretim verimliliği

alanlarında gelişmesini sağlamaktır.

12.2 Önerilen uzmanlık modülleri

Modül A – Kurumsallaşma ve Yönetim

- Görev ve yetki dağılımı,
- Karar alma süreçleri,
- Organizasyon yapısı,
- Performans yönetimi,
- Aile işletmelerinde yönetim,
- İç kontrol.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Modül B – İhracata Hazırlık

- Hedef pazar seçimi,
- Dış ticaret süreçleri,
- Sertifikasyon,
- Teklif ve sözleşme,
- İhracat finansmanı,
- Uluslararası müşteri bulma.

Modül C – Üretim ve Operasyonel Verimlilik

- Süreç haritalama,
- İsraf azaltma,
- Kalite,
- Bakım,
- Tedarik planlama,
- Kapasite kullanımı.

Modül D – İnsan Kaynakları ve Yetkinlik Gelişimi

- İş tanımları,
- İşe alım,
- Performans sistemi,
- Eğitim planı,
- Çalışan bağlılığı,
- İş sağlığı ve güvenliği.

Modül E – Tedarik Zinciri ve Sanayiye Entegrasyon

- Ana sanayi-yan sanayi ilişkileri,
- Tedarikçi yeterlilikleri,
- Kalite ve teslimat performansı,
- Kurumsal müşteri beklentileri,
- Teklif ve sözleşme yönetimi.

12.3 Beklenen çıktılar

Her katılımcı en az üç somut çıktı üretmelidir:

- Stratejik gelişim planı,
- Satış veya ihracat planı,
- Nakit akış planı,
- Dijital dönüşüm yol haritası,
- Operasyonel iyileştirme planı,
- Kurumsallaşma planı,
- Tedarikçi gelişim planı.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



13. Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişim Mentorluk Yolu

13.1 Amaç

Bu yolun amacı, teknoloji ve yenilik odaklı girişimlerin:

- Ürün-pazar uyumu,
- Teknoloji doğrulaması,
- Prototipleme,
- Fikri mülkiyet,
- Pilot müşteri,
- Finansman,
- Yatırım hazırlığı,
- Ölçeklenme

kapasitesini geliştirmektir.

13.2 Uzmanlık modülleri

Modül A – Müşteri Keşfi ve Problem Doğrulama

- Müşteri problemi,
- Görüşme tasarımı,
- Erken doğrulama,
- Endüstriyel müşteri ihtiyaçları,
- Problem-çözüm uyumu.

Çıktı: En az 10 müşteri görüşmesi ve doğrulama raporu.

Modül B – Ürün Geliştirme ve Teknoloji Yol Haritası

- Ürün kapsamı,
- MVP,
- Teknik gereksinimler,
- Teknoloji hazırlık seviyesi,
- Test ve doğrulama,
- Ürün geliştirme kilometre taşları.

Çıktı: Teknoloji ve ürün yol haritası.

Modül C – Prototipleme ve Pilot Tasarımı

- Pilot hedefi,
- Başarı kriterleri,
- Pilot müşteri sorumlulukları,
- Test planı,
- Veri toplama,
- Pilot sonrası karar.

Çıktı: Pilot uygulama planı.

Modül D – Fikri Mülkiyet ve Ticarileştirme

- Patent,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Faydalı model,
- Tasarım,
- Marka,
- Yazılım hakları,
- Ticari sır,
- Lisanslama,
- Üniversite buluşları.

Çıktı: Fikri mülkiyet stratejisi.

Modül E – Hibe ve Kamu Desteklerine Hazırlık

- KOSGEB programları,
- TÜBİTAK BiGG,
- TÜBİTAK Ar-Ge programları,
- Teknopark ve kuluçka imkânları,
- Proje yazımı,
- Bütçe ve iş planı.

Çıktı: En az bir destek programına başvuru dosyası taslağı.

Modül F – Yatırım Hazırlığı

- Yatırımcı beklentileri,
- Pazar büyüklüğü,
- Rekabet avantajı,
- Gelir modeli,
- Finansal tahmin,
- Yatırımcı sunumu,
- Değerleme,
- Hisse ve yatırım görüşmeleri.

Çıktı: Pitch deck ve veri odası kontrol listesi.

Modül G – Regülasyon, Sertifikasyon ve Pazara Giriş

- Sektörel düzenlemeler,
- Ürün güvenliği,
- CE ve ilgili standartlar,
- Veri koruma,
- Sağlık, gıda, kimya veya makine sektörüne özgü gereklilikler,
- Uluslararası pazara giriş.

Çıktı: Regülasyon ve sertifikasyon yol haritası.

13.3 Beklenen çıktılar

Teknoloji yolundaki her ekipten aşağıdaki çıktılardan en az dördü beklenir:

- Güncellenmiş iş modeli,
- Müşteri doğrulama raporu,
- MVP veya prototip planı,
- Pilot müşteri eşleştirmesi,
- Fikri mülkiyet planı,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Hibe veya fon başvurusu,
- Yatırımcı sunumu,
- Teknoloji yol haritası,
- Regülasyon planı,
- İlk satış veya niyet mektubu.

13.4 Aşama ve çıktı bazlı uygulama

Teknoloji ve Yenilik Yolundaki tüm ekiplerin her uzmanlık modülünü aynı yoğunlukta alması gerekmez. Başlangıç sprinti ve ilk mentor görüşmesinde mevcut aşama belirlenir; zorunlu ve seçmeli modüller Ek 24 üzerinden kişiselleştirilir.

- Doğrulama aşaması: müşteri görüşmesi, problem/değer ve kanvas kanıtları
- Pazar aşaması: konumlandırma, kanal, fiyatlandırma ve ilk satış
- Pilot aşaması: prototip, test planı, veri, kurumsal müşteri ve başarı ölçütü
- Yatırım aşaması: finansal model, veri odası, pitch ve soru-cevap hazırlığı
- Ölçeklenme aşaması: ekip, operasyon, regülasyon, ihracat ve sermaye planı

14. Kurumsal Problem ve Pilot Eşleştirme Mekanizması

14.1 Amaç

Çorlu'nun güçlü sanayi altyapısı, teknoloji girişimleri için pilot müşteri ve doğrulama ortamı olarak kullanılmalıdır.

Kurumsal problem eşleştirme mekanizması:

- Sanayi işletmelerinden gerçek problemleri toplar,
- Problemleri girişimcilere açık ve güvenli biçimde sunar,
- Uygun teknoloji ekiplerini seçer,
- Pilot uygulama sürecini yapılandırır,
- Başarı halinde ticari iş birliğini kolaylaştırır.

14.2 Öncelikli problem alanları

- Enerji verimliliği,
- Su ve atık yönetimi,
- Üretim hattı verimliliği,
- Kalite kontrol,
- Görüntü işleme,
- Bakım ve arıza tahmini,
- Endüstriyel yazılım,
- İzlenebilirlik,
- Ambalaj ve malzeme yeniliği,
- Tekstil ve kimya prosesleri,
- Karbon yönetimi,
- Lojistik ve depo yönetimi,
- İş sağlığı ve güvenliği,
- Veri toplama ve analitik.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



14.3 Pilot süreci

1. Kurumsal problem formunun doldurulması,
2. Problemin kapsam ve gizlilik değerlendirilmesi,
3. Girişim çağrısı veya doğrudan eşleştirme,
4. Teknik ön değerlendirme,
5. Pilot kapsamının belirlenmesi,
6. Veri ve erişim koşullarının tanımlanması,
7. Pilot uygulama,
8. Sonuç değerlendirmesi,
9. Ticari devam kararı.

14.4 Pilot başarı kriterleri

- Teknik uygulanabilirlik,
- Maliyet avantajı,
- Zaman tasarrufu,
- Kalite artışı,
- Enerji veya kaynak tasarrufu,
- Ölçeklenebilirlik,
- Kullanıcı memnuniyeti,
- Ticari sürdürülebilirlik.

14.5 Challenge Lab uygulama seçeneği

Challenge Lab, kurumsal problem ve pilot mekanizmasının seçilmiş problemler için uygulanan yoğun ve çok disiplinli çalışma biçimidir. Her kurumsal problem bu yola alınmaz; problem sahibinin veri/uzman erişimi sağlayabildiği ve girişim ekiplerinin ölçülebilir bir çıktı üretebileceği durumlar seçilir.

1. Sanayi işletmesinin Ek 20 Kurumsal Problem / Challenge Brief'i doldurması
2. Problemin kapsam, gizlilik, veri ve fikri hak değerlendirilmesi
3. Uygun girişim, mentor, teknik uzman ve gerekiyorsa farklı disiplinlerden ekip üyelerinin seçimi
4. Başarı ölçütü, teslim ürünü ve ara kontrol tarihlerinin belirlenmesi
5. Çözüm geliştirme, prototip/deney ve şirket problem sahibiyle ara kontroller
6. Sonuç sunumu ve pilot/ticari devam kararının verilmesi

Challenge Lab çıktısı sunumla sınırlı değildir. Asgari çıktı; doğrulanmış problem, önerilen çözüm, teknik/ticari varsayımlar, test kanıtı, riskler, pilot kapsamı ve devam kararını içerir.

15. Finansmana ve Destek Programlarına Yönlendirme

Çorlu TSO Mentörlük Programı mevcut destek programlarının yerine geçmez. Katılımcıları doğru programa hazırlayan ve yönlendiren bir arayüz görevi görür.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



15.1 Temel yönlendirme alanları

KOSGEB

- Girişimci Destek Programı,
- TEKMER Destek Programı,
- Teknoloji Merkezi Destek Programı,
- İş geliştirme ve kapasite geliştirme destekleri.

TÜBİTAK

- 1812 Yatırım Tabanlı Girişimcilik Destek Programı – BiGG Yatırım,
- 1612 BiGG Birinci Aşama Uygulayıcı Kuruluş ağı,
- KOBİ Ar-Ge ve yenilik destekleri,
- Üniversite-sanayi iş birliği destekleri.

Üniversite ve teknopark

- Ön kuluçka,
- Kuluçka,
- Teknoloji transferi,
- Patent ve lisans,
- Laboratuvar ve akademik uzmanlık,
- Teknopark şirketleşme imkânları.

Diğer kaynaklar

- Trakya Kalkınma Ajansı,
- Avrupa Birliği programları,
- Avrupa İşletmeler Ağı,
- Avrupa Dijital İnovasyon Merkezleri,
- Melek yatırım ağları,
- Kurumsal girişim sermayesi,
- Banka ve finans kuruluşları.

15.2 Yönlendirme öncesi hazırlık

Katılımcı yönlendirilmeden önce:

- Uygunluk kontrolü,
- İhtiyaç analizi,
- Başvuru takvimi,
- İş planı,
- Finansal plan,
- Proje bütçesi,
- Sunum dosyası,
- Gerekli belgeler

tamamlanmalıdır.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



16. Kadın Girişimciliği ve Kapsayıcılık

Program, toplumsal cinsiyet eşitliğini yatay bir ilke olarak uygular.

16.1 Kadın girişimci tanımı

Programın izleme sistemi bakımından aşağıdaki koşullardan herhangi birini karşılayan start-up/girişim kadın girişimci kategorisinde değerlendirilir:

- En az bir kadın kurucunun bulunması,
- Kadınların işletmede çoğunluk hissesine sahip olması,
- İşletmenin kadın tarafından yönetilmesi.

Aynı girişim birden fazla kriteri karşılasa dahi gösterge hesaplamasında bir kez sayılır. İlgili durum başvuru formunda beyan edilir ve gerekli görülürse ortaklık/yönetim bilgileri üzerinden doğrulanır.

16.2 Sayısal hedefler

Kadın girişimci hedefi, program kapsamındaki 60 start-up/girişimcinin en az yüzde 30'u olarak korunur. Buna göre program genelinde en az 18 kadın girişimci niteliği taşıyan start-up/girişimin desteklenmesi hedeflenir. Dengeli dağılım için her kohortta en az 6 kadın girişimci niteliği taşıyan start-up/girişim bulunması gözétılır.

Düzey	Start-up/Girişimci Sayısı	Asgari Kadın Girişimci Hedefi
1. Kohort	20	En az 6
2. Kohort	20	En az 6
3. Kohort	20	En az 6
Program toplamı	60	En az 18

16.3 Program hedefleri

- Kadın liderliğindeki veya kadın ortaklı girişimlerin programa erişimini artırmak,
- Kadın mentor sayısını ve kadın uzman erişimini artırmak,
- Eğitim ve mentorluk saatlerini bakım sorumluluklarına duyarlı planlamak,
- Ayrımcı dil ve uygulamaları önlemek,
- Kadınların teknoloji ve sanayi girişimciliğine katılımını teşvik etmek,
- Kadın girişimcilerin finansman, pilot müşteri ve ağlara erişimini geliştirmek.

16.4 İzleme göstergeleri

- Başvuran ve kabul edilen kadın girişimci sayısı ve oranı,
- Kadın girişimcilerin program tamamlama oranı,
- Kadın girişimcilerin pilot, finansman ve pazar yönlendirmelerine erişim oranı,
- Kadın mentor sayısı ve oranı,
- Cinsiyete göre ayrıştırılmış memnuniyet ve sonuç verileri.

16.5 Kapsayıcı uygulamalar

- Erişilebilir ve kapsayıcı başvuru dili,
- Çevrim içi katılım seçeneği,
- Gerektiğinde esnek saatler,
- Taciz ve ayrımcılığa sıfır tolerans,
- Engelli girişimciler için erişilebilirlik tedbirleri,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Genç girişimciler ve bakım sorumluluğu bulunan katılımcılar için destekleyici uygulamalar.

17. Etik İlkeler, Gizlilik ve Veri Koruma

17.1 Etik ilkeler

Mentor ve mentiler:

- Dürüstlük,
- Saygı,
- Tarafsızlık,
- Gizlilik,
- Çıkar çatışmasından kaçınma,
- Ayrımcılık yapmama,
- Profesyonel sınırları koruma,
- Gerçekçi beklentiler oluşturma

ilkelerine uyar.

17.2 Mentorluk ve danışmanlık ayrımı

Mentor:

- Mentinin yerine karar vermez,
- Hukuki, mali veya teknik sorumluluğu üstlenmez,
- Kendi çözümünü dayatmaz,
- Sorularla düşünmeyi kolaylaştırır,
- Deneyim paylaşır,
- Seçeneklerin değerlendirilmesini destekler.

Uzman görüşü gerektiğinde menti, ayrı bir teknik danışmana yönlendirilir.

17.3 Gizlilik

Taraflar:

- Ticari sırları açıklamaz,
- Görüşme notlarını üçüncü kişilerle paylaşmaz,
- Katılımcının açık onayı olmadan başarı hikâyesi yayımlamaz,
- Kurumsal verileri yalnızca program amaçları için kullanır.

17.4 KVKK ve GDPR uyumu

- Açık rıza ve aydınlatma metinleri kullanılmalıdır,
- Sadece gerekli veri toplanmalıdır,
- Erişim yetkileri sınırlandırılmalıdır,
- Veriler güvenli ortamda saklanmalıdır,
- Saklama süresi önceden belirlenmelidir,
- Program sonunda veriler Çorlu TSO'ya düzenli biçimde teslim edilmelidir,
- Anket ve görüşme ham verileri gizli tutulmalıdır.

Önemli uygulama notu: Formlar program uygulamasından önce Çorlu TSO tarafından kurumsal bilgiler, iletişim bilgileri, saklama süreleri ve hukuk birimi görüşleri doğrultusunda nihai hale getirilmelidir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



18. İzleme, Değerlendirme ve Performans Göstergeleri

18.1 İzleme seviyeleri

1. Girdi göstergeleri
2. Faaliyet göstergeleri
3. Çıktı göstergeleri
4. Sonuç göstergeleri
5. Etki göstergeleri

Bu bölümdeki göstergeler yalnızca mentorluk programının erişim, uygulama, çıktı ve sonuç performansına odaklanır. İhtiyaç analizi araştırmasının örneklem veya veri toplama göstergeleri bu tabloya dahil edilmez.

18.2 Program hedefleri

Gösterge	Program Hedefi
Toplam başvuru	En az 130; tercihen 130-160 aralığı
Programa kabul edilen toplam işletme/girişim	105
Teknoloji ve yenilik odaklı start-up/girişimci	60
Geleneksel KOBİ/işletme	45
Kohort sayısı	3
Her kohorttaki katılımcı	35 (20 start-up/girişimci + 15 KOBİ)
Kadın girişimci niteliği taşıyan start-up/girişim	En az 18; her kohortta en az 6
Aktif mentor	20-30
Katılımcı başına bireysel mentorluk görüşmesi	En az 4; ihtiyaca göre daha fazla
Program tamamlama oranı	En az %80
Kurumsal müşteri veya pilot tanışması	En az 15
Pilot veya prototip çalışması	5-10
KOSGEB/TÜBİTAK veya diğer fon başvurusu	8-15
İhracat veya yeni pazar planı	En az 10
Katılımcı memnuniyeti	En az %80
12 aylık ilerleme/sürdürme oranı	En az %60

18.3 Başlangıç değerlendirmesi

Program başlangıcında aşağıdaki alanlar 1-5 ölçeğinde değerlendirilir:

- Stratejik planlama,
- Finansal yönetim,
- Satış ve pazarlama,
- İhracat,
- Dijitalleşme,
- Operasyonel verimlilik,
- Ekip ve insan kaynakları,
- Ürün geliştirme ve teknoloji olgunluğu,
- Fikri mülkiyet,
- Fonlama/yatırım hazırlığı,
- Sürdürülebilirlik.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Her alan için kapasite puanına ek olarak mentorluk önceliği ve değerlendirilmenin gerekçesi kaydedilir. Bu üç bilgi, hedef kartının hazırlanmasında birlikte kullanılır.

18.4 Ara değerlendirme

Kohortun ortasında aşağıdaki hususlar değerlendirilir:

- Gerçekleşen görüşme sayısı ve katılım düzeyi,
- Aksiyon tamamlama oranı,
- Hedeflere ilerleme,
- Mentor-menti uyumu,
- Ek uzman veya yeniden eşleştirme ihtiyacı,
- Pilot, fon, pazar veya kurumsallaşma yönlendirmesi ihtiyacı,
- Riskler ve düzeltici önlemler.

18.5 Nihai değerlendirme

Katılımcıların başlangıç ve bitiş puanları karşılaştırılır. Nihai değerlendirmede:

- Tamamlanan hedefler,
- Üretilen somut çıktılar,
- Başvurulan destekler,
- Kurulan iş birlikleri,
- Pilot, satış ve pazar gelişmeleri,
- Katılımcı ve mentor memnuniyeti,
- Öğrenilen dersler ve sonraki adımlar
- raporlanır.

18.6 Mezuniyet sonrası takip

6. ve 12. ayda aşağıdaki bilgiler toplanır:

- İşletmenin faaliyet durumu,
- İstihdam değişimi,
- Ciro veya satış gelişimi,
- İhracat ve yeni pazarlar,
- Fon veya yatırım,
- Pilotun ticarileşmesi,
- Yeni müşteri ve yeni ürün,
- Mentorluk ilişkisinin devamı.

Başvuru, kabul, tamamlama, pilot, finansman, memnuniyet ve takip sonuçları kadın girişimci statüsüne göre ayrıca ayrıştırılarak raporlanır.

18.7 Demo Day ve sonraki aşama karar kapısı

Demo Day, tüm katılımcıları yarışmacı haline getiren tek seferlik bir görünürlük etkinliği değil; Üretilen kanıtların, iş modelinin ve sonraki aşamaya hazır oluşun bağımsız biçimde değerlendirildiği program kapanışıdır. Gerekteğinde KOBİ ve teknoloji girişimi sunum kategorileri ayrıştırılır.

- Problem, hedef müşteri ve değer önerisinin açıklığı
- Müşteri ve pazar doğrulama kanıtlarının kalitesi
- İş modeli, fiyatlandırma ve finansal gerçekçilik
- Rakipler karşısında konum ve pazara giriş planı
- Ekip, fikri mülkiyet, regülasyon ve uygulama kapasitesi



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Sunum, soru-cevap ve öğrenme/pivot gerekçesi

Ek 26 puan kartı sonucunda yatırımcı görüşmesi, kurumsal pilot, destek programı başvurusu, ihracat/pazar yönlendirmesi, ek uzman desteği veya yeniden çalışma kararı verilir. Puan tek başına otomatik yatırım ya da kabul hakkı doğurmaz.

19. Risk Yönetimi

Risk	Önleyici Tedbir
Başvuru sayısının düşük olması	Sektörel tanıtım, doğrudan firma iletişimi, üniversite ve OSB iş birliği
Mentor sayısının yetersiz olması	Ulusal mentor ağı, çevrim içi mentorlar, kurumsal sponsor mentorlar
Eşleşme uyumsuzluğu	Deneme dönemi, yeniden eşleştirme mekanizması
Katılımın düşmesi	Katılım sözleşmesi, düzenli takip, ara uyarı
Hedeflerin belirsiz olması	İlk görüşmede zorunlu hedef kartı
Programın danışmanlığa dönüşmesi	Mentor eğitimi ve etik kurallar
Gizlilik ihlali	Gizlilik sözleşmesi, erişim kontrolü
Kadın katılımının düşük olması	Hedefli iletişim, kadın girişimcilik ağlarıyla iş birliği ve her kohortta en az 6 kadın girişimci hedefinin düzenli izlenmesi
Pilotların başarısız olması	Net başarı kriterleri, küçük ölçekli başlangıç
Finansman beklentisinin aşırı olması	Program başında beklenti yönetimi
Çorlu TSO operasyon kapasitesinin yetersiz kalması	Programı 35'er katılımcıdan oluşan üç paralel planlanan uygulama kohortu halinde yürütmek; mentor ve koordinasyon kapasitesini her kohort öncesinde doğrulamak
Dış uzmanlara erişim sorunu	Çerçeve protokoller ve uzman havuzu

20. Programın Sürdürülebilirliği

20.1 Kurumsallaşma

Çorlu TSO programı proje sonrasında devam ettirmek için:

- Sabit bir program sorumlusu belirlemeli,
- Mentor veri tabanı oluşturmalı,
- Yıllık başvuru takvimi yayımlamalı,
- Ekosistem iş birliklerini protokole bağlamalı,
- Düzenli bütçe ayırmalı,
- Sonuçları yıllık etki raporuyla paylaşmalı,
- Mezun ağı kuralıdır.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



20.2 Finansman modeli

Sürdürülebilirlik için karma finansman modeli kullanılabilir:

- Çorlu TSO öz kaynakları,
- Proje fonları,
- Kalkınma Ajansı destekleri,
- KOSGEB ve diğer kamu destekleri,
- Kurumsal sponsorlar,
- Sektörel problem sahibi firmaların pilot bütçeleri,
- Eğitim ve etkinlik sponsorlukları,
- Uluslararası iş birliği projeleri.

20.3 Mezun ağı

Mezunlar:

- Yeni katılımcılara rol model olur,
- Mentor adayı olarak yetiştirilir,
- B2B ve yatırım etkinliklerine davet edilir,
- Başarı hikâyeleriyle programın görünürlüğünü artırır,
- Yerel girişimcilik topluluğunun sürdürülebilirliğini destekler.

21. Uygulama Dokümanları ve Ekler

Mentorluk programında kullanılacak başvuru, değerlendirme, sözleşme, gizlilik, mentorluk kayıt, memnuniyet ve takip formları "TEBD-II Mentorluk Programı - Ekler ve Uygulama Formları" başlıklı ayrı bir Word dokümanında sunulmaktadır.

Ayrı ek dokümanda aşağıdaki araçlar yer alır:

1. İhtiyaç Analizi Ön Anketi
2. Mentorluk Programı Başvuru Formu
3. Başvuru Uygunluk Kontrol Formu
4. Başvuru Değerlendirme ve Puanlama Formu
5. Mülakat Formu
6. Başlangıç İhtiyaç Analizi Formu
7. Mentorluk Yoluna ve Kohorta Yönlendirme Formu
8. Mentor Adayı Başvuru Formu
9. Mentor Değerlendirme Formu
10. Mentor-Menti Eşleştirme Formu
11. Firma Katılım ve Mentorluk Taahhütnamesi
12. Mentor Hizmet ve Katılım Sözleşmesi Taslağı
13. Mentor Gizlilik Taahhütnamesi
14. Gizlilik ve Kişisel Verilerin Korunması Formu
15. Mentorluk Hedef Kartı
16. Görüşme Kayıt Formu
17. Ara Değerlendirme Formu
18. Nihai Değerlendirme Formu
19. Katılımcı Memnuniyet Formu
20. Mentor Memnuniyet Formu
21. Altı ve On İki Aylık Takip Formu

Önemli uygulama notu: Formlar program uygulamasından önce Çorlu TSO tarafından kurumsal bilgiler, iletişim bilgileri, saklama süreleri ve hukuk birimi görüşleri doğrultusunda nihai hale getirilmelidir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



21.1 Stratejik uygulama araçları

Önceki sürümde yer alan Ek 1-19 korunmuştur. Stratejik program mimarisini uygulamak ve aynı bilginin tekrar tekrar toplanmasını önlemek için aşağıdaki yeni araçlar Ekler ve Uygulama Formları dokümanına eklenmiştir:

- Ek 20. Kurumsal Problem / Challenge Brief ve Çok Disiplinli Takım Kartı
- Ek 21. Doğrulama Sprinti Paketi: Varsayım, Kanıt, Deney, Kanvas ve Pivot
- Ek 22. Pazar, Rakip, Konumlandırma ve Ünite Ekonomisi Çalışma Sayfası
- Ek 23. Müşteri Yolculuğu, Golden Circle ve Tasarım Sorusu Araç Seti
- Ek 24. Gelişim Paketi ve Uzman Yönlendirme Planı
- Ek 25. Sürdürülebilirlik İş Vakası
- Ek 26. Demo Day Değerlendirme ve Sonraki Aşama Yönlendirme Formu
- Ek 27. Kohort ve Ekosistem Etki Panosu

22. Kaynaklar ve Sonuç

22.1 Temel kaynaklar

- Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası, TEBD-II Curricula and Manual Consultancy Terms of Reference, TEBD-II/0011-SER-02, 2026.
- Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası, Service Contract for Curricula and Manual Consultancy, TEBD-II/0011-SER-02, 2026.
- Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası, Addendum No. 01, 2026.
- Trakya Kalkınma Ajansı, TR21 Trakya Bölgesi 2024-2028 Bölge Planı Mevcut Durum Analizi.
- Yerel ihtiyaç analizi kapsamında hazırlanan Çorlu ve Tekirdağ girişimcilik ekosistemi değerlendirmesi.
- Padova Ticaret ve Sanayi Odası çalışma ziyareti çıktıları.
- Napoli Uluslararası Start-up Destek Eğitimi çıktıları.
- KOSGEB girişimcilik ve teknoloji merkezi programları.
- TÜBİTAK BiGG ve teknoloji girişimciliği destek programları.
- Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi ve NKÜ Teknopark girişimcilik, fikri mülkiyet ve teknoloji transferi hizmetleri.
- Fostering Innovation & Entrepreneurship in Padova: Start Cup Padova ve Contamination Lab yaklaşımı.
- Galileo English Presentation: doğrulama, özelleştirilmiş gelişim paketleri, müşteri yolculuğu, tasarım ve sürdürülebilir iş yaklaşımı.
- StartCube Mentor Presentation: problemden başlayan üç aşamalı hızlandırma, kanıt, odak, kanvas sorgulama ve pivot vaka yöntemi.

22.2 Sonuç

TEBD-II Hibrit Mentorluk Modeli, Çorlu'nun güçlü sanayi yapısı ile girişimcilik ve yenilik kapasitesini bir araya getiren uygulanabilir bir bölgesel modeldir.

Model:

- Geleneksel KOBİ'lerin ve yeni girişimcilerin temel işletme kapasitesini geliştirir,
- Teknoloji girişimlerini sanayi problemleri ve pilot müşterilerle buluşturur,
- Ulusal destek ve yatırım kanallarına yönlendirme sağlar,
- Çorlu TSO'yu yerel ekosistemin koordinasyon merkezi haline getirir,
- Kadın girişimciliğini ve kapsayıcılığı güçlendirir,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Ölçülebilir çıktılar ve uzun dönemli takip mekanizması oluşturur.

Programın üç uygulama kohortu halinde, her kohortta ortak başlangıç sprinti ve altı aylık mentorlukla uygulanması, her kohort sonrasında sonuçların değerlendirilmesi ve gerekli iyileştirmelerin bir sonraki kohorta yansıtılması önerilir. Böylece 60 start-up/girişimci ve 45 KOBİ olmak üzere toplam 105 katılımcı desteklenirken uygulama kalitesi ve kurumsal öğrenme korunabilir.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



TEBD-II HYBRID MENTORING MODEL

Mentoring Model Manual v3.0

Implementation, Governance and Monitoring Guide for the Çorlu Entrepreneurship Ecosystem

Version 3.0 - August 2026

Revision note: The main structure and content elements of the previous version have been retained; the programme architecture has been strengthened through a common initial sprint, six-month mentoring, Challenge Lab, Demo Day and evidence-based decision tools.

Project	Strengthening Innovation-driven Start-up Ecosystem (TEBD-II)
Beneficiary	Çorlu Chamber of Commerce and Industry
Contract Reference	TEBD-II/0011-SER-02
Document Status	V3.0
Date	August 2026

Mandatory Disclaimer - Turkish

Bu yayın Avrupa Birliği'nin mali desteğiyle hazırlanmıştır. İçeriğinden yalnızca Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası sorumludur ve Avrupa Birliği'nin görüşlerini yansıtmak zorunda değildir.

Mandatory Disclaimer - English

This publication was produced with the financial support of the European Union. Its contents are the sole responsibility of Çorlu Chamber of Commerce and Industry and do not necessarily reflect the views of the European Union.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Contents

0. Table of Abbreviations
1. Purpose and Use of the Manual
2. Fundamental Approach of the TEBD-II Hybrid Mentoring Model
3. Structure and Implementation Schedule of the Hybrid Model
4. Target Groups and Eligibility Criteria
5. Programme Governance and Institutional Roles
6. Application, Preliminary Assessment and Admission to the Programme
7. Needs Analysis and Assignment of Participants to the Two Main Pathways
8. Establishment of the Mentor Pool
9. Mentor-Mentee Matching System
10. Mentoring Process and Implementation Schedule
11. Common Training Modules
12. Traditional SME and Entrepreneur Mentoring Pathway
13. Technology and Innovation-Oriented Venture Mentoring Pathway
14. Corporate Challenge and Pilot Matching Mechanism
15. Referral to Financing and Support Programmes
16. Women Entrepreneurship and Inclusion
17. Ethical Principles, Confidentiality and Data Protection
18. Monitoring, Evaluation and Performance Indicators
19. Risk Management
20. Programme Sustainability
21. Implementation Documents and Annexes
22. Sources and Conclusion



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



TABLE OF ABBREVIATIONS

TEBD-II Hybrid Mentoring Model - Mentoring Model Manual v3.0

Abbreviation	Full Term / Description
TEBD-II	Türkiye-EU Business Dialogue II (TEBD-II)
CCI	Chamber of Commerce and Industry
SME	Small and Medium-sized Enterprise
OIZ	Organised Industrial Zone
R&D	Research and Development
MVP	Minimum Viable Product
TAM	Total Addressable Market
SAM	Serviceable Available Market
SOM	Serviceable Obtainable Market
B2B	Business-to-Business
CRM	Customer Relationship Management
ERP	Enterprise Resource Planning
ESG	Environmental, Social and Governance
IP	Intellectual Property
CE	Conformité Européenne - European Conformity marking
KVKK	Law on the Protection of Personal Data (Türkiye)
GDPR	General Data Protection Regulation
KOSGEB	Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB)
TÜBİTAK	The Scientific and Technological Research Council of Türkiye (TÜBİTAK)
BiGG	Individual Young Entrepreneur Programme
TEKMER	Technology Development Centre
NKÜ	Namık Kemal University, currently named Tekirdağ Namık Kemal University
TR21	TR21 NUTS 2 Region - Tekirdağ, Edirne and Kırklareli



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



1. Purpose and Use of the Manual

This manual is the main implementation document governing the design, management, implementation, monitoring and sustainability of the mentoring programme to be implemented by Çorlu Chamber of Commerce and Industry under the TEBD-II project.

The manual has been prepared for the following purposes:

- To establish an applicable, measurable and sustainable mentoring system in the Çorlu entrepreneurship ecosystem,
- To address the differing needs of traditional SMEs and technology- and innovation-oriented ventures under the same programme framework,
- To utilise the industrial capacity of Çorlu and Tekirdağ as a source of pilot customers, mentors, expertise and challenges for entrepreneurship and innovation,
- To link the relationship between mentors and mentees to common principles, tools and performance indicators,
- To strengthen the role of Çorlu CCI as the local coordinator and referral institution,
- To establish a functioning referral mechanism among universities, technoparks, public institutions, organised industrial zones, industrial enterprises and national support programmes.

This manual has been prepared for the following user groups:

- Çorlu CCI project and programme management team,
- Mentors,
- Entrepreneurs, venture teams and SMEs participating in the programme as mentees,
- Technical experts and trainers,
- Representatives of universities, technoparks, public institutions and industry,
- Corporate challenge owners and prospective pilot customers,
- The programme monitoring and evaluation team.

The manual has been updated in line with the structured mentoring model envisaged in the TEBD-II Terms of Reference, the local needs analysis, good practices transferred from the experience of Padova Chamber of Commerce and Industry, and findings from the international start-up support training held in Naples.

In this version, the evidence-based validation, multidisciplinary corporate challenge, customised support packages and Pitch Day approaches contained in the Padova/Galileo training materials have been adapted to the TEBD-II context. Rather than allowing the Italian examples to completely alter the programme structure, the approach has been to use them to strengthen the implementation quality and decision-making mechanisms of the existing hybrid model.

2. Fundamental Approach of the TEBD-II Hybrid Mentoring Model

2.1 Definition of the hybrid model

The Hybrid Mentoring Model envisages supporting two different target groups within the same programme through differentiated mentoring pathways:

1. **Traditional SME and Entrepreneur Mentoring Pathway**
2. **Technology and Innovation-Oriented Venture Mentoring Pathway**





Funded by
the European Union



Participants undergo a two-stage survey and assessment. The Needs Analysis Pre-Survey captures profile, key needs and programme interest. Candidates meeting the basic conditions then complete the detailed Application Form. After the interview and baseline needs analysis, the Programme Manager assigns each participant to a mentoring pathway and cohort based on development stage, innovation, technology intensity, market goals and organisational capacity. Applicants do not choose a cohort. Although common principles apply throughout the programme, the two pathways differ in terms of:

- mentor profiles,
- training content,
- mentoring objectives,
- types of outputs,
- level of intensity,
- support and referral mechanisms.

They differ accordingly.

2.2 Why a hybrid model?

Çorlu and Tekirdağ have a strong industrial base, with significant capacity in textiles, chemicals, machinery, automotive supply, electronics, food, plastics and rubber. High-tech venture density is limited and entrepreneurship support is dispersed across institutions.

A high-tech-only accelerator would therefore not fully match local demand, while an SME-only mentoring model would underuse the region's technology entrepreneurship and industrial transformation potential. The hybrid model addresses both needs simultaneously:

- Increase existing firms' productivity, management, export, digitalisation and institutionalisation capacity,
- Prepare technology and innovation ventures for industrial challenges, prototyping, IP, funding and investment.

2.3 Fundamental principles of the model

The programme is based on the following principles:

- Needs-based approach
- Differentiated support
- Applied learning
- Measurable objectives
- Confidentiality and trust
- Voluntary participation and mutual responsibility
- Strong links with industry
- Local front office, external expertise network
- Women entrepreneurship and inclusion
- Complementarity with support programmes
- Pilot customer and challenge-driven innovation
- Sustainable institutional model
- Starting from the problem and user need
- Prioritising verifiable evidence over opinion
- Short production cycles, focus and rapid learning
- Treating a pivot not as failure but as an evidence-based development decision



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



3. Structure and Implementation Schedule of the Hybrid Model

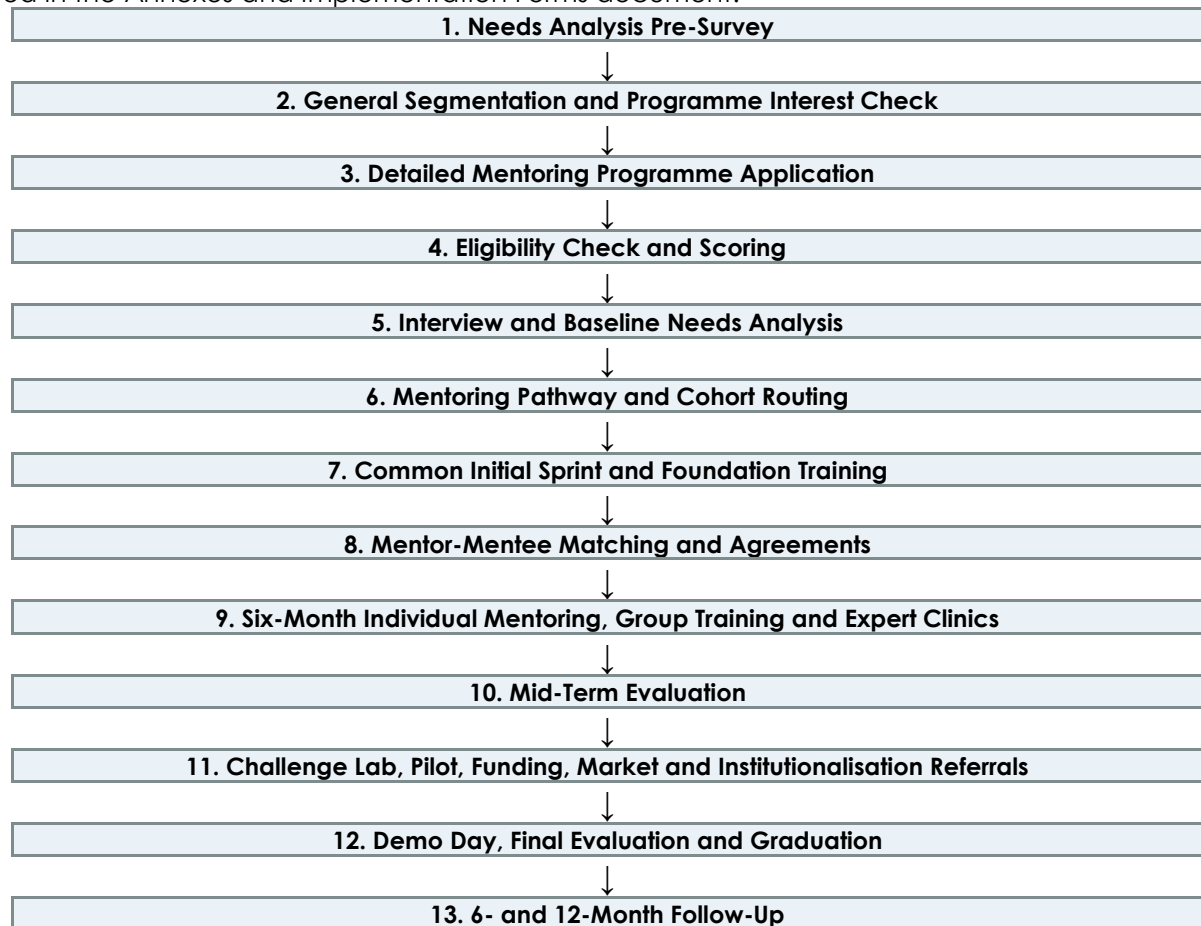
3.1 Main components of the programme

The Hybrid Mentoring Model consists of six main components:

1. Application and selection
2. Needs analysis and routing
3. Common foundation training
4. Differentiated mentoring
5. Industry, financing and expert referrals
6. Monitoring, evaluation and post-graduation follow-up

3.2 Programme flow

The programme is an integrated process extending from a broad pre-survey through final evaluation and post-graduation follow-up. The forms, responsible parties and decision points used at each stage are defined in the Annexes and Implementation Forms document.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



3.3 Programme scope and cohort approach

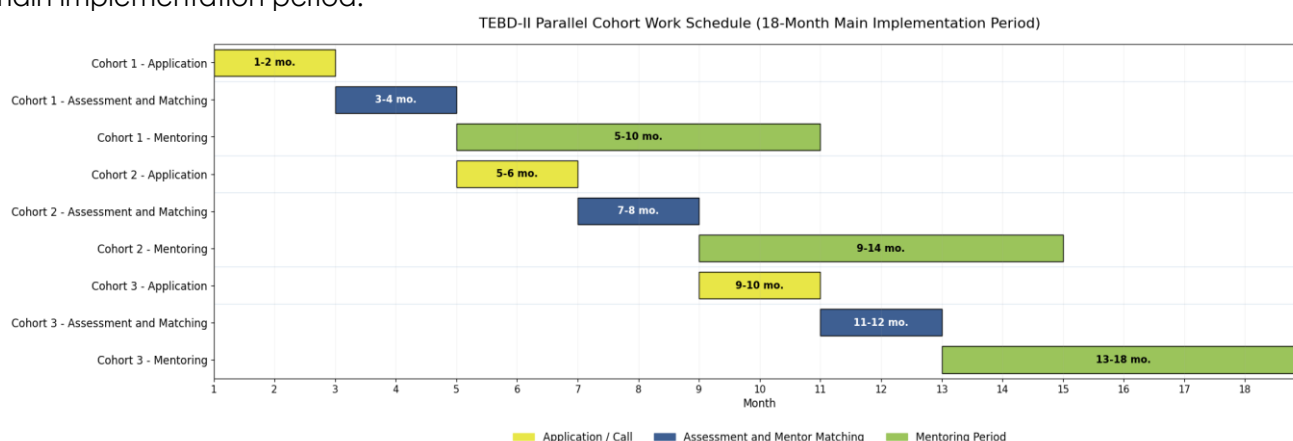
The programme aims to support a total of 105 enterprises and ventures. Of this total, 60 will be technology- and innovation-oriented start-ups/entrepreneurs and 45 will be traditional SMEs or businesses with development potential. The programme will be implemented in three cohorts, each built around a common initial sprint and a six-month mentoring period. Each cohort is expected to include 20 start-ups/entrepreneurs and 15 SMEs, for a total of 35 participants.

Cohort assignment is not based on applicants' preferences. The Mentoring Programme Manager determines the appropriate period in line with the candidate's readiness, mentor capacity, sectoral matching, programme schedule and cohort balance. Each cohort will seek to maintain the women entrepreneur target and a balanced distribution between technology ventures and traditional SMEs.

3.4 Parallel cohort work schedule

The work schedule is based on a two-month call and application collection period, a two-month assessment and mentor matching period, and a six-month mentoring implementation period for each cohort. Cohorts do not proceed sequentially but in parallel; when one cohort completes assessment and begins mentoring, applications for the next cohort are opened.

This structure spreads the operational workload over time and enables Çorlu CCI, the mentor pool and training capacity to be managed in a more balanced manner. The chart below presents the 18-month main implementation period.



Post-graduation follow-up activities are conducted separately. Since the 6- and 12-month follow-ups may extend beyond the main implementation period, they are summarised in the table below.

Cohort	6-Month Follow-Up	12-Month Follow-Up
Cohort 1	Month 16	Month 22
Cohort 2	Month 20	Month 26
Cohort 3	Month 24	Month 30

Month	Cohort	Main activities	Expected interim output
Months 1-4	Cohort 1	Announcement and pre-survey; detailed applications; eligibility check; scoring; interview and baseline needs analysis	Selection of 35 participants and routing to the appropriate mentoring pathway
Month 5	Cohort 1	Orientation; common initial training; mentor-mentee matching; agreements; preparation of objective cards	Completion of matches and individual work plans
Months 6-11	Cohort 1	Individual mentoring; group training; expert clinics; initiation of pilot/funding/market connections	Implementation of interim actions and development evidence





Funded by
the European Union



Month	Cohort	Main activities	Expected interim output
Months 8, 12, 16 and 22	Cohort 1	Mid-term and final evaluations; completion of outputs; graduation and follow-up plan	Completion of Cohort 1 and 6/12-month follow-up schedule

Each cohort is followed up at 6 and 12 months after completion. These follow-ups may extend beyond the 18-month main implementation schedule and are conducted as part of the programme's results/impact monitoring activities.

3.5 Strategic programme architecture

The programme's common initial sprint is not a one-off training event that replaces the mentoring programme. The sprint serves as the entry and decision gate through which participants reach a common working standard, produce their initial evidence and are directed into the six-month mentoring period.

7. Application, eligibility check, interview and baseline needs analysis
8. Common Initial Sprint: short training, intensive application and mentor feedback
9. Selection of mentoring pathway, mentor and development package based on sprint outputs
10. Six months of individual mentoring, group training and expert clinics
11. Challenge Lab and corporate pilot development for selected teams
12. Demo Day, final evaluation and referral to the next stage
13. 6- and 12-month post-graduation results/impact follow-up

The targeted learning/production balance of the Common Initial Sprint is approximately 20% short conceptual input, 60% application by the participant to their own venture, and 20% mentor/peer feedback.

4. Target Groups and Eligibility Criteria

4.1 Pathway One: Traditional SME and Entrepreneur Mentoring Pathway

This pathway targets the following groups:

- Newly established businesses,
- Family businesses,
- Micro and small enterprises,
- SMEs preparing to export,
- Businesses requiring digitalisation,
- Companies seeking to enter supply chains,
- Entrepreneurs seeking to strengthen management and financial capacity,
- Businesses seeking to diversify their products or services.

Minimum eligibility criteria

- Having an operational link to Çorlu, Tekirdağ or the surrounding region,
- Being a legally established enterprise or having a concrete business idea,
- Commitment to active participation throughout the programme,
- At least one authorised representative following the programme,
- Willingness to share basic business data,





Funded by
the European Union



- Ability to define mentoring objectives clearly.

4.2 Pathway Two: Technology and Innovation-Oriented Venture Mentoring Pathway

This pathway targets the following groups:

- Technology-based ventures,
- University-linked teams,
- Ventures developing solutions to industrial challenges,
- SMEs carrying out R&D or innovation projects,
- Teams developing a prototype or minimum viable product,
- Ventures wishing to prepare for TÜBİTAK BiGG, the European Union Horizon Europe Programme or similar programmes,
- Projects with intellectual property and commercialisation potential,
- Ventures developing scalable business models.

Minimum eligibility criteria

- An innovative product, service or process proposition,
- A defined customer problem,
- Technical or sectoral competence within the team,
- A prototype, proof-of-concept or development plan,
- Scalability potential,
- Openness to a pilot customer or field validation,
- Compliance with intellectual property and data confidentiality requirements,
- Commitment to active participation in an intensive mentoring process.

4.3 Applications that may be excluded from the programme

Applications may be rejected in the following cases:

- Applications based solely on a request for grant or financing,
- Lack of commitment to regular participation in the mentoring process,
- Activities presenting ethical or legal risks,
- Insufficiently defined business idea,
- Sectors or activities outside the programme scope,
- Non-acceptance of confidentiality and data protection obligations,
- Material inconsistencies or misleading statements in the application information.

5. Programme Governance and Institutional Roles

5.1 Role of Çorlu CCI

Çorlu CCI is the main coordinator and governance hub of the programme.

Its main responsibilities are to:

- Prepare and announce the programme call,
- Receive and register applications,
- Conduct eligibility and selection processes,





Funded by
the European Union



- Establish the mentor pool,
- Manage mentor-mentee matching,
- Coordinate training and mentoring schedules,
- Establish links with universities, technoparks, public institutions and industry,
- Manage data protection and confidentiality processes,
- Monitor women entrepreneurship and inclusion targets,
- Monitor programme outputs and indicators,
- Ensure compliance with visibility rules,
- Develop the resources required to institutionalise the programme.

5.2 Programme Management Committee

The Programme Management Committee may consist of the following members:

- Çorlu CCI project coordinator,
- Programme Manager,
- Mentor Coordinator,
- Monitoring and Evaluation Officer,
- University or technopark representative,
- Industry representative,
- Women entrepreneurship or gender expert,
- External technical expert, when required.

The Committee takes the following decisions:

- Approval of application criteria,
- Selection of participants,
- Admission of mentors,
- Approval of matching proposals,
- Evaluation of programme performance,
- Decisions on risks and disputes,
- Approval of graduation criteria.

5.3 Programme Manager

The Programme Manager is responsible for day-to-day operations.

Duties include:

- Managing the schedule,
- Managing the application and assessment process and assigning accepted participants to the appropriate mentoring pathway and cohort,
- Maintaining communication with mentors and mentees,
- Organising training activities,
- Keeping the reporting system up to date,
- Intervening in disrupted processes,
- Providing regular reports to the Management Committee.

5.4 Mentor Coordinator

The Mentor Coordinator:

- Identifies mentor candidates,
- Conducts mentor orientations,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Prepares matching proposals,
- Monitors mentoring meetings,
- Collects mentor feedback,
- Resolves matching issues,
- Develops the quality of the mentor pool.

5.5 Monitoring and Evaluation Officer

This role:

- Conducts baseline, mid-term and final evaluations,
- Collects indicators,
- Measures participant satisfaction,
- Collects 6- and 12-month follow-up data,
- Prepares the programme impact report.

5.6 Ecosystem partners

Cooperation is recommended with the following institutions:

- Tekirdağ Namık Kemal University,
- Çorlu Faculty of Engineering,
- Çorlu Vocational School,
- NKÜ Technopark,
- Patent and Licensing Support Coordination Office,
- Trakya Development Agency,
- KOSGEB,
- TÜBİTAK BiGG implementing organisations,
- Organised Industrial Zone administrations,
- Industrial enterprises,
- Enterprise Europe Network,
- European Digital Innovation Hub structures,
- Padova Chamber of Commerce and Industry,
- Other national and international accelerators.

6. Application, Preliminary Assessment and Admission to the Programme

6.1 Two-stage application structure

The programme application process is designed in two stages. This structure allows data to be collected from a broad pool of potential participants and candidates for the mentoring programme to be selected on the basis of more detailed and comparable information.

Stage One: Needs Analysis Pre-Survey

The pre-survey collects brief information on the enterprise/venture profile, key development needs, technology and innovation level, interest in the programme, capacity to allocate time and women entrepreneur status. The pre-survey does not directly determine admission; it is used to identify candidates to be invited to the detailed application stage and to plan programme communication.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Stage Two: Mentoring Programme Application Form

The detailed application form should contain at least the following information:

- Applicant's name and contact information,
- Enterprise or venture name, year of establishment, ownership and team structure,
- Number of employees and sector,
- Description of the product or service and customer problem addressed,
- Target customer group and current sales or revenue status,
- Export status and market objectives,
- Technology and innovation level, prototype or MVP status,
- Key development need and expectations from the programme,
- Initial mentoring objectives,
- Information on women founders, majority female ownership or women managers,
- Support previously received,
- Consent to data processing, confidentiality and regular participation.

Applicants are not asked to indicate the cohort in which they would like to participate. The appropriate cohort is determined after final admission by the Mentoring Programme Manager, taking programme capacity and the candidate's readiness into account.

6.2 Eligibility check and preliminary assessment

Applications are first reviewed against the minimum eligibility criteria. Eligible applications are then scored out of 100.

Criterion	Weight
Clarity of need	20
Fit with the programme	20
Participation commitment	15
Development potential	15
Regional contribution	10
Employment or export potential	10
Innovation and technology level	10

For applications likely to be routed to the technology and innovation pathway, innovation, scalability, technical feasibility, team competence and pilot customer potential are examined in greater detail.

6.3 Interview

The interview is recommended to last 30-45 minutes. During the interview:

- Information in the application form is verified,
- The motivation of the entrepreneur or company representative is assessed,
- The realism of expectations from the programme is examined,
- Capacity to allocate time and participate actively is assessed,
- Key problem areas and development priorities are identified,
- A preliminary decision is formed regarding the appropriate mentoring pathway.

6.4 Final admission and cohort assignment

The final admission decision is taken by the Programme Management Committee. The mentoring pathway and cohort of each accepted participant are determined by the Programme Manager and communicated to the participant in writing.

The following documents are obtained from accepted participants:





Funded by
the European Union



- Company Participation and Mentoring Undertaking,
- Required notices and consents relating to confidentiality and protection of personal data,
- Acceptance of mentoring ethical principles,
- Commitment to regular participation,
- Baseline Needs Analysis Form.

7. Needs Analysis and Assignment of Participants to the Two Main Pathways

7.1 Needs analysis tools

The needs analysis is a multi-source process extending from the pre-survey through the interview and baseline assessment. Rather than relying on the result of a single form, the applicant's statements, evaluator observations and, where possible, business data are considered together.

- Needs Analysis Pre-Survey,
- Mentoring Programme Application Form,
- Structured interview,
- Enterprise or venture self-assessment tool,
- Financial and operational checklist,
- Technology maturity assessment,
- Business model assessment,
- Export and market readiness assessment,
- Digital maturity assessment,
- Mentoring Objective Card.

7.2 Routing criteria

Assessment Area	Traditional SME Pathway	Technology and Innovation Pathway
Main need	Management, sales, finance, exports, digitalisation	Product, technology, prototype, intellectual property, investment
Innovation level	Low-medium	Medium-high
Technology intensity	Limited	Significant
Target output	Business performance and institutionalisation	MVP, pilot, funding, investment and scaling
Mentor profile	Manager, industrialist, export and finance specialist	Technology entrepreneur, R&D, product, IP and investment specialist
Programme intensity	Medium	High
Pilot customer need	Optional	Generally required
External referral	KOSGEB, export and digitalisation support	TÜBİTAK, BiGG, technopark, investor and laboratory

The routing form records not only the current capacity score but also the mentoring priority of the relevant area and the rationale for the assessment. The score shows current capacity, priority indicates how early or intensively the topic should be addressed in mentoring, and the explanation provides the basis for the decision.





Funded by
the European Union



7.3 Participants with mixed characteristics

Some enterprises may combine characteristics of both pathways. For example, an existing industrial SME may be developing a new technology product. In such cases:

- A primary mentoring pathway is determined,
- Selected modules from the second pathway are added to the programme,
- A second specialist mentor or technical expert is assigned when necessary,
- The routing decision is reviewed again at the mid-term evaluation.

7.4 Selection of a secondary development package based on sprint outputs

Routing the participant to the SME, Technology and Innovation or Mixed pathway constitutes the main segmentation. A secondary development package is also determined according to evidence produced during the initial sprint. This avoids applying the same training and mentoring package to every participant within the same main pathway.

- Early-Stage Validation Package
- Business Model and Go-to-Market Package
- Investment and Funding Readiness Package
- Design, Brand and Customer Experience Package
- Corporate Pilot and Challenge Lab Package
- SME Transformation and Institutionalisation Package
- Sustainability Business Case Package

For each package, the target output, assigned expert, number of meetings/clinics, evidence of completion and reassessment date are recorded in Annex 24 Development Package and Expert Referral Plan.

8. Establishment of the Mentor Pool

8.1 Mentor profiles

Mentors for the Traditional SME pathway

- Business owners and senior executives,
- Export managers,
- Finance and accounting specialists,
- Production and quality managers,
- Human resources specialists,
- Digital transformation specialists,
- Supply chain and logistics specialists,
- Sales and marketing specialists,
- Institutionalisation and family business specialists.

Mentors for the Technology and Innovation pathway

- Technology entrepreneurs,
- Product and R&D managers,
- Software and hardware specialists,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Prototyping and manufacturing specialists,
- Intellectual property and technology transfer specialists,
- Grant and funding specialists,
- Investors and investment-readiness specialists,
- Industrial pilot and corporate innovation managers,
- Regulation and certification specialists,
- University academics and laboratory managers.

8.2 Mentor admission criteria

- Preferably at least 7 years of relevant professional experience,
- Experience in entrepreneurship, business management or technology development,
- Communication and active listening skills,
- Compliance with conflict-of-interest rules,
- Commitment to confidentiality,
- Ability to allocate time regularly,
- An approach that facilitates thinking rather than imposing advice,
- Sensitivity to inclusion and gender equality,
- Participation in mentor orientation.

The mentor candidate must submit an up-to-date and detailed CV as an annex to the Mentor Candidate Application Form. The CV should clearly include education, professional experience, sector expertise, roles and responsibilities, entrepreneurship/mentoring/consulting experience, significant projects and references, where available. Applications without a CV will not be evaluated.

In exceptional cases, individuals with less than 5 years of experience in a specific technology field but with high and verifiable expertise may be included in the programme as technical experts. The technical expert function is distinct from the primary mentor role.

8.3 Mentor orientation

Mentors participate in at least 6 hours of orientation. Orientation topics include:

- The TEBD-II project and programme objectives,
- Structure of the hybrid model, common initial sprint and six-month mentoring schedule,
- The distinction between mentoring and consulting,
- Ethical principles and professional boundaries,
- Active listening and asking powerful questions,
- Setting objectives and providing feedback,
- Managing conflicts and matching problems,
- KVKK, GDPR, trade secrets and information security,
- Women entrepreneurship and inclusion,
- Meeting record system, monitoring and reporting.

8.4 Evidence and focus discipline for mentors

Mentor orientation includes at least a 90-minute practical session on evidence and focus discipline. This session translates the powerful-questioning approach into the following behaviours:

- Distinguishing assumptions from validated evidence
- Asking participants to provide the sources of their customer, market and financial claims
- Narrowing scattered ideas to one customer, one problem and a clear value proposition



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Making weak blocks of the canvas visible and creating a test plan
- Justifying continue, retest and pivot decisions with evidence
- Questioning real-world readiness without making decisions on behalf of the mentee

9. Mentor-Mentee Matching System

9.1 Matching criteria

Matching is carried out on the basis of the following criteria:

- Sector experience,
- Problem and needs area,
- Enterprise or venture stage,
- Technology field,
- Export and market objective,
- Mentor availability and time capacity,
- Geographical proximity and possibility of online work,
- Communication style,
- Conflict of interest,
- Specific preferences of the mentee,
- Access to a woman mentor upon request for women entrepreneurs.

9.2 Matching process

1. Mentor and mentee profiles are prepared.
2. The Mentor Coordinator identifies at least two suitable mentor candidates.
3. Necessary conflict-of-interest and eligibility checks are carried out.
4. A short introductory meeting is held.
5. Both parties approve the match.
6. A Mentor Service and Participation Agreement is signed between Çorlu CCI and the mentor.
7. A Company Participation and Mentoring Undertaking is signed between the participant company and Çorlu CCI.
8. The mentor signs the Mentor Confidentiality Undertaking in relation to the company to which they are matched.
9. The initial objective-setting meeting is held and a work plan is prepared.

9.3 Trial period and rematching

The first two meetings are considered a trial period. The match may be changed in the following circumstances:

- Incompatibility in communication or working style,
- The mentor being unable to allocate sufficient time,
- Actual or potential conflict of interest,
- The mentor's expertise not meeting the need,
- Either party failing to comply with ethical or confidentiality principles,
- A material change in the participant's development needs.

A request for change is submitted confidentially to the Programme Manager. The rematching decision is taken in light of the views of the parties and programme capacity.





Funded by
the European Union



10. Mentoring Process and Implementation Schedule

10.1 Meeting frequency and mentoring intensity

- At least one individual mentoring meeting per month during the six-month mentoring period,
- Each meeting lasting 60-90 minutes,
- At least 6 individual meetings throughout the programme; 7-8 meetings depending on need,
- 8-10 meetings or additional technical expert sessions where deemed necessary in the technology and innovation pathway,
- Monthly group training, expert clinic or thematic session,
- At least one mid-term evaluation,
- One final evaluation and graduation meeting.

The number of meetings alone is not a success indicator. The main objective is to produce the concrete development outputs defined in the Mentoring Objective Card and to strengthen the participant's own decision-making capacity.

10.2 Initial phase, six-month mentoring and closing plan

Period	Activities	Key output
Months 1-4	Completion of application/selection processes; orientation; common training; matching; agreements and objective card	Approved mentoring objectives and individual work plan
Months 5-6	Individual meetings; group training; implementation of initial actions; expert referrals	Initial development evidence and updated action list
Months 6-11	Mentoring meetings; mid-term evaluation; pilot, funding, market or institutionalisation connections	Mid-term evaluation and revision of objectives where necessary
Month 12	Final meetings; completion of outputs; final evaluation; graduation and follow-up plan	Final evaluation, concrete outputs and 6/12-month follow-up plan

10.3 Standard meeting structure

1. Review of actions from the previous meeting.
2. Sharing of current status and developments.
3. Joint determination of the main agenda.
4. Analysis of problems and their causes.
5. Development of alternatives.
6. Determination of decisions, actions and responsible persons.
7. Agreement on the date and agenda of the next meeting.

10.4 Common Initial Sprint

The sprint is based on delivering three production blocks over two or three face-to-face working days, followed by a short online evidence check within no more than 10 working days. Each block consists of short training, individual/team work, mentor challenge and output presentation.

Block 1 - Idea, Problem and Value

- Defining the real, important and recurring problem



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Selecting a specific target customer or user segment
- Preparing a one-sentence problem statement and value proposition
- Identifying the most critical customer assumptions

Block 2 - Market, Competitors and Positioning

- An initial sourced market estimate for TAM, SAM and SOM
- Mapping direct/indirect competitors and existing alternatives
- Identifying one defensible axis of differentiation
- Examining the customer journey and key touchpoints

Block 3 - Business Model, Numbers and Go-to-Market

- Preparing Business Model Canvas v1
- Revenue model, pricing, unit cost, margin and break-even assumptions
- First channel, first customer and 90-day go-to-market actions
- Taking a continue, retest or pivot decision

At the end of the sprint, each participant submits at least the following nine outputs: problem statement, target customer, one-sentence value proposition, Business Model Canvas v1, list of critical assumptions, initial market/competitor analysis, validation experiment plan, 90-day development objectives and recommended mentoring pathway/development package.

10.5 Mentoring Objective Card

A maximum of three main objectives are set for each mentee. Each objective should be:

- Specific,
- Measurable,
- Achievable,
- Relevant,
- Time-bound.

Example objectives:

- Prepare a market-entry plan for the target export market by the end of the six-month mentoring period,
- Establish a production-efficiency measurement system within three months,
- Conduct a field test with a pilot customer within four months,
- Prepare an investor presentation and business plan for a TÜBİTAK BiGG application,
- Develop an actionable improvement plan to reduce product cost by 10 percent.

10.6 Meeting records

The following information is recorded after each meeting:

- Date and duration,
- Topics discussed,
- Status of previous actions,
- Decisions taken,
- New actions and responsible persons,
- Completion dates,
- Risks,
- Agenda for the next meeting.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Information constituting trade secrets is not entered into the central system in detail. Such information is recorded only to the extent necessary and with the approval of the parties. General meeting records prepared by the mentor for programme reporting are submitted to Çorlu CCI; company trade secrets and pre-existing intellectual property rights remain the property of the company.

11. Common Training Modules

All participants are recommended to attend the following common modules. The common modules are not delivered all at once. The core elements of Module 1 and Module 2 are addressed in an applied manner during the initial sprint; the remaining modules are scheduled during the six-month mentoring period according to the participant's development package and evidence needs. The acceptance criterion for training is not a certificate of attendance but the production of the concrete output defined for the relevant module and verification of the quality of evidence by the mentor.

Module 1 - Entrepreneurship and Strategic Objective Setting

Purpose: To clarify the participant's current situation and programme objectives.

Content:

- Entrepreneurial mindset,
- Vision and strategic objectives,
- Enterprise and venture life cycle,
- Prioritisation,
- Preparation of the objective card.

Duration: 3 hours

Output: Personal/organisational development objectives.

Module 2 - Business Model and Value Proposition

Purpose: To explain the value of the product or service from the customer's perspective.

Content:

- Customer segments,
- Problem-solution fit,
- Value proposition,
- Revenue model,
- Key activities and partnerships,
- Business Model Canvas.

Duration: 4 hours

Output: Updated Business Model Canvas.

Module 3 - Financial Management and Resource Planning

Purpose: To strengthen participants' financial decision-making capacity.

Content:

- Cash flow,
- Cost structure,
- Pricing,
- Break-even analysis,
- Investment and working capital,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Sources of finance.

Duration: 4 hours

Output: Basic 12-month financial plan.

Module 4 - Sales, Marketing and Customer Development

Purpose: To strengthen customer acquisition and the sales system.

Content:

- Target customer,
- Sales funnel,
- B2B sales,
- Digital marketing,
- Customer interviews,
- Proposal and pricing,
- Customer relationship management.

Duration: 4 hours

Output: Customer acquisition plan.

Module 5 - Digitalisation and Use of Data

Purpose: To increase the use of digital tools in business processes.

Content:

- Digital maturity,
- Process automation,
- CRM and ERP,
- Data collection,
- Cybersecurity,
- Artificial intelligence use cases.

Duration: 4 hours

Output: Digital transformation priority plan.

Module 6 - Sustainability, Green Transition and Compliance

Purpose: To integrate green transition and sustainability requirements into business decisions.

Content:

- Energy and resource efficiency,
- Waste and water management,
- Carbon footprint,
- Supply-chain sustainability,
- ESG approach,
- Environmental compliance in exports.

Duration: 3 hours

Output: Priority sustainability actions.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



12. Traditional SME and Entrepreneur Mentoring Pathway

12.1 Purpose

The purpose of this pathway is to enable existing or newly established enterprises to develop in the areas of:

- Management,
- Finance,
- Sales,
- Export,
- Digitalisation,
- Institutionalisation,
- Human resources,
- Production efficiency

and thereby strengthen their capabilities.

12.2 Recommended specialist modules

Module A - Institutionalisation and Management

- Distribution of duties and authority,
- Decision-making processes,
- Organisational structure,
- Performance management,
- Governance in family businesses,
- Internal control.

Module B - Export Readiness

- Target market selection,
- Foreign trade processes,
- Certification,
- Offers and contracts,
- Export finance,
- International customer acquisition.

Module C - Production and Operational Efficiency

- Process mapping,
- Waste reduction,
- Quality,
- Maintenance,
- Supply planning,
- Capacity utilisation.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



Module D - Human Resources and Competence Development

- Job descriptions,
- Recruitment,
- Performance system,
- Training plan,
- Employee engagement,
- Occupational health and safety.

Module E - Supply Chain and Industrial Integration

- Lead-industry and supplier-industry relations,
- Supplier qualifications,
- Quality and delivery performance,
- Corporate customer expectations,
- Offer and contract management.

12.3 Expected outputs

Each participant should produce at least three concrete outputs:

- Strategic development plan,
- Sales or export plan,
- Cash-flow plan,
- Digital transformation roadmap,
- Operational improvement plan,
- Institutionalisation plan,
- Supplier development plan.

13. Technology and Innovation-Oriented Venture Mentoring Pathway

13.1 Purpose

The purpose of this pathway is to strengthen the capacity of technology- and innovation-oriented ventures in:

- Product-market fit,
- Technology validation,
- Prototyping,
- Intellectual property,
- Pilot customers,
- Financing,
- Investment readiness,
- Scaling.

It is designed to develop these capabilities.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
Il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



13.2 Specialist modules

Module A - Customer Discovery and Problem Validation

- Customer problem,
- Interview design,
- Early validation,
- Industrial customer needs,
- Problem-solution fit.

Output: At least 10 customer interviews and a validation report.

Module B - Product Development and Technology Roadmap

- Product scope,
- MVP,
- Technical requirements,
- Technology readiness level,
- Testing and validation,
- Product-development milestones.

Output: Technology and product roadmap.

Module C - Prototyping and Pilot Design

- Pilot objective,
- Success criteria,
- Pilot customer responsibilities,
- Test plan,
- Data collection,
- Post-pilot decision.

Output: Pilot implementation plan.

Module D - Intellectual Property and Commercialisation

- Patent,
- Utility model,
- Design,
- Trademark,
- Software rights,
- Trade secrets,
- Licensing,
- University inventions.

Output: Intellectual property strategy.

Module E - Preparation for Grants and Public Support

- KOSGEB programmes,
- TÜBİTAK BiGG,
- TÜBİTAK R&D programmes,
- Technopark and incubation opportunities,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Project proposal writing,
- Budget and business plan.

Output: Draft application file for at least one support programme.

Module F - Investment Readiness

- Investor expectations,
- Market size,
- Competitive advantage,
- Revenue model,
- Financial projections,
- Investor presentation,
- Valuation,
- Equity and investment negotiations.

Output: Pitch deck and data-room checklist.

Module G - Regulation, Certification and Market Entry

- Sectoral regulations,
- Product safety,
- CE and relevant standards,
- Data protection,
- Requirements specific to the health, food, chemical or machinery sectors,
- International market entry.

Output: Regulation and certification roadmap.

13.3 Expected outputs

Each team in the technology pathway is expected to produce at least four of the following outputs:

- Updated business model,
- Customer validation report,
- MVP or prototype plan,
- Pilot customer match,
- Intellectual property plan,
- Grant or funding application,
- Investor presentation,
- Technology roadmap,
- Regulatory plan,
- First sale or letter of intent.

13.4 Stage- and output-based implementation

Not every team in the Technology and Innovation Pathway needs to receive every specialist module with the same intensity. The current stage is determined during the initial sprint and first mentor meeting; compulsory and optional modules are customised through Annex 24.

- Validation stage: customer interviews, problem/value and canvas evidence
- Market stage: positioning, channels, pricing and first sale
- Pilot stage: prototype, test plan, data, corporate customer and success criteria
- Investment stage: financial model, data room, pitch and Q&A preparation



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Scaling stage: team, operations, regulation, exports and capital plan

14. Corporate Challenge and Pilot Matching Mechanism

14.1 Purpose

Çorlu's strong industrial base should be used as a pilot-customer and validation environment for technology ventures.

The corporate challenge matching mechanism:

- Collects real challenges from industrial enterprises,
- Presents challenges to entrepreneurs in an open and secure manner,
- Selects appropriate technology teams,
- Structures the pilot implementation process,
- Facilitates commercial cooperation when successful.

14.2 Priority challenge areas

- Energy efficiency,
- Water and waste management,
- Production-line efficiency,
- Quality control,
- Computer vision,
- Maintenance and failure prediction,
- Industrial software,
- Traceability,
- Packaging and materials innovation,
- Textile and chemical processes,
- Carbon management,
- Logistics and warehouse management,
- Occupational health and safety,
- Data collection and analytics.

14.3 Pilot process

1. Completion of the corporate challenge form,
2. Assessment of the challenge scope and confidentiality,
3. Venture call or direct matching,
4. Technical pre-assessment,
5. Definition of the pilot scope,
6. Definition of data and access conditions,
7. Pilot implementation,
8. Evaluation of results,
9. Commercial continuation decision.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



14.4 Pilot success criteria

- Technical feasibility,
- Cost advantage,
- Time savings,
- Quality improvement,
- Energy or resource savings,
- Scalability,
- User satisfaction,
- Commercial sustainability.

14.5 Challenge Lab implementation option

Challenge Lab is an intensive, multidisciplinary working format applied to selected challenges within the corporate challenge and pilot mechanism. Not every corporate challenge is taken into this pathway; cases are selected where the challenge owner can provide access to data/experts and venture teams can produce a measurable output.

14. The industrial enterprise completes Annex 20 Corporate Challenge / Challenge Brief
15. Assessment of scope, confidentiality, data and intellectual property rights
16. Selection of the appropriate venture, mentor, technical expert and, where necessary, team members from different disciplines
17. Definition of success criteria, deliverables and interim review dates
18. Solution development, prototype/experiment and interim reviews with the corporate challenge owner
19. Results presentation and pilot/commercial continuation decision

Challenge Lab output is not limited to a presentation. The minimum output includes the validated problem, proposed solution, technical/commercial assumptions, test evidence, risks, pilot scope and continuation decision.

15. Referral to Financing and Support Programmes

The Çorlu CCI Mentoring Programme does not replace existing support programmes. It acts as an interface that prepares participants for and directs them to the appropriate programme.

15.1 Main referral areas

KOSGEB

- Entrepreneur Support Programme,
- TEKMER Support Programme,
- Technology Centre Support Programme,
- Business development and capacity-building support.

TÜBİTAK

- 1812 Investment-Based Entrepreneurship Support Programme - BiGG Investment,
- 1612 BiGG Stage One Implementing Organisation Network,
- SME R&D and innovation support,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- University-industry cooperation support.

University and technopark

- Pre-incubation,
- Incubation,
- Technology transfer,
- Patent and licensing,
- Laboratory and academic expertise,
- Technopark incorporation opportunities.

Other sources

- Trakya Development Agency,
- European Union programmes,
- Enterprise Europe Network,
- European Digital Innovation Hubs,
- Angel investment networks,
- Corporate venture capital,
- Banks and financial institutions.

15.2 Preparation before referral

Before a participant is referred, the following should be completed:

- Eligibility check,
- Needs analysis,
- Application schedule,
- Business plan,
- Financial plan,
- Project budget,
- Presentation file,
- Required documents.

They should be completed before referral.

16. Women Entrepreneurship and Inclusion

The programme applies gender equality as a horizontal principle.

16.1 Definition of a woman entrepreneur

For the purposes of the programme monitoring system, a start-up/venture is classified under the women entrepreneur category if it meets any of the following conditions:

- At least one woman founder,
- Women hold a majority ownership stake in the enterprise,
- The enterprise is managed by a woman.

Even if the same venture meets more than one criterion, it is counted only once in indicator calculations. The relevant status is declared in the application form and, where necessary, verified through ownership/management information.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



16.2 Quantitative targets

The women entrepreneur target is maintained at a minimum of 30 percent of the 60 start-ups/entrepreneurs in the programme. Accordingly, the programme aims to support at least 18 start-ups/ventures that meet the women entrepreneur definition. To achieve a balanced distribution, each cohort should include at least 6 such start-ups/ventures.

Level	Number of Start-ups/Entrepreneurs	Minimum Women Entrepreneur Target
Cohort 1	20	At least 6
Cohort 2	20	At least 6
Cohort 3	20	At least 6
Programme total	60	At least 18

16.3 Programme objectives

- Increase access to the programme for women-led or women-owned ventures,
- Increase the number of women mentors and access to women experts,
- Schedule training and mentoring hours in a way that is sensitive to caring responsibilities,
- Prevent discriminatory language and practices,
- Encourage women's participation in technology and industrial entrepreneurship,
- Improve women entrepreneurs' access to financing, pilot customers and networks.

16.4 Monitoring indicators

- Number and proportion of women entrepreneurs applying and admitted,
- Programme completion rate of women entrepreneurs,
- Proportion of women entrepreneurs accessing pilot, financing and market referrals,
- Number and proportion of women mentors,
- Satisfaction and outcome data disaggregated by gender.

16.5 Inclusive practices

- Accessible and inclusive application language,
- Online participation option,
- Flexible hours where necessary,
- Zero tolerance for harassment and discrimination,
- Accessibility measures for entrepreneurs with disabilities,
- Supportive arrangements for young entrepreneurs and participants with caring responsibilities.

17. Ethical Principles, Confidentiality and Data Protection

17.1 Ethical principles

Mentors and mentees comply with the principles of:

- Integrity,
- Respect,



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Impartiality,
- Confidentiality,
- Avoidance of conflicts of interest,
- Non-discrimination,
- Maintaining professional boundaries,
- Setting realistic expectations.

These principles apply throughout the programme.

17.2 Distinction between mentoring and consulting

The mentor:

- Does not make decisions on behalf of the mentee,
- Does not assume legal, financial or technical responsibility,
- Does not impose their own solution,
- Facilitates thinking through questions,
- Shares experience,
- Supports the evaluation of options.

Where specialist advice is required, the mentee is referred to a separate technical adviser.

17.3 Confidentiality

The parties:

- Do not disclose trade secrets,
- Do not share meeting notes with third parties,
- Do not publish a success story without the participant's explicit consent,
- Use organisational data only for programme purposes.

17.4 Compliance with KVKK and GDPR

- Explicit-consent and privacy notices should be used,
- Only necessary data should be collected,
- Access permissions should be restricted,
- Data should be stored in a secure environment,
- The retention period should be determined in advance,
- At the end of the programme, data should be transferred to Çorlu CCI in an orderly manner,
- Raw survey and interview data should be kept confidential.

Important implementation note: Before use, the forms must be finalised by Çorlu CCI with its institutional/contact details, retention periods and legal-unit opinion.

18. Monitoring, Evaluation and Performance Indicators

18.1 Monitoring levels

1. Input indicators
2. Activity indicators
3. Output indicators



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



4. Outcome indicators

5. Impact indicators

The indicators in this section focus solely on the reach, implementation, output and outcome performance of the mentoring programme. Sampling or data-collection indicators for the needs analysis research are not included in this table.

18.2 Programme targets

Indicator	Programme Target
Total applications	At least 130; preferably in the range of 130-160
Total enterprises/ventures admitted to the programme	105
Technology- and innovation-oriented start-ups/entrepreneurs	60
Traditional SMEs/businesses	45
Number of cohorts	3
Participants per cohort	35 (20 start-ups/entrepreneurs + 15 SMEs)
Start-ups/ventures meeting the women entrepreneur definition	At least 18; at least 6 in each cohort
Active mentors	20-30
Individual mentoring meetings per participant	At least 4; more depending on need
Programme completion rate	At least 80%
Corporate customer or pilot introductions	At least 15
Pilot or prototype studies	5-10
KOSGEB/TÜBİTAK or other funding applications	8-15
Export or new market plans	At least 10
Participant satisfaction	At least 80%
12-month progress/continuation rate	At least 60%

18.3 Baseline assessment

At programme entry, the following areas are assessed on a 1-5 scale:

- Strategic planning,
- Financial management,
- Sales and marketing,
- Export,
- Digitalisation,
- Operational efficiency,
- Team and human resources,
- Product development and technology maturity,
- Intellectual property,
- Funding/investment readiness,
- Sustainability.

For each area, the mentoring priority and the rationale for the assessment are recorded in addition to the capacity score. These three elements are used together when preparing the Objective Card.

18.4 Mid-term evaluation

At the midpoint of the cohort, the following are assessed:

- Number of meetings held and participation level,





Funded by
the European Union



- Action completion rate,
- Progress towards objectives,
- Mentor-mentee fit,
- Need for an additional expert or rematching,
- Need for pilot, funding, market or institutionalisation referral,
- Risks and corrective measures.

18.5 Final evaluation

Participants' baseline and final scores are compared. The final evaluation reports on:

- Objectives completed,
- Concrete outputs produced,
- Support programmes applied to,
- Partnerships established,
- Pilot, sales and market developments,
- Participant and mentor satisfaction,
- Lessons learned and next steps.
- These elements are reported in the final evaluation.

18.6 Post-graduation follow-up

At 6 and 12 months, the following information is collected:

- Operational status of the enterprise,
- Change in employment,
- Revenue or sales development,
- Exports and new markets,
- Funding or investment,
- Commercialisation of the pilot,
- New customers and new products,
- Continuation of the mentoring relationship.

Application, admission, completion, pilot, financing, satisfaction and follow-up results are also disaggregated and reported by women entrepreneur status.

18.7 Demo Day and next-stage decision gate

Demo Day is not a one-off visibility event that turns all participants into competitors; it is the programme closing stage at which the evidence produced, business model and readiness for the next stage are independently assessed. SME and technology-venture presentation categories may be separated where appropriate.

- Clarity of the problem, target customer and value proposition
- Quality of customer and market validation evidence
- Business model, pricing and financial realism
- Positioning against competitors and go-to-market plan
- Team, intellectual property, regulatory and implementation capacity
- Presentation, Q&A and rationale for learning/pivot

Based on the Annex 26 scorecard, participants are referred to investor meetings, corporate pilots, support programme applications, export/market support, additional expert assistance or further work. The score alone does not confer an automatic right to investment or admission.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa



19. Risk Management

Risk	Preventive Measure
Low number of applications	Sector-focused promotion, direct company outreach, cooperation with universities and OIZs
Insufficient number of mentors	National mentor network, online mentors, corporate sponsor mentors
Mismatch between mentor and mentee	Trial period, rematching mechanism
Declining participation	Participation agreement, regular follow-up, interim warning
Unclear objectives	Mandatory objective card at the first meeting
Programme turning into consultancy	Mentor training and ethical rules
Confidentiality breach	Confidentiality agreement, access control
Low participation of women	Targeted communication, cooperation with women entrepreneurship networks and regular monitoring of the target of at least 6 women entrepreneurs per cohort
Failure of pilots	Clear success criteria, small-scale start
Excessive expectations regarding financing	Expectation management at programme entry
Insufficient operational capacity of Çorlu CCI	Implementing the programme through three planned parallel cohorts of 35 participants each; validating mentor and coordination capacity before each cohort
Difficulty accessing external experts	Framework protocols and expert pool

20. Programme Sustainability

20.1 Institutionalisation

To continue the programme after the project, Çorlu CCI should:

- Designate a permanent programme officer,
- Establish a mentor database,
- Publish an annual application calendar,
- Formalise ecosystem partnerships through protocols,
- Allocate a regular budget,
- Share results through an annual impact report,
- Establish an alumni network.

20.2 Financing model

A blended financing model may be used for sustainability:

- Çorlu CCI own resources,
- Project funds,
- Development Agency support,



Funded by
the European Union



- KOSGEB and other public support,
- Corporate sponsors,
- Pilot budgets of sectoral challenge-owner companies,
- Training and event sponsorships,
- International cooperation projects.

20.3 Alumni network

Alumni:

- Act as role models for new participants,
- Are developed as prospective mentors,
- Are invited to B2B and investment events,
- Increase programme visibility through success stories,
- Support the sustainability of the local entrepreneurship community.

21. Implementation Documents and Annexes

Programme application, assessment, agreement, confidentiality, mentoring-record, satisfaction and follow-up forms are provided in the separate Word document “TEBD-II Mentoring Programme - Annexes and Implementation Forms”.

The separate annex document contains the following tools:

1. Needs Analysis Pre-Survey
2. Mentoring Programme Application Form
3. Application Eligibility Check Form
4. Application Assessment and Scoring Form
5. Interview Form
6. Baseline Needs Analysis Form
7. Mentoring Pathway and Cohort Routing Form
8. Mentor Candidate Application Form
9. Mentor Assessment Form
10. Mentor-Mentee Matching Form
11. Company Participation and Mentoring Undertaking
12. Draft Mentor Service and Participation Agreement
13. Mentor Confidentiality Undertaking
14. Confidentiality and Personal Data Protection Form
15. Mentoring Objective Card
16. Meeting Record Form
17. Mid-Term Evaluation Form
18. Final Evaluation Form
19. Participant Satisfaction Form
20. Mentor Satisfaction Form
21. Six- and Twelve-Month Follow-Up Form

Important implementation note: Before use, the forms must be finalised by Çorlu CCI with its institutional/contact details, retention periods and legal-unit opinion.

21.1 Strategic implementation tools

Annexes 1-19 have been retained. To implement the strategic programme architecture without repeatedly collecting the same information, the following tools have been added to the Annexes and Implementation Forms document:



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



- Annex 20. Corporate Challenge / Challenge Brief and Multidisciplinary Team Card
- Annex 21. Validation Sprint Package: Assumption, Evidence, Experiment, Canvas and Pivot
- Annex 22. Market, Competitor, Positioning and Unit Economics Worksheet
- Annex 23. Customer Journey, Golden Circle and Design Question Toolkit
- Annex 24. Development Package and Expert Referral Plan
- Annex 25. Sustainability Business Case
- Annex 26. Demo Day Evaluation and Next-Stage Referral Form
- Annex 27. Cohort and Ecosystem Impact Dashboard

22. Sources and Conclusion

22.1 Key sources

- Çorlu Chamber of Commerce and Industry, TEBD-II Curricula and Manual Consultancy Terms of Reference, TEBD-II/0011-SER-02, 2026.
- Çorlu Chamber of Commerce and Industry, Service Contract for Curricula and Manual Consultancy, TEBD-II/0011-SER-02, 2026.
- Çorlu Chamber of Commerce and Industry, Addendum No. 01, 2026.
- Trakya Development Agency, TR21 Trakya Region 2024-2028 Regional Plan Current Situation Analysis.
- Çorlu and Tekirdağ entrepreneurship ecosystem assessment prepared within the local needs analysis.
- Outputs of the Padova Chamber of Commerce and Industry study visit.
- Outputs of the Naples International Start-up Support Training.
- KOSGEB entrepreneurship and technology centre programmes.
- TÜBİTAK BiGG and technology entrepreneurship support programmes.
- Tekirdağ Namık Kemal University and NKÜ Technopark entrepreneurship, intellectual property and technology-transfer services.
- Fostering Innovation & Entrepreneurship in Padova: Start Cup Padova and Contamination Lab approach.
- Galileo English Presentation: validation, customised development packages, customer journey, design and sustainable business approach.
- StartCube Mentor Presentation: three-stage acceleration starting from the problem, evidence, focus, canvas challenge and pivot case method.

22.2 Conclusion

The TEBD-II Hybrid Mentoring Model is an applicable regional model that brings together Çorlu's strong industrial structure with entrepreneurship and innovation capacity.

The model:

- Develops the core business capacity of traditional SMEs and new entrepreneurs,
- Connects technology ventures with industrial challenges and pilot customers,
- Provides referrals to national support and investment channels,
- Positions Çorlu CCI as the coordination hub of the local ecosystem,
- Strengthens women entrepreneurship and inclusion,
- Creates measurable outputs and a long-term follow-up mechanism.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union



It is recommended that the programme be implemented in three cohorts, each with a common initial sprint and six months of mentoring, with results assessed after each cohort and necessary improvements reflected in the next cohort. In this way, a total of 105 participants - 60 start-ups/entrepreneurs and 45 SMEs - can be supported while maintaining implementation quality and institutional learning.



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa





Funded by
the European Union

TEBD-II HİBRİT MENTORLUK MODELİ / TEBD-II HYBRID MENTORING MODEL

Mentorluk Modeli El Kitabı / Mentoring Model Manual

Bilingual Edition • Turkish & English

Bu yayın Avrupa Birliği'nin mali desteğiyle hazırlanmıştır. İçeriğinden yalnızca Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası sorumludur ve Avrupa Birliği'nin görüşlerini yansıtmak zorunda değildir.

This publication was produced with the financial support of the European Union. Its contents are the sole responsibility of Çorlu Chamber of Commerce and Industry and do not necessarily reflect the views of the European Union.

Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası / Çorlu Chamber of Commerce and Industry
www.corlutso.org.tr



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa

