

STARTUPLAR İÇİN HUKUK VE PAZARLAMA EĞİTİM SERİSİ

Toplam Eğitim Süresi: 6 Modül / Her biri 2 saat

Eğitmenler: Dr. Mine YURDAGEL – Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY

Modül 1: Startup Kuruluşunda Hukuki Altyapı & Pazarlama Temelleri

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Startup için temel pazarlama stratejileri
- Hedef kitle belirleme
- Müşteri yolculuğunu değerlendirme
- Dijitalleşmenin pazarlamaya getirdiği yenilikler ve bu yeniliklerden yararlanma yolları

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Şirket türleri, kurucu ortak sözleşmeleri
 - Hisse yapısı ve imza yetkisi
 - İlk yatırım görüşmeleri öncesi hazırlık
-

Modül 2: Fikri Mülkiyet Hakları & Marka Tescili Stratejisi

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Marka oluşturma ve konumlandırma
- Marka bilinirliği ve sadakatini artırma teknikleri
- Markanın zaman içinde büyütülmesi ve genişletilmesi

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Marka, yazılım, tasarım ve buluşların korunması
 - Çalışanlarla fikri hak paylaşımı sözleşmeleri
-

Modül 3: Kişisel Verilerin Korunması & Güven Temelli İletişim

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Veri destekli pazarlama
- Kestirimci pazarlama
- Veri paylaşımı için müşteriyi motive etme ve güven sağlama

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Startup'larda KVKK uyumu
 - Kullanıcı sözleşmeleri ve gizlilik politikası hazırlama
-

Modül 4: Sözleşmeler ve Risk Yönetimi & Kriz İletişimi

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Krizleri öngörme ve hazırlıklı olma
- Kriz anlarında iletişim
- Müşteri savunuculuğu

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Startup'lar için en yaygın sözleşme türleri
 - Riskli hükümler ve korunma yöntemleri
-

Modül 5: Yatırım Süreçlerinde Hukuki Hazırlık & Yatırımcıya Sunum

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Pitch deck hazırlığı
- Yatırımcı iletişimi ve ikna edici sunum teknikleri
- Marka hikayesi oluşturma

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Due diligence, hissedar sözleşmeleri, imtiyazlı paylar
 - Yatırım turu sonrası yapılması gerekenler
-

Modül 6: E-Ticaret, Dijital Platformlar & Büyüme Odaklı Pazarlama

- **Süre:** 2 saat

Dr. Mine YURDAGEL tarafından verilecek konular:

- Büyüme odaklı dijital pazarlama stratejileri (omnichannel pazarlama, kişiselleştirme, oyunlaştırma)
- Performans pazarlaması
- Dijital teknolojilerde kullanıcı deneyimini iyileştirme, satın alma ve kullanımı artırma

Av. Dr. Ahmet Haşim ALAGÜNEY tarafından verilecek konular:

- Mesafeli satış sözleşmeleri, ticari elektronik iletiler
 - Dijital ürün/hizmetlerde hukuki sorumluluklar
-

Kimler Katılmalı?

- Yeni kurulan veya büyüme aşamasındaki startup ekipleri
 - Teknik kurucular ve ürün geliştiriciler
 - Startup içinde hukuki sorumluluğu olan kişiler
 - Pazarlama veya iş geliştirme sorumluları
-

Eğitim Sonunda Katılımcılar Neler Kazanacak?

- Startup yönetiminde temel hukuk bilgisine sahip olacaklar
- Doğru pazarlama stratejileri ile daha görünür ve güvenilir olacaklar
- Yatırımcı, kullanıcı ve iş ortaklarıyla hukuken ve iletişim yönünden güçlü ilişkiler kurabilecekler