



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİRİŞİMCİ ADI :

İŞ FİKRİ :

İŞLETMENİN ADI :



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.1 Girişimci

(Bu kısımda kendinizi/ortaklarınızı kısaca tanıtınız)

Eğer ortak varsa her bir ortağın özgeçmişinden (özellikle iş deneyimleri) bahsedilecek.

1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu (Bu kısımda kurduğunuz işi kısaca anlatınız)

İşletmenin faaliyet konusu, mevcut müşteri grupları ve ürün/hizmet anlatılmış mı?

1.3 İş Kurma Süreci

(Bu kısımda işinizi kurarken attığınız adımları kısaca anlatınız)

Örneğin: Çevre ve Pazar araştırması yapılmış, gerekli incelemeler yapılmış, elde edilen verilerle iş planı hazırlanmış, hedef kitleye ulaşmak için gerekli şartlar sağlanmış, işletme kuruluş işlemleri yapılmış (yapılan resmi işlemlerden de bahsedilecek; Tic. Odası, Vergi Dairesi, Noter işleri) ve kurulan işletmenin tadilat işlemleri tamamlanmıştır.



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİNİN / ORTAKLARIN VE İŞLETMENİN ÖZELLİKLERİ

2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri

(Bu tablo girişimci ve her bir ortak için ayrı ayrı doldurulacaktır.)

Adı Soyadı																	
Adresi																	
Telefonu																	
Faksı																	
E-Posta Adresi																	
Doğum Tarihi																	
En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu																	
Bölümü																	
Mezuniyet Tarihi																	
Katıldığınız Kurs, Seminer v.b. Programlar																	
<table border="1"><thead><tr><th>Yıl</th><th>Programın Adı ve Konusu</th><th>Süresi</th><th>Aldığımız Belge</th></tr></thead><tbody><tr><td>2011</td><td>Uygulamalı Girişimcilik Eğt.</td><td>70 Saat</td><td>Katılım Belgesi</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>		Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Aldığımız Belge	2011	Uygulamalı Girişimcilik Eğt.	70 Saat	Katılım Belgesi								
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Aldığımız Belge														
2011	Uygulamalı Girişimcilik Eğt.	70 Saat	Katılım Belgesi														
Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi)																	
İş Deneyimi																	
<table border="1"><thead><tr><th>Dönemi</th><th>İşyeri Adı</th><th>Görevi</th><th>Çalışma Süresi</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>		Dönemi	İşyeri Adı	Görevi	Çalışma Süresi												
Dönemi	İşyeri Adı	Görevi	Çalışma Süresi														
Diğer Nitelikleri																	



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

2.2 Girişimci ve İşletme Ortaklarına İlişkin Bilgi Tablosu

Sıra No	Girişimci/Ortağın Adı	T.C. Kimlik Numarası	Kurucu Ortaklık Payı	Başvuru Esnasındaki Ortaklık Payı	Cinsiyeti (K/E)	Özürlü Statüsünde mi?	Sahip Olduğu Mesleki Yeterlilik Belgesi	Katıldığı Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı/İŞGEM Adı	Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı Belge Tarihi
1									
2									
3									
4									

2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni

Neden böyle bir iş fikrini seçtiğinizi yazınız. Pazar payı olması, eğitimini almış olmanız, aile desteği vb.

2.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni

Şirketin oluşturacağı ciro ve vergi avantajları da göz önünde bulundurarak Şahıs şirketi veya limited vb. türüne karar veriniz

2.5 İşletmenin Misyonu

Bugün ne durumdayız? Ne yapmaktayız, görevimiz nedir? Kim için yapmaktayız? Nasıl ve neden yapmaktayız? Neden varız? Gelecek için arzularımız nedir? Kurumumuzun amacına ulaşması nasıl sağlanacaktır? Sorularının cevabı aranmalıdır.

2.6 İşletmenin Vizyonu

İdeal geleceğimiz nedir? Başarmak istediklerimiz nedir? Bırakmak istediğimiz miras nedir? Toplum tarafından nasıl bilinmek istiyoruz? Kurumumuzun gelecekte yeri nasıl olmalıdır? Sorularının cevabı aranmalıdır

2.7 Kısa Vadeli Hedefleri

- Birinci yıl sonunda ... satış yaparak ... YTL ciro yapmak.
- En az ... satış merkezi ile düzenli ilişkiler kurmak
- ... adet makinesi almak
- Düzenli bir üretim sistemine geçmek
- Birinci yıl sonunda en az yeni ürün grubu geliştirmek



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİBİ HEDEFLERİ MADDELENDİREBİLİR VEYA DÜZ YAZI HALİNDE ANLATABİLİRSİNİZ

2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri

Kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirtilmiş mi? Bu hedefler, işletmenin temel ve destek fonksiyonları ile ilgili ölçülebilir, ulaşılabilir ve mantıklı mı? Kısa, orta ve uzun vadeli hedefler iş planının geri kalan bölümleri tarafından destekleniyor mu?

Kısa ve orta vadeli hedefler, işletmenin temel ve destek fonksiyonları ile ilgili ayrıntılı, ölçülebilir, ulaşılabilir ve mantıklı hedefler midir?

BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı

(Piyasa ANALİZİ)

ÖRNEK

İş fikri “.....” sektörü ve onun altında yer alan “.....” alt sektöründe yer almaktadır.

Türkiye’de sektörü teknoloji, rekabet avantajları, yatırım vs. gibi boyutlarıyla gelişmiş olarak adlandırılabilir bir sektördür. Bu özellikler göz önünde bulundurulduğunda bu sektörü daha çok büyük ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. Aşağıda Türkiye’de bu sektörde faaliyet gösteren firmalar ve yılı sonu itibariyle kapasite bilgilerine yer verilmiştir.

Yapılan çalışmalarda bölgesinde, (ilgili sektörde) TL civarında ciroya ulaşan bir Pazar olduğu görülmüştür.

Hedeflenen Pazar payı;

Kısa Vadede : %1 (28.000-40.000)

Orta ve Uzun Vadede % 3 (90.000-160.000 TL)

3.2 Pazar Profili

Mal veya hizmetlerinizin sunacağınız bireysel veya kurumsal müşteri gruplarını nelerdir?
Müşteri Kitlelerinin Talep Özellikleri



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

ÖRNEK: Bölgedeki tahmini müşteri sayısı, gelir, yaş, cinsiyet özellikleri gibi demografik veriler...

Talebin Oluşumunu Sağlayan Nedenler

Müşteriler neden bu mal veya hizmetleri talep ediyor ve kullanıyorlar? Sunduğumuz mal veya hizmet müşterinin hangi ihtiyacını karşılamaktadır?

Müşterilerin ürünü talep etme sıklığı, talep büyüklüğü, talep edilen dönemler nelerdir?

Hammadde ver yardımcı malzemelerinizi nerelerden temin etmeyi planlıyorsunuz? Temin yapacağınız piyasanın genel özellikleri ve çalışma şekli nasıldır? (Sipariş büyüklükleri, sipariş süreleri, ödeme koşulları gibi...)

Tedarik yapılacak işletme veya kişiler hakkında genel bilgi veriniz.

3.3 Rakip Analizi

Piyasadaki benzer ürün/hizmetler karşısında avantajları ve yenilikçi yönleri var mı?

Sektördeki önemli aktörler belirtilmiş ve bunların Pazar payları rakamsal olarak ifade edilmiş mi?

Firmanın rakipleri karşısındaki güçlü ve zayıf yönleri analiz edilmiş mi? Zayıf yönleri güçlendirmek için plan yapılmış mı?

Potansiyel müşterileriniz şu an, sizin sunacağınız mal veya hizmeti nereden ve kimden temin etmektedirler? (Temin edilen yer –kişi, sizin üretim yaptığınız aynı bölgede olmak zorunda değildir. Dışarıda üretilip, sizin sunum bölgenize ulaşan mal veya hizmetleri de göz önüne alınız)

Belli başlı rakipler hakkında bilgi verirken güçlü özellikleri ve zayıf taraflarını yazmakta faydalı olur. Rakiplerin ürün çeşitleri, yaklaşık kapasiteleri, satış miktarları ve ciroları hakkında bilgi vermeye çalışınız.

3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri

İstenilen ciro hedeflerine ulaşmak.

Hedeflenen Pazar payına sahip olmak

En az Satış Temsilcisi İstihdamı Sağlama

Her yıl % ... olacak şekilde karlılığı artırmak.

3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler

Bu bölümde potansiyel Fırsatlar ve riskler ortaya konulmalıdır.

- Endüstride / sektörde olumlu veya olumsuz gelişmeler,
- Gerekli mal ve hizmetlerin alınmasında karşılaşılan güçlükler veya kolaylıklar
- Olası yeni rakipler ve fiyatlara etkisi,



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

- Pazar ve satış tahminlerindeki olası değişiklikler

3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler

Oluşabilecek risk durumlarına karşı alternatif bir plan var mı?

3.7 Ürün/Hizmet Tanımı

Sunulacak ürün/hizmetlerin ne olduğu ve özellikleri, hangi alanlarda kullanıldığı, kullanıcıya sunduğu avantajlar ve yararları?

3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu

Ürün/hizmet için bir fiyatlandırma politikası, son ürün için belirlenmiş bir fiyat var mı?

3.9 Yer Seçimi

Ürün/hizmetlerin müşteriye ulaştırılmasında yerleşim yeri faktörü değerlendirilmiş mi? Bu yeri neden seçtiğini belirtmiş mi?

3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları

Ürün/hizmet için mevcut dağıtım kanalları konusunda bilgi var mı? Ürün/hizmetlerini müşterilere ulaştırmak için öngörülen metot var mı? Bu metot gerçekçi mi?

3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

Pazarlama aktivitelerinin ne zaman, ne şekilde, kim tarafından, hangi sıklıkla yapılacağı belirtilmiş mi?

Hedef kitleye ulaşarak işletmenin ve ürünlerin tanıtımını yapmak için ne tür aktiviteler yapılacaktır. Bu aktiviteler reklam, gazete ilanı, fuar katılımı, müşteri ziyareti, broşür ve katalog gönderimi, promosyonlar vb.... olabilir. Bunların seçimi sırasında, ulaşmak istediğimiz müşteri kitlesinin bu tanıtım araçlarının hangisinden daha çok etkilendiği, dikkate aldığı önemlidir. Kullanılan pazarlama taktiğinin ulaştığı kitle ile işletmenin müşteri kitlesinin aynı olması gerekir. Aksi takdirde tanıtım çalışmaları etkisiz harcama kalemlerine dönüşürler.

Tanıtım çalışmalarının öncelikle yöneleceği kitle de belirlenmelidir Tüm müşteri gruplarına aynı anda ulaşma çabası hem maliyetli hem de zaman alıcı bir çabadır. Öncelikli müşteri kitleleri belirlenmeli ve buna yönelik tanıtım hazırlıkları yapılmalıdır.

Yapılacak tanıtım çalışmaları için ayrılacak bütçe tahmini olarak belirlenmelidir. Bu çalışma sırasında yapılacak her türlü pazarlama aktivitesinin bütçesi ayrı ayrı belirlenmeli ve toplam tanıtım bütçesine ulaşılmalıdır. Tanıtım planı hazırlanırken aşağıda yer alan tablodan yararlanılmalıdır.



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI

4.1 NACE Kodu:

Ticaret odasından öğrenilebilir... (örnek : 23.41 Seramik ev ve süs eşyaları imalatı)

4.2 Üretim Sürecinin Aşamaları / Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları

Üretimin tüm aşamaları yazılacak, tedarikçiden başlayarak... hizmet ise müşteri ile yine tedarikçi ile çalışılıyorsa oradan itibaren süreç anlatılacak...

4.3 İş Akış Şeması

İşletmenin temel üretim süreçlerini içeren iş akışı şeması yapılmış mı? Bu şema üretim, malzeme, bilgi akışını kapsıyor mu?

4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar

Üretim/Hizmet sunarken başta uymanızın zorunlu olduğu standartlar (Örn. Hijyen Kuralları, ISO kalite kuralları vb.) olmak üzere, kendi işletmenizde oturtmak istediğiniz bir standart varsa bunlardan bahsedin.

4.5 Hukuki Gereksinimler

(Ruhsat, izin vs.)

Örnektir, işletme cinsine göre değişiklik gösterebilir
Vergi Levhası
Sicil Kaydı
Belediye İş Yeri Açma Ruhsatı
İmza Sirküleri/Beyannamesi
Ticaret Odası Kaydı



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

5.1 Organizasyon Şeması

İşletmenin temel ve destek aktivitelerini yerine getiren görev gruplarını içeren bir organizasyon şeması yapılmış mı?

5.2 Görev ve Sorumluluklar

Çalışanların, görev, yetki ve sorumlulukları belirlenmiş mi?

5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

ATÖLYE:

İş	Gerekli beceri ve deneyim

BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri

İşletmenin kurulması için ihtiyaç duyulan başlangıç yatırım ve işletme sermayesi miktarları, belirtilmiş mi?

ATÖLYE:

BAŞLANGIÇ HARCAMALARI
İŞLETME KURULUŞ MASRAFLARI
BİNA – İNŞAAT GİDERLERİ
MAKİNE VE TECHİZAT GİDERLERİ
HAMMADDE / MALZEME GİDERLERİ
MONTAJ GİDERLERİ
İŞLETMEYE ALMA GİDERLERİ (Su, Elektrik Abonelik vs.)
BEKLENMEYEN GİDERLER
TOPLAM

6.2 İşletme Giderleri

İşletme giderleri iş planında tarif edilen tüm operasyon ve faaliyetleri kapsıyor mu?

İşletme sermayesi ihtiyacı doğru olarak hesaplanmış mı?

ATÖLYE:

YILLIK		
İŞLETME GİDERLERİ	SABİT	DEĞİŞKEN
HAMMADDE		
PERSONEL GİDERLERİ		
HABERLEŞME GİDERLERİ		
ARAÇ ve ULAŞIM GİDERLERİ		
ELEKTRİK VE SU GİDERLERİ		
BÜRO MALZEMELERİ GİDERLERİ		
ÇAY-TEMİZLİK GİDERLERİ		
TEMSİL GİDERLERİ		
KİRA GİDERLERİ		
REKLAM-TANITIM GİDERLERİ		
MUHASEBE VE DANIŞMANLIK		



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

OFİS-ÇEVRE BAKIM ONARIM		
YATIRIMLAR		

6.3 Nakit Projeksiyonları*

İşletme nakit akımları gelir gider, vergi vb. unsurlara uygun olarak hesaplanmış mı?
ATÖLYE:

		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran
Gi	1. Ay başındaki nakit						
re	2. Satışlardan gelen						
n	3. Diğer nakit girişi						
	4. TOPLAM NAKİT GİRİŞİ						
Ç	5. Doğ. Mat. Mal. nakit çıkış						
I	6. İşgücü mal. nakit çıkışı						
K	7. Dolaylı mas. nakit çıkış						
A	8. Donanım alımı için n.ç.						
N	9. Diğer nakit çıkışı (n.ç.)						
	10. TOPLAM NAKİT ÇIKIŞI						
	11. AY SONUNDA NAKİT DURUMU						

*İlgili veriler; işletme giderleri, satış hedefleri ve satış fiyatları - kazanç oranları

6.4 Üretim/Satış Hedefleri

ATÖLYE:

Ürün AdıYılı												Toplam
	1. Ay	2. Ay	3. Ay	4. Ay	5. Ay	6. Ay	7. Ay	8. Ay	9. Ay	10. Ay	11. Ay	12. Ay	
.....													
.....													
.....													
.....													



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

ATÖLYE:

SATIŞ VE MALİYET PLANI													2011
(TL)													
AYRINTI	OCAK	ŞUB.	MART	NİS.	MAY.	HAZ.	TEM.	AĞUS.	EYL.	EKİM	KAS.	ARAL.	TOP.
SATIŞLAR													
Ürün Maliyeti													
BÜRUT KAR													
Sabit Maliyet													
NET KAR													

6.5 Kâra Geçiş Noktası

Başabaş noktası hesaplanmış mı?

Aylık olarak; Satış, Kazanç ve Giderler bulunduktan sonra hesaplanacak

6.6 Özkaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman

Özkaynaktan TL kullanacaktır.

KOSGEB Desteklerinden;

- Kuruluş Masrafları Desteğinden TL,
- Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat ve Ofis DesteğindenTL,
- İşletme Giderleri Desteğinden TL

Kullanılacaktır.



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 7: KOSGEB'DEN TALEP EDİLEN DESTEKLER

İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	BEDELİ (KDV HARİÇ)

KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT VE OFİS DONANIM DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	MAKİNE- TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMİNİ BEDEL (KDV HARİÇ)

İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	TAHMİNİ TUTAR (KDV HARİÇ)

SABİT YATIRIM DESTEĞİ (*Geri Ödemeli Destek*) :

GİDER TÜRÜ	MAKİNE/TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMİNİ BEDEL (KDV HARİÇ)