[Devletdestekli.com](http://www.devletdestekli.com/) isimli web sitesinden alıntıdır.

İŞ PLANI DOSYASI

(İŞ FİKRİ)

İŞ PLANI

**GÜÇ KAYNAĞI PANOLARI İMALATI**

(GİRİŞİMCİNİN ADI SOYADI)

**HAKAN ÇAĞLAR**

(TARİH)

**12.12.2006**

# . İŞ PLANI ÖZETİ

## Girişimci

|  |
| --- |
| HAKAN ÇAĞLAR |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## İş Fikrinin Kısa Tarifi

|  |
| --- |
| FABRİKA GÜÇ KAYNAĞI PANOLARININ YAPILMASI |
| İŞYERİNDE MONTAJ VE GEREKLİ BAGLANTILAR YAPILARAK HAZIR HALE |
| GETİRİLECEK VE MÜŞTERİYE TESLİMİ YAPILACAKTIR. |
|  |
|  |
|  |

## 

## Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

|  |
| --- |
| ORTAKLARIN BİRİKİMLERİ İLE İŞYERİ VE EKİPMANLAR |
| SAĞLANACAKTIR.GEREKLİ İZİNLER ALINARAK FAALİYETE GEÇİLECEKTİR. |
| İŞLETMEDE ORTAKLARIN YANISIRA ÜRETİMDE ÇALIŞAN 3 İŞÇİ BULUNACAKTIR. |
|  |
|  |
|  |

# . GİRİŞİMCİ

## Girişimcinin Kişisel Özellikleri

### Kişisel Bilgiler

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Adı Soyadı | HAKAN ÇAĞLAR | | |
| Adresi | ALPARSLAN MAH.KIVANÇ SOK.NO:8 YENİDOĞAN/BURSA | | |
| Telefon | 535 227 54 41 | Doğum Yeri | ANKARA |
|  | 505 237 89 74 | Doğum Tarihi | 25.05.1982 |
| Fax | ------------------- | Medeni Durumu | BEKAR |

### Eğitim Durumu

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu: | | | KOCAELİ ÜNV.TEF. | | |
| Bölümüz: | | ELEKTRONİK ÖĞRT. | Mezuniyet Tarihiniz: | | 2007 |
| *Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar* | | | | | |
| Yıl | Programın Adı ve Konusu | | | Süresi | Verilen Belge |
|  | 2004 GELİŞİM PLATFORMU KARİYER GÜNLERİ | | | 2 GÜN | SERTİFİKA |
|  |  | | |  |  |
|  |  | | |  |  |
|  |  | | |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Bildiği Yabancı Dil: | İNGİLİZCE | Düzeyi\*: | ORTA |
|  |  | Düzeyi: |  |
| Bilgisayar Kullanma Deneyimi: | | İYİ | |
| WORD,AUTOCAD-WORKBENCH-BOARDMAKER-MATLAB-C-C++ -İNTERNET | | | |
|  | | | |

\* Temel – Orta – İyi

### Çalıştığı İşler

Bugüne kadar çalıştığınız işyerlerini sondan başa doğru belirtiniz.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Çalışma Döneminiz | İşyeri Adı | Bölümünüz | Göreviniz | Çalışma Süreniz |
| 2005 | XP BİLİŞİM | TEKNİK SERVİS | STAJYER | 20 GÜN |
| 2004 | AYKUT ELEKTRONİK | TAMİRAT | STAJYER | 40 GÜN |
| 1999 | BABAT BİLGİSAYAR | TEKNİK SERVİS | STAJYER | 20 GÜN |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Bilgi-Beceri ve Deneyimler

İş fikrinizin başarısı açısından olumlu etkileri olacağına inandığınız diğer bilgi, beceri ve deneyimlerinizi belirtiniz.

|  |
| --- |
| PAZARLAMA,ÜRETİM VE YÖNETİM KONULARINDA YETERLİ SEVİYEDE OLDUGUMA |
| İNANIYORUM.ORTAKLARIMIN YARDIMLARINI DA ALACAĞIM. |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

|  |
| --- |
| BU İŞTE BAŞARILI OLMA İSTEĞİ |
| GEÇMİŞ TECRÜBELER SONUCUNDA BU İŞİ YAPABİLECEĞİM İNANCI |
| YETERLİ KAZANCI SAĞLAYABİLMEK VE KAR ELDE EDEBİLMEK |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin Hedefleri

### Girişimcinin kısa dönemli hedefleri

İşinizi kurduğunuz ilk yılda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir?

|  |
| --- |
| KURULUM MALİYETLERİNİ ÇIKARABİLMEK VE NAKİT AKIŞINI SAĞLAYABİLMEK |
| İŞ AKIŞININ DÜZENLİ OLARAK DEVAM EDEBİLMESİNİ SAĞLAMAK |
| KAR ELDE EDEBİLMEK |
| MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK |
|  |

### Girişimcinin orta dönemli hedefleri

İşinizde ilk beş yıl içinde ulaşmak istediğiniz hedefler nelerdir?

|  |
| --- |
| MÜŞTERİ KİTLESİNİ GENİŞLETMEK |
| İŞ AKIŞININ BAŞARILI ŞEKİLDE DEVAMLILIĞINI SAĞLAMAK |
| KAR ORANLARINI YÜKSELTEBİLMEK |
|  |
|  |

### Girişimcinin uzun dönemli hedefleri

İşletmenizin beşinci yılından sonra ulaşması gereken hedefleri neler olarak görüyorsunuz?

|  |
| --- |
| İŞLETMENİN BÜYÜK MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINA CEVAP VEREBİLİR HALE GETİRİLMESİNİ SAĞLAMAK |
| DİĞER FİRMALARLA ORTAKLIK YOLUNA GİDEBİLMEK |
| KARLILIĞI BÜYÜK ORANLARA ÇIKARABİLMEK |
|  |
|  |

# . KURULACAK İŞİN TEMEL NİTELİKLERİ ve KURULUŞ DÖNEMİ PLANI NEDİR?

## İşin sahip olacağı yasal statü

### Girişimci işi hangi işletme türüne göre kuracaktır? Nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
| ADİ ORTAKLIK YAPILACAKTIR. |
| NEDENİ, İŞİ BU ŞEKİLDE KURMANIN KOLAYLIĞI,YASAL SORUMLULUĞUN AZ OLMASI |
| ORTAKLARLA SORUMLULUKLARI PAYLAŞABİLMEK |

## İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve özellikleri

### Kurulacak işletmenin ortakları kimlerdir ve ortaklık pay dağılımı nedir?

|  |  |
| --- | --- |
| Kurucu Ortaklar | Ortaklık Payları |
| HAKAN ÇAĞLAR | %33,3 |
| SERKAN GÜZELLER | %33,3 |
| İDRİS BABUR | %33,3 |
|  |  |
|  |  |

### Ortakların işletmeye katkıları neler olacaktır ve işletmede alacakları görevler nelerdir?

|  |
| --- |
| İDRİS BABUR-ELEKTRİK KONUSUNDA YETERLİ DONANIMA SAHİP, YÖNETİM VE |
| SATINALMA KONULARINDA YARDIMCI OLACAKTIR. |
| SERKAN GÜZELLER-ELEKTRİK PANO İMALATI VE NAKLİYE KONULARINDA YARDIMCI |
| OLACAKTIR. |
| HAKAN ÇAĞLAR-ELEKTRONİK KONUSU VE PANO MONTAJ İMALAT SÜRECİNDE. |
| AKTİF ROL ALACAK VE YÖNETİM KONUSUNDA ÇALIŞACAKTIR |

## İşin kurulması için alınması gerekli izinler, ruhsatlar ve diğer resmi dökümanlar

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| İzin / Ruhsat / Kayıt | İlgili Kurum | Yaklaşık Süre |
| İŞYERİ AÇMA RUHSATI | BELEDİYE BAŞKANLIĞI | 2 GÜN |
| ŞİRKET SÖZLEŞMESİ | NOTER | 1 GÜN |
| VERGİ KAYIT İŞLEMLERİ | VERGİ DAİRESİ | 2 GÜN |
| ŞİRKET KURULUŞ İZNİ | SANAYİ VE TİC. BAKANLIĞI | 2 GÜN |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# . İŞ FİKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

## 

## İş fikrinin içinde bulunduğu sektör/altsektörler hangileridir ve özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| FABRİKA GÜÇ KAYNAĞI PANO İMALAT SEKTÖRÜ |
| FABRİKA MAKİNELERİNİN GEREKLİ GÜÇ KAYNAĞININ GÜVENİLİR VE SÜREKLİ ŞEKİLDE |
| SAĞLANMASI |

## Kurulacak işletmenin ilişki içinde bulunacağı müşteri, girdi ve işgücü piyasaları ve temel özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| İŞLETMENİN MÜŞTERİLERİ YÜKSEK GÜÇLE ÇALIŞAN MAKİNE SAHİPLERİ |
| ÜRETİLEN GÜÇ KAYNAĞI PANOLARI MAKİNE İHTİYACINI KARŞILAYACAK VAZİYETTE |
| TESLİM EDİLİR.PİYASA ŞARTLARINDA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİ |
| BU PANOLARIN İHTİYACININ FAZLALAŞMASI FIRSATLAR OLUŞTURMAKTADIR. |
|  |
|  |

## Ürün ya da hizmetin sunum bölgesi ve bölge içinde müşteri kitlesi kimlerdir ve bu kitlenin talep özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| İŞLETME, BURSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE 2.ADA NO.5 ‘DE |
| KURULACAKTIR.BÖLEGEDE SANAYİ ŞİRKETLERİ YOĞUN OLARAK |
| YAPILAŞMA SÜRECİNE GİRMİŞTİR. |
| BURSA İLİ SANAYİLEŞME YÖNÜNDEN AKTİF BİR BÖLGEDİR.BU |
| NEDENLE BU TİP PANOLARA İHTİYAÇ ARTIŞI GÖZLENMEKTEDİR.MÜŞTERİLER |
| ÇALIŞIR VE ARIZA YAPMA OLASILIĞI DÜŞÜK,GÜVENLİ GÜÇ |
| KAYNAĞI PANOLARI TERCİH ETMEKTEDİR. |
| AYNI ZAMANDA FİYAT SEÇENEKLERİDE ETKİN ROL OYNAMAKTADIR. |

## Girişimcinin hedeflediği sunum bölgesinde rakipler kimlerdir, özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| KAZANÇ ELEKTRONİK –PANO SİSTEMLERİ |
| GÜRKAN ELKTRİK |
| GÖZDE ELEKTRİK-ELEKTRONİK |
|  |
| BU FİRMALAR BÖLGEDE RİSK OLUŞTURMAKTADIR.GEÇMİŞTEN GELEN DENEYİMLERİ |
| VE YER EDİNMİŞ OLMALARI ENGEL TEŞKİL ETMEKTEDİR. |
| ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERDİR. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürünlerin ya da hizmetlerin müşterilere tanıtımında temel alınacak faktörler nelerdir?

|  |
| --- |
| İŞYERİ TABELASI |
| EL İLANLARI |
| İNTERNET REKLAMLARI |
| GAZETELERDE HAFTALIK İLANLAR |
|  |
| BU ŞEKİLDE MÜŞTERİLERE ULAŞABİLMEK HEDEFLENMEKTEDİR.AYNI ZAMANDA |
| MÜŞTERİLERLE YÜZYÜZE GÖRÜŞME YAPILACAKTIR.MÜŞTERİLERE TEKLİFLER |
| GÖTÜRÜLECEKTİR. |
|  |
|  |
|  |

# . İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

## Satış ve Pazarlama Çalışmalarında Temel Hedefleriniz

### Pazarda ilk yıl ve üçüncü yıl sonunda ulaşmayı hedeflediğiniz pazar ve bölgeyi tarif ediniz

|  |
| --- |
| PAZARDA İLK YIL SONUNDA BULUNDUĞUMUZ BÖLGEDE YER EDİNEBİLMEK VE |
| MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINA CEVAP VEREBİLMEK AMAÇLANMAKTADIR. |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| ÜÇÜNCÜ YIL SONUNDA EGE VE MARMARA BÖLGESİ SINIRLARINDAKİ |
| MÜŞTERİLERE ULAŞABİLME AMAÇLANMAKTADIR. |
|  |
|  |

### Ulaşmak istediğiniz müşteri grupları kimlerdir?

|  |
| --- |
| MÜŞTERİLER YÜKSEK GÜÇLÜ MAKİNALARLA ÇALIŞAN TÜM FİRMA SAHİPLERİ. |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Müşteri gruplarınızın büyüklüğü ve harcama özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| FABRİLAKALAŞMANIN OLDUKÇA YAYGINLAŞMASI |
| SİTE HALİNDE YAPILAŞMA OLMASINDAN DOLAYI İŞ YAPMA POTANSİYELİ BÜYÜKTÜR. |
| HARCAMALARIDA BU BÜYÜKLÜKLE DOĞRU ORANTILIDIR.AYRICA ELEKTRİK |
| FİRMALARIYLA DA İHTİYAÇLARI DOĞRULTUSUNDA İŞBİRLİĞİ YAPILACAKTIR. |
| BÖYLECE GİRDİLER ÇOĞALTILACAKTIR. |

## Rekabete Yönelik Önlemler

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında güçlü olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
| ÇALIŞAN ELEMANLARIN DİĞER FİRMALARDAKİ ÇALIŞANLARA ORANLA İŞLERİNDE |
| YETERLİ TEKNİK BİLGİ VE TECRÜBEYE SAHİP OLMALARI |
| ULAŞILABİLECEK MÜŞTERİ KİTLESİNİN İŞLETME SAHİPLERİYLE YAKIN İLİŞKİLERİ |
| ÜRETİMDE KULLANILACAK MALZEMELERİN UZUN VADELİ OLARAK ELDE EDİLMESİ |
| FİYAT POLİTİKASI |
|  |

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında zayıf olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
| RAKİPLERİN GEÇMİŞTEN GELEN TECRÜBE VE DENEYİMLERİ |
| TANINMIŞ FİRMALAR OLMALARI |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İşletmenizin kuruluş döneminde piyasada zayıf olduğu yönler için planladığınız önlemler nelerdir?

|  |
| --- |
| MÜŞTERİLERLE YÜZYÜZE İLETİŞİM VE TEKLİFLER SUNULARAK İŞLETMENİN |
| TANINMASI VE PİYASADA YER EDİNEBİLMESİ İÇİN ÇALIŞMAK |
| ÇALIŞANLARIN BİLGİ DÜZEYLERİNİ VE PRATİKLERİNİ SÜREKLİ GELİŞTİRME VE |
| BUNLARI MÜŞTERİLERLE PAYLAŞMAK |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## İşletmenin Tahmini Satış Planı

### Kuracağınız işletmede ilk yıl ulaşmayı planladığınız aylık satış ya da hizmet düzeylerini ürün adeti ya da adam-ay birimiyle gösteren "Ürün/Hizmet Satışı Planı(aylık)" tablosunu hazırlayınız.

### İşletmenizde hedef aldığınız yıllık satış ya da hizmet gerçekleşmelerinin yıl içi dönemlere dağılımı nedir? Aylara göre satış düzeyi değişimini etkileyen faktörler nelerdir?

|  |
| --- |
| YILLIK SATIŞLARDA HEDEFLENEN ÜRETİMİN YAPILIP BUNLARIN HEPSİNİ ELDEN |
| ÇIKARABİLMEK ESASTIR |
| BAZI ÜRÜNLERDE TALEBE GÖRE SİPARİŞ USULU ÜRETİM GERÇEKLEŞECEKTİR |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Öncelikle ikinci ve üçüncü yıllar olmak üzere 10 yıllık işletme dönemi için satış düzeylerinde beklediğiniz gelişme şeklini açıklayınız.

|  |
| --- |
| İKİNCİ YILIN SONUNDA İŞLETMEDE GERÇEKLEŞTİRİLEN ÜRETİMLERİN HEPSİNİ |
| MÜŞTERİLERE AKTARABİLMEK AMAÇLANMAKTADIR.İŞLETMENİN GELİŞMESİNE BAĞLI |
| OLARAK ÜRETİM ARTACAK VE SATIŞLARDA BU DOĞRULTUDA ARTACAKTIR. |
| ON YILLIK SÜREÇ İÇERİSİNDE İŞLETMENİN BÜYÜMESİ VE SATIŞLARIN ARTAN PİYASA |
| TALEPLERİNE GÖRE DAHA FAZLA OLMASINI SAĞLAMAK. |
|  |
|  |
|  |
|  |

**Ürün/Hizmet Satışı Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aylar (adet ya da adam-saat olarak)** | | | | | | | | | | | |
| **Ürün/Hizmet** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **GÜÇ KAYNAĞI PANOSU (ADET)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **KÜÇÜK TİP PANO** | **40** | **40** | **45** | **50** | **50** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **50** |
| **BÜYÜK TİP PANO** | **40** | **40** | **45** | **50** | **50** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **50** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOPLAM** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |

## Ürün ya da Hizmetlerinizin Satış Bedelleri

### Ürünlerinizin ya da hizmetlerinizin toplam birim maliyetlerini, birim ürün/hizmet karşılığında beklediğiniz kazanç oranlarını ve satış fiyatlarını aşağıdaki tabloya kaydediniz.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ürün/Hizmet | Toplam Birim Maliyet | Hedeflenen Kazanç Oranı | Birim Satış Fiyatı |
| KÜÇÜK TİP GÜÇ PANOSU | 1300 YTL | %50 | 1950 YTL |
| BÜYÜK TİP GÜÇ PANOSU | 1600 YTL | %50 | 2400 YTL |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Ürün ya da hizmetlerinizin satış fiyatlarını belirlerken politikanız nedir?

|  |
| --- |
| RAKİP FİRMALARIN UYGULADIĞI FİYATLAR GÖZÖNÜNDE TUTULMAKTADIR. |
| MÜŞTERİLERİN ÖDEYEBİLECEĞİ FİYATLARDAN SATIŞ YAPILMAKTADIR. |
|  |
|  |
|  |

### Hizmet sektöründe iseniz hizmetlerinizin fiyatlarını ne şekilde belirlemektesiniz?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

### İşletmenin pazarlama çalışmaları ve müşteri kitleniz açısından yerleşim yeri hangi özelliklere sahip olmalıdır?

|  |
| --- |
| İŞLETME, FİRMALARA YAKINLIK VE PAZARLAMANIN KOLAY YAPILABİLMESİ |
| ADINA BURSA ORGANİZE SANAYİNDE FAALİYET GÖSTERECEKTİR. |
|  |
|  |
|  |

### İşletmenizin müşterilere ulaşmak için kullanacağı dağıtım/iletişim kanalları nelerdir?

|  |
| --- |
| BİREBİR FİRMALARLA GÖRÜŞMELER VE TEKLİFLER YAPILACAKTIR. |
| REKLAMLAR VE EL İLANLARI HAZIRLANACAK VE TANIDIKLARLA MÜŞTERİ KİTLESİNE |
| İŞLETMENİN FARKLILIĞI ANLATILMAYA ÇALIŞILACAKTIR. |
| AYRICA İNTERNET REKLAMLARIDA KULLANILACAKTIR. |
|  |

### Dağıtım ya da kitleye ulaşım kanalında hangi aracılar bulunacak ve görevleri ne olacaktır?

|  |
| --- |
| ÜRÜNLERİN TESLİMİNDE ARACI KULLANILMAYACAKTIR.İŞLETMEMİZ BİZZAT TESLİMATI |
| YAPILACAKTIR. |
|  |
|  |
|  |

### Ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

|  |
| --- |
| İŞLETMEYE AİT BİR ARAÇ |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

### Reklam ve tanıtım çalışmalarınız ya da müşteriler ile bağlantı kurma yöntemleriniz neler olacaktır?

|  |
| --- |
| BİREBİR FİRMALARLA GÖRÜŞMELER VE TEKLİFLER YAPILACAKTIR. |
| REKLAMLAR VE EL İLANLARI HAZIRLANACAK VE TANIDIKLARLA MÜŞTERİ KİTLESİNE |
| İŞLETMENİN FARKLILIĞI ANLATILMAYA ÇALIŞILACAKTIR. |
| AYRICA İNTERNET REKLAMLARIDA KULLANILACAKTIR. |
|  |

### İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönelteceğiniz müşteri kitleleri hangileridir?

|  |
| --- |
| ELEKTRİK FİRMALARI |
| SANAYİ FİRMALARI |
|  |

### Reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracağınız bütçe nedir?

|  |
| --- |
| TÜM REKLAM FAALİYETLERİ İÇİN AYLIK 1000 YTL |
|  |

### Reklam ve tanıtım çalışmalarının ürün ya da hizmetlerinizin satış miktarına ne yönde katkısı olacaktır?

|  |
| --- |
| YAPACAĞIMIZ TANITIM VE REKLAMLARIN İŞLETMEMİZE OLUMLU KATKILARI |
| OLACAĞINI UMMAKTAYIZ.RAKİP FİRMALARLA KIYASLANMA SANSIMIZ OLACAK VE |
| ÜRÜNLERİMİZİN SATIŞINDA BİR ÖNCEKİ AYLARA ORANLA DAHA FAZLA SATIS OLMASI |
| AMAÇLANMAKTADIR. |
|  |

## İşletmeniz İçin Yapacağınız Pazarlama Çalışmalarının Aktivite Planı

### Tüm pazarlama çalışmalarınızı "İşletme Pazarlama Aktivite Planı (aylık)” tablosuna kaydederek, zamanlamasını ve sorumlularını belirleyin.

**İşletme Pazarlama Aktivite Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pazarlama Aktiviteleri** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Sorumlu** | **Bedel** |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# . ÜRÜN VE HİZMET ÜRETİMİNDE KULLANILACAK TEMEL SÜREÇLER VE ÜRETİM PLANI

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planlaması

### Ürün ya da hizmetlerin müşterilere sunulacak düzeye kadar geçirdikleri aşamaları gösterir "Üretim İş Akış Şemanızı" çiziniz?

### Üretim iş akışının çeşitli bölümleri için alternatif metotlar var mıdır? Sizin tercih ettiğiniz metod hangisidir? Nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
| ÜRETİM İŞ AKIŞI İÇİN DEĞİŞİK BİR YOL İZLEMEMEKTEDİR. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Pazarlama planında belirtilen satışların gerçekleştirilmesi için gerekli aylık üretim planlarınız nedir? “Üretim Planı” tablosunu doldurunuz.

### Üretim planınıza uygun üç yıllık dönemsel kapasite kullanım oranlarınızın yaklaşık düzeyleri nelerdir?

|  |
| --- |
| OCAK-NİSAN DONEMLERİ: 350 ADET PANO ÜRETİMİ |

|  |
| --- |
| MAYIS-AĞUSTOS DONEMLERİ: 460 ADET PANO ÜRETİMİ |

|  |
| --- |
| EYLÜL-ARALIK DONEMLERİ: 460 ADET PANO ÜRETİMİ |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar

### Üretim iş akışına göre gerekli makine ve ekipmanların türleri nelerdir?

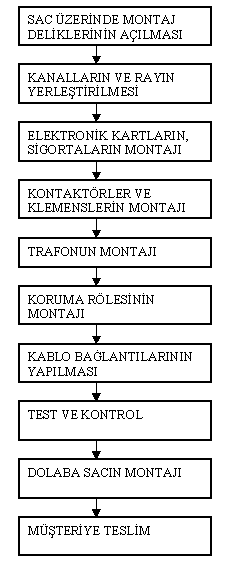
|  |  |
| --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli Makine-Ekipman |
| SAC DELME,KANAL MONTAJ | MATKAP,SARJLI VİDALAMA ALETİ,VİDALAR,KANALLAR |
| KARTLARIN MONTAJI | MATKAP,SARJLI VİDALAMA ALETİ,VİDALAR |
| SİGORTA,KONTAKTÖR,KORUMA RÖLESİ MONTAJLARI | MATKAP,SARJLI VİDALAMA ALETİ,RAYLAR |
| TRAFO,KLEMENSLERİN MONTAJI | MATKAP,SARJLI VİDALAMA ALETİ,VİDALAR |
| KABLO BAĞLANTILARI | SARJLI VİDALAMA ALETİ,KABLOLAR |
| DOLABA MONTAJ | SARJLI VİDALAMA ALETİ,VİDALAR,ANAHTARLAR |

### “Makine-Ekipman Gereksinimi” tablosunu hazırlayınız.

### İşletmede kullanılmasına karar verilen makine ve ekipmanın seçimini belirleyen özellikler nelerdir?

|  |
| --- |
| DAYANIKLI OLMALARI |
| UZUN SÜRE KULLANILABİLİR OLMALARI |
| KALİTELİ VE İŞİ SÜRDÜREBİLMELERİ |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**ÜRETİM İŞ AKIŞ ŞEMASI**



**Üretim Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aylar (adet ya da adam-saat olarak)** | | | | | | | | | | | |
| **Ürün/Hizmet** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **ASANSÖR KUMANDA PANOSU (ADET)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TEK HIZLI PANO** | **40** | **40** | **45** | **50** | **50** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **50** |
| **ÇİFT HIZLI PANO** | **40** | **40** | **45** | **50** | **50** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** | **50** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOPLAM 1270 PANO** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |

**Makine-Ekipman Gereksinim Tablosu**

BİRİM BAŞINA

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Makine-Ekipman** | **Adeti** | **Marka-Model** | **Maliyeti** | **Ödeme Planı** |
| **MATKAP, ŞARJLI VİDALAMA ALETİ** | **1** | **BOSCH** | **250 YTL** | **NAKİT** |
| **KABLO,RAY,KANAL,VİDA,KLEMENS** | **YETER MİKTAR** |  | **200 YTL** | **NAKİT** |
| **MONTAJ DOLABI , SAC** | **1** |  | **250 YTL** | **NAKİT** |
| **ELEKTRONİK KARTLAR** | **3** |  | **600 YTL** | **NAKİT** |
| **SİGORTALAR** | **6** | **SİEMENS** | **30 YTL** | **NAKİT** |
| **KONTAKTÖRLER** | **4** | **SİEMENS** | **120 YTL** | **NAKİT** |
| **KORUMA RÖLESİ** | **1** | **SİEMENS** | **60 YTL** | **NAKİT** |
| **TRAFO** | **1** |  | **40 YTL** | **NAKİT** |
|  |  |  |  |  |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Hammadde ve Diğer Girdiler

### Ürününüzün oluşumu sırasında kullanılan hammadde ve diğer malzemelerin birim ürün içinde miktarları nelerdir?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ürün Adı** | |
| Hammadde ve Malzeme Girdi Türleri | Birim Miktar |
| **KABLO,RAY,KANAL,VİDA,KLEMENS** | **200 YTL** |
| **MONTAJ DOLABI , SAC** | **250 YTL** |
| **ELEKTRONİK KARTLAR** | **600 YTL** |
| **SİGORTALAR** | **30 YTL** |
| **KONTAKTÖRLER** | **120 YTL** |
| **KORUMA RÖLESİ** | **60 YTL** |
| **TRAFO** | **40 YTL** |

### Hammadde ve diğer girdilerin temin edileceği yer, koşullar, fiyat ve diğer açıklamaları içeren “Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları” tablosunu hazırlayınız.

### Üretim planına göre üretimde kullanılacak aylık girdi ihtiyacı nedir? "Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Planı (aylık)" tablosunu doldurunuz.

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli İşgücü

### Üretim iş akış şemasına göre üretim aktivitelerini oluşturan iş grupları nelerdir?

|  |
| --- |
| SACIN MONTAJ DELİKLERİNİN MATKAP VASITASIYLA AÇILMASI |
| RAY VE KANALLARIN MONTAJLARININ YAPILMASI |
| ELEKTRONİK KARTLARIN SİGORTALARIN, KONTAKTÖRLERİN VE KORUMA |
| RÖLESİNİN,TRAFONUN,KLEMENSLERİN MONTAJLARI |
| KABLO BAĞLANTILARINI YAPILMASI |
| TEST VE KONTROL |
| DOLABA SACIN MONTAJI |
| MÜŞTERİYE TESLİM |
|  |
| SATIN ALMA,NAKLİYE,PAZARLAMA,SATIŞ |
|  |

### İş gruplarının gerektirdiği işgücü grupları ve nitelikleri nelerdir?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli İşgücü | İşgücü Nitelikleri |
| PANO ÜRETİM | 3 | PANO MONTAJ KONUSUNDA BİLGİ,PRATİK |
| NAKLİYE | 1 | TAŞIMACILIK BİLGİSİ |
| SATIN ALMA | 1 | SATIN ALMA KONULARINDA BİLGİ ,TECRÜBE |
| PAZARLAMA,SATIŞ | 1 | PAZARLAMA VE SATIŞ KONULARINDA DENEYİM |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### “Üretim İşgücü Planı” tablosunu hazırlayınız.

### Brüt işgücü ücretlerini ne şekilde belirlediniz?

|  |
| --- |
| ÇALIŞAN PERSONEL ALACAĞI MAAŞLA HAYATINI SÜRDÜREBİLECEK DÜZEYDE OLMASI |
| İŞÇİNİN SİGORTA PRİMLERİ ZAMANINDA ÖDENECEKTİR. |
| KENDİ GAYRETLERİYLE MÜŞTERİ KAZANDIRIRSA PRİM ÖDENECEKTİR. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İşletmenin üretim akışında ihtiyaç duyduğunuz işgücünü nasıl temin edeceksiniz?

|  |
| --- |
| GÜÇ KAYNAĞI PANOSU KONUSUNDA DENEYİMLİ,YETERLİ TEKNİK |
| BİLGİYE SAHİP BİREYLER OLMASININ YANISIRA HUY VE KARAKTER BAKIMINDAN İYİ |
| BİREYLER TERCİH EDİLECEKTİR. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Seçilen Kuruluş Yeri ve İşyeri Özellikleri

### İşletmenin kurulması için seçilen yerin özellikleri ve seçilme nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
| İŞLETMENİN KURULACAĞI YER BASLANGIÇTA HEDEFLENEN MÜŞTERİLERİN |
| BULUNDUĞUKLARI YERDİR. |
| DİĞER FİRMALARLA İLETİŞİMİN KOLAY OLMASI |
| SANAYİ FİRMALARININ YOĞUN OLDUĞU BÖLGEDE BULUNMASI |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İşyerinde, ürün ya da hizmetlerin elde edilmesi için kurulması gerekli tesisat/ donanımın özelliklerini aşağıdaki tabloda kısaca belirtiniz.

|  |  |
| --- | --- |
| Tesisat/Donanım Türü | Özellikleri |
| Elektrik Tesisatı | AYDINLATMA VE ELEKTRİKLİ ALETLERİN KULLANIMI İÇİN GEREKLİDİR. |
| Su Tesisatı | LAVABO VS. İÇİN GEREKLİDİR. |
| Isınma Tesisatı | KALORİFER VEYA DOĞALGAZLI BİR ISINMA GERÇEKLEŞMELİDİR. |
| Aydınlatma Tesisatı | YETERLİ İŞYERİ AYDINLATMASI OLMALIDIR. |
| Telefon/Fax/Bilgisayar Sistemi | İŞYERİNE AİT BİR TELEFON VE DÖKÜMANLARIN, BİLGİLERİN VS ARŞİVLENMESİ İÇİN BİLGİSAYAR GEREKSİNİMİ VARDIR. |
| Ofis Donanımı | İŞLETME İÇİ MUTEVAZİ BİR OFİS |
|  |  |
|  |  |

**Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hammadde/Malzeme** | **Satıcı Firma** | **Birim** | **Satış Bedeli** | **Açıklama\*** |
| **KABLO,RAY,KANAL,VİDA,KLEMENS** |  | YETER SEVİYE | **200 YTL** | NAKİT |
| **MONTAJ DOLABI , SAC** |  | 1 | **250 YTL** | NAKİT |
| **ELEKTRONİK KARTLAR** |  | 3 | **600 YTL** | NAKİT |
| **SİGORTALAR** | SİEMENS | 6 | **30 YTL** | NAKİT |
| **KONTAKTÖRLER** | SİEMENS | 4 | **120 YTL** | NAKİT |
| **KORUMA RÖLESİ** | SİEMENS | 1 | **60 YTL** | NAKİT |
| **TRAFO** |  | 1 | **40 YTL** | NAKİT |
|  |  |  |  | NAKLİYE FİRMA TARAFINDAN ÜCRETSİZ YAPILACAKTIR. |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**\* Ödeme koşulları, teslimat süresi, teslimat miktarı, nakliye koşulları**

**Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aylar (adet ya da adam-saat olarak)** | | | | | | | | | | | |
| **Hammadde/Diğer Girdiler(ADET)** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **KABLO,RAY,KANAL,VİDA,KLEMENS** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |
| **MONTAJ DOLABI , SAC** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |
| **ELEKTRONİK KARTLAR** | **240** | **240** | **270** | **300** | **300** | **360** | **360** | **360** | **360** | **360** | **360** | **300** |
| **SİGORTALAR** | **480** | **480** | **540** | **600** | **600** | **720** | **720** | **720** | **720** | **720** | **720** | **600** |
| **KONTAKTÖRLER** | **320** | **320** | **360** | **400** | **400** | **480** | **480** | **480** | **480** | **480** | **480** | **400** |
| **KORUMA RÖLESİ** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |
| **TRAFO** | **80** | **80** | **90** | **100** | **100** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **120** | **100** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Üretim İşgücü Planı**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İş Grubu** | **Görev Türü** | **İşgücü Sayısı** | **Brüt İşgücü Ücreti** |
| **PANO ÜRETİMİ** | **ÜRETİM** | **3** | ASGARİ ÜCRET |
|  |  |  |  |
|  |  |  | NET 500 YTL ÖDENECEKTİR. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# . ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

### Kurulacak işin, üretim dışındaki temel süreçleri (satınalma ve pazarlama satış) hangi iş gruplarını içermektedir?

|  |
| --- |
| MALZEMECİLERLE İRTİBATA GEÇME VE UYGUN FİYATLAR ÜZERİNDE ALIMLAR YAPMA |
| TOPLU ALIMLAR SONUCU İNDİRİMLERDEN FAYDALANMA |
| NAKLİYE GİDERLERİ İÇİN İŞLETMENİN EK KAYNAKLARINDAN FAYDALANMA |
| SATIŞ VE PAZARLAMA DEPARTMANI İÇİN UYGUN TEKLİFLER SUNABİLECEK YERLERİ BULMA |
| İŞLETMENİN REKLAMINI YAPABİLME |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Kurulacak işin destek süreçleri (iş yönetimi, kontrol ve idari işler) hangi iş gruplarını içermektedir? Ne şekilde yürütülecektir?

|  |
| --- |
| YÖNETİMİ SAĞLAYABİLME |
| İŞ AKIŞININ SÜREKLİLİK ARZETMESİNİ SAĞLAYABİLME |
| ÇALIŞANLARLA İLİŞKİLERİN DÜZENLENMESİ |
| VERGİ DAİRESİ, DEFTER TUTMA İŞLERİNİN YÜRÜTÜLMESİ |
| MAAŞLARIN ZAMANINDA VE EKSİKSİZ ÖDENMESİ |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### "Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planını" hazırlayınız.

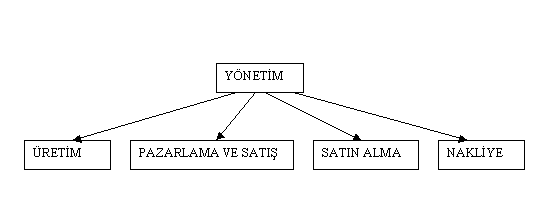
### İşletmenin üretim, üretim dışı temel aktiviteler ve destek aktiviteler ile ilgili tüm iş gruplarını kapsayan örgüt şemasını hazırlayınız.

### İşletmede örgüt şemasında yeralan yönetim kadrolarının görevleri, yetkileri ve sorumlulukları nelerdir? Bu aşamada bu görevleri yürütücek kişilerden belirledikleriniz var mı? Var ise işle ilgili kısa özgeçmişlerini yazınız.

**Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planı**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İş Grubu** | **Görev Türü** | **İşgücü Sayısı** | **Açıklama** |
| **NAKLİYE** | **ULAŞIM** | **1** | 1000 YTL |
| **SATIN ALMA** | **HAMMADDE ALIMI** | **1** | 1500 YTL |
| **PAZARLAMA,SATIŞ** | **PAZARLAMA VE SATIŞ** | **1** | 1500 YTL |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**İŞLETME ÖRGÜT ŞEMASI**



**GÖREV, YETKİ ve SORUMLULUKLAR**

Görevin Adı :PANOLARIN SATIŞI,PAZARLANMASI

Bağlı Olduğu Birim :PAZARLAMA VE SATIŞ DEPARTMANI

Vekalet Edecek Kadro :SATIN ALMA DEPARTMANI

1. ÜRETİLEN KUMANDA PANOLARININ SATIŞI VE PAZARLAMASINI YAPACAKTIR.

2. REKLAM İŞLERİNDEN SORUMLUDUR.

3. MÜŞTERİ TEMİN ETMEKLE GÖREVLİDİR.

**ÖZGEÇMİŞ**

Hazırlayan :HAKAN ÇAĞLAR

Onaylayan İDRİS BABUR,SERKAN GÜZELLER

Adı, Soyadı :HAKAN ÇAĞLAR

Doğum Tarihi :25.05.1982

Bildiği Diller :İNGİLİZCE

**Eğitim Bilgileri**

2006-...... KOCAELİ ÜNV. TEF. ELEKTRONİK ÖĞRT.

1. BAIKESİR ÜNİVERSİTESİ END.ELEKTRONİK BÖLÜMÜ

1999 ZİLE ENDÜSTRİ MESLEK LİSESİ ELEKTRONİK BÖLÜMÜ

**Temel Nitelikleri**

**ELEKTRONİK KONUSUNDA YETERLİ BİRİKİM GÜÇ KAYNAĞI PANOSU İMALATINDA GEÇMİŞ BİRİKİM VE TECRÜBE**

**İş Deneyimi**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2005 | XP BİLİŞİM | TEKNİK SERVİS | STAJYER | 20 GÜN |
| 2004 | AYKUT ELEKTRONİK | TAMİRAT | STAJYER | 40 GÜN |
| 1999 | BABAT BİLGİSAYAR | TEKNİK SERVİS | STAJYER | 20 GÜN |
|  |  |  |  |  |

**Katılınan Seminer, Konferans, vb. Aktiviteler**

2004 GELİŞİM PLATFORMU KARİYER GÜNLERİ

**Referanslar**

# . İŞLETME FİNANSAL PLANI

## 

## İşletmenin kurulması için gerekli yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacı

### İşin kurulması için gerekli sabit yatırım ihtiyacını gösteren "Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu" hazırlayınız.

### İşletmenin mevcut çalışma planlarına uygun olarak sabit ve değişken işletme giderlerini hesaplayarak, "İşletme Giderleri İhtiyacı Tablosu" hazırlayınız.

### "İşletme Sermayesi Tablosuna" gider kalemleri için elde tutulması gereken işletme sermayesi miktarlarını kaydediniz.

## İşletmenin kurulması ve işletmeye alınması için gerekli toplam yatırım ihtiyacı, potansiyel finansal kaynaklar

### İşletmenin sabit yatırım ihtiyacı ile işletme sermayesini toplayarak, toplam yatırım ihtiyacını belirleyiniz.

### "İşletme Finansman Yapısı Tablosu" üzerinde toplam finansman ihtiyacını belirtiniz. Kredi, özkaynak ve diğer potansiyel parasal girdilerin miktarlarını ayrı ayrı belirleyerek, tabloya kaydediniz.

## "İşletmenin kredi ihtiyacı

### Başvurulması planlanan kredi türünün, kredi faizi ve ödeme süresine göre faiz ve anapara ödemeleri hesaplanarak, Kredi Geri Ödeme Planını yapınız.

## İşletmenin tahmini nakit akışını ve finansal karlılığını gösteren hesaplamalar

### İşletmenin "Gelir-Gider Tablosu" nu hazırlayınız.

### İşletmenin planlanan her türlü nakit girişi ve nakit çıkışını dönemler itibariyle kaydeden ve net sonucu gösteren "Nakit Akımı Hesaplaması Tablosu" nu hazırlayınız.

### "Karlılık Hesabı Tablosu" ile işletmenin dönemsel net kazançları gösteriniz.

### İşletme gelirlerinin satış maliyetlerini karşıladığı "Başabaş Noktası" nı hesaplayınız.

### İşletmenin yatırım geri dönüş süresini hesaplayınız.

### Kendi işinizi kurmak için yaptığınız yatırım harcamaları ile işletme döneminde elde ettiğiniz gelirleri karşılaştıran ve kurulan işin karlılık oranını gösteren "İç Karlılık Oranı "nı hesaplanıyınız.

**Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **YATIRIM HARCAMALARI** | **TUTAR** | **AÇIKLAMA** |
| 1. ARAZİ BEDELİ | - | - |
| 2. ETÜD VE PROJE GİDERLERİ | - | - |
| 3. ARAZİ DÜZENLEMESİ | - | - |
| 4. BİNA – İNŞAAT GİDERLERİ | - | - |
| 5. MAKİNE VE TECHİZAT GİDERLERİ (YERLİ) | 20000 YTL | HAMMADDE ALIMI VS. |
| 6. MAKİNE VE TECHİZAT GİDERLERİ (İTHAL) | - | - |
| 7. YARDIMCI İŞLETMELER MAKİNE-EKİPMAN GİDERLERİ | - | - |
| 8. İTHALAT VE GÜMRÜKLEME GİDERLERİ | - | - |
| 9. TAŞIMA VE SİGORTA GİDERLERİ | 20000 YTL | SİGORTA VE NAKLİYE |
| 10. MONTAJ GİDERLERİ | 10000 YTL |  |
| 11. İŞLETMEYE ALMA GİDERLERİ | - | - |
| 12. LİSANS GİDERLERİ | 1000 YTL | Vergi Dairesinden alınan iş yeri açma belgesi, belediye ruhsatı |
| 13. GENEL GİDERLER | 6000 YTL | - |
| 14. BEKLENMEYEN GİDERLER | 3000 YTL | - |
| 15. DİĞER GİDERLER | - | - |
| TOPLAM SABİT YATIRIM | 60000 YTL | |

**Yıllık İşletme Giderleri Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **GİDER KALEMLERİ** | **TOPLAM HARCAMA** | **% SABİT/ DEĞİŞKEN** | **SABİT GİDERLER** | **DEĞİŞKEN GİDERLER** |
| 1. HAMMADDE | 177800YTL | 0/100 | - | 177800 YTL |
| 2. YARDIMCI MADDE VE İŞLETME MALZEMELERİ | 3000 YTL | 0/100 | - | 3000 YTL |
| 3. KİRA | 12000 YTL | 100/0 | 12000 YTL | - |
| 4. ELEKTRİK | 2400 YTL | 30/70 | 720YTL | 1680 YTL |
| 5. SU | 480 YTL | 30/70 | 144 YTL | 336 YTL |
| 6. YAKIT | 1800 YTL | 30/70 | 540 YTL | 1260 YTL |
| 7. İŞÇİLİK-PERSONEL | 78000 YTL | 100/0 | 78000 YTL | - |
| 8. BAKIM-ONARIM | 2500 YTL | 70/30 | 1750 YTL | 750 YTL |
| 9. PATENT-LİSANS | 1000 YTL | 50/50 | 500 YTL | 500 YTL |
| 10. GENEL GİDERLER | 1000 YTL | 75/25 | 750 YTL | 250 YTL |
| 11. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ | 2000 YTL | 80/20 | 1600 YTL | 400 YTL |
| 12. AMBALAJ-PAKETLEME GİDERLERİ | - | 0/100 | - | - |
| TOPLAM | 198118 YTL |  |  |  |

**İşletme Sermayesi Tablosu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İŞLETME SERMAYESİ KALEMLERİ** | **YILLIK İŞLETME GİDERLERİ** | **SÜRE** | **İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI** |
| 1. HAMMADDE STOĞU | 26000 YTL | 1 AY |  |
| 2. YARDIMCI MADDE STOĞU | - |  |  |
| 3. İŞLETME MALZEMELERİ STOĞU | - |  |  |
| 4. YAKIT STOĞU | - |  |  |
| 5. YARI MAMÜL STOĞU | - |  |  |
| 6. AMBALAJ MALZEMESİ STOĞU | - |  |  |
| 7. MAMÜL MADDE STOĞU | - |  |  |
| 8. YEDEK PARÇA STOĞU | - |  |  |
| 9. MÜŞTERİYE BAĞLI MAL DEĞERİ | 1950 YTL-2400 YTL |  |  |
| 10. GENEL GİDERLER NAKİT İHTİYACI | 1000 YTL |  |  |
| TOPLAM | 28950 YTL |  |  |

**Yatırım Dönemi Finansman Yapısı Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1. YIL** | **2. YIL** | **TOPLAM** | **AÇIKLAMA** |
| **FİNANSMAN İHTİYACI** |  |  |  |  |
| 1. BAŞLANGIÇ YATIRIMI | 60000 YTL | - | 60000 YTL |  |
| 2. İŞLETME SERMAYESİ | 28950 YTL | - | 28950 YTL |  |
| **TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI** | 88950 YTL | - | 88950 YTL |  |
|  |  |  |  |  |
| **FİNANSMAN KAYNAKLARI** |  |  |  |  |
| 1. ÖZKAYNAKLAR | 60000 YTL |  |  |  |
| 2. BORÇLAR | --- |  |  |  |
| 3. KREDİLER | --- |  |  |  |
| **TOPLAM FİNANSMAN** | 60000 YTL |  |  |  |

**Kredi Geri Ödeme Planı**

Kredi Miktar : Kredi Faizi :

Geri Ödemesiz Dönem : Geri ödeme Süresi :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yıllar** | **Kalan Borç** | **Anapara Ödemesi** | **Faiz Ödemesi** | **Toplam Ödeme** | **Açıklama** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**Gelir-Gider Hesabı Tablosu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Yıllar** | | | | | | | | | |
| **Açıklamalar** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| İşletme Gelirleri | 156000 YTL | 156000 YTL | 175500 YTL | 195000 YTL | 195000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL |
| **İşletme Gelirleri Toplamı** | 156000 YTL | 156000 YTL | 175500 YTL | 195000 YTL | 195000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL | 234000 YTL |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| İşletme Giderleri | 118500 YTL | 118500 YTL | 132500 YTL | 146500 YTL | 146500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL |
| **İşletme Giderleri Toplamı** | 118500 YTL | 118500 YTL | 132500 YTL | 146500 YTL | 146500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL | 188500 YTL |
| **Gelir-Gider Farkı** | 37500 YTL | 37500 YTL | 43000 YTL | 48500 YTL | 48500 YTL | 45500 YTL | 45500 YTL | 45500 YTL | 45500 YTL | 45500 YTL |

**Nakit Akım Tablosu(YTL)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **YILLAR** | | | | | | | | | |
| **NAKİT GİRİŞLERİ** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **A. YATIRIM KREDİSİ** | 60000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B. ÖZKAYNAK** | 60000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C. İŞLETME GELİR-GİDER FARKI** | 37500 | 37500 | 43000 | 48500 | 48500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 |
| **D. HURDA DEĞER** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E. YILBAŞI ELDEKİ NAKİT** | 37500 | 37500 | 43000 | 48500 | 48500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 |
| **F. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI** (A+B+C+D+E+F) | 37500 | 37500 | 43000 | 48500 | 48500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 |
| **NAKIT ÇIKIŞLARI** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Başlangıç Sabit Yatırımı Kalemleri** | 60000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G. SABİT YATIRIM TOPLAMI** | 60000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **H İŞLETME SERMAYESİ** | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 | 28950 |
| Kredi Faiz Ödemeleri |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kredi Anapara Ödemeleri |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **I. KREDİ ÖDEME TOPLAMI** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **J. VERGİLER** | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| **K. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI** (G+H+I+J) | 89950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 | 29950 |
| **YIL SONU ELDEKI NAKİT (F-K)** |  | 7550 | 13050 | 18550 | 18550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 |

**Karlılık Hesabı Tablosu(YTL)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Yıllar | | | | | | | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **SATIŞ GELİRLERİ** | 156000 | 156000 | 175500 | 195000 | 195000 | 234000 | 234000 | 234000 | 234000 | 234000 |
| -İŞLETME GİDERLERİ | 118500 | 118500 | 132500 | 146500 | 146500 | 188500 | 188500 | 188500 | 188500 | 188500 |
| -AMORTİSMANLAR |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -FİNANSMAN GİDERİ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **VERGİ ÖNCESI KAR** | 37500 | 37500 | 43000 | 48500 | 48500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 | 45500 |
| -VERGİLER | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| **VERGİ SONRASI KAR** | 36500 | 36500 | 42000 | 47500 | 47500 | 44500 | 44500 | 44500 | 44500 | 44500 |
| **AMORTİSMANLAR** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -İŞLETME SERMAYESİ | 28950 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -SABIT YATIRIM | 60000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **NET NAKİT AKIMLAR** |  | 7550 | 13050 | 18550 | 18550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 |
| **TOPLAM NET NAKİT AKIMLAR** |  | 7550 | 13050 | 18550 | 18550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 | 15550 |

# . İŞ KURMA SÜRECİ AKTİVİTE PROGRAMI

## "İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı" (Haftalık)

### İşin kurulması için gerçekleştirilmesi gereken ve İş Planının ilgili bölümlerinde kapsamı planlanan tüm çalışmaları "İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)" üzerinde programlayınız.

**İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Haftalar | | | | | | | | | | |
| Aktiviteler | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| İşyerinin Kiralanması | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| İşletmenin Ana Sözleşmesinin Hazırlanması |  |  |  | Y |  |  |  |  |  |  |  |
| Gerekli İzin ve Ruhsatların Alınması | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Yasal Kuruluş İşlemlerinin Yapılması | Y | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |
| Kredi Başvurularının Yapılması |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| İşyeri Donanımının Yapılması | Y | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |
| Makine Ekipmanların Satın Alınması | Y | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |
| Üretim Girdileri İçin Bağlantıların Yapılması |  |  |  | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |
| İşletmenin Teknik İşgücünün Sağlanması | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |  |  |  |
| İşletmenin İdari Örgütlenmesinin Hazırlanması |  |  | Y | Y | Y |  |  |  |  |  |  |
| Pazarlama Planına Bağlı Çalışmaların Başlatılması |  |  |  | Y | Y | Y | Y |  |  |  |  |
| Teknik Sistemin Deneme Üretimine Alınması |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Üretimin Başlatılması |  |  |  |  | Y | Y |  |  |  |  |  |
| Hizmetlerin Başlatılması |  |  |  |  | Y | Y | Y | Y | Y |  |  |