İŞ PLANI DOSYASI

(İŞ FİKRİ)

İŞ PLANI

T-SHIRT ÜRETİMİ

(GİRİŞİMCİNİN ADI SOYADI)

ERCAN YAMANER

(TARİH)

12.12.2006

1. İŞ PLANI ÖZETİ

1.1 Girişimci

ERCAN YAMANER

1.2 İş Fikrinin Kısa Tarifi

TOPTAN KUMAŞ ALINIP FABRİKA İÇİNDE KESİLİP, BIÇILIP DİKİLECEKTİR
TEKRAR BAGLI OLUNAN FABRİKAYA VERİLECEKTİR..
DEFOLULAR DA PERAKENDE ŞEKLİNDE SATIŞ YAPILACAK.

1.3 Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

ORTAKLARIN BİRİKİMLERİ VE BANKA KREDİSİ İLE İŞYERİ VE EKİPMANLAR
SAĞLANACAKTIR.GEREKLİ İZİNLER ALINARAK FAALİYETE GEÇİLECEKTİR.
İŞLETMEDE ORTAKLARIN YANISIRA ÜRETİMDE ÇALIŞAN 5 İŞÇİ BULUNACAKTIR.

2. GİRİŞİMCİ

2.1 Girişimcinin Kişisel Özellikleri

2.1.1 Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı	ERCAN YAMANER		
Adresi	NUR SOK. GÜL APT. NO:10-A ANKARA		
Telefon	0555 729 1188	Doğum Yeri	ÇUBUK
		Doğum Tarihi	01.01.1983
Fax	----------	Medeni Durumu	BEKAR

2.1.2 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
	2006 İŞ GÜVENLİĞİ SEMİNERİ	5 GÜN	

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

* Temel – Orta – İyi

2.1.3 Çalıştığı İşler

Bugüne kadar çalıştığınız işyerlerini sondan başa doğru belirtiniz.

Çalışma Döneminiz	İşyeri Adı	Bölümünüz	Göreviniz	Çalışma Süreniz
2006	NUR TEKSTİL	ATÖLYE	USTA	1 YIL
2003	GÜL TEKSTİL	ATÖLYE	KALFA	1 YIL
2000	GÜL TEKSTİL	ATÖLYE	MAKİNACI	5 AY
1999	GÜL TEKSTİL	DEPO	AYAKÇI	1 YIL

2.1.4 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.

2.2 Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

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

2.3 Girişimcinin Hedefleri

2.3.1 Girişimcinin kısa dönemli hedefleri

İşinizi kurduğunuz ilk yılda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir?

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK
İŞ AKIŞININ DÜZENLİ OLARAK DEVAM EDEBİLMESİNİ SAĞLAMAK
KAR ELDE EDEBİLMEK

2.3.2 Girişimcinin orta dönemli hedefleri

İşinizde ilk beş yıl içinde ulaşmak istediğiniz hedefler nelerdir?

MÜŞTERİ KİTLESİNİ GENİŞLETMEK
İŞ AKIŞINI SAĞLAMAK
KARI ARTTIRMA

2.3.3 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

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

3.1 İşin sahip olacağı yasal statü

3.1.1 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

3.2 İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve özellikleri

3.2.1 Kurulacak işletmenin ortakları kimlerdir ve ortaklık pay dağılımı nedir?

Kurucu Ortaklar	Ortaklık Payları
ERCAN YAMANER	%51
METİN TAYLANHAN	%49

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

ERCAN YAMANER-TEKSTİL KONUSUNDA YETERLİ YETENEĞE SAHİP, YÖNETİM VE
SATINALMA KONULARINDA YARDIMCI OLACAKTIR.
METİN TAYLANHAN –KUMAŞ KESİM VE NAKİL TESLİM KONUSUNDA UZMAN, MAL GİRİŞ-ÇIKIŞINI KONTROL ETMEDE YARDIMCI OLACAK.

3.3 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

4 . İŞ FİKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

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

TEKSTİL İMALAT SEKTÖRÜ
İNSANLARIN MEVSİMLİK GİYİM İHTİYACINI KARŞILAYACAK.

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

İŞLETMENİN MÜŞTERİ AĞI DEFOLU MALLARIN SATIŞ YAPILDIĞI DÜKKANLAR.
ÜRETİLEN T-SHIRTLER TOPTANCIYA TESLİM EDİLİR.

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

ÜRÜN ÜRETİM YERİ TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN EN CANLI YERİ OLAN İZMİRDE KURULACAKTIR.MÜŞTERİ KİTLEM KISITLI OLUP SADECE ÜRETİMDE OLŞAN DEFOLU MALLARIN SATILDIĞI UFAK ÇAPLI DÜKKANLARDIR.ÜRETİLEN MALLAR DİREK FABRİKAYA NAKLEDİLİYOR.

4.4 Girişimcinin hedeflediği sunum bölgesinde rakipler kimlerdir, özellikleri nelerdir?

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

İŞYERİ TABELASI

EL İLANLARI

İNTERNET REKLAMLARI

BU ŞEKİLDE MÜŞTERİLERE ULAŞABİLMEK HEDEFLENMEKTEDİR.AYNI ZAMANDA MÜŞTERİLERLE YÜZYÜZE GÖRÜŞME YAPILACAKTIR.MÜŞTERİLERE TEKLİFLER GÖTÜRÜLECEKTİR.

5. İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

5.1 Satış ve Pazarlama Çalışmalarında Temel Hedefleriniz

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

PAZARDA İLK YIL SONUNDA BULUNDUĞUMUZ BÖLGEDE YER EDİNEBİLMEK VE KALİTELİ HİZMET SUNMAK.
.

ÜÇÜNCÜ YIL SONUNDA İZMİR VE EGE BÖLGESİ SINIRLARINDAKİ
TEKSTİL FABRİKALARININ T-SHIRT İHTİYACINI KARŞILAMAYI AMAÇLANMAKTADIR.

5.1.2 Ulaşmak istediğiniz müşteri grupları kimlerdir?

BÜYÜK ÖLÇEKLİ FABRİKALARA ÜRETİMİ SAĞLAMAK.

5.1.3 Müşteri gruplarınızın büyüklüğü ve harcama özellikleri nelerdir?

İHALA USULÜ ÇALIŞIYORUZ.

5.2 Rekabete Yönelik Önlemler

5.2.1 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

5.2.2 Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında zayıf olacağı yönler nelerdir?

RAKİPLERİN GEÇMİŞTEN GELEN TECRÜBE VE DENEYİMLERİ
TANINMIŞ FİRMALAR OLMALARI

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

İŞLETMENİN TANINMASI VE PİYASADA YER EDİNEBİLMESİ İÇİN ÇALIŞMAK
ÇALIŞANLARIN BİLGİ DÜZEYLERİNİ VE PRATİKLERİNİ SÜREKLİ GELİŞTİRME VE
BUNLARI MÜŞTERİLERLE PAYLAŞMAK

5.3 İşletmenin Tahmini Satış Planı

5.3.1 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.

5.3.2 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.TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YOĞUN OLARAK AKTİFLEŞMEYE BAŞLADIĞI YAZ AYLARINDA ÜRETİM ARTMAKTADIR.DİĞER AYLARDA TALEBE GÖRE SİPARİŞ USULU ÜRETİM GERÇEKLEŞECEKTİR.

5.3.3 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)

Ürün/Hizmet	Aylar (adet ya da adam-saat olarak)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
T-SHIRT (ADET)	5000	5000	5000	5000	10000	10000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
TOPLAM	5000	5000	5000	5000	10000	10000	5000	5000	5000	5000	5000	5000

5.4 Ürün ya da Hizmetlerinizin Satış Bedelleri

5.4.1 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
T-SHIRT	10YTL	%80	18 YTL

5.4.2 Ürün ya da hizmetlerinizin satış fiyatlarını belirlerken politikanız nedir?

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

5.4.3 Hizmet sektöründe iseniz hizmetlerinizin fiyatlarını ne şekilde belirlemektesiniz?

5.5 Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

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

İŞLETME, TEKSTİL FİRMALARINA YAKINLIK VE PAZARLAMANIN KOLAY YAPILABİLMESİ
ADINA FAALİYET GÖSTERECEKTİR.AYRICA TEKSTİL FİRMALARINA ULAŞIM
BU BÖLGEDEN KISA OLABİLMEKTEDİR.

5.5.2 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.

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

ÜRÜNLERİN TESLİMİNDE ARACI KULLANILMAYACAKTIR.İŞLETMEMİZ BİZZAT TESLİMATI
YAPACAK YADA MÜŞTERİLER KENDİLERİ GELİP ALACAKLARDIR.

5.5.4 Ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

İŞLETMEYE AİT BİR ARAÇ

5.6 Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

5.6.1 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.

5.6.2 İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönelteceğiniz müşteri kitleleri hangileridir?

TEKSTİL FİRMASI

5.6.3 Reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracağınız bütçe nedir?

TÜM REKLAM FAALİYETLERİ İÇİN AYLIK 1000 YTL

5.6.4 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.

5.7 İşletmeniz İçin Yapacağınız Pazarlama Çalışmalarının Aktivite Planı

5.7.1 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
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														
,,														

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

6.1 Ürün ya da Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planlaması

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

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

ÜRETİM İŞ AKIŞI İÇİN DEĞİŞİK BİR YOL İZLENEMEMEKTEDİR.

6.1.3 Pazarlama planında belirtilen satışların gerçekleştirilmesi için gerekli aylık üretim planlarınız nedir? "Üretim Planı" tablosunu doldurunuz.

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

OCAK-NİSAN DONEMLERİ: 5000 ADET T-SHIRT ÜRETİMİ

MAYIS-AĞUSTOS DONEMLERİ: 10.000 ADET T-SHIRT ÜRETİMİ

EYLÜL-ARALIK DONEMLERİ: 5000 ADET T-SHIRT ÜRETİMİ

6.2 Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar

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

İş Grupları	Gerekli Makine-Ekipman
KUMAŞ KESME	MAKİNA

6.2.2 "Makine-Ekipman Gereksinimi" tablosunu hazırlayınız.

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

DAYANIKLI OLMALARI
UZUN SÜRE KULLANILABİLİR OLMALARI
KALİTELİ VE İŞİ SÜRDÜREBİLMELERİ

Üretim Planı (Aylık)

Ürün/Hizmet	Aylar (adet ya da adam-saat olarak)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
T-SHIRT (ADET)	5000	5000	5000	5000	10000	10000	10000	5000	5000	5000	5000	5000
TOPLAM	5000	5000	5000	5000	10000	10000	10000	5000	5000	5000	5000	5000

Makine-Ekipman Gereksinim Tablosu

BİRİM BAŞINA

Makine-Ekipman	Adeti	Marka-Model	Maliyeti	Ödeme Planı
KABLO	**100METRE**		**250YTL**	**NAKİT**
MAKİNE	**5**	**SIEMENS**	**25000**	**NAKİT**
MASA	**4**		**10000**	**NAKİT**
BUHARLI ÜTÜ	**5**	**ECA**	**10000**	**NAKİT**

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

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

Ürün Adı	
Hammadde ve Malzeme Girdi Türleri	Birim Miktar
KABLO	**250YTL**
MAKİNE	**25000 YTL**
MASA	**1000YTL**
BUHARLI ÜTÜ	**1000YTL**

6.3.2 Hammadde ve diğer girdilerin temin edileceği yer, koşullar, fiyat ve diğer açıklamaları içeren "Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları" tablosunu hazırlayınız.

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

6.4 Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli İşgücü

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

KUMAŞIN KESİLMESİ
DİZME AŞAMASI
DİKİM AŞAMASI

6.4.2 İş gruplarının gerektirdiği işgücü grupları ve nitelikleri nelerdir?

İş Grupları	Gerekli İşgücü	İşgücü Nitelikleri
ÜRETİM	3	USTALIK İSTEYEN
NAKLİYE	1	TAŞIMACILIK BİLGİSİ
SATIN ALMA	1	SATIN ALMA KONULARINDA BİLGİ ,TECRÜBE
PAZARLAMA,SATIŞ	1	PAZARLAMA VE SATIŞ KONULARINDA DENEYİM

6.4.3 "Üretim İşgücü Planı" tablosunu hazırlayınız.

6.4.4 Brüt işgücü ücretlerini ne şekilde belirlediniz?

ÇALIŞAN PERSONEL ALACAĞI MAAŞLA HAYATINI SÜRDÜREBİLECEK,MAAŞINDAN
ÖTÜRÜ İŞİNDEN NEFRET ETMEYECEK.
İŞÇİNİN SİGORTA PRİMLERİ ZAMANINDA ÖDENECEKTİR.
KENDİ GAYRETLERİYLE MÜŞTERİ KAZANDIRIRSA PRİM ÖDENECEKTİR.

6.4.5 İşletmenin üretim akışında ihtiyaç duyduğunuz işgücünü nasıl temin edeceksiniz?

TEKSTİL KONUSUNDA DENEYİMLİ,YETERLİ TEKNİK
BİLGİYE SAHİP BİREYLER OLMASININ YANISIRA HUY VE KARAKTER BAKIMINDAN İYİ
BİREYLER TERCİH EDİLECEKTİR.

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

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

İŞLETMENİN KURULACAĞI YER BASLANGIÇTA HEDEFLENEN MÜŞTERİLERİN
BULUNDUĞUKLARI YERDİR.
DİĞER FİRMALARLA İLETİŞİMİN KOLAY OLMASI
TEKSTİL ŞİRKETLERİNİN YOĞUN OLDUĞU BÖLGEDE BULUNMASI

6.5.2 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		YETER SEVİYE	**200 YTL**	NAKİT
MONTAJ DOLABI		1	**250 YTL**	NAKİT
SİGORTALAR	SİEMENS	6	**30 YTL**	NAKİT
				NAKLİYE FİRMA TARAFINDAN ÜCRETSİZ YAPILACAKTIR.

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

Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Planı (Aylık)

Hammadde/Diğer Girdiler(ADET)	Aylar (adet ya da adam-saat olarak)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
T-SHIRT	200	200	200	200	500	500	500	200	200	200	200	200

Üretim İşgücü Planı

İş Grubu	Görev Türü	İşgücü Sayısı	Brüt İşgücü Ücreti
T-SHIRT ÜRETİM	**ÜRETİM**	**3**	ASGARİ ÜCRET
			NET 500 YTL ÖDENECEKTİR.

7. ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

7.1.1 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

7.1.2 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

7.1.3 "Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planını" hazırlayınız.

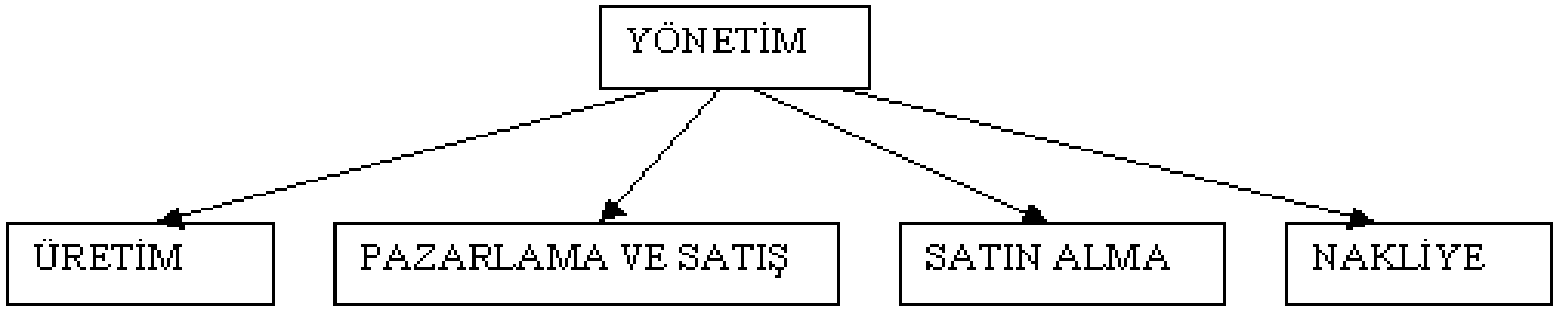
7.1.4 İşletmenin üretim, üretim dışı temel aktiviteler ve destek aktiviteler ile ilgili tüm iş gruplarını kapsayan örgüt şemasını hazırlayınız.

7.1.5 İşletmede örgüt şemasında yeralan yönetim kadrolarının görevleri, yetkileri ve sorumlulukları nelerdir? Bu aşamada bu görevleri yürütücek kişilerden belirlediklerinizi 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	:T-SHIRT SATIŞI,PAZARLANMASI
Bağlı Olduğu Birim	:PAZARLAMA VE SATIŞ DEPARTMANI
Vekalet Edecek Kadro	:SATIN ALMA DEPARTMANI

1. ÜRETİLEN SATIŞI VE PAZARLAMASINI YAPACAKTIR.
2. REKLAM İŞLERİNDEN SORUMLUDUR.
3. MÜŞTERİ TEMİN ETMEKLE GÖREVLİDİR.

Hazırlayan :ERCAN YAMANER	Onaylayan :METİN TAYLANHAN

ÖZGEÇMİŞ

Adı, Soyadı :ERCAN YAMANER

Doğum Tarihi :1983

Bildiği Diller :İNGİLİZCE

Eğitim Bilgileri

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

2001 ÇUBUK TEKNİK LİSESİ ELEKTRONİK BÖLÜMÜ

Temel Nitelikleri

ELEKTRONİK KONUSUNDA YETERLİ BİRİKİM,ASANSÖR KUMANDO PANOSU İMLATINDA GEÇMİŞ BİRİKİM VE TECRÜBE

İş Deneyimi

2006	NUR TEKSTİL	USTA		1 YIL
2003	GÜL TEKSTİL	KALFA		5 AY
2000	GÜL TEKSTİL	MAKİNACI		5 AY
1999	GÜL TEKSTİL	AYAKÇI		1 YIL

Katılınan Seminer, Konferans, vb. Aktiviteler

2006 İŞ GÜVENLİĞİ SEMİNERİ

Referanslar

8. İŞLETME FİNANSAL PLANI

8.1 İşletmenin kurulması için gerekli yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacı

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

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

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

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

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

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

8.3 "İşletmenin kredi ihtiyacı

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

8.4 İşletmenin tahmini nakit akışını ve finansal karlılığını gösteren hesaplamalar

8.4.1 İşletmenin "Gelir-Gider Tablosu" nu hazırlayınız.

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

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

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

8.4.5 İşletmenin yatırım geri dönüş süresini hesaplayınız.

8.4.6 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	1778000 YTL	0/100	-	1778000 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	1981180 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

Açıklamalar	Yıllar									
	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

9. İŞ KURMA SÜRECİ AKTİVİTE PROGRAMI

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

9.1.1 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		