

## İŞ PLANI YAPMA VE ŞİRKET KURMA AŞAMALARI

### ✓ Bir şirket kurmak için ne gereklidir?

iş fikri

vision, misyon, amaçlar, strateji

Takip etmeniz gereken iş planı

Yüksek kaliteli ürün

Mevzuat prosedürünü ve şirkette ticaret mahkemesinde, vergi dairesinde, gümrük idaresinde, sağlık sigortası enstitüsünde, sosyal güvenlik kurumunda, istatistik merkezi büroda kayıt ettirmek

Şirketin sermayesi olarak yatırım yapmak için bazı finansal kaynaklara sahip olmak

kişiler = motive çalışan

Bir iş kurmak için başka hangi kurumlara ihtiyacınız var? (Bunlar Hırvatça örnekler)

Esnaf ve Zanaat Odaları

Ticaret Odası

Ekonomi bakanlığı

Çalışma Bakanlığı

Kosgep

Vergi dairesi

sosyal güvenlik kurumu

Sağlık sigortası kurumu

Maliye

### ✓ İşletmeleri çalıştırmada sorunlar:

"Birçok şirket kapalıyken neden ürün kalitesinin zayıflığı en tehlikeli hatadır" ürünlerine hiç ilgi duymadı "diyerek

-Teslim edilen ürün veya hizmet için zamanında ödenmediğiniz takdirde

-Yasalara itaatsizlik eden şirketleri, ne kadar büyük veya güçlü olursa olsun yaptırım uygulamak

-politikler, yöneticilere işleriyle ilgili kararlar vermek için müdahale "karar" verir

- Çevre dostu olmayan ithal ürünler almaktansa, toplumun çevre ile ilgilenen yerli şirketler hakkında daha fazla saygı ve endişeleri olmalı

-Gerçekten ve hassas bir şekilde yapılması gereken monoton iş için motivasyonu yüksek ve kalifiye işçileri nasıl bulurum?

-Ürününüz için nasıl bir pazar bulabilme ve diğer şirketlerden pazarın bir bölümünü devralma

### ✓ Neden bir iş planı yapmalısın?

- İş fikrinizi ve stratejinizi tanımlayan yazılı belge, tanımlanmış bir dönemde elde etmek istediğiniz şeyi.

-Başlangıç şirketleri için değil, aynı zamanda mevcut şirketler için de önemlidir

-Şirketiniz hakkında ürününüze yatırım yapmak isteyen birine önemli şeyler gösterir

-Hedefinizi tanımlar ve herkesin ürünü nasıl kabul edeceğini vizyonunuza gösterir

✓ **Başarılı bir iş planı nasıl hazırlanır?**

-Aslında girişimciler bir iş planını yazarken nereden başlayacaklarını bilmiyorlar çünkü işle ilgili tüm bilgileri bir yerde göstermek zorundalar.

Her girişimci şahsen bir iş planı hazırlamaya dahil olmalı ve planın neden bahsettiğini tamamen anlamalıdır. Onun sorumluluğu, işin tüm yönleri hakkında gerekli tüm bilgileri elde etmektir. İş planının önemli bir kısmı yatırım planlarıdır ve bu iyi seçimler yapmak ve başarılı olmak için hayati öneme sahiptir.

✓ **İş planı iş fikrinizi tanımlamalı ve aşağıdaki sorulara cevap vermelidir:**

1. Yaptığınız ürün nedir?
2. Sizin alıcılarınız kim olacak?
3. Ürünü nasıl satmayı planlıyorsunuz?
4. Alıcılar ürününüzü neden satın almak istiyor?
5. Satmayı planladığınız ürünlerin sayısı veya miktarı nedir?
6. Ürünü üretmek, satmak ve reklam vermek size ne kadar mal olacak?
7. Proje için ne kadar paraya ihtiyacınız var ve nasıl finanse etmeyi planlıyorsunuz?
8. Ne kadar kar etmeyi bekliyorsunuz?

✓ **Bir iş planının parçaları nelerdir?**

- Girişimci hakkındaki veriler
- Fikir
- Ürünün Tanımı ve Üretim Süreci
- Projenin finansmanı için yatırım planı ve kaynakları
- Piyasa fizibilitesi
- Ekonomik gerekçeler

Bu unsurlar, herhangi bir girişimci proje için temel unsurlardır. Bazı organizasyonlar veya kuruluşlar iş planını görmek isteyecek ve özellikle onları bir kredi almak isteyen bir yatırımcı veya banka ise onları uygun bulmaya ikna etmeniz gerekecek.

İş planınızı tek başınıza yazamıyorsanız uzmanlara sorun. Türkiye’de girişimcileri destekleyen bölgesel kalkınma ajansları var.

✓ **Şirkette hangi bölümleri ve faaliyetleri olmalıdır?**

**YÖNETİM DEPARTMANI**

- yeni çalışanlara ihtiyaç duyduğunuzda iş ilanları oluşturur
- Gönderilen ve gönderilen tüm posta ve e-postaları saklar
- her çalışanın kişisel dosyaları, iş sözleşmeleri, seyahat garantileri
- zamanında çalışmaya gelme ve işten yoksunluk hakkında kayıtlar
- irketin web sitesini hazırlar
- İş ortaklarıyla iletişim (yabancı dillerde)

✓ **SATIN ALMA BÖLÜMÜ**

- Research için ihtiyaç duyulan sarf malzemeleri pazarını araştırır
- akım varlıkların edinimi
- Makya kazanma
- İş anlaşması

- belirli bir ürün için en iyi tedarikçiyi tekrar etmek
- bir fiyat listesi hazırlamak ve malzemeleri yönetmek
- İşletme şirketlerinin bir kaydını yapmak

✓ **SATIŞ VE PAZARLAMA BÖLÜMÜ**

- Alicıların ihtiyaçlarını anlamak için araştırma pazarı araştırın
- bir şirketin ve ticari malzemelerin logolarını hazırlayın
- Ürün için bir teklif hazırlama (yabancı dillerde de)
- Alicılar ile yapım sözleşmeleri
- bir alıcı kaydı yapmak
- Satış analizi ve raporlama

✓ **FİNANS VE MUHASEBE BÖLÜMÜ**

- Açıklama ve satış
- Satış, satın alma, üretim, maaşlar için hesaplama
- kayıt envanteri
- İş sonuçlarının belirlenmesi

✓ **ÜRETİM VE MODERN TEKNOLOJİLERİ**

- üretim türünü seçin

• **8 Adımda İş Planı Nasıl Yapılır?**

Bu başlığa gelene kadar sizlere İş planının ne olduğundan ve hazırlık sürecine başlamadan önce bir iş planının hangi sorulara cevap vermesi gerektiğinden bahsettik. Şimdi fiili olarak 8 adımda maddeler halinde iş planınızı nasıl yapabileceğinizi anlatacağız.

• **İşletme Yöneticisinin Özeti**

İş planı yapılırken ilk önce özet bölüm hazırlanmalıdır. Standart özet bir veya iki sayfadan uzun olmamalıdır. Burada başvurunuzun farklarını da ortaya koyan genel açıklamalara değinin.

Örneğin;

İş planını yazmanızda ki amaç,

İşiniz için neler gerektiği ve ne kadar kaynak gerektiği,

Müşterilerinize nasıl fayda sağlayacağınız ve sizi neden tercih edeceklerini belirten kısa bir açıklama,

Önerilen çıkış yolları, yönetim deneyimi ve deneyimin projeye ilgisini anlatan kısa bir yazı.

- **İşletme ve Faaliyet Geçmişi**

Bu bölümde işletmenizin kuruluş tarihi ve işletmenizin kuruluş tarihini takip eden süreçte yaşanan gelişmeleri anlatmanız gerekir. Eğer işletmenizin başarıları bulunuyorsa yine bu bölümde anlatabilirsiniz.

İşletmenizi ilk kez kuruyorsanız neden böyle bir giriş yapmak istediğini eğer işletmenizin çatısı altında girişim yapıyorsanız neden bu kararı aldığınızı anlatın. Aynı şekilde bu bölümde işletme projenizi tanıttın.

- **Ürün ve Ürünler**

İşletmenizde veya girişiminizde ne satacağınızı ya da hangi hizmetleri sağlayacağınızı açık ve anlaşılır bir şekilde bu bölümde belirtmeniz gerekir. Ürünlerinize ait tüm avantajları ve müşterilerinize hangi kolaylıkları sağladığınızı belirtin.

Ürünleriniz veya hizmetleriniz konusunda tüm detayları verebildiğiniz kadarıyla verin. Örneğin, ürünün avantajları, dezavantajları, ucuz mu, kaliteli mi, benzeri var mı, benzeri varsa sizinki neden farklı, rakipleriniz var mı, rakipleriniz bu ürün ve hizmetleri sağlıyor mu ya da sağlayacak mı, patentiniz var mı gibi birçok detayla ürün veya hizmetinizi bu bölüm altında değerlendirin ve anlatın.

- **İşletme Yönetimi**

KOSGEB veya diğer yatırımcılardan bir girişim veya işletmenin destek alabilmesi için yönetim ve personel oldukça önemlidir. Hal böyle olunca yönetime ait bilgilerde iş planında mutlaka şeffaf bir şekilde detaylarıyla belirtilmelidir.

Örneğin, projede kilit rolü üstlenen kişiler bu bölümde belirtilmeli. Yalnızca yönetim değil, herhangi bir konuda projeye önemli ölçüde katkı sağlayacak personellerinde belirtilmesi gerekir. Aynı zamanda bu bölümde maaş politikası, gelecekte farklı personellere ihtiyaç duyulup, duyulmayacağı bilgileri de yer almalıdır.

- **Pazarlama**

Çoğu zaman iş planı hazırlarken en zor yazılan kısım pazarlama bölümüdür. Bu bölüm yönetimden sonra gelen en önemli değerlendirme alanıdır. Bir işletmenin sürdürülebilir olmasını sağlayan pazarlama faaliyetleri aynı zamanda işletmelerin ayakta kalmasının temel nedenidir.

Bu sebeple, hedef pazarınızı ve pazarlama faaliyetlerinizi net bir şekilde açıklamanız gerekir. Örneğin, hizmet veya ürünleriniz yerel mi, küresel mi? gibi temel sorulara bu alanda cevap vermeniz beklenir.

Pazar payınız ne olacak, gelecekte hedeflediğiniz pazar payı nedir, pazarınız tercihlere veya moda akımından etkilenebilecek mi gibi soruların yanı sıra; hedef müşterilerinizin kimler olduğunu, nerede olduklarını, ne zaman, neden alım yapacaklarını anlatmanız gerekir.

- **İmalat ve Hizmet Süreci**

Bu bölümde üretim ve hizmet sürecini yalın bir şekilde anlatmanız gereklidir.

İşletmenizin üretim kapasitesi, mevcut tesisleriniz ve üretim kaynaklarınız, işçi başına hizmet ve üretim istatistikleri, mevcut iş gücü varlığı, varsa rakiplerinize karşı üretim avantajlarınız gibi önemli noktaları bu bölümde ele almanız gerekmektedir.

- **İşletmenize Ait Finansal Bilgiler**

Finansal bilgiler bölümünde işletmenize ait rakamlara yer vermelisiniz. Bu rakamlar yatırımcılar veya KOSGEB gibi destek kurumları için büyük önem arz etmektedir.

Finansal bilgiler arasında mali tablolar, satışlar, brüt kar marjı, vergi öncesi net kar, yaratılan/yaratılacak olan nakit ve sermaye belirtilmelidir. Ayrıca, hazırlayacağınız mali tabloların vergi kanunlarıyla uyumlu olması gerektiğini unutmayın.

- **Yaşanabilecek Riskler ve Getirileri**

İşletmenizde yaşanabilecek tüm riskleri açık bir şekilde bu bölümde anlatmanız gerekir. Riskler sizin için önemli olduğu kadar yatırımcılar ve destek kuruluşları içinde önemlidir ve bunu önceden hem sizin hemde onların bilmesi şarttır.

Ayrıca bu bölümde yaşanabilecek olası riskleri ve bu risklerin yaşandığı durumlarda neler yaparak, olumsuzlukları ortadan kaldıracığınızı da anlatmanız gerekir. Bu bölümde samimi olmanız ve öngörünüz iki taraflı güveni de sağlayacaktır.

## **EKOLOJİK İŞ PLANI VE ŞİRKET KURMA İLE İLGİLİ BİLGİ EDİNME KAYNAKLARI**

1. <http://sermayesiziskuralim.blogcu.com/nasil-sirket-kurulur/10078753>
2. <http://www.iskuryorum.com/sahis-sirketi-kurmak-sureci-ve-maliyeti-2017/haber/2930-.html>
3. <http://www.ekolojikenerji.com.tr/>
4. <http://anadoluekolojik.com/anasayfa/>
5. <http://www.dunya.com/surdurulebilir-dunya/tema-vakfinin-yesil-yaka-programi-ile-sirketler-ekolojik-okurya>
6. <http://www.bgst.org/ekolojik-vizyon/sirketler-de-yesil-oldu-diye-yesil-ekonomiyi-gozden-dusurmeye-calisma>
7. <https://www.sehak.org/2015/07/ekolojik-haklar/>
8. [http://www.bugday.org/portal/haber\\_detay.php?hid=3637](http://www.bugday.org/portal/haber_detay.php?hid=3637)
9. <http://webnaturel.com/urunbilgi/id/1507/katid/60/ustkatid/7/tekstil-ve-ekolojik-uretim.html>
10. <http://ekolojiksolucangubresi.com/solucan-gubresi-uretimi.html>
11. <https://www.youtube.com/watch?v=lclTNjHI-J4>
12. <https://www.youtube.com/watch?v=3sM-1rtY-E>
13. <https://www.youtube.com/watch?v=p2CbCYdHEjI>

- ✓ **Beşehir Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi STARTUP ECO TRAINING FIRMS Proje Ekibi tarafından hazırlanmıştır.**