
İŞ PLANI DOSYASI

(İŞ FİKRİ)

İŞ PLANI

(GİRİŞİMCİNİN ADI SOYADI)

(TARİH)

1. İŞ PLANI ÖZETİ

1.1 Girişimci

1.2 İş Fikrinin Kısa Tanımı

1.3 Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

2. GİRİŞİMCİ

2.1 Girişimcinin Kişisel Özellikleri

2.1.1 Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı			
Adresi			
Telefon		Doğum Yeri	
		Doğum Tarihi	
Fax		Medeni Durumu	

2.1.2 Eğitim Durumu

Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu:			
Bölümünüz:		Mezuniyet Tarihiniz:	
<i>Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar</i>			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Verilen Belge

Bildiği Yabancı Dil:		Düzeyi*:	
		Düzeyi:	
Bilgisayar Kullanma Deneyimi:			

* Temel – Orta – İyi

2.1.3 Çalıştığı İşler

Bugüne kadar çalıştığınız işyerlerini sondan başa doğru belirtiniz.

Çalışma Döneminiz	İşyeri Adı	Bölümünüz	Göreviniz	Çalışma Süreniz

2.1.4 Bilgi-Beceri ve Deneyimler

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

2.2 Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

2.3 Girişimcinin Hedefleri

2.3.1 Girişimcinin kısa dönemli hedefleri

İşinizi kurduğunuz ilk yılda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir?

2.3.2 Girişimcinin orta dönemli hedefleri

İşinizde ilk beş yıl içinde ulaşmak istediğiniz hedefler nelerdir?

2.3.3 Girişimcinin uzun dönemli hedefleri

İşletmenizin beşinci yılından sonra ulaşması gereken hedefleri neler olarak görüyorsunuz?

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?

3.2 İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve özellikleri

3.2.1 Kurulacak işletmenin ortakları kimlerdir ve ortaklık pay dağılımı nedir?

Kurucu Ortaklar	Ortaklık Payları

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

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

İzin / Ruhsat / Kayıt	İlgili Kurum	Yaklaşık Süre

4 . İŞ FİKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

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

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

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

4.4 Girişimcinin hedeflediđi sunum bölgesinde rakipler kimlerdir, özellikleri nelerdir?

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

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

5.1.2 Ulaşmak istediğiniz müşteri grupları kimlerdir?

5.1.3 Müşteri gruplarınızın büyüklüğü ve harcama özellikleri nelerdir?

5.2 Rekabete Yönelik Önlemler

5.2.1 Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında güçlü olacağı yönler nelerdir?

5.2.2 Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında zayıf olacağı yönler nelerdir?

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

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 gerçekleştirmelerinin yıl içi dönemlere dağılımı nedir? Aylara göre satış düzeyi değişimini etkileyen faktörler nelerdir?

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

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

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

5.4.2 Ürün ya da hizmetlerinizin satış fiyatlarını belirlerken politikanız nedir?

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?

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

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

5.5.4 Ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

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?

5.6.2 İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönelteceğiniz müşteri kitleleri hangileridir?

5.6.3 Reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracağınız bütçe nedir?

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

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)

Ay	Pazarlama Aktiviteleri	Sorumlu	Bedel
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

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?

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?

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

6.2.2 “Makine-Ekipman Gereksinimi” tablosunu hazırlayınız.

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

ÜRETİM İŞ AKIŞ ŞEMASI

Üretim Planı (Aylık)

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

Makine-Ekipman Gereksinim Tablosu

Makine-Ekipman	Adeti	Marka-Model	Maliyeti	Ödeme Planı

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

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?

6.4.2 İş gruplarının gerektirdiği işgücü grupları ve nitelikleri nelerdir?

İş Grupları	Gerekli İşgücü	İşgücü Nitelikleri

6.4.3 “Üretim İşgücü Planı” tablosunu hazırlayınız.

6.4.4 Brüt işgücü ücretlerini ne şekilde belirlediniz?

6.4.5 İşletmenin üretim akışında ihtiyaç duyduğunuz işgücünü nasıl temin edeceksiniz?

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	
Su Tesisatı	
Isınma Tesisatı	
Aydınlatma Tesisatı	
Telefon/Fax/Bilgisayar Sistemi	
Ofis Donanımı	

Hammmadde Ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları Tablosu

Hammmadde/Malzeme	Satıcı Firma	Birim	Satış Bedeli	Açıklama*

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

Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Planı (Aylık)

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

Üretim İşgücü Planı

İş Grubu	Görev Türü	İşgücü Sayısı	Brüt İşgücü Ücreti

7. ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

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

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

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 yer alan yönetim kadrolarının görevleri, yetkileri ve sorumlulukları nelerdir? Bu aşamada bu görevleri yürütülecek kişilerden belirledikleriniz var mı? Var ise işle ilgili kısa özgeçmişlerini yazınız.

Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planı

İş Grubu	Görev Türü	İşgücü Sayısı	Açıklama

İŞLETME ÖRGÜT ŞEMASI

GÖREV, YETKİ ve SORUMLULUKLAR

Görevin Adı :

Bağlı Olduğu Birim :

Vekalet Edecek Kadro :

1.

2.

3.

Hazırlayan :

Onaylayan :

ÖZGEÇMİŞ

Adı, Soyadı :

Doğum Tarihi :

Bildiği Diller :

Eğitim Bilgileri

Temel Nitelikleri

İş Deneyimi

Katılan Seminer, Konferans, vb. Aktiviteler

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)		
6. MAKİNE VE TECHİZAT GİDERLERİ (İTHAL)		
7. YARDIMCI İŞLETMELER MAKİNE- EKİPMAN GİDERLERİ		
8. İTHALAT VE GÜMRÜKLEME GİDERLERİ		
9. TAŞIMA VE SİGORTA GİDERLERİ		
10. MONTAJ GİDERLERİ		
11. İŞLETMEYE ALMA GİDERLERİ		
12. LİSANS GİDERLERİ		
13. GENEL GİDERLER		
14. BEKLENMEYEN GİDERLER		
15. DİĞER GİDERLER		
TOPLAM SABİT YATIRIM		

Yıllık İşletme Giderleri Tablosu

GİDER KALEMLERİ	TOPLAM HARCAMA	% SABİT/ DEĞİŞKEN	SABİT GİDERLER	DEĞİŞKEN GİDERLER
1. HAMMADDE		0/100		
2. YARDIMCI MADDE VE İŞLETME MALZEMELERİ		0/100		
3. KİRA		100/0		
4. ELEKTRİK		30/70		
5. SU		30/70		
6. YAKIT		30/70		
7. İŞÇİLİK-PERSONEL		100/0		
8. BAKIM-ONARIM		70/30		
9. PATENT-LİSANS		50/50		
10. GENEL GİDERLER		75/25		
11. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ		80/20		
12. AMBALAJ-PAKETLEME GİDERLERİ		0/100		
TOPLAM				

İşletme Sermayesi Tablosu

İŞLETME SERMAYESİ KALEMLERİ	YILLIK İŞLETME GİDERLERİ	SÜRE	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI
1. HAMMADDE STOĞU			
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			
10. GENEL GİDERLER NAKİT İHTİYACI			
TOPLAM			

Yatırım Dönemi Finansman Yapısı Tablosu

	1. YIL	2. YIL	TOPLAM	AÇIKLAMA
FİNANSMAN İHTİYACI				
1. BAŞLANGIÇ YATIRIMI				
2. İŞLETME SERMAYESİ				
TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI				
FİNANSMAN KAYNAKLARI				
1. ÖZKAYNAKLAR				
2. BORÇLAR				
3. KREDİLER				
TOPLAM FİNANSMAN				

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										
İşletme Gelirleri Toplamı										
İşletme Giderleri										
İşletme Giderleri Toplamı										
Gelir-Gider Farkı										

Nakit Akım Tablosu

NAKİT GİRİŞLERİ	YILLAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. YATIRIM KREDİSİ										
B. ÖZKAYNAK										
C. İŞLETME GELİR-GİDER FARKI										
D. HURDA DEĞER										
E. YILBAŞI ELDEKİ NAKİT										
F. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI (A+B+C+D+E+F)										
NAKİT ÇIKIŞLARI										
Başlangıç Sabit Yatırımı Kalemleri										
G. SABİT YATIRIM TOPLAMI										
H. İŞLETME SERMAYESİ										
Kredi Faiz Ödemeleri										
Kredi Anapara Ödemeleri										
I. KREDİ ÖDEME TOPLAMI										
J. VERGİLER										
K. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI (G+H+I+J)										
YIL SONU ELDEKİ NAKİT (F-K)										

Karlılık Hesabı Tablosu

	Yıllar									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SATIŞ GELİRLERİ										
-İŞLETME GİDERLERİ										
-AMORTİSMANLAR										
-FİNANSMAN GİDERİ										
VERGİ ÖNCESİ KAR										
-VERGİLER										
VERGİ SONRASI KAR										
AMORTİSMANLAR										
-İŞLETME SERMAYESİ										
-SABİT YATIRIM										
NET NAKİT AKIMLAR										
TOPLAM NET NAKİT AKIMLAR										

9. İŐ KURMA SÜRECİ AKTİVİTE PROGRAMI

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

9.1.1 İŞin kurulması için gerçekleştirilmesi gereken ve İŐ Planının ilgili bölümlerinde kapsamı planlanan tüm çalışmalar "İŐ Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)" üzerinde programlayınız.

İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)

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