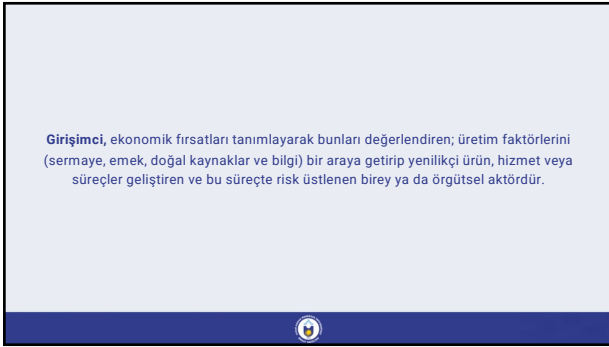




1



2



3

Girişimcilerin İş Kurma Sürecinde Karşılaştıkları Faktörler

Zorlayıcı Faktörler

- İşsizlik
- Yönetimle Anlaşamama
- Başka Alternatiflerin Olmaması
- İşletmeye Uyum Sağlayamamak

Sürükleyici Faktörler (İşin Başarısını Sağlar)

- Bağımsız Olma
- Başarma
- Tanınma
- Kişisel Gelişim ve Kişisel Zenginlik İsteği



4

Girişim faktörlerinin bir araya getirilmesine ilişkin girişimsel süreç dört ana başlık altında toplanabilir:

- Fırsatın tanımlanması ve değerlendirilmesi
- İş planının geliştirilmesi
- Gereksinim duyulan kaynaklar
- İşletmenin yönetilmesi



5

Girişimciliğe Başlama ve İş Kurma Süreci (Akpınar, 2009)

- **İş Kurma Düşüncesi:** Ekonomik, Sosyal, Finansal, Kültürel ve Kişisel Faktörlerin Etkili Olduğu İlk Aşama
- **İş Fikri:** Yenilik ve Değişimleri İzleyerek Fırsatların Belirlenmesi
- **Çalışma Programı:** Tüm Faaliyetlerin Zamanlamasının ve Programlamasının Yapılması
- **Ön Değerlendirme:** İş Fikrinin Uygulanmasını Engellleyen Faktörlerin Belirlenmesi
- **Yapılabilirlik Araştırması:** Ekonomik, Teknik, Mali ve Hukuki Yönlerden Değerlendirme
- **İş Planı:** Yapılabilirlik Raporuna Dayalı Uygulama Planının Hazırlanması
- **İş Kurma:** İşletmenin Kuruluş Çalışmalarının Yürütülmesi ve Yatırımın Gerçekleşmesi
- **İş Geliştirme:** İşletmenin Kârlı ve Etkin Faaliyet Sürdürmesi İçin Yönetmelik Faaliyetler



6

İş Fikri Bulma Yöntemleri (Özdaşlı Ve Özkara, 2010)

- **Ailenin Etkisi:** Aileden Gelen Teşvik ve Tecrübelerle İş Alanına Aşinalık
- **Fırsatçılık:** Çevredeki Kârlı Fırsatları Görerek Kaynakları Kullanma
- **Taklitçilik:** Başarılı Girişimleri Örnek Alarak Benzer İş Fikirleri Geliştirme
- **Becerilere Yönelmek:** Sahip Olunan İş Becerilerine Dayalı İş Kurma
- **Pazar Araştırması:** Müşteri İstek ve Beklentilerine Göre Fikir Geliştirme
- **Fikir Alışverişi Yapmak:** Deneyimli Kişilerle Görüşerek Yeni Fikirler Edinme
- **Yatay Düşünme:** Olaylara Farklı Açılardan Bakıp Özgün İhtiyaçlara Çözüm Üretme



7

İşletme Kurmanın Nedenleri

- **Bağımsız Çalışma İsteği:** Kendi Patronu Olma ve Karar Alma Özgürlüğü
- **Para Kazanma İsteği:** Daha Fazla Gelir Elde Etme Amacı
- **Miras ya da Devir:** Aileden ya da Yakınlardan İşletme Devralma
- **Sosyal Prestij:** Toplumda Statü ve Saygınlık Kazanma
- **Bir Buluşun Özendirdiği İşletmeler:** Yeni Fikir, Buluş ya da Varlıkları Değerlendirme
- **Başka Olanığın Bulunmaması:** İş İmkânı Olmayanların Bağımsız Çalışma Tercihi



8

İş Planının Faydaları

- İşin Bilinçli, Eleştirel ve Tarafsız Biçimde Değerlendirilmesine Yardımcı Olur
- Zayıf ve Güçlü Yönleri ile Olası Problemleri Belirleyerek Performansı İyileştirir
- Birimler Arası Planlamayı Koordine Eder ve Tutarlılığı Sağlar
- Yönetim ve Personele Performans Beklentilerini İletir
- Performansı Ölçmek İçin Sağlam Ölçütler Oluşturur
- Varsayımların Dikkatli Biçimde Gözden Geçirilmesini Sağlar
- Faaliyet Stratejilerini ve Beklenen Sonuçları Geliştirir
- Amaç ve Hedefleri Nicel Olarak Belirleyerek Sonuçların Karşılaştırılmasını Kolaylaştırır
- Fon Sağlayıcılara ve Yatırımcılara Pazar Potansiyeli Hakkında Bilgi Verir
- İşletme Hakkında Detaylı Bilgi Sunarak Finansal Değerlendirmeyi Kolaylaştırır



9

İş Planının Faydaları (Devam)

- Yabancı Kaynak Sağlamada İletişim ve Yönetimde Faaliyet Aracı Olur
- Amaçların Verimli Belirlenmesine ve Girişimcinin Yeteneklerinin Ortaya Çıkmasına Katkı Sağlar
- Başarı ve Kârın Ölçülmesi İçin Belirli Hedefler ve Parametreler Sunar
- Yöneticileri Eğitmek ve Motive Etmek İçin Kullanılabilir
- Şeffaflık ve Güven Sağlayarak Daha Uygun Kredi Şartlarına Katkıda Bulunur



10

İş Planı Uygulamalarının İşletme Geliştirme ve Kurumsallaşmaya Katkıları

- İşletme İçeri Görev Dağılımının Tam Olarak Yapılması
- Müşteri Kitlesinin Talep ve Özelliklerinin Bilinmesi
- Bir Pazarlama Politikası ve Buna Bağlı Pazarlama Planı Olması
- Satış Planlamasının Üretim ve Tedarik Planlaması ile Koordinasyonunun Sağlanması
- Üretimde Verimliliğin Sağlanması
- Ortak ve Çalışanların İşletmedeki Varlık Nedenlerinin Saptanması
- Gerçekçi Bir Bütçe Sistemine Sahip Olunması
- Finansal Yönetim Altyapısının Kurulmuş ve Uygulanmakta Olması
- İşletmenin Kârlılığının İzlenmesi ve Karar Vericilerin İşlerini Kolaylaştırması



11

İş Planının Bölümleri ve Kısa Tanımları

- **Giriş/Yönetici Özeti:** İş planının genel amacını, hedeflerini ve önemli noktalarını özetler.
- **Girişimcinin ve İşletmenin Tanımı:** Girişimci ve işletmenin kimliği, misyonu ve vizyonunu açıklar.
- **Talep Yapısı ve Piyasa Araştırması:** Hedef pazar, müşteri kitlesi ve talep analizlerini sunar.
- **Pazarlama Planı:** Ürün, fiyat, dağıtım ve tanıtım stratejilerini içerir.
- **Üretim Planı:** Üretim süreci, kaynaklar ve üretim kapasitesini açıklar.
- **Yönetim Planı:** İşletmenin organizasyonu ile ilgili detayları kapsar.
- **Finans Planı:** Gelir, gider, nakit akışı, yatırım karlılığı gibi konuları kapsar.
- **Risk Analizi:** Olası beklenmedik durumların ve önlemlerin ortaya konulduğu bölümdür.
- **Zaman Tablosu:** Yapılacak işlerin zamanlamalarının açıklandığı bölümdür.
- **Ekler:** Yapılacak işin niteliğine bağlı olarak detaylandırılması gereken bölümlere ait dokümanlardır.



12

Giriş/Vönetici Özeti:

Giriş bölümü iş planını okuyacak kullanıcılar için ilk bakılacak bölüm olması nedeniyle çok önemlidir. Bu bölümün okuyucuda ilgi uyandırması ve planın tümünü okumak için istek yaratması gerekmektedir.

Yönetici özeti, potansiyel yatırımcının projenizi okuma şansını arttırmak için önemlidir. Hatta yatırımcıların çoğu yalnızca bu bölüme bakarak bile destek verip vermeyeceğine karar verebilir.

Yönetici özeti, tüm iş planlarının özü gibidir. Yapılacak iş, içinde bulunulan sektör, pazarlama stratejileri, ihtiyaç duyulan finansal kaynaklar gibi tüm ayrıntıların bir toplamıdır.



13

Girişimcinin ve İşletmenin Tanımı:

Bu bölümde girişimcinin işi seçme nedenleri, kişisel yetenekleri, eğitimi ve hedefleri özellikle belirtilmelidir. Bu bilgilerle birlikte işletmenin ismi, hukuki yapısı, işletmenin neden başarılı olacağı, güçlü yönlerinin de açıklanması amaçlanmaktadır. Bu bölümün bir diğer amacı, girişimcinin kendisine ulaşılabilmesi ve genel olarak sosyal özelliklerinin anlaşılması için gerekli bilgileri vermesidir. Bu bölümde girişimcinin detaylı bir şekilde aktarması gereken bilgilerden biri de iş fikrini seçme nedenleridir. Girişimcinin iş fikrini seçme nedenleri arasında özellikle iş fikrini başarı ile uygulamasına yönelik sahip olduğu motivasyonu da vurgulamalıdır.



14

Talep Yapısı ve Piyasa Araştırması:

Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- İçinde bulunacağınız/bulunduğunuz pazarın boyutu nedir?
- Eğer varsa, pazar boyutlarını etkileyen pazar eğilimleri nelerdir?
- Başlıca rakipler kimlerdir? Her birinin pazar payı nedir?
- Pazarda hangi ikame mal ve hizmetler bulunmaktadır?
- Pazara giriş için engeller var mıdır?
- Müşterileriniz kimdir, hangi demografik özelliklere sahiptir?
- Müşterilerinizin yaşadığı yer ve gelir düzeyi nedir?
- Hangi ürün veya hizmetleriniz müşteriler tarafından bir ihtiyacı gidermek için devamlı olarak satın alınmaktadır?
- Müşterilerinizin esas ihtiyaçları nedir ve bu ihtiyaçları etkileyen unsurlar nelerdir?
- Başlıca rakipleriniz kimlerdir?
- Rakiplerinizin büyüklüğü nedir?
- Rakipleriniz hangi stratejileri kullanmaktadır?



15

Pazarlama Planı:

Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Pazara girişte ürün ve hizmetlerinizin tanıtım şekli ile ilgili bilgi.
- Ürün ve hizmetler-Ürün ve hizmetlerinizi ortaya koyan ayrıntılı bilgi.
- Ücretlendirme-Ürün veya hizmetinizin satılacağı fiyat bilgisi.
- Dağıtım-Ürün veya hizmetlerinizin işletmeden son tüketicilerin eline geçmesi için kullanılacak yöntemler.
- Satış yaklaşımı-Ürün veya hizmetlerin satış yöntemleri
- Reklam ve promosyon-Reklam ve promosyonlar için ayrılacak olan bütçe ve uygulanacak olan metodların getirileri.
- Halkla ilişkiler-Ürün ve hizmetlerin satışını desteklemek için halkla ilişkilerin rolü ve etkileri.



16

Üretim Planı:

Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Ürün nasıl üretilmektedir?
- Üretim kapasitesi ve birim üretim süresi nedir?
- Hangi coğrafi bölgede üretim yapılacaktır?
- Ürünler nerede depolanıp saklanacaktır?
- Dış kaynak kullanılacak mıdır?
- Hangi kurallar ve yasal konular dikkate alınmalıdır?



17

Yönetim Planı:

Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- İşletme organizasyonu nasıldır?
- Temel yönetim kadrosu kimlerden oluşmaktadır?
- Eğer varsa hisse sahipleri, ortaklar veya yatırımcılar kimlerdir?
- Yönetim Kurulu ve Danışmanlar Kurulu kimlerden oluşmaktadır?
- Profesyonel anlamda kim ya da kimlerden danışmanlık hizmeti alıyorsunuz?



18

Finans Planı:
Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Gelir durumu
- Proforma Bilanço
- Nakit Tablosu
- Başabaş Analizi
- Yatırımın geri dönüş süresi



19

Risk Analizi:
Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- GZFT (SWOT) Analizi
- Olası senaryolar ve öneriler

Zaman Tablosu:
Hazırlanacak bir zaman tablosu ile işin kuruluş dönemi detaylandırılır. Bu tabloda iş fikrinin bulunması ve belirlenmesinden sonra yapılacak tüm işlerin zamanlamasının belirtilmesi gerekmektedir.

Ekler:
Bu bölüm iş planının okunmasını da kolaylaştırmak konusunda fayda sağlar. Yapılacak işin niteliğine göre detaylı çizimler, teknik açıklamalar ve ilave finansal bilgiler bu bölümde sunularak okuyucuların detaylı bilgileri istendiği takdirde ayrıca incelemelerine olanak sunar.



20

Sorularınız?



21
