



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİRİŞİMCİ ADI SOYADI :

İŞ FİKRİ ADI :

İŞLETMENİN ADI :

BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.1 Girişimci Bilgileri:

(Bu kısımda kendinizi/ortaklarınızı kısaca tanıtınız, iş tecrübenizi anlatınız)

1.2 İş Fikri:

(Bu kısımda kurduğunuz işi, kurma gerekçenizi, pazarınızı ve finansman kaynağınızı kısaca anlatınız)



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİYE / ORTAKLARINA VE İŞLETMEYE İLİŞKİN BİLGİLER

2.1 İşletmeyi ortak ile ya da tek başınıza kurmanızın nedeni ve varsa ortaklarınızın işletmenizin başarılı olması açısından önemi:

2.2 İş Fikri ve Seçme Nedeni:

2.3 İşletmenin Misyonu ve Vizyonu:

2.4 Kısa Vadeli Hedefleri (1. yıl):

2.5 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri (2.yıl ve üzeri):

BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı:

(Ürün/hizmetin sunulacağı pazarın ciro/birim bazında yıllık hacmini ve bu hacimden yıllık olarak ne kadarlık bir pay almayı hedeflediğinizi açıklayınız)

3.2 Pazar Profili:

(Potansiyel müşterileriniz kimlerdir? Yaş, gelir durumu, cinsiyet, bölge, tüketim alışkanlığı vs. hususları çerçevesinde açıklayınız.)

3.3 Rakip Analizi:

(Mevcut veya potansiyel rakipleriniz kimlerdir? Rakiplerinize karşı alacağınız önlemler nelerdir? Rakiplerinize karşı avantaj ve dezavantajlarınızı açıklayınız.)

3.4 Üretim/Pazarlama/Satış Hedefleri:

(En az 12 aylık, birim ve tutar bazında tablo oluşturunuz ve varsa açıklama yazınız.)

3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler:



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler:

(İş Planı dışında karşılaşılabileceğiniz olumlu ve olumsuz durumlar nelerdir? Bu durumlara ilişkin tedbir faaliyetlerinizi yazınız.)

3.7 Ürün/Hizmet Tanımı:

3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu:

3.9 Yer Seçimi ve Nedeni:

(Seçilen mekanın konumu, fiziki özellikleri, pazara yakınlığı, avantaj ve dezavantajlarını açıklayınız.)

3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları:

3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı:

(Müşteriye hangi zaman diliminde ve hangi ulaşım kanallarıyla tanıtılacağını açıklayınız.)

BÖLÜM 4: ÜRETİM/HİZMET PLANI

4.1 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları:

(Müşterinin üretim/hizmet sürecine dâhil olduğu ve çıktığı süreci açıklayınız.)

4.2 İş Akış Şeması:

(Siparişin alınmasından ürün/hizmetin satışına kadar geçen süreci ana aşamaları ile açıklayınız.)

4.3 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinde Gerekli Olan Standartlar, Belgeler, Ruhsat ve İzinler:

BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

5.1 Organizasyon Şeması:

(Organizasyon içerisinde yer alacak personeli tablo/şema yardımıyla açıklayınız.)



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

5.2 Personelin Niteliği, Görev ve Sorumlulukları:

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri:

(İş kurma sürecinde makine, teçhizat ve ofis donanımı, tadilat, bakım ve onarım işleri, depozito vb. yapılan tüm giderleri açıklayınız.)

6.2 İşletme Giderleri:

(İşletme malzemeleri, hammadde, kira, elektrik, yakıt, su, haberleşme, personel, bakım onarım, genel giderler ve beklenmeyen vb. giderleri sabit ve değişken gider ayrımı yapılarak yıllık bazda açıklayınız.)

6.3 Nakit Projeksiyonları:

(Aylık gelir, gider ve gelir/gider farkını içerecek şekilde en az 1 yıllık tablo oluşturunuz)

6.4 Kâra Geçiş Noktası:

(Ne kadar süre/satış miktarı/satış tutarı sonrasında kara geçileceğini hesaplayarak açıklayınız.)

6.5 Öz kaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman:

(Girişimcinin sahip olduğu öz kaynak ile borç/kredi/KOSGEB Desteği ayrımı yaparak iş fikrine ait toplam finansman kaynağını açıklayınız)