**T.C.Kocaeli Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Elektronik Öğretmenliği**

**İş Planı**

ÇİĞ KÖFTECİ PROJESİ

**Girişimcinin:**

**Adı: YASİN**

**Soyadı:** ÇINAR

# . İŞ PLANI ÖZETİ

## Girişimci

|  |
| --- |
| ÇINAR İncir işletmeciliği |
| Yasin ÇINAR, Muhammet BARUTCU |
| Aydın-İzmir yolu üzeri İncirliova-AYDIN |
| 0 535 954 03 52 |
| ysncnr@mynet.com |
|  |

## İş Fikrinin Kısa Tarifi

|  |
| --- |
| Çiğ köfte dükkanı açılacak. |

## 

## Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

|  |
| --- |
| Çiğ köfte dükkanı açılacak. |
|  |

# . GİRİŞİMCİ

## Girişimcinin Kişisel Özellikleri

### Kişisel Bilgiler

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Adı Soyadı |  | | |
| Adresi |  | | |
| Telefon |  | Doğum Yeri |  |
|  |  | Doğum Tarihi |  |
| Fax |  | Medeni Durumu |  |

### Eğitim Durumu

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu: | | |  | | |
| Bölümüz: | | ELEKTRONİK ÖĞRETMENLİĞİ | Mezuniyet Tarihiniz: | | 2007 |
| *Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar* | | | | | |
| Yıl | Programın Adı ve Konusu | | | Süresi | Verilen Belge |
| 2005 | Bilgisayar Kursu | | | 6ay | MEB Sertifika |
| 2004 | Almanca Dil Kursu | | | 6ay | Devam Belgesi |
| 2003 | Belediye Üretici Bilinçlendirme Programı | | | 2ay | Katılım Sertifika |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Bildiği Yabancı Dil: | İngilizce | Düzeyi\*: | Orta |
|  | Almanca | Düzeyi: | Temel |
| Bilgisayar Kullanma Deneyimi: | | İyi | |

\* Temel – Orta – İyi

### Çalıştığı İşler

Bugüne kadar çalıştığınız işyerlerini sondan başa doğru belirtiniz.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Çalışma Döneminiz | İşyeri Adı | Bölümünüz | Göreviniz | Çalışma Süreniz |
| 1999-2000 |  | Çiğ köfte |  | 2 yıl |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Bilgi-Beceri ve Deneyimler

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

|  |
| --- |
|  |
|  |

## Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

|  |
| --- |
| Ailemin öncden bu işle uğreşmış olması. |
|  |

## Girişimcinin Hedefleri

### Girişimcinin kısa dönemli hedefleri

İşinizi kurduğunuz ilk yılda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir?

|  |
| --- |
| Küçük çaplı girişimle piyasada tanınmak. |
|  |
|  |

### Girişimcinin orta dönemli hedefleri

İşinizde ilk beş yıl içinde ulaşmak istediğiniz hedefler nelerdir?

|  |
| --- |
| Orta çaplı işletmelerde ürünümüzü yaygınlaştırmak. |
|  |

### Girişimcinin uzun dönemli hedefleri

İşletmenizin beşinci yılından sonra ulaşması gereken hedefleri neler olarak görüyorsunuz?

|  |
| --- |
| Bayilik vermek. |

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

## İşin sahip olacağı yasal statü

### Girişimci işi hangi işletme türüne göre kuracaktır? Nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
| İşletme ltd Şirket tipinde olacaktır. |

## İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve özellikleri

### Kurulacak işletmenin ortakları kimlerdir ve ortaklık pay dağılımı nedir?

|  |  |
| --- | --- |
| Kurucu Ortaklar | Ortaklık Payları |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |

**3.3 İşin Kurulması İçin Alınması Gerekli İzinler, Ruhsatlar ve Diğer Resmi Dokümanlar**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **İzin/Ruhsat/Kayıt** | **İlgili Kurum** | **Yaklaşık Süre** |
| İş Yeri Açma Ruhsatı | Belediye Başkanlığı | 2 gün |
| Ticari Faaliyet İzni | Ticaret Odası | 2 gün |
| Şirket Sözleşmesi | Noter | 1 gün |
| Vergi Kayıt İşlemleri | Vergi Dairesi | 2 gün |
| Şirket Kuruluş İzni | Sanayi ve Ticaret Bakanlığı | 2 gün |

# . İŞ FİKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

## 

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

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin hedeflediği sunum bölgesinde rakipler kimlerdir, özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

# . İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

## Satış ve Pazarlama Çalışmalarında Temel Hedefleriniz

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

|  |
| --- |
| İlk yıl sonunda orta ölçekli marketlere ürünümüzü yaymak. |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Ulaşmak istediğiniz müşteri grupları kimlerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
| Bölge halkı |

### Müşteri gruplarınızın büyüklüğü ve harcama özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Orta ölçekli mahalle marketleri harcama özellikleri de ortadır. |
|  |
|  |

## Rekabete Yönelik Önlemler

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında güçlü olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında zayıf olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |

## İşletmenin Tahmini Satış Planı

### 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.

### İşletmenizde hedef aldığınız yıllık satış ya da hizmet gerçekleşmelerinin yıl içi dönemlere dağılımı nedir? Aylara göre satış düzeyi değişimini etkileyen faktörler nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**Ürün/Hizmet Satışı Planı (Aylık)**

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

## Ürün ya da Hizmetlerinizin Satış Bedelleri

### 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 |
| 500 gr paket | 2ytl | %64 | 2.8ytl |
| 1kg paket | 4ytl | %62 | 5.75ytl |
| 5kg paket | 20ytl | %56 | 27.5ytl |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Ürün ya da hizmetlerinizin satış fiyatlarını belirlerken politikanız nedir?

|  |
| --- |
| Rakip firmalara nazaran daha uygun olacak . |
| Satış fiyatlarına giderler eklenmiştir. |

### Hizmet sektöründe iseniz hizmetlerinizin fiyatlarını ne şekilde belirlemektesiniz?

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

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

|  |
| --- |
| Ulaşım açısından elverişli,aydın-izmir karayolu üzerinde olmalıdır. |
| Ana üreticiye yakın olmalı. |
|  |

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

|  |
| --- |
| Bölgesel gazeteye ilan yoluyla. |
| Super marketlere stand açma yoluyla. |
| Bölgesel fuarlara katılarak. |
|  |
|  |

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

|  |
| --- |
| Standlarda tanııtım görevlisi üniversite öğrencileri. |
| Ürün tanıtımı ve anketör görevinde üniversite öğrencileri. |
| Dağıtım elemanları mal sevkiyatıyla görevli. |
|  |
|  |

### Ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

|  |
| --- |
| Orta hacimli ticari araç.Kamyonet tarzında. |
| Büyük hacimli mal sevkiyatı için nakliyecilere iş verilecek(kamyon,tır) |
|  |

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

### Reklam ve tanıtım çalışmalarınız ya da müşteriler ile bağlantı kurma yöntemleriniz neler olacaktır?

|  |
| --- |
| Bölgesel fuarlarda yer alarak ürünlerimizi tanıtmak. |
| Bölgesel gazetelere reklam ilanları vererek. |
| Anket ve tanıtım için işyerlerini gezecek elemanlar. |

### İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönelteceğiniz müşteri kitleleri hangileridir?

|  |
| --- |
| Toptan satışlar için kuruyemişciler. |
| Süpermarket müşterileri |
|  |

### Reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracağınız bütçe nedir?

|  |
| --- |
| Reklama ayırabilecemiz bütce yıllık 1500 ytl |
|  |

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

|  |
| --- |
| Fuarlardaki tanıtım sayesinde orta ölcekli kuruyemişci ve süper market çalışanlarını ikna ederek ürün satışımızı arttıracağını düşünmekteyim. |
| Promosyon ürünler dağıtalarak müşteriyi kendimize bağlayacağız. |
|  |

## İşletmeniz İçin Yapacağınız Pazarlama Çalışmalarının Aktivite Planı

### 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** |
| Fuar çalışmaları,Festival |  |  |  |  |  | 1 | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |
| Stand çalışmaları | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |  |
| anket | 1 | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  | 1 | 1 | 1 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

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

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planlaması

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

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

### Pazarlama planında belirtilen satışların gerçekleştirilmesi için gerekli aylık üretim planlarınız nedir? “Üretim Planı” tablosunu doldurunuz.

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

|  |
| --- |
| 1. yıl yeni tanınmanın verdiği dez avantajla %55 |

|  |
| --- |
| 2.yıl %75 |

|  |
| --- |
| 3.yıl %95 |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar

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

|  |  |
| --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli Makine-Ekipman |
| Ölçme | Kantar,tartı |
| Koruma | Havalandırma kliması. |
| Nakliye | Orta hacimli ticari araç. |
|  |  |

### “Makine-Ekipman Gereksinimi” tablosunu hazırlayınız.

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

|  |
| --- |
| Ölçme için kullanalacak kantar 5ton kapasiteli ,teraziler dijital göstergeli seçilecektir. |
| Havalandırma için depoya orta güçlü pervane sistemleri ve sıcaklığı sabitleyen klima sistemleri alınacak. |
| Nakliye aracı 2adet alınacak ford transit türünde seçilecek. |
|  |
|  |

**ÜRETİM İŞ AKIŞ ŞEMASI**

SEÇME VE

İLAÇLAMA

ÜRETİCİDEN TEMİN EDİLEN İŞLENMEMİŞ İNCİR

DİREK HALKA SATIŞ

MARKETLER

KURUYEMİŞCİLER

BÜRO

DEPO

**Üretim Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aylar (adet ya da adam-saat olarak)** | | | | | | | | | | | |
| **Ürün/Hizmet** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **500 gr paket** | **850** | **750** | **550** | **350** | **200** | **25** | **---------** | **----------** | **350** | **550** | **950** | **900** |
| **1kg paket** | **650** | **550** | **300** | **150** | **130** | **25** | **---------** | **-----------** | **250** | **550** | **750** | **850** |
| **5kg paket** | **150** | **130** | **100** | **100** | **100** | **25** | **---------** | **-----------** | **250** | **250** | **350** | **250** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Makine-Ekipman Gereksinim Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Makine-Ekipman** | **Adeti** | **Marka-Model** | **Maliyeti** | **Ödeme Planı** |
| **kantar** | **1** | **çeliksan** | **1750ytl** | **750ytl peşin 200\*5=1000 ytl taksit** |
| **Diital terazi** | **3** | **olivetti** | **1500ytl** | **10\*150ytl taksit** |
| **Klima ve pervane sistemleri** | **3** | **alarko** | **6000ytl** | **peşin** |
| **araç** | **1** | **Ford transit** | **45000ytl** | **20000 ytl peşin 25\*1000 ytl taksit** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ürün Adı** | |
| Hammadde ve Malzeme Girdi Türleri | Birim Miktar |
| Işlenmemiş incir | %100 |
| Ilçlama malzemesi | %10 |
|  |  |

### Hammadde ve diğer girdilerin temin edileceği yer, koşullar, fiyat ve diğer açıklamaları içeren “Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları” tablosunu hazırlayınız.

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

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli İşgücü

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

|  |
| --- |
| Ölçme Seçme,ilaçlama |
| nakliye |
| Kayıt yazışma hesap |
|  |

### İş gruplarının gerektirdiği işgücü grupları ve nitelikleri nelerdir?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli İşgücü | İşgücü Nitelikleri |
| Ölçme, seçme, ilaçlama | 3 | İlaçlama konusunda uzman |
| nakliye | 1 | Sürücü belgesine sahip |
| Kayıt,yazışma | 1 | Işletme mezunu yada halkla ilişiler mezunu |
|  |  |  |

### “Üretim İşgücü Planı” tablosunu hazırlayınız.

### Brüt işgücü ücretlerini ne şekilde belirlediniz?

|  |
| --- |
| Bölgedeki işizliğe dayanarak çalışanlara asgari ücretten biraz fazla maaş vereceğiz. |
| Çalışanın sigortası zamanı geldiğinde eksiksiz ödenecek. |
| Çalışan gerektiğinde Pazar günü çalışacak bu çalıştığı günün ücreti 2kat olarak kndisine verilecek |
|  |

### İşletmenin üretim akışında ihtiyaç duyduğunuz işgücünü nasıl temin edeceksiniz?

|  |
| --- |
| Çalışanlar genelde yöre halkından seçilecek yaşadığı yer işletmeye uzak olmayacak. |
| Depoda görev alacak çalışanlar erkek olacak fiziki yapıdan güçlü olacaklardır. |
| Stand ve anketörlük işi ücret karşılığında stajerlere yaptırılacak. |
|  |

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

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

|  |
| --- |
| Üretim yerinin merkezi olması,nakliye masraflarının fazla tutmaması. |
| Merkez ilçeye en yakın ilçe olması. |
| Karayollarının üzerinde bulunması. |
| Bölgede işgücünün ucuz olması. |
| Kalteli incirin büyük bölümünün burada yetişmesi. |
|  |

### İşyerinde, ürün ya da hizmetlerin elde edilmesi için kurulması gerekli tesisat/ donanımın özelliklerini aşağıdaki tabloda kısaca belirtiniz.

|  |  |
| --- | --- |
| Tesisat/Donanım Türü | Özellikleri |
| Elektrik Tesisatı | Tesisat eski olmamamalı, elektirik sayaçı akıllı sayaçlardan taktırılmalı. |
| Su Tesisatı | Depodaki tezgahlara göre yeniden düzenlenmeli.depodaki he haneye uç konmalı. |
| Isınma Tesisatı | Bölgede doğal gaz olmadığından.kalorifer sistemi kullanılacak. |
| Aydınlatma Tesisatı | Çalışanı rahatsız etmeyecek düzeyde floras an lamba kullanılacak. |
| Telefon/Fax/Bilgisayar Sistemi | Büroda telefon ,fax ve kayıtlar için bilgisayar bulunacak |
| Ofis Donanımı | 2 adet çalışma masası ve 5 kişiik oturma grubu alınacak |
|  |  |

**Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hammadde/Malzeme** | **Satıcı Firma** | **Birim** | **Satış Bedeli** | **Açıklama\*** |
| Kuru incir | İncirliova üreticisi | kg | 4ytl | İncir 1.kalite olup ilçlanmamış işlenmemiş olacak. |
| Koruyucu malzeme | Erka kimya | kg | 120ytl | Madde bakanlık onaylı olup,insane sağlığına zarar vermeyecek |
|  |  |  |  |  |

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

**Hammadde Ve Diğer Malzemeler Temin Planı (Aylık)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aylar (kg)** | | | | | | | | | | | |
| **Hammadde/Diğer Girdiler** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| Kuru incir | **1825** | **1575** | **1075** | **825** | **730** | **63** | **---------** | **----------** | **1675** | **2075** | **2975** | **2555** |
| Koruyucu malzeme | **2** | **1** | **--------** | **2** | **1** | **--------** | **---------** | **---------** | **3** | **2** | **2** | **1** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Üretim İşgücü Planı**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İş Grubu** | **Görev Türü** | **İşgücü Sayısı** | **Brüt İşgücü Ücreti** |
| **Depo sorumlusu** | **Ölçme,seçme** | **2** | 750ytl |
| **Ürün koruma** | **ilaçlama** | **1** | 750ytl |

# . ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

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

Ürün satın alma tarafımdan ürünü yerinde görüp karar verme süreciyle gerçekleşecektir.

Pazarlama için ilçedeki üniversite öğrencileri part time çalıştırılacak, kuruyemiş ve supermarketlere gönderilecektir.

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

|  |
| --- |
| İş Yönetimi ,kontrol ve idari işler şirket ortaklarına aittir.Haftalık toplantılar şeklinde hafta içinde yapılan çalışmaların değerlendirilmesi şeklinde olacaktır.Çalışan müşteri ilişkileri göz önünde bulundurulacaktır. |

### "Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planını" hazırlayınız.

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

### İşletmede örgüt şemasında yeralan yönetim kadrolarının görevleri, yetkileri ve sorumlulukları nelerdir? Bu aşamada bu görevleri yürütücek kişilerden belirledikleriniz var mı? Var ise işle ilgili kısa özgeçmişlerini yazınız.

**Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planı**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İş Grubu** | **Görev Türü** | **İşgücü Sayısı** | **Açıklama** |
| **Anketör-pazarlama elemanı** | **Reklam -pazarlama** | **2** | Supermarket ve kuruyemişcilerde ürün tanıtımı yapacaklar. |

**İŞLETME ÖRGÜT ŞEMASI**

Satın alma ve pazarlama müdürü

Üretim müdürü

Pazarlama görevlileri

Ürün koruma

Nakliye

Depo sorumluları

**Görev Yetki Ve Sorumluluklar**

**Görev Adı:**İlaçlama uzmanı

**Bağlı Olduğu Birim:**Ürün koruma

**Vekalet Edecek Kadro:** Yasin ÇINAR-Muhammet Barutcu

1-Ürün ilaclaması yapılacak

2-Depoda yardımcı olacak.

**ÖZGEÇMİŞ**

**Adı, Soyadı :Mustafa Yılmaz**

**Doğum Tarihi :**18.10.1984

**Bildiği Diller :**İngilizce

**Eğitim Bilgileri:** Aydın lisesi mezunu,Ege üniversitesi biyokimya bölümü mezunu.

**Temel Nitelikleri:** Eğitim seviyesi ve bölümü yapacağı işe uygun.kimya alanında yeterli.

**İş Deneyimi**

**Katılınan Seminer, Konferans, vb. Aktiviteler**

**Referanslar**

**Görev Yetki Ve Sorumluluklar**

**Görev Adı:**Pazarlama

**Bağlı Olduğu Birim:**Satın alma ve pazarlama müdürü

**Vekalet Edecek Kadro:** Yasin ÇINIAR-Muhammet Barutcu

**ÖZGEÇMİŞ**

**Adı, Soyadı :Sibel başak**

**Doğum Tarihi :**18.01.1985

**Bildiği Diller :**İngilizce

**Eğitim Bilgileri:** ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ PAZARLAMA YÜKSEK OKULU.

**Temel Nitelikleri:** Sıcak insan ilişkilerinden anlayan.İnatcı,hırslı.

**İş Deneyimi**

**2 yıl Anketörlük yapmış.**

**Referanslar**

**8. İşletme Finansal Planı**

**8.1.İşletmenin Kurulması İçin Gerekli Yatırım Ve İşletme Sermayesi İhtiyacı**

**8.1.1.İşletmenin Kurulması İçin Sabit Yatırım İhtiyacını Gösteren “Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı “Tablosunu Hazırlayınız**

**Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Yatırım Harcamaları** | **Tutar** | **Açıklama** |
| 5. Makine Ve Techizat Giderleri (yerli) | 12000Ytl | Kantar,dijital teraziler,ambalaj makinası |
| 7. Yardımcı İşletmeler Makine-Ekipman Giderleri | 500 Ytl | - |
| 10. Montaj Giderleri | 200 Ytl | Makine montajları |
| 12. Lisans Giderleri | 2.000 Ytl | Vergi Dairesinden alınan iş yeri açma belgesi, belediye ruhsatı,  ticaret sicil belgesi,bilgisayarcılar derneğine kayıt |
| 13. GENEL GİDERLER | 1.500 Ytl | - |
| 14. BEKLENMEYEN GİDERLER | 2.000 Ytl | - |
| 15. DİĞER GİDERLER | 2.000 Ytl | - |
| TOPLAM SABİT YATIRIM | 19.700 Ytl | - |

**8.1.2.İşletmenin Mevcut Çalışma Planlarına Uygun Olarak Sabit Ve Değişken İşletme Giderlerini Hesaplayarak,’’İşletme Giderleri İhtiyacı Tablosu’’ Hazırlayınız.**

**Yıllık İşletme Giderleri Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Gider Kalemleri** | **Toplam Harcama** | **% Sabit / Değişken** | **Sabit Giderler** | **Değişken Giderler** |
| **İşletme Malzemeleri** | 5.000 Ytl | 0/100 | ------ | 5.000$ |
| **Kira** | 4.200 Ytl | 100/0 | 4.200 Ytl | ------ |
| **Elektrik** | 1.500 Ytl | 40/60 | 600 Ytl | 900 Ytl |
| **Aidat** | 1.800Ytl | 50/50 | 900 Ytl | 900 Ytl |
| **İşçilik-Personel** | 360.000 Ytl | 100/0 | 360.000 Ytl | ------ |
| **Bakım-Onarım** | 1.000 Ytl | 70/30 | 700 Ytl | 300 Ytl |
| **Lisans** | 2.000 Ytl | 50/50 | 1.000 Ytl | 1.000 Ytl |
| **Genel Giderler** | 1.000 Ytl | 70/30 | 700 Ytl | 300 Ytl |
| **Pazarlama Satış Giderleri** | 24.012,5 Ytl | 70/30 | 17.500 Ytl | 7.500 Ytl |
| **Ambalaj** | 1.000 Ytl | 30/70 | 300 Ytl | 700 Ytl |
| **Toplam** | 411.312,5 Ytl |  | 385.900 Ytl | 16.600 Ytl |

**8.1.3.”İşletme Sermayesi “Tablosuna Gider Kalemleri İçin Elde Tutulması Gereken İşletme Sermayesi Miktarını Kaydediniz.**

**İşletme Sermayesi Tablosu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İşletme Sermayesi Kalemleri** | **Yıllık İşletme Giderleri** | **Süre** | **İşletme Sermayesi İhtiyacı** |
| **1. Hammadde Stoğu** | 2.000 Ytl | 3 Ay | 2.000 Ytl |
| **2. Yardımcı Madde Stoğu** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** |
| **3.İşletme Malzemeleri Stoğu** | 5.000 Ytl | 12 Ay | 5.000 Ytl |
| **4.Yakıt Stoğu** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** |
| **5. Yarı Mamul** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** |
| **6.Ambalaj Malzemesi Stoğu** | 1.000 Ytl | 18 Ay | 1.000 Ytl |
| **7. Mamül Madde Stoğu** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_** | **\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_** |
| **8. Yedek Parça Stoğu** | 1.500 Ytl | 3 Ay | 1.500 Ytl |
| **9. Müşteriye Bağlı Mal Değeri (Vadeli Satış)** | 40.000 Ytl | 6 Ay | 40.0000 Ytl |
| **10.Genel Giderler Nakit İhtiyacı** | 1.000 Ytl | 12 Ay | 1.000 Ytl |
| **Toplam** | 50.500 Ytl |  | 50.500 Ytl |

**8.2.İşletmenin Kurulması Ve İşletmeye Alınması İçin Gerekli Toplam Yatırım İhtiyacı Potansiyel Finansal Kaynaklar**

**8.2.1.İşletmenin Sabit Yatırım İhtiyacı İle İşletme Sermayesini Toplayarak Toplam Yatırım İhtiyacını Belirleyiniz.**

Sabit yatırım ihtiyacı**=**385.900 Ytl

İşletme sermayesi=50.500 Ytl

Yatırım ihtiyacı=436.400 Ytl

**8.2.2.”İşletme Finansman Yapısı Tablosu” Üzerinde Toplam Finansman İhtiyacını Belirtiniz.Kredi,Özkaynak Ve Diğer Parasal Girdilerin Miktarlarını Ayrı Ayrı Belirterek Tabloya Kaydediniz.**

**İşletme Finansman Yapısı**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1.Yıl** | **2.Yıl** | **Toplam** | **Açıklama** |
| **Finansman İhtiyacı** | | | | |
| **1.Başlangıç Yatırımı** | 19.700 Ytl | 10.000 Ytl | 29.700 Ytl |  |
| **2.İşletme Sermayesi** | 50.500 Ytl | 40.000 Ytl | 90.500 Ytl |  |
| **Toplam Finansman İhtiyacı** | 70.200 Ytl | 50.000 Ytl | 120.200 Ytl |  |
|  | | | | |
| **Finansman Kaynakları** | | | | |
| **1.Özkaynaklar** | 150.000 Ytl |  |  | Her Ortak 50.000 Ytl |
| **2.Borçlar** |  |  |  |  |
| **3.Krediler** |  |  |  |  |
| **Toplam Finansman** | 150.000 Ytl |  |  |  |

**8.4.İşletmenin Tahmini Nakit Akışını Ve Finansal Kararlılığını Gösteren Hesaplamalar**

**8.4.1.İşletmenin Gelir-Gider Tablosunu Hazılayın**

**Gelir Gider Tablosu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Yıllar** | | | | | | | | | |
| **Açıklamalar** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **İşletme Gelirleri** | 150.000 Ytl | 150.500 Ytl | 152.300 Ytl | 156.800 Ytl | 145.100 Ytl | 146.700 Ytl | 148.250 Ytl | 151.150 Ytl | 150.900 Ytl | 151.100 Ytl |
| **İşletme Gelirleri Toplamı** | 150.000 Ytl | 150.500 Ytl | 152.300 Ytl | 156.800 Ytl | 145.100 Ytl | 146.700 Ytl | 148.250 Ytl | 151.150 Ytl | 150.900 Ytl | 151.100 Ytl |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **İşletme Giderleri** | 50.500 Ytl | 40.000 Ytl | 45.500 Ytl | 47.200 Ytl | 52.900 Ytl | 50.600 Ytl | 49.500 Ytl | 46.360 Ytl | 47.100 Ytl | 46.900 Ytl |
| **İşletme Giderleri Toplamı** | 50.500 Ytl | 40.000 Ytl | 45.500 Ytl | 47.200 Ytl | 52.900 Ytl | 50.600 Ytl | 49.500 Ytl | 46.360 Ytl | 47.100 Ytl | 46.900 Ytl |
| **Gelir-Gider Farkı** | 99.500 Ytl | 110.500 Ytl | 106.800 Ytl | 109.600 Ytl | 92.200 Ytl | 96.100 Ytl | 98.750 Ytl | 104.790 Ytl | 103.800 Ytl | 104.200 Ytl |

**8.4.2.İşletmenin Planlanan Her Türlü Nakit Girişi Ve Çıkısını Dönemler İtibariyle Kaydeden Ve Net Sonucu Gösteren ”Nakit Akım Hesaplama” Tablosunu Hazırlayın.**

**Nakit Akım Hesabı Tablosu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Yıllar** | | | | | | | | | |
| **Nakit Girişleri** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **A.Yatırım Kredisi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B.Özkaynak** | 150.000 Ytl |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C. İşletme Gelir-Gider Farkı** | 99.500 Ytl | 110.500 Ytl | 106.800 Ytl | 109.600 Ytl | 92.200 Ytl | 96.100 Ytl | 98.750 Ytl | 104.790 Ytl | 103.800 Ytl | 104.200 Ytl |
| **D.Hurda Değer** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E.Yılbaşı Eldeki Nakit** |  | 200.800 Ytl | 255.650 Ytl | 341.750 Ytl | 402.500 Ytl | 462.850 Ytl | 522.150 Ytl | 576.010 Ytl | 623.070 Ytl | 669.270 Ytl |
| **F.Nakit Girişleri Toplamı (A+B+C+D+E+F)** | 249.500 Ytl | 311.300 Ytl | 362.450 Ytl | 451.350 Ytl | 494.700 Ytl | 558.950 Ytl | 620.900 Ytl | 680.800 Ytl | 726.870 Ytl | 773.470 Ytl |
| **Nakit Çıkışları** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Başlangıç Sabit Yatırımı Kalemleri** | 19.700 Ytl | 20.650 Ytl | 21.000 Ytl | 19.900 Ytl | 22.550 Ytl | 18.900 Ytl | 20.200 Ytl | 21.100 Ytl | 19.980 Ytl | 20.250 Ytl |
| **G.Sabit Yatırım Toplamı** | 19.700 Ytl | 20.650 Ytl | 21.000 Ytl | 19.900 Ytl | 22.550 Ytl | 18.900 Ytl | 20.200 Ytl | 21.100 Ytl | 19.980 Ytl | 20.250 Ytl |
| **H.İşletme Sermayesi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **J.Vergiler** | 29.000 Ytl | 35.500 Ytl | 26.700 Ytl | 28.950 Ytl | 9.300 Ytl | 17.900 Ytl | 24.690 Ytl | 36.630 Ytl | 37.800 Ytl | 40.200 Ytl |
| **K.Nakit Çıkışları Toplamı (G+H+I+J)** | 48.700 Ytl | 55.650 Ytl | 47.700 Ytl | 48.850 Ytl | 31.850 Ytl | 36.800 Ytl | 44.890 Ytl | 57.730 Ytl | 57.600 ytl | 60.450 Ytl |
| **Yıl Sonu Eldeki Nakit (F-K)** | 200.800 Ytl | 255.650 Ytl | 341.750 Ytl | 402.500 Ytl | 462.850 Ytl | 522.150 Ytl | 576.010 Ytl | 623.070 Ytl | 669.270 Ytl | 713.020 Ytl |

**8.4.3. “Kararlılık Tablosu” İle İşletmenin Dönemsel Net Kazançlarını Gösteriniz.**

**Kararlılık Tablosu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Yıllar** | | | | | | | | | |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| **Satış Gelirleri** | 99.500 Ytl | 110.500 Ytl | 106.800 Ytl | 109.600 Ytl | 92.200 Ytl | 96.100 Ytl | 98.750 Ytl | 104.790 Ytl | 103.800 Ytl | 104.200 Ytl |
| **-İşletme Giderleri** | 50.500 Ytl | 40.000 Ytl | 45.500 Ytl | 47.200 Ytl | 52.900 Ytl | 50.600 Ytl | 49.500 Ytl | 46.360 Ytl | 47.100 Ytl | 46.900 Ytl |
| **-Amortismanlar** | 20.000 Ytl | 35.000 Ytl | 34.600 Ytl | 33.450 Ytl | 30.000 Ytl | 27.600 Ytl | 24.560 Ytl | 21.800 Ytl | 18.900 Ytl | 17.100 Ytl |
| **-Finansman Giderleri** | ---- | ---- | ---- | ---- | ----- | ---- | ----- | ---- | ----- | ----- |
| **Vergi Öncesi Kar** | ---- | ---- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ------ | ----- |
| **-Vergiler** | 29.000 Ytl | 35.500 Ytl | 26.700 Ytl | 28.950 Ytl | 9.300 Ytl | 17.900 Ytl | 24.690 Ytl | 36.630 Ytl | 37.800 Ytl | 40.200 Ytl |
| **Vergi Sonrası Kar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-Amortismanlar** | 20.000 Ytl | 35.000 Ytl | 34.600 Ytl | 33.450 Ytl | 30.000 Ytl | 27.600 Ytl | 24.560 Ytl | 21.800 Ytl | 18.900 Ytl | 17.100 Ytl |
| **-İşletme Sermayesi** | 50.500 Ytl | 40.000 Ytl | 45.500 Ytl | 47.200 Ytl | 52.900 Ytl | 50.600 Ytl | 49.500 Ytl | 46.360 Ytl | 47.100 Ytl | 46.900 Ytl |
| **-Sabit Yatırım** | 19.700 Ytl | 20.650 Ytl | 21.000 Ytl | 19.900 Ytl | 22.550 Ytl | 18.900 Ytl | 20.200 Ytl | 21.100 Ytl | 19.980 Ytl | 20.250 Ytl |
| **Net Nakit Akımlar** | 90.200 Ytl | 95.650 Ytl | 101.100 Ytl | 100.550 Ytl | 105.450 Ytl | 97.100 Ytl | 92.020 Ytl | 89.260 Ytl | 85.980 Ytl | 84.250 Ytl |
| **Toplam Net Nakit Akımlar** | 47.473 Ytl | 50.342 Ytl | 53.210 Ytl | 52.921 Ytl | 55.476 Ytl | 51.105 Ytl | 48.431 Ytl | 46.968 Ytl | 45.252 Ytl | 44.342 Ytl |

**Esnafkredi.net**

**8.4.4.İşletmenin Gelirlerinin Satış Maliyetlerini Karşıladığı “Başa baş Noktasını Hesaplayınız.**

Yıllık Sabit Giderler=19.700 Ytl

Birim Başına Kazanç=10 Ytl

Başa Baş Noktası=19700/10=1970 Adet

**8.4.5.İşletmenin Yatırım Geri Dönüş Süresini Hesaplayınız.**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**8.4.6.Kendi İşinizi Kurmak İçin Yaptığınız Yatırım Harcamaları İle İşletme**

**Döneminde Elde Ettiğiniz Gelirleri Karşılaştıran Ve Kurulan İşin Kararlılık Oranını Gösteren “İç Kararlılık Oranını” Hesaplayınız.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9.İş Kurma Süreci Aktivite Plan**

**9.1. “İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite” Planı(Haftalık)**

**9.1.1.İşin Kurulması İçin Gerçekleştirilmesi Gereken Ve İş Planının İlgili Bölümlerinde Kapsamı Planlanan Tüm Çalışmaları “İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)” Üzerinde Programlayınız.**

1.Hafta

**-**Şirkete Uygun Kiralık Yer Bakılacak

-Sermaye İçin Paralar Toplanacak

-Görev Paylaşımı Yapılacak

2. Hafta

-Muhasebeci İle Anlaşılacak

-Banka Hesabı Açılacak

-Ticaret Odasına Baş Vurulacak

3. Hafta

-Belediyeden Ruhsat Alınacak

-Şirketin Elektrik Ve İş Hanı İşlerinin Başlatılması

-Çalışanlar İçin Gazeteye İlan Verilmesi

4.Hafta

-Ofis Mobilyalarını Temin Etmek

-Toptancı Firma İle Anlaşma Yapma

-Şirketin Açılışını Gerçekleştirme

5.Hafta

-Hammadde alımı

-Reklam tanıtımları için stand açılacak.

-Kuru yemişcilerle ön anlaşmalar yapılacak.