



## İş Planı Nedir?



- İşletmenin başarılı olması, en azından ekonomik anlamda varlığını sürdürebilmesi için neler yapması ve bunları nasıl yapması gerektiğine karar verme sürecidir.
- Mevcut durumu, ortaya çıkacak ihtiyaçları ve ulaşılabilecek sonuçları gösterir.
- İşin hayata geçirilmesi ile ilgili tüm unsurların detaylarıyla planlandığı ve gerçekleştirmeye hazır hale getirildiği çalışmadır.
- Tamamlanmış bir iş planı, **girişimcinin rehberi ve yol haritasıdır.**

## Neden İş Planı?

- Girişimciyi, projesi ve işletmesi ile ilgili tüm unsurları analiz etmeye iter. Böylece belirsizlikleri ve riski azaltır.
- İşin farklı unsurlarını (pazar, rekabet, üretim, finans v.b.) analiz etmeyi ve bu unsurların birarada değerlendirilmesini sağlar. .
- Girişimcinin işletmesini eleştirel ve objektif bir bakış açısıyla görmesini sağlar.
- Girişimcinin yapacağı varsayımlar, bu analizler ışığında daha sağlıklı olur, risk azalır.
- Girişimci büyük resmi görerek alternatif stratejiler geliştirebilir, bu stratejilerin sonuç üzerindeki etkisini analiz edebilir. Dış değerlendiricilere iş fikrini anlatır, güven verir.

## İŞ PLANININ KULLANIM ALANLARI

- İşletmeyi dış tanıtım amacına yönelik olmak üzere, özellikle işletmenin dış finansman ihtiyacı olduğunda, risk sermayesi şirketlerine, bankalara, olası ortaklara veya üniversite ve kamu kurumlarına işletmeyi tanıtım amaçlı hazırlanır
- İş planından işletme içi kullanımı kapsamında, yeni iş kurmak, mevcut işini büyütmek, yeni ürün/hizmet sunmak, yeni müşteri gruplarına ulaşmak, üretim sürecini gözden geçirip verimliliğini artırmak, işletmenin hedeflerini gözden geçirip yeni hedefler belirlemek, işletmenin yönetim ve örgütlenme sistemini yenilemek, işletmesinde temel finansman yönetim yapısını oluşturmak, mali verileri yönetim kararlarında kullanmak ve yeni kapasite yatırımı yapmak isteyenler tarafından yararlanır.
- İşletme için mali ya da mali olmayan dış destek ihtiyacı varsa, bu kullanım daha da önem kazanır. İş planı, mevcut ya da potansiyel yatırımcıların ve çeşitli destekler sağlayan kuruluşların desteği için de aynı şekilde önem taşır.

## BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

- 1.1 Girişimci(Bu kısımda kendinizi/ortaklarınızı kısaca tanıtırınız)
- 1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu(Bu kısımda kurduğunuz işi kısaca anlatınız)
- 1.3 İş Kurma Süreci(Bu kısımda işinizi kurarken attığınız adımları kısaca anlatınız)

## BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİNİN ve İŞLETMENİN ÖZELLİKLERİ

- 2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri
- 2.2 Girişimci ve İşletme Ortaklarına İlişkin Bilgi Tablosu
- 2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni
- 2.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni
- 2.5 İşletmenin Misyonu
- 2.6 İşletmenin Vizyonu.
- 2.7 Kısa Vadeli Hedefleri
- 2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri

TRAKYA ABİGEM

## BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

- 3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı
- 3.2 Pazar Profili
- 3.3 Rakip Analizi
- 3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri
- 3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler
- 3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler
- 3.7 Ürün/Hizmet Tanımı
- 3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu
- 3.9 Yer Seçimi
- 3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları
- 3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

TRAKYA ABİGEM

## BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI

- 4.1 NACE Kodu:
- 4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları
- 4.3 İş Akış Şeması
- 4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar
- 4.5 Hukuki Gereksinimler

TRAKYA ABİGEM

## BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

- 5.1 Organizasyon Şeması
- 5.2 Görev ve Sorumluluklar
- 5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

TRAKYA ABİGEM

## BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

- 6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri
- 6.2 İşletme Giderleri
- 6.3 Nakit Projeksiyonları
- 6.4 Üretim/Satış Hedefleri
- 6.5 Kâra Geçiş Noktası (BBN)
- 6.6 Finansal Kaynaklar (Özkaynak ve Diğerleri)

## İş Planı için Tavsiyeler

- İş planınızı kendiniz yazın,
- Planı olabildiğince kısa tutun,
- Hedef pazarı belirleyin,
- Önemli riskleri aydınlatın,
- Güçlü noktalarınızı vurgulayın,
- Tahminlerde gerçekçi olun, abartmalardan kaçınin.
- Planda ortaya koymak istediğiniz anahtar noktaların taslağını hazırlayın,
- Planı düzgün bir şekilde organize edin ve bütün haline getirin,
- Planın yazımında üçüncü şahıs dili kullanın,
- Gereğinden fazla / az ayrıntıdan kaçınin.

## SÖZLÜ DEĞERLENDİRME SUNUŞ ŞEKLİ DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

1. İş planı içindeki bilgileri açık, özlü, anlaşılabilir ve anlamlı bir sırayı takip edecek şekilde anlatıyor mu?
2. Güven verici ve profesyonel bir görüntüye sahip mi?
3. Sektör hakkındaki bilgi birikimi yeterli mi?
4. İstekli olduğu izlenimini veriyor ve soruları etkili bir şekilde cevaplandırıyor mu?
5. Yatırımcının ya da inceleyen kişinin dikkatini çekebilecek özelliğe sahip mi?
6. Plandaki önemli konuların vurgulanmasına katkı sağlıyor mu?

TRAKYA ABİGEM

## UYGULANABİLİRLİK DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

### 1. Sektör Fırsatları:

Piyasanın ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçların bir avantaj yaratabileceğini acık bir şekilde anlatabiliyor mu?

### 2. Rekabet Farkı:

İşletmenin rekabet açısından farklılık yaratacağı bir yeniliği/eşsizliği/özelliği ikna edici biçimde sunabiliyor mu?

**3. Yönetim Başarısı:** Yönetim ekibi, işletmeyi geliştirip, riskleri fırsatlara çevirebilecek güçte mi?

**4. Finansal Kavrayış:** Girişimci/Ekip işletmenin finansal ihtiyaçlarını gerçek anlamda kavrayabilecek yapıda mı?

**5. Yatırım Potansiyeli:** Faaliyet konusundaki gerçek yatırım fırsatlarına sahip mi?

TRAKYA ABİGEM