

# İŞ PLANI

# Planlama Gerçekten Önemli mi?

500 KOBİ üzerinde yapılan bir araştırmaya göre büyüyen firmaları batan firmalardan ayıran en önemli özelliklerden biri: Yazılı bir iş planının hazırlanmış olmasıdır.

Başka bir çalışmaya göre KOBİ'lerin yalnızca %12'sinde uzun-vadeli yazılı bir plan bulunmaktadır.

# İŞ PLANI NEDİR?

- KONUSU İLE İLGİLİ TÜM İÇ VE DIŞ ÖNGÖRÜLERİ
- YENİ İŞ KURMA STRATEJİLERİNİ TANIMLAYAN YAZILI DOKÜMAN

GİRİŞİMİN İLK ÜÇ YILINI KAPSAYAN BİR YOL HARİTASIDIR.

# İŞ PLANININ TEMELLERİ

**GİRİŞİMCİLER İŞ PLANINDA YER ALAN ŞU TEMEL SORULARI YANITLAMALIDIR:**

- **ŞU AN NERDEYİM?**
- **NEREYE GİDİYORUM?**
- **BURAYA NASIL ULAŞACAĞIM?**

**BU YANITLARI OKUYAN POTANSİYEL YATIRIMCILAR, TEDARİKÇİLER HATTA MÜŞTERİLER BU YENİ FİRMAYLA İŞ YAPIP YAPMAMAK KONUSUNDA KARAR VEREBİLİR.**

**İŞ PLANI İŞLETMENİN GELECEKTE HEDEFLEDİĞİ NOKTAYA ULAŞMASINA REHBERLİK EDECEK YOL HARİTASIDIR.**

BU UZUN YOLDA HEDEFE ULAŞMADA GİRİŞİMCİNİN KONTROLÜNDE OLMAYAN BİRÇOK DIŞ FAKTÖRLER DE VARDIR.

**BU FAKTÖRLER GİRİŞİMİN BAŞARISI VE FAALİYETİ ÜZERİNDE ÖNEMLİ ETKİLERE SAHİPTİR.**

ÖRN: GENEL EKONOMİDE, POLİTİKALARDA, DÜZENLEMELERDE, MÜŞTERİ TERCİHLERİNDE, RAKİPLERİN HAREKETLERİNDEKİ DEĞİŞİMLER

BAZILARI DA İÇSEL FAKTÖRLER OLDUĞUNDAN KONTROL EDİLEBİLİRLER.

ÖRN: ÜRETİM, PAZARLAMA, VE PERSONEL

# Plan Kısa Olmalı ve Aşağıdakileri İçermelidir:

- *AÇIKÇA ORTAYA KONMUŞVİZYON*
- *GERÇEKÇİ FİNANSAL GÖSTERGELER*
- *ENDÜSTRİVE RAKİPLERE İLİŞKİN DETAYLI BİLGİ*
- *ETKİNYÖNETİCİLERİNVARLIĞINAYÖNELİK KANITLAR*
- *OLASI RİSKLERVE ENGELLER*
- *MEVCUT KAYNAKLARVE FONLAR*

# PLANI KİMLER YAZMALI?

PEK ÇOK BİLGİ KAYNAĞINA DANIŞARAK PLANI YAZACAK KİŞİ GİRİŞİMCİDİR.

BU BİLGİ KAYNAKLARI AVUKATLAR, MUHASEBECİLER, PAZARLAMA DANIŞMANLARI, MÜHENDİSLER, KAMU KURULUŞLARI, ARKADAŞ VE YAKINLAR OLABİLİR

İLK OLARAK GİRİŞİMCİLER PLAN YAZMAK İÇİN GEREKLİ OLAN BECERİLERİNİ DEĞERLENDİRMELİDİR.

DAHA SONRA YETERLİ OLMADIĞI ALANLARDA DANIŞABİLECEĞİ BİRİMLERİ ARAŞTIRMALIDIR.

BU BECERİLER MUHASEBE, PLANLAMA, TAHMİNLEME, PERSONEL YÖNETİMİ VE PAZARLAMA GİBİ BİLGİLERİ İÇERİR.

# PLANI KİMLER OKUYACAK?

PLAN, İŞİN AMAÇLARINA ULAŞACAĞI  
DOĞRULTUSUNDA OKUYUCULARI İKNA  
ETMELİDİR.

ÇÜNKÜ:

- YENİ İŞİN HEDEF PAZARA UYGUNLUĞUNU BELİRLEMEDEN YARDIMCI OLUR.
- GİRİŞİMCİYE SONRAKİ FAALİYETLERİ İÇİN ÖNDERLİK EDER.
- VE FİNANSAMAN SAĞLAMADA ÖNEMLİ BİR ARAÇ OLARAK KULLANILIR.



**İŞ PLANLARI FARKLI AMAÇLARA SAHİP POTANSİYEL OKUYUCULAR İÇİN YAZILIR. BAŞLICA OKUYUCULAR:**

- ❖ **BANKACILAR (Borç verenler)**
- ❖ **SERMAYE SAHİPLERİ (Yatırımcılar)**
- ❖ **POTANSİYEL ALICILAR (Müşteriler)**
- ❖ **GİRİŞİMCİNİN KENDİSİ**

**İŞ PLANININ EN ÖNEMLİ OKUYUCULARI KREDİ SAĞLAYAN SERMAYE TEDARİKÇİLERİDİR: Borç verenler**

**BORÇ VERENLER GİRİŞİMCİNİN BORCUNU ÖDEYİP ÖDEYEMEYECEĞİNİ BİLMEK İSTER.**

## **İŞ PLANI BORÇ VERENLERİ TEMEL BEKLENTİLERİ KONSUSUNDA İKNA ETMELİDİR.**

- **GİRİŞİMCİNİN TEMİZ BİR KREDİ GEÇMİŞİ VAR MI?**
- **GİRİŞİMCİ İŞLETMESİYLE GÜÇLÜ BİR KAZANÇ AKIŞI  
ELDE EDEBİLİYOR MU?**
- **ÖZ SERMAYESİ YETERİNCE BÜYÜK MÜ?**
- **ÖZ SERMAYESİNİN YANINDA İFLAS DURUMUNDA  
BORÇLARINI ÖDEYEBİLECEK BAŞKA VARLIKLARA  
SAHİP Mİ?**

# PLAN NASIL YAZILMALI?

- İŞ PLANININ İÇERİĞİ
- 1. GİRİŞ
- 2. YÖNETSEL ÖZET
- 3. ENDÜSTRİ ANALİZİ
- 4. GİRİŞİMİN TANIMLANMASI
- 5. ÜRETİM PLANI
- 6. PAZARLAMA PLANI
- 7. ÖRGÜTSEL PLAN
- 8. RİSKİN DEĞERLENDİRİLMESİ
- 9. FİNANSAL PLAN
- 10. EKLER

# 1. GİRİŞ

- FİRMANIN ADI VE ADRESİ
- GİRİŞİMCİNİN ADI VE TELEFONU
- İŞLETMENİN KISACA TANITILMASI VE İŞLETMENİN YAPISI
- İHTİYAÇ DUYULAN FİNANSMAN MİKTARI
- GİZLİLİĞİN İFADE EDİLMESİ

## 2.YÖNETİCİ ÖZETİ

- POTANSİYEL YATIRIMCILARI PLANIN TÜMÜNÜ  
OKUMAYA VE
  - İŞLETMEYİ DESTEKLEMeye İKNA EDECEK
    - 3-4 SAYFALIK ÖZET

# 3. ENDÜSTRİ ANALİZİ

GİRİLECEK ENDÜSTRİ DALININ ŞU ANKİ VE GELECEKTEKİ DURUMUNA İLİŞKİN OLARAK TOPLANAN VERİLER:

- GEÇEN 5 YIL İÇERİSİNDE ENDÜSTRİDEKİ TOPLAM SATIŞ HACMI?
- BU ENDÜSTRİDE BEKLENEN BÜYÜME ORANI?
- GEÇMİŞ 3 YIL İÇERİSİNDE BU ENDÜSTRİYE GİREN FİRMA SAYISI?
- EN YAKIN RAKİPLER KİMLER?

- İŞLETME FAALİYETLERİ NASIL RAKİPLERDEN DAHA İYİ OLABİLİR?
- RAKİPLERİN SATIŞ HACMI ARTIYOR MU, AZALIYOR MU, AYNI MI KALİYOR?
- HER BİR RAKİBİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ NELERDİR?
- MÜŞTERİ PROFİLİ NEDİR?
- MÜŞTERİ PROFİLİ RAKİPLERDEN NASIL FARKLILAŞIYOR?

# 4. GİRİŞİMİN TANITILMASI

GİRİŞİMİN ÜRÜNLERİ, HİZMETLERİ VE FAALİYETLERİNE YÖNELİK KAPSAMLI BAKIŞ:

- ÜRETİLECEK TEMEL ÜRÜN VE HİZMETLER?
- PATENT VEYA MARKA DURUMU?
- İŞLETME NERDE KURULACAK?
- İŞLETME BİNASI VE YERİ İŞ İÇİN UYGUN MU?



- **GEREKLİ OLAN PERSONEL VE DONANIMIN NİTELİĞİ VE MİKTARI NEDİR?**
- **BİNALAR VE DONANIMLAR SATIN MI ALINACAK YOKSA KİRALANACAK MI?**
- **GİRİŞİMCİNİN KISA ÖZGEÇMİŞİ**
- **GİRİŞİMDE BULUNMAK İÇİN SEBEPLERİ NELER?**
- **NASIL VE NEDEN BAŞARILI OLACAK?**

# 5. ÜRETİM PLANI

## ÜRETİM SÜRECİNİN DETAYLARI

- ÜRETİMİN TÜM SÜREÇLERİ İŞLETME İÇERİSİNDE Mİ GERÇEKLEŞTİRİLECEK?
- YOKSA BAZILARI ANLAŞMALI FİRMALARA MI YAPTILACAK?KİMLERE?
- NE GİBİ GİRDİLERE İHTİYAÇ VAR VE BUNLAR NEREDEN SAĞLANACAK?
- ÜRETİM MALİYETLERİ NEDİR?
- DEPOLAMA İHTİYACI NEDİR?

# 6. PAZARLAMA PLANI

PAZARLAMA AMAÇLARININ, STRATEJİLERİNİN VE FAALİYETLERİNİN ÖRTAYA KONMASI:

- POTANSİYEL ALICILAR, KONUMLARI, DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ, SATIN ALMA GÜÇLERİ VE SATIN ALMA ALIŞKANLIKLARI NASIL?
- RAKİP ÜRÜNLERİN KALİTE STANDARTLARI VE FİYATLARI NASIL?
- RAKİPLER KİM, KONUMLARI VE PAZARLAMA STRATEJİLERİ NELER?
- GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER NELER?
- UZUN VADELİ AMAÇLAR VE STRATEJİLER NELER?

# PAZARLAMA KARMASIYLA İLGİLİ KARARLAR

PAZARLAMA AMAÇLARINA ULAŞMAK İÇİN GEREKLİ PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN BİLEŞİMİ

- ÜRÜNLERİN KALİTESİ, TARZI, MARKA İSMİ, AMBALAJI VS. NE OLACAK?
- FİYAT LİSTESİ, İNDİRİMLER VE VADE KOŞULLARI NE OLACAK?
- HANGİ TOPTANCILAR VE PERAKENDECİLER KULLANILACAK VE HANGİ BÖLGELER KAPSANACAK?
- PROMOSYON VE TANITIMDA HANGİ MEDYA, HAKLA İLİŞKİLER VE REKLAM YÖNTEMLERİ KULLANILACAK?

## 7. ÖRGÜTSEL PLAN

- YENİ ÖRGÜTÜN SAHİPLİK BİÇİMİ NEDİR?
- ORTAKLIK BİÇİMİNDEYSE ORTAKLAR KİMLERDİR VE ANLAŞMA KOŞULLARI NELERDİR?
- TUZEL KİŞİLİKLİ ŞİRKET OLACAK İSE BAŞLICA HİSSE SAHİPLERİ KİMLER OLACAK?
- YÖNETİM KURULUNUN ÜYELERİ KİMLER VE ÇEK-İMZA YETKİSİNE KİMLER SAHİP OLACAK?
- TEPE YÖNETİCİLER KİMLER, MAAŞLARI VE SORUMLULUKLARI NELER?

# 8. RİSKİN DEĞERLENDİRİLMESİ

İŞ PLANI AMAÇLARINA ULAŞMADA POTANSİYEL TEHLİKELER VE ALTERNATİF STRATEJİLERİN BELİRLENMESİ

- POTANSİYEL RİSKLER NELER?
- BU RİSKLERİN KAYNAKLARI NELER?
- BU RİSKLER GERÇEKLEŞİRSE NE OLUR?
- BUNLAR NASIL ÖNLENEBİLİR VEYA MİNİMİZE EDİLEBİLİR?

## 9. FİNANSAL PLAN

- PATENTLER, LİSANSLAR, ARAZİ VE BİNALAR AMAK İÇİN GEREKLİ OLAN YATIRIM MİKTARI NEDİR?
- HAMADDE, PERSONEL VE ENERJİ VS. İŞLEME MALİYETLERİ NEDİR?
- BEKLENEN SATIŞ VE KARLILIK DÖNÜŞ ORANI NEDİR?
- NE KADARLIK ÜRETİM VE SATIŞ HACMİNDEN SONRA GİRİŞİM KAR ETMEYE BAŞLAYACAK?

# Kaynaklar

- U. Kocatürk, Atatürk'ün Fikir ve Düşünceleri, Atatürk Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 2007.
- C. M. Kozlu, Uluslararası Pazarlama (İlkeler ve Uygulamalar), 5. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Yayın Nu.: 234, Ankara, 1995.
- O. Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi (İş Fikri Üretme-KOSGEB İş Planı), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013.