

**TUNA Bİsküvi**

[Belge alt konu başlığı]



**İÇİNDEKİLER**

1. **. İŞ PLANI ÖZETİ ..................................................................................................................3**
   1. İş Fikrinin Kısa Tarifi ........................................................................................................3
2. **. GİRİŞİMCİNİN HEDEFLERİ ....................................................................................................................3**
   1. Girişimcinin Kişisel Özellikleri ..........................................................................................4
   2. Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri ..........................................................................5
3. Girişimcinin Hedefleri .......................................................................................................5
4. **. İŞLETMENİN NİTELİKLERİ ve KURULUŞ DÖNEMİ PLANI .................................................................... 7**
   1. İşletmenin Yasal Statüsü .................................................................................................7
   2. İşletmenin Ortaklık Yapısı ve Özellikleri.........................................................................7
   3. İşin kurulması için alınması gerekli izinler, ruhsatlar ve diğer resmi dökümanlar .........7
5. **. İŞLETMENİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI ....................................................... 9**
   1. İş Fikrinin İçinde Bulunduğu Sektör / Alt Sektörler ve Özellikleri ...................................9
   2. İşletmenin İlişki İçinde Olacağı Piyasalar ve Temel Özellikleri ......................................9
   3. Ürünün Müşteri Kitlesi ve Bu Kitlenin Talep Özellikleri ............................................... 10
   4. Rekabet Analizi ............................................................................................................. 10
   5. Ürünlerin Müşterilere Tanıtımında Temel Alınacak Faktörler .................................... 11
6. **. İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI ......................................................................... 12**
   1. İşletmenin Tahmini Satış Planı .................................................................................... 12
   2. Ürün Satış Bedelleri ...................................................................................................... 12
   3. Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları........................................... 12
   4. Ürünleri Hedef Kitleye Tanıtma Metotları .................................................................... 12
   5. Pazarlama Aktivite Planı .............................................................................................. 12

1. **.** **ÜRETİM TEMEL SÜREÇLERİ VE ÜRETİM PLANI ................................................................. 13**
   1. Ürün ya da Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planlaması ........................................ 13
   2. Üretim İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar ................................................................. 13
   3. Üretim İçin Gerekli Hammadde ve Diğer Girdiler ...................................................... 13
   4. Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Seçilen Kuruluş Yeri ve İşyeri Özellikleri ................ 13
2. **.** **ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI ....................................................................................... 13**

1.İŞ PLANI ÖZETİ

1.1 İŞ FİKRİNİN KISA TARİFİ

Dünyanın tahıl zengini Türkiye’de bisküvi pazarında inovatif hale getirerek piyasaya farklı tadlar ulaştırmak istiyoruz.Bisküvide ülkemizi temsil eden bir marka olmak için çalışmak istiyoruz.

2.GİRİŞİMCİNİN HEDEFLERİ

2.1 Girişimcinin Kişisel Özellikleri

2.1.1 Kişisel Bilgiler

# GİRİŞİMCİNİN BİLGİLERİ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ad Soyad | Telefon numarası | Adresi | Doğum  Yeri | Doğum  Tarihi | Medeni  Hali |
| *Tunahan Doğan* | *05438627585* | *Süvari mah.İstasyon caddesi 5/6*  *Keçiören/Ankara* | *Kırıkkale* | *1997* | *Bekar* |
| *Ahmet Tuna* | *05455256025* | *Fevzi Çakmak cad.Melike Hatun caddesi no:15*  *Hassa / Hatay* | *Hatay* | *2000* | *Bekar* |

# EĞİTİM BİLGİLER

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AD SOYAD | SON MEZUN OLDUĞU ÜNİVERSİTE | BÖLÜMÜ | MEZUNİYET TARİHİ | KURS SEMİNER | YABANCİ DİL DÜZEYİ |
| TUNAHAN DOĞAN | BAYBURT ÜNİVERSİTESİ | YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ | 2022 | Bireysel marka oluşturma yolculuğu eğitim Programı, Bilişim ve internet hukukunun şirketlere yansıması seminer programı | B1 |
| AHMET TUNA | BAYBURT ÜNİVERSİTESİ | YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ | 2022 | Çatışma yönetimi eğitim programı,Değişim yönetim ve liderlik eğitim programı | B1 |

# ÇALIŞTIĞI YERLER

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ad  Soyad | Çalıştığı  Dönem | İş Yeri  Adı | Bölüm | Görev | Çalışma  Süresi |
| Tunahan Doğan | 2017 | SGK | Bilişim | Stajyer | 9 Ay |
| Ahmet Tuna | 2019 | Hatay Belediyesi  -  Elenmak | Bilişim  -  Elektrik | Stajyer  -  Elektrikçi | 9 Ay  -  1 Yıl |

# 2.1.4 Bilgi-Beceri ve Deneyimler

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ad  Soyad | Bilgi | Beceri | Deneyim |
| Tunahan Doğan | Yönetim | Analitik Düşünme  Çözüm Odaklı Olma | Esnaflık |
| Ahmet Tuna | Bilişim | Bakım Onarım  İkna Kabiliyeti  Yazılım | Bilgisayar |

# 2.2 Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

Bisküvi; un, yağ, şeker ve glikoz, süt, yumurta gibi maddelerin farklı oranlarda karıştırılarak şekillendirilip pişirilmesiyle elde edilen gıdadır.

Kullanılan hammaddeye uygulanan teknolojiye ve işletmede çalışanların bilgilerine bağlı olarak işletmeden işletmeye farklılık göstermektedir. Ülkemizde bisküvi standartlara sahip olmasına rağmen istenilen kalitede olmamaktadır. Bunun sebebi üretim yapan işletmelerin bisküviyi bir an önce paraya çevirmek istemesi, kalitesiz hammadde kullanmasından kaynaklanmaktadır.

Markamın misyonu ülkemizde üretilen bisküvinin en iyi kalitede üretimini sağlayarak sağlıklı ve kaliteli ürün üretmek, diğer işletmeler ile rekabet sağlamak hatta sağlıklı üretim konusunda öncülük etmektir.

Fabrikamı kurmaya sıfırdan başlayacağım için yeni yatırım yolunu seçmiş bulunmaktayım.

Sermaye açısından baktığımız zaman projem sabit sermaye açısından yeni yatırım olup sektörel açıdan ise tarım sektörü yatırımı kapsamındadır. “Mamul yatırımı” yaparak bisküvi ürününü geliştirmekteyiz.

## 2.3 Girişimcinin Hedefleri

#### 2.3.1 Kısa Dönemli Hedefler

* + - İstanbul’da tedarik ve dağıtım depomuzu kurmak
    - Çalışanlara çeşitli eğitim programlarıyla kariyerlerini doldurmak.
    - Paket 500 kg Dökme 200 kg satmayı hedefliyoruz.
    - Tahıl ürünlerini Konya ve çevre illerden en iyi numuneler seçilerek ucuz ve kalite ile birleştirmek.

#### 2.3.2 Orta Dönemli Hedefler

* Müşteri hizmetleri sistemi kurmak.
* Büyük şehirlerde tam hizmet verebilmek.
* İşletmemize ait 500 dönüm arsa almak ve işlemeyi hedefliyoruz.

#### 2.3.3 Uzun Dönemli Hedefler

* Yurt dışı pazarına açılmak.
* Yılda dökme ve paket bisküvilerden 1000 kg yurt dışına satmayı hedefliyoruz.
* İhracatımızı artıracak reklam ve pazarlamada zirveye ulaşmak.
* Yeni bisküvi çeşitlerini keşfetmeyi hedefliyoruz Ar-Ge bölümümüze gerekli destekleri vermeyi hedefliyoruz.

# 3.1 İşletmenin Yasal Statüsü

İşletmemiz Kollektif ortaklıkla yönetilmektedir. İşletmemiz sözleşmeye dayalı bir ortaklıkla yönetilmektedir. Ortaklardan her birinin ayrı ayrı şirketi yönetme hak ve görevi vardır. Ancak, Şirket sözleşmesiyle, şirket yönetimi tek bir ortağa bırakıyoruz çünkü herhangi bir çatışma olmamasından dolayı sözleşmeye bağlı kalarak yönetme biçimini seçtik.

# 3.2 İşletmenin Ortaklık Yapısı Ve Özellikleri

#### 3.2.1 İşletmenin Ortakları ve Ortaklık Pay Dağılımı

|  |  |
| --- | --- |
| Kurucu  Ortaklar | Ortaklık  Paydaları |
| Tunahan  Doğan | %50 |
| Ahmet  Tuna | %50 |

#### 3.2.2 Ortakların İşletmeye Katkıları

#### 

Ar-Ge Bölüm Müdürü: Ahmet Tuna

Genel Müdür: Tunahan Doğan

## 3.3

## İşin kurulması için alınması gerekli izinler, ruhsatlar ve diğer resmi dokümanlar

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **İzin / Ruhsat / Kayıt** | **İlgili Kurum** | **Yaklaşık Süre** |
| İmza tescil beyannamesi, imza sirküleri, nüfus cüzdanının alınması | Konya 2.Noter | 1/2 |
| Vergi hesap numarasının alınması | Konya Vergi Dairesi | 1/2 |
| Defterlerin alınması ve tasdik edilmesi | Konya 2.Noter | 1/2 |
| Yoklama tutanağının düzenlenmesi | Konya Vergi Dairesi | 5 |
| Vergi hesap numarasının alınması | Konya Vergi Dairesi | 1/4 |
| Vergi levhası, yazar kasa levhası | Konya Vergi Dairesi | 1/4 |
| Fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı | Maliye Bakanlığının anlaşmalı matbaalar | 2 |
| Şirket tescilinin yapılması | Ticaret Sicil Memurluğu veya Esnaf  Sanatkârlar Sicil Memurluğu | 1/2 |
| Sicil gazetesi ilanı | Ticaret Sicil Memurluğu  Esnaf ve Sanatkârlar Sicil Memurluğu | 3  15 |
| İlgili odaya kayıt yaptırılması | Ticaret Odası veya Esnaf Sanatkârlar  Odası veya Sanayi Odası | 1/2 |
| İşyeri açma ve çalışma ruhsatlarının alınması | Konya Belediyesi | 2 |
| SSK işlemleri | Sosyal Sigortalar Kurumu | 1/2 |

# Gıdalar için üretim izni başvurusu yapılırken gerekli belgeler

1) Dilekçe

2) Gıda Sicil Belgesinin noter onaylı sureti

3) Sorumlu yönetici ile yapılan noter onaylı sözleşme ile noter onaylı diploma örneği

4) Marka tescil belgesi veya marka tescil başvurusunun yapıldığına dair başvuru belgesi

5) Türk Gıda kodeksinde tanımlandığı şekliyle uygun etiket örneği

6) Beyanname

# Ürün tebliği yayımlanmamış gıdalar için üretim izni başvurusu yapan iş yerleri için;

1) Dilekçe

2) Gıda Sicil Belgesinin noter onaylı sureti

3) Sorumlu yönetici ile yapılan noter onaylı sözleşme ile noter onaylı diploma örneği

4) Marka tescil belgesi veya marka tescil başvurusunun yapıldığına dair başvuru belgesi

5) Üretilecek ürünün bileşen listesi ve bileşen miktarı

6) Üretim Teknolojisi, üretim akış şeması

7) Türk Gıda Kodeksine uygun etiket örneği

# 3.4. İŞ fikriyle/ürünle ilgili gerekli patent araştırması çalışmaları

İşletmemize ait bir patent girişimimiz bulunmamaktadır.

# 4. İŞLETMENİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI

## 4.1 İş Fikrinin İçinde Bulunduğu Sektör / Alt Sektörler ve Özellikleri

İş fikri **gıda** sektörü ve onun altında yer alan **üretim** alt sektöründe yer almaktadır.

2019 yılında bir önceki yıla göre en az artış %20,95 ile mercimek (kırmızı) fiyatında gerçekleşti. Tahıllar ve diğer bitkisel ürünlere ait fiyatlarda bir önceki yıla göre en fazla artışın olduğu ürünler ise, %25,98 ile buğday (diğer), %33,88 ile fasulye (kuru) ve %79,97 ile patates (diğer) oldu.

(TUİK 2019) EN GÜNCEL VERİLER

Tahıla dayalı ürünler içinde önemli seviyede katma değer yarattığı kabul edilen bisküvi sektörü, özellikle ihracata yönelik yatırımların odağı haline gelmiştir. Bisküvi, 2019 yılı itibariyle un ve unlu mamuller sektörü içinde buğday unundan sonra en çok ihracat yapılan ikinci alt sektör durumundadır.

## İşletmenin İlişki İçinde Olacağı Piyasalar ve Temel Özellikleri

#### 4.2.1 Hammadde ve Üretim Malzemelerinin Sağlanacağı Piyasalar

Hammaddeyi bölgedeki tahıl üreticisinden yıllık olarak temin edeceğiz.

Üretim hızlandırmak için son teknoloji malzemeler kullanmayı hedefliyoruz.

#### 4.2.2 Makine-Ekipman ve Araç Gereçlerin Sağlanacağı Piyasalar

Projemizin pazarda yer edinmesi ve öncülük etmesi için hedeflediğimiz kalite ve hijyene uygun son teknolojiye ait fırın, kazan, paketleme makinesi ile üretim yapılacak olup makineler zamandan tasarruf edilecek şekilde dizayn edilecektir.

#### 4.2.3 Önemli Hizmet Tedariklerinin Sağlanacağı Piyasalar

Muhasebe işlerimiz için araştırmalarımız doğrultusunda uygun gördüğümüz SMMM ZÜBEYDE BAYRAKTAR ile anlaşma yapacağız.

Temizlik hizmetleri Konya genelinde hizmet veren ÇETİNKAYA firması ile anlaşmalar sonucu sağlanacaktır.

Hukuki işlemlerimiz GAZİ HUKUK BÜROSU isimli kuruluşla anlaşmalarımız sonucu taraflarınca yürütülecektir.

#### 4.2.4 İşgücünün Sağlanacağı Piyasa

İşletmemizde ihtiyaç duyulan iş gücünün sağlanacağı bölgedeki senelerdir tarım işi yapan ve ilgilenen kişilerle destek alınarak en tahıl ürününü almak ve piyasada ucuz ve kaliteli hammadde ile ürünlerimize farkındalık yaratmak istiyoruz. İşçilerimize tam donanımlı bir kariyerle piyasada işini en iyi yapabilecek kişilerle işimizi yapmayı hedefliyoruz.

## 4.3 Ürünün Müşteri Kitlesi ve Bu Kitlenin Talep Özellikleri

**4.3.1** **Ürünün Müşteri Kitlesi**

Avrupa'da 10-15 kg düzeylerinde olan kişi başına bisküvi tüketimi Türkiye'​de halen 5-6 kg seviyelerinde seyretmektedir. Şirketimizinde hedef kitlemiz beslenmesine, damak zevkine ve sağlına dikkat eden herkes için.

#### 4.3.2 Müşteri Kitlesinin Talep Özellikleri

Müşterilerimiz genellikle glikoz şurubu değerleri düşük gıdalar istiyorlar. Protein barlı bisküvilerimizde yağ oranını en düşük oranda olmasını talep ediyorlar. Çocuklar için verilen bisküvilerde renklendirici ve yağ oranında gıda mühendislerimiz tarafından incelenen değerlerde çok düşük değerlere indirgememizi istiyorlar.

# Talebin Oluşumunu Sağlayan Nedenler

Çocuklar için sağlıklı yerli bir üretim olduğu için gelişim ve beslenmek açısından bizi tavsiye ediyorlar.

Sporcular için protein barlı bisküvilerde ucuz ve kalite beslenme açısından günlük almaları gereken protein oranı için bizi tavsiye ediyorlar.

Kadınlar için özellikle kilo kontrolü ve kilo sıkıntısı çekenler için yağ oranının düşük olması talep artışına sebep oluyor.

# 4.4 Rekabet Analizi

### 4.4.1 Müşterilerin Ürünleri Mevcut Temin Şekli

Müşterilerin genel temin şekli marketler üzerinden oluyor toptancılığını kurduğumuz her bölge için teminimiz daha basite indirgenecektir.

### 4.4.2 Rakipler Hakkında Genel Değerlendirme

Rekabet analizine baktığımız zaman rakip işletmeler ile yarışabilmek için “daha kaliteli mal ve daha ucuz mal” üreteceğiz. Diğer firmalara bakıldığı zaman daha az kalitedeki bir malı toptancılara, yurt dışına ve kendi market zincirlerinde olabileceğinden yüksek fiyatta satmaktadır. Pazarın yapısal özelliklerine baktığımız zaman modern teknolojiyle çalışan 40 olmak üzere Türkiye’de toplamda 203 tane fabrika vardır. Ancak Türkiye’de üretilen toplamda 850 ton bisküvinin ortalama 350 tonu yurtdışına ihracatı mevcuttur. Türkiye’de pazar yüksektir.

## 4.5 Ürünlerin Müşterilere Tanıtımında Temel Alınacak Faktörler

* Sağlıklı olmasıdır.
* Besin değerlerini en iyi şekilde ayarlamış olmamız
* Rakip firmalara göre promosyonlarımız ve fiyatlarımız.

**5. İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI**

## 5.1 İşletmenin Tahmini Satış Planı

#### 5.1.1 Birinci Yıl Tahmini Satışları

Paket Bisküvi birim gelir = 4 TL

Toplam 500 kg = 2.000 TL 2.000\*365 = 730.000 TL

Dökme Bisküvi birim gelir = 3 TL

Toplam 200 kg = 600 TL 600\*365 = 219.000 TL

Yıllık Gelir Toplam = 949.000 TL

Yıllık Vergi = 6.570.000 \* 0,08 = 75.920 TL

Yıllık Net Nakit = 6.570.000 – 525.600 = 873.080 TL

## Ürün Satış Bedelleri

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ürün | Toplam  Maliyet | Kar  Marjı | Satış  Fiyatı |
| Paket  Bisküvi | 1,5 TL | %50 | 3 TL |
| Dökme  Bisküvi | 2 TL | %50 | 4 TL |

(Ürünlerimizin staj fiyatı net kardır)

## 5.3 Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

#### 5.3.1 Yerleşim Yeri

Projenin uygulama alanı Konya’dır. Coğrafi bölge olarak bütün Türkiye’ye dağıtımı kolay, hammaddelerin Türkiye’deki en çok üretilen yer olma özelliğinden dolayı en avantajlı yer seçimi yapılmıştır.

Tohum üretiminde %38'lik pay ile Türkiye'de ilk sırada yer almaktadır. 6.550 üretici, 650.000 dekar alanda yaklaşık 280.000 ton tohum üretmektedir. Konya ve bölgesini tarımsal alanda oldukça geliştirecek olan KOP (Konya Ovaları Projesi) ile sulanması planlanan arazi miktarı ise 602.509 hektardır. (http://www.konyadayatirim.gov.tr)2020

#### 5.3.2 Dağıtım Kanalları-Aracıları-

#### Araçları

Ürünlerimizi dolaylı yoldan dağıtım aşamasında dağıtıyoruz. Şu an kısa dönem hedeflerimizde büyük şehirlere doğrudan dağıtım yapmamız olanaksız olduğu için dolaylı yoldan Türkiye’nin dört bir yanına gönderebiliyoruz. Konya içinse doğrudan dağıtım yapıyoruz.

## 5.4 Ürünleri Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

Hizmetimizin tanıtımı için reklam yapacağız. Reklamlarımızın dijital reklam ağırlıklı olmasını planlıyoruz. Sosyal medya reklamları, e postaya gönderilecek tanıtım reklamları, web sitemizde yapacağımız tanıtım videosu dijital ortamda yapacağımız reklamlar yapacağız. Bunun haricinde ise hizmete başladıktan sonra broşür dağıtımları yapmayı planlıyoruz.

## 5.5 Pazarlama Aktivite Planı

***PAZARLAMA AKTİVİTE PLANI***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pazarlama Aktiviteleri** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Sorumlu** | **Bedel** |
|
| **İş merkezinin belirlenmesi** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** |  |  |  |  |  |  | **Müdür** | **40.000 TL** |
| **Gerekli izinlerin alınması** | **X** |  |  |  |  |  | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **Müdür** | **10.000 TL** |
| **Web sitesi ve mobil uygulamanın faaliyete geçmesi** |  | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **Ar-Ge** | **10.000 TL** |
| **Dijital ortamda reklam yapılması** |  | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **Halkla ilişkiler** | **30.000 TL** |
| **Broşür dağıtımı** |  |  |  |  |  |  | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **X** | **Halkla İlişkiler** | **10.000 TL** |

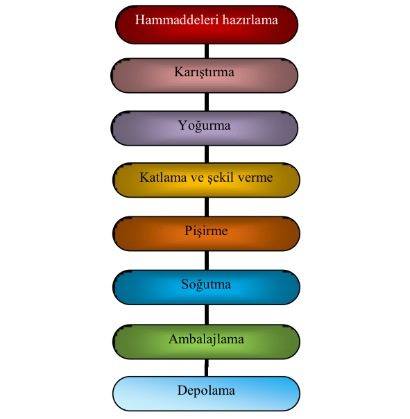
(Pazarlama için Toplam Maliyet = 100.000TL)

# 6 . ÜRETİM TEMEL SÜREÇLERİ VE ÜRETİM PLANI

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

Hammadde temini- hammaddenin karıştırılması-yoğurma-şekillendire-pişirme-soğutma-ambalajlama. Bu şema izlenerek ürünümüz son haline gelmektedir. Hammaddelerimiz temin edildikten sonra üretilecek olan bisküvi türüne göre farklı oranlarda karıştırılır. Karıştırdıktan sonra yoğurma kazanında kıvamına getirilir. Burada hamur kıvamında olan bisküvimiz öncelikle uygun şekillendirme için türüne göre şekillendirme haznesine yönlendirilir. Bu haznelerden çıkan ürünümüz fırına girerek ortalama 300 derece sıcaklıktaki fırından geçerek pişirilir. Pişen ürünler uzun ömürlü ve zaman kaybetmeden paketlenmesi için soğutma odalarında beklemelidir. İstenilen sıcaklığa düştükten sonra artık ürünümüz paketleme aşamasına geçer ve dağıtıma uygun bir biçimde hazır olur.

#### 6.1.1 Üretim İş Akışı



## 6.2 Üretim İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar

*ÜRÜN FİYAT*

Fırın (15 m) 150.000 TL

Hamur Makinesi 50.000 TL

Kalıp Makinesi 80.000 TL

Paketleme 100.000 TL

Şurup Tankı 100.000 TL

Buhar Odası 25.000 TL

## 6.3 ÜRETİM İÇİN Gerekli Hammadde ve Diğer Girdiler

#### 6.3.1 Kullanılan Hammadde ve Diğer Malzemelerin Birim Ürün İçindeki Miktarları

Bisküvi; un, yağ, şeker ve glikoz, süt, yumurta gibi maddelerin farklı oranlarda karıştırılarak şekillendirilip pişirilmesiyle elde edilen gıdadır.

Bisküviler çeşitlerine göre şekillendirilir ve ambalajlanır. Paket bisküviler standart olarak marka adı, ürün adı ve çeşidi, parti ve seri numarası, üretim ve tüketim tarihi, içindekiler, ağırlığı ve TSE onayını içeren ambalajlara sahip olacaktır. Dökme bisküviler is kg’ına göre 1,2,5,10 kg’lık kolilerle ambalajlanır.

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

#### 6.4.1 Yerleşim Yeri Seçilme Nedenleri

* Türkiye’nin toplam tarımsal üretiminin %10’u Konya tarafından karşılanmaktadır. Konya, 2.6 milyon hektarlık tarım alanı ile ülkenin toplam tarım alanının %11.2’si gibi çok önemli bir oranını oluşturmaktadır.
* Dağıtım kanalı olarak Konya’nın elverişli ulaşımı
* Kaynak ve hammaddeye yakınlıktan dolayı
* Bölgesel olarak tarım sektöründen anladıkları için iş gücünden dolayı
* Her türlü iletişim ve internet altyapısından dolayı

|  |  |
| --- | --- |
| 7. | ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI |

# 8. İŞLETME FİNANSAL PLANI

## **8.1** Gerekli Yatırım ve İşletme Sermayesi İhtiyacı

Arsa 200.000 TL

Fabrika 100.000 TL

İnşaat 50.000 TL

Beklenmeyen Giderler 10.000 TL

**TOPLAM SABİT YATIRIM = 360.000 TL**

**8.2.2** **Yıllık İşletme Giderleri**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TOPLAM**  **GİDER KALEMLERİ HARCAMA** | | **SABİT** | **DEĞİŞKEN** | **SABİT**  **GİDERLER** | **DEĞİŞKEN GİDERLER** |
| 1. FATURALAR | 50.000 TL | 100% | 0% | 50.000 TL | 0 TL |
| 2. İŞÇİLİK-PERSONEL | 90.000 TL | 100% | 0% | 90.000 TL | 0 TL |
| 3. DAĞITIM KAMYONLARI | 40.000 TL | 100% | 0% | 40.000 TL | 0 TL |
| 4. DEPOLAR | 10.000 TL | 100% | 0% | 10.000 TL | 0 TL |
| 5. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ | 100.000 TL | 100% | 0% | 100.000 TL | 0 TL |
|  | |  |  |  |  |

Toplam = 290.000 TL

**8.2.3** **İşletme Sermayesi Tablosu**

### İŞLETME SERMAYESİ TABLOSU

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **İşletme Sermayesi Kalemleri** | | **Yıllık İşletme Giderleri** | **Süre (AY)** |
| Genel Giderler |  | 290.000 TL | 12 Ay |
|  |  |

## 8.3 Toplam Yatırım İhtiyacı

### YATIRIM DÖNEMİ FİNANSMAN YAPISI TABLOSU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FİNANSMAN İHTİYACI** | **1. YIL** | **TOPLAM** |
| **1.  BAŞLANGIÇ YATIRIMI** | 800.000 TL |  |
| **2.  İŞLETME SERMAYESİ** | 500.000 TL |  |
| **TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI** | 1.300.000 TL | |
|  | | |
| **FİNANSMAN KAYNAKLARI** | **1. YIL** | **TOPLAM** |
| **1.  ÖZKAYNAKLAR** | 1.005.000 |  |
| **2.  BORÇLAR** | 0 TL |  |
| **3.  KREDİLER** | 30.000 TL |  |
| **TOPLAM FİNANSMAN KAYNAKLARI** | 1.035.000 | |

# Yatırım

## 8.4 İşletmenin Tahmini Finansal Hareketleri ve Analizi

**8.4.1** **Gelir – Gider Tablosu\***

### YILLIK GELİR GİDER HESABI TABLOSU

|  |  |
| --- | --- |
| **İŞLETME GELİRLERİ** | 2021 |
| Ürün Satışı Gelirleri | 873.080 |
| İŞLETME GELİRLERİ TOPLAMI | 873.080 |
|  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TOPLAM**  **GİDER KALEMLERİ HARCAMA** | | **SABİT** | **DEĞİŞKEN** | **SABİT**  **GİDERLER** | **DEĞİŞKEN GİDERLER** |
| 1. FATURALAR | 50.000 TL | 100% | 0% | 200.000 TL | 0 TL |
| 2. İŞÇİLİK-PERSONEL | 90.000 TL | 100% | 0% | 130.000 TL | 0 TL |
| 3. DAĞITIM KAMYONLARI | 40.000 TL | 100% | 0% | 200.000 TL | 0 TL |
| 4. DEPOLAR | 10.000 TL | 100% | 0% | 50.000 TL | 0 TL |
| 5. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ | 100.000 TL | 100% | 0% | 100.000 TL | 0 TL |
|  | |  |  |  |  |

İŞLETME GELİR GİDER FARKI = 193.000 TL

**8.4.1** **Nakit Akış Tablosu**

### Nakit Akım Tablosu

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NAKİT GİRİŞLERİ** | 2021 | 20XX | 20XX |
| **YATIRIM KREDİSİ** | 30.000 |  |  |
| **ÖZKAYNAK** | 1.005.000 |  |  |
| **BORÇLAR** | 0 |  |  |
| **İŞLETME GELİR-GİDER FARKI** | 193.000 TL |  |  |
| **NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI** | 1.198.000 |  |  |
|  | | | |
| **NAKİT ÇIKIŞLARI** |  |  |  |
| **SABİT YATIRIM TOPLAMI** | 1.300.000 |  |  |
| **İŞLETME SERMAYESİ** | 500.000 |  |  |
| **KREDİ FAİZ ÖDEMELERİ** | 0 TL |  |  |
| **KREDİ ANAPARA ÖDEMELERİ** | 30.000 TL |  |  |
| **VERGİLER** | 2.920 TL |  |  |
| **NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI** | 2.920 TL |  |  |
| **YIL SONU ELDEKI NAKİT** | LLLL5502.920 TL | | |

#### 8.4.2 Karlılık Hesabı Tablosu

**Karlılık Hesabı Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| YILLAR | 0 | 2021 | 2022 | 2023 |
| **SATIŞ GELİRLERİ** |  |  |  |  |
| İŞLETME GİDERLERİ | 290.000 |  |  |  |
| AMORTİSMANLAR |  |  |  |  |
| FİNANSMAN GİDERİ |  |  |  |  |
| **VERGİ ÖNCESI KAR** | 949.000 TL |  |  |  |
| VERGİLER (%8) | 75.920 |  |  |  |
| **VERGİ SONRASI KAR AMORTİSMANLAR 873.080** | |  |  |  |
| İŞLETME SERMAYESİ | 500.000 |  |  |  |
| SABIT YATIRIM | 290.000 |  |  |  |