

İŞ FİKİRLERİ OLUŞTURMA

A-) iş fikri geliştirmek

Günümüzde teknolojik gelişmelere dayalı olarak değişik iş imkanları doğmuştur. Klasik anlamda, eski gelenek ve göreneklere dayalı, Pazar anlayışlı ve ekonomi düzeninde çok farklı değişimler, günden güne kendini göstermektedir.

İş fırsatları, yapılması mümkün olan ve sermaye kapsamı ile sınırlı olan iş imkanları anlamında değerlendirilebilir. böyle bir fırsat nasıl ortaya çıkar? Bununla ilgili olarak, ilk başta, etrafımızdaki kişi ve kuruluşlara yönelip, yapabileceğiniz ve üretebileceğiniz ya da kanal ile alıp satabileceğiniz ürünü tespit etmek gerekir. Böyle bir fırsatın size kazandıracağı pek çok şeyler kazanç ya da kazanımlar olabilir. Bunu iyi değerlendirmek gerekir.

İş fırsatı ortaya konurken, o ülke ticaret kanunlarını iyice öğrenmeli, ya da bilenden sık sık bilgi almalıdır. Bu yapabilecek ticari hataları asgariye indirecektir.

B-)iş fırsatları

ETRAFIMIZDAKİ İŞ FIRSATLARI

Ülkemiz, çok zengin kaynaklara sahiptir. Bu kaynakların paraya çevrilebilirliği, iş fırsatı oluşturulmasına büyük ölçüde bağlıdır. Bunun yapabilmek için, önce kendine güvenmek, daha sonra ne yapacağına kara vermek, en başında da iş fikri oluşturmak gerekir. Bu şekilde, biz ne yapacağımıza daha açık ve net karar verebiliriz. Problemlerden yararlanmak, ülke kaynaklarının en kısa zamanda yurt içi ve yurt dışında paraya çevirmek, belki herkesin yapamayacağı bir şeydir ama, ucundan kenarından bir şey yapılmaya başlansa az da olsa bir yere varılmakta temel basamak neden olmasın?

- a-) İç Giyside Vazgeçilmez YÜN: Angora Tavşanı
- b-) Alternatif Tıp Ürünleri: Şifalı Otlar
- c-) Bitkisel Esanslar
- d-) Yosun
- e-) Devekuşu
- f-) Çocuk Ürünleri
- g-) Hobi Bahçe İşİ

Bu ve bu gibi iş fırsatları, değerlendirmeye alınarak yeni iş fırsatları imkanlarına bakılabilir. değerlendirmek sizin inisiyatifinize kalmış.

C-) ayrıntılı iş planı yapmak

Ayrıntılı iş planı çok önemlidir.Böyle bir plana bakan ve bu planı dikkate alacak kuruluşun ,sizin için önemli büyüktür.Çünkü,ancak bundan sonra destek alabiliriz.Bu iş planında neler olmalıdır?

1_) profesyonel özet: Potansiyel yatırımcının projenizi okuma şansını arttırmak için gereklidir.Hatta yatırımcıların çoğu yalnızca bu bölüme bakarak bile destek verip veremeyeceğine karar verebiliyor.

Bu özetler tüm iş planlarınızın özü gibidir.İşiniz,içinde bulunduğunuz sektör,pazarlama stratejilerinizi,ihtiyacınız olan finansal kaynaklar gibi tüm ayrıntıların bir toplamıdır.

2_) şirket analizi: Şirket analizi,şu anki ya da gelecekteki şirketlerinize stratejik anlamda genel bir değerlendirmesidir.Bu analizin içermesi gereken önemli sorulardan bazıları şunlardır;

- + Şirketinizin hangi fırsatları lehine çevirebilir?
- + Bunu hangi servis ve hizmetlerle yapabilir?
- + Hangi ürün veya hizmetleriniz diğerlerinden farklı? Neler sizi iş dünyasında başarılı kılabilir?
- + Şirketinizin uyguladığı stratejileri nelerdir?
- + Şirketinizin organizasyon yapısı nasıl?

3_) sektör analizi: Şirketinizin rekabet içinde olduğu alanı belirleyen analizlerdir.İçermesi gereken sorular ise:

- + İçinde bulunacağınız / bulunduğunuz pazarın boyutu nedir?
- + Eğer varsa,hangi Pazar trendleri bu boyutları etkiler?
- + Başlıca rakipler kimlerdir?Her birinin Pazar payı nedir?
- + Pazarda bulunan ikame mal ve hizmetler hangileri? Ücretsiz olan ürün ve hizmetler var mı?
- + Pazara giriş için engeller var mı?
- + Hangi parametreler şirketinize yardımcı olabilir?

4_) müşteri ve rekabet analizi: Bu analizde aşağıdaki soruların cevapları yer almalıdır?

- + Müşterileriniz kimler?
- + Hangi demografik özelliklere sahipler?
- + Müşterileriniz nerede yaşıyor ve gelir düzeyi ne?
- + Müşterilerinizin asıl ihtiyaçları neler ve bu ihtiyaçların etkileri?
- + Başlıca rakipleriniz kimler?
- + Rakipleriniz ne kadar büyük?

5_) pazarlama planı: Pazara girmek için kullandığınız tüm stratejileri içerir. Planda yer alması gereken bilgiler;

- + Bütünleşik pazarlama stratejisi-
- + Ürün ve hizmetler-
- + Ücretlendirme-
- + Dağıtım-
- + Satış yaklaşımı-
- + Reklam ve promosyon-
- + Halkla ilişkiler-

6_) tasarım ve geliştirme planları: Bu planlar fikirlerinizi bir konu olmaktan çıkarıp gerçeğe dönüştürmedeki stratejilerinizi içerir. Cevaplanması gerekenler;

- ^ Ürün veya hizmetlerinizdeki gelişmenin şu andaki durumu nedir?
- ^ Amaçladığınız bitirme tarihi ne zaman?
- ^ Şirket dışında birileriyle iş yapılacak mı?
- ^ Ürün geliştirmenin tahmini maliyeti ne olacak?
- ^ Bilgi veya teknolojinizin patenti kim tarafından korunuyor?

7_) imalat ve operasyon planları: Bu planlar alınan tüm kararlar ve konuşulan tüm konuların nasıl sonuca varacağı ile ilgilidir.

- + İmalat planlarının içermesi gereken sorular?
- + Ürününüz nasıl imal edilecek?
- + Üretim kapasiteniz nedir?
- + Hangi coğrafik bölgede üretim yapılacaktır?
- + Ürünler nerede depolanıp saklanacaktır?
- + Dış kaynak kullanılacak mı?
- + Hangi kurallar ve yasal konular dikkate alınmalıdır?

operasyon planlarının içermesi gereken sorular;

- + İmal ettikten sonra,satış sürecine kadar neler gerekebilir?
- + Ürün ve hizmetlerin dağıtımı nasıl gerçekleşecek?
- + Kalite nasıl kontrol edilecek?

8_) yönetim ekibi: Şirketi başarıya götürmek için gereken insan kaynaklarını tanımlayan bölümdür.Bilinmesi gereken önemli konular;

- + Şirketin nasıl organize olmuş?
- + Temel yönetim kadronuz kimdir ve bu kişilerin geçmişleri nasıl?
- + Eğer varsa,hisse sahipleri,ortaklar veya yatırımcılar kimlerdir?
- + Profesyonel anlamda kimlere başvuruyorsunuz?
- + Yönetim Kurulu ve Danışmanlar Kurulu kimlerden oluşuyor?

9_) finansal plan: Bu planlar şirketinizin ne kadar paraya ihtiyacı olduğunu ve gelecekte ne kadar kazanmayı planladığınızı ortaya koyar.İki bölümde incelenir.

a-) finansal bilgi analizi;

- + Gerçek gelir durumu ve denge kağıtları-
- + Gelir durumu-
- + Denge kağıtları-
- + Nakit akışı belgesi-
- + Brüt ve işletme marjinleri-
- + Sabit ve değişken harcamalar-
- + Ayrıntılı hesap dökümü ve satılan miktar-
- + Yatırım sonucu geri dönenler

b-) yazılı bilgi analizi;

- + Finansal bilgi analizlerinde dikkat edilmesi gerekenler
- + Fon kullanımı ve finansal ihtiyaçlar
- + Yatırım teklifleri
- + Yatırımcının geri dönüşümü

10_) ekler: Metin olmayan tüm dökümanları kapsar.Örneğin:

- + **Finansal belgeler ve hesaplamalar**
- + **Çalışma tabloları**
- + **Ürün / hizmet şartname diyagramları**
- + **Yasal dökümanların kopyaları**