1. **Scope (Kapsam)**

//Amaç

Süt taşıma alanında bölgede birinci firma olmak ve bölgedeki bütün operasyonları kendimiz yönetmek. Buna yetecek miktarda araç almak. Kendi araçlarımızın yeterli olmadığı durumlarda dışardan araç kiralama yöntemi ile araç tedariği yapmak. Bununla birlikte piyasada güveni kazanmak ve bölgedeki geniş ağ bandı sayesinde tek taraflı değil de çift taraflı çalışarak maaliyeti daha da düşürmek. Bu kapsamda daha deneyimli çalışanlar yetiştirebilmek için Milli eğitim müdürlüklerinden destek alarak eğitim planlaması yapmak ve beraberinde organize bir şekilde daha da uzman bir kadro ile piyasayanın güvenini kazanmak.

* // *Ürünün/HizmetinÖzellikleri, GüzellikleriveKatkılarıNelerdir?*
* *---- yazacak bir şey bulamadım ☹*

*//Bu İşinNe gibiBirFırsatı/Avantajı/YararıVar*

Bu işin en güzel fırsatı diğer araçları olan nakliyeciler gibi gündelik iş aramamak ve her gün düzenli bir yerde çalışabilmek. Düzenli bir işin olmasının diğer bir avantajı da aylık gelir giderinin hesaplanması ve aylık ne kadar iş yapabilecegin konusunda öngörüye sahip olmaktır. Burda araçlar diğer araçlardan daha fazla yıpranacak olsada olsada dışardaki diğer nakliyeciler ile kıyaslanacak olursa burda çalışma şartları bakımından daha Rahat bir ortamda bulunmaktadır. *Bizimle birlikte çalışan şöförler düzenli olarak iş bitiminde evine gidebilmesi de diğer meslek arkadaşlarının yollarda yada araçta yatarak geçirdigi günleri bizimle çalışsanlar her akşam evlerinde geçirme avantajından faydalanmaktadır. Şöförler düzenli bir hayatı olmasının ve motivasyonun iyi tutmalarını saglamak iş olarakta işte düzen saygı çercevesinde işlerini daha iyi yapabilmeleri için bir pozitif ayrıcalık sunmaktadır. Işlerine zamanında ve düzenli bir şekilde başlayarak daha düzenli ve disiplinlibir çalışma sonucunda herhangi bir aksama sebebiyeti olmayacaktır. Buna baglı olarakta fabrikada herhangi bir aksama veya herhangi bir sorun olmayacaktır. Eğer fabrikalara yeteri kadar sütü zamamında ve düzgün bir şekilde ulaştırmazsak fabrikada üretimde sıkıntılar yaşanacak ve fabrikanın mevcut mesai saatinde aktif çalışmasını engelleyecektir. Bu dengesiz çalışma sonucu fabrikanın günlük çalışma maaliyeti artacak ve piyasaya her giren ürün için ekstra bir maaliyet dogacaktır. Bu sebepden doğacak olan sorunlar neticesinde piyasada arz talepde sorunlar olacak ve yeteri kadar hammade olmadıgı için yeteri kadar üretimde yapılmayacak ve bundan dolayı mevcut ürünlerin fiyatları otomatikmen yukselerek piyasaya negatif etkenler doğuracaktır. Bunu engellemek ve sürdürülebilirligini saglamak için daha da organize ve dahada uzman ve eğitimli bir ekip ile çalısarak hammaddenin fabrikaya ulaşımında sorunların hepsini ortadan kaldırmaktır.*

1. **SWOT Analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)**

**(SWOT Analizi – GüçlüYönler, ZayıfYönler, FırsatlarveTehditler)**

***Your business (İş/Çalışma),***

*Çalışma Süreleri fabrikaların çalışma sistemine göre ve süt aldıgımız merkezlerin sütü hazır etme durumuna göre entegre edilmektedir. Bu kapsamda da gün içinde sabah saat en erken saat 9 da en geç ise 12 ye kada işe başlıyoruz. İşe başlamdan önce günlük araç konrollerini ve süt alımda gerekli olan malzemelerideneksiklier varsa tamamlıyoruz. Bütün hazırlıklıklar yapıldıktan sonra iş için yola çıkıyoruz. Çalışma saatlerimiz esnek olması bir yanda iyi bir yandan da kötü iş disiplinini saglamamız acısından zorluklar çıkartmakta. Işimiz gıda işi olması sebebiyle çalışma arkadaşları bulmakta zorlanıyoruz. Yeni başlayan birinin eğitim oryantasyon süresinde sıkıntılar yaşamaktayız.*

***Your industry (Endüstri/ÇalışmaAlanı),***

*Çalışma alanımız fabrikanın anlaşmış oldugu süt yerleri ile dogru orantılıdır. Bu kapsamda; fabrikarın ellerindeki süt toplama merkezleri nerelerse genellikle o çevrede çalışıyoruz. Buradab bir örnek verecek olursak cebeci süt fabrikasının süt toplama merkezleri Batı Akdeniz ve Güney Egenin illeridir.*

***Your target market (HedefKitlesi),***

***Your competition (Rakipler).***

*En büyük rakiplerimiz lojistik şirketleri ve küçük nakliye şirletleridir. lojistik şirketleri fabrikalarla yaptıgımız sözleşmelerin doldugu zaman elimizdeki işi alabilmek için daha cazip fiyatlar ve daha başka opsiyonlar alarak ihaleyi almaya çalışıyorlar. Bunun gibi diğer küçük nakliye kooparatifler ve fabrikaya hammadde veren küçük işletmelerde bu işi dışardan basit görerek bize rakip oluyor ve piyasayı biraz daha düşürüyorlar.*

1. **Financial Feasibility (FinansalFizibilite)**

*What are your capital requirements?*

* *Ne KadarlıkBirSermayeİhtiyacıVar?*

*Bu işe yeniden başlayan bir yatırımcı için her bir kırkayak kamyon için(10-15 yaşında) için minumum 2.000.000 tl, Her bir Tır için (8-10 yaşında) 4.000.000 tl lik bir maddiyata ihtiyac duyulmaktadır. Şuan için bir fabrikanın İhalesini almak İçin minimum 5 kırkayak kamyon ihtiyacı vardır. Sadece araçları alarakta işe direk başlamamız mümkin değildir şirket giderleri ve şirket kurulması yönündeki ihtiyaçlarda göz önünde bulundurusak yaklaşık olarak 1.000.000 tl de ihaleler, teminatlar yetki belgeleri ve şirket kurmada yapılan masraflar için anca denk gelecektir.*

*Do you need outside funding?*

*Her yıl araçları yenileyebilmek yada filomuza yeni araçlar ekleyebilmek için stabil kredi ihtiyacları duyulmaktadır. Son yıllarda artan faizler kapsamında kredi kullanımına pek sıcak bakmasakta araç yenilemek için düzenli kredi kullanımı gerekmektedir. Şöylede bir durum söz konusu Türkiye’de her geçen yıl araçlar %80 ve üzeri fiyat artışı olmasından dolayı bir dahaki seneye aynı aracı daha fazla fiyata alamıyoruz bile.*

*Why will your idea be profitable?*

* *Ürün/Hizmet Fikrin Neden Kârlı?*

*Bu işi yaparak minumum tutarda aldıgınız bir aracı 30 ay gibi bir zamanda yani 2 bucuk yılda amorti edebiliyoruz. Sadece aracı amorti etmiyoruz kendimize de bir çalışma sahası kuruyoruz. Kendi aracımızda kendimiz çalısırsak minimum yakıt sarfiyatı ve minimum arıza olacagından dolayı araç masrafları da azalacaktır.*

*When will you reach your break-even point?*

* *GelirveGider Ne ZamanBirbiriniKarşılayacakveKârlıDurumaGeçmeyeBaşlanılac*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yıllık Maaliyet** | |  | **Yıllık Kazanç** | |  | **Aylık Maaliyet Kar Zarar Durumu** | |  |
| **Maliyet Kalemleri** | **Maliyet Tutarı** |  | **Maliyet Kalemleri** | **Maliyet Tutarı** |  | **Maliyet Kalemleri** | **Maliyet Tutarı** |  |
| Sürücü Ücreti | ₺240.000 |  | 1 Aylık Kira Bedeli | ₺108.000 |  | Aylık Kazanç | ₺127.680 |
| Motorlo Taşıtlar Vergisi | ₺9.300 |  | 1 Aylık Artı Akaryakıt Bonusu: | ₺19.680 |  | Aylık Masraf | ₺52.858 |
| Lastik Masrafı | ₺120.000 |  |  |  |  |  |  |
| Yag Değişim Maaliyeti | ₺20.000 |  | Yıllık Kazanç | **₺1.532.160** |  | Kar / Zarar | **₺74.822** |
| Muhasebe Ücreti | ₺12.000 |  |  |  |  |  |  |
| Sigorta Ücreti | ₺16.000 |  |  |  |  |  |  |
| Kasko | ₺45.000 |  |  |  |  |  |  |
| Sürücü Sigortası | ₺52.000 |  |  |  |  |  |  |
| Sanayi Ücreti | ₺120.000 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Toplam Maaliyet | **₺634.300** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

*1 araçlık bir sermayeden bahsedersek 2.000.000 tl lir bir araç aylık 120.000 tl kazanç elde*

*edilmektedir. Bu aracın yıllık maaliyeti üsttaraftaki tablodaki maaliyet hesaplaması mevcuttur. Bu maaliyetler aracın eskilik ve yenilik oranına göre artmakta ve azalmaktadır. Burada da görüldügü üzere aylık 74.822 tl lik bir kazanç gözükmekte ve 2.000.000 tl lik bir araç yaklaşık 30 ayda kendini amorti ediyor buda bence mantıklı bir yatırım.*

*What rate of return do you expect?*

* *Bir yatırım eger 5 yılda kendini amorti edebiliyorsa bu güzel bir yatırımdır. Bu sebepten dolayıda bu yapılan yatırım hemen hemene 30 ay gibi bir sürede kendini amorti edebilmektedir. Bu araçların bir tanesinde sürücüsü de siz olursanız kendi işinizi kurmakla beraber kendinize özgü çalışmada saglaya bilirisniz. Aynı zamanda da sahaya da hakim olacagınız için sürücünüz bir yerde takılırsa nu konuda ona destek olabilirsiniz. Bu da size işte yaşanan aksaklıkları yada sahadaki eksiklikleri tespit etmenizde yardımcı olacaktır.*

1. **Feasibility of Sales Volume (SatışHacmiFizibilitesi)**

*How, when and where will you generate revenue?*

* *Nerede, Ne Zaman, NasılveNe ŞekildeBirGelir/HasılatBekliyorsun?*
* *Genellikle bizim çalıştıgımız sektör Organizez sanayiler bölgesinde faaliyet göstermekte bu kapsamda genellikle illerin yada ilçelerin organize sanayisinde iş yapmaktayız. Gelirimiz araçlar ile yaptıgımız km başın ayada araçları aylık kiralama kapsamında oluyor. Bu kapsamda ben daha çok çalışıp daha çok kazanmak istiyorum diyen bir müşteri daha zuun yollara giderek daha çok kazanç saglama olanagı saglıyor.*

*How much will it generate?*

* *Ne KadarlıkBirSatışveKazançOlacağınıDüşünüyorsun?*

*Why are these projections realistic?*

* *Peki Bu Öngörüler/TahminlerNe Kadar GerçekçiveSağlamBirTemeleDayanıyor?*

Fabrikalarla olan anlaşmalar ve sözleşmeler ile bu sistemin sürdürülebilirliği mümkün. Karşılıklı çıkarlar doğrultusunda hem kendimizi hemde fabrikanın istedigi işleri düzenli ve sorunsuz şekilde takip ettigimiz taktirde işin sürekliliği kendiliğinden gerçekleşecektir.