**Bu ders kapsamında “Finansal plan, finansal yönetim ve uygulama çalışmaları” konusu Kosgeb girişimcilik desteği iş planı örnekleri üzerinden anlatılmıştır.**

**BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER**

**1.1 Girişimci**

(Bu kısımda kendinizi/ortaklarınızı kısaca tanıtınız)

İbrahim ÜCE, 02.09.1973 Siirt doğumluyum. Eğitimimi Batman’da tamamladım. 1992 yılında ticaret hayatına atıldım. Gıda sektöründe üretim faaliyeti gerçekleştirdiğim bir işletme kurdum ve 6 yıl çalıştırdım. 1998 yılında un fabrikası kurarak üretime başladım, 2001 devalüasyonunda büyük iflas geçirdim. 2011 yılına kadar gıda sektöründe faaliyet gösterdim. 2011 yılında KOSGEB-İŞKUR işbirliğinde düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Programına katıldım. Tecrübe sahibi olduğum gıda sektöründe kendi işletmemi kurmak istiyorum.

**1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu**

(Bu kısımda kurduğunuz işi kısaca anlatınız)

İşletmemiz; ürün çeşitliliğinin çok fazla olduğu gıda sektöründe, sadece;

* Krem çikolata,
* Pamuk şeker,
* Limon sosu,
* Nar ekşisi

Ürünlerine odaklanarak uzmanlaşmayı hedefleyen bir işletme olarak faaliyet göstermeyi planlamaktadır.

**1.3 İş Kurma Süreci**

(Bu kısımda işinizi kurarken attığınız adımları kısaca anlatınız)

* Pazar yerinin araştırılması,
* Pazar yeri tespit edildikten sonra, faaliyetin gerçekleştirileceği işyerin kiralanması,
* Gerekli yasal işlemlerin başlatılması,
* Cihaz ve ekipman için sipariş verilmesi,
* Cihaz ve ekipmana göre iş yerinin düzenlenmesi,
* Deneme ürününün yapılması,
* Eleman alımının yapılması

İş kurma sürecinde gerçekleştirilen faaliyetlerdir.

**BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİYE / ORTAKLARINA VE İŞLETMEYE İLİŞKİN BİLGİLER**

**2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri**

(Bu tablo girişimci ve her bir ortak için ayrı ayrı doldurulacaktır.)

|  |  |
| --- | --- |
| Adı Soyadı | İBRAHİM ÜCE |
| Adresi | GATEM 25 ARALIK SARACIYA VE SAYACILAR SİT. 2. BLOK NO:9 ŞEHİTKAMİL/G.ANTEP |
| Telefonu | (342) 238 13 70 |
| Faksı | ………. |
| E-Posta Adresi | ……… |
| Doğum Tarihi | 02.09.1973 |
| En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu | Batman 60.Yıl Ortaokulu  |
| Bölümü | ………….. |
| Mezuniyet Tarihi | ............ |
| Katıldığınız Kurs, Seminer v.b. Programlar |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Yıl | Programın Adı ve Konusu | Süresi | Aldığınız Belge |
| 2011 | KOSGEB-İŞKUR UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİM PROGRAMI | 72 SAAT | SERTİFİKA |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

 |
| Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi) | İngilizce(Temel) |
| İş Deneyimi |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dönemi | İşyeri Adı | Görevi | Çalışma Süresi |
| 1992-1998 | FAZİLET GIDA | İŞVEREN, YÖNETİCİ | 6 YIL |
| 1998-2001 | FEZA UN FAB. | İŞVEREN, YÖNETİCİ | 3 YIL |
| 2005-2011 | SİMAŞ GIDA | İŞVEREN, YÖNETİCİ | 6 YIL |
|  |  |  |  |

 |
| Diğer Nitelikleri | Organizasyon becerisi gelişmiş, ikna ve pazarlık yeteneği yüksek, Sosyal bir kişiliğe sahip, iletişim becerileri ileri düzeydedir. |

**2.2 Girişimci ve İşletme Ortaklarına İlişkin Bilgi Tablosu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sıra No** | **Girişimci/****Ortağın Adı Soyadı**  | **T.C. Kimlik Numarası** | **Kurucu Ortaklık Payı** | **Başvuru Esnasındaki Ortaklık Payı** | **Cinsiyeti (K/E)** | **Özürlü Statüsünde mi?** | **Sahip Olduğu Mesleki Yeterlilik Belgesi** | **Katıldığı Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı/İŞGEM Adı**  | **Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı Belge Tarihi** |
| 1 | İBRAHİM ÜCE | 37015557328 | %100 | %100 | E | HAYIR | YOK | KOSGEB-İŞKUR UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ | 18.07.2011 |

**2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni**

Öncelikle gıda sektörünün içerisinde 15 yıllık tecrübe sahibiyim. G.Antep’te, pazarlamadan üretime bu sektörün önemli bölümlerinde çalıştım. Bu nedenle iş fikrim ile ilgili tecrübem ve oluşmuş bir çevrem bulunmaktadır. Kuracağım üretim tesisi ile bu sektörde belli bir alana eğilerek; çikolata, pamuk şeker, limon sosu ve nar ekşisi üretimi gerçekleştirmek, yaptığım araştırmalar neticesinde edindiğim bilgilere dayanarak doğru bir yatırım olacaktır. Aynı zamanda ailemin de bana bu konuda destek olması benim için önemli bir faktördür.

**2.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni**

İşletme şahıs şirketi olacaktır. Şahıs şirketi olmasında esas amaç, yatırımın ve kârlılığın zaman içerisinde oluşabilmesindendir. Bu amaçla giderlerin düşük tutulabileceği ve fazla yatırım gereksinimi duymayan şahıs şirketi seçilmiştir. İleride yatırım ihtiyacı doğması ve sektörde büyüme hedeflendiğinden KOBİ olmak amacıyla sisteme ortak alınacak ve işyeri büyütülecektir.

**2.5 İşletmenin Misyonu**

Misyonumuz; halkın lezzetini beğendiği gıda ürünlerinin, sağlık ve hijyen kurallarına uygun bir ortamda hazırlanarak özenle paketlendiği bir tesis olmaktır.

**2.6 İşletmenin Vizyonu**

Sunduğu lezzetli, sağlıklı, özgün ve hijyenik ürünleriyle Türkiye pazarında söz sahibi olmak; sağladığı fayda ve kârın, faaliyet gösteren ilgili bütün kurum ve işletmelere yaygınlaştırılması hedefi içinde, dalında en iyi ve bir numara olmaktır.

**2.7 Kısa Vadeli Hedefleri**

İlk yılımızda öncelikle yurt dışında; Irak, İran, Ürdün, Azerbaycan, Mısır, Dubai vs ülkelerde bulunan toptancıları ve G.Antep’te, ayrıca çevre illerde bulunan toptancıları, (Türkiye genelinde 30 toptancı) müşterimiz olarak belirledik. Makul bir kâr oranı ile öncelikle bulunduğumuz çevredeki müşterilere; işletmemizi ve ürünlerimizi tanıtmış olacağız.

Bu şekilde ilk yılın sonunda; belirlediğimiz pazarlama stratejisi olan pazara girme stratejisi ile müşterilerin güvenini de kazanarak iç pazara ürünlerimizin en az %30’unu yurt dışı pazara %70’ini satmayı, sağlam adımlarla büyümeyi amaçlamaktayız.

|  |  |
| --- | --- |
| **ÜRETİM HEDEFLERİ** |  |
|   | 1.YIL |
| Krem çikolata (Ton) | 612 |
| Limon sosu (LT)  | 1550 |
| Pamuk Şeker (Paket)  | 1354 |
| Nar ekşisi (Ton) | 1.500 |

**2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri**

Orta vadede; 2. yılımızın sonunda işletmemizi istikrarlı bir şekilde ve sağlam temellere dayanan sistemli bir işletme haline getirmek öncelikli hedefimizdir.

Aynı zamanda;

* Pazarlama stratejimizi Pazar Geliştirme stratejisi şekline dönüştürerek, üretim kapasitesini artırmak ve ürün yelpazesini genişletmek yoluyla satışlarımızı %20 arttırmak.
* Gelişen üretim teknolojilerini takip ederek rakip işletmelerin bir adım önünde olmak,
* İşletmede kullanılan makine ve araçları gelişen teknoloji ve talepler doğrultusunda geliştirmek ve yenilemek

Vb. çalışmalar gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz.

 Uzun vade de ise sırasıyla;

* Ürünlerimizin marka haline gelmesini sağlayarak, sertifikasyon işlemlerini tamamlamak;
* Türkiye’nin dört bir yanına ürün dağıtabilecek bir pazarlama ağına sahip olmak,
* 10. yılın sonunda müşteri oranını Türkiye genelinde ve ihracatla %50’nin üzerine çıkarmak,

Hedeflerimizdir.

**BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI**

**3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı**

Faaliyet konusu üretimin pazar sıkıntısı bulunmamaktadır. Bunun nedeni; pazara, kişilerin damak tadına hitap eden ürünlerin sunulacak olmasıdır. Üretimini gerçekleştirmeyi planladığımız ürünleri her yaştan insanın tükettiği de düşünüldüğünde bu ürünlere hane halkının talebinin olduğu görülmektedir.

Ürünlerimizi toptancılar aracılığı ile bu müşterilerimize ulaştırmayı, toptancılar aracılığı ile marketlerde ve mini marketlerde satışa sunulmasını sağlayarak bu tatları ülkemizde ve ülke dışında tattırmayı hedeflemekteyiz.

G.Antep Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planında yer alan bilgilere göre G.Antep Toptan Gıdacılar Sitesinde işyeri sayısı 400’dür. Türkiye genelinde ise gıda toptancısı sayısı 7354’tür.

Türkiye’de ve G.Antep ilimizde de krem çikolata, pamuk şeker, limon sosu ve nar ekşisi üretimi gerçekleştiren çok sayıda firma faaliyet göstermektedir. Tüm bu üretici firmaların yurt içinde bizim müşterilerimizin %95’ine ürün sunduğu düşünüldüğünde, geriye yaklaşık olarak 367 toptancı potansiyel müşterimiz olabilecektir. İlk yıl için üretim kapasitemizi ve yeni bir işletme olduğumuzu düşünerek müşteri hedefimizi yurt içinde 30 toptancı olarak belirledik.

**3.2 Pazar Profili**

Yurtiçindeki müşterilerimiz bayi sistemiyle çalışan gıda toptancılarıdır. Ürünlerimizin satışını gerçekleştirecek olan toptancı müşterilerimiz; servis ağına sahiptirler ve sürekli sıcak satış gerçekleştirirler. Bizim işletmemizden satın aldıkları veya alacakları ürünlerin ödemelerini haftalık olarak gerçekleştirirler. Yurt dışındaki müşterilerimiz ise distribirötör  sistemiyle, kamyon ya da tır vb. taşıma araçlarını kullanarak çalışırlar ve bu firmalara yapılacak ürün satışı sonucunda ödemelerini bir hafta sonra, dolar bazında firmamıza havale ederler.

**3.3 Rakip Analizi**

Bölgede ve genelde bulunan rakip işletmelerin misyon ve vizyonları takip edilerek profilleri belirlenmiştir. Zayıf ve güçlü yönleri dikkate alınarak ona göre müşteri potansiyeli sorgulanmıştır. Pazar araştırmaları için bölgede bulunan diğer gıda işletmeleri incelenmiştir. Bölgenin politik, sosyolojik ve kültürel yatkınlıkları incelenmiştir. İlgili konuda faaliyet gösteren tanınmış firmalar, büyük kapasitede ve finansal güçle çalışmaktadır. İşletme belirlediği hedef kitle ve mevcut müşterilerinden yola çıkarak, hizmet kalitesini referans olarak kullanmak yolu ile büyümeyi, belli bir tanınırlık seviyesi ve kârlılık noktasına ulaştıktan sonra daha geniş kitlelere talip olmayı hedeflemektedir.

**3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri**

İşletme ilk yıl içerisinde mevcut müşterilerinin memnuniyetini referans olarak kullanmayı ve onların tanıdık isletmelerine ulaşmayı hedeflemektedir. Hedef kitleye yönelik tutundurma çalışmaları yapılacaktır. İlk yıl için satış hedeflerimiz aşağıdaki gibidir.

|  |  |
| --- | --- |
| **ÜRÜN** | **AYLAR(ton,lt,adet)** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| Krem Çikolata  | 52 | 52 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 52 | 52 | 52 | 52 |
| Limon Sosu  | 120 | 120 | 120 | 140 | 140 | 140 | 150 | 140 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| Pamuk Şeker  | 100 | 100 | 100 | 110 | 125 | 128 | 128 | 128 | 125 | 110 | 100 | 100 |
| Nar Ekşisi  | 120 | 120 | 120 | 130 | 130 | 130 | 130 | 130 | 130 | 120 | 120 | 120 |
| **TOPLAM** | 392 | 392 | 390 | 430 | 445 | 448 | 458 | 448 | 427 | 402 | 392 | 392 |

**3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler**

Türkiye’de gıda sanayi, Cumhuriyet’in ilk yıllarında büyük bir hızla şekillenmeye başlamış, ülkenin zengin tarımsal kaynakları ve genç iş gücü sayesinde, sektör kısa zamanda ekonominin gözbebeği haline gelmiştir.Zaman içinde gıda sektöründeki üretim artışının, diğerleriyle kıyaslandığında çok ileride olduğu dikkat çekmektedir.Son yıllarda ise*,* değişen harcama eğilimleri ve beslenme alışkanlıkları, sektöre etkileri açısından oldukça önemli gelişmeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kişi başına düşen gelirin artması, nüfusun çalışma hayatında daha çok yer alması, kentleşme sonucu yaşam biçiminin değişerek çekirdek aile yapısının yaygınlaşması gibi etkenlerin, tüketim kalıplarını da değiştirdiği görülmektedir. Kalite ve güvenliğe verilen önemin artmasıyla, gıdada güvenilen markalar ve paketli ürünler ön plana çıkmaktadır.Gelişen tüketici bilinci, gıda sektörü için bir fırsat olarak değerlendirilmektedir. Bunun yanı sıra, sektörün AB ülkelerine ve yakın pazarlara ürün satabilme olanağının bulunması da diğer bir fırsattır.Ülkenin yeniliklere kolayca adapte olabilen genç nüfusu sayesinde, gıda sektörü elindeki fırsatları değerlendirebilme üstünlüğüne de sahiptir ancak tüm bu olumlu gelişmelere karşın, risklerin yüksek olması ve sektörde çalışanların eğitim seviyelerinin düşüklüğü başlıca riskler olarak görülmektedir.

İşletmemiz kendi finansal gücünü kullanarak; üretim kapasitesini ve mevcut müşteri taleplerini dikkate alarak, hijyenin tam olarak sağlanacağı bir ortamda kaliteli üretim gerçekleştirecek; gereken eğitimleri almış ve gelişmeye, yeniliklere açık kadrosu ile faaliyet gösterecektir.

**3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler**

Düzenli hizmet verebilmek için tedarikçiler çok önemlidir. İhtiyaç duyulan malzemelerin tedarikinde aksamalar hizmet kalitesini etkileyeceğinden alternatif tedarikçiler oluşturulmuştur. Bunun yanı sıra tahsilât döngüsü önemlidir, ödeme ve tahsilât dengesine dikkat edilmektedir. Yeni anlaşmalar yapılırken kapasite kadar yeni müşterinin finansal durumu ve ödeme şartları da değerlendirilmektedir. Soğuk zincirde korunması gereken ürünler ve son kullanma tarihi kısa süreli olan ürünler dikkatle kontrol edilmekte, ihtiyaca cevap verecek miktarlarda alınmaktadır. Bütün bunların dışında tahmin edilemeyen bir durumun gelişmesine karşı, hızlı karar mekanizmasına sahip olan işletmemiz, olumsuz şartların en acil şekilde değerlendirilmesi, hasar tespiti ve hızlı problem çözme anlayışı ile faaliyet gösterecektir.

**3.7 Ürün/Hizmet Tanımı**

Ürün olarak;

* Krem çikolata,
* Pamuk şeker,
* Limon sosu,
* Nar ekşisi,

ürünleri hijyen kurallarıyla üretilecektir.

**3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu**

Hammadde, üretim giderleri (elektrik-su-gaz), işçilik maliyeti, stok ve pazarlama –reklam giderleri(ar-ge ) dikkate alınarak; müşterinin beklentisi doğrultusunda ortalama %20 kâr oranı ile fiyatlandırma yöntemi uygulanmaktadır.

**3.9 Yer Seçimi**

Öncelikle işyeri adayı olabilecek 3 adet işyeri tespit edildi. Daha sonra işyeri seçiminde işletmemiz için önemli faktörler tespit edildi. Ve bu faktörlerin önem puanlaması toplamda 100 puanı geçmeyecek şekilde yapıldı. Daha sonra her bir işyeri bu faktörlere göre değerlendirildi. Yapılan değerlendirme neticesinde işyerimizin GATEM’ DE tutulması kararlaştırıldı.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | MüşteriyeYakınlık(40 puan) | TedarikçiyeYakınlık(15 Puan) | İşyerinin Yapısal Uygunluğu(30 Puan) | Ulaşım Kolaylığı(5 Puan) | İşyeri Kirası(10puan) | TOPLAM PUAN(100) |
| GATEM | 35 | 10 | 18 | 3 | 8 | 74 |
| BAŞPINAR | 20 | 8 | 15 | 2 | 9 | 54 |
| I.ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ | 27 | 12 | 19 | 3 | 8 | 69 |

**3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları**

Mevcut müşterilerle iletişim telefon veya yüz yüze görüşmelerle yapılmaktadır.

Potansiyel müşterilere radyo reklamları, tanıtıcı broşür ve ilanlar ile ulaşılacaktır.

**3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı**

**0-6 aylık planı;**

El broşürleriyle düşük maliyetli bütçe ile bölgede tanıtım faaliyeti yapılacaktır.

Açılış olduğu için fiyat indirimlerinin yapılması.

**6-9 aylık dönem planı;**

Piyasadan gelen talep doğrultusunda yapılacak yatırımlara paralel olarak görsel ve yazılı medya unsurları kullanılmaya başlanacaktır.

**9-12 aylık dönem planı;**

Gazete ilanları yaptırılacak ve TV yerel yayınlarında reklam yapılacaktır.

**BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI**

**4.1 NACE Kodu:** (NACE Kodları www.kosgeb.gov.tr’den temin edilerek yazılmalıdır.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 0 | 8 | 2 |

(Kakao, çikolata ve şekerleme imalatı)

**4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları**

**Satınalma Süreci**: Üretimde kullanılacak hammaddelerin ve ihtiyaçların belirlenmesi, tedarikçi firmalar araştırılarak uygun ve istenilen kalitede ürünlerin tedarik edilmesi sürecidir.

**Üretim süreci:** İhtiyaç analizinin yapılması sonucunda, gerekli hammaddelerin temin edilmesi sürecinden sonra; görev analizi yapmak ve sorumluların belirlenen miktarda ürünlerin üretimini gerçekleştirmesi; devamında, üretilen ürünlerin kalite kontrolünden geçirilerek uygun özelliklerde oluşan mamulün paketlenmesi ve depolanması sürecidir.

**Satış ve Pazarlama Süreci:** Müşteriye sunarken, öncelikle toptancılara numuneler gösterilerek tanıtımı yapılacak olan ürünümüzün, anlaşma sağlanan toptancılar kanalıyla müşteriye ulaştırılması sürecidir.

**Satış Sonrası Hizmetler Süreci:** Piyasaya sunulan ürünlerimizin, müşteriler tarafından tercih edilirliğini ölçmek amacıyla, 3 aylık periyotlarla anket çalışmalarının yapılmasıdır. Bu takip sürecinde müşterinin memnuniyet derecesi ölçülür.

**4.3 İş Akış Şeması**

**4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar**

* İşyeri amaca uygun bir şekilde tasarlanmış, temiz ve aydınlık olacaktır.
* İşyerinin havalandırma tertibatı bulunacak; ısıtma ve havalandırma soba, kalorifer veya klima sistemlerinden uygun olanı ile yapılacaktır.
* İşyerinde üretilen çöp ve benzeri atıkların toplanması ve muhafazası için gerekli tedbirler alınacak ve atık suyun uygun bir şekilde tahliye edilmesini sağlayacak bağlantı bulunacaktır.
* Yiyeceklerin hazırlandığı bölümlerin tabanları, duvarları ve yiyeceğin temas ettiği yüzeyler seramik, mermer, paslanmaz çelik gibi kolay temizlenebilir, yıkanabilir ve dezenfekte edilebilir; tavanlar buğulanmayı, küflenmeyi, pislik birikmesini önleyecek; kapılar, kolay temizlenebilir ve gerektiğinde dezenfekte edilebilir nitelikte olacaktır.
* Yiyecek hazırlama ve pişirme bölümünde oluşan buhar, koku, duman ve benzeri kirleticileri tahliye edecek baca sistemi kurulacaktır.
* Çalışanların ve müşterilerin güvenliğini sağlamak amacıyla yangına karşı önlemler alınacaktır.
* Hizmet seviyesini en üst seviyeye çıkarmak amacı ile ISO hizmet yeterlilik belgesi alınacaktır.

**4.5 Hukuki Gereksinimler**

(Ruhsat, izin vs.)

|  |  |
| --- | --- |
| **İzin / Ruhsat / Kayıt** | **İlgili Kurum** |
| İmza tescil beyannamesi, imza sirküleri, nüfus cüzdanının alınması | Noter |
| Vergi hesap numarasının alınması | Vergi Dairesi |
| Defterlerin alınması ve tasdik edilmesi | Noter ve Kırtasiye |
| Yoklama tutanağının düzenlenmesi | Vergi Dairesi |
| Vergi levhası | Vergi Dairesi |
| Fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı | Maliye Bakanlığının anlaşmalı matbaalar |
| Şirket tescilinin yapılması | Ticaret Sicil Memurluğu  |
| Sicil gazetesi ilanı | Ticaret Sicil Memurluğu |
| İlgili odaya kayıt yaptırılması | Ticaret Odası  |
| İşyeri açma ve çalışma ruhsatlarının alınması | Belediye  |
| Bağ- Kur işlemleri | Bağ- Kur |

**BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI**

**5.1 Organizasyon Şeması**

**5.2 Görev ve Sorumluluklar**

SATIN ALMA SORUMLUSU: Verilecek hizmetlerle ilgili malzeme alımları, ofis donanımı ile ilgili malzeme alımları, üretim için gereken hammadde vb. üretim araçlarının alımları Satın alma sorumlusu tarafından yapılmaktadır. Satın alma sorumlusu aynı zamanda şirket sahibi olduğundan dolayı her türlü alıma yetkisi bulunmaktadır.

PAZARLAMA SORUMLUSU: Ürünlerin tüketiciye ulaştırılması aşamasında, tüm tutundurma faaliyetlerinin planlanması ve yürütülmesinden, dağıtım kanallarının belirlenmesi ve denetlenmesinden sorumludur.

FİNANS SORUMLUSU: Her türlü para akışının takibini kontrol eder ve gerekli finansmanı sağlama konusunda çalışmalar yapar.

ÜRETİM SORUMLUSU: Üretim planlama ve üretimi denetleme, ayrıca üretimde kullanılan makinelerin bakımından ve bu makineleri kullanan personelin denetlenmesinden sorumludur.

USTA: Üretimin gerçekleştirilmesi sürecinde işin akışının takibi, uygulamaların yapılması ve işçileri görevlendirmek ve iş takibini gerçekleştirmekten sorumludur.

İŞÇİ: Usta tarafından verilen görevleri yerine getirmek, çalışma alanının düzenini sağlamak işçinin sorumluluklarıdır.

**5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri**

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

SATIN ALMA SORUMLUSU (Şirket Sahibi): Pazarlık yapma yeteneği olan, insan ilişkileri kuvvetli ve alınacak hammaddeler konusunda bilgi sahibi olması gereklidir.

PAZARLAMA SORUMLUSU ( Nitelikli Eleman): Müşteri taleplerini bilen, ürün hakkında bilgi sahibi, ayrıca dağıtım ve tutundurma kanalları hakkında bilgi sahibi; araştırma ve geliştirme yeteneğine sahip müşterilerle sürekli iletişim halinde olabilen birisi olması gereklidir.

FİNANS SORUMLUSU (Şirket Sahibi): Para akışını bilen, finansal kaynaklara nasıl ulaşabileceğini, bu kaynakları nasıl temin edeceğini ve bu kaynakları yönetebilecek biri olması gereklidir.

ÜRETİM SORUMLUSU ( Nitelikli Eleman): Üretimde kullanılacak yarı mamul, makine ve diğer araçlar hakkında tam bilgiye sahip, bunları yönetebilecek düzeyde en az 2 yıllık bir tecrübeye sahip biri olmalıdır.

USTA ( 3 Kişi İstihdam edilecek) : Mesleğinde en az 5 yıllık bir deneyime sahip, tüm mobilya&dekorasyon ürünlerini üretebilecek beceriye sahip işçileri yönlendirebilecek ve denetleyebilecek yönetim becerisine sahip biri olmalıdır.

İŞÇİ ( 4 Kişi İstihdam edilecek): Öğrenmeye istekli, düzenli ve verilen görevleri eksiksiz ve zamanında yerine getirmeye istekli olmalıdır.

**BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN**

**6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **YATIRIM HARCAMALARI** |  | **TUTAR** |
| 1. ETÜD VE PROJE GİDERLERİ |   | ***2.000*** |
| 2. MAKİNE VE TECHİZAT GİDERLERİ (YERLİ) |   | ***53.000*** |
| 3. OFİS MOBİLYA VE TEFRİŞATI |   | ***4.300*** |
| 4. MONTAJ GİDERLERİ |   | 400 |
| 5. RESMİ KURULUM MASRAFLARI |   | 4203,9 |
| 6. BEKLENMEYEN GİDERLER | ***5%*** | 3.195 |
| 7. DİĞER GİDERLER |   | ***1.400*** |
| **TOPLAM SABİT YATIRIM** |   | **68.499** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AMORTİSMAN HESABI |  |  |  |  |  |
|  |  | **Toplam Tutar** | **KDV'siz Tutar** | **1. Yıl** | **2. Yıl** | **3. Yıl** | **4. Yıl** |
| Makine Techizat | 0,10 | 57.700 | 48898,30508 | 4.890 | 4.890 | 4.890 | 4.890 |
| Etüd Proje | 0,20 | 2.000 | 1694,915254 | 339 | 339 | 339 | 339 |
| TOPLAM |   |   |   | 5.229 | 5.229 | 5.229 | 5.229 |

**6.2 İşletme Giderleri**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Yıllık İşletme Giderleri Tablosu (Tam Kapasitede)** |  |  | **(TL)** |
| **GİDER KALEMLERİ** | **TOPLAM HARCAMA** | **SABİT (%)** | **DEĞİŞ. (%)** | **SABİT GİDERLER** | **DEĞİŞKEN GİDERLER** |
| 1. HAMMADDE | ***8.000*** | 0% | 100% | 0 | 8.000 |
| 2. YRD MADDE VE İŞLETME MALZ | ***1.000*** | 0% | 100% | 0 | 1.000 |
| 3. KİRA | ***7.000*** | 100% | 0% | 7.000 | 0 |
| 4. ELEKTRİK | ***2.160*** | 20% | 80% | 432 | 1.728 |
| 5. SU | ***480*** | 30% | 70% | 144 | 336 |
| 6. YAKIT | ***1.200*** | 30% | 70% | 360 | 840 |
| 7. İŞÇİLİK-PERSONEL | ***75.600*** | 100% | 0% | 75.600 | 0 |
| 8. GENEL GİDERLER | ***1.250*** | 50% | 50% | 625 | 625 |
| **TOPLAM** | **96.690** |  |  | **84.161** | **12.529** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yıllar İtibariyle İşletme Giderleri** |  |  |  |  |
| **KKO** | ***100%*** | ***100%*** | ***100%*** | ***100%*** |
|  |  |  |  |  |
| **GİDER KALEMLERİ** | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
| 1. HAMMADDE | 8.000 | 8.000 | 8.000 | 8.000 |
| 2. YRD MADDE VE İŞLETME MALZ | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 3. KİRA | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 |
| 4. ELEKTRİK | 2.160 | 2.160 | 2.160 | 2.160 |
| 5. SU | 480 | 480 | 480 | 480 |
| 6. YAKIT | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 |
| 7. İŞÇİLİK-PERSONEL | 75.600 | 75.600 | 75.600 | 75.600 |
| 8. GENEL GİDERLER | 1.250 | 1.250 | 1.250 | 1.250 |
| **TOPLAM** | 96.690 | 96.690 | 96.690 | 96.690 |

**6.3 Nakit Projeksiyonları**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
| Bir önceki yıldan eldeki nakit |  | **2.141.059** | **2.313.566** | **2.785.481** |
| **NAKİT GİRİŞLERİ** |  |  |  |  |
| Satışlardan Elde Edilen Nakit | 2.145.069 | 2.359.575 | 2.831.490 | 3.680.938 |
| Banka kredisi | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Devlet Destekleri (Teşvikler, Sübvansiyon vb.) | 42.000 | 0 | 0 | 0 |
| Diğer |  |  |  |  |
| G. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI  | 2.187.069 | 2.359.575 | 2.831.490 | 3.680.938 |
|  |  |  |  |  |
| **NAKIT ÇIKIŞLARI** |  |  |  |  |
| SABİT YATIRIM TOPLAMI | 0 | 0 | 0 | 0 |
| İŞLETME SERMAYESİ | 46.009 | 46.009 | 46.009 | 46.009 |
| KREDİ ÖDEME TOPLAMI | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VERGİLER | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | 75.600 | 75.600 | 75.600 | 75.600 |
| L. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI (H+I+J+K) | 46.009 | 46.009 | 46.009 | 46.009 |
|  |  |  |  |  |
| **YIL SONU ELDEKI NAKİT (G-L)** | 2.141.059 | 2.313.566 | 2.785.481 | 3.634.928 |

**6.4 Üretim/Satış Hedefleri**

|  |  |
| --- | --- |
| **ÜRÜN/HİZMET** | **AYLAR(Adet)** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| Krem Çikolata  | ***52*** | ***52*** | ***50*** | ***50*** | ***50*** | ***50*** | ***50*** | ***50*** | ***52*** | ***52*** | ***52*** | ***52*** |
| Limon Sosu  | ***120*** | ***120*** | ***120*** | ***140*** | ***140*** | ***140*** | ***150*** | ***140*** | ***120*** | ***120*** | ***120*** | ***120*** |
| Pamuk Şeker  | ***100*** | ***100*** | ***100*** | ***110*** | ***125*** | ***128*** | ***128*** | ***128*** | ***125*** | ***110*** | ***100*** | ***100*** |
| Nar Ekşisi  | ***120*** | ***120*** | ***120*** | ***130*** | ***130*** | ***130*** | ***130*** | ***130*** | ***130*** | ***120*** | ***120*** | ***120*** |
| **TOPLAM** | **392** | **392** | **390** | **430** | **445** | **448** | **458** | **448** | **427** | **402** | **392** | **392** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |   | Tam Kapasitede Üretim Miktarı |
|  | **Toplam** | **1.Yıl** | **2.Yıl** | **3.Yıl** | **4.Yıl** |
| Krem Çikolata  | 612 | 612 | 673,2 | 807,84 | 1050,192 |
| Limon Sosu  | 1550 | 1.550 | 1705 | 2046 | 2659,8 |
| Pamuk Şeker  | 1354 | 1.354 | 1489,4 | 1787,28 | 2323,464 |
| Nar Ekşisi  | 1500 | 1.500 | 1650 | 1980 | 2574 |
|  | 5016 | 5.016 | 5.518 | 6.621 | 8.607 |
|  |  |  | 10% | 20% | 30% |

Üretimde bir önceki yıla göre artış miktarı

*Ürün/Hizmet Üretim Planı (Yıllık) (Adet)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yıllar** | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
| **KKO (%)** | ***100%*** | ***100%*** | ***100%*** | ***100%*** |
| **Ürün/Hizmet** |  |  |  |  |
| Krem Çikolata  | 612 | 673 | 808 | 1.050 |
| Limon Sosu  | 1.550 | 1.705 | 2.046 | 2.660 |
| Pamuk Şeker  | 1.354 | 1.489 | 1.787 | 2.323 |
| Nar Ekşisi  | 1.500 | 1.650 | 1.980 | 2.574 |
| **TOPLAM** | 5.016 | 5.518 | 6.621 | 8.607 |

*Ürün/Hizmet Satış Planı (aylık) İlk Yıl (TL)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Birim Satış** | **Aylar (Tutar)** |
| **Ürün/Hizmet** | **Fiyatı (\*)** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| Krem Çikolata  | ***3.500,00*** | 182.000 | 182.000 | 175.000 | 175.000 | 175.000 | 175.000 | 175.000 | 175.000 | 182.000 | 182.000 | 182.000 | 182.000 |
| Limon Sosu  | ***0,60*** | 72 | 72 | 72 | 84 | 84 | 84 | 90 | 84 | 72 | 72 | 72 | 72 |
| Pamuk Şeker  | ***0,25*** | 25 | 25 | 25 | 28 | 31 | 32 | 32 | 32 | 31 | 28 | 25 | 25 |
| Nar Ekşisi  | ***1,20*** | 144 | 144 | 144 | 156 | 156 | 156 | 156 | 156 | 156 | 144 | 144 | 144 |
| **TOPLAM** | 182.241 | 182.241 | 175.241 | 175.268 | 175.271 | 175.272 | 175.278 | 175.272 | 182.259 | 182.244 | 182.241 | 182.241 |

*Ürün/Hizmet Satış Planı (Yıllık) (TL)*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Birim Satış** |   |   |   |   |
| **Ürün/Hizmet** | **Fiyatı** | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
| Krem Çikolata  | 3.500,00 | 2.142.000 | 2.356.200 | 2.827.440 | 3.675.672 |
| Limon Sosu  | 0,60 | 930 | 1.023 | 1.228 | 1.596 |
| Pamuk Şeker  | 0,25 | 339 | 372 | 447 | 581 |
| Nar Ekşisi  | 1,20 | 1.800 | 1.980 | 2.376 | 3.089 |
| **TOPLAM** |   | 2.145.069 | 2.359.575 | 2.831.490 | 3.680.938 |

**6.5 Kâra Geçiş Noktası**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
| SATIŞ GELİRLERİ | 2.145.069 | 2.145.069 | 2.831.490 | 3.680.938 |
| İŞLETME GİDERLERİ | 96.690 | 96.690 | 96.690 | 96.690 |
| **BRÜT GELİR** | 2.048.379 | 2.048.379 | 2.734.800 | 3.584.248 |
|   |   |   |   |   |
| FİNANSMAN GİDERİ | 0 | 0 | 0 | 0 |
| AMORTİSMANLAR | 5.229 | 5.229 | 5.229 | 5.229 |
| **VERGİ ÖNCESI KAR** | 2.043.150 | 2.043.150 | 2.729.572 | 3.579.019 |
| GEÇMİŞ YIL ZARAR MAHSUBU |   |   |   |   |
| VERGİLER | 674.239 | 674.239 | 900.759 | 1.181.076 |
| **VERGİ SONRASI KAR** | 1.368.910 | 1.368.910 | 1.828.813 | 2.397.943 |
| **AMORTİSMANLAR** | 5.229 | 5.229 | 5.229 | 5.229 |
| İŞLETME SERMAYESİ | 46.009 | 0 | 0 | 0 |
| SABIT YATIRIM | 68.499 |   |   |   |
| **NET NAKİT AKIMLAR** | 1.259.631 | 1.374.139 | 1.834.042 | 2.403.171 |
| **KAR / ZARAR** | 1.259.631 | 2.633.770 | 4.467.812 | 6.870.983 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Başabaş noktası hesaplaması** |  |
|  |  |
| **Yıllık Sabit Gider** | 84.161 |
| **Yıllık Değişken Gider** | 12.529 |
| **Birim Satış Fiyatı** | 3.500,00 |
| **Yıllık Üretim adedi** | 612 |
| **Birim Değişken Gider** | 20,47222222 |
| **Başabaş noktası adet** | 24,18747755 |
| **Başabaş noktası miktar TL** | 84656,17142 |

**6.6 Özkaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **FİNANSMAN İHTİYACI** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | BAŞLANGIÇ YATIRIMI | 68.499 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | İŞLETME SERMAYESİ | 46.009 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |
|  | YATIRIM | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI** | **114.508** | **0** | **0** | **0** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **FİNANSMAN KAYNAKLARI** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | ÖZKAYNAK | ***55.000*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Banka kredisi | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Devlet Destekleri (Teşvikler, Sübvansiyon vb.) | ***42.000*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Borçlar | ***18.000*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **TOPLAM FİNANSMAN** | **115.000** | **0** | **0** | **0** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Gelir- Gider Tablosu Hesabı** |  |  |  |
|  |  |  |  | (YTL) |
| **Açıklamalar** | **1 Yıl** | **2 Yıl** | **3 Yıl** | **4 Yıl** |
|  |  |  |  |  |
| İşletme Gelirleri | 2.145.069 | 2.145.069 | 2.831.490 | 3.680.938 |
| **İşletme Gelirleri Toplamı** | 2.145.069 | 2.145.069 | 2.831.490 | 3.680.938 |
|  |   |   |   |   |
| İşletme Giderleri | 96.690 | 96.690 | 96.690 | 96.690 |
| **İşletme Giderleri Toplamı** | 96.690 | 96.690 | 96.690 | 96.690 |
|  |  |  |  |  |
| **Gelir-Gider Farkı** | 2.048.379 | 2.048.379 | 2.734.800 | 3.584.248 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **İşletme Sermayesi Tablosu** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | **TAM KAPASİTEDE** |
|  |  |  | **İŞLETME SERMAYESİ** |
| **İŞLETME SERMAYESİ KALEMLERİ** | **YILLIK İŞLETME GİDERLERİ**  | **SÜRE (Gün)** | **SABİT** | **DEĞİŞKEN** | **TOPLAM** |
| 1. HAMMADDE STOĞU | 8.000 | 30 | 0 | 667 | 667 |
| 2. YARDIMCI MADDE STOĞU  | 1.000 | 30 | 0 | 83 | 83 |
| 3. PERSONEL GİDERLERİ | 75.600 | 30 | 6.300 | 0 | 6.300 |
| 4. YAKIT STOĞU | 1.200 | 30 | 30 | 70 | 100 |
| 5. YARI MAMÜL STOĞU | 96.690 | 60 | 7.013 | 1.711 | 8.724 |
| 6. AMBALAJ MALZEMESİ STOĞU | 0 | 30 | 0 | 0 | 0 |
| 7. MAMÜL MADDE STOĞU | 96.690 | 15 | 3.507 | 522 | 4.029 |
| 8. YEDEK PARÇA STOĞU |   |   |   |   | 0 |
| 9. MÜŞTERİYE BAĞLI MAL DEĞERİ | 96.690 | 90 | 21.040 | 3.132 | 24.173 |
| 10. GENEL GİDERLER NAKİT İHTİYACI |   | 1 |   |   | 1.934 |
| TOPLAM |   |   |   |   | 46.009 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Yıllar** | **1. Yıl** | **2. Yıl** | **3. Yıl** | **4. Yıl** |
| Kapasite Kullanım Oranı % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Toplam İşletme Sermayesi İhtiyacı | 46.009 | 46.009 | 46.009 | 46.009 |
| İşletme Sermayesi Değişimi | 46.009 | 0 | 0 | 0 |

**BÖLÜM 7: KOSGEB’DEN TALEP EDİLEN DESTEKLER**

**İŞLETME KURULUŞ DESTEĞI:**

|  |  |
| --- | --- |
| GİDER TÜRÜ | BEDELİ (TL.-KDV HARİÇ)  |
| İŞ PLANI YAZILMASI DANIŞMANLIK HİZMETİ BEDELİ | 2000,00 TL |
| VERGI DAIRESI ALINDISI | 158,80 TL |
| TİCARET ODASI (KAPASİTE RAPORLARI İÇİN) | 150,00 TL |
| TİCARET ODASI KAYDI | 230,00 TL |
| TİCARET ODASI KAYDİYE 2011 | 180,00 TL |
| TİCARET ODASI( TİC. SİCİLİ HİZMET ÜCRETİ 1 ADET, ODA KİMLİK BELGESİ 1 ADET, TİC. ODASI LEVHASI)  | 210,00 TL |
| TOBB KAYDI | 55,00 TL |
| NOTER MASRAFI (İMZA SİRKÜLERİ) | 26,10 TL |
| MATBAA MASRAFI | 944,00 TL |
| İHRACATÇILAR BİRLİĞİ ÜYELİĞİ | 250,00 TL |
| **TOPLAM** | 4.203,90 TL |

**Kuruluş giderlerine ilişkin faturalar ek’ te yer almaktadır.**

**KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT VE OFİS DONANIM DESTEĞİ:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| GİDER TÜRÜ | MAKİNE-TEÇHİZATIN YAŞI | MİKTARI | TAHMİNİ BEDEL (TL.-KDV HARİÇ) |
| POWER WASH CİLA MAKİNESİ | 0 | 1 | 1.500,00 TL |
| 20LİK TAVAN LAMBİRİ  | 0 | 1  | 1.500,00 TL |
| KASE DOLUM MAK. | 0 | 1 | 11.500,00 TL |
| **TOPLAM** |  |  | 14.500,00 TL |

**Cihazlara ilişkin proforma faturalar ek’te yer almaktadir.**

**İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:**

|  |  |
| --- | --- |
| GİDER TÜRÜ | TAHMİNİ TUTAR (TL.-KDV HARİÇ) |
| Personel net ücretleri ( asgari geçim indirimi net ücrete dahil edilmez), elektirik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde ürün/hizmet üretim amaçlı kullanılan makinelere ait yakıt giderleri | 17.142 TL |

**Yukarı da 24 aylık toplam işletme giderlerimiz belirtilmiştir. Değerlendirme komisyonunn uygun görmesi halinde 24 aylık süre içerisinde 12000 TL’ nin destek olarak ödenmesini talep ederiz.**

**SABİT YATIRIM DESTEĞİ (Geri Ödemeli Destek) :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| GİDER TÜRÜ | MAKİNE/TEÇHİZATIN YAŞI | MİKTARI | TAHMİNİ BEDEL (TL.-KDV HARİÇ) |
| DİKEY KARIŞTIRICİLI ÇİKOLATA HAZIRLAMA MAK. | 0 | 1 | 25,000,00 TL |
| ÇİKOLATA DİNLENDİRME MAK | 0 | 1 | 15.000,00 TL |
| TOPLAM |  |  | 40.000,00 TL |

**Cihazlara ilişkin proforma faturalar ek’te yer almaktadir.**