

KIRSAL KALKINMADA UZMAN ELLER PROJESİ İŞ PLANI

ADI SOYADI

PROJENİN KONUSU

1. KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı			
Adresi			
Telefon		Doğum Yeri	
		Doğum Tarihi	
Faks	-	Medeni Durumu	

1.1 Eğitim Durumunuz, Katıldığınız Kurslar, Bilgisayar Kullanım Deneyiminiz, İş Deneyiminiz

En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu:			
Bölümünüz:		Mezuniyet Tarihiniz:	
<i>Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar</i>			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi (gün)	Belge verildi mi?

Bilgisayar Kullanma Deneyimi: Hangi programları kullanabiliyorsunuz? Açıklayınız?	

İş Deneyimi

Çalıştığı Yer	Giriş tarihi	Çıkış tarihi

1.2 Temel Nitelikleriniz ve Özgeçmişiniz? Bu kısma, insan ilişkileri, çalıştığı işler bilgi-becerini içeren özgeçmiş yazılacaktır. (3-5 cümle)

1.3 İş Fikrini Seçme Nedeniniz? Neden söz konusu projeyi seçtiğinizi yazınız?

2. KURULACAK İŞLETMENİN TEMEL NİTELİKLERİ VE KURULUŞ PLANI

2.1 İşletmenizin türü ve bu türün seçilme nedeni nedir?

2.2 İşletmenize hane içerisinde işgücü katkısı olacak mıdır? Varsa alacakları görevler nelerdir?

3. İŞ FIKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI

3.1 İş fikrinin içinde bulunduğunuz sektör/alt sektörler ve özellikleri nelerdir?

3.2 İşletmenizin ilişki içinde bulunacağı müşteri, girdi ve işgücü piyasaları ve temel özellikleri nelerdir?

3.3 Ürünlerinizin satış bölgesi ve bölge içinde müşteri kitlesi ve bu kitlenin talep özellikleri nelerdir?

3.4 Girişimciliği hedeflediğiniz satış bölgesindeki rakipleriniz ve özellikleri nelerdir?

3.5 Ürünlerin müşterilere tanıtımı gerekli midir? Gerekli ise sizce temel alınacak faktörler nelerdir?

4. İŞLETMENİN ÜRETİM PLANI, ÜRÜNLERİN BİRİM MALİYETİ, BEKLENEN KAZANÇ ORANLARI VE SATIŞ FİYATLARI

4.1 İşletmede Proje Konusu Üretim Yapabilmek İçin Gerekli Makine – Ekipmanlar ve İşletmenin Gereksinimleriniz nelerdir?

İş grubu	Gerekli alet-ekipman	İşletmede varolanlar (sayısı)	İşletme için gereksinim duyulanlar(sayısı)

4.2 Ürünlerinizin Muhtemel Birim Maliyeti, Beklenen Kazanç Oranları Ve Satış Fiyatları?

Ürün/Hizmet	Toplam Birim Maliyet (TL.)	Hedeflenen Kazanç Oranı	Birim Satış Fiyatı (TL.)

4.3 Ürünlerin satış fiyatlarını belirleme politikanız nelerdir?

4.4 Varsa ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

4.5 Yapılacaksa reklam ve tanıtım çalışmaları ya da müşteriler ile bağlantı kurma yöntemleriniz nelerdir?

4.6 Yapılacaksa reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracak bütçenizi belirtiniz?

5. İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

5.1 Satış ve Pazarlamadaki Temel Hedefleriniz Nelerdir?

5.2 Rekabete Yönelik Önlemleriniz Var mıdır? (İşletmenin rakipleri karşısında güçlü/zayıf olacağı yönler)

5.3 İşletmenin Tahmini Satış Planı (Yıllık)

6. İŞLETME FİNANSAL PLANI

6.1 İşletmenizin kurulması için gerekli yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacı ne kadardır?

6.2 Kullanacağınız Hibe Haricinde İşletmeye öz sermaye katkınız olacak mı? Kredi Kullanacak mısınız? (Hibe sözleşmesi 3. Maddede belirtilmelidir.)

Toplam Yatırım Tutarı (TL.)	Kullanacağım hibe Miktarı (TL.)	Öz Sermaye Katkım (TL.)	Kullanacağım Kredi Miktarı (TL.)

6.3 Varsa İşletmenizin kredi ihtiyacı ne kadardır? Miktarı belirtiniz?

6.4 Başvurulması planlanan kredi türünün, kredi faizi ve ödeme süresine göre faiz ve anapara ödemelerini içeren, Kredi Geri Ödeme Planınızı kısaca yazınız?

6.5 İşletmenizin Planlanan İlk Yıllık "Gelir-Gider ve karlılık tablosu" doldurunuz?

Ürün/Hizmet	Planlanan Toplam Gider (TL.)	Hedeflenen Toplam Kazanç (TL.)	Hedeflenen Toplam Kar (TL.)

7. GİRİŞİMCİNİN HEDEFLERİ

7.1 Kısa dönemli hedefleriniz? (ilk 2 yıl)

7.2 Orta dönemli hedefleriniz? (ilk 5 yıl)

7.3 Uzun dönemli hedefleriniz? (ilk 10 yıl)