

İş planı örneği siz başvuru sahiplerinin, projenizin tanıtımını yapabilmemiz için bir rehber niteliğinde olup, tesadüfi olarak doldurulmuştur. Aşağıda hangi kısımlarda hangi bilgiler istendiği açıklanmaktadır.

1. **Kısım:** *Kişisel Bilgilerinizi içeren bölümdür. Lütfen aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi eksiksiz doldurunuz.*
2. **Kısım:** *Kurmayı planladığınız işletmenin temel nitelikleri ve kuruluş planını kapsamakta olup, aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi eksiksiz doldurunuz.*
3. **Kısım:** *İş fikrinizin piyasadaki durumu, bölgenizdeki durumu, talep özellikleri gibi hususları içermekte olup, aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi eksiksiz doldurunuz.*
4. **Kısım:** *Girimde bulunmuş olduğunuz işletmenin üretim planı, ürünlerin birim maliyeti, beklenen kazanç oranlarınızı ve satış fiyatlarınızı içeren kısımdır. Lütfen aşağıdaki örnekte gösterildiği gibi eksiksiz doldurunuz.*
5. **Kısım:** *Bu bölümde işletmenizin pazarlama planı hakkında bilgi istenilmektedir. Hitap edilecek olan kitle analizinin yapılıp yapılmadığı, pazarın genişliği ve rekabet için ne gibi tedbirler aldığınızı anlaşılmaması için oluşturulmuştur.*
6. **Kısım:** *Bu bölümde ise işletmenizin finansman planı hakkında bilgi istenilmektedir. Başlangıç aşamasındaki maliyetlerinizin, öz sermaye katkısı, kredi kullanım durumu ve miktarı, işletmenin aylık giderlerini, üretim ve satış hedeflerinizi ne zaman kar elde edeceğinizin yazılması gereken sayfadır.*
7. **Kısım:** *Proje ile ilgili kısa (ilk 2 yıl), orta (2-5 yıl) ve uzun (5 yıldan sonraki dönem)vadede yapmayı planladıklarınız, hedeflerinizi içermektedir.*

ÖRNEK İŞ PLANI DOSYASI

ADI SOYADI

Mehmet ESEN

PROJENİN KONUSU

Örtü Altı Tesisi

1. KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı	Mehmet ESEN		
Adresi	Aşağı sallı Köyü, Mdyat, İZMİR		
Telefon	542 111 11 11	Doğum Yeri	Uşak
		Doğum Tarihi	12.01.1965
Faks	-	Medeni Durumu	Evli

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

En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu:	Ziraat Fakültesi		
Bölümünüz:	Tarım Ekonomisi	Mezuniyet Tarihiniz:	14/06/1986
<i>Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar</i>			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi (gün)	Belge verildi mi?
1990	Tıbbi Aromatik bitki üretimi	3	Evet
1997	Meyvecilikte haşerelerle mücadele	1	Evet

Bilgisayar Kullanma Deneyimi:	Orta
Hangi programları kullanabiliyorsunuz? Açıklayınız?	
Microsoft Word, powerpoint, internet kullanımı	

İş Deneyimi

Çalıştığı Yer	Giriş tarihi	Çıkış tarihi
ARMADA SERACILIK	2006	20011
MAHUR ÜRETİM TESİSLERİ	2011	HALEN

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

Çocukluğumdan beridir kırsal alanda yaşıyorum ve bitkisel üretime ayrı bir ilgim var. Mezun olduktan sonra uzun süre iş bulamadım. Köyümde babama ait arazileri işleyerek geçimimi sağladım. 2006 yılında ARMADA sera firmasında mühendis olarak başladım. Yeni bir dikim tekniği kullanarak işletmenin kar marjını arttırdım. 5 Yılın ardından ailevi sebeplerle Mahur Üretim Tesisine başladım. Halen devam etmekteyim.

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

Mühendis olmam ve örtü altı tesislerinde daha önceki tecrübelerimden dolayı işletmenin bütün yönetim, girdi, üretim, pazarlama ve piyasasına hakim olduğum için, seracılık konusunda başarılı olacağıma inanıyorum.

2. KURULACAK İŞLETMENİN TEMEL NİTELİKLERİ VE KURULUŞ PLANI

2.1 İşletmenizin türü ve bu türün seçilme nedeni nedir?

Örtü altı tesisi kurmayı planlıyorum. Ziraat Fakültesi tarla bitkileri mezunuyum, ayrıca örtü altına ait kurslar aldım. Konuya hakim olduğum için bu üretim yolunu seçtim.

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

Evet vardır. Eşimle birlikte üretim yapmayı planlıyorum. 1500 m2 alanda yapacağım üretimin yanı sıra pazarlama ve semt pazarına götürme gibi işlerden dolayı eşimin işgücünden de faydalanacağım.

3. İŞ FIKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI

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

Dış iklim faktörlerinin etkisini kaldırarak, gerekli özel çevre koşullarının yaratılması ile alçak ve yüksek sistemler içinde yapılan sebze, meyve ve süs bitkileri yetiştiriciliği örtü altı üretimidir. Rakımı çok yüksek olmayan ve kış şartlarının çok ağır olmadığı bölgelerde kış mevsimi boyunca sebze üretimine devam edilebilir.... vs vs

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

Üretilen ürünlerin direkt pazarlamayı planlıyorum. İlçemizde yaklaşık 500 memur çalışmakta ve kış aylarında dahi gelen yerli ve yabancı turistler 5000kişi/yıl dır. İşletmemin kuruluş yeri 600 rakıma sahip olacak ve girdi maliyetlerim kış aylarında dahi çok olmayacak. Kış aylarında da domates, hıyar üretimim devam edecek. Eşimle birlikte üretim ve Pazarlama yapacağımız için işgücü olarak ekstra bir gereksinimim olmayacak. Ancak işlerimin çok yoğun olduğu zamanlarda ilçemizde işsiz gençlerden günlük olarak işgücü tedariki de kolaylıkla sağlayabilirim

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

Ürünlerimi bağlı bulunduğum Demirkıran İlçesinde pazarlayacağım, üretimimin çok olduğu zamanlarda komşu ilçedeki süpermarkete de toptan satış için görüşmelerde bulundum. İlçedeki müşteri kitlem yüksek gelir düzeyine sahip memur ve gelen yerli ve yabancı turistler temel müşterilerimi oluşturacak. İlçemizde sosyal olanaklar kısıtlı olup, halkın para harcama potansiyeli az olduğu için mevsim dışı üreteceğim ürünleri alacaklarını düşünüyorum. Ayrıca üretim yaptığım serayı ve ilaçsız yaptığım üretimi kendilerine de göstermek suretiyle ürünlerimi sürekli alacaklardır.

3.4 Girişimciliği hedeflediğiniz satış bölgesindeki rakipleriniz ve özellikleri nelerdir?

Bölgede örtü altı tesisi olan birkaç işletme var. Ancak bu işletmeler eski usul ısıtma sistemi kullanıyorlar. Benim kullanacağım sistemi ile, maliyetlerim azalacak, işgücü olarak daha az zamanda ve kolay bir şekilde rakiplerime göre üretim yapacağım. İnsan ilişkilerimi de kullanarak ve yola yakın işletmemi de müşterilerime göstererek diğer rakiplerime üstünlük sağlayacağımı düşünüyorum.

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

Gereklidir. İlk ürettiğim ürünleri, temel müşterilerimi oluşturacak olan ilçemde bulunan resmi kurumları ziyaret ederek ve ürünlerimi tadım tattırım yaptırarak tanıtımını düşünüyorum. Tat ve lezzetine güvendiğim ürünlerin, müşterilerimin referans olacağını ve daha sonra herhangi bir tanıtıma gerek kalmayacağını düşünüyorum.

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)
Sulama	Damlama sulama hortumu	100 mt.	800 mt.
Enerji Kaynağı	Termostat	2	4

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

	Toplam Birim	Hedeflenen	Birim Satış Fiyatı

Ürün/Hizmet	Maliyet (TL.)	Kazanç Oranı	(TL.)
Domates	0,55	% 80	1
Hıyar	0,80	%120	2

Not: Belirtilen fiyatlar toptan fiyatlar olup, kent pazarında satmayı planladığım perakende satışlarda kar oranım 2 katına çıkacaktır.

4.3 Ürünlerin satış fiyatlarını belirleme politikanız nelerdir?

Piyasa fiyatları dikkate alınacaktır. Ancak, ürünlerimde kaliteyi ön plana çıkaracağımdan dolayı piyasa fiyatlarının daha üstünde, kaliteye sayılı bir satış politikası planlıyorum.

4.4 Varsa ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

Toptan satışlarda herhangi bir araca ihtiyacım olmayacak, Parakende pazar satışlarımda ise, ilk 2 yıl kiralama yöntemi ile nakliye aracı kullanmayı, daha sonra imkânım olduğu takdirde kendime bir nakliye aracı almayı planlıyorum.

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

İlk ürettiğim ürünleri, temel müşterilerimi oluşturacak olan ilçemde bulunan resmi kurumları ziyaret ederek ve ürünlerimi tadım tattırarak tanıtımını düşünüyorum. 2. Yılın sonunda üretim kapasitemi arttırdığımda, bölgede tanınır ve güvenilir bir üretici olacağımdan, zincir marketlerle sözleşmeli üretime geçebilirim ya da onlara belirli sürelerde belirli ürünlerin üretim için kısa süreli anlaşmalar yapmayı planlıyorum.

4.6 Yapılacaksa reklam ve tanıtım çalışmalarına ayınlacak bütçenizi belirtiniz?

Kısa vadede reklam masrafına ihtiyacım yoktur.

5. İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

5.1 Satış ve Pazarlamadaki Temel Hedefleriniz Nelerdir?

Üreteceğim ürün sebze olacağı için, depolama imkanım çok kısıtlıdır. Bu nedenle satabileceğim kadar ürünü hasat edip semt pazarlarında satacağım. Yerleşim birimizde bulunan kamu personeline ürünlerimi kendi iş yerlerinde tattırarak yapacağım satış planı ile insanlara kaliteli ürün vereceğimi ispatlayacağım. Ayrıca, yöre halkına işletmemden kendi elleriyle tüketebilecekleri ürünleri toplamasına imkan vererek hem insanların toprağa ulaşmasını, hem de perakende olarak satış ve kar marjımın arttırılmasını hedefliyorum. Bunun yanı sıra, semt pazarına da haftada 2 defa ürün toplayacak ve perakende olarak pazarlayacağım.

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

Mühendis olmam, seracılık ve bitkisel üretim konusunda tecrübe sahibi olmam, insan ilişkilerimin iyi olması, yöre halkına üretim yaptığım yeri göstererek güvenlerini kazanmamın diğer rakiplerime karşı beni daha şanslı kılacaktır. Bunun yanı sıra, ilk etapta üretim yapabileceğim miktarın az olması, perakende ve toptan satış piyasasındaki insanların çok az bir kısmını tanıyor olmam zayıf yönlerim olarak tanımlayabilirim.

5.3 İşletmenin Tahmini Satış Planı (Yıllık)

15 ton domates

10 ton salatalık

20.000 kök marul

6. İŞLETME FİNANSAL PLANI

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

*Aşağıdaki maddeler örnek olup, yapacağınız yatırım ihtiyacı ve sermaye ihtiyacını belirtiniz.

- 15 ton domates, 10 ton salatalık ve 20.000 kök marul üretimi için, 1500 m2 kapalı alan yeterli gelmektedir. Bunun için, 120.000 TL.lik yatırım sermayesine, 22.000 TL lik de işletme sermayesine
- Süt sığırcılığı işletmem için, 8 adet simental ırkı gebe düve 100.000 TL veya 10 adet holstein ırkı gebe düve 100.000 TL yatırım sermayesine, 55.000 TL lik de işletme sermayesine veya
- Küçükbaş hayvan yetiştiriciliği için 200 baş kıvrıkcık ırkı koyun 200.000 TL yatırım sermayesine, 55.000 TL lik de işletme sermayesine VB.

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

- Her sıra için örnek yazılmış olup, proje içeriğinize göre sadece tek sırayı doldurunuz.

Toplam Yatırım Tutarı (TL.)	Kullanacağım hibe Miktarı (TL.)	Öz Sermaye Katkım (TL.)	Kullanacağım Kredi Miktarı (TL.)
80.000	80.000	-	-
100.000	100.000	-	-
120.000	100.000	20.000	-
220.000	100.000	100.000	20.000

6.3 Varsa İşletmenizin kredi ihtiyacı ne kadardır? Miktar 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?

(* Her sıra Örnektir)

Ürün/Hizmet	Planlanan Toplam Gider (TL.)	Hedeflenen Toplam Kazanç (TL.)	Hedeflenen Toplam Kar (TL.)
Domates	32.000	65.000	33.000
Süt	88.000	112.000	24.000
Balık	62.000	88.000	26.000
Süt Ambalajı	38.000	52.000	14.000

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)

ÖRNEKTİR