

İŞ PLANI

KISA ÖZET

İŞY202U

İŞ PLANI

1. Ünite – İş Kurma ve İş Planı

İŞ KURMA

Girişimcinin kendi işini kurma konusunda yüksek motivasyona sahip olması önemlidir. Motivasyon iş kurmak isteyenlerin sahip olması gereken en önemli güçtür. İş kurma ve yürütme sürecinde ortaya çıkabilecek zorluklar, motivasyonun eksik olması durumunda başarılı iş fırsatlarına, geniş finansal olanaklara sahip olunsa bile işletmenin başarısızlığa uğramasına neden olabilir. Bu motivasyona ve yeteneğe sahip olan girişimciler belirli bir noktadan iş kurma çalışmalarına başlarlar. Bu süreçte girişimciler için etkili olan motivasyon kaynakları şunlardır:

- 👤 Başkalarından emir almadan çalışma ve kendi işinin patronu olma arzusu,
- 👤 Mevcut iş olanaklarının sağlamadığı maddi ve manevi kazanımlar sağlama isteği,
- 👤 Kendi geleceğine kendisinin karar verme ve yön verme isteği

Girişimcilerin iş kurma sürecinde karşılarına çıkan faktörler de zorlayıcı faktörler (işin kurulmasını sağlar) ve sürükleyici faktörler olarak iki farklı biçimde değerlendirilebilirler.

Zorlayıcı faktörler (işin kurulmasını sağlar):

- 👤 İşsizlik
- 👤 Yönetimle anlaşamama
- 👤 Başka alternatiflerin olmaması
- 👤 İşletmeye uyum sağlayamamak

Sürükleyici faktörler (işin başarısını sağlar):

- 👤 Bağımsız olma
- 👤 Başarma
- 👤 Tanınma

Girişimsel Süreç:

Bir girişimin başlatılması, girişimcinin bir yeniliği ortaya koymasını engelleyici güçlerin üstesinden gelerek, yakaladığı fırsatı değerlendirmesi ve geliştirmesi ile mümkündür. Girişim faktörlerinin bir araya getirilmesine ilişkin girişimsel süreç dört ana başlık altında toplanabilir; *fırsatın tanımlanması ve değerlendirilmesi, iş planının geliştirilmesi, gereksinim duyulan kaynaklar ve işletmenin yönetilmesi* Bir girişimcinin, çevresindeki bir fırsatı bulup tanımlaması ve değerlendirmesi, sürecin ilk adımı olduğundan, kuşkusuz en zor işlerden birisi olacaktır. Girişimi yönlendirecek bir yeniliğin fırsat olarak görülebilmesi için girişimcinin olanakları görmeye ve yakalamaya karşı sürekli hazır durumda bulunması gerekir.

Girişimciliğe başlama ve işin kurulması birçok aşamadan oluşan ve dikkatli bir biçimde yürütülmesi gereken bir süreçtir. Bu süreç temel olarak aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır :

- 👤 **İş kurma düşüncesi:** Girişimcinin kendi işini kurma isteği iş kurma sürecinin ilk aşamasıdır. Bu aşamada ekonomik faktörler, sosyal faktörler, finansal faktörler, toplum kültürü ve kişisel faktörler iş kurma düşüncesi üzerinde etkili olmaktadır.
- 👤 **İş fikri:** Girişimcinin iyi bir iş fikri oluşturması için yaşanan yenilikleri ve değişiklikleri izlemesi ve hangi fırsatların olduğunu fark edebilmesi gerekir.

İŞ PLANI

- ✚ **Çalışma programı:** İş kurma sürecindeki çalışmaları içeren genel bir çalışma programı oluşturulmalıdır. İşin belirlenmesi, kurulması ve tüketicilere ulaşıncaya kadar bütün faaliyetlerin zamanlamasının ve programlamasının yapılması gerekmektedir.
- ✚ **Ön değerlendirme:** İş fikrinin hayata geçirilmesini engelleyecek bir faktör olup olmadığının anlaşılmasını sağlar. Ön değerlendirme, iş fikrine ilişkin temel kriterlere göre işin uygulanması için yapılan bir değerlendirmedir.
- ✚ **Yapılabilirlik araştırması:** İş fikrinin yapılabilirliğinin araştırıldığı ve raporlandığı aşamadır. Ekonomik, teknik, mali ve hukuki yönlerden fikrin hayata geçirilebilir olup olmadığının anlaşılmasını sağlar.
- ✚ **İş planı:** Temel olarak yapılabilirlik raporunda alınan kararların uygulama planının hazırlanmasıdır. Yatırımın objektif olarak değerlendirilmesini sağlar.
- ✚ **İş kurma:** İş planı çerçevesinde işletmenin kuruluş çalışmalarının yürütüldüğü aşamadır. Yatırımın gerçekleştirilerek işletmenin hayata geçirildiği süreçtir.
- ✚ **İş geliştirme:** İşletmenin kârlı ve etkin bir şekilde faaliyetini sürdürmesi için gerekli olan yönetsel faaliyetlerin yürütüldüğü aşamadır.

Aşamalar içerisinde yer alan "iş fikri" oluşturma aşaması iş kurma sürecinin en önemli aşamalarından biridir. Kendi işini kurma motivasyonuna sahip girişimci için başarının ilk koşulu, başarı potansiyeli yüksek bir iş fikrine sahip olmaktır. İş fikri belirlenirken girişimci öncelikle "iş deneyimlerini, ustalıklarını ve becerilerini" ele almalıdır. Genel olarak iş fikri bulma yöntemlerinin neler olabileceği ele alındığında şu yöntemlerle karşılaşmaktadır

4

❖ Fırsatçılık	❖ Taklitçilik	❖ Pazar araştırması	❖ Ailenin etkisi
❖ Becerilere yönelmek	❖ Fikir alışverişi yapmak	❖ Yatay düşünme	

İşletme Kurmanın Nedenleri:

İşletmelerin temel amacı, uzun dönemde kâr sağlamak olduğundan işletmelerin kuruluşundaki temel etkenin de kazanç olduğu söylenebilir. Ancak girişimcilerin işletme kurmak konusunda verdikleri kararda yalnızca kazancın tek başına bir etken olduğu söylenemez. Kazanç isteğinin yanı sıra, aşağıda sayılan nedenlerden biri veya birkaçı girişimcilerin işletme kurmaya ilişkin olarak verdikleri kararda etkili olurlar.

Bağımsız çalışma isteği	Para kazanma isteği	Miras ya da devir
Becerilere yönelmek Bir buluşun özendirildiği işletmeler	Başka olanağın bulunmaması	Sosyal prestij

İŞ PLANI

İŞ PLANI

İş planı, üç temel amaç için kullanılabilir bir araçtır. Bunlar; *iletişim*, *planlama* ve *yönetim* olarak sıralanabilir. *İletişim aracı* olarak iş planı, sermaye sağlama, yapılacak yatırımı cazip hale getirme, stratejik iş ortakları bulma anlamında kullanılır. Geniş kapsamlı ve tüm detayları içeren bir iş planının hazırlanmış olması, kurulacak işletmenin ya da yeni girişimin potansiyel kârlılığını gösterir. İyi bir iş fikri, tek başına yeterli değildir. Başarılı bir girişim için atılacak ilk adım, iyi bir iş planının hazırlanmış olmasıdır. İş planının temel fonksiyonu, ticari bir girişimi tüm iş potansiyeli analizi de dâhil olmak üzere bu girişimi tüm yönleriyle değerlendiren açıklamanın yazılı olduğu bir taslak oluşturmaktır.

İş planının temel amacı, girişimcilerin iş kurma sürecinde hangi hedefler için neyi, nasıl ve ne zaman yapacağını belirlenmesidir. İş kurma sürecinde girişimci, iş kurma projesini yöneten bir proje sahibi konumundadır. Yapılabilirlik analizinde bu projenin içeriği belirlenmiştir. Ancak, işin uygulama aşamasına geçebilmek için bir iş planına ihtiyaç duyulur. İş planı, girişimcinin yönlendirilmesi ve yönetimi açısından çok önemli bir araçtır. Bir iş planı amaçları, tahminleri ve finansal öngörülerini ortaya koyar. İş planı, nerede olduğumuzu, nereye gittiğimizi ve oraya nasıl varma niyetinde olduğumuzu gösterir. İyi hazırlanmış bir iş planı, başarılı bir işletme kurma kararlılığımızın bir aynasıdır. İyi bir iş planı, bankaları, tedarikçileri ve diğer üçüncü şahısları ikna etmede kullanılabilir çok iyi bir araçtır.

İŞ PLANININ FAYDALARI

İş planlarının yeni kurulacak işletmeler ve mevcut işletmeler için çeşitli faydaları vardır. İş planlarının en önemli faydası, mevcut veya kurulacak işletmenin hedeflerinin belirlenmesi ve bunların yazılı hale getirilmesini sağlamasıdır. İş planı çeşitli yararlar sağlar. Bu yararların belli başlıları aşağıda belirtilmiştir.

- Girişimcinin planlamış olduğu işin bilinçli, eleştirel ve tarafsız bir biçimde değerlendirmesini sağlamaya yönelik gerekli zaman, çaba, araştırma ve disiplinin düzenli bir şekilde bir araya getirilmesine yardımcı olur.
- İş planı, işletmenin zayıf ve güçlü yanlarını, yeni ya da olası problem alanlarını saptayarak performansını iyileştirebilir.
- İş planı, işletmenin çeşitli bölüm veya birimlerine ait planlama işlemlerini koordine ederek bunların tutarlılığını sağlar.

Bunları ayrıntılı olarak şu şekilde sıralamak mümkündür:

- ⊗ İşletme içi görev dağılımının tam olarak yapılması,
- ⊗ Müşteri kitlesinin talep ve özelliklerinin bilinmesi,
- ⊗ Bir pazarlama politikası ve buna bağlı pazarlama planı olması,
- ⊗ Satış planlamasının, üretim ve tedarik planlaması ile koordinasyonunun sağlanması,
- ⊗ Üretimde verimliliğin sağlanması,

İŞ PLANININ BÖLÜMLERİ

İş planları pazarlama, üretim, yönetim ve finansman gibi unsurlarıyla işletmenin tüm boyutlarını kapsayan bir belgedir. Ayrıntılı bir iş planı genel olarak on bölümden oluşmaktadır. Ancak, her planda mutlaka aynı bölümlerin olmadığı da görülmektedir. Ayrıca ideal bir iş planının uzunluğunun 45-50 sayfayı aşmaması gerekmektedir.

İŞ PLANI

İş Planının Bölümleri:

1. Giriş/Yönetici Özeti
2. Girişimcinin ve İşletmenin Tanımı
3. Talep Yapısı ve Piyasa Araştırması
4. Pazarlama Planı
5. Üretim Planı
6. Yönetim Planı
7. Finans Planı
8. Risk Analizi

Giriş / Yönetici Özeti Bölümü: Giriş bölümü iş planını okuyacak kullanıcılar için ilk bakılacak bölüm olduğu için önemlidir. Bu bölümün okuyucuda ilgi uyandırması ve planın tümünü okumak için istek yaratması gerekmektedir. Bu bölümlerde yapılacak işin türünün, finansal ihtiyaçların ve bazı tahminlerin yer alması gerekmektedir. Yönetici özeti, tüm iş planlarının özü gibidir. Yapılacak iş, içinde bulunulan sektör, pazarlama stratejileri, ihtiyaç duyulan finansal kaynaklar gibi tüm ayrıntıların bir toplamıdır

Girişimcinin ve İşletmenin Tanımı: Bu bölümde girişimcinin işi seçme nedenleri, kişisel yetenekleri, eğitimi ve hedefleri özellikle belirtilmelidir. Bu bilgilerle birlikte işletmenin ismi, hukuki yapısı, işletmenin neden başarılı olacağı, güçlü yönlerinin de açıklanması amaçlanmaktadır. Bu bölümün bir diğer amacı, girişimcinin kendisine ulaşılabilirliği ve genel olarak sosyal özelliklerinin anlaşılması için gerekli bilgileri vermesidir

Talep Yapısı ve Piyasa Araştırması: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- ✓ İçinde bulunacağınız/bulduğunuz pazarın boyutu nedir?
- ✓ Eğer varsa, pazar boyutlarını etkileyen pazar eğilimleri nelerdir?
- ✓ Başlıca rakipler kimlerdir? Her birinin pazar payı nedir?

Pazarlama Planı: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Pazara girişte ürün ve hizmetlerinizin tanıtım şekli ile ilgili bilgi.
- Ürün ve hizmetler–Ürün ve hizmetlerinizi ortaya koyan ayrıntılı bilgi.
- Ücretlendirme–Ürün veya hizmetinizin satılacağı fiyat bilgisi.

Üretim Planı: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Ürün nasıl üretilecektir?
- Üretim kapasitesi ve birim üretim süresi nedir?
- Hangi coğrafi bölgede üretim yapılacaktır?

Yönetim Planı: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- ➔ İşletme organizasyonu nasıldır?
- ➔ Temel yönetim kadrosu kimlerden oluşmaktadır?

Finans Planı: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- Gelir durumu
- Proforma Bilanço
- Nakit Tablosu

İŞ PLANI

- ✚ Başabaş Analizi
- ✚ Yatırımın geri dönüş süresi

Risk Analizi: Bu bölümde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir.

- SWOT Analizi
- Olası senaryolar ve öneriler

Zaman Tablosu: Hazırlanacak bir zaman tablosu ile işin kuruluş dönemi detaylandırılır. Bu tabloda iş fikrinin bulunması ve belirlenmesinden sonra yapılacak tüm işlerin zamanlamasının belirtilmesi gerekmektedir. Zaman tablosu, yapılacak işlerin detaylı olarak analiz edildiğini gösterdiği için okuyuculara işin ciddiyeti konusunda önemli bir mesaj vermektedir.

Ekler: Bu bölüm iş planının okunmasını da kolaylaştırmak konusunda fayda sağlar. Yapılacak işin niteliğine göre detaylı çizimler, teknik açıklamalar ve ilave finansal bilgiler bu bölümde sunulurken okuyucuların detaylı bilgileri istendiği takdirde ayrıca incelemelerine olanak sunar

Bu Özetin tamamını,Çıkmış Sorularını,Deneme Sorularını adresinize gönderiyoruz!...

Tıklayınız



<https://www.kolaysinavlar.com/is-plani-isy202u?search=%C4%B0SY202U>