

Öğrenciler ve doktora adayları için iş fikrinizi tanımlama rehberi

Bu kılavuz, iş fikrinizi tanımlamanız için sizi adım adım desteklemektedir. Yabancılar Dairesi'nde § 21 Ab. 6 AufenthG başvurusunda bulunmak için bu tanıma ihtiyacınız vardır. Tam bir iş planı yazmak zorunda olmasanız bile, Yabancılar Dairesine iş fikrinizin başarılı olduğunu ve planladığınız serbest meslekle eğitiminizi veya doktoranızı tehlikeye atmayacağınızı açık ve anlaşılır bir şekilde anlatmalısınız.

Yabancılar Dairesi'nin çalışmalarınızı veya doktoranızı tehlikeye atmadığınızı kabul etmesi için, haftada 15 saatten fazla bağımsız olarak çalışmanıza izin verilmez ve dersleriniz ve seminerleriniz sırasında çalışmanıza izin verilmez! Not: Haftada 15 saatten fazla bağımsız çalışmadığınızı ve çalışıyorsanız da çalışma saatleri dışında çalıştığınızı yazın! Bu, dersler ve seminerlerden sonra akşamları veya hafta sonu olabilir! Bunu ilave bir bölümde anlatmanız en iyisi olacaktır!

Dikkat: Bu durum doktora öğrencileri için de geçerlidir. Üniversitedeki çalışma saatlerinizde veya varsa kurslarınız sırasında serbest mesleğiniz için çalışmadığınızı açıkça belirtin.

İş fikrinizi anlatma rehberini farklı bölümlere ayırdık. Bölümleri "adım adım" takip edin ve iş fikrinizi tanımlamış olun. Her bölümün başında neyi tanımlamanız veya açıklamanız gerektiğini kısaca özetledik. Daha sonra size kendiniz veya iş fikriniz hakkında sorular soracağız. Bunları yanıtladığınızda iş fikrinizi yeterince tanımlamış olursunuz.

Bazı sorular iş fikrinize uymayabileceğinden, tüm soruları yanıtlamak zorunda değilsiniz. Onlar için faydalı olabilecek ancak cevaplanması zorunlu olmayan sorular gri yazı tipi rengiyle gösterilmiştir.

Önemli: Tüm soruları yanıtlamış olsanız ve iş fikrinizi iyi anlattığınızdan emin olsanız bile, göçmenlik yetkilileri başvurunuzu reddedebilir. Size bir garanti veremiyoruz. Yabancılar Dairesi başvurunuzu reddederse, bize e-posta gönderin, size daha fazla yardımcı olmaya çalışacağız.

Özet

Özet, açıklamanızın başında yer almaktadır. Özetle, kendinizi ve iş fikrinizin en önemli noktalarını kısa, öz ve kesin bir şekilde tanımlarsınız. Kısa açıklama size ve fikrinize ilgi uyandırmalıdır. Özeti, diğer tüm bölümler üzerinde çalıştıktan sonra yazın. Özet bir sayfayı geçmemelidir.

- ➔ Ben kimim ve ne yapmak istiyorum?
- ➔ Özet en fazla beş dakika içinde okunmalı ve anlaşılmalıdır!

Adınız, doğum tarihiniz, medeni durumunuz, menşe ülkeniz, nitelikleriniz

Başlangıç fikrinizi ve müşteriye sağlayacağınız faydaları kısaca açıklayın

- İş fikrim / ürünüm / hizmetim nedir?
- Ürünümün / hizmetimin müşterilerim için faydası nedir?
- Fikrim / ürünüm / hizmetim hakkında özel olan nedir (örneğin, pazar nişi, yeni trend, müşteri için zaman tasarrufu)?

Hedef grup / pazar

- Müşterilerim kimlerdir (örneğin: yaş, cinsiyet)?
- Pazar potansiyelim ne kadar geniştir Herhangi bir güncel trend var mıdır?

Serbest meslek türü

- Ticari veya serbest serbest meslek
- Tek başına veya bir ekiple

Konum

- Konumum nerede?

Çalışma saatleri

- Haftada kaç saat bağımsız çalışmak istiyorum?
- Hangi günlerde ve ne zaman çalışmak istiyorum?

Bölüm 1: Profilim

Sizi neyin motive ettiğini ve hangi niteliklere ve yetkinliklere sahip olduğunuzu açıklayın. Daha fazla ayrıntı için lütfen özgeçmişinize başvurun. Aileniz tarafından desteklenip desteklenmediğinizi de belirtmelisiniz. Serbest mesleğiniz resmi yeterlilikler gerektiriyorsa (örneğin ustalık diploması, tamamlanmış diploma), Almanya dışında edindiğiniz yeterliliklerinizin denkliğini kanıtlamanız gerekmektedir

- ➔ Motivasyonum nedir?
- ➔ Hangi becerilere / niteliklere sahibim?

Çalışmalarımın yanı sıra bağımsız olarak çalışmak için motivasyonum nedir (örneğin, bilgimi kullanmak istiyorum, çalışmalarımın yanı sıra para kazanmak istiyorum, uygulamak istediğim bir fikrim var)?

Hangi beceri ve niteliklere sahibim (örneğin, eğitimimden edindiğim bilgiler, okul deneyimim, hobim, dil becerilerim, menşe ülkemdeki serbest meslek)?

Hangi girişimcilik becerilerine sahibim (örneğin: bilgisayar becerileri)? Serbest meslekle ne tür bir bağlantım var (örneğin, menşe ülkemdeki önceki deneyimler, ailedeki rol modelleri, tanıdıklar)?

Bölüm 2: Ürünüm / hizmetim

İş fikrinizi ve planladığınız iş faaliyetini açıklayın. Ne sunduğunuzu ve iş fikrinizin diğerlerinden nasıl farklı olduğunu ve iş fikrinizin yeni olup olmadığını açıklayın.

- ➔ Fikrim neleri içermektedir?
- ➔ Fikrimi özel kılan nedir?

Hangi ürünü / hizmeti sunuyorum? Fikrim nereden ortaya çıktı?

Ürünümün / hizmetimin özelliği nedir - müşterilerim için avantajları nelerdir?

Bu fikir nereden aklıma geldi?

Benzer ürünler / hizmetler var mıdır? Cevabınız evet ise, ürünümü/hizmetimi farklı kılan nedir (örn. fiyat, kalite, zamanlama, moda, vb.)?

Ürünü müşterilerime nasıl ulaştırabilirim (dağıtım kanalı)?

Bölüm 3: Müşterilerim

Müşterilerinizi ve onları nasıl cezbetmek istediğinizi tanımlayın.

→ Ürünümü / hizmetimi kim satın alacak?

Müşterilerim kimler (örneğin: yaş, gelir, köken, cinsiyet, yaşam tarzı)?

Müşterilerim neden ürünümü/hizmetimi satın almak istiyor?

Müşterilerim hakkında ne biliyorum (örneğin: ne sıklıkla alışveriş yapıyorlar)?

Bölüm 4: Bulduğum yer

Serbest mesleğinizi nerede icra etmek istediğinizi ve bu yerin sizin için ne gibi avantajları olduğunu açıklayın.

→ Nerede ve neden orada aktif olacağım?

Kendi ofis alanıma ihtiyacım var mı yoksa evden çalışabilir miyim?

Kendi iş yerime ihtiyacım var mı? Cevabınız evet ise, iş yerimin konumu nedir (örneğin: merkez, kenar mahalleler, yerleşim alanı, ticari alan, iş alanı, restoranlar)?

İş yerim varsa: İş yerimin konumu benim için ne gibi avantajlar sağlamaktadır?

Kendi depolama tesislerime ihtiyacım var mıdır? Eğer öyleyse, bu depolama tesisleri nerededir?

Bölüm 5: Reklamlarım

Müşterilerinize nasıl hitap etmek istediğinizi açıklayın.

→ Ürünlerimi / hizmetlerimi nasıl tanıtabilir ve dağıtabilirim?

Müşterilerim ürünüm/hizmetim hakkında nasıl bilgi sahibi oluyor (örn. gazete, afiş, el ilanı, internet, Facebook, Instagram)?

Bölüm 6: Şirket oluşum ve çalışma saatlerim

Ticari veya serbest meslek sahibi olup olmadığınızı ve kendi başınıza mı yoksa bir ekibin parçası olarak mı çalışmak istediğinizi belirtiniz. Daha önce ne zaman çalıştığınızı tarif etmediyseniz, bu bölümde tarif edin.

- ➔ Ne tür bir serbest meslek planlıyorum?
- ➔ Tek başıma mı yoksa bir ekiple mi kurmak istiyorum?

Ticari mi yoksa serbest mi çalışıyorsunuz?

Tek başınıza mı yoksa bir ekiple mi?

Aklımda hangi yasal oluşum var (örneğin şahıs şirketi, GbR, UG, GmbH)?

Ne zaman çalışmak istiyorum ve haftada kaç saat çalışmak istiyorum?

Bölüm 7: Ödülüm / Kazancım

Ürününüzün veya hizmetinizin fiyatının ne olması gerektiğini, ürün/hizmetle ilişkili maliyetlerin neler olduğunu ve ne kadar kâr beklediğinizi açıklayın.

- ➔ Ürünün / hizmetimin fiyatı ne olmalı?
- ➔ Ürünüm / hizmetim için ne kadar harcıyorum?

Ürünün / hizmetimin fiyatı ne olmalı?

Ne kadar harcama yapılması gerekiyor?

- Hangi yatırımlar kesinlikle gereklidir?
- Hazırlık aşamasında ne tür masraflar yapılıyor (örneğin danışmanlık, ücretler, masraflar, yönetim, pazarlama)?
- Olası yatırımlar için maliyetler nelerdir (örneğin kira, makineler, mobilya, bilgisayar, aletler)?

Ürünün üretimi / ürünün satın alınması için ne gibi maliyetler oluşuyor?

Ofisim / ticari alanım / atölyem için aylık maliyetler nedir?

Ne kadar kâr bekliyorum?