

İş planınız veya ticari taslağınız veya şirket planınız için kılavuz

(Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes)

Bu kılavuz sizi ticari taslak (iş planı) hazırlama konusunda adım adım yönltecektir. Ticari taslakların her biri farklı tema blokları halinde yapılandırılmıştır. Tema bloklarının „adım adım“ takibinin ardından ticari taslağınız oluşmalıdır. Her bir tema blokundan önce neleri tanımlamanız veya açıklamanız gerektiğini özetledik. Sonrasında iş fikrinizi ve ticari taslağınızı tarif etmeniz için cevaplamanız gereken soruları sorduk. Tüm soruları cevaplamanız gerekmediğinden dolayı, kesinlikle zorunlu olarak cevaplanması gereken soruları yıldız işareti ile belirledik. Diğer sorular ilavedir ve sizin veya destekçileriniz için yardımcı olabilir. Bazı soruların cevaplanması kolay olmadığından dolayı, ilgili linklere tıkladığınızda size daha fazla yardımlar verebiliriz.

Ama yeter, artık başlayalım:

Özet (Summary): (Zusammenfassung (Summary)) Her ticari taslak özet ile başlar. Özette, kısa ve öz olarak kendinizi ve iş fikrinizin en önemli noktalarını (big points) tarif ediyorsunuz. Bu kısa açıklama, size ve fikrinize karşı ilgiyi uyarmayı amaçlıyor. Bu esnada „ana konu“ daima fark edilmeli. Özeti, diğer tema bloklarının tamamını işledikten sonra yazmanız en uygundur. Özet bir sayfadan fazla olmamalıdır.

- ➔ Ben kimim ve ne yapmak istiyorum?
- ➔ Özet, beş ila onbeş dakika içinde okunabilmeli ve anlaşılmalıdır!

- Adınız, doğum tarihi, medeni durum, menşe ülke, kalifikasyonlar
- Kısaca iş fikrinizi ve müşterilerin istifadesini açıklayınız:
 - İş fikrim / ürünüm / hizmetim nedir?
 - Müşterilerimin ürünümde / hizmetimden hangi istifadeleri olur?
 - Fikrimin / ürünümün / hizmetimin özelliği nedir (örn. pazar nişi, yeni trend, müşteri için zaman tasarrufu)?
- Hedef kitle / Pazar
 - Müşterilerim kim (örn. yaş, cinsiyet)?
 - Pazar potansiyelim hangi büyüklükte? Güncel trendler nelerdir?
- Organizasyon
 - Şirketinizin adı nedir?
 - Şirketinizin yasal şekli nedir?
 - İşe çalışanlar alacağım mı?
- Konum
 - Konumum nerede?
 - Ne zaman başlamak istiyorum?
- Kuruluncaya kadar daha neler yapmam gerekiyor?

- (1) **Profilim: (Mein Profil)** Hangi özelliklere ve yeterliliklere sahip olduğunuzu ve sizi neler motive ettiğini açıklayın. Daha fazla detay için öz geçmişinize işaret ediniz. Eğer aileniz tarafından destek varsa, bundan bahsetmelisiniz. Bağımsızlığınız resmi kalifikasyonlar gerektiriyorsa (örn. usta belgesi, üniversite derecesi), Almanya dışında edindiğiniz kalifikasyonların eş değer olduklarını kanıtlamanız gerekmektedir.

→ Motivasyonum nedir ve yapabildiklerim nelerdir?

- Niçin kendi işimi kuruyorum - motivasyonum (meslek yönünden değişiklik veya kendimi kanıtama, kalifikasyonlarımı kullanmak istiyorum, daha fazla para kazanmak istiyorum, işsizliğimi sona erdirmek istiyorum, kendi kararlarımı vermek istiyorum)?
- Hangi becerilere ve nitelikleri sahibim (örn. mesleki ve eğitim nitelikleri, iş deneyimi, hobiler, dil becerileri, dernek çalışması)?
- Hangi girişimci hangi becerilerine sahibim (örn. ticari beceriler, muhasebe becerileri, vergi bilgisi, bilgisayar deneyimleri)? Kendi işi olma konusuna ne gibi bir ilişkim var (örn. tanıdık, aile içinde örnekler)?
- Ailem bana destek olacak mı (örn. eş, aile fertleri)?
- Hastalık nedeniyle işimin başında duramazsam ne olacak? Benim işimi kim devir alabilir (örn. aile, arkadaş, tanıdık)?

(2) İş taslağım (Mein Geschäftskonzept)

2.1. Ürünüm / Hizmetim: (Mein Produkt / meine Dienstleistung)

İş fikrinizi ve planladığınız işinizi detaylı olarak açıklayınız. Ne sunduğunuzu ve kendi iş fikrinizin benzeri diğer iş fikirlerinden veya rakiplerden farkını açıklayınız.

→ Benim fikrim neleri kapsıyor ve niçin benzeri yok?

- Hangi ürünü / hangi hizmeti sunuyorum?
- Ürünümün / Hizmetimin özelliği nedir - kullanımında müşteriler için yararları nedir?
- Fikir nereden gelişti?
- Ürünümü / Hizmetimi sunabilmeme kadar daha hangi işleri yapmam gerekiyor?
- Daha hangi yasal formaliteleri yerine getirmek zorundayım (örn. yetkiler, izinler)?
- Ürünümü nasıl müşterilere getirebilirim (dağıtım yolu)?
- Ürünümü kim üretiyor?
- Ürünümün üretimi için makinelere ihtiyaç var mı?
- Ürünümün üretimi için malzemeye ihtiyaç var mı?

2.2 Erkek müşterilerim / Bayan müşterilerim: (Meine Kunden / Kundinnen)

Müşterilerinizi tarif edin ve onları nasıl kazanmak istediğinizi açıklayınız. Müşterilerinizin gereksinimlerini ve sizin hangi tür şansınız olduğunu belirtiniz. Müşterilerinizi bildiğiniz ve nasıl bildiğinizi belirtiniz.

→ Ürünümü / Hizmetlerimi kimler alacak?

- Müşterilerim kim? (örn. yaş, gelir, köken, cinsiyet, hayat bakışı, hayat tarzı)
- Müşterilerimin özel ihtiyaçları varmı?
- Müşteriler niçin benim ürünümü / hizmetimi istiyor (örn. fayda, gereksinim)?
- Gelecek için şimdiden müşterim varmı (örn. ne kadar ve hangi bölgede)?
- Müşterilerim hakkında neler biliyorum (örn. hangi sıklıkta alışveriş yapıyorlar)?
- Müşterilerimin ne kadar parası var?

2.3 Konumum: (Mein Standort)

Kendi işinizi nerede kurmak istediğinizi ve bu yerin sizin için hangi avantajlar sağladığını açıklayınız. Bazı işlerde - perakendecilerde olduğu gibi - konum çok önemlidir, daha farklı işler için - şirket danışmanları gibi - konum fazla önem taşımamaktadır.

→ Nerede çalışacağım ve niçin orada?

- İş mekanım nasıl (örn. boyut, ekipman, depolama, vs.)? Kendime ait iş mekanı gerekiyor mu?
- İş mekanımın konumu nasıl (örn. merkez, şehir kenarı, yerleşim alanı, ticari alan, iş merkezleri, restoranlar)? Konumun nasıl imajı vardır (örn. nüfus yapısı)?
- Ulaşım nasıl (örn. toplu taşıma araçları, özel otomobiller için otopark)?
- Konumun niçin benim için avantajlı (fiyat, müşteriye yakınlık, iyi alt yapı)?

2.4 Pazarım ve rakiplerim: (Mein Markt und meine Konkurrenz)

İşiniz ve planladığınız konum için güncel pazar durumunu ve geleceği açıklayınız. Rakiplerinizin olup olmadığını ve varsa sizin onlardan nasıl daha iyi olmak istediğinizi açıklayınız.

→ Ürünü / Hizmetimi nerede pazarlayacağım ve niçin başkalarından daha iyiyim?

- Ürünün / Hizmetimin pazarlaması için tahsil bölgesi nereye kadar uzuyor (yerinde, yerel bölgede, eyalette, ülke çapında, Avrupa çapında)?
- Ürün / Hizmetim genel konjoktüre bağımlı mı (örn. günlük ürün / hizmet veya lüks ürün / lüks hizmet)?
- Ürün / Hizmetim sezona (örn. yaz/kış) bağılı mı?
- Bölgede benzeri ürünler / hizmetler varmı? Cevabınız evet ise, nerede?
- Ürünün / Hizmetimin başkalarına göre farkı nedir (örn. fiyat, kalite, dakiklik, trendi. vs.)?

2.5 Pazarlama yöntemim / Reklamım: (Mein Marketing / meine Werbung)

Bayan ve erken müşterilerinize nasıl hitap etmek istediğinizi açıklayınız. İletişimin hangi yöntemlerini (Reklam, tavsiye bazlı pazarlama) ve hangi dağıtım yolunu (E-pazarlama, doğrudan pazarlama) uygulamak istediğinizi açıklayınız. Niçin bu yöntemi seçtiğinizi açıklayınız.

→ Ürünün / Hizmetimin reklamını nasıl yapacağım ve nasıl pazarlayacağım?

- Müşterilerim ürünü / hizmetimden nasıl haberdar olacak?
- Hangi reklam yöntemleri kullanmak istiyorum (örn. gazete, afiş, el ilanı, internet, Facebook)? Ürünü / Hizmetimi nasıl tanınır hale getireceğim?
- Reklam yöntemleri için ne kadar bütçe planladım?
- Ürünü / Hizmetime özel bir isim verecek miyim?
- Reklam yöntemlerim ile neler amaçlıyorum (uzun vadeli müşteri sadakati, hızlı satış, hızlı dikkat çekmek)?
- Reklam yöntemlerimde hangi içerikleri dikkat çekiyorum (örn. „hızlı ama ucuz“ veya „pahalı ama en iyisi“)?

Finansman hakkında her şey: Sermaye ve finans planı (Alles zur Finanzierung: Kapital- und Finanzplan)

Kendinize kapsamlı bir hazırlık için zaman ayırın. Kendi işini kuranlar çoğu zaman giderlerini ve finansmanlarını yeterince gerçekçi planlamadıklarından dolayı ve finansal rezerv yetmezliğinden dolayı başarısız oluyorlar.

A. Geçim giderleri (Lebenshaltungskosten)

Kendi işiniz ile ilgili giderler haricinde; aylık geçim giderleri için hangi giderleriniz olduğunu açıklayınız.

→ Benim ve ailem için giderler ne kadar?

- Aylık geçim giderlerim ne kadar?
- Aylık kira giderim ne kadar?
- Gıda için ne kadar masrafım var?
- Diğer giderlerim ne kadar?
- Öngörülemeyen durumlar için bir rezerv gerekiyor mu (örn. hastalık)?
- Yıllık tatil için bir rezerv gerekiyor mu?

B. Finansman planı: (Finanzierungsplan)

Sermaye gereksinim planı: (Kapitalbedarfsplan) Girişiminiz için ne kadar paraya ihtiyacınız olduğunu ve bu parayı neler için harcayacağınızı açıklayınız. Makine satın almanız gerekiyor mu ve ürününüzün imalatı / hizmetiniz için giderleriniz ne kadar ? Dikkate almanız gereken diğer giderleriniz varmı?

→ Kendi işim için giderlerim ne kadar?

- Hangi yatırımlar mecburi olarak gerekli?
- Hazırlık aşamasındaki harcamalar ne kadar (örn. danışma, ücretler, vergiler, muhasebe, pazarlama) ?
- Olası yatırımlar için harcamalar ne kadar (örn. kira, makine, mobilya, bilgisayar, araç gereçler)?
- Diğer yan giderler için harcamalar ne kadar (örn. vergiler, avukat, ücretler)?
- Ürününün imalatı için / ürün satın almak için ne kadar harcamalar meydana geliyor?
- Ofis / ticari alan / atölye için aylık ne kadar harcamalar olacak?

Finansal plan: (Finanzplan) Giderlerinizi karşılamak için parayı nereden temin ettiğinizi açıklayınız

→ Kendi işim için parayı nereden temin ettim?

- Öz sermayem ne kadar (örn. tasarruf mevduatları)?
- Hangi maddi kaynaklara (örneğin. Emlak) sahibim ve yatırımım için kullanabilirim?
- Hangi kredileri / hibeleri yatırımım için kullanabilirim?
- Dışarıdan almam gereken, bir finansman ihtiyacım (örn. banka kredisi) varmı?

Rantabilite planı: (Rentabilitätsplan) Kendi işinizde gelecek üç yıl sarfında ne kadar geliniz ve ne kadar gideriniz olacağını açıklayınız. Bunun ardından giderleriniz gelirlerinizden çıkartılacaktır. Bu hesap size, kendi işinizin gelecekteki üç yıl sarfında karlı olup olmadığını gösterecektir. Bu hesabi her ay için yapmanız gerekiyor.

→ Kendi işim ile ne kadar gelir elde ediyorum ve kendi işimin maliyeti ne kadar?

- Ürünüm / Hizmetim için hangi fiyatları isteyebilirim?
- Aylık sabit giderlerim ne kadar?
- Masraflarımı karşılamak için en az ne kadar ciro gereklidir? Bu asgari ciroya ne kadar zamanda ulaşmak istiyorum (örn. üç ay sonra, altı ay sonra)?
- Bu ciroya ulaşmak için ne kadar ürün satmam / hizmet vermem gerekiyor?

Likidite planı: (Liquiditätsplan) Finansal sorumluluklarınızı nasıl karşılamak istediğinizi açıklayınız. Likidite planında tüm giderler ve gelirler belirtilir: geçim masrafları ,vergi ödemeleri, sosyal güvenlik katkı payları, olası faiz ödemeleri vb. Ardından giderleri gelirlerden çıkartınız. Eksi meblağ çıktığında, bu ayda eksik olan para miktarını nasıl temin edeceğinizi düşünmeniz gerekir. Eksi meblağ oldukça narin ortaya çıkmalı.

→ Giderden fazla gelirim varmı?

- Kendi işim için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Kendim ve ailem için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Sosyal güvenlik katkı payları / emeklilik için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Kendi işim için gelirim ne kadar?
- Diğer gelirim varmı?