

# İş Planı Şablonu

# İster yeni bir girişimci olun ister var olan işinizi büyütmek isteyin. İş planının, iş hayatınızda önemli bir araç olduğunu anlayacaksınız.

**Sizi doğru yolda tutar. Ve doğru kullanıldığında, hoş olmayan sürprizleri önler, esnek olmanızı sağlar ve değişen koşullara uyum sağlamanıza yardımcı olur.**

İş modelinizin uygulanabilirliğini sağlamak ve potansiyel yatırımcılara vizyonunuzun yatırım yapabilecekleri biz vizyon olup olmadığını belirlemek için ihtiyaç duydukları bilgileri vermek için bu şablonu kullanabilirsiniz.

Bu iş planı, iş hayatınızda her bölüme nasıl yaklaşacağınıza dair birçok tavsiyeyle birlikte eklemeniz gereken her şey de size rehberlik edecektir.

Endişelenmeyin! İş planı uzmanlarımız, tüm bilgileri; Türkiye'de aktif ticaret hayatında kullanılan terimlerle sizin için hazırladı.

## UNUTMAYIN!

İş planı şablonunuzu yazıcıdan çıktı almadan önce, bu tanıtım sayfasını silerek kağıt israfını engellemiş olursunuz.



**Not:** bu iş planı şablonu, Kobi Vadisi platformunun uzman editörleri tarafından girişimcilere destek olma adına ücretsiz olarak hazırlanmıştır.

Profesyonel olarak ihtiyacınız olan tüm iş planı çalışma taleplerinizi [kobivadisi.com/iletisim](https://kobivadisi.com/iletisim) sayfamızdan bize iletebilirsiniz.



**İsim:**

**İş Planı:**

<b>Belge Sürümü:</b>	
<b>Tarih:</b>	
<b>Hazırlayan:</b>	

**Kobi Vadisi**

# İş Planı İçeriği

## Yönetici Özeti

1. Yönetici özeti
2. İş detayları
3. Kilit personel

## Görüş

4. İş fikri
5. İş hedefleri
6. İşletme ne yapar?
7. İşletmeyi farklı kılan nedir?
8. Yasal gereklilikler

## Pazarlama

9. Pazar araştırması
10. Müşterilerin profilini çıkarma
11. Rakiplerin profilini çıkarma
12. Piyasa risklerini yönetmek
13. Fiyatlandırma
14. Promosyon ve reklam

## İşletmeyi yürütmek

15. Personel
16. Tesisler
17. Tedarikçiler
18. Ekipman
19. Operasyonel risklerin yönetimi

## Finans

20. Girişim maliyetleri
21. Kar ve zarar tahmini
22. Finansman sağlama
23. Finansal risklerin yönetimi
24. Nakit akışı tahmini

1  
1  
2  
3  
4  
4  
4  
5  
5  
6  
7  
7  
7  
8  
8  
8  
9  
10  
10  
10  
10  
11  
11  
12  
12  
14  
15  
15  
16

Kobi Vadisi



## Yönetici Özeti

### 1. Yönetici özeti

(İş planının diğer bölümlerini tamamladıktan sonra bu bölümü tamamlamanızı öneririz).

**Kobi Vadisi**

## 2. İş detayları

Şirket veya girişim proje ismi:

Adres:

Telefon, e-posta, web site:

Hukuki durum:

İşletme şunları yapacaktır: (İşyerinizde nelerin yapılacağına dair kısa bir açıklama sağlayın)

Kobi Vadisi

### 3. Kilit personel

Kurucuların detayları:

İsim:

Pozisyon/ana sorumluluklar:

Sektörle ilgili deneyim ve bilgi:

Önceki işler:

İşletmeye kazandırılan temel beceriler:

İş deneyimi ve alınan eğitimler:

Akademik/profesyonel nitelikler:

En son alınan maaş:

Diğer kilit personel (hissedarlar dahil):

İsim:

Pozisyon/ana sorumluluklar:

Sektörle ilgili deneyim ve bilgi:

Önceki işler:

İşletmeye kazandırılan temel beceriler:

İş deneyimi ve alınan eğitimler:

Akademik/profesyonel nitelikler:

En son alınan maaş:

Kobi Vadisi



## Görüş

### 4. İş fikri

İş fikrinizi özetleyin:

### 5. İş hedefleri

İşinizin ilk yılında ne hedeflemek istiyorsunuz? (örneğin, 100.000 TL ciro veya zarar etmeden yılı kapatmak)

- 

3-5 yıl sonra işinizi nerede görüyorsunuz?

-

## 6. İşletme ne yapar

Ürün/hizmet	Özellikleri	Faydalar
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•

## 7. İşletmeyi farklı kılan nedir?

Ürününüz/hizmetiniz rakiplerle karşılaştırıldığında hangi yönleri benzersiz veya farklıdır:

- 

**Kobi Vadisi**

## 8. Yasal gereklilikler

(iřletmenize özel ruhsatlar ve izinler)

İşletmenizde geçerli olan yasal izin gereksinimleri şunlardır:

1.

İşletmenizde ihtiyaç olan gerekli ruhsat ve işyeri sigortası kapsamı şunlardır:

1.

**Kobi Vadisi**



## 11. Rakiplerin profilini ıkarma

Rakip firma	Güçlü yönler	Zayıf yönler
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•

Rakilere karşı duruşta, işletmeyi nasıl daha fazla başarılı hale getirebilirsiniz:

- 

**Kobi Vadisi**

## 12. Piyasa risklerini yönetmek

Belirlediğiniz riskleri yazın:

- 1.

Daha az tehdit oluşturmaları için bu riskleri nasıl yöneteceksiniz:

- 1.

### 13. Fiyatlandırma

Fiyatlarınızı nasıl hesaplıyorsunuz:

- 

Fiyatlarınız rekabet ortamında nasıl karşılaştırılırlar:

Ürün/hizmet	Fiyat(lar)	Rakip fiyat aralığı (birim başına)
	TL	TL
	TL	TL
	TL	TL
	TL	TL
	TL	TL
	TL	TL
	TL	TL

Fiyat(lar)ınız ile rakiplerinizin fiyatları arasındaki farkın nedenleri:

- 

### 14. Promosyon ve reklam

Ürününüzü/hizmetinizi nasıl ve nerede tanıtacaksınız?

-



**Kobi** Vadisi





## 18. Ekipman

Kaynak	Ne zaman	Nasıl finanse ediliyor	Birim başına maliyet
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL
•	•	•	TL

## 19. Operasyonel risklerin yönetimi

Kobi Vadisi

Risk	Çözüm
Personel •	•
Tedarikçiler •	•

## Finans

(Şablonun mali bölümü yalnızca iş planlaması amaçlıdır. Mali tablolar nakit akışı yönetimi dışında başka bir amaç için kullanılacaksa, bir muhasebeciye veya uzmana danışmanız önemle tavsiye edilir.)

### 20. Girişim maliyetleri

Ticarete başlamadan önce ne kadar paraya ihtiyacınız olduğunu hesaplayın

	TL
BT ve bilgisayarlar	0.00
Telefonlar ve internet	0.00
Ekipmanlar	0.00
Stok ürünler	0.00
Araç gereçler	0.00
Kıralık araç	0.00
Danışmanlık	0.00
İşyeri sigortası	0.00
İşyeri kirası/depozito	0.00
Kırtasiye	0.00
Pazarlama	0.00
Sarf malzemeler	0.00
İşyeri ruhsatı	0.00
Eğitim	0.00
Şirket kuruluş	0.00
Personel maaşı	0.00
Güvenlik/sağlık ekipmanları	0.00
Pazar araştırması maliyetleri	0.00
Diğer (lütfen belirtin)	0.00
	0.00
	0.00
	0.00
	0.00
	0.00
	0.00
	0.00
<b>TOPLAM TL</b>	<b>0.00</b>

\* belirtilen 18 madde işyeri kurulum aşamasında kullanılacaktır

Ayrıca yukarıda gösterilen girişim maliyetleri tablosunu [Microsoft Excel formatında indirebilirsiniz](#)

## Kişisel bütçe

Tahmini yıllık kişisel harcama (bu ilk yılda işinizden kazanmanız gereken minimum tutarı ve işe başlamak için ne kadar kredi/borç almanız veya yatırım yapmanız gerekebileceğini belirlemenize yardımcı olur)

Tahmini harcama	TL
Banka kredisi	0
Vergi ödemeleri	0
Kamu hizmetleri (elektrik, su vb.)	0
Bağkur ödemesi	0
Genel giderler (yemek, giyim vb.)	0
Cep telefonu faturaları	0
Araç vergisi ve sigortası	0
Araç yakıt giderleri	0
Kiralama ücretleri	0
Abonelik giderleri	0
Bireysel emeklilik	0
Beklenmedik giderler	0
	0
	0
	0
Diğer: (lütfen belirtin)	0
	0
<b>Toplam kişisel harcama</b>	<b>0</b>

Tahmini kişisel gelir	
Aile, eş (toplam) geliri	0
Diğer gelirler (kaynağı belirtin)	0
<b>Toplam kişisel gelir</b>	<b>0</b>

<b>İşletmeden elde edilmesi gereken toplam hayatta kalma geliri</b>	<b>0</b>
---	----------

<b>Cari gelir</b>	TL	0
-------------------	----	---

Yukarıda gösterilen kişisel hayatta kalma bütçesi tablosunu da [Microsoft Excel formatında indirebilirsiniz.](#)

## 21. Kar ve zarar tahmini

	1. Yıl (tl)	2. Yıl (tl)	3. yıl (tl)
<b>Toplam beklenen satışlar</b>	0	0	0
<b>Daha az değişken maliyet</b>	0	0	0
<b>Brüt kar (satışlar - değişken maliyetler = )</b>	0	0	0
<b>Brüt kar marjınızı hesaplayın: % (brüt kar / toplam satış x100) (A)</b>	0	0	0

Maaşlar/ücretler (hayatta kalma geliri + herhangi bir personel)	0	0	0
İşyeri (kira, oranlar, kamu hizmetleri dahil)	0	0	0
Telefon ve internet	0	0	0
Ofis ve kırtasiye	0	0	0
Reklam ve promosyon	0	0	0
Banka masrafları	0	0	0
Danışmanlık	0	0	0
Sigortalar	0	0	0
Banka faizi (bankanıza ödenir)	0	0	0
Stok ürün	0	0	0
Sarf malzemeler	0	0	0
Ekipman ve araç kiralama	0	0	0
Amortisman	0	0	0
Diğer (Lütfen Belirtin)	0	0	0
Diğer	0	0	0
Diğer	0	0	0

<b>Toplam sabit maliyetler</b>	0	0	0
<b>Net kar (brüt kar - sabit maliyet)</b>	0	0	0
<b>Net kar marjınızı hesaplayın (net kâr / toplam satış x 100)</b>	0	0	0

<b>Başa başınızı hesaplayın</b>	1. Yıl (tl)	2. Yıl (tl)	3. Yıl (tl)
<b>Toplam değişken maliyetler + toplam sabit maliyetler (B)</b>	0	0	0

Yukarıda gösterilen kar zarar tahmin tablosunu da [Microsoft Excel formatında indirebilirsiniz.](#)

## 22. Finansman sağlama

İşletme için toplam boręlanma ihtiyacı

		TL
Girişim maliyeti		0
Kişisel girişim katkıları	-	0
Diğer girişim katkıları	-	0
Toplam gerekli	=	0
Güvenlik olarak sahip olduęunuz varlıklar		
	=	0

## 23. Finansal risklerin yönetimi

(örneğin, satışların tahmin edilenden daha az olması veya başlangıç finansmanının elde edilmesinin üç ay daha uzun sürmesi gibi)

Finansal tahmininiz için belirlediğiniz riskler řunlardır:

1.

**Kobi Vadisi**

Ayrıca yukarıda gösterilen kaynak bulma finans tablosunu [Microsoft Excel formatında indirebilirsiniz.](#)

## 24 Nakit akışı tahmini

(alt kısımda yer alan bağlantıdaki dosyayı indirdikten sonra ikinci 6 ayı ve özeti görmek için Microsoft Excel sayfasındaki sekmelere tıklayın)

	Girişim 0		1		2		3		4		5		6		TOPLAM	
	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek	Tahmin	Gerçek
<b>GELİR</b>																
Satışlardan elde edilen nakit (KDV dahil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Borçlulardan alınan nakit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alınan sermaye/krediler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer (lütfen belirtin)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOPLAM TL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>HARCAMA</b>																
Personel maaşları	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İşyeri (kira, fiyatlar ve kamu hizmetleri)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telefon ve internet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ofis ve kırtasiye	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reklam ve promosyon	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Banka masrafları	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Danışmanlık	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sigortalar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Banka	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ekipman ve araç kiralama	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Değişken maliyetlerle ilgili ödemeler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sermaye artırım	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer ödemeler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vergiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Patron/yönetici maaş	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bağkur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kredi geri ödemeleri (faiz dahil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stok ürünler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sarf malzemeler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer (lütfen belirtin)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOPLAM TL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gelir daha az harcama	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Açılış banka bakiyesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapanış banka bakiyesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ayrıca yukarıda gösterilen nakit akışı tahmin tablosunu [Microsoft Excel formatında indirebilirsiniz](#).

Bu iş planı şablonu, [Kobi Vadisi](#) tarafından girişimcilere ücretsiz destek olma adına hazırlanmıştır.

**Kobi** Vadisi