



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ BAŞVURU FORMU

#### KOSGEB KAYSERİ MÜDÜRLÜĞÜ ' NE

KOSGEB Girişimci Destek Programı kapsamında Yeni Girişimci Desteğinden yararlanma talebimize ilişkin bilgi ve belgeler ekte sunulmaktadır.

-Başvuru tarihi itibarıyla son 1 (bir) yıl içerisinde aynı faaliyet konusunda (Güncel NACE-Ekonomik Faaliyet Sınıflamasında yer alan 4'lü koda göre);

- Şahıs işletmemin bulunmadığını,
- Tüzel kişi statüsünde kurulmuş herhangi bir işletmede %50'den fazla ortaklığımın olmadığını,

-Desteklenme kararı alındığı takdirde, Taahhütname tarihi itibarıyla başka bir işletme/kurum/kuruluşta olarak SGK hükümlerine tabi olarak çalıştığım takdirde destek alamayacağımı,

-Herhangi bir KOSGEB Uygulama Biriminde destek başvurumun 3 (üç) defa red edilmediğini,

-Bu destek başvurusunu daha önceden herhangi bir KOSGEB Uygulama Birimine sunmadığımı,

kabul ve beyan eder, başvurumun değerlendirilerek bu destekten yararlanmam hususunda gereğini arz ederim.

Girişimci Adı  
Soyadı

BRÜKSEL UZMANLARI  
DANIŞMANLIK

17.09.2017  
İmza



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

**GİRİŞİMCİ ADI** : SERDAR HARMAN

**İŞ FİKRİ** : KUAFÖR SALONU AÇMAK

**İŞLETMENİN ADI** : HARMAN'S KUAFÖR SALONU



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

## BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

### 1.1 Girişimci

Adım Serdar HARMAN, söz konusu iş fikrimi bildiğim ve sertifikalarımın eğitimlerimi belgelendirdiği meslek faaliyeti olduğu için Bayan Kuaförlüğü olarak seçtim. İş yerimi tek başıma ilk önce gerekleri yerine getirerek sonra ise orta vadeli genişleme hedeflerime göre çalışan ve belki ortak sayısını arttırarak devam ettirmeyi öngörüyorum.

8 yıldır kuaförlük yapıyorum. 23 yaşında bu işe başladım. Çalışma zamanımın birinci yılını kursta, ikinci yılı kuaför olan arkadaşımınla beraber çalışarak geçirdim. Asuman Kuaför iki yıl çırak olarak çalıştım. Daha sonra başkasının kuaföründe fiili olarak ustalık ve öğretici ustalık işlerini gerçekleştiren kişi olarak görevlerimi gerçekleştirdim.

2010 yılı içerisinde ustalık belgemi aldım. Aynı yıl içerisinde girişimcilik kursunu tamamlayarak bu bilgileri, becerileri hayata geçirmeye; kendi kuaför salonumu açmaya karar verdim.

Ayrıca ilerisi için de işlerimin planladığım şekilde gelişmesi durumunda kuaför salonundan daha da öteye gitmek ve önce bir güzellik salonunda gerçekleştirilen işleri sonra ise başka dükkânlar açmayı düşünüyorum.

### 1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu

Bella Bayan Kuaför salonumun gerçekleştirdiği faaliyetler:

1. Bayanların saçlarını kesmek,
2. Bayanların saçlarını boyamak,
3. Bayanların saçlarına biçim vermek, yıkamak, fön çekmek
4. Bayanların kaşlarına biçim vermek, yüz üzerinde istenmeyen tüyleri almak, kaş almak, bıyık almak,
5. Düğünler ve nikâhlar öncesinde gelin saçlarını süslemek olacaktır.

Bu işi kurmak için gerekli altyapıyı, söz konusu izinleri ve düşündüğüm kuaför salonu düzenini kısmen hazırladım, bunun dışındaki gerekleri de hazırlamak için girişimcilik konusunda bilgilerim doğrultusunda destek alabileceğimi düşünerek gerekli çalışmamı sunuyorum.

### 1.3 İş Kurma Süreci

İşimin kurulması için ilgili makamlardan gerekli izinler alınacaktır. Mevzuata göre muhasebe işleri için muhasebeci tutulacaktır. KOSGEB'in yeni girişimciler için başlatmış olduğu programa istinaden yeni girişimci desteğine başvurulması düşünülmektedir.

İs yerinin tutulması ve kısmen tadilatının ardından tefrişatı gerçekleştirilecek, gerekli tabela ve duyurular da yapılacaktır. Bu konuda ileriki bölümlerde bilgi verilmektedir.

Bu çalışmanın gerçekleştirilebilmesi ve verimliliğinin kontrolü için Brüksel Uzmanları Danışmanlık Eğitim Proje Bilişim Enerji San. Tic. Ltd. Şti.'den danışmanlık hizmeti aldım. Bu hizmetin bütçe içerisinde değil fakat alınacak destekler içerisinde belirtilmesini uygun gördük.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### *2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni*

Bayan Kuaförü Salonu açmak iş fikrimdir.

Bunu seçmemin nedeni ise söz konusu Bayan Kuaförlüğüne uygun eğitime, el becerisine ve tecrübeye sahip olmamdır.

Ayrıca bu meslek kolunda 10 yıl kadar bir tecrübem vardır.

Bunun yanında Bayan Kuaförlüğü konusunda niteliklerimi belgeleyen ustalık belgem de bulunmaktadır.

Bayan Kuaförü için yakın zamanda Şanlıurfa'da bütün dünyayı etkileyen kriz sonucunda ortaya çıkan yeni bir fırsatı görüp değerlendirmek istedim.

Özellikle yaşam koşulları zorlaşmasıyla ve bayanların eğitimlerinin yaygınlaşmasıyla Kayseri'de çalışan kadın sayısı artmıştır. Bunun sonucu olarak çalışan bayanların daha çok dış görünüşlerine dikkat ettiğini ve bunun için daha fazla güzellikleri konusunda para harcadıklarını gözlemledim.

Fakat her sektörde olduğu gibi bayan kuaförleri içerisinde de ayrıcalık ortaya koyacak bir nitelik olarak çalışan bayanlara aradıkları hizmeti aletlerimizin sterilizasyonu için kullanılan cihazla sunduğumu anlatmalıyım. Bayanların özellikle temizlik konusundaki hassasiyetleri bana avantaj sağlayacaktır.

Bunun yanında çalışmayan genç bayanlar ise hayatlarını beraber kuracakları eşleri bulabilmek için yine güzelliklerine dikkat etmektedir, bu sebeple yine kuaför salonlarına daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Alınması gereken makine ve ekipman arasında da bilgisayar ele alınmıştır. Bunun sebebi bütün saç modellerinin, makyaj yöntemlerinin en son modeller de dahil olmak üzere internet ve web sayfaları üzerinden elde edilebilecek olmasıdır. Bugün internet üzerinden elde ettiğimiz bilgilerin en günceli de içermesi en son moda'nın gerektirdiği hizmetin sunulması için avantaj sağlayacaktır. Bu avantajın da satış miktarlarını olumlu etkileyeceği düşünülmektedir.

Ayrıca Kayseri'de kuaför olarak açılmasını düşündüğüm dükkânın bulunduğu sokakta bu talepleri gerçekleştirecek bir bayan kuaförü bulunmamaktadır. Bütün bunlar iş fikrimin avantajlarını arttırmaktadır. Bu sebeple bu iş fikri için uygun zaman ve mekânın oluştuğunu düşünüyorum.

#### *2.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni*

Şahıs firması olarak işyerini başlatmak düşüncesinde karar kıldım. Bunun nedeni ele alınan diğer işletme şekilleri arasında en kısa surede, en az zahmetle ve düşük maliyetle kurulan ve elde edeceğim kazançla göre en uygun çalışma şekli olarak görmemdir.

#### *2.5 İşletmenin Misyonu*



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Kuaförümüzün misyonu kadınların kendilerine saygılarını ve güzel görünüşlerini dışarıya yansıtmak için gerekli olan bizim gibi çalışanlarda bulunan güzellik bilgisini kullanmaktır.

#### *2.6 İşletmenin Vizyonu*

Kuaförümüzün vizyonu ise daha fazla kişiye kendimizi tanıtmak ve Şanlıurfa'da bayanların arasında bilinen bir isim, bilindik bir uğrak yeri haline gelmektir. Ayrıca her zaman tekniğin bilinen durumunu takip etmek ve ilerlemek için gelişmelerden yararlanarak daha iyi hizmet vermek amaçlarımız arasındadır.

#### *3.3 Rakip Analizi*

Bulduğumuz sokağın yan sokağında Asuman Bayan Kuaförü, ve başka bir paralel sokakta ise Yeliz Bayan Kuaförü bulunmaktadır. Diğer sokaklarda bulunan bu kuaförlere bizim sokağımızdan hanımlar gitmektedir. Özellikle bölgede hanımlarla konuşma fırsatı bulduğum için bu erken zamanda bile sterilizasyon yapmadan kullanılan kuaför aletlerinin rahatsızlık yarattığını gözlemledim.

Ayrıca bu sektörde el becerisi çok önemli, müşteri memnuniyeti tamamen buna bağlı, bu konuda bahsettiğim diğer kuaförlerde çalışan kişilerden istediği randımanı alamayan ve yakında gidebilecekleri yer olmadığı için bu kuaförlerde hizmet almaya devam eden kişiler de çok sayıdadır.

Bütün saç modellerinin, makyaj yöntemlerinin en son modeller de dahil olmak üzere internet ve web sayfaları üzerinden elde edilebilecek olması bizim için görülür bir avantajdır. Bugün en son modanın gerektirdiği hizmetin sunulması için avantaj sağlayacaktır. Bu avantajın da satış miktarlarını olumlu etkileyeceği düşünülmektedir. Fakat en son modelleri her kuaförün takip etmediğini meslek konusunda tecrübelerim doğrultusunda söyleyebilirim.

Bayanlar özellikle temizliğe çok dikkat ediyorlar bu konuda daha önceden diğer çalıştığım kuaförlerde övgüler aldığım ve sterilizasyon gibi detaylara dikkat ettiğim için rakiplerim arasında öne çıktığımı söyleyebilirim.

#### *3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri*

İlk ay için ortaya koyduğumuz hedefler en düşük satış hedeflerimizi oluşturmaktadır: Her ay en az 20 müşterinin saçlarını keseceğimizi, en az 10 kısa saçlı müşterimizin saçını boyayacağımızı, en az 10 uzun saçlı müşterimizin saçlarını boyayacağımızı, ayda en az bir kez gelin başı hazırlayacağımızı, en az 10 müşterimizin yüzündeki istenmeyen tüyleri alacağımızı ve en az 5 müşterimizin saçlarına bicim vereceğimizi veya fönleyeceğimizi düşünmekteyiz.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Belirlediğimiz fiyatlarla bu durumda aylık olarak en az 875 Türk Lirası kadar kazanmamız beklenmektedir.

#### 3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

İlk ay içerisinde hemen sokak tarafına bakan tabelanın asılması sağlanmıştır. Bu dükkânın açıldığının bir göstergesi olarak sunulmaktadır. Ayrıca ele alınan Kartvizitlerin bastırılması ve dağıtımı da ilk ay içerisinde gerçekleştirilmek üzere planlanmıştır.

El ilanları ikinci ay içerisinde dağıtılacak ve bayram tebriklerini içeren el ilanları da bayramlar öncesinde müşterilerin evlerine bırakılacaktır.

Aşağıda Faaliyetler ile ilgili bilgi verilmektedir.

Faaliyet adı	Bedeli	Zamanlaması
Tabelanın hazırlanması, asılması ve cam üzerine yazının yazılması	450,00 TL	Birinci Ay
500 adet kartvizitin bastırılması	30,00 TL	Birinci Ay
250 adet el ilanının bastırılması	45,00 TL	İkinci Ay
El ilanlarının sokak sakinlerine dağıtılması		İkinci Ay
250 adet Bayram tebriki içeren el ilanının basılması	45,00 TL	Yedinci Ay
Bayram Tebriklerinin Sokak sakinlerine dağıtılması	-	Sekizinci Ay
250 adet Bayram tebriki içeren el ilanının basılması	45,00 TL	Dokuzuncu Ay
Bayram Tebriklerinin Sokak sakinlerine dağıtılması	-	Onuncu Ay



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI

##### 4.1 NACE Kodu:

41 96 0 2 00 Kuaförlük ve diğer güzellik salonlarının faaliyetleri

##### 4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları

Söz konusu hizmetler sunulacak olduğunda:

Saç kesme için:

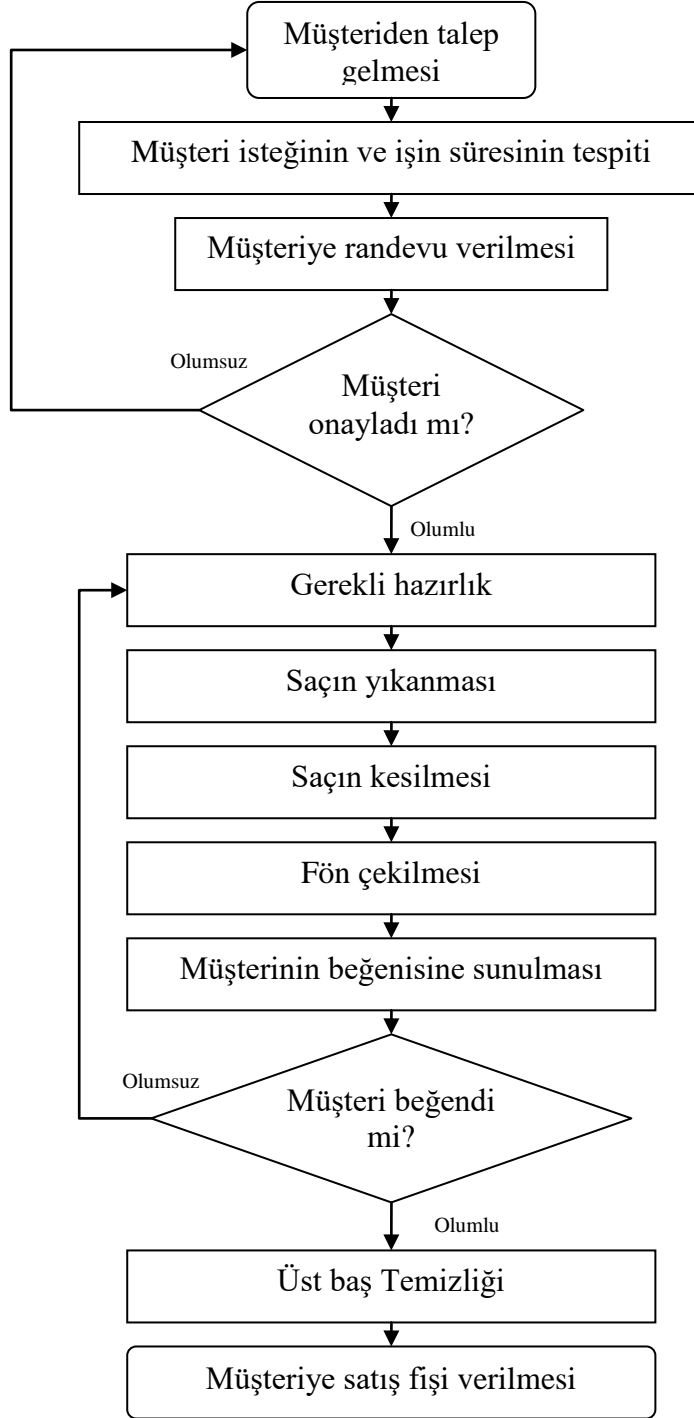
1. İlk önce müşterinin saçını yıkanır
2. Saç tam olarak kurumadan saçın modellenmesi sağlanır.
3. Saçların boyanması da isteniyorsa boya uygulanır.
4. Boya röfle şeklinde uygulanıyorsa mizanpli uygulanır.
5. Saçların sarılması için modele göre gerek bulunuyorsa aynı şekilde mizanpli uygulanır.
6. Saçların modeline göre saç maşası da kullanılabilir.
7. Ardından ihtiyaç modele ve mizanpli konusunda gereklere göre fön çekilmesi gerçekleştirilir.
8. Şekil verilmesi tamamlanır.
9. Müşterinin üzerine dökülen saçların da sürekli olarak temizlenmesi sağlanır.

Gelin Başı için ise ele alınan iş akışı içerisinde:

1. Öncelikle saç yıkanır.
2. Kaş ve bıyık alınması ip ve cımbız ile gerçekleştirilir.
3. Gelinler için özel olarak maske uygulaması yapılır.
4. Saç kesme içerisinde gerçekleştirilen aşamalar uygulanır.
5. Makyaj gerçekleştirilir.

#### 4.3 İş Akış Şeması

Aşağıdaki iş akış şeması istediği saç modeli belli olan bir müşteri için saç kesme, saç model verme sürecinin nasıl gerçekleştiğini anlatmaktadır.







## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar

Söz konusu hizmetleri sunarken kullanılan saç boyası, şampuan, makyaj malzemesi gibi ürünler özellikle kaliteli ve dermatolojik testlerden geçmiş markaların ürünlerinden seçilmektedir.

Uygulanan hizmet sırasında kullanılan aletlerin metal olanları kısmen sterilize edilecektir.

Kullanılan teknikler kuaförlükle ilgili olarak aldığım eğitimler içerisinde ve zamanla geliştirdiğim tekniklerdir. İş akışı içerisinde gerçekleştirilen işlerin sıralaması verilmiştir.

Mizanpli makinesi ve onun gibi diğer bütün cihazlar Türkiye içerisinde piyasaya sürülmeleri için uygunluk prosedürlerinden geçmiş cihazlardan seçilmiştir. Söz konusu cihazların hepsi uygulanabilir olduğunda CE işaretlidirler ve üretilmeleri, kullanılmaları için Türkiye’de geçerli olan standartlara göre tasarlanmışlardır.

#### 4.5 Hukuki Gereksinimler

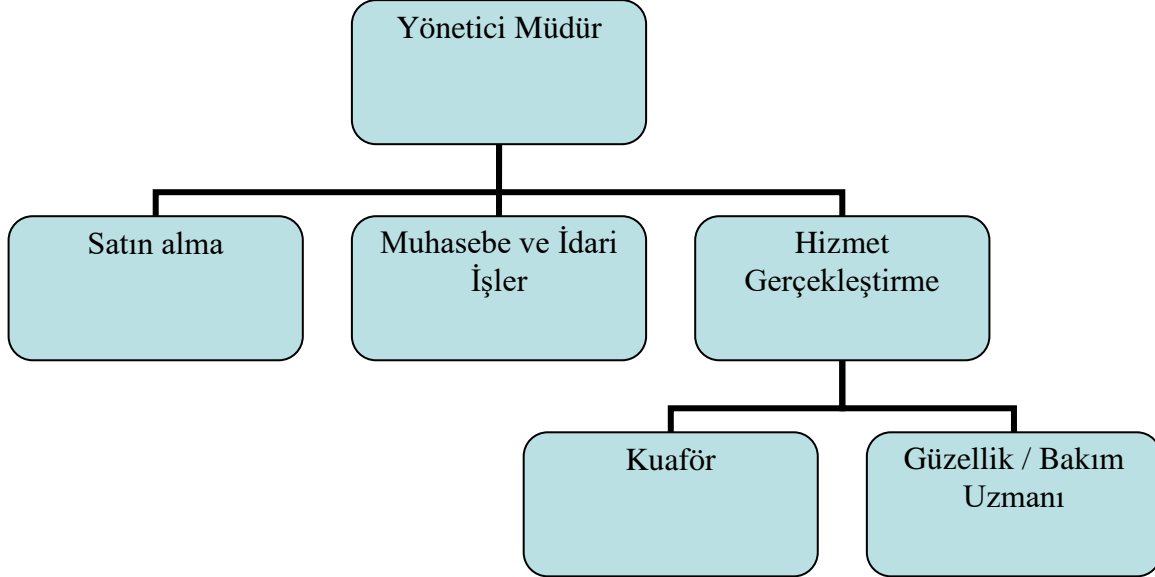
(Ruhsat, izin vs.)

Alınması gereken izin, ruhsat, belge ve kayıtlar aşağıdadır:

İzin / Ruhsat / Kayıt	İlgili Kurum	Yaklaşık Süre
Kira Kontratı	Mülk Sahibi	1 gün
Berberler Odası Kayıt	Berberler Odası	1 gün
Esnaf Sanatkârlar Odası Kayıt	Esnaf Sanatkârlar Odası	1 gün
İşyeri Açma Ruhsatı	Belediye	1 hafta
Defterlerin alınması ve tasdik ettirilmesi	Noter	1 gün
Yoklama Tutanağının düzenlenmesi	Vergi Dairesi	1 gün
Vergi Levhası	Vergi Dairesi	1 gün
Satış Fişi Belgelerinin Temini	Matbaalar	1 gün
Damga Vergisinin yatırılması	Vergi Dairesi	1 gün
SGK Başvuruları	Sosyal Güvenlik Kurumu	1 gün

## BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

### 5.1 Organizasyon Şeması



### 5.2 Görev ve Sorumluluklar

Görev ve sorumlulukların dağılımı birden fazla çalışana imkan verecek şekilde tasarlanmıştır. Fakat bütün bu işlevleri şu anda yerine getiren kişi ben olacağım için bunların uygulaması ancak yeni çalışanları işe aldığım zaman gerçekleşecektir.

<b>GÖREVİN ADI</b>	Yönetici Müdür
<b>BAĞLI OLDUĞU BİRİM</b>	-
<b>VEKALET EDECEK KADRO</b>	Hizmet Gerçekleştirme Sorumlusu
<b>GÖREV YETKİ VE SORUMLULUKLAR</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• İşletmenin genel yönetimi,</li><li>• İşletmenin temsil ve tanıtımı,</li><li>• Yasal zorunlulukların yerine getirilmesi,</li><li>• Her türlü yapısal değişiklik kararının alınması,</li><li>• Yetki ve sorumlulukların belirlenmesi,</li><li>• İşletmenin idari yönden ve personel yönünden yönetilmesi,</li><li>• Müşteri memnuniyetinin ölçülmesi,</li><li>• Sermaye artırımını yatırım ve ilgili konularda her türlü kararın alınması gibi idari ve mali konularda tam yetkilidir.</li></ul>	



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

<b>GÖREVİN ADI</b>	Hizmet Gerçekleştirme Sorumlusu
<b>BAĞLI OLDUĞU BİRİM</b>	Yönetici Müdür
<b>VEKALET EDECEK KADRO</b>	Yönetici Müdür
<b>GÖREV YETKİ VE SORUMLULUKLAR</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Gelen randevu taleplerini inceleyerek hizmetlerin planlanması,</li><li>Hizmetin planlara uygun yapılması,</li><li>İhtiyaçların belirlenmesi,</li><li>İhtiyaçların Satın alma Sorumlusuna bildirilmesi,</li></ul> gibi konularda yetkili ve sorumludur.	

<b>GÖREVİN ADI</b>	Satın alma Sorumlusu
<b>BAĞLI OLDUĞU BİRİM</b>	Yönetici Müdür
<b>VEKALET EDECEK KADRO</b>	Muhasebe ve İdari İşler Sorumlusu
<b>GÖREV YETKİ VE SORUMLULUKLAR</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Gelen randevu taleplerinin kayıt altına alınması</li><li>Taleplerin Hizmet Gerçekleştirme Bölümüne aktarılması</li><li>Tüm ihtiyaçların satın alma işlemlerinin gerçekleştirilmesi,</li></ul> gibi konularda yetkilidir.	

<b>GÖREVİN ADI</b>	Muhasebe ve İdari İşler Sorumlusu
<b>BAĞLI OLDUĞU BİRİM</b>	Genel Müdür
<b>VEKALET EDECEK KADRO</b>	Genel Müdür
<b>GÖREV YETKİ VE SORUMLULUKLAR</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>İdari işlerin yürütülmesi,</li><li>Kesilen satış fişlerinin takip edilmesi,</li><li>Satın alınan malzemenin kaydının tutulması</li><li>Stok takibinin yapılması,</li><li>Stoklardaki malın minimum stok miktarının altına düşmesi durumunda Satın alma Sorumlusuna durumun bildirilmesi</li></ul> gibi konularda yetkilidir.	

#### 5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

İlerisi için kuaför olarak yeni alınacak elemanın en azından kuaförlük kalfalık belgesi olması gerekliliği vardır. Eğer ikinci bir şube açacak kadar büyürsek ancak diğer işlevleri gerçekleştirmek için başka çalışanlara ihtiyaç duyacağım.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

## BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

### 6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri

Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu		
YATIRIM HARCAMALARI	TUTAR	AÇIKLAMA
1. ARAZİ BEDELİ	0 TL	
2. ETÜD VE PROJE GİDERLERİ	0 TL	
3. ARAZİ DÜZENLEMESİ	0 TL	
4. BİNA-İNŞAAT VE TESİSAT GİDERLERİ	4.020 TL	İlgili tabloda detaylandırılmıştır.
5. MAKİNE-TEÇHİZAT GİDERLERİ (YERLİ)	6.565 TL	İlgili tabloda detaylandırılmıştır.
6. MAKİNE-TEÇHİZAT GİDERLERİ (İTHAL)	0 TL	
7. YARDIMCI İŞLETMELER MAKİNE-EKİPMAN GİDERLERİ	0 TL	
8. TEFRIŞAT VE DEMİRBAŞ GİDERLERİ	2.750 TL	İlgili tabloda detaylandırılmıştır.
9. ŞİRKET ARAÇLARI	0 TL	İşletmenin hammadde alımı ve ürün teslimatı sırasında üretime yönelik kullanacağı araçlar
10. İTHALAT VE GÜMRÜKLEME GİDERLERİ	0 TL	
11. TAŞIMA VE SİGORTA GİDERLERİ	100 TL	
12. MONTAJ GİDERLERLERİ	0 TL	
13. İŞLETMEYE ALMA GİDERLERİ	435 TL	
14. LİSANS GİDERLERİ	0 TL	
15. GENEL GİDERLER	200 TL	
16. BEKLENMEYEN GİDERLER	281 TL	Önceki Tüm giderlerin %2'si olarak hesaplanmıştır.
17. DİĞER GİDERLER	468 TL	pesin olarak ödenecek iletişim bedeli
<b>TOPLAM SABİT YATIRIM</b>	<b>14.819 TL</b>	



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

İşyerinde Gerekli Toplam İnşaat/Tesisat/ Demirbaş/Tefrişat İhtiyacı		
İnşaat/Tesisat/Donanım Türü	Tutar (TL)	Özellikleri
İnşaat	2.000 TL	Kuaför salonunun camekanının hazırlanması için
	320 TL	Ara duvarın yapılması ve alçı sıva uygulaması
Elektrik Tesisatı	50 TL	Öngörülen dükkanın elektrik tesisatına ait ek işler.
Su Tesisatı + Sıhhi Tesisat	200 TL	Su borularının çekilmesi.
Klima Tesisatı	1.000 TL	
Tabela	450 TL	
Telefon/Fax/Bilgisayar Sistemi alt Yapısı	- TL	
<b>TOPLAM İNŞAAT/TESİSAT</b>	<b>4.020 TL</b>	
<b>Donanım/ Tefrişat/ Demirbaş</b>		
	1.100 TL	2 adet Komidin
	450 TL	1 adet Kasa (Banko)
	200 TL	1 adet Kasa Koltuğu
	1.000 TL	Bilgisayar
<b>TOPLAM OFİS DONANIM/TEFRİŞAT/DEMİRBAŞ</b>	<b>2.750</b>	



# GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

## YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Makine Ekipman Gereksinimi Tablosu					
Makine - Ekipman	Adedi	Marka-Model	Birim Maliyeti	Maliyeti	Ödeme Planı
Tarama Tezgahı	3		843	2.529	Peşin, KDV haric
Tarama Koltugu	2		573	1.146	Peşin, KDV haric
Makyaj Koltugu	1		500	500	Peşin, KDV haric
Ağda Makinesi	1	Ege	390	390	Peşin, KDV haric
Mizanpli Makinesi	1	Ege	500	500	Peşin, KDV haric
Fön Makinesi	2	Ege	90	180	Peşin, KDV haric
Boya Arabası	1	Ege	280	280	Peşin, KDV haric
Sterilizator	1	Ege	150	150	Peşin, KDV haric
Yıkama Seti	1	Venüs	890	890	Peşin, KDV haric
			<b>Toplam</b>	<b>6.565</b>	

### 6.2 İşletme Giderleri

Hammede ve Diğer Malzemeler Temin Planı (Aylık)														
Hammede/Diğer Girdiler	Birim	Aylar (Miktar olarak)												TOPLAM
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Şampuan	Şişe	0,60	0,71	0,83	0,94	1,09	1,26	1,31	1,43	1,43	1,26	1,09	0,86	13
Saç Boyası	tüp	16	19	22	25	29	34	36	39	39	34	29	23	345
Maske	uygulama	1	1	1	1	2	4	6	6	6	4	2	2	36
Krem	tüp	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Makyaj	set	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
İp	m	11	13	15	17	20	24	26	28	28	24	20	16	242

Malzeme Temin Koşulları Tablosu				
Hammede/ Malzeme	Satıcı Firma	Birim	Satış Bedeli	Açıklama *
Şampuan	ARMATEK İLAC ECZA DEP.SAG.MED. SAN.TIC.LTD.STI. / Şanlıurfa	700 ml	7,50 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil
Saç Boyası	ARMATEK İLAC ECZA DEP.SAG.MED. SAN.TIC.LTD.STI. / Şanlıurfa	tüp	4,00 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil
Maske	ARMATEK İLAC ECZA DEP.SAG.MED. SAN.TIC.LTD.STI. / Şanlıurfa	uygulama	5,00 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil
Krem	ARMATEK İLAC ECZA DEP.SAG.MED. SAN.TIC.LTD.STI. / Şanlıurfa	100 ml	50,00 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil
Fondoten	Enes Kozmetik / Şanlıurfa			
Maskara	Enes Kozmetik / Şanlıurfa			
Göz Farı	Enes Kozmetik / Şanlıurfa			
Ruj	Enes Kozmetik / Şanlıurfa			
Allık	Enes Kozmetik / Şanlıurfa			
Pudra	Enes Kozmetik / Şanlıurfa	set	250,00 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil
İp	Enes Kozmetik / Şanlıurfa	100 m	1,00 TL	Peşin, Nakliye Hariç,KDV dahil

İşletme İşgücü Planı				
İş Grubu	Görev Türü	İşgücü Sayısı	Brüt Aylık Ücret	(Milyon TL)
				Toplam Yıllık Ücret
Yönetim	Genel Müdür	1 kişi (firma sahibi)	1.000 TL	12.000 TL
Satın Alma	Satın Alma Sorumlusu	1 kişi (firma sahibi)	0 TL	0 TL
Muhasebe ve İdari İşler	Muhasebeden ve Personelden sorumlu	1 kişi (firma sahibi)	0 TL	0 TL
Hizmet Gerçekleştirme	Hizmetin gerçekleşmesinden sorumlu	1 kişi (firma sahibi)	0 TL	0 TL
Kuaför	Hizmeti gerçekleştiren	1 kişi (firma sahibi)	0 TL	0 TL
Güzellik / Bakım Uzmanı	Hizmeti gerçekleştiren	1 kişi (firma sahibi)	0 TL	0 TL
			<b>TOPLAM</b>	<b>12.000 TL</b>



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Yıllık İşletme Giderleri Tablosu				
				TL
GİDER KALEMLERİ	TOPLAM HARCAMA	% SABİT/ DEĞİŞKEN	SABİT GİDERLER	DEĞİŞKEN GİDERLER
1. HAMMADDE	0	0/100	0	0
2. YARDIMCI MADDE	2.008	0/100	0	2.008
3. İŞLETME MALZEMESİ	0	0/100	0	0
4.KIRA	600	100/ 0	600	0
5. ELEKTRİK	2.040	30/ 70	612	1.428
6. SU	600	30/ 70	180	420
7. YAKIT	0	30/ 70	0	0
8. İŞÇİLİK-PERSONEL	12.000	20/80	2400	9.600
9. BAKIM-ONARIM	200	70/ 30	140	60
10. PATENT-LİSANS	0	50/50	0	0
11. GENEL GİDERLER	1.000	75/ 25	750	250
12. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ	165	80/ 20	132	33
<b>TOPLAM</b>	<b>18.613</b>		<b>4.814</b>	<b>13.799</b>

BAŞABAŞ NOKTASI = TOPLAM SABİT GİDERLER / (BİRİM SATIŞ FİYATI - BİRİM DEĞİŞKEN MALİYETİ)

Aylık kira bedeli olarak 50 TL ödenmektedir.

İŞLETME SERMAYESİ TABLOSU (TL)							
							TL
İŞLETME SERMAYESİ KALEMLERİ	YILLIK İŞLETME GİDERLERİ (SABİT)	YILLIK İŞLETME GİDERLERİ (DEĞİŞKEN)	YILLIK İŞLETME GİDERLERİ (TOPLAM)	SÜRE (GÜN)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (SABİT)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (DEĞİŞKEN)	TOPLAM İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI
HAMMADDE STOĞU	0	0	0	30	0	0	0
YARDIMCI MADDE STOĞU	0	2.008	2.008	30	0	167	167
İŞLETME MALZEMELERİ STOĞU	0	0	0	0	0	0	0
MÜŞTERİYE BAĞLI MAL DEĞERİ	0	2.008	2.008	30	0	167	167
GENEL GİDERLER NAKİT İHTİYACI	4.814	13.799	18.613	30	401	1.150	1.551
<b>TOPLAM</b>					<b>401</b>	<b>1.485</b>	<b>1.886</b>



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 6.3 Nakit Projeksiyonları

Gelir-Gider Hesabı Tablosu										
Açıklamalar	Yıllar (TL)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
İşletme Gelirleri										
Saç Kesme	4.120	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532	4.532
Kısa Saç Boyama	5.150	5.665	5.665	5.665	5.665	5.665	5.665	5.665	5.665	5.665
Uzun Saç Boyama	7.210	7.931	7.931	7.931	7.931	7.931	7.931	7.931	7.931	7.931
Gelin Başı	2.160	2.376	2.376	2.376	2.376	2.376	2.376	2.376	2.376	2.376
Kaş Bıyık Tüy Alma	1.030	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133	1.133
Fön	515	567	567	567	567	567	567	567	567	567
Hurda Değer										2.065
<b>İşletme Gelirleri Toplamı</b>	<b>20.185</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>24.269</b> *
İşletme Giderleri										
	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613
<b>İşletme Giderleri Toplamı</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>	<b>18.613</b>
<b>Gelir-Gider Farkı</b>	<b>1.572</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>3.590</b>	<b>5.655</b> **

\* Son yıl işletme gelirlerine "hurda değer" ilave edilmiştir.  
\*\* Son yılın gelir-gider farkı içinde "hurda değer" mevcuttur.

KARLILIK HESABI TABLOSU										
Açıklamalar	Yıllar (TL)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>İŞLETME GELİRLERİ</b>	<b>20.185</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>22.204</b>	<b>24.269</b> *
- İŞLETME GİDERLERİ	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613	18.613
- AMORTİSMANLAR	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417	1.417
- FİNANSMAN GİDERLERİ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>VERGİ ÖNCESİ KAR</b>	<b>154</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>4.238</b>
- GEÇMİŞ YIL ZARARI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>VERGİ MATRAHI=VÖK-GYZ</b>	<b>154</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>2.173</b>	<b>4.238</b>
- VERGİLER	23	326	326	326	326	326	326	326	326	636
<b>VERGİ SONRASI KAR</b>	<b>131</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>1.847</b>	<b>3.602</b>
<b>AMORTİSMANLAR</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>	<b>1.417</b>
- İŞLETME SERMAYESİ	1.886	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- SABİT YATIRIM	14.819	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>NET NAKİT AKIMLAR</b>	<b>-15.157</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>3.264</b>	<b>5.019</b>
<b>TOPLAM NET NAKİT AKIMLAR</b>	<b>-15.157</b>	<b>-11.893</b>	<b>-8.629</b>	<b>-5.364</b>	<b>-2.100</b>	<b>1.164</b>	<b>4.428</b>	<b>7.692</b>	<b>10.956</b>	<b>15.976</b>

\* Son yıl işletme gelirlerine hurda değer ilave edilmiştir.

Kârlılık hesabına göre işletme 5 yıl içerisinde kendi yatırımını ödeyecek duruma gelmektedir.





## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Nakit Akım Tablosu											
NAKİT GİRİŞLERİ	Yıllar (TL)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A. YATIRIM DESTEĞİ	11.478	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B. ÖZKAYNAK	5.227	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C. BORÇLAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D. İŞLETME GELİR-GİDER FARKI	1.572	3.590	3.590	3.590	3.590	3.590	3.590	3.590	3.590	3.590	5.655
E. HURDA DEĞER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.065
F. YILBAŞI ELDEKİ NAKİT	0	1.548	4.813	8.077	11.341	14.605	17.869	21.133	24.397	27.662	34.746
G. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI (A+B+C+D+E+F)	18.277	5.138	8.403	11.667	14.931	18.195	21.459	24.723	27.987	35.382	43.509
NAKİT ÇIKIŞLARI											
H. SABİT YATIRIM TOPLAMI	14.819	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I. İŞLETME SERMAYESİ	1.886	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
J. KREDİ ÖDEME TOPLAMI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
K. BORÇ ÖDEMESİ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
L. VERGİLER	23	326	326	326	326	326	326	326	326	326	636
M. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI (H+I+J+K+L)	16.728	326	326	326	326	326	326	326	326	326	636
YIL SONU ELDEKİ NAKİT (G-M)	1.548	4.813	8.077	11.341	14.605	17.869	21.133	24.397	27.662	34.746	43.509

Aşağıda net bugünkü değer tablosu içerisinde enflasyon değerlerinin değişmesi durumunda yatırımın sağlamlığını gözlemlenebilir. Şansımız olmaktadır.

Yatırım yaklaşık olarak %20 sürekli enflasyon değerine göre kendisini ödemekte, eğer enflasyon değeri %20 üzerine çıkarsa 10 yıl içerisinde karlı olmamaktadır.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### NET BUGÜNKÜ DEĞER TABLOSU

						TL
<b>r = %05</b>						
Yıllar	Yatırım	Brüt Nakit	Fark	İndirgeme	İndirgenmiş Değer	
2010	16.705	1.572	-15.134	1,0000	-15.134	
2011		3.590	3.590	0,9524	3.419	
2012		3.590	3.590	0,9070	3.256	
2013		3.590	3.590	0,8638	3.101	
2014		3.590	3.590	0,8227	2.954	
2015		3.590	3.590	0,7835	2.813	
2016		3.590	3.590	0,7462	2.679	
2017		3.590	3.590	0,7107	2.551	
2018		3.590	3.590	0,6768	2.430	
2019		3.590	3.590	0,6446	2.314	
Son yıl		5.655	5.655	0,6139	3.472	
						<b>13.856</b>
<b>r = %15</b>						
Yıllar	Yatırım	Brüt Nakit	Fark	İndirgeme	İndirgenmiş Değer	
2010	16.705	0	-16.705	1,0000	-16.705	
2011	0	3.590	3.590	0,8696	3.122	
2012	0	3.590	3.590	0,7561	2.715	
2013		3.590	3.590	0,6575	2.361	
2014		3.590	3.590	0,5718	2.053	
2015		3.590	3.590	0,4972	1.785	
2016		3.590	3.590	0,4323	1.552	
2017		3.590	3.590	0,3759	1.350	
2018		3.590	3.590	0,3269	1.174	
2019		3.590	3.590	0,2843	1.021	
Son yıl		5.655	5.655	0,2472	1.398	
						<b>1.823</b>
<b>r = %25</b>						
Yıllar	Yatırım	Brüt Nakit	Fark	İndirgeme	İndirgenmiş Değer	
2010	16.705	0	-16.705	1,0000	-16.705	
2011	0	3.590	3.590	0,8000	2.872	
2012	0	3.590	3.590	0,6400	2.298	
2013		3.590	3.590	0,5120	1.838	
2014		3.590	3.590	0,4096	1.470	
2015		3.590	3.590	0,3277	1.176	
2016		3.590	3.590	0,2621	941	
2017		3.590	3.590	0,2097	753	
2018		3.590	3.590	0,1678	602	
2019		3.590	3.590	0,1342	482	
Son yıl		5.655	5.655	0,1074	607	
						<b>-3.665</b>



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

AMORTİSMAN TABLOSU			
<b>A) Ortalama Amortisman Oranı Hesabı</b>			
Amortisman Tabi Kıymetler	Tutarı	Amortisman Oranı(%)	Amortisman Tutarı
Bina-İnşaat Tesisat	4.020	4	160,8
İşletmeye Alma Giderleri	435	20	87
Makine ve Teçhizat	6.565	10	656,5
Ofis Donanımı+ Demirbaş	2.750	15	412,5
<b>TOPLAM</b>	<b>13.770</b>		<b>1.317</b>
ORTALAMA AMORTİSMAN ORANI= $\frac{1.317}{13.770} = 0,10$			
<b>B) Yıllık Amortisman Tutarı Hesabı</b>			
Amortisman Tabi Kıymetler	Tutarı		
<b>FİZİKİ YATIRIM TUTARI</b>			
Bina-İnşaat-Tesisat	4.020		
Makine ve Teçhizat	6.565		
Ofis donanım+Demirbaş	2.750		
Taşıma ve Sigorta	100		
İşletmeye Alma Giderleri	435		
Genel Giderler	200		
Beklenmeyen Giderler	281		
Diğer Giderler	468		
<b>TOPLAM</b>	<b>14.819 TL</b>		
YILLIK AMORTİSMAN TUTARI =	14.819 X	0,10	
	1.417	TL	
Amortisman süresi	: 10	Yil	
Toplam Amortisman Tutarı	: 14.819	TL	
Yıllık Amortisman Tutarı	: 1.417	TL	
HURDA DEĞER	= 2.065	TL	
[(Fiziki Yatırım - İşletme Dönemi Amortisman Toplamı) + (Amortisman Tutarı x 0,10)]			



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 6.4 Üretim/Satış Hedefleri

Ürün / Hizmet Satış Planı (Aylık)													
Ürün / Hizmet	Aylar (adet olarak)												TOPLAM
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Saç Kesme	20	24	28	32	36	40	40	44	44	40	36	28	412
Kısa Saç Boyama	10	12	14	16	18	20	20	22	22	20	18	14	206
Uzun Saç Boyama	10	12	14	16	18	20	20	22	22	20	18	14	206
Gelin Başı	1	1	1	1	2	4	6	6	6	4	2	2	36
Kaş Bıyık Tüy Alma	10	12	14	16	18	20	20	22	22	20	18	14	206
Fön	5	6	7	8	9	10	10	11	11	10	9	7	103
TOPLAM	56	67	78	89	101	114	116	127	127	114	101	79	1169

Hizmet Fiyatları Tablosu	
Hizmet adı	Fiyatı
Saç Kesme	10,00 TL
Kısa Saç Boyama	25,00 TL
Uzun Saç Boyama	35,00 TL
Gelin Başı	60,00 TL
Kaş Bıyık Tüy Alma	5,00 TL
Fön	5,00 TL

Gelir Planı (Aylık)													
Ürün / Hizmet	Aylar (adet olarak)												TOPLAM
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Saç Kesme	200	240	280	320	360	400	400	440	440	400	360	280	4.120
Kısa Saç Boyama	250	300	350	400	450	500	500	550	550	500	450	350	5.150
Uzun Saç Boyama	350	420	490	560	630	700	700	770	770	700	630	490	7.210
Gelin Başı	60	60	60	60	120	240	360	360	360	240	120	120	2.160
Kaş Bıyık Tüy Alma	50	60	70	80	90	100	100	110	110	100	90	70	1.030
Fön	25	30	35	40	45	50	50	55	55	50	45	35	515
TOPLAM	935	1110	1285	1460	1695	1990	2110	2285	2285	1990	1695	1345	20.185



# GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

## YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

### 6.5 Kâra Geçiş Noktası

Söz konusu işletmenin hizmet grupları						
Saç Kesme						
Kısa Saç Boyama						
Uzun Saç Boyama						
Gelin Başı						
Kaş Büyük Tüy Alma						
Fön						
<b>Hizmetlerin Toplam Üretim Giderleri İçindeki Değişken Giderlerinin Oranı</b>						
Saç Kesme	0,74					
Kısa Saç Boyama	0,74					
Uzun Saç Boyama	0,74					
Gelin Başı	0,74					
Kaş Büyük Tüy Alma	0,74					
Fön	0,74					
<b>Hizmetlerin toplam Hasılat İçindeki Payları Oranları</b>						
Saç Kesme	4.120 /	20.185 =		0,20		
Kısa Saç Boyama	5.150 /	20.185 =		0,26		
Uzun Saç Boyama	7.210 /	20.185 =		0,36		
Gelin Başı	2.160 /	20.185 =		0,11		
Kaş Büyük Tüy Alma	1.030 /	20.185 =		0,05		
Fön	515 /	20.185 =		0,03		
TOPLAM	20.185					
Ürünler	Satış Hasılatı (TL)	Satış Hasılatı Oranları	x	Değişken Gider Oranları	=	Değişken Gider Hissesi
Saç Kesme	4.120	0,20	x	0,74	=	0,151
Kısa Saç Boyama	5.150	0,26	x	0,74	=	0,189
Uzun Saç Boyama	7.210	0,36	x	0,74	=	0,265
Gelin Başı	2.160	0,11	x	0,74	=	0,079
Kaş Büyük Tüy Alma	1.030	0,05	x	0,74	=	0,038
Fön	515	0,03	x	0,74	=	0,019
<b>TOPLAM</b>	<b>20.185</b>					<b>0,741</b>
Satış Hasılatı Olarak BBN = $\frac{\text{Sabit Giderler}}{1 - \text{Değ. Gid. Hissesi}} = \frac{4.814}{1 - 0,74} = \frac{4.814}{0,26} = 18.613$ TL						
<b>Başabaş Noktasının Satış Hasılatının Ürünlere Göre Dağılımı</b>						
Saç Kesme	:	18.613 x	0,20 =	3.799		
Kısa Saç Boyama	:	18.613 x	0,26 =	4.749		
Uzun Saç Boyama	:	18.613 x	0,36 =	6.649		
Gelin Başı	:	18.613 x	0,11 =	1.992		
Kaş Büyük Tüy Alma	:	18.613 x	0,05 =	950		
Fön	:	18.613 x	0,03 =	475		
<b>Hizmet Miktarı Olarak Başabaş Noktası</b>						
Saç Kesme	=	380	kere			
Kısa Saç Boyama	=	190	kere			
Uzun Saç Boyama	=	190	kere			
Gelin Başı	=	33	kere			
Kaş Büyük Tüy Alma	=	190	kere			
Fön	=	95	kere			

Kara geçiş noktasını işletmenin bu öngörüler ile kurulduktan 11 ay sonra yakaladığını gözlemlemekteyiz.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 6.6 Finansal Kaynaklar (Özkaynak ve Diğerleri)

Yatırım Dönemi Finansman Yapısı Tablosu					
	1. YIL	2. YIL	3. YIL	TOPLAM	AÇIKLAMA
<b>FİNANSMAN İHTİYACI</b>					
1. BAŞLANGIÇ YATIRIMI	14.819	0	0	14.819	
2. İŞLETME SERMAYESİ	1.886	0	0	1.886	
<b>TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI</b>	<b>16.705</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16.705</b>	
<b>FİNANSMAN KAYNAKLARI</b>					
1. ÖZKAYNAKLAR	5.227	0	0		
2. DESTEK	11.478	0	0	11.478	Girişimci toplam finansman ihtiyacının bir kısmını (Başlangıç yatırımının %20'si kadarını ve işletme sermayesini) kendisi karşılayacak yatırım için kalanını KOSGEB'den talep edecektir.
3. KREDİLER	0	0	0	0	
<b>TOPLAM FİNANSMAN</b>	<b>16.705</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.478</b>	

#### 6.7 Özkaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman

Girişimci olarak toplam finansman ihtiyacımın bir kısmını (Başlangıç yatırımının %20'si kadarını ve işletme sermayesini) kendim karşılamayı planladım, yatırım için kalanını KOSGEB'den talep etmeyi düşünüyorum.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### BÖLÜM 7: KOSGEB'DEN TALEP EDİLEN DESTEKLER

##### İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	BEDELİ (KDV HARİÇ)
İşletme Kuruluş giderleri	1484 TL
İs planının hesaplarla desteklenerek oluşturulması	2000 TL

##### KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT VE OFİS DONANIM DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	MAKİNE-TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMİNİ BEDEL (KDV HARİÇ)
2 adet Komidin	0	1.100 TL
1 adet Kasa (Banko)	0	450 TL
1 adet Kasa Koltuğu	0	200 TL
Bilgisayar	0	1.000 TL
Makine Ekipman gereksinimleri	0	6.565 TL

##### İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	TAHMİNİ TUTAR (KDV HARİÇ)
Yardımcı Malzemeler konusundaki gereksinimler	2008 TL
Elektrik ve su giderleri	2640 TL

##### SABİT YATIRIM DESTEĞİ (*Geri Ödemeli Destek*) :

GİDER TÜRÜ	MAKİNE/TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMİNİ BEDEL (KDV HARİÇ)



# ÖNEMLİ UYARI

1-Bu örnek iş planı [Brüksel Uzmanları Danışmanlık](#) tarafından, girişimcilere örnek olması amacı ile hazırlanmıştır.

2-Bu iş planı örneği kaynak göstermek şartıyla ve suiistimal edilmemek kaydıyla çeşitli platformlarda paylaşılabilir.

3-İş planı örneğinde yer alan veri ve bilgiler tamamen hayal ürünüdür.Bu bilgiler [Brüksel Uzmanları Danışmanlığı](#) görüşlerini yansıtmaz ve bağlamaz.

4-Bu iş planı adı üzerinde “Örnek” olarak paylaşılmıştır. Benzer iş yapacaklara ya da farklı alanda faaliyet gösterecek yeni girişimcilere bir iş planının nasıl hazırlanması gerektiğiyle ilgili örnek ve destek niteliği taşımıştır. Dolayısıyla, aynı sektörde faaliyet gösterecek olsa bile, bu iş planının aynısını kopyalamak suretiyle KOSGEB’e başvurmak etik olmadığı gibi, gerçekçi de olmayacaktır. Bu nedenle, iş planındaki bölümlerin nasıl doldurulduğu ve bilgilerin nasıl verildiğiyle ilgili tavsiye niteliği taşımaktadır.

5-Bu iş planı örneği eksik ve yanlış olabilir , sizin kullanımınız için uygun olmayabilir.Bu iş planı örneğini kullanarak yatırım yapmanız ve yapmamanız halinde elde edeceğiniz kar ve kazançta ortak olmadığımız gibi uğrayacağınız zararda ortak değiliz.Bu iş planını kullanmanız sonucu uğrayacağınız maddi ve manevi zararda yegane sorumluluk size aittir.

6-KOSGEB Girişimcilik Destek Programı 2017 yılı 03.16.2017 tarihinde revize edilip değiştirildi.Yenilenip kolaylaştırılan KOSGEB Girişimcilik Desteği hakkında en yeni ve en güncel bilgileri

[www.isplaniornekleri.com](http://www.isplaniornekleri.com) adresinden takip edebilir ve KOSGEB Girişimcilik Desteği hakkında aradığınız ve ihtiyacınız olan her şeyi en doğru ve en kolay yoldan sizde aracı ve proje yazarlarına binlerce lira ödemededen hemen öğrenebilirsiniz.