**KOSGEB CAFE KAFETERYA İŞ PLANI ÖRNEĞİ**

 **İş Planı**

2020 KOSGEB NACE KODLARI

| **56 - Yiyecek ve içecek hizmeti faaliyetleri****56.1 - Lokantalar ve seyyar yemek hizmeti faaliyetleri****56.10 - Lokantalar ve seyyar yemek hizmeti faaliyetleri****56.10.19 - Yiyecek ağırlıklı hizmet veren kafeteryaların faaliyetleri** |  |  |
| --- | --- | --- |

Bu proje örnek olarak hazırlanmış olup, KOSGEB’in tüm gerekliliklerini karşılamaz. Sadece bilgi mahiyetindedir.

**BAŞVURANIN**

**ADI:**

**SOYADI:**

#  KOSGEB İŞ PLANI ÖZETİ

## Girişimci

|  |
| --- |
| İşletme adı  |
| Girişimcilerin adı soyadı |
| Adres |
| Telefon |
| E-posta |
|  |

## İş Fikrinin Kısa Tarifi

|  |
| --- |
| Açacağınız Kafeterya hakkında [Kosgeb iş planınızın](https://kosgebkredisi.com/kosgeb-is-plani-ornekleri/) tarifini bu bölümde yapın. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

##

## Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

|  |
| --- |
| Açacağınız kafenin sürecini KOSGEB iş planına dökün |
|  |
|  |
|  |

# . GİRİŞİMCİ

## Girişimcinin Kişisel Özellikleri

### Kişisel Bilgiler

|  |  |
| --- | --- |
| Adı Soyadı | Başvuranın bilgileri nelerdir |
| Adresi |  |
| Telefon  |  | Doğum Yeri |  |
|  |  | Doğum Tarihi |  |
| Fax |  | Medeni Durumu |  |

### Eğitim Durumu

|  |  |
| --- | --- |
| Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu: | ……… ÜNİVERSİTESİ |
| Bölümüz: |  | Mezuniyet Tarihiniz: | …… |
| *Katıldığınız kurs/seminer v.b programlar* |
| Yıl | Programın Adı ve Konusu | Süresi | Verilen Belge |
| .. | Bilgisayar Kursu |  | MEB Sertifika |
|  | Varsa doldurun. |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Bildiği Yabancı Dil: | İngilizce |  Düzeyi\*: | Temel |
|  | İngilizce | Düzeyi: | Temel |
| Bilgisayar Kullanma Deneyimi: | Orta |

### Çalıştığı İşler

Bugüne kadar çalıştığınız işyerlerini sondan başa doğru belirtiniz.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Çalışma Döneminiz |  İşyeri Adı |  Bölümünüz |  Göreviniz | Çalışma Süreniz |
| 1998-2000 | X Kafeterya Hizmetleri | Gıda | Garson | 3 yıl |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Bilgi-Beceri ve Deneyimler

İş fikrinizin başarısı açısından olumlu etkileri olacağına inandığınız diğer bilgi, beceri ve deneyimlerinizi belirtiniz.

|  |
| --- |
| Kafe işlemeciliği hakkında ki bilgilerinizden bahsedebilirsiniz. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

|  |
| --- |
| Bu işi neden seçtiğinizi anlatın. |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin Hedefleri

### Girişimcinin kısa dönemli hedefleri

İşinizi kurduğunuz ilk yılda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir?

|  |
| --- |
| Kafeteryanın hedeflerini anlatınız. |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Girişimcinin orta dönemli hedefleri

İşinizde ilk beş yıl içinde ulaşmak istediğiniz hedefler nelerdir?

|  |
| --- |
| Orta dönemli hedefleri anlatın |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Girişimcinin uzun dönemli hedefleri

İşletmenizin beşinci yılından sonra ulaşması gereken hedefleri neler olarak görüyorsunuz?

|  |
| --- |
| Uzun dönemde yapmak istediklerinizi anlatın. Örneğin daha büyük bir kafe. |
|  |
|  |
|  |

#  . KURULACAK İŞİN TEMEL NİTELİKLERİ ve KURULUŞ DÖNEMİ PLANI NEDİR?

## İşin sahip olacağı yasal statü

### Girişimci işi hangi işletme türüne göre kuracaktır? Nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Şahıs şirketi, limited, anonim, ne ise onu yazın. |
|  |
|  |

## İşin kuruluşunda ortaklık yapısı ve özellikleri

### Kurulacak işletmenin ortakları kimlerdir ve ortaklık pay dağılımı nedir?

|  |  |
| --- | --- |
| Kurucu Ortaklar | Ortaklık Payları |
| Ortak yoksa kendinizi yazın. |  |
|  |  |
|  |  |

### Ortakların işletmeye katkıları neler olacaktır ve işletmede alacakları görevler nelerdir?

|  |
| --- |
| Ortak varsa görevlerini sıralayın |
|  |

**3.3 İşin Kurulması İçin Alınması Gerekli İzinler, Ruhsatlar ve Diğer Resmi Dokümanlar**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **İzin/Ruhsat/Kayıt** | **İlgili Kurum** | **Yaklaşık Süre** |
| İş Yeri Açma Ruhsatı | Belediye Başkanlığı | 2 gün |
| Ticari Faaliyet İzni | Ticaret Odası | 2 gün |
| Şirket Sözleşmesi | Noter | 1 gün |
| Vergi Kayıt İşlemleri | Vergi Dairesi | 2 gün |
| Şirket Kuruluş İzni  | Sanayi ve Ticaret Bakanlığı | 2 gün |

Başvurmanız gereken kurumları anlatın.

#  . İŞ FİKRİNİN PİYASA VE TALEP ÖZELLİKLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

##

## İş fikrinin içinde bulunduğu sektör/altsektörler hangileridir ve özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Kurulacak işletmenin ilişki içinde bulunacağı müşteri, girdi ve işgücü piyasaları ve temel özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Bahsedin |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ya da hizmetin sunum bölgesi ve bölge içinde müşteri kitlesi kimlerdir ve bu kitlenin talep özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Hangi bölgede kime hitap edecekseniz bahsedin. |
|  |
|  |
|  |

## Girişimcinin hedeflediği sunum bölgesinde rakipler kimlerdir, özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Rakiplerinizi sıralayın. |
|  |
|  |
|  |

## Ürünlerin ya da hizmetlerin müşterilere tanıtımında temel alınacak faktörler nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

# . İŞLETMENİN UYGULAYACAĞI PAZARLAMA PLANI

## Satış ve Pazarlama Çalışmalarında Temel Hedefleriniz

### Pazarda ilk yıl ve üçüncü yıl sonunda ulaşmayı hedeflediğiniz pazar ve bölgeyi tarif ediniz

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Ulaşmak istediğiniz müşteri grupları kimlerdir?

|  |
| --- |
| Bölge halkı |
| Lokantalar |
| Öğrenciler vs.. |
|  |

### Müşteri gruplarınızın büyüklüğü ve harcama özellikleri nelerdir?

|  |
| --- |
| Kazanca yönelik harcama türlerini belirleyin. |
|  |
|  |

## Rekabete Yönelik Önlemler

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında güçlü olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
| Coğrafi veya benzer üstünlüklerinizi sıralayın |
|  |
|  |
|  |

### Kurulacak işletmenin rakipleri karşısında zayıf olacağı yönler nelerdir?

|  |
| --- |
| Zayıf yönlerinizi yazın. Yeni açılmış olmak vs. |
|  |

### İşletmenizin kuruluş döneminde piyasada zayıf olduğu yönler için planladığınız önlemler nelerdir?

|  |
| --- |
| Zayıf yönleri nasıl aşacaksınız? Anlatın. |
|  |

## İşletmenin Tahmini Satış Planı

### Kuracağınız işletmede ilk yıl ulaşmayı planladığınız aylık satış ya da hizmet düzeylerini ürün kosgebkredisi.com adeti ya da adam-ay birimiyle gösteren "Ürün/Hizmet Satışı Planı(aylık)" tablosunu hazırlayınız.

### İşletmenizde hedef aldığınız yıllık satış ya da hizmet gerçekleşmelerinin yıl içi dönemlere dağılımı nedir? Aylara göre satış düzeyi değişimini etkileyen faktörler nelerdir?

|  |
| --- |
|   |

### Öncelikle ikinci ve üçüncü yıllar olmak üzere 10 yıllık işletme dönemi için satış düzeylerinde beklediğiniz gelişme şeklini açıklayınız.

## Ürün ya da Hizmetlerinizin Satış Bedelleri

### Ürünlerinizin ya da hizmetlerinizin toplam birim maliyetlerini, birim ürün/hizmet karşılığında beklediğiniz kazanç oranlarını ve satış fiyatlarını aşağıdaki tabloya kaydediniz.

### Ürün ya da hizmetlerinizin satış fiyatlarını belirlerken politikanız nedir?

|  |
| --- |
| Neden sizi tercih etsinler? |
|  |

### Hizmet sektöründe iseniz hizmetlerinizin fiyatlarını ne şekilde belirlemektesiniz?

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

### İşletmenin pazarlama çalışmaları ve müşteri kitleniz açısından yerleşim yeri hangi özelliklere sahip olmalıdır?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

### İşletmenizin müşterilere ulaşmak için kullanacağı dağıtım/iletişim kanalları nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Dağıtım ya da kitleye ulaşım kanalında hangi aracılar bulunacak ve görevleri ne olacaktır?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### Ürünlerinizin dağıtımında gerekli olan araçlar ve sistemler nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ve Hizmetlerinizi Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

### Reklam ve tanıtım çalışmalarınız ya da müşteriler ile bağlantı kurma yöntemleriniz neler olacaktır?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

### İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönelteceğiniz müşteri kitleleri hangileridir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

### Reklam ve tanıtım çalışmalarına ayıracağınız bütçe nedir?

|  |
| --- |
| Reklam için ortalama senelik 10.000 TL. Ayırabilirim gibi belirtiniz. |
|  |

### Reklam ve tanıtım çalışmalarının ürün ya da hizmetlerinizin satış miktarına ne yönde katkısı olacaktır?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

## İşletmeniz İçin Yapacağınız Pazarlama Çalışmalarının Aktivite Planı

### Tüm pazarlama çalışmalarınızı "İşletme Pazarlama Aktivite Planı (aylık)” tablosuna kaydederek, zamanlamasını ve sorumlularını belirleyin.

#  . ÜRÜN VE HİZMET ÜRETİMİNDE KULLANILACAK TEMEL SÜREÇLER VE ÜRETİM PLANI

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planlaması

### Ürün ya da hizmetlerin müşterilere sunulacak düzeye kadar geçirdikleri aşamaları gösterir "Üretim İş Akış Şemanızı" çiziniz?

### Üretim iş akışının çeşitli bölümleri için alternatif metotlar var mıdır? Sizin tercih ettiğiniz metod hangisidir? Nedenleri nelerdir?

### Pazarlama planında belirtilen satışların gerçekleştirilmesi için gerekli aylık üretim planlarınız nedir? “Üretim Planı” tablosunu doldurunuz.

### Üretim planınıza uygun üç yıllık dönemsel kapasite kullanım oranlarınızın yaklaşık düzeyleri nelerdir?

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Makine ve Ekipmanlar

### Üretim iş akışına göre gerekli makine ve ekipmanların türleri nelerdir?

|  |  |
| --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli Makine-Ekipman |
| Ölçme | Terazi vs. |
| Koruma | Soğutucu ve klima |
| Nakliye | Taşıma araçları |
| Güvenlik | Kameralar vs. |

### “Makine-Ekipman Gereksinimi” tablosunu hazırlayınız.

### İşletmede kullanılmasına karar verilen makine ve ekipmanın seçimini belirleyen özellikler nelerdir?

|  |
| --- |
| Araçlar |
| Klima Vs. |

**Makine-Ekipman Gereksinim Tablosu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Makine-Ekipman** | **Adeti** | **Marka-Model** | **Maliyeti** | **Ödeme Planı** |
| **Masa** | **1** |  | **2000 TL.** |  |
| **Sandalye** | **3** |  | **1000 TL.** |  |
| **Dolaplar** | **3** |  | **10.000 TL.** |  |
| **Servis ürünleri vs. yazılacak** | **1** |  | **130.000 TL.** |  |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli Hammadde ve Diğer Girdiler

### Ürününüzün oluşumu sırasında kullanılan hammadde ve diğer malzemelerin birim ürün içinde miktarları nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

### Hammadde ve diğer girdilerin temin edileceği yer, koşullar, fiyat ve diğer açıklamaları içeren “Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları” tablosunu hazırlayınız.

### Üretim planına göre üretimde kullanılacak aylık girdi ihtiyacı nedir? "Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Planı (aylık)" tablosunu doldurunuz.

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Gerekli İşgücü

### Üretim iş akış şemasına göre üretim aktivitelerini oluşturan iş grupları nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İş gruplarının gerektirdiği işgücü grupları ve nitelikleri nelerdir?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| İş Grupları | Gerekli İşgücü | İşgücü Nitelikleri |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### “Üretim İşgücü Planı” tablosunu hazırlayınız.

### Brüt işgücü ücretlerini ne şekilde belirlediniz?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İşletmenin üretim akışında ihtiyaç duyduğunuz işgücünü nasıl temin edeceksiniz?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Ürün ya da Hizmet Üretimi İçin Seçilen Kuruluş Yeri ve İşyeri Özellikleri

### İşletmenin kurulması için seçilen yerin özellikleri ve seçilme nedenleri nelerdir?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

### İşyerinde, ürün ya da hizmetlerin elde edilmesi için kurulması gerekli tesisat/ donanımın özelliklerini aşağıdaki tabloda kısaca belirtiniz.

|  |  |
| --- | --- |
| Tesisat/Donanım Türü | Özellikleri |

#  ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM PLANI

### Kurulacak işin, üretim dışındaki temel süreçleri (satınalma ve pazarlama satış) hangi iş gruplarını içermektedir?

………..

### Kurulacak işin destek süreçleri (iş yönetimesi, kontrol ve idari işler) hangi iş gruplarını içermektedir? Ne şekilde yürütülecektir?

|  |
| --- |
| ………… |

### "Üretim Dışı Aktiviteler İşgücü Planını" hazırlayınız.

### İşletmenin üretim, üretim dışı temel aktiviteler ve destek aktiviteler ile ilgili tüm iş gruplarını kapsayan örgüt şemasını hazırlayınız.

### İşletmede örgüt şemasında yeralan yönetim kadrolarının görevleri, yetkileri ve sorumlulukları nelerdir? Bu aşamada bu görevleri yürütücek kişilerden belirledikleriniz var mı? Var ise işle ilgili kısa özgeçmişlerini yazınız.

**8. İşletme Finansal Planı**

**8.1.İşletmenin Kurulması İçin Gerekli Yatırım Ve İşletme Sermayesi İhtiyacı**

**8.1.1.İşletmenin Kurulması İçin Sabit Yatırım İhtiyacını Gösteren “Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı “Tablosunu Hazırlayınız**

 **Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Yatırım Harcamaları** | **Tutar** | **Açıklama** |
| Kafe için Harcayacağınız tutarlar |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**8.1.2.İşletmenin Mevcut Çalışma Planlarına Uygun Olarak Sabit Ve Değişken İşletme Giderlerini Hesaplayarak,’’İşletme Giderleri İhtiyacı Tablosu’’ Hazırlayınız.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **7. Mamül Madde Stoğu** |  |  |  |
| **8. Yedek Parça Stoğu** |  |  |  |
| **9. Müşteriye Bağlı Mal Değeri (Vadeli Satış)** |  |  |  |
| **10.Genel Giderler Nakit İhtiyacı** |  |  |  |
| **Toplam** |  |  |  |

**8.2.İşletmenin Kurulması Ve İşletmeye Alınması İçin Gerekli Toplam Yatırım İhtiyacı Potansiyel Finansal Kaynaklar**

**8.2.1.İşletmenin Sabit Yatırım İhtiyacı İle İşletme Sermayesini Toplayarak Toplam Yatırım İhtiyacını Belirleyiniz.**

**8.2.2.”İşletme Finansman Yapısı Tablosu” Üzerinde Toplam Finansman İhtiyacını Belirtiniz.Kredi,Özkaynak Ve Diğer Parasal Girdilerin Miktarlarını Ayrı Ayrı Belirterek Tabloya Kaydediniz.**

 **İşletme Finansman Yapısı**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1.Yıl** | **2.Yıl** | **Toplam** | **Açıklama** |
| **Finansman İhtiyacı** |
| **1.Başlangıç Yatırımı** |  |  |  |  |
| **2.İşletme Sermayesi** |  |  |  |  |
| **Toplam Finansman İhtiyacı** |  |  |  |  |
|  |
| **Finansman Kaynakları** |
| **1.Özkaynaklar** |  |  |  |  |
| **2.Borçlar** |  |  |  |  |
| **3.Krediler** |  |  |  |  |
| **Toplam Finansman** |  |  |  |  |

**8.4.İşletmenin Tahmini Nakit Akışını Ve Finansal Kararlılığını Gösteren Hesaplamalar**

**8.4.1.İşletmenin Gelir-Gider Tablosunu Hazılayın**

 **Gelir Gider Tablosu**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Yıllar** |
| **Açıklamalar** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **İşletme Gelirleri** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **İşletme Gelirleri Toplamı** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **İşletme Giderleri** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **İşletme Giderleri Toplamı** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Gelir-Gider Farkı** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**8.4.2.İşletmenin Planlanan Her Türlü Nakit Girişi Ve Çıkısını Dönemler İtibariyle Kaydeden Ve Net Sonucu Gösteren ”Nakit Akım Hesaplama” Tablosunu Hazırlayın.**

**Nakit Akım Hesabı Tablosu**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Yıllar** |
| **Nakit Girişleri** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **A.Yatırım Kredisi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B.Özkaynak** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C. İşletme Gelir-Gider Farkı** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **D.Hurda Değer** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **E.Yılbaşı Eldeki Nakit** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **F.Nakit Girişleri Toplamı (A+B+C+D+E+F)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Nakit Çıkışları** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Başlangıç Sabit Yatırımı Kalemleri** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G.Sabit Yatırım Toplamı** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **H.İşletme Sermayesi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **J.Vergiler** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **K.Nakit Çıkışları Toplamı (G+H+I+J)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Yıl Sonu Eldeki Nakit (F-K)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**8.4.3. “Kararlılık Tablosu” İle İşletmenin Dönemsel Net Kazançlarını Gösteriniz.**

**Kararlılık Tablosu** [Kosgeb iş planı örneği](https://kosgebkredisi.com/kosgeb-is-plani-ornekleri/)

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Yıllar** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| **Satış Gelirleri** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-İşletme Giderleri** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-Amortismanlar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-Finansman Giderleri** | ---- | ---- | ---- | ---- | ----- | ---- | ----- | ---- | ----- | ----- |
| **Vergi Öncesi Kar** | ---- | ---- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ------ | ----- |
| **-Vergiler** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Vergi Sonrası Kar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-Amortismanlar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-İşletme Sermayesi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **-Sabit Yatırım** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Net Nakit Akımlar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Toplam Net Nakit Akımlar** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**8.4.4.İşletmenin Gelirlerinin Satış Maliyetlerini Karşıladığı “Başa baş Noktasını Hesaplayınız.**

 Yıllık Sabit Giderler=

Birim Başına Kazanç=

Başa Baş Noktası=

**8.4.5.İşletmenin Yatırım Geri Dönüş Süresini Hesaplayınız.**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**8.4.6.Kendi İşinizi Kurmak İçin Yaptığınız Yatırım Harcamaları İle İşletme**

**Döneminde Elde Ettiğiniz Gelirleri Karşılaştıran Ve Kurulan İşin Kararlılık Oranını Gösteren “İç Kararlılık Oranını” Hesaplayınız.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9.İş Kurma Süreci Aktivite Plan**

**9.1. “İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite” Planı(Haftalık)**

**9.1.1.İşin Kurulması İçin Gerçekleştirilmesi Gereken Ve İş Planının İlgili Bölümlerinde Kapsamı Planlanan Tüm Çalışmaları “İş Kurma Süreci Detaylı Aktivite Planı (Haftalık)” Üzerinde Programlayınız.**

1.Hafta

**-**Şirkete Uygun Kiralık Yer Bakılacak

-Sermaye İçin Paralar Toplanacak

-Görev Paylaşımı Yapılacak

2. Hafta

-Muhasebeci İle Anlaşılacak

-Banka Hesabı Açılacak

Esnaf kefalete başvurulacak

3. Hafta

-Belediyeden Kafe Ruhsatı Alınacak

-Şirketin Elektrik Ve İş Hanı İşlerinin Başlatılması

-Çalışanlar İçin Gazeteye İlan Verilmesi

4.Hafta

-Kafe Mobilyaları Temin Etmek

-Toptancı Firma İle Anlaşma Yapma

-Şirketin Açılışını Gerçekleştirme