

| | |
|-------------------------------|----------------------------------|
| GİRİŞİMCİ ADI SOYADI : | |
| İŞ FİKRİ: | FOTOĞRAF STUDYOSU |
| İŞLETMENİN ADI : | YILDIZ FOTOĞRAF - OLCAY KURTULDU |



BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.1 Girişimci

1983 İstanbul Bakırköy doğumludur. Ön lisans eğitimi Abant İzzet Baysal Üniversitesi işletmecilik bölümü , lisans eğitimi Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesidir.2003-2009 yılları arasında finans ve muhasebeci olarak çalışmıştır. 2009 dan itibaren fotoğraf yarışmalarına katılmaktadır. Yurt içi ve yurtdışı yarışmalarda dereceleri bulunmaktadır. Dergi ve televizyonda fotoğrafçılık deneyimleri olmuştur. Tekstil ve internet üzerinden satış yapan firmalar için moda ve ürün fotoğrafları çekmektedir. Bekar olup , ailesiyle birlikte yaşamaktadır.

1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu

Fotoğraf stüdyosu , stüdyo fotoğrafçılığı ve dış mekan düğün fotoğrafçılığı, kişisel çekimler, vesikalık, biyometrik , 360 derece sanal tur çekimleri , ürün çekimleri , fotoğraf ve baskı hizmetidir.

1.3 İş Kurma Süreci

| | 1.Hafta | 2.Hafta | 3.Hafta | 4.Hafta | 5.Hafta |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Yer Tespiti | X | | | | |
| Dekorasyon | | X | X | | |
| Kuruluş işlemleri | | | | X | |
| Faaliyete Başlangıç | | | | | X |



BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİYE / ORTAKLARINA VE İŞLETMEYE İLİŞKİN BİLGİLER**2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri***(Bu tablo girişimci ve her bir ortak için ayrı ayrı doldurulacaktır)*

| | |
|--------------------------------------|--|
| Adı Soyadı | OLCAY KURTULDU |
| Adresi | BAĞLARBAŞI MAH.AKSU SOKAK.NO 17 D.4 GAZİOSMANPAŞA / İSTANBUL |
| Telefonu | 2126259047 |
| Faksı | 5364294359 |
| E-Posta Adresi | info@olcaykurtuldu.com |
| Doğum Tarihi | 27.11.1983 |
| En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu | <input type="checkbox"/> İlköğretim <input type="checkbox"/> Ortaöğretim <input checked="" type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek Lisans <input type="checkbox"/> Diğer: |
| Eğitim Kurumunun Adı | ANADOLU ÜNİVERSİTESİ |
| Bölümü | İŞLETME |
| Mezuniyet Tarihi | 26.09.2009 |

Katıldığınız Kurs,Seminer v.b. Programlar

| Yıl | Programın Adı ve Konusu | Süresi | Aldığınız Belge |
|-----|-------------------------|--------|-----------------|
| | | | |

Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel,Orta,İyi)

| | |
|-----------|----|
| İngilizce | Az |
|-----------|----|

İş Deneyimi

| Dönemi | İşyeri Adı | Görevi | Çalışma Süresi |
|---------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 8/1/2003 - 7/1/2011 | İBOCAN TEKSTİL | MUHASEBE-FİNANS | 7 Yıl 11 Ay |

Diğer Nitelikleri



2.2 Girişimci ve İşletme Ortaklarına İlişkin Bilgi Tablosu

| Sıra No | Girişimci/Ortağın Adı Soyadı | T.C. Kimlik Numarası | Kurucu Ortaklık Payı | Başvuru Esnasındaki Ortaklık Payı | Cinsiyeti (K/E) | Özürli Statüsü nde mi? | Sahip Olduğu Mesleki Yeterlilik Belgesi | Katıldığı Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı/İŞGEM Adı | Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı Belge Tarihi |
|---------|------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------------|-----------------|------------------------|---|---|--|
| 1 | OLCAY KURTULDU | 47923262948 | 100 | 100 | Erkek | Hayır | | İŞKUR UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ PROGRAMI | 25.09.2012 |

2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni

Fotoğraf studiyosu ve fotoğrafçılık hizmetleri. Freelancer olarak başarılı olunması ve kendi işini kurma isteği. Yurtiçi ve yurtdışında derece alan fotoğraflar. Ek(1)'de Ek (2)' dir
EK1 : Fotopya.com Sitesinde Marmara Üni.Dekanı Fotoğraf Sanatçısı Oktay ÇOLAK tarafından Aynı Fotoğrafi Seçilmiştir ve 500px.com Sitesinde Editörün seçiminde yer almaktadır.
EK2: PHOTOWORLD Dergisi Fotoğraf Yarışması 1.ligi

2.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni

Şahıs Firması – Mesleki yapıya en uygun olması dolayısıyla seçilmiştir. Gerekli izin ve ruhsatların alınması için ve teknik mali açıdan masrafları daha uygun olmasından dolayıdır.

2.5 İşletmenin Misyonu

İşletmemizin hizmetlerini kurumsal bir yapı altında , sanat ve teknolojiyi birleştirip müşterilerimizin menfaatlerini en üst seviyeye çıkartmaktır.

2.6 İşletmenin Vizyonu

Fotoğrafta etkin ve saygın bir kurum olmak . Fotoğrafçılık alanında aranan ve tercih edilen bir kurum olmaktır.

2.7 Kısa Vadeli Hedefleri

Gerekli olan ekipman ve teknolojiyi bünyemizde barındırmak , hizmet kalitesi ve hız açısından en 2 kişiyi istihdam etmektir. İşletmemize daimi müşteri portfolyosu oluşturarak sürekliliği sağlamak.

2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri

- * İşletmeyi daha da güçlendirmek için AR-GE çalışmaları yaparak yeni hizmetler geliştirmek
- * Makine ve eleman kapasitesi arttırmak, Baskı makinesini bünyemizde bulundurmak,
- * 2. Bir şube açmak
- * Marka bilinirliği ve değerini arttırmak

1. Yıl yaklaşık Brüt 57.072 satış yapmak
2. Yıl % 10 lik büyüme
3. Yıl % 20 lik büyüme
4. Yıl % 10 lik büyüme
5. Yıl % 10 lik büyüme
6. Yıl % 20 lik büyüme
7. Yıl % 10 lik büyüme
8. Yıl % 15 lik büyüme
9. Yıl % 15 lik büyüme
10. Yıl % 15 lik büyüme



BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI**3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı**

Düğün, söz, nişan çekimleriyle ilgili Türkiye İstatistik Kurumu verilerine dayanarak Türkiye’de evlenme istatistikleri aşağıdaki gibidir ;

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Türkiye | 636.121 | 638.311 | 641.973 | 591.742 | 582.715 | 592.775 |
| İstanbul | 96.629 | 100.535 | 107.963 | 100.406 | 104.055 | 105.860 |

İşletmemiz , İstanbul’un en büyük nüfusuna sahip olan Gaziosmanpaşa ilçesinde Yıldıztabya mahallesinde yer alacaktır. Dükkan G.O.Paşa ile Eyüp ilçesini bağlayan alibeyköy caddesi üzerinde Eyüp ,Sakarya ve Esentepe mahallerinin birleştiği noktadadır ve bu diğer iki mahalle içinde hiç fotoğrafçı yoktur.

Bu semtlerin merkeze ulaşım güzergahındaki ilk fotoğrafçıdır . Yıldıztabya mah 40.212 , Sakarya mah 9024 , Esentepe ise 12.446 nüfusa sahiptir.Bölgemizde yalnızca bir fotoğrafçı yer almaktadır.300 metre mesafe içerisinde 4’ü bayan 2’si erkek 6 kuaför , 2 ilköğretim okulu yer almaktadır. Hedeflenen pazar payı kısa vadede %50 si dir . Orta vadede gerek müşteri memnuniyeti gerekse mesafe açısından tercih sebebi olarak sürekliliği sağlamak, pazarı % 50 büyütme ve bu pazar payının % 65 i hedeflenmektedir.

3.2 Pazar Profili

Bölgede ikamet eden tüm birey ve işletmeler potansiyel müşteri niteliği taşımaktadır. Kişisel , özel gün ve kurumsal çekimlerin haricinde genel bir ihtiyaç olan vesikalık fotoğrafın istenebileceği yerler şu şekilde özetlenebilir ;

- Evlilik işlemleri
- Okul Kayıtları
- Nüfus Kağıdı Yenileme
- Pasaport , Vize
- Ehliyet
- İkametgah
- Nüfus Sureti
- Tapu
- Noter işlemleri
- İş ,Staj Başvuruları
- Vize Başvuruları
- Sınav , Öğrenci kimliği vb
- Resmi Daireler

3.3 Rakip Analizi

Bölgede bir adet fotoğraf stüdyosu yer almaktadır. Semtin ilk ve tek fotoğraf stüdyosudur fakat işletme teknik , teknolojik ve hizmet anlamında yeterli düzeyde değildir. Bölgedeki tercih sebebiyeti tek olmasıdır. Dış mekan düğün çekimleri ile ilgili olarak freelancer olarak tanımlanan fotoğrafçılar yer almaktadır. Sezon içerisinde yaz aylarında dış mekan çekimlerinde rekabet ortamı oluşmaktadır. Fakat firmamızın misyon ve vizyonundaki gibi kurumsal duruşumuz ve kapalı stüdyo imkanımızla tercih sebebi olacağımızı düşünüyoruz.

3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri

Pazarlama hedeflerimiz :

- * Bölgedeki çevremizi kullanmanın yanı sıra , vitrinimizde görsel anlamda farklılık katan görüntüleme teknikleriyle dikkat çekmek , gösterilen sunum ve fotoğraflar ile tercih sebebi olmak. Web sitemiz ve sosyal ağlar aracılığı tanıtım yapmak.EK (3)
- * Kuaförler ile düğün çekimleri için ortak paketler hazırlamak.
- * Okullar ile yıllık ve diğer çekimlerinde anlaşmak.
- * Düğün salonlarıyla anlaşmalar yapmak.
- * Vesikalık çekimlerine özel fiyat ve kampanyalar yapmak.
- * Fotoğraf baskı hizmeti , çerçeveler, albümler, hediye eşyalar , fotoğraf malzemelerini online olarak satışını gerçekleştirmek (www.shop.yildizfotograf.com)
- * İnternet üzerinden katalog online satış yapan firmaların fotoğraf çekimlerini uygun fiyatlarla gerçekleştirmek.

Satış Hedeflerimiz :

- Günde ortalama 5 Adet Vesikalık çekimi
- Sezonda Ayda 6 Adet Düğün çekimi (Söz,Nişan,Evlilik,Sünnet)
- Sezon Dışında Ayda 2 Düğün Çekimi (Studyo yada Dış Mekan)
- Haftada ortalama 1 Kişisel Çekim (Çocuk,Aile,,Hatıra Fotoğrafi)
- 10*15 , 13*18 ve 15*21 Ebatlarında günlük 20 baskı sayısı
- Haftalık 2 Adet Rötüş ,Renklendirme,Tarama
- Haftada 1 Video Kasetten CD yada DVD ye aktarma
- Haftada 1 Çerçeve Satışı
- Haftada 1 Boş Albüm Satışı

Yıllık Brüt olarak 57.072 TL Ciro yapmak.

Not : Yukarıdaki satış hedeflerimiz sadece gerçekleşmesi en muhtemel perakende satış hedefleridir. Kurumsal çekim hedeflerimiz dahil edilmemiştir.

3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler

Gelişen teknoloji ile birlikte fotoğraf makine ve ekipman kaliteleri sürekli olarak gelişmektedir . Teknik ekipmanın yanı sıra yardımcı program ve yazılımlar güncellenmektedir. Buna paralel olarak sürekli olarak yeniliğe açık ,öğrenim konusunda esnek bir yapı ile gelişmeleri takip ederek sektördeki fırsatları yakalamak hedefindeyiz . Sektörün yeniliğe son derece açık olduğu ,gelişen teknoloji ile fotoğrafın herkes tarafından kolayca çekilebilmesi dezavantaj olarak düşünülse de dijital ortamın yanı sıra baskı ihtiyaçlarının karşılanması bizim için fırsat teşkil etmektedir.

Örneğin ; müşteriler cep telefonu ile çekilen görüntüleri hızlı ve çok uygun maliyetle baskı hizmeti vermek. Piyasada yer alan orta format ve profesyonel fotoğraf makinelerinin herkes tarafından satın alınabilmesi bizim için bir tehdit unsuru olarak görülebilmesine rağmen baskı konusundaki ihtiyaç da buna paralel olarak artmaktadır.

3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler



Pazara güçlü bir rakibin katılması beklenmedik bir durum ortaya çıkarmaktadır. Bununla ilgili olarak kalite anlayışımızdan ödün vermemek kaydıyla kampanyalar düzenleyerek müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak olacaktır.

Vesikalık Express Baskısı için fotoğraf stüdyolarına laboratuvar hizmeti veren anlaşmalı fotoğrafçımızla bir sorun olduğu takdirde stüdyomuzda acil vesikalık baskısı için Canon termal fotoğraf baskı makinesini bulunmaktadır.

Anlaşmalı olduğumuz baskıları yaptırdığımız fotoğraf baskı laboratuvarındaki baskı makinesini işletmemizin bünyesine dahil ederek baskı maliyetini azaltıp dışa bağımlı kalmamayı planlamaktayız.



3.7 Ürün/Hizmet Tanımı

Vesikalık fotoğraf çekimi, kişisel fotoğraf çekimi , fotoğraf filmi banyosu , dijital ortamdaki resimlerin düzenlenmesi ve tüm bunların baskısı yapılacaktır.
Çekilen fotoğrafların yardımcı yazılımlarla dijital ortamda düzenlenmesi ve albüm haline getirilmesidir.

3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu

Ürün fiyatlarımız ürün çeşidine göre fiyatlandırılmaktadır.

- Fotoğraf Baskısı : Baskı maliyeti temelli oluşturulmaktadır.
- Çerçeve ve Albümler : Piyasa ortalaması baz alınarak.
- Fotoğrafçılık Hizmeti : Piyasa standartlarına göre belirlenmektedir.

| Tür | Maliyet | Satış |
|-----------------|----------|------------------|
| BASKI | | |
| 10 x 15 | 0.20 KR | 0.40 KR |
| 13 x 18 | 0.35 KR | 0.75 KR |
| 15 x 15 | 0.40 KR | Sadece Vesikalık |
| 15 x 21 | 0.60 KR | 2.50 TL |
| 18 x 24 | 1.25 TL | 7.50 TL |
| 20 x 25 | 1.50 TL | 10.00 TL |
| 20 x 30 | 1.50 TL | 10.00 TL |
| 24 x 30 | 2.00 TL | 10.00 TL |
| 30 x 40 | 5.00 TL | 40.00 TL |
| 30 x 90 | 10.00 TL | 50.00 TL |
| Film Banyo | 1.50 TL | 3.00 TL |
| Kasetden Dvd ye | 5.00 TL | 10.00 TL |

ÇEKİM**VESİKALIK ÇEKİM**

| | Maliyet | Satış |
|-----------------------|-----------|----------|
| Vesikalık 6 Adet | : 0.40 KR | 10.00 TL |
| Vesikalık 12 Adet | : 0.80 KR | 15.00 TL |
| Vesikalık 18 Adet | : 1,20 KR | 20.00 TL |
| Acele Vesikalık 8 Adt | : 2,00 TL | 12.00 TL |

KİŞİSEL ÇEKİM

| | | |
|-----------------------|--------|----------|
| 1 POZ 3AD 15X21 BASKI | 1,8 TL | 20.00 TL |
|-----------------------|--------|----------|

3.9 Yer Seçimi

Sosyal çevremiz olan muhit olması ,
Fotoğrafçılık sektörüne uygun bir pazar olarak öngörülmesi ,
(Bölgede bir fotoğrafçı yer almaktadır.)
Kira bedellerinin cazip olması ,
Şu anki ikametimize yakın olması tercih sebebimizdir.

3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları

Ağızdan ağıza yayılma,
Duyuru ve ilanlar,
İş ortaklığı yaptığımız yerlerdeki broşürler (kuaförler)
Vitrinimiz de yer alan görüntüleme sistemi
Cadde üzerinde yer alacak olan ayaklı tabelamız
Web sitemiz (www.yildizfotograf.com)
Sosyal paylaşım ve yerel medya kanalları
E-ticaret sitemiz (shop.yildizfotograf.com)

3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

- Stüdyomuzda yer alan albüm standımız ile müşterilerimizi albüm tercihlerini görerek yapabilmesi imkanı mevcuttur.EK (4)
 - İstenilen baskı seçenekleri ile ilgili her ebatı birebir olarak görüp karar verebileceği fotoğraf baskı ebatları bankonun önünde yer alacaktır.
 - Yakın çevremizde yer alan kuaförlere el ilanı,broşür ve örnek albüm bırakılması(EK5)(EK6)(EK7)(EK8)
 - Sosyal paylaşım ağlarında yer alan potansiyel müşteri kitlemizin takip ettiği alanlara çekimlerimizden örnekler yer alacaktır.(EK9)
- Studyomuzun Fotoğrafları Ek (10-11-12-13-14-15)



4.1 NACE Kodu: (NACE Kodları www.kosgeb.gov.tr' den temin edilerek yazılmalıdır.)

74.20

4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları

Müşterimizin talebi ,
Fiyat ve çeşitliliklerle bilgilendirme,
Hizmete karar verilmesi,
Hizmetin gerçekleştirilmesi,
Teslimat

4.3 İş Akış Şeması

Düğün,Söz,Nişan,Sünnet vb Dış Çekimlerde İş Akış Şeması gösteren tablo (EK16)

Özet olarak ise ;

Fotoğraf Çekimi > Bilgisayara Aktarma > Müşterinin Seçimi > Düzenleme > Müşteri Okeyi > Baskı > Teslimat

4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar

Vesikalık fotoğraflar kullanım alanına göre uygun duruş ve fonda çekilerek müşterinin beğendiği fotoğraf düzenlenip istenilen standart ölçülere getirilerek teslim edilir.

Vesikalık fotoğraf standartlara göre 4,5 cm – 6 cm ebatında basılmaktadır . 15X15 Ebatına 6 Adet yerleştirmesiyle suretiyle bastırılı, Acele vesikalık olarak ise 10x15 ölçülerinde 4 Adet fotoğraf olarak basılmaktadır. Örnek EK(25 -26)

Pasaport ve vize fotoğrafları başvuru yapılacak konsolosluk kriterlerine göre hazırlanmaktadır.

4.5 Hukuki Gereksinimler

- * İKAMETGAH
 - * NUFUS SURETİ
 - * NOTER İMZA BEYANNAMESİ
 - * NOTER NÜFUS SURETİ TASTİK
 - * VERGİ DAİRESİ KAYIT VE HESAP NO
 - * İŞLETME DEFTERİ TASTİK
 - * KAŞE YAPIMI
 - * YOKLAMA TUTANAĞI ve VERGİ LEVHASI
 - * FATURA VE İRSALİYE
 - * YAZAR KASA
 - * YAZAR KASA RUHSAT TASTİK ve LEVHASI
 - * ÇALIŞMA RUHSATI
 - * ESNAF SİCİL TASTİK
 - * ESNAF SİCİL GAZETESİ
 - * İLGİLİ ODA KAYDI
 - * FAALİYET BELGESİ
 - * BAĞKUR VE SGK İŞLEMLERİ
- detaylı tablo olarak EK(25)





GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI



BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

5.1 Organizasyon Şeması

İlk aşamada tüm sorumluluk ve yetkiler işletme yöneticisine aittir .Tablo Ek (17)
Hizmet Sunumu - İdare - Ön Muhasebe detaylı tablo olarak ektedir.

5.2 Görev ve Sorumluluklar

Yönetici (Girişimci)

Görev ve Sorumluluklar:

Firmanın belirtilen hedeflerine ulaşabilmesi, yönetsel kararların alınması, alacak ve ödemelerin yönetimi, bütçelendirme , pazarlama, müşteri ilişkilerinden sorumludur.

Yetkiler:

İşletmenin yönetsel faaliyetleri, idari faaliyetlerini, pazarlama faaliyetleri ve müşteri ilişkilerinde yetkilidir.

İdari , Mali İşler & Satın Alma (Girişimci)

Görev ve Sorumluluklar:

İşletmenin her türlü idari işlerinden sorumludur. Üretim girdilerinin en ekonomik biçimde araştırmasını yaparak işletmeye uygun olan girdilerin pazardan temini. Müşteriler ve üretim, pazarlama bölümleri arası diyalogu yönlendirme. Gerekli personelin temini ve işletmeye adaptasyonundan sorumludur.

Yetkiler:

İşletmenin her türlü ihtiyacını belirleme, bu doğrultuda harcama yapma.

Pazarlama ve Satış (Girişimci)

Görev ve Sorumluluklar:

Pazarlama stratejilerini belirleme, uygulama, müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla periyodik ziyaretleri planlayarak gerçekleştirme, pazar araştırması yapma, hedef pazarda bağlantılar oluşturma.

Müşteri talep ve beklentileri doğrultusunda teknik destek vermek, eğitim ve toplantılar düzenlemek.

Yetkiler:

İşletmenin tüm satış, pazarlama ve teknik destek faaliyetlerini belirleme.



5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

Karşılama ve Sekreterlik :

Reklam, halkla ilişkiler , pazarlama alanında bilgi sahibi ve deneyimli , müşterilere karşı güler yüzlü , diksiyonu iyi , müşteri talep ihtiyaçlarını doğru algılayıp doğru birimlere yönlendirebilen, idare edebilen ,panik Ortamı yönetebilen,çözümler üretebilen, tercihen ön muhasebe bilgisi olan.

Stüdyo :

Stüdyo fotoğrafçılığı konusunda yeterli , bilgi , beceri ve deneyime sahip olması

Rütuş ve Montaj :

Fotoğraf ve video rütuş ve montaj programlarına , bilgisayarlar ve fotoğrafçı için gereken teknik ekipmanlar hakkında bilgili.

Baskı ve Teslimat :

Baskı teknikleri , makinaları hakkında bilgili , müşterilere karşı güleryüzlü , diksiyonu düzgün olmalıdır.



BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri

Not : Bu bölümde ilk tablo ile ayrılmış olan giderler işletme açılışı ile alınmış olup faturalıdır . ikinci tabloda ise daha önceden elimizde olan donanımlardır . Sermaye olarak işletmeye geçirilmiş , değerleri yaşlarına ve yıpranmalarına göre hesap edilmiştir.

Tablolar EK (18) dedir.

Bilançomuz Ek (26)

| | |
|--|----------------|
| MAKİNE VE TEÇHİZATLAR | : 13,125.39 TL |
| OFİS MALZEME , DEKARASYON VE HİZMETLER | : 5,554.14 TL |
| RESMİ KURULUŞ GİDERLERİ | : 1,419.71 TL |
| TOPLAM | : 20,099.24 TL |

6.2 İşletme Giderleri

İşletme giderlerimizi gösteren tablo EK (19) da'dır.

Aylık sabit gider 1,414.42 , aylık değişken gider ise 2,030.33 Tl dir.detaylı tablo ektedir.

6.3 Nakit Projeksiyonları

KOSGEB destekleri ve gerektiği noktada banka kredisi kullanmak. Kosgeb desteklerinden yararlanmamız durumunda aşağıdaki tablodaki durum oluşacaktır.Tablo EK (20)

KOSGEB İşletme giderleri desteğini gösteren tablo aşağıdadır.Tablo EK (21)

Gelir – Gider Hesabı Tablosu . Tablo EK (22)

6.4 Üretim/Satış Hedefleri

Üretim ve satış hedeflerimizi gösteren tablo aşağıdadır.Tablo EK (23)

Aylık satış hedefimiz 4,756.00 Tl olup buna istinaden üretim maliyeti 1,172.00 Tl dir.Detaylı tablo ektedir.

6.5 Kara Geçiş Noktası



Başabaş noktası ,toplam gelirlerin toplam giderlere eşit olduğu faaliyet düzeyi (satış hacmi) olarak tanımlanır. Diğer bir deyişle başabaş noktası , kar ya da zararın sıfır olduğu noktadır. Başabaş noktası hesaplamak için çeşitli teknikler , yaklaşımlar kullanılabilir burada kara geçiş noktasının hesaplanmasında 2 farklı yaklaşım ele alınmıştır;

1- Başabaş Noktasının Miktar Olarak Hesaplanması

Bu varsayımda işletmenin tek çeşit mal veya hizmet ürettiği kabul edilir ve tek kalem mal ürettiği takdirde işletmenin sabit maliyetlerini karşılayacak üretim adetleri başabaş noktası verir.

Bizim işletmemizde bir çok çeşit hizmet mevcut olduğundan dolayı başabaş formülünden daha doğrusu Başabaş Noktası Miktar Olarak Hesaplanması ndan belirleyici bir sonuç elde edilemez.

Başabaş noktası (miktar) = Toplam Yıllık Sabit Giderler / (Birim Katkı Oranı)

Birim Katkı Oranı = (Birim Satış Fiyatı – Birim Değişken Giderler)

Bu nedenle literatürde bilinen 2.yöntem ile başa baş hesaplaması yapacağız.

2- Başabaş Noktasının Satış Değeri Olarak Hesaplanması

Başabaş noktasının birim olarak hesaplanabileceği gibi satış değeri cinsinden hesaplanabilir.

İşletmenin ilk yıl ki toplam sabit işletme giderleri : 16.973 TL

İşletmenin ilk yıl ki toplam değişken giderleri : 24.364 TL

İşletmenin ilk yıl ki toplam satışları : 57.072 TL

Başabaş Noktası Satış Tutarı = Toplam Sabit Giderler / (Toplam Satış Tutarı - Toplam Değişken Gid. / Toplam Sat.)

Başabaş Noktası Satış Tutarı ; 29.616 TL

Bu hesaplamalara göre işletmenin sabit maliyetlerini sıfırlaması için yapması gereken satış tutarı 29.616 TL olup işletme pazarda ki rekabet koşulları ve piyasa şartlarını göz önünde bulundurarak ilk yıl için satış miktarlarını belirlerken ihtiyatlı davranmıştır. Ancak tahmin edilen en az satış miktarlarının gerçekleşmesi durumunda dahi başa baş noktasındaki satış tutarı hedeflenen satış tutarının altındadır. Bu da işletmenin satışlarının işletmenin sürekliliğinin sağlanabileceği göstermektedir.

6.6 Özkaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman

İşletmenin Finansal Kaynakları Özsermayesi ve KOSGEB desteklerinden oluşmaktadır.
Başlangıç Finansman ihtiyacı ve finansman kaynakları gösteren Tablo EK (24)



BÖLÜM 7: KOSGEB'DEN TALEP EDİLEN DESTEKLER

İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ:

| GİDER TÜRÜ | BEDELİ (TL.-KDV HARİÇ) |
|-----------------------------------|------------------------|
| NOTER İMZA BEYANNAMESİ | 46.26 |
| NOTER NÜFUS SURETİ TASTİK | 23.93 |
| NOTER DEFTER TASTİK | 39.95 |
| BELEDİYE ÇALIŞMA RUHSAT HARÇLARI | 487 |
| ESNAF VE SANATKARLAR SİCİL TASTİK | 435.3 |
| FAALİYET BELGESİ | 15 |
| SİCİL GAZETESİ | 24 |
| YAZAR KASA | 311.11 |
| TOPLAM | 1382.55 |

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

| GİDER TÜRÜ | MAKİNE-TEÇHİZATIN YAŞI | MİKTARI | TAHMİNİ BEDEL (TL.-KDV HARİÇ) |
|--|------------------------|---------|-------------------------------|
| STUDYO FLASH | 1 | 3 | 1155 |
| FLASH SOFT BOX | 1 | 2 | 200 |
| FLASH TETİKLEYİCİ | 1 | 1 | 62 |
| FLASH BOOM STAND AYAK | 1 | 1 | 230 |
| FLASH LIGHT STAND AYAK | 1 | 2 | 80 |
| FON PERDESİ | 1 | 1 | 170 |
| FON PERDESİ ASKISI | 1 | 1 | 70 |
| BALIKGÖZÜ SAMYANG LENS 8MM | 1 | 1 | 470 |
| FOTOĞRAF MAKİNESİ 1100D+18-55 LENS KİT | 1 | 1 | 940 |
| HP DİZÜSTÜ BİLGİSAYAR | 1 | 1 | 1250 |
| EPSON FOTOĞRAF YAZICISI | 1 | 1 | 220 |
| FLASH ŞEMSİYESİ | 1 | 2 | 60 |
| CANON TERMAL FOTOĞRAF YAZICISI | 0 | 1 | 135.59 |
| FOTOĞRAF MAKİNESİ | 0 | 1 | 7000 |
| TERMAL YAZICI | 0 | 1 | 2902.4 |
| LENS - OBJEKTİF | 0 | 1 | 950 |
| LENS - OBJEKTİF | 0 | 1 | 1950 |
| BİLGİSAYAR | 0 | 1 | 5272 |
| TOPLAM | | | 23116.99 |





GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:

| GİDER TÜRÜ | TAHMİNİ TUTAR (TL.-KDV HARİÇ) |
|---------------|-------------------------------|
| KİRA GİDERİ | 12000 |
| ELEKTRİK | 1680 |
| TELEFON | 960 |
| İNTERNET | 1176 |
| TOPLAM | 15816 |

SABİT YATIRIM DESTEĞİ(Geri Ödemeli Destek) :

| GİDER TÜRÜ | MAKİNE- TEÇHİZATIN YAŞI | MİKTARI | TAHMİNİ BEDEL (TL.-KDV HARİÇ) |
|---------------|----------------------------|---------|----------------------------------|
| TOPLAM | | | |

