FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

1

|  |  |
| --- | --- |
| **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, biometrik , 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 |
|  |

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

2

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

3

|  |
| --- |
| **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.4GAZİOSMANPAŞA / İSTANBUL |
| Telefonu | 2126259047 |
| Faksı | 5364294359 |
| E-Posta Adresi | info@olcaykurtuldu.com |
| Doğum Tarihi | 27.11.1983 |
| En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu |  | İlköğretim |
|  | Ortaöğretim |
|  | Lisans |
|  | Yüksek Lisans |
|  | 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** | **Kuru cu Orta klık Payı** | **Başvu ru Esnas ındak i Ortak lık Payı** | **Cin siye ti (K/****E)** | **Özürlü 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 | Erk ek | Hayır |  | İŞKUR UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ PROGRAMI | 25.09.2012 |

* 1. **İş Fikri ve Seçme Nedeni**
	2. **İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni**
	3. **İşletmenin Misyonu**
	4. **İşletmenin Vizyonu**

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

Şahıs Firması – Mesleki yapıya en uygun olması dolayısıyla seçilmiştir. Gerekli izin

ve ruhsatların alınması için ve teknik mali açıdan masrafları daha uygun olmasından dolayıdır.

Fotoğraf studyosu 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 Ayın Fotoğrafı Seçilmiştir ve 500px.com Sitesinde Editörün seçiminde yer almaktadır.

EK2: PHOTOWORLD Dergisi Fotoğraf Yarışması 1.liği

## FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 4

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

5

|  |
| --- |
| Fotoğrafta etkin ve saygın bir kurum olmak . Fotoğrafçılık alanında aranan ve tercih edilen bir kurum olmaktır.* 1. **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.* 1. **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

* 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 buyuk 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 nufusa 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 büyütmek ve bu pazar payının % 65 i hedeflenmektedir.

* 1. **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
* Nufus Kağıdı Yenileme
* Pasaport , Vize
* Ehliyet
* İkametgah
* Nufus Sureti
* Tapu
* Noter işlemleri
* İş ,Staj Başvuruları
* Vize Başvuruları
* Sınav , Öğrenci kimliği vb
* Resmi Daireler
	1. **Rakip Analizi**

## FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 6



|  |
| --- |
| 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, hediyelik eşyalar , fotoğraf malzemelerini online olarak satışını gerçekleştirmek ( [www.shop.yildizfotograf.com](http://www.shop.yildizfotograf.com/) )
* İnternet üzerinden katalog online satış yapan firmaların fotoğraf çekimlerini uygun fiyatlarla gerçekleştirmek.

Satış Hedeflerimiz :Günde ortalama 5 Adet Vesikalık çekimiSezonda 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 Fotoğrafı)10\*15 , 13\*18 ve 15\*21 Ebatlarında günlük 20 baskı sayısı Haftalık 2 Adet Rötuş ,Renklendirme,TaramaHaftada 1 Video Kasetten CD yada DVD ye aktarma Haftada 1 Çerçeve SatışıHaftada 1 Boş Albüm SatışıYıllık Brüt olarak 57.072 TL Ciro yapmak.Not : Yukarıdaki satış hedeflerimiz sadece gerçekleşmesi en muhtemel perakende satış hedefledir. 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 düşünülsede 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** |

## FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 7

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

8

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 bi 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.

* 1. **Ürün/Hizmet Tanımı**

Vesikalık fotoğraf çekimi, kişisel fotoğraf çekimi , fotoğraf filmi banyosu , dijital ortamdaki resimlerin düzenlemesi ve tüm bunların baskısı yapılacaktır.

Çekilen fotoğrafların yardımcı yazılımlarla dijital ortamda düzenlenmesi ve albüm haline getirilmesidir.

* 1. **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 TLFilm Banyo 1.50 TL 3.00 TL Kasetden Dvd ye 5.00 TL 10.00 TLÇEKİMVESİKALIK ÇEKİMMaliyet Satış Vesikalık 6 Adet : 0.40 KR 10.00 TLVesikalık 12 Adet : 0.80 KR 15.00 TLVesikalık 18 Adet : 1,20 KR 20.00 TLAcele Vesikalık 8 Adt : 2,00 TL 12.00 TLKİŞİSEL ÇEKİM1 POZ 3AD 15X21 BASKI 1,8 TL |

20.00 TL

* 1. **Yer Seçimi**

## FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 9

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

10

|  |
| --- |
| 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.* 1. **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](http://www.yildizfotograf.com/) )Sosyal paylaşım ve yerel medya kanallarıE-ticaret sitemiz ( shop.yildizfotograf.com )* 1. **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) |  |

|  |
| --- |
| * 1. **NACE Kodu:** (NACE Kodları www.kosgeb.gov.tr' den temin edilerek yazılmalıdır.)

74.20* 1. **Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları**

Müşterimizin talebi ,Fiyat ve çeşitliliklerle bilgilendirme,Hizmete karar verilmesi, Hizmetin gerçekleştirilmesi, Teslimat* 1. **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* 1. **Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar**

Vesikalık fotoğraflar kullanım alanına göre uygun duruş ve fonda çekilerek müşterinin beğendiği fotoğrafdüzenlenip 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 ölüçülerinde 4 Adet fotoğraf olarak basılmaktadır. Örnek EK(25 -26)Pasaport ve vize fotoğrafları başvuru yapılacak konsolosluğun kriterlerine göre hazırlanmaktadır.* 1. **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) |  |

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

11

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

12

# BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

* 1. **Organizasyon Şeması**

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

* 1. **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:

İşetmenin 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 diyaloğu 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.

## FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 13

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

14

|  |
| --- |
| **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.Studyo :Studyo fotoğrafçılığı konusunda yeterli , bilgi , beceri ve deneyime sahip olmasıRütuş 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

* 1. **Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri**
	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.

* 1. **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)

* 1. **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.

* 1. **Kara Geçiş Noktası**

## FRM.03.02.02/03

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

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177 15

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

16

|  |
| --- |
| 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.1. 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 TLİşletmenin ilk yıl ki toplam değişken giderleri : 24.364 TLİşletmenin ilk yıl ki toplam satışları : 57.072 TLBaşabaş Noktası Satış Tutarı = Toplam Sabit Giderler / ( Toplam Satış Tutarı - Toplam Değişken Gid. /Toplam Sat.)Başabaş Noktası Satış Tutarı ; 29.616 TLBu 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 |
|  |

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

17

FRM.03.02.02/03

Rev. Tar: 02/08/2012

**KareKod No:** 177

18

|  |
| --- |
| **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** |  |