



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

**GİRİŞİMCİ ADI** : Kezban MERT, Tanay TANYAR

**İŞ FİKRİ** : Kahvaltı Hizmeti Sunan Gıda İşletmesi

**İŞLETMENİN ADI** : Gizli Bahçe Kahvaltı Evi

## **BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER**

### ***1.1 Girişimci***

Kezban Mert, 05.08.1982 yılı Bartın doğumludur. Lise öğreniminin ardından iş hayatına atılmış ve pek çok konuda bilgi ve tecrübe sahibi olmuştur.

Sosyal yaşantısında ve iş hayatında daha etkili ve verimli olmak için edindiği tecrübelerin yetersiz olduğunun farkına varmış ve Bartın Üniversitesi İşletme Bölümü okumaya karar vermiştir. Örgün eğitimi sürerken Eskişehir Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümünü de tamamlayarak iki üniversite diplomasına sahiptir.

Kezban Hanım, on yıla yakın iş tecrübesine üniversite eğitimi de eklenince; karar verme ve gözlem yapabilme yeteneği gelişmiş, olaylara farklı açılardan bakmayı ve fırsatları görebilmeyi öğrenmiştir. Ayrıca iş ve eğitim hayatı sürerken ve pek çok eğitici kurs ve seminerlere katılmış ve sertifikalar almıştır.

Tanay Tanyar, 22.02.1995 yılı Bolu doğumludur. Bolu Organize Sanayi Sitesinde ailesine ait 3000 m<sup>2</sup> alan içinde faaliyet gösteren beyaz eşya firmasında 16 yaşından itibaren çalışmaktadır. Üretim, personel, muhasebe, satın alma vb. pek çok departmanda genç yaşına rağmen tecrübe edinmiştir. Aile büyüklerinin teşvikleriyle iş toplantılarına katılmış karar alma süreçlerini takip etmiştir.

Bartın Üniversitesi İşletme Yönetimi bölümünde öğrenimini tamamlayan Tanay Bey, karşılaştığı her olayı ticari boyutta irdeleyebilmekte, siyasi, ekonomi ve iş sektörünü çok yakından takip etmekte, çok başarılı bir girişimci olmayı hedeflemektedir.

### ***1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu***

Yörede ihtiyaç duyulan kahvaltılık gereksiniminin karşılanabilmesi için 200 m<sup>2</sup> kapalı, 500 m<sup>2</sup> açık olmak üzere toplamda 700 m<sup>2</sup>'lik bir alanda; hedef kitleyi huzur ve kalite ile buluşturabilecek, doğayı yansıtırken modernlikten de taviz vermeyen, zengin kahvaltılık menüsü, kaliteli servis anlayışı ve paket servis hizmeti ile kahvaltılık konusunda beklentiyi tam karşılayabilen lider bir işletme olmayı hedeflemektedir.

### ***1.3 İş Kurma Süreci***

İş kurma sürecinde en önemli aşama motivasyondur.

Kezban Hanım ve ortağı Tanay Bey bu konuda birbirlerinin en büyük destekçileridir.

Başarı potansiyeline sahip bir iş fikri üzerinde yaklaşık bir yıl süren fizibilite çalışmaları sonucunda iş planı oluşturulmuştur.

İş planı çerçevesinde işletmenin kuruluş çalışmaları yürütülmeye başlanmıştır.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

İş yeri kiralanmış; Vergi Dairesi, Bağ-Kur, Belediye, Meslek Kuruluşlarına karşı sorumluluklar yerine getirilmiştir. Ticaret Odasına kayıt yapılmış, gerekli ruhsatlar alınmıştır. Ayrıca işlemlerin yasal takibinin yerine getirilmesi için mali müşavir seçimi yapılmış ve anlaşma sağlanmıştır.

İşletmenin faaliyeti için gerekli ekipman ve malzeme temini sağlanmıştır. Gerekli ekipmanların temininde maliyeti kadar alımdan sonraki süreçte firmanın sağlayacağı hizmetler, garanti süreci, yedek parça temini gibi hususlar da göz önünde bulundurulmuştur. Malzemelerin temininde de yöre halkının kalkınması ön planda tutulmuş ve aday üreticiler/aracılar arasından sürdürülebilirliğin sağlanması bakımından seçim yapılmıştır.

Personel seçim ve temini sürecinde gerekli çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bu aşamada personelin işverene ve işverenin de personele karşı sorumlulukları hukuki danışmanlar eşliğinde belirlenmiş ve gerekli iş akdi taraflarca imzalanmıştır.

Personel maaş ve vergi ödemeleri, müşterilere ödeme alternatifi sunulması için pos cihazı temini vb. mali işlemlerin yapılabilmesi banka/bankaların seçimi hususunda teklifler alınmış, incelemeler yapılmış ve seçilen kurum ile anlaşma sağlanmıştır.

Yapılan tüm çalışmalar iş fikri doğrultusunda oluşturulan iş planı sonucunda gerçekleştirilmiş ve titizlikle yürütülmüştür. İşletmenin ayakta kalabilmesi, kapasite kullanım oranının artırılması ve kapasitenin geliştirilmesi süreçleri için de gerekli ön hazırlıklar tamamlanmış ve kredi temini için gerekli görüşmelere başlanmıştır.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

## BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİNİN / ORTAKLARIN VE İŞLETMENİN ÖZELLİKLERİ

### 2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri

Adı Soyadı	Kezban Mert		
Adresi	Hendek Yanı Caddesi İnönü Sokak Nu:3 Bartın		
Telefonu	0507 091 5358		
Faksı	0378 228 4755		
E-Posta Adresi	kezbanmert1408@hotmail.com		
Doğum Tarihi	05.08.1982		
En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu	Bartın Üniversitesi Meslek Yüksekokulu		
Bölümü	İşletme Yönetimi Bölümü		
Mezuniyet Tarihi	15.06.2016		
Katıldığınız Kurs, Seminer vb. Programlar			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Aldığınız Belge
2016	Kariyer Günleri. Hasan Yıldız	1 Gün	Katılım Belgesi
2015	Halk Eğitim Mrk. Diksiyon Kursu	240 Saat	Katılım Belgesi
2015	İşaret Dili	120 Saat	Katılım Belgesi
2011	Yiyecek İçecek Hizmetleri	180 Saat	Garsonluk
2010	Amway Global	120 Saat	Satış Uzmanlığı Sertifikası
Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi)	İngilizce Konuşma: İyi – Yazma: İyi – Anlama: İyi		
İş Deneyimi			
Dönemi	İşyeri Adı	Görevi	Çalışma Süresi
01.2012 02.2014	Büyükçekmece Astsubay Orduevi. İstanbul	Danışma Görevlisi Otel Resepsiyonist	2 Yıl, 1 Ay
06.2011 10.2011	Büyükçekmece Astsubay Orduevi. İstanbul	Şef Garson	6 Ay
01.2004 07.2007	Bauhaus Yapı Malzemeleri Ltd.Şti. İstanbul	Kasiyer	2 Yıl, 6 ay
01.2001 02.2004	Nur Kimyevi Maddeler Ltd.Şti. İstanbul	Ön Muhasebe Sorumlusu	2 Yıl
Diğer Nitelikleri	Devam etmekte olan müzik eğitimi vardır. Ayrıca yüzme ve tekvando dallarında lisanslı sporcudur.		



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Adı Soyadı	Tanay Tanyar		
Adresi	1.Çevre Yolu 148.Sokak Nu:22 D:4 Bartın		
Telefonu	0542 681 1434		
Faksı	-		
E-Posta Adresi	tanaysu@hotmail.com		
Doğum Tarihi	22.02.1995		
En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu	Bartın Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu		
Bölümü	İşletme Yönetimi		
Mezuniyet Tarihi	15.06.2016		
Katıldığınız Kurs, Seminer vb. Programlar			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Aldığınız Belge
2015	Kariyer Günleri.Hasan Yıldız	1 Gün	Katılım Belgesi
Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi)	İngilizce Konuşma: İyi – Yazma: Orta – Anlama: İyi		
İş Deneyimi			
Dönemi	İşyeri Adı	Görevi	Çalışma Süresi
01.2012	Petek Metal Pls.End.Tsrm.	Çırac, Üretim Departmanı	2 Yıl, 1 Ay
01.2015	Baskı A.Ş	Bölüm Yardımcısı	
01.2015	Petek Metal Pls.End.Tsrm.	Genel Kurul Üyesi	Görevi Devam Etmektedir
---	Baskı A.Ş		
Diğer Nitelikleri	Devam etmekte olan müzik eğitimi vardır. Ayrıca atıcılık, kicbox ve tekvando dalında lisanslı sporcudur.		

### 2.2 Girişimci ve İşletme Ortaklarına İlişkin Bilgi Tablosu

Sıra No	Girişimci/Ortağın Adı	T.C. Kimlik Numarası	Kurucu Ortaklık Payı	Başvuru Esnasındaki Ortaklık Payı	Cinsiyeti (K/E)	Engelli Statüsünde mi?	Sahip Olduğu Mesleki Yeterlilik Belgesi	Katıldığı Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı/ İŞGEM Adı	Girişimcilik Eğitimi / Danışmanlık Programı Belge Tarihi
1	Kezban Mert	14015224005	%55	%55	K	Hayır			
2	Tanay Tanyar	14015224027	%45	%45	E	Hayır			

### ***2.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni***

Sağlıklı beslenme konusunda değişen algılar kahvaltıya verilen önemi artırmıştır. Bartın'da nüfusun artması ve kadınların daha fazla sayıda iş potansiyeline sahip olmasıyla da dışarıda yemek yeme kültürü gelişmiştir.

Bu bilgiler ışığında yapılan araştırmalar sonucunda; Bartın'da kahvaltı alanında hizmet veren işletmelerin yeterli sayıda olmadığı ve mevcut işletmelerin de beklentileri yeteri kadar karşılayamadığı bilgisine ulaşılmıştır.

İşletme yönetimi mezunu olmak ve geçmiş iş tecrübelerinin de kazandırdıklarıyla mevcut iş potansiyelini girişimci ruhu ile değerlendirerek fırsata çevirmek üzere; kahvaltı konusundaki beklentiyi tam karşılayabilen, değişimlere uyum sağlayabilen, hijyen ve kaliteden taviz vermeyen işletme olmak adına bir iş fikri oluşmuştur

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

Ekonomik amaç ve konular için iki veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişi tarafından bir ticaret ünvanı altında kurulmuş olup; ortaklarının sorumluluğu şirkete getirmeyi taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlı ve temel sermayesi belli olan şirketlere " limited şirket " denir; tanımında yer alan avantajlara istinaden işletmenin hukuki statüsü Limited Şirket olarak seçilmiştir.

Seçim nedenleri detaylı olarak şu şekilde sıralanabilir:

- Ortaklık payının tutarı ne olursa olsun, her ortağın söz hakkı bulunur.
- Ortakların sorumluluğu taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlıdır.
- Ortaklık payının devri, genelde diğer ortakların iznini gerektirir.
- Ortaklar tarafından yönetilir ve temsil edilir.
- Ortak bulmak kolaydır.
- Sabit vergi avantajından faydalanırlar.
- Kredi ve sigorta kuruluşlara başvurular olumlu karşılanır.

### ***2.5 İşletmenin Misyonu***

Bilinçli, tecrübeli ve konusunda uzmanlaşmış iş görenlerimizle hedef kitlenin kahvaltı konusundaki beklentilerini en iyi şekilde karşılar; yeniliklere açık yönetim anlayışıyla değişime ayak uydurabilen, değerleri korumayı ilke edinmiş, çevreyle ilgili sorumluluğunun bilincinde, sürekliliği yakalayabilmeyi ve büyümeyi hedeflemiş bir işletme olmak.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### *2.6 İşletmenin Vizyonu*

Bartın’da kahvaltı konusunda rakip firmalardan farklılaşarak ilk tercih edilen lider bir işletme olmakla kalmayıp daha fazla insana daha iyi hizmet sunabilme yolunda toplam kalite anlayışını benimseyerek bölgesel, ulusal ve uluslararası kabul gören bir işletme olmak.

#### *2.7 Kısa Vadeli Hedefleri*

- Pazardan % 40 pay alabilmek.
- Müşteri beklentilerini karşılayabilmek.
- İşletmenin sürdürülebilirliğini sağlayarak gelir-gider dengesini oluşturabilmek.

#### *2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri*

- Pazar payını % 70’e ulaştırabilmek.
- Müşteri beklentilerini karşılayarak uzun süreli kar sağlamak.
- Değişen beklentilere cevap verebilmek.
- İşletmeyi fiziki olarak büyütebilmek.
- Hammadde ihtiyacını birinci elden sağlayabilmek.
- İşletmeye yeni hizmetler sunarak yeni müşterilere ulaşabilmek.
- Markalaşmak.

## **BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI**

### **3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı**

Bartın'da 4 ilçe, 8 belediye, 261 köy bulunmaktadır. TÜİK 2015 verilerine göre Bartın ili nüfusu 94.138 Erkek, 96.570 Kadın olmak üzere 190.708'dir.

Mevcut nüfusun % 40.81'ine denk gelen 77.827 kişi şehir, % 59.19'una denk gelen 112.881 kişi ise köy ve beldelerde yaşamaktadır. Bu veriler nüfusun çoğunluğunun şehir merkezinin dışında oturduğunu göstermektedir.

Bartın coğrafi olarak dağınık bir nüfus yapısına sahip bir il olarak görülebilir. Bununla beraber sağlık kuruluşları ve devletin resmi birimlerinin merkezleri ile çok sayıda hizmet sunan kurum ve kuruluşlar Merkez ilçede toplanmıştır. Salı ve Cuma günleri Merkez ilçede kurulan semt pazarları, gıda ve giyim işletmelerin çeşitliliği, eğitim kurumlarının varlığı kırsaldaki halkı sürekli olarak Merkez ilçeye çekmektedir.

2008 yılında kurulan Bartın Üniversitesi, yerel işletmelere geniş müşteri potansiyeli sağlamaktadır. 2015-2016 öğrenim döneminde üniversitede görevli personel sayısı 721, öğrenci sayısı 13.062'dir.

Taşınmalı eğitimin uygulandığı Bartın'da anaokulundan liseye kadarki eğitim-öğretim kurumlarına kayıtlı 2.147 personel ve 9.630 öğrenci mevcuttur.

Ev hanımları başta olmak üzere öğrenci ve çalışanların da katıldıkları Halk Eğitim Merkezine kayıtlı 12.109 kişi bulunmaktadır. Ayrıca 5.664 işyeri ve 5.118 esnaf bulunmaktadır ki; buralarda çalışan potansiyeli ve gereksinimleri de göz ardı edilemez.

Tüm bu veriler ışığında denilebilir ki; genel hizmet sunan kafeterya işletmelerinin yanı sıra "Niş Pazar" seçilerek yapılan iş planı sonucu kahvaltı hizmeti sunacak olan işletmemiz mevcut müşteri potansiyelin yüksek olduğu saptanmıştır.

Yapılan anketlerle hedef kitlenin beklentileri saptanmış ve işletmenin karşılayabileceği beklentiler doğrultusunda belirlenen müşteri kitlesi aşağıda belirtilmiştir.

- Hayatın hızlı koşuşturmacasında günün en önemli öğünü kahvaltıya öncelik verenler.
- Günün her saatinde kahvaltı yapmak isteyenler.
- Geleneksel Pazar sabahı kahvaltısını dışarıda yapmayı sevenler.
- Çeşitli aktivite öncesi ve sonrası hafif ve sağlıklı beslenmek isteyenler.
- Ailesi, iş arkadaşları veya sosyal çevresiyle huzurlu vakit geçirmek isteyenler.

İşletme kısa vadede % 40, uzun vadede ise % 70 oranında pazar payı hedeflemektedir.



### ***3.2 Pazar Profili***

Kahvaltı sektörüne bakış son yıllarda farklı bir boyut almıştır. Toplumun beslenme alışkanlıklarına olan eğilimleri değişmiştir. Yaşam kalitelerini artırmanın temel adımlarından birinin güne zengin bir kahvaltı menüsüyle başlamak olduğunun bilincine varılmıştır. Bu bağlamda dünya genelinde organik ürünler tüketilmeye ve doğa ile bütünleşmiş olan işletmeler tercih edilmeye başlanmıştır. İş yemekleri kavramı iş kahvaltılarına dönüşmüştür. Hayatın koşturmacası, çevrenin kirliliği gibi nedenlerle de doğal mekanları tercih etmek isteği her geçen gün artmaktadır.

Değişimin bilincinde olan ve beklentilere hizmet vermeyi hedeflemiş olan işletmenin pazarı Bartın il merkezi ve çevre ilçeleridir. Bartın'da yerli halkın yanı sıra sürekli artan öğrenci sayısı ve turist potansiyeli ile işletmemiz, yılın her mevsiminde yüksek sayıda müşteriye hizmet vermeyi hedeflemektedir.

### ***3.3 Rakip Analizi***

Ticaret Odasından alınan verilere göre iş planımızı gerçekleştireceğimiz bölgede kayıtlı 10 işletme şunlardır: Kahverengi Cafe, Kafe Melodi, Adres 20, Mahzen Cafe, Cafe Ortaköy, Kaf Konak, End Point Cafe, Sister's Cafe, Aladağ Cafe, Moonlight Cafe.

İşletmemiz elindeki kaynakları en etkili ve verimli şekilde kullanabilmek için niş iş planı seçmiş ve kahvaltı hizmetine odaklanarak istenilen her zamanda, istenilen kalitede, istenilen fiyat aralığında müşterinin talep ve beklentilerini karşılamaya hazır olmayı hedeflemiştir.

Rakiplerimiz uzun yıllardır Bölge halkına hizmet verdiklerinden kamuoyu gözünde iyi bir imaja sahip olmakla birlikte mevcut hizmetlerine ek olarak ve belli saat aralıklarında kahvaltı hizmeti sunmaktadırlar. Bu nedenle beklentileri her zaman karşılayamamaktadırlar.

Ayrıca rakiplerimizin öğrencilere uyguladıkları indirimli fiyat alternatifine ek olarak işletmemiz hediye eşya uygulaması başlatacaktır.

Rakip işletmeler şehrin tam merkezinde olmakla birlikte yoğun bir trafik akışı nedeniyle park sorununun da yaşadığı bölgede faaliyet göstermektedirler. İşletmemiz sunacağı park hizmeti müşterilerimiz için tercih sebebidir.

Rakip işletmeler incelendiğinde engelli vatandaşlarımıza yönelik uygulamaların olmadığı da görülmüştür. Hijyeni ve müşteri memnuniyetini birinci sırada tutan işletmemiz engelli tuvaleti, sarı çizgi uygulamasıyla duyarlılığını göstermiş olacaktır.

Ayrıca huzurlu biran geçirmek isteyen çocuklu ailelerinden büyük sorunlarından biri de çocukların çok çabuk kapalı mekanlardan sıkılmalarıdır. Bu konuda rakip işletmelerde bir uygulama yokken işletme bahçesine salıncağın yanı sıra, bebek bakım odası olması planlanmıştır. Bu uygulama işletmemizi rakiplerimiz karşısında farklı bir konuma taşıyacaktır.

**3.4 Pazarlama/Satış Hedefleri**

Hedef kitlenin fiyat konusundaki beklentileri değerlendirilerek farklı fiyatlarda menu seçenekleri oluşturulmuştur. Ekonomik menü seçeneğinde ilk çay ücretsiz olurken; spesyel menu seçeneğinde sınırsız çay sunulacaktır.

ÜRÜNLER	GÜNLÜK SATIŞ ADETİ	AYLIK SATIŞ ADETİ	YILLIK SATIŞ ADETİ	BİRİM FİYAT	YILLIK SATIŞ GELİRİ
Bardak Siyah Çay	80	240	29.200	1,50	43.800,00
Fincan Siyah Çay	60	180	21.900	2,50	54.750,00
Oralet Çeşitleri	25	750	9.125	1,50	13.687,05
Bitki Çayları	20	600	7.300	2,00	14.600,00
Soğuk İçecekler	40	120	14.600	3,00	43.800,00
Ekonomik Menü	70	210	25.550	11,00	281.050,00
Spesyel Menü	45	135	16.425	17,00	279.225,00
Menemen	30	90	10.950	6,00	65.700,00
Sucuklu Yumurta	35	105	12.775	8,00	102.200,00
Pastırmalı Yumurta	10	30	3.650	11,50	41.979,00
Simit-Peynir-Çay	150	450	54.750	4,00	219.000,00
Gözleme Çeşitleri	35	105	12.775	4,50	57.487,50
Kaşarlı Tost	25	75	9.125	4,00	36.500,00
Karışık Tost	35	105	12.775	5,50	70.262,05
<b>TOPLAM</b>	<b>660</b>	<b>19.800</b>	<b>240.900</b>	<b>81,00</b>	<b>1.951.290,00</b>

### 3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler

Ülkemizde kahvaltılık sektörü, geçmiş senelere oranla çok daha büyük rakamlarla ifade edilmeye başlanmıştır. Menüde kahvaltılık seçeneğine yer veren ya da yalnızca kahvaltılık hizmeti sunan işletme sayısı on dokuz binden fazladır. Bu durum sosyo-politik açıdan ülkemizde istihdam sağlamada önemli bir kaynaktır.

Günün ilk öğünü olan kahvaltılık, her ülkenin örf ve adetlerine göre farklı şekillerde uygulanmaktadır. Dünya mutfakları arasında önemli bir yere sahip olan Fransız ve İtalyanlar, kahvaltılığa pek önem vermedikleri için standart kahvaltılık çeşitleri arasında yer almamaktadırlar. Öte yandan, mutfakları pek tanınmamış olan İngilizler ise, kahvaltılığa büyük değer verdiklerinden dolayı, İngiliz Tipi kahvaltılık çeşidiyle literatürde önemli bir yere sahiptir.

Türk Mutfağına bakıldığında kahvaltılık kültürünün en az diğer ülkelerin kahvaltılık kültürleri kadar zengin ve değerli olduğu görülmektedir. Türkiye'nin çok zengin coğrafi bir yapıya sahip olması ve her bölgeye özgü zengin yiyecek içecek değerleri, çok farklı ve zengin bir kahvaltılık kültürü yaratmıştır.

Aslında kahvaltılık göz ardı edilen günün en önemli öğünüdür. Beslenme uzmanları konuyla ilgili sık sık hatırlatmalar yapsalar da bir çok kişi için gerçekten en zor alışkanlıktır. Çünkü işe yetişmek telaşıyla apar topar isteksizce yenilen birkaç lokma veya çayın yanında simit, poğaçadan ibaret pratik atıştırmalar zorunlu alışkanlık haline gelmiştir.

Kahvaltılık öğününün atlatılmaması için Türkiye'de özel kahvaltılık salonları bulunmaktadır. Özellikle hafta sonları aile olarak bu restoranları ziyaret etme son yıllarda bir trende dönüşmüştür. Ayrıca yıllardır bilinen iş yemekleri uygulaması bilinçli beslenme ile yerini iş kahvaltılıklarına bırakmıştır. İş görüşmeleri, toplantılar, kutlamalar, öğle yemeği yerine kahvaltılık sofrasında gerçekleşmeye başlamıştır.

Türkiye'nin ünlü şairlerinden Cemal Süreyya, bir şiirinde kahvaltılığa şöyle değinmiştir. "Yemek yemek üstüne ne düşünürsünüz bilmem ama kahvaltılığın mutlulukla bir ilgisi olmalı".

Bu bakımdan yiyecek-içecek işletmelerinde kahvaltılık servisi, günün ilk öğünü olması bakımından son derece önemlidir. Bazı restoranlar insanların kahvaltılık konusundaki zaaflarına cevap vermek için zengin çeşitlerle donatıp hizmet yarışına girmişlerdir. İşletmelere ilk kez gelen konuklar açısından da kahvaltılık servisinin başarılı olması, onlarda iyi bir etki bırakır. Bunun için kahvaltılığın yapıldığı salon çok iyi düzenlenmeli; aydınlık ve iyi havalandırılmış olmalıdır. Lezzetin farklılığı, hizmetin kalitesi de devamlılık için çok önemli unsurlardır.

İlerleyen süreçte çocukların okul beslenmesinde öğlen yemeği yerine, kahvaltılık menüsü; işletmelerde ise sabah çayı molaları yerini düzenli kahvaltılık molasına bırakacaktır.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Bu gelişmelerin farkında olan işletmemiz ağırlığı açık alanda olmak üzere, doğa ile bütünleşik bir ortamda, organik ürünlerle günün her saatinde değişen beklentilere vevap verebileceği farklı fiyat alternatifleri, farklı oturma grupları, yenilikçi hizmet anlayışıyla öncü bir işletme olacaktır.

#### **3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler**

Hedeflenen satışlarla ilgili istenen seviyeye gelinemediği takdirde öncelik personel ve yönetimle ilgili mevcut konunun tekrar gözden geçirilmesi olacaktır. İşletmemizde bulunan müşteri anketlerinin değerlendirmesiyle de sürekli bir iyileşme izlenecektir. Sürece destek amaçlı tanıtıma özen gösterilecektir.

Diğer öngörüler de şunlardır:

Mevcut paket servisi geliştirilerek özellikle sabahın erkek saatlerinde ev, iş yerleri, üniversite ve bölge okullara ulaşım planlanacaktır.

Ev hanımlarının altın günleri uygulamaları için servis elemanlarımız ve lezzetli çayımızla hizmete hazır olduğumuz duyurulacaktır.

İşyerileri, eğitim kurumları ile gerekli görüşmeler yapıp mevcut yemekhane ya da kafeteryalarında paket menüler ile hedef kitleye ulaşım sağlanacak.

Hedeflere ulaşamadığı durumlarda gelir sağlamayı hedefleyen bu husuların yanı sıra Bartın ilinin deprem ve sel riski taşıyan bölge olmasından dolayı da işletmenin sigorta yapılmasının uygun olacağı kanaatine varılmıştır. Yapılan araştırmalarla da maliyetinin karşılanabilecek düzeyde olduğu saptanmıştır.

#### **3.7 Ürün/Hizmet Tanımı**

İşletmenin faaliyet konusu “kahvaltı hizmeti” sunmaktır. Bireylerin günlük aktivitelerini başarılı ve etkin olarak gerçekleştirebilmesi de kaliteli kahvaltı yapabilmesine bağlıdır.

Açık büfe, yöresel, serpm ve tabak usulü olmak üzere dört ayrı kategoride sunulmakta olan kahvaltı menüsünden işletmemiz yöresel kahvaltıyı öncelikli olarak tercih etmektedir. Bu tercihin nedeni Bartın ve yöresinin doğal zenginliklerinden daha etkili yararlanabilmek, bölge halkına ve esnafına istihdam olanağı sunmak ve rakiplerinden farklılaşarak daha fazla müşteri potansiyeline ulaşabilmektir. Ayrıca ekonomik ve doyurucu olması sebebiyle de hedef kitle tarafından yöresel ve serpm kahvaltı seçeneklerin daha çok tercih edilmektedir.

Bir işletme yalnızca sunduğu lezzet ile tercih edilmez. Personelin yetenekleri, işletme yöneticilerinin duyarlılığı, mekanın ve mobilyaların dizaynıyla hedef kitleyi huzur ile buluşturmayı başarabilen bir işletme sürdürülebilirliği sağlar.

İşletmemiz tüm bu veriler ışığında rakiplerinden daima önde olma hedefiyle yeşil bir alanda modern dizaynı, süs havuzu, hamak, çocuk parkı ile bütünleşmiş; şehrin içinde şehirden uzak bir esinti sunan, uzman personeli ile sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden ve bu çalışmalarıyla öncülük eden bir işletme olmayı sürdürecektir.

Hedef kitlenin ihtiyacını karşılamak doğrultusunda işletmenin sunacağı ürünler ve özellikleri ile rakiplerine göre farklılıkları aşağıdaki tabloda detaylarıyla anlatılmaktadır.

ÜRÜN	ÖZELLİKLERİ	AÇIKLAMA
Çay	Siyah çay ve bitki çayları (Bakır demlikte hazırlanacaktır)	Dilimlenmiş limon ile servis yapılacak ve bardak seçimi özel olarak sipariş edilecektir.
Meyve suyu	Taze sıkılmış portakal suyu	Ayrıca çeşitli markalara ait soğuk içecekler de bulundurulacak.
Tereyağı	Organik Tereyağ	Yöresel kaynaklardan temin edilecek
Yoğurt	Manda yoğurdu	Maliyeti yüksek olmakla birlikte katma değer sağlayacaktır.
Reçel	Çilek, incir, gül, ayva	Bartın ve yöresinden organik olarak temin edilen reçeller sunulacak
Bal	Kestane balı	Kolaylıkla ulaşılan çiçek balı yeri farklılık sunulmuştur.
Peynir	Beyaz, kaşar, örgü peynir	Kızartılmış peynir servis edilecektir.
Zeytin	Sele, tuzsuz, yeşil, biberli zeytin	Görsel doyumu sağlanması için iki çeşit ile sınırlı kalınmamıştır.
Et ürünleri	Sucuk, Pastırma, Kavurma (Yöresel bir marka tercih edilmiştir.)	Sade yapılabileceği gibi talebe göre yumurtalı olarak da servis edilecektir.
Menemen	Organik domates ve yumurta kullanılacaktır.	Menemende farklı bir lezzet yakalamak hedeflenmiştir.
Salata	Çeri domates, salatalık, biber, maydanoz	Söğüş olarak servis edilecek
Kuruyemiş	Ceviz içi, fındık	Bartın'da yetişen mahsul öncelikli tercih edilecektir.
Ekmek	Kızarmış ekmek	Özel kızartılmış paketlenmiş ekmek emin edilecektir.
Hamur işleri	Simit, poğaç, börek, gözleme, çörek çeşitleri	Kabul görmüş bir işletmeden temin edilecektir.
Yumurta	Haşlama, sahanda yumurta	Farklı menu seçenekleri ile sunulacak

### 3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu

Satılacak ürünlerin fiyatları belirlenirken hedef kitlenin beklentileri esas alınmıştır. Bunun yanı sıra piyasa koşulları ve benzer işi yapan diğer işletmelerin uyguladığı fiyatlar da dikkate alınmıştır. Haksız bir rekabet ortamı oluşturup, sektördeki diğer işletmeleri zorda bırakacak bir anlayışın oluşmamasına da dikkat edilmiştir. Çünkü sağlıklı işletme sayısının çokluğu ülke ekonomisinin en temel dayanağıdır.

Günümüzde kahvaltılık sofralarına üretim yapan birçok işletme, kontrolsüz olarak standart dışı üretim yapmaktadır. Son yıllarda aşırı rekabet nedeniyle de fiyatlar oldukça gerilemiş, işletme yöneticileri de maliyetleri azaltmak için, kalitesiz ürünleri servis etmeye başlamıştır.

Hedef kitle gözüyle bakılacak olursa fiyatı çok aşağıda tutulması ya kalitesizlik ya da çeşitliliğin olmadığını ifade etmektedir. Aşırı bir fiyat seçilmesi de her bütçeye hitap edilemeyeceğini göstermektedir. Bu hususlar dikkate alınarak mevcut talep doğrultusunda maliyetler de esas alınarak bir fiyatlandırma yapılmıştır.

Zamanla artan maliyetlerin üzerine sunulan hizmetin fiyatına zam yapılması kaçınılmazdır. Bir diğer açıdan sabit fiyatlandırma müşteri güvenini artıran önemli bir husustur. Bu nedenle maliyetlere yönelik zam artışları yılda en fazla iki kere ve en az beş ayda bir olmak kaydıyla yapılması hedeflenmiştir.

Ayrıca işletmenin doğanın içinde oluşu, yöreye özel organik ürünlerin sunulması gibi etmenlerle prestijli fiyatlandırma uygulanmıştır. İş ve grup kahvaltılıkları için gelecek müşteriler için indirimli fiyat uygulamasına gidilecektir.

Öğrenci şehri olmaya aday bir ilde hizmet veren bir işletme olarak geleceğimizin tek teminatı gençlerimize de özel kapmanyalar sunmak işletmenin yönetimi tarafından sosyal sorumluluk olarak görülmektedir.

Her kesime her bireye hitap edebilmek ve müşteri memnuniyetini artırabilmek adına çeşitli menüler geliştirilmiş ve ürün çeşitliliği bulunduğu için, bazı ürünlerde yüzde 60'a kadar kâr uygulanırken, bazı ürünlerde maliyetin üzerine yüzde 25 gibi bir kâr eklenmiştir. Ortalama kâr yüzde 45 civarındadır.

Gerçek ve özgün değerleriyle sunulan bir kahvaltılık hizmeti yalnızca işletmenin hedefleri için değil, yörenin kalkınması ve turistlere kalitenin sunulmasıyla makro boyutlarda fayda sağlayacaktır.

GÜNLÜK MİKTAR	ÜRÜN	MALİYET	KAR ORANI	BİRİM FİYAT
80	Bardak Siyah Çay	24,00	96,00	1,50
60	Fincan Siyah Çay	21,00	129,00	2,50
25	Oralet Çeşitleri	11,25	26,25	1,50
20	Bitki Çayları	12,00	28,00	2,00
40	Soğuk İçecekler	48,00	72,00	3,00
70	Ekonomik Menü	402,50	367,50	11,00
45	Spesyel Menü	371,25	393,75	17,00
30	Menemen	124,50	55,05	6,00
35	Sucuklu Yumurta	162,75	117,25	8,00
10	Pastırmalı Yumurta	62,00	53,00	11,50
150	Simit-Peynir-Çay	285,00	315,00	4,00
35	Gözleme Çeşitleri	78,75	78,75	4,50
25	Kaşarlı Tost	58,75	41,25	4,00
35	Karışık Tost	110,25	75,25	5,50
660	TOPLAM	2.689,50	2.656,50	81,00

### 3.9 Yer Seçimi

İşletmenin yeri Cumhuriyet Caddesi üzerindedir. İşletmenin yer seçimi konusunda ekonomikliğinin yanı sıra çevredeki potansiyelde ön planda tutulmuştur. Bartın Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, KYK Erkek Öğrenci Yurdu, Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi, Polis Evi olmak üzere bazı resmi kurumlar ile Otogar ve Organize Sanayi Bölgesi, büyük işletmelere giden işçi servisleri bekleme noktaları ve şehirler arası ulaşım için kullanılan kavşak işyerinin yakın bir güzergahındadır. Ayrıca işletmenin hammadde teminini sağlayacak Bartın Toptancı Hali, Avara Sucukları, Yeşilova Süt Mamülleri, Can Ekmek Fırını da bölgeye yakın mesafededir.

İşletmenin yeri, merkezden uzak gibi görülse de insan ve araç sirkülasyonunun çok olduğu bir anayol üzerindedir. Şehrin tam merkezinde yoğun bir müşteri kitlesi olsada araç park yeri, gürültü kirliliği vb. nedenlerden dolayı tercih edilmemiştir. İşletmenin uzun vadede hedefleri doğrultusunda geniş ve yeşil arazilere yakın bir bölge seçmek uygun görülmüştür.

Ayrıca seçilen binanın geniş bir bahçeye sahip olması ve bu bahçede çeşitli ağaçların da yer alması tercihdeki önemli bir nedendir. Binanın yeni restore edilmesiyle en önemli olan hijyen ve görsellik unsurları da bir bütün olarak sağlanmıştır. Yapılan kira sözleşmesinde belirtilen bir anlaşma ile ilaveten yaptırılan engelli tuvaleti de sosyal sorumluluklarının bilincinde bir işletme olduğumuzun göstergesidir.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları

İşletmenin kuruluş amacını gerçekleştirmek için ticari bağ kurulacak işletmeler şunlardır:

GEREKLİ OLAN HAMMADDE	TEMİN EDİLECEK İŞLETME
Süt, Peynir Çeşitleri	Yeşilova Süt Ürünleri
Zeytin Çeşitleri	Peynirci Baba Gıda İşletmesi
Et Ürünleri (Sucuk, Pastırma, Kavurma, Salam)	Avara Sucukları
Manda Yoğurt	Organik Gıda Ltd.Şti
Reçel Çeşitleri	Organik Gıda Ltd.Şti
Helva	Şanver Helva ve Şekerleme Ltd.Şti.
Taze sebze ve meyve	Bartın Toptancı Hali / Kooperatifler
Sıvı Yağı	Oruçoğlu Yağları A.Ş.
Tereyağı	Organik Gıda Ltd.Şti
Un	Hekimoğlu Unları A.Ş.
Ekmek	Can Ekmek Fırını
Simit, Poğaç	Kara Fırın
Yumurta	Pırtıcı Ltd.Şti
Çay, kahve vb. Sıcak İçecek Grubu	Çaysepeti.com
Soğuk İçecek Grubu	Coco Cola Bölgesel Satıcı
Su	Selen Su (BartınYöresine Aittir)
Şeker (Paketli toz şeker dahil)	Konya Şeker Bartın Bayii
Personel yemeği temini	Galla Pazarı
Baharatlar	Önder Baharat
Kuruyemiş	Köşem Kuruyemiş
Diğer ürünler	Marketim Gıda İşletmesi

Mutfakta reçellerin ve diğer hudubatların muhafazası için iki ayrı kiler dolabı temin etmiştir. Et ürünlerinin muhafazası için bir adet et dolabı, sebze ve meyvelerin muhafazası için bir adet soğutucu dolap temin edilmiştir.

Hizmet kalitesini artırmak için sunulacak paket servis hizmetini sağlayabilmek için bir adet motorsiklet temin edilmiştir. Özellikleri aşağıda belirtilmektedir.

- Perego Ducati Gp Akülü Motor 12V
- Toplam 330W (2 x 165 W) güç üreten 12 V 8 Ah çift motor
- Maksimum Hız: 7,6 Km/Saat (1. Viteste 3,8 Km/Saat)
- Maksimum Taşıma Kapasitesi: 30 kg
- Ölçüler: 52 x 115 x 71 cm
- Ağırlık : 16 kg
- Taşıma Sepeti dahil Fiyatı: 1.269,73 TL.



İşletmemiz gerek demirbaşların gerekse hammaddenin temininde tek bir elden sağlamak yerine Bartın'da faaliyet gösteren esnaf ya da yerli halktan alarak onların güçlenmesine destek sağlamayı hedeflemektedir. Bu bağlamda ürünlerin temin aşamasında maliyeti önemli olmakla birlikte satıcı/aracı firmanın statüsü, ürünün lezzeti, yetiştirilme şekli, teslimat süresi vb. detaylar da dikkate alınmıştır. Olağan dışı durumlarda sebze-meyve, temel gıda, pastane ürünleri, kuruyemiş çeşitleri et ürünleri gibi kategorileri bünyesinde bulundurması ve müşteri servis hizmeti olduğundan Marketim Gıda İşletmesi tercih edilmiştir.

### 3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

İlk etapta tanıtım; broşür, magnet ve el ilanları bastırılarak, çevrede dağıtılması sağlanacaktır. Bu tanıtım materyalleri, potansiyel müşteriler olan öğrenciler, emekliler, esnaf ve resmi kurum çalışanlarına ulaştırılarak işletmenin varlığı duyurulurken dışarıya servis hizmeti sunulacağı belirtilecektir.

İşletmenin vitrini olan cephesine de verilen hizmetlerle ilgili reklam yazıları yaptırmak diğer bir tanıtım alternatifi olacaktır. Ancak ilk etapta nüfusun çoğunluğunu temsil eden üniversite öğrencilerine ulaşılmaya çalışılacaktır. Çevredeki liselerle ilköğretim okulundaki potansiyel de değerlendirilecektir.

Ayrıca sosyal medyadaki tanıtıma da ağırlık verilecek; bir facebook sayfası oluşturularak, işletmenin verdiği hizmetlerle ilgili tanıtımlar sürekli paylaşılacaktır. Yerel Radyo, Yerel Tv kanalları ve yerel gazeteler de tanıtım/reklam amacıyla kullanılacaktır. Farklı gruplara hitap eden kampanyalar yapılarak, müşterinin devamlılığı sağlanacaktır.

İşletmeyi tercih eden hedef kitlede hatırlanmamızı sağlamayı kolaylaştıran magnetler, paket servis ile sunulacak karton çantalar, ikramlık ıslak mendiller, işletme sahiplerinin kartvizitleri işletmenin faaliyet süresince kullanılmasının hedeflendiği tanıtım araçlarıdır.

Tutundurma çalışmaları işletmeler için yüksek bir maliyet unsuru olarak görülmektedir. Tutundurma çalışmaları içinde en büyük maliyet sosyal medya aracılığı ile yapılan çalışmalardır. Bununla birlikte doğru zamanda ve doğru bir tutundurma çalışması uygulandığı takdirde işletmeye sağlayacağı pozitif etki çok yüksek olacaktır.

Bu nedenle hedeflenen turundurma çalışmaları için faaliyet bölgesini ve hedef kitleyi tanıyan ve Bartın Merkez ilçede bürosu bulunan Olay Medya Reklam Ajansı ile anlaşma sağlanmıştır. İlgili tutundurma çalışmalarının bazıları tüm faaliyet süresince uygulanırlen bir kısmı hedeflenen planların gerisinde kalındığında uygulanacaktır. Yapılacak çalışmalar detaylarıyla tabloda belirtilmiştir.

TUTUNDURMA ÇALIŞMALARI	PLANLANAN SÜRE / HAYAT SEYRİ	MALİYET (TL)
Led Tabela (Vergi Dahil)	Faaliyet Süresince	1.820,00
Camekan reklam giydirmeye (Toplu Taşıma)	Faaliyet Süresince	1.850,00
Broşür bastırıp dağıtmak	Tanıtım ve Gerileme Dönemi	210,00
Yerel Basın (Gazete, TV, Radyo)	Yükselme Dönemi	1.870,00
Şehir içi Taşımacılık Araç İçi Bant Yayını	Gerileme Dönemi	2.850,00
Billboardlar	Gerileme Dönemi -3.Billboard	920,00
Ticari Taksi koltuk kılıfları	Faaliyet Süresince - 4 Araç	750,00
Belli kurumların ziyareti	Yılda iki-üç kez	650,00
Şehrin belli yerlerinde stant açmak	Duraklama Dönemi	480,00
Festivallerde stant açmak	Üniversite Bahar Şenlikleri	445,00
Web sayfası düzenlemek	Faaliyet süresince	870,00
Magnet	Faaliyet süresinde (1000)	60,00
Karton Çanta	Faaliyet süresinde (1000)	490,00
Islak Mendil 7*12 cm	Faaliyet süresinde (2500)	230,00
Bir Yıl Boyunca Katlanılacak Ortalama Maliyeti İfade Eden Tutar		13.495 TL

### 3.12. SWOT Analizi

#### Güçlü Yönler:

İşletme Yönetimi Bölümü mezunu olmak.

İşletme, hizmet verdiği yer itibarıyla, birkaç okulun ve bazı resmi kurumların yakınındadır. Şehir merkezinden uzaklaşmadan hedef kitleyi doğa ile bütünleştirebilmiştir.

Ekolojik dengenin korunması için doğada çözülebilir temizlik ürünleri tercih edilmiştir.

Engelli bireyler için tuvalet, bina girişince sarı çizgiler, bebek bakım odası, işaret dili bilen personel sosyal sorumluluğu yüksek bir firma olduğumuzu belgeler niteliktedir.

#### Zayıf Yönler:

İşletme, insanların yoğun bulunduğu şehir merkezine yakın değildir.

Hedef kitlenin kalıplaşmış tercihleri vardır.

Kemer Köprü mevkiinden yürüyerek 25 dakika, özel araç ile 5 dakika, toplu taşıma ile 10 dakika mesafededir.

#### Fırsatlar:

Yakın çevrede benzer işi yapan işletme yoktur.

İyi bir tanıtım yapılması halinde yakın çevredeki potansiyel değerlendirilebilir.

Okul yemekleri, iş toplantıları fırsata dönüştürülebilir.

Çevredeki okul, resmi kurum, esnaf, hastane gibi kurumların personellerine servis yapılabilir.

Yakın mesafede konaklayan üniversite öğrencileri değerlendirilebilir.

#### Tehditler:

Potansiyeli fark eden girişimciler benzer işletmeler açabilir.

Kötü niyetli kişilerce yapılabilecek söylentiler potansiyel müşteri olumsuz etkileyebilir.

Kurulması düşünülen termik santral olumsuz etkileyebilir.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI

4.1 NACE Kodu:

--	--	--	--

#### 4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları

İşletme faaliyet saatinden en geç bir saat önce açılır.

Personel iş çizelgelerine imzalarını atarlar.

Havalandırma ve genel temizlik işlemlerine başlanır. Mutfakta tezgah silinir.

Bahçenin yaprak vb. nesnelere arındırılır. Kümes hayvanlarına yem verilir.

Mobilyaların minderleri takılır ve masa örtüleri serilir.

Fırınla yapılan anlaşma gereği gelen ekmek, simit vb. sayımı yapılarak teslim alınır.

Kiler kontrol edilir. Günlük gereksinimler hazırlanır.

Çay kazanı çalıştırılır. Demiklere çay doldurulur.

Tahmini rakamda peynirler dilimlenir.

Zeytin ve reçel gurubu kullanıma hazır hale getirilir.

Yumurtalar yıkanır.

Yeşillikler yıkanır, servise hazır hale getirilir.

Et ürünleri tarihleri kontrol edilir, uygun miktarda kesilerek tekrar dolaba konulur.

Yazarkasa açılış işlemi yapılır. Pos cihazları rulo kontrolü yapılır.

Personel kahvaltısı, dişlerin fırçalanması, çalışma kıyafetlerinin giyilmesi için zaman verilir.

Personelin temizlik kontrolü nezaket kurallarınca yapılır.

Kısa süreli günün önceki yorumlanması, günün planlanması için toplantı yapılır.

Eksiklere dair liste varsa şef garson/servis elemanı tarafından yönetime teslim edilir.

Eksiklerin tespitinin ardından mali işler görüşmelere başlar ve temini sağlanır.

Müşteri kapıda karşılanır, kişi sayısına uygun olarak masaya yönlendirilir.

Su servisi yapılarak menüler takdim edilir ve masadan uzaklaşılır.

Müşteri izlemeye alınır bir süre sonra müşteri tarafından işaret gelmezse masaya gidilir.

Siparişler alınarak mutfığa bildirilir.

Hazırlanan sipariş şef garson tarafından kontrol edilerek müşteriye ulaştırılır.

Çay servisinin geciktirilmemesine özen gösterilir.

Servis toplandıktan sonra özel bardaklar ile keyif çayı ikram edilir.

Hesap masadan istendiye ödeme masada alınır. Müşteri kasaya gelerek de ödeme yapabilir.

Ayrılan müşteriler şikayet, temenni, memnuniyet defterine yönlendirilir.

İşletmenin amleminin olduğu karton çanta içinde hediyelik obje, magnet ve kartvizit verilir.

Güleryüz, kolonya ve şeker ikramı ile uğurlanır.

Müşteriler ayrıldıktan sonra genel temizlik yapılır. Masa örtüleri ve minderler toplanır.

Bebek bakım odası, mescid ve tuvaletler kontrol edilir.

Unutulan eşya/evrak varsa deftere kaydı yapılarak muhafazaya alınır.

Gerekirse güvenlik kayıtlarından kime ait olduğunu tespitine çalışılır.

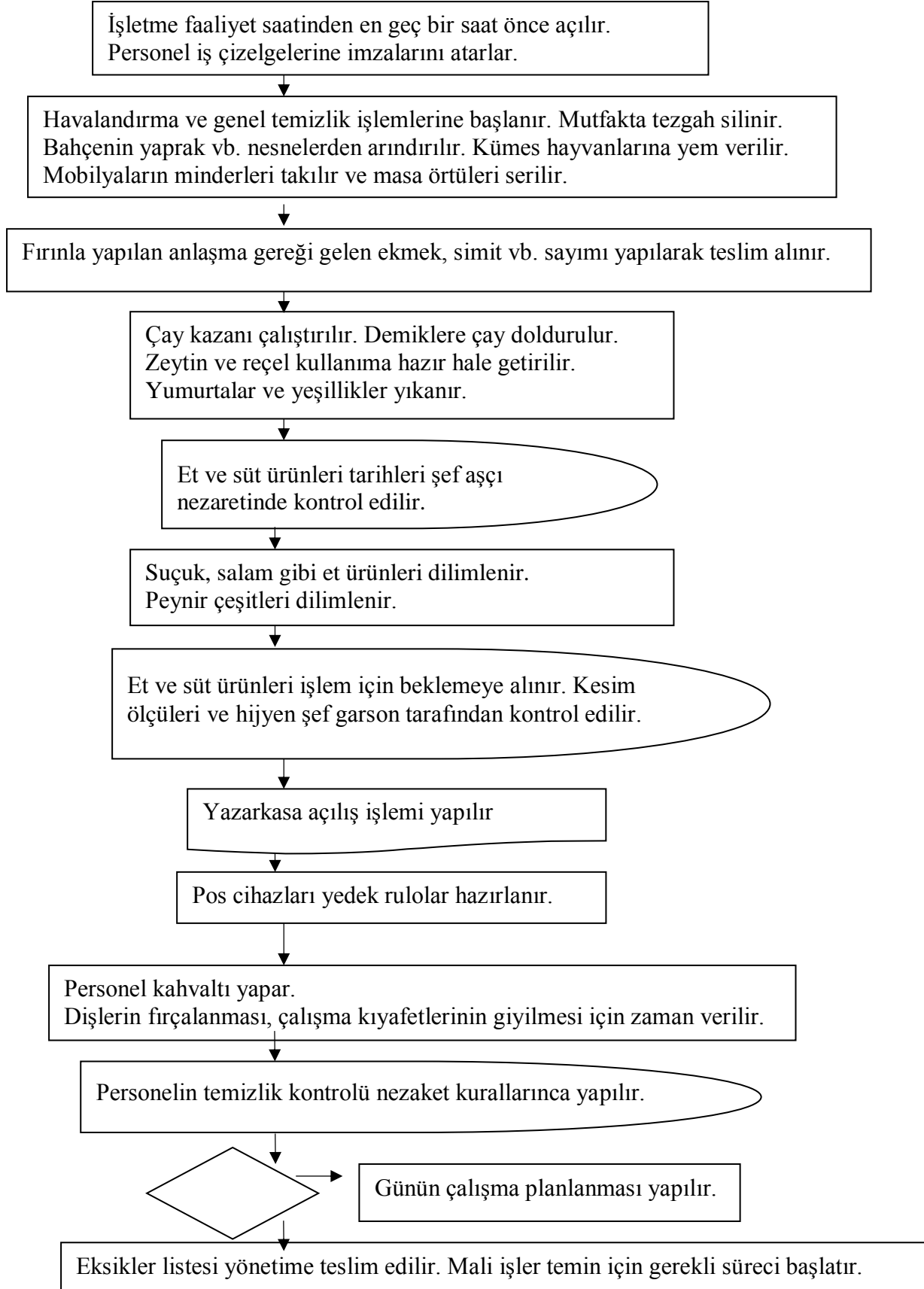
Kasa sayılır. Pos cihazlarından raporlar alınır.

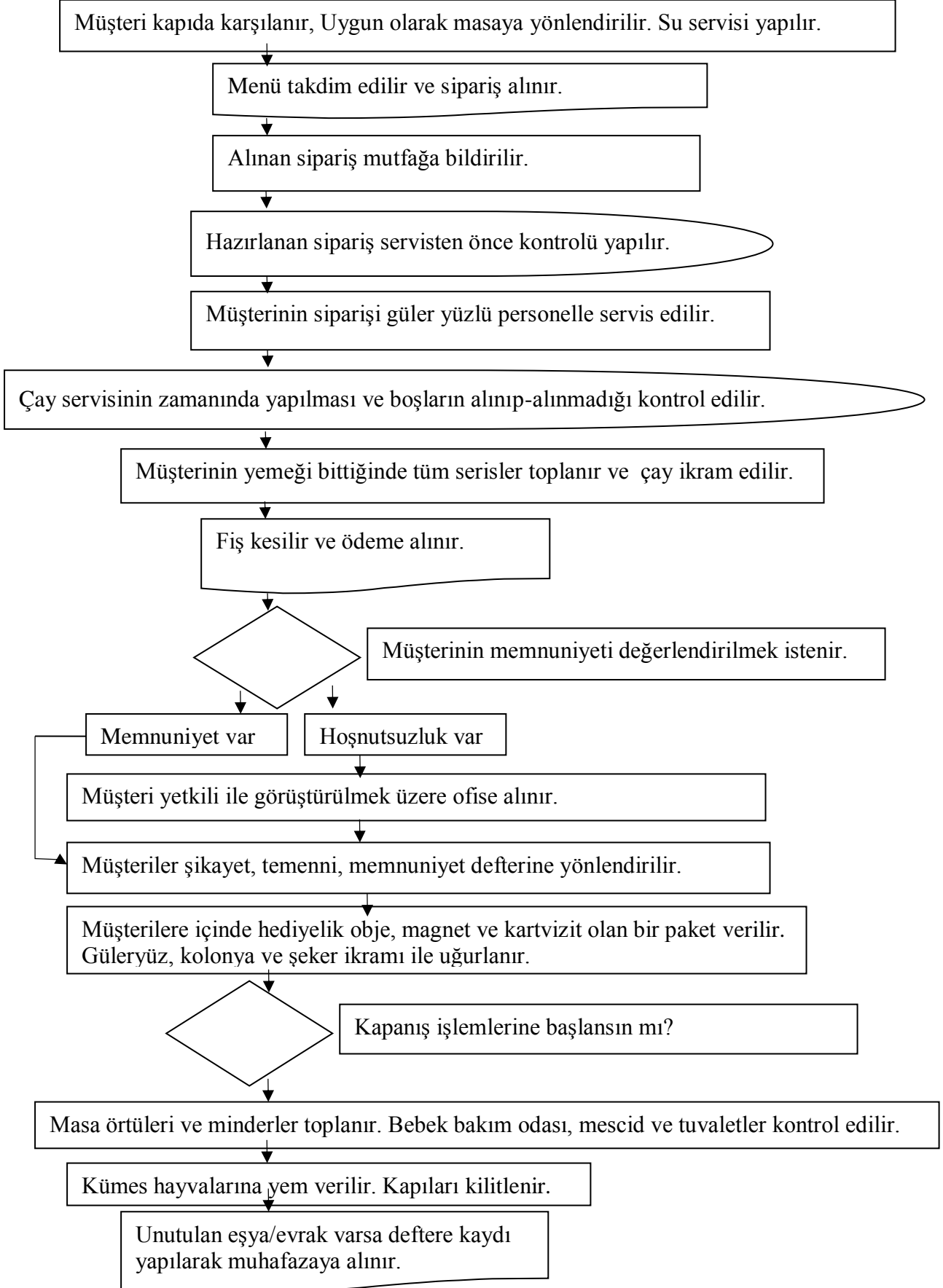
Gün içerisinde listelenen eksikler yönetime verilmek üzere şef garsona teslim edilir.

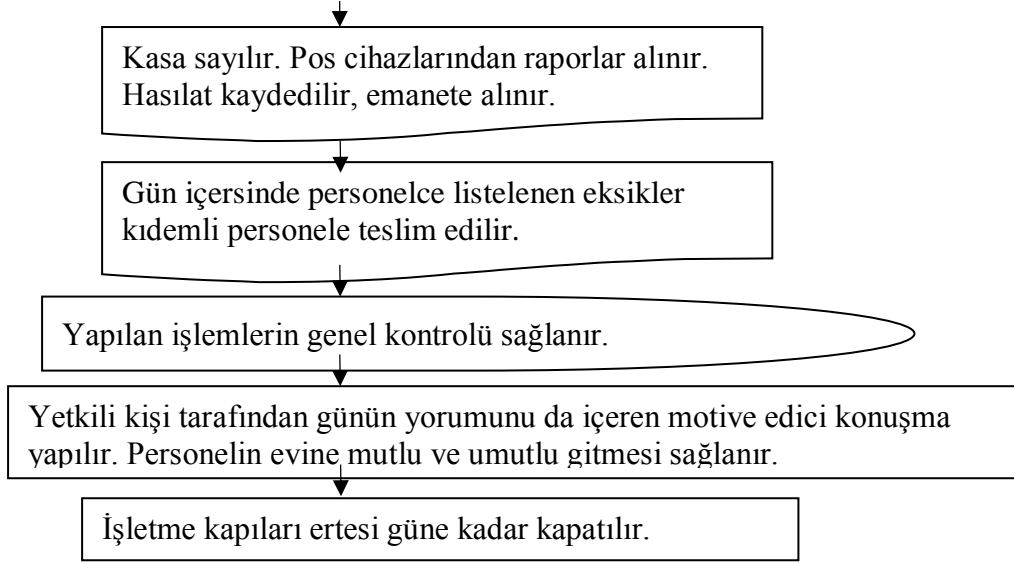
Personel ayrılmadan günün yorumunu da içeren motive edici konuşma yapılır.

Personelin evine mutlu ve umutlu gitmesi sağlanır.

**4.3 İş Akış Şeması**







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

İş planının ilgili kısımlarında da belirtildiği gibi, tanıtım faaliyetlerine önem verilecektir. Hizmet ve ürün sunumu el ilanı, broşür, magnet gibi fiziki materyallerin yanı sıra, tanıtımlar elektronik ortamda da gerçekleştirilecektir.

Müşterilerin taleplerini karşılamak ve daha iyi hizmet verebilmek adına şikayet ve öneriler değerlendirilecektir. Bu uygulama yapılırken anket formu yerine herkesin ulaşabilmesinin şeffaf bir yönetim anlayışı gereğince defter hazırlanacak ve düzenli aralıklarla kontrol edilerek ilgili kişiler tarafından imzalanacaktır.

Dışarıya servis hizmeti başladığında motorize ekibin gerekli belgeleri temini ve uyması gereken kurallar konusunda (ehliyet, kask vb.) hassas davranılacaktır. Dışarıya servislerde, götürülen ürünün yanında magnet, kartvizit gibi tanıtım materyalleri de verilerek müşterinin işletmeye ulaşımı kolaylaştırılacaktır.

Masada ödeme yapmanın sağlanabilmesi için seyyar pos cihazı temin edilecek ve müşteri işletmeden ayrılırken kolonya ve şeker ikramı yanı sıra kartvizit/magnet gibi materyaller verilere müşteriye işletmenin sunduğu hizmetin hatırlatılması sağlanacaktır.

İşletmemizin gıda sektöründe faaliyet göstermesinden dolayı personele düzenli aralıklarda hijyen eğitimi verilecektir. Ayrıca almamızın zorunlu olduğu ve yapacağımız hizmetler sonrasında hak kazanacağımız belgeler şunlardır:

TSE Belgesi

ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi

ISO 14001: Çevre Yönetim Sistemi

ISO 22000: Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi

ISO 27001: Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi

ISO 10001: Müşteri Memnuniyeti Belgesi

TSE-HYB – Hizmet Yeterlilik Belgesi

#### 4.5 Hukuki Gereksinimler

İşletme kurulurken bir mali müşavir aracılığıyla gerekli kanuni prosedürler yerine getirilmiştir. Şirketin ticari ünvanı tespit edilmiş, sözleşme hazırlanmış ve noterden imza beyannamesi alınmıştır, kira sözleşmesi yapılmış,

Muhasebeci tarafından vergi levhası çıkartılmış ve mersis numarası iş yeri sahibine teslim edilmiştir. İş yeri sahibi öncelikle notere gitmiş; tescil ve talepname çıkartmıştır. Sonrasında vergi levhası, tescil belgesi ve talepnameyi alarak Ticaret Odasına başvuru yaparak Ticaret Odasına kaydını gerçekleştirmiştir. Faaliyet belgesini alan işyeri sahibi, resmi gazetede yayınlanması için yaklaşık bir hafta beklemiştir.

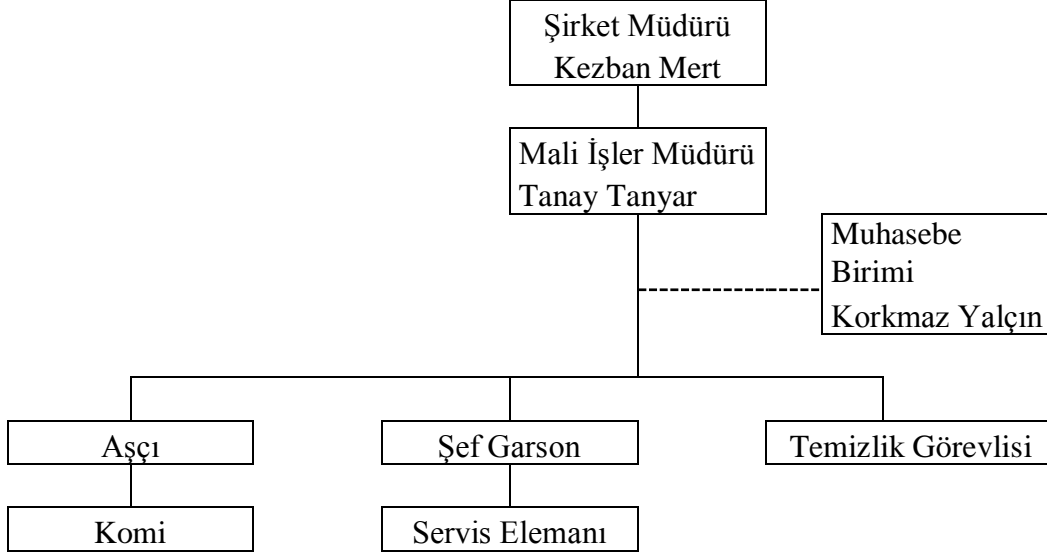
Bu işlemler yapılırken belediyeden gıda ve işletme ruhsatlarını da alarak Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kaydını yaptırmıştır. İş yerini denetleme sürecine girmiştir. Vergi Dairesi yoklama müdürü eşliğinde yapılan denetlemede iş yeri açmaya ilişkin her hangibir olumsuz durumla karşılaşılmamış ve onay verilmesinin ardından iş yeri açılmıştır.

Mali müşavir bu süreci takiben SGK'ya bildirim yapmış, fatura ve makbuz basım işlerini takip etmiştir. Personelin temininden sonra personelden ilgili evraklar toplanmış ve işe başladıkları gün sigorta pirim ödeme işlemleri başlatılmıştır. İşveren açısından vergi levhası çıktıktan sonraki süreçte Bağ-Kur'a kayıt başlamıştır.

Yazar kasa temini ve ilgili bankalardan alınan pos cihazlarının resmi kayıt işlemleri de mali müşavir tarafından yürütülmüştür. İşletmenin kuruluş aşamasında öngörülen hukuki gereksinimlerin sağlanması için Merkez Bankasına bloke edilen binde 2 oranında sermaye miktarı da dahil olmak üzere toplam 3.785,00 TL. harcanmıştır.

## BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

### 5.1 Organizasyon Şeması



### 5.2 Görev ve Sorumluluklar

**Şirket Müdürü:** En yetkili kişidir. Gerektiğinde hesap sorma ve yargılama hakkına sahiptir. Müşteri memnuniyetinin takibini yapmak, gelecek beklentilerin karşılanması için çalışmalarını yürütür. İşletmeye gelen müşterileri karşılar ve uğurlar. Personeli ve müşteri ilişkilerini takip eder, gerekli görülen önlemleri ve düzeltici tedbirleri alır. Mali işler müdürü ile daima diyalog halindedir. Karar alım ve uygulanma aşamasında olabilirlik değerlendirmesini danışır.

**Mali İşler Müdürü:** Tanıtımların yapılması, mali işlemlerin takibinden sorumludur. Ayrıca muhasebe birimiyle de sürekli ilişki halindedir. Muhasebe sorumlusuna her türlü resmi evrakın ulaştırılmasından ve maaş, vergi vb. işlemlerin kontrol edilmesinden sorumludur. Faaliyet bölgesinde resmi kurumlar ile yapılacak görüşmelerde bizzat katılarak ve konu ile ilgilenmek görevini üstlenmiştir.

**Muhasebe Sorumlusu:** Kendine ait bir bürosu vardır. İşletmede kurmay yetki ile görevlendirilmiştir. Bu nedenle hiçbir yaptırım gücü yoktur. İşletmenin tüm personeli kendisinden hak ve sorumlulukları hakkında bilgi alabilmektedirler. Ayrıca kendisine Mali İşler Müdürü tarafından iletilen her türlü evrakların, nakit akışının, personel sigortalarının, banka işlemlerinin, vergilerin, harçların vb. işlemlerin muhasebeleştirilmesinden ve takibinden sorumludur.





## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

**Aşçı:** Öncelikli görevi şef garson ya da servis elemanları tarafından gelen siparişlerin eksiksiz, itinalı ve ivedi olarak hazırlamaktır. İkincil görevi ise yönetimin tarafından haftalık olarak sunulan listeye göre personelin yemeğini hazırlamaktır. Bunlara ek olarak yardımcısı vazifesinde olan kominin iş ile ilgili eğitiminden, kişisel bakımının kontrolünden de sorumludur. Paket servis hizmetini sağlayacak kominin işletmeden ayrıldığı ve geldiği zaman diliminin de kontrolünü takip edecektir.

**Şef Garson:** Gelen müşterileri güler yüzle karşılayacak, siparişleri alacak, taleplerine en kısa sürede cevap vermekle sorumludur. Şef garson tarafından hazırlanan menünün kontrolü de önemli bir sorumluluğudur. Bu durumun aksamaması neticesinde yönetime karşı sorumludur. Servis elemanlarının yönlendirilmesi, eğitimleri ve kişisel temizlikleri kontrol eder ve kayıtlarını tutar. Bu kayıtları aylık periyotlarda yönetime iletir, gerekli kontrollerin yapılması ardından personelin şahsi dosyasına ekler. İşletme müdürünün olmadığı zamanlarda işletmeden ayrılan müşterilerin ödemeleri almaktan da diğer bir görevidir. Tüm bu görevlerin yanı sıra ödeme esnasında alınan bahşişlerin adaletli dağıtımını ve kayıtlarının tutularak yönetime iletilmesi de şef garsonun sorumluluğudur.

**Servis elemanı:** Güler yüzlü servisi, itinalı yaklaşımı, saygılı tavırlarıyla müşteri memnuniyetinin temel taşlarından biridir. Şef garsona karşı birinci derecede sorumludur. Gerektiğinde sipariş almak, ivedilikle mutfağa iletmek ve kontrol edilerek müşteriye sunumundan sorumludur. Masadaki boşların alınması, masaların daima tertipli kalması ve müşteriden gelecek sürekli isteklerin teminini de sağlamalıdır. Müşteriden gelebilecek itirazlara anlayışla karşılık vererek duruma çözüm üretmek, bilgisi yeterli gelmediği durumda özür dileyerek daha yetkili birine aktarması da gerekmektedir.

**Komi:** Öncelikli görevi hizmetin aksamaması için aşçıya yardımcı olmaktır. Mutfağın düzeninden ve temizliğinden sorumludur. Paket servis için yapılan siparişlerin de en hızlı ve ekonomik olarak ulaştırılmasını sağlamalıdır. Müşteriye giderken ödenecek tutarın fişi ile birlikte sunulması, olası para üstünün önceden tahmin edilerek müşteriyi mağdur etmemesi gerekmektedir. İşletme dışına her çıkışta hijyen kurallarına uymalı ve şef garsonu bilgilendirmelidir.

**Temizlik Görevlisi:** İşletmenin fiziki düzeni, temizliği ve bahçenin bakımından sorumludur. Saatte bir olmak kaydıyla tuvaletlerin temizliği öncelikli olmak kaydıyla, gerek bina gerekse bahçenin hijyenik kalmasını sağlamakla yükümlüdür. Ayrıca bebek bakım odasının ve ibadet için ayrılan mescidin de tertip ve temizliği görevleri arasındadır. Yapılan temizlikler sırasında bulunabilecek kıymetli evrak ya da eşyayı ivedilikle şef garsona iletilecek ve kaydı yapılarak, imzasını atana kadar işlemin başında duracaktır. İşe başlamadan önce kişisel temizliğin ve bakımının onayı için; mesai bitiminde de kullandığı alet-edavatın tertipli bırakıldığından kaydı için şef garsona karşı sorumludur.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

**Şirket Müdürü:** Girişimcinin kendisidir.

**Mali İşler Müdürü:** Girişimcinin ortağıdır.

**Aşçı:** Tercihen aşçılık eğitimi almış ve hijyen belgesine sahip, referans verebilecek, disiplinli ve tertipli çalışabilen, en az 50 kişiye menü çıkartabilecek, konusunda en az 5 yıl deneyim kazanmış tercihen 40 yaşını aşmamış personel alınacaktır.

**Şef Garson:** Bahçe ve salon olarak hizmet veren işletmemizde görevlendirilmek üzere, tercihen Turizm Otelcilik bölümü mezunu, alanında en az 4 yıl tecrübe sahibi olan, grup yemeklerini yönlendirebilecek, takım çalışmasını yönetebilen, güler yüzlü, hızlı karar verebilen, sorumluluk üstlenmeyi seven, sigara kullanmayan ve kişisel bakımına özen gösteren, tercihen işaret dili ve en az bir yabancı dil bilen, 35 yaşını aşmamış kişilerden seçilecektir.

**Servis elemanı:** Bahçe ve salon olarak hizmet veren işletmemizde görevlendirilmek üzere, tercihen Turizm Otelcilik Bölümü mezun, ekip çalışmasına yatkın, kişisel bakımına özen gösteren, sigara kullanmayan, genç, dinamik, yoğun iş temposuna uyum sağlayabilen, ekip çalışmasına yatkın, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, hızlı karar verebilen, ikna kabiyeti kuvvetli, en az 2 yıl aynı işletmede deneyim kazanmış bay/bayan alınacaktır. Ayrıca işaret dili en az bir yabancı dil bilen adaylar öncelikli tercih edilecektir. Kişinin yetenek ve hedefleri doğrultusunda yeni mezun olanlar da değerlendirmeye alınacaktır. Erkek adaylar için askerlik görevi tamamlamış olması tercih sebebidir.

**Komi:** Bahçe ve salon olarak hizmet veren işletmemizde görevlendirilmek üzere en az lise mezunu, dürüst, öğrenmeye açık, kişisel bakımına özen gösteren, tercihen sigara kullanmayan, hızlı çalışma temposuna uyum sağlayabilecek, ilişkileri kuvvetli, diksiyonu iyi, A2 (Motosiklet) sınıfı ehliyeti olan ve kendi motosikletiyle çalışabilecek bireylerden seçilecektir. İşinde iyi olması halinde yaşı önemli olmamakla birlikte genç olması tercih sebebidir.

**Temizlik Görevlisi:** Gıda işletmesinde görevlendirilmek üzere, en az ortaöğrenim mezunu, hijyen eğitimi almış, kişisel bakımına özen gösteren, bahçe düzenini de sağlayabilecek, iletişimi kuvvetli, benzer işlerde en az 1 yıl tecrübeli, 35 yaşını aşmamış bireyler aranmaktadır.

İşletmemiz beklenen müşteri potansiyelini etkili ve verimli karşılayabilmek için başlangıçta 1 Aşçı, 1 Komi, 1 Şef Garson, 1 Servis Elemanı, 1 Temizlik Görevlisine istihdamı sağlamıştır. Grup yemeklerinde hizmetin aksamaması için günlük servis elemanı temini yapılacaktır.

Avrupa ile kıyaslandığında ülkemizde işsizlik sayısı çok olmakla birlikte iş değiştirme oranı da oldukça yüksektir. Bunun en yüksek nedeni iş sadakatinin sağlanamamasıdır. İşletmenin faaliyet gösterdiği bölgede çok sayıda iş aternatifinin olması da bu konuda dikkat edilecek bir husustur ki; işletme açısından yaratılan mali boyutun yanında müşteri gözüyle bakıldığında imaj kaybına yol açmaktadır.



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

İşletmemiz personelinin sürekliliğini sağlamak amacıyla maaş vb. sosyal haklarında iyileştirme yapmanın yanında uyum içinde çalışılmasını destekleyecek programlar kararlaştırmıştır. Aynı personelinin seçilmesi, özel günlerin kutlanması, belli aralıklarla iş yerinde çalışanlarla ve aileleriyle özel toplantılar düzenlenmesi bu programlar dahilindedir.

Günümüzde rekabet avantajını sağlayabilmenin yolu yaratıcı ve yenilikçi fikirler sunabilmektir. Bunun için de personel daima desteklenecek ve işletme içinden yıkıcı girişimciye ulaşmak hedeflenecektir.

Bir gıda işletmesi olmamızın da etkisiyle personel bulma ve seçme sürecinde kişisel bakım öncelikli olmuştur. Rakiplerimizin çok olması sebebiyle de en temelde hatasız bir hizmet sunabilmek için alanında deneyimli personeller seçilecektir. Servis demek birebir hizmet demektir. Bu hususta sigara kokusu üzerine sinmiş ya da nefes kokusuna yansımış bir personel iyi bir etki bırakmayacağı için sigara kullanan bireyler personel temininde önemli bir kriterdir.

İşaret dili bilenlerin tercih edilme nedenleri ise işletmenin duyarlılığıyla ilgilidir. Bartın ilinin turistik bir bölge olması nedeniyle ve yaz aylarından yerli halktan ve öğrencilerden çok turist konaklıyor olması da yabancı dil bilen adaylardan seçim yapılması nedenidir.

İşletmemiz personelimizin günlük yemek ve giyim ihtiyaçlarını karşılamayı taahhüt eder. Sağlanacak kıyafetler personelin rahat hareket etmesini sağlayan, hava alan ve leke tutmayan kumaştan üretilmiş olacaktır ve her personele en az iki takım olmak üzere teslim edilecektir. İşletme adına maliyet olarak görülse de giydiği kıyafeti kendine yakıştıran ve değer verildiğinin farkında olan bir personelin çalışma isteği işletmeye katma değer yaratacaktır.

İşletmemiz tüm bu kararlara ek olarak müşteri memnuniyetini ölçmek için dilek, şikayet ve memnuniyet defteri oluşturulmuştur. Bu defter işletmenin giriş kısmında konumlandırılacaktır. Anket yerine defter uygulamasının seçilmesinin nedeni; kendinden emin, eleştirilere açık, şeffaf bir işletme olduğumuzun göstergesidir. Bu defterde yazılanlar doğrultusunda işletme yönetimi, personel ve uygulamalarda gerekli düzenlemeler yaparak, hizmette iyileştirmeye gidilecektir.

**BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN**

**6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri**

YATIRIM HARCAMALARI	TUTAR	AÇIKLAMA
1. ARSA BEDELİ	2.440,00	İlk yıl peşin ödenmiştir.10 yıl süre ile birer yıllık peşin ödenecektir.
2. ETÜT VE PROJE GİDERLERİ	2.665,00	Bir yıla yakın bir süre yapılan çalışmaların peşin maliyeti
3. ARAZİ DÜZENLEMESİ	1.640,00	%50 Peşin kalanı 3 taksitle ödeme yapılacaktır.
4. BİNA-İNŞAAT GİDERLERİ	870,00	Tamamı peşin ödenmiştir.
5. MAKİNE VE TEÇHİZAT GİDERLERİ (YERLİ)	19.640,10	%20 Peşin Kalan Kısmı 3 taksitle ödenecektir.
6. MAKİNE VE TEÇHİZAT GİDERLERİ (İTHAL)	25.128,44	Tamamı 9 Eşit taksitlerle alınmıştır.
7. YARDIMCI İŞLETMELER MAKİNE-EKİPMAN GİDERLERİ	4.148,90	Yarısı Peşin kalanı 3 ay vadeyle ödenecektir.
8. İTHALAT VE GÜMRÜKLEME GİDERLERİ	-	-
9. TAŞIMA VE SİGORTA GİDERLERİ	2.245,75	Peşin olarak ödenmiştir.
10. MONTAJ GİDERLERİ	-	Ekipmanlar montaj dahil fiyatta tedarik edilmiştir.
11. İŞLETMEYE ALMA GİDERLERİ	340,00	Tamamı peşin ödenmiştir.
12. LİSANS GİDERLERİ	1.400,00	Tamamı peşin ödenmiştir.
13. GENEL GİDERLER	2.385,00	Nakit olarak karşılanmıştır.
14. BEKLENMEYEN GİDERLER	1.500,00	Nakit olarak ayrılmıştır.
15. DİĞER GİDERLER	1.600,00	Nakit olarak karşılanmıştır.
<b>YAPILAN TOPLAM YATIRIM</b>	<b>65.003,19</b>	

Makine ve Teçhizat Giderleri Tablo EK:1 de detaylarıyla verilmiştir.

**EK TABLO 1: MAKİNE VE TEÇHİZATLAR**

Gider türü	Yaşı	Miktarı	Maliyeti (Kdv Dahil)	Temin Edilen İşletme
Beko 300TR Yeni Nesil Yazarkasa Pos Cihazı	Yeni	1 Adet	1.489,00	n11.com
Bilgisayar(Lenova 59-405688 G580 Notebook pentinium 2,4 Ghz-4 gb15,6Intel W8)	Yeni	1 Adet	963,16	Genç Bilgisayar
Casio CDP 120 Dijital Piyano	2.El	1 Adet	1.149,90	Hepsiburada.com
LG 32MB25HM 32" 82 Ekran Full HD LED Monitor	Yeni	1 Adet	819,90	Bimeks
PROLITE 200x200 Storlu Projeksiyon Perdesi	Yeni	1 Adet	109,00	Projeksiyon.com
Sony VPL-DX122 2.600 Ansilümen 1024 x 768 Projeksiyon Cihazı	Yeni	1 Adet	1,349,00	Teknosa
Porge Dugat 12 V Motorsiklet	Yeni	1 Adet	1.269,75	Mondial Otomobil
Ahşap Kütles (3 Bölümlü)	Yeni	1 Adet	650,00	Bartın El İşçiliği
Ahşap Bahçe Seti (2Adet Bank 2Adet Sandalye,2Adet 200*240 Açılabilir Masa)	Yeni	4 Adet	5.150,00	Bartın El İşçiliği
Ahşap Yuvarlak masa 150*	Yeni	2 Adet	1.350,00	Bartın El İşçiliği
Ahşap Masa 80*60	Yeni	4 Adet	1.200,00	Bartın El İşçiliği
Ahşap Masa 60*50	Yeni	4 Adet	850,00	İKEA
Ahşap Sandalye (Minder Dahil)	Yeni	48 Adet	4.200,00	Bartın El İşçiliği
Baymak Eleganr Plas 09 CHS++ 9000Btu Klima	Yeni	1 Adet	2.200,00	Baymak Store
Ahşap Salıncak	Yeni	2 Adet	900,00	Bartın El İşçiliği
Büro Çalışma Masası Takımı	Yeni	2 Adet	2.180,00	Madeş
Vestiyer 1,30 cm	Yeni	1 Adet	475,00	Bartın El İşçiliği
Ödeme masası	Yeni	1 Adet	485,00	Bartın El İşçiliği
Kürsü	Yeni	1 Adet	370,00	Bartın El İşçiliği
Kilim (Kırmızı – 2 metre)	Yeni	1 Adet	182,00	Merinos Halıcılık
IPCHF Kamera Sistemi	Yeni	1 Adet	274,41	n11.com
Bebek Bakım Odası	Yeni	1 Adet	850,00	Bartın El İşçiliği
Yangın Tüpü 6 Kg	Yeni	4 Adet	242,55	Bauhaus
Yangın Tüpü 2 Kg	Yeni	2 Adet	86,00	Bauhaus
İlk Yardım Çantası	Yeni	2 Adet	48,00	Bauhaus
Spesyel Servis Örtüsü	Yeni	22 Adet	520,00	Bartın El Dokuma
Tekli servis peçetesi	Yeni	12 adet	119,00	İkea
Servant	Yeni	1 Adet	650,00	Bartın El İşçiliği
Garson Bankosu	Yeni	4 Adet	1.150,00	Bartın el İşçiliği
Beko Mikrodalga fırın	Yeni	1 Adet	284,63	Akmazlar
Profilo kumda Bakır Çay Makinesi	Yeni	2 Adet	453,84	İstanbul Bakır İşl.Ltd
İnoks Katı meyve sıkacağı	Yeni	1 Adet	325,00	İkea
Çay kazanı(6 Demlik)	Yeni	1 Adet	1,350,82	Endistriyelmutfak.com
<b>GİDERLER 1.SAYFA TOPLAMI</b>			<b>33.695,96</b>	



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

Gider türü	Yaşı	Miktarı	Maliyeti (Kdv Dahil)	Temin Edilen İşletme
Açık Alan Isıtıcı (Doğalgazlı)	Yeni	4 Adet	3.250,00	Çukurova Isı Sistemleri
Et Dolabı	Yeni	1 Adet	2.286,00	Arçelik
Sanayi Büfe Kantin Tipi	Yeni	1 Adet	299,99	Endüstriyel Mutfak
Sanayi Aşçı Lokanta 4lü Set üstü Ocak 55X55X15cm	Yeni	1 Adet	329,99	Endüstriyel Mutfak
Fayans 45*45	Yeni	400	1,200,00	Yurtbay Seramik
Siemens HB301E4T Ankastre Fırın	Yeni	1 Adet	547,99	Olçay Ticaret
Arçelik 2470 CEY Kombi Buzdolabı	Yeni	1 Adet	1,157,95	Leblebicioğlu Ticaret
Dolaplı çarpma kapılı çalışma tezgahı paslanmaz çelik 90	Yeni	1 Adet	2,112,20	Kayalar
Krom çelik paslanmaz evyeli (küvetli) çalışma tezgahı 120	Yeni	1 Adet	1,239,00	Kayalar
Tefal Actifry Beyaz Yeni Kapak Fritöz	Yeni	1 Adet	388,81	İstanbul Bilişim
Keremika 14 Parça Cam Çay Seti Model 1	Yeni	2 Adet	59,80	Keremika Ticaret
D-Sign Home Seramik Kahvaltı Tabağı 6 Bölmeli	Yeni	50 Adet	716,00	Keremika Ticaret
Paşabahçe Keyif Kulplu Çay Bardağı 6'lı Set	Yeni	10 Adet	149,90	Keremika Ticaret
Sade 6'lı Cam Çay Kaşığı Seti	Yeni	50 Adet	50,00	Perebulvarı Ticaret
Peçetelik	Yeni	15 Adet	85,00	Amasra Esnafı
Tepsi (Set)	Yeni	4 Adet	240,00	Amasra Esnafı
Ekmek Sepeti	Yeni	20 Adet	210,00	Amasra Esnafı
Meşrubat Bardağı (6*)	Yeni	10Adet	150,00	Paşabahçe
Rende	Yeni	1 Adet	15,00	İkea
Aşçı Seti	Yeni	1 Adet	470,00	Bakırcılar Çarşısı
Emsan Kepçe Seti	Yeni	1 Adet	112,00	Gittigidiyor.com
Kahvaltı kaşık seti (6 Kişilik)	Yeni	10 Takım	486,60	Gittigidiyor.com
Tava Seti (3Lü)	Yeni	1 Adet	84,00	Bizim Zücade
Tencere Seti (6 lı)	Yeni	1 Adet	348,00	Bizim Zücade
Menej Takımı (Kütahya)	Yeni	12 Adet	763,00	Gittigidiyor.com
Personel Yemek Takımı (12*)	Yeni	1 Adet	485,00	Bizim Zücade
Yumurta Sahanı 1.nolu	Yeni	15 Adet	75,00	Bakırcılar Çarşısı
Yumurta Sahanı 2 Nolu	Yeni	20 Adet	120,00	Bakırcılar Çarşısı
Yumurta Sahanı 4 Nolu	Yeni	4 Adet	60,00	Bakırcılar Çarşısı
GİDERLER 2.SAYFA TOPLAMI			<b>17.492,23</b>	
<b>GENEL TOPLAMI</b>			<b>50.187,19</b>	

6.2 İşletme Giderleri

GİDER KALEMLERİ	AYLIK GİDER	YILLIK GİDER	TOPLAM GİDERLER
1. HAMMADDE	80.685,00	968.220,00	968.220,00
2. YARDIMCI MADDE VE İŞLETME MALZEMELERİ	6.340,00	76.080,00	76.080,00
3. KİRA	1.700,00	20.400,00	20.400,00
4. ELEKTRİK	560,00	6.720,00	6.720,00
5. SU	172,00	2.064,00	2.064,00
6. YAKIT	650,00	7.800,00	7.800,00
7. İŞÇİLİK-PERSONEL	16.998,00	203.936,00	203.936,00
8. BAKIM ONARIM	600,00	7.200,00	7.200,00
9. PATENT-LİSANS	3.248,00	3.248,00	3.248,00
10. GENEL GİDERLER	1.200,00	14.400,00	14.400,00
11. PAZARLAMA SATIŞ GİDERLERİ	1.124,60	13.495,00	13.495,00
12. AMBALAJ-PAKETLEME GİDERLERİ	35,00	420,00	420,00
<b>TOPLAM</b>	<b>113.312,60</b>	<b>1.359.751,00</b>	<b>1.359.751,00</b>

İşçilik ve Personel Giderleri Tablo EK:2 de detaylarıyla verilmiştir.

EK:2 PERSONEL VE İŞÇİLİK GİDERLERİ								
Adı Soyadı	Görevi	Maaşı	Sigorta Bedeli	Yemek Gideri Aylık	Yemek Gideri Yıllık	Giyim Gideri	Toplam Aylık	Toplam Yıllık
Kezban Mert	İşletme Müdürü	3.000	700	250	3.000	-	3.950	47.400
Tanay Tanyar	Mali İşler Md.	2.500	480	250	3.000	-	3.230	38.760
	Aşçı	2.200	423	70	840	270	2.693	32.586
	Şef	1.500	395	70	840	270	1.965	24.690
	Garson	1.300	350	70	840	270	1.720	20.640
	Komi	1.300	350	70	840	270	1.720	20.640
	Temizlik Görevlisi	1.300	350	70	840	200	1.720	20.570
Toplam Aylık/Yıllık Giderler							16.998	203.976



## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

#### 6.3 Nakit Projeksiyonları

İŞLETME GELİRLERİ	1.YIL	2.YIL	3.YIL	4.YIL	5.YIL	6.YIL	7.YIL	8.YIL	9.YIL	10.YIL
A FAALİYETİ	1.714.951	2.572.426	3.842.547	4.158.951	4.985.875	5.843.68	6.752.641	7.276.842	7.982.984	8.920.170
B FAALİYETİ	236.339	286.552	320.920	370.543	420.500	486.200	512.608	566.250	590.230	645.350
İŞLETMENİN TOPLAM YILLIK GELİRLERİ	1.951.290	2.858.978	4.163.467	4.529.494	5.406.375	6.329.880	7.265.249	7.843.092	8.573.214	9.565.520
İŞLETME GİDERLERİ (-)	1.359.751	1.470.700	1.680.254	1.752.300	1.890.210	1.954.320	2.047.360	2.249.300	2.472.600	2.654.750
BEKLENEN BRÜT KAR	591.539	1.388.278	2.483.213	2.777.194	3.516.165	4.375.560	5.217.889	5.593.792	6.100.614	6.910.770
VERGİ (-) %35	118.307	485.897	869.125	972.018	1.230.658	1531.446	1.826.290	1.957.827	2.135.215	2.418.770
<b>NET KAR</b>	<b>473.232</b>	<b>902.381</b>	<b>1.614.068</b>	<b>1.805.176</b>	<b>2.285.507</b>	<b>2.844.117</b>	<b>3.391.599</b>	<b>3.635.965</b>	<b>3.396.399</b>	<b>4.492.000</b>

#### 6.4 Üretim/Satış Hedefleri

İŞLETMENİN SATIŞ HEDEFLERİ	1.YIL	2.YIL	3.YIL	4.YIL	5.YIL	6.YIL	7.YIL	8.YIL	9.YIL	10.YIL
A FAALİYETİ	1.714.951	2.572.426	3.842.547	4.158.951	4.985.875	5.843.68	6.752.641	7.276.842	7.982.984	8.920.170
B FAALİYETİ	236.339	286.552	320.920	370.543	420.500	486.200	512.608	566.250	590.230	645.350
TOLLAM SATIŞ HEDEFLERİ	1.951.290	2.858.978	4.163.467	4.529.494	5.406.375	6.329.880	7.265.249	7.843.092	8.573.214	9.565.520

#### 6.5 Kâra Geçiş Noktası

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

A. Başlangıç yatırımları= 65.003,19

B. İşletme Sermayesi = 113.312,00

	TOPLAM	ÖZ KAYNAK	HİBE	BORÇ
<b>A+B</b>	178.312,19	60.000	50.000	68.312,19





## GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

### YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

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

##### İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	BEDELİ (TL.-KDV HARİÇ)

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

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

##### İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	TAHMİNİ TUTAR (TL.-KDV HARİÇ)

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

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