



Bölüm 4.

Bir İşletme Nasıl Kurulur!

“Hedeflerimize ancak hararetle inanmamız gereken ve kuvvetle harekete geçmek zorunda olduğumuz bir plan aracılığıyla ulaşılabilir. Başarıya giden başka bir yol yok.” - Pablo Picasso

4.1. İş Modeli

Gerçekçi bir şekilde, işletmenizi kaydettirmek, onu gerçekleştirmenin ilk adımıdır. Bununla birlikte, kişisel değerlendirme adımı olduğu gibi, farklı ticari kuruluşların artılarını ve eksilerini öğrenmek için zaman ayırın. Ayrıca uygun işletme ruhsatlarını ve izinlerini almanız gerekecektir. İşletmeye bağlı olarak şehir, ilçe veya eyalet yönetmelikleri de olabilir ([bkz. Bölüm 5](#)). [3 Bölümde](#) rüyadan fikre konuştuk. Başlamadan önce tanıdıklarıyla ve mümkünse iş alanındaki uzmanlarla konuşmalıdır. Muhataplarının cevaplarının samimi olduğundan ve sadece yardımsever olmadığından emin olmalıdır. Ayrıca, gelecekteki girişimcinin birkaç olumsuz görüşle cesareti kırılmamalıdır. Ancak fikirlerin büyük çoğunluğu olumsuzsa ve muhatapların argümanları sağlam ve mantıklıysa, bu fikrin potansiyeli olmadığı anlamına gelir. Aksi takdirde işyerinde iş başlayabilir ve bir iş planı yapmalısınız.

En basit anlatımla, bir iş planı bir yol haritasıdır - ilerlemenizin grafiğini çizmenize yardımcı olmak için kullanacağınız ve hedeflerinize ulaşmak için yapmanız gerekenlerin ana hatlarını belirleyen bir şeydir. Bir iş planını yalnızca bir kez kullanacağınız (belki bir bankadan kredi almak için) ağır bir belge olarak düşünmek yerine, işinizin nasıl büyüdüğünü ve hedeflerine nasıl ulaştığını yönetmek için bir araç olarak düşünün.

İş Planlaması ile ilgili bazı ipuçları ve püf noktaları İpuçları ister misiniz ([ayrıca bkz. Bölüm 6](#)) : Daha önce hiç yapmadıysanız, bir iş planı yazmak göz korkutucu görünebilir. Ancak, bu, ertelemeyi veya görmezden gelmeyi göze alamayacağınız bir şeydir. Sağlam bir iş planına sahip olmak, işletmenizin hayatta kalması ve gelişmesi için çok önemlidir.

İş planınızı yatırımcılara ve bankalara yönelik satış konuşmanızın bir parçası olarak ve potansiyel ortakları ve yönetim kurulu üyelerini çekmek için kullanırsanız da, bunu öncelikli olarak stratejinizi, taktiklerinizi ve önemli kilometre taşları, son tarihler ve uygulama için belirli faaliyetleri tanımlamak için kullanacaksınız. bütçeler ve nakit akışı.

Aslında, planınızı yabancılara sunmanız gerekmiyorsa, iş planının resmi bir belge olması gerekmez. Bunun yerine planınız, bir satış konuşması oluşturmayı, temel iş numaralarınızı tahmin etmeyi, ulaşmayı umduğunuz önemli kilometre taşlarını özetlemeyi ve planınızı gözden geçirip revize ettiğiniz düzenli ilerleme kontrollerini içeren bir Yalın Planlama sürecini takip edebilir.

Yatırımcılara sunmuyorsanız, bunu resmi bir sunum olarak düşünmeyin, bunun yerine kim olduğunuza, çözdüğünüz soruna, soruna çözümünüze, hedef pazarınıza ve hedeflerinize ulaşmak için kullanacağınız temel taktikler. Resmi bir iş planına ihtiyacınız olduğunu düşünmeseniz bile, yine de planlama sürecinden geçmelisiniz. Süreç, yeterince iyi düşünmediğiniz delikleri veya alanları ortaya çıkarmanıza yardımcı olacaktır. Resmi bir iş planı belgesi yazmanız gerekiyorsa, aşağıdaki ana hatları takip etmeyi seçebilirsiniz.

Standart iş planı dokuz bölümden oluşur:

1. Yönetici Özeti
2. Hedef piyasa
3. Ürünler ve servisler
4. Pazarlama ve Satış Planı
5. Kilometre Taşları ve Metrikler
6. Şirket Genel Bakışı
7. Yönetim ekibi
8. Finansal plan
9. Ekler

Bankalara veya fon sağlayıcılara sunmak için bir iş planının nasıl yazılacağına dair ayrıntılı bilgi istiyorsanız, kendi kapsamlı rehberimiz de dahil olmak üzere birçok çevrimiçi kaynak bulunmaktadır.

Platformumuzda ve web sitemizde belirli endüstriler için yüzlerce örnek plan da bulacaksınız. Bunları istediğiniz zaman kullanın, ancak tam ihtiyaçlarınıza göre uyarlamaya hazır olun. İki işletme birbirine benzemez! Girişimcinin şirketini kurmasına yardımcı olacak birkaç yöntem vardır: Yalın Başlangıç, İş Kanvas Modeli, Tasarım Düşüncesi vb. Aşağıda size iki İş Modeli örneği veriyoruz.

Hukuk ve vergi uzmanlarına danışmanız her zaman tavsiye edilir. Bir uzman, sahada iyi yapılandırılmış bir vizyona ve değerli bir deneyime sahiptir, bu nedenle girişimci için önemli ayrıntılara odaklanabilen, yetkin ve güvenilir bir kaynağı temsil eder. Bu uzmanlar, iş fikrinin uygulanabilirliğini doğrulamanın yanı sıra, işi açmanın en iyi olduğu yer veya bazı yasal avantajlar elde etmek için karşılanması gereken gereksinimler gibi çok yararlı ipuçları sağlayabilir. Hukuk ve vergi uzmanlarına danıştıktan sonra, girişimci işi hakkında çok daha net bir fikre sahip olur. Bu noktada girişimci, işinin yasal organizasyonu şeklinde (bireysel girişimcilik, limited şirket vb.) Düşünmeye başlar. Bu formlar her ülkeye özeldir.

Dahası, girişimci işini sezgiye dayalı olarak geliştirebilir, ancak başarı şansı çok düşüktür. [Lean Startup](#) veya [Business Model Canvas](#) gibi başarıyla test edilmiş bir yöntemi aşağıda açıkladığı gibi uygulamak en iyisidir.