

I03

*Genç Göçmen Girişimciler Rehberi*



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





## İçerik

Prolog .....	10
P1 Genel Tanıtımı .....	10
P2 Neden Genç Göçmenler için Girişimci Öğrenim Kılavuzuna ihtiyacımız var?.....	10
P3 Bu nasıl teslim edilecek? .....	10
P4 YME ortaklığına ve ortak kuruluşlara giriş.....	11
Bölüm 1. Bir Girişimci Rüyası.....	15
1.1. En İyi Girişimcilik Filmleri (ve fragmanları) .....	15
1.2. Girişimciler için en ilham verici 5 You Tube Video Kanalı!.....	18
1.3. Girişimcilik, yenilikçilik ve ilhamla ilgili Daha Fazla YouTube Seçimi .....	19
1.4. En iyi 6 girişimci podcast? .....	26
Bölüm 2. Girişimcilik değerlendirmesi .....	28
2.1. Girişimciliğin Tanımlanması.....	28
2.2. Girişimci Öz Değerlendirme .....	28
2.3. Öz değerlendirmede dürüstlük çok önemlidir .....	29
2.4. Hiç kendinizi Girişimci olarak gördünüz mü? .....	29
Bölüm 3. Hayallerden Fikirlere ve İşe .....	30
3.1. Bir Fikrin Önemi .....	31
3.2. Her şey 'I' markasıyla başlar .....	31
3.3. Kendinizi değerlendirin. ....	32
3.4. Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir? .....	32
3.5. Fikirler ve hedef grubunuz .....	33
3.6 Pazar araştırması yapın. ....	34
3.7 Müşteriler istiyor mu? .....	34
3.8. Daha Fazla Öneri.....	34
3.9, Resmi hale getirin.....	36
3.10. İş planınızı yazın.....	36
Bölüm 4. Bir İşletme Nasıl Kurulur!.....	37
4.1. İş Modeli .....	37
4.2. İş Kanvas Modeli.....	39
4.2.1 1. Adım: .....	39
4.2.2 2. Adım: .....	39
4.2.3. Aşama 3: Neden para kazanıyorsun?.....	40
4.2.4.Step 4:.....	40



4.2.5. Adım 5: .....	41
4.2.6. 6. Adım: .....	41
4.2.7. Adım 7: .....	41
4.2.8. Adım 8: .....	41
4.2.9. Adım 9: .....	41
4.3. Yalın Başlangıç.....	42
4.3.1 İş Modelini Tasarlama (Yalın Başlangıçta).....	43
4.3.2 Tüketici segmentinin gelişimi .....	47
4.3.3 Başlangıç ilerlemelerini izleme .....	48
4.3.4 Yalın Başlangıç Yönteminin Uygulama Örnekleri .....	51
Bölüm 5. Girişimcilik kanunları, kuralları, düzenlemeleri ve vergileri .....	52
5.1. Adım Adım .....	52
5.1.1. Aşama 1: Yasal formu seçin .....	52
5.1.2. Adım 2: Şirketinizi Resmi Olarak Kaydedin .....	52
5.1.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe (KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası) .....	52
5.1.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	53
5.1.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma (Krediler ve Hibeler) .....	53
5.1.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.) .....	53
5.1.7. Step 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması ve İş Web Sitesi Yapılması .....	54
5.1.8. 8. Adım: Sigorta .....	54
5.1.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	54
5.1.10. Adım 10: Patentler ve Markalar .....	54
5.2. Adım Adım Birleşik Krallık .....	55
5.2.1 1. Adım: Yasal formu seçin .....	56
5.2.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin.....	62
5.2.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe .....	67
5.2.4 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	73
5.2.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma.....	73
5.2.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.) .....	75
5.2.7 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak) .....	76
5.2.8. 8. Adım: Sigorta .....	76
5.2.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	79



5.2.10 10. Adım: Patentler ve Markalar .....	80
5.3. Adım Adım Hollanda .....	81
5.3.1. Aşama 1: Yasal formu seçin .....	82
5.3.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin.....	84
5.3.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe .....	84
5.3.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	85
5.3.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma .....	86
5.3.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması.....	86
5.3.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak) .....	88
5.3.8. 8. Adım: Sigorta .....	90
5.3.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	91
5.3.10 10. Adım: Patentler ve Markalar .....	93
5.4. Adım Adım İtalya.....	94
5.4.1. Aşama 1: Yasal formu seçin .....	94
5.4.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin.....	95
5.4.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe .....	95
5.4.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	96
5.4.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma.....	96
5.4.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması.....	98
5.4.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak) .....	99
5.4.8. 8. Adım: Sigorta .....	100
5.4.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	100
5.4.10 10. Adım: Patentler ve Markalar .....	101
5.5. Adım Adım Romanya .....	109
5.5.1. Aşama 1: Yasal formu seçin .....	110
5.5.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin.....	112
5.5.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe .....	113
5.5.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	114
5.5.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma.....	114
5.5.6 Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması .....	114
5.5.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak) .....	115
5.5.8. 8. Adım: Sigorta .....	115
5.5.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	115
5.5.10 10. Adım: Patentler ve Markalar .....	116



5.6. Adım Adım Türkiye .....	117
5.6.1. Aşama 1: Yasal formu seçin .....	119
5.6.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin.....	119
5.6.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe .....	120
5.6.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın .....	123
5.6.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma .....	123
5.6.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması.....	125
5.6.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak) .....	126
5.6.8. 8. Adım: Sigorta .....	127
5.6.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi .....	130
5.6.10 Adım 10: Patentler ve Markalar.....	131
Bölüm 6. İpuçları ve Püf noktaları .....	133
6.1. Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası.....	134
6.1.1. Kendinle yarış .....	134
6.1.2. Kendine karşı dürüst ol.....	134
6.1.3. Risk almak.....	134
6.1.4. Ne istediğine dair bir vizyona sahip ol .....	134
6.1.5. Doğru kişileri bulun .....	134
6.1.6. Harekete geç .....	134
6.1.7. Kalıcı ol.....	135
6.1.8. Araştırma yapmak.....	135
6.1.9. Paranızı akıllıca harcayın.....	135
6.1.10. Müşterilerinizi dinleyin .....	135
6.2 Başarılı Genç Göçmen Girişimciler.....	135
6.3. On İpucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?.....	137
6.3.1. İş fikriniz tutkuyla beslenmeli.....	137
6.3.2. İş fikriniz bir çözüm olmalıdır. ....	137
6.3.3. Hedef pazarınızı belirlemeli ve anlamalısınız. ....	138
6.3.4. İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.....	138
6.3.5. Bir iş kurmak için yasal gereklilikleri bilmelisiniz.....	139
6.3.6. İş fikriniz için finansman sağlamalısınız.....	139
6.3.7. Küçük ölçekte başlamalı ve işinizi büyütme için çalışmalısınız.....	140
6.3.8. Ara vermelisin .....	140
6.3.9. Risk almalısın.....	141



6.3.10. Hatalarından ders almalısın .....	141
6.4. İş Planlamayla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları .....	142
6.4. 1. İş planınızı hedef kitlenize uyarlayın .....	142
6.4.2. Pazarınızı iyice araştırın .....	142
6.4.3. Rakiplerinizi belirleyin .....	143
6.4.4. Detaylara dikkat edin .....	143
6.4.5. Start-up'ınızın yatırımcılara sunduğu fırsata odaklanın .....	143
6.4.6. Önemli gerçekleri dışarıda bırakmayın .....	143
6.4.7. Finansal bilgilerinizi doğru alın.....	143
6.4.8. Yönetici özetinizi ikna edici yapın.....	143
6.4.9. Bir iş koçundan ikinci bir görüş alın .....	144
6.4.10. İş planınızı doğru şekilde uygulayın .....	144
6.5. Başarı Faktörleri.....	144
6.6. Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin On İpucu ve Püf Noktası .....	144
6.6.1. Sağlam iş planlaması yapın.....	144
6.6.2. Mali Zorluklara Hazırlanın.....	144
6.6.3. Dikkatli Olun - Bir iş kurduğunuzu unutmayın.....	145
6.6.4. Yardım isteyin!.....	145
6.6.5. Güvendiğiniz bir akıl hocasına güvenin.....	145
6.6.6. Küçük bir bütçeyle pazarlama .....	145
6.6.7. Bir numaraya dikkat edin .....	145
6.6.8. Vizyonunuzu paylaşan bir ekip oluşturun.....	146
6.6.9. Hayatboyu Öğrenme .....	146
6.6.10. Girişiminizi koruyun .....	146
Bölüm 7. F.A.I.L. (ÖĞRENMEYE İLK TEŞEBBÜS).....	147
7.1. FAIL'de ilk 10 .....	147
7.1.1. Hedef belirleyememe .....	147
7.1.2. Sonuçta şevk başarılı olmak için yeterli değildir .....	147
7.1.3. Öğrenememe.....	147
7.1.4. Zayıf Para / Bütçe Yönetimi.....	147
7.1.5. Ürünün reklamının yapılmaması / markalanmaması .....	147
7.1.6. Rekabeti Azaltma.....	148
7.1.7. Yanlış Sebeplerden Başlamak.....	148
7.1.8. Kötü Yönetim .....	148



7.1.9. İş Planı Yok / Korkunç Planlama.....	148
7.1.10. Yanlış İnsanlarla Çevrelemek.....	148
7.2.More F.A.I.L: .....	148
7.2.1. Hazırlık hatası .....	148
7.2.2. Başlatma hatası.....	149
7.2.3. Başarısız markalama. ....	149
7.2.4. Alana özgü iş bilgilerinin eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık. ....	149
7.2.5. Piyasa ihtiyacının fazla tahmin edilmesinden kaynaklanan başarısızlık.....	149
7.2.6. Rakiplerin küçümsenmesinden kaynaklanan başarısızlık.....	149
7.2.7. Hedef grubun yetersiz bilgisinden kaynaklanan başarısızlık, kötü pazarlama ile sonuçlanır.....	149
7.2.8. Kurucu ekipte tutku ve bağlılık eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık.....	149
Bölüm 8. Nasıl Ağ Yapılır .....	150
8.1. Ağ Kurmanın En İyi Yolu Nedir?.....	150
8.2. On Ağ ipucu ve püf noktası .....	150
8.2.1. Odadan her zaman gül kokulu çıkın.....	150
8.2.2. Öne çıkın! Ama doğru şeyler için.....	150
8.2.3. Ödevini yap. ....	150
8.2.4. Çoğu insan sohbete başlamaz.....	150
8.2.5. Çok yoğun olmayan bazı sohbet başlatıcıları ezberleyin! .....	150
8.2.6. İşinizi anlatırken, yaptığınız şeyle ilgili eğlenceli veya farklı bir açıklama yapın ve gurur duyun.....	150
8.2.7. Kendinizi ofiste kapatmayın .....	151
8.2.8. Kartvizitimize bir fotoğraf koyun.....	151
8.2.9. Fazla doğrudan olmayın .....	151
8.2.10. Diğer kişinin neyle ilgilendiğini düşünmeye çalışın. ....	151
8.3 Ağ Oluşturmak İçin On İpucu ve Püf Noktası .....	151
8.3.1.Taking Lead.....	151
8.3.2 Sosyal medyayı kullanma .....	151
8.3.3. Profesyonelce giyin .....	151
8.3.4. Başkalarını dinleyin .....	151
8.3.5 İnsanların gözlerine bakın.....	152
8.3.6. Bir golle gelin!.....	152
8.3.7. İlk adımı atın!.....	152



8.3.8 OLUMSUZ OLMAYIN! .....	152
8.3.9. Tanımadığımız insanlarla konuşun.....	152
8.3.10. Reddi kabul edebilme .....	153
8.4. Ağ Oluşturma hakkında daha fazla ipucu ve püf noktası .....	153
8.4.1. Başkaları Aracılığıyla İnsanlarla Tanışın .....	153
8.4.2. Sosyal Medyadan Yararlanın .....	153
8.4.3. İş Sorma.....	153
8.4.4. Özgeçmişinizi Tavsiye için Bir Araç Olarak Kullanın.....	153
8.4.5. Çok Fazla Zaman Almayın.....	154
8.4.6. Diğer Kişi Konuşsun .....	154
8.4.7. Bir Başarı Hikayesi Sunun .....	154
8.4.8. Ağınızı Nasıl Genişleteceğinize Dair Öneriler İsteyin .....	154
8.4.9. Takip Etmek İçin Bir Neden Bulun.....	154
8.4.10. Daima Teşekkür Etmeyi Unutma .....	154
Bölüm 9. Pazarlama ve İletişim .....	155
9.1.Pazarlama nedir?.....	155
9.2: İşte sizinle paylaşabileceğiniz 10 ipucu .....	155
9.2.1. Müşterinizi tanıyın! .....	155
9.2.2. Bir strateji oluşturmadan önce kendinize ne için sorun .....	155
9.2.3. Rakiplerinizi inceleyin ve kopyalayın .....	155
9.2.4. Belirli bir hedef belirleyin.....	156
9.2.5. Ekibinizle oturun.....	156
9.2.6.Plan.....	156
9.2.7. Açılış sayfasına dikkat edin.....	156
9.2.8. Ne yaptığınızı anlatın .....	156
9.2.9. Bir medya stratejisine bahis yapın.....	157
9.2.10. Sonuçları ölçün .....	157
9.3. Altı Pazarlama İpucu ve Püf Noktası.....	157
9.3.1. Pazarlama İpuçları: Trendleri Takip Edin! .....	157
9.3.2. Ücretli Sosyalliği Kucaklayın .....	157
9.3.3. Natürel Marka Avukatları .....	157
9.3.4. Orijinalliğe Öncelik Verme.....	158
9.3.5. Unutulmaz Bir Mesaj Oluşturun.....	158
9.3.6. Ortaklıklar Kurun .....	158





9.4. Altı Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları .....	158
9.4.1. Unutulmaz bir LOGO'ya sahip olun .....	158
9.4.2. Müşteri sadakatini iyileştirmek için eylemler .....	159
9.4.3. Orijinal araştırmanızı yapmaya çalışın .....	159
9.4.4. Sosyal medyaya yatırım yapın.....	159
9.4.5. Bazı Reklamları Film Yapın.....	159
9.4.6. Digitises UP! .....	159
9.5. İletişim O3yme Nedir .....	160
9.6. İletişimin nasıl yapılacağına dair altı ipucu .....	160
9.6.1. Dinleme Becerilerinizi (ve Ayrıca Dikkat Etme Becerilerinizi) Uygulayın: .....	160
9.6.2. İşbirliği Yapın, Dikte Etmeyin:.....	160
9.6.3. Boş Zamanınızı Nasıl Geçirdiğinize Dikkat Edin .....	160
9.6.4. Doğru İletişim ve İşbirliği Araçlarına Yatırım Yapın: .....	160
9.6.5. Hassas Sorunların Ortaya Çıkarılması İçin Çok Uzun Beklemeyin.....	161
9.6.6. İyi Bir İnsan Hafızasına Sahip Olmayı ve Kullanmayı Öğrenin .....	161



# Prolog

## P1 Genel Tanıtımı

***Göçmenler arasında girişimcilik, sosyal, ekonomik ve politik eylem için yeni bir alan olarak görülmelidir. Bu nedenle birçok hükümet, çeşitli destek biçimleriyle girişimciliği aktif olarak teşvik etmeye çalışıyor. Ama bu hükümetlere bağlı değil ... Size kalmış!***

Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi genç girişimciler için bir rehber hazırladı. AB içinde, genç göçmenler önemli bir potansiyel girişimciler havuzunu temsil etmektedir, ancak diğer daha savunmasız gruplar olarak belirli yasal, kültürel ve dilsel engellerle karşılaşabilirler. Genç girişimciyi ne zaman ve nerede olursa olsun desteklemek için bu konuları mümkün olduğunca eksiksiz bir şekilde ele aldık.

Neyse ki AB'de genç göçmen girişimcileri destekleyen pek çok girişim var, ancak bu YME Kılavuzunun tüm ipuçları ve püf noktaları ile katma değer olduğuna inanıyoruz. Buna bir bak !

Bağımsız öğrenmek, en zeki ve en motive genç girişimci için bile zor olabilir. Bu YME Kılavuzunu, kendi kendine öğrenme olarak bilinen bağımsız öğrenmenin dört temel aşaması etrafında oluşturduk:

- \* Girişimci olmak için öğrenmeye ve çok çalışmaya hazır ve motive misiniz?
- \* Girişimci hedefleri belirlemek
- \* Girişimcilik sürecine dahil olmak; ve
- \* Girişimci öğrenmenin değerlendirilmesi.

## P2 Neden Genç Göçmenler için Girişimci Öğrenim Kılavuzuna ihtiyacımız var?

Genç Göçmenler için Girişimci Öğrenim Rehberi gereklidir, çünkü:

- Genç göçmenlere ihtiyaç duydukları her an ulaşılabilecek;
- Tüm girişimci öğrenme oturumları için bir referans tabanıdır;
- Değerlendirilen eğitim segmentine uyarlanmış girişimcilik hakkındaki bilgi ve becerileri sistematik hale getirir;
- Proje ortakları arasındaki deneyimleri karşılaştırmaya izin verir.

## P3 Bu nasıl teslim edilecek?

Girişimcilik Öğrenim Kılavuzu basılı bir broşür, indirilebilir dosya ve mobil uygulama olarak teslim edilecektir.

Aşağıdaki Bölümler Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuzda yer almaktadır:

\* [Prolog](#)

Giriş.

\* [Bölüm 1 - Bir Girişimci Rüyası](#)

İlham ve kişisel motivasyon için bir bölüm.

\* [Bölüm 2 - Bir Girişimcilik Değerlendirmesi](#)

Girişimci misiniz? İyi bir girişimci olmak için ne tür becerilere ihtiyacınız var? Bir ihtiyaç analizi.

\* [Bölüm 3 - Hayallerden Fikirlere ve İşe](#)

Hayalleri fikirlere ve fikirleri hayallere dönüştürme.

\* [Bölüm 4 - Bir İşletme Nasıl Kurulur](#)

Hayallerimiz ve fikirlerimiz ancak bir iş planı aracılığı ile gerçekleştirilebilir.

\* [Bölüm 5 - Girişimcilik Kanunları, Kuralları, Yönetmelikleri ve vergi](#)

Her YME ülkesinde genç bir girişimci için açıklanan yasalar, kurallar, düzenlemeler ve vergiler: Türkiye, Hollanda, Birleşik Krallık, Romanya ve İtalya.

\* [Bölüm 6 - İpuçları ve Püf Noktaları](#)

Genç girişimciler için İpucu ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla).

\* [Chapter 7 - F.A.I.L. \(ÖĞRENMEYE İLK TEŞEBBÜS\)](#)

Başarısızlığı öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz.

\* [Bölüm 8 - Nasıl Ağ Yapılır](#)

Ağ kurmayı öğrendiğinizde, kişisel yaşamınızı ve işinizi de geliştirmeyi öğrenirsiniz.

\* [Bölüm 9 - Pazarlama ve İletişim](#)

Başarılı bir iş için farkındalık, iletişim ve pazarlama oluşturmak çok önemlidir.

## **P4 YME ortaklığına ve ortak kuruluşlara giriş**

Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi, ortaklık ülkelerindeki genç göçmenlere girişimcilik becerileri geliştirme desteği sağlamaya odaklanmıştır. Ortaklık ülkeleri Türkiye, Romanya, İtalya, Hollanda ve İngiltere'dir.

## **Boğaziçi Üniversitesi - Türkiye**

Boğaziçi Üniversitesi (BU) resmen 1971 yılında kurulmuştur. Dört fakültesi, altı enstitüsü, iki okulu (Yabancı Diller Yüksekokulu ve Uygulamalı Bilimler Meslek Yüksekokulu) ve 32 araştırma merkezi bulunmaktadır. Fakülte ve okullar yaklaşık 16.000 öğrenciye lisans eğitimi verirken, enstitüler yaklaşık 4.000 öğrenciye lisansüstü programlar sunmaktadır. Üniversitede öğretim dili İngilizcedir. Kalıcı olarak 939 akademik personel ve 984 idari personel bulunmaktadır. Avrupa Üniversiteler Birliği (EUA) tarafından onaylanmıştır ve Mühendislik Fakültesi, TR'deki ilk ABET onaylı fakültedir. BU, üyeleri arasında akademik işbirliğini geliştirmek için aynı hedefi paylaşan birkaç uluslararası üniversite ağının üyesidir: IAU - Uluslararası Üniversiteler Birliği; Magna Charta Universitatum; EUA - Avrupa Üniversiteler Birliği; Unimed - Akdeniz Üniversiteler Birliği; Utrecht Ağı; Karadeniz Üniversiteler Ağı; SEFI - Avrupa Mühendislik Eğitimi Topluluğu, Avrupa Üniversiteleri Sürekli Eğitim Ağı (EUCEN).

## **Sosyal Medya BU**

[Website Boğaziçi University](#) - [Instagram @uniBoğaziçi](#) - [Twitter @UniBoğaziçi](#)

## **Milli Eğitim Bakanlığı - Türkiye**

Türkiye'deki Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Avrupa'nın en büyük eğitim sistemlerinden birini yönetmektedir. Her seviyedeki eğitim hizmetleri büyük ölçüde (% 90'dan fazla) kamu eğitim kurumları tarafından sağlanmaktadır. Örgün ve yaygın eğitime (yüksek öğretim hariç) ilişkin idari mevzuat ve denetim Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yapılır. MEB ayrıca öğretmen istihdamını ve yer değiştirmesini düzenler ve müfredatı empoze eder; ders çizelgeleri, sınıfta kullanılan ders kitapları ve sınıftaki öğretim uygulamalarını izlemek için açıkça testleri kullanır. Özel eğitim kurumları da mevcuttur. Özel eğitim kurumları, özel finansman ve idare anlamına gelir. Bireyler, şirketler veya diğer türden kurumlar (dernekler, vakıflar gibi) okul öncesi, ilk ve orta düzeylerde özel okullar açabilir ve işletebilir. Özel öğretim kurumları, eğitim düzenlemeleri ve sertifikaları (müfredat, öğretmen nitelikleri, okul gün / hafta / yıl uzunluğu, değerlendirme, ilerleme, diploma vb.) Açısından kamu kurumları ile aynı düzenlemelere tabidir. Kamu fonları özel kurumlara belirli bir ölçüde çeşitli şekillerde verilmektedir. Ancak "hükümete bağlı" özel kurumlar yok. Yüksek öğretim düzeyinde, yalnızca 'vakıflar' özel yüksek öğretim kurumlarını kar etmeden işletebilir.

Öğrenci Sayısı 2019: 18 Milyon (1.5 Okul Öncesi, 5.5 İlkokul, 5.5 Ortaokul, 5.5 Lise)

Devlet Okulları: 15 Milyon

Özel Okullar: 1.5 milyon

Açık Öğretim 1.5 Milyon

Türkiye'deki Suriyelilerin sosyal entegrasyonuna yönelik ilk girişim, esas olarak eğitimlerine odaklandı. Türkiye'de 3,5 milyon Suriyeli ve 5-18 yaşları arasında 1,1 milyon Suriyeli var. Türkiye'deki Suriyeli çocuklara eğitim sağlamak için yoğun çaba sarf edilmesine rağmen

halihazırda sadece 650.000 devlet okullarında eğitim görmektedir. Suriyeli çocukların entegrasyonunun zor kısmı dil eğitimidir. Tam teşekküllü Türkçe eğitimi vermek MEB'in tüm çabaları ve desteği ile halen gelişmekte olan bir alandır.

2016 yılının başında Türkiye, mültecilerin yasal olarak işe başlayabilmeleri için mevzuatını değiştirdi. Suriyeli mülteciler artık çalışma izni alabiliyor ve mesleki eğitim ve öğretim sistemine erişim sağlayabiliyor. Mülteciler geçimini sağlayarak veya mesleki bir nitelik kazanarak, yardım almaya devam etmek yerine Türk ekonomisinin aktif üyeleri olma fırsatına sahip oluyor. Şimdiye kadar, işgücü piyasası kurumları ve meslek okulları, Suriyeli mültecilerin ihtiyaçlarını karşılamak için yalnızca sınırlı bir hizmet yelpazesi sunabiliyordu. Pek çok mülteci gerekli Türkçe bilgisine sahip değil. Savaşın bir sonucu olarak, eğitimlerini tamamlayamadılar ve artık kurs sertifikalarına sahip değiller. Ayrıca, Türk işgücü piyasasına ve mevcut danışmanlık hizmetlerine aşına değiller.

Bu duruma bir destek olarak, 2016-17 akademik yılından itibaren Suriyeliler, birçok farklı iş profili için eğitim konusunda uzmanlaşmış halk eğitim merkezlerine kaydolabilirler: <http://hbogm.meb.gov.tr/modulerprogramlar/>

[Website MONE](#) - [Instagram @tcmeb](#) - [Twitter @tcmeb](#) - [Facebook @milliegitimbakanligi](#)

### **University POLITEHNICA of Bucharest (UPB) - Romanya**

UPB 1886 yılında kurulmuş olup, 1500'den fazla uluslararası öğrenci, 3300 tam zamanlı personel, 1800 yarı zamanlı fakülte ve 900 lisansüstü öğrencisi olmak üzere yaklaşık 23000 öğrencisi ile Romanya'nın en eski ve en büyük teknik üniversitesidir. Bükreş POLITEHNICA Üniversitesi, bilgisayar bilimi ve robotikten girişimcilik, işletme mühendisliği ve yönetime kadar birçok mühendislik alanı için çalışma programları içermektedir. University POLITEHNICA of Bucharest, ahlaki, eğitimsel, bilimsel ve kültürel değerlere aynı inancı paylaşan uluslararası akademik topluluğun bir parçasıdır. Ana misyonu, piyasa ekonomisinin ve yeni teknolojilerin gereksinimlerine uyum sağlayabilen, ekonomik ve yönetsel bilgi birikimine sahip profesyoneller hazırlamak ve sürdürülebilir kalkınma ve çevre koruma ilkelerini teşvik etmek için eğitim, öğretim ve bilimsel araştırmaları bir araya getirmektir.

[Website University POLITEHNICA of Bucarest](#) - [Facebook @UPB1818](#)

### **Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work - Hollanda**

Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work (DFW2W), profesyonelleri (ör. Gençlik çalışma kurumları, (yerel, bölgesel ve AB) hükümetleri, vb.) Ve istihdam ve iş alanlarında gençleri destekleyen bağımsız, kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. eşleştirme ve hareketlilik, staj, eğitim, sosyal içerme, sosyal güvenlik, sosyal yenilik, refah, girişimcilik ve yaşam kalitesi.

[Website DFW2W](#) - [Twitter @DFOIW2W](#)



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



### **EBM - İtalya**

İnsanların ve şirketlerin güçlendirme stratejileri, koçluk, girişim ve inovasyon yoluyla Avrupa fırsatlarından yararlanmasına yardımcı olmak. Pazarda istihdam edilebilirliklerini ve çekiciliğini kolaylaştırmak için Göçmenler, Kırsal Kalkınma ve özel ihtiyaçları olan kişilerle çalışmaya dahil oldu.

[Website CPA](#) - [Facebook @ConnectAbruzzo](#)

### **Werkcenter İskoçya - Birleşik Krallık**

Werkcenter Scotland 'İşten İşe; işte böyle işliyor ', temel amacın gençleri deneyim yoluyla işe ve / veya girişimciliğe sokmak olduğu bölgesel, ulusal ve uluslararası seviyeye getirilen kapsamlı bir yerel yaklaşım. WS, tüm aşamalarda girişimciliği, iş ve iş aramayı teşvik etmek (öğrenmeye) yöneliktir. Basit ve yapılandırılmış bir yaklaşımla, genç işsizlerin iş piyasasındaki konumunu anında iyileştirirken, aynı zamanda uzun vadeli istihdam edilebilirliklerini de artırmaktadır.

[Website Werkcenter Scotland](#) - [Twitter Werkcenter Scotland](#)





## Bölüm 1. Bir Girişimci Rüyası

*Bu bölümde, genç göçmenleri girişimcilğe yönlendirmek ve farkındalık yaratmak için ilham verici videolardan bir seçim yaptık.*

### 1.1. En İyi Girişimcilik Filmleri (ve fragmanları)

Tüm zamanların en iyi # Girişimcilik filmleri hangileri? Görmeniz için kişisel olarak seçilmiş 5 filmin altında. Başarılı ve başarılı olmak için ihtiyacınız olan girişimcilik dersleri ve nitelikleriyle dolu! Listemizi kaçırmayın. Ama lütfen alınan dersleri izleyin ve okuyun!





## 5. Mutluluğun Peşinde

Bu film, Amerikalı bir işadamı ve [motivasyon konuşmacısı](#) olan Chris Gardner'ın hikayesini anlatıyor. 1980'lerin başında Gardner, yürümeye başlayan bir erkek çocuk yetiştirirken [evsizlikle](#) mücadele etti. Bir [hisse senedi komisyoncusu oldu](#) ve sonunda 1987'de kendi [aracılık şirketi](#) Gardner Rich & Co'yu kurdu. 2006 yılında Gardner, şirketteki azınlık hissesini sattı ve anılarını yayınladı ve bu kitap [Will Smith'in](#) oynadığı [The Pursuit of Happyness filminin](#) senaryosuydu. Film yurtiçinde gişede 163 milyon dolar ve dünya çapında 300 milyon doları aştı. Sonuç olarak, Will Smith'e [Akademi Ödülü -En İyi Erkek Oyuncu](#) Adayı [kazandı](#).

Film, Gardner'ın gerçek yaşam öyküsünde bazı özgürlükler aldı, ancak özünde devam etmeniz gerektiğini söylüyor ..., ne kadar zor olursa olsun, devam etmeli ve pes etmemelisiniz. Bir girişimci olarak başarılı olmak için kendinize çok güvenmek çok önemlidir: Kimsenin sana bir şey yapamayacağını söylemesine izin verme. Bir hayalin varsa onu korumalısın. Bir şey istiyorsan git al. Dönem '. Chris Gardner'ın hayat hikayesi gerçek bir ilham kaynağı! #Görmek gerekir !

[Film fragman](#)

## 4. Sosyal Ağ

2003'te Harvard öğrencisi Mark Zuckerberg Facebook'u icat etti. Hızla küresel bir fenomen ve iletişimde bir devrim haline gelir. Altı yıl sonra Mark, tarihin en genç milyarderi, ancak yasal zorlukları da vardır. *Sosyal Ağ (2010)*, Facebook'un girişimcilik hikayesini anlatıyor.

Senaryo aşağı yukarı [The Accidental Millionaires\(2009\)](#) kitabına dayanıyor . Film [sosyal ağ](#) web sitesi [Facebook](#) ve elde edilen davalar kuruluşunu canlandırıyor. Film, kadın öğrencilerin fotoğraflarını çalmak için üniversite veritabanlarına girerek ve ardından site ziyaretçilerinin çekiciliğini derecelendirmesine izin vererek [Facemash](#) adlı bir kampüs web sitesi oluşturan 19 yaşındaki [Harvard Üniversitesi](#) öğrencisi [Mark Zuckerberg'in](#) girişimcilik hikayesini anlatıyor. Siteye gelen trafik Harvard'ın bilgisayar ağının bazı kısımlarında çöktüğünde, Zuckerberg'e altı aylık [akademik gözetim süresi](#) verildi. Ancak Facemash'ın popülaritesi dikkatleri üzerine çekiyor ... Zuckerberg, [Ivy League](#) öğrencilerine özel bir [sosyal ağ](#) sitesi olan Facebook için arkadaşı [Eduardo Saverin'e](#) yaklaşıyor ...

Film, girişimciliğin engebeli yoluyla ilgili, orijinal fikri kimlerin bulduğu, birçok mahkeme davası, kopuk arkadaşlıklar, Facebook'un büyük başarısı!

Kurucu [Mark Zuckerberg rolünde Jesse Eisenberg rol alıyor](#). Ne Zuckerberg ne de başka bir Facebook personeli projeye dahil olmadı. *Sosyal Ağ*, yönetmenliği, senaryosu, oyunculuğu, kurgusu ve puanıyla Oscar kazandı.

[Film fragman](#)





### 3. Steve Jobs

Steve Jobs'un filmi (24 Şubat 1955 - 5 Ekim 2011), Amerikalı bir [iş adamı](#), [endüstriyel tasarımcı](#), [yatırımcı](#) ve [medya sahibi](#) olan Icon Apple'ın Suriye kökenli kişileştirilmesi. [Apple Inc.'in](#) başkanı, icra kurulu başkanı (CEO) ve kurucu ortağı, [Pixar'ın](#) başkanı ve çoğunluk hissedarı, [Pixar'ı](#) satın almasının ardından [The Walt Disney Company'nin](#) yönetim kurulu üyesi ve kurucusuydu. , başkan ve [NeXT](#) CEO'su. Jobs, Apple'ın kurucu ortağı [Steve Wozniak](#) ile birlikte 1970'ler ve 1980'lerin [kişisel bilgisayar devriminin](#) öncüsü olarak geniş çapta tanınmaktadır.

Film, Steve Jobs'un en önemli sunumları etrafında dönüyor, yeni yenilikçi ürünlerini piyasaya sürüyor, girişimci odağı, müşterilerin ne istediğini vermeye istekli değil, çünkü 'ne istediklerini bilmiyorlar' ... Steve Jobs'un hikayesi, başarının kolay olmadığını ve başarılı olursanız olabileceğiniz kadar mutlu olacağınız anlamına gelmediğini gösteriyor. Karmaşık kişiliği ve tek yönlü düşüncesi, sonuçta neredeyse tüm rakiplerini yok eder, ancak bu arada meslektaşları, arkadaşları, kendi ailesi ve kendi çocuğu ile de birçok ilişki ... Pek çok özel sorun ve sorun, nihai girişimcilik hedefine giden yolu engellemiyor: Apple'ı Dünyanın En Büyük ve Başarılı Şirketi Yapmak ...:

[Film fragman](#)

### 2. The Big Short

The Big Short (2015), mevcut #Corona #Crisis durumunu en çok yakalayan girişimci bir film. 2010 tarihli [The Big Short](#) kitabına dayanıyor : [Inside the Doomsday Machine](#) by [Michael Lewis](#), [2007-2008 mali krizinin Amerika Birleşik Devletleri konut balonu](#) tarafından nasıl tetiklendiğini gösteriyor. Filmde [Christian Bale](#), [Steve Carell](#), [Ryan Gosling](#), [Brad Pitt](#) ve çok daha fazlası yer alıyor.

Film, [finansal araçları](#) açıklamak, [subprime mortgage](#) ve [teminatlandırılmış borç yükümlülükleri](#) gibi kavramları bir [meta-referans](#) olarak açıklamak için kullandığı alışılmadık tekniklerle dikkat çekiyor. Filmin karakterlerinden birkaçı doğrudan izleyiciye, çoğunlukla da anlatıcı olarak hizmet eden Gosling karakterine hitap ediyor. Bu gerçekten iyi bir şekilde yapıldı, bu yüzden herkes nihayetinde Bankaların tanımları ve karmaşık terimleriyle bizi nasıl kandırdığını anlıyor (açık ve basitti: Hileli davranış). Birkaç girişimci neler olduğunu görüyor ve atlıyor ...

Film, [En İyi Film](#), [En İyi Yönetmen](#), [En İyi Yardımcı Erkek Oyuncu](#) (Bale) ve [En İyi Film Kurgusu](#) adaylıklarının yanı sıra [En İyi Uyarlama Senaryo dalında Akademi Ödülü](#) kazandı. Bale, paketin önünde yürüyen girişimcinin kişileştirilmesidir. Fırsatları gören ve herkes deli olduğunu söyleyen ve patronu ve meslektaşları ona olan inancını yitiren kişi odur. O alay konusu olur, ama inatçı son kendinden emin kalır ve sonuna kadar onu takip eder. Başarısız olursa veya başarılı olursa, kendinize dikkat etmelisiniz - her iki durumda da harika bir girişimcilik dersi:

[Film fragman](#)



## 1. The Founder

The Founder (2016), [John Lee Hancock](#) tarafından yönetilen ve [Robert Siegel](#) tarafından yazılan [biyografik birkomedi-drama filmidir](#). [Michael Keaton'ın](#) işadamı [Ray Kroc'u](#) canlandırdığı film, [McDonald's](#) fast-food restoran zincirini yaratma hikayesini anlatıyor. [Nick Offerman](#) ve [John Carroll Lynch](#), McDonald's'ın kurucuları [Richard ve Maurice McDonald](#) rolünde rol alıyor.

Film, Keaton'ın performansını öven eleştirmenlerden genel olarak olumlu eleştiriler aldı. Pek çok engel ve hayal kırıklığı gösteriliyor ama Ray devam ediyor: Vazgeçmemek ve Ray'in azmi, nihayetinde bugün McDonalds'ın ne olduğu konusunda olağanüstü başarıya götürür. Film, tartışmalar ve aksilikler, yanlış anlamalar ve basit inovasyonun ne kadar büyük bir etkiye sahip olabileceği ile girişimciliğin iniş ve çıkışlarını anlatıyor. Aynı zamanda, orijinal fikre sahip olmasanız da, geliştirip başka fikirler üzerine inşa edebileceğinizi ve daha da büyüyebileceğinizi açıklar!

### Film fragman

Bu filmleri izledikten sonra, bir girişimci olarak başlamak için ilgileniyor, heyecanlı ve motive oluyorsunuz ?:

### Öz değerlendirmeye gidin !!!

Her zaman hatırlayın Neden girişimci olmak istiyorsunuz?

Motivasyon anahtardır!

## **1.2. Girişimciler için en ilham verici 5 You Tube Video Kanalı!**

İlk 5 YT kanalı şunlardır:

### **1. İş Dünyası**

Business Casual, yeni nesil liderleri eğitme ve onlara ilham verme misyonuyla hareket ediyor

### **2. Başlangıç hikayeleri**

Başlangıç Hikayeleri; Amazon, Flipkart, Snapdeal, Facebook, Google, WhatsApp ve çok daha fazlası gibi en iyi şirketlerin özel hikayeleriyle, yenilikçi fikirleriyle kendilerini kuran başarılı girişimciler ve kurucular hakkında eksiksiz bir yolculuğu size ulaştıracak tek durak noktası kurulan başarılı girişimciler Jeff Bezos, Sachin Bansal, Kunal Bahl, Mark Zuckerberg, Larry Page ve diğerleri.

[En Başarılı Girişimcilerden Alınan İlk 5 Girişimcilik Dersi | Hayat Dersleri | Başlangıç Hikayeleri](#)

### **3. Silikon Vadisi Kızı**

Silicon Valley Girl, Marina Mogilko'nun bir kanaludur. şirket kurma ve kişisel markası hakkında!



#### 4. [TEDx Talks](#)

TEDx, her yerde ve her yerde TED tarzı etkinlikler düzenleyen, yerel olarak yönlendirilen fikirleri kutlayan ve bunları küresel bir aşamaya yükselten uluslararası bir topluluktur. TEDx etkinlikleri TED konferanslarından bağımsız olarak üretilir, her etkinlik konuşmacıları kendi başına küratörlüğünü yapar, ancak TED'in formatına ve kurallarına dayanır.

[Göçmen girişimci olmak için ne gerekir | Rafael dos Santos | TEDxRoyalTunbridgeWells](#)

[Ya Bir Göçmen Olsaydın? | Ben Huh | TEDxPortland](#)

[Göçmenler Amerika'yı nasıl harika yapıyor | Mawi Asgedom | TEDxGrantPark](#)

[Arap bir İş Kadınından başarı üzerine 3 ders](#)

#### 5. [Hubspot](#)

Kariyerinizi ve İşinizi Geliştirin HubSpot Academy'nin sunduğu ücretsiz çevrimiçi eğitimle profesyonel becerilerinizi bir sonraki seviyeye taşıyın. Hızlı, pratik kurslardan kapsamlı sertifikalara ...

### 1.3. Girişimcilik, yenilikçilik ve ilhamla ilgili Daha Fazla YouTube Seçimi

#### 1. [Domino Zincir Reaksiyonu](#)

Bir domino, kendisinden yaklaşık 1.5 kat daha büyük başka bir domino taşını devirebilir. Büyüyen bir domino zinciri, küçük bir itme ile başlayan ve etkileyici derecede büyük bir domino taşını deviren bir tür mekanik zincir reaksiyonu oluşturur. Orijinal fikir Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Cilt. 51, sayfa 182 (1983).

#### 2. [Dünyadaki En İyi Şeyler Korkunun Diğer Tarafında](#)

Oyuncu Will Smith, Paraşütle atlama deneyimini Franklin D.Roosevelt'in bir sözüyle paylaşıyor: "Korkmamız gereken tek şey korkunun kendisidir". Smith, kendi korkularımızla yüz yüze gelerek başa çıkmanın önemini vurguluyor.

#### 3. [Moonshot Düşünme](#)

10X'i hedefleyebilecekken neden% 10'u hedefleyesiniz? Sadece% 10'luk bir kazanç yerine, bir ay vuruşu şu anda mevcut olanın 10 katına çıkmayı hedefliyor. Büyük bir problemin, bu probleme radikal bir çözümün ve bu çözümü mümkün kılacak çığır açan teknolojinin birleşimi, bir ay atışının özüdür.



#### **4. Reddetme ve Başarısızlıktan Nasıl Öğrenilir**

Jia Jiang, çoğumuzun korktuğu bir bölgeye cesurca maceralar atıyor: reddedilme. Jiang, 100 gün boyunca - bir yabancından 100 \$ borç istemekten, bir restoranda "hamburger doldurma" talebine kadar - reddedilmeyi arayarak, reddedilmenin genellikle getirdiği acı ve utanç karşısında duyarsızlaştı ve bu süreçte, basitçe sorduğunu keşfetti. çünkü istediğiniz şey çıkmazlar bulmayı beklediğiniz olasılıkları açabilir.

#### **5. Bloomberg Girişimcilik Dünyası Silikon Vadisi Bölümü**

Türk Bloomberg HT Kanalı, Boğaziçi Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Başkanı Oğuzhan Aygoren tarafından seslendirilen "Girişimcilik Dünyası" nın özel bir bölümünü San Francisco'da sunuyor. Konuk, bir start-up olan Anki Inc.'in kurucu ortağı ve CEO'su olan Boris Sofman ve konu, bu şirketin işleyiş alanları olarak robotik ve yapay zeka üzerine. (Videonun başlangıcı Türkçedir ancak İngilizce devam etmektedir).

#### **6. Neden İle Başlayın**

Simon Sinek, Apple'ın neden bu kadar yenilikçi olduğuna ve Martin Luther King'in neden bu kadar ilham verici olduğuna dair bir model olduğunu açıklıyor ('Öyleydi:' 'Bir hayalim var!' 'Bir planım yok'): Tüm büyük şirketler ve liderler aynı şekilde düşünür, hareket eder ve iletişim kurar. Altın Çember denir. Her şey nedenle ilgili? Nasıl ? Ne? İnsanlar yaptığınız şeye inandıklarında başarılı olacaksınız. Neden? Nasıl? Ne ? [Lütfen İzle!](#)

#### **7. Steve Jobs 2005 Stanford Mezuniyet Konuşması**

Apple Computer ve Pixar Animation Studios'un CEO'su ve kurucu ortağı Steve Jobs, hayatının en önemli noktalarından bazılarını yola çıkararak, mezunlarını hayallerinin peşinden gitmeye ve hayatın zorluklarındaki fırsatları görmeye çağırdı - ölümün kendisi de dahil - - üniversitenin 12 Haziran 2005'teki 114. Mezuniyetinde.

Steve Jobs üç hayat hikayesi anlatıyor:

1. Noktaları Birleştirme Hikayesi
2. Aşk ve Kayıp Hikayesi: Tutkunun peşinden git, daha azına razı olma
3. Ölüm hakkında bir hikaye: Zamanınız sınırlıdır: Başka birinin hayatını yaşayarak boşa harcamayın.

#### **8. Steve Jobs adlı SixLife Dersleri**

Bu Videodaki 6 Hayat Dersi:

1. Yaşamak istediğiniz hayatı seçin

2. Sertifikalar önemli değil
3. Hayal Büyük
4. Bir Yerden Başlayın
5. Her günü son günümüş gibi yaşa
6. Sadece denemeyi bıraktığınızda başarısız olursunuz

### 9. [Arnold Schwarzenegger'in Başarının 5 Kuralı](#)

Aktör Arnold Schwarzenegger, hayatla mücadele etmek ve Bay Evren (20 yaşında), 7 kez Bay Olympia, Hollywood efsanesi ve 2 dönemlik Kaliforniya Valisi olmak için 5 gizli adımını açıklıyor. Hikayesi, hiçbir engelin aşılamayacak kadar büyük olmadığını ve hiçbir vizyonun başarılamayacak kadar büyük olmadığını kanıtlıyor.

1. Vizyonunuzu Bulun ve Takip Edin
2. Asla küçük düşünmeyin, büyük düşünün
3. Naysayers'ı görmezden gelin
4. kışını kaldır
5. Sadece alma, bir şeyi geri verme (... ve dünyayı değiştirme)

### 10. [Rocky Balboa İlham Verici Konuşma](#)

Size zaten bildiğiniz bir şey söyleyeyim. Dünya tamamen güneş ışığı ve gökkuşakları değil. Çok kaba ve iğrenç bir yer ve ne kadar sert olduğun umrumda değil, seni dizlerinin üstüne indirecek ve eğer izin verirsen seni kalıcı olarak orada tutacak. Sen, ben veya kimse hayat kadar sert vurmaz. Ama ne kadar sert vurduğun önemli değil. Bunu ne kadar zorlayabileceğiniz ve ilerlemeye devam edebileceğinizle ilgili... "

### 11. [Büyük Hayal Et](#)

Genç Alman sanatçı Tim Bengel, nasıl yenilikçi bir sanatçı haline geldiğinin hikayesini anlatıyor ve çalışmalarını sayesinde New York'taki solo sanatçı sergisini yaratmaya başladı.

### 12. [Hayal ve Tasarım \(Gizli Lavabo\)](#)

Video, işlevi deneyimle birleştiren yenilikçi bir lavabonun oluşturulmasını gösteriyor.



### **13. Geleneksel Türk Ebru Sanatını Değişim İçin Kullanmak**

Video, ünlü bir Van Gogh tablosunu yeniden yaratmak için geleneksel bir sanatsal tekniğin kullanımını gösteriyor.

### **14. Orijinallerin Şaşırtıcı Alışkanlığı**

TED konuşması, sözde “orijinaller” kategorisini sunar ve konuşmacılar halkı onların özelliklerini ve değerlerini anlamaya yönlendirir.

### **15. Usta Bir Erteleyicinin Zihninin İçinde**

TED konuşması, bir erteleyeninin zihninin nasıl olduğunu ve ertelemenin ne anlama geldiğini ve ima ettiğini yenilikçi bir şekilde sunar.

### **16. Erken başarısız olun, daha çabuk başarmak için hızlı başarısız olun**

Video, genç bir adamın 6 saatten daha kısa bir süre içinde nasıl geri dönüş yapılacağını öğrendiğini gösteriyor ve dayanıklılığın değerini öneriyor.

### **17. Girişimler neden başarılı**

Bu video, başlatma başarısızlığının veya başarısızlığın arkasındaki nedenleri araştırıyor. Konuşmacı, başarıyı belirleyen ana faktörlerin fikir, ekip, iş modeli, finansman ve zamanlama olduğunu varsayar. Bu faktörlerden en etkili olanı zamanlama [% 42] ve takım [% 32].

### **18. Bir harekete nasıl başlanır**

Bu video, liderlikte kendine güvenin önemini ve ortakların kült iş liderlerini destekleyip sürdürmede ve diğer ortakları çekmede oynadığı rolü vurguluyor.

### **19. Garip ya da sadece farklı**

Video konuşmacısı, yapılabilecek herhangi bir varsayımla ilgili olarak yerel ve kültürel perspektifin önemini araştırarak, sizin için norm ne olursa olsun, yerel bağlama bağlı olarak diğerleri için bunun tersi geçerli olabilir.

### **20. Hedeflerinizi kendinize saklayın**

Video konuşmacısı, kişisel hedeflerinizi ve hırslarınızı başka biriyle paylaşmanın, psikolojik faktörler nedeniyle gerçekleşme olasılığını nasıl azaltacağına dair paradoksu sunar.



## 21. [Mülteciler ve girişimcilik ve Türkiye: Sıfırdan Başlayarak](#)

Video, yabancı ülkelerde yaşamlarını yeniden inşa etme ihtiyacı duyan mülteciler gibi bireylerin karşılaşılabilecekleri gerçek hayattaki zorlukları ve engelleri özetliyor ve araştırıyor.

## 22. [Suriyeli mülteci girişimci barakayı çikolata fabrikasına dönüştürüyor:](#)

Önceki beceriler bir kulübeyi başarılı bir çikolata fabrikasına dönüştürmenize nasıl yardımcı olabilir?

Kaynak: Scotta Nova Haberleri

## 23. [Türkiye'de yaşayan Suriyeli girişimcilerle tanışın](#)

Suriyeli mülteciler Türkiye'de iş kuruyor ve istihdam yaratıyor

## 24. [EXCUSES YOK - En İyi Motivasyon Video](#)

Bu motivasyon videosu, bir problem yaşadığımızda ne yapmanız gerektiğini açıklıyor. Bununla ilgili bir şey yapın! Zamanın var, becerilerin var, bilgin var. Asla kolay olmayacak. Bu senin fırsatın: Bunu gerçekleştir !

## 25. [DREAM - Motive Edici Video](#)

Hayallerinden vazgeçme. Hayaliniz mümkün. Hepimizde büyüklük vardır. Eşsizsin. Hayal kırıklığı ve gerilemenin üstesinden gelmek ve sonunda başarılı olmak için [Mutluluk Peşinde'yi](#) de izleyin!

## 26. [BUNU HER GÜN İZLEYİN VE HAYATINIZI DEĞİŞTİRİN](#) - Denzel Washington

Nelson Mandela şunları söyledi: "Küçük oynarken, yaşayabileceğinizden daha az olan bir hayata razı olurken bulunacak bir tutku yoktur." Tutkulu hissettiğiniz şeyi yapın. Hedefsiz rüyalar sadece rüyadır. Hayatının bir noktasında başarısız olacaksınız: Kucakla ! Herkesin başarılı olma yeteneği vardır, ancak başarısız olmazsanız, denemiyorsunuz bile. Başarısızlık, yönünüzü anlamının en iyi yoludur.

## 27. [Girişimci - Motive Edici Video](#)

## 28. [MOTİVASYON - GİRİŞİMCİLER İÇİN İŞ MOTİVASYONU](#)

## Inspirational video's Turkey (English Subtitles)

### 1. [Genç Suriyeli girişimcinin hikayesi](#)

Bir kararlılık örneği olan bu Genç Suriyeli girişimcinin hikayesini izleyin.

### 2. [Mülteci Kampından Başarılı Girişimciye](#)

### 3. [İyi Ses, Kötü Ses](#)

### 4. [Uygulama, Mültecilerin Türkiye'de iş bulmasına yardımcı oluyor](#)

Suriyeli bir girişimci, Suriyeli mültecilere yardımcı olacak bir uygulamayı nasıl geliştirdi?

### 5. [Girişimcilik animasyon videosu - Arijit Bhattacharyya](#)

## EC YouTube Videos

Avrupa Komisyonu'nun girişimcilik, göçmenler ve mültecilerle ilgili:

### 1. [Göçmenler ve Mülteciler için Girişimcilik Politika Kılavuzu](#)

UNCTAD ve UNHCR ile ortak bir ürün

Girişimcilik konusunda yapılan çalışmalar hakkında farkındalık yaratacak bir araç. Kılavuz, 35 örnek çalışma da dahil olmak üzere UNCTAD girişimcilik Modeline dayanmaktadır... Göçmenler ve Mülteciler için Girişimcilik üzerine yeni IOM / UNCTAD / UNHCR Politika Kılavuzunun yayınlanmasıyla, serbest meslek ve insan hareketliliği arasındaki bağlantının sıkıca kurulmuş; Lütfen Kılavuzu burada bulabilirsiniz: <https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees>.

### 2. [Göçmenler ve Mülteciler için Girişimcilik - Isabelle Durant](#)

UNCTAD genel sekreter yardımcısı Isabelle Durant, Uluslararası Göç Örgütü (IOM), UNCTAD ve UNHCR'nin göçmen ve mülteci girişimcilerin yeni topluluklarına yaptıkları katkıları göstermek için 18 Kasım 2019'da başlattıkları küresel bir fotoğraf sergisinden bahsetti. geldikleri gibi.





## Türkçe YouTube Videoları

1. [Bloomberght](#)
2. [iş](#)
3. [Oğuzhan Aygören's Chnannel](#)
4. [GTO Suriyeli Girişimciler Animasyonu](#)

## İtalyanca YouTube Videoları

1. [Il miglior video di motivazione](#)
2. [La Strada del Successo](#)

## Arapça YouTube Videoları

['Arap Girişimcilik Rallisi 2019 ile ilgili video](#); .. Gençler Arasında İnovasyon Ruhunu Geliştiren İlk Arap Irkı. Arap Girişimcilik Rallisi, kendi işini kurmak isteyen insanlar için Arap Bilim, Teknoloji ve Deniz Taşımacılığı Akademisi'ndeki AAST Girişimcilik Merkezi tarafından desteklenen bir yarışmadır.

1. [Girişimcilik Rallisi](#)

[Entrepreneurshiprally web sitesini ziyaret edin.](#)

2. [Yükseliş - Motive Edici Video](#)

Girişimci Filmlerine referansla bir motivasyon filmi: [Umudunu Kaybetme](#) ve [The Rocky Balboa Konuşması](#).

3. [Yanlış Motivasyon Videosu Gösterin](#)

## Romence YouTube Videoları

1. [Girişimcilik konulu videolarla Cristian Onetiu Kanalında YouTube](#)

Bu kanaldaki videolar, bir işletmeyi belirtmeyi teşvik eden, tavsiyelerde bulunan ve bir işletmenin nasıl yönetileceğini açıklayan argümanlar içeriyor. Bu noktada önemli olan aşağıdaki videolar olabilir:

- [Fikirden işe](#)
- [Yeni üniversite mezunları için tavsiyeler](#)

## 2. İlham verici videolar

1. [Başarı senin içinde](#)
2. [Her şey senin elinde!](#)
3. [Sarsılmaz bir İrade!](#)

## 3. İlham verici videolar

İki ilham ve motivasyon verici film.

1. [Girişimci Motivasyon Filmi](#)
2. [Motivasyon - İş Motivasyonu](#)

### 1.4. En iyi 6 girişimci podcast?

Dinle ve öğren: Genç Girişimciler için En İyi 5 Podcast

En iyi girişimciler arasında yapılan bire bir görüşmelerden fikirler, yenilikçilik, liderlik ve üretkenlik hakkında bilgi edinin. YME, girişimcilerin oluşturmasına, dengelemesine, büyümesine ve başlamanıza yardımcı olmak için 5 podcast listesi hazırladı:

#### 1. [Tim Ferriss Gösterisi](#)

Tim Ferriss'in ezber bozan kitabı *The 4-Hour Workweek*, birçok girişimci ve profesyonelin zamanlarını ve üretkenliklerini yönetme şeklini değiştirdi. Tim, aynı ilgi çekici içeriği [The Tim Ferriss Show](#) podcast'ine getiriyor. Katie Couric'den Tony Robbins'e ve Seth Godin'e kadar çok çeşitli konuklara sahiptir - yüksek performanslı insanların spor, sanat ve iş dünyasında başarıya ulaşmak için kullandığı taktik ve stratejileri inceler.

Kaçırmayın: Yazar [Michael Pollan'ın son derece popüler bölümü](#) sizi yeni saykodelik bilimine götürüyor.

#### 2. [Stanford Girişimci Düşünce Liderleri Serisi](#)

Akademik düşünceye düşkünseniz ve adlarını her gün okuduğunuz girişimcilerden öğrenmek istiyorsanız, Stanford Üniversitesi'nin podcast dizisi [Entrepreneurial Thought Leaders](#)'ı deneyin. Ünlü Stanford öğretim üyeleri ve tanınmış girişim kapitalistleri de dahil olmak üzere konuklarla birlikte bölümler, bir saatlik parçalar halinde ciddi değer ve bilgileri bir araya getiriyor.

Kaçırmayın: [Elon Musk](#) ile gelecek odaklı tartışma sizi bağlayacak.



### 3. [EntreLeadership](#)

Daha iyi bir lider olmak bir [öncelikse](#), Mark Cuban ve Simon Sinek gibi konukları içeren bir podcast olan [EntreLeadership'e](#) abone olun. Şirket kültüründen paraya kadar pek çok konuyu ele alan ev sahibi [Ken Coleman](#), röportajlara ustaca liderlik ediyor, neredeyse her girişimciye fayda sağlayacak düşünceli içgörüler ve yararlı tavsiyeler ortaya çıkarıyor.

Kaçırmayın: [Konuk Daniel Pink'ten](#) zamanlamanın performansı nasıl etkilediğini ve en verimli zaman aralıklarınızı nasıl kullanacağınızı öğrenin.

### 4. [James Altucher Gösterisi](#)

Çılgınca başarılı girişimci, yazar ve yatırımcı James Altucher, aynı zamanda [iTunes'un en popüler podcast'lerinden birine ev sahipliği yapıyor](#). Tim Ferriss, Wolfgang Puck, Tony Hawk ve Arianna Huffington gibi çeşitli konuklarla, sektörlerini tanımlayan ve girişimcilik yolculuğunuz için geçerli olan çıkarımları bulanların ilgi çekici içeriklerinden keyif alacaksınız.

Kaçırmayın: Yazar [Tucker Max](#) ile bu dürüst tartışmada Altucher'in saçma sapan zekası tam anlamıyla sergileniyor.

### 5. [Bir Başlangıç Nasıl Başlatılır](#)

Bir iş kurma konusunda ciddiyseniz, Y Combinator ve Stanford'dan öğrenmek idealdir - işte bu yüzden [Yeni Bir İşletmeye Nasıl Başlanır](#), yeni gelişen girişimciler için çok değerlidir!

20 bölümden fazla hızlandırılmış bir kurs olarak verilen *Startup Nasıl Başlatılır*, Stanford'da bir platforma layık olan önemli yatırımcılar ve girişimcilerden dersler içerir. Sam Altman, Adora Cheung ve Peter Thiel iş stratejisi, ölçeklendirme, bina ürünleri ve daha fazlasını keşfediyor.

Kaçırmayın: Maksimum etki için kursun en [başından başlayın](#).

### 6. [İşsiz](#)

Hiç başka bir kişi veya şirket için tamamen işsiz olduğunuzu anlamak için çalıştınız mı? O zaman bu podcast sizin için!

[İşsiz](#), Copyblogger'ın tanınmış kurucusu Brian Clark'ın ev sahipliğinde girişimci, bağımsız girişimci, danışman ve serbest çalışan içindir.

Brian'ın girişimcilik konusundaki esprili yaklaşımı çeşitli konukları çekiyor. Punk rock ikonu Henry Rollins'den yazar Daniel Pink ve Jenny Blake'e, sosyal medya gurusu Gary Vaynerchuk'a kadar, bu podcast sadece "istihdam edilebilirlikte" gezinmenize yardımcı olmayacak, aynı zamanda yankı uyandıran tavsiyeler ve görüşler de veriyor.

Kaçırmayın: [Peter Abraham'ın son bölümünü](#) dinlediğinizde bu podcast'in çekiciliğini anlayacaksınız.



## Bölüm 2. Girişimcilik değerlendirilmesi

***Girişimci misiniz ve iyi bir girişimci olmak için ne tür becerilere ihtiyacınız var? Birini başarılı bir genç girişimci yapan nedir?***

Temel nitelikler, yaratıcılık, zorluklar karşısında devam etme yeteneği ve harika ekipler oluşturmak için gereken sosyal beceriler gibi özelliklerdir ... Bir iş kurmak istiyorsanız, bu nitelikleri destekleyen belirli becerileri öğrenmek çok önemlidir.

### 2.1. Girişimciliğin Tanımlanması

Bazı uzmanlar, girişimcileri, başkalarının yapmadığı riskleri almaya istekli kişiler olarak düşünür. Diğerleri onları başarılı işler kuran ve kuran insanlar olarak tanımlar. Bu tanımlardan ilkinin düşündüğümüzde, girişimcilik ille de kendi işinizi kurmayı gerektirmez. Kendileri için çalışmayan pek çok kişi, kendi kuruluşlarında girişimci olarak kabul edilmektedir (biz bu kişilere intraprenör derdik).

Bir "girişimci" yi nasıl tanımlarsanız tanımlayın, kesin olan bir şey var: Başarılı bir girişimci olmak kolay değildir. Girişimcilik tanımının size söylemediği şey, insanların kariyerlerini ve hayallerini ellerine almak ve kendi tercihleri doğrultusunda yönlendirmek için yaptıkları girişimciliktir. Kendi şartlarınıza göre bir hayat inşa etmekle ilgili. Patron yok. Kısıtlayıcı program yok. Ve kimse seni engellemiyor. Girişimciler, dünyayı dünyadaki herkes için daha iyi bir yer haline getirmek için ilk adımı atabilirler.

### 2.2. Girişimci Öz Değerlendirme

Bir şirket kuruyorsanız veya yönetiyorsanız, kendinizi içten ve dıştan tanımanız faydalıdır. Hayatınız boyunca kendinizle birlikte olsanız bile, niteliklerinizi tam olarak belirlemek zordur. Profesyonel öz değerlendirme araçlarıyla kendinizi değerlendirmek, en iyi nasıl çalıştığınızı anlamaya yardımcı olabilir, böylece uygun değişiklikleri yapabilir, güçlü ve zayıf yönlerinizi tanımaya yardımcı olabilir ve yardıma ihtiyacınız olan boşlukları ve noktaları görebilirsiniz.

Genç Göçmen Girişimciler için YME Girişimcilik Rehberi her zaman EC bağlantısıyla başlar: <https://ec.europa.eu/migrantskills/#/> ve oluşturulan dosya, genç göçmenin üreteceği, abonelikli bir dosya olarak yüklenecektir. [YME Portalımız](#). Portalımız, gençlerin kendi kurumsal becerilerini değerlendirmeleri için ücretsiz bir psikometrik değerlendirme aracı sağlayacaktır. [YME öz-değerlendirme](#) faaliyeti, belirli yönleri değerlendirmek için kişinin kendi kendini incelemesidir. Öz kimlik oluşturmak, belirli ihtiyaçları belirlemek (öğrenme vb.) Veya öz güvenciyi kontrol etmek için yapılabilir. Her öz değerlendirme faaliyetinin temel yönü, uygulandığı dürüstlüktür. Kişi kendini şımartırsa, öz değerlendirmenin sonuçları hatalı olacaktır.



### 2.3. Öz değerlendirmede dürüstlük çok önemlidir

Öz değerlendirmenin amacı, gencin yeteneklerinin kapsamını bilmesine yardımcı olmak ve bir performans değerlendiricisine ihtiyaç duymadan bunları geliştirmektir. Aşağıdaki gibi soruların kullanılmasını içerir; güçlerim nelerdir; engeller nelerdir vb. Yukarıda da belirtildiği gibi, güvenilir sonuçlar elde etmek için öz değerlendirme yapan kişilerin dürüstlüğü önemlidir. Ayrıca, kontrol odağı öz değerlendirmenin sonuçlarını etkileyebilir. Yüksek kontrol odağına sahip kişiler, öz değerlendirme sırasında hata yapma eğilimindedir. [YME psikometrik değerlendirmesi](#), girişimcilik profilinizi ve dolayısıyla mesleki hedeflerinizi, bir iş kurma veya yeni bir başlangıç yapma konusunda daha iyi tanımlamanıza yardımcı olacak bir prosedürdür.

### 2.4. Hiç kendinizi Girişimci olarak gördünüz mü?

Birleşik Krallık'taki Young Enterprise Scotland, gençlerin kendi girişim becerilerini değerlendirmeleri ve güçlü yönlerinin nerede olduğunu görmeleri için ücretsiz bir değerlendirme aracı geliştirdi - genç bir insan başarılı bir geleceğin girişimcisi olabilir, ancak henüz bilmiyorlar.

Gençlerin becerilerini geliştirmelerine ve neyin iyi olduklarını anlamalarına yardımcı olmak için bir başlangıç noktasına sahip olmaları gerektiğine inanıyoruz. "Kurumsal Profilim" değerlendirme aracı bu başlangıç noktasıdır. Soruları gözden geçirmek için kendinize 15 dakika verin. Tamamlandıktan sonra, size altı önemli işletme alanını ve bu alanlardan hangisinde uzmanlaştığınızı gösteren ayrıntılı bir rapor gönderilecektir.

Bu alanlar:

- Müşterinizin deneyimini olumlu kılmak
- Pazarla bağlantı kurmak
- Yeni fikirler ve kavramlar bulmak
- İşletmenizi büyütmek
- Bağlılığı ve odaklanmayı sürdürmek
- Hazırlıklı ve işe hazır olma.

Raporlarınız size e-posta yoluyla gönderilecek ve cevaplarınızla eşleşen bu alanları gösteren bir belge olacaktır. Raporunuzda, her bir alanda nasıl performans gösterdiğinizin seviyeleriyle birlikte her alanın bir diyagramı olacaktır.

[Öyleyse, neden bu bağlantıyı tıklayarak o sınava girmiyorsunuz?](#)

[Öz değerlendirmeye gidin !!!](#)





## Bölüm 3. Hayallerden Fikirlere ve İşe

*Hayalleri Fikre, Fikirleri Hayallere Dönüştürmek*

*Dali bir keresinde, "Bir gün gerçekliği vaftiz ettiğimiz şeyin rüyalar dünyasından daha büyük bir yanılısama olduğunu resmen kabul etmek zorunda kalacak" dedi.*

*Edgar Allan Poe, 'Düşler Hakkında Bir Görüş' adlı makalesinde " Düşler güçlü bir bilinç biçimidir " diye yazdı.*

*"Bir hayalim var, planım yok!" Simon Sinek*



Paul McCartney (Dün), John Lennon (9. Rüya), Salvador Dali (Hafızanın Kalıcılığı) ve Christopher Nolan (Başlangıç), Stephen King (Dreamcatcher): Hepsi rüyalarında başlayan fikirleri geliştiren sadece birkaç ünlü insan ...

Ama bu sadece rüyalarla ilgili değil. Fikirlerinizi hayallerinizdeki işe dönüştürmekle ilgili! İşiniz başladığında kısa vadede hayatta kalmasını sağlamak için, aynı zamanda kafanızda tasarladığınız uzun vadeli Dream Business'ı başarabilir!

### 3.1. Bir Fikrin Önemi

Fikirler olmadan ilerleme kaydedilmez, değişim olmaz, insan gelişiminin çoğu durur. Ancak fikirler gerçekleştirilmedikçe ve eyleme geçirilmedikçe hiçbir yere gidemezler. Ve ilk fikir olmadan hiçbir şey yapamazsınız:

"Fikirler dünyayı yaratır, çünkü onlar gelecekteki uygulamaların rehberi. Önyargı ve cehaletten kaynaklanan en ufak fikirler bile tarih yazıyor ve halk kültürünü oluşturuyor ... Fikirler harekete geçirildiğinde, düşüncenin ve pratiğin şablonları haline geliyor. " [Ash Amin ve Michael O'Neill, Neredeyse Her Şeyi Düşünüyor]

Sıradan insanın karşılaştığı sorunları belirleyebildiğiniz ve bunları nasıl ele alacağınız konusunda benzersiz fikirlere sahip olduğunuz sürece, değer yaratma ve bunu insanlara ulaştırma olanakları sonsuzdur. Girişimcilik fırsatları bugün baktığınız her yerde mevcuttur, ancak bazen açıkça görülemez.

### 3.2. Her şey 'I' markasıyla başlar

Başlangıç noktası kim olduğunuzdur: 'Ben kimim?'

İlk iş kendini tanımak. Kendinizi bilerseniz, neyi sevdiğinizi anlarsınız ve sonra sevdiğiniz şeyi yapmaya başlayabilirsiniz: Yani evet, her şey "Ben" Markasıyla başlıyor

Bir girişimci olarak kendinizi keşfetmek ve kendi markanızı ve kendi fikirlerinizi şekillendirmek sizin işiniz. Ancak 'Ben' Markası elbette ebeveynlerin, akranların, öğretmenlerin, eğitmenlerin, arkadaşların, ailenin vb. Etkisi altındadır.

'Ben' Markalaşma ve birçok fikre sahip olma sorunu var... İnsanların kafası karışıyor. Yani belirli bir çerçeveye / biçime bağlı kalmanız gerekir, böylece siz olduğunuzu anlasınlar, bu sizin şirketiniz ...

### 3.3. Kendinizi değerlendirin.

En temel soruyla başlayalım: Neden bir iş kurmak istiyorsunuz? Ne tür bir iş başlatmak istediğinize rehberlik etmesi için bu soruyu kullanın. Fazladan para istiyorsanız, belki bir yan acele başlatmalısınız. Daha fazla özgürlük istiyorsanız, belki 9'dan 5'e işinizi bırakıp yeni bir şeye başlamanın zamanı gelmiştir. Nedeni belirledikten sonra, başlamanız gereken işin türünü belirlemenize yardımcı olacak daha fazla soru sormaya başlayın ve gerekenlere sahipseniz:

- \* Hangi yeteneklere sahipsiniz?
- \* Tutkunuz nerede yatıyor?
- \* Uzmanlık alanınız nerede?
- \* Çoğu işletmenin başarısız olduğunu bilerek ne kadar harcayabilirsiniz?
- \* Ne kadar sermayeye ihtiyacınız var?
- \* Ne tür bir yaşam tarzı yaşamak istersiniz?
- \* Girişimci olmaya bile hazır mısınız? ([Bölüm 1'e gidin](#))

### 3.4. Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir?

#### *Bilgi eksikliği*

Okuduklarınız ve sakladığınız şey, bundan sonra okuduklarınız ve sakladığınız şeyle potansiyel bir etkiye sahiptir. Devam eden, bütünsel süreç, her birimize benzersiz bir bakış açısı veren şeydir. Bu kadar çeşitli fikirlerimiz olmasına şaşmamalı. Tüm hızıyla devam eden bir genel seçim kampanyasıyla, fikirlerden kaçınamazsınız. Kişisel görüşler, resmi çizgiler, büyük resim analizi, küçük puan değerlendirmesi ...

Görüşler önemlidir çünkü fikirlerimizi şekillendirmeye yardımcı olurlar. Okumak da önemlidir çünkü süreçteki diğer görüş ve fikirleri öğreniriz. Dışarıdaki diğer fikirleri okumazsak kendi sonuçlarımızı oluşturamayız.

En iyi fikirler, henüz karşılanmamış (tamamen veya kısmen) kişinin kendi ihtiyaçlarını analiz etmekten doğar. Daha sonra, genç göçmen girişimciler söz konusu olduğunda, menşe ülke ile ev sahibi ülke arasındaki kültürel ve diğer farklılıkları incelemekten fikirler gelebilir. Girişimciler için klasik fikir kaynakları demografik yapıdaki değişikliklerdir; yeni teknolojiler; yasal değişiklikler; ve yaşam tarzı değişiklikleri.

Zamanı ve parayı göz önünde bulundurarak fikri yapılandırın. Satış stratejileri hakkında düşünün - dijital geliştirme - lojistik - nakit akışı - iletişim - kültür ve hukuk - personel / yardım. Para yatırmanız gerekiyor mu? Paranın gelmesi ne kadar sürer? Nakit akışına ihtiyacınız var! Faturalarını ödemeli ve yemelisin.



### 3.5. Fikirler ve hedef grubunuz

Fikirleriniz hedef gruplarınıza sunulmalıdır. Hedef pazar, bir şirketin ürünlerini ve hizmetlerini satmak istediği potansiyel müşteriler grubunu ifade eder. Bu grup aynı zamanda bir şirketin pazarlama çabalarını yönlendirdiği belirli müşterileri de içerir. Hedef pazar, bir mal veya hizmet için toplam pazarın bir parçasıdır.

*\* Bir iş fikri düşünün.*

Zaten harika bir iş fikriniz var mı? Öyleyse tebrikler! Ardından bir sonraki bölüme geçebilirsiniz ([Bölüm 4](#)). Değilse, iyi bir fikir için beyin fırtınası yapmaya başlamanın birçok yolu vardır. Girişimcilik konulu "[Bir İş Fikri Bulmanın 8 Yolu](#)" başlıklı bir makale, insanların potansiyel iş fikirlerini çözümlmelerine yardımcı oluyor. Kime satmak istiyorsun? İşletme olarak hedefiniz budur.

İşte makaleden birkaç önemli nokta:

*\* Kendinize sırada ne olduğunu sorun?*

Yakında hangi teknoloji veya ilerleme geliyor ve bu, bildiğimiz haliyle iş dünyasını nasıl değiştirecek? Eğrinin önüne geçebilir misin?

*\* Canınızı sıkan bir şeyi düzeltin.*

İnsanlar, iyi bir şeyden çok kötü bir şeye sahip olmayı tercih ederler. İşletmeniz müşterileriniz için bir sorunu çözebilirse, bunun için size teşekkür edeceklerdir.

*\* Becerilerinizi tamamen yeni bir alana uygulayın.*

Birçok işletme ve endüstri, işleri tek bir şekilde yapar çünkü her zaman böyle yapılmıştır. Bu durumlarda, yeni bir perspektiften yeni bir bakış açısı büyük fark yaratabilir.

*\* Daha iyi, daha ucuz, daha hızlı yaklaşımı kullanın.*

Tamamen yeni olmayan bir iş fikriniz mi var? Öyleyse, mevcut teklifleri düşünün ve bir şeyi daha iyi, daha ucuz veya daha hızlı nasıl yaratabileceğinize odaklanın.

*\* Ayrıca, dışarı çıkın ve insanlarla tanışın ve onlara sorular sorun, diğer girişimcilerden tavsiye alın, çevrimiçi olarak fikir araştırın veya sizin için en mantıklı olan yöntemi kullanın.*

İş fikri tanımlandıktan sonra, bunun geçerli bir fikir olduğu anlamına gelmez. Fikir doğrulanmalıdır: Yatırımları ve dönemsel giderleri karşılayacak kadar büyük bir pazar varsa; yürürlükteki yasalara uygunsa; finansman elde edilip edilemeyeceği vb.

### 3.6 Pazar araştırması yapın.

Bu kılavuzu kullanarak pazardaki potansiyel rakiplerinizi veya ortaklarınızı araştırmaya başlayın. Araştırmanızla tamamlamanız gereken hedefleri ve bunu yapmak için kullanabileceğiniz yöntemleri ayırır. Örneğin telefonla veya yüz yüze görüşmeler yapabilirsiniz. Ayrıca aşağıdaki gibi sorular soran anketler veya anketler de sunabilirsiniz:

\* "Bu ürünü veya hizmeti satın alırken hangi faktörleri göz önünde bulunduruyorsunuz?" ve

\* "İyileştirme için hangi alanları önerirsiniz?"

Daha da önemlisi, insanların pazar araştırmalarına başlarken yaptıkları en yaygın üç hatayı açıklıyor:

Yalnızca ikincil araştırma kullanmak.

Yalnızca çevrimiçi kaynakları kullanmak.

Sadece tanıdığınız kişileri araştırmak.

### 3.7 Müşteriler istiyor mu?

Ford (Ford-T) ve Steve Jobs (Apple) size aksini söylese de, bu alakalı bir soru olabilir... Başlangıçta müşteriler ne istediklerini bilmiyorlardı. Sonunda istediler ...

Fikriniz harika olabilir, ancak zamanlama da oldukça önemlidir:

Hollanda'daki milyar dolarlık Free Record Shop şirketi, eski kompakt disk ve video satma konseptine bağlı kalarak iflas etti... ama ilk vizyona sahiptiler, internette satış (Amazon gibi). Bu doksanlarda tamamen başarısız oldu... ve onlar fikri başarısız olarak terk ettiler. Aslında, momentum henüz orada değildi ...

Related: [Çevrimiçi Bir İşe Nasıl Başlanır](#)

### 3.8. Daha Fazla Öneri

Girişimci şirketini kurmadan önce fikri alanında uzman kişilerle, aynı zamanda hukuk ve vergilendirme konularında da kontrol etmelidir. Örneğin, girişimci şirket türünü (limited, vakıf, dernek vb.) Seçmelidir.

Get feedback.

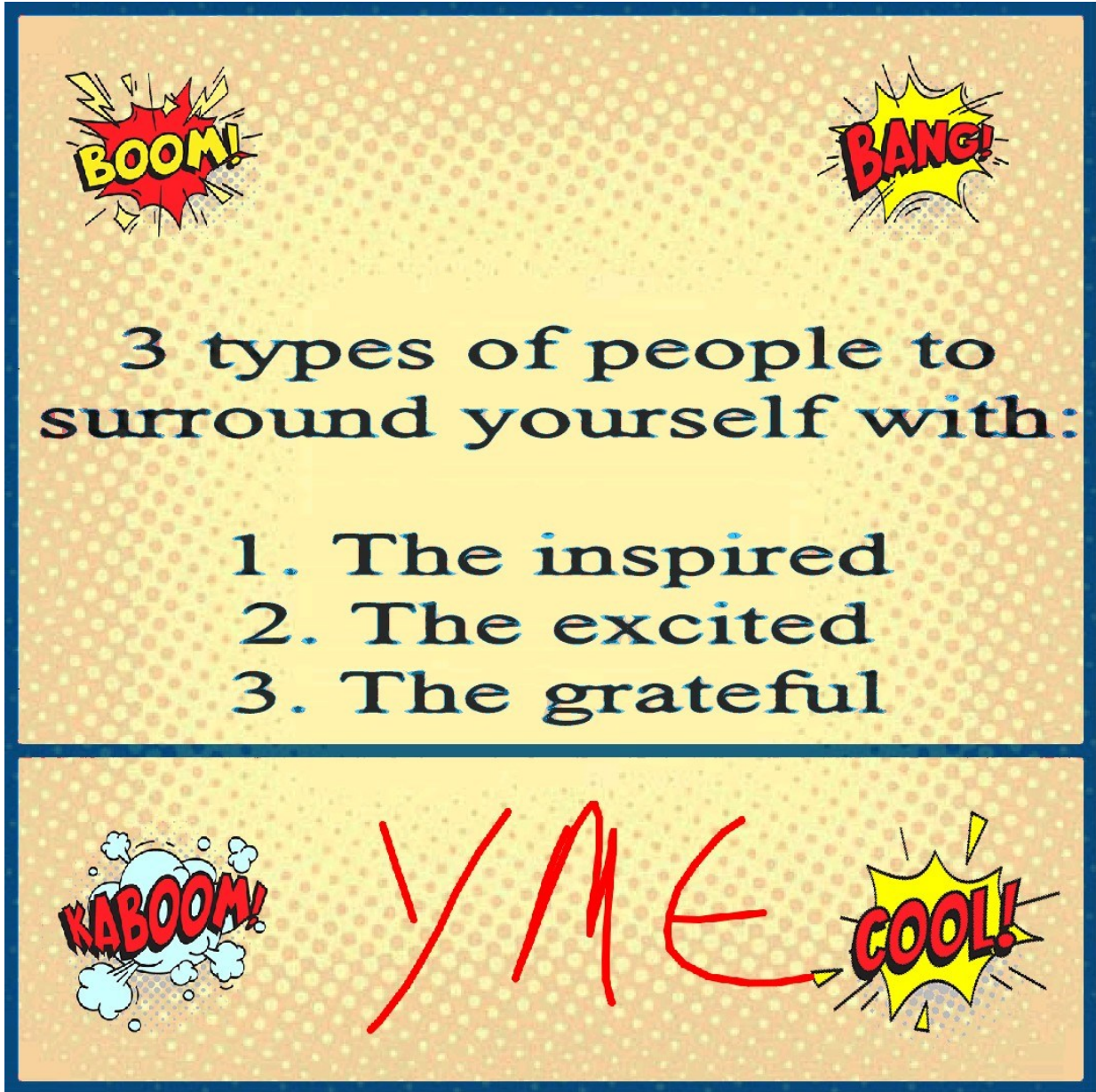
Let people interact with your product or service and see what their take is on it. Yeni bir dizi göz, gözden kaçırmış olabileceğiniz bir sorunu belirtmenize yardımcı olabilir. Ayrıca, bu insanlar, özellikle de onların görüşlerini dinlerseniz, ilk marka savunucularınız olacaklar.



Kendinizi olumsuz insanlarla çevrelemediğinizden emin olun. Fikir geliştirmek için iyi bir ortam değil. Geri bildirim için doğru Kişileri seçin!

Etrafınızı saracak ve geri bildirim alabileceğiniz 3 tür insan:

1. İlham Verilmiş
2. Heyecanlı
3. Minnettar



### 3.9, Resmi hale getirin

Tüm yasal hususları erkenden ortadan kaldırın. A quick checklist of things to shore up might include ([ayrıca bkz. Bölüm 5](#)):

- Business structure (LLC, corporation or a partnership, to name a few.)
- İş adı
- İşletmenizi kaydettirin
- Vergi numarası
- İzin
- Lisans
- Gerekli banka hesabı
- Ticari markalar, telif hakları veya patentler

### 3.10. İş planınızı yazın.

Bir iş planı, işletmenizin başladığı andan bitmiş ürüne nasıl geliyeceğinin yazılı bir açıklamasıdır. İş planı şunları içerecektir ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)):

\*Yönetici Özeti: Bu, planın neleri içerdiğinin üst düzey bir özetidir, genellikle şirket açıklamasına, işletmenin çözmekte olduğu soruna, çözüme ve neden şimdi

\*İş tanımı: Ne tür bir iş başlatmak istiyorsunuz?

\* Sektörünüz neye benziyor?

\* Gelecekte nasıl görünecek?

\* Pazar stratejileri: Hedef pazarınız nedir ve bu pazara en iyi nasıl satış yapabilirsiniz?

\*Rekabet Analizi: Rakiplerinizin güçlü ve zayıf yönleri nelerdir? Onları nasıl yeneceksin?

\* Tasarım ve geliştirme planı: Ürün veya hizmetiniz nedir ve nasıl geliyecek? Ardından, bu ürün veya hizmet için bir bütçe oluşturun

\* Operasyonlar ve yönetim planı: İşletme günlük olarak nasıl işliyor?



## 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.

## 4.2. İş Kanvas Modeli

### Özetle Business Canvas

Business Canvas, Alexander Osterwalder tarafından Business Model Ontology and management Information Systems (A. Osterwalder, Y. Pigneur); yeni bir iş kurmak ve onu geliştirmek için atılması gereken tüm adımların daha iyi tasavvur edilmesine yardımcı olabilecek bir modeldir. İlk başta karmaşık bir model olarak görünür, ancak gerçekte gerçekten basit ve etkilidir. Elbette bir İş Tuvali yapmak, projeye dahil olan tüm tarafları, bakış açılarını ve fikirlerini dikkate alarak zaman ve iyi bir programlama gerektirir.

İş kanvasını doldurmak için, şirketin ne sunmak istediği (hizmetler / ürünler) konusunda net bir fikre sahip olmak önemlidir, bu nedenle şirketin ne hakkında olduğu ve tuvalin çeşitli adımlarını 2 ana tarafta tasavvur etmek önemlidir: sol biri oluşturma tarafına karşılık gelir, sağ taraf ise bakım tarafıdır.

#### 4.2.1 1. Adım:

##### **Hedef kitle**

İşinizi kurmanın ilk adımı, hedef kitlenizin ne olduğunu net bir şekilde tanımlamaktır. Hedef grubun ihtiyaçlarına uygun ürün veya hizmetler geliştirmek, bunların kendileri tarafından kullanılmasını / tüketilmesini sağlamak ve böylece maksimum karı garanti etmek için hedef grubun mümkün olduğunca spesifik olması gerekir. Hedef grubu oluştururken farklı özellikler dikkate alınmalıdır (yaş, cinsiyet, ilgi alanları, ülke, ekonomik düzey, vb.).

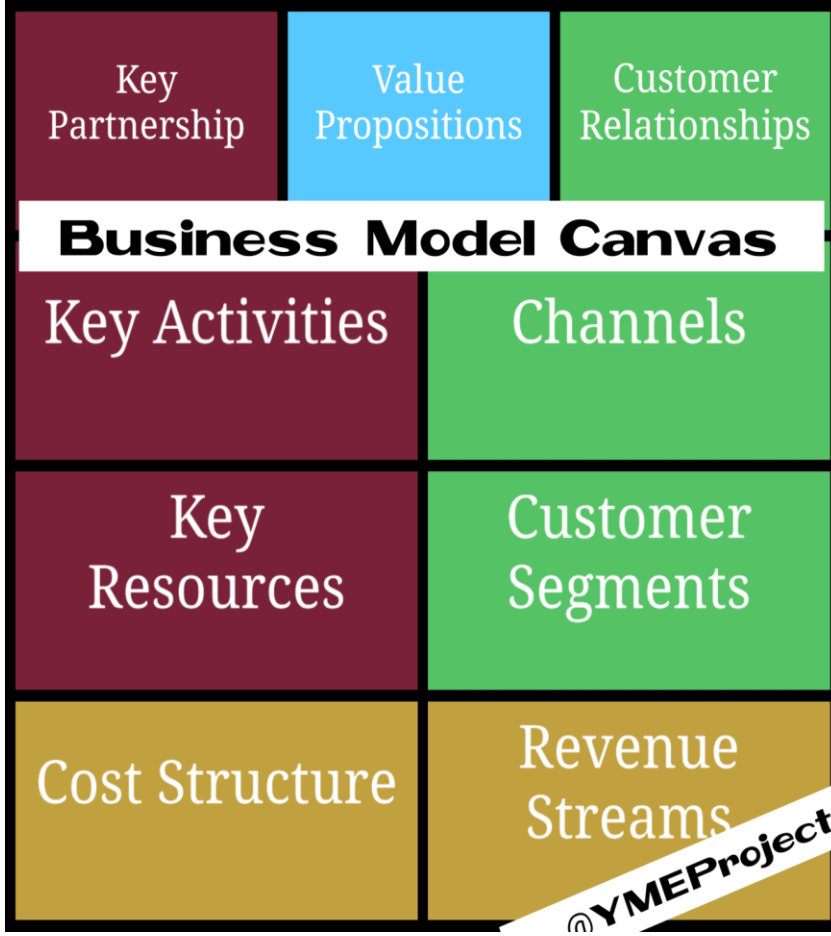
Potansiyel pazarınızın gerçekte ne kadar çekici olduğunu belirlemek için (şu anda kendi arzularınız bir yana), bir pazar analizi yapmanızı öneririz. Aşağıdakileri düşünürken araştırmanıza rehberlik edecektir: İnsanlar şu anda sattığınız veya sunduğunuz şeye ne kadar acil ihtiyaç duyuyor ?; Pazar büyüklüğü nedir ?; Sizininkine benzer ürün veya hizmetler için ödeme yapan çok sayıda insan var mı? Pazardaki hedefinizin tam olarak kim olduğunu zaten biliyor musunuz? Bir müşteri edinmek ne kadar kolay (ve size ne kadara mal olacak)?

#### 4.2.2 2. Adım:

##### **Önerinizin değeri nedir?**

##### **Ürünüm / hizmetim hangi ihtiyaçları karşılıyor?**

Bunlar, bu adımda cevaplanması gereken en önemli sorudur, bu nedenle ürününüzün / hizmetinizin katma değerine odaklanın, insanların neden onu satın alması gerekir?



Resim 4.1 YME Projesi İş Modeli Kanvası

#### 4.2.3. Aşama 3: Neden para kazanıyorsunuz?

Nereden kar elde edeceğinizi kesin olarak belirlemelisiniz çünkü gerçek kar elde etmek için kazandığınız şeyin maliyetlerinizle dengelenmesi gerekir. Bunu yalnızca tek bir ürün / hizmet aracılığıyla mı yoksa teklifinize dahil etmek istediğiniz daha fazla etkinlik için mi yapacaksınız?

#### 4.2.4. Step 4:

##### **İhtiyaçlarda değişiklik.**

Değişikliklerle yüzleşmeye hazırlıklı olmalısınız. Müşterilerin ekonomik, politik, sosyal ve kişisel durumu ihtiyaçlarını ve dolayısıyla işinizi etkileyebilir. Değişim durumuyla doğru bir şekilde yüzleşmek için önceden planlamak (gelecekte mantıksal olarak ne olabilir) önemlidir. İyi bir program, olası olaylarla doğru bir şekilde yüzleşebilmeleri için dikkate alınmasını içermelidir.



#### 4.2.5. Adım 5:

##### **Kanallar - Hedefe nasıl ulaşırım?**

Bu adım anahtardır ve 2 alt adıma ayrılabilir:

1. Physical reach – how are you going to provide your service/product (i.e. single store, retailer, on line, etc.);
2. Farkındalık - hedefinizin sizi tanınmasını nasıl sağlayacaksınız? İlgisini nasıl yakalayacak ve koruyacaksınız? Bu ikinci alt adım, pazarlama stratejisinde daha da geliştirilmelidir.

#### 4.2.6. 6. Adım:

##### **İşin Özü - Ne yaparsınız?**

Bu adımda en önemli aktivitelerinizin hangileri olacağını düşünmelisiniz. Ne yapacağınızı planlamak, aynı zamanda maliyetleri tanımlamak için de esastır.

#### 4.2.7. Adım 7:

##### **Kaynaklar.**

Halihazırda mevcut kaynaklarınız var mı veya satın almanız gerekiyor mu?

#### 4.2.8. Adım 8:

##### **Ortaklar**

Bir iş geliştirmek için sizinle ortak olacak diğer şirketlerin veya kişilerin (belki uzmanların) desteğine (finansal, entelektüel, kaynaklar vb.) İhtiyacınız olabilir. Bir ortak ararken, onunla net kurallar (ortaklığın başlangıcından önce yazılı olarak kararlaştırılmış) ve ancak zamanla gelişebilecek güven üzerine inşa edilmesi gereken iyi bir ilişki kurmak önemlidir.

#### 4.2.9. Adım 9:

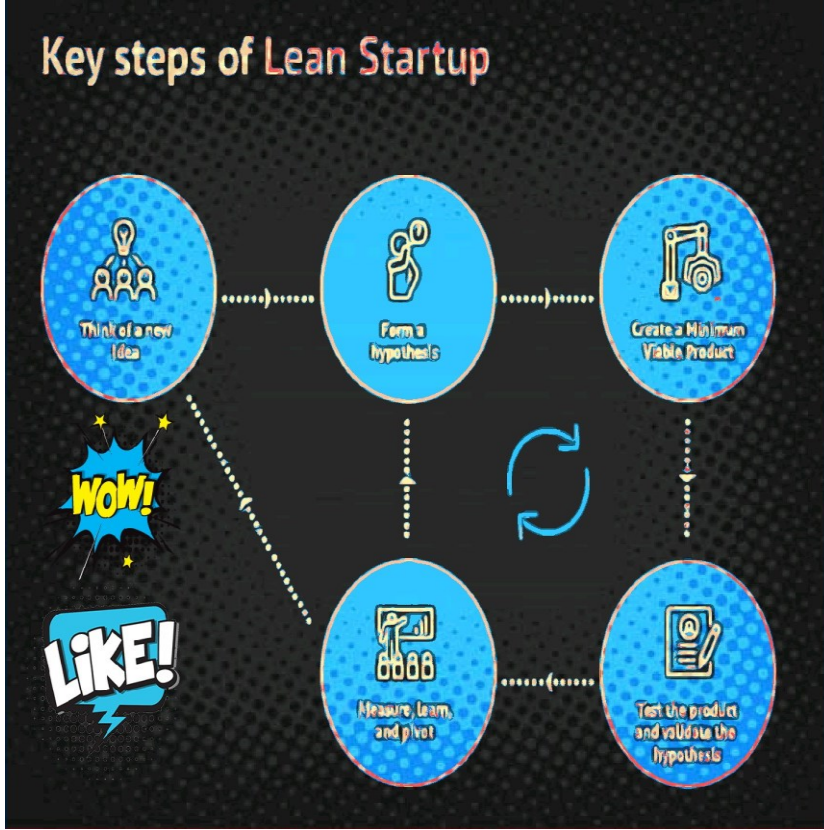
##### **Maliyetler**

Bu ses, gelirlerle dengesi gerçek karı oluşturacağı için çok önemli. Planlanan her faaliyet için tüm maliyetleri ayrıntılı olarak tanımlamak, yüksek olanlardan düşük olanlara doğru anlatmak önemlidir. Maliyetlere ihtiyaç halinde kullanılacak bir miktarın da dahil edilmesi önemlidir.



### 4.3. Yalın Başlangıç

#### Yalın Başlangıç 5 dakikada açıklandı



Resim 4.2. Yalın Başlangıç Temel Adımları - YME Projesi

#### Giriş

Yalın Başlangıç, ürün geliştirme döngüsünü azaltmak ve arıza riskini en aza indirmek için tasarlanmış bir iş geliştirme yöntemidir. Yalın Başlangıç yöntemi, denemeye, farklı tamamlanma aşamalarında tekrarlanan küçük ölçekli ürün lansmanlarına, hedeflenen pazar segmentine sürekli danışmaya ve doğrulanmış bulgulara dayanmaktadır. Eric Ries'in yöntemi (Yalın Başlangıç) (satışlar yoluyla) başarıyı ölçmekten kaçınmayı sağlar. Yöntem aynı zamanda yanlış bir yöne gitmeyi de engellemekte ve büyük miktarlarda paranın erken harcanmasını önlemektedir.

Girişimin son derece dikkatle ele alınması gereken temel bir sorunu, müşterisinin anlayışdır. Çoğu zaman varsayımlara dayanan, nesnel pazarlama yöntemleriyle geçersiz kılınan girişimler başarısız oldu. Bu durumlarda en sık yapılan hata, ihtiyaç ve beklentilerinin aynı zamanda müşteri segmentine ait olduğuna inanan girişimcinin benmerkezcilik olmasıdır. Bir girişimcinin, tüketicilerin gerçekten ne istediğini bulması gerekir, ne istediklerini söylediklerini veya girişimcinin ne istemeleri gerektiğine inandığını değil.

Tüketicinin görüşleri ihmal edilirse ve girişimci yanlış yöne giderse, o zaman tüm çabalar boşa çıkar ve buna bağlı maliyetler boşa gider. Ayrıca, çabaların çoğunun önemli müşteri ihtiyaçlarına odaklanabilmesi için tüketicinin ihtiyaçlarına (yani kendisi için gerçekten önemli olanlara) öncelik verilmelidir. Yalın Başlangıç kavramının merkezinde şu soru var: Gösterilen çabalardan hangileri değer yaratıcılarıdır ve hangileri basitçe kayıpları temsil eder? Değer yaratımı, doğrudan, işlevlerin ve özelliklerin tüketici için faydalar oluşturduğunu ifade eder.

Sürekli denemenin önemi ile ilgili olarak, Lean Startup uzmanları, yeni kurulan şirketin veya ürününün, deneylerle doğrulanacak hipotezlerle bilimsel bir deney olarak ele alınmasını tavsiye ediyor. Girişimcinin ilk eylemleri arasında, iş vizyonunun bileşen unsurlarına bölünmesidir. Bir bileşen bir varsayımsa, test edilmelidir.

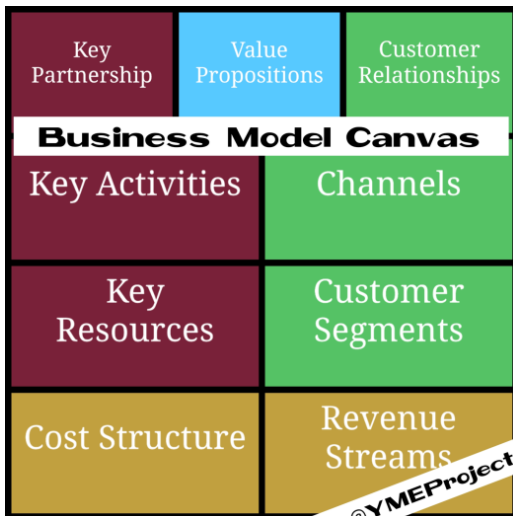
Lean Startup yönteminde aşağıdaki adımlar bulunur:

- 4.3.1. İş modelinin tasarlanması;
- 4.3.2 Tüketici segmentinin gelişimi;
- 4.3.3 Başlangıç ilerlemesinin izlenmesi.

#### 4.3.1 İş Modelini Tasarlama (Yalın Başlangıçta)

Bir iş modeli, bir şirket tarafından tasarlanan ve geliştirilen işin işleyişi için gerekli olan tüm organizasyonel, operasyonel ve finansal yapıların (şu anda ve aynı zamanda gelecekte de) bir işletmenin (metinsel ve / veya grafik biçiminde) soyut bir temsildir. stratejik hedeflere ulaşmak için şirket tarafından üretilen / dağıtılan / pazarlanan temel ürün / hizmetlerin yanı sıra. Başka bir deyişle, iş modeli şunları gösterir: işi yürütmek için gereken yetenekler ve kaynaklar; üretilen değer nasıl yaratılır ve pazarlanır; finansal akışlar.

İş modeli net olmalı ve şirketin gelecekteki gelişiminin gözlemlenmesine izin vermelidir. İş modelinin özel önemi, finansman elde etme eylemlerinde kullanılmasıyla verilmektedir. İş modeline bağlı olarak, şirketin stratejisi ve özellikle şirketin müşteriler için nasıl değer ürettiği ve kendisi için nasıl gelir elde ettiği belirlenir. İş modeli yapısının bir örneği aşağıdaki Şekil 1'de gösterilmektedir.



Resim 4.1 Tekrar YME Projesi İş Modeli Kanvası

İş modeli düzeyinde inovasyon yapan şirketlerin, yalnızca inovasyon yapan veya yalnızca bilinen bir iş modelini kopyalayan şirketlerden daha yüksek bir büyüme oranına sahip olduğu bulunmuştur. İş modelinin geliştirildiği seviyeler şunlar olabilir:

- Finansal olarak (yeni değer önerileri yoluyla şirket gelirlerinin elde edilme şeklini değiştirir veya ürün fiyatını oluşturmak için yeni modeller önerilir);
- Bir Şirket olarak (değerin şirket içinde üretilme şeklini yeniden düşünerek, dahili prosedürlerin ve işbirliği protokollerinin revize edilmesiyle sonuçlanır);
- Bir Endüstri olarak (iş modeli, ekonomik dal düzeyinde bir yeniliği temsil eder veya nadiren yeni bir ekonomik dal doğar).

İşin nasıl yürütüldüğünü daha iyi anlamak için iş modeli formatını tamamlarken şu adımları (önemli sorularla temsil edilen) izlemeniz önerilir:

- Müşterilere nasıl ulaşırsınız? (yöntemler, harcanan zaman, katılan kişiler)
- Müşteri teması kurulduktan sonra, iletişim nasıl sürdürülecek ve müşteri ilişkileri nasıl yönetilecek?
- Gelir nasıl elde edilecek?
- Sunulan ürün / hizmetin fiyatı / ücreti nedir?
- Şirket geliri, bir sonraki ay, dönem veya yıl için yaklaşık bir doğrulukla hesaplanabilir mi?
- Hangi varlıklara (finans, malzeme, lojistik vb.) Erişilebilir?
- Kilit ortaklar kimler?
- Değer önerisine ulaşmak için hangi temel faaliyetlere ihtiyaç vardır?
- Sabit maliyetler nelerdir?
- Değişken maliyetler nelerdir? Bunlar bir sonraki ay, dönem veya yıl için hesaplanabilir mi?
- Öngörülen gelirler, dikkate alınan dönemin sonuna doğru karlılığın arttığını gösterebilir mi?

İş modeli formatında ele alınan tüm kategoriler önemlidir ve dikkatlice ve ayrıntılı olarak ele alınmalıdır, ancak yeni işin başarısı için değer önerisi çok önemlidir. Bu nedenle, şirketin stratejisinin merkezi bir unsuru olarak düşünülmelidir.

Değer önerisi, bir şirket tarafından ifade edilen ve o şirketin ürün veya hizmetini satın aldıktan sonra tüketici tarafından elde edilen faydaları açıkça gösteren kısa bir ifadedir. Değer önerisi, tüketiciyi şirketin ürün veya hizmetinin daha fazla değer getireceğine (farklı biçimlerde ifade edilir) veya ihtiyaçlarını piyasada bulunan diğer ürün veya hizmetlerden çok daha iyi karşılayacağına ikna eder.

Değer önerileri, ilgili ekonomik branş ve ilgili pazar segmentine bağlı olarak önemli ölçüde değişir. Değer önerisinin anlaşılması ve tüketici için anlamlı olması önemlidir. Böylece, tüketicinin değeri kavramı, yani tüketici tarafından elde edilen faydalar ile ilişkili maliyetler (fiyat dahil) arasındaki fark tanıtıldı. Bu nedenle, değer önerisini formüle ederken şirket, ürün veya hizmetin faydalarına tüketicinin gözünden bakmalıdır. Dahası, tüketicinin bakış açısına göre raporlama kalıcı olarak yapılmalıdır, çünkü ekonomik, sosyal, demografik, teknolojik bağlam vb. Sürekli artan bir hızda ve zaman içinde değişmektedir. Belirli bir anda şirket, sunduğu faydaların

artık tüketici için önemli olmadığını veya hedeflenen pazar segmentinin değiştiğini görebilir. Bu nedenle, değer önerisi:

\* rekabetten üstün olmak;

rekabetten net bir farklılaşma sağlar ve şirket pazarda farklı bir konuma sahip olur;

\* tüketicinin ihtiyaçlarının ve isteklerinin derinlemesine anlaşıldığını gösterir.

Daha spesifik olarak, değer önerisi, şu tür faydalardan en az birini içermesi gereken bir ifadedir: işlevsel, duygusal ve kendini temsil. Değer önerisini netleştirmeye yardımcı olan sorular şunlardır:

\* Tüketicilere neler sunuluyor?

\* Teklif tüketicilere nasıl ulaşıyor?

\* Ne tür avantajlar sunuluyor?

\* Piyasadaki diğerlerinden gelen teklifin farkı nedir?

Unutulmamalıdır ki değer önerisi formüle edilen ürün veya hizmet, üretici firmanın markasının katkısından yararlanmaktadır.

Değer önermelerinden esinlenen reklam sloganlarının bazı örnekleri şunlardır:

Activia [sindirim mayalı yoğurt]: "Refah içeriden gelir";

Stejar [sert bira]: "Esasen güçlü";

MailChimp: "Daha İyi E-posta Gönderin";

Apple MacBook: "Işık. Önümüzdeki Yıllar";

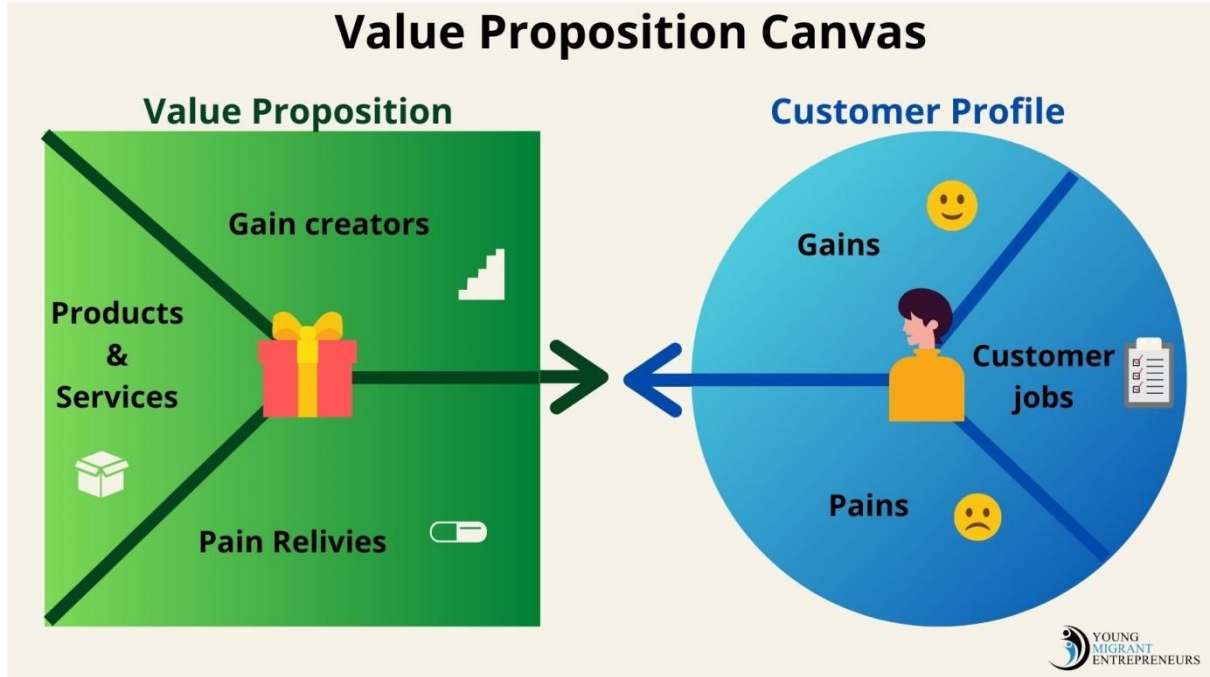
Vimeo: "Hayatı İzlenmeye Değer Hale Getirin";

Weebly: "Web Sitesi Yapmanın En Kolay Yolu";

Uber: "Uygulamaya dokunun, Bir Yolculuk Yapın";

Budweiser: "Büyük Amerikan Birası".

Eksiksiz ve verimli bir değer teklifinin detaylandırılması için, Şekil 2'de sunulan Değer Teklifi Formatı önerilmiştir.



Resim 4.3., Değer Önerisinin biçimine göre [Strategyzer.com]

İş modeli tamamlandığında, girişimci modelin uygulanabilirliğini kontrol etmeye gider. Modelin altında yatan hipotezler belirlenir. Hipotezler, pratik olarak piyasanın evrimi, tüketicilerin davranışları vb. Hakkında bir dizi varsayımdır. Hipotez örnekleri şunlardır:

Tüketiciler yeni ürünü kullanmak istiyor ve ürünün satın alınması için ödeme yapmaya hazır.

Süpermarketler yeni ürünü dağıtmakla ilgileniyor.

Şirketin pazarlama kampanyası tüketicilerin dikkatini yeni ürüne çekiyor.

Girişimler için iki genel varsayım vardır:

- değer hipotezi;
- büyüme hipotezi

#### *Değer Hipotezi*

Değer hipotezi ile, bir ürün veya hizmetin onu kullanan tüketicilere gerçekten değer sunup sunmadığı test edilir. Test, tüketicilere ürünü beğenip beğenmediklerini veya onlara yardımcı olup olmadığını sorarak yapılmaz. Gerçek test, nesnel parametreleri ölçen ve tercihen ölçülebilir bir deney düzenlemek anlamına gelir. Örneğin, objektif bir parametre, ürünün ömrü veya tüketicinin benzer bir ürün satın almasına kadar geçen süredir.

#### *Büyüme Hipotezi*

Büyüme hipotezi ile yeni müşterilerin sunulan ürünü nasıl keşfedeceği test edilir. Yine, bu, ürünü benimseyenlerin ürünü ne kadar erken keşfettiğini belirleyen bir deney örneğidir. Ölçülebilir:



ürünü ikinci kez kaç kez kullanıyorlar; Ürünün ne kadar iyi olduğunu başkalarına kaç kez söylediler; vb.

Hipotez ne olursa olsun, detaylı ve objektif olarak organize edilmiş bir deneyle test edilir. Bir hipotez, girişimcinin mantığına dayanan başka bir varsayımla test edilmez. Tüketici davranışı doğrulanırsa, hedeflenen pazar segmenti için önemli bir anket lotunu test etmek için hipotezin kullanıldığı bir deney düzenlenir. Hipotez testinin sonuçları, işletmenin başarısına katkıları açısından değerlendirilir. Ek olarak, en düşük olasılığa sahip olduğu algılanan hipotezler doğrulanmalıdır!

Tüm varsayım kontrolleri dikkate alınarak iş geliştirme sürecinin devamına ilişkin karar verilir. Tüm hipotezlerin deneysel verilerle doğrulanması durumunda işleme devam edilir. Varsayımlardan bazıları doğrulanmadıysa, iş modelini gözden geçirme veya hatta terk etme sorunu ortaya çıkar. Hipotezlerin çoğu onaylandıysa, model geliştirilir ve çok az hipotez doğrulanırsa, belirsizlik seviyesi çok yüksek olduğu için iş fikri terk edilir.

### 4.3.2 Tüketici segmentinin gelişimi

Müşteri segmenti geliştirme, yeni ürünün geliştirilmesine paralel olarak çalıştırılması önerilen bir girişimin geliştirme sürecindeki bir adımdır. Müşteri segmenti geliştirme modeli, özünde, yeni başlayanlar için özellikle önemli olan bir dizi hedef ve kıyaslamadır. İş modelinde olduğu gibi, müşteri segmenti geliştirme modeli, doğrudan hedeflenen pazar segmenti ile doğrulanması gereken bir dizi varsayım içerir.

Müşteri segmenti geliştirmenin temel amacı, pazar segmentini, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini derinlemesine anlamaktır. Böylece girişimci ve ürün geliştirme ekibi, hedeflenen pazar segmentinin gerçek ihtiyaç ve beklentilerine odaklanabilir. Pazarlama ve satışta olduğu gibi yeni ürünün geliştiricilerinin de hedefledikleri ürün sınıfındaki en önemli özelliklerin (alıcı gözünde) ne olduğunu bilmeleri dikkat çekicidir. Bir özelliğin önemini ölçüsü, "Evet, karakteristik X önemlidir" türündeki bir tüketici yanıtıyla değil, "Ürünün zorunlu olarak X karakteristiğine sahip olması gerekir!" şeklinde kategorik bir yanıtla verilir. Ayrıca, tüketicinin istediği özellik için ne kadar ödemeye istekli olduğu da belirlenmelidir.

Müşteri segmenti geliştirme modelini önerenler, birçok gerçek durumla teyit edilen, modelin faaliyetlerin gerçekten önemli konulara odaklanmasına, ürün geliştirme döngüsünün kısaltılmasına ve yeni başlayanların hızlı olgunlaşmasına izin verdiğini iddia ediyorlar.

Müşteri segmentinin gelişimi, başlangıçta yeni ürünle ilgilenen müşteri profilinin belirlenmesi ve yeni ürünün tamamen ve daha üst düzeyde çözeceği sorununa odaklanmaktadır. Bu eylemin, potansiyel alıcılar tarafından sunulan ürün özelliklerinin uzun listelerini içermemesi dikkat çekicidir.

Bir girişimin müşterisi, az çok geleneksel ürünler üreten, dağıtan ve pazarlayan büyük şirketlerin hedeflediği müşteri gibi, ana akımdan ortalama bir müşteri değildir. Bu kadar farklı müşteriyi memnun etmek için, yeni ürün, bir başlangıç olasılıkları göz önüne alındığında son derece uzun bir süre gerektirecektir. Ancak bir startupın müşterisi, startup vizyonuna bağlı kalan ve yeni



ürünün önemli ve özellikle kabul edilen bir ihtiyacı karşılayan kişidir. Bir girişimin müşterileri büyük bir grup değildir, ancak ürünü geliştirmek ve satış stratejisini daha verimli hale getirmek için gereken geri bildirim sağlaması için yeterlidirler.

Ve şimdi girişimci, müşteri profili ve yeni ürünün satın alınmasındaki motivasyonları ile ilgili bir dizi varsayımda bulunur. Bu hipotezler test edilmeli ve hipotezler doğrulanana kadar müşterinin profilinde ve motivasyonlarında yinelemeli olarak düzeltmeler yapılacaktır.

Bu adımdaki temel sorular şunlardır:

- Müşterinin kim olduğunu biliyor musunuz?
- Müşterinin çözmek istediği sorun tespit edildi mi?
- Müşteri, sorunun akut önemini tamamen farkında mı?
- Şimdiye kadar en iyi kullanıcılar hangi çözümleri buldu?
- Yeni ürün müşterinin problemini tamamen çözüyor mu?
- Piyasada başarılı bir ürün geliştirmek için yeterli bilgi var mı?

Bu ana kadar başlangıç yapısı aşağı yukarı akışkan olsaydı, şirket gelişimi üretim, finans, pazarlama, satış, idari ve insan kaynakları departmanlarının farklılaşmasıyla çok daha iyi bir yapı getirir. Bu adım, önceki adımların doğrulanmış bulgularının yanı sıra ilk satışlarla onaylanan başarı garantisine dayanmaktadır.

Sonuçta, startup'ın geniş bir pazarı hedefleyen iyi yapılandırılmış ve olgun bir şirket haline geldiği düşünülebilir. Girişimci ve farklı departmanların yöneticileri, şirketin ilan edilen misyonuna dayalı bir hamle lehine deneme yanılma yaklaşımından vazgeçerler.

### 4.3.3 Başlangıç ilerlemelerini izleme

Bir girişimcinin ortak hatası, durgunluk belirtilerini görmezden gelmek ve mevcut yönde sebat etmenin bir hata olduğunu fark edememektir. Yeni ürünün sıfır tüketiciye sahip olduğu ve açıkça bir başarısızlık olduğu çok az durum vardır. Çoğu başarısızlık durumunda, yeni ürünün, sayısı artmayan birkaç alıcısı vardır, ancak girişimci bir mucize umut etmeye devam eder.

Yanlış yönde sebat etmekten kaçınmak için ilerlemenin izlenmesi kullanılır.

İzleme aşamaları şunlardır:

- Şirketin mevcut seviyesinin belirlenmesi (müşteri sayısı, gelirler vb.).
- Şirketin büyüme motorunu mevcut seviyeden ideal seviyeye taşımak için ayarlamak.
- Karar: Seçilen stratejiye devam edin veya yeni bir stratejiyle yeni bir yöne dönün.

Üründeki her iyileştirme, pazarlama eylemi veya şirketin diğer herhangi bir faaliyeti, şirket büyüme modelinin bir parametresini maksimize etmeye yönelik olmalıdır. Bu parametre ölçülebilir olmalıdır. Örneğin: Şirket, daha kolay kullanım için ürünü değiştirir. Büyüme modelinin hedef parametresi yeni müşteri oranıdır. Değişiklik yeni müşterilerin oranını artırmazsa, sonuç, değişikliğin bir başarısızlık olduğudur.

Genellikle, piyasada geçmişi olan büyük bir organizasyonda ürünün geliştirilmesi olumlu finansal sonuçlara yol açar, çünkü tüketiciler bilinir, piyasa bilinir ve teknoloji bilinir. Birçok bilinmeyenle uğraşmak zorunda olan bir startup için durum böyle değil. Ayrıca bölgeden gelen yöneticiler Büyük kuruluşlar, radikal bir şekilde yeni ürünlerin iyileştirilmesinin otomatik olarak olumlu mali sonuçlar çekmediğini anlamakta zorlanıyor.

Yaygın bir hata, bir şirketin performansını değerlendirirken şirketin gelişimini doğru bir şekilde yansıtmayan gösterişli parametrelerin kullanılmasıdır. Bir neden-sonuç bağlantısını vurgulamak için eyleme geçirilebilir değerlendirme parametreleri kullanılmalıdır. Gösteriş değerlendirme parametreleri hiçbir şeyi açığa çıkarmaz ve genellikle artarak şirketin son eylemlerinin, bunlar ne olursa olsun onlara neden olduğu yanlışlamasını yaratır.

Örneğin, paketlenmiş gıda satan bir şirket, performansını nihai müşteri sayısında ölçer. Bir noktada, şirket müşteri sayısının arttığını, ancak gelirlerin düştüğünü görüyor. Her bir müşterinin ortalama olarak daha az satın aldığı göz önüne alındığında, satılan ürün miktarının azalmasıyla açık cevap verilir. Dolayısıyla, müşteri sayısı bir makyaj parametresidir ve satılan miktar da eyleme dönüştürülebilir parametredir.

Sürdürülebilir büyümenin tek bir kuralı vardır: Yeni müşteriler eski müşterilerin eylemlerinden gelir. Eski müşteriler, aşağıdaki kanallar aracılığıyla ticari büyümeyi sağlar:

- insandan insana reklamcılık;
- ürünün halka açık yerlerde kullanılması;
- ürünün getirdiği gelirlerden ödenen reklam;
- ürünün tekrar tekrar satın alınması.

Şirketin büyümesi, büyüme motoru yardımıyla sağlanır. Bir şirketin büyüme motoru şunlar olabilir:

- yapışkan motor;
- viral - büyüme, ürünü / hizmeti kullanmanın bir yan etkisi olarak görünür;
- ödenmiş - şirket her yeni müşteri için bir miktar para harcıyor.

#### *Yapışkan Motor*

Yapışkan motor durumunda, eyleme geçirilebilir parametreler, zaman birimi başına ürün veya hizmetten vazgeçen müşteri sayısı ("abonelikten çıkma oranı") ve zaman birimi başına yeni müşteri sayısıdır (yeni müşteri oranı ). Bu motoru kullanan şirketler, yeni müşteri oranı abonelikten çıkma oranını aştığında gerçekten büyüyor. Bu büyüme motoru, mobil şirketlere, internet sağlayıcılarına, kablolu televizyon sağlayıcılarına vb. Özeldir.

#### *Viral Büyüme*

Viral büyüme motoru ille de insandan insana reklamcılık anlamına gelmez, çok daha fazlasıdır. Ürünün bir tüketici tarafından kullanılması, gelecekteki bir tüketicinin dikkatini çeker. Bu tür

hizmetlere örnekler: sosyal ağlar, ücretsiz e-posta vb. Örnekler de ürünler alanında: Tupperware, evde arkadaşların, komşuların vb. Önünde sunumlar yoluyla promosyon sistemi aracılığıyla.

Viral büyüme motoruna güvenen birçok şirket, ürün / hizmetin uzun vadeli kullanımını teşvik etmek ve ürünü / hizmeti ücretsiz sunan rekabetle yüzleşmek için kullanıcıları doğrudan ücretlendirmez. Şirketin gelirleri, hizmetlerine dahil edilen ekstra reklamlardan gelmektedir.

### *Ücretli Büyüme*

Ücretli büyüme motoru, kuruluşun reklama, tüketici odaklı pazarlamaya vb. Para yatırdığını varsayar. Organizasyon, elde edilen gelirlerin tümü birim (ürün) ile ilgili olan doğrudan, dolaylı maliyetleri ve reklam maliyetlerini önemli ölçüde aşması durumunda büyüyor.

**DİKKAT!** Şirketin büyüme motoru (türü ne olursa olsun), yeni müşterilerin tabanı tükendiğinde kaçınılmaz olarak durma noktasına gelir.

İzlemenin üçüncü aşaması, mevcut stratejinin sürdürülmesi veya bir pivotun gerçekleştirilmesi ile ilgili karardır. Aslında, bu sadece bir anda alınan tekil bir karar değil, periyodik olarak (birkaç hafta) bu soruna olağan yaklaşımdır. Şirketin kendi eksenini etrafında dönmesi gerektiğinde, başlangıç mevcut fonları hesaba katmalıdır. Bunlar yetersizse, maliyetler azaltılmalı veya yeni fonlar toplanmalıdır. Girişimin gelişimi için gerekli olan faaliyetlerin bile etkilenme tehlikesi olduğundan, maliyet azaltımı dikkatlice yapılmalıdır.

Döndürme basit bir işlem değildir ve duygu yüklüdür. Birçok girişimci bunu gerçekleştiremiyor ve başarısızlıkla sonuçlanıyor. Diğer girişimciler bunu başarırlar, ancak çok geç yaparlar ve ya başarısız olurlar ya da iyileşirler, ancak büyük kayıplarla.

Yeni bir girişimin gelişiminin ilk aşamalarında eksen etrafında dönme daha yaygındır, ancak aynı zamanda pazara iyi bir şekilde bağlı büyük şirketler de dönebilir. Döndürme, değişim uğruna bir değişiklik değil, iyi düşünülmüş ve net bir stratejiye göre yürütülen yapısal bir değişikliktir. Esasen, pivotlama, bir ürün, pazar veya şirket hakkında yeni bir hipotezi test eden bir deneydir.

İşte bazı dönme türleri:

- basitleştirmeye doğru dönme (ürünün / hizmetin temel olmayan özellikleri ortadan kaldırılmıştır);
- amplifikasyona doğru dönme (ürüne / hizmete yaşayabilir hale gelmesi için yeni işlevler ve özellikler verilmelidir);
- yeni bir pazar segmentine dönün (ürün / hizmet uygulanabilir, ancak başlangıçta hedeflenen segment için değil);
- segmentin yeni bir ihtiyacına dönün (ürüne olan ihtiyaç gerekli değildir, bunun yerine başka herhangi bir ürün veya hizmetten tatmin olmayan yeni bir ihtiyaç keşfedilmiştir);
- tek bir üründen bir ürün platformuna geçiş;
- kar yapma modelinin eksenine oturtulması (küçük bir kar marjıyla büyük miktarlarda satışlar veya büyük bir kâr marjıyla küçük miktarlarda satışlar);
- değer önermesini döndürmek;
- büyüme motorunu döndürmek;

- dağıtım kanalının döndürülmesi;
- teknoloji türünün etrafında dönüyor.

#### 4.3.4 Yalın Başlangıç Yönteminin Uygulama Örnekleri

En iyi örnek Dropbox'tır.

Kurucu Drew Houston'ın fikri, birden fazla bilgi işlem birimi kullanması ve dosyaları senkronize halde tutmak için bu farklı birimler arasında aktarmak zorunda kalması ve bazen birlikte transfer ettiği bellek çubuğunu kaybetmesi gerçeğinden kaynaklanıyordu. Bu durum, başarılı bir iş fikri oluşturmak için tipik bir durumdur, yani girişimciyi çözmesi için motive eden çok can sıkıcı bir kişisel problem bulmaktır (kişisel bir zorluk olarak kabul edilir). Böylece, temel konsept ana hatlarıyla belirlendi: Farklı cihazlardaki dosyaları otomatik olarak senkronize eden bulut tabanlı bir hizmet. Konsept ve detaylı tasarımın iyileştirilmesi, farklı bloglarda ve web sitelerinde yayınlanan açıklamalarla gelecekteki kullanıcıların sürekli danışması ile sağlandı. Düzenli fon bulmak zor olacağından, bir "tohum hızlandırıcı" kullanıldı. Her fikrin bir "tohum hızlandırıcı" ile finanse edilmediği ve hatta kabul oranının% 1 - 3 olduğu vurgulanmalıdır. Ek işlevler kademeli olarak entegre edildi, ancak hızlı bir hızda ve şirket sadece 15 ayda 100.000'den 4 milyon kullanıcıya ulaştı.

Webvan olumsuz bir örnek

Webvan: "Bunu yapma", muhtemelen dotcom döneminin en büyük başarısızlıklarından biri. Şirket, tüketicilere maksimum 30 dakika içinde teslimatla çevrimiçi olarak yiyecek satın alma fırsatı sunmak için 1990'ların ortasında kuruldu. Konsept geliştirildi ve yatırımcıları etkilemek için bir iş planı oluşturuldu. Ve gerçekten etkiledi çünkü 3 yıl içinde yüz milyonlarca dolarlık yatırım yaptılar. Yatırımcılar, borsada işlem gören yatırım fonları, bir banka ve genel halktı. Yatırım fonlarının varlığı kendi başına bir hata değildi, ancak acil büyük ve anında kar talebiyle sağlıklı bir ortam yarattı. İş modeli üzerinde çok fazla çalışmadan, şirket çok hızlı büyümeye başladı: küçük bir alanda kendi kendini test etmeden çok geniş bir alana yayıldı ve başından itibaren devasa bir altyapı oluşturdu (devasa otomatik sistem ve etkileyici bir kamyon filosu ve ticari araçlar). Ayrıca, ek bir finansal çaba oluşturan benzer bir şirket olan HomeGrocer'ı satın aldı. Pazar da çok iyi analiz edilmedi, çünkü pazarın ana bölümünü (düşük fiyatlarla ilgilenen tüketiciler) hedeflediler ve en zenginleri değil. Sonunda Webvan 800 milyon dolar kaybederek iflas etti. Gerçeği, fikri Gıda ile çevrimiçi ticaretin gerçekten değerli olduğu daha sonra Instacart ve Picnic'in başarılarıyla kanıtlandı.

Deneme ve Hata için Hazırlanın

İster birinci ister üçüncü işinize başlıyor olun, hata yapmayı bekleyin. Bu doğaldır ve onlardan öğrendiğiniz sürece faydalıdır. Hata yapmazsanız neyi daha az yapacağınızı ve neyi vurgulayacağınızı öğrenemezsiniz. Açık fikirli ve yaratıcı olun, uyum sağlayın, fırsatları arayın ve her şeyden önce eğlenin!

Kendi işinize sahip olmanın en güzel yanı, ne yapmak istediğinize ve nerede büyüyeceğinize karar verebilmenizdir.



## Bölüm 5. Girişimcilik kanunları, kuralları, düzenlemeleri ve vergileri

### Resmi Adım adım plan: Kendi işini kur

*Resmi olarak kendi işinizi nasıl kurabilirsiniz ?; Nereden başlıyorsun Ve hangi kuralları, kanunları ve düzenlemeleri dikkate almanız gerekiyor? Bu, birçok yeni girişimcinin kendilerine sorduğu soru. Bu adım adım planla sizi yasal ve resmi olarak aşağıda belirtilen ülkelerde (İngiltere, Hollanda, Romanya, İtalya, Türkiye) şirketinizin başlamasına hazır hale getireceğiz.*

### 5.1. Adım Adım

#### 5.1.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

Bir iş kurarken yasal bir form seçmelisiniz. Örneğin, bir şahıs şirketi veya özel bir limited şirket. Bu, ülkeye göre farklılık gösterir. Durumunuza en uygun yasal formu seçin. Örneğin, sorumluluğu nasıl düzenlemek istediğinize, geleceğin neye benzediğine ve sizin için neyin mali açıdan yararlı olduğuna bakın. Aşağıda, her ülkedeki yasal formlar için bir açıklama yaptık. Birleşik Krallık ([paragraf 5.2](#)), Hollanda ([paragraf 5.3](#)), İtalya ([paragraf 5.4](#)), Romanya ([paragraf 5.5](#)) ve Türkiye ([paragraf 5.6](#)) bu bölümde kendi Adım Adım paragraflarına sahiptir.

#### 5.1.2. Adım 2: Şirketinizi Resmi Olarak Kaydedin

İşinize başlamak için iyi hazırlandığınızda. Başlamak için şirketinizin gereksinimleri karşılması gerekir. Yönetiminizi resmi ve uygun şekilde organize etmek için şirketinizi, genellikle Ticaret Odası olan uygun kuruma kaydettirmelisiniz.

#### 5.1.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe (KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası)

Şirketlerin ve bireylerin borçlu olduğu vergiler ve katkı payları, Ulusal Mali Kod'da kodlanmıştır. Her ülke paragrafında, şirketler ve serbest meslek sahipleri için mali rejim tanımlanacaktır, örneğin kurumlar vergisi (vergilendirilebilir kar), temettü vergisi (şirket tarafından iştiraklere veya hissedarlara yapılan temettü ödemeleri), Katma Değer Vergisi (KDV, tüm nihai tüketiciler, bazen yasal formlar ve / veya yeni başlayanlar için muafiyet seçeneği vardır). Ek olarak, çalışanlar ayrıca maaşları üzerinden iki vergi ödeyecekler, örneğin gelir vergisi (vergiye tabi gelir üzerinden ödenecek olan, zorunlu sosyal ve sağlık sigortası katkılarını ödedikten sonra gelir olarak hesaplanarak brüt gelirden farklıdır.

Sosyal (ve tıbbi) sigortaya katkılar (% 25 +% 10 +% 2,25 - sonuncusu işveren tarafından ödenir)

#### 5.1.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

Yeni başlayanlar bazen bir iş planı yazmaktan korkarlar. Ancak bu konuda ciddiyseniz, önce [4. bölümü okumalısınız](#) : Size birçok fayda sağlayabilir:

- İş fırsatlarınızın haritasını çıkarırsınız
- Risklerinizin iyi bir resmini elde edersiniz
- Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu biliyorsunuz
- İlgili pazar gelişmelerinden haberdarsınız
- Potansiyel yatırımcılar üzerinde daha fazla izlenim bırakırsınız
- [Ayrıca bkz. İpuçları ve Püf Noktaları 6. Bölüm](#)

Çoğu durumda, bir iş kurmak için bir dereceye veya profesyonel bir yeterliliğe ihtiyacınız olmayacaktır, ancak bazı durumlarda, belirli meslekler derece veya mesleki nitelikler gerektirir.

#### 5.1.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma (Krediler ve Hibeler)

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işinizin ve özel idarenizin umutsuzca karışmasını da önler (her paragrafta özel girişimcilik şemaları ile ulusal bir programdan bahsedilecektir).

#### 5.1.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.)

Bir girişimci olarak bazen izin başvurusunu dikkate almanız gerekir. Ticari bir mülkü yenilemek istiyorsanız bir inşaat ruhsatı düşünün. Prosedürler her AB ülkesinde farklıdır. Her ülke paragrafında uygun kurumlar ve / veya belediyeler belirtilecektir.

Çevresel koruma

İşletme açısından fiziksel bir konum oluşturmak büyük bir rol oynar. İşletmenizde ilerleyebilmek için bir imar planı düşünülmelidir. İşletmenizi belirli bir yerde kurmayı planlıyorsanız. Buna ek olarak, girişimciler genellikle gürültü, enerji ve atık alanındaki çevresel düzenlemelerle uğraşmak zorundadır. Sizin için geçerli olan kurallar bölge, alan ve şirket türüne göre farklı olabilir.

### 5.1.7. Step 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması ve İş Web Sitesi Yapılması

Günümüzde bir şirket, daha sonra tanınmış sosyal medyada tanıtılabileceğiniz bir işletme web sitesi olmadan yapamaz. Gizlilik, kişisel verilerin korunması ve tanımlama bilgileri ile ilgili ulusal yasalara uymanız gerekir.

Web sitesinin profesyonel bir ajans tarafından tasarlanmasını sağlayabilir veya - biraz kullanışlıysanız - kendiniz (biraz daha basit) bir varyant yapabilirsiniz. Bunun istenen bir alternatif olup olmadığı, özel isteklerinize ve bütçenize bağlıdır.

*SEO korumalı web sitesi*

Web sitesinin ilk arama sonuçlarıyla birlikte Google'da görünmesi için içeriğin (metinler, resimler vb.) Mevcut SEO trendlerine uygun olduğundan emin olun. Bunun için uzman bir metin yazarı da kiralayabilirsiniz.

### 5.1.8. 8. Adım: Sigorta

Bir kaza - ister fiziksel ister psikolojik bir sorun olsun - küçük bir köşededir. Bir çalışan olarak işvereninize desteğine hala güvenebileceğiniz bir yerde, bir girişimci olarak hastalık ve kazaların (mali) sonuçlarından siz sorumlusunuz.

### 5.1.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

İnsan kaynaklarının yönetimi tamamen Çalışan vergilerine odaklanır.

### 5.1.10. Adım 10: Patentler ve Markalar

Fikri mülkiyet, fiziksel olarak yarattığınız benzersiz bir şeydir. Telif hakkı, patentler, tasarımlar ve ticari markalar her türlü fikri mülkiyet korumasıdır. Bu, entelektüel bir başarının faydalarından yararlanabilecek tek taraf olma hakkını size veren bir haktır. Fikri mülkiyet hakkınız hakkında kamuya açık bilgiler, kendi ürünlerini geliştirirken başkaları için bir ilham kaynağı olabilir.





## 5.2. Adım Adım Birleşik Krallık

[5.2.1 1. Adım: Yasal formu seçin](#)

[5.2.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin](#)

[5.2.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe](#)

[5.2.4 4. Adım: Bir iş planı yazın](#)

[5.2.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma](#)

[5.2.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması](#)

[5.2.7 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması \(Bir işletme web sitesi yapmak\)](#)

[5.2.8. 8. Adım: Sigorta](#)

[5.2.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi](#)

[5.2.10 10. Adım: Patentler ve Markalar](#)

### Giriş

Birleşik Krallık'ta bir iş kurma söz konusu olduğunda, daha fazla yasa, kural ve yönetmelik ve Birleşik Krallık'ı oluşturan tüm ülkeler (İngiltere, Kuzey İrlanda, İskoçya, Galler) nedeniyle süreç daha karmaşıktır ancak her zaman destek, yardım ve yardım vardır. ve buna ihtiyaç duyan veya arayan herkes için uzlaşma. Sıkıcı bir görev olabilir, ancak doğru zihniyetle her şey başarılabilir. Majestelerinin Gelir ve Gümrükleri, bir işe başlamadan önce her şeyin geçmesi gereken ana tüzel kişiliktir, ancak ana organ oldukları için, başarıya giden yolunuzu tıkayan sorunları çözenize yardımcı olmak için ellerinden gelen her şeyi yapacaklardır. tıpkı "Şirketler Evi" adı verilen daha küçük bir tüzel kişilik gibi.

Bir işe nasıl başlayacağınızı merak ediyorsanız, başlamadan önce vermeniz gereken bazı önemli kararlar vardır. Ürün veya hizmetinizin yanı sıra, işletmenizin adını, yapısını ve onu nasıl yürüteceğinizi seçmek isteyebilirsiniz. Müşterileri nasıl çekeceğinizi ve başlangıç için parayı nereden alacağınızı düşünmek de önemlidir. Temel iş fikrinizi araştırmanız ve geliştirmeniz, işinize ne isim vereceğinize karar vermeniz ve ne şekilde olacağına karar vermeniz gerekebilir. Ürün veya hizmetiniz, hedef kitleniz ve sizi diğerlerinden ayıran şeyler hakkında dikkatlice düşünmek önemlidir. Bu noktada, girişiminizi nasıl finanse edeceğinizi ve kârların ortaya çıkmasını beklerken bunun kişisel mali durumunuz üzerinde nasıl bir etkisi olacağını düşünmeye değer.



### 5.2.1 1. Adım: Yasal formu seçin

Koşullarınıza uygun doğru yasal yapıyı seçmeli ve HM Revenue and Customs'a kaydettirmelisiniz. HM Revenue and Customs, Birleşik Krallık Hükümeti'nin, vergilerin toplanması, bazı devlet destek biçimlerinin ödenmesi ve ulusal asgari ücret dahil diğer düzenleyici rejimlerin idaresinden sorumlu, bakanlık dışı bir departmandır.

[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/31676/11-1399-guide-legal-forms-for-business.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31676/11-1399-guide-legal-forms-for-business.pdf)

Birleşik Krallık'ta tüzel kişiliği olmayan ve dahil edilmiş yasal formlarınız vardır ve bunlar İngiltere, Galler, Kuzey İrlanda ve İskoçya'da farklılık gösterir. Birleşik Krallık'ta başlatılabilecek çok sayıda şirket var, örneğin: Public Limited Company (PLC), Private Company Limited by Shares (LTD), Company Limited by Guarantee, Unlimited Company (UNLTD), Limited Liability Partnership (LLP), Community Interest Company, Industrial and Provident Society (IPS), Royal Charter (RC) ... ve daha fazlası.

#### *Şirketsiz yasal formlar*

Tüzel kişiliği olmayan formların ayırt edici özelliği, ayrı bir tüzel kişiliğe sahip olmamalarıdır. Üç ana form vardır:

#### *Serbest Tüccar*

Bu, bir iş kurmanın ve yürütmenin en basit yoludur: işletmenin sahipliği ve kontrolü tek bir kişiye aittir. Serbest Tüccar olmak, doğası gereği risklidir, çünkü kişi işten ayrı değildir ve iş, borçları, sözleşme yükümlülükleri ve buna karşı her türlü iddiası için sınırsız kişisel sorumluluğa sahiptir. İşletmenin tüm varlıklarına sahiptirler ve bunları diledikleri gibi elden çıkarabilirler ve personel istihdam edebilir ve bir işletme adı altında ticaret yapabilirler. Bununla birlikte, tek tüccar statüsünün küçük bir dış yatırım seviyesinden fazlasına ihtiyaç duyan işletmeler için uygun olması pek olası değildir - şirketleşmemiş olmak borçlanmayı sınırlar ve hisse ihraç ederek işletmenin öz sermaye finansmanını artırmasını önler.

Serbest Tüccar için düzenleme asgari düzeydedir: İşletme için resmi bir anayasa gerekliliği yoktur ve Şirketler Meclisi'ne hesap ve iadelerin kaydedilmesi veya dosyalanması gerekmez. Bağımsız Tüccarlar, HMRC tarafından serbest meslek sahibi olarak kabul edilir ve kayıt yaptırmalı ve yıllık öz değerlendirme vergi beyannamesi vermelidir - işten elde edilen karlar, gelir vergisi ve ulusal sigorta katkılarında tabi kişisel gelir olarak değerlendirilir.

#### *Şirketsiz Dernek*

Şirketsiz Dernekler, belirli bir amaç için bir araya gelmeyi kabul eden veya 'sözleşme yapan' gruplardır. Normalde, derneğin kurulma amacını ve dernek ve üyeleri için kuralları belirleyen bir anayasaya sahiptirler. Genellikle bir yönetim komitesi tarafından yönetilirler. Yönetim komitesinin tüm üyeleri, anayasada özel olarak tazmin edilmedikçe, yine sınırsız kişisel sorumluluğa sahip olacak. Serbest Tüccara gelince, yönetim komitesi üyeleri için finansman artırma, asgari düzenleme ve serbest meslek sahibi vergi statüsü konusunda bir sınırlama vardır.

### *Ortaklık*

Bir Ortaklık, iki veya daha fazla tüzel kişinin kâr amacıyla birlikte bir iş kurması ve işletmesi için nispeten basit bir yoldur. Bir ortaklık, herhangi bir resmi anlaşma olmaksızın, insanlar ortak bir iş yaptığında ortaya çıkabilir, ancak tipik olarak bir ortaklık olarak ticaret yapma anlaşması vardır. Ortaklar genellikle, her bir ortağın katkıda bulunduğu sermaye miktarı ve işletmenin karlarını (ve zararlarını) paylaşma biçimleri gibi konuları belirleyen yasal olarak bağlayıcı bir ortaklık sözleşmesi düzenler. Yine, Ortaklığın ayrı bir tüzel kişiliği yoktur. Ortaklar, iş dünyasında olmanın risklerini, maliyetlerini ve sorumluluklarını paylaşır. Ortaklar genellikle birbirlerinin kararlarının sonuçlarını taşıdıklarından, iş ortakları genellikle işi kendileri yönetirler, ancak çalışanları işe alabilirler. Ortaklar genellikle kendi varlıklarından ve / veya kredilerle iş için para toplarlar, ancak yine tüzel kişiliğe sahip olmadıkları için uygulamada borçlanmayı sınırlar ve hisse sermayeli bir şirket olmamak, işletmenin hisse ihraç ederek öz sermaye finansmanı sağlamasını engeller.

Her ortak serbest meslek sahibidir ve kar payları üzerinden bu esasa göre vergi öder: Ortaklığın kendisi ve her bir ortak, HMRC'ye yıllık öz değerlendirme iadeleri yapmalı ve Ortaklık, ticari gelir ve giderleri gösteren kayıtları tutmalıdır.

Sınırlı Şirketler veya Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları gibi bireyler dışındaki tüzel kişiler de bir ortaklıkta ortak olabilir. Ek vergi ve raporlama yükümlülükleri olması dışında diğer ortaklar gibi muamele görürler - örneğin şirketler ortaklıktan elde ettikleri kazançlar üzerinden gelir vergisi yerine kurumlar vergisi ödemek zorundadır.

### *Sınırlı ortaklık*

Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı ile karıştırılmamalıdır (aşağıya bakınız) - Sınırlı Ortaklığın iki tür ortağı vardır: genel ortaklar ve sınırlı ortaklar. Form, bir Ortaklığa benzer, temel farkları, sınırlı ortakların işletmenin yönetimine dahil olamayabilmeleri ve sorumluluklarının ortaklığa yatırdıkları miktarla sınırlı olmasıdır. Sınırlı ortakların, bir Ortaklık veya Sınırlı Ortaklıktaki 'uyuyan' ortaklardan farklı olduğunu ve işi yürütmede yer almayan ancak borçlarından tamamen sorumlu olduğunu unutmayın. Sınırlı ortaklıklar, Şirketler Evi'ne kaydolmalıdır ve kayıt olana kadar ortaya çıkmazlar. Ortaklıkta yapılan değişiklikler de kaydedilmelidir.

### *Güven*

Tröstler tüzel kişiliğe sahip değildir ve kendilerine ait yasal kimlikleri yoktur. Yasal sahipliği ekonomik çıkarlardan ayırmak için varlıkları tutmak için esasen yasal araçlardır. Bir tröst, bir kişi veya başka bir kuruluş adına varlıkları tutar ve bunların nasıl kullanılacağını yönetir. Bir tröst, tröstün yönetiminden yasal olarak sorumlu olan ve tröstün kendi kaynaklarından karşılanamayan her türlü borç veya iddiadan şahsen sorumlu olan, mütevellî olarak adlandırılan küçük bir grup insan tarafından yönetilir. Tröstler, güvenin hedeflerini belirleyen ve varlıkların ve kârların belirli bir amaç için kullanılmasını sağlamak için kullanılabilen - bir güven senedinde yer alan - kendi kurallar dizisini oluşturur. Tröstler genellikle finansman sağlamazlar - sadece varlıkları yönetirler ve kâr dağıtmazlar. Tröstler genellikle kendileri mülk sahibi olamayan tüzel kişiliği olmayan derneklerle bağlantılı olarak kullanılır.

## *Anonim yasal formlar*

### *Limited Şirketi*

Limited Şirket, bir işletmeyi yürütmek için kullanılan en yaygın yasal biçimdir. Şirketler, ayrı bir tüzel kişiliğe sahip bir varlık oluşturmak için 'anonimdir'. Bu, kuruluşun kendi adına iş yapabileceği ve sözleşmeler yapabileceği anlamına gelir. 2006 Şirketler Yasası uyarınca kuruluşta, bir şirketin iki anayasal belgeye sahip olması gerekir:

- İlk üyelerin (abonelerin) bir şirket kurmak istediklerini ve onun üyesi olmayı kabul ettiklerini kaydeden bir Memorandum. Memorandum değiştirilemez; ve
- Esas olarak şirket ile üyeleri arasında bir sözleşme olan ve kararlar, mülkiyet ve kontrol için çerçeve dahil olmak üzere şirket için yasal olarak bağlayıcı kuralları belirleyen Ana Sözleşme - genellikle sadece Makaleler olarak anılır -.

2006 Şirketler Yasası, yasa dahilinde hareket etmesi koşuluyla, şirketin özel ihtiyaçlarına uygun makaleler hazırlamak için önemli bir esneklik sağlar.

Bir Limited Şirket, üyelerine aittir - işe yatırım yapmış olanlar - ve adından da anlaşılacağı üzere, sınırlı sorumluluktan yararlanırlar - yani şirketin finansmanı, sahiplerinin kişisel finansmanından ayrıdır ve genel bir kural olarak, işletmenin alacaklıları sadece borcu kapatmak için şirketin varlıklarını takip edin. Sahiplerin kişisel varlıkları risk altında değildir.

Şirket üyeliği için iki mekanizma vardır: Şirket Limited Şirketi Hisse Senedi ve Şirket Limited Şirketi.

### *Hisse senetleri ile sınırlı şirket*

Çoğu şirket bu kategoriye girer. Üyelerin her biri şirkette bir veya daha fazla hisseye sahiptir ve bu nedenle hissedar olarak bilinirler. Hissedarların sınırlı yükümlülüğü, yalnızca halihazırda yatırım yaptıklarını veya yatırım yapmayı taahhüt ettiklerini (hisseler için ödenmemiş tutarlar) kaybetmeye mahkum oldukları anlamına gelir.

### *Garanti ile Sınırlı Şirket*

Şirket üyeleri, şirketin tasfiyeye gitmesi durumunda belirli bir miktar ödeme garantisi verir. Bir şirketin en az bir üyesi olmalıdır. Hisselerle Sınırlanmış bir Şirkette, her hisse genellikle kendisine bağlı bir oy hakkına sahiptir, böylece üyeler şirketi etkileyen önemli kararlar üzerinde oy kullanabilirler. Pek çok şirket farklı oy haklarıyla farklı hisse sınıfları yaratacak olsa da, düzenleme normalde bir oyla bir oy hakkındadır. Teminatla Sınırlanmış bir Şirkette, düzenleme genellikle bir üye bir oy (OMOV) şeklindedir.

Bir şirketin günlük yönetimi nominal olarak sahipliğinden ayrıdır ve şirketin ve üyelerinin menfaatine hareket etmeleri temel ilkesiyle bir yönetici veya yönetim kurulu tarafından üstlenilir. Bununla birlikte, yöneticiler de üye olabilir, bu nedenle Limited Şirket'in en basit şekli, tüm şirketin sahibi olan ve aynı zamanda tek yöneticisi olan tek bir üyedir. Bir şirketin en az bir müdürü (aşağıda açıklanan halka açık şirketlerde iki tane olmalıdır) ve en az bir müdürü gerçek kişi olmalıdır.

Teminatla Sınırlandırılmış bir Şirkette, finansman üyelerden, kredilerden veya işletme sermayesi olarak işletmede tutulan kardan gelir. Hisselerle Sınırlandırılmış bir Şirket, aynı zamanda işteki bir hisse karşılığında hissedarlardan sermaye toplayabilir - işten elde edilen herhangi bir kar, işletme sermayesi olarak elde tutulan kar dışında, genellikle hissedarlara temettü şeklinde dağıtılır. Limited Şirketler, varlıklarını krediler için teminat olarak kullanabildikleri ve şirketin varlıkları üzerinde bir 'ücret' yaratabildikleri için, kendilerini kredilerle finanse etme konusunda tüzel kişiliğe sahip olmayan işletmelerden daha büyük bir kapasiteye sahiptirler. Bu masraflar, bir şirketin teminat altına alınmış kredisinin kapsamı hakkında şeffaflık sağlayan Şirketler Meclisine kaydedilir. Bu nedenle, bankalar ve inşaat şirketleri de dahil olmak üzere kredi verenler, tipik olarak şirketleşmeyi bir ticari kredi sağlamanın bir koşulu haline getirecektir.

Limited Şirket formu, tüzel kişiliğe sahip olmayan formlara göre daha katı yasal gerekliliklere tabidir: daha fazla hesap verebilirlik ve şeffaflık, sınırlı sorumluluğun yararı için ödenecek bedeldir. Hesap verebilirlik, hem şirketin hissedarlarına hem de işle uğraşmak isteyebilecek halka karşıdır. Şirketler Companies House'da kayıtlıdır ve şirketin halka açık kayıtlarını - yıllık hesaplar ve şirketle ilgili yıllık beyanname dahil - tutmak ve bunları Şirketler Meclisi'nde dosyalamak yöneticilerin sorumluluğundadır. İşletmenin yapısı ve yönetimindeki değişiklikleri Companies House'a bildirmeleri gerekir. Bir şirketin vergilendirilebilir herhangi bir geliri veya karı varsa, HMRC'ye var olduğunu ve kurumlar vergisine tabi olduğunu bildirmelidir. Kurumlar vergisine tabi şirketler, HMRC'ye yıllık beyanname vermek zorundadır.

Hisselerle Sınırlandırılmış Şirket, bir Özel Limited Şirket (Ltd) veya bir Kamu Limited Şirketidir (Plc). Temel fark, Halka Açık Limited Şirket'in halka satış için hisse teklif etmesine izin verilmesidir. Özel Limited Şirketi, tek bir hissedar yöneticisi olan bir işletmeden, büyük özel sermaye yatırımları çeken büyük şirketlere kadar, işletmelerin büyük çoğunluğu tarafından kullanılan en yaygın yasal biçimdir.

### *Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı (LLP)*

Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı, bir şirkete benzer ayrı bir tüzel kişiliğe sahip kurumsal bir organdır. Normal bir ortaklıktan farklı olarak, bir LLP'nin üyeleri, adından da anlaşılacağı gibi sınırlı sorumluluğa sahiptir - sorumluluk, işletmeye yatırdıkları para miktarı ve finansmanı sağlamak için verdikleri kişisel garantilerle sınırlıdır. Üyelerin sözleşmesi aksini belirtmedikçe, her üye kardan eşit pay alır.

Bir Ortaklık gibi, bir LLP'nin kurumsal olmayan her üyesinin HMRC'ye serbest meslek sahibi olarak kaydolması gerekir ve hem LLP'nin kendisi hem de her bir üye yıllık öz değerlendirme iadeleri HMRC yapmalıdır. Bir LLP'nin kurumsal olmayan üyeleri, kâr payları üzerinden gelir vergisi ve ulusal sigorta katkı payları öder. Ek olarak, LLP'ler Companies House'da hesapları ve yıllık iadeleri kaydetmeli ve dosyalamalıdır. En az iki üye, ek sorumluluklara sahip "belirlenmiş üye" olmalıdır - bunlar denetçileri atayan ve Şirketler Meclisinde hesapları imzalayan ve dosyalayanlardır.

Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları, iç işlerini düzenleme konusunda şirketlerden çok daha fazla özgürlüğe sahiptir, örneğin kararların alınma şekli ve karların üyelere dağıtılma şekli gibi.

### *Topluluk Çıkar Şirketi (CIC)*

Bir Toplum Faiz Şirketi (CIC), kârlarını ve varlıklarını toplum yararı için kullanmak isteyen sözde 'sosyal girişimler' için oluşturulmuş bir şirket türüdür (hisse senetleri veya garantiyle sınırlıdır). CIC'lerin kurulumu kolaydır ve şirket formunun tüm esnekliğine ve kesinliğine sahiptir, ancak bir topluluk çıkarına hizmet etmelerini sağlayan birkaç özel özelliğe sahiptir:

- İlk olarak, CIC olarak tescil edilmek için başvuran tüm şirketler, CIC Düzenleyicisine yasa da tanımlanan bir topluluk çıkar testini karşılayacaklarına dair kanıt sağlamak için bir topluluk çıkar beyanı sunmalıdır. Şirket, bir CIC olarak kaldığı sürece testi karşılamaya devam etmeli ve Düzenleyiciye yıllık olarak rapor vermelidir.
- İkinci olarak, bir CIC, topluluğun yararına kullanılmasını sağlamak için şirketin varlıklarının (faaliyetlerinden elde edilen karlar dahil) transferini kısıtlayan bir "varlık kilidine" sahip olmalıdır.
- Üçüncüsü, CIC'ler, temettüler ve ödenecek faizler için üst sınırlara tabidir - insanları CIC'lere yatırım yapmaya teşvik etmek ile bir CIC'nin varlıklarının ve kârlarının topluluğun yararına tahsis edilmesi ilkesi arasında bir denge kurmak için.

### *Charitable Incorporated Organization (CIO)*

Charitable Incorporated Organization (CIO), 2012'den itibaren İngiltere ve Galler'deki hayır kurumlarının kullanımına sunulacak yeni bir yasal formdur. Halihazırda dahil etmek isteyen hayır kurumları bunu normalde Şirket Sınırlı Garantili olarak yapmaktadır - bu, Şirketler Meclisi ve Yardım Komisyonu ile ikili kayıt ve şirketler hukuku ve hayır kurumu yasası kapsamında ikili düzenleme anlamına gelir. CIO statüsü, şirketleşmenin faydalarını sunacak, ancak kuruluş yalnızca Yardım Komisyonu'na kaydedilecek ve hayır kurumu yasası kapsamında düzenlenecektir. Yeni formun öncelikle küçük ve orta ölçekli hayır kurumları tarafından kullanılması bekleniyor. Herhangi bir hayır kurumu gibi, kuruluşun karları ve varlıkları hayır amaçlı olarak kilitlenecektir. Hayır kurumu yasası ve yönetmeliğinin devredildiğini unutmayın: İskoçya'da benzer yasalar çıkarıldı, ancak henüz Kuzey İrlanda'da değil.

### *Sanayi ve Tedarikçi Derneği*

Bir Endüstri ve Tedarikçi Topluluğu (bazen I&P veya IPS olarak da anılır) şu iki biçimden birini alabilir:

#### *Kooperatif Topluluğu (Kooperatif)*

Bir Kooperatif Topluluğu, üyelerinin karşılıklı menfaati için işletilen bir üyelik organizasyondur - öncelikle onlarla ticaret yaparak veya başka bir şekilde onlara mal, hizmet ve tesisler sağlayarak çıkarlarına hizmet eder - herhangi bir fazlalık genellikle kuruluşa geri gönderilir, ancak karlar üyelere dağıtılabilir. Bir Kooperatif Derneği, faaliyetlerine ve karını nasıl dağıttığına bağlı olarak bir sosyal girişim olabilir veya olmayabilir.

Bir Kooperatif Topluluğu, Uluslararası İşbirliği İttifakı tarafından belirlenen kooperatif değerleri ve ilkeleri yansıtmaya gereken kurallarla yönetilir. İttifak, bir kooperatifi, ortaklaşa sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen girişim yoluyla ortak ekonomik, sosyal ve kültürel



İhtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak için gönüllü olarak birleşmiş kişilerin özerk bir derneği olarak tanımlar.

Bir Kooperatif Birliği kurulmuştur - ve bu nedenle ayrı bir tüzel kişiliğe sahiptir - ve Şirketler Evi yerine Finansal Hizmetler Otoritesine (FSA) kayıt yaptırmalı ve yıllık hesapları sunmalıdır. Bir şirkette olduğu gibi, üyelerin sorumluluğu hisseler için ödenmemiş miktar ile sınırlıdır. Açık üyelik ilkesine sahiptirler ve bu nedenle halka hisse ihraç ederek fon toplayabilirler.

Üyeleri tarafından, genellikle bir şirketin yönetim kuruluna benzer şekilde, üyelerin adına yöneten bir görevliler komitesi aracılığıyla yönetilir ve yönetilir. Bununla birlikte, üyeler, kooperatif değerleri ve ilkeleri uyarınca, ortak paylarının büyüklüğüne bakılmaksızın, her zaman "bir üye bir oy" (OMOV) esasına göre demokratik kontrole sahiptir.

#### *Community Benefit Society (BenCom)*

Community Benefit Society (BenCom), işlerini toplumun üyelerinden ziyade topluluğun yararına yürütmesi dışında bir Kooperatif Topluluğuna benzer. Aslında, bir BenCom, öncelikle toplumun üyesi olmayan kişilerin yararı için çalıştırılmalıdır ve aynı zamanda toplumun genelinin çıkarına olmalıdır. Karlar üyeler veya harici hissedarlar arasında dağıtılmaz, ancak topluluğa iade edilir. BenComs ayrıca, topluluğun gelecekteki yararı için varlıklarını koruyan bir varlık kilidi uygular. BenCom'un nominal sermayeden fazlasını ihraç etmesi alışılmadık bir durumdur (örneğin, üye başına £ 1 değerinde bir hisse. Nominal sermayeden fazla sermaye çıkarılırsa veya üyeler BenCom'a kredi verirse, ödenen temettüler ve ödenen faiz, işletmenin ihtiyaç duyduğu sermayeyi elinde tutması için gereken makul bir oranda sınırlandırılır.

Bir BenCom, yalnızca kamu yararına olan ve kamu bağışları ve hayırsever tröstler yoluyla sermaye arttırmalarına izin veren, yalnızca hayır amaçlı objelere sahip olması koşuluyla bir hayır kurumu olarak kurulabilir. Onaylanırsa, muaf hayır kurumları olarak bilinirler - Yardım Komisyonu'na değil, yalnızca Finansal Hizmetler Otoritesine (FSA) rapor verirler. Hayırsever BenCom'ların bir varlık kilidi olmalıdır.

#### *Finansal Karşılıklılar*

Burada ayrıntılı olarak ele alınmayan, özellikle finansal hizmetler sağlamak için var olan diğer üç tür karşılıklı form vardır. Bunlar da FSA'ya kayıtlıdır.

- Building Society Building Dernekleri, öncelikli olarak konut ipoteği kredisi sağlayan ve aynı zamanda diğer kredi verme ve yatırım biçimleri, para aktarım hizmetleri, bankacılık ve sigorta hizmetleri gibi diğer finansal hizmetler sağlayan karşılıklı finansal hizmetler kurumlarıdır. Üyeleri tarafından büyük ölçüde finanse edilmektedir
- Kredi Birliği Bir kredi birliği, üyeleri tarafından sahip olunan ve kontrol edilen ve makul oranlarda kredi sağlamak ve üyelerine diğer finansal hizmetleri sağlamak amacıyla işletilen bir kooperatif finans kuruluşudur.
- Dostça Toplum Dostça bir toplum, temel amacı üyelere hastalık, işsizlik veya emeklilik sırasında finansal olarak yardımcı olmak ve hayat sigortası sağlamak olan gönüllü bir ortak kuruluştur



### 5.2.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

İşletmenize en uygun yapıyı seçmeniz ve sizi destekleyecek çok sayıda yardımın olması ve herhangi bir iş yapısını kurmadan önce tavsiye almanız önemlidir.

[HRMC](#) ve [Şirketler Evi](#)

3 tür işletme: HMRC ve Companies House tarafından yönetilen bağımsız tüccar, limited şirketler ve ortaklıklar.

Companies House, şirketinizi kaydettiğiniz yerdir ve hem [HMRC'ye](#) hem de [Companies House'a](#) yılda en az bir kez rapor vermeniz gerekecektir.

Sosyal İşletme veya Hayır Kurumu olarak kurmak istiyorsanız, farklı kurallar ve düzenlemeler de vardır ve bunlar [İngiltere ve Galler'deki Hayır Kurumları Komisyonu](#) ve [OSCR \(İskoçya Hayır Kurumları Yönetmeliği\)](#) tarafından yönetilir.

*Serbest Tüccar*

İşletmenizin borçlarından ve bazı muhasebe sorumluluklarından sorumlu olsa da daha basit bir yol. Bu nedenle, serbest meslek sahibisiniz ve bir birey olarak ona sahibsiniz. Vergi ödedikten sonra tüm işletmenizin karını koruyabilirsiniz. İşletmenizin yaptığı tüm kayıplardan siz sorumlusunuz.

*Serbest tüccar olarak kurmanız gerektiğinde*

Aşağıdakilerden herhangi biri geçerliyse bağımsız bir tüccar olarak ayarlamamız gerekir:

- 6 Nisan 2019 ile 5 Nisan 2020 arasında serbest meslek sahibi olarak 1.000 £ 'dan fazla kazandınız
- Örneğin Vergisiz Çocuk Bakımı talep etmek için serbest meslek sahibi olduğunuzu kanıtlamanız gerekir.
- Yardımlara hak kazanmanıza yardımcı olmak için gönüllü 2. Sınıf Ulusal Sigorta ödemeleri yapmak istiyorsunuz

*Serbest tüccar olarak nasıl kurulur?*

Sosyal İşletme veya Hayır Kurumu olarak kurmak istiyorsanız, farklı kurallar ve düzenlemeler de vardır ve bunlar [İngiltere ve Galler'deki Hayır Kurumları Komisyonu](#) ve [OSCR \(İskoçya Hayır Kurumları Yönetmeliği\)](#) tarafından yönetilir.

*İnşaat sektöründe Serbest Tüccar olarak mı çalışıyorsunuz?*

İnşaat sektöründe alt yüklenici veya yüklenici olarak çalışıyorsanız, HMRC for Construction Industry Scheme (CIS) şirketine kaydolun.

### *İşletmenizi Serbest Tüccar olarak adlandırmak*

Kendi adınızla ticaret yapabilir veya işletmeniz için başka bir isim seçebilirsiniz. Adınızı kaydetmenize gerek yoktur. Faturalar ve mektuplar gibi resmi evraklara adınızı ve işletme adınızı (varsa) eklemelisiniz.

### *İşletme isimleri Serbest tüccar*

Serbest tüccar isimleri şunları yapmamalıdır:

- "limited", "Ltd", "limited ortaklık", "LLP", "halka açık limited şirket" veya "plc" yi içerir
- saldırgan olmak veya mevcut bir ticari marka ile aynı olmak
- Adınız ayrıca, siz izin almadıkça 'hassas' bir kelime veya ifade içeremez veya hükümet veya yerel yetkililerle bağlantı öneremez.

### *Limited Şirketi*

Bir limited şirket kurarsanız, finansmanı kişisel finansınızdan ayrıdır, ancak daha fazla raporlama ve yönetim sorumluluğu vardır:

- Şirketinizin kayıtlı ofis adresini değiştirmek istiyorsanız Companies House'a söylemelisiniz. Değişiklik onaylanırsa HM Revenue and Customs'a (HMRC) bilgi verecektir.
- Şirketinizin yeni kayıtlı ofis adresi, şirketin kayıtlı olduğu (anonim) İngiltere'nin aynı bölgesinde olmalıdır.
- Companies House tescil ettirene kadar adresiniz resmi olarak değişmeyecektir.

Bildirmeniz gereken diğer değişiklikler, aşağıdaki durumlarda HMRC'ye bildirmelisiniz:

- işletmenizin iletişim bilgilerinde değişiklik - örneğin adınız, cinsiyetiniz, işletme adınız veya kişisel veya ticari adresiniz
- bir muhasebeci veya vergi danışmanı atarsınız: Aşağıdaki değişiklikleri yaparsanız 14 gün içinde Companies House'a bildirmeniz gerekir:
- kayıtlarınızı tuttuğunuz ve orada hangi kayıtları tuttuğunuz adres
- yöneticiler veya adresleri gibi kişisel bilgileri
- 'önemli kontrole sahip kişiler' (PSC) veya yeni bir adres gibi kişisel bilgileri
- şirket sekreterleri (yenisini atama veya mevcut birinin randevusunu sonlandırma)

Şirketinizde daha fazla hisse çıkarırsanız, bir ay içinde Companies House'a söylemelisiniz.

### *Şirketler Evi'ne değişiklikler nasıl bildirilir*

- Companies House çevrimiçi hizmetini kullanın
- kağıt formları doldurun ve gönderin

### *Hissedarların onaylaması gereken değişiklikler*

Aşağıdakileri yapmak istiyorsanız, hissedarların kararı oylamasını sağlamanız gerekebilir:

- şirket adını değiştir
- bir yönetmeni kaldır
- şirketin ana sözleşmesini değiştirin

Buna 'bir karar vermek' denir. Çoğu kararın kabul edilmesi için çoğunluğa ihtiyaç vardır (buna 'sıradan çözüm' denir). Bazıları% 75 çoğunluk gerektirebilir ('özel çözüm' olarak adlandırılır).

Yeni şirket adınız, Companies House tarafından kaydedilene kadar geçerli olmayacak - bu olduğunda size haber verecekler.

### *Hissedar oyu*

- Çoğunluğa sahip olup olmadığınızı hesaplarken, hissedarların sayısı yerine sahibine oy hakkı veren hisse sayısını sayın.
- Karar almak için mutlaka bir hissedarlar toplantısı yapmanız gerekmez. Doğru sayıda hissedar size kabul ettiklerini söylediyse, kararı yazılı olarak teyit edebilirsiniz. Ancak tüm hissedarlara yazarak karar hakkında bilgi vermelisiniz.

### *Şirketinizin ayrıntılarını kontrol edin*

Aşağıdakileri kontrol etmeniz gerekiyor:

- kayıtlı ofisinizin, müdürlerinizin, sekreterinizin detayları ve kayıtlarınızı tuttuğunuz adres
- şirketinizin hissesi varsa sermaye beyannameniz ve hissedar bilgileriniz
- SIC kodunuz (şirketinizin ne yaptığını tanımlayan numara)
- 'önemli kontrole sahip kişiler' kaydınız (PSC)

Şirketler Evi sicilini kontrol edin ve onay bildiriminizi gönderin.

Onay bildiriminizi çevrimiçi olarak veya posta yoluyla gönderin. Onay bildiriminizi çevrimiçi olarak doldurmanız 13 £ ve postayla 40 £ tutarındadır.

*Değişiklikleri bildirmeniz gerekiyorsa*

Aynı anda sermaye beyannamenizdeki, hissedar bilgileriniz ve SIC kodlarınızdaki değişiklikleri raporlayabilirsiniz.

Aşağıdaki değişiklikleri bildirmek için onay ifadesini kullanamazsınız:

- şirketinizin memurları
- kayıtlı ofis adresi
- kayıtlarınızı tuttuğunuz adres
- önemli ölçüde kontrole sahip kişiler Bu değişiklikleri, Şirket Merkezine ayrı ayrı dosyalamanız gerekir. Zamanı geldiğinde, onay bildiriminizin süresi geldiğinde şirketinizin kayıtlı ofisine bir e-posta uyarısı veya hatırlatma mektubu alacaksınız.

Son tarih genellikle aşağıdakilerden birinden bir yıldır:

- şirketinizin kurulduğu tarih
- Son yıllık iade veya teyit bildiriminizi sunduğunuz tarih Onay bildiriminizi son ödeme tarihinden itibaren 14 güne kadar sunabilirsiniz.

5.000 £ 'a kadar para cezasına çarptırılabilirsiniz ve göndermezseniz şirketiniz sicilden düşebilir.  
onay beyanı.

*İşaretler, kırtasiye malzemeleri ve promosyon malzemeleri*

Kayıtlı şirket adresinizde ve işletmenizin faaliyet gösterdiği her yerde şirket adınızı gösteren bir işaret göstermelisiniz. İşinizi evden yürütüyorsanız, orada bir işaret göstermenize gerek yoktur. Misal: Evinizde olmayan 3 dükkan ve bir ofis işletiyorsanız, her birine bir işaret koymalısınız. İşaret, sadece açık olduğunuzda değil, herhangi bir zamanda okunması ve görülmesi kolay olmalıdır.

Tüm şirket belgelerine, tanıtımlarına ve mektuplarına şirketinizin adını eklemelisiniz.

İş mektuplarında, sipariş formlarında ve web sitelerinde şunları göstermelisiniz:

- şirketin kayıtlı numarası
- kayıtlı ofis adresi
- şirketin kayıtlı olduğu yer (İngiltere ve Galler, İskoçya veya Kuzey İrlanda)
- bir limited şirket olduğu gerçeği (genellikle 'Limited' veya 'Ltd' dahil şirketin tam adını yazarak)

Yönetmenlerin isimlerini dahil etmek istiyorsanız, hepsini listelemelisiniz.

Şirketinizin sermayesini göstermek istiyorsanız (bunları ihraç ettiğinizde hisselerin değeri ne kadardı), ne kadar 'ödendi' (hissedarlara ait) belirtmelisiniz.

### *Ortaklık*

Ortaklık, 2 veya daha fazla kişinin bir işletmeyi birlikte yürütmesinin en basit yoludur.

### *Kurulum*

Bir ortaklıkta, siz ve partneriniz (veya ortaklarınız) işinizin sorumluluğunu kişisel olarak paylaşırsınız. Bu içerir:

- işletmenizin yaptığı herhangi bir kayıp
- Stok veya ekipman gibi işletmeniz için satın aldığınız şeylerin faturaları Ortaklar, işletmenin karını paylaşır ve her ortak kendi hissesi üzerinden vergi öder.

Bir partnerin gerçek bir kişi olması gerekmez. Örneğin, bir limited şirket 'tüzel kişi' olarak kabul edilir ve aynı zamanda bir ortak olabilir.

### *Ne yapmak gerekiyor*

Bir iş ortaklığı kurduğunuzda yapmanız gerekenler:

- Bir isim seç
- 'aday gösterilen bir ortak' seçin
- [HM Revenue and Customs \(HMRC\)](#) ile kayıt olun

'Aday gösterilen ortak', ortaklığın vergi beyannamelerini yönetmek ve iş kayıtlarını tutmaktan sorumludur. Sınırlı ortaklıklar ve sınırlı sorumlu ortaklıklar (LLP'ler) için farklı kurallar vardır.

### *Ortaklığınıza isim vermek*

Kendi isimlerinizle ticaret yapabilir veya işletmeniz için başka bir isim seçebilirsiniz. Adınızı kaydetmenize gerek yoktur. Tüm ortakların adlarını ve işletme adını (varsa) resmi evraklara, örneğin faturalara ve mektuplara dahil etmelisiniz.

### *İşletme isimleri*

İş ortaklığı adları şunları yapmamalıdır:

- "limited", "Ltd", "limited şirket", "LLP", "halka açık şirket" veya "plc" yi içerir
- saldırgan olmak
- mevcut bir ticari marka ile aynı olmak

Adınız ayrıca, siz izin almadıkça 'hassas' bir kelime veya ifade içeremez veya hükümet veya yerel yetkililerle bir bağlantı öneremez. Misal: Şirketinizin adına 'Akredite Edilmiş'i kullanmak için İşletme, Enerji ve Endüstriyel Strateji Departmanından (BEIS) izin almanız gerekir.

Hangi kelimeleri kullanmak için izne ihtiyacınız olduğunu ve kimden geldiğini kontrol edin.

### **5.2.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe**

Birleşik Krallık'ta yasal olarak bir iş kurmak için, belirli koşulları yerine getirmeniz ve katı ve eksiksiz yasalara, kurallara ve düzenlemelere uymanız gerekir. Birleşik Krallık'ta yeni bir iş kurmak isterseniz, Birleşik Krallık'ın farklı bir bölümünde (İngiltere, Galler, İskoçya ve Kuzey İrlanda) belirlenen çeşitli yasalara ve diğer kurallara uymanız gerekir. Bu yasalardan bazıları Birleşik Krallık'ın belirli bir bölgesine özgü olabilir, bu nedenle, sizin ve işletmeniz için neyin geçerli olduğunu görmek için işletmenizin sektöre özgü bilgilerini kontrol etmeniz gerekir.

Birleşik Krallık'ta bir iş kurma kuralları ve düzenlemeleri farklı organlar tarafından yönetilir ve bunlar şunları içerir: HMRC (Majestelerinin Gelir ve Gümrükleri) HMRC, Birleşik Krallık'taki tüm vergilendirmelerden sorumludur, ancak İskoçya'da yaşıyorsanız, İskoç Hükümeti'nin bazı ek yetkileri vardır. Bu vergiler arasında kişisel vergilendirme, işletme vergilendirmesi ve Katma Değer Vergisi (KDV) bulunmaktadır. İşyerinde çalışıyorsanız, fiyatlar KDV hariç gösterilir, ancak iş dünyasında müşteriye bu dahildir ve standart KDV oranı% 20'dir. Üç tür işletme vardır: tek tüccar, limited şirketler ve [HMRC](#) ve [Şirketler Evi](#) tarafından yönetilen ortaklıklar.

### *Serbest tüccar*

Serbest tüccar olarak nasıl kurulur? HMRC'ye Öz Değerlendirme yoluyla vergi ödediğinizi ve her yıl bir vergi beyannamesi verdiğinizi söylemeniz gerekir.

### *Senin sorumlulukların*

İşletmenizin satış ve harcamalarının kayıtlarını tutun.

Her yıl bir Öz Değerlendirme vergi beyannamesi gönderin.

Karınız ve Sınıf 2 ve Sınıf 4 Ulusal Sigorta için Gelir Vergisi ödeyin

Bir iş kurmak için İngiltere'ye taşıyorsanız, Ulusal Sigorta numarası için başvurmanız gerekecektir.

### *Limited Şirketi*

Limited şirket rotasını seçerseniz, doğru kayıt tutmanız ve vergi ve Ulusal Sigorta ödemeniz çok önemlidir. Bir limited şirkette yöneticilerin sorumlulukları vardır. Bir limited şirketin yöneticisi olarak şunları yapmalısınız:

- Şirket ana sözleşmesinde gösterilen kurallara uyun
- Şirket kayıtlarını saklayın ve değişiklikleri bildirin
- Hesaplarınızı ve Şirket Vergi Beyannamenizi doldurun
- Şirketin yaptığı bir işlemde kişisel olarak yararlanıp yararlanamayacağınızı diğer hissedarlara bildirin
- Kurumlar Vergisini Öde
- Bunlardan bazılarını günlük olarak yönetmek için başkalarını işe alabilirsiniz, ancak şirketinizin kayıtlarından, hesaplarından ve performansından hala yasal olarak sorumlusunuz.
- Yönetmen olarak sorumluluklarınızı yerine getirmedeniz para cezasına çarptırılabilir, kovuşturulabilir veya diskalifiye edilebilirsiniz.

### *Şirket ve muhasebe kayıtları*

Tutmalısınız:

- şirketin kendisiyle ilgili kayıtlar
- mali ve muhasebe kayıtları

Verginize yardımcı olması için bir profesyonel (örneğin, bir muhasebeci) kiralayabilirsiniz. HM Revenue and Customs (HMRC), doğru miktarda vergi ödediğinizden emin olmak için kayıtlarınızı kontrol edebilir.

### *Şirketle ilgili kayıtlar*

Ayrıntılarını saklamalısınız:

- yöneticiler, hissedarlar ve şirket sekreterleri
- hissedar oylarının ve kararlarının sonuçları
- Şirkete gelecekte belirli bir tarihte kredileri geri ödeme sözü ('borç senetleri') ve kime geri ödenmesi gerektiği
- bir şeyler ters giderse ve bu şirketin hatasıysa şirketin ödemeleri yapacağına söz verir ('tazminatlar')
- birisi şirkette hisse satın aldığında yapılan işlemler
- şirketin varlıklarına karşı teminat altına alınan krediler veya ipotekler



Kayıtları şirketin kayıtlı ofis adresi dışında bir yerde tutuyorsanız, Companies House'a bildirmelisiniz.

#### *'Önemli kontrole sahip kişiler' kaydı*

Ayrıca 'önemli kontrole sahip kişiler' (PSC) kaydını da tutmalısınız. PSC kaydınız, şu kişilere ait bilgileri içermelidir:

- şirketinizde% 25'ten fazla hisseye veya oy hakkına sahiptir
- direktörlerin çoğunluğunu atayabilir veya çıkarabilir
- şirketinizi veya güveninizi etkileyebilir veya kontrol edebilir

Önemli kontrole sahip kimse yoksa, yine de kayıt tutmanız gerekir.

Şirketinizin mülkiyeti ve denetimi basit değilse, bir PSC kaydı tutma hakkında daha fazla kılavuz okuyun.

#### *Muhasebe kayıtları*

Aşağıdakileri içeren muhasebe kayıtları tutmalısınız:

- şirket tarafından alınan ve harcanan tüm para
- şirketin sahip olduğu varlıkların ayrıntıları
- şirketin borçlu olduğu veya borçlu olduğu borçlar
- mali yılın sonunda şirketin sahibi olduğu hisse senedi
- Stok sayısını hesaplamak için kullandığınız envanter sayımı
- satın alınan ve satılan tüm mallar
- onları kime ve kimden satın aldığınız (perakende işi yürütmediğiniz sürece)

Yıllık hesaplarınızı ve Şirket Vergi Beyannamenizi hazırlamak ve dosyalamak için ihtiyaç duyduğunuz diğer mali kayıtları, bilgileri ve hesaplamaları da saklamalısınız. Bu

kayıtlarını içerir:

- şirket tarafından harcanan tüm paralar, örneğin makbuzlar, küçük kasa defterleri, siparişler ve irsaliyeler
- şirket tarafından alınan tüm paralar, örneğin faturalar, sözleşmeler, satış defterleri ve kasalar
- banka ekstreleri ve yazışmalar gibi diğer ilgili belgeler

Muhasebe kayıtlarını tutmazsanız, HMRC tarafından £ 3,000 para cezasına çarptırılabilir veya şirket yöneticisi olarak diskalifiye edilebilirsiniz.

#### *Kayıtların ne kadar süreyle tutulacağı*

Kayıtları, ilgili oldukları son şirket mali yılının bitiminden itibaren 6 yıl veya aşağıdaki durumlarda daha uzun süre saklamalısınız:

- şirketin birden fazla muhasebe dönemini kapsayan bir işlemi gösterirler
- şirket, ekipman veya makine gibi 6 yıldan fazla sürmesini beklediği bir şey satın almışsa
- Şirket Vergi Beyannamenizi geç gönderdiniz
- HMRC, Şirket Vergi Beyannameniz için bir uygunluk kontrolü başlattı

#### *Kayıtlarınız kaybolursa, çalınırsa veya imha edilirse*

Kaybolduktan, çalındıktan veya yok edildikten sonra kayıtlarınızı değiştiremezseniz, şunları yapmalısınız:

- onları yeniden yaratmak için elinizden gelenin en iyisini yapın
- Kurumlar Vergisi dairenize hemen bildirin
- bu bilgileri Şirket Vergi Beyannamenize ekleyin

#### *Onay beyanı (yıllık getiri)*

Companies House'un şirketiniz hakkında sahip olduğu bilgilerin doğru olup olmadığını her yıl kontrol etmeniz gerekir.

Buna teyit beyanı denir (önceden yıllık getiri).

#### *Limited şirketten para çekmek*

Şirketten nasıl para çekeceğiniz, bunun ne için olduğuna ve ne kadar aldığınıza bağlıdır:

- Maaş Giderleri ve Avantajları
- 

Şirketin size veya bir başkasına maaş, harcama veya sosyal yardım ödemesini istiyorsanız, şirketi bir işveren olarak kaydettirmelisiniz.

- Şirket, maaş ödemelerinizden Gelir Vergisi ve Ulusal Sigorta katkı paylarını almalı ve bunları işverenlerin Ulusal Sigorta katkılarıyla birlikte HM Gelir ve Gümrüklere (HMRC) ödemelidir.
- Siz veya çalışanlarınızdan biri, işletmeye ait bir şeyi kişisel olarak kullanıyorsa, bunu bir fayda olarak bildirmeli ve ödenmesi gereken vergileri ödemelisiniz.

### *Temettüler*

Temettü, bir şirketin kar etmiş olması durumunda hissedarlarına yapabileceği bir ödemedir.

- Kurumlar Verginizi hesaplariken temettüleri işletme maliyeti olarak sayamazsınız
- Şirketiniz, mevcut ve önceki mali yıllardan elde edilen mevcut karından daha fazla temettü ödememelidir.

Temettü ödemek için şunları yapmalısınız:

- Temettü 'ilan etmek' için bir yönetici toplantısı düzenleyin
- Tek yönetici olsanız bile toplantı tutanaklarını saklayın

### *Temettü belgeleri*

Şirketin yaptığı her temettü ödemesi için aşağıdakileri gösteren bir temettü makbuzu yazmalısınız:

- tarih
- Şirket Adı
- temettü ödenen hissedarların isimleri
- temettü miktarı

Temettü alıcılarına kuponun bir kopyasını vermeli ve şirketinizin kayıtları için bir kopyasını saklamalısınız.

### *Temettü vergisi*

Şirketinizin temettü ödemeleri için vergi ödemesine gerek yoktur. Ancak hissedarlar, 2.000 poundun üzerindeyse Gelir Vergisi ödemek zorunda kalabilir.

### *Yönetmen kredileri*

- Bir şirketten yatırdığınızdan daha fazla para alırsanız - ve bu maaş ya da temettü değilse - buna "yönetici kredisi" denir.
- Şirketiniz direktör kredisi veriyorsa, bunların kayıtlarını tutmalısınız.

Şirket değişikliklerini bildirmeniz gerekir Şirketinizin kayıtlı ofis adresini değiştirme

### *Ortaklık*

#### *İşletmenizin türü için kurallar*

İşletmenizin ne yaptığına bağlı olarak başka sorumluluklarınız olabilir.

İhtiyacınız olup olmadığını kontrol edin:

- örneğin müzik çalmak, yemek satmak veya sokakta ticaret yapmak için lisanslar veya izinler
- sigorta

Aşağıdaki durumlarda uymanız gereken kurallar da vardır:

- çevrimiçi mal satmak
- yurt dışından mal satın almak veya yurtdışında mal satmak
- kişisel bilgileri saklayın veya kullanın

### *Nerede çalışıyorsun*

Aşağıdaki durumlarda sorumluluklarınızın neler olduğunu kontrol edin:

- işinizi evden yönetin
- işinizi yürütmek için bir yer kiralayın

Ben- bir mülk kiralarsanız veya satın alırsanız, iş bedellerini ödemek zorunda kalabilirsiniz. Küçük işletmeler, işletme oranlarında indirim için başvurabilir ve bazıları hiçbir şey ödemez.

Masraf olarak ofis, mülk ve ekipman talep edip edemeyeceğinizi kontrol edin.

### *İnsanlardan yardım almak*

Taşeron işçilerini veya serbest çalışanları işe alırsanız, sağlık ve güvenlik gibi bazı sorumluluklarınız vardır.

### *İşveren olmak*

Kendi çalışanlarınızı üstlenirseniz yapmanız gereken şeyler var.

Aşağıdakiler dahil daha fazla sorumluluğunuz olacak:

- çalışan bordro
- Ulusal Sigortaları için ödeme yapmak - ancak faturanızı düşürmek için bir ödenek talep edebilirsiniz
- uygun personele işyeri emekliliği sağlamak

## VAT

İşletmenizin cirosu 85.000 £ 'dan fazlaysa, KDV için kaydolmalısınız. İşinize uygunsa, örneğin KDV kaydı olan diğer işletmelere satış yapıyorsanız ve KDV'yi geri almak istiyorsanız, gönüllü olarak kaydolabilirsiniz.

### 5.2.4 4. Adım: Bir iş planı yazın

Bir iş planı yazmanız tavsiye edilir. İş fırsatlarınızı haritalamak ve riskleriniz hakkında iyi bir fikir edinmek için. Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu bilmek için... Birleşik Krallık'ta bir iş kurmanın ilk adımı, bir fikir ve dürtü sahibi olmanın yanı sıra bir iş şablonu ([iş planlaması](#)) indirmektir. Bu, başvuru sahiplerinin fon almak için mümkün olan en iyi konumda olmalarını sağlamak için iyi bir araçtır. İş şablonu gerekli değildir, ancak bir iş planı yazarsanız (dış kaynaklara göre) işe girme olasılığınızın iki buçuk kat daha fazla olduğu şeklinde sunulan olasılıklar ile bir şablon üzerinde sağlam bir iş planına sahip olmanız gerekir. bir gereklilik olarak kabul edilebilir.

Aşağıdaki durumlarda bir iş planı şablonu sizin için yararlıdır:

- Bir iş kurmak istiyorsun
- Yerleşik bir firmaya sahibsiniz ve yardım arıyorsunuz
- Hedeflerinizi belirlemeniz gerekiyor
- İşinizi başlatmak için para toplamak için kullanmak istiyorsunuz.

Bir iş planı şablonu kullanmak, bir iş kurmak için ihtiyacınız olan tüm bilgileri harmanlamanın en iyi ve en hızlı yoludur. Bir iş planı şablonunu tamamlama süreci, iş teklifinizin en başından uygulanabilirliğini sağlamaya yardımcı olabilir ve aşağıdaki gibi endişeleri ve soruları ortadan kaldırır: Çalışıyor mu? Pazar zaten var mı? Teklif ettiğiniz ürün veya hizmet için iştahınız var mı?

Ayrıca YME Kılavuzumuzun [4. Bölümüne](#) ve [6. bölümüne](#) bakın.

### 5.2.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işletmenizin ve özel yönetiminizin umutsuzca karışmasını da önler.

Birleşik Krallık'ta hükümet ve birkaç bankanın genç girişimciler için girişimcilik planları ve hibeleri vardır. Hükümet, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'ler) başlangıç ve büyüme aşamalarında yardım etme sözü verirken, küçük işletmelerin yararlanabileceği bir dizi fon var. Devlet bağışlarına ilişkin kılavuzumuzu izleyin.

### *Bölgesel Büyüme Fonu (RGF)*

1 milyon £ 'dan az finansman arayan işletmeler, Bölgesel Büyüme Fonu programları aracılığıyla destek için başvurabilir.

Bunlar, uygun işletmelere hibe ve / veya kredi sunmak için RGF'ye nakit para verilen ulusal veya yerel kuruluşlar tarafından yürütülen planlardır.

2011 yılından bu yana, 9.400'den fazla küçük ve orta ölçekli işletmeyi destekleyen RGF programlarına 1.7 milyar £ tahsis edilmiştir.

Hak kazanmak için işletmenizin İngiltere merkezli olması, bir büyüme planına sahip olması, iş yaratması veya koruması ve özel sermaye yatırımı yapması gerekir. 'Canlı' RGF programlarının ve finansman fırsatlarının bir listesini görün.

['Canlı' RGF programlarının ve finansman fırsatlarının bir listesini görün.](#)

### *Başlangıç kredileri*

Devlet tarafından finanse edilen bu girişim, potansiyel olarak uygulanabilir tekliflere sahip, ancak cadde bankalarından yatırım çekemeyen yeni başlayanlar veya çok küçük, erken aşamadaki işletmeler için krediler, rehberlik ve destek sağlıyor.

Uygun olmak için, işletmelerin henüz kurulmamış veya 12 aydan daha kısa bir süredir ticaret yapıyor olması gerekir. Bu kayıtları muhasebe yazılımı ile kolayca saklayabilirsiniz.

Program, başvuru sahiplerinin fon almak için mümkün olan en iyi konumda olmalarını sağlamak için ücretsiz iş planlaması sağlar.

Her kredi başvurusu, işletmenizin ihtiyaçlarına göre değerlendirilir ve ortalama kredi büyüklüğü 6.000 £ civarındadır.

Nihai kredi boyutu iş planınız tarafından belirlenecektir. Başlangıç Kredileri hakkında daha fazla bilgi edinin. [Başlangıç Kredileri hakkında daha fazla bilgi edinin.](#)

### *Devlet bağışları*

Küçük işletme hibeleri Birleşik Krallık hükümeti, İskoç Parlamentosu, Galler Meclisi ve Kuzey İrlanda Meclisi'nden alınabilir.

Her hibe sağlayıcısının kendi başvuru süreci ve başvuru kriterleri vardır.

Sağlayıcıların tam listesi için hükümetin [işletme finansmanı destek bulucusunu kullanın](#). Bu araç, yürüttüğünüz iş yeri, boyutu ve türüne göre finansman fırsatları aramanıza olanak tanır.

*İşletmeniz için finansman bulma hakkında daha fazlasını okuyun*

[Risk sermayesi tröstleri: Alternatif finans çözümleri nasıl bulunur](#)

[Kitle fonlaması ipuçları: İşletmenizi desteklemek için alternatif finansman](#)

[Trim-It yatırımcılarla başa çıkma zorluğunu kazanıyor](#)

[Girişim sermayesi tröstleri ile Kurumsal Yatırım Planı](#)

Bu, bankanın kredi riskini üstlendiği anlamına gelir, böylece bankanın sunma olasılığı daha yüksektir .

*İngiltere İhracat*

Ayrıca Birleşik Krallık ihracatçılarının ihale ve sözleşme tahvillerini artırmalarına ve işletme sermayesi finansmanına erişmelerine yardımcı olabilir. İhracat sigortasından yararlanabilmek için işletmenizin Birleşik Krallık'ta ve alıcının yurtdışında olması gerekir. [UK Export Finance \(UKEF\) hakkında daha fazla bilgi edinin.](#)

*İşletme Finansmanı Ortaklıkları*

1,2 milyar sterlinlik devlet yatırımı ile İş Finansmanı Ortaklığı, banka dışı kredi verenler aracılığıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin kullanabileceği [finansman](#) kaynaklarını çeşitlendirmek için tasarlanmıştır. Kredi koşulları değişebilir, ancak işletmeler, geleneksel olmayan bir dizi fon yöneticisi ve kredi veren ile doğrudan finansman için başvurabilir. [İşletme Finansmanı Ortaklıkları hakkında daha fazla bilgi edinin.](#)

## **5.2.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.)**

*Çevresel koruma*

Çevre iznine ihtiyacınız olup olmadığını kontrol edin

Kurulum, orta yakma tesisi, belirtilen jeneratör, atık veya maden atığı işlemleri, su tahliyesi veya yeraltı suyu faaliyetleri veya ana nehir veya deniz savunması üzerinde veya yakınında çalışma için izinler.

[İngiltere](#)

[Galler](#)

[İskoçya](#)

[Kuzey İrlanda](#)



*Yerel çevre izinleri*

[Yerel otorite çevre izinleri \(İngiltere ve Galler\)](#)

[İngiltere İzinli Liste](#)

### **5.2.7 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)**

Veri Koruma Yasası 1998 (c 29), bilgisayarlarda veya organize bir kağıt dosyalama sisteminde depolanan kişisel verileri korumak için tasarlanmış bir Birleşik Krallık Parlamento Yasasıydı. AB Veri Koruma Direktifi 1995'in verilerin korunması, işlenmesi ve taşınmasına ilişkin hükümlerini yürürlüğe koydu.

DPA 1998 kapsamında, bireylerin kendileri hakkındaki bilgileri kontrol etmek için yasal hakları vardı. Kanunun çoğu, örneğin kişisel bir adres defteri tutma [1], ev içi kullanım için geçerli değildi. Kişisel verileri başka amaçlarla tutan herkes, bazı muafiyetlere tabi olmak üzere bu Kanuna yasal olarak uymakla yükümlüdür. Yasa, bilgilerin yasal olarak işlenmesini sağlamak için sekiz veri koruma ilkesi tanımladı.

23 Mayıs 2018'de 2018 Veri Koruma Yasası (DPA 2018) ile değiştirildi. DPA 2018, 25 Mayıs 2018'de yürürlüğe giren AB Genel Veri Koruma Yönetmeliğini (GDPR) tamamlar. GDPR, kişisel verilerin toplanmasını, depolanmasını ve kullanımını önemli ölçüde daha katı bir şekilde düzenler.

### **5.2.8. 8. Adım: Sigorta**

*İşletme sigorta poliçeleri*

Yasal olarak İşveren sorumluluk sigortasına sahip olmanız gerekir

İlk çalışanınızı işe aldığınızda, yasa gereği işverenlerin sorumluluk sigortası yaptırmanız gerekir. Bu, çalışanlarınızı, çalışmaları sırasında hastalanırlarsa veya yaralanırlarsa koruyacaktır. Sigorta sertifikanız personelinizin görebileceği bir yerde sergilenmelidir.

Limited şirketinizin, sermayenin% 50'sine veya daha fazlasına sahip olan tek bir çalışanı varsa (yani siz) işveren sorumluluk sigortasına ihtiyacınız yoktur. Serbest ticaret yapıyorsanız ve kimseyi çalıştırmıyorsanız veya sadece yakın aile üyeleriniz varsa, siz de muaf olabilirsiniz.

Tam zamanlı çalışanınız olmasa ve ara sıra personel işe alsanız veya geçici veya mevsimlik işçiler kullansanız bile, sigorta yaptırmanız gerekir.

İşletmenizin uygun bir işveren sorumluluk politikası yoksa, günde 2.500 £ 'a kadar para cezasına çarptırılabilirsiniz. Potansiyel ince yapının boyutu, teminat maliyetini gölgede bırakır, bu yüzden geciktirmeniz gereken bir şey değildir.

### *Kamu sorumluluk sigortası*

Kamu mali mesuliyet sigortası kanunen zorunlu değildir, ancak halkın üyeleri işyerinize gelirse veya işletmenizin yaptığı bir şeyden herhangi bir şekilde zarar görebilirlerse, muhtemelen sigortalı olmak iyi bir fikirdir.

İçinde bulunduğunuz işin türüne bağlı olarak, bazı kuruluşların size bir sözleşme yapmadan veya kendi tesislerinde faaliyet göstermenize izin vermeden önce kamuya açık sorumluluk teminatına sahip olmanızı talep edeceğini fark edebilirsiniz. Örneğin, bir pazarda bir standınız varsa veya mallarınızı satmak için bir fuara katılıyorsanız, organizatörler katılmanıza izin vermeden önce kamu sorumluluk sigortası yaptırmanızı talep edebilir.

Bir kamu sorumluluk sigortası poliçesi, talep edilen her türlü zararın yanı sıra yasal temsili de kapsayacaktır. Özel rehberimizde daha fazla ayrıntı bulacaksınız; [Kamu sorumluluk sigortası nedir? - İşletmeler için bir rehber.](#)

### *Tesisleriniz için bina sigortası*

Kendi ticari alanınız varsa, onları evinizde olduğu gibi korumalısınız. En temel düzeyde bu, bir yangın, sel veya başka bir felaket durumunda mülkünüze gelebilecek her türlü hasarı karşılayacak bir ticari bina sigorta poliçesi anlamına gelir. Zorunlu olmamakla birlikte, demirbaşlar, bağlantı parçaları ve tesislerinizde sahip olabileceğiniz herhangi bir stok için koruma sağlamak mantıklıdır. Çoğu ticari mülk sigortası poliçesi, bu seçenekleri temel bina sigortası ile birlikte dahil etmenize izin verecektir.

### *Motorlu taşıt sigortası*

Şirket araçlarını kullanıyorsanız, en azından üçüncü şahıs sigortasına ve tercihen tam kapsamlı sigortaya sahip olmanız gerekir. Çalışanların şirket araçlarına bakma olasılıklarının daha düşük olduğunu unutmayın, bu nedenle kendinizi özel bir araçla beklediğinizden daha sık poliçeniz üzerinde hak iddia ederken bulabilirsiniz.

### *Sektöre özgü sigorta poliçeleri*

Tanınmış bir mesleğin parçasıysanız, hangi sigorta poliçelerinde ısrar ettiklerini veya sahip olmanızı tavsiye ettiklerini endüstri kurumunuzla kontrol edin. Örneğin, avukatların hukuku uygulamak için bir sigorta poliçesi taşımaları gerekir.

### *Sahip olmanız gereken ticari sigorta poliçeleri*

#### *Profesyonel Tazminat (PI) sigortası*

Profesyonel tazminat veya PI sigortası, profesyonel işletmelere, profesyonel ihmalin neden olduğu herhangi bir zarar için müşterileri tarafından yapılan taleplere karşı koruma sağlar.

Pek çok firma, özellikle daha büyük kuruluşlar, sizi işe almadan önce PI teminatına sahip olmanızı talep ediyor. Bu birçok endüstride yaygın bir uygulama olduğundan, profesyonel tazminat sigortası, müteahhitlerin, danışmanların ve serbest çalışanların çoğu için fiilen sahip olunması gereken bir sigortadır. Müşterileriniz tarafından yaptırmanız gerekmeseyse bile, işletmelere veya halka herhangi bir hizmet sunuyorsanız, profesyonel tazminat sigortası yaptırmanız tavsiye edilir.

#### *Yönetmen ve Memur sigortası*

Director's & Officers sigortası, bir limited şirketin yöneticisi olarak sahip olduğunuz yasal yükümlülükleri ve yanlış bir şey yapmanız durumunda yasal masrafları kapsar. Bu tür teminat, sıklıkla D&O sigortası olarak da adlandırılır.

#### *Çalışan seyahat sigortası*

Çalışanlarınızın yurtdışına seyahat etmelerini istiyorsanız, onları acil bir durumda kendilerine bakacak saygın bir şirketten sigortalatmalısınız. Bagajlarını, paralarını kontrol etmeyi unutmayın ve herhangi bir dizüstü bilgisayar kapsanacaktır.

#### *Ürün sorumluluk kapsamı*

Ürünleri üretir, onarır veya satarsanız, kusurlardan kaynaklanan herhangi bir yaralanma veya hasardan sorumlu tutulabilirsiniz.

#### *Kirlilik risk sigortası*

Herhangi bir şey üretirseniz ve çevreyi kirletme riskiniz varsa, bu, her türlü temizlik işleminin masraflarını ve işletmeniz aleyhindeki talepleri karşılayacaktır.

Satın alabileceğiniz daha spesifik işletme sigortası poliçeleri:

#### *Anahtar kişi sigortası*

Siz veya başka bir çalışan ağır şekilde yaralandığında veya öldürüldüğünde işletmeniz durma noktasına gelirse, anahtar kişi sigortası, bir değiştirme bulunurken işletmeyi gelir kaybına karşı koruyacaktır.

#### *İş sürekliliği sigortası*

İş kesintisi sigortası olarak da adlandırılan bu, sizi büyük bir felaket gibi gelir kaybına yol açabilecek herhangi bir kesintiye karşı koruyacaktır. Halihazırda diğer sigorta poliçelerinizde yer almayan olayları veya daha uzun vadeli bir aksaklık yaşanacak olayları (tüm bina kaybı gibi) kapsamayı hedeflemelisiniz.

### *Ticari kredi sigortası*

Kötü bir borcunuz varsa ödeyecek. Az sayıda yüksek değerli ürün satıyorsanız, kesinlikle bakmaya değer.

### *Cam ve tabela kapağı*

Büyük pencereyi veya pahalı tabelalı bir mağazanız varsa, vandallar tarafından tahrip edilmişse, başka politikalar kapsamına girmeyebilir.

### *Tesis ve iş ekipmanı kapsamı*

Anahtar pahalı makinelere güveniyorsanız, hasar görmesi veya çalınması ihtimaline karşı sigortalatın.

### *Taşıma sigortası*

Etrafta büyük miktarda stok değiştirirseniz, bu size kazalara veya hırsızlığa karşı ekstra koruma sağlayacaktır.

### *Para sigortası*

Elinizde çok miktarda nakit para veya diğer değerli belgeler varsa, bu size kayıp veya hırsızlığa karşı bir miktar koruma sağlayabilir.

### *Sadakat garantisi*

Bu teminat, çalışanlarınızdan birinin dürüst olmaması durumunda işletmenizi para veya hisse kaybına karşı korur. Önemli sayıda çalışanınız olana kadar uygun maliyetli olması pek olası değildir.

### *Mühendislik sigortası*

Temel ekipmanın elektriksel veya mekanik arızalarına karşı koruma sağlar.

## **5.2.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi**

### *İnsanlardan yardım almak*

Taşeron işçilerini veya serbest çalışanları işe alırsanız, sağlık ve güvenlik gibi bazı sorumluluklarınız vardır.

### *İşveren olmak*

Kendi başınıza yaparsanız yapmanız gereken şeyler var

çalışanlar. Aşağıdakiler dahil daha fazla sorumluluğunuz olacak:

- çalışan maaş bordrosu
- Ulusal Sigortaları için ödeme yapmak - ancak faturanızı düşürmek için bir ödenek talep edebilirsiniz
- uygun personele işyeri emekli maaşı sağlamak

### **5.2.10 10. Adım: Patentler ve Markalar**

İnsanların işletme adınız altında ticaret yapmasını engellemek istiyorsanız, adınızı bir ticari marka olarak kaydettirmeniz gerekir.

Limited şirket yolunu seçerseniz Companies House'a kaydolmanız gerekir ve telif hakkı, ticari marka, tasarım tescili veya patentlemeyi kapsayacak şekilde fikri mülkiyet koruması konusunda uzman tavsiyesi almanız gerekebilir.

### *Fikri Mülkiyet (IP) Sigortası*

Pek çok modern işletmenin değerinin çoğu, Fikri Mülkiyet gibi maddi olmayan varlıklardan oluşur. İşletmeniz yenilikçiye ve herhangi bir patent, ticari marka veya tasarıma dayanıyorsa, kendinizi Fikri Mülkiyet sigortası ile korumayı düşünebilirsiniz.



### 5.3. Adım Adım Hollanda

#### [5.3.1. Aşama 1: Yasal formu seçin](#)

#### [5.3.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin](#)

#### [5.3.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe](#)

#### [5.3.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın](#)

#### [5.3.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma](#)

#### [5.3.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması](#)

#### [5.3.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması \(Bir işletme web sitesi yapmak\)](#)

#### [5.3.8. 8. Adım: Sigorta](#)

#### [5.3.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi](#)

#### [5.3.10 10. Adım: Patentler ve Markalar](#)

### Giriş

Hollanda'da bir iş kurmak, tüm yasalar, düzenlemeler ve kurallar ile ve aynı zamanda tüm olanaklar ve fırsatlarla uzun bir süreç olabilir. Zor olabilir, ancak Hollanda hukuki sorunlar, parasal destek, danışmanlık vb. ile ilgili olsun, tüm işletmeler için büyük miktarda destek sunduğu için ödüllendirici. Örneğin Leiden'deki "Alan 071" gibi yerlerde, sizi ve yeni başlayan işinizi desteklemek için ihtiyaç duyduğunuz her şeye ve herkese sahip olacaksınız, ancak bunun da ötesinde, Hollanda Vergi ve Gümrük Birlikleri ile Ticaret Sicili size yardımcı olmaya hazırdır ve Hollanda'nın her ilinde belirtilmektedir.

Hollanda'da yasal olarak bir iş kurmak için, belirli koşulları yerine getirmeniz ve katı ve eksiksiz yasalara, kurallara ve düzenlemelere uymanız gerekir. Hollanda'da yeni bir iş kurmak isterseniz, çeşitli hükümete ve diğer kurallara uymanız gerekir. Bu kanunlardan bazıları sektöre özgü olabilir, bu nedenle sizin ve işiniz için neyin geçerli olduğunu görmek için işinizle ilgili sektöre özgü bilgileri kontrol etmeniz gerekir.

Yeni başlayanlar için, Hollanda'da kalmayı planlayan girişimcilerin bir dizi koşulu yerine getirmesi gerekir. AB vatandaşı değilseniz, aynı zamanda geçici (örn. Vize) ve kalıcı (örn. Çifte Vatandaşlık) oturma iznine de başvurmanız gerekecektir. Bunun da ötesinde, Hollanda'da iş yapmaya başlamayı planlıyorsanız, bir ticari banka hesabına (örneğin IBAN) sahip olmanız veya başvurmanız gerekecektir. Yasal bir iş kurarken bir iş planı yazmak zorunlu değildir, ancak bunu yapmanıza yardımcı olur. Bir iş söz konusu olduğunda, her zaman yasal bir işletme yapısı seçmeniz gerekir ve söz konusu yapı, sorumluluk, vergi yükümlülükleri ve daha pek çok konu gibi konuları belirler. Kısaca yasal iş yapıları hakkında konuşursak, verilebilecek bazı örnekler, bir Şahıs Şirketi veya bir Özel Limited Şirkettir.

### 5.3.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

Her şirket [Ticaret Odası Ticaret Siciline kayıtlı olmalıdır \(Kamer van Koophandel – KvK\)](#).

**Yasal formlara genel bakış:** Orada, şirketiniz için hangi yasal formun en uygun olduğunu derhal belirtmelisiniz. Seçtiğiniz yasal biçim, diğer şeylerin yanı sıra, kuruluşun yükümlülüğü ve belirli vergi yükümlülükleri için sonuçlara sahiptir. Aralarından seçim yapabileceğiniz birçok yasal form vardır. Aşağıda bir döküm yaptık. Yeni başlayanların çoğu şahıs şirketi (eenmanszaak) tercih ediyor. Birden fazla sahip var mı? Daha sonra genellikle bir ortaklık (VoF) veya BV'yi tercih ederler. Genç bir girişimci için en uygun olanlar daha ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Aralarından seçim yapabileceğiniz Hollanda yasal formları şunlardır:

- *Şahıs Şirketi (Eenmanszaak)*

Çoğu kişi, kendileri için bir iş kurarken bir 'şahıs şirketi' (eenmanszaak) kurmaya karar verir.

Serbest Çalışan ve / veya ZZP'er olmak (Zelfstandige zonder personeel = Personelsiz serbest meslek sahibi olmak) yasal bir biçim değildir. Serbest meslek sahibi veya serbest meslek sahibi olarak yasal bir form da seçmelisiniz. Örneğin, bir şahıs şirketi.

Bağımsız bir tüccar olarak kurulmanın bazı avantajları vardır - hızlı ve kolaydır ve genellikle, özellikle ilk yıllarda özel bir limited şirket kurmaktan daha fazla vergi avantajı sağlar. Kendinizi bağımsız bir tüccar olarak belirlemenin bir dezavantajı, ticari borçlarınızdan şahsen sorumlu olmanızdır.

Hollanda'da bağımsız bir tüccar olarak kurmak için yapmanız gereken tek şey, Hollanda Ticaret Odası'na kaydolmaktır ve bu işlem 50 € 'dur. Yalnızca bir şahıs şirketi kurabilirsiniz, ancak çeşitli ticari isimler altında faaliyet gösterebilir, farklı ticari faaliyetler gerçekleştirebilir ve birden çok tesisten çalışabilirsiniz.

Bir şahıs şirketi işletiyorsanız, işletmeniz tüzel bir tüzel kişilik değildir. Bu, tüm eylemlerinizden ve mali durumunuzdan sorumlu olduğunuz anlamına gelir.

- *Genel Ortaklık (VoF)*

Genel bir Ortaklık, Vennootschap onder Firma (VoF) olarak adlandırılır: Bir VoF'de, bir veya daha fazla diğer girişimciyle birlikte bir şirket kurarsınız. Tüm ortakların şirkete bir şeyler katması niyetidir. Genellikle bu bir miktar paradır, ancak bazen mal veya çalışma saatleri de olabilir. Bir VoF için başlangıç sermayesine ihtiyacınız yoktur. Karşılıklı anlaşmaları bir VOF sözleşmesine koyarsınız. Her katılımcı, VOF'nin tamamından özel olarak sorumludur. Bir VoF başlatmak istiyorsanız, Ticaret Odası Ticaret Siciline (KvK) kaydolun. Ortakların adı, faaliyeti ve isimleri gibi tüm temel veriler kayıtlıdır.

- *Özel Limited Şirket (BV)*

Seçeneklerden biri, 'özel limited şirket' şeklinde bir tüzel kişilik oluşturmaktır: Besloten Vennootschap (BV). Bir BV'nin ana avantajı, özerk bir varlık olmasıdır. BV genel olarak, bir birey olarak sizden ziyade herhangi bir borçtan sorumludur. Bir yönetici olarak, BV'nin bir çalışanısınız



ve onun adına hareket ediyorsunuz. Bir BV'yi kendi başınıza veya diğer bireyler ve / veya tüzel kişilerle birlikte kurmak mümkündür (verilebilecek bir örnek Alan 071'dir). Özel bir limited şirketin öz sermayesi, hissedarların sahip olduğu hisse senetlerine bölünmüştür (Şirket sahipleri hala günlük işleri ve işi yürütmektedir)

Özel bir limited şirket kurmak veya şahıs şirketinizi özel bir limited şirkete dönüştürmek, yıllar içinde Girişimcilik pazarındaki esneklik ve büyüme nedeniyle çok daha kolay hale geldi.

Özel bir limited şirket işletiyorsanız, teoride işletmenizin borçlarından şahsen sorumlu değilsiniz. Bununla birlikte, bankalar genellikle bir yönetici ve ana hissedar olarak, koruma ve bir tür sigorta için özel bir birey olarak kredi için birlikte imzalamanızı ister.

- *Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı (LLP)*

Limited Liability Partnership (LLP), Hollanda'da tanınan, İngiltere'den yasal bir formdur. LLP, bir VoF ve Maatschap ile karşılaştırılabilir: en az iki (tüzel) kişi arasındaki ortaklık. Bir LLP ile, başlangıç ödeneği, serbest meslek sahibi kişinin ödeneği ve KOBİ kar muafiyeti hakkınız vardır. Buna ek olarak, LLP sınırlı sorumluluk sağlar

- *Sınırlı ortaklık (CV)*

Sınırlı bir ortaklık olan Commanditaire vennootschap (CV), başlamak için yeterli paranız yoksa ilginçtir. Bir CV'nin yöneten ve sessiz ortakları vardır. Yönetici ortak, şirketin günlük yönetimine sahiptir. Sessiz ortaklar sadece borç verenlerdir.

- *Ortaklık (Maatschap)*

Bir Maatschap'ta (ortaklık), 2 veya daha fazla kişi mesleğini ortak bir isim altında yürütür. Her katılımcı emek, para veya mal gibi bir şeye katkıda bulunur. Fayda dağıtılır.

- *Temel (Stichting)*

Doğayı koruma, diğer insanlara yardım etme veya kültürün yayılması gibi belirli bir sosyal, sosyal veya idealist hedefe mi ulaşmak istiyorsunuz? Bunun için yeterli paranız var mı? O zaman vakfı yasal bir form olarak tercih edebilirsiniz. Tek başına veya başkalarıyla birlikte bir vakıf kurabilirsiniz. Vakıf, ideal hedefe ulaşmak için herhangi bir karı kullanır.

- *Dernek (Vereniging)*

Bir arzunuz veya hedefiniz var mı ve bunu başarmak için bir spor kulübü veya ilgi grubu gibi başkalarıyla birlikte çalışmak mı istiyorsunuz? Daha sonra derneği yasal form olarak seçebilirsiniz.

- *Kooperatif birliği (coöperatieve vereniging)*

Bir kooperatif ve karşılıklı garanti toplumu (tam olarak: kooperatif birliği), işbirliğine odaklanan ve üyeleri ile ve üyeleri için anlaşmalar yapan özel bir birliktir.



### 5.3.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Ticaret Odası'na (Kamer van Koophandel - KvK) bir ziyaret, (neredeyse) kendi şirketini kuran herkes için zorunludur. İş yapabilmek için firmanızın Ticaret Odası Ticaret Siciline (KvK) kayıtlı olması gerekmektedir. Mantıksal olarak, sonraki adım, şirketiniz için uygun bir "Ticari İsim" seçmek olacaktır. Daha fazla ilerleyebilmek için, ismin orijinal olması ve başka herhangi bir büyük veya küçük marka / şirketin intihal olmaması gerekir. Daha önce de belirtildiği gibi, adınızı Ticari Ticaret Siciline kaydettirmeniz gerekir. Bu, başladıktan sonra en geç bir hafta içinde yapılmalıdır. [Çevrimiçi bir randevu alın](#) ve ardından bir Ticaret Odası ofisine gidin. Kaydolduğunuzda bunun maliyeti 50 € 'dur. Bunlar kardan düşebileceğiniz maliyetlerdir. Hemen bir Ticaret Odası numarası alacaksınız.

### 5.3.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

İşletmenizi Hollanda Ticaret Odası Ticaret Siciline kaydettirdiyseniz, vergi makamlarına ayrıca kaydolmanıza gerek yoktur. Bu otomatik olarak gerçekleşir.

KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası

Vergi ve Gümrük İdaresi gibi daha fazla tüzel kişilik ortaya çıkıyor. İşletme yapınız tek mal sahibi veya ortaklık ise, size bir KDV numarası verilecektir, bu nedenle Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresi'ne ayrıca kaydolmanız gerekmez. Özel Limited Şirketler, sizin adınıza Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresi'ndeki tescil ile ilgilenecek olan bir medeni hukuk noteri aracılığıyla kayıt yaptırmalıdır.

*BTW / Katma Değer Vergisi (KDV)*

KDV (BTW), tüm nihai tüketiciler tarafından ödenebilir, bazen yasal formlar ve / veya yeni başlayanlar için muafiyet seçeneği vardır).

Bilinmesi gereken iyi gerçekler: KDV'den sorumlu olduğunuzun tespit edilmesi halinde, Vergi Daireleri size bir hafta sonra posta yoluyla bir KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası gönderecektir.

- KDV kimlik numarasını faturalarınıza, tekliflerinize ve web sitenize koyarsınız
- Vergi dairelerine ciro vergisi beyannamesi göndermek için ciro vergisi numarasını kullanırsınız.

2020'den önce tek bir rakam vardı: KDV numarası. Ancak bu, BSN'nizle bağlantılıydı ve bu da onu gizliliğe duyarlı hale getirdi. Nihayetinde, vergi makamları müşteriler için tek bir güvenli numara için çalışır ve vergi öder.

Girişimci misiniz ve bağımsız olarak bir şirket veya meslek işletiyor musunuz? Ardından ciro üzerinden KDV (ciro vergisi) ödersiniz. KDV ödemek için yasal biçim (örn. BV veya NV) önemli değildir. Vergi ve Gümrük İdaresi bunu bir işletme olarak kabul ederse, bir vakıf veya dernek de KDV öder.

KDV koşulları gelir vergisinden farklıdır Ne kadar KDV almalısınız?

- Standart KDV oranı% 21'dir. Bazen farklı bir ücret alırsın
- Bazı hizmetler için% 9 KDV alırsınız. Örneğin, bisiklet tamir ediyorsanız veya kuaför iseniz
- Belirli ürünler için% 9 KDV alırsınız. Örneğin yemek, kitap ve ilaç için
- % 0 KDV dahil hizmetler, örneğin uluslararası yolcu taşımacılığıdır.
- Örneğin% 0 KDV'ye sahip ürünler, hemen açık artırmaya getirdiğiniz yakalanmalardır.
- Bazı şubelerde ve bazı aktivitelerde KDV talep etmeniz gerekmez. Örneğin eğitimde veya geziler ve turlar sağlıyorsanız. Daha sonra KDV'den muafiyetiniz olur.

Ne kadar ücret alacağınız belli değil mi? [Vergi ve Gümrük İdaresi \(belastingdienst\)](#), bununla ilgili herhangi bir sorunuz varsa, bazı ürün ve hizmetler için KDV oranını ayrı olarak inceler.

Kurumlar vergisi (vergilendirilebilir kar) (VPB)

Örneğin, bir BV veya NV'ye sahip misiniz? Bu durumda, şirketiniz için bir kurumlar vergisi beyannamesi (vpb) vermelisiniz. Kurumlar vergisi, vergilendirilebilir kar üzerinden alınan bir vergidir. Bir vakıf veya dernek de bazen bir kurumlar vergisi beyannamesi vermek zorundadır. Kâr miktarına bağlı olarak bir muafiyet uygulanır.

*Vergiye tabi kârın ödenmesi*

Şirketiniz, bir mali yılda vergilendirilebilir kar üzerinden kurumlar vergisi (VPB) öder. Şirketiniz zararları telafi edebiliyorsa, kar yine de azaltılabilir. Bir mali yıl genellikle bir takvim yılıyla aynıdır. Ancak, kırılmış bir mali yıla (örneğin Mayıs'tan Nisan'a kadar) kurumlar vergisi kapsamında da izin verilir. Kurumlar vergisi beyannamesi mali yılı, şirket esas sözleşmesinde belirtilen mali yıl ile aynı olmalıdır.

*Temettü vergisi*

Şirketin iştiraklere veya hissedarlara yaptığı temettü ödemeleri). NV veya BV'niz kar ederse, şirket bu karın bir kısmını hissedarlara dağıtabilir. Bu genellikle temettü şeklini alır. Temettü dağıtan şirketin daha sonra vergi makamlarına temettü vergisi ödemesi gerekir. Bazı durumlarda, temettü vergisinin (kısmi) muafiyetine veya iadesine hak kazanabilirsiniz.

#### 5.3.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

Yeni başlayanlar bazen bir iş planı yazmaktan korkarlar. Ancak bu konuda ciddiyeniz, size birçok fayda sağlayabilir:

- İş fırsatlarınızın haritasını çıkarırsınız
- Risklerinizin iyi bir resmini elde edersiniz
- Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu biliyorsunuz
- İlgili pazar gelişmelerinden haberdarsınız
- Potansiyel yatırımcılar üzerinde daha fazla izlenim bırakırsınız
- Ayrıca [Bölüm 4](#) ve [6'ya](#) bakın

Bir iş kurarken amacınız her zaman büyümek ve genişlemektir. Büyüme ve genişleme, amacınıza daha fazla insanı dahil etmek, yani insanları işe almak anlamına gelir. Personel işe almayı düşünüyorsanız, önce Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresine bir işveren olarak kaydolmanız gerekecektir.

### 5.3.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işletmenizin ve özel yönetiminizin umutsuzca karışmasını da önler.

Hollanda'da birkaç bankanın genç girişimciler için girişimcilik planları vardır:

Qredits, Hollanda'da mikro kredi olarak sağlanacak yüz milyon avronun üzerinde. Mikrokredi Hollanda Vakfı'nın ticari adı olan Qredits, bankaların açtığı boşluğa atlıyor. Bu yılın başından beri, vakıf, dezavantajlı gruplardan küçük girişimcilere dahil edildi. Bankalardan borç almak, küçük girişimciler için her zaman bir zorluk olmuştur, ancak finansal kriz, birçok (yeni başlayan) girişimci için bunu imkansız bir görev haline getirmiştir. Microkrediet Nederland Foundation'ın, Hollanda'daki küçük girişimcilerin [Almelo'dan Qredits](#) adı altında kredi almalarına yardımcı olmasının nedeni budur.

#### *Devlet Teşvikleri*

2020'den itibaren, Sosyal İşler ve İstihdam Bakanı, KOBİ'lerde öğrenmeyi ve gelişmeyi teşvik etmeyi amaçlayan girişimler için 48 milyon Euro ayıracak. Buna ek olarak, tarım, yiyecek-içecek ve eğlence sektörlerindeki büyük şirketlerde aynı amaç için 1,2 milyon € sağlanacaktır.

Web sitesini yakından takip edin. [SLIM sübvansiyon](#) planına ilişkin herhangi bir güncelleme bu web sitesinde belirtilmiştir.

### 5.3.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Çoğu durumda, bir iş kurmak için bir dereceye veya profesyonel bir yeterliliğe ihtiyacınız olmayacaktır, ancak bazı durumlarda, belirli meslekler derece veya mesleki nitelikler gerektirir.

Bir girişimci olarak bazen izin başvurusunu dikkate almanız gerekir. Bir iş kurmak istiyorsanız, izinler önemlidir ve bazı durumlarda zorunludur. Ticaret Odası'nda ([Kamer van Koophandel](#)) firmanız için ihtiyacınız olan izinleri detaylı olarak bulabilirsiniz. Ayrıca firmanızın bulunduğu belediyenin de belirli gereksinimleri olacaktır. Her belediye için bu özel gereksinimler için farklı kurallar geçerlidir.

İşletme açısından fiziksel bir konum oluşturmak büyük bir rol oynar. İşletmenizde ilerleyebilmek için bir imar planı düşünülmelidir. İşletmenizi belirli bir yerde kurmayı planlıyorsanız, bu yer seçimi belediye imar planına uygun olmalıdır. Durum böyle değilse, yine de planlarınızı

gerçekleştirmek için “Fiziksel Yönler için Hepsi Bir Arada İzin” başvurusunda bulunabilirsiniz. Bir belediye bölgesinde tercih edilen bir yer değerlendirildikten sonra, bir iş kurmadan önce bir sonraki adım, çevre üzerinde olumsuz etkisi olabilecek çevresel düzenlemeleri dikkate almaktır (örneğin, atık, yaban hayatı / halkı tehlikeye atma, vb.). Durumun böyle olabileceğini düşünüyorsanız, önceden “Fiziksel Yönler için Hepsi Bir Arada İzin” sahibi olmadığımız sürece yerel belediyenize bir çevre yönetimi bildirimini sunmalısınız.

Hem Ticaret Odasında hem de belediyelerde izin labirentinde başlamanıza yardımcı olabilecek uzmanlar var. Aşağıda, kesinlikle ihtiyacınız olan izinler hakkında bazı genel bilgiler bulacaksınız.

### *Varış planı*

Hollanda'da hükümet imar planları, şirketinizi nerede kurup kuramayacağınızı belirler. Bu imar planları ayrıca işletmenizin mülkünüz ve arsa için kullanımların ne olduğunu ve şirketinizin çevresinde nelerin değişebileceğini de belirtir. Bu nedenle, imar planında ne olduğunu bilmek, sürprizlerle karşılaşmamak için önemlidir. Ayrıca, bir belediyenin mevcut bir imar planını değiştirebileceğini de hesaba katmalısınız. Bunun için prosedürü bilmek önemlidir, çünkü şirketinizin geleceği buna bağlı olabilir.

### *Yeni başlayanlar için çevresel düzenlemeler ve izinler*

Buna ek olarak, girişimciler genellikle gürültü, enerji ve atık alanındaki çevresel düzenlemelerle uğraşmak zorundadır. Sizin için geçerli olan kurallar bölge, alan ve şirket türüne göre farklı olabilir. Bunu kolaylaştırmak için çevre izni 2010 yılında tanıtıldı. Çevre izni, aşağıda tartışılan Çevre İzni, İnşaat İzni ve Kullanım İzni dahil olmak üzere yaklaşık 25 diğer izni içermektedir.

### *Çevre izni*

Hollanda'da bir şirket kurmak istiyorsanız, Çevre Yönetim Yasası ile ilgilenmeniz gerekecektir. Bu yasa hemen hemen tüm şirketler için geçerlidir ve çevre kirliliğini yasal standartlar dahilinde tutmayı amaçlamaktadır. Rahatsızlık, tehlike, baş belası veya hasara neden olabilirsiniz, muhtemelen bir izne ihtiyacınız vardır. Bazı girişimciler muafiyet hakkına sahiptir. [Ulusal hükümet daha fazla bilgiye sahiptir.](#)

### *İnşaat ruhsatı*

İş yerinizi (yeniden) inşa etmek istiyorsanız, çevre izni ile mümkün olan çeşitli izinler için de başvurmalısınız. Daha sonra Konut Yasası, İnşaat Kararnamesi ve belediye bina yönetmelikleriyle ilgilenmeniz gerekecektir. Daha fazla bilgi için, inşa edeceğiniz belediyeyi (yeniden) inşa edebilirsiniz.

### *Kullanım lisansı*

Yangına dayanıklı kullanım izin sistemi iki prosedüre sahiptir. Yani;

- yangına dayanıklı kullanım için bir lisansın verildiği bir prosedür. Genellikle "kullanım izni" adıyla bilinir, bu, konaklama sağlandığında, 12 yaşın altındaki çocukların bulunduğu durumlarda gereklidir.

- ikinci prosedür, "yangına dayanıklı kullanım raporu" talep edilen bir uygulamadır. Bu sadece aynı anda 50'den fazla kişi bir dükkan veya ofis binasına kabul edildiğinde zorunludur. Kullanım izni ve yangına dayanıklı kullanım raporu hem yazılı olarak (form ve çizimler) talep edilmeli hem de kısa bir prosedürle tamamlanmalıdır.

### *Diğer çevre izinleri*

Diğer çevre izinleri şunlardır:

- yıkım izni
- atık emri
- konut izni
- anıt izinleri

Çevre iznine ihtiyacınız olduğunu düşünüyor musunuz? Ardından önce izin kontrolünü yapın. Çevre sayacı üzerinden çevrimiçi olarak çevre izni başvurusunda bulunabilirsiniz.

### *Yerel vergiler: izinler*

Her belediye meclisi, kamusal alanların (örneğin teraslar, reklamlar için) kullanımını düzenleyen bir Genel Yerel Yönetmelik (APV) hazırlar. APV'de genellikle, bunun için bir lisans aldıysanız, geçerli yasakların sizin için geçerli olmadığı bir lisanslama sistemi vardır. Bu izinleri almanın maliyetleri vardır.

### *Evden çalışmak*

Küçük bir başlangıç yapmayı planlıyorsanız veya fazla alana ihtiyaç duymuyorsanız, bazen işletmeniz için yeni bir yer seçmek ideal olmayabilir. Esasen, kendi evinizden bir iş kurabilirsiniz ve evinizden bir iş yürütmeyi planlıyorsanız, normalde bu planı yerel belediyenize bildirmek zorundasınız. Ayrıca çeşitli vergi ve ipotek sorunlarını da aklınızda bulundurmalısınız.

### **5.3.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)**

Günümüzde bir şirket, daha sonra tanınmış sosyal medyada tanıtılabileceğiniz bir işletme web sitesi olmadan yapamaz.

Hollanda, genel İnternet, sosyal ağ sitesi ve akıllı telefon kullanıcılarının yüksek bir yüzdesine sahiptir. Hollanda Anayasası, kişisel verilerin gizliliğinin korunmasına ilişkin bir hüküm içermektedir. Kişisel Verileri Koruma Yasası, kişisel verilerin korunmasını geniş ölçüde yönetir; Çevrimiçi mahremiyet, özellikle bazı yorumcular tarafından AB'ninkilerden daha katı olduğu

düşünülen gizlilik hükümlerini içerecek şekilde yakın zamanda değiştirilen Telekomünikasyon Yasası ile ele alınmaktadır. Hollanda, Kişisel Veriler Direktifi, Veri Saklama Direktifi ve Gizlilik ve Elektronik İletişim Direktifi gibi mahremiyetle ilgili önemli Avrupa Birliği direktiflerini ulusal yasasına dahil etmiştir.

Hollanda'da herhangi bir kişisel verinin işlenmesi, veri sahibinin açık rızasını gerektirir; Bununla birlikte, bir kişinin diniyle ilgili olanlar gibi belirli kişisel veri türleri işlenmeyebilir. İnternet servis sağlayıcılarının, kullanıcıların ve abonelerin gizliliğini koruma yükümlülüğü vardır. Hollanda Veri Koruma Kurumu, kişisel verilerin korunmasında yer alan önemli bir kurumdur, ancak diğer iki kurum, telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının ve telekom pazarının denetlenmesinde rol oynamaktadır. Hollanda'nın çevrimiçi mahremiyet yasal çerçevesindeki olası değişiklikler arasında, dijital hakların korunmasına ilişkin bir anayasa değişikliğinin kabul edilmesi de yer alıyor.

### *Yasal çerçeve*

Hollanda Krallığı Anayasası, aşağıda belirtilen 10. maddede mahremiyetin korunmasını sağlar:

Herkesin, Parlamento Yasası tarafından veya buna uygun olarak konulan kısıtlamalara halel getirmeksizin özel hayatına saygı gösterilmesi hakkı vardır. Kişisel verilerin kaydedilmesi ve yayılmasıyla ilgili olarak, gizliliği korumaya yönelik kurallar Parlamento Yasası ile belirlenir. Kişilerin kendileri ile ilgili kaydedilen verilerden ve bunların kullanımından haberdar edilme hakları ve bu tür verilerin düzeltilmesi ile ilgili kurallar Parlamento Kanununda belirlenir. Anayasa aynı zamanda kişinin [8] ve evin [9] dokunulmazlığını öngörür ve Parlamento tarafından aksi belirtilmedikçe, yazışma, telefon ve telgrafın mahremiyetinin ihlaline karşı koruma sağlar.

Kişisel Veri İşleme söz konusu olduğunda, depolama ve işleme Genel Veri Koruma Yönetmeliği (GDPR) ile düzenlenir. GDPR, kişisel verilerin (otomatik) işlenmesi için bir dizi kural içerir. Bu AB yönetmeliği, bir girişimci olarak sizi müşterilerin, personelin veya diğerlerinin kişisel verileriyle uğraşırken daha dikkatli ve sorumlu davranmaya zorlar. Bu, web sitenizin GDPR'ye uygun web sitesi olması gerektiği anlamına gelir. Bu yasa, insanlara daha güçlü gizlilik hakları ve kuruluşlara daha fazla sorumluluk verir. Örneğin, kuruluşlar hangi kişisel verileri topladıklarını ve bunları nasıl kullandıklarını ve güvenliğini sağladıklarını göstermekle yükümlüdür. İnsanlar

Bir kuruluşun kendileriyle ilgili kişisel verileri işlemesini artık istemiyorlarsa verileri silme hakkına sahiptir.

### *GDPR kılavuzu | Genel Veri Koruma Yönetmeliği (AVG)*

#### *Talimatlar*

Yönetici ve girişimcilerin tüm değişikliklere zamanında hazırlanmalarına yardımcı olmak için Adalet ve Güvenlik Bakanlığı (JenV), yeni kanunun ve gerekli önlemlerin nasıl uygulanması ve izlenmesi gerektiğini tam olarak anlatan 98 sayfalık bir kılavuz yayınladı. 'El Kitabı Genel Veri Koruma Yönetmeliği ve Uygulama Yasası Genel Veri Koruma Yönetmeliği' başlıklı belge, JenV Bakanlığı himayesinde Düşünce Danışmanlığı tarafından derlendi. Ayrıca kılavuzun hazırlanması sırasında harici bir sondaj panosu grubuna da danışıldı.



Kapsamlı kullanıcı kılavuzu, AVG ile uğraşmak zorunda kalacak olanlar için önemli olan çeşitli noktalarda adım adım ilerlemektedir. Bu aynı zamanda belgenin ele aldığı ilk noktadır: AVG gerçekte kimler için geçerlidir? Genel olarak kanunun AB vatandaşlarının kişisel verilerinin saklanması ve işlenmesi ile ilgilenen herkes için geçerli olduğu söylenebilir. Bu, şirketleri ve kurumları olduğu kadar serbest meslek sahipleri gibi kişileri de ilgilendirebilir. Ancak bazı istisnalar vardır. Örneğin, işleme yalnızca ticari faaliyetlerle ilgili olmayan tamamen kişisel veya ev faaliyetlerine yönelikse, yasa geçerli değildir. Ayrıca ceza gerektiren suçların tespitinde kişisel verilerin polis tarafından işlenmesi yönetmelikten muaftır. Bunun için ayrı Polis Verileri Yasası geçerlidir.

Yeni mevzuata geçiş, şimdi bile şirketler ve kurumlar üzerinde büyük bir etkiye sahip. Kuruluşun daha katı kurallara uyacak şekilde zamanında iyi organize olmasını sağlamak için, genellikle süreçler, sistemler, çalışma yöntemleri, kültür, personel ve politikayla ilgili büyük ayarlamalar yapmak gerekir.

İşlerini gereği gibi yapmayan şirketler yüksek risk taşır: uyumsuzluk durumlarında, büyük para cezaları dağıtılabilir, bu da 20 milyon €'ya kadar çıkabilir, hatta bu durumda bir şirketin dünya çapındaki yıllık cirosunun% 4'üne kadar yükselebilir. 20 milyon €'dan fazla.

#### *Veri Koruma Görevlisi*

AVG ile ilgilenen birçok şirket ve kurum için önemli bir yeni görev, görevi kurallara uyumu izlemek olan bir Veri Koruma Görevlisinin (DPO) atanmasıdır. Bu şekilde DPO, bir organizasyon içindeki çeşitli unsurların mevcut siber tehditlere karşı iyi silahlanmış olduğunu da unutmamalıdır. Bu, örneğin, çalışanların verileri dikkatli bir şekilde işlemesini ve siber suçluları (dijital) kapının dışında tutmasını sağlamayı içerir. [Gizlilik yasası düzenlemelerine ilişkin kılavuz.](#)

#### **5.3.8. 8. Adım: Sigorta**

Bir kaza - ister fiziksel ister psikolojik bir sorun olsun - küçük bir köşededir. Bir çalışan olarak işvereninizin desteğine hala güvenebileceğiniz bir yerde, bir girişimci olarak hastalık ve kazaların (mali) sonuçlarından siz sorumlusunuz.

Hollanda'daki serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri için, çalışanların aksine, şu anda hastalık, sakatlık veya işsizlik sigortası yaptırmak zorunlu değildir. Bu nedenle, örneğin hastalandıklarında veya iş göremez hale geldiklerinde herhangi bir yardım almak istiyorlarsa, bu tür sosyal sigortalar için kendileri düzenlemeler yapmalıdırlar. Bununla birlikte, annelik izni ve çocuk bakımı için mevcut yardım planları vardır. Bununla birlikte, ulusal sigorta planları (sosyal güvenlik), serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri için de geçerlidir.

#### *Gönüllü sigorta*

Hollanda'da kendi işini kuran eski çalışanlar veya sosyal yardım alanlar, Hollanda Çalışan Sigortası Kurumu (UWV, Hollandaca) ile birkaç sigorta yaptırabilir. Bunu yapabilmek için, önceki iş veya yardım yoluyla zorunlu çalışan sigortası programı iptal edildikten sonra 13 hafta içinde kayıt yaptırmaları gerekir.

Her serbest meslek sahibi / serbest meslek sahibi, bir sigorta şirketi ile bir dizi ticari riske karşı gönüllü sigorta yaptırabilir. Gelecekte mesleki engelliliğe karşı sigorta yaptırmak zorunlu hale gelebilir. Engellilik, yaşlılık hükümleri ve sorumlulukla ilgili sigorta planları hakkında serbest meslek sigortaları web sitesinde ( Verzekeren voor Zelfstandigen ) bilgi bulabilirsiniz.

1 yıldan uzun süredir bağımsız olarak çalışan kişiler için, bir grup diğer serbest meslek sahibi profesyonel ile bir 'ekmek fonu' (Hollandaca Broodfonds) kurmak da mümkündür. Bu, katılımcıların (20-50 kişi), hastalık durumunda birbirlerine destek olabilmek için bir fona ödeme yaptıkları gönüllü bir programdır.

#### *Ulusal sigorta programları*

Ulusal sigorta programları, Hollanda'da çalışan veya yaşayan herkes için zorunludur. Hollanda'daki serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri, gelir vergileri aracılığıyla ulusal sigorta katkı paylarını öderler. Ek olarak, yasal sorumluluk veya karşılayamayacağınız başka herhangi bir risk durumunda işletmenizin varlıklarını sağlamanın birkaç yolu vardır.

### **5.3.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi**

#### *Genel*

Hollanda'da çalışanların vergilendirilmesi, kişisel gelir vergisi ve sosyal sigorta katkı paylarından oluşur. İşverenin, çalışanın maaşı üzerinden ödenmesi gereken vergiler (ücret baltası) ve çalışanın maaşı üzerinden vadesi gelen sosyal güvenlik katkı payları için stopaj yükümlülüğü vardır.

Hollanda sosyal güvenlik primleri, ulusal sosyal sigorta primlerinden ve çalışanların sosyal sigorta primlerinden oluşur. Ulusal sosyal sigorta primleri, gelirin niteliğine bakılmaksızın, temelde her Hollandalı bireysel vergi mükellefi tarafından ödenir. Ulusal sosyal sigorta primlerinin vergisi, gelir vergisi ve ücret vergisi vergisine entegre edilmiştir.

Çalışanların sosyal sigorta primleri, nitelikli istihdam geliri nedeniyle yalnızca işveren ve işçi tarafından ödenir. İşçi sigortası katkı payları vergisi, gelir vergisinden ayrıdır. Geçici olarak Hollanda'ya atanan çalışanlar için Hollanda sosyal sigorta sisteminden muafiyet, geçerli anlaşmalar ve / veya AB düzenlemeleri gereğince geçerli olabilir.

#### *Kişisel gelir vergisi*

Mukim bireyler, dünya çapındaki gelirleri üzerinden bireysel gelir vergisine tabidir.

Hollanda dışında kazanılan gelir, geçerli vergi anlaşmaları veya çifte vergilendirmeden kaçınma için Hollanda tek taraflı kuralları uyarınca muafiyete hak kazanabilir.

Yerleşik olmayanlar, istihdamdan elde edilen gelir de dahil olmak üzere, yalnızca belirli Hollanda kaynaklı gelir türlerinde bireysel gelir vergisine tabidir.

### *Hollanda'da bulunan gayrimenkul*

Faizin hisselerin% 5'ine eşit veya daha fazla olması koşuluyla, bir Hollanda şirketindeki hissedarlardan elde edilen gelir. Sporcular veya sanatçılar gibi belirli vergi mükellefi kategorileri için özel kurallar geçerlidir.

Yaşamsal ilgi merkezi, Hollanda'da ikamet eden bir kişi olarak nitelendirilmek için belirleyici olacaktır, örneğin vergi mükellefinin ve ailesinin Hollanda'daki fiziksel varlığı.

Hollanda kaynaklı gelir elde eden yerleşik olmayan bir vergi mükellefi, herhangi bir nedenle yararlıysa, yerleşik vergi mükellefi statüsünü tercih edebilir. Genellikle bu, kişisel ödeneklere hak kazanmak ve mukim olmayan vergi mükellefleri için genellikle izin verilmeyen belirli harcamaların düşülmesi için yapılır.

Çoğu vergi anlaşmasına göre, yabancı bir işveren tarafından Hollanda'ya atanan bir yabancı çalışan, çalışanın Hollanda'daki çalışma günlerinin bir vergi yılında 183 günü aşmaması durumunda, Hollanda gelir vergisinden / ücret vergisinden muaftır. Yabancı çalışanın Hollandalı bir işvereni varsa bu kural genellikle geçerli değildir. Yurtdışında yerleşik istihdam büroları için özel kurallar geçerli olabilir.

2001 yılından itibaren, Hollanda bireysel gelir vergilendirmesi üç tür gelire (gelir kutuları) dayanmaktadır. Her kutunun kendi vergi oranı vardır:

Kutu 1: işten ve evden vergilendirilebilir gelir (artan oran, bireyler için Hollanda vergi oranları - 2017 bölümüne bakın)

Kutu 2: Önemli hissedarlardan vergilendirilebilir gelir (% 25'lik sabit oran)

Kutu 3: tasarruf ve portföy yatırımlarından vergilendirilebilir gelir (% 4'lük hayali gelir üzerinden% 30'luk sabit oran)

Her gelir biçimi yalnızca bir kutuda vergilendirilir (tüm istihdam "maaşları" - örneğin, maaş, ikramiye, şirket arabası ve aynı yardımlar - Kutu 1'deki gelir vergisine tabidir). Asla çifte vergilendirme olamaz. Bir kutudaki gelir negatifse, bu çoğu durumda başka bir kutuda pozitif gelire karşı dengelenemez. Bununla birlikte, ilke olarak, geçmiş veya gelecek yıllarda aynı kutudaki negatif tutarı pozitif gelirden mahsup etmek mümkündür.

Kişisel gelir vergisi yılı takvim yılıdır.

Ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri

Ücret vergisi veya maaş stopaj vergisi ('Loonbelasting'), bireysel gelir vergisi için bir avans ödemesidir. Ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri ('volksverzekeringen'), istihdamdan elde edilen gelir üzerinden müştereken alınır.

Hollanda'da yerleşik olmayan işverenler de dahil olmak üzere tüm Hollandalı işverenler, maaş ödemelerinden ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta katkı paylarını kesmekle yükümlüdür ve bu bağlamda, Hollanda vergi makamları için bir stopaj acentesi olarak hareket eder.

Oranlar kademelidir ve gelir dilimine bağlıdır. Fiyatlar için lütfen Bireyler için vergi oranları - 2018 sayfasına bakınız. Ücret vergisi oranları temelde bireysel gelir vergisi oranlarına eşittir, ancak gelir vergisinin çok daha fazla vergilendirilebilir esası yoluyla nihai efektif oranlar sapabilir. Ancak birçok kişi için ücret vergisi nihai bir vergidir.

İstihdamdan elde edilen gelir düzeyine ve diğer kriterlere bağlı olarak, bireyler yasal olarak gelir vergisi beyannamesi verme yükümlülüğüne sahip olabilir. Vergi beyannamesinin sunulmasını, halihazırda ödenmiş olan ücret vergisinin nihai gelir vergisi yükümlülüğünden mahsup edildiği bir vergi tahakkukunun düzenlenmesi izler.

### *Çalışan sosyal sigorta primleri*

En düşük iki gelir vergisi oranının bir parçasını oluşturan ulusal sosyal sigorta primlerine ek olarak, istihdam geliri üzerindeki sosyal güvenlik primleri ('werknemersverzekeringen') çalışanlar tarafından ödenir. Katkılar brüt maaşlar üzerinden hesaplanır (maksimum tutarda), daha az emekli maaşı primi kesilir ve vergi amaçlı gelirle bazı teknik farklılıklar için düzeltilir.

Çalışanlar ayrıca bir sosyal sigorta primi (sağlık sigortası dahil) ve bir işsizlik sigortası primi de öderler.

Oranlar, iş kollarınıza bağlıdır. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle iletişime geçiniz.

### *Gelir vergisi oranları*

Hollanda kişisel gelir vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri oranlarına genel bir bakış için bireyler için Hollanda vergi oranları sayfasına bakıyoruz.

## **5.3.10 10. Adım: Patentler ve Markalar**

Hollanda Patent Ofisi (Octrooicentrum Nederland), Hollanda patentlerini veren, Hollanda'da ulusal ve uluslararası patent düzenlemelerini uygulayan ve bir bilgi ve ilham kaynağı olarak patentleri destekleyen resmi Hollanda hükümet organıdır. Hollanda Patent Ofisi, Hollanda Girişim Ajansı'nın (RVO) bir bölümüdür.

Hollanda Patent Ofisi, işletme sahiplerine (KOBİ'ler, yeni başlayanlar), hizmet sektörüne, bilim adamlarına, araştırmacılara, öğretmenlere ve öğrencilere destek ve rehberlik sağlar. Patentle ilgili sorularınız veya fikri mülkiyetinizi (IP) korumanın diğer yolları hakkında Hollanda Patent Ofisine ücretsiz olarak danışabilirsiniz.

Kaynaklar: [www.ikgastarten.nl](http://www.ikgastarten.nl) en kvk: <https://ondernemersplein.kvk.nl/>



## 5.4. Adım Adım İtalya

### 5.4.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

### 5.4.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

### 5.4.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

### 5.4.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

### 5.4.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

### 5.4.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

### 5.4.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

### 5.4.8. 8. Adım: Sigorta

### 5.4.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

### 5.4.10 10. Adım: Patentler ve Markalar

## 5.4.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

İtalya'daki şirketler için çeşitli tüzel kişilik biçimleri olsa da, ülkenin şirketler hukuku temelde limited şirketler ve ortaklıklar arasında ayırım yapmaktadır. En yaygın kurumsal varlık türlerini listeledik.

### *Şirketler*

İki ana limited şirket türü vardır:

Società per azioni (SpA veya SpA) Bir anonim şirket - halka açık bir limited şirketin hisselerle yaklaşık eşdeğeri - bu varlık türü genellikle daha büyük şirketler için kullanılır ve her zaman sınırlı sorumlu bir kuruluş değildir. Bir SpA minimum 120,000 EUR yatırım ve en az bir yönetici gerektirir. Denetlenen hesaplar, yerel Şirketler Siciline dosyalanmalıdır. Üç yönetim seçeneği vardır: tek direktörlü geleneksel bir yönetim kurulu; bir yönetim kurulu; veya hissedar tarafından seçilen bir denetim komitesi tarafından atanan bir yönetim kurulu.

Società a Responsabilità limitata (SrL) Küçük ve orta ölçekli işletmeler için en yaygın format olan bir SrL, en az bir hissedar ve en az bir hissedar gerektiren bir limited şirkettir (bir İtalyan SrL ile Birleşik Krallık / ABD sınırlı sorumlu şirket tanımı arasında bazı farklılıklar olsa da) minimum 10.000 EUR yatırım. Hissedarların katkı payı ölçüsünde sorumlulukları sınırlıdır.

### *Ortaklıklar*

İki temel ortaklık biçimi vardır:

Società in nome collettivo (Snc) - genel ticari ortaklık Bir Snc en az iki ortak gerektirir (bireyler veya tüzel kişiler); tüm ortaklar ortaklığın genel üyeleridir ve tam sorumluluk ve yönetim sorumluluğuna sahiptir. Minimum kurulum sermayesi öngörülmemiştir.

Società in accomandita semplice (Sas) - sınırlı sorumlu ortaklık Ana koşullar genel ortaklık ile aynıdır. Ancak, en az bir ortağın sınırlı olması ve şirkete katkıları ölçüsünde sınırlı sorumluluğu olması gerekir. Diğerleri genel olmalı ve ortaklığın yükümlülükleri için tam sorumluluk sahibi olmalıdır.

### **5.4.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin**

#### *Şirket Tescili İtalya*

Ekonomik faaliyete başlamak için, yeni bir şirketin yasal ve yasal varlığını sağlayan, şirketi tanımlayan bir koda sahip olması gerekir: "Partita IVA (KDV numarasının İtalyan eşdeğeri)". Partita IVA, mali düzenlemeleri ve vergileri kontrol eden İtalyan kurumu olan "Agenzia delle Entrate (Ülke içi gelir)" tarafından sağlanmaktadır. Partita IVA 11 rakamdan oluşur, özellikle ilk 7 numara sahibin adını tanımlar, aşağıdaki 3 numara şirketi "Agenzia delle Entrate" olarak tanımlar ve son numara kontrol için verilir.

[Daha fazla bilgi için.](#)

#### *Spesifik ekonomik sektör*

Yeni bir şirket açarken verilecek ve bilinmesi gereken en önemli bilgi şirket tipidir. İtalya'da her şirket, şirketin kayıtlı olduğu yerel Ticaret Odasının Şirket Tescil Memuru tarafından sağlanan bir kod olan ATECO kodu ile tanımlanır. Bu kod aynı zamanda aktif ve pasif olabilen şirketin durumu hakkında bilgi içerir. İtalyan hükümeti, (artık kodlarını bulamayan şirketlerin veya farklı resmi ekonomik faaliyetleri araştırmak isteyen girişimlerin) [ATECO kodunu](#) araştırabileceği bir web sitesi oluşturdu. [Bu web sitesi](#), kod hakkında daha fazla teknik bilgiye sahip olmak için de kullanışlıdır.

### **5.4.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe**

Bir şirketin muhasebesi, sağlıklı gelişimini sağlamak için çok önemlidir. Varlıkları, maliyetleri ve vergileri dikkate almak önemlidir, ancak her zaman kolay bir iş değildir, bu nedenle şirketlerin çoğu muhasebe meslek mensuplarına güvenmektedir. İyi muhasebenin anahtarlarından biri, doğru mali düzenlemelere uymaktır. İtalya'da 3 farklı türde mali düzenlemeye sahibiz:

\* Rejim forfettario (sabit rejim): 65.000,00 Euro'ya kadar gelir. Bu rejimin temel özelliği IVA'nın olmamasıdır ve bu nedenle üretilen faturalara ve satın alma faturalarına dahil edilmemiştir. Serbest Tüccarlar / Serbest Çalışanlar için en uygun olanıdır.



\* Rejim semplificato (basitleştirilmiş rejim): 400.000,00 Euro gelirden daha düşük. Bu mali rejim 65.000,00 Euro tutarını aşan Bireysel şirketler içindir.

\* Rejim ordinario (olağan rejim): 400.000,00 Euro gelirden üstün. Srl (Ltd'nin İtalyan eşdeğeri) için en uygun olanıdır.

Daha fazla bilgi için <https://www.partitaiva24.it/tipologie-di-regime-fiscale/>

#### 5.4.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

[Bölüm 4](#) ve [6](#)'ya bakın.

#### 5.4.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

*İtalya'da bir banka hesabı çevrimiçi olarak nasıl açılır*

Taşınan ülkeler zorluklarla birlikte gelir, ancak bir göçmen olarak, mali durumunuz bunlardan biri olmamalıdır. Nasıl yapılacağını biliyorsanız, İtalya'da bir banka hesabı açmak basit olabilir (ipucu: çevrimiçi olun).

*İtalya'daki farklı banka hesabı türleri nelerdir?*

İlk İtalyan bankacılık kararınız, yerleşik bir hesap mı yoksa yerleşik olmayan bir hesap mı istediğinizdir. Yalnızca yılın bir bölümünde İtalya'da yaşayacaksınız - örneğin, sadece orada kiralamak istediğiniz bir mülk satın alıyorsanız - yerleşik olmayan bir hesap yeterli olabilir. Ancak İtalya'da ciddi zaman geçirecekseniz, yerleşik bir hesap düşünmelisiniz. Bir tane almak için İtalyan vatandaşı olmanıza gerek yok - sadece orada yaşamak zorundasınız.

Farklı yerleşik hesap türleri vardır. Aşağıdakilerle karşılaşmayı bekleyin:

- Conto corrente (cari hesap) - diğer ülkelerde olduğu gibi, bu günlük işlemler için standart hesap türüdür.
- Conto corrente cointestato (ortak hesap) - bu, başka biriyle paylaştığınız cari bir hesaptır.
- Conto di risparmio (tasarruf hesabı) - bu, biraz daha fazla faiz kazanabileceğiniz birikimleriniz içindir.
- Conto di deposito (mevduat hesabı) - bu, daha yüksek faiz oranı sunabilecek daha az esnek bir tasarruf hesabı türüdür.

*İtalya'da bir banka hesabı nasıl seçilir*

İtalya'da çok çeşitli bankacılık kurumları var. Büyük şehirlerde bulunan büyük ulusal ve uluslararası bankalar var, ancak şehir dışında daha küçük yerel bankalar bulacaksınız. Dahası, bugünlerde dikkate alınması gereken daha yeni dijital bankalar var. Kararınızı verirken düşünmeniz gereken birkaç nokta:

- Hesabı açmak ne kadar kolay? İnternette yapabilir misin?
- Şubenizi sık sık ziyaret etmeniz gerekecek mi ve size yakın bir tane var mı?
- Bankanız İngilizce (veya diğer ana dilinizde) hizmetler sunuyor mu?
- Herhangi bir ücret var mı ve bunlar nedir?



### *İtalya'da banka hesabı nasıl açılır*

Yani, ne tür bir hesap istediğinizi biliyorsunuz ve bir banka seçtiniz. Kolaylıkla yerleşik bir hesap açmak için ipuçlarımız:

- İtalya'ya gelene kadar bekleyin. Süreci yurt dışından başlatmak cazip gelebilir, ancak yerleşik olmayan bir hesap almadığınız sürece, bu zor olabilir. Hesabı açmak için şubeye gitmeniz gerekmesek bile, geçerli bir İtalyan adresi gibi ayrıntıları sağlamanız gerekecektir. Yani sadece zamanınızı beklemeniz gerekebilir.
- Belgelerinizi hazırlayın. Bankaların her zaman kimliğinizi doğrulaması gerekir, bu nedenle onlara bazı belgeler göstermeniz gerekir. Aşağıda neye ihtiyacınız olduğuna dair daha fazla bilgi var.
- Yeni bankanıza veya web sitesine gidin. Hazır olduğunuzda kayıt işlemine başlayabilirsiniz. Geleneksel kurumlar için bir şubeye gitmeniz gerekebilir, ancak N26 gibi dijital bankacılık seçenekleri çevrimiçi başvurabileceğiniz anlamına gelir.
- Postanın gelmesini bekleyin. Banka kartınızı ve diğer bilgilerinizi postaya almak için birkaç gün beklemeniz gerekecek - zaten İtalya'da olmanızın mantıklı bir nedeni de!

### *İtalya'da bir çevrimiçi banka hesabı nasıl açılır*

Geleneksel İtalyan bankaları yabancılar için bazı sürprizler yapabilir. Örneğin açılış saatleri gerçekten tuhaf görünebilir: genellikle sabahın erken saatlerinden öğleden sonra 1'e kadar ve öğleden sonra sadece bir saat kadar açıktır - ama hepsi bu.

Bu, çevrimiçi olarak hemen hemen her şeyi yapabileceğiniz bir banka istemenizin nedenlerinden sadece biri. Bir diğeri de dil engelidir: Bazı çevrimiçi bankalar hizmetlerini çeşitli dillerde sunar, bu nedenle sizin dilinizi konuşan bir banka memuru bulmaya çalışmak zorunda kalmazsınız.

N26 ile beş dilde kullanılabilir ve her şeyi çevrimiçi olarak yapabilirsiniz. Kanepenizin rahatlığında, herhangi bir evrak gerektirmeden telefonunuzdan dakikalar içinde [eksiksiz bir İtalyan banka hesabı](#) oluşturabilirsiniz.

Bununla birlikte, İtalya'daki ödemeler gecikebileceğinden N26'nın yalnızca yeni bir işin başlangıcında faydalı olabileceğini dikkate almak önemlidir (sözleşmeyle ödemelerin 30 ila 60 gün içinde yapılması gerçeğine rağmen, çoğu zaman bunlar daha da gecikebilir). Bu durumlarda, işletmelerin Fidi Bancari'yi (Banka Kredili Mevduatları) sağlayabilen yerel fiziksel bankaların desteğine ihtiyacı vardır.

### *İtalya'da banka hesabı açmanın maliyeti nedir?*

Her bankanın kendine ait bir ücretleri vardır ve bunlar çok farklı olabilir. Bir hesap seçerken dikkate alınması gereken en önemli faktörlerden biridir. İtalya'daki ücretler Avrupa standartlarına göre yüksek olma eğilimindedir.

Bir hesap açma ücreti olabilir, ancak uzun vadede size daha pahalıya mal olacak ücretler, her ay, hatta her işlem için ödediğiniz ücretlerdir.

İtalya'daki banka hesabı ücreti türleri.

Standart bir İtalyan hesabıyla aşağıdaki ücretlerle karşılaşabilirsiniz:

- Bakım ücreti - bu servis ücreti, örneğin her ay düzenli olarak tahsil edilebilir.

- İşlem ücreti - Ekstrenizde görünen her bir işlem için bankanın sizden küçük bir ücret aldığı fark edebilirsiniz. Her yıl belirli bir sayıyı ücretsiz alabilirsiniz.
- Nakit çekme ücreti - Nakit çekmek için ATM (İtalyanca bancomat) kullanıyorsanız, özellikle kendi bankanızın ATM'sini kullanmıyorsanız bir ücret alınabilir.
- Uluslararası transfer ücretleri - bu, gurbetçiler için büyük bir sorun olabilir. Yurt dışına para göndermeniz gerekiyorsa, bunun için bankanızın sizden ne kadar ücret alacağını kontrol edin. Bu ücretler büyük ölçüde değişebilir.

Tüm bankalar aynı ücretleri talep etmez ve çeşitli seçenekleri değerlendirmeye değer. Ücret planının sizin lehinize işlediği bir hesap bulmaya çalışın - örneğin, uluslararası transfer ücretlerini en aza indirmek veya nakit çekmek için çok fazla ücret almayan bir hesap almak sizin çıkarınıza olabilir.

*İtalya'da bir banka hesabı açmak için neye ihtiyacınız var?*

Yeni bankanıza, söylediğiniz kişi olduğunuzu kanıtlamak için bazı belgeler göstermeniz gerekecek. Ayrıntılar değişebilir, ancak İtalya'da bir banka hesabı açmak için genel gereksinimler şunlardır:

- Pasaport gibi kimlik.
- Geçerli bir İtalyan adresi. N26 bir istisna olsa da, çoğu banka, elektrik faturası gibi adres kanıtı ister - sadece orada yasal olarak ikamet etmeniz gerekir.
- Mali kodunuz (vergi numarası).
- İstihdam kanıtı (veya öğrenciyse, çalıştığının kanıtı).

Bu yalnızca yerleşik bir hesap içindir - yerleşik olmayan bir hesap için, beklediğiniz gibi, hepsi biraz farklıdır.

*İtalya'da hangi yaşta banka hesabı açabilirsiniz?*

İtalya'da tam bir banka hesabı açmak için genellikle 18 yaşında olmanız gerekir. Daha genç olan herkesin bir ebeveyn veya vasi alması gerekebilir. Kimliğinizi kullanarak yaşınızı kanıtlayabilirsiniz.

*İtalya'da bir banka hesabını iptal etmenin maliyeti nedir?*

Kulağa paranoyak geliyor, ancak hesabınızı açmadan önce bunu kontrol etmeye değer. Bir noktada hesabı kapatmak isteyebileceğinizi düşünüyorsanız, bankanın bunu ne kadar kolaylaştırdığını ve sizden ne kadar ücret alabileceğini öğrenmelisiniz. Ekstra ücretler ve daha fazla evrak işi olabilir - İtalya'daki son günlerinizi olabildiğince çok gelato yiyerek geçirmeniz gerektiğinde ihtiyacınız olan son şey.

İlgili bağlantılar [N26 Banka Hesabı \(yeni sekme\)](#)[N26 İşletmeniz Hesabınız](#)

## 5.4.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

### *Çevresel koruma*

İtalya'da çevre koruma çok ciddi bir konudur, aslında çevre korumaya yönelik İtalyan mevzuatı, para cezaları ve yasal prosedürler katı ve esnek olmayan AB'deki en katı yasadır. Çevrenin korunması, sadece belirli alanlarda (ulaşım, kimya endüstrisi vb.) Faaliyet gösterenlerin değil,

aynı zamanda gıda endüstrisindeki, tarımdaki, lojistikte çalışanların vb. Tüm şirketlerin sorumluluğudur.

Çevre ile ilgili düzenlemelerde toprak, su ve hava kirliliği dikkate alınır. Elbette yapılacak işlemler, şirketin yürüttüğü ekonomik faaliyetlerin türüne bağlı olarak farklılık gösterir ve bunların her biri için şirketin bir Çevre İzni alması gerekir, örneğin:

- Kanalizasyon için yetkilendirme
- Akustik etki için yetki
- Gaz emisyonları için yetki

Şirketlerin çevrenin korunmasına ilişkin ulusal ve bölgesel yönergeleri dikkate almaları gerektiğini dikkate almak önemlidir, aslında her bölge belirli belirli doğal kaynakların korunmasına ilişkin gizli düzenlemelere sahip olabilir.

[Daha fazla bilgi için.](#)

#### **5.4.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)**

##### *Gizlilik*

Tüm İtalyan ve Avrupalı şirketler yeni AB GDPR düzenlemesini dikkate almak zorundadır. Bu yönetmeliğe göre şirketler, müşterilerini ve / veya web sitelerini ziyaret edenleri yeni gizlilik düzenlemesinden haberdar etmek zorundadır, bunun belirli özelliklere sahip olması gerekir:

- Kısa ve öz olun
- Şeffaf
- Açık
- Kolay erişilebilir
- Basit dil (küçükler için bile)
- Mahremiyet izni 14 yaşından itibaren verilmelidir

[Daha fazla bilgi için.](#)

#### 5.4.8. 8. Adım: Sigorta

İtalya'da, özellikle tehlikeli faaliyetlerde aktif olan çalışanları olan tüm şirketler, işteki kazalara karşı Ulusal Sigorta Enstitüsü olan INAIL aracılığıyla bir ulusal sigorta yaptırmalıdır. Bu ulusal enstitü, çalışanlara işten kaynaklanan fiziksel ve ekonomik zararlara karşı koruma sağlar. Tehlikeli faaliyetler iki ana gruba ayrılır:

- Laboratuvarlarda gerçekleştirilen makine veya faaliyetlerin kullanımını içeren faaliyetler;
- doğası gereği tehlikeli kabul edilen faaliyetler, örneğin: inşaat faaliyetleri, ulaşım, özel koruma vb.

INAIL, şirkete kazalara karşı yurttaşlık sorumluluğu sağlar, ancak kazadan doğrudan sorumlu olması durumunda şirketi korumaz çünkü işyeri güvenliği ile ilgili tüm yasal gereklilikleri yerine getirmemiştir.

Sigortanın maliyeti, şirketin yürüttüğü faaliyetin türüne bağlıdır; 38/2000 sayılı kanun hükmünde kararnameye göre faaliyetler dört ana kategoriye ayrıldı ve her biri için karşılanması gereken maliyetleri belirledi. Bu kategoriler:

- Sanayi
- Zanaatkarlık
- Hizmet Sektörü
- farklı yapıdaki diğer aktiviteler

INAIL için gereken tüm dokümantasyon ve eylemler karmaşıktır ve zaman gerektirir, bu nedenle şirketler, Ulusal Enstitü ile tüm ilişkilerden sorumlu olacak "Consulente del Lavoro" (İş Danışmanı) adında bir dış uzman atar.

Daha fazla bilgi için [INAIL resmi web sitesini](#) ziyaret edin.

#### 5.4.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

İnsan kaynaklarının yönetimi, şirketin gelişiminin temelini oluşturduğu için önemlidir. Çalışanlara sağlıklı ve yasal bir çalışma ortamı sağlamak için işletmelerin farklı düzenlemeleri dikkate alması gerekir. En önemli düzenlemeler:

- Yasal bir sözleşmenin sağlanması ve çalışma ortamındaki temel düzenlemelere uyulması (yani asgari çalışma saatleri, asgari ücretler, vb.): Çalışana çalışma saatlerini, ücretleri ve statüsünü belirleyen yasal ve geçerli bir sözleşme sağlanmalıdır. İşveren bundan sorumludur ve iş danışmanlarına güvenebilir. [Daha fazla bilgi için.](#)
- Çalışma ortamının güvenliği: Bir şirkette, çalışma ortamının güvenliğini sağlamaktan işveren sorumludur. Faaliyetin türüne ve bağlantılı risklere bağlı olarak işveren ve diğer personel, işveren ve çalışanların güvenli olmayan veya tıbbi durumlarda nasıl davranacaklarını bilmelerini sağlamak için düzenli olarak güvenlik kursları almalıdır.
- Her şirketin bir güvenlik sorumlusu ve bir ilk yardım sorumlusu ataması gerekir.
- [Daha fazla bilgi için.](#)



#### 5.4.10 10. Adım: Patentler ve Markalar

Sınai buluşlar için bir patent tarafından verilen haklar, bölgesel olarak tanımlanmıştır ve yasanın koyduğu koşullar dahilinde ve sınırlamaları dahilinde, İtalyan Devleti topraklarında buluşu çalışma ve bundan kar elde etme münhasır hakkını içerir. Bu münhasır hak, buluşun atıfta bulunduğu ürünün satışını da kapsar, ancak ürün patent sahibi tarafından veya onun rızası ile Avrupa Birliği veya Avrupa Ekonomik Alanı üye devletlerinde satışa sunulduğunda sona erer. . Orijinal ürün Avrupa Ekonomik Alanı dışında satışa çıkarılır ve daha sonra ithal edilirse, hak sahibi buna karşı çıkabilir çünkü bu durumda hak Avrupa Ekonomik Alanı içinde sona ermemiştir.

Bir ürün, patent unvanının bulunmadığı bir ülkede patentli bir yöntem kullanılarak imal edildiğinde, o ürün, yöntem patentinin bulunduğu bir ülkeye tanıtılmışsa, söz konusu ürün, söz konusu ülkede sadece sahibi veya halefi tarafından kullanılabilir. yöntem patentinin başlığında. Patent korunduğu ülkelerde ürünü kâr amacıyla üçüncü şahıslar kullanırsa, yöntem patentinin sahibi veya halefi bu tür kullanımı engelleyebilir.

Buluşun amacı ne olursa olsun patent hakkı uzatılmaz:

- herhangi bir ticari amacı olmaması veya deneyselliğe ulaşması koşuluyla özel tesislerde gerçekleştirilen herhangi bir eylem;
- eczanelerde eczanelerde reçeteye göre ecza hazırlığı ve bu şekilde hazırlanan ilaca.

Bir patent, icra edilmek üzere, halen yürürlükte olan diğer patent unvanlarıyla korunan buluşların kullanımını ima ediyorsa, önceki patent unvanının sahibinin veya halefinin rızası olmadan icra edilemez veya kullanılamaz. Aynı şekilde, önceki patent unvanının sahibi veya halefi, sonrakinin sahibinin izni olmadan sonraki patent unvanını kullanamaz.

Her patent başvurusu ve dolayısıyla her patentin amacı, tek bir yaratıcı öğreti oluşturmak için yalnızca bir buluş veya birbirine bağlı bir buluş grubu olmalıdır. Patent, sahibine aşağıdaki münhasır hakları verir:

- Buluş konusu bir üründür, patent sahibinin anlaşması dışında, söz konusu ürünü patentin bulunduğu ülkelere üretmekten, kullanmaktan, ticaretini yapmaktan, satışından veya ithal etmekten, patent sahibinin anlaşması dışında üçüncü şahısların yasaklama hakkıdır. güç;
- Patentin amacı bir yöntem ise, üçüncü şahısların, patent sahibinin onayı haricinde, yöntemi uygulamaktan veya bu amaçla doğrudan elde edilen ürünü kullanmasını, ticaretini, satışını veya ithalatını yasaklama hakkı yöntem patentinin yürürlükte olduğu ülkelerde söz konusu yöntem;
- Usul patent söz konusu olduğunda, patentli yöntemle üretilen ile aynı olan herhangi bir ürünün, üçüncü şahıs tarafından aksi kanıtlanmadıkça söz konusu patentli yöntem ile elde edilmiş olduğu varsayılır, aşağıdaki durumlardan birine göre:
- yöntemle elde edilen ürün yeni ise;
- özdeş ürünün patentli yöntemle yapılmış olduğuna dair önemli bir olasılık varsa ve söz konusu patent sahibi makul çabalar göstererek fiilen izlenen yöntemi belirleyemiyorsa.

Aksine kanıt gösterme çabasında, üretimlerini ve ticari sırlarını korumak için tecavüzle suçlananların meşru menfaatlerine saygı gösterilmelidir. Başka bir deyişle, bir usul patentinin uygunsuz kullanımının, sahibinin veya halefinin bir rakibin sırlarını ele geçirmesine izin vermesinden kaçınılmalıdır.

İtalya'da endüstriyel buluşlar için bir patent, dosyalama tarihinden itibaren 20 yıl sürer ve beşinci yıldan başlayarak yıllık bakım ücretlerinin ödenmesine tabidir. Yıllık ücretlerin ödenmesi için son tarihin sona ermesine izin verilirse, ek vergilere tabi yıllık ücreti ödemenin mümkün olduğu altı aylık bir ödemesiz süre verilir.

Bir patentin münhasır hakları, patent sertifikasının imtiyazı ile verilir. Patentin etkileri, patent başvurusuna ekli açıklama ve çizimlerin kamuya açıklandığı tarihte veya patent başvurusunun içeriğinin üçüncü kişilere ihlalde bulunduğu bildirildiği andan itibaren yürürlüğe girer. Bildirimin, patent başvurusunun sadece bir kısmını değil, tüm içeriğini kapsamaması gerektiği açıklığa kavuşturulmalıdır.

Patent başvurusu ile birlikte sunulması gereken önceden yayın için özel bir talep olmadıkça, başvuru her halükarda dosyalama tarihinden 18 ay sonra mevcuttur. Başvuru, önce yabancı bir ülkede yapılmış ve daha sonra uluslararası öncelik altında İtalya'ya uzatılmışsa, yani ilk başvuru tarihinden itibaren 12 aylık sözleşme süresi içinde, başvuru ilk başvuru tarihinden itibaren 18 ay geçtikten sonra yapılır.

İtalyan Patent Kanunu, önceki kullanım kavramını içerir. Bu kavram, bir patent başvurusunun yapılma tarihinden önceki on iki ay içinde veya rüçhan tarihinden önce, kendi Şirketinde başka bir tarafın patent başvurusuna konu olan bir buluşu kullanan herkesin, önceki kullanım sınırları dahilinde bu buluşu kullanmaya devam edebilir.

Kişinin kendi Şirketinde kullanımı, deneysellik veya herhangi bir tasarım faaliyeti anlamına gelmemeli, ancak buluşun gerçek ve etkili bir şekilde kâr amacıyla kullanılması anlamına gelmelidir. Ön kullanım talep edilirse, üçüncü şahıs tarafından müteakip patent başvurusunun dosyalanmasının, söz konusu başvuru tarihindeki ön kullanımın uzatılmasını dondurduğu unutulmamalıdır. Daha fazla uzatma, patent hakkına tabidir ve söz konusu hakkın sahibi veya onun halefi tarafından yetkilendirilmelidir. Bu hak, yalnızca buluşun kullanıldığı Şirket veya Şirket şubesi ile birlikte devredilebilir. Önceden kullanım talebinde bulunan kişi, bu tür önceki kullanımın ve kapsamının kanıtlanmasından sorumludur.

#### *Hak türleri*

Bir buluştan doğan haklar, kişisel nitelikteki haklar (buluş sahibinin manevi hakkı, kişisel ve devredilemez bir hak) ve patrimonial nitelikteki haklardır (kullanılabilen veya devredilebilir haklar). Buluşlardan doğan patrimonial haklar, canlılar tarafından düzenlenen senetlerle veya ölüm yoluyla devredilebilir; aynı zamanda hak kaybı, müsadere ve kamulaştırmaya da tabidirler (borçlar için veya kamu yararına). Patent hakkı, buluş sahibine ve tapuda haleflerine aittir.

### *Patentlenebilirlik gereksinimleri*

Patent alabilmek için bir buluş:

- yasal olmalıdır;
- endüstriyel alanda uygulamaya uygun olmalıdır;
- yeni olmalı;
- açık olmamalı, yani bu, tekniğin durumunun doğal bir evrimi olmamalıdır.

Hukuka uygun, işlendiğinde kamu düzenine veya ahlaka aykırı olacak buluşların patent konusu olamayacağı anlamına gelir. Ancak, bir buluşun işleyişi, sadece bir kanun veya idari düzenleme ile yasaklandığı için kamu düzenine veya ahlaka aykırı olarak değerlendirilmez. Kamu düzeni, emniyet, emniyet, fiziksel bütünlük, huzur ve sağlık gibi kamu çıkarlarının korunması anlamına gelir. Ahlak, ahlaki etik ilkelerini kapsar. Hayvan ırkları ve bunları elde etmek için izlenen esasen biyolojik prosedürler de patentlenemez. Bununla birlikte, mikrobiyolojik prosedürlerin ve ayrıca bu tür prosedürlerle elde edilen ürünlerin patentinin alınabileceği unutulmamalıdır.

Bir buluşun amacı, tarım dahil olmak üzere herhangi bir endüstride üretilebildiği veya kullanılabilirdiği zaman endüstriyel bir uygulamaya sahip olabileceği kabul edilir.

Tekniğin bilinen durumunda yer almayan bir buluş yeni kabul edilir. Tekniğin durumu, Devletin topraklarında veya yurtdışında, patent başvurusunun yapılma tarihinden önce, yazılı veya sözlü bir açıklama, kullanım veya diğer yollarla kamuya sunulan her şey anlamına gelir. Tekniğin bilinen durumu, İtalyan patent başvurularının içeriğini veya dosyalanmış oldukları şekliyle İtalya'yı belirten Avrupa veya uluslararası patent başvurularının içeriklerini de içerdiği kabul edilir ve bu başvuruların başvuru tarihi, buluşunkinden daha erken olup, daha sonra yayımlanmış veya kamuya açıklanmış olsa bile; bu, içeriğinin sonraki patent belgesindekiyle aynı olması şartıyla geçerlidir.

Bir buluş, açık değildir ve bu nedenle, teknikte uzman bir kişi için, tekniğin son durumundan aşikar olmadığı takdirde, yaratıcı bir faaliyet anlamına gelir. Yetenekli kişi, buluşu oluşturan öncelik tarihinde tekniğin son durumunu bilen, skolastik bilgisini ve edindiği bilgileri akılda tutarak önceki teknik belgelerini okuyan sanal bir figürdür. Yetenekli kişinin sezgisel bir kapasitesi yoktur, ancak birleştirici bir mantığı vardır ve faaliyetinin amacı kendisine verilen soruna bir çözüm bulmaktır. Bir faaliyetin yaratıcı olup olmadığına karar verirken, İtalya'yı belirten ulusal başvurular, Avrupa başvuruları veya uluslararası başvuruları içeren belgeler, buluştan daha önce bir dosyalama tarihine sahip olduklarında ve yayınlanmış veya kullanıma sunulduğunda dikkate alınmaz. halk, daha sonraki bir tarihte.

Bir buluş, eğer yaratıcı faaliyetin gereklerini yerine getirecekse ve aşikar olmadığı düşünülüyorsa, özünde yeni olmalıdır. Teknik bir problemi çözmeli ve bir iyileştirme, yani yeni bir problemin çözümünü, o belirli zamanda o alandaki önceki tekniğin durumu ile karşılaştırıldığında, sadece küçük olsa bile, gerektirmelidir. Buluşun içeriği, önceden var olandan çıkarılabilecek şekilde olmamalı ve teknik ve / veya teknolojik sorunların çözümünü gerektirmelidir; bu nedenle zaten bilinen şeylerin veya gerçeklerin yalnızca bir bileşimi olmamalıdır.



### *Buluş türleri*

Buluşlar, bir ürüne, bir ürün elde etmek için bir cihaza veya bir yöntem veya bir sisteme atıfta bulunabilir.

Örneğin yol kavşakları gibi makineleri, tesisleri, ekipmanı veya fiziksel işlevleri yönetmek için kullanılan işlemcilere yönelik programlar, program tarafından gerçekleştirilen işlevlerin koruma altına alınması ve bunlar için korunmaması koşuluyla, bir buluş patenti ile korunabilir. yazıldıkları yol. Bir işlemci için bir programın korunması, telif hakkı ile yazılma şekli açısından korunmaktadır. Bir patent başvurusunda ve dolayısıyla bir patentte, özerk ve bağımsız istemler oluşturan birkaç buluş birbirine bağlı olarak mevcut olabilir. Bu nedenle bir patent, ürün iddialarına, yöntem istemlerine, cihaz iddialarına ve kullanım istemlerine sahip olabilir.

Başka herhangi bir buluştan bağımsız olarak tasarlanmışlarsa veya bir veya daha fazla önceki buluşun unsurlarını kullanırlarsa türetilmişlerse ana buluşlar olabilirler. Bir buluş, halen geçerli olan ve üçüncü bir şahsa ait bir patente bağlı olduğunda, bağımlı buluş, daha önce patentli buluşun sahibinin izni olmadan somutlaştırılmaz ve bu sahip, bağlı buluşu, aynı sahibi. Ayrıca şunlar da olabilir:

- Patentli olsun ya da olmasın, halihazırda bilinenlerin iyileştirilmesine yönelik buluşlar ve bu tür buluşlar, düzenlemelerine ilişkin olarak türetilmiş buluşlara ilişkin düzenlemelere tabidir;
- halihazırda bilinen bir şeyin yeni bir kullanımını veya önceki yaratıcı bir fikrin, sanatın farklı bir alanında ve orijinal amaçtan farklı amaçlar için orijinal bir uygulama yoluyla yeni bir kullanımını gerektirdiklerinde transfer buluşları;
- bilinen bir şeyden veya daha önceki icatlardan alınan unsurların yakın bir birleşimi veya birleşmesi ile gerçekleştirilen buluşlar olan kombinasyon icatları.

### *Prosedür*

İtalya'da, Ekonomik Kalkınma Bakanlığı tarafından bu amaçla kurulan portal üzerinden bir patent başvurusu yapılmalıdır.

Üretken Faaliyetler Bakanlığından izin alınmadan, İtalya'da ikamet edenler buluş patenti, faydalı model veya topografya için münhasıran yabancı devletlerin ofislerinde veya Avrupa Patent Ofisi veya Dünya Fikri Mülkiyet Ofisi'nde alıcı ofis olarak başvuruda bulunamazlar. İtalya'daki dosyalama tarihinden veya izin talebinin sunulduğu tarihten doksan gün geçmeden söz konusu ofislere dosyalamışlardır.

Bir kez dosyalandıktan sonra, bir patent başvurusu öncelikle ulusal savunmayı etkileyip etkilemediğini görmek için incelenir, daha sonra resmi olarak doğru olup olmadığı ve UIBM tarafından iletilen araştırma raporu ile ilgili yasanın gerektirdiği özellikleri karşılayıp karşılamadığı incelenir. .

Bazı ülkelerde, üçüncü Tarafların, söz konusu ülkenin Patent Ofisi tarafından patentin verildiği tarihten başlayarak, belirli bir süre içinde gerekçeli bir talepte bulunarak kesin hibe itirazına izin verilmektedir. Spesifik kurullarla ilgili olarak, bir itiraz prosedürü Taraflar arasında bir diyalog

içerebilir veya hak sahibi ile kontrol pilotu tarafından özerk olarak yönetilebilir. İngilizceye çevrilmiş talepleri İtalyan Patent ve Marka Ofisine (UIBM) göndermek veya arama ücreti ödemek mümkündür. Tercüme edilmiş taleplerin gönderilmesi veya araştırma ücretinin ödenmesi, başvuru tarihinden itibaren en geç iki ay içinde yapılmalıdır, aksi takdirde başvuru reddedilir. Patent başvurusunu aldığı anda, UIBM sınıfı atar ve açık bir şekilde patenti alınamayan bu uygulamaları ortadan kaldırmak için bir ön filtreleme gerçekleştirir.

Patent başvurusu ulusal savunma nedeniyle ilgi çekici değilse ve resmi olarak doğruysa, başvurudan sonraki dokuz ay içinde önceki teknik araştırması yapan ve UIBM'ye gönderen Avrupa Patent Ofisine (EPO) gönderilir. tarih, bir rapor ve bir ön görüş. Acil bir durumda, UIBM'den (reddetme hakkını saklı tutabilir) hızlandırılmış bir prosedür gerçekleştirmesini istemek mümkündür. EPO, dosyalama anında temin edilmemişse, yazılım kullanılarak çevrilen açıklama desteği ile çevrilen talepler temelinde aramayı gerçekleştirir. Arama ile ilgili şüpheler olması durumunda yazılım kullanılarak yapılan çevirinin bir kopyasını talep etmek mümkündür. EPO, buluş niteliğindeki birliğin olmamasına itiraz edebilir ve araştırmayı sadece patentin bir bölümünde yapabilir. Araştırma raporunu ve ön görüşü aldıktan sonra (normalde dosyalandıktan yaklaşık dokuz ay sonra ortaya çıkar ve UIBM tarafından iletilir), başvurunun dosyalanma tarihinden itibaren on sekiz ay içinde metne gönüllü yorumlar veya değişiklikler yapmak mümkündür. Dokümantasyon kamuya açık hale getirilir ve başvuru, incelemelerini araştırma raporuna dayandırması gereken ve EPO tarafından verilen ön görüşü yalnızca istişare için kullanabilen İtalyan kontrol pilotları tarafından incelenir. Bir Avrupa patenti veya PCT olarak uzatılan yeni İtalyan prosedürüne tabi bir patent, istemler ilk İtalyan başvurusuyla aynı ise, araştırma ücretinin bir kısmını geri alma hakkına sahip olabilir.

EPO tarafından bazı yabancı ülkelerde, özellikle ABD'de hazırlanan PCT araştırma raporunun genellikle tamamen yeniden formüle edildiği unutulmamalıdır.

Erken tanzim talebinde bulunulması durumunda, araştırma halen devam ediyorsa patent arama yapılmadan verilir ve halka açık dosyada herhangi bir araştırma yapılmadığı belirtilir. İtalya'da, onuncudan sonra her talep için bir ücret ödenmesi gerekir.

Üçüncü şahısların, o ülkenin Patent Ofisi tarafından verildiği tarihten itibaren belirli bir süre içinde uygun, gerekçeli bir talepte bulunarak kesin hibe için itirazda bulunmalarına izin verilen ülkeler de vardır. Spesifik kurallarla ilgili olarak, bir itiraz prosedürü, taraflar arasında bir diyalogu içerebilir veya hak sahibi ile kontrol pilotu tarafından özerk olarak yönetilebilir.

#### *Bir patentin koruma alanı*

Hem İtalyan hem de Avrupa hukukunda, bir patentin koruma alanının istemlerin içeriğine göre belirlenmesi temel bir ilkedir; açıklama ve çizimler sadece istemlerin yorumlanması amacıyla değerlendirilir ve bu nedenle entegrasyon açısından değerlendirilmez. Bununla birlikte, açıklama ve çizimlerin iddiaları hukuki olarak desteklediği ve gerekçelendirdiği ve istemlerin açıklama ve çizimlerde bulunmayan özellikleri içermeyeceği belirtilmelidir.

Talepler, talep edilen korumanın konusunu tanımladığından, açık ve öz olmalı ve açıklamada ve olası diyagram veya çizimlerde temellendirilmelidir; kendi içlerinde de anlaşılır olmalıdırlar. Açıklamada ve / veya çizimlerde istemlerde bulunmayan özellikler varsa, söz konusu özellikler

korunmamaktadır. Aynı şekilde, istemlerde açıklama ve / veya çizimlerle desteklenmeyen özellikler varsa bu özellikler üçüncü kişilere karşı kullanılamaz.

Talepler bağımsız veya bağımlıdır, bağımlı talepler gerekçelendirilir ve ilgili bağımsız iddia tarafından hukuki olarak desteklenir. Bağımsız bir iddia, koruma talep edilen buluşun temel özelliklerini ("darboğaz" olarak adlandırılan) yeniden üreten ve buluşun konusunu tanımlamaya hizmet eden bir istemdir. Bağımlı bir talep, bağlı olduğu bağımsız istemlerin tüm özelliklerini içerir ve koruma talep edilen diğer özellikleri veya varyantları belirtir. Bağımlı istemin, en son teknolojiye göre veya hatta bağlı olduğu bağımsız istemle ilgili olarak kendi içinde patentlenebilir olmasının hiçbir önemi yoktur. Bu, yalnızca onu destekleyen asıl istem patentlenebilir olmadığında önemlidir. Bazı sistemlerde, kendi içinde patenti alınabilen bir bağımlı istem, ana başvurunun verildiği tarihe kadar yapılacak bölünmüş bir başvurunun konusu olabilir.

İhlal durumunda koruma, teknikte uzman kişiler tarafından bağımsız istemlerde belirtildiği gibi buluşun sözde konusu ile tanımlanır. Patent açıklamasında bulunan yaratıcı fikir ile istemlerde bulunan verilmiş bir patent tarafından korunan alan arasındaki esaslı farklılığa dikkat etmek önemlidir. Bağımlı bir iddia, yalnızca bağımlı iddiayı destekleyen ve haklı gösteren bağımsız iddia ihlal edilmişse ihlal edilmiş kabul edilir. Bir inceleme veya idari itiraz sırasında, bağımsız bir talep geçersiz bulunursa, bunu bir veya daha fazla bağımlı istemle entegre etmek veya açıklamada yer alan özellikleri edinerek yeni, geçerli, bağımsız bir talep elde etmek mümkündür. İddia.

Bağımsız bir iddianın tamamı okunmalı ve müdahale ettiği düşünülen şeyle karşılaştırılmalıdır. Verilen bir patent hakkının süresi boyunca, istemler, başlangıçta yapılan patent başvurusunun içeriği sınırları içinde kalmak ve verilen patentin sağladığı korumayı genişletmemek şartıyla gönüllü olarak değiştirilebilir. Taleplerde yapılacak herhangi bir değişiklik, taleplerle korunan alanın verildiği gibi azaltılmasını gerektirmelidir. Değişiklikler UIBM'de veya EPO'da veya bir vaka sırasında yapılabilir. UIBM'de, değişiklikler aktif bir yasal işlem başlatılmadan önce talep edilmelidir ve önceden bilinmeyen ilgili önceki teknik belgeleri öğrenildiğinde talep edilir. EPO'da veya bir vaka sırasında, ilgili önceki teknik belgelerinin varlığı nedeniyle olası bir iptal davasının üstesinden gelmek için değişiklikler talep edilebilir. EPO'daki değişiklikler belirli Avrupa mevzuatlarına göre talep edilmelidir. İtalya'da bir dava sırasında hakkın iptali istendiğinde yargı sisteminin her aşamasında ve derecesinde sınırlamalar talep edilebilir. Bazı Avrupa sistemlerinde, ihlal için aktif eylemler olması durumunda taleplerde değişiklik talep etmek de mümkündür. İtalya'da, istemler için tanıtılacak veya yeniden formüle edilecek materyalin bulunması gereken kaynak, açıklama, çizimler ve bağımlı istemlerdir.

Bağımsız bir iddianın tamamı okunmalı ve müdahale ettiği kabul edilenlerle karşılaştırılmalıdır. Müdahale gerçek olabilir, müdahale ettiği düşünülen şey iddiada tamamen okunabilir veya denklik yoluyla. Eşdeğerler derken, rüçhan tarihinde patentte açıklanan ve talep edilen araçlar yerine, belirli bir zihinsel çaba sarf etmek zorunda kalmadan uzman kişi için alternatif kullanımı aşıkaran teknik araçları kastediyoruz. Ayrıca, eşdeğer araçlar kavramı inceleme prosedüründe, yani önceki teknik bir belgenin alaka düzeyini veya ilgisizliğini değerlendirmek için önceden incelemeye sahip sistemlerde bir patentin verilmesinden önceki prosedürde de önemlidir. örneğin İtalya'da olduğu gibi, buluşun konusunu veya korunan alanını tanımlamak için bir hukuk mahkemesi. İlaçlar için istemlerin formülasyonu, ilacın yeni bir ürün olması durumunda, maddeye sağladığı korumaya göre bir ilaç olarak da korunabilmesini sağlar.

İlaç olarak kullanılan ürün kendi içinde bilindiğinde, ancak terapötik özelliklere sahip olmadığında, madde veya maddeler karışımı, terapötik bir tedavide özel kullanım için korunabilir.

### *Bir patentin korunması*

Patentli buluşların münhasırlığının korunması hem medeni hem de cezai bir meseledir. Hem patrimoniyal haklar hem de mucidin manevi hakkı ile ilgilidir.

Münhasırlık hakkını korumaya yönelik adli kovuşturmalar, tespit (ihlalin gerçekleşip gerçekleşmediğini doğrulamak için), yasaklama (zarar verici eylemin devam etmesini önlemek için), zararların tazmin edilmesi (uğranılan zarar için adil bir tazminat elde etmek için) olabilir. zararlı eylemin bir sonucu olarak) ve ayrıca iddia etme (bir patentin mülkiyeti tartışmalı olduğunda). Adli işlemler hem aktif hem de pasif olabilir. Bir Şirketin ürününün İtalya'da kayıtlı ofisi veya ikametgahı bulunmayan bir yabancıнын patent unvanını ihlal edip etmediğine karar veren olumsuz tespit eylemlerinde bulunmanın mümkün olmadığı unutulmamalıdır.

Endüstriyel buluşlara ilişkin patentlerle ilgili yasal işlemler, taşınabilir ticari işlemler olarak nitelendirilir.

22.02.2014 tarihinden itibaren başlayan ve yabancı bir Şirketin taraf olduğu fikri mülkiyet ile ilgili herhangi bir ihtilaf için, yani "hangi şekilde olursa olsun, yurtdışında yasal merkezi olan, hatta ikinci merkezi İtalya'da istikrarlı bir şekilde temsil eden bir Şirket bölge ", yalnızca dokuz Uzmanlık Bölümü yetkilidir, bunlar: Bari (Bari, Lecce, Taranto ve Potenza bölgelerinde bulunan adli ofisler için, Cagliari (Cagliari ve Sassari bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Catania (Caltanissetta, Catania, Catanzaro, Messina bölgelerinde bulunan adli ofisler için) , Palermo, Reggio Calabria), Cenova (Bolonya ve Cenova bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Milano (Brescia ve Milano bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Napoli (Napoli, Campobasso bölgelerinde bulunan adli makamlar için) ve Salerno), Roma (Ancona, Floransa, L'Aquila, Perugia ve Roma bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Torino (Torino bölgelerinde bulunan adli makamlar için) ve Venedik (bölgelerinde bulunan adli makamlar için) Trento, Bolzano, Trieste ve Venedik).

Çeşitli davalara göre davalar, sanığın ikamet ettiği veya ikamet ettiği İhtisas Bölümüne veya davacının ikamet ettiği veya ikamet ettiği yer için yetkili olanın veya olayın meydana geldiği yer için yetkili olanın önüne getirilir. veya Roma'daki Uzmanlık Bölümü'nden önce. Unutulmamalıdır ki, patent sicilinde belirtilen adres, yetkili mahkemenin tespiti ve gerek idari gerekse adli tüm tebligatlar için seçilmiş ikametgah olarak alınmıştır. Sonuç olarak, herhangi bir eyleme geçmeden önce, patentler sicilinde yalnızca kayıtlar veya notlar olup olmadığını değil, aynı zamanda adreslerde veya ikametgahta veya tekrar içeriğinde değişiklik olup olmadığını doğrulamak her zaman tavsiye edilir. patent. Davacının haklarına zarar vereceği varsayılan gerçeklere dayalı bir dava açıldığında, bu dava, olayların işlendiği ilçedeki İhtisas Bölümüne de getirilebilir.

Her halükarda bir patentin hükümsüzlüğünü veya hükümsüzlüğünü ispat etme yükümlülüğü, patente itiraz eden kişiye, ihlali ispat etme yükü patent sahibine düşmektedir. Bir patentin hak sahibi, söz konusu hakları ihlal ettiği iddia edilen herhangi bir şeyin tanımlanmasını veya müsadere edilmesini isteyebilir. Meydana gelen zararın uzatıldığını gösteren veya belgeleyen

belgelerin alınmasını da isteyebilir. Tanımlama ve müsadere, bir Adli Görevli tarafından gerçekleştirilir, gerektiğinde bir veya daha fazla bilirkişiye yardım edilir ve ayrıca herhangi bir teknik araç veya fotoğrafik araç veya herhangi bir başka araç kullanılır. Tanımlama ve müsadere yetkisi veren tedbir aynı zamanda limitleri ve kuralları da tanımlar.

Patent hakkı sahibi, geçici tedbirler isteyebilir ve daha sonra patente tecavüz eden her şeyin imalat, ticaret ve kullanımının yasaklanmasını isteyebilir. Böyle bir talep, geçici tedbirlerle ilgili Medeni Usul Kanununun düzenlemelerine ve ayrıca Sınai Mülkiyet Kanununun özel normlarına tabidir. Ana dava öncesinde veya sırasında yasaklama talebi yapılabilir. Hâkim, yasaklama kararı verdiğinde, daha sonra meydana gelen her ihlal veya uymama veya tedbirin uygulanmasındaki her gecikme için borçlu olunan bir miktar belirleyebilir.

Üçüncü bir taraf, ürünlerinden birinin diğerlerinin belirli haklarını ihlal etmediğini tespit etmek istediğinde ve başka bir taraf başkalarının haklarının geçerliliğini doğrulamak istediğinde, doğrulama ve olumsuz geçerliliğin tespiti için eylemler talep edilir. İtalya'da tescilli ofisleri olmayan üçüncü şahıslar aleyhine, söz konusu üçüncü şahıslar İtalya'da mevcut patente sahip olmadıkça, olumsuz tespit davaları açılmaz.

İhlal ettiği tespit edilen kişinin verebileceği cezalar, kararın yayınlanması, ihlal edilen maddelerin mülkiyeti olarak patent sahibine paylaşılması, bu tür eşyaların kaldırılması, mahrum bırakılması veya yok edilmesi ve ödemedi ibarettir. neden olunan hasarı telafi etmek için bir miktar.

Kişinin patent haklarını savunmak için yapılan adli işlemlerin belirli bir maliyeti vardır ve nihai karara varmak için belirli bir süre gerekir. Maliyet, ihlalin değeri dikkate alınarak değerlendirilmelidir. Zaman, ihlalin kapsamı ve bunun neden olduğu zarar bağlamında değerlendirilmelidir. İhlal davasının makul bir süre devam ettiği ülkeler vardır, ancak bir davanın 6-7 yıl sürebileceği ülkeler de vardır. Aynı şekilde, bir davanın maliyetinin makul olduğu ülkeler var, ancak maliyetlerin çok yüksek olduğu ülkeler var.

#### *Yurt dışında bir patentin korunması*

Patent başvurusu, ilk başvuru tarihinden itibaren 12 ay içinde, öncelik prosedürü uyarınca yurtdışında uzatılabilir. Genişletilmiş metin İtalya'da dosyalanmış orijinal metne büyük ölçüde karşılık geliyorsa, rüçhan hakkına sahiptir. Metne orijinal olanlarla bağlantılı olmayan yeni özellikler eklenirse, bu tür yeni özellikler öncelik hakkından yararlanamaz.

Patent başvurusu, patent başvurusunun içeriğinin kamuya açıklanmamış olması koşuluyla, öncelikli prosedürün dışında, yani ilk başvurudan itibaren 18 ay içinde de uzatılabilir (örneğin, buluş konusu fikri içeren nesneyi ortaya koyarak) , eğer nesneyi inceleyerek, buluş konusu fikri anlamak mümkün ise) ve buluşun konusunun başka türlü açıklanmaması şartıyla veya üçüncü şahısların aynı başvuruyu yapmamış olması şartıyla piyasaya sürülür. Yurtdışına uzatma, ülke ülke, yani Avrupa Patent Sözleşmesi veya Uluslararası Başvuru Sözleşmesi (PCT) gibi birleşik prosedürlerden birinden yararlanılarak yapılabilir. PCT, bir kişinin hangi ülkelerde bir patent başlığını onaylayacağına karar vermesi gereken anı ertelemeye izin veren bir prosedür sağlar. PCT prosedürü bir hibe prosedürü değil, bir erteleme prosedürü olarak düşünülmelidir, oysa Avrupa Patent prosedürü bir hibe prosedürüdür. Hibeye ulaşmak için bu tür prosedürlerin



gerektirdiği süreler ve hibe sonrasında ortaya çıkabilecek sorunlar dikkate alınarak birleştirilmiş prosedürler kullanılmalıdır. Gerçekte, patent başlığı verilmeden önce bir ihlal davasının başlatılmasına izin veren birkaç ülkenin (örneğin İtalya) olduğuna dikkat edilmelidir.

İhlal başladığında meydana gelen bir hibe, bir savunma eylemi başlatma konusundaki herhangi bir ilgiyi bile engelleyebilir.

Bir uzatma, diğer herhangi bir üretim yatırımıyla aynı şekilde düşünölmelidir. Yurtdışındaki patent koruması için yapılan harcamalar, bu nedenle makul bir ciro ve sahibinin elde etmeyi umduğu rakiplere göre nispi katkı payı veya avantajda bir yazışma bulmalıdır. Ayrıca, bu tür ölkelerdeki eylemler makul bir sürede sonuçlandırıldığından ve makul ve beklenen yargılarda bulunduğundan, koruma, yalnızca belirli ölkelerde adli işlem başlatmanın faydalı olma olasılığını hesaba katmalıdır. Kanun kapsamında güvenliğin olmadığı ölkelerde, patentler ancak uzun bir meditasyondan ve ticari nedenler veya etkili teknik işbirliği değerlendirildikten sonra dosyalanmalıdır.

Aynı şekilde, rekabet engeli veya ciro açısından gerçek bir ilgi olmadığı göröldüğünde, bir patent unvanı terk edilmelidir.

## 5.5. Adım Adım Romanya

### 5.5.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

### 5.5.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

### 5.5.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

### 5.5.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

### 5.5.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

### 5.5.6 Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

### 5.5.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

### 5.5.8. 8. Adım: Sigorta

### 5.5.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

### 5.5.10 10. Adım: Patentler ve Markalar

## Giriş

2017 yılı düzeyinde Romanya, toplam 525.660 şirket kaydetti. Ulusal İstatistik Enstitüsü (INS) tarafından sağlanan resmi verilerde belirtildiği üzere, Romanya'da faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmı hizmetler sektöründe kayıtlıydı. Hizmetler sektörü aynı zamanda ölkenin en büyük işverenidir. Yabancı yatırımcılar aşağıdakileri dikkate almalıdır:



Hizmetler sektörleri, burada kayıtlı toplam işletmelerin% 46,7'sini oluşturan aktif Romen şirketleri arasında en büyük paya sahiptir;

aynı zamanda Romanya'da istihdam edilen toplam işgücünün% 35,4'ünü temsil etmektedir;

Rumen şirketlerinin toplam sayısı - 525.660 - önceki yıla göre% 5 artış kaydetti;

Romanya ticaret sektörü toplam 172.000 şirketten oluşuyordu;

Ülkenin başkenti Bükreş'te çalışanların% 79'u hizmetler sektöründe çalışıyor;

Bükreş, Ağustos 2018 seviyesinde toplamda 1 milyondan fazla çalışana sahipti (şehrin nüfusu 2 milyondan fazla).

Tüzel kişilerden birini kurmak isteyen yabancı işadamları, ülkenin yerel pazarda faaliyet gösteren toplam 73.000 çokuluslu şirket grubuna sahip olduğunu da bilmelidir. Bunların sadece küçük bir yüzdesi Rumen işadamları tarafından kurulan şirketler tarafından temsil edilmektedir; daha doğrusu, yalnızca 5,300.

### 5.5.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

Aşağıdaki yasal formlar:

- Societăți comerciale, kısaltılmış SC (Şirketler)
- Societăți de persoane (Anonim şirketler, Ortaklıklar da denir)
- Societatea în nume colectiv, kısaltılmış SNC (Genel Ortaklık, kısaltılmış GP)
- Societatea în comandită simplă, kısaltılmış SCS (Limited Partnership, kısaltılmış LP)
- Societăți de capitaluri (Anonim şirketler, aynı zamanda Şirketler olarak da adlandırılır)
- Societatea în comandită pe acțiuni, kısaltılmış SCA (Hisselerle Sınırlı Şirket)
- Societatea pe acțiuni, kısaltılmış SA (Anonim Şirket)
- Societăți hibride (Hibrit şirketler)
- Societatea cu răspundere limitată cu proprietar unic, abbreviated SRL cu proprietar unic
- S.A. (Societate pe Acțiuni): ≈ plc (İngiltere)
- SCA (sosyete în comandită pe acțiuni): hisselerle sınırlı ortaklık
- SCS (sosyal komandita basit): ≈ sınırlı ortaklık
- SNC (sosyete în nume colectiv): ≈ genel ortaklık
- S.R.L. (societate cu răspundere limitată): ≈ Ltd. (İNGİLTERE)
- PFA (persoana fizica autorizata): ≈ serbest meslek sahibi (Birleşik Krallık) Şahıs Şirketi (ABD)
- O.N.G. (Organizație Guvernamentală Dışı): ≈ Devlet dışı emeklilik fonu (kelimenin tam anlamıyla: Sivil toplum örgütü)



- limited şirket "socialetate cu raspundere limitata" (SRL); anonim şirket "sosyetate pe actiuni" (SA).

En yaygın yasal formlar SRL (BV, BVBA) ve SA'dır (NV). Yasal bir biçim seçersiniz:

### *1. Societate cu răspundere limitată (SRL) - Limited şirket*

Societate cu răspundere limitată, kısaltılmış SRL (Sınırlı Sorumluluk Şirketi), Romanya'da bir iş kurmanın en yaygın yolunu temsil eder ve aynı zamanda bir Rumen şirketini kaydeden yabancı yatırımcıların tercih ettiği tüzel kişidir. 200 RON sermaye ile anonimdir. Tek hissedar tarafından kurulabilir. Bir limited şirketin temel özelliği, açıkça sosyal borçların yükümlülüklerinin abone olunan ve ödenen hisse senetlerine yapılan katkılarla sınırlı olmasıdır. Yukarıda sunduğumuz gibi, bir Romanya limited şirketi için asgari hisse sermayesi, minimum 10 RON değerine sahip hisselerle bölünmesi gereken 200 RON'dur. Bir limited şirkette ilişkilendirilebilecek maksimum ortak sayısı 50'dir.

Bu hissedarlar veya ortaklar tüzel kişiler veya gerçek kişiler olabilir. Bir Romen LLC'nin tam veya sınırlı yetkilere sahip olabilecek bir veya daha fazla yöneticisi olabilir; Romanya vatandaşı veya yabancı olabilirler. Rumen bir yönetmenin görev süresi sınırlı veya sınırsız olabilir. LLC'nin tek hissedarı olması durumunda, bu hissedar ilgili şirketin bir çalışanı da olabilir (bu durumda Romanya'daki İşçi Odası'na bir İş Sözleşmesi hazırlanmalı ve dosyalanmalıdır).

### *2. Societate pe acțiuni (SA) - Halka Açık Limited Şirket*

SRL yüzde 100 yabancıya ait olabilir. Yöneticiler ayrıca yabancı kökenli olabilir. Bir SRL'deki katılımcı sayısı en az bir, en fazla ellidir. Tek hissedar, birden fazla SRL'de tek hissedar olamaz. Tek kişilik iş aynı zamanda Romanya'da sık sık bir SRL (asociat unic) olarak gerçekleşmektedir.

Sermaye katkısı hem nakdi hem de aynı olarak yapılabilir ve en az 200 lei tutarındadır (8 Nisan 2019'da 1 Ron = 4,75 Euro).

### *Romanya "Hisselerle Sınırlı Ortaklık" Şirketi - Comandita pe Actiuni'de Societatea*

Çok yaygın bir Romen varlığı türü değildir. Bu iş formu "Uyuyan Ortaklık Şirketi" ile benzerdir çünkü en az iki hissedar tarafından birleştirilmesi gerekir ve tıpkı "Uyuyan Ortaklık Şirketi" durumunda olduğu gibi, şirketin hissedarlarının farklı sorumluluk türleri vardır ve bu Romanya'daki avukat ekibimiz tarafından sunulacaktır.

İki tür şirket arasındaki temel fark, Partnership Limited by Shares Company'nin hisse senetlerinden oluşan bir ortak sermayeye sahip olmasıdır. Şirketin yükümlülüklerine ilişkin sorumluluk hissedarlar için farklıdır, bu nedenle şirketin yükümlülüklerinden şahsen sorumlu olan hissedarlar vardır ve bunlara "comanditatu" denir. Romanya'daki hukuk büromuz, şirket kurucularının hakları ve yükümlülükleri hakkında daha fazla ayrıntı sağlayabilir.

Diğer hissedar türleri olan "comanditari", şirketin borçlarından sadece şirketin sermayesine katıldıkları miktara kadar sorumludur. Bu iş formu, minimum 90.000 RON (veya 19.042 EUR olan

EUR cinsinden eşdeğeri) sermaye ile birleştirilmelidir. Şirket, sadece şirketin yükümlülüklerinden şahsen sorumlu olan hissedarlar tarafından idare edilebilir.

*Romen SRL'nin avantajları nelerdir?*

Şirketin sermayesine ilişkin düşük değerini yanı sıra, Romanian SRL kurucularına başka avantajlar da sağlıyor. Romanya hukuk büromuz,% 100 yabancı mülkiyetle oluşturulabilen yerel bir SRL'nin özellikleri hakkında kapsamlı bir sunum sağlayabilir. Romanian SRL'nin diğer özellikleri şunlardır:

hızlı kayıt işleminden faydalanabilir (şirket üç günlük bir süre içinde kurulabilir);

yabancı olabilen tek bir hissedar tarafından kurulabilir;

şirketin hisseleri bölünemez ve halka satılamaz;

Romanya SRL tek bir hissedar tarafından kurulmuşsa, başka bir şirket tarafından tescil edilemez;

şirket, resmi yazışmaları alabileceği resmi bir iş adresi oluşturmalıdır.

*Bir Romanya SRL'sini başlatmak için ana belgeler nelerdir?*

Romanya'da bulunan şirket türlerinin her biri için kayıt prosedürü oldukça benzerdir. Ancak, seçilen yasal yapının tescili üzerine yatırımcıların hazırlamaları gereken belge türlerinde farklılıklar görünebilir. Bir Romanya limited şirketi söz konusu olduğunda, yatırımcılar aşağıdaki belgeleri sunmalıdır:

Ulusal Ticaret Sicil Bürosuna tevdi edilmesi gereken ana sözleşme ve kuruluş belgesi;

Şirketin hissedar olarak kurumsal yatırımcıya sahip olması durumunda, ilgili şirketlerin ana sözleşmesinin yatırılması;

kurumsal hissedarların kayıtlı olduğu ülkede faaliyet gösteren Ticaret Sicil Bürosu tarafından verilen alıntılar;

dosya ayrıca bir finans kurumu tarafından verilmiş bir kredi itibarı mektubu içermelidir;

standart başvuru formu ve şirket temsilcilerinin kimlik belgelerinin kopyaları.

### **5.5.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin**

Yeni bir tüzel ticari varlık için kayıt süreci, Adalet Bakanlığına bağlı ulusal bir otorite olan Ulusal Ticaret Sicil Bürosu'nun (NTRO) [Oficiul National al Registrului Comertului (ONRC)] birincil işlevidir.

Yeni şirketlerin kurulmasına ilişkin yasal çerçeve, öncelikle gerekli belgeleri, prosedürleri ve sermaye gereksinimlerini belirleyen 31/1990 Yasası ile tanımlanmıştır. NTRO tarafından hem Romence hem de İngilizce olarak kapsamlı bir belge ve prosedür listesi sunulmaktadır.

Avrupa Ekonomik Alanında başka bir şirkette ortak veya hisse sahibi olmayan kişiler tarafından kurulan herhangi bir yeni özel limited şirket, NTRO tarafından gerekli görülen tüm kuruluş vergileri ve tarifeleri ile bazı diğer avantajlardan feragat edebilir.

SRL-D (ilk özel limited şirket) mikro teşebbüsü olarak kaydolmayı seçmeleri halinde 6/2011 Hükümet Acil Durum Yönetmeliğinde özetlenmiştir.

→ [31/1990 Law](#)

→ [6/2011 GEO](#)

→ [ONRC](#)

#### *Spesifik Ekonomik Başlangıç Sektörü*

Herhangi bir şirketin faaliyeti, CAEN (Ulusal Ekonomideki Faaliyetlerin Sınıflandırılması) terminolojisine (kod) göre sınıflandırıldığı üzere, kayıtlı ve düzenlenmiş bir ekonomik sektör içinde yer almalıdır.

Gıda işleme, doğal kaynakların çıkarılmasından telekomünikasyon ve tıbbi hizmetlere kadar çeşitli özel ekonomik faaliyetler için özel izin prosedürleri ve izinleri gerekli olabilir.

→ [CAEN](#)

### **5.5.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe**

#### *Muhasebe*

Şirketlerin ve bireylerin borçlu olduğu vergiler ve katkılar, güncellenmiş ve değiştirilmiş 227/2015 Yasası olan Mali Yasa ile kodlanmıştır.

Şirketler için Romanya mali rejimi, doğrudan şirketlere, sahiplerine veya tüketicilere uygulanan dört birincil verginin yanı sıra çalışanlar (ve serbest meslek sahipleri) tarafından ödenen iki vergiyle tanımlanır.

#### *Kurumlar Vergisi*

Tüm şirketlerin vergilendirilebilir karları üzerinden ödeyecekleri kurumlar vergisi (% 16)

#### *Temettü Vergisi*

Şirketin iştiraklere veya hissedarlara yaptığı temettü ödemelerini kapsayan temettü vergisi (% 5).

Tüm mikro işletmelerin (mikro işletme olarak kayıtlı yıllık brüt geliri 1 milyon Euro'nun altında olan özel limited şirketler) tarafından kurumlar vergisi yerine brüt gelirleri üzerinden ödenen mikro işletme gelir vergisi (% 1-3).

Tüm nihai tüketiciler tarafından ödenecek katma değer vergisi (% 19 veya belirli kategoriler için azaltılmış), brüt gelirleri 65.000 Euro'nun altında ise yeni şirketler için muafiyet seçeneği.

Ek olarak, çalışanlar aşağıdaki gibi maaşları için iki vergi ödeyecekler.

Vergiye tabi gelir üzerinden ödenecek gelir vergisi (% 10) (zorunlu sosyal ve sağlık sigortası primleri ödendikten sonra gelir olarak hesaplanarak brüt gelirden farklılık gösterir)

Sosyal (ve tıbbi) sigortaya katkılar (% 25 +% 10 +% 2,25 - sonuncusu işveren tarafından ödenir)

Maliye Bakanlığı tarafından sağlanan özel bilgilerle birlikte tüm vergi rejimleri için belirli kriterler ve koşullar geçerlidir.

→ [Romanya Maliye Bakanlığı](#)

→ [227/2015 Law](#)

#### 5.5.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

[Bölüm 4](#) ve [6](#)'ya bakın.

#### 5.5.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir Romanya bankasında bir iş hesabına sahip olmak istiyorsanız, şahsen gitmelisiniz. Sermayenin kuruluş anında açılan bir hesaba yatırılması da müteveli olarak yapılabilir.

#### 5.5.6 Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Ekonomik sektörlerine bağlı olarak, şirketlerin özellikle tarım, enerji ve endüstriyel faaliyet alanlarında çevre korumayla ilgili daha katı veya özel kurallara ve düzenlemelere uymaları gerekebilir. Bu nedenle, Ulusal Çevre Koruma Ajansı tarafından 1798/2007 Bakanlık Emri ile güncellenmiş ve değiştirilmiş, böyle bir yetkilendirmeyi gerektiren kapsamlı bir ekonomik faaliyet listesi ile özel bir çevre yetkilendirme süreci gerekli olabilir.

Romanya çevre koruma yasalarının çoğu, doğrudan Avrupa Birliği direktiflerinden ve çevre korumalarından türetilmiştir ve aynı zamanda çevreyle ilgili tüm yasaları yayınlamakla görevli Ulusal Çevre Koruma Ajansı tarafından uygulanmaktadır.

→ [Ulusal Çevre Koruma Ajansı](#)

→ [1798/2007 MO](#)

→ [Avrupa Birliği Çevre Portalı](#)



### 5.5.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

#### *Kişisel Verilerin Korunması*

Romanya'daki veri koruma düzenlemeleri, Avrupa Birliği düzenlemelerine, özellikle Genel Veri Koruma Yönetmeliğine uymak için geliştirilen ve kabul edilen 363/2018 Yasası ile ana hatlarıyla belirtilmiştir.

Veri koruma kuralları ve düzenlemeleri, aynı zamanda GDPR şikayetlerini araştırma yetkisine sahip olan Ulusal Kişisel Veri İşleme Denetleme Kurumu tarafından uygulanmaktadır.

→ [Kişisel Veri İşleme Ulusal Denetleme Kurumu](#)

→ [363/2018 Law](#)

→ [Avrupa Birliği veri koruma kuralları](#)

→ [GDPR](#)

### 5.5.8. 8. Adım: Sigorta

Romanya'da tüm serbest meslek sahipleri (yetkili kişiler) ve çalışanların yasalar gereği emeklilik, sağlık ve bazı durumlarda işsizlik ulusal sigorta sistemlerine katılmaları ve bu sistemlere dahil olmaları gerekmektedir.

Daha sonra, sigorta katkı payı yükümlülüğü, işe başlama için geçici programlara bağlı olarak biraz değişiklik gösterebilirken, genellikle sorumluluk yetkili bir kişi ve bir çalışan için benzerdir, temel fark, çalışanların katkılarının kaynağında tutulmasıdır ( işveren tarafından) ve doğrudan ödeme yapılırken, serbest meslek sahipleri kişisel olarak ödemelerle ilgilenmekten sorumludur.

### 5.5.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

Çalışanlarla ilgili önceden belirlenmiş mali hükümlere ek olarak, işgücü piyasasını düzenleyen genel kural ve düzenlemeler, güncelleme ve değişikliklerle yeniden yayımlanan 53/2003 sayılı İş Kanunu ile özetlenmiştir.

Kanun, sendikalaşma hakkı, toplu pazarlık hakkı, ücretli izin hakkı vb. Gibi Avrupa kıta normlarına uygun normal / olağan çalışan korumalarını ve haklarını ana hatlarıyla belirtir. Standart çalışma haftası günde maksimum 8 saat olmak üzere 40 saattir, asgari ücretli izin (ulusal tatiller hariç) yılda 20 iş günüdür.

Diğer tüm alanlarda olduğu gibi, Avrupa Direktifleri de geçerlidir ve TFEU'nun gerekliliklerine göre yasaya çevrilir.

→ [Avrupa Komisyonu İstihdam, Sosyal İşler & Dahil Etme Portalı](#)

→ [53/2003 Law](#)

### 5.5.10 10. Adım: Patentler ve Markalar

Eyalet Buluşlar ve Ticari Markalar Bürosu (SOIT) [Oficiul de Statpentru Inventii si Marci (OSIM)] patentlerin, markaların ve diğer fikri mülkiyet öğelerinin tescili ve yetkilendirilmesinden sorumlu Romanya ulusal otoritesidir.

Fikri mülkiyeti düzenleyen başlıca yasalar, güncelleme ve değişikliklerle yeniden yayımlanan 129/1992 Yasası, 350/2007 Yasası, 16/1995 Yasası, 84/1998 Yasası ve 64/1991 Yasasıdır.

Ticari marka tescili ve benzer faaliyetler için kapsamlı bir tarifeler ve geçerli vergiler listesi SOIT tarafından sağlanmaktadır.

→ [İcatlar ve Ticari Markalar için Eyalet Ofisi](#)

→ [129/1992 Law](#)

→ [64/1991 Law](#)

→ [350/2007 Law](#)

→ [16/1995 Law](#)

→ [84/1998 Law](#)

→ [Tariffs](#)



## 5.6. Adım Adım Türkiye

[5.6.1. Aşama 1: Yasal formu seçin](#)

[5.6.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin](#)

[5.6.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe](#)

[5.6.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın](#)

[5.6.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma](#)

[5.6.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması](#)

[5.6.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması \(Bir işletme web sitesi yapmak\)](#)

[5.6.8. 8. Adım: Sigorta](#)

[5.6.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi](#)

[5.6.10 Adım 10: Patentler ve Markalar](#)

### Giriş Türkiye

10.08.2005 tarih ve 25902 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatları Hakkında Yönetmeliğin 5 inci maddesinin (I) numaralı fıkrasında "Yabancılar hakkındaki mevzuat hükümlerine uyma" hükmü yer almaktadır. yabancı uyruklular tarafından işyeri açma ve çalıştırma ile ilgili ". [6735 Sayılı Kanun](#) uyarınca işyeri açacak yabancıların işe başlamadan önce Çalışma, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığından çalışma izni almaları gerekmektedir. Yabancılar kendi adlarına ve hesaplarına işyeri açmak ve çalışmak isterlerse, söz konusu işyerlerinin kuruluş işlemlerinin ilgili makamlar nezdinde tamamlanmasını müteakip çalışma izni almak için ÇSGB'ye başvurmaları gerekir (işyerinin ticaret sicili veya ticaret sicil müdürlüğü ve vergi numarası alınması). ÇSGB tarafından yapılacak değerlendirme sonucunda talebi onaylanan ve çalışma izni verilen yabancıların bu izinler ile ilgili belediyelere başvurarak işyeri açma ve çalışma ruhsatı talep etmeleri gerekmektedir.

Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ülkemizde çalışmasına ilişkin usul ve esaslar [15.01.2015 tarihli ve 29594 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan](#) "Geçici Koruma Altındaki Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Yönetmelik", ve bu kapsamdaki yabancılar için ÇSGBT'den Türkiye'de çalışma izni.

Geçici koruma kapsamında kendi nam ve hesabına bağımsız çalışan yabancılar, işyeri kuruluş işlemlerinin vergi numaralarına sahip olmaları şartıyla tamamlanmasından sonra ticaret sicili gibi işyerinin faaliyetini gösteren belgeleri tarayarak Firmalar için gazete, gerçek kişi tüccar, esnaf ve sanatkarlar için ilgili oda kayıt belgesi, başvuru sırasında otomasyon sistemine. İşe başlamadan önce çalışma izni alması gerekiyor. Yetkili makamlarca iş ve çalışma ruhsatı verilirken yabancının çalışma iznine sahip olması istenecektir.



### *Türkiye'deki Suriyeliler neredeyse 4 milyon*

Başarılarına rağmen, tüm ülkelerdeki genç göçmen (Suriyeli) girişimciler alışılmadık bir ekonomi ve düzenleyici ortamda, sınırlı müşteri tabanında ve teşviklere ve iş desteğine tutarsız erişimde çalışıyorlar. Türkiye'de, Türk işletmeleriyle ortaklıklar bu zorlukların bazılarını hafifletmeye yardımcı olabilir. Suriyeli işletmeler, Türkiye'nin Arapça konuşan tüketicilerine aşinalık ve Suriye, büyük Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki işletmelerle mevcut bağlantılar dahil olmak üzere benzersiz yetkinlikler getiriyor. Bu yetkinliklerden yararlanmak, Türk işletmeleri için yeni büyüme fırsatları anlamına gelebilir. Esasen, Suriyeli işletmeler yurtdışındaki yeni pazarlara erişim sunabilirken, Türk işletmeler Suriyelilerin içindeki pazarı kırmamasına yardımcı olabilir.

Türk Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türk ve Suriyeli işletmeler arasında karşılıklı fayda için daha fazla etkileşim ve nihayetinde ortaklıklar geliştirmek için aşağıdakileri tavsiye etmektedir:

- Suriyeli işletmelere Türkiye pazarında ve düzenleyici ortamda gezinmeleri için kaynaklar sağlayın.
- Suriyeli ve Türk işletmelerin yanı sıra işletmelere ve yabancı yatırımcılara hizmet veren kamu kurumları için eğitim ve kapasite geliştirme fırsatlarına yatırım yapın.
- Suriyeli işletmelerin ürünlerini ve hizmetlerini sergilemeleri için ağ oluşturma fırsatları ve platformları sunun.
- Türkiye'deki uzun vadeli Suriyeli yatırımlarını teşvik etmek ve kayıt altına almayı kolaylaştırmak için politika belirsizliklerini ve düzenleyici yükleri azaltmak.
- Suriyeli işletmelerin özellikle ihracat potansiyellerini ve marka gelişimlerini gerçekleştirmeleri için daha fazla erişim ve teşviklere eşit erişimin artırılması.
- Daha fazla analiz için Suriyeli işletmelerle ilgili ayrıntılı verileri toplayın ve bunlara erişim sağlayın.

Tüm illerdeki ticaret ve sanayi odaları şunları yapabilir:

- Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de iş kurma ve işletme sürecinde gezinmelerine yardımcı olmak için Arapça dil kılavuzları hazırlayın. [Gaziantep Ticaret Odası'nın bunu yapma tecrübesi var.](#)
- Bir işletme kurmakla ilgilenen Suriyeli girişimciler için personel özel yardım masaları. Türk kanunları ve yönetmelikleri, bankacılık mevzuatı ve mevcut yatırım ve ihracat teşvikleri hakkında eğitim ve destek sağlayın.
- İş ağı toplantıları düzenleyin. Suriyeli ve Türk işletmeleri tarafsız bir oda çatısı altında bir araya getirin.
- Suriyeli işletmelerin ticari faaliyetlerini Türk işletmelere tanıtmaları için bir platform ve mekan sağlanması. Bu toplantıları İngilizce yapmak, bazı potansiyel ortaklar için ortak bir çalışma dili sunabilir.



### 5.6.1. Aşama 1: Yasal formu seçin

TTK Kapsamındaki Şirket Türleri ve Alternatif Formlar

TTK kapsamındaki şirketler için kurumsal ve kurumsal olmayan formlar bulunmaktadır ve bu formlar, şirketlerin aşağıdaki türlerde kurulabileceğini belirtir:

*a. Kurumsal formlar*

Anonim Şirket (JSC)

Sınırlı Sorumluluk Şirketi (LLC)

Kooperatif Şirketi

Bazı mali eşikler (yani asgari sermaye) ve organlar birbirinden farklı olsa da, bir JSC veya bir LLC kurmak için izlenecek prosedürler aynıdır.

*b. Kurumsal olmayan formlar*

Kolektif Şirket

Komandit Şirketi

Şirketler bu beş farklı türe göre kurulabilirse de, JSC ve LLC hem küresel ekonomide hem de Türkiye'de seçilen en yaygın türlerdir.

### 5.6.2. Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Türkiye, yatırım ortamını iyileştirmek için iş yapmayı kolaylaştırmak, iş kurma sürecinde bürokrasiyi ortadan kaldırmak ve maliyetleri ve prosedürleri en aza indirmek amacıyla reformlar başlattı. Bu amaçla şirket kurmak artık sadece Ticaret Odalarında bulunan Ticaret Sicil Müdürlüklerinde yapılmakta ve 'tek durak noktası' olarak tasarlanmıştır. İşlem aynı gün içerisinde tamamlanır. Anonim veya limited şirket kurma süreci, özellikle başvuru ile birlikte sunulacak belgelerle ilgili olarak noter tasdiki ve apostil tasdik veya onay işlemleri tamamlandığında oldukça basit ve anlaşılırdır. Türkiye'de şirket kurma sürecine başlamak için MERSİS'e bazı bilgilerin girilmesi gerekmektedir. Bu adım, diğerlerinin yanı sıra, şirketin hissedarı ve / veya yöneticisi olacak Türk olmayan kişiler ve / veya tüzel kişiler için bir vergi kimlik numarası alınmasını gerektirir. Vergi kimlik numaraları ilgili vergi dairesinden alınıp MERSİS'e sağlandıktan sonra, bu tür yabancı uyruklular için bir MERSİS numarası oluşturulacaktır.

Esas sözleşmenin MERSİS aracılığıyla sunulması üzerine söz konusu ana sözleşme, noter veya Türkiye'deki ilgili ticaret siciline tasdik edilir. Esas sözleşme, tasdikli ana sözleşme ve diğer tüm destekleyici kuruluş belgeleri (örneğin, yönetim kurulu üyeleri ve diğer imza yetkililerinin imza beyanları, Türkiye'deki bir bankadan en az 25 olduğunu tasdik eden bloke mektubu) İşletmenin sermayesinin% 'si bir banka hesabına yatırılmış ve bloke edilmiş vb.), ilgili ticaret sicilinin talep ettiği şekilde, tescil için fiziki olarak ibraz edilmelidir. İlgili ticaret sicili, tüm belgelerin eksiksiz ve uygun olduğunu onayladıktan sonra, yeni şirketin kurulduğunu kanıtlayan bir tescil belgesi verilir. Ticaret sicili ayrıca yeni kurulan şirketin zorunlu yasal ve mali defterlerini tescil belgesi ile birlikte verecektir. [Daha fazla okuma.](#)

### 5.6.3. Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

#### *TÜRK VERGİ SİSTEMİ*

Türk doğrudan vergilendirme sistemi iki ana vergiden oluşmaktadır; gelir vergisi ve kurumlar vergisi. Bir birey, geliri ve kazancı üzerinden kurumlar vergisine tabi olan bir şirketin aksine, geliri ve kazancı üzerinden gelir vergisine tabidir. Bireysel gelir ve kazançlar için vergilendirme kuralları, 1960 Gelir Vergisi Yasasında (ITL) verilmiştir. Aynı şekilde kurumların vergilendirilmesine ilişkin kurallar 1949 Kurumlar Vergisi Kanunu'nda (CTL) yer almaktadır. Her biri farklı bir mevzuata tabi olmasına rağmen, Gelir Vergisi Kanunu'nun birçok kural ve hükmü, özellikle gelir unsurları ve net gelir tespiti açısından şirketler için de geçerlidir.

#### *GELİR VERGİSİ:*

Vergiye tabi gelir:

Gelir vergisi bireylerin gelirleri üzerinden alınır. Bireyler terimi, gerçek kişiler anlamına gelir. Gelir vergisi uygulamasında, ortaklıklar ayrı kuruluşlar olarak kabul edilmez ve her ortak, kar payları üzerinden ayrı ayrı vergilendirilir. Bir bireyin geliri aşağıda listelenen bir veya daha fazla gelir unsurundan oluşabilir:

- Ticari kazançlar,
- Tarımsal karlar,
- Maaşlar ve ücretler,
- Bağımsız kişisel hizmetlerden elde edilen gelir
- Taşınmaz mal ve haklardan elde edilen gelir (kira geliri)
- Menkul varlıklardan elde edilen gelir (sermaye yatırımlarından elde edilen gelir)
- Gelir kaynağına bakılmaksızın diğer gelir ve kazançlar

Vergi yükümlülüğü:

Bireyler için vergi yükümlülüğünün belirlenmesinde genel olarak ikamet kriteri kullanılmaktadır. Bu kriter, Türkiye'de ikamet eden bir bireyin dünya çapındaki geliri için vergi ödemesini gerektirir (sınırsız sorumluluk). Türkiye'de bir takvim yılında altı aydan fazla kalan herhangi bir kişi Türkiye'de mukim kabul edilir. Bununla birlikte, ITL'de belirtilen belirli bir iş veya iş veya belirli amaçlar için altı ay veya daha uzun süre Türkiye'de kalan yabancılar mukim olarak kabul edilmemektedir ve bu nedenle, sınırsız vergi yükümlülüğü onlar için geçerli değildir.

İkamet kriterine ek olarak, sınırlı bir kapsamda, vatandaşlık kriteri de ikamet durumlarına bakılmaksızın uygulanmakta olup, yurtdışında ikamet eden ve devlet veya devlet kurumu veya merkezi Türkiye'de bulunan bir şirket için çalışan Türk vatandaşları sınırsız mükellef olarak kabul edilmektedir. Buna göre, dünya çapındaki gelirleri üzerinden gelir vergisine tabidirler.

Yerleşik olmayanlar, yalnızca Türkiye'deki kaynaklardan elde ettikleri gelirler üzerinden vergi ödemekle yükümlüdür (sınırlı sorumluluk). Vergi açısından, Türkiye'de hangi durumlarda gelir elde edilmiş sayılacağına belirlenmesi özellikle önemlidir. Gelir Vergisi Kanununun 7. maddesi

hükümleri bu konuyu ele almaktadır. Aşağıdaki durumlarda gelirin Türkiye'de elde edildiği varsayılır.

**İş karı:** Bir kişinin Türkiye'de bir işyeri veya daimi temsilcisi olması ve gelirinin bu işyerinde veya bu tür temsilciler aracılığıyla yapılan işlerden kaynaklanması gerekir.

**Tarımsal gelir:** Türkiye'de gelir getiren tarımsal faaliyetler yer almalıdır.

**Ücret ve maaşlar:**

- Hizmetler Türkiye'de verilmeli veya muhasebeleştirilmelidir.
- Türkiye'de yerleşik müessesenin başkan, müdür, murakıp ve tasfiye memurlarına ödenen ücret, ödenek, temettü ve benzerlerinin Türkiye'de muhasebeleştirilmesi zorunludur.

**Bağımsız Kişisel Hizmetlerden Elde Edilen Gelir:** Türkiye'de bağımsız kişisel hizmetler gerçekleştirilmeli veya muhasebeleştirilmelidir.

**Taşınmaz Mal Geliri:**

- Taşınmaz Türkiye'de olmalıdır;
- Taşınmaz sayılan haklar Türkiye'de kullanılmalı veya muhasebeleştirilmelidir.

**Taşınır Sermaye yatırımdan elde edilen gelir:** Sermayenin yatırımı Türkiye'de olmalıdır.

**Diğer Gelir ve Kazançlar:** Gelir Vergisi Kanununda belirtilen diğer gelirlere yönelik faaliyet veya işlemler Türkiye'de gerçekleştirilmeli veya muhasebeleştirilmelidir. Yukarıda mukim olmayanların vergi yükümlülüğünü açıklığa kavuşturmak için kullanılan terim, ödemenin Türkiye'de yapılacağı ya da yurtdışında yapılacaksa Türkiye'de defterlere kaydedileceği anlamına gelir.

**Net Gelirin Belirlenmesi:**

**İşletme Karı:**

İş karı, ticari veya endüstriyel faaliyetlerden kaynaklanan kar olarak tanımlanır. Bu tanım çok kapsamlı olmasına ve her türlü ticari ve sınai faaliyeti içermesine rağmen, ITL bazı faaliyetleri ticari karların içeriğinden hariç tutar. Genelde, kalıcı işyeri bulunmayan esnaf ve sanatkarlar tarafından yapılan faaliyetler ticari ve sınai faaliyet olarak kabul edilmemekte ve gelir vergisinden muaftır.

Ayrıca ticari ve sınai faaliyetlerden kaynaklanan gelirlerin vergilendirilebilmesi için bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde süreklilik sağlanmalıdır. Başka bir deyişle, bu nitelikteki arızı faaliyetler ticari veya sınai faaliyet olarak değerlendirilmez ve bu nedenle Gelir Vergisi Kanunu bu faaliyetleri diğer gelir ve kazançlar olarak ele alır.

ITL, her bir ticari ve sınai faaliyeti listelemez ve bu şartlar kapsamında sadece Türk Ticaret Kanununa atıfta bulunur. Yine de 37. maddede açıklama amacıyla birkaç faaliyet sıralanmıştır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

- İşletme madenleri, taş ve zaman ocakları, tuğla ve kiremit fırınlarının kum ve çakıl çıkarma işlemleri;
- Hisse senedi aracılık;
- Özel okul, hastane ve benzeri yerlerin işletilmesi;
- Gayrimenkul alım satımına ve inşaatına ilişkin düzenli işlemler;
- Birisi adına ve sürekli olarak menkul kıymet alım satımı;
- Satın alma veya takas yoluyla elde edilen ve satın alındığı tarihten itibaren beş yıl içinde alt bölümlere ayrılan ve bu dönemde veya sonraki yıllarda satılan arsaların tamamen veya kısmen satışı;
- Dış protezinden kazanç.

Temel olarak, bir ticari işletmenin vergilendirilebilir geliri, bir takvim yılının başında ve sonunda net varlıkları arasındaki farktır.

İşletme karlarını hesaplamak için iki yöntem kullanılır: Önceki yöntemde götürü usulü ve fiili esas olan Gelir Vergisi Kanunu, Kanunun ilgili hükümlerine göre bu tür muameleye hak kazanan mükellefler için tahmini ticari kazançları belirler. Temel varsayım, Kanunda belirtilen mükelleflerin muhasebe defterlerini tutmakta ve o zaman geliri fiili esasa göre belirlemekte güçlük çekmeleridir. Bu nedenle gelir vergileri, Kanunla belirlenen tahmini karları üzerinden değerlendirilir.

İkinci yöntemde, iş karları gerçek esasa göre belirlenir: Vergi mükelleflerinin, takvim yılı içinde oluşan fiili gelir ve giderlerini kayıt altına almak için muhasebe defterleri tutmaları gerekmektedir. Genel olarak, işle ilgili ödenen veya tahakkuk eden işle ilgili giderler gelirlerden düşülür:

Düşülecek giderler:

Fiili esasa göre net ticari kâr tutarını belirlemek için, aşağıdaki giderler gelirlerden düşülebilir:

- ticari kar elde etmek ve sürdürmek için yapılan genel giderler;
- İşyerinde veya eklerinde çalışanlar için sağlanan yemek ve pansiyon giderleri;
- tıbbi tedavi ve ilaç masrafları;
- sigorta ve emeklilik primleri;
- çalışanlar için ödenen giyim masrafları;
- yazılı anlaşmalara, hukuki kararnamelere veya kanunun emrine göre ödenen kayıplar, zararlar ve tazminatlar;
- işle ilgili seyahat ve konaklama masrafları;
- İşletmenin bir parçası olan ve işte kullanılan araçlar için yapılan harcamalar;

- İşle ilgili inşaat ve tüketim, damga ve belediye vergileri ve harçları gibi aynı vergiler;
- Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılan amortismanlar;
- sendikalara yapılan ödemeler;

Gider olarak kabul edilmeyen ödemeler:

Aşağıda sayılan ödemeler, indirilebilir gider olarak değerlendirilmez;

- İşletme sahibi tarafından, eşi veya çocukları tarafından çekilen fonlar veya onlar tarafından alınan diğer aynı varlıklar;
- İşletme sahibine, eşine veya reşit olmayan çocuklarına ödenen aylık maaşlar, ücretler, ikramiyeler, komisyonlar ve tazminatlar;
- işletmenin sahibi tarafından yatırılan sermayenin faizi;
- İşletme sahibinin, eşinin, reşit olmayan çocuklarının cari hesabına dayalı faiz, her türlü alacak üzerindeki faizler dahil;
- tüm para cezaları ve vergi cezaları ile yasadışı eylemlerden doğan tazminatlar. Sözleşmelerin ceza hükümleri olarak tahakkuk eden tazminatlar, cezai nitelikte tazminat olarak kabul edilmez;
- Her türlü alkol ve alkollü içkiler, tütün ve tütün ürünleri için reklam harcamalarının% 0'ı (Hükümet Kararnamesi ile cari oran yüzde 0'a düşürülmüştür).

#### 5.6.4. 4. Adım: Bir iş planı yazın

[Bölüm 4](#) ve [6](#)'ya bakın.

#### 5.6.5. Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Şirket, Türk olmayan hissedarlar ve şirketin Türk olmayan yönetim kurulu üyeleri için ilgili vergi dairesinden potansiyel vergi kimlik numaralarını almalıdır. Bu potansiyel vergi kimlik numarası, kurulacak şirketin sermayesini yatırmak için bir banka hesabı açmak için gereklidir.

Vergi dairesi tarafından istenen belgeler aşağıdaki gibidir:

Tescil talep eden dilekçe

Esas sözleşme (bir asıl)

Şirketin kayıtlı adresini gösteren kira sözleşmesinin kopyası

İşlem vekâleten takip edilecekse, vergi kimlik numarası veya potansiyel vergi kimlik numarası almak için vergi dairesi nezdinde şirket adına hareket etme yetkisini gösteren bir vekaletname düzenlenmelidir.

### *Banka hesabı*

Son yıllarda Türkiye Cumhuriyeti, yatırımı artırmak ve yabancılar için daha kolay hale getirmek amacıyla bazı düzenlemeler ile yabancılara Türkiye'de banka hesabı açma süreçlerini hafifletmiştir. Bu düzenlemeler, çalışmak için Türkiye'ye gelen bir yabancı'nın yurtdışındaki ailesine kolayca para göndermesini sağlayacak, bir yabancı'nın bankacılık işlemlerinden yararlanarak günlük hayatını kolaylaştıracak ve Yabancıların yatırım ve şirket finansmanı faaliyetleri çok daha hızlı ve daha birçok avantajla gerçekleştirilecek. Ancak yabancılar için banka hesabı açma prosedürleri bankadan bankaya farklılık göstermektedir. Bazı bankalarda uzun sürmezken, bir başkasında tam tersi olabilir. Bazı büyük Türk bankaları İş Bankası (İş Bankası), Yapı Kredi Bankası, TEB, QNB Finansbank, Halkbank, Vakıfbank, ING Bank, Akbank, Ziraat Bankası ve Garanti Bankası'dır.

### *Prosedür nasıl?*

Türkiye'de yabancı vatandaşlara banka hesabı açtırmanın iki türü vardır; birincisi şahıslar için banka hesabı açma prosedürü, ikincisi ise şirket adına hesaplar içindir.

Yabancı bir vatandaşın Türkiye'de banka hesabı açabilmesi için gerekli yasal usul ve esaslar aşağıda sıralanmıştır:

Öncelikle banka hesabı açmak isteyen kişinin bir yazışma adresi belirlemesi gerekiyor.

Yabancı uyruklu vatandaşların Türkiye'de banka hesabı açabilmeleri için bir vergi numarasına sahip olmaları gerekmektedir. Yabancı vatandaş, ofisinin yoğunluğuna göre değişen bir süre içinde bir eyalet vergi dairesini ziyaret ederek potansiyel bir vergi numarası alabilir.

Vergi dairesinden alınan vergi numarası ile yabancı, banka hesabı açabilecek ve bankacılık işlemlerini gerçekleştirebilecek.

Bazı bankalar müşterilerinden cep telefonu numarası isteyebilir. Yabancı vatandaşın bu nedenle bir Türk operatör şirketinden bir telefon numarası alması gerekir.

Yabancı bir şirketin Türkiye'de banka kurumsal hesabı açabilmesi için gerekli yasal usul ve esaslar aşağıda sıralanmıştır:

Kişisel banka hesaplarının aksine, kurumsal hesaplar yalnızca imza yetkisine sahip olan yönetici tarafından açılabilir.

Şirket için vergi dairesinden bir vergi numarası alınması gerekmektedir. Banka hesabı açılacak şirketin Türkiye'de bulunması veya finansal faaliyette bulunmasına gerek yoktur. Bir yazışma adresine sahip olmanız yeterlidir.

Hesap açmak için yetkili şirket müdürü, vergi numarası ve noter veya konsolosluk tarafından tercüme edilerek onaylanan şirketin tüm belgeleri ile birlikte bankaya başvurur. Bu şirket belgeleri ana şirket sözleşmesi, ticaret odası sicilleri, ticaret sicil, kuruluş ve faaliyet belgeleri ve varsa ruhsatlardır.

İşbank: İş Bankası'nda banka hesabı açmak hızlı ve kolaydır. Aşağıdaki belgelerin toplanması ve en yakın İş Bankası şubesine başvurulması gerekmektedir.



10 yıldan eski olmayan geçerli bir pasaport veya geçerli bir ikamet izni (her ikisi de mevcut değilse ve TC Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış ulusal kimlik belgesini doğrulayan resmi belge kabul edilecektir)

Yabancıınızın Kimlik Numarası veya Vergi Kimlik Numarası

Türkiye'deki geçerli ikamet adresinizin veya pasaportunuzun basılı adresinin kanıtı (adınıza ve son üç aya ait elektrik, su, doğalgaz veya telefon faturası kopyası)

Garantibank: Hesap açabilmek için Mobil / İnternet Şubesi şifresi almak için şubeyi ziyaret ediniz.

Akbank: Banka hesabı açmak veya internet bankacılığı şifresi almak için şubeyi ziyaret edin veya Akbank expat bankacılığı hizmetini arayın.

Ziraat Bankası: Dövizli Cari Hesap veya Türk Lirası Cari Hesap açmak için şubelerimize veya internet şubemize başvurabilirsiniz.

#### 5.6.6. 6. Adım: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatı, çevrenin korunmasını düzenler ve mevzuatta yer alan kurallara aykırı ve çevreyi kirletebilecek her türlü eyleme yaptırım uygular. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, il müdürlükleri aracılığıyla düzenleyici makam olarak hareket eder. Faaliyetin niteliğine ve türüne bağlı olarak yatırımcılar çevresel etki değerlendirme raporları ve çevre lisansları almak zorunda kalabilirler. Türk çevre mevzuatına uyulmaması, idari menfaatler ve hukuki ve cezai sorumluluk yüklemeye neden olabilir.

#### *ÇEVRE İZİNLERİ VE DEĞERLENDİRMELERİ*

Çevre Kanunu uyarınca, çevresel izinler ve değerlendirmeler Çevre İzin ve Lisansı Yönetmeliği ve Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliğine tabidir. Bu düzenlemeler, çevre mevzuatı uyarınca alınması gereken kapsamlı bir lisans ve izin sistemi getirmektedir. 7.1.2 Çevresel Etki Değerlendirmesi Bir kuruluşun faaliyetinin çevre karşısında sahip olduğu risk profiline bağlı olarak, bu kuruluşun bir çevresel etki değerlendirme raporu alması gerekebilir. Büyük ölçekli endüstriyel yatırımlar için, yatırımın çevre üzerinde önemli olumsuz etkilerinin olup olmayacağını analiz eden bir rapor almak neredeyse her zaman zorunludur. Raporun kendisi, projenin uygulanması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan izin almak için yeterli değildir. Yürürlükteki mevzuat ayrıca, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın "Çevre Etki Değerlendirmesi Olumlu" veya "Çevre Etki Değerlendirmesi Olumsuz" kararını yayınlamasından önce halkın katılımı toplantıları ve özel bir bağımsız komite tarafından gözden geçirilmesini gerektirmektedir.

İlk durumda, yatırımcı, (varsa) diğer gerekli izinlere tabi olarak yatırıma devam edebilir, oysa ikincisi yatırımla ilgili gelecekteki herhangi bir faaliyeti sınırlar. Ayrıca, ÇED Olumlu kararı alınmadan çevresel etki değerlendirmesine tabi faaliyetler için ihale, teşvik, plan onayları gibi başka bir kamu prosedürü yürütülemez. ÇED, tüm diğer prosedürler için bir ön koşul gibi davranır

### *Çevre İzinleri*

Yatırımcılar, faaliyetlerinin çevreye etkisine göre “Çevre İzni” veya “Çevre İzni ve Lisansı” almakla yükümlüdür. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, bir tesisten hava emisyonu, çevresel gürültü, derin deniz deşarjı veya tehlikeli atık boşaltımı ile bağlantılı olarak bir “Çevre İzni” verir. Yatırımcılar, ilgili tesisin teknik yeterliliği ile ilgili olarak “Çevre İzni ve Lisansı” almak zorundadır. Çevre Kanunu kapsamında verilen her izin ve ruhsat, verildiği tarihten itibaren 5 yıl geçerlidir ve daha sonra 5 yıllık ek sürelerle yenilenebilir. Genel bir kural olarak, enerji, madencilik, inşaat ve yapı malzemeleri, metal, kimya, yüzey kaplama, orman ürünleri, gıda, tarım ve hayvancılık ve atık yönetimi sektörleri ve endüstrilerinde faaliyet gösteren kuruluşların bir "Çevre İzni" almaları gerekmektedir. veya üretim kapasitelerine ve deşarj gereksinimlerine bağlı olarak bir “Çevre İzni ve Lisansı”. Bir işletme çevre mevzuatı kapsamında ruhsata tabi olmasa bile, faaliyetlerini sürdürürken yine de buna uymalıdır.

### *Diğer Çevresel Yükümlülükler*

Çevresel yükümlülüklerin çoğu (i) Çevre Kanunu, (ii) Çevresel İzin ve Lisanslar Yönetmeliği ve (iii) Çevresel Etki Değerlendirme Yönetmeliği tarafından kapsanmasına rağmen, diğer (özellikle sektöre özgü) çevresel yükümlülükler diğer yönetmeliklerde yer almaktadır. İşletmeler ayrıca Endüstriyel Hava Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği, Çevresel Gürültünün Değerlendirilmesi ve Yönetimi Yönetmeliği, Sulak Alanların Korunması Yönetmeliği, Atık Yönetimi Yönetmeliği, Petrol Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği, Ambalajda belirtilen faaliyet alanıyla ilgili diğer çevresel yükümlülüklerle de uymalıdır. Atık Kontrolü Yönetmeliği, Etkilerin Azaltılması ve Ağır Endüstriyel Kazaların Önlenmesine Dair Yönetmelik, Radyasyon Güvenliği Yönetmeliği.

### **YAPTIRIMLAR**

Çevre Yasası, yasaya uyulmaması ve çevreyi kirletmesi için kesin bir hatasız sorumluluk rejimi getirmektedir. Kirleticiler, kusurlarının derecesine bakılmaksızın, eylemlerinden dolayı meydana gelen kayıplardan sorumludur. İhlal durumunda, suçlanan şirkete yaptırımlarla karşılaşabileceği ihlali gidermek için makul bir süre (1 yılı geçmemek üzere) verilebilir. Yaptırımların çoğu idari bir amaç şeklinde mevcut olsa da, Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatını ihlal etmek de kirleten için cezai sorumluluğa yol açabilir. 2019 yılı için Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatına uyulmaması nedeniyle idari girişler, ihlalin ciddiyetine bağlı olarak 6.017.320 TL'ye ulaşabilir. Her yıl, Başkanın ilan ettiği orana göre uygulanabilir idari para artırılır.

### **5.6.7. 7. Adım: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)**

Avrupa'daki her işletmenin bildiği gibi, Genel Veri Koruma Yönetmeliği ("GDPR") Mayıs ayında yürürlüğe girdi. Bazı farklılıklar olsa da Türkiye'de benzer mevzuatlar bulunmaktadır. Türkiye'de iş yapan şirketlerin bu yasaların pratikte nasıl işlediğini bilmeleri gerekiyor.

[2016 yılında çıkarılan Türkiye Veri Koruma Kanunu'na](#) ("DPL") diğer yönetmelik ve tebliğler eşlik ederken, ikincil mevzuatın taslak versiyonları Türkiye Denetleme Kurumu Kişisel Verileri Koruma Kurulu ("DPB") tarafından yayınlanmıştır. Bu değişiklikler kapsamında, veri denetleyicileri kişisel verilerle uğraşırken birden çok yükümlülüğe uymak zorunda kalırken, mevzuat da her çalışanı etkilemekte ve Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin uyumsuzlukların sonuçlarını anlamasını önemli hale getirmektedir.

DPL ve GDPR arasındaki farkları incelerken, kilit nokta, bunların Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeleri nasıl etkilediğidir. 95/46 / EC sayılı AB Direktifinden kaynaklanan DPL, çeşitli eklemeler ve revizyonlar içerir. Neredeyse aynı adil bilgi uygulama ilkelerini içermesine rağmen, DPL "uyumlu bir amaç" yorumuna izin vermezken, daha sonraki herhangi bir işlem kesinlikle yasaktır. Veriler, öznenin izin verdiği bir amaç için derlenmişse, kontrolör, ek özel izin verilmesi koşuluyla veya meşru menfaatler olarak kabul edilenler için daha fazla işlem yapılması gerekiyorsa, başka bir amaç için kullanılabilir.

DPL kapsamında işleme gerekçeleri, hassas ve hassas olmayan kişisel veriler işlenirken açık rızanın gerekli olması dışında, GDPR için geçerli olanlarla karşılaştırılabilir - çok daha fazla zaman alan bir alıştırma. İlk bakışta, bu tür külfetli bir yükümlülük DPL'ye GDPR'den daha yüksek bir veri koruma seviyesi sağlamalıdır. Ancak, DPL'nin açık rıza tanımının, GDPR'nin düzenli rızasına göre ayarlanması gerekir. Her ikisi de "özgürce verilmiş, özel ve bilgilendirilmiş rıza" gerektirir, ancak GDPR aynı zamanda, veri sahibinin isteklerine ilişkin "bir beyanla veya açık bir olumlu eylemle, işleme konulmasına ilişkin mutabakatı ifade eden" açık bir şekilde belirtilmesi gerektiğini de sağlar. kendisiyle ilgili kişisel veriler. "

DPL kapsamında, kişisel verilerin üçüncü bir ülkeye sınır ötesi aktarımı da benzer şekilde zahmetlidir: DPB'nin belirlediği kriterlere göre varış ülkesinin yeterli korumaya sahip olması gerekir. Alternatif olarak, taraflar DPB onayını karşılayan yeterli koruma sağlamayı taahhüt etmelidir. Ancak DPL şunları da içerir: "Türkiye menfaatlerinin veya veri sahibinin ciddi şekilde zarar göreceği durumlarda kişisel veriler ancak ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının görüşü alınarak Kurul onayı ile yurt dışına aktarılacaktır." Bu, veri denetleyicilerinin bir transferin ciddi bir zarara yol açıp açmayacağını değerlendirmesini zorunlu kılar ve eğer varsa, DPB'nin onayını almaları gerekir. Ancak, bu tür çıkarların nasıl belirleneceği belirsizdir. GDPR, veri koruma otoritelerine kaydolmak için genel bir gereklilik olmamasına rağmen, denetleyicilerin dahili kayıtları tutmasını gerektirir; oysa DPL, kayıt ve kayıt tutma gereksinimlerini birleştiren karma bir çözüm sunar: veri denetleyicilerinin bir veri denetleyicilerine kaydolmasını zorunlu kılan bir kayıt mekanizması kayıt. Taslak DPB yönetmeliği, kayıtlarını tamamlamadan önce Kişisel Veri İşleme Envanterini ve Kişisel Veri Saklama ve İmha Politikasını DPB'ye teslim etmelerini gerektirmektedir. Hem DPL hem de GDPR'ye tabi olan herhangi bir işletme için, uyum çabalarının tekrarını önlemenin en iyi yolu, birden çok yargı alanındaki düzenleyici makamların taleplerini karşılayan esnek bir uyum modeli formüle etmektir.

[Daha Fazla Bilgi.](#)

#### 5.6.8. 8. Adım: Sigorta

[Türkiye'deki sosyal güvenlik sistemi ağırlıklı olarak Kıta Modeli](#) (Bismarck), Liberalist Model (Beveridge), Kuzey Avrupa Modeli ve Akdeniz Modeli olmak üzere dört temel sigorta sisteminden biri olan Bismarck modeline benzer. Bismarck Modeli, çalışanların sigortalılık durumuna göre ücretlerinin üzerinden ödenen primlerin ortak bir havuzda toplandığı ve yan hakların sadece yaşlılık aylığı hakkı olduğunda ödenen prime göre sağlandığı bir sistemi ifade eder. Sigortalılara emeklilik, kaza ve hastalık durumlarında verilecek yardımların miktarı, önceden sahip oldukları gelire göre değişiklik göstermektedir. Bu sistemdeki ana aktörler çalışanlar, işverenler ve kamu sektöründeki temsilcilerdir. Bu sistemin işgücü piyasasında liberal sistemden daha fazla

düzenleyici önlemi vardır ve bu da işgücü piyasası esnekliğini engeller. Buna paralel olarak, katı kurallar ve toplu pazarlık mekanizmaları öne çıktı.

Türk Sosyal Güvenlik Sistemi, Akdeniz Modeli'nin yanı sıra Bismarck Modeli'nin de bazı unsurlarına sahiptir. Akdeniz Modeli, Continental Modelinden türetilmiştir ve ödenen sosyal sigorta primlerinin gelecekteki sosyal güvenlik yardımları için bir temel oluşturması anlamında bu modele benzerlik göstermektedir. Akdeniz Modeli'nin Türkiye Modeline benzer bir başka yönü de kayıt dışı ekonominin genişliğidir. Bu nedenle sistem pek çok kişiyi kapsamaz; ancak aile bağları aracılığıyla sosyal riskler ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Bu model, geleneksel aile ve tarım toplumu kavramlarını ön plana çıkarmıştır; böylece gelir kaybı veya sosyal risk durumunda devletin fayda sağlayıp sağlamadığı dikkate alınmadan aileleri tarafından desteklenmektedir.

Bu reform ile Türk sosyal güvenlik sisteminde bir dizi yapısal değişiklik yapılmıştır. Farklı meslek gruplarına çeşitli haklar tanıyan sistemden emeklilik sigortası açısından standartlar ve normların birliğini sağlayan sisteme geçiş gerçekleştirilmiştir. Sistemin sürdürülebilirliğini sağlamayı amaçlayan bu yapısal değişiklikler, Akdeniz Modeli-Kıta Modelinden sapmaya neden olmamıştır.

#### *Sosyal Güvenlik Reformu*

1990'lı yıllardan bu yana, erken emeklilik uygulamaları, yüksek kayıt dışı istihdam ve gelir ikamesi oranları, düşük primler toplama ve katkı payı kazanç oranları gibi çeşitli nedenlerle Türk sosyal güvenlik sisteminde bir takım mali sorunlar yaşanmaktadır. Bu sistem tüm nüfusu kapsamaz ve yoksulluğa karşı yeterli korumaya sahip değildir. Hizmetlerin farklı sosyal güvenlik kurumları tarafından sistematik olmayan bir şekilde sunulması, çalışanların hak ve yükümlülüklerine ilişkin normların bütünlüğünü engellemektedir. Tüm bu sorunlar ve sistemin finansal sürdürülebilirliğini etkileyen en önemli faktörlerden biri olan nüfusun yaşlanma eğilimi sonucunda sosyal güvenlik sisteminde reform yapılması zorunlu hale geldi.

Sosyal güvenlik sisteminin yeniden yapılandırılması amacıyla 2008 yılında, sistemin artan açığının varlığı ve kurumların sahip olduğu farklı uygulamalar gibi öne çıkan sorunlara çözüm aramak amacıyla 5510 sayılı Kanunun yürürlüğe girmesiyle bir reform gerçekleştirilmiştir. sağlık ve sigorta hizmetlerinin sağlanması.

Sosyal güvenlik reformunun temel amacı, yoksulluktan daha etkili koruma sağlayan eşitlikçi, kolay erişilebilir ve finansal olarak sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi oluşturmaktır.

#### *Sosyal güvenlik reformu 4 tamamlayıcı bileşenden oluşmaktadır:*

Tüm nüfus için adil, koruyucu ve kaliteli sağlık hizmeti sunan Genel Sağlık Sigortası,

Tüm ihtiyaç sahiplerinin primsiz ödemeler ve düzensiz sağlanan sosyal yardımların birleşimi ile hizmetlere erişimini sağlayan bir yardım sistemi,

Sağlık sigortası dışında kısa ve uzun vadeli sigorta branşlarını içeren tek bir emeklilik rejimi,

Modern ve verimli hizmetlerle vatandaşlarımızın günlük yaşamını kolaylaştıran yeni bir kurumsal yapı.

Sosyal güvenlik reformu, özellikle emeklilik sisteminin iyileştirilmesine ve harcamalara ilişkin düzenlemeleri içermektedir. Bu açıdan bakıldığında, emeklilik ikame oranı, güncelleme katsayısı,

ödenen prim gün sayısı ve yaş parametrelerinde bir takım değişiklikler yapılmış ve bir geçiş dönemi öngörülmüştür. Geçiş döneminin tamamlanmasına kadar önceki kurallara uyulmaya devam edildiğinden, bu parametrik değişikliklerin sosyal güvenlik açığı üzerindeki etkisi 2040'lara kadar kısa vadede tam olarak görülemiyor.

Şimdiye kadar yapılan reformlar, sigortalılara yönelik hizmetlerin artırılmasını ve sosyal güvenlik sistemindeki aksaklıkların giderilmesini hedefliyor. Bu kapsamda sigortalıların en kısa sürede hizmet alabilmeleri için hem sağlık hem de emeklilik alanında çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Sigortalıların hastane hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak için bir takım uygulamalar hayata geçirilmiş ve uzun süre beklemeyi gerektiren ilgili prosedür internet üzerinden yapılmaya başlanmıştır.

İnsan odaklı bir sistemde temel amaç, yerel düzeylerde hizmet sunmaktır. Bu nedenle merkezden hizmetlerin verildiği sistem terk edilmiş ve yerel düzeydeki sigortalıların rahatlıkla hizmet alabilmeleri için birçok ilçede Sosyal Güvenlik Merkezleri kurulmuştur.

### *Sosyal Güvenliğin Finansmanı*

Sosyal güvenlik genellikle dünya çapında işçilerden, işverenlerden ve devletten toplanan primler veya katkı paylarıyla finanse edilir.

Sosyal güvenlik sisteminin finansmanında izlenecek iki yol vardır:

Büyük harf kullanımı veya tasarruf yöntemi (fon yönetimi)

Kullandıkça öde (tahsis) yöntemi

Kullandıkça öde yöntemi Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminin finansmanında kullanılmaktadır. Türk sosyal güvenlik sisteminde, uzun ve kısa vadeli sigortalar için primler tahsil edilir; işsizlik sigortası ve genel sağlık sigortası. Erken emekliliğin ülke ekonomisi üzerindeki etkilerinin azaltılması amacıyla emekli olduktan sonra çalışmaya devam eden emeklilerden sosyal güvenlik primi tahsil edilmektedir.

Aşağıdaki tablo sigorta branşlarını ve bu branşlar kapsamında ödenen prim oranlarını göstermektedir:

### *Prim Ödeyecek Bireyler*

Prim ödeyecek kişiler sigortalıların durumuna göre değişiklik gösterir:

Hizmet akdi ile çalışanların (işçiler) uzun ve kısa vadeli sigorta, genel sağlık sigortası ve işsizlik sigortası primleri, toplam kazanç üzerinden toplanan prim oranına eşit tutar düşülerek işverenleri tarafından Sosyal Güvenlik Kurumuna ödenir. işçi ücretlerinden ve işverenler tarafından ödenecek prim miktarının eklenmesi.

Kendi adına ve hesabına çalışanların (işveren) uzun ve kısa vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri Sosyal Güvenlik Kurumuna kendileri tarafından ödenir.

Devlet memurlarının uzun vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri, memur maaşından toplam kazanç üzerinden tahsil edilen prim oranına eşit tutar düşülerek çalıştıkları Kamu Kurumu tarafından Sosyal Güvenlik Kurumuna ödenir. kurum tarafından ödenecek prim.

İsteğe bağlı sigortalıların uzun vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri Sosyal Güvenlik Kurumuna kendileri tarafından ödenir.

#### 5.6.9. 9. Adım: İnsan kaynakları yönetimi

Türk hukukuna göre, çalışma mevzuatı, çalıştıkları işverenin büyüklüğüne bakılmaksızın hemen hemen tüm çalışanlar için geçerlidir. Türkiye'deki en önemli iş mevzuatı İş Kanunudur. İstihdam konularıyla ilgili diğer önemli mevzuatlar şunlardır: (i) Kıdem tazminatlarını düzenleyen 1475 sayılı Kanunun 14. maddesi hükümleri, (ii) İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve (iii) Sendika ve Toplu Pazarlık Anlaşmaları. Ayrıca Türk Borçlar Kanunu, yukarıda bahsedilen mevzuatın söz konusu konuyu ele almadığı durumlarda uygulanacak istihdam sözleşmelerine ilişkin bir bölüm içermektedir.

#### *İŞ SÖZLEŞMESİ*

İstihdam sözleşmeleri, Türk hukukuna göre diğer özel sözleşmelerden farklı muamele görür. İş sözleşmelerinin temel amacı, çalışanı korumak ve çalışan ile işveren arasında sosyal bir denge sağlamaktır. Bu hedeflere ulaşıldığından emin olmak için, İş Kanunu kapsamında çalışanlara tanınan yasal haklar ve menfaatler zorunludur ve çalışanın aleyhine hariç tutulamaz veya sözleşmeyle değiştirilemez. Bununla birlikte, İş Kanunu kapsamında çalışanlara tanınan yasal hak ve menfaatleri artıran sözleşme düzenlemelerine izin verilmektedir. İstihdam ilişkisinin süresi bir veya daha fazla yıl ise yazılı bir sözleşme yapılması zorunludur. Bir sözleşmenin imzalanmadığı durumlar dışında, işveren, işe başladıktan sonra en geç iki ay içinde, çalışma koşulları, günlük veya haftalık çalışma saatleri, ücret ve ek maaşlar, ödeme koşulları ile ilgili genel ve özel şartları içeren yazılı bir belge sağlayacaktır. ve hem işverenin hem de çalışanın sözleşmenin feshi üzerine yerine getirmesi gereken hükümler. Aksi takdirde, yazılı sözleşme olmaksızın çalışan her işçi için işverene para cezası verilebilir. İş sözleşmeleri yazılı değilse, yine de geçerlidir; ancak, işçi işverenden her zaman kendi imzasını taşıyan genel ve varsa özel çalışma koşullarını belirten bir belge talep edebilir.

#### *Kesin - Belirsiz Süreli İş Sözleşmeleri*

Türk hukukuna göre, istihdam sözleşmeleri belirli veya belirsiz süreli olarak yapılabilir. Bir işveren ve çalışan arasındaki bir istihdam sözleşmesi, yazılı olarak yapılması ve aşağıdaki koşullardan herhangi birinin mevcut olması halinde, belirli bir süre için kabul edilecektir: (i) belirli süreli bir çalışma için yapılmışsa, (ii) süre, belirli bir görevin tamamlanması gibi nesnel bir koşula bağlıdır veya (iii) süresi belirli bir amacın tamamlanmasına bağlıysa. Sabit süreli bir iş sözleşmesi, yenilemeyi haklı kılan maddi bir nedenin bulunması dışında, birden fazla yenilenemez. Bir iş sözleşmesi yukarıdaki koşulları karşılamıyorsa, belirsiz süreli iş sözleşmesi olarak kabul edilecektir. 4.2.2 Yarı Zamanlı - Tam Zamanlı İstihdam Sözleşmeleri İstihdam sözleşmeleri, bir çalışanın yarı zamanlı mı yoksa tam zamanlı mı çalışacağını belirleyebilir. Çalışanın haftalık çalışma saatleri tam zamanlı bir çalışanınkinden önemli ölçüde daha düşüğe, iş sözleşmesi yarı zamanlı bir iş sözleşmesi olarak kabul edilir. Yarı zamanlı istihdam, yukarıdaki bölümde atıfta bulunulan sabit süreli çalışma koşulları karşılanırsa, belirsiz süreli veya sabit süreli olabilir.

Daha fazla bilgi için:

<https://www.invest.gov.tr/en/library/publications/lists/investpublications/legal-guide-to-investing-in-turkey.pdf>





### 5.6.10 Adım 10: Patentler ve Markalar

Türk Patent Enstitüsü, sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunmasını ve yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlayarak Türk sanayisinin ve teknolojisinin küresel rekabette öncü rol oynamasını sağlamaktadır. Sınai mülkiyet dünyasında lider bir kurum olmaya çalışmaktadır.

#### *Misyon*

- \* Patentlerin, ticari markaların, endüstriyel tasarımların ve diğer sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunmasını sağlamak.
- \* Yaratıcılığı ve yeniliği teşvik ederek Türkiye ekonomisinin ve teknolojisinin gelişimine katkıda bulunmak.
- \* Sınai mülkiyet hakları bilincini ve bilgisini ülke genelinde yaygınlaştırmak ve ilgili sektörlerle işbirliği yapmak.
- \* Yasal, teknik ve beşeri altyapıyı güçlendirerek etkin bir sınai mülkiyet sistemi oluşturmak için müşteri odaklı, zamanında ve kaliteli hizmet sunmak.
- \* Türkiye'yi uluslararası platformlarda temsil etmek ve Türk ekonomisinin çıkarlarının korunması ve kalkınması için işbirliğini güçlendirmek.

Normalde, ulusal patent başvuruları Türkçe olarak dosyalanmalı ve arama talebinde bulunulması halinde araştırma makamına bağlı olarak tercümesi (İngilizce, Almanca veya Fransızca) sağlanmalıdır. Ancak, bir ay içinde Türkçe tercümenin temini için ek ücret ödenmesi şartıyla, ulusal patent başvurusu İngilizce, Almanca veya Fransızca olarak da yapılabilir.

#### *Türkiye'de ulusal patent başvurusunun gereklilikleri*

Başvuru sahipleri, yasanın öngördüğü temel gereksinimleri karşılamak için aşağıdaki öğeleri sağlamalıdır:

- Ulusal başvurunun kabul edilmesini isteme dilekçesi,
- buluşun bir açıklaması,
- bir veya daha fazla iddia,
- açıklamada veya istemlerde atıfta bulunulan herhangi bir çizim,
- bir özet,
- resmi ücretlerin ödenmesi.

#### *Sınav aşaması*

Resmi ücretler: Yetkili Sınav Otoritesinin Resmi Ücreti.

Başvuru sahibi, araştırma yetkilisi olarak aynı başvuru için hareket eden bir sınav yetkilisini seçerse, özel indirimler uygulanır. Ancak, arama ve inceleme otoritelerinin ille de aynı olması gerekli değildir.

Türk Patent Enstitüsü, ilk inceleme raporunun olumsuz görüş içermesi durumunda "inceleme döngüleri" uygular. Başvuru sahibi daha sonra ilk inceleme raporunu yanıtlamaya ve tekrar sınav ücretini ödemeye (ikinci aşama) davet edilir. İkinci inceleme raporunda patent verilebilirlik



konusunda halen olumsuz bir görüş varsa, başvuru sahibinin tekrar inceleme ücretini ödemesi gereken olumsuz rapordaki itirazları aşmak için aslında son şans olan üçüncü bir şans verilir (üçüncü döngü). Üçüncü inceleme raporu, talep setinde herhangi bir hak talebine izin vermiyorsa, başvuru sonunda reddedilir. İnceleme raporlarında en az bir iddianın patentlenebilir olduğuna atıfta bulunuluyorsa, izin verilen istem (ler) e dayanarak başvuru kabul edilmeye devam edebilir.

TPE tarafından başvurunun kabul edilebilir olduğu tespit edildiğinde, başvuru sahibi, resmi bültende yayınlamaya devam etmek için yukarıda belirtilen hibe ücretini ödemeye davet edilir. Türk patent başvuruları, başvurunun yapıldığı tarihten itibaren ikinci ve sonraki her yıl hesaplanan yenileme ücretlerine tabidir. Ulusal patent başvurusunun yapıldığı tarihin yıl dönümünü içeren ayın aynı günü yenileme ücreti ödenmesi gerekir. Başvuru sahibi bunu yapmazsa, söz konusu yenileme yine de ek ücret ile altı aylık ek bir süre içinde ödenebilir.

Yenileme ücretlerinin ilave 6 ay içinde ödenmemesi, ancak hakların yeniden tesisi talebiyle giderilebilecek hak kaybına neden olur. TPE, başarısızlığın nedeninin öngörülemeyen nedenlerden kaynaklandığı ve başvuru sahibinin herhangi bir hak kaybına neden olmamak için gereken her türlü çabayı gösterdiği şekilde “gereken özen” kriterini katı bir şekilde uygulamaktadır.

#### *Temyiz*

Normalde TPE'nin kararları, bir tür Temyiz Kurulu görevi gören Yeniden İnceleme ve Değerlendirme Kurulunun dikkatine sunulabilir. Ancak, patent verilebilirlik gibi asli konulara ilişkin kararlar, genellikle İnceleme Raporlarındaki bulgulardan sapmamaktadır. Bu nedenle, bu Kurul çoğunlukla hibe prosedüründe herhangi bir usul ihlali olup olmadığı gibi usulle ilgili konuları inceler. Bu kurulun kararları, Ankara'daki İhtisas Fikri Mülkiyet Mahkemelerinde temyiz edilebilir.

#### *İtirazlar / Üçüncü Taraf Gözlemleri*

Mevcut patent kanunu, Türkiye'de verilen patentlere verilmiş sonrası itirazlara izin vermemektedir. Hibe sonrası bir işlem olarak, üçüncü şahıslar yalnızca yetkili mahkemelerde ilgili patentin hükümsüzlüğünü talep eden bir dava açabilirler.

Ancak üçüncü taraf gözlemlerine yalnızca hibe prosedürünün belirli noktalarında izin verilmektedir. Bu nedenle, prosedürün diğer zaman noktalarında yapılan gözlemlerin hiçbir etkisi yoktur.

İlk nokta, araştırma raporunun resmi bültende yayınlanmasından sonraki altı ay içinde gözlemlerin yapılabilmesidir. Yabancı İnceleme Otoritesinin gözlemleri yorumlayabilmesi gerektiğinden, gözlemler iki dilde (yani Türkçe ve yetkili Sınav Otoritesinin dili) sunulmazsa, bunun önemli bir etkisi olmayacaktır. Gözlemler, başvuru sahibi tarafından değerlendirilebilir ve söz konusu başvuruyu, iddia edilen önceki tekniğin uygunluğuna bağlı olarak iddiaların kapsamını kısıtlamaya veya hatta başvuruyu geri çekmeye iten bir uyarı olarak kabul edilebilir.

Bununla birlikte, başvuru sahibinin gözlemlerini görmezden gelme ve incelemesiz patent talep etme şansı da vardır. Bu talep, üçüncü şahıslara başvurunun incelenmesini talep etme şansı veren resmi bültende yayınlanır ve bu taleple birlikte gözlemlerini iki dilde (yani Türkçe ve yetkili Sınav Makamının dili) sunar. Belirtildiği gibi inceleme talebi üçüncü şahıslar tarafından yapılır ve bu nedenle ilgili ücretlerin onlar tarafından ödenmesi gerekir. İnceleme prosedürü gibi sonraki aşamalarda gözlem yapmak için başka bir şansın olmadığı unutulmamalıdır.



## Bölüm 6. İpuçları ve Püf noktaları

'Başarılı bir iş kurmak, sadece bir fikri Start-up olma noktasına taşımaktan ibaret değildir'

'Kolay olsaydı herkes yapardı'



Henry Ford'un meşhur dediği gibi, "Yapabileceğinizi veya yapamayacağınızı düşünseniz de haklısınız." Başarılı olabileceğinize inanın ve farklı engelleri aşmanın yollarını bulacaksınız. Eğer yapmazsan, sadece bahaneler bulacaksın. İContact'ın kurucu ortağı Ryan Allis, her gün sonu akılda tutmanın ona doğru çalışmanızı sağladığını belirtti. Hedefler belirleyin ve her gün kendinize bunları hatırlatın.

Başarılı olmak, genellikle hedeflerine zaten ulaşmış olanlardan öğrenmek anlamına gelir. Bir mentora sahip olmak bir girişimci için inanılmaz bir nimettir, ancak herkes şahsen bulamaz. Henüz kişisel iş koçunuzu bulamadıysanız, işte başlamanıza yardımcı olacak genç girişimciler için ipuçları ve püf noktaları. YME Projesi ortakları birçok genç göçmen girişimciyle çalıştı ve ayrıca onlardan animasyon yoluyla İpuçları ve Püf Noktaları üretmelerini istedik. Bu ürün, genç göçmen girişimcilerle genç göçmen girişimciler tarafından genç göçmen girişimciler için üretilmiştir.

Via YouTube Video [Top 10 Tips and Tricks for Entrepreneurs](#), 1 kısa dakikada 10 ipucu ve püf noktasını açıklıyor! Metinde de aşağıda.



## 6.1. Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası

### 6.1.1. Kendinle yarış

Her gün kendini zorlamalı ve yeni şeyler öğrenmelisin. Konfor bölgenizde yaşamak yenilikçi olmanıza yardımcı olmaz. Richard Branson, en büyük motivasyonunun kendine meydan okumaya devam etmek olduğunu söylüyor. Hayata her gün daha fazla şey öğrenebileceği uzun bir üniversite eğitimi gibi davranıyor. Sen de yapabilirsin!

### 6.1.2. Kendine karşı dürüst ol

Çok fazla kar getireceği için bir iş kurmayın. Hayatta tatmin olmak için tutkulu olduğunuz şeyler yapmalısınız. Hiç şüphe yok ki, bir işi yürütmek çok zaman alıyor. Steve Jobs, hayatınızda tatmin olmanın tek yolunun gerçekten inandığınız işi yapmak olduğunu belirtti. Hobinizi bir işe dönüştürmek o kadar da kötü görünmüyor, değil mi?

### 6.1.3. Risk almak

Tıpkı kendinize meydan okumak gibi, düşünceli riskler almalısınız. Başarılı olmak için riskli kararlar almanız ve hesaplamanız gerekecek. Gerçekten yapmadığımız sürece çabalarımızın sonucunu asla bilemeyiz. Jeff Bezos, başarısızlığa pişman olmayacağını bilmeye yardımcı olduğunu, ancak denemediğine pişman olacağını söyledi.

### 6.1.4. Ne istediğine dair bir vizyona sahip ol

Neyi başarmak istediğinize dair net bir vizyona sahip olun, böylece onu takip edebilirsiniz. Ancak yolculuk boyunca ani değişiklikler yapmaya hazırlıklı olun çünkü işler asla tam olarak planlandığı gibi gitmez. Tumblr'ın kurucusu ve CEO'su David Karp, bir girişimcinin bir şey için vizyonu ve onu yaratma arzusu olan biri olduğunu belirtiyor. Görüşünüzü her zaman net tutun.

### 6.1.5. Doğru kişileri bulun

Size ilham veren, benzer ancak sizinle aynı vizyonu paylaşmayan insanlar bulmalısınız. Bu sizi motive edecek ve aynı zamanda yaratıcı sürecinizde size yardımcı olacaktır. Kim olduğun, kim olduğun. LinkedIn'in kurucu ortağı Reid Hoffman, kendinizi değiştirmenin en hızlı yolunun zaten istediğiniz gibi olan insanlarla takılmak olduğunu belirtti.

### 6.1.6. Harekete geç

En iyi fikre sahip olabilirsiniz, ancak üzerinde çalışmazsanız, asla gerçekleşmeyecektir. Ve gerçeğe dönüşen o kadar da iyi olmayan bir fikir, aklınızda kalacak parlak bir fikirden daha iyidir. Dünya harika fikirlerle doludur, ancak başarı yalnızca eylemle gelir. Walt Disney bir keresinde, başlamanın en kolay yolunun konuşmayı bırakıp yapmaya başlamak olduğunu söylemişti. Bu, başarınız için de geçerli.



### 6.1.7. Kalıcı ol

İşler asla düzgün gitmeyecek, ancak motive olmanız ve ilerlemeniz gerekiyor. İlk seferde başarılı olamazsanız, hatalarınızdan ders alın ve farklı bir yaklaşım deneyin. Kimse hemen başarılı olmaz ve herkes bir zamanlar başlangıç seviyesindeydi. Steve Jobs'un akıllıca belirttiği gibi, "yakından bakarsanız, bir gecede elde edilen başarıların çoğu uzun zaman aldı." Şirketinize zaman ayırmaktan korkmayın.

### 6.1.8. Araştırma yapmak

Kendi işinizi kurmadan önce, piyasa şubesini ve en önemlisi takip etmeniz gereken yasal ve etik konuları kapsamlı bir şekilde araştırmalısınız. Zappos'un kurucusu Tony Hsieh bir keresinde, "Birçok insanın onlardan para kazandığını görseniz bile anlamadığınız oyunları oynamayın" demişti. Sektörünüzü gerçekten anlamak, başarıya ulaşmanın anahtarıdır.

### 6.1.9. Paranızı akıllıca harcayın

Bir başlangıç şirketi olarak, kâr büyük olasılıkla hemen gelmeyecektir. Mali durumunuzu nasıl yöneteceğinizi öğrenmeli ve paranızı neye harcadığınızı farkında olmalısınız. Unutmayın, sık bir ofis kiralamak daha iyi bir iş çıkaracağınız anlamına gelmez. Akıllıca harcamaya dikkat edin. Aptalca şeylere çok fazla para harcamak ve sermayeyi çok erken bitirmek kolaydır.

### 6.1.10. Müşterilerinizi dinleyin

Müşterilerinizden aldığınız geri bildirimleri dikkate alın ve hizmetlerinizi buna göre geliştirin. Hızlı tempolu bir dünyada yaşıyoruz, bu nedenle piyasa ile güncel olabilmek için değişiklikler bir zorunluluktur. Wendy's'in kurucusu Dave Thomas, müşterinizi tanımanın başarının üç anahtarından biri olduğunu belirtti. Hizmet verdiğiniz kişileri herkesten daha iyi tanıyın ve ihtiyaç duydukları çözümleri sunabileceksiniz.

## 6.2 Başarılı Genç Göçmen Girişimciler

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tarafından 2016 yılında yapılan bir araştırma, göçmenlerin girişimci olma olasılıklarının Birleşik Krallık'ta doğup büyümüş insanlardan çok daha fazla olduğunu buldu ... aslında üç kat daha fazla. Dahası, Zirra'dan gelen yeni analiz, Birleşik Krallık'ın Shazam ve Funding Circle gibi en büyük 10 tek boynuzlu atı (1 milyar \$ veya daha fazla değerde) işletmelerinden 10 işletmeden dokuzunda en az bir göçmen veya doğmuş bir çocuk olduğunu bildirdi. kurucu ekipte birinci nesil göçmenler.

Çalışmalar ve analizler bir yana, Startups.co.uk'un kendi kapsamı, ekonomik büyümeyi yönlendiren ve istihdam yaratmayı destekleyen işletmeler kurmak ve inşa etmek için Birleşik Krallık'a taşınan inanılmaz derecede ilham verici çok sayıda göçmen olduğunu gösteriyor.

Önceki yıllarda, Avustralya doğumlu Alicia Navarro ve onun uluslararası multi-milyon poundluk bağlı kuruluşunun yanı sıra, Londra belediye başkan yardımcısı Rajesh Agrawal, 2005 yılında 1.3 milyar sterlinlik döviz şirketi RationalFX'i kuran Hintli göçmen gibi iş adamlarının başarısını takip ettik. pazarlama ajansı Skimlinks.

Peki ya start-up kurucuları?

Geçen ay London Junk'un kurucusu Harsha Rathnayake'nin profilini çıkardık ve 18 yaşındayken İngiltere'ye gelip İngilizce konuşamamasıyla ilgili heyecan verici hikayesini paylaştık. Akıcı bir şekilde İngilizce öğrenmeye devam edecekti - kendi kendine öğretti - ve hayat birikiminden sadece 160 sterlinle, şimdi 10 kişiyi istihdam eden ve 1 milyon sterlin ciroya ulaşmayı hedefleyen bir iş kurdu.

Hollanda'da doğmamış girişimcilerin payı geçen yıl yüzde puan artarak yüzde 16'ya, yani altıda bir'e yükseldi. Yeni başlayanların neredeyse dörtte biri Hollanda'da doğmadı. Çoğunun konaklama, lojistik ve inşaat sektörlerinde bir işi var. Yeni başlayan göçmen girişimcilerin çoğu Kuzey ve Güney Hollanda ve Flevoland illerinde bulunmaktadır.

Hollanda Ticaret Odası'nın 2015 yılı rakamları, yeni başlayanların beşte birinin Hollanda'da doğmadığını gösteriyor. Dikkate değer yükselenler: Suriye ve Irak'tan girişimciler. Göçmen girişimciliği Hollanda'ya herhangi bir zarar vermez. Etnik Girişimciliğin Ekonomik Değeri raporu, bu sözde girişimcilerin şirketlerinde 600.000'den fazla kişinin çalıştığını gösteriyor. Bu şirketlerin brüt katma değeri 37 milyar Euro'nun üzerindedir.

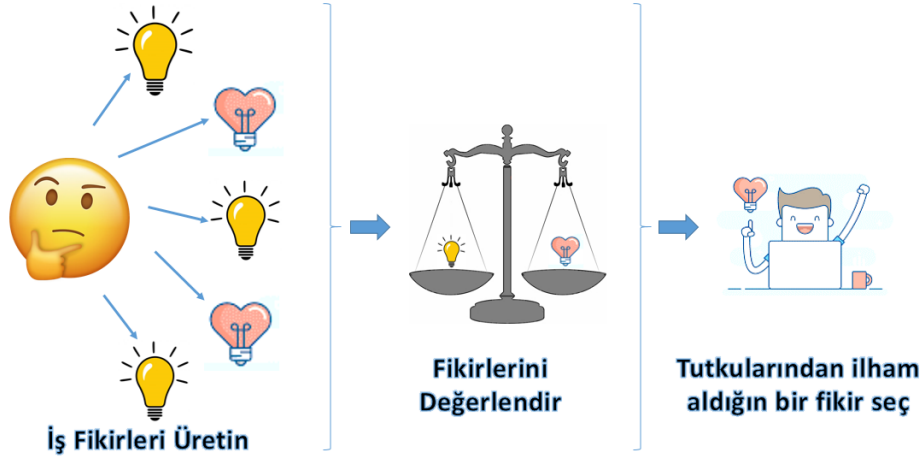
[Başarılı genç Hollandalı girişimci örneği](#): Henüz dokuz yaşındayken kardeşleriyle Somali'den Hollanda'ya kaçan Omar Munie hakkındaki bu iFly Magazine videosunu izleyin. Şimdi, 18 yıl sonra, Hollanda'nın en popüler çanta tasarımcılarından biri ve el yapımı ürünleri tüm dünyada satılıyor. Omar'ın en son projelerinden biri, eski KLM üniformalarından yapılmış sınırlı sayıda çantalar tasarlayan KLM ile ortaklık içeriyor.

Bir diğer başarılı Girişimci ise Hien Kieu. Sprang-Capelle'den Kieu Engineering'in müdürü, on dört yaşında bir çocukken ebeveynlerinin birikimleriyle Vietnam'ı nasıl bir teknede terk ettiğini anlatıyor. Brabant'ta bir köye düşen az sayıdaki göçmenden biriydi. Tek kelime Hollandaca konuşmadan gitti. Ve o okuldaki bir öğretmenin ona nasıl inandığını. "Bunu asla unutmayacağım. Sınıfa sordu: Mühendislerinizden hangisinin olacağını biliyor musunuz? O. O küçük Hien. "Öğretmen haklıydı. Ve lts, mts ve hts'den sonra 'o küçük Hien' 1998'de kendisi için Kieu Engineering ile başladı. Bu artık Hollanda ve Vietnam'da yetmiş çalışanı olan ve makine yapımı için ürün geliştirmede uzmanlaşmış büyük bir şirket haline geldi. Nedtrain, Tata Steel ve Philips gibi müşterilerle. On yıldan daha uzun bir süre önce Vietnam'da şubesini açtığında öncü oldu. "Bu tamamen yeni bir şeydi. Üretimi dış kaynak olarak kullanmıyoruz, ancak emek yoğun CAD çizimi çalışması yapıyoruz. Sadece kendimiz için değil müşterilerimiz için de. "Bu bir inanç sıçramasıydı ama şimdi karşılığını almaya başlıyor," diyor Kieu. "Bilgi Hollanda'da kalıyor. Bu, müşterilerimize, örneğin Hollanda için iyi olan inovasyon için daha fazla zaman verir. "

### 6.3. On İpucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?

#### 6.3.1. İş fikriniz tutkuyla beslenmeli

Start-up'ınıza olan tutkunuz listenin başında olmalıdır. Fikrinizi değerlendirmeli ve bu işe olan ilginizin ona bağlı kalabilecek kadar güçlü olup olmadığını görmelisiniz. Bu neden önemli? Çünkü inişler ve çıkışlar olacak ve tutkunuz size devam etme kararlılığını verecek tek faktör olacak.



#### 6.3.2. İş fikriniz bir çözüm olmalıdır.

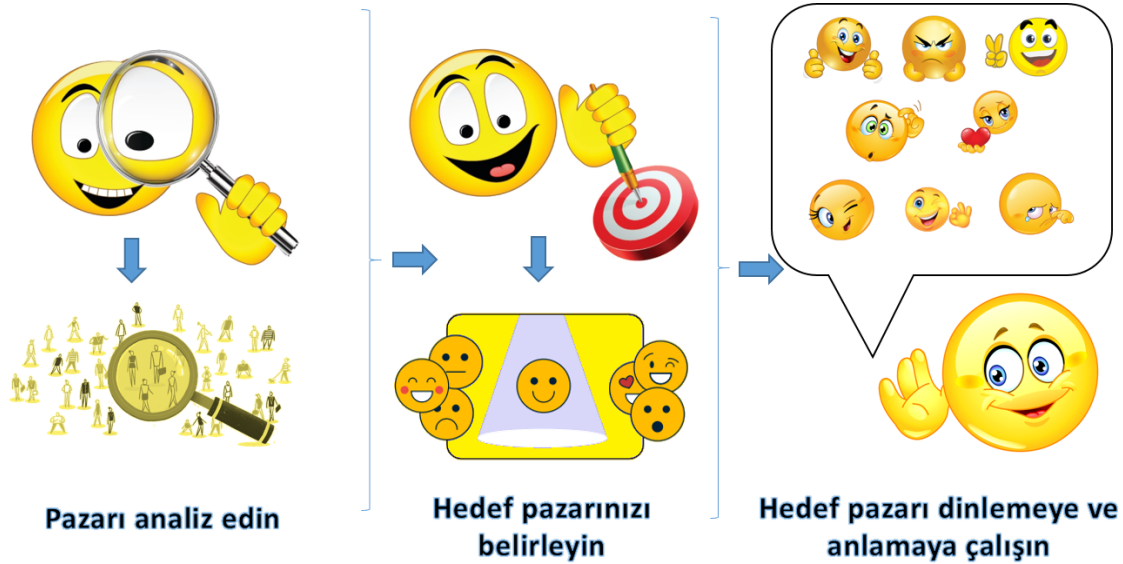
Bir sorunu çözen bir işletme oluşturun. Fikrinize fayda düşünerek başlamayın, işinizin neyi çözeceğini düşünmelisiniz. İşletmeniz bir sorunu çözerken müşteri kazanmak daha kolaydır. İşletmeniz belirli bir pazardaki veya nişteki bir boşluğu doldurmalıdır. Sahip olduğunuz belirli bir ihtiyacı karşılamak için sizi neyin mutsuz ettiğini veya hala eksik olduğunu düşündüğünüz ürünü / hizmeti düşünün ve sorunlarımızdan / ihtiyaçlarımızdan birine çözüm getiren bir iş başlatın.





### 6.3.3. Hedef pazarınızı belirlemeli ve anlamalısınız.

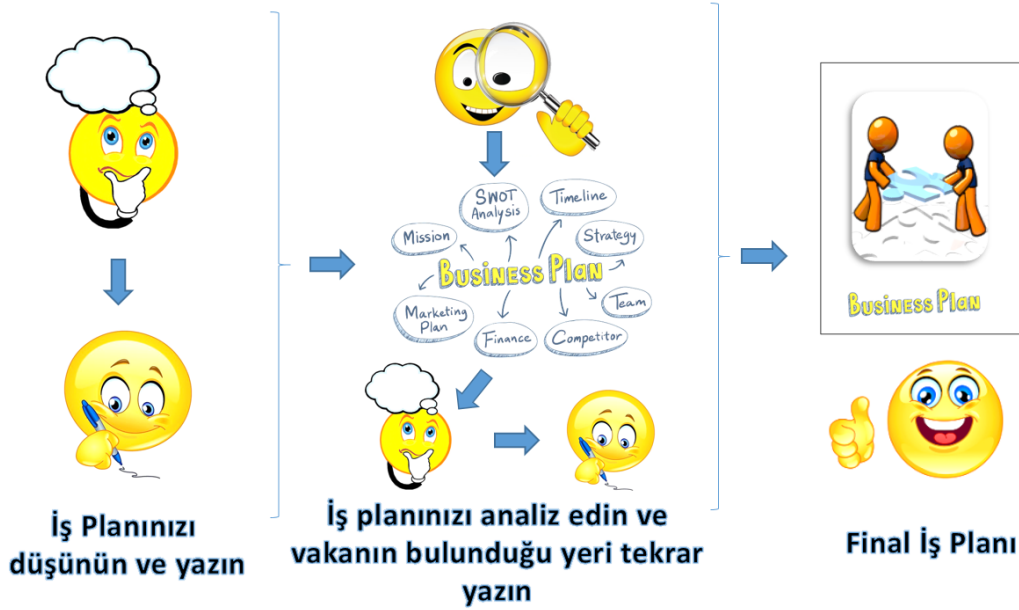
Bir işe başlarken temel faktör, başarının anahtarı, sizi rakiplerinizden, piyasada zaten mevcut olandan ayıran bir şeye sahip olmaktır. Başarınız veya başarısızlığınız, büyük ölçüde benzersiz bir şey sunma yeteneğinizle tanımlanacaktır. Müşteri geri bildirimlerini dikkate almak için kasıtlı bir politika ile işbirliği yapan kapsamlı pazar araştırması çalışmaları, eyleme geçirilebilir içgörülere dayalı iş kararlarının oluşturulmasında önemlidir. İyi bir pazar araştırması, önemli rekabet avantajları sunma potansiyeline sahiptir. Pazar araştırmasının önemli bir parçası, müşteri demografisini, ilgi alanlarını, kazanma gücünü, harcama alışkanlıklarını vb. Bilmektir. Müşterinin geri bildirimini de çok önemlidir, müşterilerin ürünleriniz / hizmetleriniz hakkında söylediklerini dinlemeniz gerekir çünkü size dahili ürün / hizmet araştırma ve geliştirme süreçleriniz için gerekli bilgileri sağlayabilir.



### 6.3.4. İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.

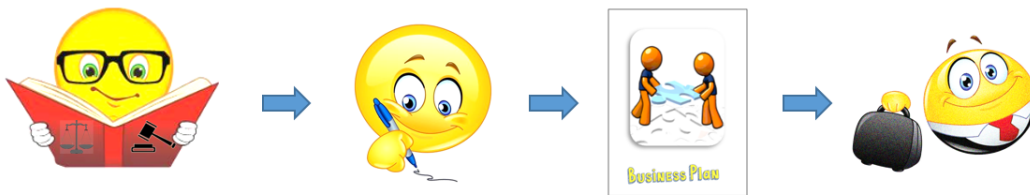
İş planınız ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)) kısa ve öz olmalı ve iş projenizi doğru bir şekilde tanımlamalıdır. Vizyonunuz olduğu için kendiniz yazmanız önerilir. Yardıma ihtiyacınız olursa bir danışmana ulaşmaya çalışın. Bir iş planının bir muhasebe belgesinden daha fazlası olduğunu unutmamalısınız, bu belge fikrinizi potansiyel bir finans kuruluşuna satmalıdır. İlerledikçe planınızı değiştirmeye ve müşterileriniz ve rekabet hakkında daha fazla şey öğrenmeye hazır olun, ancak böyle bir plana sahip olmak, odaklanmanıza ve doğru yönlere doğru ilerlemenize yardımcı olacaktır.





### 6.3.5. Bir iş kurmak için yasal gereklilikleri bilmelisiniz.

Bir iş kurmanın getirdiği kuralları anlamak çok önemlidir. Cezalar işinize önemli operasyonel maliyetler getirebileceğinden, hükümet düzenlemelerine uymak önemlidir ([ayrıca bkz. Bölüm 5](#)). Ticari faaliyetleri düzenleyen yasalar, bir muhasebe sistemi kurmaktan şirketinizi şirkete dahil etmeye veya kaydettirmeye kadar uzanır. Bazı vergiler, yürüttüğünüz işin türüne bağlı olarak değişebilir ve bu nedenle, vergi yükümlülükleriniz büyük olasılıkla bir iş faaliyetinden diğerine farklı olacaktır. Her ülke, endüstriyel üretim veya gıda işleme gibi belirli faaliyet alanlarında mevcut olan, genellikle daha katı gereksinimlere ilişkin belirli değişkenliklerle, genellikle bu alanda özellikle katı olan yasalar olmak üzere, işveren-çalışan ilişkilerini çeşitli derecelerde düzenler. İlgili tüm yönler dikkate alınarak, bu alanda uzman tavsiyesi almanız önerilir.

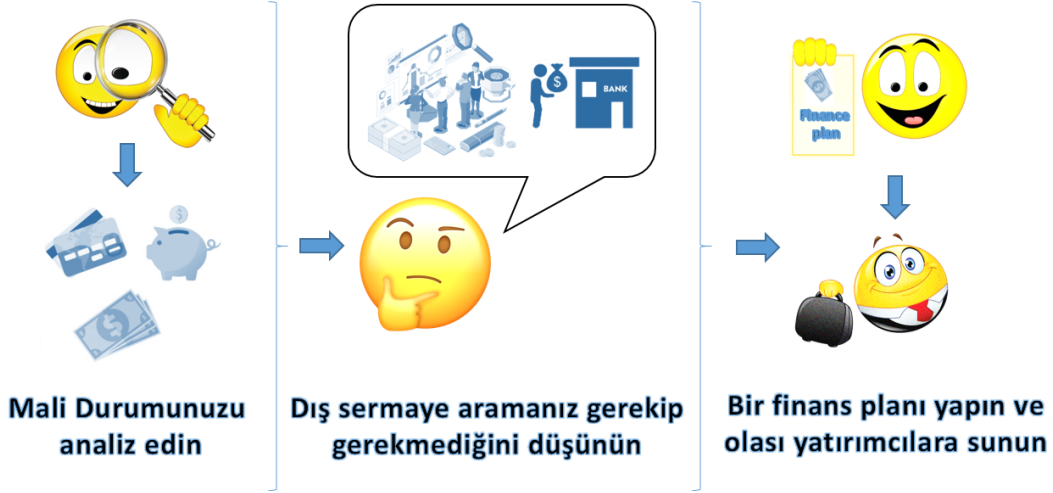


**İş planınız yazarken ve işinize başlarken yasal gereklilikleri takip edin ve inceleyin**

### 6.3.6. İş fikriniz için finansman sağlamalısınız

Girişimlerin çoğu, kurucularının birikimlerinin yanı sıra aile ve arkadaşlarının birikimleriyle finanse ediliyor. Çoğu durumda, özel yatırımcılar, yardım fonları, risk sermayesi fonları veya sosyal ekonomi finansman ajansları gibi dış sermaye yatırımlarını aramak gerekir. Risk sermayesi veya küçük yatırım kredileri dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere dış yatırımı güvence altına almaya başlamadan önce ön araştırma ve dokümantasyon yapılması şiddetle tavsiye edilir.

Bankalar, finansman talebinizi değerlendirebilmek için özellikle kapsamlı verilere ve kapsamlı bir iş ve geliştirme planına ihtiyaç duyacaktır.



### 6.3.7. Küçük ölçekte başlamalı ve işinizi büyötmek için çalışmalısınız.

Olmak ve girişimci bir iş kurarken risk almakla tanımlansa bile, bu işi küçük ölçekte başlatmaya çalışmanız ve işinizi adım adım kurup büyötmeye çalışmanız önerilir. Neyin iyi çalıştığını temel almalı, vaat edenleri değiştirmeli ve başarısız projeleri atmalısınız. İşiniz küçük ölçekte başarılı olduğunda, onu büyötebilir, başka bir şehre veya tüm ülkeye genişletebilir ve attığımız her adımı çalışmayı ve planlamayı bırakmazsınız.



### 6.3.8. Ara vermelisin

Ne zaman çalışmayı bırakıp dinlenmeye başlayacağınızı bilmek çok önemlidir. Sıfırlamak ve yenilemek için herkesin iyi bir miktar dinlenmeye ve işten uzakta makul bir süreye ihtiyacı vardır. Başarı bir gecede olmaz, bu yüzden hızınızı belirlemelisiniz. Mola vermek, sizi tükenmekten alıkoymanın yanı sıra birçok nedenden dolayı faydalıdır. Nefes almanızı sağlar, bırakın bilgi

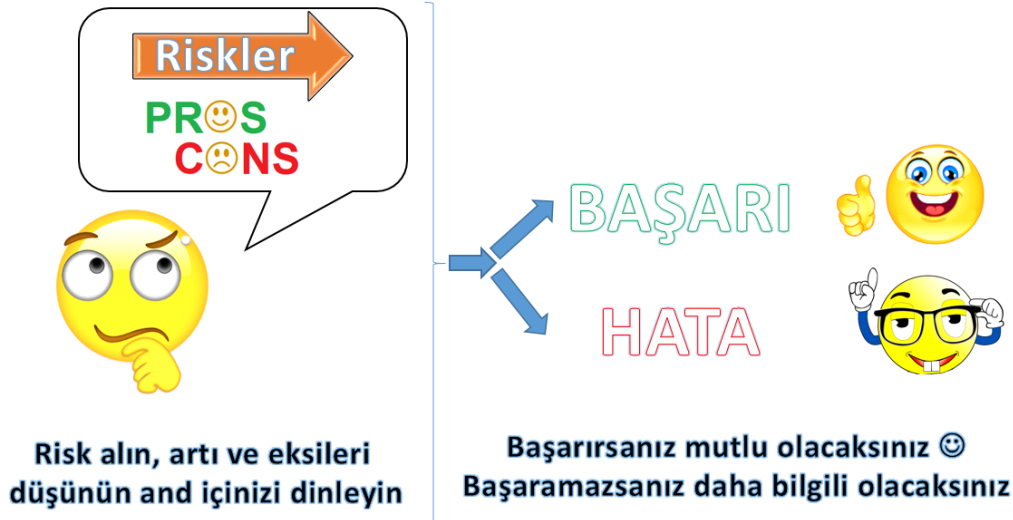
ayarlasın. Zaten yapılmış olanları belli bir mesafeden düşünmeniz için size zaman verir. Bir gün tatil yapmaktan veya tatile çıkmaktan yorulana kadar beklemeyin. Araları önceden planlayın. Bitkin insanlar daha kötü kararlar verirler, bu nedenle zaten fazla çalışıyorsanız, zorluklar ortaya çıktığında pes etme olasılığınız daha yüksektir. Bu nedenle, zaman zaman pillerinizi şarj etmelisiniz.



**Yorgun hissederseniz rahatlamak için dinlenin**

### 6.3.9. Risk almalısın

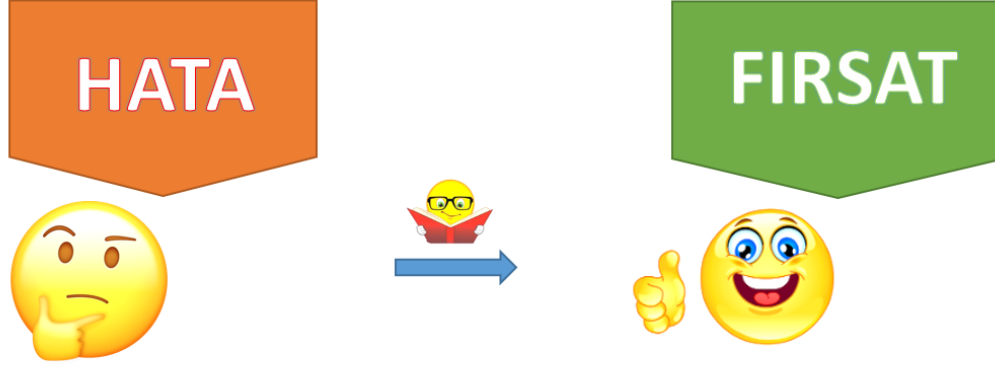
Risk almak işin bir parçasıdır. Başarılı bir girişimci, başarının risk almaktan, soğuktan, hesaplanmış risklerden ve bazen “dikkatsiz” risklerden doğduğunu bilir. İşinizden ayrılmak ve girişimci olmak bile bir risktir. Bu nedenle, ticari faaliyetiniz sırasında bazı riskler almalı, yeni yaklaşımlar denemeli ve yaratıcı olmalısınız. Yine de, aldığınız risklerin çok büyük olmamasına dikkat etmelisiniz. Bunları iyice düşünün, artılarını ve eksilerini düşünün ve içgüdülerinizi dinleyin. Başarılı olanlar için ödül genellikle alınan riskleri telafi eder. Daha kötüsü, başarısız olacaksınız ve yeterince iyi başarısızlık, kılık değiştirmiş başarı olarak tanımlanmıştır. Pes etme!



### 6.3.10. Hatalarından ders almalısın.

Başarısızlığı işinizde öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz. İş dünyasındaki büyük başarısızlık veya hata, girişimcilik başarısızlıklarınızdan ders alamamaktır. Ne kadar çok başarısız olursanız veya sizin gibi başarısız olan girişimcileri okursanız, başarı hakkında o kadar çok şey öğreneceksiniz. Kendinizi toplayın ve her şeyi yeniden yapın, ancak daha iyi yapmaya

çalışın. Hatalarınızın size ulaşmasına izin vermeyin. Bazen bu tür bir aksilik başınıza gelen en iyi şey olabilir ve daha da başarılı bir girişimci olursunuz.



**Hatayı, öğrenmek ve işinizde büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz**

#### 6.4. İş Planlamayla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları

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 ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)).

Bir iş Planı yazmak için 10 İpucu ve Püf Noktaları (aşağıdaki 10 ipucu ve püf noktası için hala çizgi filmlerin üretilmesi gerekiyor)

##### 6.4. 1. İş planınızı hedef kitlenize uyarlayın

Herhangi bir iş planı için başlangıç noktası izleyicidir. Kim okuyacak? Planın amacı nedir - fon sağlamak mı? Belki bir iş ortağını çekmeniz gerekiyor. Temel gerçekler ve rakamlar aynı kalsa da, planınızın farklı versiyonlarını belirli izleyicilerin ihtiyaçlarına göre uyarlayın. Örneğin, potansiyel bir yatırımcı, yatırımlarından nasıl iyi bir getiri elde edeceklerine dair net bir açıklama arayacaktır. Bir banka yöneticisi, finansman sağlamadan önce bir krediyi geri ödeyebileceğinize dair kanıt arayacaktır.

##### 6.4.2. Pazarınızı iyice araştırın

BBC'nin Dragons 'Den serisinin izleyicilerinin de bileceği gibi, potansiyel yatırımcılar pazar bilgisine büyük önem veriyorlar, bu yüzden araştırmanızın kapsamlı olması gerekiyor. Pazarınızla ilgili bilgiler, iş planınızda ayrıntılı olarak belirtilmeli ve güçlü ve zayıf yönlerinizi göz önünde bulundurmaya gerektiren fırsatlarınız ve tehditleriniz konusunda büyük bir farkındalık göstermelisiniz.



### 6.4.3. Rakiplerinizi belirleyin

Pazarınızı anlamak için, tüm rakipleri - kim olduklarını, güçlü ve zayıf yönlerini ve işletmeniz için olası sonuçlarını tanımalısınız. Tüm işletmeler rekabetle karşı karşıyadır - planınız, tüm rakiplerinizi başa çıkarmak için net bir stratejiniz olduğunu göstermelidir.

### 6.4.4. Detaylara dikkat edin

İş planınız konuya gelmeli, ancak okuyucunun işinizi anlamak için ihtiyaç duyduğu bilgilere sahip olmasını sağlamak için yeterli ayrıntı içermelidir. Planınız insanları yeteneğinize ve profesyonelliğinize inandırmalı, bu da herhangi bir yazım hatası, hata, gerçekçi olmayan varsayımlar veya fantezi figürleri olmaması gerektiği anlamına gelir.

### 6.4.5. Start-up'ınızın yatırımcılara sunduğu fırsata odaklanın

Yatırım arıyorsanız, fırsatı açıkça tanımlayın. Neden birisi sizin girişiminize diğerinin aksine yatırım yapsın? Benzersiz satış teklifiniz nedir - sizi özel kılan nedir? İnsanlar neden sizden satın alacak? Planınız tüm bu anahtar soruları yanıtlamalıdır.

### 6.4.6. Önemli gerçekleri dışarıda bırakmayın

Temel olarak, planınız ürünlerinizi / hizmetlerinizi, müşterilerinizi, rakiplerinizi, yönetim ekibinizi, operasyonlarınızı, finanslarınızı, geliştirme hedeflerinizi ve stratejinizi açıklamalıdır. Temel gerçekleri gözden kaçırsanız, planınızı başkalarına sunduğunuzda bu size pek iyi yansımaz.

### 6.4.7. Finansal bilgilerinizi doğru alın

İş planınızın finansal bilgileri özel bir incelemeyle karşı karşıya kalacaktır. Nakit akışı tam olarak belgelenmeli ve satış tahminlerinizin sağlam bir şekilde oluşturulması gerekir. Maliyetleri tahmin etmek satışlardan daha kolay olsa da, her ikisinin de dahil edilmesi gerekir. Rakamlar gerçekten size göre değilse, iş planınızı oluştururken, bir muhasebeci veya başka bir güvenilir danışmandan yardım isteyin.

### 6.4.8. Yönetici özetinizi ikna edici yapın

Muhtemelen, yönetici özeti iş planınızın en önemli parçasıdır. Daha deneyimli okuyucular önce onu okuyacak, böylece temel gerçekleri ve rakamları hızlı bir şekilde bulabilecekler. Yönetici özeti onları meşgul etmez ve okumaya teşvik etmezse, savaş kaybedilir. Yönetici özeti, manşet figürleri sağlar ve stratejinizi kilit noktalara yoğunlaştırır. Belgenin önünde görünmesine rağmen, sonuna kadar yazmayı bırakın. Elbette, ilgi çekici ve etkileyici hale getirin - ancak gerçekçi tutun.



#### 6.4.9. Bir iş koçundan ikinci bir görüş alın

Planınızın bir taslağını tamamladıktan sonra, bağımsız olarak gözden geçirin. Bağımsız, yapıcı eleştiri sunabilecek birini seçin - belki bir muhasebeci veya iş danışmanı. Yerel Ticaret Odanız veya Teşebbüs Ajansınız yardımcı olabilir. İncelemeleri, gözden geçirilmiş bir taslakta ele almanız gereken sorulara yol açabilir.

#### 6.4.10. İş planınızı doğru şekilde uygulayın

Bir iş planı, performansı değerlendirmek ve stratejinize ve işinizin gelişimine rehberlik etmek için kullandığınız bir araç olmalıdır. Belirli hedefler, son tarihler ve sorumluluklar içermelidir. Düzenli olarak gözden geçirilmeli ve güncellenmelidir. Kazanan bir iş planı, işletmenizin temel hedeflerine ulaşmak için yapması gerekenlere odaklanmasını sağlamaya yardımcı olacaktır.

### 6.5. Başarı Faktörleri

Girişimin değerlendirilmesinde doğru göstergeleri seçmek çok önemlidir: eyleme geçirilebilir göstergeler ve gösteriş göstergeleri değil. Örneğin, bir süpermarket bir makyaj göstergesi belirleyebilir - müşteri sayısı, ancak eyleme geçirilebilir bir gösterge günlük gelir hacmidir. Müşteri sayısı artabilir ancak zamanla çok daha az satın alabilirler.

### 6.6. Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin On İpucu ve Püf Noktası

İşte başarılı bir girişimci olmanıza yardımcı olacak en iyi 10 ipucu ve püf noktamız.

**Kaynak:** <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

#### 6.6.1. Sağlam iş planlaması yapın

Planlama, herhangi bir iş başarısında çok önemli bir rol oynar. Bir iş planı (ayrıca önceki paragrafa ve [4. bölüme bakın](#)) iyi bir başlangıç noktasıdır - becerilerinizi ve zayıf yönlerinizi, ne sunduğunuzu, nasıl benzersiz olduğunuzu ve teklifinizi nasıl büyütmeyi planladığınızı tanımlamak. Dahası, kendinizi yanlış gidebilecek her şeye ve bununla nasıl başa çıkacağınıza zihinsel ve pratik olarak hazırlamaya çalışın. Örneğin, yaralanırsan ne olur? Ya müşteriler size bir ay geç ödeme yaparsa? Ya bir hava felaketi sizi etkiliyorsa? Yoksa güvenilir bir tedarikçi iflas mı eder?

#### 6.6.2. Mali Zorluklara Hazırlanın

Bir işletme kurarken en büyük zorlukları nakit akışı oldu ([anket Santam](#)). Bir aylık harcamalar için tasarruf ederek veya genel giderlerinizi nasıl düşürdüğünüz konusunda yaratıcı olarak nakit akışı darbeleriyle başa çıkın. Müşterilere bir depozito ya da tam tutarı peşin ödüyorlarsa bir indirim veya hatta bir teşvik sunabilirsiniz - örneğin, ürününüzü veya hizmetinizi bir hafta önce teslim ederseniz% 10 daha az ödeyin. Ne yaparsanız yapın, borca son derece dikkat edin - bu, küçük işletmelerin başarısının en büyük katillerinden biridir.





### 6.6.3. Dikkatli Olun - Bir iş kurduğunuzu unutmayın

Süslü ofislere, pahalı ekipmanlara ve üst düzey pazarlamaya su sıçratma isteğine karşı koyun. Şirketinizin geçim kaynağı cüzdanınızda ne olduğuna bağlıdır, bu nedenle her rand ve kuruşun üç kez kontrol edilmesi gerekir. Düşük bir genel gider sağlayın ve nakit akışınızı etkili bir şekilde yönetin. 1001 gün hayatta kalanlardan biri olan Jamie Pike için bu, ilk başta fiziksel bir dükkandan vazgeçmek ve mallarını bir pazarda satmak anlamına geliyordu; Tasarım ikilisi JesseJames için bu, tesislerini diğer küçük işletmelerle paylaşmak anlamına geliyordu.

### 6.6.4. Yardım isteyin!

Ağ oluşturma, bilgi paylaşımı ve tavsiye için pek çok kaynak var. Ağ oluşturma sadece yeni iş fırsatları için değildir; harika bir destek kaynağı ve yeni fikirler olabilir. Sektörünüzün ve bölgesel iş ağlarının etkinliklerine katılın. Çevrenizdeki kişilerden (aracı, banka müdürü, ev sahibi veya komşu işletmeler gibi) veya bölgenizdeki çevrimiçi forumlardan ve Facebook topluluk gruplarından tavsiye isteyin.

### 6.6.5. Güvendiğiniz bir akıl hocasına güvenin

Bir aile üyesi, eski patron veya meslektaş veya hatta güvenilir bir çevrimiçi kaynak veya blog olabilir. Mentor, paha biçilmez bir sondaj panosudur - bulunduğunuz yerde bulunan biri; Anketimize katılanların% 61,9'unun mentorları yoktu - ancak mentorların işleri üzerinde önemli ölçüde olumlu bir etkisi olduğunu bulduklarını söylediler.

Anketimize katılan bir kadın girişimci, "Mentorum beni en büyük korkularımın ötesine itti" dedi. Cooked Inc'ten Mariam Jakoet Harris, "Devralacak biri değil" dedi. Seni besleyecek ve yardım edecek biri.

### 6.6.6. Küçük bir bütçeyle pazarlama

Yeni işinizi pazarlamak son derece önemlidir, ancak çok pahalı olması gerekmez. Sosyal medya sizin arkadaşınızdır - Facebook veya LinkedIn'de işletme sayfanızı oluşturmak ücretsizdir ve çevrimiçi arama sıralamanıza yardımcı olur. Web sitenizin URL'sini Google ve Bing gibi arama motorlarına göndermek de tamamen ücretsizdir.

Ayrıca topluluk Facebook gruplarına da dikkat edin - bazıları küçük bir reklam ücreti gerektirirken, diğerleri işletmenizin reklamını haftanın belirli günlerinde yapmanıza izin verir. Pazarlamayla ilgili temel nokta, her şeyi ve her şeyi denemektir. Denemeden sizin için neyin işe yarayacağını bilemeyeceksiniz.

### 6.6.7. Bir numaraya dikkat edin

Girişimcilik bir yaşam tarzıdır - 9'dan 5'e kadar günler geride kaldı. Bu, toprağa gömülmen gerektiği anlamına gelmez. Düzenli egzersiz yapın, sağlıklı beslenin ve rahatlamak için zaman bulun yoksa daha az üretken olursunuz. Girişimci yanıt verenlerin% 64'ü, iş sorumlulukları





nedeniyle aileleri ve arkadaşlarıyla değerli zamanlarından vazgeçmek zorunda kaldıklarını söyledi (kaynak: [Santam](#)). Zaman yönetimi becerileriniz üzerinde çalışmak, gün içinde sevdiğinizle geçirmek için yeterince zaman ayırmanıza yardımcı olacaktır.

#### **6.6.8. Vizyonunuzu paylaşan bir ekip oluşturun**

Çok basit: harika insanlar harika bir şirket olur. İşletmeniz büyüdükçe, personel tutmanız gerekebilir. Öncelikle, kültürünüze uyduklarından ve değerlerinizi paylaştıklarından emin olmak için insanlarla iyice röportaj yapmak için zaman ayırın. İkincisi, bırakmak zor olabilir, ancak görevleri nasıl devredeceğinizi öğrenmek önemlidir. Son olarak, insanların sizin klonlarınız olmasını beklemeyin. Yeni görüş ve önerilere açık olun. Eski çalışma yöntemleri hakkında yeni bakış açıları edinmek her zaman iyidir.

#### **6.6.9. Hayatboyu Öğrenme**

Kendi işinizi kurmak, sürekli bir büyüme ve öğrenme sürecidir. Kendinizi hem pratik hem de duygusal becerilerle zenginleştirmek önemlidir. Hubspot Academy, Udemy ve Inc.edu gibi ücretsiz veya düşük maliyetli e-öğrenme kaynaklarına göz atın.

Proje veya zaman yönetimi becerilerinizi geliştirin, yeni bir yazılım programı öğrenin veya kendi sosyal medya kampanyalarınızı nasıl yürüteceğinizi kendinize öğretin. Yönetim, sunum ve motivasyon becerileriniz üzerinde de çalışabilirsiniz. Çok seyahat ediyorsanız, podcast'ler ve TED konuşmaları gibi şeyler, kendinize ilham vermenin ve eğitmenin harika yollarıdır.

#### **6.6.10. Girişiminizi koruyun**

En iyi girişimciler risk istemez, riski azaltmaya çalışırlar. Küçük işletme sigortası, geçiminize bakmanın en iyi yollarından biridir ve düşündüğünüzden daha ekonomiktir. Yangın veya hırsızlık gibi acil bir durumda değerli stoğunuzun ve tesisinizin kapalı olduğundan emin olun.



## Bölüm 7. F.A.I.L. (ÖĞRENMEYE İLK TEŞEBBÜS)

**Başarısızlığı, işinizde öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz: F.A.I.L.: Öğrenmeye ilk teşebbüs.**

İş dünyasındaki en büyük başarısızlık veya hata, girişimcilik başarısızlıklarınızdan ders alamamaktır. En iyi girişimciler başarısızlıklarla değil, onlarla nasıl başa çıktıklarıyla tanımlanır. Zor durumları hem içeride hem de dışarıda yönlendirmek, başarılı bir girişimci olmak için çok önemlidir.

### 7.1. FAIL'de ilk 10

#### 7.1.1. Hedef belirleyememe

Her zaman bir hedefiniz olsun; Aklınızda net bir hedef olmadan iş dünyasına atlamayın. Hazırlanmadaki başarısızlık genellikle girişimcinin dikkatsizliğinden kaynaklanan örgütsel eksikliklerden kaynaklanmaktadır.

#### 7.1.2. Sonuçta şevk başarılı olmak için yeterli değildir

Fikirleriniz ve başarılarınız konusunda hevesli olmanız önemlidir; ancak kaynaklar, net hedefler ve fikirler gibi bundan daha fazlasına ihtiyacınız var. Başarısızlık, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna edememekten de kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

#### 7.1.3. Öğrenememe

Başarılı olmak için yeni şeyler öğrenebilmeli ve bunun için güdüye sahip olmalısınız. Bu olmadan, istikrarlı bir iş kurmak neredeyse imkansız olabilir. Bazı girişimciler uzmanlıklarının dışındaki alanlara girerler ve bu önemli boşluğu yalnızca kendi zekalarının telafi edeceğine inanırlar. Uzman uzmanlardan tavsiye (dostça veya sözleşmeli) almalıdırlar.

#### 7.1.4. Zayıf Para / Bütçe Yönetimi

Paranızı bir amaç olmadan etrafa savurmayın. Her zaman işinizi geliştirmek için paranın nasıl yönetilebileceğini ve harcanabileceğini düşünün. Başlangıçtaki başarısızlık, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna edememekten kaynaklanıyor. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

#### 7.1.5. Ürünün reklamının yapılmaması / markalanmaması

Reklam ve pazarlamanın gücünü asla küçümsemeyin. Bunun için doğru stratejiyle, işinizde ve kendi imajınızda oldukça ileri gidebilirsiniz. Başarısız markalaşma, uygun pazar segmentini belirleme konusundaki yetersizliğin sonucu olabilir; pazar segmentinin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve kültürünü anlamak; bu segmenti ele almak için uygun kanalları kullanmak; uygun markayı yetiştirmek; markayı yasal olarak korumak vb. Bugün müşteriler onlarca yıl



öncesine göre daha sofistike. Sadece yüksek fonksiyonel özelliklere sahip olan ürünler tek başına başarılı değildir. Ayrıca yüksek ergonomik özelliklere sahip olmalı ve anlamlı markalar tarafından desteklenmelidir.

#### 7.1.6. Rekabeti Azaltma

Rekabeti küçümsemek, işletmeniz ve sizin için ölümcül olabilir. Her zaman rekabetin kendini geliştirmek için ne yaptığını göz önünde bulundur ve onları bir üste almaya çalış. Girişimciler rekabet konusunda dikkatli olmalıdır, çünkü rekabet, pazarın büyük bir bölümünü zaten fethetmiştir, müşterileri derinlemesine kavramıştır ve çoğu durumda, girişimcinin sahip olmadığı "savaş" için büyük miktarda fonu vardır.

#### 7.1.7. Yanlış Sebeplerden Başlamak

Bir iş kurmak sizin için anlamlı olmalıdır. Zorunlu hissettiğiniz için ya da sizden beklendiği için hiçbir şeye başlamamalısınız. Tipik bir girişimci, vizyonu ve fikrine bağlılığı ile kendisini diğer insanlardan ayırır.

#### 7.1.8. Kötü Yönetim

Yönetime gelince, her iki tarafı da düşünün. Diktatör olamazsınız ve insanların sizi zorlamasına izin veremezsiniz. İnsanların moralini yüksek tutmak ve işin buna göre büyümesini sağlamak için lider olmanız gerekiyor. İhmalci girişimciler sadece "hislerine" güvenirlir ve aslında anlamadıklarında piyasayı anladıklarına inanırlar. Klasik örnekler: Sinclair C5 ve Webvan.

#### 7.1.9. İş Planı Yok / Korkunç Planlama

Sağlam bir iş planı olmadan, bu görev neredeyse imkansız veya en azından çok daha zor olacaktır. Her zaman önceden hazırlanın ve başarısızlığı önlemek için çok düşünün.

#### 7.1.10. Yanlış İnsanlarla Çevrelemek

Kendinizi motivasyonsuz, güvenilmez ve tembel insanlarla çevrelemeyin. İşe aldığınız ve etrafınızı saran kişilerin sizinle aynı veya benzer enerji ve ideolojileri paylaşmasını sağlayın.

Kaynak: <https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails>

Rüyanızdan işe giden yol haritanız sırasında ortaya çıkabilecek farklı başarısızlık türleri vardır, bunlardan bazıları aşağıda listelenmiştir.

### 7.2. More F.A.I.L:

#### 7.2.1. Hazırlık hatası.

Hazırlanmadaki başarısızlık genellikle girişimcinin dikkatsizliğinden kaynaklanan örgütsel eksikliklerden kaynaklanmaktadır.



### 7.2.2. Başlatma hatası.

Bu, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna etme yetersizliğinden kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

### 7.2.3. Başarısız markalama.

Uygun pazar segmentini belirleme konusundaki yetersizliğin sonucu olabilir; pazar segmentinin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve kültürünü anlamak; uygun kanalları kullanmak için bu segment; uygun markayı yetiştirmek; markayı yasal olarak korumak vb.

### 7.2.4. Alana özgü iş bilgilerinin eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık.

Bazı girişimciler uzmanlıklarının dışındaki alanlara girerler ve bu önemli boşluğu yalnızca kendi zekalarının telafi edeceğine inanırlar. Uzman uzmanlardan tavsiye (dostça veya sözleşmeli) almalıdırlar. Uzmanlığınız olan ve tutkulu olduğunuz bir iş kurmak tercih edilir.

### 7.2.5. Piyasa ihtiyacının fazla tahmin edilmesinden kaynaklanan başarısızlık.

İhmalci girişimciler sadece "hislerine" güvenirler ve aslında anlamadıklarında piyasayı anladıklarına inanırlar. Klasik örnekler:

[Sinclair C5](#) ve [Webvan](#)

### 7.2.6. Rakiplerin küçümsenmesinden kaynaklanan başarısızlık.

Girişimciler rekabet konusunda dikkatli olmalıdır, çünkü rekabet, pazarın büyük bir bölümünü zaten fethetmiştir, müşterileri derinlemesine kavramıştır ve çoğu durumda, girişimcinin sahip olmadığı "savaş" için büyük miktarda fonu vardır.

### 7.2.7. Hedef grubun yetersiz bilgisinden kaynaklanan başarısızlık, kötü pazarlama ile sonuçlanır.

Bugün müşteriler onlarca yıl öncesine göre daha sofistike. Sadece yüksek fonksiyonel özelliklere sahip olan ürünler tek başına başarılı değildir. Ayrıca yüksek ergonomik özelliklere sahip olmalı ve anlamlı markalar tarafından desteklenmelidir.

### 7.2.8. Kurucu ekipte tutku ve bağlılık eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık.

Tipik bir girişimci, vizyonu ve fikrine bağlılığı ile kendisini diğer insanlardan ayırır. İşine duyulan tutku ve işi geliştiren ekip içindeki iletişim, başarılı bir iş için çok önemli iki faktördür.



## Bölüm 8. Nasıl Ağ Yapılır

### 8.1. Ağ Kurmanın En İyi Yolu Nedir?

Ağ kurmayı öğrendiğinizde, bu sadece kariyerinizi geliştirmekle kalmaz, aynı zamanda kişisel yaşamınızı da iyileştirir. En iyi networkerlerin sadece harika işleri ve kariyeri yoktur, harika arkadaşlıkları vardır ve her zaman yeni fırsatların önündedirler.

Ağ kurmanın en iyi yolu, doğal güçlerinizi kullanmaktır. Kendinizi ağa zorlama hatasını yapmayın. Yeni bağlantılar kurmak için giden gibi davranmayın.

### 8.2. On Ağ ipucu ve püf noktası

#### 8.2.1. Odadan her zaman gül kokulu çıkın

Herkesi dostane bir şekilde selamlayın, geldiğinizde olumlu olun ve insanları selamlayın, ayrılırken herkese veda edin. Sohbetle hazır olun, hayal kurmayın veya cep telefonunuzu kontrol etmeyin. Her zaman gözlendiğinizi varsayın

#### 8.2.2. Öne çıkın! Ama doğru şeyler için.

Cesur olun, çoğu insan sizin düşündüğünüzü yapmak ister, sadece cesareti buluyorlar.

#### 8.2.3. Ödevini yap.

Bir konferansa veya toplantıya gidecekseniz, konu hakkında önceden araştırma yapın. Sizi güvenle dolduracak, size farklı bir bakış açısı verecek ve söyleyecek ilginç bir şeyiniz olacak.

#### 8.2.4. Çoğu insan sohbete başlamaz

Çoğu insan konuşmak yerine içkisine bakmayı veya telefonunu kontrol etmeyi tercih eder. İnişiyatif alın ve başlayın.

#### 8.2.5. Çok yoğun olmayan bazı sohbet başlatıcıları ezberleyin!

"Bu konuşmanın büyüleyici olduğunu düşündüm!", "Buralardan mısın yoksa çok mu seyahat ettin?", "Ne kadar güzel bir bina / Şehir!" , "Bu atıştırmalıklar harika! ", "Konuşmacıyı nasıl tanırıyorsunuz? ", "Test sizin için nasıldı?"

#### 8.2.6. İşinizi anlatırken, yaptığınız şeyle ilgili eğlenceli veya farklı bir açıklama yapın ve gurur duyun.

Hayat sigortası satıyorsanız, "Müşterilerim için yatırım satın alıyorum" deyin, bir muhasebecisiniz "Noel partisi için biraz para olduğundan emin olmaktan sorumluyum!" , sen daha temizsin "ben işimi bitirdiğimde, insanlar gazeteleriyle tuvalette sıraya giriyorlar", Barmen "harika bir kahve gününüzü güzelleştirebilir veya bozabilir ve ben de bunu yaparım!"



### 8.2.7. Kendinizi ofiste kapatmayın

İnsanlarla tanışın, ofisten / evden çıkın. Bazı kulüplere katılın, hobiler edinin. İnsanlar biraz dedikodudan hoşlanırlar, bu yüzden onlara ne yaptığınızı söyleyin.

### 8.2.8. Kartvizitinize bir fotoğraf koyun

Çalışıyor! İnsanlar seni daha kolay hatırlayacak

### 8.2.9. Fazla doğrudan olmayın

Önce ilişkiyi kurun, sonra işinizi açıklayın.

### 8.2.10. Diğer kişinin neyle ilgilendiğini düşünmeye çalışın.

Sizinle veya şirketinizle çalışmanın gerçekten harika veya ilginç olan yanı nedir?

## 8.3 Ağ Oluşturmak İçin On İpucu ve Püf Noktası

### 8.3.1. Taking Lead

Bir etkinliğe veya konferansa gitmeden önce orada kimin olacağını belirleyin ve araştırmanızı yapın. Bu, odaya girecekmışsiniz gibi hissetme endişesini ortadan kaldırır ve insanlarla ne hakkında konuşacağınıza dair hiçbir fikriniz olmaz, bunun yerine silahlı ve konuşmalara hazırsınız ve tam olarak hangi konuların gündeme getirileceğini bilirsiniz ve bazen, garip konuşmalardan kaçınmak için hangi konuların dile getirilmemesi gerektiğini bilirsiniz. İnsanlarla gerçek ilişkiler kuran şey, bu ortak ilgi alanları ve konuşmak hakkında aklınıza bile gelmeyecek şeylerdir. Araştırmanı yap!

### 8.3.2 Sosyal medyayı kullanma

Gelecekteki bağlantılarınızı daha iyi tanımak için sosyal medyayı kullanın. Onlarla yüz yüze tanıştığınızda, sizin için daha kolay olacaktır çünkü ortak ilgi alanlarına veya önceki iletişimlere atıfta bulunabileceksiniz.

### 8.3.3. Profesyonelce giyin

O etkinlik için uygun şekilde giyin. Bu pahalı kıyafetler giymeniz gerektiği anlamına gelmez, ancak sık tarafına biraz bir şeyler giyin ve rahat kıyafetleri evde bırakın.

### 8.3.4. Başkalarını dinleyin

Konuşmaktan daha çok dinle! Orada olun, konuştuğunuz insanlarla bağlantı halinde olun, böylece sohbeti devam ettiren değerli içgörüler sunabilirsiniz. Birini dinlemek, birisiyle bağlantı kurma fırsatları bulmanızı sağlar, belki de hayatına veya işine değer katar



### 8.3.5 İnsanların gözlerine bakın

Sık sık gözden kaçır ve bunun nedeni güven eksikliğinden mi yoksa kişisel nedenlerden mi kaynaklanmaktadır. Konuştuğunuz kişiyi konuşmaktan uzak tutabilir. Bu, önünüzdeki kişiyle veya bir grupta yaptığınız konuşmaya ilgisiz görünebilir.

Bu aynı zamanda insanların size güvenemeyeceklerini düşüncelerine neden olabilir. Göz teması kurmamak, temas halinde olduğunuz kişilerin bir şeyi sakladığınızı düşünmesine neden olabilir veya sizi onlarla konuşmak için motive etmez.

### 8.3.6. Bir golle gelin!

Bir etkinliğe giderken, bir hedef belirleyin, insanları birbirine bağlayın, bir şeyler öğrenin, hobiler keşfedin vb. O etkinlik veya toplantıdan saklayabileceğiniz her şey.

Sizin için önemli olan herhangi bir etkinliği, toplantıyı, çalışmayı vs. deneyin! Yaptığınız her şey için bir hedef belirlemek, kendinizle ilgili şeyleri keşfetmenizi sağlayacaktır.

Bir etkinlikte insanlarla bağlantı kurarsanız, gelecekte sizin için farklı çözümler / fırsatlar geliştirebilirsiniz. Başarınızı geliştirmek için iş, öğrenme, fikirler, sizin için olumlu olabilecek her şey.

### 8.3.7. İlk adımı atın!

Pek çok insan utangaçtır, belki siz de onlardan birisiniz, kim bilir?

Onlarla ilgilendiğinizi gören insanlar, fikirlerinizle sizinle işbirliği yapacaklardır. Bu yüzden yeni insanlarla tanışmak için asla utangaç olmayın. Yeni insanlar = Yeni fırsatlar.

### 8.3.8 OLUMSUZ OLMAYIN!

Negatif olmak size her zaman kötü bir ruh hali verir! Davranışınızda, iç benliğinizde en iyi yönleri bulmaya çalışın. Negatifliği yayarsanız, yakınınızdaki kişiler enerjinizi hissedebilir. İnsanlar senden kaçınmaya çalışacak, kimse negatif insanları sevmeyecek. Buna ihtiyacınız yok, çevrenizdeki insanlara ihtiyacınız var, her zaman olduğu gibi bağlantılara ihtiyacınız var, insanlar = fırsatlar.

Pozitif düşünme, kafanı kumda tutman ve hayatın daha az hoş durumlarını görmezden gelmen anlamına gelmez. Olumlu düşünme, tatsızlığa daha olumlu ve üretken bir şekilde yaklaşmanızı anlamına gelir. En kötüsünün değil en iyisinin olacağını düşünüyorsun.

### 8.3.9. Tanımadığınız insanlarla konuşun

Etkinlik sırasında, ilişkinizi geliştirmek için daha önce tanıştığınız insanlarla konuşun, aynı zamanda ağıınızı genişletmek ve potansiyel müşteriler / iş ortaklarıyla tanışmak için tanımadığınız kişilerle sohbet edin.





### 8.3.10. Reddi kabul edebilme

Sizinle konuşmak istemeyen veya konuşamayan kişilerle karşılaşabilirsiniz. Çok kaba veya konuşamayacak kadar meşgul kişiler. Sizden hoşlanmayan veya onlardan hoşlanmadığınız kişilerle konuşabilirsiniz. Belki senin için önemli olan bir konuda fikir ayrılığına düşeceksin. Kişisel olarak algılama. Senin hakkında hiçbir şey ifade etmiyor. Tanıştığınız her insanla arkadaş veya iş ortağı olmayacaksınız, bu sürecin bir parçası.

**Kaynak:** [Ağ Kurmanıza Daha İyi Yardımcı Olacak 11 İpucu!](#) Kangan Enstitüsü

## 8.4. Ağ Oluşturma hakkında daha fazla ipucu ve püf noktası

### 8.4.1. Başkaları Aracılığıyla İnsanlarla Tanışın

İnsanlarla tanışmanın en iyi ve en kolay yolu yönlendirmelerdir. Zaten tanıdığınız ve tanışmak istediğiniz insanları tanıyan insanlarla takılın. Onlar aracılığıyla tanıştığınızda veya onların konuşmalarına katıldığınızda, büyük olasılıkla, tanıtmak istediğiniz kişiye sıcak bir karşılama ve tanışma alacaksınız. Bu, çevrimiçi tanıtım araçlarıyla veya hatta tanıdığınız biriyle bir etkinlikte doğru çevreye katılarak LinkedIn'e benzer bir etkidir.

### 8.4.2. Sosyal Medyadan Yararlanın

Sosyal medya, önemli kişileri daha iyi tanımanın ve hazırlıklı olmadığınız bir yüz yüze görüşmenin baskısı olmadan etkili bir yoldur. [LinkedIn profilinizde](#), Google Plus'ta, Twitter'da ve daha fazlasında benzer fikirlere sahip veya daha iyi tanımak istediğiniz önemli kişileri arayın. Yayınladıkları bir bağlantıya yorum yapmayı veya yaptıkları bir yoruma yanıt vermeyi deneyin, onlarla bir sohbet başlatın ve karşılığında onlara değer sunun. Onlarla yüz yüze görüşme fırsatınız olduğunda, onlarla önceki iletişime başvurmak daha kolay olacaktır. Çevrimiçi profilinizin her zaman güncel olduğundan emin olun. İşe alım uzmanları, potansiyel adayları araştırmak ve hatta becerilerinizi ve deneyimlerinizi kontrol etmek için genellikle sosyal medya platformlarını kullanır.

### 8.4.3. İş Sorma

Ağ oluşturma, tanıdığınız herkesten bir iş istememektir, aslında, ağ oluşturduğunuzda asla birinden iş istememelisiniz. İnsanlardan iş aramanızda size yardımcı olacak bilgileri istemelisiniz. Ana ağ oluşturma hedefiniz bir ilişki kurmak ve yakınlık kurmak olmalıdır, böylece gelecekte potansiyel bir fırsat ortaya çıktığında, bağlantınız sizi yönlendirmeye istekli olabilir.

### 8.4.4. Özgeçmişinizi Tavsiye için Bir Araç Olarak Kullanın

Bir iş arama sırasında ağ kurmanın bir başka kolay ama oldukça etkili yolu, ilişki kurduğunuz kişilerden [özgeçmişinizi gözden geçirmelerini](#) ve onu nasıl geliştirebileceğiniz konusunda size geri bildirim vermelerini istemektir. Bu tekniğin kullanılması birkaç nedenden dolayı değerlidir. Özgeçmişinizi gözden geçirirken, iş geçmişinizi, önceki başlıklarınızı, hedeflerinizi ve sizin hakkınızda henüz bilmedikleri birçok şeyi keşfedecekler. Geçmişinizin mükemmel şekilde uygun olabileceği bir şirketi veya bir bağlantıyı hatırlayabilirler.



#### 8.4.5. Çok Fazla Zaman Almayın

Ağ kurmaya başlamadan önce, bir ajandanız olduğundan ve toplantıyı yolunda tuttuğunuzdan emin olun. Vakit nakittir ve insanlar zamanlarının çoğunu alan birinden asla mutlu olmazlar. Toplantınızı önceden planlayarak, profesyonelliğinizi oluşturur, güvenilirlik kazanır ve ele almak istediğiniz tüm kritik konuları ele alırsınız. .

#### 8.4.6. Diğer Kişi Konuşsun

Ağ oluştururken, tüm konuşmayı yapmadığınızdan emin olun. İyi bir konuşmacı olmanın anahtarı, iyi bir dinleyici olmaktır. Başka bir kişiden tavsiye veya fikrini sorduysanız, önerme ve size söyleme fırsatına sahip olduklarından emin olun. Ya da belki çalışmalarına değer katmanızı istiyorlar. Bütün konuşmayı yaparsanız, kişi söyleyecekleri şeyle ilgilenmediğinizi hissedebilir ve verdiğiniz bilgilerle ne yapacağından emin olmayabilir. Aşağıdaki sorulardan bazılarını sorun:

- Bu şirkette ne kadar zamandır çalışıyorsunuz? Ya da ne kadar süredir bu alandasınız?
- İşinizle ilgili neyi seviyorsunuz veya sevmiyorsunuz?
- Bu pozisyon için ne tür bir eğitime ihtiyacınız vardı?
- Bu şirketin kültürü nedir?

#### 8.4.7. Bir Başarı Hikayesi Sunun

Bir konu bulduğunuzda, diğer kişi ilgilenebilir ve siz bu konuda tavsiyede bulunabilirsiniz, benzer bir durumda başkalarına nasıl yardım ettiğiniz hakkında bir hikaye anlatarak bir çözüm sunun. Onlara probleminizi ve onu nasıl çözdüğünüzü anlatın, ancak kısa ve tatlı tutun. Onlara sorunu ve ardından çözümünüzü anlatarak başlayın. Her şeyin daha iyiye gittiği mutlu sona gelmeden önce olayların ne kadar feci olduğuna dair birçok bilgi ekleyin.

#### 8.4.8. Ağınızı Nasıl Genişleteceğinize Dair Öneriler İsteyin

Ağ kurmanın ana hedeflerinden biri, yalnızca bir veya iki kişiyle tanışmak değil, aynı zamanda tanıştığımız kişilerin ağına da girmektir. Karşılaştığımız her ayrı kişi, yaklaşık 200 kişiyi daha tanıyacak ve bu kişilerden bazılarıyla tanışabilirseniz, ağınızı ve son derece değerli bir bağlantı bulma şansınızı hızla artıracaksınız. Kişilerinize profesyonel bir kuruluş tavsiye edip edemeyeceklerini veya konuşmanız gereken bazı kişilerin adlarını sorun.

#### 8.4.9. Takip Etmek İçin Bir Neden Bulun

Başka biriyle yakınlık kurmak istiyorsanız, ilişkiyi sürdürmek için bir neden yaratın. Bir ağ kurma toplantısı sırasında yaptığınız bir tartışmaya katkıda bulunan bir makale okursanız, onu kaydedin ve neyi ilginç bulduğunuza ve onlara nasıl fayda sağlayacağını düşündüğünüze dair kısa bir notla onlara gönderin. Ağınızın üyeleriyle yeniden bağlantı kurmak için yılda en az iki veya üç fırsat bulmaya çalışın.

#### 8.4.10. Daima Teşekkür Etmeyi Unutma

Bir ağ kurmak, gerçek ve şefkatli bir ilişki oluşturmakla ilgilidir. Verdikleri bilgiler için bağlantınıza teşekkür edin ve onlara herhangi bir şekilde yardım edip edemeyeceğinizi görün. Onlar için yararlı olacağını düşündüğünüz herhangi bir bilgiyi paylaşın. Kişileriniz hakkında öğrendiklerinizi not alın, böylece gelecekteki yazışmalarınız kişiselleştirilmiş bir dokunuşa sahip olabilir.



## Bölüm 9. Pazarlama ve İletişim

*Bir işletme, proje veya yatırım için bir fikriniz olduğunda, hedeflerinizi ve onlara ulaşmak için eylemlerinizi belirlemeniz çok önemlidir: Ürünleriniz için iletişim ve farkındalık yaratmak çok önemlidir. Bir iş kurmak için pazarlama, ürününüzü iletmek için temel araçlardan biridir. Pazarlama, ürünü ölçeklendirmeye, ilgi çekmeye ve daha fazla satmaya yardımcı olur ...*

### 9.1. Pazarlama nedir?



Pazarlama nedir?

### 9.2: İşte sizinle paylaşabileceğiniz 10 ipucu

#### 9.2.1. Müşterinizi tanıyın!

Müşterinizin kim olduğunu ve ürününüzü kimin kullanacağını bilmiyorsanız, stratejiler, eylemler oluşturmak, AdWords kampanyaları, Facebook ADS veya Twitter kiralamak faydasızdır. Bunu yapmak basit gibi görünse de, bir iş kurmak çok yaygındır, iş modelini doğrularken müşteri değişir. Kim olduğunu, nasıl olduğunu, nelere ilgi duyduğunu, günden güne onu neyin sınırlendirdiğini, ne istediğini, medyayı ve okuduğu blogu bilin. Tüm bu bilgiler, bir pazarlama ve iletişim stratejisi oluştururken hayatı çok daha kolaylaştıracak

#### 9.2.2. Bir strateji oluşturmadan önce kendinize ne için sorun

Her şeyden önce, herhangi bir strateji oluşturmadan önce kendinize sorun, ne için? Onunla elde etmek istiyoruz? Açıkça ve kime yönlendirildiğine sahip olmak, somut eylemlerle belirli bir plan oluşturmanızı sağlar.

#### 9.2.3. Rakiplerinizi inceleyin ve kopyalayın

Rekabetinizin pazarlama ve iletişimde nasıl gittiğini araştırın; Neyin işe yarayıp neyin yaramadığı Ayrıca neyin iyi olduğu, neyin onlardan daha iyi yapabileceği ve neyin farklı olduğu konusunda. Unutmayın: kopyalamak fena değil. Bazen yenilik yapmanıza gerek kalmaz. Rakiplerinizin işe yarayan bir şey yaptığını görürseniz, kopyalayın, size özel hale getirin ve sizin için iyi sonuçlar verip vermediğini ölçün



#### 9.2.4. Belirli bir hedef belirleyin

Bir iş kuran tavuk, pazarlamayla ilgili sorulardan biri, neyi başarmak istediğiniz ve hedefinizin ne olduğudur. Bulduğumuz cevaplar çok çeşitlidir. Diğerlerinin yanı sıra, müşteri etkileşimi oluşturmaktan müşteri kazanmaya, insanlar uygulamamı indirene kadar çeşitlilik gösterir. Bunlar çok genel hedefler. Hedef SMART [Spesifik, Ölçülebilir, Ulaşılabilir, İlgili, Belirli bir süre ile] olmalıdır. Biz buna dahili olarak hedeflere iniş diyoruz. SMART hedefine güzel bir örnek: “Önümüzdeki 3 ay içinde twitter uygulamamda 5.000 aktif kullanıcı kazanmak istiyorum”.

Hedefler belirlerken, kendinize bunu nasıl ölçeceğinizi ve yerine getirilip getirilmediğine nasıl karar verdiğinizi sorun. Böylece ölçülebilir hedefleriniz var ve işletmeniz için hangisinin daha önemli olduğuna öncelik verebilir ve bu hedefe ulaşış ulaşmadığınızı takip edebilirsiniz.

#### 9.2.5. Ekibinizle oturun

Ekibinizle birlikte oturun (veya yalnızken değer katabilecek kişilerden bir beyin fırtınasına katılmalarını isteyin) ve onları pazarlama planına dahil edin. Deneyimlerimizden, zaman kazanmanın, bir iş kurmanın zor olduğunu biliyoruz. Ama gerekli. Yatırım yapmak, para yatırmaktır (ve evet, vakit nakittir). Ekip olarak çalışmak, bir ürünü anlamlı kılan, yanlış anlamaları önleyen, zaman ve para tasarrufu sağlayan, beklentileri uyumlu hale getiren şeydir.

#### 9.2.6. Plan

Herhangi bir pazarlama stratejisinin anahtarıdır. Bir pazarlama planı oluşturmak ve bunu yapılacak tarihler, eylemler, kanallar, kampanyalarla birlikte bir belgeye koymak önemlidir. Ne kadar spesifik olursa o kadar iyidir. Bu, stratejinizde doğaçlama yapmamanıza, sapmamanıza ve takımın zaman ve paradan daha iyi yararlanmasına neden olacaktır.

Blog için bir içerik planı yapmanız durumunda, içeriği kimin oluşturacağını düşünün. Ne sıklıkla yayınlanacak? Kim düzenleyecek? İzlenecek yayın süreci nedir? Paylaşacağınız içerikleri planlamak ve temel mesajları yazmak için aylık bir takvim oluşturun.

#### 9.2.7. Açılış sayfasına dikkat edin

İşin içinde olan şey satmaksa, bir iş kurmanın ağ geçidi ağ geçididir. Sunduğumuz ürün veya hizmetimizi destekleyen kaliteli, dikkatli ve çekici görseller seçin. İnsan dilinde ve müşteriniz tarafından anlaşılabilir bir şekilde iletişim kurun .. Ürününüzün faydalarını, açıklayıcı videoları, ürün veya hizmetinizin referanslarını ve logoları, müşterileri ve önemli ödülleri kullanın. Bütün bunlar bir açılış sayfası, çekici bir açılış sayfası yapar. Yazım hatalarına ve yanlış baskılara dikkat edin. Güvenilir kalırlar ve ürünü karartırlar.

#### 9.2.8. Ne yaptığınızı anlatın

Çünkü iletişim aynı zamanda bir pazarlama stratejisinin parçasıdır ve işletmeniz ne yaptığını satmanıza yardımcı olur. Sosyal medyanız, blogunuz, web siteniz aracılığıyla ne yaptığınızı anlatın; ve ekibinizle içeriden iletişim kurun.



### 9.2.9. Bir medya stratejisine bahis yapın

Bir işletmenin medyaya ne yaptığını anlatmak da önemlidir. Ve iyi yapmak ve onlara ihtiyaç duydukları şeyi sunmakla ilgili. Mükemmel yaklaşımı arayan her işletme, medyaya iletmek için çok değerli bilgilere sahiptir. Konu, basın bültenlerini ve bunlarla ilgili olmayan bilgileri kızartmakla ilgili değildir. Medyanın nasıl çalıştığını ve girişimimizin onlara nasıl yardımcı olabileceğini anlamakla ilgili.

### 9.2.10. Sonuçları ölçün

Strateji ve eylemlerin işe yarayıp yaramadığını görmek için, onları ölçmelisiniz. Bunun için kullanılan KPI'lardır. KPI (Anahtar Performans Göstergeleri), pazarlama stratejisinin bir parçasıdır. Bazı temel KPI'lar dönüşüm oranı, hemen çıkma oranı, web'deki ziyaretin süresi, Retweet sayısı, beğeni sayısı vb.

[Kaynak: Jamerson, K., 2020 için En İyi 10 Pazarlama İpucu](#)

## 9.3. Altı Pazarlama İpucu ve Püf Noktası

### 9.3.1. Pazarlama İpuçları: Trendleri Takip Edin!

Güçlü bir pazarlama stratejisine sahip olmak, her yıl önceliklerinizi ayarlamaktan fazlasını gerektirir.

Kalabalıktan sıyrılmak için sürekli olarak teknoloji ve fırsat arayışında olmalısınız. Yararlanmanız gereken önemli trendleri ve değişiklikleri takip etmek için en son teknoloji ve pazarlama ipuçlarını takip edin.

### 9.3.2. Ücretli Sosyalliği Kucaklayın

Sosyal pazarlamacıların% 86'sı zaten Facebook reklamlarını kullanıyor ve platformun reklam geliri artmaya devam ediyor. Bu arada Instagram, Pinterest, Twitter ve başka yerlerde ücretli reklam seçenekleri gündeme geldi. Sosyal medya platformları, algoritmalarını değiştiriyor ve görünürlük elde etmek istiyorsanız ücretli tanıtımın şart olduğunu markalara açıkça gösteriyor. Sosyal stratejinizin ivme kazanmasını veya sürdürmesini istiyorsanız, ücretli sosyalliği benimsemek bir zorunluluktur.

### 9.3.3. Natürel Marka Avukatları

İnsanlar satın alma kararları vermek için meslektaşlarından tavsiyeler ararlar. Kendi müşterileriniz, yeni kitlelere ulaşmanıza ve dönüşümleri artırmanıza yardımcı olacak güçlü bir kaynaktır. Marka savunucularınızdan en iyi şekilde yararlanmak için, onları mesajınızı yaymaya teşvik edecek kampanyalar oluşturun.

Örneğin, çevrimiçi bir topluluk oluşturun veya yönlendirmeler için ödüller sunun. Ayrıca markalı bir hashtag oluşturabilir ve izleyicileri bunu kullanmaya teşvik edebilirsiniz.

#### 9.3.4. Orijinalliğe Öncelik Verme

Bu, en önemli pazarlama ipuçlarımızdan biridir. Günümüzde tüketiciler, işletmelerin oluşturduğu içeriğin gündem odaklı olduğunun farkındadır. Satış içerikli içeriğe olumlu yanıt verme olasılıkları düşüktür, bu nedenle markaların kitleleriyle özgün ilişkiler kurmak için daha iyi stratejiler geliştirmesi gerekir. Pazarlamanızda özgünlüğe öncelik vermenin en iyi yollarından biri canlı içerik oluşturmaktır.

Canlı bir podcast barındırın, Facebook Live videoları yayınlayın, vb. Hatalar yapın ve akışa devam edin - izleyicilerinizin hepsine ne kadar olumlu tepki vereceğine şaşıracaksınız.

#### 9.3.5. Unutulmaz Bir Mesaj Oluşturun

Ürün ve hizmetlerinizi pazarlama yoluyla doğrudan tanıtmamanın çok fazla yolu vardır. Bazen markanızı daha akılda kalıcı ve sevimli kılan hikayeler anlatmak için ana pazarlama gündeminizden uzaklaşmak faydalı olabilir. Hikaye anlatımıyla ne kadar yaratıcı olursanız, öne çıkma ve marka imajınızı geliştirme olasılığınız o kadar artar.

#### 9.3.6. Ortaklıklar Kurun

Reklam, sosyal medya ve web üzerindeki erişiminizi genişletmenin harika bir yoludur. Ancak bilgili etkileyicilerden gelen güçlü bir tavsiyenin gücüyle karşılaştırılmaz. Yeni bir kitleye ulaşmak ve işletmeniz için sosyal kanıtlar elde etmek için sektörünüzdeki diğer büyük oyuncularla işbirliği yapın. Markanızın sosyal medyada ve blog dünyasında savunucuları olarak hizmet etmeleri için mikro etkileyicilerin yardımına da başvurabilirsiniz.

### 9.4. Altı Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları

#### 9.4.1. Unutulmaz bir LOGO'ya sahip olun

Bir şirket kurduğunuzda, kendinizi tanıtmamız, unutulmaz kılmanız ve logosunu gördüğünüzde hatırlatılması için hızlı olmanız gerekir!

Unutulmaz bir logoya sahip olmak, insanların aklına girmenize yardımcı oluyor, hadi bazı örnekleri inceleyelim.



Örneğin - Nike'ın logosu; Bu "swoosh" u görür görmez, "NIKE" kelimesini görmeden bile markanın ne olduğunu anlayacaksınız.

Ya da tersini düşünün, bilinen bir markayı düşündüğünüzde, kafanızda onun logosu olacak!

#### 9.4.2 Müşteri sadakatini iyileştirmek için eylemler

Hepimiz, ürün yelpazemizde bulunabilecek bir şeye ihtiyaç duyduklarında bize gelen sadık müşteriler istiyoruz, değil mi?

Bu yüzden, onları "bizim" yapmanın bazı yolları var, indirimleri, "2 satın al-3 al" teklifleri, ön satış teklifleri veya diğer normal müşterilerden herhangi bir küçük avantaja sahip olmayı düşünelim.

#### 9.4.3. Orijinal araştırmanızı yapmaya çalışın

Bir bayi, sağlayıcı veya bayi olmak istediğinizde, kendi orijinal araştırmanızı iyi, bilinen bir şirket veya onaylayıcı tarafından akredite ettirseniz iyi olur.

Kendi araştırmanıza sahip olmak, müşterilerinizin markanıza daha fazla güvenmesini sağlayabilir! Bunu düşün!

#### 9.4.4. Sosyal medyaya yatırım yapın

2020'de markanızı öğle yemeğinin en iyi yolu budur.

İnternetin, sosyal medya platformlarının (Facebook, Instagram, YouTube vb.) Milyonlarca kullanıcısıdır. Farklı platformlarda bazı reklamlara sahip olmak için doğrudan ödeme yapabileceğiniz Google Ads var. Ya da internetteki bazı nüfuzlu kişilerle bir miktar ortaklık kurabilirsiniz, bu faktör markanızı etkileyebilir, ancak takipçi / abone sayısına bağlı olarak daha az / daha pahalıya mal olabilir.

Bu yıllarda, ürünlerinizi tanıtmamanın en uygun yolu bu. İnsanlar, idollerinin sevdiği şeyleri sevme eğilimindedir, bu da sizi bir müşteri olarak fikirlerinden ve fikirlerinden etkilenmenize neden olur.

#### 9.4.5. Bazı Reklamları Film Yapın

Video formatında bazı reklamlar yapın. Ürünlerin "çalıştığını" gördüğünüzde, işler daha hoş görünebilir. Video, 2019'da popüler bir dijital pazarlama taktiği olmaya devam etti ve bu yıl için de zorunlu bir pazarlama stratejisi. Sizi müşteriye bağlayabilecek her şeyi öğreticiler, referanslar veya kamera arkası görüntüleri eklemeye çalışın.

#### 9.4.6. Digitises UP!

Artık her şey dijital olarak gerçekleşiyor, şirketinizde de var. Müşterinizin sizinle kolay ve hızlı bir şekilde iletişim kurmasını sağlayacak web siteleri, telefon uygulamaları ve her şeyi yapın! Onları sizinle iletişim halinde tutun, müşterinizin neye ihtiyacı olduğunu görmek için bazı çevrimiçi anketler yapın!





## 9.5. İletişim O3yme Nedir



### İletişim O3yme Nedir

## 9.6 İletişimin nasıl yapılacağına dair altı ipucu

(Kaynak: [İş İletişim Becerilerinizi Geliştirmek için 6 İpucu](#))

### 9.6.1. Dinleme Becerilerinizi (ve Ayrıca Dikkat Etme Becerilerinizi) Uygulayın:

Başkaları konuşurken, gerçekten dinliyor musunuz? Genellikle 'dinlemeyi' 'sessiz olmakla' karıştırırız, ancak sırf başkaları konuşurken siz konuşmamanız, gerçekten dinlediğiniz anlamına gelmez. Kendi iç diyalogunuzu kapatmayı ve başkalarının söylediklerine gerçekten uyum sağlamayı öğrenin.

Dikkatinizi verdiğiniz ve onlar da bunu bildiklerini bilmeniz için duyduklarınızı tekrar etmenize yardımcı olur.

### 9.6.2. İşbirliği Yapın, Dikte Etmeyin:

Dersler, monologlar ve saçmalıklar iş iletişimine ait değildir. Birkaç dakikadan fazla konuştuğunuzu fark ederseniz (bir sunum yapma veya bir gösteriyi yönetme dışında), durun.

Söylemeye çalıştığınız şeyi mümkün olduğunca basitleştirin. Başkalarının konuyla ilgili görüşlerini sunmalarına izin verin. İletişim, bir şeylerin nasıl olacağını veya nasıl olması gerektiğini düşündüğünüzü dikte etmekle değil, vermek ve almakla ilgilidir.

### 9.6.3. Boş Zamanınızı Nasıl Geçirdiğinize Dikkat Edin

Muhtemelen bunun listede olmasını beklemiyordunuz. Ne izlediğiniz TV şovları, okuduğunuz şeyler ve hobilerinizin iş iletişimi ile ilgisi var mı? Cevap iki yönlü. Birincisi, sizi yeni bakış açılarına ve iş zekanızı geliştirmenize yardımcı olacak önemli güncel olaylara maruz bırakma potansiyeline sahiptirler. Muhtemelen, her gün bir saatlik realite televizyonu izleyenlerin, iş odaklı bir sohbet gerçekleştiremeyecekleri gibi, boş zamanlarını iş dergilerini okuyarak ve başarılı mentorlarla ağ kurarak geçirenler kadar yetenekli olmayacaklardır. İkincisi, boş zamanınız sırasında daha az yararlı materyali izlemek veya okumaktan ziyade daha entelektüel uğraşlardan son derece yararlı fikirler ve içgörüler toplayacaksınız.

### 9.6.4. Doğru İletişim ve İşbirliği Araçlarına Yatırım Yapın:

Eğer iletişiminiz için e-postaya ve sosyal medyaya bağlıysanız, muhtemelen çok fazla gereksiz ve gereksiz bilgi alıyorsunuz ve belki de en önemli konuşmaları kaçırıyorsunuz. Vmoso gibi işbirliğine dayalı bir araç, iletişimi kolaylaştırmanın, önemli projeler üzerinde işbirliği yapmanın ve anlamlı iş ilişkileri kurmanın ideal yoludur.



### 9.6.5. Hassas Sorunların Ortaya Çıkarılması İçin Çok Uzun Beklemeyin

Bir durumun oluşmasına ve iltihaplanmasına izin vermek, iletişimdeki bir çöküşün reçetesidir. Henüz emekleme aşamasındayken bir sorunu ortaya çıkar çıkmaz ele almak, büyük, çirkin, kızgın bir canavara dönüşene kadar beklemekten çok daha kolay, etkili ve daha profesyoneldir. Çoğu zaman, hızlı ve doğrudan bir tartışma, herhangi bir kişilerarası veya profesyonel sorunu ilişkiyi olumsuz etkilemeden çözebilir.

### 9.6.6. İyi Bir İnsan Hafızasına Sahip Olmayı ve Kullanmayı Öğrenin

Sheila bir sabah insanı mı yoksa öğleden sonra bir problemle ona yaklaşmak daha mı iyi? Samuel, kahvaltayı almak için uğradığında simidi mi tercih ediyor yoksa daha çok sosisli bisküvili bir adam mı? Becky'nin çocuğunu ortodontist randevusuna götürmesi için mümkün olan en kısa sürede ayrılması gereken Salı veya Perşembe günleri mi? Bu küçük detaylar size anlamsız geliyor mu? İnsanlar önemlidir. Onların ayrıntılarını hatırlayabildiğiniz zaman kişisel yaşamlar, onları işlerinin ötesinde önemsedığınızı gösterir. Bu, kolayca daha iyi, daha tatmin edici bir iş ilişkisine dönüşecek daha derin ve daha anlamlı bir ilişkiyi teşvik eder.