

ANKARA KALKINMA AJANSI

**İLERİ TEKNOLOJİLİ ÜRÜN TİCARİLEŞTİRME MALİ DESTEK PROGRAMI**

**İŞ PLANI**

# MEVCUT DURUM ANALİZİ

## 1. İŞLETMENİN TARİHÇESİ

Kuruluşundan bu yana işletmenizin gösterdiği gelişimi ana hatları ile anlatınız. Daha önce ürün veya hizmet değişikliği olmuş ise, lütfen açıklayınız.

## 2. MEVCUT ÜRÜNLERİN VE/VEYA HİZMETLERİN TANITIMI:

Başlıca faaliyetleriniz nelerdir? Mevcut ürün/hizmetlerinizi tanıtınız ve üretim kapasiteniz hakkında bilgi veriniz. Ürün veya hizmet sunumunda güçlü yönleriniz ve zayıf yönleriniz nelerdir?

## 3. MEVCUT ÜRETİM SÜREÇLERİNİN TANITIMI:

Ana süreç birimleri/üniteleri, imalatlar, imalat tipleri bilgilerinin yanı sıra varsa süreç akım şemaları verilecektir.

## 4. MEVCUT ÜRÜNLERİNİZ/HİZMETLERİNİZ İÇİN PAZAR ORTAMININ TANITIMI

Pazarınızın büyüklüğü nedir (yerel, bölgesel, ulusal, uluslararası)? İhracat yapıyor musunuz? Evet ise, hangi ülkelere? Yapılan net ihracat/net ithalat değerleri nedir? İhracatın ithalatı karşılama oranları nedir? Nihai ürünlerin ihracatı içindeki ithal edilen ara malın miktarı vb. Daha büyük bir pazar payı elde etmenizin önündeki engeller nelerdir? Örnek: Daha düşük kalitede ürün/hizmet, yeterli beceri sahibi eleman olmayışı, yeterli kalite ve sayıda makine olmayışı, bilgi eksikliği.

## 5. BAŞLICA RAKİPLERİNİZİN TANITIMI

Başlıca rakipleriniz kimlerdir? Benzer veya aynı ürünleri/hizmetleri sunan kaç adet işletme vardır? Rakipleriniz ile sizin aranızdaki farklar nelerdir? Rakipleriniz hakkında ayrıntılı bilgi veriniz (büyüklük, yer); Pazarda uzun zamandır mı yer alıyorlar? İhracat kabiliyetleri ne durumdadır? Ürünleriniz/hizmetleriniz rakiplerinizin ürünlerinden/hizmetlerinden daha kaliteli mi? Bilinen rakipleriniz ile karşılaştırıldığında ürünlerinizin/hizmetlerinizin pazardaki yeri nedir?

## 6. YENİLİKÇİLİK ÇALIŞMALARINIZ

İleri teknolojili sektörlerde tasarım, test, üretim kapasite/yetenekler ve ürün ticarileştirmesi yönünde ne tür çalışmalarınız var? Örnek: arge, ürge, laboratuvar, vb. yer ve merkezlerin kurulması, ürün kalitesini artıracak çalışmalar, örgütsel ve yönetsel yenilikçi çalışmalar, yeni pazarlama ve ihracat stratejileri, vb.

## 7. ULUSLARARASI BELGELERİNİZ

İşletmenizin faaliyetlerine ilişkin (varsa) uluslararası belgelerinizi yazınız.

## 8. PATENT/FAYDALI MODEL, MARKA, ENDÜSTRİYEL TASARIM

Varsa belirtiniz.

## 9. UYGULANAN STANDARTLAR VE KALİTE SİSTEMLERİ

İşletmeniz nezdinde uygulanan standartlar ve kalite sistemleri hakkında bilgi veriniz.

# YATIRIM TEKLİFİ ANALİZİ

**II. A YATIRIM TEKLİFİ ANALİZİ**

## 1. PROJE KAPSAMINDA YAPILMASI PLANLANAN İYİLEŞTİRME VEYA GELİŞTİRİLECEK ÜRÜN/HİZMET NEDİR?

**I. Mevcut Durum Analizi** kısmında belirtilen eksiklikleri gidermek üzere projedeki yatırım ile ne yapılması planlanmaktadır? İleri teknolojili mevcut bir ürünü/hizmeti iyileştirmek ve/veya yeni bir ürünü/hizmeti geliştirmek için yapılacak işlemleri açıklayınız (Bu kapsamda yapılması planlanan yatırımın teknik detayları (varsa teknik resimleri, çizimleri, vb.) eklenmelidir). Yatırım sonucu işletmenin kazanacağı faydalar nelerdir? Mevcut durumda belirtilen gösterge ve değerlerde ne gibi kazanımlar sağlanacaktır? (Kazanımlar mümkün olduğunca nicel göstergelerle ifade edilmelidir: işletmeye sağlanacak ekonomik katkı, vb.)

## 2. YENİ ÜRÜNLERİNİZ/HİZMETLERİNİZ İÇİN PAZAR ORTAMININ TANITIMI

Geliştirilecek veya iyileştirilecek ürünleriniz veya hizmetleriniz için hedeflediğiniz pazar hakkında ayrıntılı bilgi veriniz. Bu pazarda talep ne durumdadır: sürekli, mevsimlik, dönemsel? Pazarda ne kadar potansiyel müşteri vardır? Müşteriler uluslararası, ulusal veya yerel midir? Potansiyel müşteri tabanı projenin uygulandığı il/ilçe ile mi sınırlıdır? Proje ile geliştirilen ürünlerin/hizmetlerin potansiyel müşterilerinin gereksinimleri nelerdir?

## 3. BAŞLICA RAKİPLERİNİZİN TANITIMI (I.5 BÖLÜMÜNDE VERİLENLERDEN FARKLI İSE DOLDURUNUZ) ?

Var olan rakipleriniz dışında yatırım sonrası muhtemel rakipleriniz kimler olacaktır? Benzer veya aynı ürünleri/hizmetleri sunan kaç adet işletme vardır? Rakipleriniz ile sizin aranızdaki farklar nelerdir? Rakipleriniz hakkında ayrıntılı bilgi veriniz (büyüklük, yer); satışları sizden daha fazla mı? Fazla ise, neden? Pazarda uzun zamandır mı yer alıyorlar? Ürünleriniz/hizmetleriniz rakiplerinizinkilerden daha kaliteli mi? Bilinen rakipleriniz ile karşılaştırıldığında ürünlerinizin/hizmetlerinizin pazardaki yeri nedir?

## 4. ALTYAPI

Proje için ilave altyapı gereksinimi var mı? (Mevcut durumda bahsedilen altyapı dışında proje için nelere ihtiyaç duyulmaktadır?) Bu gereksinimler nasıl karşılanacaktır?

## 5. İLGİLİ HUKUKİ KONULAR

Bu bölümde yatırımın uygulanması ile ilgili yasal gereklilikler belirtilmelidir. Projenin uygulanması için başka hangi izinler ve yetki belgeleri gereklidir? Proje kapsamında yapılacak herhangi bir düzenleme, küçük ölçekli yapım işi gibi faaliyetler söz konusu ise bunlara yönelik inşaat izni, vb. ruhsat ve izinlerin sözleşme imzasından önce alınması ve Ajansa sunulması gereklidir.

# II. B YATIRIM TEKLİFİ ANALİZİ

1. **PROJE KAPSAMINDA TİCARİLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN ÜRÜN ve SEKTÖR HAKKINDA BİLGİLER**

Ticarileştirilecek ürünü tanıtınız. Ürünün hitap ettiği sektör bazında pazar potansiyeli nedir? Gelişen pazarlarla ilgili ülke ve ürün bazında ihracat/ithalat istatistikleri ve eğilimleri hakkında bilgi veriniz.

1. **PAZAR HAKKINDA BİLGİLER**

Proje konusu ürünün hitap ettiği pazar hakkında bilgi veriniz. Varsa söz konusu ürün ihraç eden ulusal ve bölgesel düzeydeki firmaları belirtiniz. Pazar analizi yapıldıysa hangi ihraç pazarı seçilmiştir ve işletmenizin bu pazarı seçme nedenleri nelerdir? Pazar analizi proje kapsamında yapılacaksa hangi yöntemlerle yapılacaktır?

1. **İLGİLİ HUKUKİ KONULAR**

Proje kapsamındaki ürünün üretim/yurtiçi satış/ihracatının yapılması için gerekli izin, belgeler vb. alınmış mıdır?

# III. PROJE İÇİN PAZARLAMA STRATEJİSİ

## 1. ÜRÜN STRATEJİSİ VE KONUMLANDIRMA

Proje kapsamında geliştirilecek ürünlerinizin başlıca rekabet avantajları hakkında ayrıntılı bilgi veriniz (örneğin; fiyat, kalite, dayanıklılık, tekrar kullanılabilirlik, tasarım, teslimat, satış sonrası servis, başka özellikler)

## 2. ÜRÜNLERİNİZİ NASIL SATACAKSINIZ?

Ürünlerinizi nasıl pazarlayacağınız ve/veya ihraç edeceğiniz konusunda ayrıntılı bilgi veriniz (hedef müşteri profili, pazardaki rekabet analizi, pazarlama araçları, dağıtım kanalları vb.) İhracat yapılacak ise hangi dağıtım kanalları (örneğin; doğrudan ihracat, satış acentesi, sektörel dış ticaret şirketi, satış temsilcisi vb.) ile satış yapılacaktır?

## 3. SATIŞ PROMOSYON ETKİNLİKLERİ

Müşterileriniz ürünleriniz hakkında nasıl bilgi sahibi olacak? Tanıtım bütçesi ne kadar olacak? Hangi tanıtım/reklam yöntemlerini kullanacaksınız? Fuarlara, sergilere vb. katılacak mısınız? Yanıtınız evet ise, hangilerine? Ürünlerinizi ihraç edecekseniz ürün/hizmetlerinizi piyasaya sürmeyi planladığınız dış pazarları ve ürünlerinizi/hizmetlerinizi nasıl tanıtmayı planladığınızı belirtiniz.

## 4. PAZARLAMA STRATEJİSİ İLE İLGİLİ DİĞER UNSURLAR

Pazarda ne gibi değişikliklerin olacağını tahmin ediyorsunuz? Bu değişikliklere nasıl uyum sağlayacaksınız?

IV. EKONOMİK VARSAYIMLAR vE RİSKLER

## İŞLETMENİN GENELİ İLE İLGİLİ GELİR VE GİDERLER

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **2015** | **2016** | **2017** |
| **1.** | **TOPLAM GELİRLER** |  |  |  |
|  | - Brüt satışlar |  |  |  |
|  | - Faaliyet dışı gelirler (kira, faiz, kambiyo gelirleri vb.) |  |  |  |
| **2.** | **TOPLAM GİDERLER** |  |  |  |
|  | - Amortisman |  |  |  |
|  | - Ar-ge giderleri |  |  |  |
|  | - Pazarlama giderleri |  |  |  |
|  | - Genel yönetim giderleri |  |  |  |
|  | - Finansman giderleri |  |  |  |
|  | - Diğer giderler |  |  |  |
| **3.** | **BRÜT KAR (1 – 2)** |  |  |  |
| **4.** | **VERGİLER** |  |  |  |
| **5.** | **NET KAR (3 – 4)** |  |  |  |

**TL**

|  |
| --- |
| **İşletmenin geneli ile ilgili gelir ve giderlerin başvuruda sunulan gelir-gider tablosu ve bilançodaki rakamlarla tutarlı olduğunu kontrol ediniz.** |

## YATIRIM PROJESİ İLE İLGİLİ BEKLENEN GELİR VE GİDER TAHMİNLERİ

**TL**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **2018** | **2019** | **2020** |
| **1.** | **PROJEDEN KAYNAKLANAN SATIŞ GELİRLERİ** |  |  |  |
| **2.** | **PROJEYE İLİŞKİN GİDERLER** |  |  |  |
|  | * Hammadde giderleri |  |  |  |
|  | * Maaş/Ücret (Brüt ücret+ işveren payları) |  |  |  |
|  | * Yazılım Giderleri |  |  |  |
|  | * Elektrik, su, doğalgaz vb. giderler |  |  |  |
|  | * Kira giderleri |  |  |  |
|  | * Sigorta giderleri |  |  |  |
|  | * Amortisman giderleri |  |  |  |
|  | * Pazarlama giderleri |  |  |  |
|  | * Diğer giderler |  |  |  |
| **3.** | **BRÜT KAR (1 – 2)** |  |  |  |
| **4.** | **VERGİLER** |  |  |  |
| **5.** | **NET KAR (3 – 4)** |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Lütfen gelir gider tahminine ilişkin tablonun hazırlanmasında dikkate alınan varsayımlar ve hesaplama detayları ile ilgili ayrıntılı bilgi veriniz.** |

## TAHMİNİ NAKİT AKIŞI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2018** | **2019** | **2020** |
| **1. Dönem başı nakit mevcudu** |  |  |  |
| **2. Dönem içi nakit girişleri** |  |  |  |
| - Satışlar |  |  |  |
| - Alınacak borçlar |  |  |  |
| - Diğer nakit girişleri (öz kaynak, hibe v.b.) |  |  |  |
| **3. TOPLAM NAKİT GİRİŞLERİ (1 + 2)** |  |  |  |
| 4. SABİT GİDERLERLE İLGİLİ ÖDEMELER |  |  |  |
| - İdari ve yönetici personelin ücretleri |  |  |  |
| - İşçilik ücretleri (Brüt ücret + işveren payları) |  |  |  |
| - Kira ödemeleri |  |  |  |
| - Diğer sabit maliyetler |  |  |  |
| 5. DEĞİŞKEN GİDERLERLE İLGİLİ ÖDEMELER |  |  |  |
| - Hammadde giderleri |  |  |  |
| **-** Elektrik, su, doğalgaz vb. giderler |  |  |  |
| - Ulaşım ve harcırah giderleri |  |  |  |
| - Pazarlama giderleri |  |  |  |
| - Sigorta giderleri |  |  |  |
| - Faiz ödemeleri |  |  |  |
| - Diğer değişken giderler |  |  |  |
| **6. YATIRIM MALiYETLERi** |  |  |  |
| **7. VERGi ÖDEMELER** |  |  |  |
| **8. TOPLAM NAKiT ÇIKIŞLARI (4 + 5 + 6 + 7)** |  |  |  |
| **9. DÖNEM SONU NAKİT MEVCUDU (3 – 8)** |  |  |  |

TL

|  |
| --- |
| **Lütfen nakit akış tablosunu hazırlarken** **dikkate alınan varsayımlar ve hesaplama detayları ile ilgili ayrıntılı bilgi veriniz.** |