



JAFLE

The Journey of Unemployed Adults from Financial Literacy to Entrepreneurship

Finansal Okuryazarlık Eğitim İçeriği



MODÜL 2: Girişimcilik

Ders 20: **Bir Fikrim Var!**

Ders 20: **Bir Fikrim Var!**

GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

Temel olarak bir değerin yaratılma sürecini ve bir kişinin girişimcilik serüveninde hangi aşamalardan geçmesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu aşamalar:

- **Fırsat ve ihtiyaçların Tespiti ve İş Fikri Oluşturma**
- İş Modeli ve İş Planı Geliştirme
- Kaynakların Bulunması ve Kuruluş İşlemi

Fırsat ve ihtiyaçların Tespiti ve İş Fikri Oluşturma

- Girişimciler hayal ederek yola çıkar hikayeleştirerek karşısındakini ikna eder.
- Bir girişimci HAYAL MÜHENDİSİ OLMALIDIR.
- hem hayal etmeli hem de tasarım gerçekleştirmelidir.
- Hayal gücü gelişimini güçlendirir verimini arttırır motive eder yaratıcı ve yenilikçi düşünme yetilerini geliştirir.

İŞ FIKRİNİN TEMELİNDE İHTİYAÇLAR VE İHTİYAÇLARIN DOĞURDUĞU FIRSATLAR YATAR.



2021-1-TR



10033446

Girişimci ya bir sorunu tespit edip buna çözümler üretmeli ya da fırsatları değerlendirip hedef kitlesi için değer yaratmalıdır.

Yeni fırsat arayan girişimciler, rakiplerini aynen taklit etmek yerine fırsat olarak kullanabileceği fikir kaynaklarını araştırmak ve bunları sürekli olarak gözden geçirmek durumundadır. Bu kaynaklar şunlardır;

- Ekonomik faktörlerdeki değişimler
- Teknolojik değişimler
- Demografik eğilimlerdeki değişimler (Örneğin, nüfusun giderek yaşlanması, yaşlı bakım hizmetlerinde veya boş zamanı değerlendirmeye yönelik hizmetlerde artışları beraberinde getirmektedir.)
- Yasal çevredeki değişimler (hukuk tarafında bilinmesi gereken önemli hususlar)

İŞ FİKRİ OLUŞTURMA

- İş fikri, işletmenin ilk adımı ve başlangıcıdır. Girişimcilerin başarılı olabileceklerine inandıkları, yetenekleri, bilgi ve beceri düzeylerine uygun sahip olduğunu düşündükleri ve uygulamaya karar verdikleri fikirlere iş fikri denir. Bir iş fikri bulmak ve uygulamak girişimciliğin ilk adımıdır. İş fikri bulabilmenin birkaç yolu mevcuttur. Bu yollar şu şekilde sıralanabilir:
 - ☐ Girişimci adayı yeni bir fikir geliştirebilir.
 - ☐ Başkasının fikrini model alabilir veya değiştirerek kullanabilir.
 - ☐ Başka birisinden iş fikri satın alabilir.

- İş fikrinin gelişimini birçok unsur etkilemektedir.
- Geçmiş deneyimler, yaşanan başarıya da başarısızlıklar, gözlemlenen olaylar, işletmeler ve bireylerle olan ilişkiler iş fikrinin doğmasını etkileyen başlıca unsurlardır.
- Potansiyel müşterilerle görüşmek iş fikri bulmada veya yeni ürün geliştirmede en etkili yollardan biridir.
- İnsanların ihtiyaçlarını, sorunlarını, değerlerini, kültürel ve sosyal yaşantılarını bilmek yeni ve yaratıcı fikirlerin doğmasını sağlar.

İş fikri oluşturmanın pratik yolu Gözlem yapmaktır.

- Girişimci gözlem yaparken de ihtiyaç tespiti yapmalıdır.

1870 'lerde Paris'te jinekolog olan Stephane Tarnier, çalıştığı hastaneden bir gün izin alarak Paris Hayvanat Bahçesi'ne gitmiştir. Fillerin ve sürüngenlerin önünden geçerken gözleri az ilerideki tavuklar için hazırlanmış kuluçka makinelerine ilişmiştir. Yumurtadan yeni çıkmış civcivlerin sıcak kuluçka makineleri içinde davranışlarını gözlemleyen Tarnier'in o an aklına bir fikir gelmiş ve hayvanat bahçesinin tavuk yetiştiricisi Odile Martin'i yeni doğan bebekler için benzer bir makine yapması şartıyla iş almıştır. O yıl Paris'te her beş bebekten biri daha emeklemeden ölmektedir. Tarnier'in geliştirdiği prematüre doğan bebekler için hayvanat bahçesindeki kuluçka makinelerine benzer düzenekler sayesinde ölüm oranları neredeyse yarı yarıya düşmüştür. Tanier yumurtadan yeni çıkmış civciv davranışlarını gözlemleyerek yeni doğanları sıcak tutacak Kuvöz fikrine üretmiştir.

HERKES BAKAR GİRİŞİMCİ GÖRÜR.



- Girişimcinin eski fikirlerini yeni içgörülerle değiştirmesinin yolları:
 - Trendleri keşfetmek
 - Teknolojiyi keşfetmek
 - Fırsatları keşfetmek
- Müşteri problemlerini keşfetmek
 - Sorunları keşfetmek

GZFT (SWOT) Analizi

- Bir işe başlamadan önce işiniz ve kendiniz ile ilgili güçlü ve zayıf yanlarınızın farkında olmalısınız. Ayrıca piyasadaki, sektördeki, ülke ve dünya ekonomisindeki risk ve fırsatların da analiz edilmesi gerekir.
- SWOT analizi, bir iş fikrinin güçlü ve zayıf yanları ile dışarıdan gelebilecek fırsat ve tehlikeleri öngörerek bunları aynı anda değerlendirme fırsatı verir.

- SWOT analizi ile hem önümüzdeki döneme ait fırsatları değerlendirebilir hem de tehditleri önleyecek şekilde hedefler belirleyebilirsiniz.
- SWOT, İngilizce dört kelimenin baş harflerinden oluşmaktadır. Bunlar:
 - S - Strength : Güçlü yanlar (kişinin / işletmenin güçlü tarafları)
 - W - Weakness : Zayıf yanlar (kişinin / işletmenin olumsuzlukları, zayıf tarafları)
 - O - Opportunity: Fırsatlar (işletmenin kendi içinde ve dışarıda sahip olduğu fırsatlar)
 - T - Threat : Tehditler (işle ilgili önümüzdeki dönemde tehlike, risk,)

SWOT analizi için cevaplanabilecek sorulardan bazıları aşağıda sıralanmıştır:

Güçlü Yanlar (Kişinin / İşletmenin Güçlü Tarafları)

- En iyi olduğunuz alan nedir?
- Fikrinizi farklı kılan nedir?
- Bu ürün ya da hizmet fikri sadece sizde mi var?
- Yetenekli ve yaratıcı bir çalışan grubu oluşturabilecek misiniz?

Zayıf Yanlar (Kişinin / İşletmenin Olumsuzlukları, Zayıf Tarafları)

- Kaynaklarınız (insan kaynağı, para ve işinizde kullanabileceğiniz varlıklarınız) yeterli mi?
- Ekibinize güçlü bir liderlik yapabilecek misiniz?

Fırsatlar (İşletmenin Kendi İçinde ve Dışarıda Sahip Olduğu Fırsatlar)

- Ürün ya da hizmetiniz için oluşacak talebi öngörebiliyor musunuz?
- Rakiplerinizin gözden kaçırdığı neleri yakaladınız?
- Pazarda yeni oyuncu için yer var mı?

Tehditler (Kurumun Önümüzdeki Dönemde Tehlike, Risk, Tehdit Olarak Görülen Özellikleri)

- Pazara yeni rakiplerin girme ihtimali var mı?
- Ürün ve hizmetinizin kısa sürede modasının geçme riski var mıdır?
- Rakiplerin yoğun olduğu bir alanda mısınız?
- Müşterilerinizin sizden değil de direkt üreticiden satın alma riski var mıdır?

İş Modeli ve İş Planı Geliştirme

- Fırsatların tespit edilmesi girişimciliğin ilk ve önemli adımı olduğu halde, bireyi girişimci yapan temel özellik, tespit ettiği fikir temelinde gerekli faaliyetleri yürüterek somut adımlar atmaktır. Bu nedenle iş fikrinin ortaya çıkartılmasından sonra gerekli adımlardan biri de iş fikrinin nasıl hayata geçirileceğinin temel bileşenlerinin ortaya konulduğu bir iş modeli ve buna paralel olarak yapılacak işin niteliğine ve kapsamına bağlı olarak da bir iş planı geliştirilmesi gereklidir. Bu faaliyetlerin temel amacı, yapılması düşünülen işin temel parçalarının belirlenerek işin yapılabilirliğinin kâğıt üzerinde ortaya konulmasıdır.

Fizibilite analizi

Fikir aşamasındaki projelerin uygulanabilir olup olmadığını ve uygulanabilir ise ne kadar pratik olacağını saptamak için yapılan çalışmalara fizibilite çalışması denir.

- **İş planı yazımından önce yapılır.**
- Fizibilite analizinde **amaç** iş fikrinin veya üretilen **fikrin uygulanabilirliğini ölçmektir**
- Fizibilite raporunda pek çok analiz, öngörü hesapları ve istatistikler bulunur.
- Fizibilite analizi daha çok bir araştırma projesi niteliğindedir. **İş fikrinin ne kadar riskli olduğunu Ölçer.**



Fizibilite analizinde ;



- **Ekonomik Araştırma**

Yatırımın ne derece verimli, karlı rasyonel olduğunun ekonomik açıdan incelenerek belirlenmesidir.

- **Teknik Araştırma**

Kullanılacak teknolojinin belirlenmesi, iş akışı şeması, işletmenin yerleşim planının alt yapısı vb. konularının belirlenmesidir.

- **Finansal Araştırma**

Finansman ihtiyacının ve nereden temin edileceğinin belirlenmesidir. (yatırım maliyeti, gelir gider tahminleri, karlılık)

- **Örgütsel Araştırma**

Kim hangi görevi yerine getirecek, organizasyon yapısı, Fiziksel Yerleşim , İş Akışı , Büro Düzenlemeleri, İş gerekleri ve standartları, Çalışacak Kişilerin Belirlenmesi, Yetki ve Sorumlulukların Belirlenmesi, İletişim Kanallarının Oluşturulması, Örgüt Şemalarının Hazırlanması

- **Hukuksal Araştırma**

Kurulacak işletmenin tipi, hukuki şekli, hukuki sorunlar, izin ve ruhsatlar...

- Araştırma yapıldıktan sonra eğer araştırma sonuçları olumlu sinyaller veriyorsa iş planına geçilir.
- Olumsuz sonuçlar alınmişsa iş planına geçmek sakıncalıdır burada girişimci iş fikrine geri dönüp tekrar gözden geçirmelidir. Olumsuz yönünü olumluya çevirmelidir ya da iş fikrinden vazgeçmelidir.
- İş planı bu beş araştırma sonucunda elde edilecek nitelikli veriler, bilgiler doğrultusunda hazırlanmalıdır.

İş Planı;

- Girişimcinin kurulu veya kurmayı düşündüğü iş ve işletmesi ile ilgili düşüncelerinin, hedeflerinin, planlarının yer aldığı bir dokümandır.



İş planı

- Girişimcinin özelliklerini ve hedeflerini,
- Kurulacak işletmenin temel niteliklerini, yasal yapısını, ortaklarını,
- Hedeflediği piyasanın özelliklerini,
- Müşteri kitlesine ulaşmak için uygulayacağı satış ve pazarlama çalışmalarını,
- Ürün ya da hizmetlerini üretmek için uygulayacağı süreçleri,
- Kuracağı işletmenin teknik sistemlerini,
- İşletmeyi yürütmek için gerekli idari süreçleri ve örgütlenmeyi,
- İşletmenin tahmini üretim ve satış planlarını,
- İşletmenin finansal hareketlerini,
- İşletmenin finansal varlığını,

gösteren bir dosyadır.

İş Planının Kullanım Amaçları

- **İletişim:** sermaye sağlama, yatırımı cazip hale getirme, stratejik iş ortakları bulma anlamında kullanılır.
- **Yönetim** aracı olarak: işletmenin gelişim evrelerine bağlı olarak izlenecek yolların belirlenmesi, sonuçların izlenmesi ve gelişmelerin değerlendirilmesinde kullanılır.
- **Planlama** aracı olarak: işletmenin her aşamasında yol gösterici olarak kullanılır ve gelişim aşamasında engellerin ortadan kaldırılması ile yeni alternatifleri oluşturulmasında kullanılır.

İş Planının Öğeleri

Giriş	İşletmenin Tanımı	Pazarlama Planı	Yönetim Planı
Üretim planı	Araştırma ve geliştirme bölümü	Finansman planı	Önemli riskler bölümü
	Zaman tablosu bölümü	Ekler	

Kaynakların Bulunması ve Kuruluş

- İş planının netleşmesinden sonraki adımda girişimcinin gerekli kaynakları **bir araya getirerek** faaliyetlerine başlaması gereklidir.
- Bu kaynaklar genel olarak **insan, sermaye ve üretim araçlarından** oluşmaktadır.
- Bu kaynaklar arasında başarıda en önemli rolü oynayan kaynak ise **insandır.**

Kaynakların Bulunması ve Kuruluş

Girişimcinin bulması gereken ikinci önemli kaynağı ise **sermaye**dir.

Gerekli olan sermayenin tamamının girişimcinin kendisi tarafından konulması durumunda herhangi bir kaynak arayışı gerekli değildir.

Girişimci kuruluş aşamasında şu kaynaklardan gerekli sermayeyi bulabilir:

- Öz sermaye
- Arkadaşlar ve aile
- Melek yatırımcılar
- Banka kredileri
- Kamu fonları



JAFLE

The Journey of Unemployed Adults from Financial
Literacy to Entrepreneurship

2021-1-TR01-KA220-ADU-000033446