**GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ**

**GİRİŞİMCİLİK YARIŞMASI**

**İŞ PLANI FORMATI**

**BÖLÜM ADI :**

**GİRİŞİMCİ ADI :**

**İŞ FİKRİ :**

**Başvuru Numarası :**

(Başvuru numarası TTO tarafından oluşturulacaktır.)

# BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

(Bu bölüm azami 3 sayfa olacaktır)

## 1.1 Girişimci

|  |  |
| --- | --- |
| Adı Soyadı |  |
| Adresi |  |
| Telefonu |  |
| E-Posta Adresi |  |
| Doğum Tarihi |  |
| Cinsiyeti |  |
| Katıldığınız Kurs, Seminer v.b. Programlar | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Yıl | Programın Adı ve Konusu | Süresi | Aldığınız Belge | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | | |
| Bildiği Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi) |  |
| İş Deneyimi | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Dönemi | İşyeri Adı | Görevi | Çalışma Süresi | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | | |
| Diğer Nitelikleri |  |

## 1.2 Girişimcinin Geçmişte Katıldığı Yarışmalar ve Varsa Aldığı Dereceler

## 1.3 İş Fikri ve Seçme Nedeni

## 1.4 İşletmenin Hukuki Statüsü ve Seçim Nedeni

## 1.5 İşletmenin Misyonu

## 1.6 İşletmenin Vizyonu

## 1.7 Kısa Vadeli Hedefleri

## 1.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri

# BÖLÜM 2: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

(Bu bölüm azami 3 sayfa olacaktır)

## 2.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı

## 2.2 Pazar Profili

## 2.3 Rakip Analizi

## 2.4 Pazarlama/Satış Hedefleri

## 2.5 Ürün/Hizmet Tanımı

## 2.6 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu

## 2.7 Yer Seçimi

## 2.8 Müşteriye Ulaşım Kanalları

## 2.9 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

# BÖLÜM 3: TEKNOLOJİ VE YENİLİK BOYUTU

(Bu bölüm azami 2 sayfa olacaktır)

## 3.1 NACE Kodu:

## 3.2 Projenin Teknolojik Yönü

## 3.3 Projenin Yenilikçi Yönü

## 3.4 Projeye İlişkin İş Akış Şeması

## 3.5 Projeye İlişkin Standartlar, Hukuki Gereksinimler

# BÖLÜM 4: YÖNETİM PLANI

(Bu bölüm azami 1 sayfa olacaktır)

## 4.1 Organizasyon Şeması

## 4.2 Görev ve Sorumluluklar

## 4.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

# BÖLÜM 5: FİNANSAL PLAN

(Bu bölüm azami 3 sayfa olacaktır)

## 5.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri

## 5.2 İşletme Giderleri

## 5.3 Nakit Projeksiyonları

## 5.4 Üretim/Satış Hedefleri

## 5.5 Kâra Geçiş Noktası

## 5.6 Finansal Kaynaklar