

GİRİŞİMCİLİK

Bölüm 3. İş Fikri

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ
scebi@ktu.edu.tr
<http://scebi.ktu.edu.tr>
<http://scebi.ktu.edu.tr/notlar.html>

İş Fikri

- İş fikri,
 - piyasadaki fırsatlar,
 - iş deneyimleri,
 - ustalıkları ve
 - becerilerini
 göz önünde bulundurarak belirlenir.

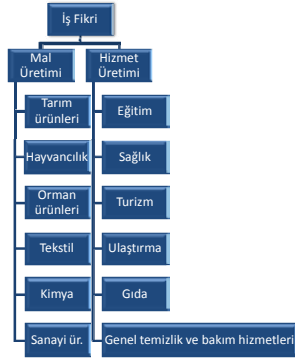
2

Ön Değerlendirme

- İş fikirlerinin yapılabilirliğini araştırmak uzun süreli ve yoğun kapsamlı bir çalışmadır.
- Ön değerlendirmenin avantajları:
 - Olası sorunlar önceden tespit edilebilir
 - Özel yetenek, bilgi, beceri v.b.
 - Yasal bir zorunluluk
 - Gerekli finansmanın boyutu
 - Zamandan tasarruf sağlar
 - Birden fazla fikir için seçim şansı sunar

3

İş Fikri Türleri



Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

4

İş Fikrinin Sektörel Özellikleri

- İş fikrini oluşturmuş girişimci; iş fikrinin içinde bulunduğu sektör ve alt sektörleri belirleyerek iş fikrinin en genel çerçevede hangi özelliklere sahip olduğunu ortaya çıkarmalıdır.

Bu amaçla aşağıdaki hususlar araştırılmalıdır:

- İşletmenin sermaye gereksinimi,
- Sektörde var olan rekabet durumu,
- Hammadde temini,
- Sektördeki kâr düzeyleri,
- Olası rakiplerin gücü
- Sektörün ulusal ve uluslararası seviyede durumu,
- Sektörün gelecekteki durumuna ilişkin tahminler

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

5

Kurulacak Olan İşletmenin İhtiyaçlarının Tanımlanması

- Müşteri ve talep tahminleri
 - İş fikrinin ortaya çıkaran müşteri talepleri ve beklentileridir
- Rakipler
- Girdiler (Kaynaklar)
 - Hammadde
 - İş gücü
 - Enerji
 - Bilgi
 - Sermaye
- Dönüşüm Süreci
 - Kullanılacak teknoloji
 - İhtiyaç duyulan takım ve donanım
 - İşlem süreleri
- Pazarlama süreci
- Müşteri hizmetleri

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

6

Müşteri ve Talep Araştırması

- Müşteri profili için yapılacak araştırma;
 - Seçilen hedef bölge için nüfus,
 - Nüfus artış hızı,
 - Göç oranları,
 - Nüfus yaş grupları dağılımı,
 - Çalışan nüfus düzeyi,
 - Çalışan nüfus içinde iş ve meslek gruplarının dağılımı,
 - Ortalama aile büyüklüğü gibi demografik verilerdir.

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

7

Müşteri ve Talep Araştırması

- Diğer yandan hedef bölgenin gelir ve tüketim verileri araştırılmalıdır. Bunlar arasında yer alan bazı veriler şunlardır:
 - Bölgenin toplam gayri safi yurt içi hasılası,
 - Gayri safi yurt içi hasılanın tarım, imalat, ticaret ve hizmet sektörlerine dağılımı,
 - Sektörlerin gelişme eğilimleri
 - Kişi başına düşen milli gelir,
 - İş ve meslek gruplarının ortalama gelir düzeyleri,
 - Kişilerin gider gruplarına yaptıkları ortalama harcama düzeyi.

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

8

Müşteri ve Talep Araştırması

- İş fikrine ilişkin talep belirlenmelidir
- Talep değişken yapıdadır;
 - Teknolojik gelişmeler
 - Yeni bir teknoloji ortaya çıkınca eskisine olan talep azalır
 - Mevsimsel etki
 - Dondurma
 - Yağmurluk
 - Kırtasiye ürünleri
 - Özel okullar
- Girişimci iş fikrini araştırırken talebin ne şekilde değiştiğini araştırmalıdır.

Yrd. Doç. Dr. Selçuk ÇEBİ

9

Müşteri ve Talep Araştırması

- Ürün ya da hizmetlerin *hedef müşteri kitlesinin ve talebin özelliklerinin* araştırılmasında, aşağıdaki sorulara cevaplar aranması gerekir:
 - Ürün sunum bölgesi neresidir?
 - Potansiyel müşteri grupları kimlerdir
 - Müşterilerin demografik ve sosyoekonomik özellikler nelerdir
 - Sunum bölgesinde ürün/hizmete olan talebi etkileyen faktörler nelerdir
 - ve talebin dönemsel değişme eğilimleri nasıldır?
 - Talep yapısına ve pazar hedeflerinize uygun dönemsel satış tahminleriniz nelerdir?

Yrd. Doç. Dr. Şajuk ÇEBİ

10

Rakip Analizi

- Bu araştırma gerçekleştirilirken, rakipler için aşağıdaki hususların göz önünde bulundurulması gerekir:
 - Ürün kapasiteleri,
 - Ortalama kapasite kullanım oranları,
 - Üretim maliyetleri ve buna bağlı olarak satış fiyatları,
 - Kullandıkları dağıtım kanalları ve teslimat özellikleri,
 - Satış sonrası servis hizmetleri,
 - Pazar payları, pazarda en başarılı oldukları müşteri grupları,
 - Üretim ve işletmecilik sistemlerinde kalite anlayışları,
 - İşletme sermayesi güçleri,
 - Stok tutma güçleri,
 - Yerleşim yeri özellikleri.

Yrd. Doç. Dr. Şajuk ÇEBİ

11

Rakip Analizi

- Hedef müşteri grupları girişimci tarafından sunulması planlanan ürün ya da hizmetleri bugün ne şekilde temin etmektedirler?
- Ürün ya da hizmetin piyasadaki mevcut durumu nedir? Sunum bölgesinde veya yurt içinde üretim düzeyi nedir? İthal edilen bir ürün ise ithalat düzeyi nedir?
- Sunum bölgesinde benzer ürün ve hizmeti sunanlar kimlerdir ve belirgin özellikleri nelerdir?
- Rakip firmaların güçlü ve zayıf yönleri nelerdir?
- Piyasada mevcut firmalar ürün ya da hizmetleri sunarken hangi fiyatla, hangi dağıtım kanalları ile ve hangi promosyon ve tanıtım araçlarını kullanarak müşterilere ulaşmaktadır?
- Son dönemlerde piyasaya yeni girişlerin yoğunluğu nedir?

Yrd. Doç. Dr. Şajuk ÇEBİ

12

Rakip Analizi

- Sunulan ürünün avantajları ön plana çıkarılmalıdır
- Sunulacak ürün ya da hizmetlerin detaylı olarak tanımları nelerdir?
- Ürün ve hizmetlerin piyasadaki rakiplerinden farkları nelerdir?
- Müşteriler bu ürün ve hizmetlerden hangi faydaları sağlayacaklardır?
- Piyasadaki tanıtım amacıyla kullanılacak araçların kullanım şartları ve özellikleri nelerdir

Yrd. Doç. Dr. Şakir ÇEBİ

13

İş Fikri Örnekleri



9 Dolara Bisiklet!...

Geri dönüşüm harikası bisiklet sadece 9 dolara... Alıcılarını bekliyor...

Yrd. Doç. Dr. Şakir ÇEBİ

14

İş Fikri Örnekleri

Elektrik Üretimi

Yasal altyapı tamamlandı, evde lisanssız elektrik üretimi için 2 ayda 300'den fazla başvuru yapıldı. Çatınıza 3 bin 500 TL'ye güneş paneli, bahçenize 5 bin TL'ye rüzgar türbini kurabilirsiniz. Böylece elektrik faturasından kurtulmakta kalmayıp fazlasını satarak para da kazanabilirsiniz...



YENİLENEBİLİR kaynaklardan lisanssız elektrik üretimiyle ilgili mevzuat geçen haziran ayında tamamlandı. Kendi elektriğini üretilip, fazlasını şebekeye satma imkanı getiren yasal sürecin tamamlanmasıyla enerji piyasasında ciddi bir hareket yaşanıyor.

Elektrik dağıtım şirketlerine yüzlerce başvuru geliyor. En fazla taleple güneş enerjisinden elektrik üretimine yönelik

Güneş paneli ticareti adeta patladı. İrili ufaklı çok sayıda şirket, başta Çin olmak üzere birçok ülkeden güneş paneli ithalatı için sıraya girmiş durumda. Anahtar teslimi projeler içinse taksitli panel satışından tutun da banka kredilerine kadar yatırımcılara birçok alternatif sunuluyor.

Yrd. Doç. Dr. Şakir ÇEBİ

15
