

İLK
Kitap
yayınevi

Açılıştan Kapanışa; Bir İşletmenin Yolculuğu
Cemil Ördek



Tilki Kitap©

www.tilkikitap.com

kitap@matbumedya.com

0850 304 22 03

Yayıncı Sertifika No 28740

Genel Müdür: Emrah Çelik
Yayın Yönetmeni: Sinan Kocaman
Editör: Teslime Gezer
Son Okuma: Alev Sevgi
Sayfa Tasarım: Efe Bozkurt
Kapak Tasarım: Efe Bozkurt

Kitappad
.com

Kitaplobi
.com

Kitapşeyleri
.com

1. Basım, İstanbul, Şubat 2025

ISBN: 978-625-6130-64-7

Tilki Kitap Matbaa / İstanbul

Matbaa Sertifika No: 48138

Eserin tüm telif hakları yazara aittir. Yazar, bu baskı için basım-satış-dağıtım-tanıtım haklarını Tilki Kitap'a devretmiştir. Yazar, eserin kapak dahil içeriğindeki tüm materyallerin (metin, görsel öge, tablo...) yasal ve fikri sorumluluğunu kabul etmiştir. Tilki Kitap'ın kurumsal görüşü olmayabilir.

**AÇILIŞTAN KAPANIŞA;
BİR İŞLETMENİN YOLCULUĞU**

Cemil Ördek

“Hayatımın en değerli varlıkları, her anımda yanımda olan eşim ve canım çocuklarım Samir ve Mahir’e...

Bu kitap, sevgimizin, sabrımızın ve birlikte büyüdüğümüz her anın bir yansımasıdır. Sizinle her anı paylaşmak, her günü daha anlamlı kılmak, hayattaki en büyük şansım. Sizlere olan minnettarlığım hiçbir kelimeyle anlatılamaz. Hep birlikte daha nice güzel sayfalar yazalım.”

ÖN SÖZ

Girişimcilik, yalnızca bir iş kurmak değil; aynı zamanda bir hayali gerçeğe dönüştürme yolculuğudur. Bu yolculuk, belirsizliklerle dolu olsa da doğru stratejiler ve sağlam bir planla başarıya ulaşmak mümkündür. “Açılış Tan Kapanışa” adlı bu eser, iş dünyasında karşılaşacağınız her aşamayı ele alarak, girişimcilerin ihtiyaç duyduğu bilgileri bir araya getirmeyi amaçlamaktadır.

Kendi iş hayatımda yaşadığım deneyimlerin yanı sıra, sektörlerdeki değişim ve dönüşümleri gözlemleme fırsatım oldu. Bu kitabı yazarken, sadece teorik bilgiler değil, aynı zamanda pratik deneyimlerden elde ettiğim dersleri de paylaşmak istedim. Amacım, iş kurma sürecinde karşınıza çıkacak engelleri aşmanıza yardımcı olmak ve sizi doğru adımlar atmaya yönlendirmektir.

İşletmenizin açılışından kapanışına kadar geçen süreçte, karşılaşabileceğiniz her türlü zorluğu anlamanızı sağlayacak detaylı bir rehber sunuyorum. Bu kitapta yer alan başlıklar, sadece işin teknik yönlerini değil, aynı zamanda girişimcilik ruhunu da yansıtmaktadır.

Unutmayın ki, her başarılı girişimcinin ardında güçlü bir azim, kararlılık ve bilgi birikimi yatar.

Bu yolculukta sizlere ilham vermek, yol gösterici olmak ve en önemlisi, hayallerinizi gerçeğe dönüştürmenizde katkıda bulunmak en büyük hedefimdir. Kitabın her sayfasında yeni şeyler keşfedeceğiniz ve kendi işinize dair değerli bilgiler edineceğinize inanıyorum.

Sizleri, yeni bir başlangıca ve geleceğe doğru atılacak adımlara davet ediyorum. Başarı, doğru bilgiyle ve kararlılıkla gelecektir. Keyifli okumalar dilerim.

Cemil Ördek

1. İŞLETME PLANLAMASI

- İş Fikri Geliştirme
- Pazar Araştırması
 - Hedef Kitle Analizi
 - Rakip Analizi
 - Pazar Büyüklüğü
- İş Planı Yazımı
 - İş Planının Bileşenleri
 - Öngörülen Maliyetler ve Gelirler
- Stratejik Hedefler
 - Kısa Vadeli Hedefler
 - Uzun Vadeli Hedefler

1. İş Fikrinin Analizi Nasıl Yapılır?

- a. Pazar Araştırması
- b. SWOT Analizi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)
- c. Finansal Analiz
- e. Prototip veya Deneme Üretim

2. Finansal Yönetim

- Başlangıç Maliyetleri
- Gelir-Gider Analizi
- Finansman Kaynakları
 - Kendi Sermayeniz
 - Banka Kredileri
 - Yatırımcılar
- Bütçeleme ve Tahmin
 - Bütçe Hazırlama
 - Mali Hedeflerin Belirlenmesi

3. Pazarlama Stratejileri

- Markalaşma
- Reklam ve Tanıtım
 - Dijital Pazarlama
 - Geleneksel Pazarlama
- Sosyal Medya Kullanımı
- Müşteri İlişkileri Yönetimi

4. Yasal Süreçler

- Şirket Türleri ve Seçimi
- Gerekli İzinler ve Belgeler
- Vergi Yükümlülükleri
- Sözleşmeler ve Hukuki Meseleler

5. Açılış Süreci

- Fiziksel Mekânın Seçimi
- Ekip Kurma
 - İşe Alım Süreci
 - Eğitim ve Gelişim
- Açılış Etkinlikleri
 - Etkinlik Planlaması
 - Medya ve Halkla İlişkiler

6. Kapanış Süreci

- Kapanış Nedenleri
 - Finansal Zorluklar
 - Pazar Değişiklikleri
- Varlıkların Tasfiye Süreci
- Yasal Yükümlülükler
- Müşteri İlişkilerinin Yönetimi

7. Örnek Vaka Çalışmaları

- Başarılı İşletme Açılışları
- Başarısız İşletme Kapanışları

8. Sonuç ve Öneriler

- Öğrenilen Dersler
- Gelecekteki Girişimciler İçin Tavsiyeler

1. İşletme Planlaması

- İş Fikri Geliştirme

a. Kendi İlgi ve Becerilerini Değerlendir

- **Tutkularını ve yeteneklerini analiz et:** Hangi konulara ilgin var? Hangi alanlarda yetenekli veya tecrübelisin? Bu sorulara vereceğin cevaplar, iş fikrini şekillendirmede önemli rol oynar. İlgi alanlarına uygun bir iş, hem seni motive eder hem de uzun vadede sürdürülebilir olur.
- **Tecrübelerden faydalan:** Daha önce çalıştığın sektörlerden veya edindiğin tecrübelerden yola çıkarak bir iş fikri geliştirebilirsin. Mevcut iş modellerini iyileştirebilir ya da yeni bir çözüm sunabilirsin.

b. Pazar Trendlerini ve Fırsatlarını Araştır

- **Yeni trendleri takip et:** Teknolojik gelişmeler, demografik değişiklikler ve tüketici alışkanlıklarındaki değişimlere dikkat et. Örneğin, sürdürülebilir ürünlere olan talebin artması gibi trendler iş fikirlerini şekillendirebilir.

- **Küçük işletmelere yönelik fırsatlar:** Özellikle büyük şirketlerin eksik kaldığı niş alanlara odaklan. Küçük işletmeler, müşteri odaklı hizmetlerde veya kişiselleştirilmiş ürünlerde büyük fırsatlar yakalayabilir.

c. Problemleri Çözme Yaklaşımı

- **Bir problemi çöz:** Başarılı iş fikirlerinin çoğu, bir problemi çözmeye odaklanır. Çevrendeki insanlar hangi sorunlarla karşılaşılıyor? Ya da hangi ürünler veya hizmetler daha iyileştirilebilir? Bu tür sorularla iş fikrini şekillendirebilirsin.

- **Müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundur:** Bir iş fikrinin hayata geçebilmesi için hedef kitlenin gerçek bir ihtiyacına cevap vermesi gerekir.

d. Yaratıcı Düşünme Teknikleri Kullan

- **Beyin Fırtınası:** Kendinle veya bir grup insanla beyin fırtınası yaparak, çeşitli iş fikirlerini değerlendirebilirsin. Fikirlerin tümünü kâğıda döktükten sonra, onları öncelik sırasına göre değerlendirebilirsin.

- **SCAMPER Tekniği:** Bu teknik, mevcut bir iş fikrini değiştirerek ya da farklı bir yaklaşım getirerek yeni fikirler üretmene yardımcı olabilir. SCAMPER'in açılımı şu şekilde:

- Substitute (Yerine koyma)
- Combine (Birleştirme)
- Adapt (Uyarlama)
- Modify (Değiştirme)
- Put to another use (Farklı kullanım)
- Eliminate (Eleme)
- Reverse (Tersine çevirme)

2. İŞ FİKRİNİN ANALİZİ NASIL YAPILIR?

a. Pazar Araştırması

- **Hedef kitleyi belirle:** Ürünü veya hizmetini kimler kullanacak? Müşterilerinin demografik özelliklerini (yaş, cinsiyet, gelir seviyesi, ilgi alanları) analiz et. Bu, iş fikrinin kime hitap ettiğini anlamana yardımcı olur.

- **Rakip analizi yap:** Rakiplerin kimler? Pazarın ne kadar rekabetçi olduğunu anlamak için benzer hizmet veya ürün sunan işletmeleri incele.

Rakiplerinin güçlü ve zayıf yönlerini analiz et. Bu sayede senin için, rakiplerden nasıl ayrışabilir, bunu görmüş olursun.

- **Pazarın büyüklüğünü ve büyüme potansiyelini analiz et:** Giriş yapmak istediğin pazarın ne kadar büyük olduğunu ve gelecekte büyüme potansiyelini değerlendir. Küçük ama hızla büyüyen bir pazar, uzun vadede büyük bir başarı sağlayabilir.

b. SWOT Analizi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

- **Güçlü Yönler:** İş fikrinin güçlü yanları neler? Örneğin, eşsiz bir ürün mü sunuyorsun, maliyet avantajın mı var, yoksa sektörde bir deneyimin mi var?

- **Zayıf Yönler:** Hangi alanlarda zayıfsın? Yeni başlayan bir işletme olarak finansman eksikliği veya tedarik zincirini henüz oturtmamış olman zayıf yönlerden olabilir.
- **Fırsatlar:** Hangi fırsatlar seni bekliyor? Pazar boşluğu, yeni trendler veya devlet destekleri gibi unsurlar fırsat olarak değerlendirilebilir.
- **Tehditler:** Hangi tehditlerle karşı karşıyasın?
Ekonomik krizler, güçlü rakipler veya hızlı değişen müşteri talepleri potansiyel tehditlerdir.

c. Finansal Analiz

- **Başlangıç maliyetlerini hesapla:** İşletmeyi açmak için ne kadar sermayeye ihtiyacın var? İşletme maliyetleri, kiralara, ekipman, personel giderleri ve pazarlama masraflarını göz önünde bulundur.
- **Kârlılık potansiyeli:** İşin ne kadar sürede kâr etmeye başlayabilir? Gelir projeksiyonları yaparak iş fikrinin finansal sürdürülebilirliğini değerlendirmelisin.

d. Müşteri Geri Bildirimi Al

- İş fikrini hedef kitleyle paylaşarak geri bildirim al. Bu geri bildirimler iş fikrinin daha sağlam bir temele oturmasını sağlayacaktır. Anketler, odak grupları veya doğrudan müşteri görüşmeleri bu konuda işine yarayabilir.

e. Prototip veya Deneme Üretim

- İş fikrini küçük bir ölçekte test etmek için bir prototip oluşturabilir veya deneme üretimi yapabilirsin. Bu sayede ürünü veya hizmeti piyasaya sürmeden önce müşteri geri bildirimleri doğrultusunda geliştirme yapabilirsin.

Sonuç

İş fikri geliştirmek ve bu fikri analiz etmek için yapılacaklar, sadece yaratıcılık değil aynı zamanda araştırma, planlama ve strateji gerektirir. Doğru Pazar araştırması, SWOT analizi ve hedef kitlenin ihtiyaçlarını anlamak, başarılı bir iş fikrini ortaya çıkarır. Ayrıca, bu süreçleri sistematik bir şekilde yürütmek, işin büyüme potansiyelini artıracak ve uzun vadede sürdürülebilir bir başarı sağlayacaktır.

