GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİRİŞİMCİ ADI SOYADI : MIL

İŞ FİKRİ : BİLİŞİM TASARIM VE PROGRAMLAMA HİZMETLERİ

İŞLETMENİN ADI : MIZIL

BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu
(Bu kısımda kurduğunuz işi kısaca anlatınız)

İstanbul ili **eee** ilçesinde kiralanacak bir iş yerinde gerekli fiziki rehabilitasyonlar ve gerekli ekipman malzemenin alımı ile uzman teknik personelimiz ile bilgisayar programlama, e-ticaret yazılımları web site logo vb. tasarımlar ve grafik uygulamaları, toplu sms, promosyon materyali sağlama vb. ürün ve hizmetlerin satış ve sunumunu yapmak işletmemiz faaliyet konusudur.

2.7 Kısa Vadeli Hedefleri

- İşletmenin resmi ve fiziki kurulumunu gerçekleştirmek,
- İşletmeye gerekli olan profesyonel insan kaynağını temin etmek bu personele görev ve sorumlulukları hakkında hizmet içi eğitim vermek ve sıklıkla çalıştaylar yapmak.

- İşletmemizde bilgisayar yazılım ve programlaması yapmak, kamu kurumu ve özel sektör için web site ,logo vb grafik tasarımlar yapmak, yine bu hedef kitle için toplu sms sesli sms, promosyon materyali geliştirmek.
- En az %95 müşteri memnuniyeti sağlamak
- İlk yıl İstanbul ili merkezdeki gerçek ve tüzel kişilikler ve kamu kurum ve kuruluşları için,41 Adet yazılım ve program satışı yapmak, 131 adet web site yapım hizmeti sunmak 131 logo vb grafik tasarım uygulaması yapmak, 172 adet toplu sms işi yapmak .
- İlk etapta bir web master olmak 3'ü ise destek personeli olmak üzere 4 uzman personel istihdam etmek.
- İstanbul ili merkezi başta olmak üzere pazar ağını iyi oluşturmak
- Sunduğumuz ürün ve hizmetler (üstte bahsi geçen) gerekse yeni ürünler ve hizmetler ile yeni müşteri bulmak
- 4 kişiyi İstihdam etmek(ilk etapta 4 kişi daha sonra1 kişi daha işe alınacak)
- Müşteri memnuniyet yüzdesini %95 lere taşımak
- Müşteri şikâyet yüzdesini % 5 'lere indirmek
- İlk yıl pazarın ilk yıl bu pazarın %1,05'ine hakim olmak.

2.8 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri

Orta vadede:

- İstihdam edeceğimiz kişi sayısını 5'e çıkarmak(2 si grafik tasarımcısı biri organizatör olmak üzere)
- İlk üç yıl içinde İstanbul ili merkezdeki gerçek ve tüzel kişilikler ve kamu kurum ve kuruluşları için 158 Adet yazılım ve program satışı yapmak, 549 adet web site yapım

hizmeti sunmak,505 logo vb grafik tasarım uygulaması yapmak,667 adet toplu sms işi yapmak.

- 1 şube açmak
- Yeni faaliyetler başlatmak (oyun yazılımı ,trimeks vb hizmetler sunmak)
- İşletmemizin kapasitesini orta vadede % 20 artırmak
- İşletmemizin hedef kitlesini genişletmek,
- Ciro ve pazarımız % 20 artırmak
- Üç yıl içinde pazarın %1,95'ine hakim olmak

Uzun vadede:

- Markalaşmak
- İşletmemizi Limitet Şirket yapmak, Bölgede iyi bir müşteri potansiyeli oluşturmak
- İşletmemizde ileriki süreçlerde hizmet ve ürün çeşidini arttırmak
- Satış alanlarımızı genişletmek, ikinci üçüncü hizmet alanları açmak,

BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI

3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı

Bilişim pazarı 2012′da dünyada 2,6 trilyon avroya ulaşırken, Türkiye bu pazardan yüzde 0,8′lik pay aldı.Geçen yıl Türkiye bilgi teknolojileri ve iletişim sektörü büyüklüğü 27,3 milyar dolara ulaştı. Bu hacmin 20 milyar doları iletişim, 7,5 milyar doları bilgi teknolojileri sektöründen geldi. İletişim sektörü yüzde 73 ile toplam sektörde en büyük paya sahip oldu. 2012 yılında, önceki yıla göre yüzde 4,2 büyüyen hizmet alanında en büyük büyüme yüzde 9,5 ile dış kaynak kullanımından geldi. Bu büyüme, özellikle kriz döneminde, şirketlerin verimlilik yatırımlarını ön plana aldığının bir göstergesi olarak ortaya çıktı. Hizmetler sektörünün 2013 yılında yüzde 8,3 büyüyeceği tahmin ediliyor.Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) 2012 yılından bu yana Türkiye'de resmi ortağı olduğu European Information Technology Observatory'nin (EITO), Türkiye bilgi teknolojileri ve iletişim sektörüne ilişkin rakamlara göre ,2009 yılında yaşanan ekonomik krizin ardından 2012 yılında Avrupa bilişim sektörü canlanma gösterirken, 2009′da yüzde 4,3 küçülen Avrupa bilişim pazarı, 2010′da yüzde 1,2 büyüdü.

Yüzde 4,1′lik büyüme ile 753 milyon dolara ulaşan yazılım sektörünün 2013 yılında yüzde 7,4 büyümesi bekleniyor. Donanımın toplam büyüklüğü yüzde 8,3 büyümeyle 5,6 milyar dolara ulaşırken, 2011 yılında PC talebinde hızlanan artış 2012 yılında da devam etti ve üçüncü çeyrek sonunda toplam 953 bin PC satışı gerçekleşti. Satışların dağılımında üçüncü çeyrek rakamlarına göre, 297 bin adet masaüstü, 557 bin dizüstü bilgisayar satıldı. Böylece bilgisayar pazarının dağılımı yüzde 68 dizüstü, yüzde 32 masa üstü bilgisayar olarak gerçekleşti. 2011 yılında donanımda büyümenin yüzde 15′e ulaşması bekleniyor. Ülkemizde bilgisayar ve programları vb. yazılım ürünlerin yıllık satış rakamları ortalama olarak 12 milyar doları aşkındır.

Ülkemizde **Tanıtım ve Promosyon ürünleri** sektörü ekonominin dışında değil, tamamen ekonominin genel konumuna paralel seyreden bir sektördür. Bu sebeple, bir ekonomik dar boğaza girildiği anda ilk darbeyi bu sektör yemektedir ve bu tam bir kısır döngüdür,zira bu sektör sadece kendisinin ekonomik olarak yarattığı değerle değil, ekonomiye sağladığı itici güç ile Türkiye için çok önemlidir. Çünkü çalışmaları ile diğer sektörleri hareketlendirme potansiyeline sahiptir. Tanıtım aslında üretici firma için bir yatırımdır fakat harcama olarak

algılandığı sürece geri dönüşü çok zordur. Bu tip çalışmaları bir yatırım olarak görüp sürekli ve tutarlı bir şekilde devam ettiren şirketlerin kazancı daha yüksek olacaktır. Türkiye'de tanıtım yatırımlarının oranı aslında oldukça düşüktür. Önemli olan bu yatırımları milyar dolar olarak telaffuz etmek değil, bu rakamın GSMH' ya oranını yükseltmektir. Batı ekonomilerinde ya da gelişmiş ülkelerde yüzde 1,5–2 civarında olan tanıtım yatırımlarının oranı Türkiye'de bugün binde 4 civarındadır. Türkiye'de bu oran yüzde 1'lere çıktığı andan itibaren sadece bu sektör değil, tüm ülke ekonomisi kazanacaktır.Reklam sektörü özellikle son 15 yıldır canlanmaya başlamış ve bir çok firmanın internet üzerinden ürün ve hizmet satışı yapması ile belirgin hale gelmiştir. Özellikle internet **reklamcılığı** bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hızla büyümektedir. Teknolojinin gelişmesini takiben büyüyen bu mecra özellikle Gsm şirketleri, bankalar ve otomotiv şirketleri tarafından tercih edilmektedir. Üst gelir ve eğitim grubuna ulaşma özelliği ve interaktivite avantajı nedeniyle tercih edilen bu mecranın, Ülkemizde bu alanda yapılan harcamayı kesin olarak belirleyen bir ölçümleme olmaması nedeniyle ne kadar büyüdüğü tam olarak bilinmemektedir.

İlimizde gerçek ve tüzel kişiliklerin kamu kurum ve kuruluşlarının bilgisayar programlama, e-ticaret yazılımları web site logo vb. tasarımlar ve grafik uygulamaları, toplu sms, promosyon materyali sağlama vb.. ürün ve hizmetlerine tahminlerimize göre harcanan finansal gider 80 milyon tl civarındadır .İşletmemize sunacağımız hizmetler ve ürünler ile ilk yıl bu pazarın %1,05 2. yıl %1,31. yıl %1,95 'ine hakim olmayı hedeflemekteyiz.

BİZİ TERCİH EDEN GİRİŞİMCİLERE 2011-2013 YILINDA
KOSGEB GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI İLE TOPLAMDA

4 MİLYON TL'Yİ AŞKIN

HİBE ALDIK. HAZIRLADIĞIMIZ **600'**Ü AŞKIN

GİRİŞİMCİ İŞ PLANI DESTEKLENDİ.

Türkiye'nin farklı il ve ilçelerinden KOSGEB Girişimcilik Sertifikası almış girişimciler için ; KOSGEB Yeni Girişimcilik Desteğinden daha etkin ve verimli olarak faydalanmaları için yapmaları gereken iş ve işlemler, Girişimci İş Planı Dosyası Hazırlanması, Örnek Girişimci İş

Planı Yazımı, İş Planı Örnekleri ve İş Planı Örneği vb. konularda danışmanlık hizmeti sunduk.Hazırladığımız 600'ü aşkın iş planı dosyası ile destek aldık.

BRÜKSEL UZMANLARI DANIŞMANLIK LTD ŞTİ bünyesinde 12 farklı departman bulunmaktadır.2010 yılı başlarında siz girişimciler için şirketimiz bünyesinde özel bir departman olan Girişimcilik Departmanı faaliyete geçti.Bu departman bünyesinde KOSGEB Girişimcilik sertifikası alan siz girişimcilerin eksiksiz olarak desteklemesi için aşağıda bahsi geçen Danışmanlık Hizmetlerini tek bir paket olarak sunmaktayız;

1- Girişimci İş Fikrinin geliştirilmesi.(Yapacağınız iş ile ilgili sizin bilmediğiniz en yeni güncel ve inovatif teknik ve yöntemlerin bilgisini size sunuyoruz)

2-KOSGEB Girişimcilik Desteği için başvuru evrak ve işlemleri için danışmanlık.(KOSGEB Girişimcilik Desteğini Etkin ve verimli bir şekilde kullanmanız için Girişimcilik Desteği Başvuru evrakları,Girişimcilik Desteği Başvuru iş ve işlemleri konusunda danışmanlık sağlıyoruz.)

3- %100 geçme garantili iş planı projesi hazırlama*. (Girişimci İş Planlarınızı %100 destek almanızı sağlayacak düzeyde profesyonel KOBİ Uzmanları hazırlıyor.Girişimci İş Planlarınızı destek almanızı garanti edecek düzeyde eksiksiz ve profesyonelce hazırlıyoruz.)

4-İş Planı, KOSGEB tarafından destek aldıktan sonra Girişimcilik Desteği süresinde bu destek ile ilgili iş ve işlemlerde 2 yıl boyunca danışmanlık hizmeti yapılmaktadır.(KOSGEB'in İş Planınızı desteklenmesinin ardından Girişimcilik Desteği ile ilgili iş ve işlemlerinizde 7/24 bizi arayabilir, Girişimcilik Destek Süreci ve yapılacak iş ve işlemler konusunda doğru ve güncel bilgi alabilirsiniz.)

**KOSGEB HİZMET MERKEZİ MÜDÜRLÜKLERİ İLE HİÇ BİR RESMİ VE ORGANİK BAĞIMIZ YOKTUR. %100 DESTEK ALMA GARANTİSİNİ ŞİRKETİMİZ BÜNYESİNDE ÇALIŞAN ALANINDA PROFESYONEL KOBİ UZMANI PERSONELİMİZİN BİLGİ, DENEYİM VE ALMIŞ OLDUKLARI AKADEMİK EĞİTİME DAYANARAK VERMEKETEYİZ*

TÜRKİYE'DE İLK

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEĞİ PROGRAMI İLE %100 YATIRIM VE DESTEK ALMA GARANTİSİ VERİYORUZ

TÜRKİYE'DE İLK

ALACAĞINIZ HİZMETLER ''DANIŞMANLIK HİZMET GARANTİ SÖZLEŞMESİ'' İLE TEMİNAT ALTINA ALINIYOR.

TÜRKİYE'DE İLK

İŞ PLANI PROJENİ DESTEK ALMADIĞI TAKTİRDE 5 İŞ GÜNÜ İÇİNDE %100 PARA İADE GARANTİSİ

% 100 DESTEK ALMA GARANTİLİ KOSGEB GİRİŞİMCİ İŞ PLANI PROJESİ HAZIRLATMAK İÇİN

BRÜKSEL UZMANLARI DANIŞMANLIK LTD ŞTİ
(0432) 215 11 02
(0534) 706 55 17