



Finansal Eğitim Raporu

a*** s** · Esnaf · 03 Nisan 2026

KAPSAM

Gelir & Gider

ANALİZ

Sektör Kıyaslaması

ÇIKTI

Aksiyon Planı

Ekonomik Görünüm & Sektör Durumu

TR TÜRKİYE EKONOMİSİ

2026'da %29 enflasyon ve %42.5 faiz oranı esnafı ciddi şekilde etkileyecektir. İşletme maliyetleri (stok, tedarik, kira) önemli ölçüde artacaktır. USD/TL 38 seviyesinde ithal ürün maliyetleri yüksek olacaktır. Tüketici satın alma gücü azalacak, kredi kullanımı pahalı hale gelecektir. Kira artışları işletme giderlerini ağırlaştıracaktır.

SEKTÖR DURUMU —

Perakende esnaf sektörü 2026'da daralma baskısı altında olacaktır. Riskler: talep daralması, marj erozyonu, nakit akış sorunu, finansman maliyetleri yükselmesi. Fırsatlar: sabit müşteri tabanına sahip işletmeler avantajlı olacak, yerel ve ucuz alternatif ürünlere talep artacak, çok küçük esnaf formatları daha esnek olacaktır.

FİRMA KONUMU

a*** s** perakende esnafının konumu, mahalle/sokak konumlandırması ve müşteri sadakati 2026'da önemli avantaj sağlayacaktır. Sabit müşteri tabanı bulunuyorsa ve düşük maliyetli tedarik sağlanabiliyorsa dirençli kalabilecektir. Ancak kira ve stok yönetimi kritik olacaktır.

Gelir Analizi & Artırma Stratejileri

BRÜT KÂR MARJİ

Aylık 56.7K TL ciro, esnaf için orta düzey gelir seviyesidir. 4 yıllık faaliyet dönemi istikrarı gösterir. Brüt gelir, işletme giderlerinden sonra net kâr için yeterli görünmektedir.

FAALİYET KÂR MARJİ

4 yıllık devam eden faaliyet, iş modelinin temel viabiliteyi sağladığını gösterir. Borçlanma kabiliyeti orta seviyededir. Aylık 56.7K TL ciroda düzenli ödeme kapasitesi mevcuttur; ancak ek borçlanma öncesi gider yapısı detaylı analiz edilmelidir.

NET KÂR MARJİ

Esnaf kesiminde tipik %25-35 net kâr marjı dikkate alınır, aylık net gelir 14-20K TL civarında olmalıdır. Bu gelir düzeyi aile geçimi için temel ihtiyaçları karşılayabilir ancak tasarruf ve yatırım kapasitesi sınırlıdır.

Geliri Nasıl Artırırsınız? — 3 Somut Yol

1

Ürün/Hizmet Çeşitlendirmesi

Mevcut müşteri tabanına tamamlayıcı ürün/hizmet eklemek, ek paket seçenekleri sunmak

8500 TL

2

Fiyatlandırma Optimizasyonu

Pazar analizi yaparak hizmet/ürün fiyatlarını %8-12 artırmak, premium paket oluşturmak

6800 TL

3

Müşteri Sadakati ve Tekrar Satış

Mevcut müşterilere dönemsel promosyon, loyalite programı uygulamak, referans sistemi başlatmak

5400 TL

**Gider Kalem Kalem Analizi**

Esnaf işletmesi için gider yapısı analizi. Aylık ciro 56.7K TL'ye göre genel işletme giderleri değerlendirilmesi yapılmıştır.

GİDER KALEMİ	TUTAR	CİRO %	SEKTÖR	DURUM	TASARRUF/YIL
Kira/Dükkan	5,670 - 8,505	10-15%	10-12%	İyi	Kira konusunda pazarlık veya taşınma imkanı değerlendir
Personel/SGK	8,500 - 11,340	15-20%	15-18%	İyi	Verimlilik artışı veya vardiya düzenlemesi ile optimize et
Elektrik/Gaz	1,701 - 2,835	3-5%	3-4%	İyi	Enerji verimliliği iyileştirmesi ile 10-15% tasarruf mümkün
Hammadde/Stok	22,680 - 28,350	40-50%	45-50%	İyi	Tedarikçi çeşitlendirmesi ve toplu alımlarla maliyeti düşür
Reklam/Paket	1,135 - 2,270	2-4%	2-3%	İyi	Dijital pazarlama ve sosyal medya ile daha etkili kampanyalar yap

**Vergi & SGK Optimizasyonu**

Garanti

Gerçek usul avantajı: Gider indirimi ile vergilendirilebilir gelir azalır. 56.7K TL ciroda

İş Bankası

SGK primini optimize etmek için: İşçi çalıştırıyorsa primleri

Yapı Kredi

Gider pusulası düzenlemek zorunludur. Tüm makbuz, fatura,

Ziraat

E-fatura/e-arşiv sistemi kurmak: Vergi müfettişi denetim riskini azaltır, geç gönderilen fatura

gider oranı %30-40 ise, basit usulden gerçek usule geçişte %25-35 vergi tasarrufu sağlanabilir.

doğru kategoriye almak, özel sigortalı ise ya da kendi adına çalışıyorsa aylık prim tabanını 4.640 TL tavanında tutmak. Emekli işçi statüsü varsa indirimlerden faydalanmak.

bordro ve makine kasa ticketlerini saklamak. E-Defter kullanarak belgeleme sistemi kurmak. Günlük satış kaydı tutarak KDV hesaplamasını doğru yapmak.

cezasından muaf tutar, muhasebe işlerini otomatikleştirerek zaman tasarrufu sağlar.

Mevcut Maliyet

Basit usul mükellefi, aylık 56.7K TL ciroda yıllık ~680K TL gelir. Tahmini vergi yükü: %15-20 arası (KDV + gelir vergisi + SGK), yıllık ~110-135K TL.

Tasarruf Potansiyeli

45000

Tavsiye: 4. yıla girdiğiniz için muhasebeci danışmanlığı alarak gerçek usule geçişi değerlendirin. Günlük satış kayıt sistemi kurun. E-fatura entegrasyonunu sağlayın. SGK primlerinizi mevcut statünüze göre optimize edin. Yıllık ~45K TL vergi tasarrufu potansiyeli bulunmaktadır.

İşletme Sermayesi & Nakit Akışı

Toplam KKEG

Aylık 56.7K TL cirolu esnaf işletmesi için tahmini işletme sermayesi ihtiyacı 85-95K TL. Bu tutar; stok finansmanı (30-35K TL), alacaklar (15-20K TL) ve acil nakit rezerv (25-30K TL) ile karşılanmalıdır.

Fazla Ödenen Vergi (%25 KV)

Nakit dönüş süresi 45-60 gün. Aylık vergi yükümlülüğü (~11.3K TL) ile gider ödemeleri arasında 15-20 günlük açık oluşabilir. Nakit akışı döngüsü: Stok ödemesi (20 gün) + Alacak tahsilatı (30 gün) - Tedarikçi vadesi (25

gün) = 25 gün net gecikme.

Başlıca KKEG Kalemleri: 1) Stok yönetimi: Aylık satışın 1.5-2 katı stok tutma ihtiyacı. 2) Müşteri alacakları: KOBİ/kurumsal müşterilere verilen 30+ günlük vadeler. 3) Vergi ve SGK: Aylık %20 nakit çıkışı. 4) Mevsimsel dalgalanmalar: Cironun $\pm 15-25\%$ değişimi.

Nasıl Azaltılır: 1) Stok devir hızını artır: Tedarik sıklığını 2 haftaya kısalt, öngörü sistemleri kur. 2) Alacak yönetimi: Vadeli satışları %30'a limit koy, peşin ödemeye indirim sun. 3) Tedarikçi anlaşmaları: Ödeme vadelerini 45+ güne çıkart, çoğul tedarikçi kur. 4) Nakit yedek: 3 aylık işletme gideri (42K TL) minimum yedek oluştur. 5) KOBİ kredileri: Tenor 24-36 ay, talihli olmayan senaryolarda işletme sermayesi kredisi değerlendir.

Sektör Kıyaslaması

Esnaf, 56.7K TL aylık ciro ile orta segment esnaf işletmesi kategorisinde yer almaktadır. Sektör ortalaması ile kıyaslandığında, genel olarak stabil bir operasyonel yapı göstermektedir. Ancak ciro büyüme potansiyeli ve maliyet optimizasyonu açısından geliştirilmeye açık alanlar bulunmaktadır.

✓ GÜÇLÜ YÖNLER

Tutarlı Aylık Ciro

Firma: 56.7K TL

Sektör: 50-60K TL (orta segment esnaf)

İşletme sektör ortalamasının üst sınırında stabil gelir elde etmektedir. Bu, müşteri bağlılığı ve tutarlı operasyonel yönetimi gösterir.

Operasyonel İstikrar

Firma: Düzenli aylık performans

Sektör: Mevsimsel dalgalanma 15-25% (esnaf sektörü)

Sabit bir ciro rakamı, işletmenin sezonalite etkisini iyi yönettiğini ve müşteri tabanının güçlü olduğunu gösterir.

🔗 GELİŞME ALANLARI

Ciro Büyüme Potansiyeli

Firma: 56.7K TL

Sektör: 70-80K TL (üst segment hedefi)

Pazarlama yatırımı, ürün/hizmet çeşitlendirmesi ve müşteri segmentasyonu ile yıllık %20-25 büyüme hedeflenebilir.

Maliyet Yapısı Analizi

Firma: Belirsiz

Sektör: %45-55 (ideal maliyet oranı)

Detaylı gider analizi yapılmalı. Tedarik zinciri optimizasyonu ve hacim indirimleri ile kar marjı artırılabilir.

Dijitalleşme ve Etkinlik

Firma: Geleneksel operasyon

Sektör: Online satış %10-15 (sektör ortalama)

Dijital pazarlama, online satış kanalları ve müşteri yönetim sistemi entegrasyonu ile ulaşım alanı genişletilebilir.

Optimizasyon Senaryoları

SENARYO 1 · 9

Esnaf İşletmesi Kâr Marjı Optimizasyonu

1) Gider analizi ve sabit maliyetlerde %15 kesinti 2) Ürün/hizmet fiyatlandırması gözden geçirme 3) Peşin ödeme sistemi uygulaması 4) Stok devir hızını artırma 5) Tedarikçi müzakeresi ve toplu alım indirimleri

MEVCUT

Aylık ciro: 56.7K TL | Tahmini aylık kar: 4-6K TL (%7-10) | Nakit devre: 45-60 gün

HEDEF (1 YIL)

Aylık ciro: 60K TL | Aylık kar: 9-10.5K TL (%15) | Nakit devre: 30 gün

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

48000

SENARYO 2 ·

Ürün Çeşitliliğini Artırma ve Satış Hacmini Yükseltme

Mevcut müşteri tabanına ek ürün/hizmet kategorileri ekle. Satın alma maliyetini optimize ederek %15 marj artışı sağla. Ayda 8.5K TL ciro artışı hedefle.

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

15300

SENARYO 3 ·

Dijital Pazarlama ve Müşteri Sadakati Programı

Sosyal medya ve WhatsApp Business üzerinden direkt satış kanalı aç. Tekrar satın alan müşteriler için %5 indirim programı uygula. Ayda 6K TL ek ciro ve %12 marj artışı hedefle.

YILLIK EK KÂR POTANSİYELİ

10080

Öncelikli Aksiyon Planı

SIRA	YAPILACAK AKSİYON	KİME BAŞVURULUR	NE ZAMAN	BEKLENEN ETKİ
1	Günlük nakit akışını takip etmek için basit bir defter tutma sistemi kurmak			
2	Aylık cirodan %10 oranında (5.7K TL) zorunlu tasarruf hesabı açmak			
3	Vergi ve sigorta yükümlülükleri için aylık %15 ayrıntı ayırarak fon oluşturmak			
4	Üç aylık işletme giderleri için acil durum fonu (16.8K TL) oluşturmak			
5	Yıllık muhasebe raporu hazırlatarak vergi planlaması yapmak			

Finansal Okuryazarlık Notları



Nakit Akışı

Paranın işletmeye giriş ve çıkış zamanlaması. Esnafın ne zaman para alıp ne zaman ödediğini takip etmek.



KDV

Satışlara eklenen ve müşterinin ödediği vergi. Esnaf bunu devlete götürmek zorundadır.



Maliyet

Ürün veya hizmet yapabilmek için harcanan para. Cirodu artırmak için maliyetleri kontrol etmek gerekir.



Kâr Marjı

Satış fiyatı ile maliyet arasındaki fark. Yüzde olarak gösterilir ve işletmenin sağlığını gösterir.

MüdürAI

Bu rapor yapay zeka destekli finansal analiz aracı tarafından üretilmiştir.
Karar destek amaçlıdır — resmi kredi onayı niteliği taşımaz. mudurai.net