

Büyümenin *nakit faturası*

Büyüme önce para harcatır. Sonra para getirir.

Büyümek parayı **önce ödemek** demek. Stoğu bugün alıyorsun, satışı haftalar içinde yapıyorsun, parayı ondan sonra görüyorsun.

Bu sayfa tek bir şeyi hesaplıyor: **büyürsen ne kadar ek nakde ihtiyacın olacak**. Cevabı bilmeden konan büyüme hedefi, farkında olmadan konan bir borçlanma kararıdır.

Üç rakam yetiyor

- 1 **Stok günü** — bir ürün depoya girdikten kaç gün sonra satılıyor.
- 2 **Tahsilat günü** — satıştan sonra para kaç gün sonra hesaba geçiyor.
- 3 **Tedarikçi vadesi** — sen tedarikçiye kaç gün sonra ödüyorsun.

Üçünü de **tahmin etme**. Stok raporundan, ekstreden ve faturadan bak. Yanlış girdiyle yapılan doğru hesap, yanlış hesaptır.

Paran kaç gün dışarıda?

ADIM	GÜN	NEREDEN BAKILIR
Stok günü	_____	stok raporu
+ Tahsilat günü	_____	banka ekstresi
– Tedarikçi vadesi	_____	alış faturası
= Nakit döngüsü	_____	gün

Bu sayı **kaç gün boyunca kendi paranla çalıştığını** söylüyor. Negatifse tedarikçin seni finanse ediyor demektir — iyi haber. Pozitif ve büyükse büyüme seni sıkar.

Bağlı nakit

Aylık satış maliyetin $\div 30 \times$ nakit döngüsü = işletmede sürekli bağlı duran para.

_____ ₺ $\div 30 \times$ _____ gün = _____ ₺

%40 büyürsen ne olur?

Bağlı nakit, satışla **aynı oranda** büyüyor: stok günü, tahsilat günü ve tedarikçi vadesi aynı kaldığı sürece. Yani %40 büyüme, bağlı nakitte de %40 artış demek — ve o fark, satış gerçekleşmeden **önce** ödenmesi gereken paradır.

	BUGÜN	%40 BÜYÜMEDE
Aylık satış maliyeti	_____	_____
Bağlı nakit	_____	_____
Gereken ek nakit	—	_____

Son satır, büyüme kararının **gerçek fiyatı**. O parayı nereden bulacağın belli değilse hedef değil, temenni.

Ek nakit bulmanın üç yolu var ve üçü de fiyat değiştirmeden işliyor: **tahsilatı öne çekmek, tedarikçi vadesini uzatmak, stok gününü kısaltmak**. Hangisi en kolaysa oradan başla.

SONRAKİ SORU

Büyümenin kaç lira istediğini gördün. O parayı hangi ürünler üretiyor?

Ek nakit satıştan gelir, ama her satıştan aynı miktarda değil. Çok satıp az bırakan bir ürünü büyütmek nakit ihtiyacını büyütür, kasayı değil.

GERÇEK MARJ DOSYASI

Her ürünün için altı rakam. Dosya, hangisinin gerçekten para bıraktığını söylüyor.

[Gerçek Marj Dosyası'na bak →](#)certoly.com.tr/araclar