

— GENÇ — GİRİŞİMCİYE NOTLAR



ULUSLARARASI GİRİŞİMCİ
İŞ KADINLARI



— GENÇ —

GİRİŞİMCİYE

NOTLAR



ULUSLARARASI GİRİŞİMCİ
TERADİMLERİ DERNEĞİ

2023



İÇİNDEKİLER

Önsöz	1
Genç Girişimcilere	3
İnovasyon ve Girişimcilik	7
Girişimci Düşünce Temelleri	9
Gıda Sektöründe Girişimcilik	9
Küçük İşletmeleri Büyümesini Etkileyen Faktörler	11
Start-Up Finansmanı	14
Girişimcilikte Devlet Destekleri ve Hukuk Alanında Girişimcilik	16
Girişim Hukuku	18
Sigorta Alanında Girişimcilik	20
Satış Pazarlamada Girişimcilik ve Teknolojinin Etkisi	23
İş Sağlığı ve Güvenliği Alanında Girişimcilik	26
İlaç Endüstrisi ve İnovasyon	28
Mimaride Girişimcilik	30
Sosyal Girişimciliğin Yükselişi ve Etkileri	31
Örnek Bir Sosyal Girişimcilik Hikayesi	32
Girişimcilikte Kadın	36
Sosyal Girişimcilikte Kadın	40





100

TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN YÜZÜNCÜ YILI







ÖNSÖZ

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk diyor ki; "Ekonomik kalkınma, Türkiye'nin hür, müstakil, daima daha kuvvetli, daima daha refahlı Türkiye idealinin belkemiğidir."

"Uluslararası Girişimci İş Kadınları Derneği" 1 Ağustos 2022'de, Atamızın bahsettiği Türkiye idealini gerçekleştirmek için gerekli olan ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla var gücüyle çalışan iş kadınları tarafından kuruldu.

Farklı sektörlerde hizmet veren üyelerimizle iş hayatında daha verimli, daha etkin, daha başarılı çalışmalara imza atmak; ortak projeler geliştirmek; hem kendi üyelerimize hem de tüzüğümüzde önemli yere sahip genç, engelli ve kadın girişimcilere iş ağı sağlamak için yola çıktık. Çünkü bizce günümüz dünyasının ve geleceğin iş geliştirme tanımlarının en önemlisi network kurmak yani iş dünyasında ilişkiler ağı oluşturmaktır. Bu bağlamda UGİKAD olarak yerel, ulusal ve uluslararası bağlantılarımızı kullanarak, yeni paydaşlar arayarak toplumsal fayda geliştirmek için alternatif çalışmalar yapmayı hedefliyoruz.



Mühendis, mimar, bilim insanı, bankacı, tüccar, avukat akademisyen, doktor, öğretmen, iktisatçı kimliklerimizin yanı sıra hepimiz birer sivil toplum kuruluşu gönüllüsüyüz. Toplumların ilerlemeleri için sivil duyarlılık olmazsa olmazdır. İyi yetişmiş her bireyin elini taşın altına koyması daha güzel yarınlar için şarttır. Bu nedenle hazırlanan bu kitapçıkta sizlere akademik içerikli makaleler yerine iş dünyasının içinden gelen kadınlar olarak deneyimlerimiz ışığında söyleyeceğimiz birkaç sözü aktarmak istedik.

Günümüzde bir üniversiteden mezun olmak maalesef dilediğiniz bir işe sahip olacağınızın garantisi olamamaktadır. Küçük yaşlardan üniversite mezuniyetine kadar kişisel gelişimine katkıda bulunmuş gençler diğer mezunlara göre iş dünyasına çok daha hızlı adım atabilmektedir. Kişisel gelişimleriniz için de sevgili gençler, kişisel çabalarınız çok önemlidir. Üniversiteleri sadece meslek öğrenilen kurumlar olarak görmeyerek size sağladığı ulusal/uluslararası imkânlardan faydalanmak, yabancı dil öğrenmek, spor ve sanatla ilgilenmek, topluluklara kaydolarak çevrenizi geliştirmek sizi bir adım öne çıkaracaktır. Genişleyen çevreniz iş hayatında sözünü ettiğimiz networkün en temel hali olacaktır. Network dediğimiz iş ağları da özellikle katma değeri olan bir fikirle girişimcilik yapmayı düşünen gençlerimiz için en işe yarayan parametrelerden biridir.

Bu kitapçığı siz gençlere ve 100. yaşını kutlayan Türkiye Cumhuriyeti'ne armağan etmek istiyoruz. "Bütün ümidim gençliktedir." diyen Atamıza borcumuz "daima ileri" gitmektir. Bunu başaracak olanlar da siz gençlersiniz. Unutmayın! Sizlere inancımız tam...



ULUSLARARASI GİRİŞİMCİ
İŞ KADINLARI DERNEĞİ



GENÇ GİRİŞİMCİLERE....

Sevgili Gençler,

Stratejinizi oluştururken ilk başta en son ulaşmak istediğiniz hedefi koyun. Strateji oluştururken amacınızı, sayısal verilere dayandırın. "Ürünümü pazara en iyi şekilde konumlandırmak istiyorum" bir strateji değildir. İşinizden geleni yapmaya çalışmayın.

İş tek başına yapmak yorucudur, beraber ilerleyebileceğiniz bir ortak bulmak önemlidir.

Ürün ile ilgili fikir aşamasındayken ürünü nasıl satacağınızı ve marka stratejinizi oluşturun.

Markanızı işinizi planlamaya başlarken oluşturmaya başlayın. Her şeyi tamamladıktan sonra marka oluşturmak, üzerinize dar olan bir kıyafeti giymek gibi olabilir. Baştan kurgulamak, beraber süreci yaşamak, markanızla bütünleşmenize yardımcı olmakla birlikte markanızın sizden bağımsız, kendi yolu ve tercihleri olduğunu unutmamak gerekir.

Marka isminiz kısa, telaffuzu kolay ve anlamı olmalıdır.

Bir kuluçka merkezine kayıt olun. Sadece size faydalı olacağını düşündüğünüz hızlandırma programlarına katılın. Dayanıklı ve sabırlı olmaya çalışın.

Yaratıcılığınızı ve bağımsız fikirlerinizi kaybetmemek için araştırın ve olabildiğince stresten uzak durun. Spor yapmaya, sağlıklı beslenmeye çalışın, zamanınızı iyi kullanın, planlı yaşayın.

Danışacağınız bir yönetim kurulu olması önemlidir; buna öncelik verin. Danışma kurulunu konusuna hakim, sağduyulu, soğukkanlı, kişilerden oluşturun. Her şeyi kendiniz yapamazsınız, süreçleri iyi analiz ederek kritik olanları siz yönetin. Diğer konuları delege edin. Delege ettiğiniz konularla ilgili hedefi ve beklentileri sayısal olarak oluşturun ve takip edin. Organizasyon yapısını kurumsal bakış açısı ile değil görevlere odaklanarak yatay bir yapılanma ile yapın.

Hiçbir zaman gereksiz toplantı yapmayın. Ekibiniz üç kişi bile olsa toplantı konuları ve beklentiler belli olsun. Ekibinizdeki herkes ulaşmak istenilen hedefi bilmeli. Ekibinizin tamamını ödüllendirin.



Ortaklığı yönetmek ve zor süreçlerde yönetici olmak yıpratıcı olabilir. Bunun bilinciyle takımınızı oluşturun. Hiçbir zaman "sadece ben biliyorum" demeyin. Bu iş 'tek kişilik bir iş değil, ekip işidir. Yeni fikirlere açık olun, ancak fikirleri süzgeçten geçirerek atacağınız adımlara karar verebilirsiniz.

Yatırımcı süreçlerinde bilmediğiniz konu hakkında zaman kaybetmeden ortağınızla, avukatınızla, finans sorumlunuzla görüşün. Yatırımcıya sunumunuzu yaparken yatırımcıların beklentilerini göz önünde bulundurmanız önemli bir unsur olmakla birlikte sunumunuzu yaparken sakın ve anlaşılır bir şekilde konuşmaya dikkat edin. Sadece finansal yatırımcı ile görüşüyorsanız ürüne değil iş planına öncelik verin. İş planı, satış stratejisi ve satış kanallarınız için çok önemlidir. Büyürken size yol gösterir. Bu yüzden rakamlarla kısa ve orta vadeli planlarınız oluşturun. Yurtdışına açılacaksanız bilgi sahibi olmadan genel ülke sıralaması yapmayın. Avrupa'ya açılacağım diye birer sene arayla büyüme planınıza ülkeleri sıralamayın. İş planınızdaki her şey saha tecrübeniz, araştırmalarınız veriye dayalı olmalı. Mutlaka yazılı bir iş planı oluşturun, pazar dinamiklerine göre de güncelleyin. Böylelikle geriye dönük baktığınızda neden iş planınızı değiştirdiğinizi de görmüş olursunuz.

Çevrenizde doğru yetenekli ve vizyoner insanları bulundurmaya çalışın.

Ürün - pazar uyumu çok önemlidir. Stratejiniz pazarda oyun tarzınızı belirledikten sonra pazara odaklanın ve sahaya inin. Ne olursa olsun zaman kaybetmeyin, bir an önce başlayın. Cesur olmak önemlidir. Başlangıç döneminde zorlu zamanlar olabilir ancak siz asla pes etmeyin.

İyi bir iletişim ağı kurun ve parasal konuları sakın ihmal etmeyin. Bir işe para yatırırken, stratejinizi iyi yapın, bütçenizi belirli bir plan çerçevesinde kullanın.

Doğru ve emin adımlarla ilerleyip müşteri kitlenizi oluşturun. Referans çok önemli.

Pazarda farklılaşmak için teknolojik ürünleri ve yapay zekayı önceliğinize alın. Büyük veri analizi ve çıktılar sizin bulunduğunuz sektörde farklılaşmanızı sağlar ve sizi ileriye götürür.

21.yüzyılda bir girişimci olarak, ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) verileri de önem kazanıyor. Global bir marka olma hedefiniz var ise ESG ölçütlerini göz önüne tutmalısınız.



İyi bir hikayeniz olmalı, o da ancak rekabette oyun tarzınızı net olarak belirleyerek, ürün-pazar uyumunuzu doğru konumlayarak, doğru bir şekilde süreçleri yöneterek olur.

Elon Musk'ın dediği gibi;

"Başarısızlık bir opsiyondur. Bazı şeyler başarısızlığa uğramıyorsa yeterince inovasyon yapmıyorsunuz demektir"

Girişimcilerin standart olma lüksü yoktur. Kendinizi pazarda konumladığınız yerde en iyi olmalı, müşterilerinizi çok iyi tanımalı ve rakiplerinizi gözünüzün önünden ayırmamalı, hep daha iyisi ne olmalı onu araştırmalısınız.

Steve Jobs'ın dediği gibi;

"Müşterilerinize hiç olmadığı kadar çok yaklaşın. Öyle ki onlar fark etmeden önce onlara ihtiyaç duydukları şeyi söyleyin"

MVP (Minimum Viable Product) oluşturun, fikrinizi test edin ve geri bildirim alın. Öğrenmeye devam edin. Start-up dünyası sürekli değişiyor, sadece ürününüze bağlı kalıp sistem dışına çıkmayın.

İyi bir iletişim ağı oluştururken çeşitliliğe önem verin. Girişimciler, yatırımcılar, iş dünyasından kişiler mutlaka iletişim ağınızda olmalıdır. Takip ettiğiniz lokal, global kişiler ve markalar mutlaka olsun. Bu, kutunun dışında düşünmenizi sağlar. Bulduğunuz ortamdan uzaklaştırır, motive eder. Sadece müşteri odaklı değil rekabet odaklı olun, her zaman kullanıcının birkaç adım ilerisini düşünmeye çalışın.

Ürününüz için deneme hakkı tanıyorsanız belirli bir ücret karşılığında tanıyın. Bedava olan hiçbir şeyin değeri olmaz. Demo yapmadan önce müşteri beklentisini mutlaka göz önüne alın.

Sahadan ürününüz ile ilgili olumsuz dönüşler geliyorsa, mali danışmanlarınız size iş modelinizin para kazandırmadığını ve kazandırmayacağını söylüyorsa, iş modelinize karar verdikten sonra pazarın durumu değişmişse, rakibinizin ürünü sizinkinden daha iyi ise ve rekabet edemiyorsanız, işiniz kişisel olarak sizi ve ekibinizi de motive etmiyor ise "pivot" etme zamanı gelmiştir.



Pivot etmek başarısızlık değildir. Kazanımlarınızı cebinize koyun, stratejinizi gözden geçirerek köklü değişiklikler için kolları sıvayın. Açık fikirli olup yaratıcılığınızı ve analitik becerilerinizi sonuna kadar kullanın. Unutmayın siz çok yönlü bir girişimci olmak zorundasınız!

Kobe Bryant'ın aşağıdaki sözünü hatırlamanızı öneririm. Benim sıklıkla uyguladığım bir yöntemdir işe yarıyor; "Zamanın kıymetini bilin. Hayat problemlere takılmak ve cesaretini kaybetmek için çok kısa. Gülün, bir ayağınızı diğerinin önüne koyun ve ilerlemeye devam edin"

Dijital pazarlamayı çok iyi yapın.

İş modeliniz, oyun tarzınız çok önemli. Doğru bir oyun tarzınız yoksa en iyi yatırımı da alsanız başarılı olamazsınız.

Stres altında olmak yaratıcılığınızı engeller. Bu ruh haline girmemek için kendinize düşünmek ve dinlenmek için zaman ayırın. Sizi rahatlatacak bir hobi edinin. Beyniniz rahat olduğu zaman daha verimli olursunuz. Hiçbir şey yapamıyorsanız yürüyün. Unutmayın dünyadaki birçok yaratıcı isim, yürürken fikirlerini geliştirmişlerdir. Beynin alana ihtiyacı vardır, onu yaratın.

Planlı olmak çok önemli her gününüzü bir önceki günden itibaren gözden geçirin. Cuma gününden bir sonraki haftanın planını mutlaka yapın. Hafta başı ben bu hafta ne yapacağım dersiniz o haftayı kaybetmiş olursunuz.

Yazımı Steve Jobs'ın aşağıdaki sözleri ile ve girişim yolculuğunuzda sizlere başarılar dileyerek kapatıyorum.

" Asla zengin olma hayaliyle bir şirket kurmayın. Amacınız inandığınız bir şeyi hayata geçirmek ve şirketi kalıcı kılmak olsun. Zaten bu mantığa sahip olduğunuzda para gelir sizi bulur"

Bana her zaman ulaşabilirsiniz. Sevgilerimle..

Hande SÖZMEN

Match-Maker Ventures Şirket Ortağı



İNOVASYON ve GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik bir ruhtur ve girişimcilikte sınır yoktur. Düşüyseniz bir daha kalkmayı, başaramadıysanız bir daha denemeyi ama asla pes etmemeyi tetikleyen bir ruhtur. Kendinizi ve sınırlarınızı hep keşfetme çabasıyla a,b,c planlarınızın oluşuyla yola devam edersiniz. Önce bu ruhu kendinizde keşfetmeniz gerekir. Önce farkını yaratır, sonra da fark yaratırsın ve kendi varoluşunu izleyerek daha da ileriye ruhuyla başarıya doğru yürürsünüz. Bu büyük bir keşiftir. Cesur olacağız ve hep keşfedeceğiz. Risk almaktan korkmayacağız.

Girişimciliğin inovasyonla birleşmesi ise bize yenilik, yaratıcılık getirecek ve fikrimizi ticarete dönüştürecektir. Yeniliklere ve dijital çağa uyumlu olmak ticaretimize ve ekonomiye katkı sağlamaktadır. Girişimciliğiniz ile bir marka yaratırsınız ancak bunu topluma sunabilmek ve pazarlayabilmeniz için inovatif düşüncelere ihtiyacınız mutlak. İnovasyon ve girişimciliğin birleşmesi sattığınız bir ürünü müşteriye ulaştırmak ve pazar payınızı artırmak için pazarlama stratejilerine yönelik yapılan yenilik çalışmasıdır.

Bildiğimiz üzere girişimcilik günümüzde oldukça önem arz etmektedir. Sebebi ise yine yeniliklere ve ekonomideki açığa katkı oluşudur. Özellikle genç nesillere sunulan bu fırsat her türlü teşvikle de desteklenmektedir. Genç neslin açıkları daha iyi görmesi ve değerlendirmesi gerekmektedir. Nitekim son yıllarda girişimciliğin, dijital çağla beraber oldukça arttığını da görmek mümkün.

Ülkemizde bu konuda başarılı olan girişimcilik ve inovasyon çalışması olan "getir", "Bi Taksi" gibi marka uygulamalarını örnek gösterebiliriz.

Ünlü bir düşünürün dediği gibi "Hayat hayallerinizin gerçeğe dönüştüğü uzun bir yolculuktur." Belki başarılı olmak için birçok kez başarısız olacağız. Lakin vazgeçmeden denememiz ve hayallerimiz için çalışmamız bizi başarıya götürecektir.



Uluslararası Girişimci İş Kadınları Derneği

Engelleri fırsata çevirerek, inovatif girişimcilikle her daim ileriye yürüyerek kendi hikayelerimizi yazalım ve değer yaratalım. Bunun başarı duygusundan daha büyük bir haz olduğunu hissetmek kaçınılmaz olacaktır.

Hayallerinizi yeniçağa uygun inovatif girişimcilikle gerçeğe dönüştürmekten hiç vazgeçmeyin ve unutmayalım ki denememek en büyük başarısızlıktır.

Yegane GULİYEVA

Türkiye -Azerbaycan İş Kadınları Platformu Kurucu Başkanı / İş Kadını



GİRİŞİMCİ DÜŞÜNCE TEMELLERİ

Bir işletme kararlı, vizyon sahibi, sabırlı, meraklı, yaratıcı, eleştirel düşünebilen, çözüm odaklı, her işin altından kalkabilecek motivasyona sahip ve en önemlisi de girişimci bir zihniyetteki yöneticiler sayesinde ayakta durur ve ilerler. Liderin özellikleri girişimin geleceğini belirler. Girişimci zihniyet, yeni bir iş geliştirilirken bu gelişimin ve devamındaki sürekliliğin sağlanması için gerekli olan düşünce süreçleri kümesidir. Bu süreçler hataları kabullenme ve başarısızlıklardan ders alma gibi konuları da içine alır ki bu özellikler başarılı liderlik için çok önemlidir. İnsan, amaç, öğrenme, hedef ve takım odaklı olmak esastır.

Girişimci düşüncenin temellerinde riskleri anlamak, empatik ve çözüm merkezli bir yaklaşım sergilemek yatar. Yenilikçi fikirleri benimser; fırsatları görür; liderleri kararlarından ve sonuçlarından sorumlu tutar. Ayrıca rekabetçi bir çalışma ortamı kültürünü işbirlikçi bir ortama dönüştürür.

Belirtilen getirilerle iş hayatında başarı yüksek olasılıklıdır. Girişimci bir zihniyette olması gereken en önemli özellikler olumlu bir duygu durumu, deneyimlere açık ve sorumluluk sahibi olmak, dayanıklılık ve empati yapabilmek, inovatif olmak, risk alabilmek, kendine güvenmek, kolay adapte olabilmektir.

GIDA SEKTÖRÜNDE GİRİŞİMCİLİK

Gıda sektörü yeni girişimler kurmak ya da geliştirmek için çok uygun bir alandır. Eğer bu sektör sizin için bir tutkuysa kariyerinizde büyük bir adım atıp kendi restoranınızı, kafenizi ya da al-getir işletmenizi açabilirsiniz. Geleneksellikten uzaklaşmak isteyebilir; açtığınız bu işletmede bir vegan restoran olarak hizmet verebilirsiniz. Seçtiğiniz bir gıda ürünü ile ilgili klişeleri yıkıp onu yeniden tanımlayabilir; kimsenin aklına gelmemiş bir ürün, servis veya hizmet şekliyle girişiminizi taçlandırabilirsiniz. Catering firması kurabilir; teslimat servisleri oluşturabilirsiniz. Pandemi sürecinde anı değerlendirip doğru analiz eden yemek ve market ürünleri teslimatı firmalarının çok kısa sürede bu kadar büyümeleri gıda sektöründeki girişimciliğin en çarpıcı örneklerindedir.



Yeni kurulan bir gıda işletmesinin ilk yılı tamamlayıp devam etme oranı yaklaşık %83 tür ve bu da diğer sektörlerle oranla oldukça yüksek bir yüzdendir. Gıda sektöründe markalaşma oldukça önemlidir. Markanız işinizin genel duruşunu yansıtmalı; web siteniz, sosyal medyanız, tanıtım materyallerinizin hepsi tutarlı bir şekilde markanızla aynı stile sahip olmalıdır.

Gıda sektörünün en olmazsa olmazı hijyen ve kaliteli hammadde kullanımının ne kadar önemli olduğunu söylemeye gerek yok tabii ki... Ayrıca herhangi bir işletmeyi başarılı bir şekilde sürdürebilmek için gerekli özellikler de bir o kadar önemli. Doğru düşünülmüş ve planlanmış bir süreçle bir gıda girişimi ortaya çıkarmak çok da zor değil.

'Mor İnek' olmaya çalışın. Farklı ve özgün olun. Başarı sizinle olacaktır.

Melike AKKENT

İl'giftlokum Kurucu&Kreatif Direktör

UGİKAD YK Başkanı



KÜÇÜK İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Küçük işletme nedir? Bu kavramı genellemek çok zordur. Ülkemizde en yaygın tanım istihdam verilerine göre yapılmaktadır. 10-49 kişi istihdam eden işletmelere küçük işletme denilmektedir. Bunun yanı sıra kullandığı yıllık enerji miktarı ve satış tutarı da referans gösterilmektedir.

Hangi işletmeler küçük işletme olarak kalır ya da kalmak ister? İşletmeler yaratacakları katma değer ve istihdama göre küçük işletme temellidir ve yapısal değişiklik beklenemez.

Fakat bazı işletmeler önce küçük olarak başlar ve eylem planlarında hep büyümeyi hedeflerler. Bizim bu yazımızda bu tip işletmeleri inceleyeceğiz. Küçük işletmeler aşağıda sıralanan her biri ayrı uzmanlık isteyen kavramlar hakkında bilgi sahibi ve hazırlıklı olmalıdır.

1. Sermaye
2. Finansal kaynaklar
3. Markalaşma, görünürlük ve reklam
4. İşletmenin büyüklüğü
5. Ar-Ge çalışmalarına yeterince yer verilmesi
6. Kurumsallaşma

Sermaye

Bir ticaret girişiminin gerçekleştirilmesi ve yürütülmesi için gerekli olan, bu işte kullanılan para ve paraya çevrilebilecek malların tümüne sermaye denilmektedir.

Öncelikle bir işletme kurmadan önce sermaye konusunun çözülmesi gerekmektedir. Öz sermaye her zaman küçük işletmelerin temelini oluşturur. Sermayesiz veya çok az bir sermaye ile kurulan şirketler, ülkenin içinde bulunduğu herhangi bir ekonomik krizden veya pazardaki arz talep dengesizliğinden hızlıca etkilenecektir. Girdiği dar boğazdan çıkmak için yüksek faizli kredi alma eğilimi ise işletmeyi içinden çıkılmaz hale getirecektir.

Finansal Kaynaklar

Finansal kaynaklar işletmenin üretime başlaması için gerekli olan kaynakları ifade eder girişimin sürdürülmesi ve daha da büyütülmesi için de gerekli olmaktadır. Girişimin her aşamasında farklı seviyede kaynağa ihtiyaç duyulabilir. Başlıca finansal kaynaklar;



- Kısa vadeli ticari krediler
- Kısa vadeli banka kredileri
- Para piyasasında satışa sunulan kısa vadeli finansman bonoları
- Dış ticaret finansman olanakları
- Alınan avanslar

Finansal kaynakları zamanında ve ihtiyaç olarak kullanmak, büyümenin önünde bir açmaz varsa, onu atlatmak için işletmeye kaynak sağlamış olacaktır.

Markalaşma

Marka, bir teşebbüsün mallarının veya hizmetlerinin diğer teşebbüslerin mallarından veya hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlaması ve marka sahibine sağlanan korumanın konusunun açık ve kesin olarak anlaşılmasını sağlayabilecek şekilde sicilde gösterilebilir olması şartıyla kişi adları dâhil sözcükler, şekiller, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi olmak üzere her tür işareten oluşabilir. (<https://www.turkpatent.gov.tr/marka>)

Kısa anlatımı ile marka bir kimliktir. Değişen dünya ticaret düzeni içerisinde marka algısı işletmeler için üst sıralarda ilgilenmeleri gereken önemli bir konu ve uzmanlık olmuştur. Önceki dönemlerde, markalaşma süreci ürünün üretilmesi, pazarlanması ve gerekli sermaye birikiminden sonraki konu olurken, şimdi profesyonel destek alınarak, üzerinde ciddi durulması gereken bir konudur.

Küçük işletmelerin var olabilmesi ve büyüebilmesi için bir kimliğe ihtiyaçları vardır. Bu kimlik ürünlerinin markasıdır.

Dünya ticaret anlayışı ve enstrümanları sürekli değişim halindedir. Bu değişim dijital ekosistemde her dakikada milyonlarca ölçülebilecek kadar fazla içerik üretilmesine neden olmaktadır. Bu alanda görünürlük bir işletmenin, markanın veya ürünün tüm bu içeriklerin arasında bulunabiliyor, görülüyor, duyuluyor olması olarak tanımlanabilir. Bir işletmenin dünyanın en kaliteli ve faydalı ürününü üretiyor olması, onu dijital sistemde göstermediği sürece hiçbir anlam ifade etmeyecektir ve büyümenin önündeki büyük engellerden birisi olacaktır.

İşletmenin Büyüklüğü

İdealize edilmiş işletme büyüklüğü, "üretimin birim başına maliyet giderlerinin en düşük ve üretim başına elde edilen satış gelirleri ile birim başına maliyet



arasındaki farkın en yüksek olduğu büyüklüktür" bu oran karlı bir işletmeyi işaret etmektedir, küçük işletmelerin büyüme hedefinde işletmenin büyüklüğü çok önemli ana konulardan birisidir.

Ar-Ge Çalışmaları

Araştırma ve geliştirme (veya kısaca Ar-Ge) OECD tarafından, "bilgi dağarcığını artırmak amacıyla sistematik olarak sürdürülen yaratıcı çalışma ve bu bilginin yeni uygulamalar yaratmak için kullanılması" olarak tanımlanmıştır. Araştırma ve geliştirme; küçük işletmeler için bilimsel temellere dayanan büyüme ve gelişmenin başlıca bir unsurudur. AR-GE ye yeterince sermaye ve personel ayırmayan işletmeler zamanla eskiyecek ve çağın gerisinde kalacaklardır. Üretmek kadar, ileriye dönük daha neyi ne kadar kaliteli, farklı, karlı üretim sorusu, işletmenin her zaman güncel olmasını sağlayacaktır.

Kurumsallaşma

Kurumsallaşma, bir kurumun ait olduğu kişilerin ya da yönetici ve çalışanların varlığından özgürleşerek kendi kurum sisteminin oluşturulduğu ve bunun için gerekenlerin gerçekleştirildiği süreçtir. Kurumsallaşmanın temel amacı, kurumu kişilerden bağımsızlaştırarak iş ve işleyişin sürekliliğini sağlamaktır. Kurumsallaşma süreci zor ve uzun solukludur. Küçük işletmelerin büyümesinde çok önemli rol oynar.

Küçük işletmeler, hareket kabiliyetleri olan hızlı hareket edebilen işletmelerdir. Doğru ve profesyonellerce hazırlanmış bir eylem planında, eğer pazarın ihtiyacı olan ürün doğru tespit edilmişse, büyümemesi için hiçbir neden yoktur.

Zamanın çok pahalı olduğu bir dönemde, hızlı hareket etmek ve uygulamak, önümüzdeki çağ için altın yumurtlayan tavuk demek oluyor.

Son cümle harekete geç..

Aynur KOCAMAN
Laminastone Kurucu Ortağı
UGİKAD YK Üyesi



START-UP FİNANSMANI

Girişimcilik dünyası, özellikle teknolojinin gelişmesine bağlı, uzaktan tüm dünyaya bağlanabilme imkanlarının artması ile kendine her geçen gün genişleyen bir alan yaratmaktadır. Özellikle genç neslin teknolojiye dayalı inovatif ürün ve hizmet konularındaki vizyonu ve girişimleri heyecan ve umut verici.

Temelinde her fikir bir varlıktır, fikrin kendisi bir değerdir. Ancak fikirlerin hayat bulması için gereken sermaye, neredeyse doğru insan gücü ihtiyacı ile eşdeğer ölçüdedir. Yeterli sermaye olmayınca her fikir sadece romantik bir olgu olarak kalmakta. Güzel bir bilgiyi de paylaşmak isterim ki; geçmiş yıllarda yeni kurulan firmaların ilk bir yıl içinde kapanma oranları hayli yüksek iken artık özellikle finansman konusunda daha öngörülü ve planlı bir bakış açısına sahip iş fikir sahipleri ve yeni metotlar ile bu oran sevindirici düzeyde gerilemiştir. Burada kuluçka merkezlerinin, hızlandırma ve mentorlük programlarının olumlu katkısına değinmeden geçilemez.

Fikirlerimiz iyi ancak sermaye yetersizliği var ise seçeneklerimiz neler?

Finansman *maliyetli ve maliyetsiz olarak ikiye ayrılır*. Yeni iş kuracaklara da mevcut iş sahiplerine de daima önerdiğim; önce maliyetsiz kaynakları araştırmak ve onlara ulaşmak. Farklı kategorilerde hibe ve teşvik programlarının yakinen takip edilmesi önemli. Sonrasında maliyetli kaynaklar araştırılmalı ve maliyet hesabı dikkatli yapılmalı. Şunu da unutmamak gerekir ki; öz sermaye dediğimiz cebinizdeki paranın da alternatif maliyeti vardır; parayı bu işte değil de para piyasalarında bir enstrümanda değerlendirseydiniz getirisi ne olurdu, baz yıllar alarak bu hesaplamalar yapılmalı. Yani; öz sermayenin de maliyeti vardır. Ancak genelde de start-up ların genç kurucularının hazırda yeterli sermayeye sahip olmadığını görüyoruz.

Gelişen dünya koşullarına uygun, gençleri destekleyecek finansal enstrümanlar karşımıza çıkarak, fikirlerin hayata geçmesinde önemli bir boşluğu doldurmaya başlamıştır. Özellikle start-up lar için "Dışardan Yatırım Alma" metotları finansman yolunu açmaktadır. Melek yatırımcılar ve girişim sermayesi şirketleri



dışardan yatırım alma seçenekleridir ve her iki yöntemde de destek karşılığı şirket pay devri söz konusudur.

Diğer bir dışardan yatırım alma, kaynak sağlama metodu ise “Kitlesele Fonlama - Crowdfunding” yöntemidir. Kitle fonlaması sistemi, girişimcilerin ihtiyacı olan yatırımı kitleler tarafından bulmasına yarayan bir sistemdir. Bu yöntemde tek bir kişinin ya da şirketin yatırımı yerine, geniş sayıda kitlelerin yatırıma katılımı ile finansman sağlanmakta ve girişimcinin özgürlük alanında herhangi bir daralma olmamaktadır. Kitlesele fonlama yönteminde bireyler hayli küçük rakamlarla dahi katılım sağlayabilirler. Bu sayede hem küçük ölçekli yatırımcılar hem de yeni bir işe adım atan girişimciler, iş fikrini ve finans kaynağını bir araya getirerek birlikte büyüme imkanı sağlamış olurlar. Bu yöntemde tüm süreç kitle fonlama platformları tarafından kontrol edilir ve girişim şirketi bu platformlar aracılığıyla aradığı yatırım miktarını toplamaya çalışır. Ülkemizde son yıllarda popüler olan paya dayalı kitle fonlaması yöntemi ile girişim şirketine yatırım yapan her bir yatırımcı girişim şirketinin ortağı olur.

Kitle fonlaması sisteminde yeni girişim, platform ve platforma ait yatırım komitesi üzerinden birçok sayıda aşamadan geçtikten sonra yatırıma çıkması sebebiyle profesyonel bir değerlendirmeye tabi olmaktadır.

Girişimin her aşamasının profesyonel yönetimi esastır, bu bağlamda kitle fonlama platformlarının iyi araştırılması ve aşağıdaki linkin kullanılması önerilir.

<https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar>

Unutulmamalıdır ki; dışardan kaynak için iş fikirlerinin bir plan dahilinde çok iyi yazılmış ve anlatılmış olması gerekir.

İşiniz geleceğinizdir, gelecek de şansa değil planlı çalışmaya dayalı dizayn edilir.

Seyran HATİPOĞLU

Sürdürülebilir Enerji Finansmanı – Kıdemli Danışman

YEYKAD YK Üyesi



GİRİŞİMCİLİKTE DEVLET DESTEKLERİ ve HUKUK ALANINDA GİRİŞİMCİLİK

Girişimci, sözlük anlamına göre, her türlü riski göze almış, atılgan, yeni bir değer oluşturmak için harekete geçmiş kişi anlamına gelmektedir.

Girişimci ise toplumda değişim yaratacak kişi olarak görülmektedir.

Girişimcilik, iş fikrine sahip olarak pazardaki fırsatları değerlendirerek mal ve hizmet üretmek amacıyla sermaye, doğal kaynak, emek gibi üretim faktörlerini bir araya getirerek işletilmesiyle ilgili faaliyetler bütünüdür.

Her bir girişim, aslında bir serüvendir.

Girişimcilik, insanın düşünsel emeğinin ekonomik değere dönüşmesi olarak ifade edilmekte ve üretim faktörleri arasında yer almaktadır. Girişimciler, ülkemizin ekonomik ilerlermesinin temelyapı taşlarından biridir. Güçlü ekonomi için çok önemlidirler.

Girişimciliğin temeli, toplumun ihtiyaç duyduğu ürünlerin, hizmetlerin üretilmesi ve sunulmasıdır. Toplumsal bir rol ve sorumluluk üstlenen girişimciler, geliştirdikleri iş fikirleri çerçevesinde buldukları kaynaklar ile üretim gerçekleştirmektedir.

Güçlü ekonomi için önemli bir rolü de üstlenen girişimciler devlet tarafından desteklenmektedir.

Devlet ekonominin sağlıklı gelişimi, sürdürülebilirliği, işsizliğin azaltılması ve istihdamın artırılması, işletmelerin geliştirilmesi için girişimcileri çeşitli mekanizmalarla desteklemektedir.

İş bu desteklerin başında, AR-GE, teknolojik üretim ve yerlileştirme destekleri, iş geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destekleri, finansman destekleri, rehberlik ve danışmanlık hizmetlerinin sunulması, üretici işletmeler için hızlı destek programları ve uygulanan vergi politikaları ilk akla gelenlerdir.

Destek sağlayan en önemli kurumlardan ilki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) dir. KOSGEB'in GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI bulunmaktadır. Bu programın amacı,



ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamaktır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İŞGEM Desteği ve İş Planı Ödülü olmak üzere dört alt bileşenden oluşur.

Uygulamalı girişimcilik eğitimi modelleri

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcilerin bir iş planına dayalı olarak kuracakları işletmelerin başarı düzeylerini artırmak amacıyla düzenlenir. Bu kapsamda düzenlenecek eğitimler;

KOSGEB Birimleri tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,

Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında, KOSGEB tarafından yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,

Kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen ve KOSGEB tarafından onaylanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri/Girişimcilik Programları

Yükseköğretim veya Ortaöğretim Kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen ve KOSGEB tarafından onaylanan girişimcilik dersleridir.

Girişimcilik eğitimi desteği sunulmasıyla, girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek amaçlanır. Esasında bu eğitimi almak, girişimciler için geleneksel ve ileri girişimcilik desteği programları kapsamında sağlanan olanaklardan yararlanmak için bir ön koşuldur.

Yeni Girişimci Desteği

Yeni Girişimci Desteğinden bu program kapsamında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi tamamlayan ve işletmesini kuran girişimciler yararlanabilir.

İş Geliştirme Merkezleri

Bünyesinde barındırdığı işletmelere işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen, İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak da adlandırılan merkezlerdir.



İŞGEM'de yer alan işletmeler eğitime veya programa katılma şartı aranmaksızın bu destekten yararlanabilir.

Yine iş bu destek kapsamında yeni kurulan İŞGEM'ler için destek programları vardır.

İş Planı Ödülü

Yükseköğretim kurumlarınca örgün eğitim sistemi içinde girişimciliğin ayrı bir ders olarak verilmesi halinde, bu dersi alan öğrenciler arasında KOSGEB ve ilgili yükseköğretim kurumu işbirliği ile düzenlenen ödüllü yarışmalar sonucunda, hazırladıkları iş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden işletmesini kurmuş olmaları kaydı ile en başarılı iş planı sahibine birinciye ikinciye üçüncüye ilgili yasal dayanakta belirtilen miktarda para ödülü verilmektedir. Yine Yurtiçi veya yurtdışında faaliyet gösteren kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen, KOSGEB tarafından uygun bulunan ödüllü/ödüksüz yarışmalar sonucunda sundukları iş fikirleri/iş modelleri/iş planları, ilk üç dereceye girmiş olan yarışmacılara, Türkiye'de kuracakları işletmeleri/mevcut işletmeleri ile başvurularını kaydı ile yine ilgili yasal dayanakta belirtilen şekilde para ödülü verilmektedir.

Girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler ile iş birliği sağlanarak girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında teşvik edilmesi için girişimcilik konulu yarışmalar sonucu başarılı bulunan iş planlarının, modellerinin ve fikirlerinin ödüllendirilerek hayata geçirilmesini sağlamaktır.

Tüm detaylar desteklerin ne şekilde hangi süre için verileceği esaslar KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB) GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI NDA belirlenmiştir.

Bu program, 15.06.2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanmıştır.

GİRİŞİM HUKUKU

Girişim hukuku, girişimcilerin kanunlara uygun bir şekilde faaliyet gösterebilmesi amacıyla ortaya çıkan, ticari hayatı şekillendiren geliştiren pek çok hukuksal düzenleme ile ilişkisi olan, girişimci ile yatırımcı ve hem girişimci



hem de yatırımcı taraflar ile hukuk düzeni arasındaki ilişkileri düzenleyen bir hukuk dalı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hayatın her alanında HUKUK önemli kavram olmakla birlikte girişimin başlangıç aşamasından son bulmasına kadar ki tüm aşamalarda hukuki süreçlerle karşılaşmaktadır. İş bu tüm aşamalarda bilinçli şekilde yasal dayanaklara uygun hukuki zemin başarı için olmazsa olmazdır. Girişimcilik sürecinin hukuka ve ilgili mevzuata uygun olması ihtilaflarda girişimciliği korumayı sağlamak sözleşmelerden yatırıma, işçi işveren ilişkisinden vergilendirmeye pek çok yelpazede önem taşımaktadır. Burada özetle girişimcileri ilgilendiren belli başlı mevzuatları listeleyeceğiz.

Girişimcileri daha çok ilgilendiren yasal mevzuatlar;

- 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
- 5846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu
- 6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu
- 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
- 6563 Sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Kanunu
- 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu
- 6502 Sayılı Tüketici Kanunu
- SPK mevzuatı
- Vergilendirmeye ilişkin 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu, 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu, 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu
- İşçi ve işveren ilişkilerini düzenleyen 4857 Sayılı İş Kanunu ile 6331 İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ilk sıralarda yer almaktadır.

Güçlü Ülkemiz için Güçlü Ekonomi şarttır ve güçlü ekonomi için de çok anlamlı bir serüven yolculuğu olan girişimciliğin desteklenmesi ..

SEVGİ SAYGI ADALETLE

Gönül AR GÜNGÖR

Avukat

UGİKAD YK Üyesi



SİGORTA ALANINDA GİRİŞİMCİLİK

Ülke ekonomimize büyük katkılarda bulunan "Girişimcilik" kavramı, doğası gereği içinde birçok risk barındırıyor. Hâl böyle olunca benim sektörüm olan "Sigortacılık" sektörü imdada yetişiyor.

Girişimcilik; yeni iş olanaklarının önünün açılması, yeniliğin öncüsü olması ve rekabet gelişimine katkıda bulunması açısından ülkelerin ekonomisinde büyük bir öneme sahip. İstihdamın baş aktörleri girişimciler ise yeni düşüncelerin ortaya çıkarılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırarak hem ekonomik hem de sosyal alanda gelişmede büyük bir rol oynuyor. Bu görevleri üstlenen girişimciler ise hesaplı risk alarak girişimlerinde başarılı oluyor. İşte böyle bir durumda da sigortacılık kavramı devreye giriyor. Girişimcilikte riskler neler olabilir bir bakalım.

Hesaplı risk alabilmek, girişimci bir kişiliğe sahip olan bireylerin en çok yoğunlaştığı konulardan biri. Girişimciler ne kadar risk alabileceklerini iki kriterle göre belirliyor. Bunlardan ilki amaçların ölçülebilmesi, bir diğeri ise başarıya ulaşma ihtimali oranıdır. Bireylerin ve girişimcilerin yaşamında ayrıca ekonomik risk, sosyal risk, kariyer riski ve psikolojik risk de ortaya çıkıyor.

Girişimciler olarak özellikle ilk adımlarımızı atarken birçok riskle karşılaşabiliriz.

Bir girişimcinin ya da işletmenin sigorta sahibi olması çok önemlidir. Ziyaretlerimizde çok üstünde durduğumuz konular arasındadır. Çünkü olası bir aksilik, girişiminizi veya küçük ölçekli işletmenizi kaybetmenize neden olabilir. Bu nedenle sigorta, projenizin / işletmenizin zarar görmesi halinde sizi teminat altına alır. Bunun yanı sıra sigorta, belirli ticari faaliyetler için de gerekli olabilir çünkü bazı sözleşmeler kendi şartları gereği sigortalı olmanızı isteyebilir.

Girişimciler için birçok sigorta türü bulunuyor. Örneğin ticari sorumluluk sigortasında, biri ticari faaliyetlerinizden dolayı mağduriyet yaşadığı takdirde zarar gören tarafa ödeme yapıyor. Başınıza gelmeden önleminizi almanız gerekir. Başınıza geldikten sonra sigorta yaptırmak maalesef ki çözüm olmuyor. Bizim hep söylediğimiz bir söz var.



"İhtiyacınız olduğunda alamayacağınız tek şey SİGORTA'dır."

Acentelere, bizlere danışıp size en uygun sigorta türünü seçebilmeniz mümkündür. Her işi uzmanına danışmak gerekir. İhtiyaç duyduğunuzda muhatabınız olmalı.

NETWORKING

Bizim sektörümüzde "Network" çok önemli.

Sigortacılıkta başarılı olmak için çok çalışmak kadar network oluşturmak da önemlidir. Yaklaşık 20 yıldır bu sektördeyim. Yeni müşteriler çok önemli. Yeni hedefler, yeni satışlar. Bu kadar insana nasıl ulaşabilirim?

Sektörünüzle ilgili kuracağınız doğru bağlantılar sayesinde hedefinize bir adım daha ulaşmış oluyorsunuz.

Network, iş dünyasının olmazsa olmazları arasında yer alıyor. İletişim becerinize güveniyorsanız, girişimci tarafınıza bir de doğru network eklerseniz iş hayatında başarılı olmanız kaçınılmaz olacaktır.

Ağınızın kapsamını belirleyin. İletişim kurulan her bağlantı networking değildir. Network ağı; aynı okuldan mezun olduğunuz kişileri, birlikte çalıştığınız insanları ve bulunduğunuz iş sektöründe tanışıp ilişkilerinizi kuvvetlendirdiğiniz kişileri kapsar. Network ağınızın kapsamını doğru belirlemek bir diğer önemli adımdır. Aksi takdirde iletişim ağınız ne kadar dağınık genişlerse, yönetimi de o kadar zor olacaktır. Doğru profili oluşturmak çok önemli.

Eşit derecede saygı gösterin. Ağınızın içerisinde bulunan kişilere ve yaptıkları işlere eşit derecede saygı duymaya özen göstermek gerekir. Benim işimde yatırılan paranın miktarı önemli değildir. Az yatıran da müşterimdir, çok yatıran da... İkisine duyduğum değer ve hizmet kalitesi aynıdır. Bu müşteri memnuniyeti devamlılık sağlar. Bu memnuniyet başka müşteriler getirir. Network ağı oluşturmanın ve bu iletişim ağının devamlılığını sağlamanın en önemli kurallarından birisi de bağlantılarınıza ve bağlantılarınızın yaptıkları işlere saygı duymaktır.



Değer katmak gerekir. Network ağıınızı ayakta tutan temel iletişimdir. İletişim yönünüzle, kendinizi iyi bir şekilde ifade etmenizle ve ortaya koyduğunuz paylaşımlarla network ağıınızda bulunan kişilere değer katmak çok önemli.

Çok fazla sosyal platformda yer alıyorum. İşim gereği çok önemli. Bizim işimizde üretim, yeni müşterilere ulaşmak hep var. Network ağıımız bize yeni insanlarla tanışma, bağlantılar kazanma fırsatı sunuyor. Ağıınızda bulunan kişilerin yer aldıkları etkinliklerle çalıştığınız sektöre yönelik büyük etkinliklere katılarak ağıınızı daha da genişletebilirsiniz. Fiziki olarak etkinliklere katılım göstermek, yeni insanlar ile etkileşim halinde olmak ve iki taraflı değer oluşturmak işlerinizde avantaj sağlayacaktır. Ayrıca sektörünüze yönelik büyük etkinliklerde çalıştığınız sektörün deneyimli kişileri ile bağlantı kurmak işinizi geliştirmemize yardımcı olacak ve sizlere vizyon katacaktır.

Funda GÜLEÇ YAMAN
Serda Sigorta Kurucu Ortağı
UGİKAD YK Üyesi
TOBB Afyonkarahisar KGK Başkanı



SATIŞ PAZARLAMADA GİRİŞİMCİLİK ve TEKNOLOJİNİN ETKİSİ

Satış ve pazarlama girişimciliği, günümüz iş dünyasında heyecan verici ve dinamik bir alandır. Bu alandaki başarılı girişimciler sadece geleneksel pazarlama ve satış yöntemlerinde ustalaşmakla kalmıyor, aynı zamanda rekabet avantajı elde etmek için teknolojiyi de etkin bir şekilde entegre ediyor. Teknolojik gelişmeler pazarlama stratejilerini değiştirmiş, tüketici davranışlarını etkilemiş ve yeni iş fırsatları yaratmıştır.

Dijital dönüşüm, işletmelerin müşterileriyle etkileşim kurma biçimini yeniden şekillendirdi. Teknoloji, girişimcilerin kitleleriyle daha samimi bağlantı kurmasını sağladı. Müşteri tercihlerini, davranışlarını ve geri bildirimlerini anlamak artık her zamankinden daha kolay ve bu da daha yüksek dönüşüm oranları sağlayan özel pazarlama stratejilerinin oluşturulmasına olanak tanımaktadır.

Girişimciler trendleri belirlemek, pazarlama kampanyalarının performansını takip etmek ve satış süreçlerini optimize etmek için büyük miktarda veri toplayabilir ve analiz edebilir. Verilerin etkin kullanımı, kalabalık bir pazarda rekabet avantajı sağlayabilir.

Teknoloji ve inovasyonu benimseyenler yeni gelir akışlarının mümkün kılar ve müşterileriyle kalıcı bağlar kurabilir.

Girişimcilik, bir ülkenin ekonomik büyümesi ve kalkınmasında çok önemli bir rol oynar. Değişen tüketici ihtiyaçlarını karşılamak için yeni ürün ve hizmetlerin yaratılmasında yenilikçi düşüncüyü teşvik eder ve destekler. Ayrıca, sağlıklı rekabeti teşvik eder ve üstün kaliteli mal ve hizmetlerin üretilmesine yol açar. Girişimcilik ayrıca yeni iş fırsatları yaratarak işsizlik oranlarını düşürürken aynı zamanda kişisel ve mesleki gelişim için katalizör görevi görür.

Pazarlama ve satış girişimciliği, ürün veya hizmetleri tanıtmak ve satmak için stratejiler geliştirmeyi ve yürütmeyi içeren sürekli gelişen bir alandır. Odak noktası inovasyon, müşterilerle etkileşim ve iş büyümesini sağlamaktır.

İnovasyon, pazarlama ve satış girişimciliği için hayati önem taşır. Girişimciler, tüketicilerin dikkatini çekmek ve rekabetçi pazarlarda kendilerini



farklılaştırmak için sürekli olarak yeni yöntemler ararlar. Öncü yaklaşımlar yalnızca geliri artırmakla kalmaz, aynı zamanda müşteri deneyimini de zenginleştirir.

Başarılı pazarlama ve satış girişimcileri, hedef kitlelerinin ihtiyaçlarını ve tercihlerini anlamaya öncelik verir. İçgörü kazanmak, pazarlama kampanyaları ve ürün teklifleri oluşturmak için veri analitiğinden yararlanırlar.

Teknoloji, girişimcilik alanında önemli dönüşümler için bir katalizör haline gelmiştir. Yapay zeka, yeşil enerji ve biyoteknoloji gibi alanlardaki gelişmeler girişimcilere keşfetmeleri için kapılar açmıştır. Girişimler, değişen tüketici taleplerini karşılayan ürün ve hizmetler yaratmak için bu teknolojileri kullanabilir. Dünyanın tüm coğrafi bölümleri arasında köprüler kurabilir. Sanal toplantılar, çevrimiçi pazar yerleri ve kitlesel fonlama platformları teknoloji sayesinde girişimcilik için global bir ortam sunar fakat teknoloji aynı zamanda çok dikkat edilmesi gereken siber güvenlik, veri gizliliği ve dijital rekabetle ilgili endişeleri de beraberinde getirir.

Satış ve pazarlama girişimciliğinin hızlı dünyasında yenilik yapma, uyum sağlama ve müşterilerle bağlantı kurma kapasitesi hayati önem taşıyor. Hem işletmeler hem de bireyler günümüzün zorlu ortamında başarılı olmak için teknolojiden faydalanmalı, verilerin gücünden yararlanmalı ve yaratıcı stratejilerden faydalanmalıdır.

Dijital pazarlama, e-ticaret ve veri analitiği, girişimcilerin için önemli silahlar haline gelerek daha geniş kitlelere ulaşılmasını, kampanyaların optimize edilmesini ve gelir artışının sağlanmasını kolaylaştırdı.

Müşteri odaklılık, başarılı satış ve pazarlama girişimciliğinin temel bir yönü olmaya devam etmektedir. Müşteri gereksinimlerini, tercihlerini ve geri bildirimlerini gözönüne almak, kalıcı ilişkilerin yaratılması ve marka sadakatinin geliştirilmesi için esastır.



Sonuç olarak, günümüzün teknoloji dünyasında başarılı satış ve pazarlama girişimciliği yaratıcılık, uyum sağlama ve müşteri odaklı düşünmenin bir kombinasyonunu gerektirmektedir. İnovasyon, teknolojinin benimsenmesi ve sürekli gelişimin sağlanması ile girişimciler sadece ayakta kalmakla kalmayıp aynı zamanda gelişerek her an değişen satış ve pazarlama alanında sürdürülebilir başarının yolunu açabilirler.

Melis ALPATA

Afyon İçecek ve Gıda San. Tic. A.Ş.

Melis Gübre San. Tic. A.Ş Kurucu Ortağı

UGİKAD YK Üyesi



İŞ SAĞLIĞI ve GÜVENLİĞİ ALANINDA GİRİŞİMCİLİK

Ülkemizin İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) yasası ile tanışması ancak 2012 yılında olmuştur. Henüz çok erken döneminde olan sektörde kariyer fırsatları hala tazeliğini koruyor. Genel olarak İSG sektörü işyerindeki tehlikelerle ilgili olarak işverene danışmanlık hizmeti vermeyi içerir. İSG profesyonelleri tarafından gerçekleştirilen bu hizmet çağın dönüşümü ile beraber diğer kurum ve kuruluşlardan da sağlanabilmektedir. Endüstri 4.0'a girdiğimiz bu dönemde İSG sektörü de nesnelerin interneti (IoT) ve yazılımsal çözümlerin ihtiyaç duyulduğu alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Üniversitelerin çeşitli fakültelerinden mezun olan genç yetişkinler kendi dallarında iş fırsatı bulamadıklarından İSG alanında çalışmaya başlamışlardır. İşyeri hekimliği de diğer branşlar ile karşılaştırıldığında cazip görülmediğinden tercih edilmemekte ve sadece kısmi süreli olarak çalışılmaktadır. Bu sebeplerle sektörde ciddi bir girişimci eksikliği bulunmaktadır.

İnsan kaynaklı tüm kazalarda olduğu gibi iş kazalarında da en önemli etken insan hatasıdır. Bilgi ve beceri eksikliği, etkin denetimin yokluğu bu kazaların sayıca çok olmasının en önemli nedenleri arasındadır. Çalışanların eğitim ve denetimi için internet, yazılım ve yapay zekanın kullanımı artık mümkündür. Örneğin, işyeri içindeki kameraların yapay zeka ile analizi yaptırılarak kişisel koruyucu donanımını kullanmayanları, tehlikeli davranışlarda bulunanları anlık olarak tespit etmek mümkün olmaktadır. Yine çok kapsamlı eğitim ve takip yazılımları üretilerek iş yerindeki güvenlik kültürünün artması sağlanabilir. Haftanın belli günleri ve saatlerinde işyeri ziyareti yapan İSG profesyonellerinin aksine bilgisayarların 24 saat hiç mola vermeden çalışabilmesi işverenlere ve İSG profesyonellerine cazip gelecektir.

Hemen her sektörde karşımıza çıkan iş güvenliği ekipmanlarının tasarımı ve üretilip satılması da girişimciliğe açık durumda olan ve incelemeye değer bir diğer konudur. Örneğin inşaatlarda kullanılan düşmeyi engelleyici sistemler, makine muhafazaları, baret, gözlük gibi kişisel koruyucu donanımlar ülkemizde yeterli sayıda üretilmemekte ya da düşük kalitede olmaktadır. Uygun fiyata doğru materyalin üretimi için çalışacak girişimcilere ihtiyaç duyulmaktadır.

Uzun yıllar önce kurulmuş işletmelerde fiziki yapılar da iş güvenliği açısından yetersiz kalmaktadır. Tekstil gibi bazı sektörlerde global markalara üretim



yapacak yeni fabrikaların kurulmasında aracı kurumlar hizmet vermektedir. Zeminde bulunan yol çizgilerinden, yangın ve deprem gibi acil durum tahliyesinde kullanılan kapı ve merdivenlerin fiziksel durumunu anahtar teslim sunan bu firmaların benzerleri diğer sektörlerde de kurulabilir.

Ülkece henüz başında olduğumuz İSG alanında, yukarıda sayılan yeniliklerin yanında ileri teknoloji ve yüksek yatırım maliyeti gerektirmeyen birçok fikir bulunabilir. Bu amaçla, yoğun iş yükü altında çalışan İSG profesyonelleri ile bir süre vakit geçirmek yeni fırsatları bulmayı mümkün kılacaktır. Tabii ki bu piyasa fırsatlarını yakalamak ancak girişimcinin risk alma istekliliği ve liderlik becerisi ile mümkün olabilir.

Gizem KORKMAZ
Delta OSGB Kurucu Ortağı
UGİKAD Üyesi



İLAÇ ENDÜSTRİSİ ve İNOVASYON

İnovasyon, ilaç endüstrisinin ve biyomedikal araştırmanın önemli bir bileşeni olup biyofarmasötik ve tıbbi endüstriler için çok önemlidir. Toplumun günlük olarak karşılaştığı çok çeşitli sağlık sorunları nedeniyle bu alanda yeniliğe son derece ihtiyaç duyulmaktadır. Geliştirilen ve piyasaya sürülen her ilaç veya tıbbi ürün, yıllar süren ve her alanda kanıtlar gerektiren entelektüel bir meraktan kaynaklanır. Doktorlar, eczacılar ve diğer sağlık profesyonelleri, "sosyal sermaye" olarak adlandırılan nüfusun sağlığı ve refahından sorumludur. Bu nedenle tüm sağlık profesyonelleri finansal kar amacı güden standart "iş girişimcisi" yerine "sosyal girişimciler" olarak da tanımlanabilir.

İlaç endüstrisi hammadde üretiminden ilaç formülleri geliştirmeye, Arge çalışmalarından tetime, patent araştırmalarından klinik çalışmalara ve ruhsatlandırmaya kadar pek çok ayağı olan bir sektördür. Bu nedenle de sektörde girişimcilerin rol alacağı oldukça fazla alan mevcuttur. Önemli olan bu alanların her birinde gerek sektörün gerek toplumun ihtiyaçlarını iyi analiz etmek, boşluk olan alanları tespit etmek, o alanlarla ilgili inovatif fikirler üretecek vizyona sahip olmak ve aksiyona geçmektir. Hindistan'da ilaç endüstrisindeki bazı girişimciler ve bunların sunduğu katkılar, sağlık alanındaki girişimciliğe güzel bir örnek teşkil etmektedir. Hindistan Hükümeti, girişimcileri hayallerini şekillendirmeye teşvik etmek amacıyla girişimcilerin geliştirdikleri çeşitli programları uygulamaya koyarak sektöre ivme kazandırmıştır. Hindistan ilaç sektörü, özellikle COVID-19 döneminde piyasada ilaç kıtlığı yaşanmamasını sağlamak için aralıksız çalışan başarılı girişimciler sayesinde gelişmiş ve dünyada tüm ilaç pazarına en fazla hammadde ihracatı yapan ülke konumuna gelmiştir.

Ülkemizde ilaç endüstrisindeki girişimcilik, endüstriyi ve ilgili her alanı kapsayacak şekilde yıllar içinde gelişmiştir. Bu alandaki girişimcilikler; 24 saat açık eczane, mobil eczane, çevrim içi eczaneler, tıbbi cihaz üretimleri, uygulama geliştiricileri, doğal ev ilaçları hizmetleri, eğitim ve öğretim enstitüleri, danışmanlık hizmetleri ve danışmanlık merkezleri dahil olmak üzere birçok gelişmeyle sonuçlanmıştır.



Günümüzde ilaç sektörü önemli bir dönüşüm yaşamaktadır. Tarihsel olarak yeni teknolojileri kabul etme konusunda yavaş davranan ilaç sektörü, şu anda çeşitli teknolojilerin gelişmesinin bir sonucu olarak yapay zekâ (AI) ve diğer endüstri teknolojilerini sağlık alanında uygulamak suretiyle önemli değişimler gerçekleştirmektedir. Özellikle Amerika ve Çin'de yapay zekânın sağlık alanında kullanılmasıyla ilgili büyük yatırımlar mevcuttur. Ülkemizde de bu alanda bazı çalışmalar yürütülmekte olup bunlardan biri kapsül robotlardır. Gelecekte bu akıllı robotlar ile mide, bağırsak gibi ulaşılması zor organlarda biyopsi yapılabilmesi mümkün olacaktır. Yine akıllı ilaç teknolojisi ile kanser tedavisinde hastanın genetik özellikleri doğrultusunda kişiye özel ilaç uygulamaları, tümörlü dokuların yerinin tespiti için geliştirilen 'vücut içi GPS' implantlar, ilaç sektöründeki inovatif buluşların sonucunda ortaya çıkan gelişmelerdir.

Bunun gibi örnekler ilerleyen dönemlerde yapay zekanın ilaç sektöründe oldukça fazla önümüze çıkacağını ve bu alanda girişimciliğe olan ihtiyacı net bir şekilde göstermektedir.

Konusunun insan sağlığı ve toplum refahı olması sebebiyle sağlık sektöründeki girişimciliğin sosyal etkileri de oldukça fazladır. Örneğin sosyal girişimciler uygun fiyatlı ve erişilebilir sağlık hizmetleri sunarak toplumun refahına katkıda bulunabilirler. Ücretsiz sağlık taramaları ve aşılar sağlamak için kar amacı gütmeyen kuruluşlarla çalışabilirler.

Sonuç olarak; İlaç sektöründe inovasyonun en önemli bileşen olması sebebiyle bu alanda ihtiyacı görüp, inovatif fikirler geliştiren, diğer disiplinlerle ortak çalışarak aksiyona geçen ve yarattığı iş alanıyla toplumsal fayda sağlayan her türlü girişimcilik faaliyetlerine ihtiyaç bulunmaktadır. İlaç sektörünün gelecekteki başarısı pekâlâ cesur girişimcilerin elinde olabilir.

Dr. Asuman Aybey Doğanay
İLKO ARGEM
Analitik Bölüm Müdürü



MİMARİDE GİRİŞİMCİLİK

Bir mimar girişimci olabilir mi?

Girişimci, ticaret ve sanayi gibi alanlarda sermaye koyarak bir işi yapmaya karar veren, kar amacıyla riski üzerine alan kişidir. Girişimci mal ve hizmet üretebilmek için bütün üretim öğelerini en iyi koşullarda bir araya getirir.

Bütün meslek sahipleri kendi işlerini kurup girişimci olabilir. Ancak mimarların "girişimciliği" bütün meslek gruplarından farklı... Mimarlar yatırımcının girişiminin de yükünü üstlenir. Yatırımcı için gelecekteki yıllar içinde ihtiyaçlara cevap verecek ve çevre koşullarına ayak uyduracak estetikte ve esneklikte yapılar tasarlayarak yatırım sürecine katkıda bulunur.

Ülkemizde inşaat sektörünün tüm sektörlerden daha fazla ekonomik iniş çıkışlardan etkilendiğini göz önünde bulundurursak mimarlık ofislerinin büyümesi ve piyasada yer edinmesi zor ve uzun süren bir serüven. Pandeminin getirdiği yeni dünya düzeninde insanların yaşadığı yerleri tasarlayan mimarların da diğer sektörlerdeki çalışanlar gibi sanal ofislerin sunduğu hizmet çeşitliliğinden ve rahatlığından faydalanarak iş fikirlerini hayata geçirme olanakları var. Yıllarca mimarlık ofislerinde ve çeşitli sektörlerde çalışmış mimarların kendi ofislerini açmak için katlanacakları maliyetlerden, markalarını yaratarak sanal ofislerde çalışma imkanlarını değerlendirmeye almaları doğru bir seçenektir.

Senem ALNIAK

Koza Mimarlık & Mühendislik Kurucu Ortağı



SOSYAL GİRİŞİMCİLİĞİN YÜKSELİŞİ ve ETKİLERİ

Günümüz dünyasında girişimciler sadece kar elde etmek amacıyla değil aynı zamanda toplumsal ve çevresel sorunları çözmek için de harekete geçiyorlar. Bu yeni ve etkileyici hareket sosyal girişimcilik olarak adlandırılıyor ve son yıllarda büyük bir yükseliş yaşıyor. Sosyal girişimciler sağladıkları çözümlerle hem topluma hem de doğaya sürdürülebilir fayda sağlamayı amaçlıyorlar.

Sosyal girişimciler de gelir elde ederler ancak, bu geliri yeniden projelerine veya toplumsal sorunların çözümüne yönlendirme taahhüdünde bulunurlar.

Sosyal girişimciliğin yükselmesine katkı sağlayan birçok faktör bulunmaktadır. Bunlardan biri toplumsal farkındalığın artmasıdır. Günümüzde insanlar, toplumsal ve çevresel sorunların daha fazla farkında. İklim değişikliği, eşitsizlik, sağlık sorunları gibi konular dünya genelinde dikkat çekiyor. Bu sorunlar karşısında bireyler, çözümlere katkıda bulunma arzusuyla sosyal girişimciliğe yöneliyorlar. Bir diğer katkı sağlayan faktör teknoloji... Teknoloji hızlı çözüm yolları sunar. Dijital platformlar, sosyal girişimcilerin projelerini tanıtmaları, bağış toplamaları ve büyümeleri için önemli bir araçtır.

Geleneksel yatırımcılar artık sadece kar amacı güden işlere değil, aynı zamanda toplumsal etki yaratan projelere de ilgi gösteriyorlar. Bu da finansmanın artmasına ve büyümesine yardım ediyor.

Sosyal girişimcilik, geleneksel iş dünyası ile sosyal fayda sağlama arasında bir denge kurma çabasını yansıtır. İstihdam yaratma, toplumsal eşitliği artırma, çevresel sürdürülebilirlik teşviki gibi etkileri ile toplumun adil olmasına katkıda bulunur. Her ne kadar finansman sağlama, toplumsal etkiyi ölçme ve büyüme zorlukları gibi konular girişimciler için zorlayıcı olsa da sosyal girişimciler kararlılıkla toplumsal fayda sağlama misyonlarına bağlı kalmaya devam etmektedirler. Bu konuda daha fazla bilgi edinmek için Ashoka organizasyonu, Skoll Vakfı, Stanford Sosyal İnovasyon İncelemeleri kaynaklarını inceleyebilir; TED Talks'taki ilham verici konuşmaları dinleyebilirsiniz.

Melike ULUDAĞ

English Time Dil Okulları Afyonkarahisar Şube Kurucusu

UGİKAD Üyesi



ÖRNEK BİR SOSYAL GİRİŞİMCİLİK HİKAYESİ

"Eğer zorlukları uygun şekilde kullanırsak, zorluklar aracılığıyla büyüebiliriz."
der Abraham J. Twerski.

Bu sözü daha önce duydunuz mu bilmiyorum ama ben bu sözü ilk duyduğum andan itibaren kendimi bir istakoz gibi hissediyorum.

Nedenine gelince..

Bu değerli bilim insanının "istakoz hikayesi" ni anımsatayım:

Abraham J. Twerski bir gün dışçide sırasının gelmesini beklerken gözüne önündeki sehpa da duran dergide bir yazı ilişir: "İstakozlar nasıl büyür?"

"İstakozlar, yumuşak ve pelte kıvamında bir vücuda sahiptirler. Bu halleri ile kırılması oldukça zor olan ve hiç genişlemeyen kabuklarının içinde yaşarlar. Vücutları büyür ama kabukları aynı kalır, vücutlarıyla beraber büyümmez ve zamanla kabukları dar gelmeye başlar, içinde sıkışıp kendilerini baskı altında ve rahatsız hissederler. O duruma geldiklerinde, bir kayanın altına geçip hem avcılardan saklanıp hem de mevcut kabuğundan sıyrılıp kendine yeni bir kabuk üretirler. Ve bu döngü büyümeye devam ettikleri sürece böyle ilerler."

İstakozun doğal yaşamda büyümesini, insan hayatının değişim sürecine uyarlayıp hikayeleştirilmesini deneyimli psikiyatrist Abraham J. Twerski yapmış ve onun ağzından dünyaya yayılmış.

İstakozun büyümesini sağlayan güç kendini rahatsız, sıkışık hissetmesiyle başlamış. Ve işte buradan çıkmış "Kabuğunu kırmak" sözü...

Gözleri çok iyi gören bir çocukken, ilkokul 4. Sınıfta görme kaybı yaşamaya başladım ve tüm hayatım değişti. Vizyoner ve destekleyici bir aileye sahiptim ve bu fırsatı iyi değerlendirdim. Çocukluğumdan beri hem yurtiçinde hem de yurtdışında çok sık seyahatlerimiz oluyordu. Benim için iletişim çok önemliydi, bütün kültürel farklılıkları iyi gözlemliyordum. Özellikle kadın hakları ve dolayısıyla insan hakları hep dikkatimi çeken konuların en başında yer alıyor. Kadınların çoğunluğunun erkeklerle eşit koşullarda yaşam süremediğini gördükçe, bu konuda çaba gösterme enerjim daha da artıyor...



Elimden gelebildiğince topluma hizmet için bir şeyler yapmak istiyordum. Bu fırsat 2014'te karşıma çıktı.

Benim hikayem farklı milletten 2 kadının mucize gibi karşılaşması ile yepyeni bir boyut kazandı. Dönemin Birleşik Krallık Sefiri Sir Richard Moore'un eşi Sevgili Lady Maggie Moore ile 2014 yılında onların rezidansında düzenlenen bir davette tanıştık. İkimizin de görme kaybının sebebi aynıydı ve aynı yaşta başlamıştı. Sevgili Maggie'nin Star adında muhteşem bir rehber köpeği vardı ve çok etkilenmişim. Nasıl bir rehber köpek edinebileceğimi sordum heyecanla ve Maggie de "Gel, el ele verip görme engellilerin rehber köpek edinmelerini sağlayalım!" dedi. Ardından Türkiye'nin ilk Rehber Köpekler Derneğini kurduk.

Yaklaşık 1 yıl gönüllü bakıcı aile yanında kalıp temel eğitimlerini başarıyla tamamlayan rehber köpek adayları, Rehber Köpek Hareketlilik Eğitmeni ile birlikte 3-6 ay rehberlik eğitimi alırlar. Bu sürede gece-gündüz eğitmenle kalarak ve sokaklarda, kafelerde sosyalleşerek rehberlik etmeyi öğrenirler. Eğitmen ile olan eğitimini tamamlayan köpekler özelliklerine göre kendilerine en uygun görme engelli ile eşleşme eğitimine başlarlar. Görme engelli bireyler rehber köpeklerle eşleşmeden önce en az 5 farklı görüşmeden ve mülakattan geçer.

Eşleşme eğitimi 3-6 hafta sürer, bu eğitimin yarısı eğitim merkezinde, yarısı görme engelli bireyin yaşadığı yerde gerçekleşir. Tüm bu sürecin sonunda rehber köpekler görme engelli birey ile yaşamaya başlar.

Derneğimiz göremeyen kişilere tamamen bedelsiz rehber köpek sağlar sonrasında ise mama, veteriner ve eğitim hizmetlerini de bedelsiz olarak temin eder. Can dostum rehber köpeğim Kara ile birlikte göremeyen kişilere karşı algıyı değiştirmek ve farkındalık çalışmalarını büyük bir heyecanla sürdürmek bizim için gurur verici. Ülkemi seviyorum ve topluma hizmet etmek kendimi çok iyi hissettiriyor. Bu hissi sürdürmek için, ülkem için daha da çabalıyorum. Bizi fark edenlerin sayısı her geçen gün artıkça, çabalarımızın meyvelerini toplamanın motivasyonunu yaşıyoruz



Dünya'da ve Türkiye'de engelli hakları üzerine pek çok çalışmalar yapılıyor. Görme engellilerin hayata katılımını kolaylaştırmak adına benim gibi arkadaşlarıma İngilizce kursu imkanı sağlamak, zaman zaman gönüllü destek vermek, arkadaşlarımızın gönüllü olarak staja yerleşmesini sağlamak da bizim için çok önemli. Algı hala çok düşük fakat biz çalışmalar yaptıkça, farkındalığı arttırarak, fırsat eşitliği verildiğinde ve imkan sağlandığında engellerin aşılabileceğini, hayata katılımın mümkün olacağını örnekleri ile görmek bizleri mutlu ediyor. Rehber köpeklerimizin dokunduğu hayatlar, toplum içinde çok daha görünür oluyor, özgüvenleri güçleniyor.

Hayallerimin hiç sonu gelmiyor...

Yamaç paraşütüyle bulutlara dokunmak, tandem bisikletinde yıllar sonra takım çalışması ile dengemi sağlamak paha biçilemezdi.

Bunların yanında spor ve dans, görme yetersizliği olan kişilerin dengelerini ve fiziksel kabiliyetlerini güçlendirmesine büyük katkı sağlar. Her ikisine de hayatımda her fırsatta yer açmaya çabalıyorum.

Dansın kilit noktası ayaklar ve kollar ile ritme uyum sağlamak ve hareketleri matematiksel bir sisteme oturtmak ritmi kaçırsan bile yakaladığın yerden devam etmelisin, çünkü sahne durmayı kabul etmez. Hayat da bizim sahnemiz olduğuna göre asla durmak yok!

Unutmayın ki imkansız sandığınız şeylerin içinden bile sürpriz imkanlar çıkabilir...

O yüzden kendine güven, yapacağın işe inan ve harekete geç! Kendine şu soruları sor: "Ben değilsem kim?", "Şimdi değilse ne zaman?" Istakozun hayatı aslında hepimize birer ders niteliğinde... Benim bu hikayeden aldığım birkaç ders var:

Yıkmak, kurban rolüne bürünmek, birilerini suçlamak, eleştirmek, yakınmak ya da sorunları sürekli ötelemek, yok saymak! Bunlar bizi çözümsüzlüğe götürür, sorunları gözümüzde daha da büyütür. Unutmayın, "ENGELLER DE YOLUN BİR PARÇASI..."



O zaman tüm bunları fırsata dönüştürmek için "kabuğunuzu kırın! Tıpkı bir istakoz gibi..."

Bir şeyleri başarmaya çalışırken zorlanmaktan, değişimden korkmayın. Çünkü değişimin ödülü ilerlemedir. İleriye gitmek için kabuğunuzu kırın!

Nurdeniz TUNÇER

Avukat

Rehber Köpekler Derneği YK Başkanı



GİRİŞİMCİLİKTE KADIN

Girişimcilik, insanlık tarihinin ilk yıllarından beri hayatın içindedir. Eski çağlarda tarlasını ekip biçerek ürün elde etmiş bir çiftçinin ürününü takas etmesi girişimciliğin ilk adımına çok güzel bir örnektir. Girişimci, kelime anlamı olarak her türlü riski göze alıp; bir değer oluşturmak için harekete geçen kişi demektir. Bu değer, ticari faaliyet ya da sosyal fayda olabilir. Girişimciliğin olmazsa olmaz dört unsuru vardır. Bunlar, emek, doğal kaynaklar, sermaye, müteşebbis ana başlıkları altında toplanabilir.

Türkiye'deki girişimci sayısının 17 yıllık artışı göz önüne alındığında, kadın girişimci oranı yüzde 5'lerden yüzde 14'lere çıktı.

Geleneksel kadın girişimci, hem girişimcilik ideallerini hem de geleneksel cinsiyet rollerini üstlenen ve ikisini de aynı ölçüde yerine getirmeye çalışarak iş-aile görevlerini dengeleyen ve işini de fazla büyütmeyi düşünmeyen kişilerdir.

Yenilikçi kadın girişimci, hiç olmayanı ortaya çıkaran, denenmemişi deneyerek bir proje, fikir veya inovasyonla toplumu etkilemeyi başaran kişilerdir.

Köktenci kadın girişimci ise iş-aile dengesini kurmaktan çok kadınların ikinci plana itilmelerini önlemeye çalışan ve işini de bu amaca hizmet eden bir araç olarak görerek organize eden kişilerdir.

Kadın Girişimci Olmanın Zorlukları Nelerdir?

- Aile hayatı ve işi birlikte yürütmekte ortaya çıkan zorluklar.
- Kalıplaşmış sosyal roller.
- Yatırımcı bulamamak.
- Yeterince ciddiye alınmamak.
- Risk almaktan korkmak.
- Eğitim yetersizliği.
- İş yükü fazlalığı.
- Cinsiyet eşitsizliği.
- İş gücü piyasasının kadınlara kısıtlı imkânlar sunması.



Girişimciliğin cinsiyeti olur mu tartışmaları günümüzde hala sürüp gitmektedir. Kadınların yaşadıkları sorunlara dikkat çekmek adına girişimciliğe cinsiyet kavramının eklendiği ise sıkça vurgulanmaktadır. Kadın girişimciliğine dikkat çekmek, kadınların girişimsel faaliyete başlama güdüleri, girişimcilik faaliyetine başlarken ve onu sürdürürken yaşadıkları sorunlar ve bu sorunlara çözüm bulma yöntemleri, gelecek planları ve ilgili kişi ve kurumlardan beklentileri çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Bu kapsamda farklı iş kollarında faaliyet gösteren kadın girişimcilerden toplanan veriler kullanılmış; gerek kadın girişimcilere gerekse kadın girişimciliğini desteklemek adına faaliyet gösteren kurumlara çeşitli öneriler sunulmak amacıyla kullanılmıştır. Kadın girişimcilerin özgür çalışma ve aile ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile iş kurmaları ve bunu yaparken de ticari krediler yerine kişisel tasarruf ve aile desteğine başvurmaları sıkça görülen start-up nedenleri ve yöntemlerindedir. Kadın girişimciler için destek miktarlarının ve bu desteğe erişim olanaklarının artırılması, vergi indirimleri, eğitim imkanları verilmesi (iş kurma ve yönetme ile ilgili), yurt dışı etkinliklere katılım desteğinin artırılması ve çocuk bakımı konudaki desteklerin yaygınlaştırılması girişimciliğin cazibesinin artırılması için gereklidir.

Ülkemizdeki kadın girişimcilerden bazılarına bir göz atalım:

Insider - Hande Çilingir

2022 yılında önemli bir yatırım olarak Türk unicorn girişimler arasına giren Insider'ın Kurucu Ortağı ve CEO'su Hande Çilingir Londra Ekonomi Okulundaki eğitimini tamamladıktan sonra yapay zeka destekli çok kanallı büyüme yönetimi hizmeti veren girişimi Insider'ı kurdu. Insider bir yazılım şirketi olarak e-ticaret sitelerine satış arttırmaya yarayan araçlar sağlamaktadır.

Mapsis Metal- Filiz Akkaş ve Pelin Özkal

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışmasında "2021 Yılı Türkiye'nin Kadın Girişimcisi" seçilen Filiz Akkaş ve Pelin Özkal, KOSGEB'den aldıkları eğitimlerle Mapsis Metal'i kurdular. Erkek egemenliğin belirgin olduğu bir sektörde üretim eksikliğini gözlemleyerek girişimcilik adına büyük bir adım atmışlardır.



Simya Evi - Peykan Nebioğlu

Simya Evi, Peykan Nebioğlu'nun kimyasal içermeyen kozmetik ürünler kullanmak istemesiyle ortaya çıktı. Peykan Nebioğlu, eczacı annesiyle uzun zamandır kullandıkları deodorant, saç bakım yağı ve serumu evde üretiyorken bu üretimi bir girişime dönüştürdüler. İki kadın girişimci olarak başlayan Simya Evi, bugün bir üretim tesisi içinde alanında uzman danışmanlardan oluşan bir ekiple devam ediyor.

Varsapp - Zeynep Eliçin ve Hande Sevinç

Zeynep Eliçin ve Hande Sevinç tarafından kurulan Varsapp, kullanmadığınız ikinci el eşyalarınızı güvenle kiralayabileceğiniz pazaryeri hizmeti sunuyor. Aynı zamanda Varsapp, kişilerin ve markaların günlük eşyalarını güvenli bir şekilde kiraya vererek para kazanabileceği ve ihtiyaç duyulan eşyaların kiralanabileceği bir platform olarak hizmet veriyor. Ürünlere sahip olma gereksinimini ortadan kaldırarak kişilerin ihtiyacı olan ürünlere erişimini daha kolay hale getiriyor. Girişimin en önemli özelliklerinden biri karbon ayak izi, su tüketimi ve atık oranını azaltarak için dünyanın sürdürülebilirliğine fayda sağlamak.

RS Research - Rana Sanyal

Boğaziçi Üniversitesi akademisyeni olan Rana Sanyal'in girişimi RS Research kemoterapinin etkisini artırırken yan etkilerini azaltabilen ilaç geliştirme hedefi ile yola çıktı. Sanyal girişimini, araştırma laboratuvarlarında geliştirilen çalışmaların insanlara ulaşmasını sağlayacak ortamı oluşturmak hayata geçirdi. Akademiden girişimciliğe olan yolculukta hayatın her alanında kadınların lider olabileceğini göstererek örnek oluyor.

UP School- Mina İlköz

"Dünya nüfusunun yarısını kadınlar oluşturuyorken, kadınlar geleceğin mesleklerinden bu kadar az pay almamalı" diyen Mina İlköz UP School isimli girişimin kurucusu. UP School, teknoloji alanında rol model kadınlar yetiştirmek için kurulan bir eğitim teknolojisi platformu olarak çalışarak kadınlara teknik donanım ve özgüven kazandırarak kariyerlerine başlama olanağı sağlıyor.



BigChefs - Gamze Cizreli

Gamze Cizreli, eşiyile birlikte Ankara'da "Cafemiz" isminde bir kafeterya açarak Ankaralıları ilk defa cappucino, krep, elmalı turtayla tanıştırdıklarını söylüyorlar. 2007 yılında Ankara'da BigChefs'i açan Cizreli, 2011 ve 2013 yıllarında Ekonomist Dergisinin düzenlediği "Yılın İş İnsanları" yarışmasında "Yılın Kadın Girişimcisi" ödülleri almıştır. BigChefs, zamanla büyüyerek 4 farklı ülkede 2500'ü aşkın şubeye sahip olan bir restoran zinciri haline gelmiştir.

Hepsiburada.com - Hanzade Doğan Boyner

Hanzade Doğan Boyner, üniversite eğitimini London School of Economics'ten ekonomi bölümünde lisans derecesiyle tamamladı. Hepsiburada'nın Yönetim Kurulu Başkanı Hanzade Doğan Boyner, şu an elektronik ticaret şirketi olan hepsiburada.com'un ve Doğan Online'in kurucusudur. DOL, önde gelen e-ticaret şirketi Hepsiburada'nın yanında Hepsipay.com gibi iş modellerini kapsamaktadır.

BlindLook - Sadriye Görece

Sadriye Görece, lise eğitimini ABD Dışişleri Bakanlığı'ndan aldığı bursla ABD'de tamamladı. Üniversite eğitimine Boğaziçi Üniversitesi'nde devam etti. Görme engellileri sosyal hayatta ve dijital dünyada özgürleştirmek vizyonuyla BlindLook'u kurdu. Ortağıyla birlikte BlindLook mobil uygulamasını tamamen sesli yönlendirmelerle çalışan bir restoran uygulaması olarak tasarladı ve Blindlook'un ağına bir yılda 1.000'den fazla restoranı dahil ederken, 20 farklı şirketle iş ortaklığı yaptı.

Arslanköy Kadınlar Tiyatro Topluluğu - Ümmiye Koçak

Ümmiye Koçak, 2001 yılında eşinin de desteğiyle köy kadınlarının hayatını diğer insanlara ve dünyaya göstermek için "Arslanköy Kadınlar Tiyatro Topluluğunu" kurdu. Koçak, Arslanköy Kadınlar Tiyatro Topluluğu ile yaklaşık 500 kez sahneye çıktı ve oyunlarını 30 bine yakın kişi izledi. Genelde kadınların sorunlarını ve ataerkil toplum yapısına başkaldırışını kaleme alarak vurgulayan Koçak, tarlada çalışıp kazandığı paralarla "Yün Bebek" filmini yazdı ve yönetti. Filmin Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde galası yapıldı. New York Avrasya Film Festivali'nde "Sinemada En İyi Avrasyalı Kadın Sanatçı" ödülünü kazanan



Ümmiye Koçak, kadın girişimciler arasında farklı bir alana dokunmuş olan önemli bir temsil olmuştur.

SOSYAL GİRİŞİMCİLİKTE KADIN

Bahsetmek istediğim, sosyal faydanın temel taşlarından biri olan, sivil toplum kuruluşlarındaki kadın girişimciler. Elli tane kadın üyesi olan bir derneğin başkanı olarak, kadınların emeği, gayreti, özverisi, azmi ve çalışkanlığı karşısında defalarca hayrete düştüğüm doğrudur. Onların önüne çıkan engellerden ve zorluklardan da bahsedeceğim. Bir ilçede on yıl önce kurulmuş bir dernek düşünün. Bir sabah o dönemin kaymakamının eşi, ilçenin sosyal potansiyeli yüksek kadınlarını ve kamu kurumlarında çalışan kadınları toplantıya çağırıyor. Oldukça kalabalığız. Kaymakamın eşi, bir dernek kurmaktan bahsediyor, uzun uzun anlatıyor. Akabinde üye olmak için gönüllü var mı diye soruyor. Salondan çıt çıkmıyor. Herkes birbirine bakıyor. Israr ediyor hanımefendi. Gönüllü kimse çıkmayınca kendi inisiyatifini kullanarak başkan seçiyor. Kavram öyle uzak ki hepimize. Çalışan çalışmayan tüm kadınlar suskunuz. Anlamlandırmaya bile çalışmıyoruz durumu. Bir bütünün parçası olmanın güzelliğinden bihaberiz hepimiz. Ara veriliyor. Konuşuyor kadınlar aralarında: toplanıp ne yapacağız ki, günlerde toplanıyoruz ya. İşler ne olacak, benim adam izin vermez. Çocuğu kim alacak, pazara kim gidecek ve en çok da el ne der, kim güler sorgulamaları...

Haftalar sürüyor dernek kurabilmek için on altı kişilik yeterli sayıyı tamamlamak. Yıllar içerisinde hızla artan üye sayıları, kazanılan ve başarıyla tamamlanan projeler, kermesler, çaylar, festivaller, kurslar, el emeği pazarı, yardım faaliyetleri ve en son proje, diğer projelerden çok daha farklı, heyecan verici, ilginç "Perde Güçlü Kadınlar için Açılıyor" bir tiyatro projesi. Tiyatro, sinema ve resim eğitimleri alıyoruz. Shakespeare'nin ifadesi ile insanı, insana, insanla, insanca anlatma sanatının ayrıcalıklı dünyasının içinde buluyoruz kendimizi. Üstelik projemizi İşleri Bakanlığı destekliyor. Bir tiyatro ekibi oluşturuyoruz. Orta yaş üzeri, çoğu orta öğrenim düzeyinde ve ev hanımı 20 kadın sahnede. Işık, dekor, duruş, ses, kostüm, tasarım gibi tiyatronun tüm parçalarını doğru yerlerine oturtmak için canla başla çalışılıyor. Proje gereği büyük şehirlerde de tiyatro oynamamız gerekiyor. Provalara kan ter içinde koşarak geliyor kadınlar. Eşler ikna ediliyor her defasında sil baştan. Prova günü daha çeşitli, daha özel hazırlanıyor masalar. Son dakikaya kadar bitmiyor evde



işler. Yılların yorgunu olsa da prova alanın başı dimdik, gururla giriyor kadın. Yıllarca içine gömdüğü sesi, sahnede çınlıyor. Rolüne sahip çıkmak uğruna alçılı bacağına rağmen, oğlunun ve arkadaşlarının desteği ile geliyor provaya. Sona doğru yaklaşıyor. Kolay değil tabii, sahne tozu bu, pazar yeri tozu olmayacak bu defa yutulan. Heyecan dorukta... yine bir prova günü hissimla açıyor kapıyı üç kadın oyuncu. Göz yaşları içindeler. Belli ki bir süredir ağlıyorlar. Kızarmış gözleri. Eşleri izin vermiyormuş erkeklerin de izleyici olacağı bir tiyatro sergilemelerine. Onca emek, çaba boşuna mı gidecek? Panikliyor herkes. En yaşlı oyuncu, derin bir iç çekerek koltuğa rahatça yayılıyor. İyi ki benim eşim yok der gibi bir hali var. Oysa ne büyük acılar yaşatmıştı hayat arkadaşını kaybetmek ona. Ama şimdi tiyatro ile hayat buluyor can çekişen yüreği. Uzun sürüyor eşleri ikna çalışmaları. Birkaç prova kaçıyor bu arada. Eğitimci sabırlı, ekip ruhu her zorluğu göğüslemeye hazır. Fakat ne gerek var? nasıl bir adaletsizliktir bu? derken mutlu sona ulaşıyor. İşte o gün Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Merkezinin Yıldız Kenter Salonunda oynanan tiyatro, tam da adına yakışır şekilde seyirciden tam not alıyor. Kapalı gişe oynanan oyun, dakikalarca ayakta alkışlanıyor. Sadece bir kadına bile, yaşın, durumun, şartların, konumun ne olursa olsun sen de evinden çıkabilirsin ve çok güzel işler başarabilirsin mesajını verebildiysek ne mutlu bize diyerek çıktığımız bu yolda, üçüncü selama doğru yürürken sınıksız tutuyoruz birbirimizin elini. Kulislerde ise, ataerkil düzenin acımasız kurallarının yaşandığı bir toplumda, annesinin öldüğü gün, karısının sahneye çıkmasına izin veren o kocaman yürekli adam ve babaannesine sevinç çığlıkları içerisinde çiçek götüren çocuk konuşuluyor.

Bence muhteşem bir şey başardık. Diğer illerde de aynı başarı devam etti. Geçmişten geleceğe köprü kuran, kültürel değerlerimizi yaşatmayı hedefleyen oyunlarımızla ilçemizin tanıtımına ve temsiline büyük katkı sağladık. Son skecimizde ise, kadına şiddetin her türüne değindik. Fakat maalesef ki, sebebinin ne olduğunu hiç anlayamadan ve bilemeden, ilçemiz yerelinde hiç kimseyi seyirci koltuklarında göremedik. On kadından dördünün şiddete maruz kaldığı; 2022 yılı itibarıyla 381 kadının cinayete kurban gittiği; kadınlarımızın %55'inin ise, psikolojik şiddete maruz kaldığı ülkemizde, bırakın bu kadınlar bürokrasiyi bilmesinler. Bırakın protokol kurallarından anlamasınlar. Bu sebeplerden dolayı önleri kesilmesin ya da ötekileştirilmesinler. Kimseye rakip ya da eş tutulmasınlar. Onlar, girişimci ruhları sayesinde bugün sahnede, yarın ofiste ya da arazide gerekeni her zaman her yerde yapacaklardır zaten.



Hiç kimsenin hiçbir girişime adım atmadığı bir dünya mümkün mü...

Toplum için elini taşın altına koyan tüm girişimcilere minnetle...

Fulya ERHAN BOLCAL

Ziraat Mühendisi

UGİKAD Üyesi

Sandıklı Gönüllü Hanımlar Derneği YK Başkanı



Genç Girişimciye Notlar'a yazıları ile katkıda bulunan,

Sn. Hande Sözmen
Sn. Yegane Guliyeva
Sn. Melike Akkent
Sn. Aynur Kocaman
Sn. Seyran Hatipoğlu
Sn. Gönül Ar Güngör
Sn. Funda Güleç Yaman
Sn. Melis Alpata
Sn. Gizem Korkmaz
Sn. Dr. Asuman Aybey Doğanay
Sn. Senem Alniak
Sn. Melike Uludağ
Sn. Nurdeniz Tunçer
Sn. Fulya Erhan Bolcal
hanımefendilere minnettarız.

Kitapçığımızın gençlere ulaştırılması konusunda desteklerini esirgemeyen Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi'ne çok teşekkür ederiz.



İletişim :

Uluslararası Girişimci İş Kadınları Derneği

Dumlupınar Mah. Süleyman Gönçer Cad.
ATSO İş Merkezi 8/3 Afyonkarahisar

 ugikad2022

ugikad2022@gmail.com





ULUSLARARASI GİRİŞİMCİ
KADINLAR DERNEĞİ

