



Prof. Dr.  
ARMAN  
KIRIM'la

ak@tg.com.tr

# BUSINESS

TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK İŞ ANALİZİ SAYFASI

10 ŞUBAT 2010 ÇARŞAMBA

# Girişimci adayı için BAŞARI REHBERİ



“Ben de bir gün kendi işimi kuracağım” diyenlerin sayısı o kadar fazla ki. Ama onlar şunu bilmiyorlar; bu bakış açısıyla o “bir gün” hiçbir zaman gelmez. Girişimcilik için en doğru gün bugündür. Ama eğer doğru bir planınız, tutkunuz ve şevkiniz varsa...

**D**eğerli okuyucularımız bu sayfada uzunca bir zamandır şunu yazıyorum: Bizim memleketin daha fazla gelişebilmesi için aramızdan çok daha fazla girişimci çıkartabilmemiz lazım. Girişimciliği toplum içerisinde özendirmemiz için ise, başarılı girişimci örneklerini çoğaltmamız gerekiyor. Toplum olarak girişimcilik konusunda fena değiliz. Her ne kadar orta ve daha alt gelir guruplarında kariyerle ilgili birinci tercih “aman devlet dairende bir iş olsun da, para az bile olsa işin garantisi olsun” şeklinde tezahür etse de, bakkalından kasabına, lokantacısından berberine, girişimciliğe özenen insanımızın sayısı da bayağı fazla.

## GENÇ NÜFUS İŞSİZLİĞİ KÖRÜKLÜYÖR

Bu anlamda Türkiye olarak kendimizi şanslı bir toplum sayabiliriz. Zira girişimcilikle ilgili bu denli olumlu bir kültürümüzün olması, ülkemiz ekonomisinin geleceği açısından çok önemli bir hazine. Yani, ben Türkiye'nin asıl potansiyelinin -başkalarının söylediğinin tersine- genç nüfusumuzda yattığını düşünmüyorum. Genç nüfus, eğer doğru yönlendirilmez ve kendilerine iş bulunamazsa, toplum için potansiyel tehlike oluşturabilir. Çünkü -adı üstünde- genç olduklarından, kanları deli akar. Bu nedenle de her türlü olumsuz yola sapabilirler. Bence her 4 gencimizden 1'inin işsiz olması gerçeğine bu gözle bakmamızda büyük yarar var.

Türkiye'nin asıl önemli potansiyelinin, girişimciliği benimseyen ve özendiren toplumsal kültürümüzde saklı olduğuna inanıyorum.

## BAŞARISIZ GİRİŞİMCİYE TAHAMMÜL EDİYORUZ

Girişimcileri destekliyoruz, başarılı olanları öne çıkarıyoruz, başarısız olanları da kesinlikle aforoz etmiyoruz. Bunlar bence çok önemli kültürel hasletlerimiz. Ve bu hasletler üzerine daha bilinçli ve daha farklı bir girişimcilik geleceği kurgulayabiliriz. Ama nasıl? **Birincisi**, girişimci adaylarına ve mevcut küçük girişimcilere doğru adım atmaları ve başarılı olmaları için yardımcı olacak programlar tasarlayarak. Program tasarlamak benim işim değil belki ama bu sayfada sanki böyle bir programın parçasıyım gibi davranıp, sizlere başarılı bir girişimci olmak için neler yapmanız gerektiğine dair önemli ipuçları vermeye ve bu ipuçlarını bir araya getirdiğinizde elinize bir girişimci rehberi sunmaya çalışacağım.

## ÖNCE “DOĞRU BAKIŞ AÇISI”NI YAKALAMALIYIZ

Bugün sizlerle bir girişimci adayının yeni bir iş kurarken nasıl bir “bakış açısıyla” yaklaşmasına dair ilk fikirlerimi paylaşacağım. Haftaya konuyu daha da ileri aşamalara taşıyıp, pazarlamayı nasıl yaparsınız falan gibi mevzulara gireceğim. Ama başlamadan önce şunu ısrarla ve şiddetle vurgulamalıyım ve sizler de aklınızın en önüne büyük harflerle yazmalısınız ki: HANGİ İŞİ YAPIYOR OLURSANIZ OLUN, HER İŞ NİHAYETİNDE BİR PAZARLAMA İŞİDİR. Yani pideci fırını mı açacaksınız, bu iş pidecilik işi değil, bir pazarlama işidir. Aynacı-camcı dükkânı mı açacaksınız? Bu bir pazarlama işidir. Business dediğimiz dünyanın bu en önemli gerçeğini hiç ama hiç aklınızdan çıkarmayın.

## PAZARLAMA OLMADAN İŞİ UNUTUN!

Hangi işi yapacak olursanız olun, o iş için müşteri bulmak zorundasınız ve bu da ancak pazarlama yoluyla olur. O nedenle benim, küçük şirketlere yönelik pazarlama önerilerime özellikle kulak vermenizi isteyeceğim. Ama isterseniz önce, en öncelikli konuları ele alalım. Yani “bir girişimcinin başarılı olabilmesi için meseleye nasıl bir bakış açısıyla bakması gerektiği”. Yalnız unutmayın her girişim, doğası gereği, risk faktörü taşır. Riskli, anlatacaklarımız belli ölçüde azaltılabilirsiniz. Ama ne var ki iş hayatında şansın da çok önemli bir rolü vardır. Benim anlatacaklarım sizin şansa olan ihtiyacınızı azaltmaya yönelik şeyler. Eğer bu söylediklerimde anlaşırsanız, işe koyulabilirsiniz...



## İLK EV ÖDEVİNİZ

Eğer bir girişimci adayı olarak bu sayfayı sonuna kadar okuyabiliyorsanız sizden şunları yapmanızı rica ediyorum:

1- İçiniz şu fani dünyada en çok hangi faaliyeti, yani işi yapmak istiyor? Elinize bir kâğıtla bir kalem alın ve sessiz bir köşeye çekilin. Her gün arka arkaya aynı şeyi yapmaktan sıkılmayacağınız, hatta tam tersine büyük bir zevk alacağınız iş faaliyeti ne olabilir? Aklınıza gelen her fikri not edin. Hem de mümkün olan en fazla detayla.

2- Kendi şirketinizi kurmak için kendi kendinize uydurduğunuz bahanelerin de bir listesini yapın. Basbayağı bir kâğıt ve kalem alıp bu bahaneleri birer birer yazın. Halen bir işletmeniz varsa, o zaman içinizin istediği asıl işi yapmanızı engelleyen şeylerin bir listesini çıkarın.

# Yeni bir iş fikrine nasıl bakıyorsunuz?

## 1 Tutkunuz yoksa hiç kalkışmayın!

■ İş başarısı tutkuyla ve o işe kendini tamamen vermekle alakalı bir şeydir. Yeni bir iş kurmayı planlıyorsanız, daha önce hiç kolunu tanımayı sunuz, daha önce hiç alakanız olmamış ve o nedenle ne seviyor ne de sevmiyorsunuz. Bence şimdiden vazgeçin. Size geçen hafta, başarısız bir lokanta girişimi olan komşudanız bahsetmiştim. Önce mobilyacılık yapmayı, sonra büfeci olmaya, en sonunda da biftek lokantasına açmaya karar verdi. Bu bey, hayatında mutfağa girmemiş, yumurta kırmaması bilmeyen bir kişi. O nedenle yemek kalitesini sürekli iyileştirme, geliştirme, yeniliklerle tanıştırma ve ileri götürme kaygısı olmayan biriydi. Yani anlayacağınız yapmak istediği işi anlatırken gözleri parlamıyordu. Yaparken de... Eğer yapmaya niyetlendiğiniz işi düşünürken ya da arkadaşlarınıza anlatırken gözleriniz parlamıyorsa ve işi yaparken aşkla yapacağınız inanmıyorsanız, sizin kuracağınız şirkete kesinlikle tek kuruş para yatırmam.

■ Nedenle, her şeyden evvel, kendi kendinize şu soruyu cevap aramaya çalışın: “Şöyle bir alanda iş fırsatı olduğumu gördüm, hatta arkadaşlarla da teyit ettim, ama gerçekten ben bu

## ÇEVRENİZE DE DANIŞIN

■ Bence bu konuyu düşünmeye birkaç gün, hatta birkaç hafta zaman ayırın. Eşinizle, dostunuzla konuşun ve onlardan da yardım alın. Karşınızda yapmayı düşündüğünüz ne tür işler var? Peki, bu işlerden hangisi sizin tutkuyla yapmak isteyeceğiniz bir iş olabilir? Bu soruyu kendinize de dostlarınıza da sorun ve doğru cevabı bulmaya çalışın. El ucuyla ve gönülsüz olarak kalkışılan hiçbir girişim kolay kolay başarılı olamaz. Başarı için o işe tutkuyla bağlı ve kendinizi o işin başarısına adanmış bir olmalısınız. İşin birinci sırrı buradadır. Eğer geçmişte başarısız bir girişimcilik deneyimi olan bir okursanız, bu söylediklerimi bir düşünün ve sizin başarısızlığınızda bunun ne denli etkisi oldu bir gözden geçirin. Sevmeksizin ve ucundan tutarak başarıya ulaşmış bir iş yoktur, olmaz.

■ Ama neyi tutkuyla yapmak isteyeceğinizi bulabilmek için önce kendinizi iyice analiz etmelisiniz.

## 2 Bahaneleri bir tarafa bırakın

■ Eğer girişimci olmak istiyorsanız, üstelik bir de profesyonel olarak çalışırken işinizi “falan” da kaybetmiyorsanız, şimdinin bunun için en doğru zaman olduğunuzu düşünün. Ama genelde öyle düşünmezsiniz. Tersine şu cümleleri daha çok kurarsınız: **■ Ekonominin durumu şu anda yeni bir iş başlatmaya uygun değil!** Doğru. Ekonomi durgunlukta. Ama bu durum herkes için geçerli. En büyük şirket için de, var olan küçük şirketler için de. Eğer sizin satacağınız, ama müşterinin hiçbir rakipte bulamaya çalışmadığınız bir iş modeliniz, bir hizmet fikriniz, bir ürününüz vs. varsa, şimdiki rekabete meydan okumanın tam zamanı. **■ Girişimcilik riskli bir şey:** Eğer hiçbir ön hazırlık yapmadan ve bodoslamasına yeni bir iş kurmaya kalkarsanız elbette çok riskli bir şey. Ama zaten hazırlıksız yapılan her şey riskli değil mi? O zaman önünüzdeki en önemli engeli kaldırmak için gereken doğru bir şekilde hazırlanmak. **■ Büyük bir şirkette profesyonel olarak çalışıyor olmak kendi şirketini kurmaktan çok daha güvenlidir:** Mahallenizde, 2008 ve 2009 yıllarında büyük şirketlerde çalışırken işini kaybeden her seviyeden profesyonel kişilere bir sorun bakalım bu konuda ne diyecekler? Sizin kariyer geleceğinizin bir adamın iki dudağı arasında olmasını mı istersiniz, yoksa kendi işiniz üzerinde söz sahibi olmayı mı? Hangisini tercih edersiniz ve hangisi daha güvenli? **■ İşimi kaybettim ama bir şirket kurmak için yaşım artık geç:** Ne yapacaksınız yani? Oturup yaşınızın ufalmasını mı bekleyeceksiniz? Eğer bilgi ve beceri

birikiminiz varsa, bu sayfada bu ve önümüzdeki haftalarda anlatacaklarımızı doğru uygulamaya niyetlenirseniz, hangi yaşta olursanız olun yeni bir girişim için en doğru yaşta olduğunuz kanaat getirirsiniz. Bu arada, girişimci olmak için bildiğiniz bir yaş sınırı var mı? **■ Başlamak için yeterli sermayem yok:** Harika bir şey. Zaten yaş ve para kazanmış olmak hirsın önündeki en büyük engellerdir. Yeterli paranız varsa hirs tarafınız genelde biraz noksan olur. Eğer paranız yeterli değilse işte o zaman başarılı olmak için kendinizi yirtar, işinizi başarıya götürülebilmek için var gücünüzle çalışırsınız. **■ Yeterli eğitime sahip değilim:** Her üniversite mezunu olan, ya da her doktora sahibi insan başarılı bir girişimci oluyor mu? Ben isterseniz size “işletme profesörü” olup da giriştiği işi batırması bir sürü insan ismi verebiliriz. Hem de bizim memleketten. Başarı için size lazım olan şey tutku, beceri, kendini adamaya niyetli olmak ve doğru “business” adlarını öğrenip uygulamaya gönüllü olmak. Ayrıca her günü de kendinizi eğitmeniz için yeni bir fırsat olarak görmelisiniz. **■ Rekabet çok kuvvetli:** Eğer mevcut rekabete hiçbir şekilde baş edemeyeceğinizden göndülen inanıyorsanız, o zaman girişimciliğe falan kalkışmayın. Ama eğer tutkularınıza, yapmak istediğiniz işe yönelik şevkinize, becerilerinize ve hedef müşterilerinize rekabetten daha fazla hoşlanacakları özellikler sunabileceğinize güveniyorsanız, o zaman rekabet sizden korksun, öyle değil mi?

## HAFTAYA: İŞ PLANI OLUŞTURMA

■ Girişimciliğe başlamanın en doğru noktası bu anlatıklarımızdır. Şirket kurmanın altındaki temel amaç elbette (inşallah) zengin olmaktır. Ama bu amaç bir an önce zengin olmak şeklinde değil, doğru işi yaparak doğru bir şekilde zengin olmak şeklinde konmalıdır. Bunun içinse, önce yukarıda anlattığımız bakış açısına, ardından da haftaya anlatacağımız “iş planı oluşturma becerisi”ne sahip olmanız gerekir.

