

GİRİŞİMCİLİK HAFTASI

(Mart Ayının İlk Haftası)

SADECE
ÜŞÜNEN
DEĞİL
YAPAN
KAZANIR

Girişimcilik nedir?

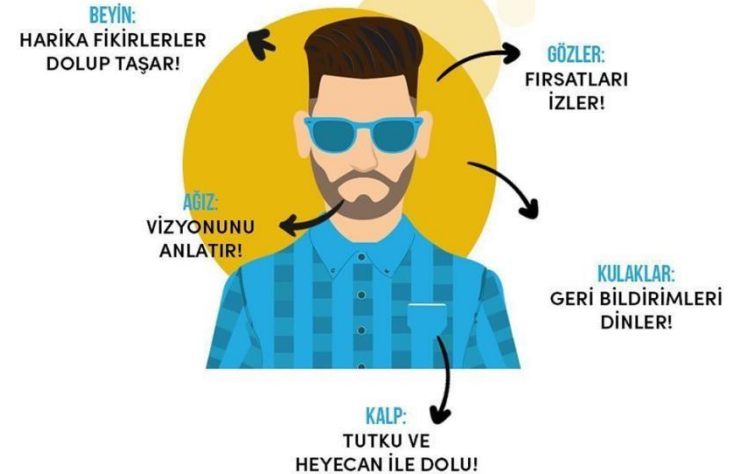
- Girişimcilik kavramı, en genel ifadeyle kar amacı ile riski üstüne alan ve iş kuran kişinin yaptığı atılımdır. Teknolojinin gelişimi ile birlikte insanlar kafalarındaki projeleri hayata geçirmek için atılımlar yapmaya başladılar. Kurumsal şirketlerdeki çalışma şartlarının ağır olması ve daha fazla para kazanma düşüncesi genel olarak insanları yeni girişimler yapmaya itiyor.

Girişimci Kime Denir?

- Girişimci, mal ve hizmet üretimi yapmak amacıyla üretim unsurlarını en kazançlı koşullar altında bir araya getiren kişiye denir. Risk alır ve iş projesini hayata geçirir. Girişimci olan kişi hem para kazanır hem de ekonomik bir değer üretir. Bařka kişilere de istihdam sağlar. Yetenek, birikim ve cesaret özelliklerinin birleşimi girişimciyi meydana getirir.

BİR GİRİŞİMCİNİN ANATOMİSİ

@girisimcikafasi



Giriřimcide Olması Gereken Nitelikler

GİRİşİMCİLERİN ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLERİ şUNLARDIR

01

Hayal gücü yüksek

02

İleriye görme

03

Gözlem yeteneęi yüksek

04

Çalışkanlık

05

Çok yönlülük

06

Kendine güvenirlilik

07

Planlı hareket etme

08

Üretkenlik



BAŞARILI GİRİŞİMLERİN 5 ORTAK ÖZELLİĞİ

- Girişimcilik teoride oldukça kolay ve herkese uygun gibi görünür. Fakat birçok girişimde doğru zamanda, doğru yerde olmadıkları için başarısızlığa uğramaktadır.
- Başarılı girişimler ise genellikle benzer ortak özelliklere sahiptirler. Girişimciliği içselleştirmek, başarının tanımını doğru yapmak ve teoriden ziyade pratiğe hakim olmak başarılı girişimlerin ortak stratejik yönleridir.



Başarılı girişimlerin en çok gözlemlenen 5 ortak özelliğine bakacak olursak:

- **Güçlü Ekip:**
- Başarılı tüm girişimlerin tamamının en güçlü yönü güçlü bir ekibe sahip olmalarıdır. Faaliyet gösterilen alan hakkında ne kadar fazla bilgiye hakim olunursa başarıya o kadar yaklaşılabılır.
- Ekip üyelerinin seçiminde farklı yetkinlikler ve karakterlerin seçimi girişimin büyümesini ve hızlanmasını kolaylaştıracaktır. Farklı fikirler, tartışmalar ve çözüm önerileri girişimleri genelde en iyi ve doğru iş fikrine götürecektir.
- Çok tecrübeli üyelerden oluşan bir girişim, ekibe üniversiteden yeni mezun olmuş genç ve dinamik üyeler dahil etmelidir. Deneyimli üyelerin fikirleri gençler tarafından doğrulanır, eski ve yeninin sentezi ile tüm müşteri kitlesinin ihtiyaçlarının belirlenmesi sağlanabilir.

- **Doğru Fikir:**
- Birçok başarılı girişimin ortak özelliklerinin başında çözmeyi düşündükleri sorunun büyüklüğü gelir. Başarılı girişimlerin ilk doğru tespiti, çözmeyi düşündükleri sorunun etkilediği insan sayısıdır. Sorunun belirlenmesinden sonra müşteri segmentinin analizi, doğru ihtiyaç tespiti ve çözüm planının mükemmelliği başarıya kolayca ulaşılmasını sağlar.
- İş fikrinin doğrulanması bazen çok kolay gerçekleşmez. Başarılı girişimlerin diğer bir ortak yönü fikirlerine aşık olmamalarıdır. İş fikri değişime ve dönüşüme açık olmalıdır.

- **Planlı Büyüme:**

- Birçok girişim hızlıca büyümeyi ve para kazanmayı temel odağına koyar. Başarılı girişimler ise organik büyümeyi ve planlı gelişimi hedefler.
- Bir girişimin fikirden son kullanıcıya ulaşıncaya kadar tüm süreçlerini planlaması ve bu plana sadık kalarak büyümesi önemlidir. Başarısız girişimlerin en büyük hatası saman alevi gibi birden büyümeleri ve hızla batmalarıdır.
- Başarılı girişimler kaynaklarını doğru yönetir, riskleri belirler fırsatları değerlendirir ve kontrollü şekilde ilerler. İhtiyaçlara cevap veremeyecek noktaya gelen girişimler hızlıca müşteri kaybeder ve kontrolsüz şekilde kayıplar başlar.

- **Finansal Verimlilik:**
- Girişimler ihtiyaçları olan finansal kaynağa ulaşmakta genellikle zorlanırlar. Ülkemiz girişimcilik ekosisteminin yatırımcı yönü çok güçlü değildir.
- Girişiminizin ilerleme sürecine göre elinizdeki sermayeyi kontrollü şekilde kullanmanız gerekir. Girişiminizin başında elinizdeki tüm parayı harcamanız, değişen koşullar sonrası kaynak ihtiyacının oluşmasıyla sizi zor durumda bırakacaktır. Ya da iş fikrini mükemmelleştirmeden geliştirdiğiniz ürün için tüm kaynağınızı kullanmanız, ürünün ihtiyaçlara cevap vermemesi sonucu sizi başarısız olmuş bir girişim hikayesiyle baş başa bırakır.
- Başarılı girişimler kaynaklarını doğru zamanda ve verimli kullanmayı başarırlar. Bu konuda genellikle profesyonel yardım alırlar.

- **Doğru Zamanda Çıkış:**
- Başarılı girişimlerin en önemli özelliklerinden bir diğeri doğru zamanda durmayı bilmeleridir. Başarılı veya başarısız bir girişimi doğru zamanda sonlandırmak çok önemlidir.
- Başarısız olmaya yaklaşmış veya başarısız olacağı kesinleşmiş girişimlerde durumu kurtarmaya çalışmak daha büyük kayıplara yol açar. Bu nedenle zararın büyümesini engellemek, başarısızlığı olabildiğince erken öngörerek kabul etmek ve çıkış stratejisi geliştirilmesiyle mümkündür.

Dünyadaki Genç Girişimciler





- Hart Main
- 14 yaşındaki Hart Main okulun bağış etkinliğinde kadınsı kokan mumlar satanlar kız kardeşiyle dalga geçiyordu ve aklına erkeksi kokan mumlar geldi. Kız kardeşi erkeksi kokan mum fikrine pek inanmasa da bu iş fikri ülke genelinde büyük bir başarı yakaladı. Başlangıç yatırımı için Main 100 dolar koydu, ailesi 200 dolar koydu ve hep birlikte çalışarak mum grupları oluşturdular. Kamp ateşi, domuz pastırması, talaş, yeni biçilmiş çim ve büyükbaba tütün kokulu mumlar ürettirler. Bugün ManCans mumları Amerika çapındaki 60 mağazada bulunuyor ve 9,000 birim satıldı. Main okullar açılana kadar ManCans mumlarını satmaya devam edecek. Sonuçta o daha 14 yaşında bir çocuk.



- Cameron Johnson
- Cameron Johnson daha henüz dokuz yaşındayken ailesinin partileri için davetiyeler hazırlıyordu. İki sene sonra Cheers and Tears adını verdiği firmasını açtı ve sattığı kartlar sayesinde binlerce dolar kazandı. 12 yaşındayken kız kardeşinin 30 Beanie Babies oyuncağını 100 dolara satın aldı ve kardeşinden aldığı oyuncakları Ebay'de ödediğinin 10 katına sattı. Daha sonra bebekleri doğrudan üreticiden almaya başladı ve bir seneden az bir sürede 50,000 dolar kar etti. Bu parayla reklam geliri aylık 3,000 dolar olan bir internet işi kurdu. 15 yaşına geldiğinde kurduğu diğer işlerle birlikte aylık gelirini 300,000-400,000 dolar arasına çıkardı.



- Catherine Cook
- 15 yaşındaki Catherine Cook ve erkek kardeşi bir gün öğrenci yıllıklarını karıştırırken bir fikir buldular. Yıllıkların online versiyonlarının bir araya geldiği bir sosyal paylaşım sitesi kurmaya karar verdiler. Ve MyYearbook.com adlı internet sitesini açtılar. 2006 yılında internet sitesinin dünya genelinden 3 milyon üyesi oldu ve girişim sermayesi fonları 4,1 milyon dolara yükseldi. İnternet sitesi Disney ve ABC gibi büyük firmaların dikkatini çekti. Cook'un belirttiğine göre yıllık satışları şu anda yedi haneli.



- Ashley Qualls
- Qualls'ın sekiz dolarla başlayan serüveni aylık 70,000 dolarlık kazanca dönüştü. MySpace popüler olduğunda insanlar onun MySpace için hazırladığı şablonlara hayranlık duyuyordu. Qualls hazırladığı tasarımlarını online olarak satışa çıkarıyordu. Aylık olarak 7 milyon ziyaretçi alan siteden her ay 70,000 dolar kazanıyordu. Bütün zamanını işe verdiği için okuldan ayrıldı. Qualls'e işine karşılık 1,5 milyon dolar teklif edildi ancak bu teklifi kabul etmedi.

Genç Girişimcilerin Yapmaması Gereken Üç Şey Nedir?

- Genç girişimcilerin yapmaması gereken ilk şey, hemen havlu atmak. Asla hemen pes etmeyin iç motivasyonunuzu daima koruyun.
- İkincisi yola tek başınıza çıkmayın, ortaklarınız olsun. Bu zorlu yolda destek alacağınız kişiler olsun.
- Son olarak, ekip kurmanın sadece kurumsal şirketlerin işi olduğunu düşünmeyin. Takımınız, sizin en önemli kaynağınız olacaktır.



- Temel olarak kararlılığa, motivasyona ve iyi bir fikre sahip herkes girişimci olabilir!

5 EYLÜL ANADOLU LİSESİ

Kulübü

...