

# GİRİŞİMCİLİK

1. Hafta



# **GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GİRİŞ**

# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

- 18. Yüzyıl
- Richard Cantillon: Girişimci terimini ilk ortaya atan kişidir.
- Girişimci risk alıp üretim faktörlerini organize eder ve yönetir.



# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

- **19. Yüzyıl**
- Jean Baptiste Say: Girişimcilikten elde edilen riske dayalı karın finansal sermayeden gelen gelirden farklı olduğunu ileri sürmüştür.
- İşletmeye fon sağlayan kişiler ile yönetsel yeteneklerle risk alıp kar sağlayanlar birbirinden ayrılmıştır.



# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

## ○ 20. Yüzyıl

### **Joseph Schumpeter:**

Girişimciyi yenilikçi olan ve yaratıcı biçimde eskiyi yıkıp yeniyi kuran (yaratıcı yıkım) kişi olarak tanımlamıştır.

### **Peter Drucker:**

Girişimciyi fırsatları maksimize eden (proaktif) kişi olarak tanımlamıştır.



# GİRİŞİMCİ NEDİR?

- Riskli ve belirsiz bir ortamda
- Karlılık ve büyüme amacıyla,
- Fırsatları inceleyerek,
- Ve fırsatlardan faydalanmak için gerekli kaynakları bir araya getirerek,
- Yeni bir işletme kuran kişiye girişimci denir.



# GİRİŞİMCİLER KİMLERDİR?

- Bir işletmeyi kuran ve çalıştıran kişiler.
- Pazar ihtiyaçlarını keşfeden ve bu ihtiyaçları karşılamada yeni fikirler geliştiren bireyler.
- Değişim, yenilik ve ilerlemeye ivme kazandıran risk alıcılar.
- Tüm aktif sahip/yöneticiler (KOBİ kurucusu ve/veya yöneticisi)



# GİRİŞİMCİ TÜRLERİ

## o Kurucu (“Saf ” Girişimci)

- Yeni bir firmayı hayata geçiren girişimci.

## o Yönetsel girişimci

- Süregelen bir işletmede yapılan faaliyetleri denetleyen risk alma eğilimi sınırlı sahip/yönetici.

## o Franchisee

- Bir franchising işletmesi ile sözleşmeye dayalı olarak işbirliği yapan gücü sınırlı girişimci.

## o Girişimci takım

- Girişimci olarak çalışan iki veya daha fazla kişi.





# GİRİŞİMCİLİK NEDİR?

## 1. İşletme kurma,

Gerekli kaynakları organize ederek, finansal, psikolojik ve sosyal riskleri ve ödülleri üstlenme sürecidir ve

## 2. Cesur, yenilikçi, bağımsız ve başarı odaklı olmak gibi girişimci özelliklere sahip olmayı gerektirir.



# GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

- YÖNETSEL BECERİLERE DAYALI SINIFLANDIRMA

ESNAF / ZANAATKAR: ATALARDAN KALAN TEKNİK BECERİLERE DAYALI

FIRSATÇI GİRİŞİMCİ: BÜYÜME ODAKLI STRATEJİK PLAN YAPAN

- ALINAN RİSK DÜZEYİNE DAYALI SINIFLANDIRMA

DİNAMİK GİRİŞİMCİ : PROAKTİF, AGRESİF, RADİKAL YENİLİKÇİ

TAKİPÇİ GİRİŞİMCİ : REAKTİF, UYUMLU & TEDRİCEN YENİLİKÇİ



# GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

- FAALİYET SAHASINA VE BÜYÜKLÜĞE DAYALI SINIFLANDIRMA

YEREL GİRİŞİMCİ :

SINIRLI ÖZ SERMAYE VE PERSONELE SAHİP,  
KÜÇÜK

BÖLGESEL GİRİŞİMCİ:

ARTAN PAZAR PAYINA SAHİP, ORTA

KÜRESEL GİRİŞİMCİ:

BÜYÜK, ULUSLARARASI ALANDA FAALİYET  
GÖSTEREN



# ESNAF VE ZANAATKARLARIN ÖZELLİKLERİ

- Teknik eğitim
- Atalardan gelen tecrübe
- Yetki devrine isteksiz
- Dar stratejik bakış açısı
- Kişisel satış çabası
- Kısa vadeli planlama ufku
- Basit kayıt tutma ve saklama



# FIRSATÇI GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ

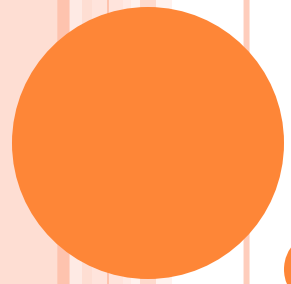
- Geniş tabanlı eğitim
- Problemlere bilimsel yaklaşım
- Yetki devrine karşı gönüllülük
- Stratejiye geniş bakış açısı
- Farklılaştırılmış Pazar yaklaşımı
- Uzun vadeli planlama ufku
- Gelişmiş muhasebe ve finansal kontrol



# GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ YANLIŞ DÜŞÜNCELER

- 1. *Başarılı girişimcilik için iyi bir iş fikri yeterlidir.*
- 2. *Girişimcilik kolaydır.*
- 3. *Girişimcilik çok riskli bir iştir.*
- 4. *Girişimcilik yalnızca KOBİ'ler için geçerlidir.*
- 5. *Girişimci işletmeler ve KOBİ'ler arasında fark yoktur*





# GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZELLİKLERİ

# BENZER (ANCAK FARKLI) KAVRAMLAR

## SAHİPLİK:

Kişinin mali varlığının bir kısmını firmanın öz sermaye ve karlılığını güvence altına almak için işletmeye yatırması.

## PROFESYONEL YÖNETİCİLİK:

Bir firmanın sahipliğini paylaşmaksızın firmanın bazı faaliyetlerini yönetmek üzere ücret almak

## GİRİŞİMCİLİK:

SAHİPLİK+YÖNETİCİLİK+YENİLİKÇİLİK





# GİRİŞİMCİLERİN PROFESYONEL YÖNETİCİLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

## ○ GİRİŞİMCİ

Kurucu ve organize edici

Başarı arayışında

Firmasına bağlı

Orta düzeyde risk alıcı

Uzun vadeli stratejik düşünce

Hayalci

Otoriteyi merkezileştirme

Koltuğunda rahat

Emir verici

## PROFESYONEL YÖNETİCİ

Koruyucu ve eğitici

Güç arayışında

Mesleğine bağlı

Bireysel risk almaktan kaçan

Orta vadeli operasyonel düşünce

Akılcı

Otoriteyi paylaşıcı ve devredici

Geleceği konusunda huzursuz

Hem emir verici hem de emir alıcı

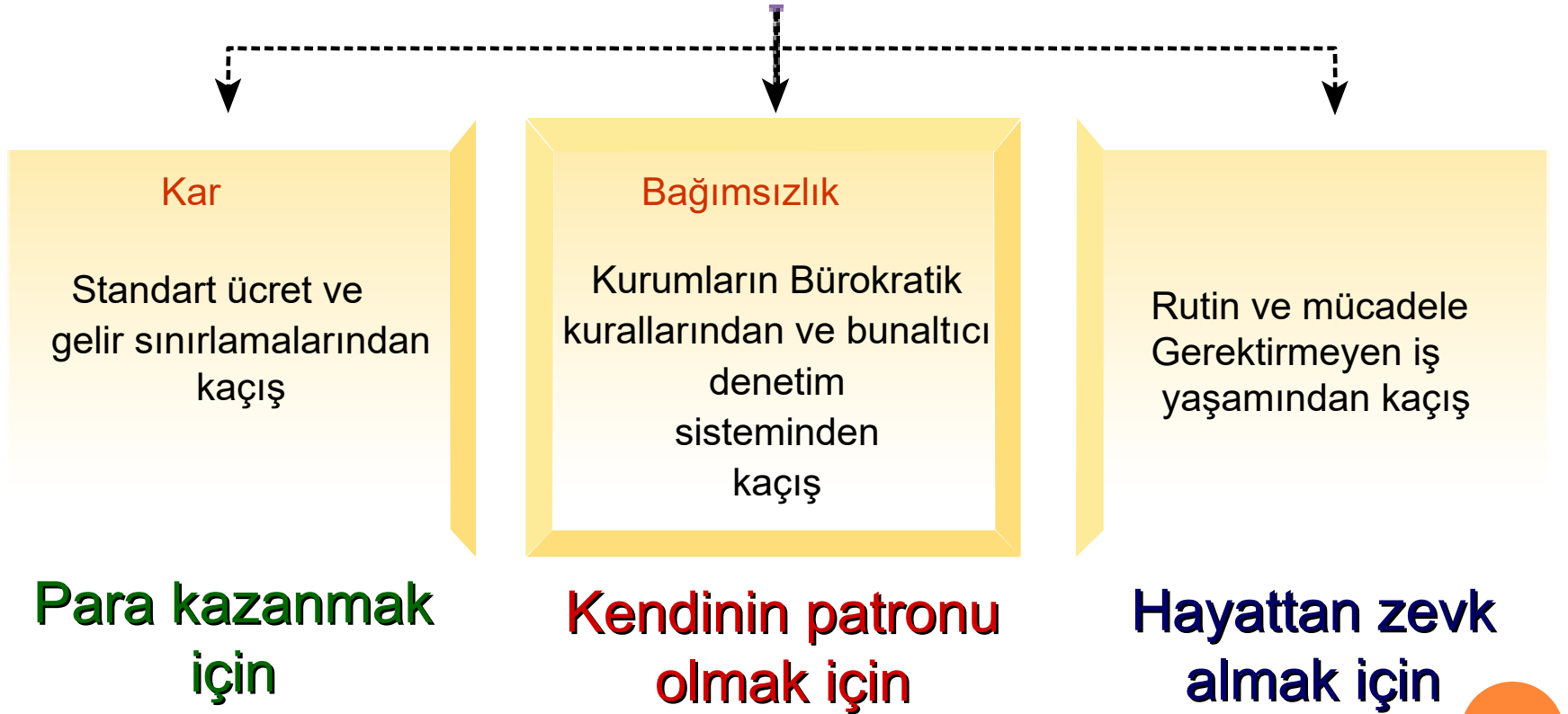
# GİRİŞİMCİLERİN MUCİTLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

ÖZELLİK	EĞİTİM VE BİLGİ DÜZEYİ	UZMAN OLDUĞU ALAN	RİSK ALMA DÜZEYİ	NİHAİ BAŞARI KRİTERİ
MUCİT	ÇOK YÜKSEK	AR-GE	ÇOK YÜKSEK	PATENT SAYISI
GİRİŞİMCİ	ORTA/ YÜKSEK	ÜR-GE	ORTA/ YÜKSEK	CİRO



# NEDEN GİRİŞİMCİ OLUNUR?

## Girişimciliğin Sağladıkları



# GİRİŞİMCİ OLMANIN ÖDÜLLERİ

- Yüksek düzey bağımsızlık
- Çeşitli beceri ve yetenekleri kullanma imkanı
- Karar alma özgürlüğü
- Yalnızca kendine ve ailesine karşı sorumluluk
- Güçlüklerin üstesinden gelme fırsatı
- Başarı ve gurur duygusu
- Yüksek finansal başarı potansiyeli



# GİRİŞİMCİ OLMANIN GÜÇLÜKLERİ

- Değişim ve belirsizlik ortamında rahat olabilmek
- Çok sayıda karar alabilmek
- Zor ekonomik seçimlerle karşı karşıya kalabilmek
- Risk alabilmek
- Farklı becerilere ve yeteneklere ihtiyaç duymak
- Başarısızlığa uğrama olasılığına karşı rahat olabilmek



# KOBİ SAHİPLİĞİNİN DEZAVANTAJLARI

- Kazanç belirsizliği
- Tüm yatırımı kaybetme riski
- Uzun saatler ve çok çalışma
- Kara başlayıncaya kadar düşük yaşam kalitesi
- Yüksek düzey stres
- Tam kanuni sorumluluk
- Hayal kırıklığı



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ-1

## 1. BAŞARI İHTİYACI:

BAŞARILI VE ÜSTÜN OLMAK KONUSUNDA İÇSEL  
MOTİVASYON

VE ZOR ANCAK BAŞARILABİLİR AMAÇLAR İÇİN  
ÇALIŞMA ARZUSU

## 2. BAĞIMSIZLIK İHTİYACI:

KENDİ KENDİNİN PATRONU OLMA ARZUSU

## 3. ÖZGÜVEN:

ZORLUKLARI AŞMA YETENEĞİ KONUSUNDA  
KENDİNDEN EMİN OLMA



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ- 2

## 4. İÇSEL KONTROL İNANCI

GİRİŞİMCİLER GELECEKLERİNİN KENDİ KONTROLLERİNDE OLDUĞUNA , DIŞ FAKTÖRLERDEN ETKİLENMEDİĞİNE İNANIR.

## 5. ORTA DÜZEYDE RİSK ALMA EĞİLİMİ

FİNANSAL, SOSYAL VE PSİKOLOJİK HATA İHTİMALLERİNİ GÖZE ALABİLME

## 6. BELİRSİZLİĞE KARŞI TAHAMMÜL:

GİRİŞİMCİLER DÜZENSİZLİK VE BELİRSİZLİK ZAMANLARINDA SIKINTILI HİSSETMEZLER, İŞLERİNE STRESSİZ ŞEKİLDE DEVAM EDEBİLİRLER.





# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ- 3

## 7. ENERJİ DÜZEYİ:

YENİ İŞ KURMA YÜKSEK DÜZEYDE ÇABA GEREKTİRİR. PROFESYONEL YÖNETİCİLER HAFTADA 50 SAATTEN AZ ÇALIŞIRKEN, ÇOĞU GİRİŞİMCİ HAFTADA 60 SAATTEN FAZLA ÇALIŞMAKTADIR.

## 8. GEÇEN ZAMANA HASSASİYET:

GİRİŞİMCİLER GERİDE ZAMAN KALMAMIŞ GİBİ SABIRSIZDIR VE ACİLİYET DUYGUSUNA SAHİPTİR.

## 9. KURDUKLARI İŞLETMEYE BAĞLILIK

GİRİŞİMCİLER İÇİN FİRMANIN BÜYÜMESİ AİLE REFAHININ GELİŞMESİNDEN DAHA ÖNEMLİDİR.



# BAŞARISIZ GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

- & FIRSATLARIN FARKINDA OLSA DA, RİSK ALMAKTAN KAÇINIR
- & RİSKLERİ KÜÇÜMSEYİP YÜKSEK DÜZEY RİSK ALMAKTA TEREDDÜT ETMEZ
- & TEKNİK MESELELERDE YETENEKLİDİR ANCAK STRATEJİK YÖNETİMİ VE PAZARLAMAYI SEVMEZ
- & SERT REKABET ORTAMINDA SIKINTI HİSSEDER
- & UYGULANABİLİR DÜZEYDE YENİLİKÇİ İŞ PLANLARI GELİŞTİRİR ANCAK GEREKLİ SERMAYE VE YÖNETSEL BECERİLERDEN YOKSUNDUR

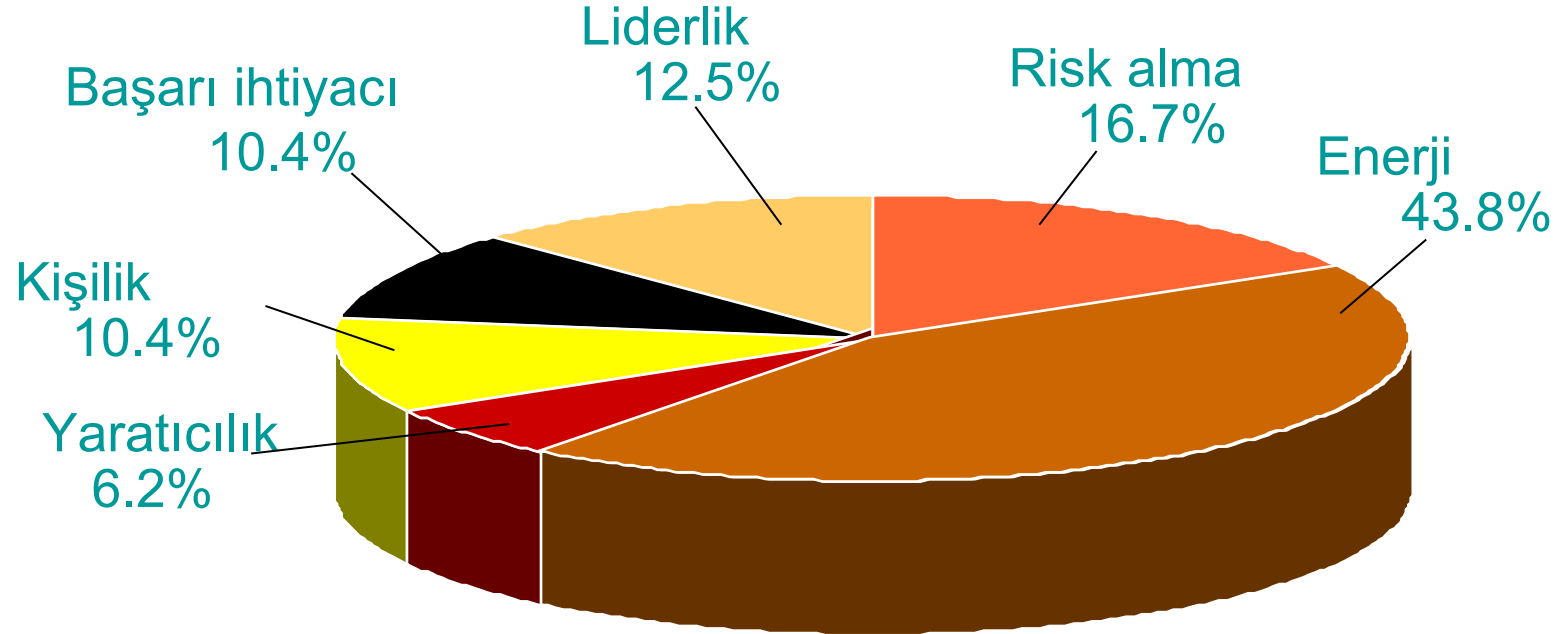


# BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

- SOSYAL İLETİŞİMDE YETENEKLİ
- TEKNİK MESELELERDE YETENEKLİ
- PLANLI, DİSİPLİNLİ, KENDİNİ ADAMIŞ
- DEĞİŞİMLERİN VE FIRSATLARIN FARKINDA
- İŞ KURMA VE BÜYÜTMEDE YETENEKLİ
- TAKIM OYUNU VE LİDERLİKTE YETENEKLİ



# BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN KİŞİSEL NİTELİKLERİ



- Girişimciler ne kadar yetenekli olsalar da, sıradan işleri sıradan olmayan biçimde iyi yapmak için çok çalışmanın ve disiplinin yerine hiç bir şey geçemez.



## DRUCKER'A GÖRE ÇALIŞKANLIĞIN ÖNEMİ:

- “Belli bir konuya odaklanıp sebat ve bağlılık ile çaba sarf etmek yetenek, deha ve bilgiden daha değerlidir.
- Zaten yeniliği üreten dehadan ziyade belli bir işe odaklanmaktır.
- Mesela Edison sadece elektrik alanında yıllarca çalışmış ve yenilikler yapmıştır.”

Drucker, 1998, HBR



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ NASIL GELİŞTİRİLEBİLİR?

## DEMOGRAFI:

- YAŞ (30 civarı)
- EĞİTİM DÜZEYİ (ulusal ortalamaya yakın)

## ÇOCUKLUK AİLE ÇEVRESİ:

- DOĞUM SIRASI (çoğunlukla ilk çocuk)
- AİLENİN MESLEĞİ (çoğunlukla girişimci aile)
- SOSYAL STATÜ (önemi yok)
- AİLENİN DESTEKÇİ DAVRANIŞLARI

## MESLEKİ GEÇMİŞ:

- BELİRLİ BİR SEKTÖRDE ÖZEL BİLGİ VE DENEYİM
- BAŞKA İNSANLARI YÖNETMEDE DENEYİM
- HALİ HAZIRDAKİ İŞTEN DUYULAN TATMİNSİZLİK



# YENİLİK SÜRECİ

- GÖZLEM:

Pazarda yeni fırsatlar yakalayabilmek için müşterilerin karşılanmamış ihtiyaçlarını gözlemlemek

- DÜŞÜNME:

Bu ihtiyaçları karşılamak yeni ürün ve hizmetleri düşünmek ve hayal etmek

- TASARIM:

En son teknolojileri kullanarak yeni ürün/hizmet tasarlamak





- FİNANSMAN:

Yeni ürün ve hizmetleri üretmek ve satmak için yatırım projelerine mali kaynak aramak


- PAZARLAMA:

Mevcut ve yeni müşterilere ürün ve hizmetleri tanıtmak

- SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK:

Yeni ürün ve hizmetlerden gelen rekabet avantajının sürekli olabilmesi için hem araştırmayı sürdürmek hem de buluşları devlet koruması altına aldirmek (ör: patent başvurusu)

# ***Yenilikle ilgili yanlış görüşler***

- } Yenilik planlıdır ve öngörülebilir.
  - } Teknik şartnameler eksiksiz hazırlanmalıdır.
  - } Yaratıcılık hayal gücüne dayalıdır.
  - } Büyük proje grupları yeniliğe daha fazla katkıda bulunur.
  - } Teknoloji, yenilik sürecinin başlıca kaynağıdır.
- 

# ***Yenilikle ilgili dođrular***

Ar-ge ve yenilik çabalarının sonuçları tahmin edilemez.


Çoğunlukla dene-test et-düzelt yaklaşımı daha uygundur.

Yenilikle uğraşanlar fırsatlardan hareket eder hayal gücünden değil


Küçük gruplar daha iyi yaratıcı fikirler ortaya çıkarırlar.

Tek kaynak teknoloji değildir. Pazar odaklı yenilikçiler pazar araştırması yaptıkları için en yüksek başarı olanağına sahiptirler.

# ***GENEL YENİLİK PRENSİPLERİ***

- Ürünler ve süreçlerle ilgili olarak sürekli yeni fikirler araştır
  - Anlaşılabilir ve müşteri–tabanlı yenilikler yap
  - Küçük başlasan da hep daha büyümeyi hedefle
  - Dene–test et–düzelt, Hatalardan öğren
  - Çok çalış!
- 

# ***Jobs'a göre YENİLİK PRENSİPLERİ***

- } Kariyerinde hep sevdiğin işleri yap!**
  - } Vizyonun Evrende bir iz bırakmak olsun!**
  - } Beynindeki motoru çalıştır! Yeni tecrübeler yaşa, başkalarından ilham al!**
  - } Hayal sat, ürün değil!**
  - } Gereksiz karmaşaya “hayır” de! Tasarımın basit olsun!**
  - } Müşterilerine heyecan verici yeni tecrübeler sun!**
  - } Müşteriye sunduğun marka algısı açık ve basit bir mesaj içersin!**
- 

# ***Ford ve Drucker'a göre Yenilik Prensipleri***

“Eğer insanlara ne istediklerini sorsaydım, benden daha hızlı bir at isterlerdi.” Henry Ford (1863–1947)

“İyi bir yenilik basit olmalı, insanlar: ben bunu neden daha önce düşünemedim! demeli.” Peter Drucker, (1909–2005)

# YENİLİK TÜRLERİ

## 1. RADİKAL YENİLİK (*TEKNOLOJİK İCAT*) :

- ★ HALİ HAZIRDA VAR OLAN ÜRÜNLERDEN MALZEME, TEKNOLOJİ, İŞLEV VE GÖRÜNTÜ AÇISINDAN TAMAMEN ORJİNAL OLAN, TÜM DÜNYA İÇİN DEVRİMSEL BİR YENİLİKTİR.
- ★ RADİKAL YENİLİK ÇOK DAHA FAZLA REKABET AVANTAJI YARATIR.


# YENİLİK TÜRLERİ

## 2. BİRİKİMLİ (*INCREMENTAL*) YENİLİK :


- ★ ÜRÜNLERİN SÜREGELEN GELİŞMELERİNİN, YENİLENMELERİNİN VE ÇEŞİTLENMELERİNİN SONUCU OLARAK ORTAYA ÇIKAR.
- ★ BİRİKİMLİ YENİLİKLER DÜNYA İÇİN YENİ OLABİLECEĞİ GİBİ SADECE ÜLKE İÇİN VEYA FİRMA İÇİN YENİ DE OLABİLİRLER
- ★ BU TÜR YENİLİK ÇABALARI DAHA AZ MALİYETLİ VE RİSKLİDİR




# YENİLİK ALANLARI

1. Ürün (Mal/ Hizmet) lerle ilgili Yenilikler
  2. Üretim Süreçleri ile ilgili Yenilikler
  3. Pazarlama Yöntemleri ile ilgili Yenilikler
  4. Yönetim Sistemleri ile ilgili Yenilikler
- 

## Ürünlerle ilgili Yenilikler

- ★ Mevcut ürünlerin bileşenlerinde çıktı kalitesini arttırıcı ve çıktı maliyetini azaltıcı değişiklikler yapılması
  - ★ Mevcut ürünlerin işlevsel özelliklerinde müşteri açısından kullanım kolaylığı ve tatminini artırıcı yenilikler yapılması
  - ★ Mevcut ürünlerden tamamen farklı bileşenlere, teknik spesifikasyonlara ve işlevsel özelliklere sahip yeni ürünlerin piyasaya sunulması
- 


## Üretim Süreçleri ile ilgili Yenilikler

- ★ Üretim ve teslimat süreçlerindeki değer katmayan faaliyet adımlarının tespiti ve ayıklanması
  - ★ Üretim usul, teknik, donanım ve yazılımlarında değişken maliyetleri azaltıcı ve çıktı kalitesini ve hızını arttırıcı yenilikler yapılması
  - ★ örnek: fabrika otomasyonuna, CAD-CAM vs. gibi ileri imalat teknolojilerine geçiş
- 

## Pazarlama ile ilgili Yenilikler

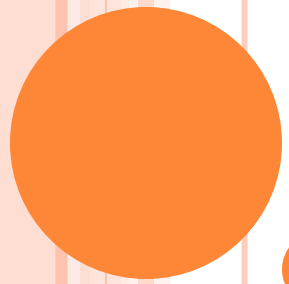
- ★ Ürünlerin görünüş, biçim, hacim vb. ile ilgili tasarım yeniliklerinin yapılması
- ★ Ürünlerin pazardaki satış kanallarını yenilemeye yönelik yeni ürün konumlandırma tekniklerinin geliştirilmesi
- ★ Ürünlerin tanıtımında kullanılan medya, reklam, müşteriye özel tanıtımlar, yeni marka sembolleri, vs. gibi yeni promosyon tekniklerinin geliştirilmesi
- ★ Ürünler için yeni fiyatlama tekniklerinin geliştirilmesi

# Yönetim Sistemleri ile ilgili Yenilikler

- ★ Firma içindeki genel iş yapış şekilleri ile ilgili usul ve prosedürlerin yenilenmesi.
  - ★ Tedarik zinciri yönetimi ile ilgili sistemin yenilenmesi
  - ★ İnsan kaynakları sisteminin yenilenmesi
  - ★ Firma içi bilgi işlem ve bilgi paylaşım sisteminin yenilenmesi
  - ★ Takım çalışmasını ve Departmanlar arası koordinasyonu kolaylaştırmaya yönelik olarak organizasyon yapısının yenilenmesi
- 

# KAYNAKLAR

- } C. Ali, K. Turhan, İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2013.
- } Ç. Adnan, A. Tahir, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2010.
- } D. İrfan, K. Nihat, Girişimcilik, Semih Ofset, Ankara, 2004.
- } The Innovation Secrets of Steve Jobs, 2010 by Carmine Gallo



# GİRİŞİMCİLİK

4. Hafta



# **GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GİRİŞ**



# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

- 18. Yüzyıl
- Richard Cantillon: Girişimci terimini ilk ortaya atan kişidir.
- Girişimci risk alıp üretim faktörlerini organize eder ve yönetir.



# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

- **19. Yüzyıl**
- Jean Baptiste Say: Girişimcilikten elde edilen riske dayalı karın finansal sermayeden gelen gelirden farklı olduğunu ileri sürmüştür.
- İşletmeye fon sağlayan kişiler ile yönetsel yeteneklerle risk alıp kar sağlayanlar birbirinden ayrılmıştır.



# GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

## ○ 20. Yüzyıl

### **Joseph Schumpeter:**

Girişimciyi yenilikçi olan ve yaratıcı biçimde eskiyi yıkıp yeniyi kuran (yaratıcı yıkım) kişi olarak tanımlamıştır.

### **Peter Drucker:**

Girişimciyi fırsatları maksimize eden (proaktif) kişi olarak tanımlamıştır.



# GİRİŞİMCİ NEDİR?

- Riskli ve belirsiz bir ortamda
- Karlılık ve büyüme amacıyla,
- Fırsatları inceleyerek,
- Ve fırsatlardan faydalanmak için gerekli kaynakları bir araya getirerek,
- Yeni bir işletme kuran kişiye girişimci denir.



# GİRİŞİMCİLER KİMLERDİR?

- Bir işletmeyi kuran ve çalıştıran kişiler.
- Pazar ihtiyaçlarını keşfeden ve bu ihtiyaçları karşılamada yeni fikirler geliştiren bireyler.
- Değişim, yenilik ve ilerlemeye ivme kazandıran risk alıcılar.
- Tüm aktif sahip/yöneticiler (KOBİ kurucusu ve/veya yöneticisi)



# GİRİŞİMCİ TÜRLERİ

## o Kurucu (“Saf ” Girişimci)

- Yeni bir firmayı hayata geçiren girişimci.

## o Yönetsel girişimci

- Süregelen bir işletmede yapılan faaliyetleri denetleyen risk alma eğilimi sınırlı sahip/yönetici.

## o Franchisee

- Bir franchising işletmesi ile sözleşmeye dayalı olarak işbirliği yapan gücü sınırlı girişimci.

## o Girişimci takım

- Girişimci olarak çalışan iki veya daha fazla kişi.



# GİRİŞİMCİLİK NEDİR?

## 1. İşletme kurma,

Gerekli kaynakları organize ederek, finansal, psikolojik ve sosyal riskleri ve ödülleri üstlenme sürecidir ve

## 2. Cesur, yenilikçi, bağımsız ve başarı odaklı olmak gibi girişimci özelliklere sahip olmayı gerektirir.



# GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

- YÖNETSEL BECERİLERE DAYALI SINIFLANDIRMA

ESNAF / ZANAATKAR: ATALARDAN KALAN TEKNİK BECERİLERE DAYALI

FIRSATÇI GİRİŞİMCİ: BÜYÜME ODAKLI STRATEJİK PLAN YAPAN

- ALINAN RİSK DÜZEYİNE DAYALI SINIFLANDIRMA

DİNAMİK GİRİŞİMCİ : PROAKTİF, AGRESİF, RADİKAL YENİLİKÇİ

TAKİPÇİ GİRİŞİMCİ : REAKTİF, UYUMLU & TEDRİCEN YENİLİKÇİ





# GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

- FAALİYET SAHASINA VE BÜYÜKLÜĞE DAYALI SINIFLANDIRMA

YEREL GİRİŞİMCİ :

SINIRLI ÖZ SERMAYE VE PERSONELE SAHİP,  
KÜÇÜK

BÖLGESEL GİRİŞİMCİ:

ARTAN PAZAR PAYINA SAHİP, ORTA

KÜRESEL GİRİŞİMCİ:

BÜYÜK, ULUSLARARASI ALANDA FAALİYET  
GÖSTEREN



# ESNAF VE ZANAATKARLARIN ÖZELLİKLERİ

- Teknik eğitim
- Atalardan gelen tecrübe
- Yetki devrine isteksiz
- Dar stratejik bakış açısı
- Kişisel satış çabası
- Kısa vadeli planlama ufku
- Basit kayıt tutma ve saklama



# FIRSATÇI GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ

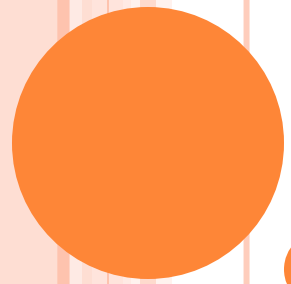
- Geniş tabanlı eğitim
- Problemlere bilimsel yaklaşım
- Yetki devrine karşı gönüllülük
- Stratejiye geniş bakış açısı
- Farklılaştırılmış Pazar yaklaşımı
- Uzun vadeli planlama ufku
- Gelişmiş muhasebe ve finansal kontrol



# GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ YANLIŞ DÜŞÜNCELER

- 1. *Başarılı girişimcilik için iyi bir iş fikri yeterlidir.*
- 2. *Girişimcilik kolaydır.*
- 3. *Girişimcilik çok riskli bir iştir.*
- 4. *Girişimcilik yalnızca KOBİ'ler için geçerlidir.*
- 5. *Girişimci işletmeler ve KOBİ'ler arasında fark yoktur*





# GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZELLİKLERİ

# BENZER (ANCAK FARKLI) KAVRAMLAR

## SAHİPLİK:

Kişinin mali varlığının bir kısmını firmanın öz sermaye ve karlılığını güvence altına almak için işletmeye yatırması.

## PROFESYONEL YÖNETİCİLİK:

Bir firmanın sahipliğini paylaşmaksızın firmanın bazı faaliyetlerini yönetmek üzere ücret almak

## GİRİŞİMCİLİK:

SAHİPLİK+YÖNETİCİLİK+YENİLİKÇİLİK



# GİRİŞİMCİLERİN PROFESYONEL YÖNETİCİLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

## ○ GİRİŞİMCİ

Kurucu ve organize edici

Başarı arayışında

Firmasına bağlı

Orta düzeyde risk alıcı

Uzun vadeli stratejik düşünce

Hayalci

Otoriteyi merkezileştirme

Koltuğunda rahat

Emir verici

## PROFESYONEL YÖNETİCİ

Koruyucu ve eğitici

Güç arayışında

Mesleğine bağlı

Bireysel risk almaktan kaçan

Orta vadeli operasyonel düşünce

Akılcı

Otoriteyi paylaşıcı ve devredici

Geleceği konusunda huzursuz

Hem emir verici hem de emir alıcı

# GİRİŞİMCİLERİN MUCİTLERLE KARŞILAŞTIRILMASI

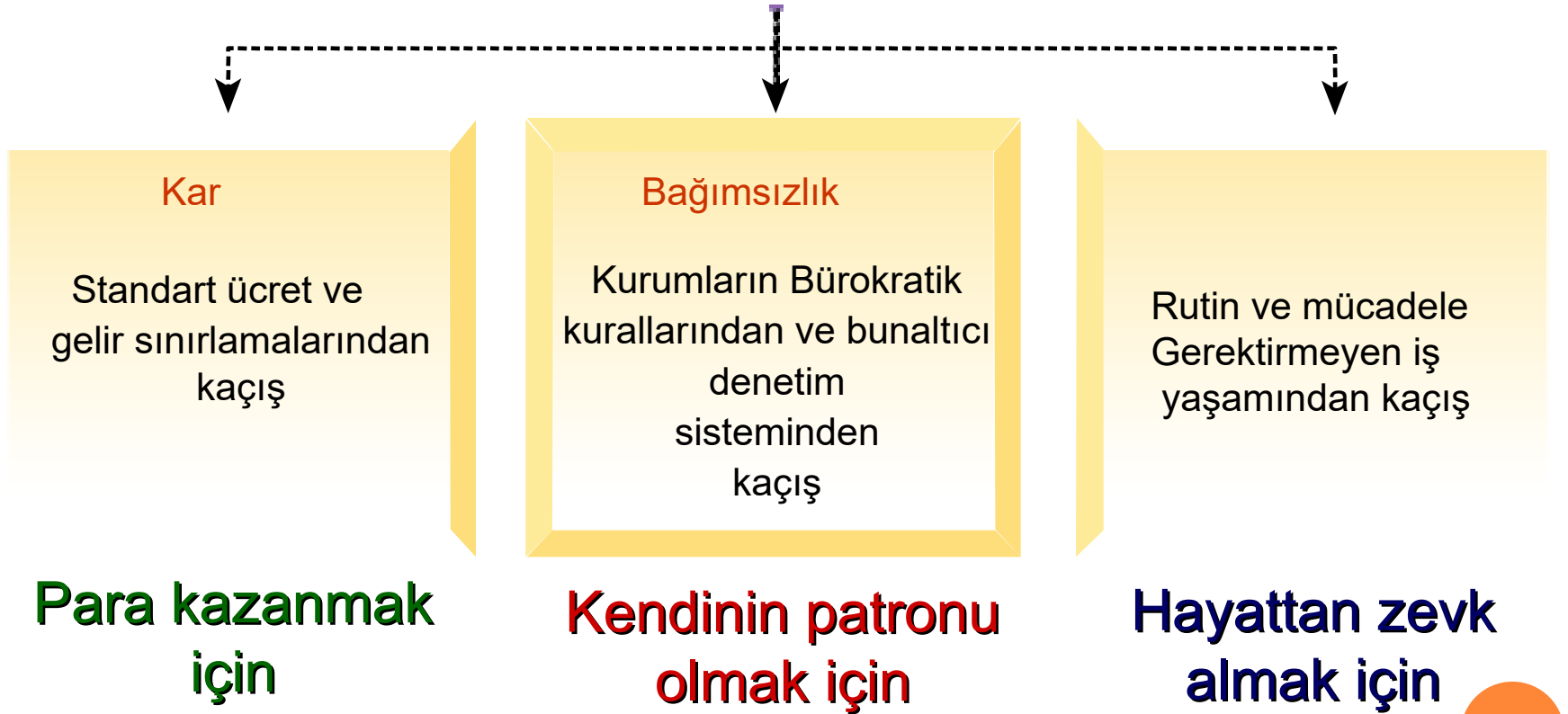
ÖZELLİK	EĞİTİM VE BİLGİ DÜZEYİ	UZMAN OLDUĞU ALAN	RİSK ALMA DÜZEYİ	NİHAİ BAŞARI KRİTERİ
MUCİT	ÇOK YÜKSEK	AR-GE	ÇOK YÜKSEK	PATENT SAYISI
GİRİŞİMCİ	ORTA/ YÜKSEK	ÜR-GE	ORTA/ YÜKSEK	CİRO





# NEDEN GİRİŞİMCİ OLUNUR?

## Girişimciliğin Sağladıkları



# GİRİŞİMCİ OLMANIN ÖDÜLLERİ

- Yüksek düzey bağımsızlık
- Çeşitli beceri ve yetenekleri kullanma imkanı
- Karar alma özgürlüğü
- Yalnızca kendine ve ailesine karşı sorumluluk
- Güçlüklerin üstesinden gelme fırsatı
- Başarı ve gurur duygusu
- Yüksek finansal başarı potansiyeli



# GİRİŞİMCİ OLMANIN GÜÇLÜKLERİ

- Değişim ve belirsizlik ortamında rahat olabilmek
- Çok sayıda karar alabilmek
- Zor ekonomik seçimlerle karşı karşıya kalabilmek
- Risk alabilmek
- Farklı becerilere ve yeteneklere ihtiyaç duymak
- Başarısızlığa uğrama olasılığına karşı rahat olabilmek



# KOBİ SAHİPLİĞİNİN DEZAVANTAJLARI

- Kazanç belirsizliği
- Tüm yatırımı kaybetme riski
- Uzun saatler ve çok çalışma
- Kara başlayıncaya kadar düşük yaşam kalitesi
- Yüksek düzey stres
- Tam kanuni sorumluluk
- Hayal kırıklığı



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ-1

## 1. BAŞARI İHTİYACI:

BAŞARILI VE ÜSTÜN OLMAK KONUSUNDA İÇSEL  
MOTİVASYON

VE ZOR ANCAK BAŞARILABİLİR AMAÇLAR İÇİN  
ÇALIŞMA ARZUSU

## 2. BAĞIMSIZLIK İHTİYACI:

KENDİ KENDİNİN PATRONU OLMA ARZUSU

## 3. ÖZGÜVEN:

ZORLUKLARI AŞMA YETENEĞİ KONUSUNDA  
KENDİNDEN EMİN OLMA



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ- 2

## 4. İÇSEL KONTROL İNANCI

GİRİŞİMCİLER GELECEKLERİNİN KENDİ KONTROLLERİNDE OLDUĞUNA , DIŞ FAKTÖRLERDEN ETKİLENMEDİĞİNE İNANIR.

## 5. ORTA DÜZEYDE RİSK ALMA EĞİLİMİ

FİNANSAL, SOSYAL VE PSİKOLOJİK HATA İHTİMALLERİNİ GÖZE ALABİLME

## 6. BELİRSİZLİĞE KARŞI TAHAMMÜL:

GİRİŞİMCİLER DÜZENSİZLİK VE BELİRSİZLİK ZAMANLARINDA SIKINTILI HİSSETMEZLER, İŞLERİNE STRESSİZ ŞEKİLDE DEVAM EDEBİLİRLER.



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ- 3

## 7. ENERJİ DÜZEYİ:

YENİ İŞ KURMA YÜKSEK DÜZEYDE ÇABA GEREKTİRİR. PROFESYONEL YÖNETİCİLER HAFTADA 50 SAATTEN AZ ÇALIŞIRKEN, ÇOĞU GİRİŞİMCİ HAFTADA 60 SAATTEN FAZLA ÇALIŞMAKTADIR.

## 8. GEÇEN ZAMANA HASSASİYET:

GİRİŞİMCİLER GERİDE ZAMAN KALMAMIŞ GİBİ SABIRSIZDIR VE ACİLİYET DUYGUSUNA SAHİPTİR.

## 9. KURDUKLARI İŞLETMEYE BAĞLILIK

GİRİŞİMCİLER İÇİN FİRMANIN BÜYÜMESİ AİLE REFAHININ GELİŞMESİNDEN DAHA ÖNEMLİDİR.



# BAŞARISIZ GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

- & FIRSATLARIN FARKINDA OLSA DA, RİSK ALMAKTAN KAÇINIR
- & RİSKLERİ KÜÇÜMSEYİP YÜKSEK DÜZEY RİSK ALMAKTA TEREDDÜT ETMEZ
- & TEKNİK MESELELERDE YETENEKLİDİR ANCAK STRATEJİK YÖNETİMİ VE PAZARLAMAYI SEVMEZ
- & SERT REKABET ORTAMINDA SIKINTI HİSSEDER
- & UYGULANABİLİR DÜZEYDE YENİLİKÇİ İŞ PLANLARI GELİŞTİRİR ANCAK GEREKLİ SERMAYE VE YÖNETSEL BECERİLERDEN YOKSUNDUR



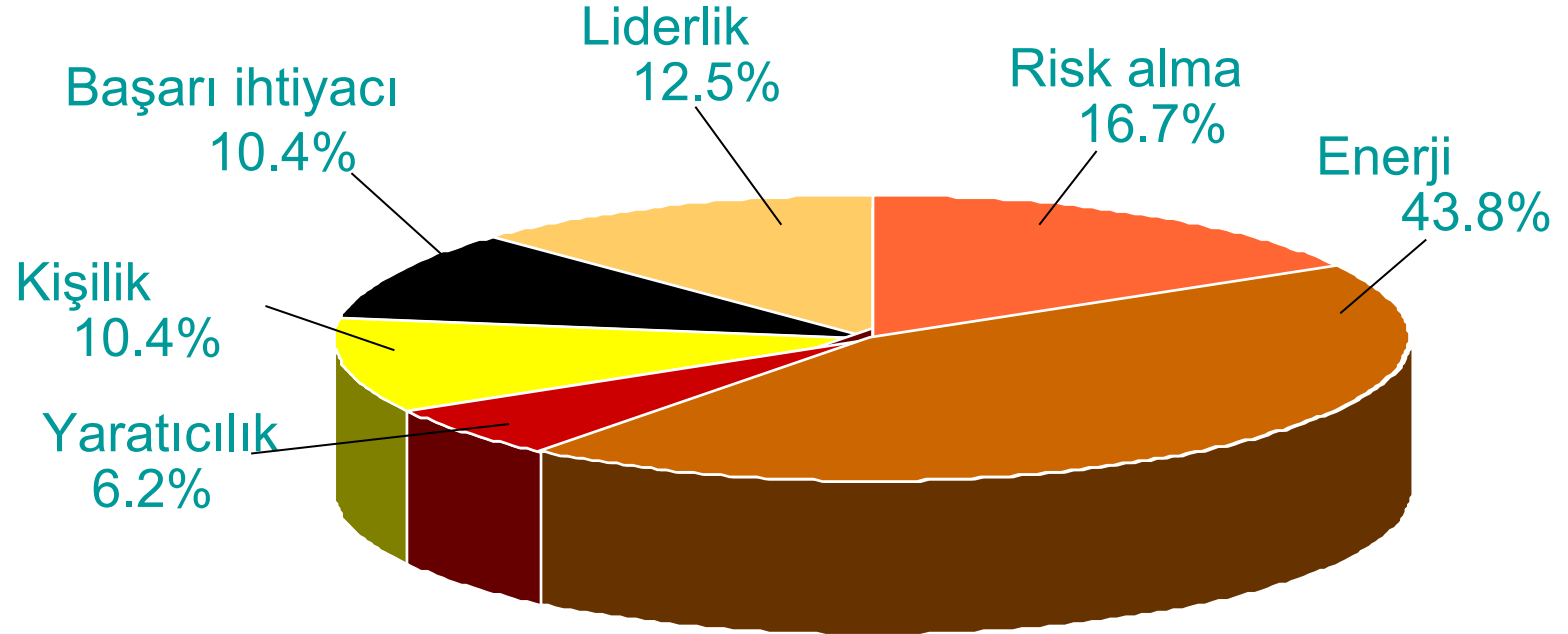


# BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

- SOSYAL İLETİŞİMDE YETENEKLİ
- TEKNİK MESELELERDE YETENEKLİ
- PLANLI, DİSİPLİNLİ, KENDİNİ ADAMIŞ
- DEĞİŞİMLERİN VE FIRSATLARIN FARKINDA
- İŞ KURMA VE BÜYÜTMEDE YETENEKLİ
- TAKIM OYUNU VE LİDERLİKTE YETENEKLİ



# BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN KİŞİSEL NİTELİKLERİ



- Girişimciler ne kadar yetenekli olsalar da, sıradan işleri sıradan olmayan biçimde iyi yapmak için çok çalışmanın ve disiplinin yerine hiç bir şey geçemez.



## DRUCKER'A GÖRE ÇALIŞKANLIĞIN ÖNEMİ:

- “Belli bir konuya odaklanıp sebat ve bağlılık ile çaba sarf etmek yetenek, deha ve bilgiden daha değerlidir.
- Zaten yeniliği üreten dehadan ziyade belli bir işe odaklanmaktır.
- Mesela Edison sadece elektrik alanında yıllarca çalışmış ve yenilikler yapmıştır.”

Drucker, 1998, HBR



# GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ NASIL GELİŞTİRİLEBİLİR?

## DEMOGRAFI:

- YAŞ (30 civarı)
- EĞİTİM DÜZEYİ (ulusal ortalamaya yakın)

## ÇOCUKLUK AİLE ÇEVRESİ:

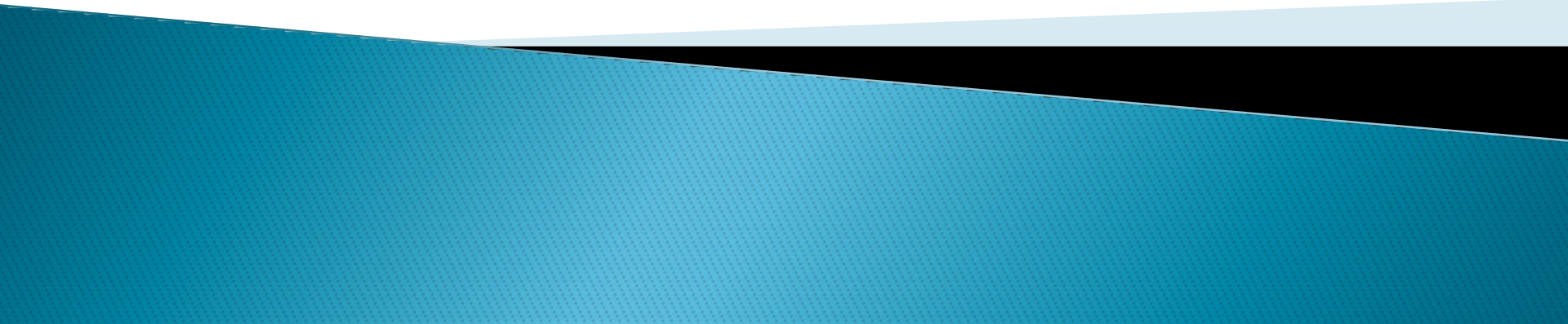
- DOĞUM SIRASI (çoğunlukla ilk çocuk)
- AİLENİN MESLEĞİ (çoğunlukla girişimci aile)
- SOSYAL STATÜ (önemi yok)
- AİLENİN DESTEKÇİ DAVRANIŞLARI

## MESLEKİ GEÇMİŞ:

- BELİRLİ BİR SEKTÖRDE ÖZEL BİLGİ VE DENEYİM
- BAŞKA İNSANLARI YÖNETMEDE DENEYİM
- HALİ HAZIRDAKİ İŞTEN DUYULAN TATMİNSİZLİK



# YARATICILIK VE YENİLİKÇİLİK




# TEMEL TANIMLAR

- } **Yaratıcılık:** Problemlere ve fırsatlara yeni bakış açıları keşfetme ve yeni fikirler geliştirme, çözüm üretme ve uygulayabilme yeteneğine denir.
- } **Yenilikçilik:** Pazara standart ürünler yerine yeni ve farklı, malzeme ve süreçlerle üretilmiş farklı işlev ve görüntüde ürün ve hizmetler sunmaktır.

# Giriřimcilikte Yenilik ve Yaratıcılığın Rolü


- } Standart ve eski olandan yeni ve farklı olana kaçış hem müşterinin hem de ölçek ekonomilerinden yararlanamayan KOBİlerin ortak özelliğidir.
- } Zaten yenilik ve yaratıcılığın disiplinli ve sistematik bir süreçle uygulanması sonucu girişimcilik ortaya çıkar.
- } Başarılı girişimciler aynı anda hem yaratıcı hem de rasyonel (mantıklı–makul) olabilirler ve yaratıcı fikirlerini işletmenin stratejik faaliyetlerine uygulayabilirler

# YARATICILIĞIN ÖZELLİKLERİ

- } Az bulunurluk (orijinal)
  - } Önem (faydalı – işlevsel)
  - } Niyet (amaca yönelik)
  - } Süreklilik (uygulama mükemmeliyeti)
- 



# YARATICI KİŞİLERİN ÖZELLİKLERİ

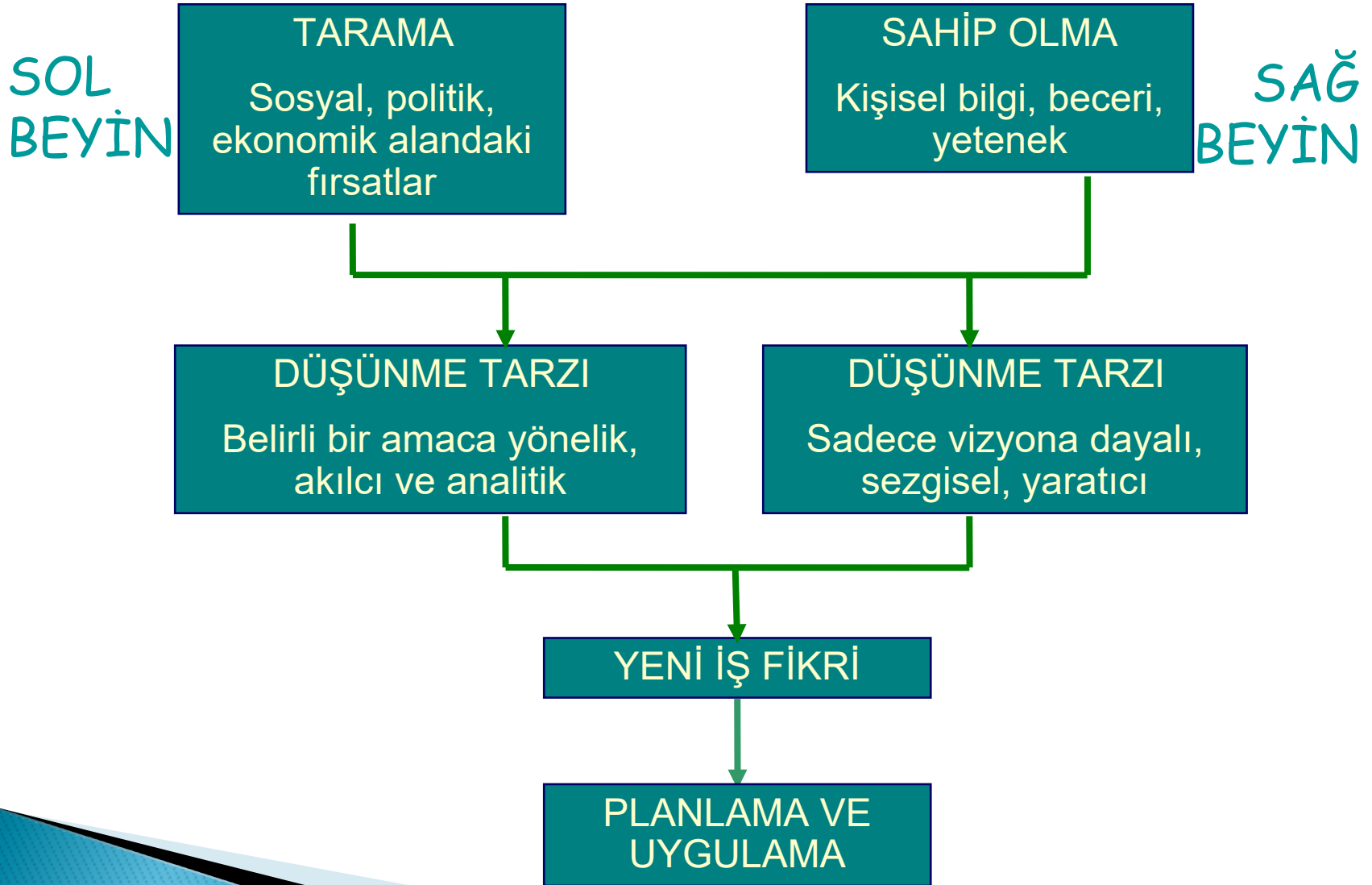
- } Zeka
  - } Esnek düşünce
  - } Geniş hayal gücü
  - } Kendine güven
  - } Zorluklardan yılmama
  - } Duyarlı ve dışa dönük
  - } Detaylara takılmadan büyük resmi görebilme
  - } Hızla çözüm alternatifleri üretebilme
  - } Eksik veri ile çözüme gidebilme
- 

# Yaratıcı olmayı öğrenebilir miyiz?


evet !!

- Yeni ve farklı alternatifleri değerlendirmek üzere geleneksel düşünme kalıplarından uzaklaşarak...
- Hem sağ hem de sol beyin fonksiyonlarını geliştirerek...

# Giriřimcilikte Beynin Rolü



# Sağ Beyin Sayesinde Yaratıcı Düşünenler...

- } Her zaman, “daha iyi bir çözüm var mı?” diye sorgularlar.
  - } Alışkanlıklar, rutin unsurlar ve geleneklerle mücadele eder.
  - } Düşünceli ve hayalperesttirler.
  - } Akıl oyunları oynarlar.
  - } Sorunlara çözüm değil sebep üretirler.
- 

# Giriřimcilikte Sağ beyin mi? Yoksa Sol Beyin mi önemlidir?


Sağ beyinin yaratıcı düşünme becerisi farklı mantıksal çıkarımlar yapmayı, farklı fikirler yaratma yeteneğini üretir.

Sol beyinin akılcı düşünme becerisi isabetli seçimler yapmayı, farklı fikirleri değerlendirerek bunlardan en iyisini seçebilme yeteneğini üretir.


Girişimcilik hem sağ hem de sol beyinle düşünmeyi gerektirir.



# Kişisel yaratıcılığı artırmak için...

- } Fikirler dosyası veya defteri oluşturun
  - } Yeni fikirleri tartışabileceğiniz bir Tartışma grubu geliştirin
  - } Vazgeçmeden okuyun araştırın
  - } Karşıt fikirleri ve yönleri de düşünün
  - } Eski nesneleri yeni yöntemlerle ve farklı işlerde kullanmanın yollarını arayın
- 

# Yaratıcılığın önündeki engeller


- } Tek bir doğru aramak
  - } Mantıklı olmaya odaklanmak
  - } Körü körüne kuralları izlemek
  - } İstikrarlı ve pratik olmak
  - } Çok fazla uzmanlaşmak
  - } Oyunları saçmalık olarak görmek
  - } Belirsizlikten ve Hata yapmaktan korkmak
  - } Aptal gözükmekten korkmak
  - } Kendine güvenmemek
- 

# Aşırı uzmanlaşma!





# Personelin kişisel yaratıcılığını geliştirmede üst yönetime düşenler...

- } Sadece girişimcinin değil tüm çalışanların yaratıcılığından yararlanmaya çalışmak,
  - } Personele örgütsel hedefleri benimsetmek, örnek olmak ve takım ruhu oluşturmak,
  - } Personele iş üzerinde uzmanlık eğitimi kadar genel kültür ve kişisel gelişim eğitimi de sağlamak,
  - } Fikir ve proje geliştiren personele zaman ve para desteği sağlamak,
  - } Hataları hoş görmek, Başarıları ödüllendirmek.
- 

# İYİ BİR İŞ FİKRİ NEDEN ÖNEMLİDİR?


- HER YENİ KURULAN İŞLETME PAZARA YENİ BİR FİKİR VE İŞ YAPMA YAKLAŞIMI GETİRİR
- BU YENİ FİKİR HENÜZ ÇÖZÜLMEMİŞ PROBLEMLER VE KEŞFEDİLMEMİŞ FIRSATLARLA İLGİLİ OLMALIDIR.
- İŞLETMENİN BAŞARISI İSE, HEM İŞ FİKRİNE HEM DE BU FİKRİN UYGULANMASI İÇİN GEREKLİ OLAN KİŞİSEL VE ÖRGÜTSEL İŞ YAPMA BECERİLERİNE BAĞLIDIR.

Yaratıcı	Fikirlerin	Başarı	Oranı:
Her Dördü İkisi Biri pazarda başarılı olur.	30.000 gelişme uygulamaya	yeni aşamasına	fikirden: geçer. geçer.

Ürün	yeniliklerinin	başarı	oranı:
------	----------------	--------	--------

Ortalama olarak yeni ürünler işletmenin tüm satışlarının %40'ını kapsar.

# KAYNAKLAR

- } A. Eyyüp, Genel İşletme, Nobel Yayın Dağıtım, İstanbul, 2011.
  - } A. Bintuğ, İşletme Yönetimi, Turhan Kitabevi, Ankara, 1990.
  - } B. Bahaettin, Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2003.
- 

# İŞ PLANI

# Planlama Gerçekten Önemli mi?

**500 KOBİ üzerinde yapılan bir araştırmaya göre büyüyen firmaları batan firmalardan ayıran en önemli özelliklerden biri: Yazılı bir iş planının hazırlanmış olmasıdır.**

**Başka bir çalışmaya göre KOBİ'lerin yalnızca %12'sinde uzun-vadeli yazılı bir plan bulunmaktadır.**

# **İŞ PLANI NEDİR?**

- **KONU İLE İLGİLİ TÜM İÇ VE DIŞ ÖNGÖRÜLERİ**
- **YENİ İŞ KURMA STRATEJİLERİNİ TANIMLAYAN YAZILI DOKÜMAN**

**GİRİŞİMİN İLK ÜÇ YILINI KAPSAYAN BİR YOL HARİTASIDIR.**

# İŞ PLANININ TEMELLERİ

**GİRİŞİMCİLER İŞ PLANINDA YER ALAN  
ŞU TEMEL SORULARI YANITLAMALIDIR:**

- ☐ **ŞU AN NERDEYİM?**
- ☐ **NEREYE GİDİYORUM?**
- ☐ **BURAYA NASIL ULAŞACAĞIM?**

**BU YANITLARI OKUYAN POTANSİYEL  
YATIRIMCILAR, TEDARİKÇİLER HATTA  
MÜŞTERİLER BU YENİ FİRMAYLA İŞ YAPIP  
YAPMAMAK KONUSUNDA KARAR VEREBİLİR.**



**İŞ PLANI İŞLETMENİN GELECEKTE HEDEFLEDİĞİ NOKTAYA ULAŞMASINA REHBERLİK EDECEK YOL HARİTASIDIR.**

**BU UZUN YOLDA HEDEFE ULAŞMADA GİRİŞİMCİNİN KONTROLÜNDE OLMAYAN BİRÇOK DIŞ FAKTÖRLER DE VARDIR.**

**BU FAKTÖRLER GİRİŞİMİN BAŞARISI VE FAALİYETİ ÜZERİNDE ÖNEMLİ ETKİLERE SAHİPTİR.**

**ÖRN: GENEL EKONOMİDE, POLİTİKALARDA, DÜZENLEMELERDE, MÜŞTERİ TERCİHLERİNDE, RAKİPLERİN HAREKETLERİNDEKİ DEĞİŞİMLER**

**BAZILARI DA İÇSEL FAKTÖRLER OLDUĞUNDAN KONTROL EDİLEBİLİRLER.**

**ÖRN: ÜRETİM, PAZARLAMA, VE PERSONEL**

# Plan Kısa Olmalı ve Aşağıdakileri İçermelidir:

- *AÇIKÇA ORTAYA KONMUŞ VİZYON*
- *GERÇEKÇİ FİNANSAL GÖSTERGELER*
- *ENDÜSTRİ VE RAKİPLERE İLİŞKİN DETAYLI BİLGİ*
- *ETKİN YÖNETİCİLERİN VARLIĞINA YÖNELİK KANITLAR*
- *OLASI RİSKLER VE ENGELLER*
- *MEVCUT KAYNAKLAR VE FONLAR*

# PLANI KİMLER YAZMALI?

PEK ÇOK BİLGİ KAYNAĞINA DANIŞARAK  
PLANI YAZACAK KİŞİ GİRİŞİMCİDİR.

BU BİLGİ KAYNAKLARI AVUKATLAR,  
MUHASEBECİLER, PAZARLAMA  
DANIŞMANLARI, MÜHENDİSLER, KAMU  
KURULUŞLARI, ARKADAŞ VE YAKINLAR  
OLABİLİR

İLK OLARAK GİRİŞİMCİLER PLAN YAZMAK  
İÇİN GEREKLİ OLAN BECERİLERİNİ  
DEĞERLENDİRMELİDİR.

DAHA SONRA YETERLİ OLMADIĞI  
ALANLARDA DANIŞABİLECEĞİ BİRİMLERİ  
ARAŞTIRMALIDIR.

BU BECERİLER MUHASEBE, PLANLAMA,  
TAHMİNLEME, PERSONEL YÖNETİMİ VE  
PAZARLAMA GİBİ BİLGİLERİ İÇERİR.

# PLANI KİMLER OKUYACAK?

PLAN, İŞİN AMAÇLARINA ULAŞACAĞI DOĞRULTUSUNDA OKUYUCULARI İKNA ETMELİDİR.

**ÇÜNKÜ:**

- YENİ İŞİN HEDEF PAZARA UYGUNLUĞUNU BELİRLEMeye YARDIMCI OLUR.
- GİRİŞİMCİYE SONRAKİ FAALİYETLERİ İÇİN ÖNDERLİK EDER.
- VE FİNANSAMAN SAĞLAMADA ÖNEMLİ BİR ARAÇ OLARAK KULLANILIR.

**İŞ PLANLARI FARKLI AMAÇLARA SAHİP  
PÖTANSİYEL OKUYUCULAR İÇİN YAZILIR.  
BAŞLICA OKUYUCULAR:**

- ❖ **BANKACILAR (Borç verenler)**
- ❖ **SERMAYE SAHİPLERİ (Yatırımcılar)**
- ❖ **POTANSİYEL ALICILAR (Müşteriler)**
- ❖ **GİRİŞİMCİNİN KENDİSİ**

**İŞ PLANININ EN ÖNEMLİ OKUYUCULARI  
KREDİ SAĞLAYAN SERMAYE  
TEDARİKÇİLERİDİR: Borç verenler**

**BORÇ VERENLER GİRİŞİMCİNİN BORCUNU  
ÖDEYİP ÖDEYEMEYECEĞİNİ BİLMEK İSTER.**

## **İŞ PLANI BORÇ VERENLERİ TEMEL BEKLENTİLERİ KONSÜSUNDA İKNA ETMELİDİR.**

- ☐ **GİRİŞİMCİNİN TEMİZ BİR KREDİ GEÇMİŞİ VAR MI?**
- ☐ **GİRİŞİMCİ İŞLETMESİYLE GÜÇLÜ BİR KAZANÇ AKIŞI ELDE EDEBİLİYOR MU?**
- ☐ **ÖZ SERMAYESİ YETERİNCE BÜYÜK MÜ?**
- ☐ **ÖZ SERMAYESİNİN YANINDA İFLAS DURUMUNDA BORÇLARINI ÖDEYEBİLECEK BAŞKA VARLIKLARA SAHİP Mİ?**

# PLAN NASIL YAZILMALI?

## ☐ İŞ PLANININ İÇERİĞİ

- ☐ 1. GİRİŞ
- ☐ 2. YÖNETSEL ÖZET
- ☐ 3. ENDÜSTRİ ANALİZİ
- ☐ 4. GİRİŞİMİN TANIMLANMASI
- ☐ 5. ÜRETİM PLANI
- ☐ 6. PAZARLAMA PLANI
- ☐ 7. ÖRGÜTSEL PLAN
- ☐ 8. RİSKİN DEĞERLENDİRİLMESİ
- ☐ 9. FİNANSAL PLAN
- ☐ 10. EKLER

# 1. GİRİŞ

- ☐ FİRMANIN ADI VE ADRESİ
- ☐ GİRİŞİMCİNİN ADI VE TELEFONU
- ☐ İŞLETMENİN KISACA TANITILMASI VE İŞLETMENİN YAPISI
- ☐ İHTİYAÇ DUYULAN FİNANSMAN MİKTARI
- ☐ GİZLİLİĞİN İFADE EDİLMESİ



## 2. YÖNETİCİ ÖZETİ

- POTANSİYEL YATIRIMCILARI PLANIN TÜMÜNÜ OKUMAYA VE
- İŞLETMEYİ DESTEKLEMeye İKNA EDECEK
- 3-4 SAYFALIK ÖZET

# 3. ENDÜSTRİ ANALİZİ

GİRİLECEK ENDÜSTRİ DALININ ŞU ANKI VE GELECEKTEKİ DURUMUNA İLİŞKİN OLARAK TOPLANAN VERİLER:

- GEÇEN 5 YIL İÇERİSİNDE ENDÜSTRİDEKİ TOPLAM SATIŞ HACMİ?
- BU ENDÜSTRİDE BEKLENEN BÜYÜME ORANI?
- GEÇMİŞ 3 YIL İÇERİSİNDE BU ENDÜSTRİYE GİREN FİRMA SAYISI?
- EN YAKIN RAKİPLER KİMLER?

- ❑ **İŞLETME FAALİYETLERİ NASIL RAKİPLERDEN DAHA İYİ OLABİLİR?**
- ❑ **RAKİPLERİN SATIŞ HACMİ ARTIYOR MU, AZALIYOR MU, AYNI MI KALİYOR?**
- ❑ **HER BİR RAKİBİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ NELERDİR?**
- ❑ **MÜŞTERİ PROFİLİ NEDİR?**
- ❑ **MÜŞTERİ PROFİLİ RAKİPLERDEN NASIL FARKLILAŞIYOR?**

## 4. GİRİŞİMİN TANITILMASI

**GİRİŞİMİN ÜRÜNLERİ, HİZMETLERİ VE FAALİYETLERİNE YÖNELİK KAPSAMLI BAKIŞ:**

- ☐ ÜRETİLECEK TEMEL ÜRÜN VE HİZMETLER?
- ☐ PATENT VEYA MARKA DURUMU?
- ☐ İŞLETME NERDE KURULACAK?
- ☐ İŞLETME BİNASI VE YERİ İŞ İÇİN UYGUN MU?

- ❑ **GEREKLİ OLAN PERSONEL VE DONANIMIN NİTELİĞİ VE MİKTARI NEDİR?**
- ❑ **BİNALAR VE DONANIMLAR SATIN MI ALINACAK YOKSA KİRALANACAK MI?**
- ❑ **GİRİŞİMCİNİN KISA ÖZGEÇMİŞİ**
- ❑ **GİRİŞİMDE BULUNMAK İÇİN SEBEPLERİ NELER?**
- ❑ **NASIL VE NEDEN BAŞARILI OLACAK?**

# 5. ÜRETİM PLANI

## ÜRETİM SÜRECİNİN DETAYLARI

- ÜRETİMİN TÜM SÜREÇLERİ İŞLETME İÇERİSİNDE Mİ GERÇEKLEŞTİRİLECEK?
- YOKSA BAZILARI ANLAŞMALI FİRMALARA MI YAPTILACAK? KİMLERE?
- NE GİBİ GİRDİLERE İHTİYAÇ VAR VE BUNLAR NEREDEN SAĞLANACAK?
- ÜRETİM MALİYETLERİ NEDİR?
- DEPOLAMA İHTİYACI NEDİR?

# 6. PAZARLAMA PLANI

PAZARLAMA AMAÇLARININ, STRATEJİLERİNİN VE FAALİYETLERİNİN ORTAYA KONMASI:

- POTANSİYEL ALICILAR, KONUMLARI, DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ, SATIN ALMA GÜÇLERİ VE SATIN ALMA ALIŞKANLIKLARI NASIL?
- RAKİP ÜRÜNLERİN KALİTE STANDARTLARI VE FİYATLARI NASIL?
- RAKİPLER KİM, KONUMLARI VE PAZARLAMA STRATEJİLERİ NELER?
- GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLER NELER?
- UZUN VADELİ AMAÇLAR VE STRATEJİLER NELER?

# PAZARLAMA KARMASIYLA İLGİLİ KARARLAR

PAZARLAMA AMAÇLARINA ULAŞMAK İÇİN GEREKLİ PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN BİLEŞİMİ

- ÜRÜNLERİN KALİTESİ, TARZI, MARKA İSMİ, AMBALAJI VS. NE OLACAK?
- FİYAT LİSTESİ, İNDİRİMLER VE VADE KOŞULLARI NE OLACAK?
- HANGİ TOPTANCILAR VE PERAKENDECİLER KULLANILACAK VE HANGİ BÖLGELER KAPSANACAK?
- PROMOSYON VE TANITIMDA HANGİ MEDYA, HAKLA İLİŞKİLER VE REKLAM YÖNTEMLERİ KULLANILACAK?



# 7. ÖRGÜTSEL PLAN

- YENİ ÖRGÜTÜN SAHİPLİK BİÇİMİ NEDİR?
- ORTAKLIK BİÇİMİNDEYSE ORTAKLAR KİMLERDİR VE ANLAŞMA KOŞULLARI NELERDİR?
- TUZEL KİŞİLİKLİ ŞİRKET OLACAK İSE BAŞLICA HİSSE SAHİPLERİ KİMLER OLACAK?
- YÖNETİM KURULUNUN ÜYELERİ KİMLER VE ÇEK-İMZA YETKİSİNE KİMLER SAHİP OLACAK?
- TEPE YÖNETİCİLER KİMLER, MAAŞLARI VE SORUMLULUKLARI NELER?

# 8. RİSKİN DEĞERLENDİRİLMESİ

İŞ PLANI AMAÇLARINA ULAŞMADA  
POTANSİYEL TEHLİKELER VE ALTERNATİF  
STRATEJİLERİN BELİRLENMESİ

- POTANSİYEL RİSKLER NELER?
- BU RİSKLERİN KAYNAKLARI NELER?
- BU RİSKLER GERÇEKLEŞİRSE NE OLUR?
- BUNLAR NASIL ÖNLENEBİLİR VEYA  
MİNİMİZE EDİLEBİLİR?

## 9. FİNANSAL PLAN

- PATENTLER, LİSANSLAR, ARAZİ VE BİNALAR AMAK İÇİN GEREKLİ OLAN YATIRIM MİKTARI NEDİR?
- HAMADDE, PERSONEL VE ENERJİ VS. İŞLEME MALİYETLERİ NEDİR?
- BEKLENEN SATIŞ VE KARLILIK DÖNÜŞ ORANI NEDİR?
- NE KADARLIK ÜRETİM VE SATIŞ HACMİNDEN SONRA GİRİŞİM KAR ETMEYE BAŞLAYACAK?

# Kaynaklar

- U. Kocatürk, Atatürk'ün Fikir ve Düşünceleri, Atatürk Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 2007.
- C. M. Kozlu, Uluslararası Pazarlama (İlkeler ve Uygulamalar), 5. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Yayın Nu.: 234, Ankara, 1995.
- O. Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi (İş Fikri Üretme-KOSGEB İş Planı), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013.

# İŞ KURMA SÜRECİ

Prof. Dr. Erhan AKIN

# Yeni iş kurmada etkili olan motifler

*Avustralya ve ABD’de yürütülen çalışmalarının sonuçlarının karşılaştırılması*

	ABD	AU
◆ Önceki işte hayal kırıklığına uğramak & kendi kendinin patronu olmak	25%	20%
◆ Eğlenceli ve bağımsız bir iş	22%	22%
◆ Çok para kazanmak	19%	3%
◆ Pazar fırsatı yakalamak ve keşfetmek	14%	17%
◆ Yaşamak için başka alternatifin olmaması	12%	11%
◆ Ve diğer sebepler...		

# Dünya Çapında İş Kurma Çabaları

ABD'de her 11 saniyede 1 yeni işletme kurulm

Ülke	Yeni iş kurmaya çalışan nüfus (%)
Türkiye	0,02%
Finlandiya	1,4%
Japonya	1,6%
Fransa	1,8%
Danimarka	2,0%
Almanya	2,2%
İngiltere	3,3%
İtalya	3,4%
İsrail	5,4%
Kanada	6,8%
ABD	8,5%

# İşe başlamadan önce, **KENDİNİZE SORUN!**

Girişimcilik size uygun mu?

- İşletme kurmaya ilişkin riskleri sıfırlamanın hiçbir yolu yoktur.
- Ancak iyi planlama ve hazırlık ile başarı şansınızı artırabilirsiniz.
- En iyi başlama noktası bir işletme sahibi ve yöneticisi olarak güçlü ve zayıf yönlerinizi değerlendirmektir.

Yalnız başınıza başlayabilir misiniz?

Proje geliştirmek, zamanınızı organize etmek ve detayları takip etmek sizden başka kimsenin sorumluluğunda olmayacaktır.



# İşe başlamadan önce, **KENDİNİZE SORUN!**

Farklı kişiliklere sahip insanlarla başa çıkabiliyor musunuz?

İşletme sahipleri müşteriler, satıcılar, çalışanlar, bankalar, avukatlar, muhasebeciler, veya danışmanlar gibi farklı kişilerle iş ilişkilerini geliştirmek ihtiyacındadır. İşletmenizin çıkarları için ilgi isteyen bir müşteri, güvenilir olmayan bir satıcı veya fazlasıyla gevşek bir personelle başa çıkabilir misiniz?

Karar vermede ne kadar iyisiniz?

KOBİ sahipleri çoğunlukla istikrarlı, hızlı, baskı altında ve bağımsız kararlar vermek durumunda kalırlar.

# İşe başlamadan önce, **KENDİNİZE SORUN!**

İş yürütmek için gerekli fiziksel ve duygusal dayanıklılığa sahip misiniz?

KOBİ sahibi olmak, mücadeleci, eğlenceli ve heyecanlı bir iştir. Ancak çok fazla çalışmak da gerektirir. Haftanın 6 veya 7 günü günde 12 saat çalışmayı göze alabilir misiniz?

Ne kadar iyi plan yapıyor ve organize oluyorsunuz?

Araştırmalar iş hayatındaki çoğu başarısızlığın daha iyi planlama yapılarak engellenebileceğini göstermiştir. Finanssal raporların, envanterlerin, programların ve üretimin iyi organize edilmesi pek çok tehlikeyi uzaklaştırır.

# İşe başlamadan önce, **KENDİNİZE SORUN!**

Arzularınız motivasyonunuzu sürekli kılacak kadar güçlü mü?

KOBİ sahibi olmak sizi yıpratabilir. Bazı işletme sahipleri tüm sorumluluğu omuzlarında taşımaktan bunalır.

Ancak güçlü motivasyon ve azim başarıya ulaştırabilir ve düşüş dönemlerinde ve bunalımlarda firmanın hayatta kalmasına yardımcı olabilir.

# İşe başlamadan önce, **KENDİNİZE SORUN!**

İşiniz ailenizi nasıl etkileyecek?

Girişimciliğin ilk yılları aile hayatı için zor olabilir.

Destek olmayan bir eşe sahip olma gerginliği ile kurulan yeni işin taleplerini dengelemek güç olabilir.

Kara geçinceye kadar finansal zorluklar da yaşanabilir, bu aylar hatta yıllar sürebilir.

Bu durumda daha düşük yaşam standartlarına uyum sağlamak veya ailenin mali birikimlerini riske atmak durumunda kalabilirsiniz.

# İşe başlamadan önce **KENDİNİZİ** **MOTİVE EDİN!**

- Kendi işinizi kurmamanız için pek çok sebep olduğu doğrudur! Ancak doğru insan için işletme sahibi olmanın avantajları, risklerden ağır basar:
  - Kendi patronunuz olursunuz.
  - Çok ve uzun saatler çalışmak başkalarının karlılığını artırmak yerine, doğrudan size başarı ve kazanç sağlar.
  - Kazanç ve büyüme potansiyeli sınırsızdır.

# GİRİŞİM SÜRECİ

## İşe Başlamak:

- ❑ Olanakları araştırmak
- ❑ İş planlamak
- ❑ İş organize etmek
- ❑ İş başlatmak

## İş Yönetmek:

- ❑ Süreçleri yönetmek
- ❑ İnsanları yönetmek
- ❑ Büyümeyi yönetmek
- ❑ Finans ve Pazarlama

# Kaynaklar

- A. Bintuğ, İşletme Yönetimi, Turhan Kitabevi, Ankara, 1990.
- B. Bahaettin, Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2003.
- O. Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi (İş Fikri Üretme-KOSGEB İş Planı), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013.