



T.C. Fırat Üniversitesi
Bilgisayar Mühendisliği Bölümü

BMÜ468 - Girişimcilik Dersi
1. Ödev Raporu

Ders Sorumlusu: Prof. Dr. Erhan AKIN

Öğrenci İsim: Mert İNCİDELEN
Öğrenci No.: 170260101

ÖDEV TANIMI:

Ödevde, Youtube’da bulunan start-up videolarından iki tanesini izlenerek, video ismi ve linki ile birlikte anlatılmak istenenlerin özeti, çıkarımlar ve videonun katkılarının raporlanması beklenmektedir.

1. Video: “Girişimcilik! İş Fikirleri Nasıl Girişime Dönüşür?”

Video Linki: <https://www.youtube.com/watch?v=vvrOEzp0nRY>

1.a. Video Özeti

Videoda konuşmacı tarafından, herkesin aslında bir fikrinin ve o fikri hayata geçirebileceği düşüncesinin bulunduğu, bir iş fikrinden daha önemlisinin o işe girişimde bulunmak olduğunun altı çizilmektedir. Girişimci olabilmek ve iş fikirlerinin hayata geçebilmesi birkaç şarta bağlanarak; bunlar küçük başlamak, istikrarlı olmak, iyi analiz edebilmek ve adım adım plânlı ilerlemek olarak sıralanmaktadır. Bir işin değeri ve maliyeti her ne kadar büyük olursa olsun, basit düşünmek ve başlamak gerektiği örnek üzerinden anlatılarak tavsiye edilmektedir. Bir işe girildikten sonra o işin işleyişinde istikrarlı olmak gerektiği vurgulanmaktadır. Girişim esnasında tüm gelişmelerin ve işleyişlerin iyi analiz edilmesi ve plânlı adımlarla ilerlenmesi gerekliliklerinden söz edilmektedir. Videonun sonlarında doğru gelişen teknolojik olanaklarla birlikte yaygınlık kazanan fon toplama stratejisinden bahsedilmekte, örnekler ve seçenekler sunulmaktadır.

1.b. Çıkarımlar

İyi bir fikirden daha da önemlisi iyi bir iş fikri ile girişimde bulunabilmektir, bir fikrim var diye sevinmek yerine nasıl hayata geçirilebileceği üzerine düşündürmektir. Bir iş fikrinin büyüklüğüne ve sermaye gerekliliklerine bakılmaksızın küçük başlanması hem kayıplar hem de işin hedef kitlede karşılığı olup olmayacağını gözlemleyebilmek açısından önemli olabilmektedir. İş hayata geçmeye başladığı andan itibaren istikrarlı, net ve kararlı olunmalıdır. Özellikle başlangıç aşamasında talepler, süreler ve diğer tüm dinamikler iyi analiz edilmelidir. İş, tüm boyutlarıyla plânlanmalı ve bu plânlama çerçevesinde adım adım ilerlenmelidir.

1.c. Kazanımlar

Video, iyi bir fikirden ziyade o iyi fikir için girişimde bulunma cesaretinin önemini anlamamı sağladı. Girişimci olabilmek için büyük sermayelere sahip olunması gerektiğini düşünürken, küçük başlama fikri bu düşüncemin yıkılmasına sebep oldu. Bu bakımdan video sermayesi olmayan fakat iyi bir fikre sahip olan her bireyi cesaretlendirebilecek nitelikte. Tüm bunların yanı sıra fikri hayata geçirme sürecinde önemli olan noktaları gayet iyi izah ederek kazandırmış oldu. Girişimcilik için kararlı, istikrarlı, plânlı olunmasının gerekliliğini benimsememi sağladı.

2. Video: “Start-up nedir, nasıl girişimci olunur?”

Video Linki: <https://www.youtube.com/watch?v=y5RRL7Szs6I>

2.a. Video Özeti

Videoda, hem kamu hem de özel sektör için iş bulmanın ve işe alınmanın günümüz koşullarındaki zorluklarından bahsederek günümüzde kendi start-up fikrini hayata geçirme düşüncesinin popüler hâle gelişine değinilmektedir. Buna sebep olarak iş hayatının zorlukları ve sağladığı maddi imkânları, karşılıksız kalan işinde yükselme çabaları olarak gösterilmektedir. Her girişimin bir start-up olmadığı vurgulanmakta ve bir bakkal açmanın ancak sadece girişim olabileceğini, bir girişimin ise start-up olabilmesi için teknolojik olarak katma değer yaratması gerektiği örneklendirilmektedir. Start-up hayata geçirebilmek için gerekli husulardan bahsedilmekte ve hayata geçirebilmenin ilk adımının konu hakkında fikir sahibi ortaklar bulmak olduğu belirtilmektedir. Tek kişilik girişimlerin yatırımcılar karşısında pek karşılığının olmadığı ve ortaklara ihtiyacın her zaman olduğu, bir ortağın bir sorun karşısında elemandan çok daha fazla işini sahiplenerek sorun üzerine kafa yoracağı hususu değerlendirilerek anlatılmaktadır. Videoda aynı zamanda melek yatırımcı bulma ve kazanma adımları üzerinde durulmaktadır. Videonun sonlarına doğru ise girişimlerin kimi zaman başarısızlıkla sonuçlanabileceğinden bahsedilmekte ve motivasyonun her durumda yüksek olması gerektiğinin altı çizilmektedir.

2.b. Çıkarımlar

Her girişim bir start-up değildir. Bir girişim ancak teknolojik katma değer yaratabiliyorsa start-up olarak değerlendirilebilir. Start-up fikrini hayata geçirebilmek için konu hakkında fikir sahibi olan ortaklar ile başlamak hem girişim süreci hem de yatırımcılardan karşılık bulma hususlarında önem teşkil edebilmektedir. Girişim sürecinde birkaç yıl istenilen para kazanılamamaktadır. Bununla birlikte girişimcinin karşısına çok farklı sorunlar çıkabilmekte, yakın çevreden olumsuz görüşler yükselebilmektedir. Süreç için bir melek yatırımcı bulmak hiç de kolay değildir. Yatırımcıların ilk hedefi kâr edebilirlik olduğundan yatırımcıyı ikna edebilmek zordur. Yatırımcılar, iş hayata geçtikten ve gözle görülür kâr ettikten sonra bile birçok hususa dikkat etmeye devam etmektedir. Girişimde başarılı olabilmenin en önemli hususu her aşamada motivasyonu ve inancı yüksek tutabilmek ve pes etmemektir. Arkadaş çevresi ve aile tarafından belirtilecek olumsuz görüşleri dikkate almamaktır. Bir girişimci ancak bu şekilde girişiminde başarı elde edebilecektir.

2.c. Kazanımlar

Video, ben start-up ve girişimcilik kavramlarının birebir aynı şeyler olduğunu düşünüyorken; her start-up'un bir girişim olarak değerlendirilebileceğini, ancak her girişimin bir start-up olarak ele alınamayacağını kavramamı sağladı. İkisi arasındaki ince farkı düşünmeye ve anlamaya teşvik eder nitelikteydi. Girişime nasıl başlanması gerektiği izah edilirken, girişim sürecinde karşılaşılabilen zorlukları önceden görebilmemi ve üzerine düşünebilmemi sağladı. Melek yatırımcı kavramını öğrenmeme, yatırımcı bulma ve yatırımcıyı kazanma süreçlerini anlayabilmeme vesile oldu.