**[@motivemuhendis](https://www.instagram.com/motivemuhendis/)**

**Girişimci,** önemli fırsatları değerlendirerek ve bu fırsatlardan yararlanmak için gerekli kaynakları toplayarak kar ve büyüme elde etmek amacıyla risk ve belirsizliği göze alarak yeni iş kuran kişiye denir.

**Girişimci Profili:**

* Paradan ziyade başarmanın değeri
* Sorumluluk isteği
* Orta düzey risk tercihi
* Yeteneklerine güvenme
* Azim ve kararlılık
* Enerji ve sıkı çalışma isteği
* Geleceğe yönelme
* Organize etme becerisi

**Girişimci Tipleri:**

1. Uyarlayıcı: Daha iyisini yapma
2. Buluşcu: Farklı olanı yapma

Dünyadaki Değişim: Bilgi Temelli, Rekabet ve Ar-Ge

**Girişimcilik:** Girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçleridir. Değer yaratma sürecini kapsar.

**Girişimcilik Süreci:**

* Pazar fırsatı
* Uygun koşullar
* İdari engellerin azaltılması
* Yeni işler
* İş geliştirme hizmetleri

Bir girişimcinin kendi işini kurabilmesi için **Teknik ve İşlevsel Bilgilere**, **Planlama Bilgilerine** ve **Yönetim Bilgilerine** sahip olması gerekir.

**İş Kurma Sürecinin Temel Adımları:**

* Motivasyon
* İş fikri
* Çalışma programı
* Ön değerlendirme
* Yapılabilirlik araştırması
* İş planı
* İş kurmak
* İşi geliştirmek

**Vizyon:** Bir işletme yada kurumun gelecekte ulaşmak istediği durumdur.

**Girişimcilik Türleri:**

* Yaratıcı
* Fırsatçı
* Bilişimci
* Yenilikçi
* Sanal

**Fırsat girişimciliği:** Potansiyel fırsatı gözlemleyerek mevcut olan bir mal veya hizmeti pazara sunmaktır.

**Yaratıcı girişimciliği:** Yeni bir fikir ya da buluşun türlü yönlerden iyileştirilerek pazara sunulmasıdır.

*İşletme Kaynakları:* Fizik, Mali, Beşeri, Bilgi

**Planlamak => Örgütlemek => Yürütmek=> Koordine Et => Kontrol Et => Planlamak**

Rekabetin küreselleşmesi ve teknolojinin hızla gelişmesi sebebiyle işletmeler köklü değişiklikler yapmaktadırlar.

**Değer= Fayda-Maliyet**

**Başvuru Formu (İş Planı)**

Bölüm A= Girişimciye ait bilgiler

Bölüm B= İş Fikrinin kısa tanıtımı

Yalın Kanvas: İş fikrini proje yazılımına dökerken işinizi kolaylaştırmak (Tablo)

Bölüm C= İş planı kapsamında gerçekleşecek teknolojik doğrulamaya ait bilgiler

Bölüm D= Girişimci ile çalışacak diğer personel bilgileri

Bölüm E= Kurulacak işin niteliği

Bölüm F= Pazar Analizi

Bölüm G= Pazarlama Planı

Bölüm H= Üretim Alanı

Bölüm J= Tahmini Maliet Formları

Bölüm I= Finansal Plan

**Profesyonel Yönetici:** Yöneticilik işini kazanç sağlamak amacıyla yapan, yöneticilik alanında uzmanlaşmış ustalaşmış kişidir.

**Girişimci:** Sermayesini kar etmek amacıyla ortaya koyan, belirli mal veya hizmeti üreten kişidir.

Girişimci kar ve zarar eme riskini yüklenir. Üretim faktörlerini buluşa birleştirir. Tüketicilerin belirli bir mal veya hizmet ihtiyacını karşılamayı düşünür.

**İnovasyon Nedir?**

Yeni yaratıcı fikirlerin veya buluşların ekonomik alanlara uygun hale getirip uygulanmasıdır. Değer katan bir yeniliktir.

*Düzeylerine Göre:* Radikal, Adımsal, Yıkıcı

*Yapılış Şekillerine Göre:* Kapalı, Açık, Tersine

*Yapıldığı Alan ve Konusuna Göre:* Operasyonel, Pazarlama, İş Modeli

**İnovasyon Süreçleri:**

* Fikir Toplamak
* Fikirleri Yönetmek
* Başarı potansiyeli olan fikirleri seçmek ve uygulamak

**Kapalı İnovasyon**: Çözümleri mevcut iç kaynaklardan ortaya çıkabileceği inancına dayanır

**Açık İnovasyon**: Yeni ürünler ve yaklaşımlar geliştirmek için hem iç hem de dış kaynakları kullanarak oluşturmuş bir yapıdır.

**Tersine İnovasyon**: Toplumsal Ekonomik piramidin altında yeni ürün çalışması yapılmasına denir. Amaç düşük gelirli ülkelerde düşük maliyetli ürünleri bularak çok sayıda ve küresel pazarlara satmaktır.

**Operasyonel İnovasyon**: Kalitede en iyiyi, fiyatta en düşüğü kısacası düşük maliyeti yaratan inovasyondur.

**Pazarlama İnovasyonu**: İşletmenin tüm fonksiyonlarını kapsayıcı bir inovasyondur. Müşterinin istek, ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetlerin tasarımını uygulayan inovasyondur.

**İş Modeli İnovasyonu**: İşletmelerin nasıl çalıştığını gösteren öykülerdir.

**Girişimcilikte Başarı Faktörleri:**

* Uygun Zaman Seçimi
* Yönetim tecrübesi ve yeteneği
* Karşılaşması muhtemel risklere karşı sigorta

**Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri:**

* Yeterli araştırmanın yapılmaması
* Yönetimin başarılı olmaması
* Sermayenin yeterli olmaması
* Piyasanın iyi analiz edilmemesi
* Haksız rekabet
* Hazırlıksız işe başlama
* Zaman Baskısı

İşletmeler amaçlarına ulaşmak için çeşitli faaliyetleri yerine getirirler. Bu söz konusu faaliyetler benzerliklerine göre gruplandırılır. Bu faaliyet gruplarına **işletme fonksiyonu** denir.

Belli Başlı İşletme Fonksiyonları:

* Üretim
* Pazarlama
* Muhasebe-Finansman
* İnsan Kaynakları
* Araştırma ve Geliştirme
* Halkla İlişkiler
* İletişim

Yönetim ve işletme yönetimini birbirinden ayıran farklılıklar nelerdir?

* Ortak Amacın iktisadi olması
* Sosyo-Teknik bir niteliğe sahip olması

**İşletme Kavramının 3 farklı niteliği:**

1. Bir icraatı anlatan Dinamik Nitelik
2. İşlerin yürütüldüğü yeri belirten Statik Nitelik
3. Fiil ve hareketlerin oluştuğu yer değil bunlar için oluşturulmuş Yapı Niteliğidir.

**İşletme Yönetimin Amacı**, mal ve hizmet üreterek topluma faydalı olmaktır.

**Yönetim:** Belirlenmiş amaçlara ulaşmak için işbirliği içinde etkili, verimli, iktisadi kullanımı doğrultusunda karar verme ve uygulama sürecidir.

**Yönetici:** İşletme gücünü elinde bulunduran ve yasalara, kurallara ya da belli koşullara uygun biçimde çalışmayı sağlayan kişidir. Yani yönetim işini gerçekleştiren kişidir.

**Asansör Konuşması**: Bir girişimcinin veya bir bireyin bir dakikadan daha az bir sürede kendisini ve girişimcilik fikirlerini 30 ile 45 saniye arasındaki karşınızdaki kişiye aktarma tekniğidir.