



Girişimcilik ve Proje Yönetimi

Bölüm 2: Bir İş Fikri Bulmak

Ajanda

- İş Fikri: Tanımı ve Özellikleri
- İş Fikrinin Kaynakları
- İş Fikrinin Geliştirilmesinde Kullanılabilecek Araçlar
 - Beyin Fırtınası
 - Matris veya Tablo Kullanımı
 - Fikirler Haritası
 - Sorun-Mevcut Çözüm-Yeni Çözüm Tablosu
 - İhtiyaçları karşılamak
 - Yatay düşünmek



- Girişimcilik literatürü içinde genel olarak "fikir" kavramının kullanılmakta olduğu görülmektedir.
- Türk Dil Kurumu sözlüğü temel alınarak yapılan incelemede fikir kelimesinin düşünme kelimesinin eş anlamlısı olduğu görülmektedir.
- Aynı sözlükte düşünme ise "uzay ve zamanın ötesinde, öznenin dışında, kendiliğinden var olan, duyularla değil ruhen algılanabilen asıl gerçeklik, mütalaa, fikir, ide, idea" ve "dış dünyanın insan zihninde yansıması" olarak açıklanmıştır.



- "iş fikrinin" ve/veya "iş düşüncesinin" çoğunlukla bir girişimcinin düşünme prosesi sonucunda ortaya çıkan bir düşünce olduğunu söyleyebiliriz.
- İş fikrini "girişimsel faaliyetin temelini oluşturan tamamen yeni bir ürün ya da hizmetin ortaya çıkmasını sağlama potansiyeli nedeniyle kapitalist bir girişimde bulunmak üzere sermaye sahibi girişimcileri harekete geçiren düşünce" olarak tanımlayabiliriz.



- İş kurmak/iş yapmak amacıyla ortaya konulan bir fikrin/düşüncenin
 - kapitalist piyasa koşullarında karşılık bulan bir düşünme ürünü olabilmesi için
 - Mevcut piyasa/pazarda var olmayan bir ürün yada hizmetin doğmasına
 - Hali hazırda var olan ürün ya da hizmetleri farklılaştırarak onları müşteri için daha fazla değer üreten mal ya da hizmetler haline getirebilmeye

katkı sağlaması gerekmektedir.



- İş fikrinin
 - "yeni-icatçı ve orijinal"
 - "değer oluşturması"
- gerekmektedir.
- Bu ifade edilenlerin yanında iş fikrinin "uygulanabilir" olması gerektiğini de ayrıca belirtmek gerekmektedir.

- Piyasanın ve piyasada ortaya çıkması muhtemel fırsatların sürekli takip edilmesi gereklidir.
- İş fikirleri mantıklı, pragmatik kavramlardır ve ancak aylar süren azimli ve düşünme, tartışma, inceleme sonrası ortaya çıkarlar. (Coşkun, 2003).
- Böylesi bir takip iş fikrinin hem uygulanabilirliğinin hem de değer üretme kabiliyetinin arttırılmasına büyük katkı sağlayacaktır.



• Bir iş fikri bulma yaklaşımı "REDDET"

- İş fikri arayanlar öncelikle insanların, işletmelerin, kitlelerin ihtiyaç ve sorunlarına odaklanmalıdırlar.
- İhtiyaç ve sorunlar iş fikri bulma kaynağıdır.
- İhtiyaç ve sorunlar hâlihazırdaki ihtiyaç ve sorunlar olabilir.
- Gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaç ve sorunların çözümleri girişimciler için eşsiz iş fikri bulma kaynaklarıdır.



Bir iş fikri bulma yaklaşımı "REDDET"

- İş fikri arayan bir girişimci gerek mevcut ihtiyaç ve sorunların gerekse de gelecekteki ihtiyaç veya sorunların çözümünde bunlara ilişkin olguların/şeylerin oluş biçimini reddetmeye başlayınca yeni fikirler üretmeye başlar.
- Yani "REDDET" bir iş fikri bulma yaklaşımıdır.
- Örneğin tebeşirli tahta kullanımını reddeden bir girişimci akıllı tahtaya kadar varan yeni iş fikirlerini bulma kapısını aralamış olur.



Bir iş fikri bulma yaklaşımı "REDDET"

- Mesela genellikle pek çok kişinin severek yediği sarma dolma genel olarak lahana veya üzüm yaprağından yapılır.
- Bunu reddettiğimizde yani yaprak sarma üzüm yaprağından değil de başka bir şeyle yapılabilir mi diye sorduğumuzda yeni fikirlere kapı açmaya başlayabiliriz.
- Sarma dolma fındık yaprağından yapılabilir mi? Bunun cevabı «evet» olabilir.
- Ancak bir girişimci eğer üzüm yaprağından sarma yapmayı reddetmeseydi bunun cevabını muhtemelen veremezdi.



- "müşteriler, rakipler, satış elemanları, mucitlerin buluşları ve devletler" iş fikri bulmak için bakılabilecek ön plana çıkan kaynaklardır.
- Müşteriler
 - hem girişimciler tarafından piyasaya sunulmuş mal ve hizmetlerin alıcıları olarak bir mal ya da hizmetin ticarileşmesine ilişkin kararın kesinleştirilerek piyasaya sürülmesinde
 - hem de bu ürün ve hizmetlerin niteliklerinin şekillenmesinde önemli belirleyiciliği olan bir gruptur.



- İş fikrinin şekillenmesinde müşteriler temel alınarak sorulacak olan;
 - Kimler neye ihtiyaç duyuyor?
 - İhtiyacın önemi ve değeri nedir?
 - Hedef pazar neresidir?
 - Hedef pazarın büyüklüğü nedir?
 - Hedef pazardaki müşteri kitlesi üretilmesi düşünülen ürün ya da hizmet için en fazla ne kadar ödemeyi göze alabilir?



- İş fikrinin ortaya çıkmasından ve şekillenmesinde katkı sağlayan diğer bir kaynak da «rakipler»dir.
 - Bir işletmenin ya da girişimcinin rakibi o işletme ya da girişimci ile aynı amaca ulaşmak için çalışan, mücadele eden kişi ya da işletmedir.
 - Büyümenin ve rekabetin her geçen gün yoğunlaşmasının kapitalist ekonomide işletmeleri sürekli olarak rakip olarak tanımladıkları kişi ve işletmelere karşı yeni şeyler ortaya koymaya ve ortaya konulan bu yeni şeyler aracılığı ile de büyümeye ve rekabette üstünlük oluşturmaya zorlamaktadır.
 - Bu zorlamanın doğal bir yansıması olarak her bir işletme sürekli yeni iş fikirleri oluşturmaya ve bu iş fikrinin temeli oluşturan ürün ya da hizmeti piyasaya sunmaya yönelik çalışmalar yapmak zorunda kalmaktadırlar.



Rakipler

- Rakiplerin eksik bıraktığı taraflardan, müşterilerini memnun edemediği durumlardan, müşteri şikâyetlerinden yeni iş fikirleri bulunabilir.
- Diğer taraftan bir rakibin bile yeni bir müşteri olabileceğini unutmamak gerekir. İçinde bulunulan sektörün ortak ihtiyaçlarını karşılayarak yani rakiplere hizmet sunarak da iş yapmak mümkündür.

Devletler;

- savunma,
- ilaç,
- bilişim

başta olmak üzere bir ülke için ulusal rekabet gücünü arttırmaya yönelik ürün ve hizmetlerin ortaya konulmasına olanak tanıyacak iş fikirlerin şekillendirilmesi ve onların somut projelere dönüşerek hayata geçirilmesi konusunda önemli destekler sunmaktadır.



Devletler

- Kapitalist sistemin en önemli temel kurumu olan devlet aynı sistem içerisinde radikal değişiklikler oluşturan iş fikirlerinin şekillenmesinde, ortaya çıkmasında önemli teşvik edici özelliğe sahiptir.
- İnternetin,
- uzay endüstrisinin,
- savunma ve havacılık sanayinin

bugünkü hale gelmesini sağlayan bütün iş fikirlerinin teşvik edici kuvveti olarak devletler ön plana çıkmaktadır.



Devletler

- Devletin verdiği
 - teşvikler,
 - kalkınma politikaları,
 - öncelikli gelişim alanları

girişimcilerin iş fikri bulma sürecinde incelemesi gereken konulardandır.



Satış Elemanları

 Piyasada firmaların adeta veri toplayıcısı olan satış elemanlarının yapmış oldukları gözlemler ve toplamış oldukları verilerle bir fırsatı hissedebilme imkânları nedeniyle zaman zaman bir iş fikrinin oluşmasında önemli roller üstlenebildikleri görülmektedir.



Mucitler

- Büyük bir tutku ile kendilerini yeni bir şeyler icat etmeye adayan mucitlerinde iş fikirlerinin gelişmesinde büyük bir rol oynamaktadır.
- Tarihsel süreç incelendiğinde kendileri birer girişimci olamasalar da ya da olmayı tercih etmeseler de icatları büyük bir girişimsel faaliyetin temelini oluşturan önemli mucitlere rastlanmaktadır.
 - Ampulü icat eden Thomas Edison
 - Bilgisayar faresini icat eden ilk kişi olan Norveçli bilim insanı Douglas Engelbart
- Ancak icat edenlerle bu icatları ticarileştirerek parayı kazanan girişimciler aynı kişiler olmamaktadır.



- Bir iş fikrinin geliştirilmesinin standart bir yolu ya da bir çerçevesi bulunmamaktadır.
- Ancak bir iş fikrinin ortaya çıkmasına ve şekillenmesine katkı sağlayacak bazı araçlar kullanılmaktadır.
- Bu araçlar:
 - Beyin Fırtınası
 - Matris veya Tablo Kullanımı
 - Fikirler Haritası
 - Sorun-Mevcut Çözüm-Yeni Çözüm Tablosu



- Beyin Fırtınası
- Beyin fırtınası bir grup insandan kısa sürede çok sayıda fikir üretilmesi ve sistematik bir şekilde bu fikirlerin değerlendirilmesini sağlayan etkili bir yöntemdir (Rawlinson, 1995: 44).
- Beyin fırtınası yönteminin temel amacı icatçılığı arttıracak ve karşılıklı etkileşimle daha iyi fikirlerin ortaya çıkmasını sağlayacak sinerjik bir etki oluşturma yoluyla yeni fikirlere ulaşabilmektir.
- Etkin bir beyin fırtınasının gerçekleştirilmesi için beyin fırtınasıyla ilgili olarak bazı kurallara uyulması gerekmektedir.



Beyin Fırtınası

- Beyin fırtınası kuralları:
 - İfade edilen fikirler eleştirilmez (Fikir içeri eleştiri kapı dışarı): Beyin fırtınasına katılanların hayal güçlerini en üst düzeyde kullanabilmeleri ve zihinlerde imgeleme yapılabilmesi için insanlar ifade edecekleri düşüncelerin yargılanacağı endişesini yaşamamalıdırlar.
 - Sınırsız düşünme: Beyin fırtınasında ortaya konulan düşüncelerin çok farklı/değişik olmasından dolayı bu fikri ortaya koyanın/koyanların yadırganacakları endişesine düşmemeleri gerekmektedir.
 - Nicelik aranır: Beyin fırtınasındaki temel amaç beyin fırtınasında mümkün olduğunca fazla sayıda fikrin ortaya çıkmasını sağlamaktır. Bu nedenle çok sayıda düşüncenin ortaya konulması istenir. Böylece iyi bir çözüm bulabilme olasılığını arttırmak hedeflenir.
 - Kombinasyon ve gelişme aranır: Beyin fırtınasına katılanlar karşılıklı olarak bir birlerinin fikirlerinden etkilenecekleri sinerjik bir ortamda ve ortaya konulan fikirler arasında yapılacak olan kombinlerle fikirler geliştirilmeye çalışılır (Şahin, 2005).



Beyin Fırtınası

- Beyin Fırtınasının Yapılışı:
- Çalışma grubunun oluşturulmasıyla başlar,
- Beyin fırtınası oturumunu idare edecek yönetici seçilir,
- Toplantı ortamı seçilir ve düzenlenir,
- Kurallar ve uygulama süreci katılanlara açıklanır ve uygulamaya geçilir.
- Toplantı yöneticisi Beyin Fırtınası çalışması için bir zaman planı oluşturur,
- İlgili fikirleri almaya başlar ve tüm fikirler herkes pas diyene kadar tahtaya eksiksiz bir biçimde yazılır.



Beyin Fırtınası

- Beyin Fırtınasının Yapılışı:
 - Yeni fikirler bulunulması düşünülen alanda öncelikli bir konu seçilir (örneğin yaşlıların sağlık sorunları vb.)
 - Beyin fırtınası sürecinde ifade edilen bütün fikirler değerlidir.
 - Fikirler yadırganmaz ve eleştirilmez
 - Fikirlerden yeni fikirler üretmeye fikirleri geliştirmek amacıyla kombinler yapmaya çalışılır
 - Mümkün olduğunca çok sayıda fikrin ortaya çıkmasını sağlamaya çalışılır



- Matris veya Tablo Kullanımı
- Matris veya tablo kullanımında kavramlar ve yapmış oldukları çağrışımlardan yola çıkarak farklı alanlarla ilgili çıkarım yapabilme ve/veya başka alanlara (başka ürünlere/hizmetlere entegre edebilme) ilişkilendirme yapılması hedeflenmektedir.
- Beyin fırtınası yöntemi bu matris üzerinden de uygulanabilir.



- Matris veya Tablo Kullanımı
- Bir sonraki slaytta verilmiş olan listenin üst tarafındaki sıraya ürünün entegre edilebileceği değişik kullanım biçimleri yazılmıştır. Geliştirilmiş olan matrisi kullanarak bir dizi değişik baston türü hakkında fikir geliştirebilirsiniz.
- Örneğin
- At satıcıları için tasarlanmış, üzerinde atın yüksekliğini ölçmede kullanılabilecek bir metre olan baston
- Kros yürüyüşçüleri için, tepesine bir pusula yerleştirilmiş olan bir baston
- Yaşlı insanlar için yapılmış bir baston.



Ürün						
	Kronometre	Metre	Alarm	Teleskop	Matara	Pusula
İş Yeri						
Dağlar						
Orman						
Alışveriş						
Spor İzleme						
Tatil						
Fuar						
İnek						
Çadır						



Fikirler Haritası

- Fikirler haritasında önce bir konu belirlenir ve o konu merkezde yer alan dairenin içine yazılır.
- Daha sonra o konudan yola çıkarak üretilen fikirlerin belirlenmiş konunun yazılmış olduğu kutuyla bağlantı oluşturarak yazılır.
- İlgili konudan hareketle üretilmiş olan bütün fikirler aynı şekilde yazılarak bir fikir haritası ortaya çıkartılır.



Bir İş Fikrinin Geliştirilmesinde Kullanılabilecek Araçlar Etekler Ceketler Bebekler Bluzlar Fikirler Haritası Hazır yemek Dipler Okul Üniforması Öğle yemeği Gıda Snack Elbise Krispler Oyun İçin Mezeler Çocuk Eski ovunları TV tabanlı canlandır veni Uyku İçin Spor İçin Salon eşofman Bisiklet Indiana **Jones** Oyuncak Simpsons Karakterler Dağ bisikleti tekerli

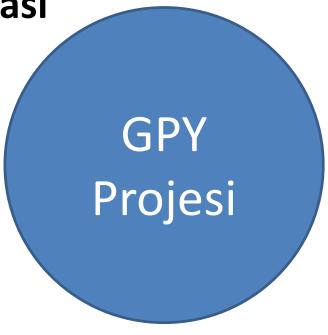


Fikirler Haritası





Fikirler Haritası



- Sorun-Mevcut Çözüm-Yeni Çözüm Tablosu
 - Önce sorun,
 - sonra sorunun şimdiki çözümü ve
 - sorunun yeni çözüm şekli
 yazılarak basit ama etkili bir düşünme modeli oluşturulabilir.
 - Her yeni çözüm uygulanabilecek bir iş fikrine dönüştürülebilme potansiyeli taşır.
 - Sorunlar bugünün çözüm yöntemleriyle değil de yeni bir yaklaşımla çözülmeye doğru gidildiğinde inovasyon yapmaya doğru bir gidiş söz konusudur.



Sorun-Mevcut Çözüm-Yeni Çözüm Tablosu

Sorunlar	Mevcut Çözüm	Yeni Çözüm	
Çamaşırlarda çıkmayan lekeler	Leke çözücü	Leke tutmayan kumaş	
Gözlerin görme gücünün zayıflaması	Gözlük	Lens	
Araba hırsızlığı	Direksiyon kilidi	Takip cihazı	
Cep telefonu şarj problemi	Powerbank	?????	
Arabanın kirlenmesi	Araba yıkama hizmeti	?????	
?	?	?	



İhtiyaçları Karşılamak

İnsanların ihtiyaçlarını veya isteklerini karşılamak, sorun çözümüne çok benzer. Binlerce ihtiyacımız ve isteğimiz vardır.

- Beslenme
- Barınma
- Korunma
- Sağlıklı yaşama
- Eğitim ve öğretim görme
- Adalet içinde yaşama
- Güvenli bir hayat sürme
- Geçinme (İş sahibi olma)



Yatay Düşünmek

Bu teknik, meselelere değişik bir açıdan bakmak konusunda teşvik eder.

- Ceketli cips (kabuklu patates cips): Yıllar boyu cips üreticileri patatesin kabuğunu soymakta idiler, ta ki bir gün birisi "neden kabuğu yerinde bırakmıyoruz?" diye sorana kadar. Böylece bugün ceketli cipsimiz var.
- Louvre blinds (dikey jaluzi): Venedik usulü yatay jaluzi yıllar boyu gelenek gibi kaldı; Louvre usulü jaluzi aynı metodun dikey uygulaması olarak ortaya çıktı.
- Köşeli Plastik Şişeler: Yine bir gün birisi, "niçin kare şeklinde şişelerimiz yok?" diyene kadar, şişeler neredeyse değişmez olarak yuvarlak olageldi. Bugün kare şeklindeki şişeler sayesinde aynı raf hacminde daha fazla sayıda şişe depolanabilmektedir.

