

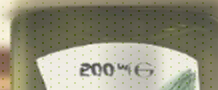


"Zeytinin okumuş hali"

"Σεϊτινιη οκυμυς ηαη!"

© zeytinist

mucahit@zeytin.org.tr



Λαδί

200ml

T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
EDREMİT MESLEK YÜKSEKOKULU

Zeytincilik ve Zeytin İşleme Teknolojisi
Programı

Öğr. Gör. Mücahit KIVRAK

0 505 772 44 46

kivrak@gmail.com

www.mucahitkivrak.com.tr

Girişimcilik

İşitirsem unuturum görürsem hatırlarım yaparsam bilirim.

Eğer bir kişi bir işi yapamıyorsa bu bir eğitim sorunudur. Şayet yapmayı istemiyorsa bu bir tutum ve motivasyon sorunudur.

Blanchard and Lorber

Başkasına çalışmakla zengin olunmaz.

Sen olsan haz almadığın bir maceraya çıkar mısın? Giden aşkın arkasından el sallayacak kadar yürekli ol.

Mevlana'ya kulak ver. O yıllar önce yaşamı izlemiş ve şöyle söylemiş:

'Düzenim bozulur, hayatımın altı üstüne gelir diye endişe etme. Nereden biliyorsun hayatın altının üstünden daha iyi olmayacağını?'

O güzel düşünmüş, doğru izlemiş ve yürekten seslenmişler insanlara. Ve bunu kendine sorabilirsin.

Sen nereden biliyorsun ki? Ben de bilmiyorum, ben sadece izlediklerimi yazıyorum. Bana inanmak zorunda değilsin ve bana asla inanma! Bunu sakın yapma. Kendi yaşamını kendin izle. Ben sadece senin olanları izlemek için yardımcı olabilirim.

Kime tacir denir?

8

Kanunlarımızda özel girişimci tacir olarak geçiyor. Bir ticari işletmeyi kısmen de olsa kendi adına işleten kimseye tacir deniyor. Tacir olabilmek için Türk Ticaret Kanununa göre bir takım yükümlülüklerin yerine getirilmesi gerekiyor. Bunlar

- Kanun hükümlerine uygun olarak bir ticaret ünvanı seçmek ve kullanmak
- İşletmesini ticaret siciline kaydettirmek
- Ticari defter tutmak
- Fatura vermek ve bedel ödenmişse bunu faturada göstermek
- Basiretli bir işadamı gibi hareket etmek
- Konusuyla ilgili bir meslek odasına kaydolmak

EKONOMİDEKİ YERİ

9

Ekonomik sistem içindeki değişiklikler dışarıdan değil, içeriden gelmektedir. Bu değişiklikleri sağlayan ise bizzat girişimcinin kendisidir.

Girişimci, toplumsal bir görev olan üretimin örgütlenmesi görevini kişiselleştirmesi ve ekonomik yaşamın temel dinamiklerinden biri olması nedeniyle ekonomik yaşamın hızla gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Girişimcilik yetenek midir?

Girişimcilik her ne kadar doğuştan gelen bir yetenek olsa da aynı zamanda eğitim yolu ile de kazandırılan bir beceridir.

Her meslekte olduğu gibi girişimcilik mesleği de bir süreklilik, bir bilgi birikimi gerektirmektedir.

İŞLETME

İşletme ne demektir???

Toplum ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan sosyal ve ekonomik birimlere “*işletme*” adı verilir.

İşletme nasıl yönetilir???

İşletme yönetimi ise belirli bir amaca ulaşmak için işletme kaynaklarını planlamak, örgütlemek, yürütmek, koordine etmek ve kontrol etmek olarak tanımlanabilir.

İŞLETME

Bilgi çağında nasıl bir işletme yönetimi?

12

Bilgi çağını birinci, ikinci ve üçüncü dalga olarak ayırırsak;

- birinci dalga matbaanın bulunması,
- ikinci dalga radyo ve televizyonun bulunması, özellikle enformasyon teknolojilerinin gelişmesi,
- üçüncü dalga ise internetin kullanılmaya başlamasıyla bilginin üretilmesi, dağıtılması ve yayılmasındaki hız ve kapsam..

Bilgi günümüzde baskın bir üretim aracı dır.

Başlangıçta;

toprak

sermaye

bilgi

Ancak bilginin ömrü çok kısa ve günlük süt gibi kullanma tarihi var. Fikri sabit değil, fikri takip gerekiyor.

İş hayatında sermaye çok önemli değildir. Deneyim çok önemli değildir. Bu ikisini de dışardan sağlayabilirsiniz. Önemli olan şey düşüncelerdir. Düşünceleriniz varsa gerekli olan temel niteliğe sahipsiniz demektir. İşinizde ve yaşamınızda başarabileceğiniz şeylerin sınırı yoktur. Düşünceler herhangi bir kişinin en değerli varlığıdır.

İŞLETME PLANLAMASI

15

İşletmelerin 5 temel planı hazırlamaları gerekmektedir.

- Stratejik durumsallık planı
- Miras Planı
- Stratejik Plan
- Varis Planı
- Aile Planı

İŞLETME

İşletme Yönetiminde girişimcilerin rolü nedir???

Girişimciler, işletme yönetimindeki rolleri nedeniyle, ekonomik ve toplumsal hayatın önde gelen dinamik güçleridir. Girişimcilik, kıt olan kaynakların verimli kullanılması açısından büyük önem taşımaktadır.

- **John Landis** (doğum, [1950](#)) ABD. sinema aktörü, yönetmen, yazar, and prodüktör.
- Ofis boy olarak [20th Century Fox](#)da işe başlamış.
- Landis [Blues Brothers](#) 'ı yönetmiş ([Dan Aykroyd](#)la birlikte yazmış) (1980)
- [An American Werewolf in London](#) (1981). [Twilight Zone: The Movie](#) (1983).
- Landis [Michael Jackson](#)ın music video'larını "[Thriller](#)" ile "[Black or White](#)" yönetti.

Aralık 1983

- Klip
- 1 milyon dolar
- MTV rap karşısında kurtuluyor
- Kamera arkası satışa çıkıyor
- Döneminin En çok izlenen ve satan klibi

“Şans sadece hazır olan akıllara güler”

Louis Pasteur

Nestlé kültürü



Yıl 1867.

*Henri Nestlé, buluşuyla anne
sütü alamayan
milyonlarca bebeğin
hayatını kurtardı*



“beslenme ve iyi yaşam/wellness”

“Biz faaliyette olduğumuz her ülkede, toplumun sağlığı ve esenliği için uzun vadeli taahhütlerde bulunmanın Şirketimizin başarısı ve gelişimi için mutlak gerekli olduğuna inanıyoruz”

Peter Letmathe-Brabeck
Nestlé S.A. CEO

Akademik Değerler

Yenilikçinin Değerleri



BİLİM ADAMI
YA DA
MÜHENDİS
PROFESOR

INNOVATOR
(YENİLİKÇİ) YA DA
INVENTOR (BULUŞÇU)

- Bir hipotez formüle eder
- Verileri toplar
- Bir çok deney yapar

- Bir hipotez formüle eder
- Patent alır
- 17 milyon \$ kazanır

Girişimciliğin Önemi

Girişimci sağlıklı bir ekonomiye hayat veren kandır: yeni iş, aç, refah, fırsat yaratır.

II. Dünya Savaşı'ndan günümüze icatları % 67 ve radikal yeniliklerin % 95 küçük girişimciler tarafından yapılmıştır.

İçten güdülenen kişi düşünceyi eyleme dönüştürür.
Hedeflerini belirler ve onlara ulaşma için harekete geçer.

Harekete geçmeye istekli değilseniz hiç bir şey sizi
harekete geçiremez.

Girişimcilik Programlarının Yararları

İşletme Yönetimi Master programları (MBA) ile karşılaştırıldığında Girişimcilik Master eğitim programları:

3 kat daha fazla yeni iş kurma veya kendi işinde çalışma

Yıllık gelir %27 daha fazla; %62 daha fazla mal varlığı

Büyük bir şirkette çalışıyorsa yılda 23,000\$ daha fazla maaş

İşlerinden daha fazla mutlu olup yüksek yenilik yapma eğiliminde

İnanılmaz bir şekilde küçük firmalarda satış oranlarını yükseltmeleri (%900)

high-tech firmalarda daha fazla çalışma

Daha fazla araştırma ve yeni ürün geliştirmede istihdam olanağı

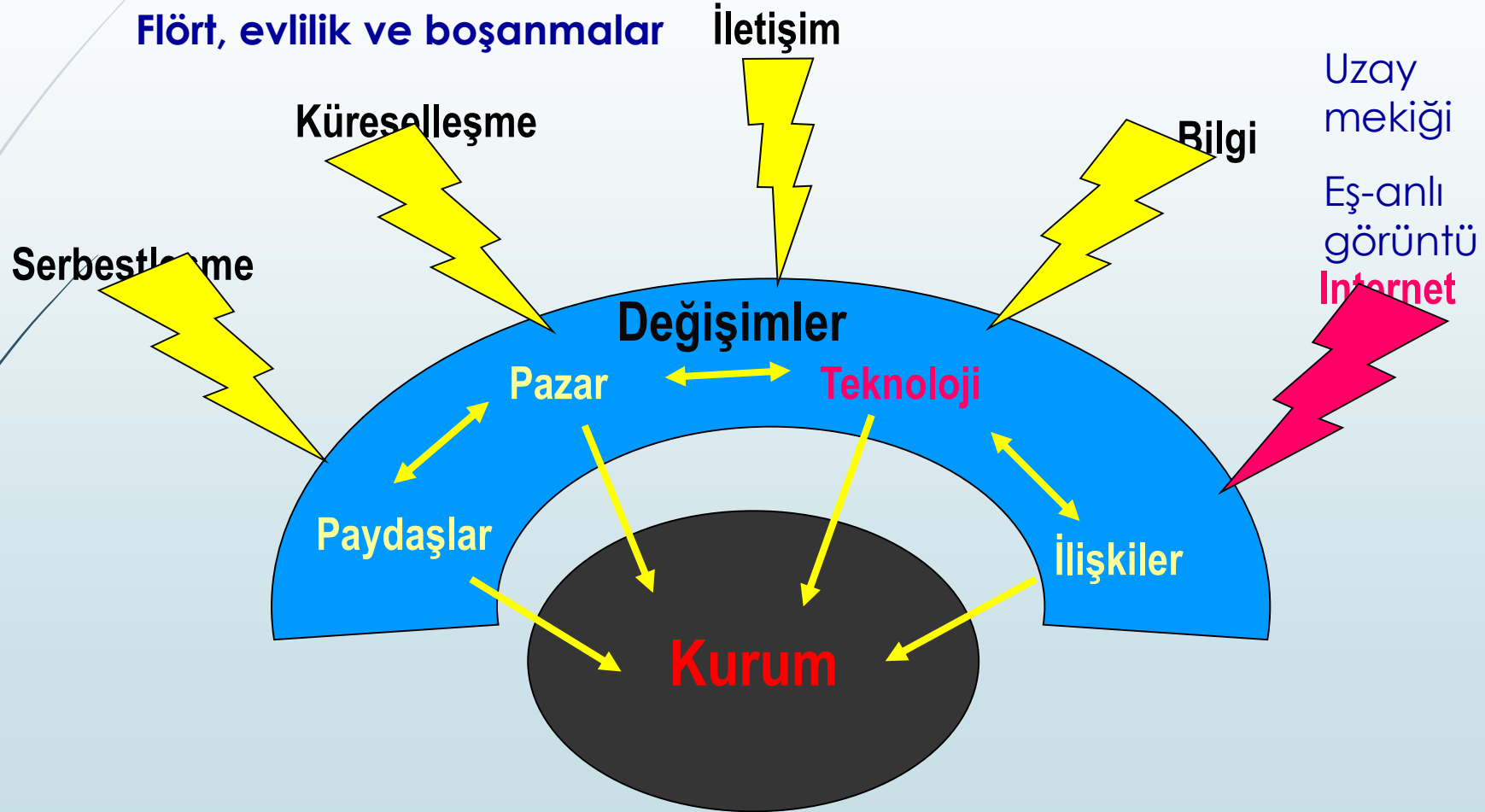
Entrepreneurship Education Impact Study

Teknolojideki dönüşümler

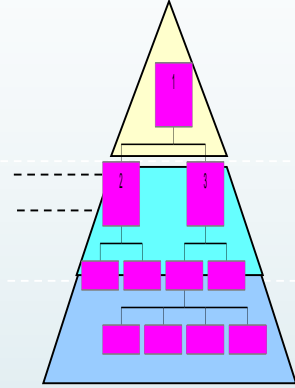
25

Dönem	1700-1900	1900-2000	2000→
Ekonomi	Tarım	İmalat	Enformasyon
Technology	Saban	Makine	Kompüter
Output	Gıda	Mal	Enformasyon
Kaynak	Toprak	Sermaye	Bilgi
Birim	Aile	Şirket	Networks
Enerji	Kas	Fosil Yakıtlar	Akıl
Rekabet	Lokal	Ulusal	Global
Eğitim	Hands-on	Prosedürler	Düşünme
•Demands	Minimal	Fark edilir derecede	Süreklilik
•Focus	“Ne?”	“Nasıl?”	“Neden?”

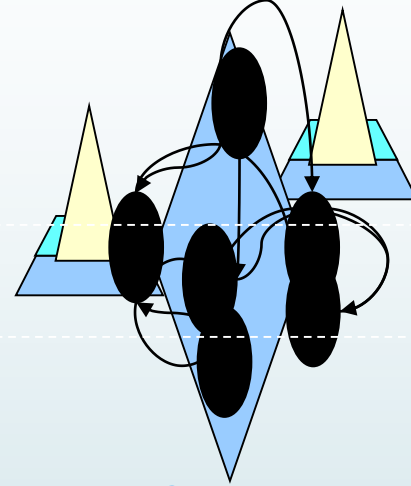
Değişen Ekonomik Ortam



Değişen Kurumlar



Fonksiyonel Hiyerarşik



Dinamik Ağ Organizasyonları ve Merkezi Ortak Altyapılar

Yaratıcılık

Girişimcilik

Operasyonel kontrol

Liderlik

Bilgi paylaşımı

Takım çalışması

Seri uyarılama

Müşteri odaklılık

Odaklanma

Değer zinciri

Dünyadaki değişim...

Bilgi temelli ekonomi

Doğrudan üretimi

Diğer ürünlerdeki payı otomobil, hazır giyim

Rekabet

Açık ekonomi Çin ve ABD

Ar-Ge

ABD

Tanımlar

Yaratıcılık yeni şeyler düşünmek (görünenin ötesine bakabilmek).

Yeni fikirler geliştirme yeteneği ve sorun ve fırsatlara yeni bakış açısını keşfetme

Inovasyon yeni şeyler yapmak → ürün, süreç. Yaratıcılığın kalıcı değişime yol açan pratik uygulaması.

Sorun ve fırsatlara yaratıcı çözümleri uygulama yeteneği

Sürekli iyileşme → Daha kullanışlı veya faydalı ürün ya da süreç. Sonucunda inovasyona yo açabilir.

Yaratıcılık düşünme – İnovasyon yapma

Tanımlar

- **Girişimci** → kar amacı ile riski göze alarak bir işi/işletmeyi organize eden ve yöneten kişi (*Webster's Dictionary*)
- **Yenilikçi** → fikirleri hayal eden dahi değil, ama buluşları toplumu değiştiren kitlesel piyasa ürünlerine dönüştüren” (*Harold Evans, They Made America*)
- *Dell ve Texas Instrument_ transistör*
- *William Shockley, John Bardeen, Walter Brattain: Bell Labs, 1947*
- *Shockley, Bardeen and Bratain patent the transistor, 1948*
- *1954 seri: Texas Ins.*
- *1969: Intel is a tiny start-up company in Santa Clara, headed by Noyce and Moore. Ted Hoff joins as its 12th employee*

Albert-Szent-Gyorgyi ?

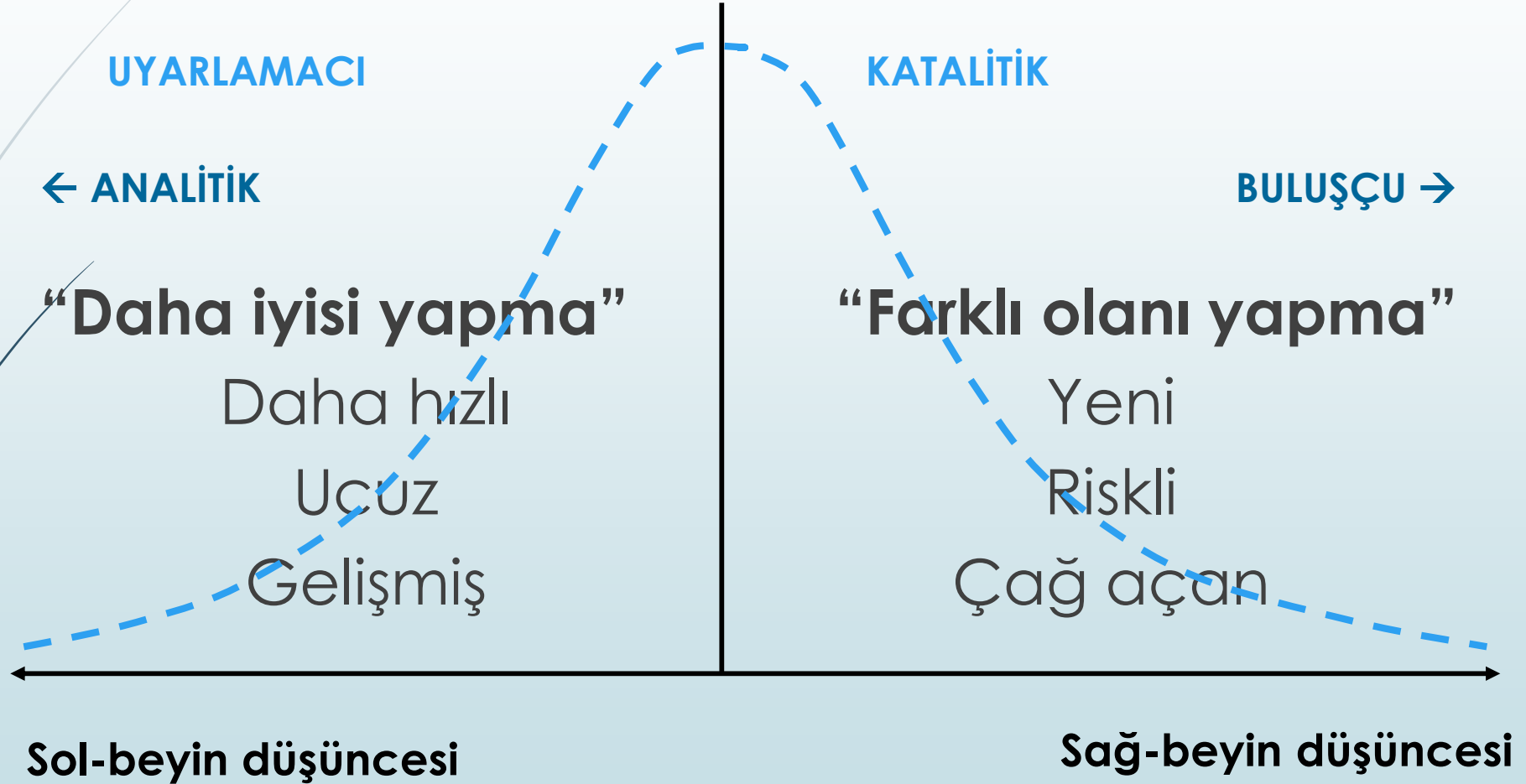
Nobel Sahibi

“Yaratıcılık herkes gibi aynı şeylere bakmaktan farklı bir şey değildir.
Ancak farklı olan bakmak değil herkesten farklı düşünmektir.”

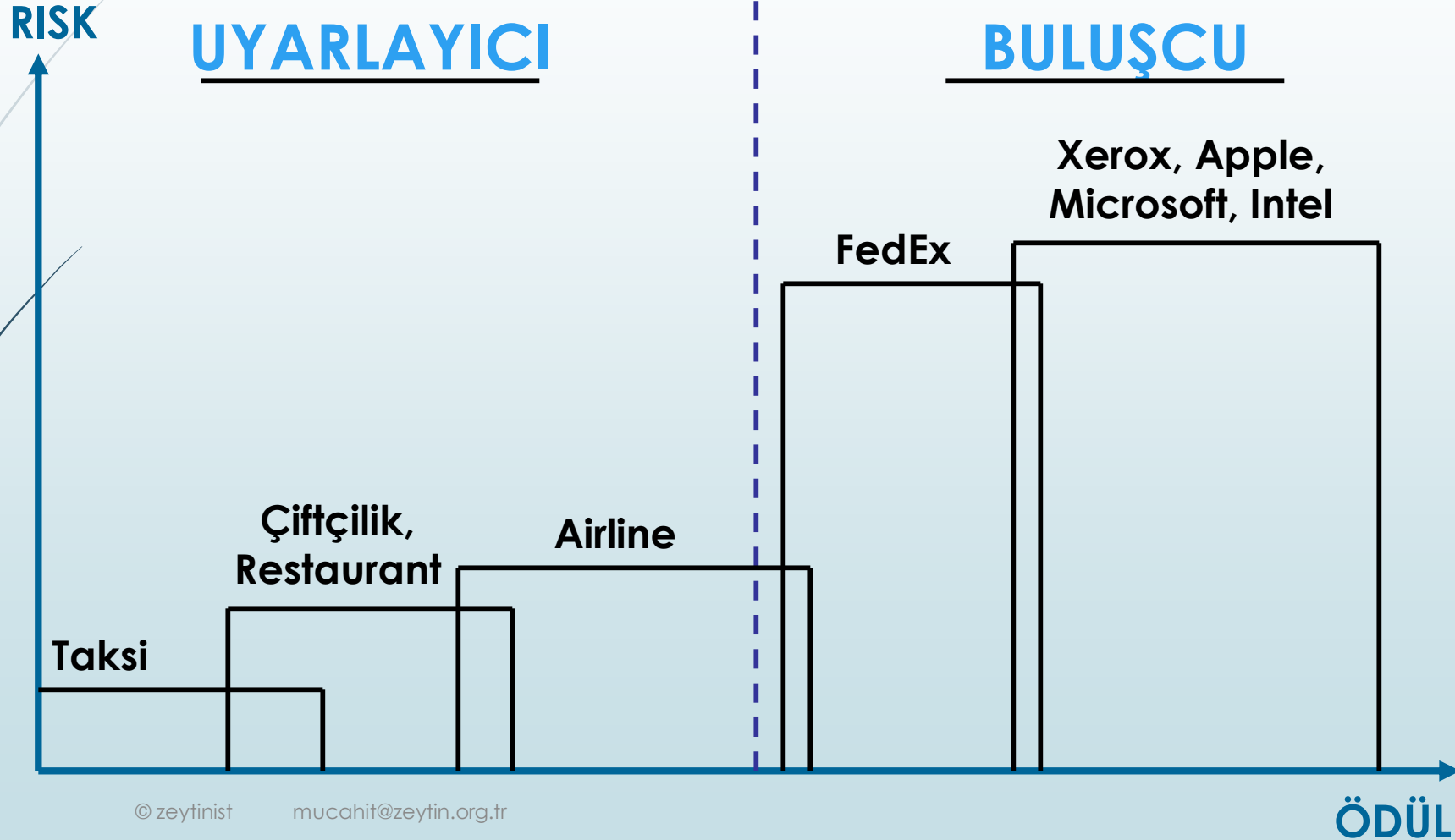
Technopreneurship teknolojideki bilgiyi girişimcilik yetenekleri ile bütünleştiren

Sadece teknik bilgi yeterli değil, aynı zamanda yaratıcılık, yenilik süreci, pazarlama, finans ve stratejik düşünmeyi sağlam bir şekilde anlamış-algılamış-içselleştirmiş olmak

Girişimci Tipleri



Girişim Tipleri



Girişimci yenilikçinin özellikleri

Adanmış ve yaptığı iş konusunda sabırlı

Değer ve amaç sahibi

Kendine güvenen, bağımsız karar veren, cesaretlendirici

Israrcı ve çalışkan

Esnek çalışabilen (8-5)

Öğrenmeye aç, meraklı.

Yaratıcı sorun çözücü

Bir sorun için farklı bir çok yaklaşımı değerlendiren

İcraatçı

Başkaları ile birlikte fikirleri araştıran

Hesapladığı riskleri üstlenmekten ve hata yapmaktan korkmayan

En iyi çözüme ulaşmak için ekibe ruh veren ve bunu eyleme dönüştüren

GİRİŞİMCİLİK TİPLERİ

İdealist

Stratejist

Taktik

Geleneksel

GİRİŞİMCİLİK TİPLERİ

İdealist Girişimci; hayalini, düşünüy, umudunu ve tutkusunu veya orijinal bir fikri veya yepyeni farklı bir işi veya kendine özgü bir iş fikrini ilk defa girişime dönüştüren kişidir. Bu girişimciler yaratıcı, yenilikçi, keşifçi, maceracı, meraklı, icatçı, risk alan, vizyon sahibidirler.

Stratejist Girişimci; bütüncül bir yaklaşım içinde, işin gerçekten hakkını vererek, fırsatı arayan, algılayan, tanımlayan, yakalayan ve onları işe dönüştürürken öz çıkarını ön planda tutandır. Öz çıkarı ve menfaati onu büyük ölçüde motive eder. Piyasadaki mevcut bilgiyi ve saklı bilgileri çok iyi kullanan bir girişimcilik tarzıdır.

Taktik Girişimci; mevcut teknolojiler altında bir işi yeniden yapılandıran, iş yöntemini değiştiren veya belli bir alanda bir ilave yenilik ve gelişme sağlayan, proje geliştiren girişimci tipidir. Zaman boyutu açısından ilk iki girişimcilik stilinden daha kısa anlı ve hemen ortaya çıkan ve yine çok kısa süreli fırsatlara yönelik girişimcilik tarzıdır.

Geleneksel Girişimci; mevcut ve kurulu işleri ve işletmeleri yöneten geleneksel girişimci tipidir. Girişimci bu bağlamda mevcut ve bilinen bir sektör içinde çalışmakta olup, mevcut bir girişimciliği günün şartlarına uydurarak, işi yeniden yapılandırmakta ve devam ettirmektedir.

“HANGİ TİP GİRİŞİMCİSİNİZ?”

GİRİŞİMCİNİN AMAÇLARI

42

Yönetim ve organizasyon politikalarını belirleme,

Üretim faktörlerini bir araya getirerek üretim faaliyetine başlama,

Yeni mal ve hizmet bulma, yeni üretim yöntemleri, dağıtım kanalları araştırma,

Çevreyi takip etme;

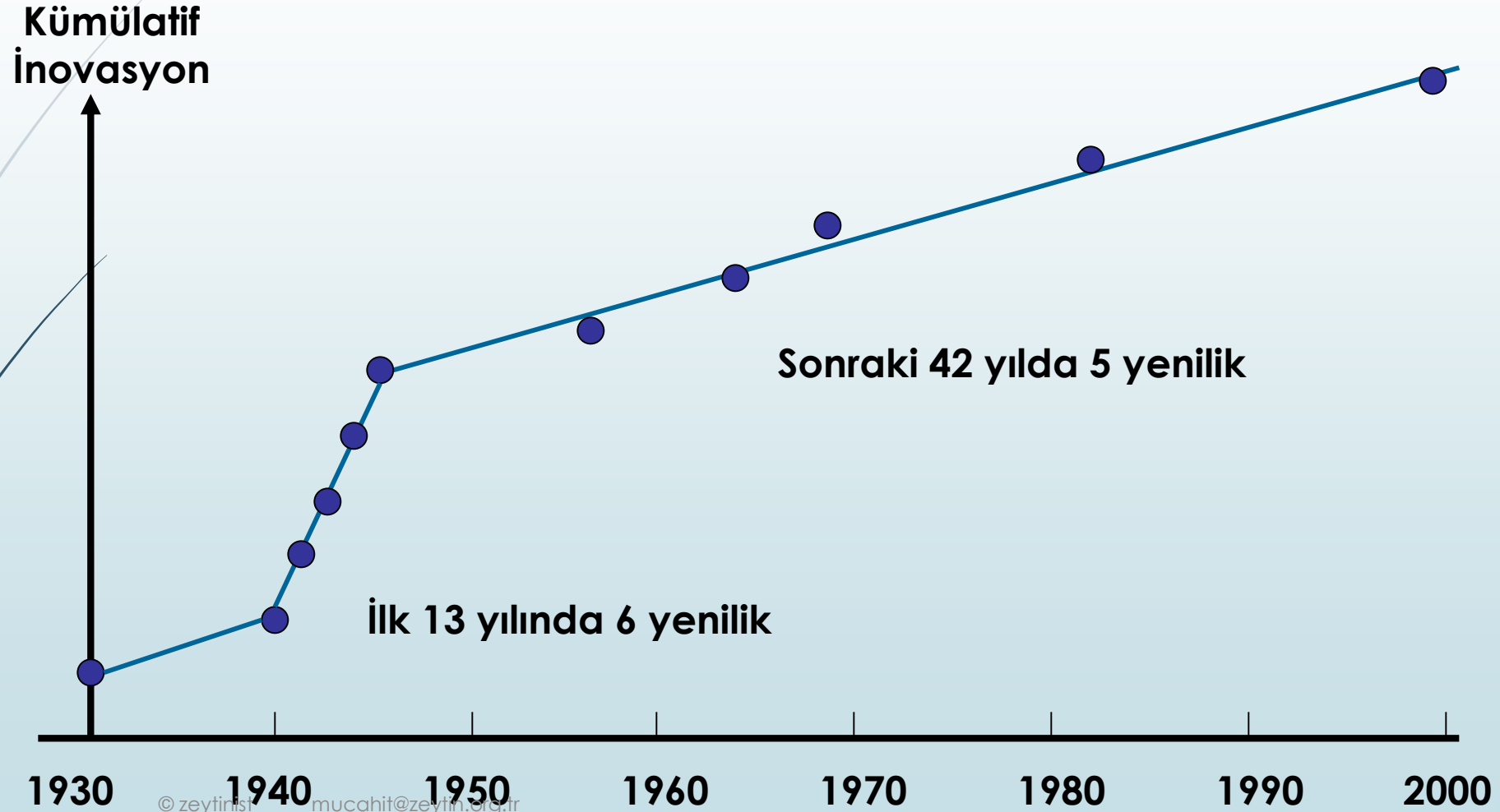
İşletmenin karşısına çıkacak değişme ve gelişmelerin fırsat mı yoksa tehdit mi oluşturacağını tahmin etme, fırsatların değerlendirilmesi, tehditlerden zarar görölmemesi için gerekli tedbirleri alma,

Teknolojideki gelişmeleri üretim sürecine uygulayabilme,
faaliyetlerin daha ucuz ve kaliteli yapılabilmesi için sürekli bir çaba içinde
bulunma,
çeşitli riskleri karşılama.

“GİRİŞİMCİ OLARAK SİZİN
AMAÇLARINIZ NELERDİR?”

Motorola: İçsel yeniliğin tarihi

Based on data presented by C.W. Stanley, Vice President, May 2000



İnovasyon genelde KOBİ'lerden kaynaklanır

Motorola iki yılda (1998-2000) KOBİ ve üniversitelerden 250'den fazla teknoloji almıştır.

Bunlar:

- Gel-based biochip
- SiGe-C semiconductor technology
- Methanol fuel cells
- V92 voice-band modem
- Machine vision

Bilgi



Para

“Araştırma parayı bilgiye dönüştürür, yenilik ise bilgiyi paraya.”

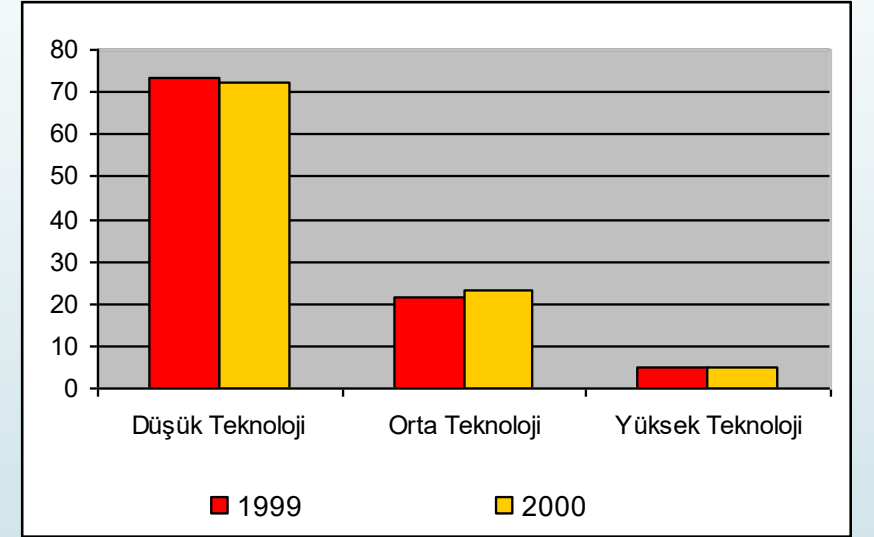
Bayer Corporation, Germany

BAZI ÜLKELERDE AR-GE FAALİYETLERİ İÇİN YAPILAN HARCAMALARIN GSMYH'YA ORANI

► İSVEÇ	% 3.76
► KORE	% 2.82
► JAPONYA	% 2.80
► FİNLANDİYA	% 2.78
► ABD	% 2.63
► İSVİÇRE	% 2.60
► İSRAİL	% 2.35
► FRANSA	% 2.35
► İTALYA	% 2.25
► HOLLANDA	% 2.21
► İNGİLTERE	% 2.08
► DANİMARKA	% 1.95
► AVUSTURALYA	% 1.98
► KANADA	% 1.80
► İRLANDA	% 1.66
	% 1.61

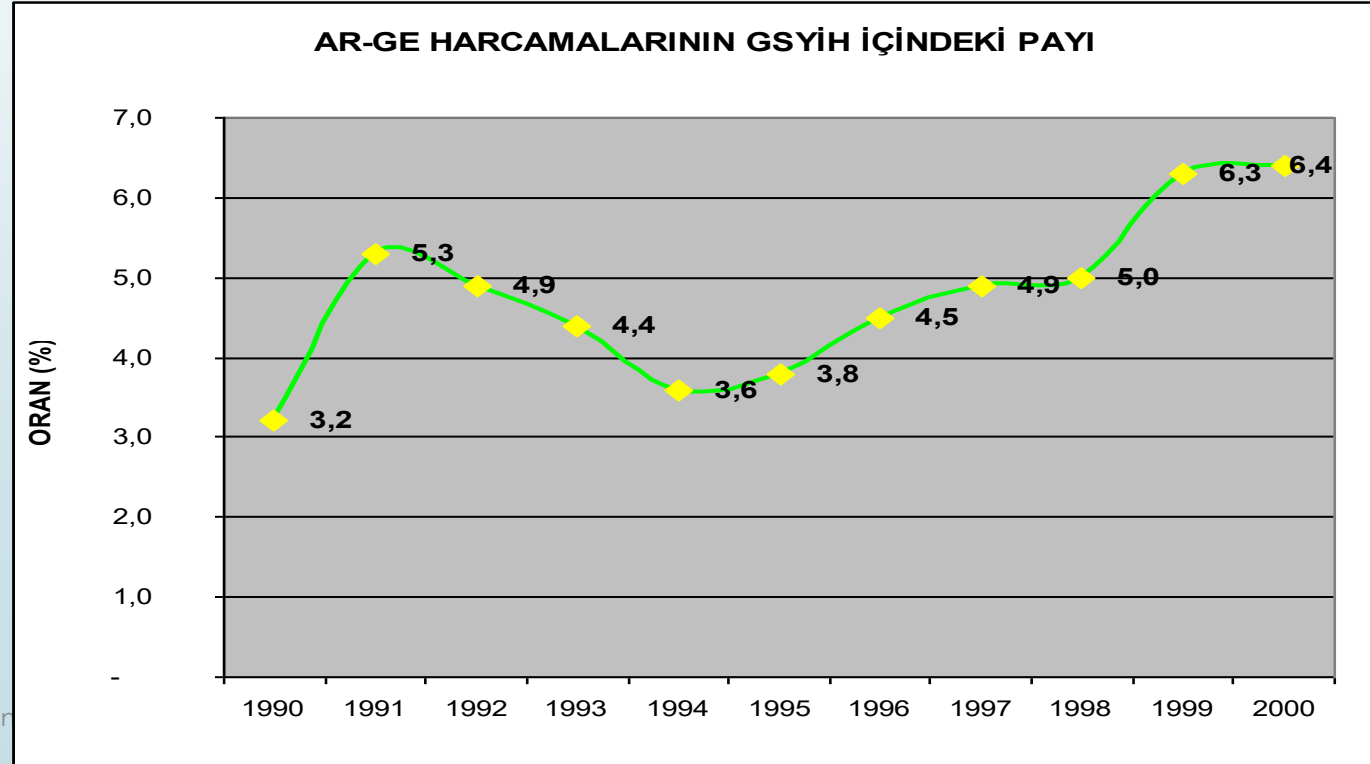
OECD sınıflandırmasına göre, ülkemizde imalat sanayinin üretim yapısı yoğun olarak düşük teknoloji ürünlerine dayalıdır.

TEKNOLOJİ		
Üretim (%)	1996	2000
Düşük Teknoloji	73,6	72,2
Orta Teknoloji	21,6	22,9
Yüksek Teknoloji	4,8	4,9
TOPLAM	100,0	100,0



Dünyada AR-GE harcamalarına %6,4 ile en yüksek payı ayıran ülke İsrail olup, onu %3,7 ile İsveç takip etmektedir.

Ülkemiz, AR-GE harcamalarındaki %0,64'lük oran ile dünya ülkelerinin çok gerisinde kalmaktadır.



İsveç

Tetra Pak 1951-R.Rausing E.Wallenberg -Tetra Pak-1954

SAAB-TURBO - SAAB -1976

Diyaliz1965 -H.Crafoord -Gambro -1967

Dinamit1864 -A.Nobel -Nytroglycerin -1864

Fırın1922 -G.Dalén -AGA -1930

Buzdolabı 1923 -B.C. von Platen -C.G. Munters -Electrolux -1930

INDICATOR: 65. Number of triadic patent families
(priority year) *Kaynak: OECD MSTI Veritabanı*

53

	1985	2001
Australia	156	374
Austria	161	281
Belgium	164	433
Canada	201	638
Korea	6	503
Denmark	81	222
Finland	55	511
France	1487	2455
Germany	3609	7466
Luxembourg	15	21
Hungary	45	28
Netherlands	553	993
Ireland	17	74
Italy	510	857
Japan	5263	11751

New Zealand	16	37
Norway	34	108
Israel	52	331
China	30	128
Singapore	2	91
Spain	34	118
Sweden	426	817
Switzerland	743	861
Russian Federation	25	59
United Kingdom	1272	2168
United States	7830	16469
Chinese Taipei	4	89
Total OECD	22693	47248
EU25	8442	16486
EU15	8388	16428
South Africa	20	46
Turkey	1	7

BAŞARI

- İyi zamanlama
- Yarattıcı fikirler
- Olasılıkları görebilmek
- Knowledge/Bilgi
- Organizasyon
- Finansman
- Doğru ortaklar (farklı içerikle zenginleştirilmiş bir takım)

Şansın zararı yoktur!

Lider ve girişimciler özel nitelikleri – IMAGINATION/HAYALGÜCÜ

“Hayal gücü en az bilgi kadar önemlidir. Bilgi sınırlıdır. Hayal gücü dünyayı dolaşır..”

Albert Einstein 1879 - 1955

Joseph Schumpeter (1911)

“yaratıcı yıkıcılık.”

- *Yeni ürün*
- *Yeni üretim yöntemi*
- *Yeni örgütlenme biçimi*
- *Yeni girdi*
- *Rekabet performansının güçlendirilmesi*

Liderlik, Vizyon ve Başarı – Vizyonu plan ve eylemle dengelemek

- Eylem olmadan vizyon rüyadır...
- Fakat vizyon olmadan eylem kabustur...

japon atasözü - anonim

Aramızdaki mühendis adayları için İTÜ'den bir alıntı:
21. yüzyılın mühendisinde teknik bilgilere ek olarak bulunması gereken özellikler

- 1- Liderlik
- 2- Etik değerler
- 3- Girişimcilik
- 4- Takım çalışması
- 5- İyi iletişim yeteneği
- 6- Disiplinler arası çalışma
- 7- Kendini yenileme yeteneği
- 8- Yabancı dil bilgisi (İngilizce + ...)
- 9- Toplumsal sorunlara ilgi

Dünya uygulamalarında
interdisipliner çalışmalar:
CIRAK?

-Rensselaer Polytechnic
Institute

-SUCCEED Disiplinler
Arası Tasarım Programı

-Georgia Institute of
Technology Program for
Engineering

Entrepreneurship:

-European Project Semester
(EPS)

Türkiye'de Girişimcilik İşgücüne Dahil Olanlar

- 21.6 milyon kişi aktif olarak işgücü durumundadır
 - Tarım'da 10.6 milyon kişi
 - Sanayi'de 4.5 milyon kişi
 - Hizmetlerde 6.5 milyon kişi
- (23 milyon dahil değil)

Türkiye’de Girişimcilik

Ülkemizde 7 milyon kişi maaşlı, yaklaşık 6.5 milyon kişi ise kendi işinde çalışmaktadır.

KOBİ'ler, işletmelerin çalıştırdıkları işçi, ciro ya da sabit sermaye gibi faktörlere göre gruplandırılmaktadır.

KOSGEB'e göre;

1 - 49	: Küçük
50 - 149	: Orta
150 +	: Büyük işletme

KOBİ'lerin tanımlanması ve gruplandırılması, KOBİ'lerin en serbest ekonomi ortamlarında bile çeşitli desteklerden yararlanması için gereklidir.

KOBİ' ler

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

- Toplam işletme içindeki oranı % 99.5
- Toplam istihdam oranı % 59
- Toplam yatırım oranı % 30-40
- Toplam ihracat oranı % 25

AB'nde KOBİ TANIMLARI

01/01/2005 itibariyle(*)

İşletme Türü	İşçi Sayısı <	Toplam Bilanço ya da Yıllık Ciro (Euro)	
		Bilanço (Milyon)	Yıllık Ciro (Milyon)
ORTA	250	43	50
KÜÇÜK	50	10	10
ÇOK KÜÇÜK	10	2	2

KOBİ'ler desteklenmeli ve sayıları artmalıdır çünkü;

En kolay istihdam yaratma yoludur.

Kriz dönemlerine en dayanıklı sektördür.

Gider kalemlerinin sabit kısmı küçüktür ve bu nedenle dayanıklıdırlar.

Dinamiktirler, ekonomiye canlılık kazandırırılar.

İşletme içi bürokrasi azdır, kararlar hızlı alınır.

Esnektirler, Değişen pazara/talebe hemen uyum gösterirler.

GİRİŞİMCİLİK

Girişimci, risk alarak yenilik veya geliştirme yapan kişidir. Diğer bir deyişle, girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak fikrini gerçekleştirmeye çalışandır.

Girişimcilik de, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Bu yüzden ki hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci **girişimcilik** kapsamındadır.

Girişimci Kimdir?

- **Girişimci**, toplumun gereksinim duyduğu
 - **ürünler üreterek,**
 - **hizmetler sunarak,**
 - **ya da ticaret yaparak,**

maddi-manevi kazanç sağlamayı hedefleyen, bu amaçla kendi işini kurmak için harekete geçen ve iş fikrini gerçekleştirmek için

- **araştırma,**
- **planlama,**
- **örgütlenme,**
- **ve koordinasyon**

çalışmaları yapan, sonuçta

- gerekli bilgi-beceri,
- işyeri, eleman, makine-ekipman v.b. işletme girdileri ile
- finansman kaynaklarını

bir araya getirerek,

kendi işini
kuran kişidir.

Girişimci KİMDİR?

Değerli insan **üretebilen** ama üretirken **değer yaratabilen**, yarattığı değerlerle insanları **mutlu edebilen**, insan yaşamına **güzellikler** katabilen kişidir.

O insandan eğer sokakları süpürmesi istenirse, Michaelangelo'nun resim yaptığı gibi, Sheakspeare'in şiir yazdığı gibi ve Koca Sinan'ın mimarlığı işlediğı gibi süpürür sokakları. Herkes o sokağa bakarken “Burada işini çok iyi yapan bir çöpçü yaşıyormuş” der ve onu saygı ve sevgiyle anar.

İşte **girişimci** böyle bir **insan** olmalıdır.

Tarihte girişimcilerin rolü:

İnsanlık tarihinin gelişimi göz önünde bulundurulduğunda toplumların, göçebelikten yerleşik tarım toplumlarına, tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişlerinde girişimcilerin rolü oldukça fazladır.

Girişimci, temel üretim faktörleri olan işgücü, sermaye ve doğayı bir araya getirerek, ekonomik mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan, ayrıca üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişi olarak tanımlanır.

Diğer bir ifadeyle girişimci un, yağ ve şekeri bir araya getirip helvayı yapan kişidir.

- Girişimci;
- Sürekli olarak piyasaları gözleyip talep açıklarını yakalayan,
- Yeni talepler peşinde koşan,
- Talepteki değişmeleri zamanında fark eden,

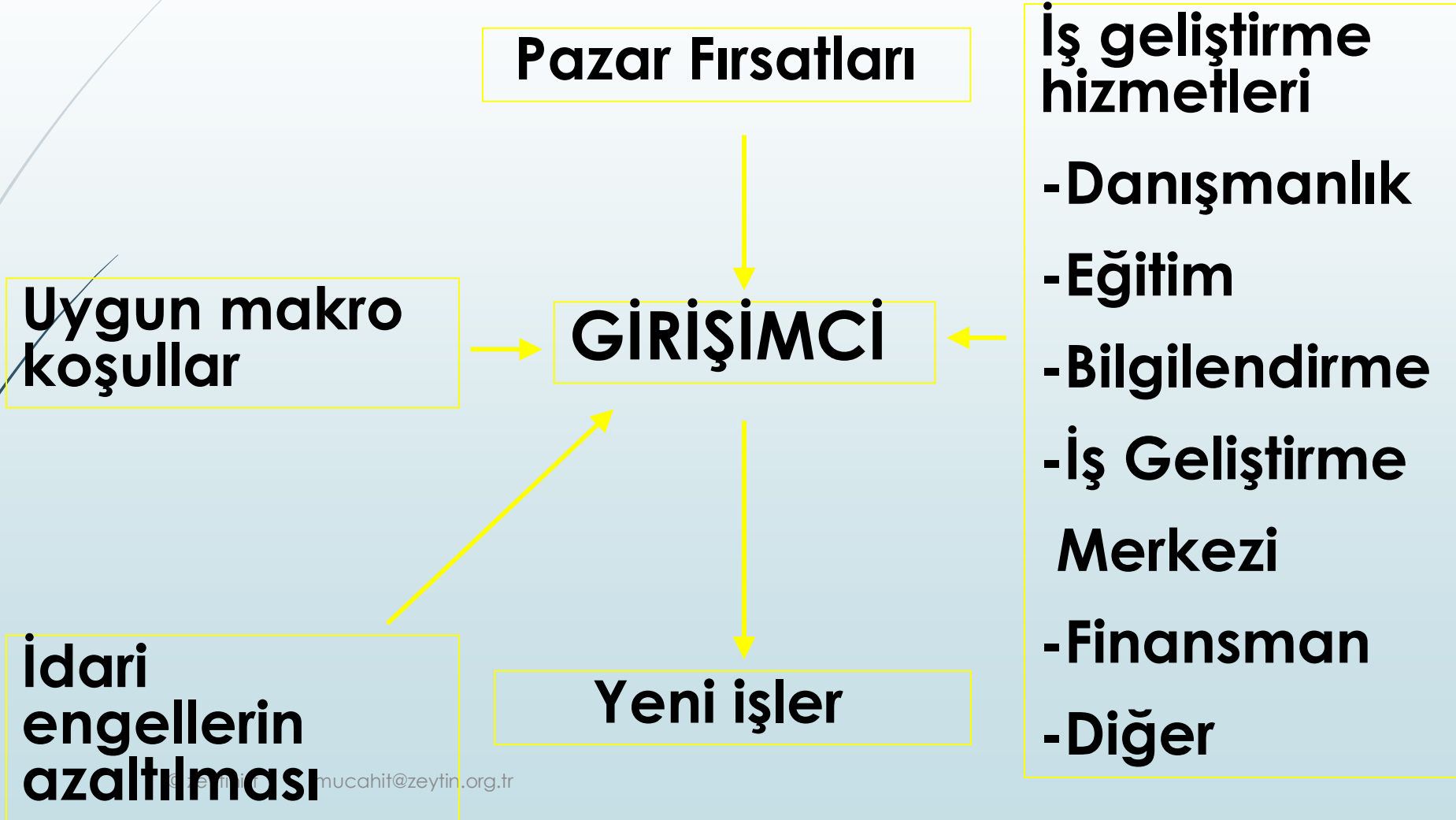
- Kaynakları bir araya toplayarak üretim birimleri kuran,
- Rekabetten kaçınmayan, tam tersine rekabeti varlığının bir parçası kabul eden, riske girmekten ve sorumluluk üstlenmekten çekinmeyen, atak ve yaratıcı kişidir.

“KENDİNİZİ
DEĞERLENDİRDİĞİNİZDE SİZ
GİRİŞİMCİ MİSİNİZ?”

Girişimcilik tanımında yenilik vardır ve *bu yenilik mevcut kaynakların yeni bir birleşimini ifade eder, bir diğer deyişle:*

- yeni bir malın yada servisin üretimi,
- yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi,
- yeni bir pazarın oluşturulması,
- yeni bir hammadde kaynağının bulunması ve
- endüstrinin yeniden yapılandırılması yeniliktir.

► GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ



Girişimciliğin Tanımı

Girişimciliğe toplumda değer kazandıran, girişimcilerin maddi ve manevi statüsünü yükselten para kazanmak değil, ekonomik değerlerin yaratılmasıdır.

Yoksa açığığözlülük yapmak ya da “köşeyi dönmek” gibi ilkel bir değer sisteminin sonucu olarak para kazanmayı tek amaç haline getirmek, bunun için her yolu meşru görmek girişimciliğe vurulabilecek en büyük darbedir.

Girişimcilik Aşamaları

Yatırım hakkında düşünme

Yatırım hakkında bilgilenme

Başarı için planlama

Hukuki açıdan değerlendirme

Girişimciliğin Temel Özellikleri

- Girişimci kar amacı güder, ancak zarar riskinin de sahibidir.
- Girişimci işinin patronudur, ancak işini yaparken hem çalışan hem patron olmak zorundadır.
- Girişimcinin hedefleyeceği gelir, işinin sermaye yapısına bağlıdır.
- İşin kuruluş ve ayakta durma dönemlerinde girişimci önce işini devam ettirmek zorundadır. Kendi kazancı sonra gelir.
- Her girişim, işin ölçęinden bağımsız olarak iş hayatında önemli bir yer tutar. Hangi ölçekte olursa olsun iş kuran girişimci özel ve kamu sektöründe bir çok ilişkiye girer.

Girişimciliğin Temel Özellikleri

79

Girişimci kendi işini kurarken belirli düzeyde bilgi ve deneyim sahibi olmalıdır. Sahip olunan bilgi ve deneyimler kendi işini yürütürken hızla artar.

Girişimci için “kendine güven” büyük bir silahtır. İş hayatının içinde bu güven giderek artar.

Girişimci kendi işini kurma sürecine girdiğinde aynı zamanda birçok farklı alanda olup biteni izleyen etkili bir vatandaş olur.

Girişimcilik sürekli bir özelliktir. İş kurmak girişimcilik özelliklerinin sürekli kullanılmasını gerektiren bir başlangıçtır.

Girişimciliğin Temel Özellikleri

80

Girişimci kendi işini kurarken tüm ön hazırlık ve programlardan öncelikle kendini sorumlu hissetmelidir.

Girişimci kimlerden hangi alanlarda yararlanacağını planlamalıdır.

Girişimci belirlediği iş fikrinin uygulanabilirliğine önce kendisi inanmalı, gerektiğinde diğer kişileri (aile, ortak, finansör v.b) ikna edebilmelidir.

Girişimci iş fikrine inanmalı, bu işi kurmak için yoğun bir zaman ve para harcamaya yetecek motivasyona sahip olmalıdır.

Girişimci kendi işini kurmanın getireceği avantajları isterken, zorluklarını değerlendirmeli ve hazırlıklı olmalıdır.

Girişimcinin Sahip Olması Gereken Kişisel Özellikleri

Güçlü bir başarılı olma isteği,

Mücadelecilik ve azim,

Sorumluluk ve risk alabilme arzu ve yeteneği,

İnisiyatif sahibi olmak, karar alma ve uygulama yeteneği,

Liderlik ve hedefleri için başkalarına yön gösterebilmek,

Yaratıcılık, fırsatları sezebilme yeteneği,

Girişimcinin Sahip Olması Gereken Kişisel Özellikleri

Planlı alışma ve araştırma yeteneği,

Başkalarıyla çalışabilmek ve onlara güvenebilmek, ilişki içerisinde olduğu kişilere güven verebilmek,

Eksikliğini, sınırlarını bilmek ve tavsiyelerden yararlanabilmek,

Zor şartlarda ağır çalışmalara hazır olmak,

Kendini geliştirme arzusu,

GİRİŞİMCİDE BULUNMASI GEREKEN ÖZELLİKLER

83

- Girişimciler;
- İyi bir yönetici olmak için:
- Etkinliklerini iyi planlayabilmeli,
- Zamanlarını etkin kullanabilmeli,
- Ani ve doğru karar verebilmeli,
- İnisiyatif kullanabilmelidir.

Girişimciler;
piyasadaki boşlukları (karşılanmamış veya pazara sunulmamış tüketici
ihtiyaçları) görerek
fırsat oluşturan
seçici olan,
optimum kararlar verebilen bireylerdir

“GİRİŞİMCİLİK
ÖZELLİKLERİNİN
HANGİLERİNE
SAHİPSİNİZ?”

GİRİŞİMCİ DAVRANIŞLARI

Yeni bir malın veya hizmetin üretilmesi,
Yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi,
Yeni bir pazarın oluşturulması,
Yeni bir hammadde kaynağının bulunması,
Sanayinin yeniden yapılandırılması.

“SİZ HANGİ GİRİŞİMCİ
DAVRANIŞINI YERİNE
GETİRİYORSUNUZ?”

GİRİŞİMCİLİĞE ETKİ EDEN FAKTÖRLER

88

- Az gelişmiş toplumlarda;
- Ataerkil aile yapısı,
- Tarımla uğraşan kırsal kesim
- Aile etkisi, ana babanın sıkı denetimi
- Kesin itaat
- Girişimciliğin önünü kesebilir!

Böylesi ortamlarda,
yeniliklere açık, bireysel başarıyı hedefleyen, dinamik,
üretken, risk alabilen girişimci tipinin oluşması daha zordur

Özellikle teknolojik gelişmeler sonucu insan gereksinmelerinin artması,

Çalışma koşullarının değişmesi,

Bireylerin çalıştıkları fiziksel ve ekonomik koşulları etkiler, iş süreçleri yaratır ve bu kaynakları bir araya getirir.

Bireyleri doğrudan etkileyen bu süreç değer yargıları ve düşüncelerde de değişime neden olur.

Gelişmiş bir süt sağım makinesi,

Soğutuculu süt toplama tankı kullanımı

Özellikle küçük aile işletmelerinin yaygın olduğu ÷lkemizde rekabet edebilmek açısından ortaklaşa davranış biçimini benimseyen girişimcilerin başarılı oldukları bilinen bir gerçektir.

“SİZİN DAVRANIŞLARINIZI
ETKİLEYEN FAKTÖRLER
NELERDİR?”

Ülkemizde Ücretli Çalışanların Kendi İşini Kurma İstekleri Hangi Faktörlere Dayanmaktadır?

% 23	•Gerçekleştirmek istedikleri hayalleri olması
% 23	•Bağımsız çalışma isteği
% 15	•Çalışmalarının maddi/manevi karşılığını alamamaları
% 7	•Yetki ve sorumluluklarının kısıtlı olması
% 6	•Mevcut işyerlerinde ilerleme olanağı bulunmaması
% 4	•Mevcut şirketin alanında ondan daha başarılı olacağına inanmak
% 4	•Sektörde çalışmak isteyeceği daha iyi bir firma bulunmaması

Girişimcinin İş Kurmak İçin 4 Temel Unsura İhtiyacı Vardır:

İş fikri - Girişimcinin piyasada, kendi bilgi ve deneyimine ya da kaynaklarına uygun bir konuyu “iş fırsatı” olarak tanımlaması gerekir.

Girişimcilik Nitelikleri - İş fikrini gerçekleştirmek için girişimcilik özelliklerine ve en önemlisi kendine güvene ve işin gerektirdiği uğraşı vermek için motivasyona sahip olması gerekir.

Yönetim Bilgi ve Becerileri - İşin gerektirdiği teknik ve işlevsel yöneticilik becerilerini kazanması, geliştirmesi ya da bu özelliklere sahip kişileri örgütlemesi gerekir.

Kaynaklar - İşin kurulması için gerekli insan, bilgi, ürün ve hizmetin sağlanması için girdi olarak gerekli tüm kaynaklara ulaşması gerekir (finansman, bilgi-beceri, işyeri, işgücü, makine-ekipman, malzeme, zaman).

Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Aşamaları

Yatırım kararı

Planlama

Üretim

Finansal Yönetim

Pazarlama

Girişimcilerin İşi Yürütme Aşamasında Karşılaştıkları Sorunların Nedenleri Dört Aşamada Ortaya Çıkabilir:

1. İşin kuruluş aşaması öncesinde yetersiz araştırma ve hazırlıklardan kaynaklanan sorunlar,
2. Hazırlık ve kuruluş aşamalarında öngörölmeyen sorunlar,
3. Kurulan iş sisteminin yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar,
4. Zor koşullar ve zaman darlığı nedeniyle doğru iş kararlarının alınamamasından kaynaklanan sorunlar,

Yatırım Kararı

98

Girişimcinin yeni bir iş kurabilmesi için,
öncelikle motivasyonunun olması (kendi içine sahip olma, katma değer yaratma,
yeni ürün geliştirme, deneyimlerini yeni bir alanda kullanarak maddi-manevi yarar
sağlama vb.), amacına ulaşabilmek için **iş fikri** geliştirmesi gerekmektedir.

İş fikri; geçmiş deneyimlerden, girişimcinin bilgi ve becerilerinden, piyasadaki boşluklara/ fırsatlara dayalı olarak ortaya çıkmaktadır. İş fikri belirlendikten sonra ön değerlendirme yapılarak, kısıtları ortaya konulmalıdır.

Yatırım kararının verilmesinden önce belirli bir sürecin geçmesi ve bu süreçte bir dizi çalışmanın yapılması gerekmektedir. Bu çalışmalara **yapılabilirlik (fizibilite) çalışmaları** denir.

Yapılabilirlik alışmaları bir yatırım tasarısının gerekliliğini, başarı olasılığını ve karlılığını belirlemek amacıyla yapılan

- teknik,
- ekonomik,
- mali,
- hukuki incelemeyi kapsamaktadır.

Ekonomik İnceleme:

- Piyasa araştırması ve talep tahmini,
- Uygun kapasitenin belirlenmesi,
- Uygun kuruluş yerinin seçimi

Teknik İnceleme

- üretimin gerçekleştirileceği tesisin kurulması,
- kullanılacak teknolojinin belirlenmesi,
- alet –makinelere sağlanması,
- işletmedeki binaların yerleşim düzeninin belirlenmesi,
- üretim akışının belirlenmesi,
- uygulama planının hazırlanması

Mali İnceleme

- yatırımın toplam maliyetinin hesaplanması,
- projenin finansman gereksiniminin ve kaynaklarının belirlenmesi,
- işletme dönemine ilişkin gelir ve gider tahminlerinin yapılması

Hukuki İnceleme

Kurulması planlanan işletme için hukuki yapının seçimi,
kuruluş ve üretim için gerekli izinlerin (ruhsatların) alınması için yerine
getirilmesi gereken yasal koşulların belirlenmesi

Planlama

Plan, gelecekteki faaliyetleri beklenen sonuçları ile birlikte gösteren önceden hazırlanmış bir çalışma programıdır.

Sınırlı kaynaklardan planlı ve programlı bir şekilde yararlanmanın başarıyı artırıcı etkisi olduğuna inanan girişimciler, yönetim fonksiyonunda planlama tekniklerini etkin bir şekilde kullanmaktadırlar..

Planlama ile işletmenin amaçları, strateji ve taktiklerin neler olacağını kararlaştırmaya yardımcı bilgiler toplanır.

Buna göre her planlama faaliyeti, plan için gerekli olan verilerin toplanıp bilgiye dönüştürülmesinden başlayarak, planın ortaya çıkarılmasına kadar geçen aşamaları içerir.

Planlar için gerekli olan verilerin elde edilmesinde kullanılacak en doğru kaynak işletmelerde tutulan muhasebe kayıtlarıdır.

Üretim miktarı x ürün fiyatı= üretim değeri

Değişen masraflar (tohum, gübre, mücadele ilacı, yem, veteriner-ilaç masrafı, işçilik masrafı vb)

Sabit masraflar (aile işgücü ücreti, daimi işçi ücreti, amortismanlar, borç faizi, kiracılık/ortakçılık payı sigorta, vergi)

Brüt kar

İşletmenin varlıkları, borçları, alacakları

Plan Çeşitleri

a) Uygulama alanına göre:

- Tedarik planlaması
- Üretim planlaması
- Yatırım planlaması
- Finans planlaması
- Pazar planlaması

Plan Çeşitleri

b) Süresine göre

- Kısa vadeli planlar
- Uzun vadeli planlar

c) Kapsamına göre

- Tam plan
- Kısmi plan

d) Varılmak istenen hedefe göre

- Optimal plan
- Minimum masrafı belirlemeye yönelik planlar

e) Niteliklerine göre

- Stratejik planlar
- Taktik planlar

İş Planı

Girişimci, yapılabirlik araştırmasında her yönüyle incelediği faktörlerin en uygunlarını bir araya getirerek işletmesinin kendisi için en uygulanabilir modeline ulaşacaktır. **İş Planı'nın** görevi uygulanabilir iş modelini tarif etmektir.

iş kurma yolunda bir rehberdir

İşin kurulması öncesinde gerekli araştırma ve planlama çalışmalarının yapılmasını sağlayan bir araçtır

İşletme için etkili bir tanıtım aracıdır

Kuruluş sonrasında, işletmede yönetim aktivitelerini yönlendiren ve gerçekleştirmelerin izlenmesini sağlayan bir araçtır

İş planı, girişimcinin işi ile ilgili düşüncelerinin, hedeflerinin, planlarının yer aldığı bir dosyadır ve bu dosya girişimcinin iş kurma ve işletme döneminde yol gösterici rehberidir.

İş Planının Çerçevesi:

116

1. İş Planı Özeti

Girişimcinin Kısa Tanıtımı

İş Fikrinin Kısa Tanıtımı

Genel Olarak İş Kurma Süreci Planı

2. Girişimci

Girişimcinin Kişisel Özellikleri

Girişimcinin İş Fikrini Seçme Nedenleri

Girişimcinin Hedefleri

3. Kurulacak İşin Temel Nitelikleri ve Kuruluş Dönemi Planı

İşin Sahip Olacağı Yasal Statü

İşin Kuruluşunda Ortaklık Yapısı ve Özellikleri

İşin Kurulması İçin Gerekli İzinler, Ruhsatlar ve Diğer Resmi Belgeler

4. İş Fikrinin Piyasa ve Talep Özellikleri Araştırması Sonuçları

İş Fikrinin İçinde Bulunduğu Sektör/Alt Sektörün Özellikleri

İşletmenin Müşteri, Girdi ve İşgücü Piyasalarının Temel Özellikleri

Müşteri Kitesinin Talep Özellikleri

Rakiplerin Özellikleri

Ürün/Hizmetin Müşterilere Tanıtımında Temel Alınacak Faktörler

5. İşletmenin Uygulayacağı Pazarlama Planı

Satış ve Pazarlama Çalışmalarında Hedefler

İşletmenin Tahmini Satış Planı

Ürün/Hizmetlerin Satış Bedelleri

Ürün/Hizmetleri Hedef Kitleye Ulaştırma Metotları

Ürün/Hizmetleri Hedef Kitleye Tanıtma Metotları

Pazarlama Çalışmalarının Aktivite Planı

6. Ürün/Hizmet Üretiminde Kullanılacak Temel Süreçler ve Üretim Planı

118

Ürün/Hizmet Üretimi İş Akışı ve Üretim Planı

Makine, Ekipman Gereksinimi

Hammadde ve Diğer Girdiler

İşgücü

Kuruluş Yeri ve İşyeri Özellikleri

7. Örgütlenme ve Yönetim Planı

Üretim Dışındaki Temel Süreçler

Destek Süreçler

Üretim Dışı Aktivitelerin İşgücü Özellikleri

Örgütlenme Şeması

Yönetim Kadroları ve Görevler

8. İşletme Finansman Planı

İşletmenin Kurulması İçin Gerekli Yatırım ve İşletme Sermayesi İhtiyacı

Toplam Yatırım İhtiyacı ve Potansiyel Kaynaklar

İşletmenin Kredi İhtiyacı

İşletme Tahmini Nakit Akışı ve Karlılık Göstergeleri

Piyasada mevcut bulunmayan bir mal veya hizmet ortaya koyarak fayda yaratma,
Mevcut mal ve hizmetlerin özelliklerinin değiştirilmesi yoluyla değerinin artırılmasıdır.

Finansal Yönetim

121

Girişimcinin başarıya ulaşmasındaki en önemli konulardan birisi finansal planlama ve denetimdir. Girişimcilerin her durumda işletmenin büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunacak mali kaynakları bulabilmesi ve kullanabilmesi gerekmektedir.

Girişimciler;

zayıf oldukları yönleri ortadan kaldırmak,
işletmelerini güçlendirmek,
geçmişteki başarılarından ve hatalardan ders almak,
gelecekteki mali gelişmeleri düzenlemek

Girişimcinin finansal kaynakları;

- öz sermaye
- yabancı sermaye

Yabancı sermaye

- kısa,
- orta
- uzun vadeli

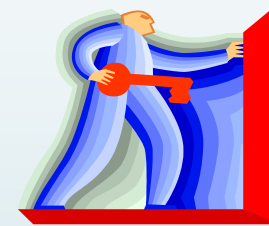
İşletme sermayesi kısa vadeli krediler ile karşılanabilir.

Ancak, bina yapımı, makine-teçhizat alımı gibi konular yatırım kredisini gerektirmektedir.

Bu tür yatırımlarda banka kredilerinin faiz oranları ve sürelerinin araştırılması ve ekonomik açıdan yapılabilir olmasına dikkat edilmesi gerekir.

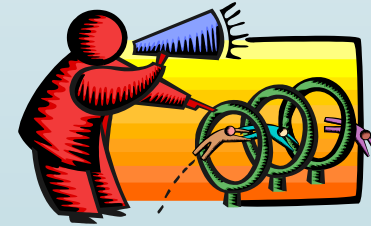
Girişimci İşletmecinin Őapkaları

- GİRİŞİMCİ KİŐİLİK
- TEKNİSYEN KİŐİLİK
- YÖNETİCİ KİŐİLİK



Bir Girişimcinin Kendi İşini Kurabilmesi İçin Gerekli Bilgiler

- Teknik ve işlevsel bilgiler
- Planlama bilgileri
- Yönetim bilgileri



Girişimci Nitelikleri

Girişkenlik

Güçlü ikna yeteneği

Üstüne risk alabilme

Esneklik

Yaratıcılık

Bağımsızlık

Sorunları ivedilikle çözebilme

Başarma gereksinimi

Hayal gücü

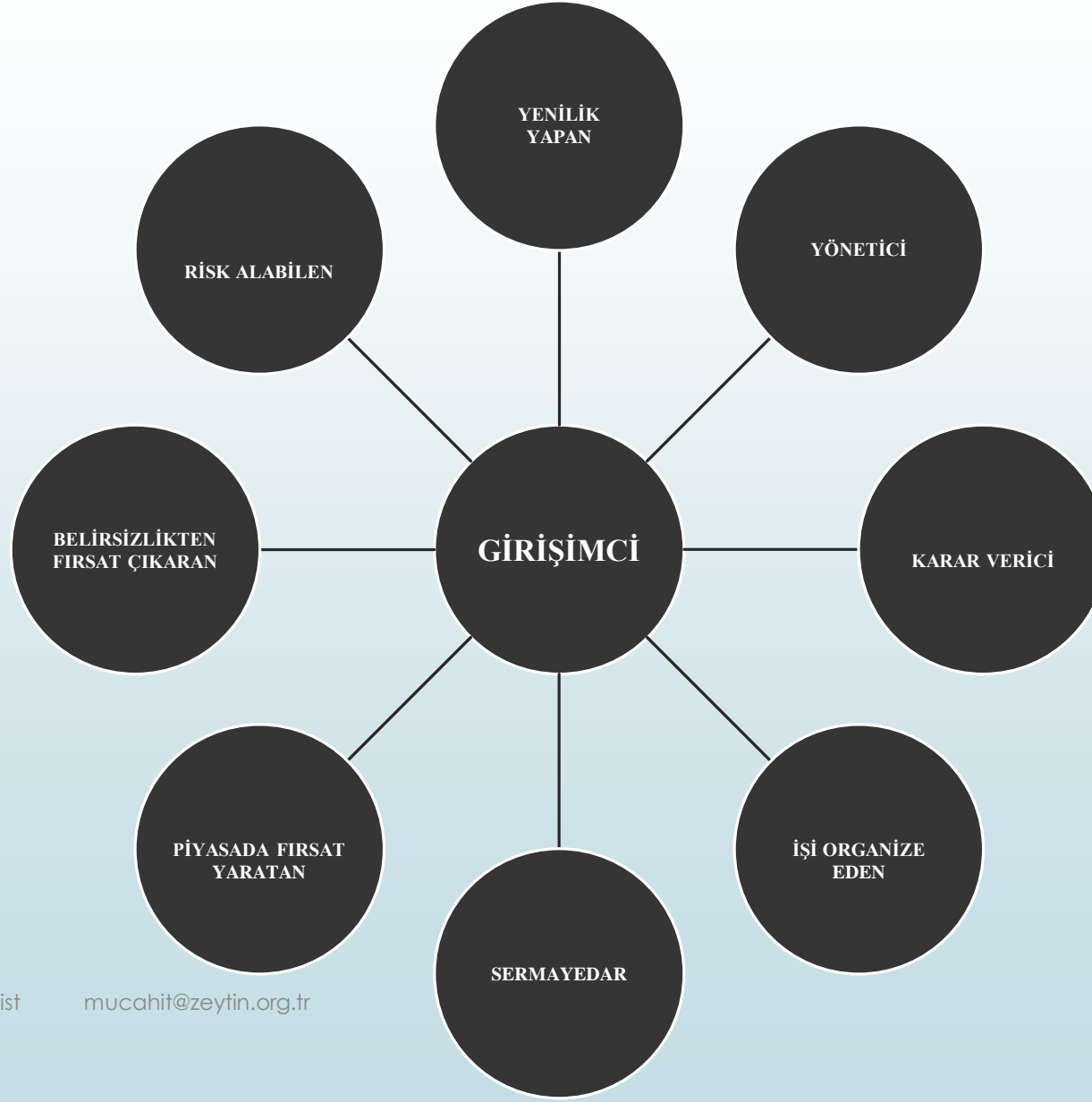
Başkalarının kaderini yönetebileceğine dair güçlü bir inanç

Liderlik yeteneği

Çok çalışma

GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ

128



Teknik ve İşlevsel Bilgiler



- Ürün Tasarımı
- Makine Ekipman İhtiyacı
- Malzeme Yönetimi
- Proje Planlama ve Kontrol
- Pazarlama
- Satış
- Personel Yönetimi
- İdari İşler
- Finansman Yönetimi

İsraili gençler chat board ve ericssona satış, aynı şey icq için de geçerli

Planlama Bilgileri



- İş hacminin tahmin edilmesi
- Fırsatların ve olası sorunların belirlenmesi
- İşin gelişme eğiliminin tahmin edilmesi
- İşin genel stratejisinin belirlenmesi
- Hedeflerin belirlenmesi
- Gerçekleşen sonuçların izlenmesi
- Planlanan ile gerçekleşenlerin karşılaştırılması
- Planlanan gelir-gider ile gerçekleşen gelir-giderin karşılaştırılması

Yönetim Bilgileri

- Liderlik
- İletişim
- Müşavirlik
- Görüşme-pazarlık-toplantı
- Eleman alma
- Personel yetiştirme
- Personel değerlendirme, yönlendirme, ödüllendirme
- Teşvik
- Katılım
- Sorun çözme
- Fırsatların yakalanması
- Krizlerle başa çıkma
- Zaman yönetimi
- Karar verme

YÖNETİCİ İLE GİRİŞİMCİ ARASINDAKİ FARKLAR

132

Girişimci gelecekte, yönetici geçmişte yaşar.

Girişimci kontrol eder, yönetici düzen kurar.

Girişimci değişikliklerle başarı sağlarken, yönetici statükoya bağlıdır.

Girişimci fırsatları yakalar, yönetici problemleri görür.

Yönetici bir ev yapar ve sonuna kadar orada yaşar, girişimci evi inşa eder ve anında bir sonrakinin planlamaya başlar.

Yöneticinin işleri düzgün ve özenlidir.

Girişimci ise yöneticinin sıraya koyacağı işleri yapar. Yönetici, girişimcinin arkasında ortalığı toparlayan kişidir.

Yönetici olmazsa işler ve toplum yürümez.

Girişimci olmazsa yenilik olmaz.

KOBİ'lerin Başarısızlık Nedenleri

KOBİ'lerin %80-60 arası ilk beş yılda kapanmaktadır. Bu nedenle öncelikle ilk beş yıl büyük bir önem taşımaktadır. Bu dönemde genel olarak karşılaşılan sorunlar şunlardır:

- Yeterli ve sürekli bir **yönetim kurgusunun** oturtulamayışı,
- İşletme **sermayesi** sorunları,
- Dönemsel ekonomik **krizler**,
- **Nakit akış** sorunları,
- Rekabet,
- Kuruluş yeri sorunları,
- Büyük sanayi ya da pazara entegrasyon sorunları,
- Devlet ile çalışma zorlukları,
- **İşletmecilik** sorunları,

Kurulan İşlerin Başarı Oranları

135

- Dünya’da yeni kurulan işyerlerinin ilk 5 yıl içinde ayakta kalma oranı % 20 ile % 40 arasında gerçekleşmektedir.
- Ülkemizde de DİE tarafından imalat sanayinde 10 kişiden fazla istihdamı olan işyerleri bazında yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre ilk 5 yıl sonunda ayakta kalma oranı % 40 civarındadır.
- İşyerlerinin ölçeği küçüldükçe kapanma oranları Dünya’da da ülkemizde de artmaktadır.

İŞ KURMA SÜREÇLERİ

“Bir işletmeyi Dede kurar; Baba büyütür; Oğul tutar; Torun sanat tarihi okur.”

“Fakiri kuru inadı, Memuru süslü avradı, Zengini şımarık evladı batırır.”

Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları

138

MOTİVASYON



İŞ FİKRİ



ÇALIŞMA PROGRAMI



ÖN DEĞERLENDİRME



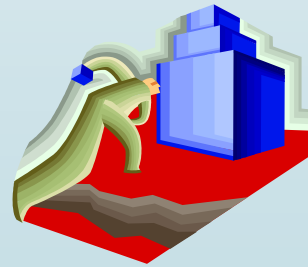
YAPILABİLİRLİK
ARAŞTIRMASI



İŞ PLANI



İŞİ KURMAK



İŞİ GELİŞTİRMEK



1. Motivasyona Sahip Olmak

► Girişimcinin Motivasyon Kaynakları :

- Kendi kendinin patronu olma, başkalarından emir alarak çalışmama isteği,
- Mevcut iş seçeneklerinin verdiği maddi-manevi kazanımlardan daha fazlasına ulaşma isteği,
- Kendi geleceğini kendi karar ve çabaları ile şekillendirme isteği,
- Kendi işini kurmak dışında hayatını kazanma seçeneklerinin sınırlı olması,
- Emekli v.b grumlarda olduğu gibi iş kurarak daha çok manevi tatmin sağlama çabası,
- Bağımsız ya da esnek bir iş ortamına sahip olmak
- İş fırsatlarını değerlendirme isteği,

Performans→Başarı→Motivasyon

Fatih Terim Motivasyon Örneği; Uefa Kupası maçında Bülent'in omzu çıkmasına rağmen motivasyonu sonucu oyuna devam etmiştir.

Bir işe başlamadan önce sonunu düşün (Stephen Coin). Öğretmenim sonunu... youtube kanaldan izle

Üniversiteyi kazananların statüsü, kazanamazsan asgari ücretle çalışmak

Başarı şartları

- Başarıya yürekten inanma, özgüven; Bütün dâhiler yürekten inanırlar. Potansiyellerinin farkındadırlar. Başarısızlar salak olduğunu kabullenir. İnsanlarımızın %77 si kendine inanmıyor. Arnold önceden çok cılızmış, çevresindekilere vücut şampiyonu olacağını söylemiş, alaya alınmış, Dünya'da 7 defa arka arkaya vücut şampiyonu olmuş.

Limiti koyan zihindir. %100 inandığınız sürece her şeyi yapabilirsiniz.
(Arnold Swanzenege)

Önceden muhteşem bir gün olmaya inandığınız sürece beyin sonuçta iyi şeyler üretir.

Mutlu olmak için neden olmama bahane. Mutlu olmak için çok neden var. Başarılı insanların hayatlarını okuyun dâhiler deha olarak doğmaz.

Dâhilerin özellikleri:

Vizyon: Geleceği Tasarlama

Yüz dâhinin özellikleri el kitabı Stephen Boan

Bir çekirdekte ağaç gizlidir. Sonuçta ağaç olur. Bütün insanlarda deha çekirdekleri vardır. İnsan farkında değil

Yeryüzünde harika işleri kim başarabilir?

İçinde harika işleri başarma cesaretini gösterenler başarır.

Hayvanlar her şeyi öğrenmiş olarak gelir. Hiçbir şey öğrenmez. İnsan ise hiçbir şey öğrenmeden gelir. Her şeyi dünyada öğrenir.

Gelirken hiçtir. Ve her şeyi öğrenir. İnanmamak olumsuz bir güçtür.

Akıl inanmadığında ya da tereddüde düştüğünde bu inançsızlıkları desteklemeye başlar. Örneğin köpekten korkarsanız köpek ısırır. Korkmazsanız ısırmaz. Yüzme konusunda suyun seni kaldıracağına inanırsan yüzmeyi öğrenirsin.

Eylemin gerçekleşmesi için duyguların değişmesini bekleme. Eylem korkuyu hemen tedavi eder.

Kim ki bilinçaltının yönetimini eline alır. Onlar başarılı olur.

Kim ne derse bilinçaltı ona göre vücudu programlar.

Yapamam edemem dersiniz bilinçaltının sonucu başarısızlığa sürüklersiniz.

Eğer otobüste ben zekiyim, ben dehayım dersin en az 5 kişi size yer verir. Çünkü sakatlara yer verilir.

Sabah kalkınca aynaya bakıp ben iyiyim, ben mükemmelim diyin ve tebessüm edin.

İncir ağacının bütün uzuvları incir meyvesi içindeyse kainattaki her şey de insan içindir. Ve her şey olumludur. Bir olayın iyi mi kötü mü olduğunu kimse bilemez.

Soru çözme konusunda ön yargılı olmama.

Kazandığın bir yer konusunda iyi talih kötü talih deme belli olmaz.

Beyinden daha fazla verim almak için beyinle iletişimde iyimser olma (iç iletişim) büyük düşünme büyüğü insanlar iki büyük hata yapar; birincisi kendi beynini küçümser, ikincisi başkalarının beynini büyük görür.

İnsan beyninde ne söylese vücut bunu yapmak zorundadır.

Arkadaşlarınızla da telkin yapın. Birbirinize zeki olduğunuzu söyleyin.

Eskiden gemiler rüzgar beklerdi, şimdi ise içten motorlu. Rüzgara ihtiyaç yok

Reaktif İnsan: Telkin bekler. Kendi çalışamaz

Proaktif İnsan: Telkine gerek yoktur kendi çalışır.

İçte depresyon varsa dışta da depresyon olur. Fakat içi dışı, dış ise içi değiştirir. Amerikan futbolu oynayan bir oyuncu enerjisinin bittiği bir anda dua edince kendinin enerji dolduğunu hisseder.

Beynin en ihtiyaç duyduğu glikojen ve oksijen. Negatif enerji dolduğunuzda üç nefes alın, nefes verdiğinizde gerginliğinizi de veriyormuş gibi düşünün.

Tebessüm edip yumruğunuzu sıkın, enerji dolu olduğunuzu düşünün.

Gülümsemek her şeye bire biredir. İnsan yorulduğunda kaslarda laktik asit birikir.

Dağıtmak için saunada masaj ya da gülümsemek.

Gülümsemediğinde beyne daha fazla glikoz gönderilmiş.

Hiçbir şey moralinizi bozamaz.

Hedefi büyük harflerle yazmalıyız. İlk olarak da beyne büyük harfler gider

Çalışma odasına hiçbir poster asmayın. Dikkati dağıtır.

Bir olayda istemeye istemeye de olsa başlayın ve zorlayın yani önce davranış sergileyin sonra da duyguların gelmesini bekleyin.

Becerilerinizi transfer edin.

Proaktivite; Davranışlarınız koşulların değil, kararlarımızın işlevidir.

Reaktif Dil: Hiçbir şey yapamam. Beni kızdırıyorlar.

Proaktif Dil: Şu anda ne yapabilirim. Duygularımı seçebilirim.

Proaktif İnsan: Pozitif İnsan İşe yarar şeyle düşünür. Etki alanı genişler.

Reaktif İnsan Negatif insan İşe yaramaz şeyler düşünür. Etki alanı zayıftır.

2. Başarılı Bir İş Fikri Belirlemek

İş fikirleri 3 temel kaynaktan ortaya çıkar:

1. Geçmiş deneyim,
2. Bilgi ve beceriler
3. Piyasadaki fırsatlar

Deneyim büyük şirket yerine orta ölçekte elde edilir

-Sektörel gelişmeler, turizm?

-Muhtemel gereksinimler, galoş

3. Çalışma Programı Yapmak

İş fikrinin belirlenmesinden, işin kurulması, ürün ve hizmetlerin ilk müşterilere ulaştırılmasına kadar geçen tüm süreçte yer alan araştırmalar, planlamalar ve uygulamalar eksiksiz ve gerektiği kapsamda yapılmalıdır.

Girişimcinin bunu başarabilmesi için iş kurma sürecinin tamamını içeren bir çalışma programı yapması ve süreç boyunca bu programı geliştirmesi gereklidir.

Geribesleme, özdeğerlendirme, performans ölçümü, iş planı

4. İş Fikrinin Öndeğerlendirmesini Yapmak

150

İş fikirlerinin yapılabilirliğini araştırmak uzun süreli ve yoğun kapsamlı bir çalışmadır. Girişimciler iş fikirlerini, yapılabilirlik araştırması detayında incelemeye almadan önce, genel özellikleri çerçevesinde kurulmalarına engel bir faktör olup olmadığını araştırmalıdır.

İş kurma sürecinde ön değerlendirme çalışması doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için girişimcinin detaylı yapılabilirlik araştırması sürecinde zaman kaybetmesini engeller. Ayrıca birden fazla iş fikrinin hangisinin uygulanacağını belirlemesi amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır ve iş fikrini teke indirir.

İş Fikri Ön değerlendirmesi

1. Girişimcinin sahip olduğu iş fikrinin/fikirlerinin uygulanmasında **yerine getirilmesi mümkün olmayan bir yasal gereklilik, izin ya da ruhsat var mı?**
2. İş fikrinin uygulanması ve başarılı bir işletmenin kurulması için zorunlu olan ve **girişimci tarafından temini olanaklı olmayan özel bilgi, beceri, ustalık ve işgücü girdileri var mı?**
3. Kurmak istediği işin genel çalışma şekli ve kendisinden talep edeceği **çabalardan girişimcinin yerine getirmekte zorlanacağı noktalar var mı?**

İş Fikri Ön değerlendirmesi

4. İş fikrinin gerçekleştirilmesi için gerekli finansmanın yaklaşık büyüklüğü nedir? Girişimcinin ulaşabileceği potansiyel kaynaklar açısından **gerekli finansman miktarı karşılanması olanaksız bir düzeyde midir?**
5. Hedeflenen ürünlerin üretiminde gerekli olan **teknik ve idari süreçlerin oluşturulması ve uygulanması girişimci için olanaksız mı?**
6. Girişimcinin **iş fikrinin temel başarı kriteri nedir?** Girişimcinin kuracağı işin başarı şansına yönelik genel değerlendirmesi nedir?

5. İş Fikrinin Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak

Girişimci iş kurma sürecinin başında, öncelikle kurmak istediği işin,

DOĞRU

Sektör
İş fikri
Ölçek
Zaman
Ortaklar
Yer
Müşteriler
Makineler v.b.



faktörlerine sahip olduğundan emin olmalıdır.

5. İş Fikrinin Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak

- Girişimci gerekli özelliklere sahip mi?
 - Seçeneklerin belirlenmesi
 - İş Modeli



6. İş Kurma Sürecinin “İş Planını” Hazırlamak

- Neler, ne zaman yapılacak?
- Aktiviteler arası ilişkiler ve zamanlama
- İş kurma sürecinde rehber



Uzakdoğudan
mal siparişi;

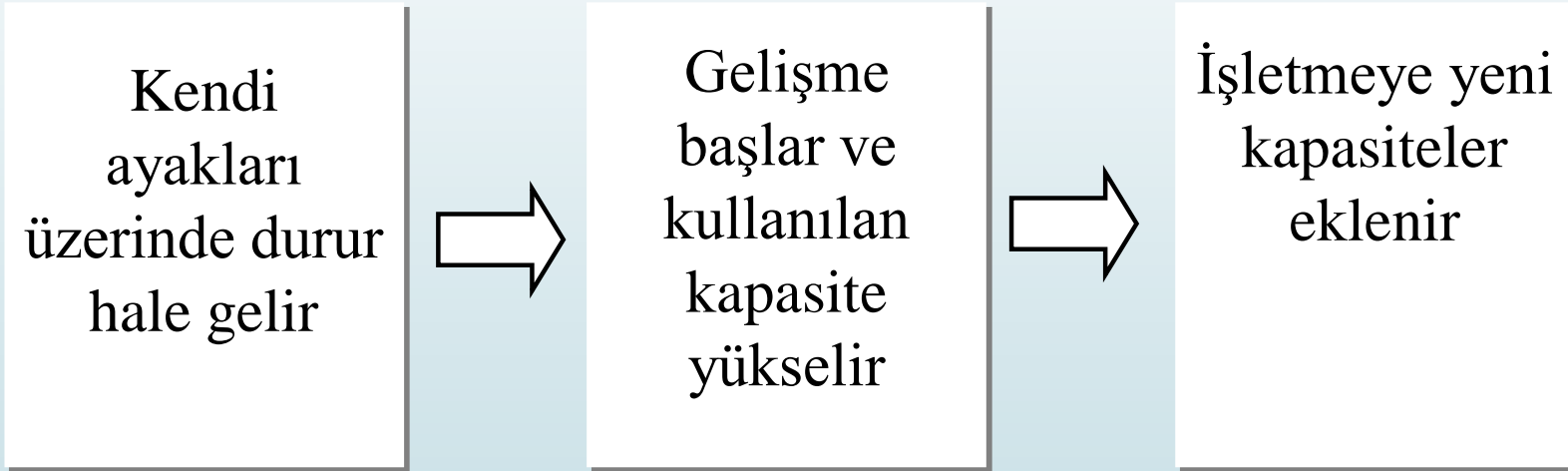
Piyasanın
davranışlarını
bilmek;

Geleceği
öngörmek

7. İŖi Kurmak

- İŖ kurma süreci detaylı aktivite planı
- İŖin fiilen kurulması:
 - İŖyerini kiralama,
 - Makine-ekipman ve malzeme satın alınması
 - Yasal kuruluş iŖlemleri,
 - Kredi iŖlemleri
 - Personel temini,
 - Deneme retimi, vb.

8. İşletmeyi Geliştirmek



VİZYON

- Vizyon, bir işletme ya da kurumun gelecekte ulaşmak istediği yeri, varmak istediği durumu ifade eder.
- Vizyon, kuruluşun bir hedefe odaklanmasını ve bu hedefe yönelmesini sağlayan amaçtır.
- Vizyon, gelecek için çalışanlara rehber olur ve yatırımcılara hedeflenen amaçlara ulaşmaya çalışırken nasıl hareket etmeleri gerektiği konusunda yol gösterecek ilkeler geliştirir.
- **BOSCH REKLAMLARI**

Projeler Yürütülürken Kuruluşların En Çok Karşılaştıkları Sorunlar

Maliyet planlamasında sapmalar %40.3

Proje kontrol ve izleme aşamasında aksaklıklar %21.1

Ekip çalışmalarında sorunlar %18.9

Proje grubunun oluşturulmasında sorunlar %16.7

Fizibilite ve değerlendirme aşamasında sorunlar %14.4

Proje enformasyon ve raporlama sisteminde tıkanıklıklar %14.4

Planlama aşamasında sorunlar %12.2

Kapasite ayarlamasında sorunlar %10.0

Yönetimden kaynaklanan sorunlar %8.9

Diğer %6.7

Firmalarca sorunların çözümlenme yöntemleri

160

Yanıt yok %41.0

Ekip toplantıları %15.7

İlgili birikimlerin izlenmesi kontrolü %13.3

Dışarıdan danışmanlık alma %8.4

Bir üst yöneticiye başvuru %6.0

Projenin revizyonu %4.8

Elemanların eğitimi %3.6

Projenin askıya alınması %3.6

Diğer %3.6

➤ ☺PROJE SÖZLÜĞÜ☺

- Büyük bir teknolojik başarı: Yine çuvalladık.
- Yıllarca süren kapsamlı çalışmalar sonucunda geliştirildi: Kazayla keşfettik.
- Tasarımlar, izin verilen limitler dahilinde oldu: Birkaç kuralı esnettikten sonra güçbela başardık.
- Test sonuçları son derece memnuniyet vericiydi: İşe yarıyor ama nasıl oldu, anlamadık.
- Müşteri memnuniyeti sağlanmıştır: Programın öyle gerisindeyiz ki, müşteri eline ne geçerse geçsin şükredecek.
- Yakın proje koordinasyonu: Bu işi başka birine yaptırmalıydık. En iyisi sorumluluğu paylaşalım.
- Öngörülemeyen sorunlar nedeniyle proje, ilk programın biraz gerisinde kaldı: Şu sıralar başka bir projeye ilgileniyoruz.

Başarılı olmak için mutlaka bilgili olmak gerekir.

Girişimci yeterli parası olmadığına rahatlıkla karar verebilir. Ancak yeterli bilgisi olmadığına çok zor kanaat getirir. Bilgi noksanının farkında olmayan girişimci, param yetmiyor zanneder. O zaman bilgi satın almak yerine ödünç para peşine düşer.

Gereğinden çok kullanılan para da en karlı işi bile zarara dönüştürür.

BEYİN FIRTINASI

BEYİN FIRTINASI NASIL YAPILIR?

Amerikalı Edwin Land 1943' te sahilde küçük kızının fotoğrafını çektiği zaman kızı sabırsızla, “Baba! niçin resmi hemen şimdi göremiyorum.? “ diye sormuştu. Bu soru babayı düşünmeye sevk etti. Düşünmesinin semeresini ise, ona ün kazandıran Polaroid makineyi geliştirerek gördü. Burada küçük kızın, o güne kadar düşünülmemiş veya hayata geçirilememiş bir olay için babasına ilham kaynağı olmuştur. Yeni keşif ve icatlara zemin hazırlayan müessir yollardan biri de beyin fırtınasıdır. Beyin fırtınaları çalışmaları sağ beyni uyarır.

Yapılan çalışmalar çocukların (bilhassa 2-7 yaş arası) okula gitmeden önce, okul dönemine göre sağ beyni dokuz kat daha fazla kullandıklarını ortaya koymuştur. Yani çocuklar yeni (mucitçe) fikirleri daha fazla üretirler.

Durum böyle iken niçin uzun yıllardan beri hiçbir bilim adamımız Nobel mükâfatı almamıştır? Niçin bütün yeni buluş ve icatlar başkaları tarafından yapılmaktadır? Son yüz yıldaki patentlerin yüzde kaç bize aittir? Cevaplardan bir tanesi, okullarımızda beyin fırtınası gibi yenilikçi düşüncelerin yeterince öğretilmemesi olabilir.

Beyin Fırtınası, tekniği herhangi bir konuda fikir ve çözümler üretmek ve karar almak amacıyla grup çalışmalarında kullanılan en etkili yöntemdir.

Bu teknik, belirli sayıda bir katılımcı ile gerçekleştirilir. Belirli kurallar uygulanır ve katılımcıların yeni ve yaratıcı fikirler üretmesi hedeflenir. Bu teknikle bütün fikirler toplanıncaya kadar herhangi bir değerlendirme yapılmaz.

Her fikir saygındır ve fikir üretme ortamında herkes eşittir. Bu teknik böylece eleştirel sınırlamaları ortadan kaldırır. Sıkılganlık, önyargılı eleştirme, baskı kurma, eleştirilme endişesi veya baskı altında ezilme gibi duygusal eğilimleri aşarak yaratıcı düşünceyi özendirir. Böylece yaratıcı düşünceleri ararken duygusallık ve akılcı olmayan davranışlar, beyin fırtınası tekniğinin getirdiği demokratik ve disiplinli ortamda dizginlenmiş olur.

Beyin fırtınası tekniği, problemin basit olarak tanımlanabildiği durumlarda çok etkili olarak kullanılabilir. Eğer problem karmaşık ve çok yönlü bir problem ise o zaman problemin kısımlara ayrılması ve her birinin ayrı oturumlarda tartışılması gerekir

BEYİN FIRTINASI UYGULAMA SÜRECİ

Beyin fırtınası toplantı düzeninde gerçekleştirilir ve aşağıdaki kurallar uygulanır;

1. Görüşülecek konu seçilir ve tahtaya yazılır. Seçilen konunun bütün katılımcılar tarafından doğru anlaşılması çok önemlidir. Bu nedenle seçilen konu açık ve kesin bir dille ifade edilir.
2. Toplantı konusu ‘problem belirleme ‘ ise, grup üyeleri olası problemler için önerilerde bulunurlar. Konu, bilinen bir problemi çözmek, üyeler çözüm önerirler.
3. Gruptaki her üye sırayla söz alarak fikir belirtir. Her söz alışta sadece fikir açıklanır.
4. Fikirler, kısa ve özlü olarak iletilir.

5. İlgili konuda aklına bir fikir gelmeyen üye “pas” geçer.
6. İletilen bütün fikirler herkesin görebileceği bir yere kaydedilir.
7. Fikirler belirtildiğinde üzerinde tartışılmaz. Ancak iletilen fikir anlaşılamadıysa açıklama talep edilebilir.
8. Bütün fikirler ortaya konulduktan sonra- herkes pas geçince – İlk tur oylamaya geçilir. Fikirler tek tek oylanır, üyeler istedikleri her öneriye oy verebilirler
9. İlk tur oylama sonucu en çok oy alan öneriler daire içine alınır ve bu fikirler üzerinde tartışılır. Yine tüm üyeler pas geçince tur oylamaya geçilir.
10. İkinci tur oylamada üyeler sadece bir öneriye oy verebilir. Bu oylama sonucunda öneriler önem sırasına göre belirlenmiş olur.

Beyin Fırtınasında uygulanmasında katılımcı sayısı 6 ile 8 kişi arasında olabilir. Katılımcı sayısının az olması, yeni fikirlerin üretilmesi olanağını sınırlar. Bununla birlikte sayının fazla olması da toplantı süresini uzatır ve toplantı hâkimiyetini sağlamayı güçleştirir.

KURALLARA BAĞLILIK

Beyin fırtınası, belirli bir disiplin gerektirir. Uygulama sürecinin adımları titizlikle uygulanmalıdır. Ancak bu disiplin katılık içinde olmamalı, yapıcı, zevkli ve eğlenceli bir atmosfer içinde uygulanmalıdır.

Önerilerin alınması ve yaratıcılığı teşvik yaratici düşünceler ancak uygun ortamda geliştirilebilir. Bu nedenle kişiler zorlanmamalı, sadece teşvik edilmelidir. Kimi öneriler aşırı iyimser hatta fantezi bile olsa kesinlikle alaycı tavır alınmamalı, fikirler eleştirilmemelidir. Özellikle farklı, ilginç fikirlerin gelmesi için benzetmeler yapılır.

Çağrışım ve anımsatma yoluyla başka bağlantıların kurulması sağlanır.

REHBERLİK

Gruba beyin fırtınası sırasında rehberlik edecek bir kişi belirlenir. Rehber, beyin fırtınası uygulaması süresince akışı yönetir. Rehber, fikirlerin sırayla gelmesini izler, gelen fikirlerle ilgili herhangi görüş belirtmez ve katılımcıların rahatça görebileceği bir tahtaya veya panoya yazar. Sadece gerekmesi halinde iletilen fikri açık ve anlaşılır yazmak için fikri ileten onay olarak kısaltma veya düzenleme yapabilir.

BEYİN FIRTINASI UYGULAMALARINDA YAPILAN HATALAR

Beyin fırtınası uygulamalarında yapılan temel hatalar şunlardır; Bireysel baskınlıklar demokratik ve fikirsel üretimde eşitlik ortamı sağlanmazsa, baskın kişi ve yöneticilerin etkisinde kalınabilir. Bu durumda yaratıcı ve özgün fikirler üretilemez. Baskın kişinin dediği olur.

Kurallara uyulmaması Tekniğin kurallarına uyulmaması durumunda verimli ve etkili bir sonuç çıkamayabilir.

YARATICI ORTAMIN OLUŞMAMASI

Toplantıda yaratıcı ortamın sağlanmaması ve teşvik edilmemesi durumunda sadece bilinen fikirlerle yetinilir. Bu nedenle ,

Zaman baskısı yaratılmamalıdır

Fikirlerin tartışılmasına engel olunmalıdır

Rahat ve huzurlu bir ortam sağlanmalıdır.

Rehberin uygun ortamı sağlayamaması, rehberin yeterli yetkinlikte olmaması durumunda tekniğin tam olarak uygulanamaması, grubun baskın olması ve çalışmayı istediği yöne götürmesi mümkündür

**REHBER, BEYİN FIRTINASI TEKNİĞİNİ BİLEN VE
OLAYLARA TARAFSIZ YAKLAŞABİLEN BİR KİŞİ
OLMALIDIR.**

Aynı zamanda grubu yönlendirebilmeli ve grubu yeni fikirler için teşvik edebilmelidir. Toplantı düzeninin oluşmaması düzenli ve ciddi bir toplantı düzeni sağlanmazsa kargaşa ve dağınıklık oluşur. Zaman kaybı, sıkıntı ve güvensizlik doğar.

Kısrar tartışma fikirleri hemen yargılama ve sabit fikirli olma durumunda fikir üretme çabası, katkısı olmayan tartışmalara dönüşebilir. Ana konudan sapmalar ve farklı konularda tartışmalar doğabilir.

BEYİN FIRTINASI TEKNİĞİ

Beyin fırtınası tekniği, fikir üretme ve geliştirme amacıyla kullanılabilen sosyal bir tekniktir.

Fikir yürütme sırasında katılımcıların dinlenme ve ifade etme odaklı iletişim yeteneklerini geliştirmesi sağlanır.

Aynı zamanda da analiz ve değerlendirme disiplininin oluşması ve geliştirilmesinde çok etkili bir tekniktir.

Fikir ve düşüncelerin rahat ve özgür bir ortamda kuralara uygun olarak ifade edilmesi katılım, paylaşım ve etkileşimin pekişmesini sağlar.

BEYİN FIRTINASI TEKNİĞİ

Bireylerin eleştirilme endişesi olmadan fikirlerini rahatlıkla ifade ettikleri grup tartışma tekniğidir. Beyin fırtınası, değişik fikirlerin ortaya konulmasını destekler, böylece kısa sürede çok sayıda farklı fikirler üretilir. Bu tekniğin uygulanmasında fikirlerin niteliğinden çok, sayıca çokluğu önemlidir.

Gruplar, bu tekniği uygulayarak daha yaratıcı bir şekilde belirli bir konuda hızlı bir süreç içinde çok sayıda fikir üretirler. Fikirler, gruptakilerin bilgilerini, tecrübelerini ve ileri görüşlerini birleştirir bir şekilde toparlanarak listelenir ve ortaya çıkan fikirler listesinden kullanılacak olanlar seçilir:

Beyin Fırtınasının Yararları:

- Grubun bütün olarak bilgilerini ve deneyimlerini ortaya koymasına yardımcı olur.
- Yaratıcılığı destekler.
- Grubun bütününün katılımını sağlar.

Nasıl Beyin Fırtınası Yaparız?

- Ekip lideri beyin fırtınası için konuyu yeniden gözden geçirerek netleştirir,
- Belirli bir süre tespit edilir,
- Gruptaki her üye sıra ile bir fikir ortaya atar,
- Ekip lideri her fikri tahtaya yazar. Fikir özetlenerek tahtaya yazılır ise fikri ortaya atan kişinin fikrin anlamını koruduğunu kabul etmesi gerekir,
- Fikirlerin sayıca çokluğu önemlidir. Bir kişinin fikri daha önce kaydedilen bir başka fikre bağlantılı olabilir,
- Süreç, gruptakilerin bütün fikirlerini tamamlanıncaya kadar devam eder,
- Ekip lideri bir sonraki aşamaya geçmeden önce gruba kaydedilecek daha başka fikirlerinin olup olmadığını sorar.

Beyin Fırtınası için Kurallar

- Her grup üyesi her seferinde yalnız bir fikir söyler,
- Fikirler dönüşümlü olarak söylenir,
- Fikirler söylenirken ortaya atılan fikirle ilgili olarak hiçbir yorum ve eleştiri yapılmaz, fikirler sorgulanmaz veya yargılanmaz,
- Hızla bir kişiden diğerine geçilir,
- Grup üyeleri eğer sıra kendilerine geldiğinde söyleyecek fikirleri yok ise "beni geçin" der,
- Her fikir; çılgınca, mantıksızca, aptalca, uygun değil veya tekrar ediliyor gibi görülse bile, kabul edilir,

Tartışma / Açıklama Bölümü:

187

Bütün fikirlerin ortaya atılışı tamamlandıktan sonra tartışma/açıklama bölümüne geçilir. Ortaya atılan fikirler üzerinde tartışılarak fikirlerin tam olarak anlaşılması sağlanır. Bu bölümün sonunda bütün grup üyelerinin uzlaşması ve bir fikir üzerinde hemfikir oluşması zorunluluk değildir.

-Grup üyelerinin aydınlanmasını istedikleri noktalar üzerinde beyin fırtınası yaratılarak tartışılır,

-Amacına uygun olmayan, grubun becerilerinin dışında ve daha önceden tamamlanmış fikirler elenir,

-Aynı özelliği taşıyan fikirler gruplandırılarak birleştirilir.

Beyin Fırtınasını Ne Zaman Kullanabiliriz?

- Amaçlar belirlenirken,
- Öğretmen/öğrenci katılımını sağlamak için,
- Öğrenci/personel/veli fikirleri arasından öncelik taşıyanların belirlenmesinde,
- Fazla sıklıkla toplanmayan gruplarda fikir üretiminde,
- Büyük değişim yaratacak fikirleri ortaya çıkarmada,
- Personele görüşlerini açıklama fırsatı tanımada,
- Eleştiriye formülleştirmede,
- Görüş birliğine ulaşmada,
- Gelişim hedeflerinin belirlenmesinde,
- Problem çözümünde,
- Yaratıcı fikirler üretmede.

Beyin Fırtınasının Temel Kuralları:

1. Bütün öneriler kabul edilir ve listelenir,
2. Hiçbir öneri eleştirilmez,
3. Fikirlerin özgürce açıklanması desteklenir,
4. Bütün fikirler ortaya konuluncaya kadar önerilerin ortaya konuşu devam eder,
5. Fikirlerin sınıflandırılması sağlanır,
6. Benzer fikirler fikri ortaya atanın kabulü ile gruplandırılır,
Öneriler, fikri ortaya atanın kabulü ile geliştirilir.

Pazarlama

Girişimcilerin yerine getirdikleri temel faaliyetlerden biri olan pazarlama, ürün ve hizmetlerin üretim noktasından tüketicilere ulaşıncaya kadar yapılan faaliyetlerin bütünüdür.

Pazarlama anlayışı zaman içinde değişime uğramıştır. Başlangıçta üretim ağırlıklı olarak yapılan pazarlama daha sonra satış ağırlıklı olarak yapılmaya başlanmıştır.

Üretim ağırlıklı pazarlamada verimliliği artırarak, olanaklar ölçüsünde kaliteli ürünleri düşük maliyetlerle üretmek hedeflenmekteydi.

Satış ağırlıklı pazarlamada ise işletme açısından daha karlı ürünlerin satılması hedeflenmiş ve bu amaçla satışı artıracak her türlü teknik kullanılarak tüketicilerin tüketime özendirilmesi amaçlanmıştır.

Çağdaş pazarlama anlayışı;

- tüketici istek ve beklentilerinin karşılanması,
- pazarın sürekliliğinin ortaya konmasını,
- işletmenin üretim olanaklarının talebi karşılayıp karşılayamayacağını araştırılmasını,
- üretilen malın depolama ve dağıtım faaliyetlerinin planlı bir bütünlük içinde yapılmasını

Çevre dostu ürünlerin pazarlaması (yeşil pazarlama)

Maksi pazarlama

Doğrudan pazarlama

Mega pazarlama

Sosyal pazarlama

Pazarlama Çeşitleri

198

KitleseI pazarlama

Ürün farklılaştırması ve çeşitlemesine dayalı pazarlama

E-ticaret

Amaca yönelik pazarlama

Niş (Niches) pazarlama

Pazarlama Stratejileri

199

Pazar payını büyütmek,
Pazarı çeşitlendirmek,
Ürün geliştirmek,
Yeni ürünler sunmak

Çevresel Faktörler

200

kültürel,
dini,
psikolojik,
siyasal,
toplumsal,
ekonomik

Girişimcilikte Başarı Faktörleri

201

Yönetim işletmedeki bütün kaynakların planlanmasını, yönlendirilmesini ve koordine edilmesini kapsayan geniş kapsamlı bir kavramdır. Yapılacak her işin bir bedeli vardır ve bu bedel ancak ödendikten sonra yatırımlardan bir getiri elde edilebilir.

Girişimcilikte Başarı Faktörleri

202

Özellikle küçük işletmelerde girişimci aynı zamanda yönetici ve işletmede bizzat çalışan kişi olarak ayrı bir öneme sahiptir. Küçük işletmelerin çoğunlukla emek yoğun olan yapıları da dikkate alındığında, girişimcinin önemi daha da artmaktadır.

Girişimcilikte Başarı Faktörleri

203

Başarılı bir girişimcinin sahip olması gereken nitelikler;
Uzun süre yorulmadan çalışabilme,
Zorluklara kolaylıkla karşı koyabilme,
Davranış ve kararlarda azimli olma,
Mali gücünü kuvvetlendirinceye kadar az karla yetinme,
İşin gerektirdiği teknik ve sosyal beceriye sahip olma.

İş olanağının bulunması: Girişimciler, yapacakları Pazar araştırmaları ile tüketicilerin mevcut ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçların var olan yatırımlarla ve ürünlerle yeterince karşılanıp karşılanmadığını tespit etmelidirler.

Girişimciler yapılacak araştırmalar sonucunda yaratıcı zekalarını da kullanarak, müşterilerin ihtiyaç duyduğu fakat piyasada mevcut olmayan ürünleri belirleyerek, bu ürünleri üretmek suretiyle başarı elde edebilirler.

İşe başlamak için uygun zamanın seçilmesi: İşe başlarken uygun zamanın seçilmesi en önemli başarı faktörlerinden birisidir. Burada önemli olan, yatırım yapmak için en uygun dönemin seçilebilmesidir.

Bazen kriz ortamlarında bazı ürünlerin satışları artabilirken, bazen de, bir pazarda bir ürüne ilişkin kıyasıya yaşanan bir rekabetin sonunda bazı işletmelerin pazardan çekilmek zorunda kaldıkları dönemler, o işe başlamak için en uygun dönemler olarak değerlendirilebilir

Yönetim yeteneği ve tecrübesi: Yönetim yeteneği ve tecrübe, girişimcinin sorunların üstesinden rahatlıkla gelmesine ve yeni koşullara kendisinin ve işletmesinin kolayca uyum sağlayabilmesine yardımcı olacak bir başarı faktörüdür.

Yönetim yeteneği girişimcinin taşıması gereken en önemli niteliklerden birisidir. Tecrübe ise bir süreç boyunca insanların karşılaştıkları olay ve durumlar sonucunda elde etmiş oldukları, çoğu öğrenilerek elde edilemeyecek olan kazanımlardır.

Öz sermaye ve kredi olanakları: Bir işe başlamadan önce, bu iş için gerekli olan yatırım ve işletme sermayesinin tutarının gerçekçi bir biçimde hesaplanması gerekir. Girişimci bu kaynağın tamamına sahip olmayabilir. İhtiyaç duyulan sermayenin, bir kısmı, çeşitli borçlanma yöntemleri ile de sağlanabilir. Yatırımın geri dönüş oranı ve faizi dikkate alınarak girişimci bir tercihte bulunur.

Özellikle küçük işletmelerin kara geçinceye kadar ailenin geçimini sağlama yükümlülüğü dikkate alınarak, işe başlamadan önce, yatırım bittikten ilk kazançlar elde edilene kadar geçecek olan sürenin iyi tahmin edilmesi gerekir. Bu arada, borçların geri ödeme sürelerinin de dikkate alınması gerekir.

Öz kaynaklar ve borçların uygun oranlarda bir araya getirilmesi esastır. Bu oran için genellikle, sermayenin hiç olmazsa % 60'ının öz kaynaklardan karşılanması gerekmektedir. İşletme sermayesi de, bir yıl daha doğru olmakla birlikte en az altı aylık bir faaliyeti sağlayacak miktarda olmalıdır.

Riske karşı sigorta: Başarı faktörü olarak riske karşı sigorta, gelişmelere hazırlıklı olma ve değişikliklere uyum sağlamayı ifade eder. Bunlar, doğacak fırsatların değerlendirilmesi şeklinde olabileceği gibi, beklenmeyen durumlarda işletmenin düşebileceği sıkıntılar dikkate alınarak, işletme faaliyet ve kaynaklarının sigorta kapsamına alınması (yangın, doğal afet, salgın hastalık vb.) şeklinde de olabilir.

Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri

214

Yapılan araştırmalar küçük işletmelerin başarısızlık oranlarının büyük işletmelere oranla daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Başarısızlıkta en önemli nedenlerden biri de finansal sorunlardır. İşletmelerde başarısızlığa neden olan faktörleri beş ana başlık altında incelemek mümkündür.

Kuruluş yerinin iyi seçilmemiş olması: Yeni bir işletme kurarken, en önemli işlerden birisi kuruluş yerinin belirlenmesidir. Kuruluş yeri, işletmenin faaliyette bulunacağı yer olup, maliyetlerin temel belirleyicisi ve hizmetin sunulma düzeyini etkileyen ana unsurdur.

Kuruluş yerini, değiştirmek son derece güç bir işlemdir. Bu nedenle, kuruluş yerinin ayrıntılı incelemelerden sonra belirlenmesi gerekir. Kuruluş yeri kapsamlı ve karşılaştırmalı analizlerin sonucunda, kritik faktörler dikkate alınarak tespit edilmelidir

Rekabet faktörlerinin dikkate alınmaması: Girişimci, işletmeyi kurup faaliyet göstereceği pazarı belirlemeden önce, rakiplerini araştırmalı ve yapacağı SWOT analizi ile rakiplerinin güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymalıdır. Bu doğrultuda rekabet edebileceği ve amaçlarına ulaşacağı pazarı tercih etmelidir.

Rakipler, aynı zamanda işletmenin yakın çevre faktörlerinden birisidir. Çoğu benzer mal veya hizmetleri piyasaya süren rakipler, işletmenin başarı şansını belirleyici rol oynarlar. Eğer rakiplerin piyasadaki pazar payları yüksek ise, onlarla rekabet etmek güçtür. Bu nedenle girişimci, özel bir ürüne (yöresel ürünler) ya da özel bir pazara (niche Pazar) odaklanarak amacına ulaşmaya çalışmalıdır.

Sermaye Yetersizliği: Girişimcilerin en önemli başarısızlık nedenlerinden birisi de sermaye yetersizliğidir. GÜNÜMÜZDE, özellikle işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletilemeyen, atıl bekleyen veya düşük kapasite kullanım oranıyla çalışan pek çok işletme bulunmaktadır.

Özellikle tarım işletmelerinde sermaye devir oranınının sanayi işletmelerine göre çok düşük olması, işletmelerin önündeki en önemli engellerden birisini oluşturmaktadır.

Kişisel Unsurlar: Girişimcinin başarısızlıklarında, saydığımız dışsal unsurların yanında, bizzat kendilerinden kaynaklanan bazı eksiklikler de etkili olmaktadır. Kişisel faktörler olarak değerlendirebileceğimiz bu faktörler; ticari ve teknik bilgi yetersizliği ile hazırlıklı olmadan işe başlamaktır.

Girişimcilerin bir kısmı, fizibilite etütlerini gereken hassasiyetle yapmamakta, bunu bir külfet olarak görmekte, başkası kar ediyorsa ben de ederim anlayışıyla işe başlamakta ve yatırım sona ermeden sermayesi bittiği için ya işletmeyi üretime açamadan kapatmak zorunda kalmakta ya da düşük kapasiteyle çalıştığı için maliyetler yükselmekte, rekabet gücü azalmaktadır.

Her girişimci aynı düzeyde ticaret ve teknik bilgiye sahip değildir. Bazı girişimciler aileden gelen bir bilgiye sahip iken, bazıları bu konuda eğitim alarak belli bir bilgi birikimine sahip olabilirler. Oysa, yoğun rekabet şartları altında başarılı olabilmek için belli bir bilgi birikimine sahip olmak gerekir. Bu konuda, teorik eğitimin pratik uygulamalarla ve tecrübelerle desteklenmesi gerekir.

Yeterince deneyimleri olmayan kişilerin, gereken hazırlıkları da yapmaksızın, zaman zaman bir işe soyundukları görülmektedir. Cesaret girişimci açısından son derece önemli bir niteliktir. Ancak hazırlıklı olmadan, yalnızca cesaretle iş hayatına atılmak, cesaretin sağlayacağı avantajı riske dönüştürmek anlamına gelir.

iş hayatında

1 sıkılmayacaksın

2 hızlı olacaksın

3 aksiyon hakkınızı kullanacaksınız

4 kararlarda dürüst olacaksınız

5 vücudunuza iyi bakın

6 çalışma hayatınıza girdiğinizde işinizi ibadet sayın

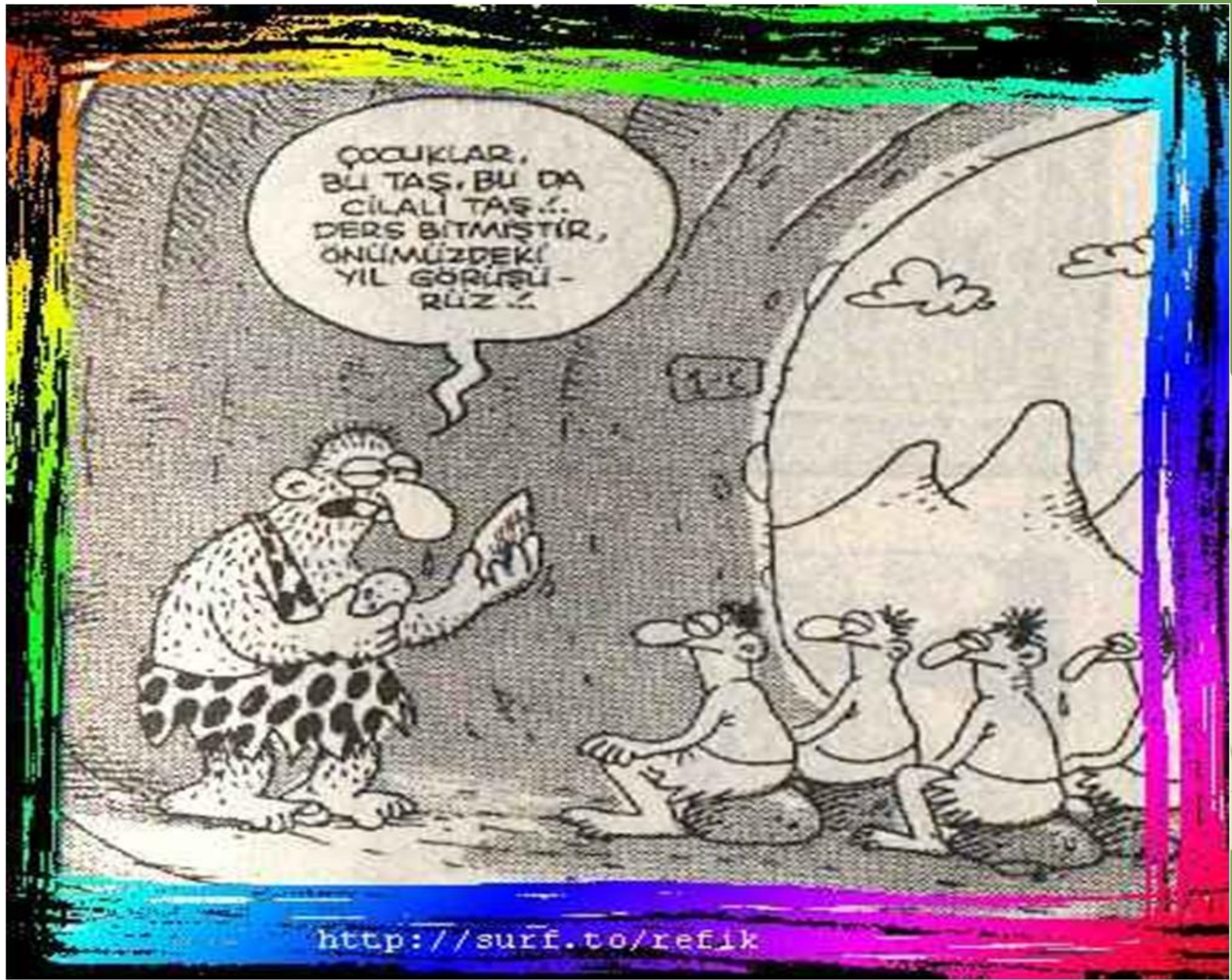
Yetersiz Zaman: Girişimcilerin, dinamik piyasalara uyum sağlayabilmek için hızlı karar vermesi ve uygulaması önem taşımaktadır. Ancak, fırsatın kaçırılmaması için acele alınan kararlarda başarısızlık riski yüksektir.

Zaman problemi, işletme kurulduktan sonra da önemini devam ettirir.

Girişimciler, özellikle küçük işletmelerde, işletmede hem yönetim işlerini hem de belirli görevleri yerine getiren kişiler oldukları için zamanlarını çok iyi planlamalıdır.

Sorularınız varsa cevaplayayım.

Daha sonra aklınıza soru gelirse lütfen yüzyüze, e posta veya telefon yoluyla ulaşınız.



DERS NOTLARI SÜREKLİ YENİLENMEKTEDİR.
LÜTFEN DAHA ÖNCE İNDİRDİĞİNİZ DERS
NOTU VAR İSE
ONUN İLE SAYFADAKİ
DERS NOTUNUN TARİHLERİNİ
KARŞILAŞTIRINIZ VE
YENİ TARİHLİ OLAN DERS NOTUNU TERCİH
EDİNİZ.
NOTLARDA HATALI ve
EKSİK BİR YER GÖRDÜĞÜNÜZDE LÜTFEN
BİLDİRİNİZ.

T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
EDREMİT MESLEK YÜKSEKOKULU

Zeytincilik ve Zeytin İşleme Teknolojisi
Programı

Öğr. Gör. Mücahit KIVRAK

0 505 772 44 46

kivrak@gmail.com

www.mucahitkivrak.com.tr