**Girişimcilik Hakkında Bilmeniz Gerekenler**

**Girişimcinin Görev ve Sorumlulukları Nelerdir?**

Girişimci olan bir kişi, iş kurma fikrine karar verdiği andan itibaren adım atmayı planladığı piyasanın analiz ve araştırmasını çok iyi yönetebilmeli, ön araştırma çabaları (fizibilite) gerçekleştirmeli ve planlar oluşturmalıdır.

Ekonomik fırsatları yeni değerlere dönüştürme amacıyla hareket eden girişimci kişinin görev ve sorumlulukları arasında iş geliştirme, reklam pazarlamaları, maliyet araştırması, piyasa ve pazar araştırması, modelleme çalışmaları, iş planının hazırlanması gibi pek çok alan bulunmaktadır.

**Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özellikler**

Girişimciliğe başlamak ve başarılı bir girişimci olma yolunda ilerlemek istiyorsanız, risklerle dolu bir dünyaya adım atmak üzere olduğunuzu akılda tutmak gerekir. Piyasada ortaya çıkabilecek kriz durumlarına hazırlıklı olmak, ek planlar geliştirmek ve çeşitli durumları fırsata çevirebilmek bir girişimcinin sahip olması gereken başlıca özellikler arasında yer almaktadır. Sektörde karşımıza çıkan başarılı çalışmaları gerçekleştiren kişilerin sahip olduğu diğer özellikler arasında:

* Motivasyonunu yüksek tutmak
* Çeşitli kriz durumlarını avantajlara çevirebilme yeteneği, kriz yönetimi gerçekleştirmek
* Disiplinli ve planlı hareket etmek
* Sabırlı olmak
* Amaçlarınıza bağlılık hissetmek
* İleri görüşlülük ve geleceğe odaklı hareket etmek
* Zaman yönetimini gerçekleştirebilmek
* Özgüven sahibi olmak ve kendine güvenmek
* İletişim becerileri açısından gelişmiş olmak
* Planlama yeteneğini geliştirmek
* Finansal bilgiler açısından kapsamlı bir bilgi haznesine sahip olmak gibi özellikler yer almaktadır.

**10 Farklı Girişimcilik Fikri**

Girişimcilik sektörü, çok fazla alt alana ayrılabilen ve farklı pazarlarda kendine yer bulabilen bir alandır. Hangi alanda bu faaliyeti yapmak istediğiniz motivasyonunuza, gelecek planlarınıza ve sizin kendi öznel hedeflerinize bağlı olarak şekillenecektir. Gündelik hayatta sürekli olarak karşımıza çıkan girişimcilik fikirlerine farklı örnekler vermek gerekirse şu on girişime göz atabilirsiniz:

1. eBay
2. Whatsapp
3. Airbnb
4. Udemy
5. Armut.com
6. Yemek Sepeti
7. Peak Games
8. Scotty
9. Ay Yapım
10. Biota Labaratuvarları gibi başarılı olmuş farklı girişimcilik örneklerini sıralayabiliriz.

**Girişimciliğin Sağladığı Faydalar**

Girişimciliğin bireylere ve topluma sağladığı faydalar çeşitlidir. Ancak en önemli fayda, girişimcilik hareketlerinin piyasayı dinamik bir hale getirmesidir. Doğru ve profesyonel bir şekilde planlanmış faaliyetler, pazarı hareketlendirir, müşterilerin oluşabilecek ihtiyaçlarına en uygun yanıtları verir ve aynı zamanda yüksek düzeyde gelir elde edilmesini sağlar. “Girişimciliğin sağladığı faydalar nelerdir?” sorusunun cevabına verilebilecek önde gelen avantaj ve faydalar arasında;

* Kişilerin kendi özgürlükleri ile hareket edebilmesini sağlamak,
* Yaratıcı fikirlerin doğmasına ve gelişmesine olanak tanımak,
* Araştırma ve plan yapma süreçlerinden dolayı kişinin kişisel gelişimine katkı sağlamak,
* Bireylerin kendi iş modelini yaratmasıyla birlikte özgünlüğe yer açmak,
* Piyasada talep gören ve sabit bir müşteri kitlesi kazanan girişimcilik faaliyetleri sayesinde kişinin yüksek düzeyde gelir kazanmasını sağlamak,
* Ekonomik büyüme ve piyasadaki türlerin çeşitlenmesine katkı sağlamak gibi faydalar sıralanabilir.

**Adım Adım Girişimcilik**

Girişimci olmak ve tamamen kendi yaratıcı fikirlerinize dayanan bir iş kurmak istiyorsanız, takip etmeniz ve gerekli dikkati, özeni, titizliği göstermeniz gereken belli başlı adımlar bulunmaktadır. Sektöre yeni adım atacak bir kişinin yerine getirmesi gereken adımlar:

**Problem Bulun, Analiz Yapın ve Çözümünü Geliştirin**

Her şeyden önce, müşterilerin en çok ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetlerin ne olduğunu saptamak gereklidir. Müşteriler en çok hangi alanda desteğe ihtiyaç duyuyor, sıklıkla satın aldıkları ve kendi kendine kazanç sağlayan (sürekli satın alınan) ürünlerin başında neler geliyor gibi başlıklara dikkat ederek piyasada ön plana çıkan noktaları saptayın ve gerekli finansal analizleri gerçekleştirin.

Fikriniz, müşterilerin çözüme ulaştıramadığı bir ihtiyaca nasıl bir yanıt sağlayacak, hangi özellikleri sayesinde ön plana çıkarak kendini fark ettirecek gibi önemli noktalar üzerinde durun.

**Prototip Geliştirin**

Hangi ürün ya da hizmete yönelik bir faaliyet gerçekleştireceğinize karar verdikten sonra, prototip geliştirin. Ürünün son haline en yakın versiyonunu değerlendirin, ürünün hedef kitlesinde yer alacak olan bireylerden farklı geri dönüşler alın ve bu geri dönüşler sayesinde ürünün eksik, hatalı yanlarını onarmak konusunda adımlar atın.

**Müşteri Bulun**

Müşteri kazanabilmek için fikrinizi geliştirdikten sonra kurmuş olduğunuz siteye yönelik çeşitli reklam çalışmaları yapmalısınız. Arama motoru optimizasyonu (SEO) internette ürüne dair özellikleri aratan kitlelerin direkt olarak sitenize ve size yönelmesinde önemli katkılar sağlayabilir. Aynı zamanda belli bir takipçi kitlesine sahip olan kişilere ürününüzü tanıtım amaçlı gönderebilir, ilerleyen süreçlerde çeşitli iş birlikleri sağlayabilirsiniz.

**Ortak Bulun ve Şirket Kurun**

Girişimcilik fikriniz büyükse ve başlayabilmek için daha büyük bir sermaye gerektiriyorsa, sizinle aynı amaç ve hedefler üzerinden hareket eden bir ortakla birlikte iş kurmak mantıklı bir seçenek olabilir. Biriyle birlikte çalışmanın iyi avantajları olduğu gibi, iletişim problemleri ve davranış farklılıklarından ötürü ortaya çıkabilecek sorunlar da unutulmamalıdır.

**Melek Yatırımcı Bulun**

Melek yatırımcı olarak adlandırılan kişiler, işletme içinde bulunan bir mülk hissesi karşılığında kendi parasını bu faaliyete yatırmayı seçen insanlar anlamına gelmektedir. Bir işletmenin ilk kez oluşmaya başladığı zaman dilimlerinde varlıklarının bir kısmını bu işletmeye yatıran melek yatırımcılar, oldukça varlıklı insanlardır ve bu melek yatırımını ağırlıklı olarak bir hobi halinde gerçekleştirmektedir. Melek yatırımcılardan destek almak, işinizi büyütmek için ihtiyaç duyduğunuz gerekli şeyleri gerçekleştirmeniz açısından size oldukça katkı sağlayacaktır.

**Sermayenize Dikkat Edin**

Girişimciliğe başlarken elinizde bulunan sermayeyi kullanacağınız noktalar konusunda dikkatli hareket etmelisiniz. Her şeyden önce, önceliklerinizi belirleyerek hareket edin. Girişimin en hızlı ve acil şekilde ihtiyaç duyduğu hizmetler neler, hangi alanlarda para harcamak size en kısa sürede büyük artılarla dönecek gibi konular üzerinde durmak ve doğru yanıtlara ulaşmak, sermayenizi en uygun şekilde kullanmanıza yardımcı olacaktır.

**KOSGEB Girişimcilik Destekleri**

KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı’nın kısaltması olarak kullanılmaktadır. Girişimcilik sektörüne adım atmayı planlayan hemen hemen her kişinin önüne KOSGEB kredisi kavramı düşmektedir. KOSGEB, desteklenmeye uygun görülen küçük ya da büyük faaliyetlerin yeterli sermayeye ulaşmasını sağlamak için bakanlık ve girişimci arasında aracı görevi görmektedir.

– Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan,

– 18 yaşını doldurmuş bir yetişkin olan,

– KOSGEB bünyesinde verilen girişimcilik eğitimini alan, genç girişimci geliştirme programlarına katılmış olup mezun durumda olan,

– İŞGEM içerisinde yer alan girişimcilerden 1 sene içinde işletme açanlar, beyanname dolduranlar ve KOSGEB veri tabanına kayıtlı olanlar KOSGEB destekleri alabilmektedir.