

Girişimci, üretim elemanlarını (doğa, emek, sermaye) sistemli ve bilinçli bir şekilde bir araya getirerek topluma fayda ve kendine kazanç sağlayacak mal ve hizmet üretimini sağlayan kişidir.

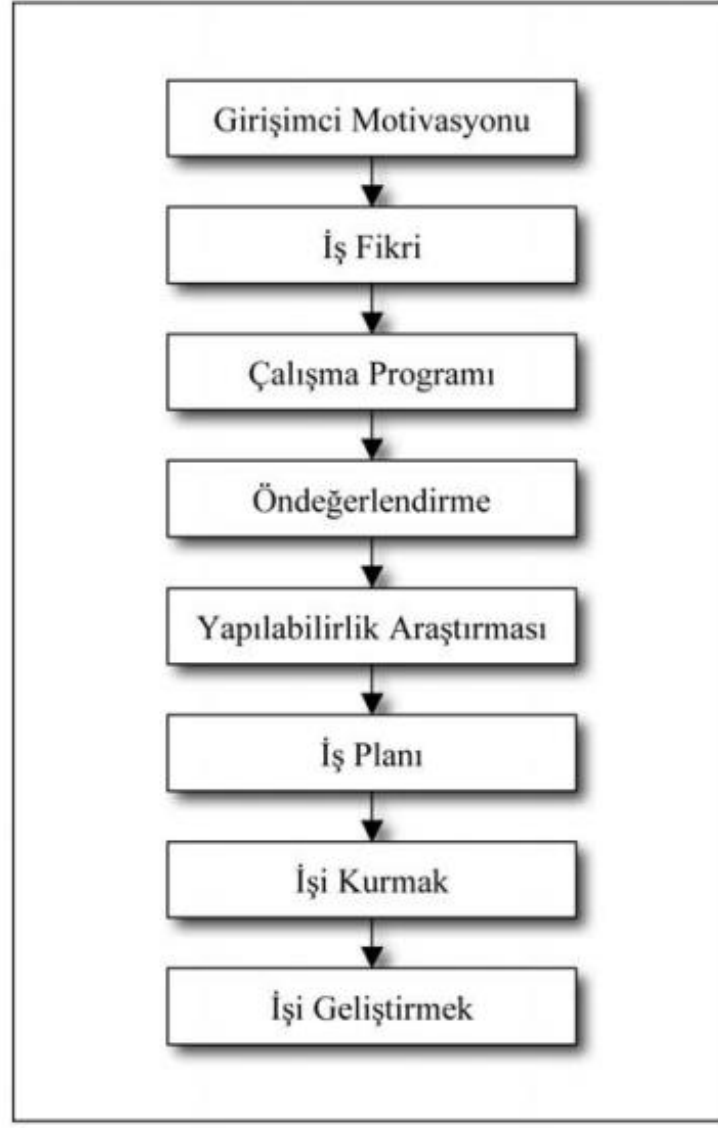
Girişimcilik ise en genel ifadeyle kar amacı ile riski üstüne alan ve iş kuran kişinin yani girişimcinin yaptığı atılımdır.



Girişimcilik ülke kalkınmasında olduğu kadar, günümüzde bölgesel, yöresel (yerel), kentsel, kırsal kalkınmada önemi hızla artan bir olgudur.

Girişimcilik, toplumsal gelişimin en büyük anahtarlarından biridir. Yaygın bir girişimci potansiyeline sahip bir ülkede algılanan ekonomik refah düzeyi ve değişken piyasa koşullarına, ekonomik savaşlara vs. cevap verebilme kapasitesi yüksektir.

Girişimcilik Süreci



Girişimcinin işi kurmak için gerekli motivasyonu sağlamasından işi geliştirmesine kadar olan aşamalar, Girişimcilik Süreci olarak adlandırılır.

Genel hatlarıyla;

=> İlk aşamada girişimci bir iş kurmak için isteklidir. Motivasyonu yüksektir.

=> Azimli girişimci kuracağı işin olacağına dair arayışa girer. Bir iş fikri oluşturur.

=> Belirlediği iş fikri doğrultusunda bir çalışma programı planlar.

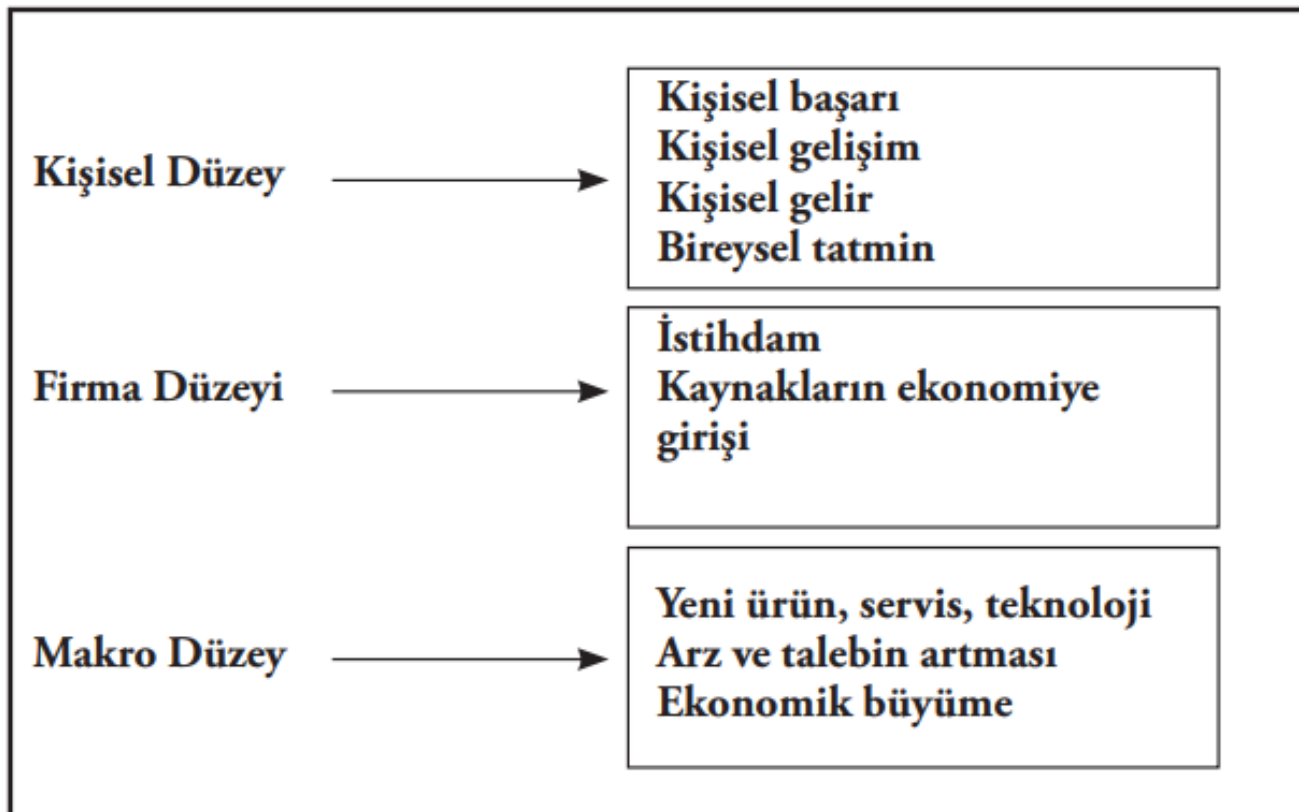
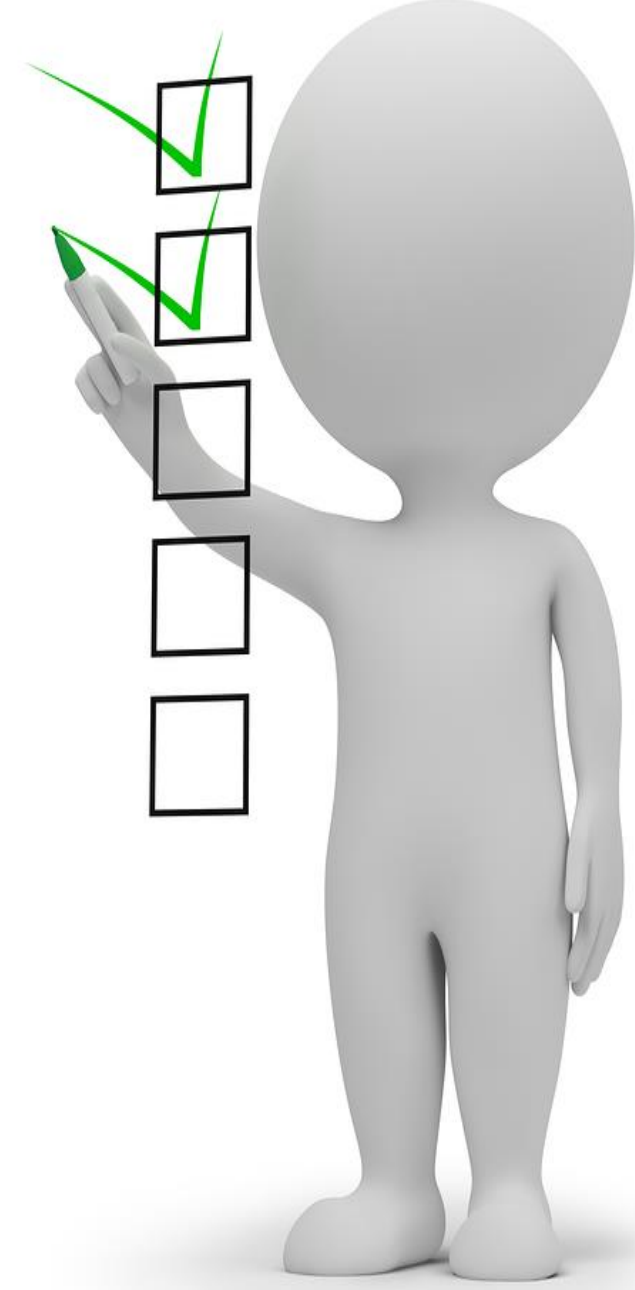
=> Yapacağı işin başarı şansını, gelir potansiyelini ve bu işi yapmak için gereken öncelikleri işleri araştırarak ön değerlendirme çalışması gerçekleştirir. Ön değerlendirme çalışması, iş fikrinin genel özelliklerinin belirlenmesini ve kendi özellikleri ile genel bir karşılaştırma yapılmasını sağlamaktadır.

=> Bir işin başarılı olması genel olarak fikre, piyasaya ve girişimcinin özelliklerine bağlıdır. Bu nedenle iş kurma sürecinde bu konu üzerine detaylı ve karşılaştırmalı analiz yapılmalıdır. İş fikrinin, piyasadaki ve rekabet ilişkileri içindeki yeri, müşteri kitlesi, ürün ve hizmet özellikleri, işletme kuruluş modeli ve yasal seçenekler, teknik bilgi ve beceriler, finansal kaynak seçenekleri gibi konular dikkatli bir şekilde araştırılmalıdır.

=> Girişimci yapılabirlik araştırması sonrasında, kurulacak olan işin en doğru ve uygulanabilir modeline ulaşmış olacaktır. Artık girişimcinin elinde, çeşitli kuruluş ve işletme seçenekleri arasından kendi özelliklerine ve işletme amaçlarına uygun olanların seçildiği bir kararlar dizini yer almaktadır. İşin kurulma günü gelene kadar hazırlanan kapsamın ortaya çıkması için birçok aktivite sıralı ve daha önceden belirlenen özelliklerde gerçekleştirilmelidir. Bu konuda başarılı olabilmek için girişimcilerin, iş planını doğru bir şekilde hazırlaması gerekmektedir.

=> İşin kuruluş aşaması, iş planında belirlenen özelliklere göre işin fiziki olarak kurulduğu aşama olarak tanımlanmaktadır. Girişimciler bu aşamada; iş yerini kiralar veya satın alır, işletmenin yasal kuruluş işlerini yapar, elemanları, makine ve ekipmanları temin eder. Kredi çekilecekse gerekli teminatlar sağlanır, başvurular yapılır. İş yeri donanımları kurulur ve işletmenin faaliyetini başlatırlar.

=> Girişimciler kuruluş aşamasından sonra işletmenin gelişim planı adımlarını uygulamaya başlar. Bu aşamalar ise kendi ayakları üzerinde durur hale gelmek, gelişmenin başlaması, kullanılan kapasitenin yükselmesi ve işletmeye yeni kapasiteler eklenmesi şeklinde devam eder. İşletmenin kurulduğu ilk dönem, zorlu bir dönemdir. Bu dönemde girişimciler iş fikirlerini uygulamak için minimum risk almaya çalışır. İyi bir iş planına sahip olan girişimciler bu aşamada rahat edeceklerdir. Çünkü zorluklar önceden tahmin edilmiştir ve bunlar için alternatif yaklaşımlar belirlenmiştir.



Girişimcinin Ekonomik Gelişmedeki Rolü

ARTI YÖNLER	EKSİ YÖNLER
Esnek Çalışma Saatleri	Yoğun ve Tempolu Çalışma, İş, Aile ve Sosyal Hayat Dengesini Sağlama Zorluğu
Karar Alma Özgürlüğü	Belirsizlik ve Baskı Altında Karar Verme
Hayalleri Gerçeğe Taşımının (Başarmanın) Manevi Hazzı	Başarısızlığın Yaratacağı Hayal Kırıklığı
Çok Kazanç Elde Etme	Çok Zarar Etme
Yaratıcılığını Kullanabilme	Risk Alma
Toplumda Saygı ve İtibar Görme	

Girişimcilik her ne kadar bir takım bireysel özelliklere ya da imkânlara bağlı olsa da bir tercih meselesidir. Artı ve eksileri değerlendirildiğinde girişimcilik kimilerimiz için zor gelirken kimilerimiz içinse vazgeçilmez olarak görülmektedir. Bu konuda bizim düşüncemiz ise eksi yönlerine karşılık girişimciliğin artı yönlerinin ağır bastığı ve uğruna çaba sarf edilmesi gereken bir tercih olduğu yönündedir.

Girişimci adaylarının yolculuğa başlamadan önce artı ve eksileriyle bir bütün olarak değerlendirme yapmaları, kendi amaçlarının ne olduğunu, girişimde bulunmalarıyla bu amaca nasıl hizmet edeceklerini, ne tür özverilerde bulunmaları gerektiğini sorgulamaları, girişimcilik serüvenine hazır olup olmadıklarını gözden geçirmeleri yerinde bir davranış olacaktır.

Bir Girişimcide Olmazsa Olmazlar

=> **Beceriler** (İletişim – İlişki Geliştirme Becerisi, Pazarlama-Satış Becerisi, Yönetim Becerileri vb.)

=> **Bilgi** (Pazar Bilgisi, Müşteri Bilgisi, Rakip Bilgisi vb.)

=> **Tutum ve Davranışlar** (Yenilikçi, özgüvenli, risk alabilen, güven veren vb.)



GİRİŞİMCİLİK POTANSİYELİNİZİ DEĞERLENDİRİN

Kendi işinizi kurmaya hazır mısınız? Bunun cevabını bulmak için girişimcilik testini deneyin! Belirtilen ifadelere katılıyorsanız EVET'i, katılmıyorsanız HAYIR'ı işaretleyin. Tüm sorulara dürüstçe cevap verin ve test bitiminde sonuçları hesaplayarak girişimci olmaya hazır olup olmadığınıza bakın. Daha doğru bir değerlendirme olması için kendiniz testi cevapladıktan sonra, sizi yakından tanıyan birinin sizin adınıza testi cevaplamasını isteyin.

NO	İFADELER	EVET	HAYIR
1	Ne kadar para kazanacağımın kontrolü bende olsun istiyorum, yani ne kadar çok çalışma o kadar çok para!		
2	Bağımsız olmak, kendimin patronu olmak ve kendimden (ve müşterilerimden) başkasına hesap vermek istemiyorum.		
3	Esnek çalışma saatlerim olsun istiyorum. (yani, geceli-gündüzlü ve hafta sonları da çalışmaya itiraz etmiyorum, tabii kendim bunu isteyerek seçmediysem...)		
4	Karar vermede başarılıyım.		
5	Bir şeyler yaratmak istiyorum.		
6	Gerçekleşmeden önce çevrenizdeki eğilimleri (trendleri) tahmin edebilir misiniz?		
7	Her zaman fırsatları bulan ya da fırsat yaratan tipte bir kişi misiniz?		
8	İyi bir fikriniz olduğunda ya da bir fırsatı fark ettiğinizde, bunun için bir şey yapar mısınız? Yani, fırsatları değerlendirir misiniz?		
9	Değişimden hoşlanır mısınız? Değişim yanlısı mısınız?		
10	Sürekli bir şeyleri iyileştirmekten (geliştirmekten) hoşlanır mısınız?		
11	Rekabetin yoğun olduğu piyasada, satın alınmaya değer bir uzmanlık, bir beceri, bir ürün veya bir hizmetiniz var mı?		
12	Girişimde bulunmak istediğiniz işte hiç çalıştınız mı? Bu sektörde tecrübeniz var mı?		
13	Hizmetlerinize veya ürününüze ihtiyaç duyabilecek potansiyel ve mevcut müşterilere sahip misiniz? (Bunlar, geminizi ilk yılında yüzdürmeye yetecek sayıda mı?)		
14	Hukuki ve Muhasebe ile ilgili konularda size yardımcı olacak, güvenilir bağlantılarınız var mı?		
15	Sözleşme takibinden, satıştan ve müzakereden hoşlanır mısınız?		
16	İşletmenizin sıkıntılı zamanında, en azından ilk altı ay için, birikiminiz ya da finansal açıdan sizi destekleyebilecek tanıdıklarınız var mı?		
17	Ailenizin ve önem verdiğiniz kişilerin moral desteği aldınız mı?		
18	Bedensel sağlığınız yerinde mi?		
19	Duygusal açıdan güçlü müsünüz? İşlerin yolunda gitmesi güçleştğinde bile kendinizi hevesli ve coşkulu tutabilecek misiniz?		
20	İşletmenizin düzgün işlemesini sağlamak için kişisel zamanınızın çoğunu vermeye istekli misiniz?		
21	Zamanınızın çoğunda yalnız çalışmaktan hoşlanır mısınız? Kendinize güvenir misiniz?		
22	İşleri yönetmek ve zamanınızı önceliklendirme konusunda yeterince düzenli misiniz?		
23	Disiplinli misiniz? Başladığınız işi bitirir misiniz?		
24	Müşterinin daima haklı olduğuna inanıyor musunuz? Müşteriyi kaybetmemek için, bir konuda onun dediğini kabul etmeye razı mısınız?		
25	“Para kazanmak için para harcamak gerekir” sözüne inanıyor musunuz?		

Değerlendirme sorularına verdiğiniz “Evet” cevaplarınızı sayın. “Hayır” cevaplarının değeri yoktur.

Her “Evet” için ise kendinize 4 puan verin.

Toplam puanınıza göre aşağıdaki dört farklı sınıflandırmadan size uygun olanı okuyun:

- ❖ **0–49:** Hayatınızın bu döneminde kendi işinizin peşine düşmek uygun bir seçenek gibi görünmüyor. Şu an için başkası adına çalışmak daha iyi olabilir. Şartlar daha uygun olduğunda her zaman girişimciliği tekrar düşünebilirsiniz.
- ❖ **50–69:** Bazı nitelikler, tutumlar veya uygun destek konusunda eksikliğiniz olduğu görülüyor. Cesaretiniz kırılmasın! Biraz çalışma, beceri geliştirme veya eksikliklerinizi tamamlayan bir ortak ile hala girişimci olabilirsiniz.
- ❖ **70–84:** Bir işletmeyi başarılı kılabilecek durumdasınız. Girişimcilik sürecine başlamadan önce diğer insanlarla (örneğin danışman veya koçlarla) görüşmeyi ve testteki bazı konuları özellikle “Hayır” cevabını verdiklerinizi gözden geçirmeyi düşünebilirsiniz.
- ❖ **85–100:** Hemen işe koyulun! Giriştiğiniz işte başarılı olmaya en yatkın sizsiniz! Başarılı bir başlangıç ve uzun dönemde işletmenin ayakta kalması için gerekli temel tutum ve karakteristiklere