

ULUBATLI HASAN MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ

TÜM ALANLAR VE DALLAR

9. SINIF MESLEKİ GELİŞİM DERS NOTLARIDIR

ÜNİTE: GİRİŞİMCİ FİKİRLER VE İŞ KURMAK

Sevgili Öğrenciler,

Bilgi çağı veya iletişim çağı denilen 21. yüzyılda bilim ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeleri etkileyen en önemli unsurlardan biri de girişimciler ve girişimciliğin ekonomik değeridir. Bunun bir yansıması olarak da bireye ve bireysel yeteneğe dayalı girişimcilik ve insanın üretkenlik yeteneği önem kazanmıştır.

Kendi işini kurma yeteneğine sahip bir girişimci için başarının anahtarı, potansiyeli yüksek bir iş fikrine sahip olmaktan geçmektedir.

GİRİŞİMCİLİKTE TEMEL KAVRAMLAR

Girişimciliğin temelinde ekonomik hareketler bulunduğu için ekonomi ve ekonominin toplum içerisindeki işlevi hakkında bilgi sahibi olmak son derece önemlidir. Girişimciler, ekonominin kuralları içerisinde kendilerine yer bulacaklar ve faaliyetlerine devam edeceklerdir. Bu nedenle girişimcilik açısından bilinmesi gereken temel ekonomik kavramlar vardır. Ekonomi ile ilişkili temel kavramlar; ihtiyaç, arz, talep, fayda, fiyat, piyasa vb. olarak sıralanabilir. Üreticilerin ürettiği mal veya hizmetlerin tamamına arz, tüketicilerin bedelini ödemek şartıyla mal veya hizmetlere sahip olma isteğine talep denir. İhtiyaç ise karşılandığı zaman fayda, karşılanmadığı zaman mutsuzluk ve ızdırap yaratır. İhtiyaçların karşılanma bedeli fiyattır ve tüm bunlar piyasayı oluşturur.

Girişimcilik Tanımı

Girişimcilik, girişimci kişinin fırsatları görerek, risk alarak, öncü ve rekabetçi olarak gerçekleştirdiği bir değer oluşturma sürecidir. Girişimci ise kazanç elde etmek üzere emek, sermaye, doğal kaynaklar ve teknolojiyi örgütleyerek kendi işini kuran kişidir.

Girişimci düşüncenin 4 ana bileşeni vardır.

- yenilikçi ve yaratıcı olma,
- risk alma,
- öncü olma
- rekabetçi düşünme

Girişimcinin Özellikleri

Başarılı bir girişimcide bulunması gereken kişisel özelliklerden bazıları şunlardır:

- Kararlılık: Sorunlardan kaçmaz, onları olduğu gibi kabul ederek çözmeye→ çalışır. Karar vermekten çekinmez hatta bunu arzular.
- Kendine güvenirlilik: Karşılaşacağı tüm sorun ve zorlukların üstesinden→ geleceğine inanarak çalışmalarını sürdürür.
- Kabul edilebilir riskleri göze alma: Girişimci, kâr güdüsüyle hareket etse de→ çalışmaları sonucunda meydana gelebilecek olumsuz sonuçları (rizikoları) da göze alır.

- İş bitiricilik: Yapılması gereken işi sonuna kadar izler, gerektiğinde bizzat→ çalışarak işi bitirir.
- Planlı hareket etme: İşlerin planlandığı gibi zamanında, doğru ve rasyonel→ biçimde yapılmasını sağlar.
- Atılcılık: Yeni gereksinimleri herkesten önce sezinleyerek gerekli→ girişimlerde bulunur.
- Çok yönlülük: İşletme işlevlerinin gerçekleştirilmesinde belli sınırlar içinde→ kalmak yerine her işlevin yerine getirilmesinde otorite olmayı, önderlik yapmayı arzular ve bunun için kendini yetiştirmeye çalışır.
- İleri görüşlülük: İleride olabilecek değişim ve gelişmeleri öngörür.→
- Önderlik: Yanında çalışanları işin gerektirdiği şekilde örgütleyerek→ işletmesinin amacına ulaşmasını sağlar.
- Uyumluluk: İş dünyasında ortaya çıkan hızlı değişimleri, yeni teknikleri izler→ ve onlara uyum sağlar.
- Sosyal olma: Otoritesi altında çalışanlarla ve iş çevresiyle etkin bir iletişim→ kurar, sabır ve ikna becerisi ile güven sağlar.

Girişimcilik Türleri

- Yaratıcı girişimcilik / fırsat girişimciliği→
- İç girişimcilik / dış girişimcilik→
- Kadın girişimciliği→
- Sosyal girişimcilik→
- İnternet girişimciliği→

Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

- Kişisel güven: Kişisel güven gerek özel yaşamda gerekse iş yaşamında→ mutlaka olmalı, aranmalıdır fakat sadece kişisel güvene dayanan işler tökezlemeye mahkûmdur. İşle ilgili gerekli araştırmalar yapılmalı ve deneyim eksikliği dikkate alınmalıdır.
- Yanlış ortak: Ortak seçimi genelde hâlihazırdaki duruma göre yapılır. Kişi→ kendi ekşiğini tamamlayacak kişiyi ortak seçer. Fikri var, parası yoksa paralı ortak; ürünü var, pazarı yoksa satıcı ortak bulur. Aradan bir iki sene geçince şirket para kazanır veya satışı oturur, ortağa ihtiyaç kalmaz. Bu durumun çözümü, ortak seçerken gelecekteki ihtiyaçları ve dengeleri de gözetererek bugüne değil, yarına bakmaktır.
- Eksik kayıt: Yazmayı sevmediğimiz için pek kayıt tutmayız. Sonra da bu→ kimdi, kime, neyi, kaçta satmıştık, diye arar dururuz. İşin parçası olan her şey, her zaman bulunabilecek şekilde kaydedilmeli ve saklanmalıdır.
- İyimserlik: İş kararlarını alırken pembe gözlüklerimizi takarız. Kötüyü→ düşünmez, beklentilerimizi yükseltiriz. Satış cirosunu ve zamanlamasını abartır, masraf ve giderleri düşük öngörürüz. Karamsarlığa bürünmek doğru değil fakat gerçekçi de olmalıyız. Araştırmalarımızı iyi yapmalıyız ve her zaman bir B planı bulundurmalıyız. İyimser planımız tutmazsa en azından ne yapacağımızı bilmeliyiz.

- Kanıksama: Elinden geleni yapmak, çalışan için belki yeterli olabilir fakat→ girişimci için yeterli değildir. Başarı ancak planlı çalışmayla gelir. Elden gelen yetmeyecekse çekilmek zarardan kurtarır. “Herkes kadar kötü” olmak, iş yapacağım diye ortaya çıkmayı gerektirmez

Başarılı Girişimci Örnekleri

Aslında başarıya ulaşmış her iş fikri, başarılı bir girişimcilik örneğidir. Birçok girişimcimiz, sanayi ve ticareti geliştirerek ülke kalkınmasına katkıda bulunmak için çok sayıda başarılı girişime imza atmalarıyla tanınmıştır. Ufku geniş bu insanlar, girişimleri sonucu inanılmaz başarılarla ve sonuçlara ulaşmışlardır. Günümüz teknolojisine, üretime ve sanayiye yön veren bu başarılı girişimciler ve girişimcilik örneklerine sizler de çeşitli kaynaklardan ulaşabilirsiniz. Resim 1.9: Ülkemizde ve dünyada önemli girişimciler

2. İŞ FİKRİ OLUŞTURMA İş fikri, işletmenin ilk adımı ve başlangıcıdır. Girişimcilerin başarılı olabileceklerine inandıkları, yetenekleri, bilgi ve beceri düzeylerine uygun sahip olduğunu düşündükleri ve uygulamaya karar verdikleri fikirlere iş fikri denir. Bir iş fikri bulmak ve uygulamak girişimciliğin ilk adımıdır. İş fikri bulabilmenin birkaç yolu mevcuttur. Bu yollar şu şekilde sıralanabilir:

- Girişimci adayı yeni bir fikir geliştirebilir.→
- Başkasının fikrini model alabilir veya değiştirerek kullanabilir.→
- Başka birisinden iş fikri satın alabilir.→

2.1. İş Fikri Üretmek İçin Kaynaklar

İş fikrinin gelişimini birçok unsur etkilemektedir. Geçmiş deneyimler, yaşanılan başarıya da başarısızlıklar, gözlemlenen olaylar, işletmeler ve bireylerle olan ilişkiler iş fikrinin doğmasını etkileyen başlıca unsurlardır. İş fikrinin başlıca kaynakları şunlardır:

- Mevcut işletmeler→
- Tüketiciler→
- Dağıtım kanalları→
- Araştırma ve geliştirme→
- Yenilikler→
- Patentler ve lisans anlaşmaları→
- Araştırma kurumları→
- Devlet→
- Sanayi ve ticaret bağlantıları ile fuarlar→
- Gazete, dergi ve ekonomik bültenler→

2.2. İş Fikirleri Oluşturma Yöntemleri

İş fikri İş fikirleri müşterilerin günümüzde ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap vermeli ve sorunlarını çözmelidir. Öncelikle iş fikirlerinin oluşmasına zemin hazırlayan durumları inceleyelim.

Sorunların Çözümü→ Birçok ürün ve hizmet, belli sorunlara yanıt olarak geliştirilmiştir.

- Leke çözücü

- Tüp cila (ayakkabı için)
- Süper market el arabaları
- Hırsızlık alarmı

Bunların her biri belli bir sorunla baş edebilmek için tasarlanmıştır. Bir sorunla karşı karşıya iken sorunu çözmek için takip edilen bir aşamalar dizisi aşağıda sıralanmıştır: Olguların / gerçeklerin belirlenmesi

- Sorunun nedenini öğrenilmesi
- Çözümler hakkında düşünülmesi
- Mümkün olan çözümlerin elenmesi
- En iyi çözümün seçilmesi
- Seçilen çözümün uygulanması
- Başarı veya başarısızlığın değerlendirilmesi

İhtiyaçları Karşılama—

İnsanların ihtiyaçlarını veya isteklerini karşılamak için birçok iş fikri üretilmiştir. Binlerce ihtiyacımız ve isteğimiz vardır. İnsanların temel ihtiyaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Yiyecek ve içecek
- Giyim
- Barınma
- Ulaştırma
- Eğlence
- Bilgi
- Arkadaşlık

Bunların hepsi çok geniş alanlardır. Bunlar üzerinde düşünerek yeni iş fikirleri oluşturabiliriz.

GZFT (SWOT) Analizi

Bir işe başlamadan önce işiniz ve kendiniz ile ilgili güçlü ve zayıf yanlarınızın farkında olmalısınız. Ayrıca dış koşullar yani piyasadaki, sektördeki, ülke ve dünya ekonomisindeki risk ve fırsatların da analiz edilmesi gerekir. SWOT analizi, bir iş fikrinin güçlü ve zayıf yanları ile dışarıdan gelebilecek fırsat ve tehlikeleri öngörerek bunları aynı anda değerlendirme fırsatı verir. Bu nedenle stratejik planlamada kullanılan SWOT analizi öncesinde detaylı bir araştırma yapılmalıdır. SWOT analizi ile hem önümüzdeki döneme ait fırsatları değerlendirebilir hem de tehditleri önleyecek şekilde hedefler belirleyebilirsiniz. SWOT, İngilizce dört kelimenin baş harflerinden oluşmaktadır. Bunlar: S - Strength : Güçlü yanlar (kişinin / işletmenin güçlü tarafları) W - Weakness : Zayıf yanlar (kişinin / işletmenin olumsuzlukları, zayıf tarafları) O - Opportunity: Fırsatlar (işletmenin kendi içinde ve dışarıda sahip olduğu fırsatlar) T - Threat : Tehditler (kurumun önümüzdeki dönemde tehlike, risk, tehdit olarak görülen özellikleri)

SWOT analizi için cevaplanabilecek sorulardan bazıları aşağıda sıralanmıştır: Güçlü Yanlar (Kişinin / İşletmenin Güçlü Tarafları)

- En iyi olduğunuz alan nedir?

- Fikrinizi farklı kılan nedir?
- Bu ürün ya da hizmet fikri sadece sizde mi var?
- Yetenekli ve yaratıcı bir çalışan grubu oluşturabilecek misiniz?

Zayıf Yanlar (Kişinin / İşletmenin Olumsuzlukları, Zayıf Tarafları)

- Kaynaklarınız (insan kaynağı, para ve işinizde kullanabileceğiniz varlıklarınız) yeterli mi?
- Ekibinize güçlü bir liderlik yapabilecek misiniz?

Fırsatlar (İşletmenin Kendi İçinde ve Dışarıda Sahip Olduğu Fırsatlar)

- Ürün ya da hizmetiniz için oluşacak talebi öngörebiliyor musunuz?
- Rakiplerinizin gözden kaçırdığı neleri yakaladınız?
- Pazarda yeni oyuncu için yer var mı?

Tehditler (Kurumun Önümüzdeki Dönemde Tehlike, Risk, Tehdit Olarak Görülen Özellikleri)

- Pazara yeni rakiplerin girme ihtimali var mı?
- Ürün ve hizmetinizin kısa sürede modasının geçme riski var mıdır?
- Rakiplerin yoğun olduğu bir alanda mısınız?
- Müşterilerinizin sizden değil de direkt üreticiden satın alma riski var mıdır?

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME 1

Aşağıdaki soruları dikkatlice okuyunuz ve doğru seçeneği işaretleyiniz.

1. Aşağıdakilerden hangisi üretim faktörü değildir?

- A) Doğal kaynaklar B) Emek C) Sermaye D) İşletme

2. Aşağıdakilerden hangisi girişimcinin kişisel özelliklerinden biri değildir?

- A) Sabırlı B) Sorumluluk alan C) Risk almayan D) Yaratıcı

3. Aşağıdakilerden hangisi işletmenin dış çevresini oluşturur?

- A) Personel B) Sermaye C) Sendika D) Yönetim

4. Karşılandığı zaman fayda, karşılanmadığı zaman mutsuzluk ve ızdırap yaratan kavram aşağıdakilerden hangisidir?

- A) Üretim B) Tüketim C) İhtiyaç D) Kararlılık

ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME 2

Aşağıdaki soruları dikkatlice okuyunuz ve doğru seçeneği işaretleyiniz.

1. Aşağıdakilerden hangisi iş fikirleri oluşturulmasına zemin hazırlayan durumlardan biri değildir?

- A) Sorunların çözümü
B) Becerilerinizi kullanmak
C) İhtiyaçları karşılamak
D) Satın almak

2. Aşağıdakilerden hangisi girişimci adayının iş fikri bulabilmesinin yollarından biri değildir?

- A) Girişimci adayı yeni bir fikir geliştirebilir.
B) Başkasının fikrini model veya değiştirerek kullanabilir.
C) Başka birisinden iş fikri satın alabilir.

D) Mevcut işletmelerinin iş fikrini aynen kullanabilir.

3. Aşağıdakilerden hangisi SWOT analizinin unsurlarından biri değildir?

A) Fırsatlar

B) Tehditler

C) Rakipler

D) Zayıf yönler