



**Uzm. Dr. Sinan İbiş**  
Medikal Turizm Demeği  
Başkanı

# Başarılı Girişimcilik Serüveni

**G**irişimci, yenilik ve değer yaratabilecek alanları keşfedip, risklerin çoğunu üstlenen ve ödüllerin çoğundan yararlanan, özetle yeni bir iş dinamiği yaratan kişidir. Girişimcilik A'dan Z'ye bir iş kurma sürecidir. Girişimcilik yeni fikirlerin, malların, hizmetlerin, çözümlerin ve prosedürlerin kaynağı olarak görülmektedir. Girişimciler gerekli ihtiyaçları öngörmek, piyasaya iyi ve yenilikçi fikirler getirmek için becerileri ve ortaya koyacakları inisiyatifleri kullanarak ekonomilerde kilit bir rol oynayabilirler.



Girişim yaratmak üzere yola koyulan girişimciler girişimlerin risklerini öngörmek ve bu risklerin üstesinden gelme gücünü de değerlendirmek durumundadır. Bu risklerin üstesinden gelebilme yetisine sahip girişimciler başarılı olabilirler ve girişimlerin başarılı sonuçları ile kar, şöhret ve büyüme fırsatları ile kucaklaşabilirler. Girişimciliğin başarısız olması girişimci ortamlarında girişimcilik ilhamının yetersizliğine, girişimciliğin azalmasına ve girişimciliğin yaratacağı pazar paylarında gerilemeye neden olabilir.

### Girişimci ve Girişimcilikte Adımlar

1. Yeni bir iş alanı yaratmak üzere yeni bir girişimi üstlenen kişilere girişimci adı verilir.
2. Bir girişimci karlılığa yönelik mal veya hizmet üretmek üzere ser-

Girişimciler, şirketlerini kurarken genellikle birçok engelle karşılaşır. Birçoğunun en zorlayıcı olarak belirttiği üç husus; bürokrasinin üstesinden gelmek, yetenek işe almak ve ihtiyaçları karşılayacak finansmanı sağlamaktır.

maye ve emeği bir araya getirerek girişimciliği gerçekleştirmek için bir firma oluşturur.

3. Girişimcilik çoğu kez çok risklidir, çünkü henüz gerçekleştirilmemiş bir başarı alanını hayata geçirmek üzere yola çıkmıştır. Girişimcilik ekonomik zenginlik, büyüme ve yenilik yaratmaya hizmet edeceği için bu yenilikçi ve değer yaratan başarı alanları onlar için son derece yüksek seviyede ödüllendirici olabilir.
4. Fikirlerle dönüşen hayaller, uygulamaya dönecek planlamalar, başarıyı yakalayacak stratejiler girişimcilerin yol haritasını oluşturur.
5. Girişimciliğin başarıya ulaşması için finansman anahtar rol oynar. O nedenle ki girişimciliği destekleyecek, teşvik edecek finansman kaynakları ve modelleri ile kitle fonlamalarının erişilebilir olması da çok değerlidir.
6. Girişimcilikte başarı alanlarının yakalanması ve sürdürülmesinde

vergisel disiplinlerin teşvik edici yönleri ile ödeme şekillerinin yapılandırılması da girişimciliğin teşvik edilmesi de önemlidir.

## Girişimcilik Nasıl Çalışır

Girişimcilik, ekonomistlerin üretiminin ayrılmaz bir parçası olarak sınıflandırdığı kaynaklardan biridir. Diğer üçü toprak/doğal kaynaklar, emek ve sermayedir. Bir girişimci, mal üretmek veya hizmet sağlamak için bunlardan ilk üçünü birleştirir. Genellikle bir iş planı oluştururlar, işgücü kiralarlar, kaynak ve finansman elde ederler, işletme için liderlik ve yönetim sağlarlar.

Girişimciler, şirketlerini kurarken genellikle birçok engelle karşılaşır. Birçoğunun en zorlayıcı olarak belirttiği üç husus; bürokrasinin üstesinden gelmek, yetenek iş

almak ve ihtiyaçları karşılayacak finansmanı sağlamaktır.

## Başlıca Girişimci Türleri

Her girişimci aynı olmadığı gibi, hepsinin hedefleri de aynı değildir. Birkaç girişimci türünü örneklenecek olursak;

Fırsatçı girişimciler, finansal fırsatları seçme, doğru zamanda işe başlama, büyüme zamanında gemide kalma ve bir iş zirveye ulaştığında çıkış yapma yeteneğine sahip iyimser bireylerdir. Bu tür girişimciler kâr ve inşaa edecekleri zenginliklerle ilgilenirler, bu nedenle yenileme

geliri yaratabilecekleri fikirlere çekilirler. Fırsatçı girişimciler, iyi zamanlanmış fırsatlar bulmaya çalıştıkları için fevri davranabilirler.

Yenilikçiler, daha önce kimsenin aklına gelmemiş harika bir fikir veya ürün ortaya çıkaran ender kişilerdir. Gutenberg, Edison, Steve Jobs, Mark Zuckerberg, Pastör ve en son Koronavirüs aşısını bulan Türeci çiftini düşünün. Bu kişiler sevdikleri şeyler üzerinde çalıştılar ve bu sayede iş fırsatları buldular.

Yenilikçiler paraya odaklanmak yerine, ürünlerinin ve hizmetlerinin top-





lum üzerindeki etkisine daha fazla önem verirler. Bu kişiler, fikir üreten bireyler oldukları için bir işi yürütmede en iyi değillerdır. Bu nedenle genellikle günlük işlemleri bu konuda daha yetenekli kişilere bırakırlar.

İnşaatçılar, kısa bir zaman dilimi içinde ölçeklenebilir işler yaratmaya çalışırlar. İnşaatçılar genellikle iyi bir gelir elde etme yolunda ilerleyerek daha fazlasını biriktirmeye odaklanırlar. Bu kişiler, en iyi yetenekleri işe alarak ve en iyi yatırımcıları arayarak güçlü bir altyapı oluşturmaya çalışırlar. Arzu ettikleri hızlı büyümeye uygun, ancak kişisel ve iş ilişkilerini zorlaştırabilen mizaç kişilikleri vardır.

Uzman bireyler analitiktir ve riskten kaçınırlar. Eğitim veya çıraklık yoluyla elde edilen belirli bir alanda güçlü becerilere sahiptirler. Uzman bir girişimci, ağ oluşturma, yönlendirmeler yoluyla işlerini kuracak ve bu da inşaatçı bir girişimciden daha yavaş büyüme ile sonuçlanacaktır.

## Girişimcilik Türlerinde Öne Çıkanlar

Farklı girişimci türleri olduğu gibi, yarattıkları farklı türde ve alanlarda

Uzman bireyler analitiktir ve riskten kaçınırlar. Eğitim veya çıraklık yoluyla elde edilen belirli bir alanda güçlü becerilere sahiptirler.

farklı işletmeler de vardır. Örnekeyecek olursak;

Küçük işletme girişimciliği, gerçekleştirecek işi büyük bir holdinge dönüştürmeden veya birçok zincir açmadan bir işletme açma fikridir. El yapımı ürünlerinizi satmak için tek konumlu bir restoran, bir bakkal veya perakende mağazası, küçük işletme girişimciliğine örnek olabilir. Bu kişiler genellikle kendi paralarını yatırırlar ve oluşturdukları iş potansiyeli ile işleri geçinebilecekleri bir kâra dönüştüğünde başarılı olurlar. Dışarıdan herhangi bir yatırımcıları yoktur ve sadece işlerinin devam etmesine yardımcı olacaksa kredi alma isteklilikleri olan kişilerdir.

Ölçeklenebilir başlangıçlara imza atmak üzere benzersiz bir fikirle yola

çıkan şirketler kurmak söz konusu olabilir. Bunlara tekno kentlerde veya dünyada çok bilinen Silikon Vadisi'nde kurulan şirketleri örnek verebiliriz. Bu şirketlerin hedeflerinde benzersiz bir ürün veya hizmet ile yenilik yaratmak, zaman geçtikçe sürekli olarak şirketi büyümeye devam etmektir. Bu tür şirketler, fikirlerini büyümek ve birden fazla pazara ulaşmak için genellikle yatırımcılara ve büyük miktarda sermayeye ihtiyaç duyarlar.

Büyük şirket girişimciliği, mevcut bir holding veya şirket içinde oluşturulan yeni bir iş bölümü olarak adlandırılabilir. Mevcut şirket, diğer sektörlere açılmak veya yeni teknolojiye sahip olmak için iyi bir konuma sahip olabilir. Büyük şirket girişimciliğinde şirketlerin CEO'ları ya şirket için yeni pazarlar ön görmek ya da buldukları yeni fikirleri gerçeğe dönüştürmek üzere girişimciliği başlatmaktadırlar.

## Olmazsa Olmazımız Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimciliğin amacı insanlığa, topluma, doğaya, çevreye ve tüm yaşam sistemindeki unsurlara fayda sağlamaktır. Sosyal girişimcilikte

bilinçlenme anlayışı çerçevesinde kapsadıkları ürün ve hizmetler aracılığı ile yapılan her şeyde topluluklara veya çevreye yardım etmeye odaklanılmaktadır. Sosyal girişimcilikte ekonomik kazanç yoktur, sadece ve sadece çevreye ve dünyadaki varlıklara yardım etmek söz konusudur. Özetle sosyal girişimcilik herkesin dünyaya karşı sorumluluk alanıdır.

## Temel Sorumuz Girişimci Nasıl Olunur

Geleneksel mesleklerin aksine, girişimciliğe giden genellikle izlenecek bir yolun olduğu çoğu kişi için gizemlidir. Bir girişimci için işe yarayan, bir sonraki için işe yaramayabilir ve bunun tersi de geçerlidir. Bununla birlikte, başarılı girişimcilerin hepsinin olmasa da çoğunun izlediği önemli adımlar vardır.

### Adım.1 Finansal Yeterlilik Değerlendirmesi

Yeterli bir nakit kaynağı ile başlamak ve sürdürülebilir finansman

sağlamak girişimcilerin başarıyı yakalamaya hızını artırabilir, ancak bu katkı gereklilik girişimciliğin ilk adımı olmamasına rağmen girişimcilerin yol kat etme hızını artırabilir. Ayrıca girişimcilere hızlı para kazanma stresi yaşamak yerine başarılı ve sağlam temelli bir iş kurma fırsatı verebilir.

### Adım.2 Beceri Setleri Oluşturma İhtiyacı

Bir kişinin güçlü mali durumu olduğunda, çeşitli beceriler oluşturmak

Bir kişinin güçlü mali durumu olduğunda, çeşitli beceriler oluşturmak ve ardından bu becerileri gerçek dünyada uygulamak önemlidir.

ve ardından bu becerileri gerçek dünyada uygulamak önemlidir. İkinci adımın güzelliği, birinci adımla aynı anda yapılabilmesidir. Bir beceri seti oluşturmak, gerçek dünya ortamlarında yeni görevleri öğrenerek ve deneyerek başarılabilir. Örneğin, hevesli bir girişimcinin finans geçmişi varsa, başarılı olmak için gerekli basit becerileri öğrenmek üzere mevcut şirketlerinde herhangi bir satış rolünü üstlenebilir. Farklı beceri setlerinin oluşturulması zorlu durumların kaçınılmazlığı ile karşı karşıya kalınması durumunda girişimciye güvenebilecekleri bir araç seti verir. Başarılı bir iş kurmak için üniversiteye gitmek gerekli olmasa da, üniversitede okuma deneyimi genç bireylere dünya hakkında birçok bilgiyi ve bakış açılarını öğretebilir. Girişimcilik alanında uzmanlaşmanın bir iş kurmak için gerekli olduğu doğru değildir. Başarılı işler kuran insanlar birçok farklı konuda uzmanlaşmışlardır ve bu başarı, işinizi kurmanıza yardımcı olabilecek farklı bir düşünce tarzı için gözlerinizi açabilir.



### Adım.3 İçeriği Birden Çok Kanal ile Ulusallaştırmak

Farklı bir beceri seti oluşturmak ne kadar önemliyse, farklı bir içerik dizisini tüketme ihtiyacı da aynı derecede önemlidir. Bu içerik dijital medya içerikleri, advertorial bilgilendirmeler, kitaplar, makaleler veya dersler şeklinde olabilir. Önemli olan; içeriğin kanal ne olursa olsun kapsadığı konuda çeşitlendirilmesi gerektiğidir. Kalkınan bir girişimci, endüstrilere yeni bir bakış açısıyla bakabilmeleri ve onlara belirli bir sektör etrafında bir iş kurma yeteneği kazandırabilmeleri için her zaman çevrelerindeki dünyaya aşina olmalıdır.

### Adım.4 Çözülecek Bir Problemi Tanımlamak

Hevesli bir girişimci, girişimcilik konusunun birden fazla iletişim kanallarında paylaşılmasında girişimin çözmesi gereken çeşitli sorunları belirleyebilir ve bu yetenekleri bir motto veya atasözü ile vurgulayabilir. Girişimci ürettiği hizmet veya malın bir sorunu nasıl çözeceğini

vurgulayabilir veya diğer bir görüşle alıcıların bu hizmet veya malı neden alması gerektiğini çok iyi anlattığı bir merkez etrafında girişimciliğin başarı alanını oluşturabilir. Üçüncü ve dördüncü adımları birleştirmek çeşitli sektörlerde problem çözücü bir yaklaşımla dışarıdan bakabilme, problemleri veya ihtiyaçları tespit edebilme yeteneklerini kazandırabilir.

### Adım.5 Sorunları Çözmek Üzere Yola Çıkmak

Başarılı girişimler, diğer şirketler veya halk için belirli bir ihtiyaç veya çaresizlik sorununu çözer. Bu yaklaşım "soruna çözümsel değer katma" olarak ifade edilebilir. Bir girişimci ancak belirli bir soruna veya ihtiyaç noktasına değer katarak başarılı olabilir. Örneğin, hekim randevusu alma sürecinin hastalar için karmaşık olduğunu ve bunun sonucunda hekimlerin hastalarını kaybettiğini belirlediğinizi varsayalım. Değer, randevu almayı kolaylaştıran, her an erişim ve değiştirme imkânı sağlayan bir çevrimiçi randevu sistemi oluşturmak olabilir.

### Adım.6 İlişkiler Ağı ile Yürümenin Avantajları

Network veya insan ilişkileri bugün en değerli sermayedir. Çoğu girişimci bu ilişki gücüne sahip değildir ve ilişkiler ağını oluşturmayı da çoğu kez girişimciler tek başına başaramazlar. İş dünyasında ne kadar geniş bir network, ne kadar büyük bir itibarınız varsa o kadar büyük bir gelecek gücünüz olabilir. İnanılmaz rekabet ve girişimlerin yarıştığı dünyamızda alabileceğiniz her türlü yardımı almak her zaman hedeflere koşma yeteneklerini güçlendirir, hedefe varma süresini kısaltır. Ağ oluşturma, herhangi bir yeni girişimci için kritik öneme sahiptir. Sizi sektörünüzdeki doğru tedarikçiler, finansörler ve hatta mentörler gibi kişilerle tanıştıracak doğru insanlarla tanışmak, başarı ile başarısızlık arasındaki fark olabilir. Konferanslara katılmak, sektördeki insanları aramak, e-posta göndermek, kuzeninizin arkadaşının benzer bir işte çalışan kardeşiyle konuşmak, dünyaya açılmanıza ve size rehberlik edebilecek insanları keşfetmenize yardımcı olacaktır. Doğru insanlarla iş yapmak kapıdan içeri girdikten sonra çok daha kolaydır.

### Adım.7 Örnek Liderliklerden İlham Almak

Her girişimcinin şirketi içinde lider olması gerekir. Sadece günlük gereksinimleri yerine getirmek başarıya yol açmaz. Bir liderin çok çalışması, motive etmesi ve çalışanlarını şirketin başarısına götüreceği en iyi potansiyellerine ulaşmaları için ilham vermesi gerekir. En büyük ve en başarılı şirketlerin ortak özelliklerinden birisi de çok başarılı liderlerinin olmasıdır. Bu insanları inceleyin ve nasıl büyük bir lider olunacağını görmek için kitaplarını okuyun ve kendiniz için belirlediğiniz örnekle çalışanlarınızın izleyebileceği lider olun.

