

**T.C.  
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI**

**MESLEKİ GELİŞİM**

**GİRİŞİMCİ FİKİRLER VE  
İŞ KURMAK**

**Ankara, 2014**

- 
- Bu modül, mesleki ve teknik eğitim okul/kurumlarında uygulanan Çerçeve Öğretim Programlarında yer alan yeterlikleri kazandırmaya yönelik olarak öğrencilere rehberlik etmek amacıyla hazırlanmış bireysel öğrenme materyalidir.
  - Millî Eğitim Bakanlığınca ücretsiz olarak verilmiştir.
  - **PARA İLE SATILMAZ.**

# İÇİNDEKİLER

AÇIKLAMALAR .....	iv
GİRİŞ .....	1
ÖĞRENME FAALİYETİ-1 .....	2
1. GİRİŞİMCİLİKTE TEMEL KAVRAMLAR .....	2
1.1. Girişimcilik Tanımı.....	3
1.2. Girişimcinin Özellikleri .....	4
1.3. Girişimcilik Türleri .....	5
1.3.1. Yaratıcı Girişimcilik / Fırsat Girişimciliği .....	6
1.3.2. İç Girişimcilik / Dış Girişimcilik.....	7
1.3.3. Kadın Girişimciliği .....	7
1.3.4. Sosyal Girişimcilik .....	9
1.3.5. İnternet Girişimciliği .....	11
1.4. Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar .....	12
1.5. Girişimciliğin Desteklenmesi.....	14
UYGULAMA FAALİYETİ .....	16
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	20
ÖĞRENME FAALİYETİ-2.....	21
2. İŞ FİKRİ OLUŞTURMA .....	21
2.1. İş Fikri Üretmek İçin Kaynaklar .....	21
2.2. İş Fikirleri Oluşturma Yöntemleri.....	22
2.2.1. Beyin Fırtınası .....	23
2.2.2. Ters Beyin Fırtınası .....	25
2.2.3. Zihin Haritası.....	25
2.2.4. Akıcılık Egzersizi .....	26
2.3. Girişim Fikrine Karar Verme .....	26
2.3.1. Fikirlerin Düzenlenmesi .....	26
2.3.2. GZFT (SWOT) Analizi .....	27
UYGULAMA FAALİYETİ .....	29
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	30
ÖĞRENME FAALİYETİ-3.....	31
3. İŞLETME KURMA .....	31
3.1. İşletmenin Kuruluş Nedenleri .....	31
3.1.1. Miras.....	31
3.1.2. Bağımsız İş Yapma İsteği.....	31
3.1.3. Kazanç Sağlama İsteği.....	32
3.1.4. Toplumsal İtibar Sağlamak.....	32
3.1.5. Başka Fırsatların Yokluğu .....	32
3.1.6. Bir Düşünceyi ve Amacı Gerçekleştirme İsteği .....	32
3.2. İşletmenin Kuruluş Aşamaları .....	32
3.2.1. İş Kurma Düşüncesi.....	33
3.2.2. Ön Araştırmalar (Fizibilite Etüdü).....	33
3.2.3. Değerlendirme .....	34
3.2.4. İş Planı .....	34
3.2.5. İşletmenin Faaliyete Geçmesi.....	35
3.3. İşletmenin Kuruluş İşlemleri.....	41

3.4. Kurulu Bir İşletmeyi Satın Almak .....	42
3.4.1. Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Üstünlükleri .....	43
3.4.2. Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Riskleri.....	44
3.4.3. Satın Alma Sürecinde Dikkat Edilmesi Gereken Konular.....	45
UYGULAMA FAALİYETİ .....	46
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	48
ÖĞRENME FAALİYETİ-4.....	49
4. MESLEKİ BECERİLERİ GELİŞTİRME.....	49
4.1. Meslek Seçimi ve Meslekte İlerleme .....	49
4.1.1. Meslek Alanlarını Tanıma .....	50
4.1.2. Uygun Meslek Seçimi .....	51
4.1.3. Meslek Eğitimi .....	57
4.1.4. Meslekte İlerleme Yolları .....	57
4.1.5. Kariyer Planlama .....	58
4.2. Performansı Geliştirme .....	58
4.2.1. Zamanı Verimli Kullanma.....	58
4.2.2. Stresle Başa Çıkma .....	58
4.2.3. Motivasyon .....	59
4.2.4. İşe Alıştırma (Oryantasyon) .....	60
4.2.5. Ekip Çalışması.....	60
4.2.6. Mesleki Yayınları İzleme .....	60
4.2.7. Eğitim Faaliyetlerine Katılma.....	61
4.2.8. Ürün / Hizmet Kalitesini Geliştirme.....	61
UYGULAMA FAALİYETİ .....	62
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME .....	63
MODÜL DEĞERLENDİRME .....	64
CEVAP ANAHTARLARI.....	66

# AÇIKLAMALAR

<b>ALAN</b>	<b>Tüm Alanlar Ortak</b>
<b>DAL/MESLEK</b>	<b>Tüm Dallar Ortak</b>
<b>MODÜLÜN ADI</b>	<b>Girişimci Fikirler ve İş Kurma</b>
<b>MODÜLÜN TANIMI</b>	Başarılı ve uygulanabilir iş fikirleri üretme konusunda bilgilerin kazandırıldığı bir öğrenme materyalidir.
<b>SÜRE</b>	40/11
<b>ÖN KOŞUL</b>	Modülün ön koşulu yoktur.
<b>YETERLİK</b>	İş kurma sürecini planlamak
<b>MODÜLÜN AMACI</b>	<b>Genel Amaç</b> Girişimci iş fikirleri ortaya koyarak kendinize uygun iş fikrini hayata geçirmek ve meslekte kendinizi geliştirmek için gerekli planlama ve yönetim ilgili bilgi ve beceriler kazanacaksınız. <b>Amaçlar:</b> 1. Girişimcilikle ilgili temel kavramları kullanabileceksiniz. 2. Meslek grubuyla ilgili iş fikirleri oluşturacak ve bu fikirleri değerlendirebileceksiniz. 3. İşletme kurmak için gerekli süreci takip ederek evrakları hazırlayabileceksiniz. 4. İşletmenizdeki faaliyet alanınızın ve mesleğinizin özelliklerine göre çeşitli faaliyetler ile mesleki yeterliliklerinizi ve kapasitenizi geliştirebileceksiniz.
<b>EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI</b>	<b>Ortam:</b> Ofis programları yüklü internet erişimi sağlanmış bilgisayar laboratuvarı, kütüphane, çevre, toplantı salonu <b>Donanım:</b> Projeksiyon cihazı, kitaplar, girişimci iş fikirlerinin yer aldığı internet siteleri, işitsel ya da görsel yayınlar, girişimci kişiler, meslek grup temsilcileri
<b>ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME</b>	Modül içinde yer alan her öğrenme faaliyetinden sonra verilen ölçme araçları ile kendinizi değerlendireceksiniz. Öğretmen modül sonunda ölçme aracı (çoktan seçmeli test, doğru-yanlış testi, boşluk doldurma, eşleştirme vb.) kullanarak modül uygulamaları ile kazandığınız bilgi ve becerileri ölçerek sizi değerlendirecektir.

# GİRİŞ

## **Sevgili Öğrenci,**

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.

Girişimciliğin temel dinamiklerinden biri olan yeni iş fikirleri ancak yaratıcılık ve yenilikle sağlanabilir. Yeni iş fikri, yeni kurulacak bir girişim için olabileceği gibi daha önce kurulmuş olan ve hâlen çalışan bir işletme için de geçerlidir (iç girişimcilik). İktisatçılar açısından bakıldığında girişimci, değerlerini fazlalaştırmak amacıyla kaynaklar konusunda öngöründe bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı kârlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren, yenilikler ve yeni bir düzen getiren kişi olarak tanımlanmaktadır. Girişimciler, oyunun kuralını baştan yazan, olasılıkları gören ve bu olasılıkları gerçeğe dönüştüren değişim ajanlarıdır.

Bu modül, iş kurma sürecinde motivasyona sahip girişimcinin başarılı ve uygulanabilir bir iş fikrinin belirlenmesi aşamalarında gerçekleştirmesi gereken işlemleri açıklamaktadır.

# ÖĞRENME FAALİYETİ-1

## AMAÇ

Gerekli ortam sağlandığında girişimcilik ile ilgili temel kavramları literatüre uygun kullanabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Girişimcilikle ilgili temel ekonomik terimleri gazete, dergi ve internetten derleyerek birbirleriyle ilişkilendiriniz.
- Ülkemizdeki girişimcilerin başarı hikâyelerini araştırınız.
- Bir girişimciyi diğer insanlardan ayıran özellikler neler olabilir? Tartışınız.
- Çevrenizdeki işletme sahiplerinin başarılı bir girişimci özelliklerini sahip olup olmadığını gözlemleyiniz.
- Çeşitli kuruluşların web sitelerinden girişimcilere ne tür destek sağladıklarını araştırınız.

## 1. 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.



Resim 1.1: Girişimcilik

## OKUMA METNİ

Gezgin bir tüccarın yolu ticareti ile ün salmış bir şehre düşer. Tüccar her gittiği şehirde bir şekilde ticaret yapar, para kazanır ve yoluna devam edermiş. Bu şehirde de bir iş yapmak istemiş, yürürken “Ne yapabilirim?” diye düşünüyormuş. Birden gözüne kaldırımdaki dilenci ve önündeki tasta süt içen kedi dikkatini çekmiş. Dilencinin önündeki tas antikaymış. Tüccar antika tasa kafayı takmış. Dilenciye şüphelendirmemek için kediyi satın alıp sonra da tası isterim, diye içinden geçirmiş. Dilenciye, “Kediyi bana satar mısın?” diye sormuş. Dilenci, “500 TL’ye kediyi satarım.” demiş.

Tüccar, “Bu kedi o kadar etmez ki.” deyince “İşine geliyorsa al.” diye cevaplamış dilenci. Tüccar hesap yapmış. Kediyi 500 TL’ye alırım, 1000 TL’ye de satarım, diye aklından geçirmiş. 500 TL’ye kediyi almış ve gitmiş. Uyanık tüccar bir gün sonra kediyi tekrar gelmiş. Dilenciye, “Bu kedi dünden bu yana hiçbir şey yemedi. Herhâlde bu kaptan süt içmeye alıştı, önündeki tası versene.” demiş. Dilenci, “750 TL ver, tası sana vereyim.” deyince tüccar düşünmüş; tasın ederi 1000 TL, kedi ile tasın toplam ederi 1250 TL’ye geliyor. Tüccar, “Ne yapacaksın eski tası? Ver bana 250 TL’ye.” demiş. Dilenci, “Ben o tas sayesinde günde 2-3 tane kedi satıyorum.” demiş. Tüccar bir daha şehrin yakınından bile geçmemiş.

**Yukarıda fıkraya göre arz, talep, ihtiyaç ve fiyat kavramlarını tartışınız.**

### 1.1. Girişimcilik Tanımı

İnsanlık tarihinin başlangıcından itibaren insanlar yaşamaları için gerekli olan ihtiyaçları giderme çabası içinde olmuşlardır. İhtiyaçların karşılanması, yaşamımızı sürdürmeyi ya da kolaylaştırmayı sağlar. Örneğin yiyecekler, yaşamımızı sürdürmek için beslenme ihtiyacımızı karşılarken bilgisayarlar da yaşamımızı kolaylaştırmaktadır.

İlk çağlarda insanlar kendi ihtiyaçlarını karşılamak için girişimde bulunurken daha sonraki dönemlerde diğer insanların ve toplumun ihtiyaçlarını karşılama yoluna gitmişlerdir. İhtiyaçlarımızın karşılanması için üretim yapma zorunluluğumuz vardır. Üretimi gerçekleştirmek için de doğal kaynakların, emeğin ve sermayenin bir araya getirilmesi gerekmektedir.

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 yenilikçi ve yaratıcı olma, risk alma, öncü olma ve rekabetçi düşünme olmak üzere dört ana bileşeni vardır:

- **Yenilikçi ve yaratıcı olmak:** Girişimcilik; ürün, hizmet, teknoloji ya da üretim açısından yaratıcı ve alışılmamış çözümler bulmayı gerektirir. Alışılmış iş yapma kalıplarının yıkıldığı yerde girişimci düşünce başlar.



Girişimci, başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları fark edip bunları birer iş fikrine dönüştürür.

- **Risk almak:** Girişimci; teknolojik değişimi, pazar yapısını, kanuni düzenlemeleri ve rekabeti gözeterek risk üstlenir. Risk almak; onu sıradan bir iş sahibi, patron ya da yöneticiden ayıran önemli bir özelliktir.
- **Öncü olmak:** Girişimci, başkalarını izlemeden yenilikçi düşüncesini gerçekleştirecek iş planlarını oluşturup hızla faaliyete geçer. Bir fikri gerçekleştirme tutkusuyla eyleme başlar, öne geçer.
- **Rekabetçi düşünmek:** Tüketici daima yüksek kaliteyi, düşük fiyatı ve daha fazla seçeneği ister. Bu sebeple girişimci, rekabet edebilmek için tüketici odaklı düşünür ve buna uygun çözümler üretir.



Resim 1.2: Küçük girişimci

## 1.2. 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.

#### Girişimci Olmanın Avantaj ve Dezavantajları

	Avantaj	Dezavantaj
Aile yaşantısının olumsuz etkilenmesi		
Başarı elde etme ve kazanma güdüsünün tatmini		
Başarısızlık ihtimalinin yüksek olması		
Beklentilerin karşılanamaması		
Düzensiz çalışma saatleri		✓
İstihdam yaratma		
Kamuoyunun saygınlığını kazanmak		
Kâr elde etme	✓	
Kendi işinin patronu olma		
Kişisel becerilerini kullanma ve kendi potansiyelini geliştirme		
Toplumsal fayda yaratmak		
Zorlu çalışma temposu		
Yüksek stres		

### 1.3. Girişimcilik Türleri

Girişimcilik, farklı açılardan bakılarak çeşitlere ayrılabilir. Kapsam ve içerik açısından girişimcilik türleri şunlardır:

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



Resim 1.3: Girişimci

### 1.3.1. Yaratıcı Girişimcilik / Fırsat Girişimciliği

- Yaratıcı girişimcilik; yeni bir fikir ve buluşun ya da mevcut olan bir mal ve hizmetin dizayn, fiyat, kalite gibi yönlerden iyileştirerek kâr elde edilecek biçimde pazara sunulmasıdır. Günümüzde yaratıcı girişimciliğin asıl girişimcilik olduğu fikrinin ağır basması, bu girişimciliğin önemi artmıştır. Akıllı telefonlar, Facebook vb. yaratıcı girişimciliğin günümüzdeki başarılı örneklerindedir.



Resim 1.4: Yaratıcı girişimcilik

- Fırsat girişimciliği, pazardaki fırsatları görerek ya da potansiyel fırsatları sezinleyerek mevcut olan bir mal veya hizmetin pazara sunulmasıdır. Bu fırsat, mal veya hizmetin pazara yeterince sunulmaması, pazarda hiç olmaması ya da işletmelerin istenilen kalitede hizmeti sunamaması nedeniyle çıkar. Yeni kurulan bir yerleşim yerine market açılması fırsat girişimciliğine örnek verilebilir.

### 1.3.2. İç Girişimcilik / Dış Girişimcilik

İç girişimcilik, işletme ve örgüt içinde yapılan her türlü girişimcilik faaliyetleridir. Bunun dışında kalan girişimcilik ise dış girişimcilik olarak adlandırılmaktadır. İç girişimcilik, faaliyet gösteren bir işletmedeki tüm alanlarda (yeni üründe / hizmette, yönetimde, pazarlamada, satın almada, üretimde, satışta ve bunların fonksiyonlarında) yapılan yeniliklerin ticari hâle gelme çabaları ve sonuçlarıdır. Firmanın kendi içinde yeni pazarlar bulması, yeni teknolojiler kullanması, otomasyona geçmesi vb. iç girişimcilik sayılır. Örneğin benzinli araba üretim yapan bir fabrikada elektrikli araba üretimine de geçilmesi iç girişimcilik, aynı girişimcinin tekstil sektöründe de faaliyet göstermesi ise dış girişimciliğdir.

Günümüzde iç girişimcilik türü artmaya başlamıştır çünkü iç girişimcilik, işletme ve diğer örgütlerin yaşamını sürdüren itici güçtür. İç girişimciliğin zayıf olduğu işletmeler yaşam, direnç ve gelişme güçlerini yitirdikleri için yaşamını zor sürdürür ve bir süre sonra da yok olur.

### 1.3.3. Kadın Girişimciliği

Kâr amacı güderek ekonomik mal veya hizmet üretmek ya da sadece pazarlamak için üretim faktörlerini sistemli bir şekilde bir araya getiren ve girişimlerinin sonucunda doğabilecek risklere katlanan kadınlara kadın girişimci adı verilir.



**Resim 1.5: Kadın girişimcilik**

Kadınların girişimcilik mesleğine ilgi duymasının nedenleri aslında erkek girişimcilerin tercih nedenlerinden hiç de farklı değildir. Günümüzde çok sayıda kadın; kendi işinin patronu olma, bağımsız çalışma, risk almaya yatkınlık, yenilik ve değişiklik arzusunu tatmin etme vb. şekilde ifade edilebilecek nedenlerden dolayı girişimcilik mesleğini bir anlamda diğer mesleklere tercih eder duruma gelmişlerdir. Kadınlara ait girişimlerin giderek çoğalmasını çeşitli nedenlere bağlamak mümkündür. Bu nedenler;

- Sosyo-kültürel altyapıdaki değişim sonucu günümüzde çok sayıda kadının çalışma hayatına girmesi ve öğretim düzeylerinin yükselmesi,

- Yönetimin orta kadrolarında bulunan kadınların çalıştıkları şirketlerde personel azaltma politikası izlenmesi endişesi ile bir gün işlerini kaybedebilecekleri düşüncesi ve dolayısıyla kendi kendilerinin patronu olmayı arzulamaları,
- Başarılı kadın girişimcilerin sayısının artması ile örnek alabilecekleri kişilerin çoğalması olarak sıralanabilir.

### **Türkiye’de Kadın Girişimciliği**

Türkiye’de 1990’lı yıllardan itibaren kadın çalışanlar ile ilgili yapılan çalışmalar özetlenecek olursa iş kadınlarının yarısından fazlasının ticaret sektöründe girişimci olduğu, genellikle 30-39 yaş diliminde yer aldığı, yarısına yakınının eğitim düzeyinin sadece lise eğitimi düzeyinde kaldığı ve genellikle kentli oldukları belirlemiştir.



**Resim 1.6: Başarılı bir kadın girişimci**

Ülkemizde 1995-2009 arasındaki dönemde kadın çalışanların oranı kırsal alanda %49’dan %36’ya düşmüş, kentlerde %17’den %21’e çıkmıştır. Bu durum kadınların tarımsal faaliyetlerden çok ticari ve ekonomik alanda daha bilinçli girişimcilik faaliyetlerine yöneldiğini göstermektedir.

Uluslararası araştırmalara göre dünyada işverenler içerisinde kendi işini kuran ve girişimcilik faaliyetleri içerisinde olan kadınların oranı %25-33 iken bu oran ülkemizde %7 civarındadır.

Her ne kadar kadınların erkeklere göre iş gücüne katılımı ve girişimcilik faaliyetleri konusunda istenen seviyede olamadığı bir gerçek olsa da kadınların her geçen gün ekonomik hayatta daha etkin hâle gelmeye başladığı bilinmektedir.

## OKUMA METNİ

### ÇİN'DEN GELİP SAKARYA'DA GİRİŞİMCİ OLDU

Crystal BAYRAKTAR, Çin Halk Cumhuriyeti'nin üçüncü büyük şehri olan Guangzhou'dan geliyor. Çin'de birçok çok uluslu şirkette çalışan Bayraktar, 2008 yılında bir Türk ile evlenip Türkiye'ye taşındı. 3 yıllık ev kadınlığının ardından kendi işini kurmaya karar verdi. Şu anda Sakarya'da kişiye özel dikilmiş erkek gömleklerini online olarak hem yurt içine hem yurt dışına satıyor.



Bayraktar, online alışveriş sitesini nasıl kurduğunu şöyle anlatıyor: “Biliyordum ki sadece ev hanımı olamazdım, daha fazlasını üretmeliydim. Yabancı bir kadın ve ufak bir çocuk annesi olarak ne yapabilirim, diye çevreme bakınmaya başladım. İş fikrimiz şans eseri doğdu. Daha doğrusu eşimle başladı. Eşim yoğun çalışan bir iş adamı, iyi giyinmeyi seviyor. Mevcut gömleklerinden pek memnun değildi, kalıp olarak vücuduna tam oturma problemi vardı ya da fazla renk ve desen seçeneği yoktu. Öte yandan erkekler alışveriş yapmaktan çok fazla hoşlanmıyorlar. Buradan benim iş fikrim doğdu: Erkek gömleği, özel dikim, iyi kalite kumaş ve online. Online alışveriş sitelerim bu fikirden doğdu.”

Bayraktar kendi işini kurmak isteyenlere üç tavsiyede bulunuyor

- Yapmayı gerçekten sevdiğiniz işi seçin ve kolay vazgeçmeyin.
- Kendiniz için yapın, başkası için değil.
- Daha iyiyi hayal edin, çok çalışın ve daha yükseğe ulaşın.

Kaynak: [www.huriyyet.com.tr](http://www.huriyyet.com.tr)

(26.08.2014 – 16.16)

#### 1.3.4. Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik, girişimcilik yaklaşımlarının öncelikli toplumsal sorunlara uyarlanması ve böylece çevre, insan hakları, kalkınma gibi çeşitli toplumsal sorunların çözümüne yönelik yaratıcı ve sistematik çözümler geliştirilmesini kapsar.



**Resim 1.7: Sosyal girişimcilik**

Sosyal girişimci, toplumun karmaşık sorunlarına çözümler üreten kişidir. Çözüm üretirken de daima olaylara olumlu yaklaşır. Sosyal girişimci, yaşadığı toplumda ortaya çıkan toplumsal aksaklıkları fark ederek o güne kadar akla gelmeyen, fark edilmeyen ya da cesaret edilmeyen bir yaklaşımla sorunların üzerine giden; üretken, ısrarcı, duyarlı, gerçekçi tavırları ile fark oluşturan ve toplumun güvenini kazanan kişidir.

Sosyal girişimcinin görevi, toplumda yaşanan bir sorun olduğunda bunu fark ederek gerekli çözümleri üretmektir. Sosyal girişimci neyin yolunda gitmediğini bulur, toplumu yeni sıçramalara ikna eder ve sistemi değiştirerek sorunun ortadan kalkmasını sağlar.

## **OKUMA METNİ**

### **SOSYAL GİRİŞİMCİLİK VE EN BAŞARILI ÖRNEĞİ**

Daha önce bahsetmiş miydim bilmiyorum ama San Francisco’da yaşıyorum. Şehirde son iki senedir kadın, erkek, çoluk çocuk birçok insanın ayağında bir markaya ait bezden ayakkabılara denk geliyorum.

En sonunda yine bir mağazada denk geldiğim bu ayakkabıyı elime alıp inceledim. Nedir bu bez ayakkabının hikmeti? Ayakkabı, keten tarzı bir bezden olup tabanı ile dikilerek birleştirilmiş hafif bir ayakkabıydı. Ayakkabının içinde gördüğüm mesaj ile ayakkabının bu kadar çok ilgili görmesinin sırrını keşfetmiş oldum. Ayakkabının içinde “For every pair you purchase, Toms will give a pair of shoes to a child in need.” yani bu ayakkabı markası harika bir vaatte bulunuyor. Satın alınan her ayakkabı için firma, bir çift ayakkabıyı ihtiyaç sahibi bir çocuğa veriyor. Bu fikrin bende bıraktığı iz mükemmeldi.



Peki, marka neler yapmış, Markanın doğuşunu inceleyelim.

Girişimci, 2006 yılında Arjantin seyahati sırasında gittiği bölgedeki bez ayakkabılardan esinleniyor ve kendi ayakkabı markasını yaratma fikri doğuyor fakat girişimcinin dikkatini sadece ayakkabılar değil, bölgedeki fakirlikten doğan ayakkabısızlık ve sonucunda olumsuz yaşam koşulları dikkatini çekiyor.

Seyahatinin ardından küçük bir ekiple fizibilite çalışmalarına başlayan sosyal girişimci, kısa sürede kendi imalathanesini kuruyor. Ürettikleri ayakkabı Arjantinli çiftçilerin giydiği ve Alpargata olarak bilinen modelin aynısı. Marka, üretmek ve dağıtmak fikrine odaklanıyor. Firma, ilk yıllarda bu iş model ile 1 milyon çift ayakkabı satmayı başarıyor. İlk yılın sonunda girişimci ve çalışanları, çift katlı bir otobüs ile Arjantin'e gidiyor. Bu bölgede ayakkabısız çocuklara ve ailelere kendi elleriyle ayakkabı dağıtıyorlar. Hatta bu yaptıkları çalışmanın kısa bir de belgeseli çekiliyor. Belgeselde büyük bir zevkle teker teker çocuklara ayakkabıları giydireyorlar. Ayakkabılara sahip olan çocukların gözlerindeki sevinç görülmeye değerdi. Belgesel boyunca yöre halkının yaşadığı yerler çekilmiş. Fabrikaların atıklarının biriktiği bölgede yaşayan bir mahalledeki çocukların hepsi ayakkabısızdı. Bu çocuklar salgın hastalık kapma tehlikesiyle burun buruna yaşam sürdürüyorlardı. Belgeselde girişimci, elinden geldiği kadar iş modelini sürdürüp dünya üzerinde ayakkabı ihtiyacı kalan çocuk bırakmamayı planladıklarını belirtiyor.

Kaynak: <http://www.vadidekireyhan.com> (26.08.2014 – 16.40)

### 1.3.5. İnternet Girişimciliği

İnternet girişimciliği; risk alarak yaratıcı veya yenilikçi çözümler geliştiren ve bunları iyi yönetimle birleştiren, yeni ya da mevcut kuruluşların asıl iş alanları dışında, internetsiz var olamayacak şekillerde ekonomik aktivite veya sosyal fayda yaratma olarak tanımlanmaktadır.

İnternette yapılan herhangi bir işin internet girişimciliği olarak nitelenip nitelenemeyeceğini belirlemek için işi yapan gerçek ya da tüzel kişinin yeni bir organizasyon kurup kurmadığına bakılacaktır. Bu durumda internetten ürün satmak için kurulan yeni bir şirket, internet girişimi olarak nitelenirken zaten perakende ürün satışı yapan bir şirketin internet üzerinden satışa başlaması bir internet girişimi olarak nitelenmemektedir.



İnternet girişimciliğinin diğer girişimciliklerden farklı düşük başlangıç sermaye gereksinimi, düşük işletme giderleri ve geniş pazarlara erişim olanağı sağlaması gibi üç önemli özelliği vardır. Bu faktörler sonucunda internet girişimcileri diğer alanlardaki girişimcilere kıyasla çok daha hızlı ve daha az sermaye ile büyüme fırsatı elde edebilirler.



Resim 1.8: İnternet girişimciliği

## 1.4. Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

Girişimcilerin başarısızlığının altında yatan nedenler çoğunlukla aşağıdaki şekillerde karşımıza çıkmaktadır:

- **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 eksiğini 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 gözeterek bugüne değil, yarına bakmaktır.
- **Eksik kayıt:** Yazmayı sevmediğimiz için pek kayıt tutmayız. Sonra da bu kimdi, kime, neyi, kaça 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**

## OKUMA METNİ

### **ÇEYİZİNİ SERMAYE YAPTI, FİBER OPTİKTE DÜNYADA İLK 20'YE GİRDİ.**

Kayserili girişimci, dev şirketlere parmak ısırtan bir başarıya imza attı. Bilgisayar uzmanı olan girişimci, 2001 krizinde çeyiz eşyasını sattı. Eline geçen parayı sermaye yaparak bir elektronik şirketi kurdu.

Türkiye'nin tek fiber optik aksesuar şirketi olan firma şimdi dünyanın en büyük telekomünikasyon şirketlerine üretim yapıyor. Dünyada bu alanda ilk 20 içinde, Avrupa'da ise ikinci sırada yer almaktadır. Kısa bir sürede 5 milyon dolarlık ciroya ulaşan firmanın kurucusu, Türkiye'de kendilerinden başka fiber optik aksesuarı üreten başka bir firma olmadığını söyledi. Kayseri'deki atölyelerinde ürettikleri fiber optik aksesuarları Avrupa, Asya ve Ortadoğu ülkelerine sattıklarını anlatan girişimcinin öyküsü ise dinleyenleri büyülüyor.

Fırat Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünden mezun olan girişimci, çeyizini satarak küçük bir iş yeri kurmuş. Eşiyle birlikte küçük bir odada başlattıkları fiber optik serüveni, yeni bir cihaz geliştirmek için **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığına (KOSGEB)** başvurularıyla büyür. Hikâyenin gerisini girişimci şöyle anlatıyor:

“Eşimle birlikte **KOSGEB** destekli bir proje ile günümüz teknolojisinin çok ilerisinde bir buluş gerçekleştirdik. Fiber optik ile bakır kabloyu birbirine bağlarken bağlantı elemanlarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldıran bir donanım geliştirdik. **KOSGEB**’in desteği sayesinde fiber optikle ilgili yeni cihazlar olarak atölyemizi zenginleştirdik. Teknolojimizi yıllardır iş birliği yaptığımız bir firmadan aldık. Şu anda Türkiye’de bizim yaptığımız işi yapan başka bir firma yok. Fiber optik bağlantı elemanlarını ve aksesuarlarını Türkiye’de iştirakleri bulunan birçok telekomünikasyon firmasına veriyoruz. Dünyada bu alanda yapılan tüm ürünleri yapma kapasitesine sahibiz. Daha iyisini yapabiliriz çünkü bizde mevcuttur.”

Kaynak: [www.girisimhaber.com](http://www.girisimhaber.com) (26.08.2014 – 17.05)

## 1.5. Girişimciliğin Desteklenmesi



**Resim 1.10: Girişim ortaklığı**

Dünyada ve ülkemizde girişimcilik; yarattığı istihdam olanakları, ihracat ve ekonomiye katkıları nedeniyle gelişmekte olan ekonomilerde önemli bir kaynak olarak kabul edilmektedir. Günümüzde bir girişimin hayata geçirilmesi o kadar kolay değildir. Girişimciler çeşitli konularda sorunlarla karşılaşmaktadır. Girişimciler bu sorunların üstesinden gelebilmek için devlet kurumlarının ve sivil toplum kuruluşlarının desteğine ciddi bir biçimde ihtiyaç duyarlar. Ülkemizde girişimcilere destek sağlayan pek çok kuruluş vardır. Bu kuruluşlar girişimcilere;

- Finansman desteği,
- Eğitim desteği,
- Yatırım desteği,
- Danışmanlık desteği,
- Pazar desteği,
- İhracat desteği,
- Bilgi desteği,
- Araştırma ve geliştirme desteği,
- Mikro kredi ve özel konularda destek sağlamaktadır.

Girişimcilere destek sağlayan kuruluşlar şunlardır:

- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
- Kadın Emekini Değerlendirme Vakfı (KEDV)
- Kredi Garanti Fonu (KGF)
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)

- 
- Mesleki Eğitimi ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA)
  - Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları
  - Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)
  - Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)
  - Türkiye Halk Bankası (HALKBANK)
  - Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)
  - Türkiye Kalkınma Vakfı
  - Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)
  - Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

## UYGULAMA FAALİYETİ

Aşağıdaki işlem basamaklarını takip ederek uygulama faaliyetini yapınız.

1. Aşağıda yer alan girişimcilik testinde kendinize uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

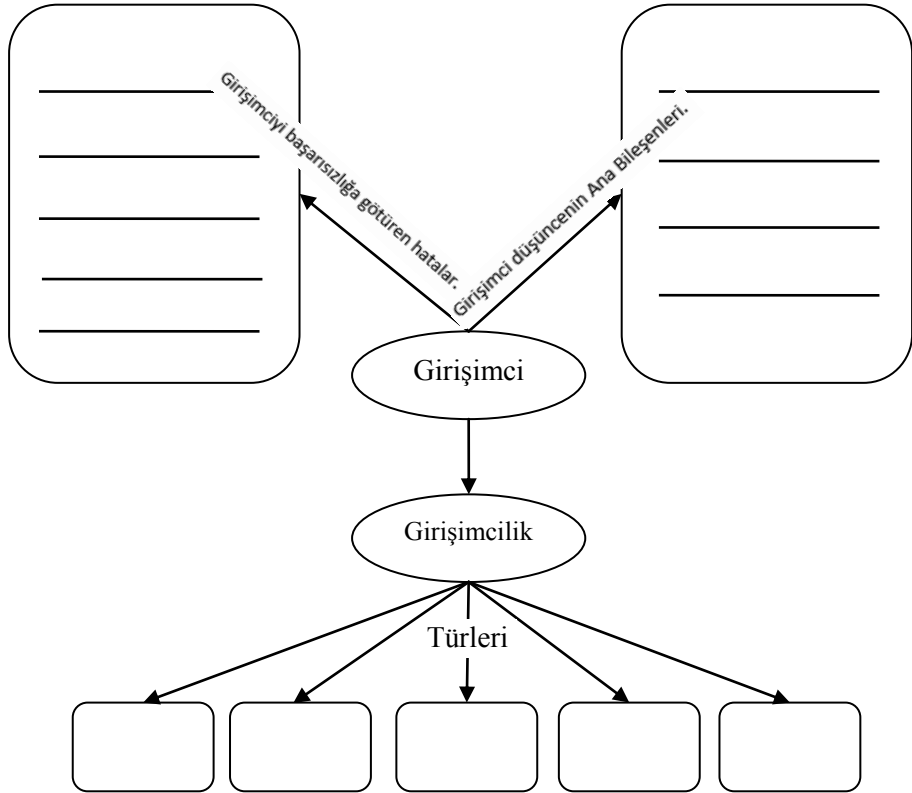
KİŞİSEL GİRİŞİMCİLİK TESTİ			
	Evete	Belki	Hayır
Başarı benim için çok önemlidir.			
Kendime hedef koyduğum zaman sonuna kadar götürürüm.			
Kendime güvenim tamdır.			
Bana yapmam gereken şeylerin söylenmesini sevmem.			
Kararlıyım.			
Potansiyeli olan bir fikri bulduğum zaman denerim.			
Bir şeyin sorumlusu olmayı severim.			
Sürekli yeni şeyler öğrenmek hoşuma gider.			
Mantığıma bir şey yatarsa onda ısrarcı davranırım.			
Kendimi mucit olarak görürüm.			
Bardağın yarısının boş değil, dolu olduğunu düşünürüm.			
Bir proje ilgimi çekerse kolay kolay yorulmam.			
Risk alırım.			
İnsanlar benim kurnaz olduğumu düşünür.			
Çalışma saati ve şartlarımı kendim belirlemek isterim.			
İşleri kendi istediğim gibi yapmayı tercih ederim.			
Duygusal zorlukları, kişisel gelişim için fırsat olarak görürüm.			
Kendime çalıştığım zaman daha iyi çalışıyorum.			
Problemleri üstesinden gelinecek engeller olarak görürüm.			
Sıra dışı düşünmeyi ve yenilikçi olmayı tercih ederim.			
Esnek olduğum söylenir.			
Bir şeyin çözümünü kendim bulmayı severim.			
İç sesime genelde güvenirim.			
Kazanacağım parayı ve miktarı kontrol etmeyi severim.			
Hataları, öğrenme için oluşan fırsatlar olarak görürüm.			
Toplam			

## DEĞERLENDİRME

“Evet” 4 puan, “Belki” 2 puan, “Hayır” ise 0 puandır. Toplamda bu puanlama sistemine göre 85 ve üzeri puan alanlar “Çok Başarılı Girişimci”, 70 ve üzeri puan alanlar ise “Başarılı Girişimci” olarak değerlendirilir.

2. Aşağıdaki kavram haritasını işlediğiniz konular doğrultusunda doldurunuz.

### Kavram Haritası



## KONTROL LİSTESİ

Kavram haritası faaliyeti kapsamında aşağıda listelenen davranışlardan kazandığınız beceriler için **Evet**, kazanamadığınız beceriler için **Hayır** kutucuğuna (X) işareti koyarak kendinizi değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri		Evet	Hayır
1.	Girişimciyi başarısızlığa götüren hataları öğrendiniz mi?		
2.	Girişimci düşüncenin ana bileşenlerini sayabilir misiniz?		
3.	Girişimci ve girişimcilik arasındaki farkı kavrayabildiniz mi?		
4.	Girişimcilik türlerinin kaçaya ayrıldığını öğrendiniz mi?		

## DEĞERLENDİRME

Değerlendirme sonunda “**Hayır**” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz.

3. Aşağıdaki tanımlar ile kavramları eşleştiriniz.

Tatmin edildiğinde haz ve doyum tatmin edilmediği zaman ise acı ve üzüntü veren kavramdır.	Piyasa
Herhangi bir malı veya hizmeti satın alma isteği ve bu isteği gerçekleştirecek parasal güce sahip olma durumuna denir.	Fayda
Herhangi bir mal veya hizmetin başka bir mal veya hizmetle değişim oranının para ile ifadesine denir.	Fiyat
Sınırsız insan ihtiyaç ve isteklerinin sınırlı üretim kaynakları ile en iyi şekilde nasıl giderilebileceğini inceleyen bir bilim dalıdır.	İhtiyaç
Belirli bir fiyattan belirli bir malı elinde bulunduranların satmak isteyecekleri en çok miktara denir.	Ekonomi
Alıcı ile satıcının bir araya geldiği mal ve hizmet alışverişinin gerçekleştiği ortama denir.	Arz
Mal ve hizmetlerin ihtiyaçları karşılama özelliğine denir.	Talep

## KONTROL LİSTESİ

Bu faaliyet kapsamında aşağıda listelenen davranışlardan kazandığınız beceriler için **Evet**, kazanamadığınız beceriler için **Hayır** kutucuğuna (X) işareti koyarak kendinizi değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri		Evet	Hayır
1.	Tüm kavramları tanımları ile doğru olarak eşleştirdiniz mi?		

## DEĞERLENDİRME

Değerlendirme sonunda “**Hayır**” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz. Bütün cevaplarınız “**Evet**” ise “Ölçme ve Değerlendirme”ye geçiniz.



## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

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 ızdırıp yaratan kavram aşağıdakilerden hangisidir?  
A) Üretim      B) Tüketim      C) İhtiyaç      D) Kararlılık
5. Yeni bir fikir ve buluşun ya da mevcut olan mal veya hizmetin daha da geliştirilerek kâr elde edilecek şekilde piyasaya sunulması işine ne ad verilir?  
A) Özel girişimcilik  
B) Yaratıcı girişimcilik  
C) Fırsat girişimciliği  
D) Kamu girişimciliği

Aşağıdaki cümlelerin başında boş bırakılan parantezlere, cümlelerde verilen bilgiler doğru ise **D**, yanlış ise **Y** yazınız.

1. ( ) Yaratıcılık, girişimcinin kişisel özelliğidir.
2. ( ) Girişimci, risk alarak yenilik yapan kişidir.
3. ( ) Başarılı girişimci ani fakat doğru olmayan kararlar verir.
4. ( ) Girişimciliğin ülke ekonomisine katkısı yoktur.

### DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise bir sonraki öğrenme faaliyetine geçiniz.

# ÖĞRENME FAALİYETİ-2

## AMAÇ

Gerekli ortam sağlandığında meslek gruplarıyla ilgili iş fikirleri oluşturabilecek ve bu fikirleri değerlendirebileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Çevrenizde bir iş yerinin hangi iş fikirleri ile kurulduğunu araştırınız.
- Çevrenizde bir iş yerinin mal ve hizmeti hedef müşterilerine nasıl sunduğunu, rakipleriyle nasıl rekabet yaptığını araştırınız.

## 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 adımındır. 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

- İnternet
- Televizyon ve radyo

## 2.2. İş Fikirleri Oluşturma Yöntemleri



Resim 2.3: 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.

#### ➤ **Becerilerinizi Kullanmak**

Birçok insan, içgüdüsel bir şekilde sahip oldukları iş becerilerine dayalı bir iş kurmayı düşünür. Bunlar kaynakçılık, aşçılık, mühendislik veya kelime işlem hizmetleri olabilir.

İşte edinilen becerilere dayalı bir iş kurmak çoğu zaman mümkündür. Başka birçok insanda da aynı becerilerin olması ve dolayısıyla çok güçlü bir rekabet olması muhtemeldir. Buna karşı önlem almanın bir yolu, işe kendine has bir özellik vermektir. Örneğin beceriniz aşçılıksa ihtisas gerektiren ve sizin yapabileceğiniz özel bir ürün arayınız.

#### ➤ **Taklit**

Yapılan bir girişimin başarılı olduğunu görerek aynı yerde, aynı tipte, benzer hizmetler veren bir şirket kurmak, Türkiye’de eskiden bu yana çok yaygın bir anlayıştır. Oysa her işletme kendi içinde bir dinamiğe sahiptir. Bir başkasının yaptığının aynısını yaparak bir adım öne geçmek mümkün olmamaktadır. Bunun için yapılan işe ve hizmete mutlaka yenilik getirmeli, bir iş fikri hayata geçirirken yenilikçi tarafı mutlaka ön plana çıkarılmalıdır.

Belirttiğimiz bu sebeplere dayalı olarak iş fikirleri oluşturmak için kullanılan yöntemlerden bazıları şunlardır:

- Beyin fırtınası
- Ters beyin fırtınası
- Zihin haritası
- Akıcılık egzersizi

### **2.2.1. Beyin Fırtınası**

Beyin fırtınası; bir konuya çözüm getirmek, karar vermek, hayal yoluyla düşünce ve fikir üretmek için kullanılan üretimci bir tekniktir.

Beyin fırtınası tek başına yapılabileceği gibi bir grupla da yapılabilir. Bu yöntemde fikirlerin akla gelir gelmez açığa çıkması istenir. Fikirler başta yargılanmaz ve eleştirilmez, hiçbir fikir saçma olarak değerlendirilmez. Böylece kişinin tüm fikirlerini çekinmeden, aklına geldiği gibi sunması sağlanmaya çalışılır. Yargılama yapılmadığı için fikirlerin birbirini besleyeceği varsayılır.



**Resim 2.1: Beyin fırtınası**

Bir beyin fırtınası toplantısının yöntemi konusunda değişik yollar izlenebilir. Aşağıda genel hatları ile izlenecek yöntem özetlenmiştir.

Başarılı bir beyin fırtınası seansı için öncelikle bir grup insanın bir araya getirilmesi gerekmektedir. Bu insanlar, aile bireyleri, akrabalar, dostlar, yakın arkadaşlar, meslektaşlar olabilir. En iyi iş fikirleri 4-8 kişinin bulunduğu gruplarca üretilir.

Orta büyüklükte bir toplantı odası bu amaç için kullanılabilir. Odada herkesin oturmasına yetecek kadar sandalye bulunmalıdır. Odada dikkati dağıtacak, telefon, saat gibi şeyler olmamalıdır. Odada tahta, projeksiyon cihazı gibi görsel desteklerin bulunması gereklidir. Çay, kahve ve çeşitli yiyecekler toplantı sırasında tüketilebilir.

Konuyla ilgili kişiler, toplantıya katılması için davet edilir. Bu kişilerin konunun uzmanı olmaları gerekli değildir. Toplantıdan önce kişilerin toplantı konusu hakkında bilgilendirilmesi yeterlidir.

Tartışılacak konu başlığı, genellikle soru olacak şekilde herkesin görebileceği bir panoya veya benzeri bir yere yazılmalıdır.

Seansın süresi belirlenir. Yaklaşık 15 dakika genellikle seans için yeterli olmaktadır.

Herkesin fikri bir kâğıda yazılır veya bir kişi bütün fikirleri tahtaya yazar. Yazılan bu fikirlerin toplantıya katılanların görebileceği bir şekilde düzenlenmesi yapılır.

Seans bitiminde dikkat çeken iş fikirleri ile ilgili notlar temize çekilmeli, üretilen fikirler değerlendirilmelidir. Fikirler tartışılır, listede yer alan fikirler tekrar gözden geçirilir ve yinelenen veya saçma fikirler listeden çıkartılır.

Başarılı geçen bir beyin fırtınasından sonra ortaya çıkan iş fikirleri gerekli analizlerle ayrıntılı olarak değerlendirilmelidir.

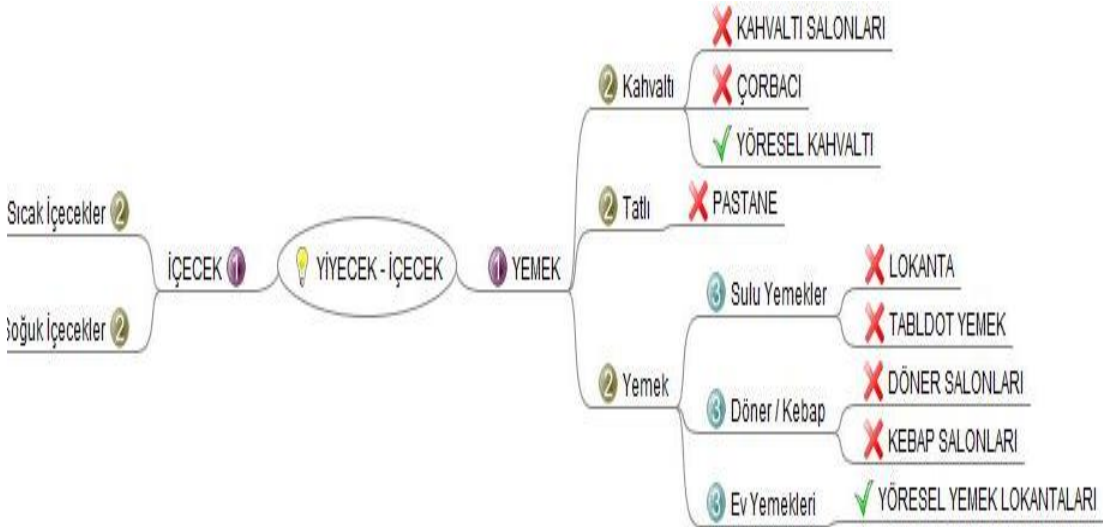
## 2.2.2. Ters Beyin Fırtınası

Beyin fırtınası belirli bir problemi çözmeyi ya da belirli bir amaca ulaşmayı hedeflemektedir. Ters beyin fırtınası ise beyin fırtınası yöntemindeki sorunun ya da amacın tersten ele alınarak uygulanması hâlidir. Beyin fırtınası, hangi düşüncelerle başarılı olunabilir temelinde yapılırken ters beyin fırtınası ise düşünceler ne şekilde başarısızlığa uğratılabilir amacıyla yapılır. Ters beyin fırtınası ile yapılabilecek hatalar ve başarının önündeki engeller aranır.

Yöntemin uygulaması beyin fırtınasında olduğu gibidir.

## 2.2.3. Zihin Haritası

Fikirler haritası olarak da isimlendirilen bu yöntem, beyin fırtınasına benzemektedir. Bu yöntemde önce büyük bir kutu (veya daire) içine bir anahtar kelime ya da düşünce yazılır. Bu kelime ile ilgili bir fikir kişinin aklına geldikçe kutu içine yazıldıktan sonra fikirler arasında bağlantı kurmaya çalışılır. Bağlantılı kutuların her serisi olabildiğince araştırılarak uzatılır. İstedığınız kadar bağlantıyı kutu ile uzatabilirsiniz. Bu yöntem; kişinin bulunduğu iş fikirlerini görselleştirmek, sınıflamak, karar almak, problem çözmek, organizasyon yapmak ve üzerinde çalışmak için oldukça faydalıdır.



Şema 2.1: Zihin haritası

Akıl haritası, beynin tüm potansiyelini açığa çıkarmayı sağlayan güçlü bir grafik tekniğidir. Beynin korteksindeki tüm alanları (sözcükler, görüntüler, sayılar, mantık, ritim, renk ve uzamsal farkındalık) tek bir yöntemle güçlü bir biçimde devreye sokar. Bu sayede size, beyninizin sonsuz derinliklerinde özgürce dolaşma fırsatı sunar. Akıl haritaları, ileri düzeyde öğrenmenin gerekeceği her alanda uygulanabilir.

## 2.2.4. Akıcılık Egzersizi

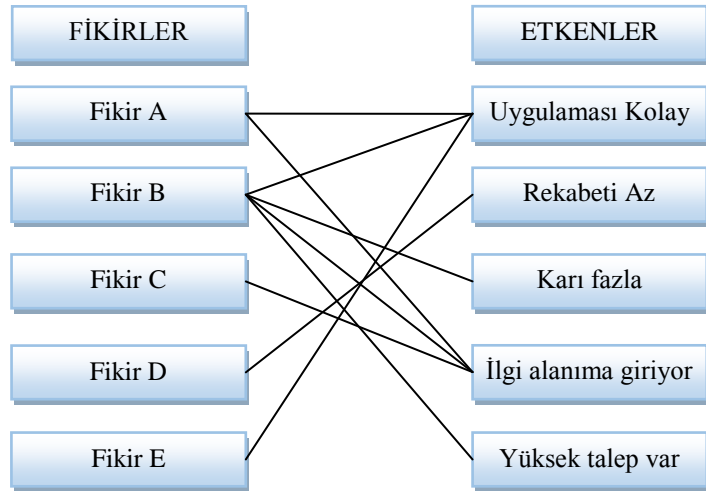
Akıcılık, düşünce üretimin rahatlığıdır. Akıcılığı hızlandıracak olan hayal gücüne yönelik birçok eğlendirici egzersiz vardır.

Akıcılık teknikleri çok basittir. Tek yapmamız gereken bir ya da iki dakika gibi kısa bir zaman dilimi içinde aklımıza gelen tüm düşünceleri bir liste olarak yazmaktır. Örneğin sıradan bir nesneyi seçerek onunla ilgili olarak mümkün olduğu kadar çok kullanımı yazabilirsiniz. Düşünce esnekliği de bu tür egzersizlerle ortaya çıkarılır. Ne kadar esnek olursanız o kadar fazla düşünce üretebilirsiniz.

## 2.3. Girişim Fikrine Karar Verme

### 2.3.1. Fikirlerin Düzenlenmesi

Bulunan birçok iş fikrinden hangilerinin tercih edileceği ya da hangilerinin daha çok önem arz ettiğini sıralama çizelgesi yardımıyla tespit edebiliriz. Basit bir sıralama çizelgesinde bir tarafa fikirler yazılır diğer tarafa ise bu fikirlere ait etkenler yazılır. Her bir fikir, bu etkenler açısından değerlendirilir. Fikirlerle etkenler ilişkilendirilir. Daha sonra fikirler en çok olumlu ilişkiye sahip olandan olmayana doğru sıralanır. Genellikle en çok ilişkiye sahip ilk iki veya üç fikir üzerinde durulur.



Yukarıdaki şekle göre hangi fikir daha kullanışlıdır? Sınıf içinde öğretmeninizin kontrolü eşliğinde bunu tartışınız.

### 2.3.2. 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.

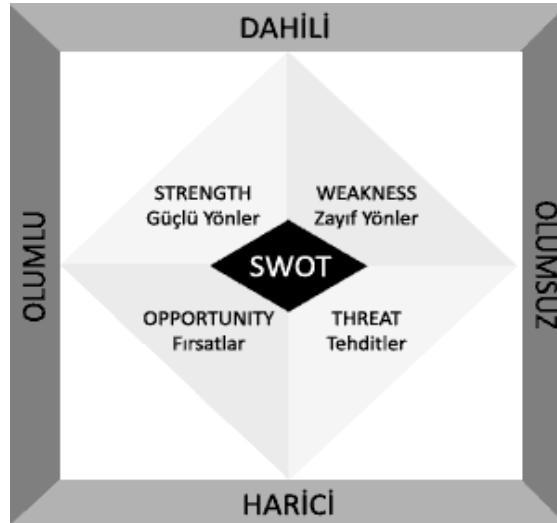
SWOT analizi ile hem önümüzdeki döneme ait fırsatları değerlendirebilir hem de tehditleri önleyecek şekilde hedefler belirleyebilirsiniz. SWOT, İngilizce dört kelimenin baş harflerinden oluşmaktadır. Bunlar:

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)



Şekil 2.2: SWOT analizi

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?

<b>SWOT ANALİZİ</b>	
<p><b>GÜÇLÜ YANLAR</b></p> <p>Ortak ve yöneticilerin vizyonu  Çok iyi piyasa bilinirliği  Çok kaliteli ürün  Pazara sunulan Fiyat/kalite/değer/fayda  Rekabet avantajı sağlayan noktalar  Maliyet yapısı / verimli üretim süreci  Teknolojik bilgi  Teknolojinin etkin kullanımı  Etkin ve verimli üretim süreci  Yaratıcılık ve yenilik  Kalifiye çalışan profili  Etkin yönetim becerileri  Sektörün kilit kişileri ile gelişmiş seviyede ilişkiler</p>	<p><b>ZAYIF YANLAR</b></p> <p>Stratejik planlama ve hedeflerin olmaması  Planlama yapılmaması ya da hatalı plan yapılması  Zayıf marka bilinirliği  Rekabet dezavantajları  Yenilikçilik eksikliği  Müşteri temas zorlukları  Kötü müşteri hizmetleri  Pazar şartlarına adaptasyonun düşük seviyede olması  Finansal kısıtlar  Sürdürülebilirlik  Tedarikte/üretimde/satışta akış sıkıntıları  Liderlik eksikliği  Zayıf yönetim kadrosu ve yönetim zaafiyetleri  Kalifiye olmayan çalışan profili  İletişim eksikliği  Çok uzun süren ürün geliştirme süreleri</p>
<p><b>FIRSATLAR</b></p> <p>Gelişmekte olan pazarlar  Yaratıcılık  Yeni iş ve ürün geliştirme  Yeni satış noktaları  Büyümeden kaynaklı talep  Müşteri taleplerindeki değişiklikler  Yeni ürün kullanımları  Küresel ve yerel yeni düzenlemeler  Yeni teknolojiler  Rakiplerin gücünün azalması  Yeni dağıtım kanalları  Rakiplerinin girişinin zor olması</p>	<p><b>TEHDİTLER</b></p> <p>Kurumun karşılaşılabileceği engeller  Mevcut rakiplerin yeni uygulamaları  Yeni teknolojiler  Yeni rakipler  Yeniliklere adapte olmak için gereken esneklik becerisinin düşük olması  Küresel ve yerel yeni düzenlemeler  Azalan nüfus  Pazarın doymuşluğu  Kurum için çok kritik personelin ayrılması  Finansman eksikliği  Rakiplerinin girişinin kolay olması</p>

**Şema 2.3: SWOT analiz formu**

## UYGULAMA FAALİYETİ

Aşağıdaki işlem basamaklarını takip ederek uygulama faaliyetini yapınız.

İşlem Basamakları	Öneriler
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ İş fikri oluşturmak için kaynak taraması yapınız.</li><li>➤ Yaptığımız tarama sonucunda en az dört tane iş fikri oluşturunuz.</li><li>➤ Oluşturduğunuz iş fikrinin sebeplerini belirleyiniz.</li><li>➤ Grup hâlinde (4-8 kişi), beyin fırtınası yöntemi ile oluşturduğunuz iş fikirlerini değerlendiriniz.</li><li>➤ Uygun gördüğünüz iş fikirlerini düzenleyiniz.</li><li>➤ Düzenleme sonucunda en çok onay alan iki iş fikrini SWOT analizi ile değerlendiriniz.</li><li>➤ SWOT analizi sonucu en uygun iş fikrinin sınıfta sunumunu yapınız.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Kaynak taraması için yeterli süre ayırınız.</li><li>➤ Kaynak taraması sonucunda en az dört tane iş fikri oluşturunuz.</li><li>➤ Sınıf içinde arkadaşlarınızın kişilik özelliklerini de dikkate alarak eş değer gruplar oluşturunuz.</li><li>➤ Her iş fikrinin değerli olduğunu sık sık hatırlayınız.</li><li>➤ Yapılan çalışmanın sonucunu sınıf içinde gruplar hâlinde sunum yapınız.</li></ul>

### KONTROL LİSTESİ

Bu faaliyet kapsamında aşağıda listelenen davranışlardan kazandığınız beceriler için **Evet**, kazanmadığınız beceriler için **Hayır** kutucuğuna (X) işareti koyarak kendinizi değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Evet	Hayır
1. İş fikri kaynaklarını öğrendiniz mi?		
2. İş fikri üretme teknik ve yöntemlerini sıraladınız mı?		
3. Beyin fırtınası ve zihin haritası uygulama yöntemini kavradınız mı?		
4. Arkadaşlarınızla sınıf ortamında, öğretmeniniz rehberliğinde, beyin fırtınası tekniğini kullanarak fikir üretme uygulaması yaptınız mı?		
5. Uygulanabilir iş fikirlerini listelediniz mi?		
6. İş fikirlerini sıraladınız mı?		
7. Sıralamanız sonucu ilk iki iş fikrini uygulanabilir iş fikri olarak netleştirdiniz mi?		

### DEĞERLENDİRME

Değerlendirme sonunda “**Hayır**” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz. Bütün cevaplarınız “**Evet**” ise “Ölçme ve Değerlendirme”ye geçiniz.

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

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
4. Aşağıdakilerden hangisi iş fikri oluşturmada kullanılan yöntemlerden değildir?  
A) Beyin fırtınası  
B) İş haritası  
C) Zihin haritası  
D) Ters beyin fırtınası
5. Bir konuya çözüm getirmek, karar vermek, hayal yoluyla düşünce ve fikir üretmek için kullanılan üretimi bir tekniktir olarak ifade edilen iş fikri oluşturma yöntemi aşağıdakilerden hangisidir?  
A) Beyin fırtınası  
B) Ters beyin fırtınası  
C) Zihin haritası  
D) Hiçbiri

### DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise bir sonraki öğrenme faaliyetine geçiniz.

# ÖĞRENME FAALİYETİ-3

## AMAÇ

İşletme kurmak için gerekli süreci takip ederek evrakları hazırlayabileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- İşletme kurma sürecini araştırınız. Araştırma işlemleri için internet ortamından yararlanınız.
- Çevrenizdeki işletme yöneticileri ve iş yeri sahipleri ile görüşünüz.

## 3. İŞLETME KURMA

### 3.1. İşletmenin Kuruluş Nedenleri

İnsanları işletme kurup çalıştırmaya yönelten çeşitli nedenler vardır. Kesin bir listesi bulunmamakla birlikte aşağıda sıralanan nedenler, kişileri işletme kurmaya yönlendirir.

#### 3.1.1. Miras

Bazı insanlar, miras olarak mal mülk bırakmak yerine hem kendi isimlerini sürdüreceklere hem de çocuklarını iş sahibi kılacak işletmeler bırakmayı tercih ederler.

#### 3.1.2. Bağımsız İş Yapma İsteği

Herkes için geçerli olmasa bile çoğu kimsenin kendi adına bir işletme kurup çalıştırmak istemesinin etkili nedenlerinden biri de o kişilerin başkasına bağımlı olmadan çalışmak istemelerinden kaynaklanmaktadır. Bağımsız olmanın yanında başkalarına hükmetmek suretiyle güç ve nüfuz kazanma isteği, kişilerin işletme kurma eğilimlerini daha da yükseltebilir.



Resim 3.1: İşletme

### 3.1.3. Kazanç Sağlama İsteği

Hiç kuşkusuz bireyleri işletme kurmaya yönelten en önemli nedenlerin başında kazanç sağlama isteği gelmektedir. İşletmenin sağlayacağı tüm kazançlara talip olmak demek, ekonomik faaliyetlerin ortaya çıkarması muhtemel bütün riskleri veya tehlikeleri de yüklenmeye hazır olmak demektir. Kısa zamanda para kazanmayı düşünerek cesaretle işe girişen kişi aynı anda elindeki tüm varlığını da yitirebilir.

### 3.1.4. Toplumsal İtibar Sağlamak

İşletme sahiplerinin sağladığı güç ve nüfuz sonuçta onlara büyük bir toplumsal çıkar ve itibar sağlar.

### 3.1.5. Başka Fırsatların Yokluğu

Sermaye sahibi olan insanlar bazen bu sermayelerini değerlendirecek daha uygun bir yol ya da seçenek bulamadıkları için kendi adlarına bir işletme kurup çalışma yoluna giderler.

### 3.1.6. Bir Düşünceyi ve Amacı Gerçekleştirme İsteği

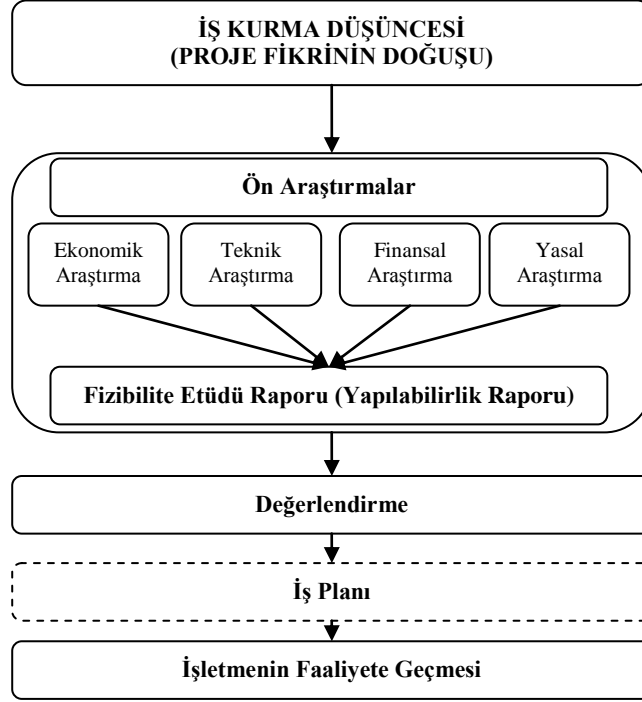
Bazı insanlar da kafalarındaki düşünceleri uygulamaya aktarmak veya amacını gerçekleştirebilmek için işletme kurup çalıştırmayı tercih ederler.

## 3.2. İşletmenin Kuruluş Aşamaları

İş fikri üretildikten sonra hemen işletme kurma faaliyetlerine başlanmaz. Öncelikle iş fikrinin yapılabilirliğinin araştırılması gerekir. Bunun için işletme ön araştırmalar yapar. Yapılan ön araştırma sonucu, ön proje hazırlanır ve değerlendirilir. Yapılan değerlendirmede işin fikrinin uygulanabilirliği var ise kesin proje hazırlanır ve gerekli girişimler yapılarak işletme faaliyete geçer. Aşağıdaki şekilde bir iş fikrinin doğuşundan işletme faaliyete geçmesine kadar olan süreç verilmiştir.



Resim 3.2: İnşaat hâlindeki bir fabrika



Şekil 3.1: İşletmenin kuruluş aşamaları

### 3.2.1. İş Kurma Düşüncesi

Bir işletme kurmanın ilk aşaması, işletme kurmayı tasarlayan kişinin kafasında bu yönde bir düşüncenin ortaya çıkıp gelişmesi şeklindedir.

### 3.2.2. Ön Araştırmalar (Fizibilite Etüdü)

Girişimcinin kafasında bir iş fikri oluştuktan sonra bu düşüncenin uygulanabilir nitelikte olup olmadığı yapılacak çeşitli ön araştırmalar sonucu ortaya çıkacaktır. Bu ön araştırmaların tümüne birden fizibilite etüdü de denir. Girişimci ön araştırma ile iş fikrini ekonomik, teknik, finansal ve yasal olarak değerlendirir.

- **Ekonomik araştırmalar:** Kurulacak işletmenin ekonomik açıdan verimli ve akılcı olup olmadığının araştırılmasıdır. Üretilmesi planlanan mal veya hizmete ilişkin talep ve pazar payının tahmini yapılır ve kuruluş yeri belirlenir.
- **Teknik araştırmalar:** İşletmelerin seçeceği teknolojinin belirlenmesinde temeli oluşturur. Üretim süreci aşamalarının tanımlanması, üretim teknolojisinin seçimi, varsa makinelerinin seçimi ve fabrika içindeki yerleşimi, bakım onarım olanaklarının araştırılması bu çalışmalar kapsamındadır.

- **Finansal araştırmalar:** Kurulacak işletmenin yatırım tutarının tespit edilmesi, sermaye ihtiyacının belirlenmesi, gelir ve gider tahminlerinin yapılması, finansman kaynaklarının ve işletme karlılığının saptanmasıyla bununla ilgili değerlendirmelerin yapılmasını işerir.
- **Yasal araştırmalar:** Vergi dairesinin, Sosyal Güvenlik Kurumunun, belediye ve diğer kurum ve kuruluşların belirlediği yasal zorunlulukları kapsar.

### 3.2.3. Değerlendirme

Ayrıntılı olarak projeye ilişkin tüm bilgileri içeren fizibilite etüdü (yapılabilirlik) raporu, yatırımın değerlendirilmesine ilişkin önemli bir göstergedir. Girişimcinin yapacağı yatırıma temel oluşturacak yapılabilirlik raporu değerlendirilmesinde ana lt, girişimin sağlayacağı krdır. Bununla birlikte girişimci diğer amaçlarına da (sosyal sorumluluk gibi) ulaşıp ulaşamayacağını dikkate alır. Yapılan değerlendirme sonucunda girişimci hedeflerine ulaşabileceğine inanırsa iş fikri uygulama aşamasına geçer.

### 3.2.4. İş Planı

İş fikrini hayata geçirmek isteyen girişimci sermaye ihtiyacından dolayı borç ya da kredi başvurusu yaparken, ortak olabilecek kişilere iş modeli tanıtırken teşvik ve destek programlarına başvurma gibi çeşitli nedenlerden dolayı iş planı hazırlar. İş planı sadece işletmenin kuruluşunda hazırlanan bir plandan öte işletmenin geçmişini, gelecek için vizyonunu ve bu vizyondaki hedeflerine varmak için uygulayacağı planları anlatan çok önemli bir stratejik planlama aracı ve yol haritasıdır.



**Resim 3.3: İş planı süreci**

İyi bir iş planı aşağdaki yararları sağlar:

- İş fikrini gerçekleştirmeye kararı vermiş girişimciye rehberlik eder.
- Girişimcilerin, yöneticilerin, çalışanların dikkatini amaca yöneltir.
- Gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz durumlara karşı hazırlıklı olunmasını sağlar.
- Kaynakların ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlar.

Genel olarak bir iş planı aşağıdaki bölümlerden oluşur:

- İş planı özeti
- Girişimcinin hedefleri
- İşletmenin nitelikleri ve kuruluş dönemi planı
- İşletmenin piyasa ve talep özellikleri araştırması
- İşletmenin uygulayacağı pazarlama planı
- Üretim temel süreçleri ve üretim planı
- Örgütlenme ve yönetim planı
- İşletme finansal planı

### 3.2.5. İşletmenin Faaliyete Geçmesi

Girişimci, kesin proje aşamasına gelen iş fikrini hayata geçirmek için gerekli her türlü faaliyete başlar.



Resim 3.4: Faaliyetteki bir işletme



## **FİZİBİLİTE ETÜDÜ ÖRNEĞİ**

### **KUAFÖR İŞLETMESİ FİZİBİLİTE RAPORU**

#### **A. PROJENİN TANITILMASI**

1. İşletmenin adı : Merve Kuaför
2. İşletmenin türü : Kuaför
3. Kuruluş yeri : Balçova / İZMİR
4. Proje kapasitesi : 50 m<sup>2</sup>
5. Sermaye : 20.000 TL
6. Genel yatırım tutarı : 18.800 TL
7. Yatırımın Başlama ve Bitiş Tarihi: 26.11.2014 - 10.12.2014

#### **B. KURULUŞ YERİ**

Balçova bölgesinde yapılan genel pazar araştırması sonucunda bölgedeki kuaförlerin yetersizliğinin tespit edilmesi ve bölgedeki yeni yerleşim yerlerinden doğabilecek talep göz önüne alınarak yatırım kararı alınmıştır.

#### **C. PROJENİN KAPASİTESİ**

1. 50 m<sup>2</sup>lik alanda kullanılmak üzere 5 kuaför koltuğu alınmasına karar verilmiştir. Ortalama hizmet süresinin 1 saat olması durumunda, aynı anda 5 kişi, günlük ise (5 kişi x 10 saat) 50 kişilik kapasite saptanmıştır.
2. Kuaförde Uygulanması Düşünülen Hizmet Üniteleri
  - a) *Temel hizmetler*  
Saç kesimi, fön vb.
  - b) *Yan hizmetler*  
Manikür, pedikür vb.

#### **D. KURULUŞ YERİ ÖZELLİKLERİ**

İşletmede kullanılacak malzemeler İzmir'in merkezinden kolaylıkla temin edilebilir. Balçova semtinde yaşayanların belli bir gelir seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. Semtin yeni bir yerleşim merkezi oluşu bu tip bir işletmeye ihtiyaç duyulduğu düşüncesini oluşturmuştur.

#### **E. İŞLETMENİN YAPISI**

Bu işletme, büyüklüğüne göre küçük işletme; hukuki yapısına göre ise şahıs işletmesidir.

## İŞLETMENİN KURULUŞ ANALİZİ

### A. EKONOMİK ARAŞTIRMALAR

#### 1. MEVCUT ARZ VE GELİŞME OLASILIKLARI

İleriki dönemlerde talep fazlalığının ortaya çıkması durumunda işletme semtin farklı yerlerine şubeler açma yoluna gidecektir.

#### 2. İŞLETMEYE OLAN TALEP

Günler	Günlere Göre Kapasite Doluluk Oranı	Tahmini Günlük Müşteri Sayısı
Hafta içi	%40	50 Kişi x %40 = 20 Kişi
Hafta sonu	%60	

Not: Kuaförler hafta içi bir gün kapalıdır ancak hafta sonu müşteri sayısının fazla olması, kapalı olan günün eksikliğini gidereceğinden günlük müşteri 7 gün ile çarpılmıştır.

### B. YASAL ARAŞTIRMA

#### 1. YASAL MODELİN BELİRLENMESİ

İşletmemiz gerçek kişi işletmesidir. Dolayısıyla tüm sorumluluk işletme sahibine aittir.

#### 2. YASAL İŞLEMLER VE İZİNLER

Balçova sınırları içinde açacağımız kuaför işletmesi için yasal işlemler, izinler ve belgeler şunlardır:

İşlem	Müracaat Yeri
İş Yeri Açma ve Çalışma Ruhsatı	Balçova Belediyesi
Hafta Sonu Çalışma Ruhsatı	Balçova Belediyesi
Çevre Temizlik Vergisi	Balçova Belediyesi
İşe Başlama Bildirimi	Balçova Vergi Dairesi
Fatura vb. Belgelerin Basımı	Vergi dairesinden izin alınması, belgelerin matbaaya bastırılması
Ödeme Kaydedici Cihaz Ruhsatı	Balçova Vergi Dairesi
Ticari Defterlerin Tasdiki	Noter
Esnaf ve Sanatkârlar Odasına Kayıt	Balçova Esnaf ve Sanatkârlar Odası
Çalışacak İşçilerin SGK'ye kaydı	SGK

## **C. FİNANSAL ARAŞTIRMA**

### **1. İŞLETMENİN GİDER TAHMİNLERİ**

<b>YATIRIM GİDERLERİ</b>			
<b>Maliyet Kalemi</b>	<b>Adet</b>	<b>Birim Fiyatı</b>	<b>Toplam Maliyet</b>
Boya	-	-	<b>1.200 TL</b>
Dekorasyon	-	-	<b>5.800 TL</b>
Diğer (afiş vb.)	-	-	<b>500 TL</b>
Kuaför koltuğu	5	620 TL	<b>3.100 TL</b>
Kuaför tezgâhı	5	480 TL	<b>2.400 TL</b>
Bekleme koltuğu ve sehpası (3'lü)	1	480 TL	<b>480 TL</b>
Yıkama seti	2	675 TL	<b>1.350 TL</b>
Boya ve servis sehpası	2	180 TL	<b>360 TL</b>
Kuaför banko masa	1	850 TL	<b>850 TL</b>
Fön makinesi	3	140 TL	<b>420 TL</b>
Mizample makinesi	2	350 TL	<b>700 TL</b>
Saç buhar makinesi	1	515 TL	<b>515 TL</b>
Saç düzleştirici	2	105 TL	<b>210 TL</b>
Ara makas	5	55 TL	<b>275 TL</b>
Kuaför kesim makası – 1	5	40 TL	<b>200 TL</b>
Kuaför kesim makası – 2	5	88 TL	<b>440 TL</b>
<b>Bir Seferlik Toplam Maliyet (Yatırım Maliyeti)</b>			<b>18.800 TL</b>

<b>İŞLETME GİDERLERİ</b>		
<b>Maliyet Kalemi</b>	<b>Aylık Tutar</b>	<b>Yıllık Toplam Maliyet</b>
Elektrik	120 TL	<b>1.440 TL</b>
Su	60 TL	<b>720 TL</b>
Doğalgaz	-	<b>600 TL</b>
Kira	475 TL	<b>5.700 TL</b>
Reklam (afiş dağıtımı)	50 TL	<b>600 TL</b>
Şampuan, boya, jöle vb.	165 TL	<b>1.980 TL</b>
Kuaför Dergisi (2 adet, yıllık abonelik)	-	<b>60 TL</b>
Personel giderleri (SGK dâhil) 3 işçi	1.420 TL x 3 Kişi=4.260 TL	<b>51.120 TL</b>
İkram (çay, su, meşrubat vb.)	105 TL	<b>1260 TL</b>
Diğer (temizlik malzemesi vb.)	50 TL	<b>600 TL</b>
Muhasebe ücreti	100 TL	<b>1.200 TL</b>
<b>Yıllık İşletme Gideri Toplamı</b>		<b>65.280 TL</b>

## 2. İŞLETMENİN GELİR TAHMİNLERİ

Tahmini günlük müşteri sayısı 20 kişidir. Her müşterinin ortalama 20 TL ödeyeceği tahmin edilmektedir. Buna göre;

20 Kişi x 20 TL = 400 TL (Günlük gelir)

400 TL x 30 Gün = 12.000 TL (Aylık gelir)

12000 TL x 12 Ay = 144.000 TL (Yıllık gelir)

Yıllık kâr: 144.000 TL – 65.280 TL = 78.720 TL

Aylık kâr (Vergi hariç): 78.720 TL / 12 Ay = 6.560 TL

## D. TEKNİK ARAŞTIRMA

Makinelerin ve koltukların rahat kullanılmasına uygun şekilde elektrik tesisatı yapılmalıdır.

## GENEL YAPILABİLİRLİK DEĞERLENDİRİLMESİ

Tüm veriler ve çalışmalar dikkate alındığında kuaförün faaliyete geçirilebileceği ve projenin kârlı olduğu söylenebilir. Kısaca bu yatırım hayata geçirilebilir niteliktedir.

## ÖRNEK İŞ PLANI

### TANIM

	1. ORTAK	2. ORTAK
Adı ve Soyadı	Rüveyda ER	Oğuz ÜNAL
Adres	Ankara	Ankara
Telefon	0312 xxx xx xx	0 312 xxx xx xx
Doğum Tarihi	1981	1984
Öğrenim Durumu	Kız Meslek Lisesi	Turizm Otelcilik Meslek Lisesi
İş Deneyimi	Özel bir şirkette 14 yıl çalıştı.	Ozel bir şirkette 10 yıl çalıştı.

Kız Meslek Lisesi ve Turizm Otelcilik Meslek Lisesinden mezun olan bizler eğitim ve deneyimlerimizden yararlanıp, pastane (unlu mamullerin üretimi ve satışı) açarak kendi işimizi kurmak istiyoruz.

### İŞ TANIMI

İşimizi Ziya Gökalp Caddesi No:70 Çankaya / Ankara adresinde kurmayı planlıyoruz. Oğuz ÜNAL, işletmemizin pazarlama ve müşteri ilişkileri; Rüveyda ER ise malzeme seçimi ve ürünlerin üretimi ile ilgilenecektir. Başlangıçta bir personel çalıştırmayı ve zaman içerisinde ürün çeşitliliğini artırmayı düşünüyoruz.

### PAZAR TANITIMI

Unlu mamullere olan talep piyasada her geçen gün hızla artmaktadır. Kadınların iş hayatında daha çok yer alması ve sosyal aktivitelerin artması nedeniyle evde bu tür işlerle uğraşamamaları unlu mamullere olan talebin daha da çok artacağını göstermektedir.

### PAZAR STRATEJİSİ

Unlu mamuller firmasını kurmak için sadece ustalık bilgisi yeterli değildir. Piyasada rakip firmalar çok olduğu için müşterilerin tercihini yönlendirecek girişimcilik bilgisi gerekir. Öncelikle ürünlerle ilgili kalitemizi tanıtmak gerekmektedir. Bunun için tüketicilerin damak zevkine uygun ve hijyen koşullarına elverişli ürünlerimizi çevremize duyuracağız.

## ÇALIŞMA VE ORGANİZASYON

İş yerimizin alanı 120 m<sup>2</sup> olup standart gereksinimleri karşılayacak şekildedir. Yapılan finansal plana göre iş için gerekli para 20.000 TL'dir. Bu tutar; büro mobilyası, döşeme eşyaları ve diğer demirbaşlar için yeterli sermayedir.

Çalışmamızı şu şekilde yapmayı planlıyoruz:

Oğuz ÜNAL, işletmemizin resmî dairelerindeki işlemleri ile işletme dışında yapılacak idari işleri yapacaktır. Rüveyda ER ise ustalık bilgisinden dolayı ürünlerin üretimiyle ilgilenecektir.

## 2014 YILI TAHMİNİ MALİ PLAN

20.000 TL'yi şu şekilde kullanmayı planlıyoruz:

Demirbaş alımı	7.000 TL
Çalışma sermayesi	13.000 TL
Toplam	20.000 TL

### Unlu Mamuller İşletmesi Ana Malzeme Listesi

Sıra Nu	Araçlar	Miktar	Maliyet
1	Masa	3 Adet	600 TL
2	Koltuk	1 Adet	80 TL
3	Misafir koltuğu	4 Adet	200 TL
4	Sehpa	1 Adet	40 TL
5	Sandalye	5 Adet	500
6	Dolap	2 Adet	450
7	Çelik raf	1 Adet	250
8	Fırın	2 Adet	1500
9	Buzdolabı	1 Adet	700
10	Ocak	1 Adet	500
11	Pişirme malzeleri	-	650
12	Telefon	1 Adet	30
13	Bilgisayar	1 Adet	1000
14	Yazar kasa	1 Adet	500
		TOPLAM	7.000 TL

<b>31.12.2014 Tarihli Tahmini Para Akış Tablosu (Yıllık)</b>	
<b>NAKİT GİRİŞLERİ</b>	
Ürün satışları	40.000 TL
Sermaye	20.000 TL
Toplam nakit girişleri	60.000 TL
<b>NAKİT ÇIKIŞLARI</b>	
Demirbaş alımları	7.000 TL
Mal alışları	25.000 TL
Hizmet alışları	500 TL
Kira gideri	4.000 TL
Aydınlanma ve ısıtma	1.200 TL
Taşıma giderleri	200 TL
Haberleşme giderleri	800 TL
Açılış giderleri	200 TL
Sabit giderler	300 TL
Diğer ödemeler	400 TL
<b>TOPLAM NAKİT ÇIKIŞLARI</b>	<b>39.600 TL</b>
<b>FARK</b>	<b>20.400 TL</b>

## **SONUÇ**

Kuracağımız iş, ilk yılın sonuna kadar iki ortağın düşündüğü kârı getirmeyecektir ancak yapılacak yatırım, çalışmalar ve edinilecek çevre, işin kapasitesini ve gelişmesini artırarak sonraki yıllarda tatmin edici düzeyde kâr sağlayacaktır. Bu hususu dikkate alarak işin yapılmasının uygun olacağına karar vermiş bulunuyoruz.

### **3.3. İşletmenin Kuruluş İşlemleri**

Vergi dairesi, Belediye, Sosyal Güvenlik Kurumu, Meslek Kuruluşları, Ticaret Sicil Memurluğu, İŞKUR, Bölge Çalışma Müdürlüğüne karşı sorumluluklarınızı yerine getirmeniz gerekmektedir. İşletmenin kuruluşu ile ilgili izlenecek yol şeması aşağıdaki gibidir:



Şekil 3.3: İşletmenin kuruluş işlemleri

### 3.4. Kurulu Bir İşletmeyi Satın Almak

Zaman zaman girişimciler kendi işlerini en baştan kurmak yerine daha hızlı sonuca ulaşabilecekleri olasılıkları değerlendirebilir. Bu noktada yönelebilecekleri seçeneklerin başında mevcut bir işletmenin satın alınması gelmektedir. ABD’de tipik olarak yılda 500.000 işletme alınıp satılmaktadır. Satın alma kararının en sağlıklı şekilde verilmesi son derece önemli bir konudur. Doğru ve tam yapılan bir analiz, satın alınması düşünülen işletmenin bütün artı ve eksi yönlerini ortaya koyacaktır.

Bu analizin yapılmaması sonucunda ilk bakışta çok iyi görünen satın alma fırsatları, tam bir felaketle sonuçlanabilir. İşletme satın alma sürecinin ilk kuralı “Anlaşmaya varmak için acele etmemektir.” Bu süreçte kestirme ve kısa yolların tercih edilmesi girişimciyi sıklıkla kötü sürprizlerle karşı karşıya bırakacaktır. Girişimciler işe başlamak için aylarca ve hatta bazen yıllarca beklemek istemeyebilirler. Satın alma faaliyeti bu bakış açısından bakıldığında da girişimciye daha hızlı bir iş kurma süreci sağlayacaktır.



**Resim 3.5: İşletme kurmak yerine kurulu işletme satın almak**

### **3.4.1. Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Üstünlükleri**

Hâlen faaliyetlerini sürdürmekte olan bir işletmenin satın alınması seçeneğinin değerlendirilmesi, girişimci için bazı üstünlükler sağlayabilir. Aşağıda bu olası üstünlükler sıralanmıştır:

#### **➤ Düşük Risk**

Mevcut durumda faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütmekte olan bir işletmenin makul bir fiyat ile satın alınması, girişimcinin başarı olasılığını da arttıracaktır. Ayrıca bu tip bir girişimin riski, sıfırdan işletme kurma sürecine göre daha azdır. Mevcut sadık müşteri profili, işletme için avantajdır.

#### **➤ Olası Konum Üstünlüğü**

Özellikle kuruluş yeri ve konumun son derece önemli olduğu iş kolları vardır. Örneğin perakende iş kolunda bu ölçüt son derece önemlidir. Bu nedenle hâlihazırda iyi bir konuma sahip bir işletmenin satın alınması, girişimci için akıllıca bir karar olacaktır. Geçtiğimiz yıllarda önemli restoran zincirlerinden biri, daha küçük bir restoran zincirini satın almıştır. Bu satın alma kararının ardındaki neden ise küçük zincirin sahip olduğu müşteri profilinden çok, bu zincirin şehrin önemli konumlarında restoranlara sahip olmasıdır.

#### **➤ Yerleşmiş Çalışan ve Tedarikçi Yapısı**

Hâlen faaliyet gösteren bir işletme, girişimciye geçiş sürecinde destek verebilecek tecrübeli çalışanlara sahiptir. Bu sayede girişimci, sektörü tanımaya ve iş kolundaki tecrübesini arttırmaya çalışırken çalışanlar da işletmenin faaliyetlerini sürdürmesine yardımcı olacaklardır. Ayrıca işletmenin hâlen iş yapmaya devam ettiği tedarikçiler de vardır.



➤ **Çalışan Ekipmanlar ve Bilinen Üretim Kapasitesi**

Yeni kurulan bir işletmenin karşı karşıya kaldığı en büyük finansal zorluklardan biri de makine ve ekipman yatırımlarının karşılanmasıdır. Girişimci, mevcut işletmeye ilişkin satın alma kararını vermeden önce fabrikaların, tesislerin, binaların, ekipmanların ve makinelerin durumunu ve kapasitelerini dikkatle incelemelidir.

➤ **Mevcut Stoklar ve Ticari İtibar**

Maliyetlerin kontrol edilebilmesi ve yeterli miktarda satış yapılabilmesi için doğru miktarda stoka sahip olmak son derece önemlidir. Stok az ise işletmenin müşteri ihtiyaçları karşılanamayacak, fazla ise de kârlılık düşecek ve maliyet yükselecektir. Ayrıca önceki sahipler, iyi bir ticari itibar yaratmış olabilir. Girişimci, böyle bir ticari itibardan da yararlanabilir.

➤ **Önceki Sahip ya da Sahiplerin Tecrübeleri**

Önceki sahip ya da sahipler satıştan sonra kendilerini çok fazla göstermeseler de işletmede düzgün bir kayıt sistemi varsa girişimci, iş ve pazarlarla ilgili tecrübesini arttıracak işletme kayıtlarına erişebilir. Bu sayede önceden yapılmış hatalardan ders alır ve daha doğru kararlar verebilir.

➤ **Finansman Kolaylığı**

Faaliyetlerine devam eden başarılı bir işletme için finansal kaynaklara erişim, yeni kurulan bir işletmeye göre çok daha kolaydır çünkü faaliyetlerine devam eden işletmenin bankalar gibi çeşitli fon sağlayıcılarla ilişkisi bulunmaktadır.

### 3.4.2. Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Riskleri

Hâlen faaliyetlerini sürdürmekte olan bir işletmenin satın alınması seçeneğinin değerlendirilmesi, girişimci için bazı üstünlükler yaratabileceği gibi çeşitli tehditler de barındırabilmektedir. Girişimcinin bu olumsuzluklara ve tehditlere karşı duyarlı ve uyanık olması, işletmenin başarısı için son derece önemlidir.



Resim 3.6: Risk Faktörü

Aşağıda mevcut işletmenin satın alınmasının olası riskler sıralanmıştır:

➤ **Düşük Performans**

Bazı işletmelerin istikrarsız ve hatta kârsız bir geçmişi bulunabilir. Girişimci, işletmenin satışa çıkana kadar olan dönemdeki finansal kayıtlarını dikkatle incelemelidir. Bu

sayede girişimci, işletmenin finansal anlamda neden başarılı olamadığı ya da gelecekte başarılı olabileceği olasılıklarını değerlendirebilecektir.

➤ **Girişimcinin Kendisine Duyduğu Aşırı Güven**

Bazen girişimci kendisine o kadar güvenir ki diğerlerinin başarısız olduğu konularda kendisinin başarılı olabileceğine inanabilir. Bu nedenle girişimci, herhangi bir satın alma sürecine girmeden önce işletmeyi mutlaka analiz etmelidir.

➤ **Önemli Çalışanların Kaybı**

Çoğu zaman işletme el değiştirdiğinde kilit rol oynayan personelin de işten ayrıldığı gözlemlenmiştir. Bu tür personelin kaybı, girişimci için son derece olumsuz sonuçlar doğurabilir çünkü işletmenin değeri aslında bünyesinde çalışanların gösterdiği çabaların bir yansımasıdır. Özellikle hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde personelin önemi daha da fazladır. Bu durumun tersi de gerçekleşebilir. Önemli çalışanların kaybedilmesi kadar işletmenin satın alınmasıyla birlikte olası bir niteliksiz iş gücü ile çalışılmak durumunda da kalınabilir. Bu tür bir olumsuzluğun önüne geçebilmek için satın alma amacında olan girişimci, mevcut iş gücünü dikkatle incelemelidir.

➤ **Aşırı Değerlenmiş İşletme**

Zaman zaman satın alınması düşünülen işletmenin fiyatı, çeşitli faktörlerden dolayı gerçekçi olmayacak şekilde yükselmiş olabilir. Girişimci satın alma sürecinde olması gerekenden fazla yatırım yaparsa yatırımın geri dönüş oranı ve hızı istenilen düzeyde olmayabilir. Bu noktada girişimci, satın alma için gerekli olan yatırım ile işletmenin sahip olduğu kâr potansiyelini ve yatırımının geri dönüş oranını dikkatle hesaplamalıdır.

### **3.4.3. Satın Alma Sürecinde Dikkat Edilmesi Gereken Konular**

Satın alma sürecinde girişimcinin acele etmemesi ve karşısına çıkan seçenekleri son derece dikkatli bir şekilde analiz etmesi, girişimin başarısı için çok önemlidir. Satın alınması düşünülen işletmenin dışından başlayıp işletmenin içine doğru genişleyen detaylı bir analiz gerçekleştirilmelidir. Girişimci bu noktada kendisi bilgi toplayabileceği gibi bilgi toplama ve analiz sürecinde profesyonel destek alma ihtiyacı hissedebilir.

Girişimci, yukarıdaki niteliklere sahip olmayabilir. Böyle bir durumda satın alma kararının verilmesinde son derece önemli olan finansal kayıtların incelenmesi sürecine konu ile ilgili profesyonel kişiler dâhil edilebilir. Girişimci, satın alma kararını vermeden önce mutlak suretle işletmenin mevcut sahibi ve çalışanlarla yüz yüze kapsamlı toplantılar gerçekleştirmelidir.

## UYGULAMA FAALİYETİ

Aşağıdaki işlem basamaklarını takip ederek uygulama faaliyetini yapınız.

İşlem Basamakları	Öneriler
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ İş fikirleri hakkında bilgi toplama aracına karar veriniz.</li><li>➤ Veri / bilgi toplama aracını hazırlayınız ve uygulayınız.</li><li>➤ Toplanan verileri / bilgileri sınıflayınız.</li><li>➤ Toplanan verileri / bilgileri analiz ediniz.</li><li>➤ Toplanan verileri / bilgileri değerlendiriniz.</li><li>➤ Toplanan verilerin düzenleyiniz.</li><li>➤ Elde edilen verileri / bilgileri arşivleyiniz.</li><li>➤ Elde edilen verileri / bilgileri paylaşınız.</li><li>➤ Elde ettiğiniz veriler ışığında iş fikrinizi oluşturunuz.</li><li>➤ İş fikrinizin yapılabilirliğini araştırmak için fizibilite etüdü yapınız.</li><li>➤ İş fikrinizle ilgili iş dosyası hazırlayınız.</li><li>➤ İş fikriniz için piyasa araştırması yapınız.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ İnternet aracılığıyla iş fikri bulma ve veri toplama yöntemleri hakkında bilgi edininiz.</li><li>➤ İş fikirleri ile ilgili olarak kurum ve kuruluşlarla görüşebilirsiniz.</li><li>➤ Veri toplama ve iş fikri üretme ile ilgili olarak modül sonunda önerilen sitelerden yardım alabilirsiniz.</li><li>➤ Veri toplama araçlarından anket yönteminin nasıl yapıldığını kaynaklardan öğrenebilirsiniz.</li><li>➤ İş fikirleri ile ilgili bilgi edinmek için anket hazırlayabilirsiniz.</li><li>➤ Veri toplama araçlarından size uygun gelen bir yöntemi kullanarak iş fikirleri hakkında bilgi toplayınız.</li><li>➤ Yazılı ve iletişim becerinizle toplamış olduğunuz bilgileri iş fikrine çeviriniz ve arkadaşlarınızla paylaşınız.</li><li>➤ Çevrenizde seçmiş olduğunuz bir işletmenin yöneticileri ile görüşerek hangi teknikle bilgi topladıklarını, toplamış oldukları bilgiler ışığında iş fikrine nasıl karar verdiklerini, ne tür iş dosyası hazırladıklarını öğreniniz.</li><li>➤ Çalışmalarınızda planlı davranınız.</li><li>➤ Yaptığımız bu çalışmalarla ilgili bir dosya hazırlayınız.</li></ul>

## KONTROL LİSTESİ

Bu faaliyet kapsamında aşağıda listelenen davranışlardan kazandığınız beceriler için **Evet**, kazanamadığınız beceriler için **Hayır** kutucuğuna (X) işareti koyarak kendinizi değerlendiriniz.

Değerlendirme Ölçütleri	Evet	Hayır
1.Bilimsel araştırma sürecinde doğru bilgilere ulaşabilmek için veri toplamanın önemini açıklayabilir misiniz?		
2.İş fikri kavramını ve iş fikri geliştirme yöntemlerini açıklayabilir misiniz?		
3.Toplanan verilerin analiz edilmesini, sınıflandırılmasını ve düzenlenmesini gerçekleştirebilir misiniz?		
4.Elde ettiğiniz veriler ışığında iş fikri ortaya çıkarabilir misiniz?		
5.Fizibilite etüdünün amacını açıklayıp aşamalarını sıralayabilir misiniz?		
6.Fizibilite etüdü taslağı hazırlayabilir misiniz?		
7.Fizibilite etüdünden sonra iş fikrinin ön değerlendirmesini yapabilir misiniz?		
8.İş planının amacını, hazırlama aşamalarını söyleyebilir misiniz?		
9.İş planı taslağı hazırlayabilir misiniz?		
10.İş dosyası hazırlayabilir misiniz?		
11.İş kurma sürecinde iş planı hazırlamanın size sağlayacağı yararları kavrayabildiniz mi?		

## DEĞERLENDİRME

Değerlendirme sonunda “**Hayır**” şeklindeki cevaplarınızı bir daha gözden geçiriniz. Kendinizi yeterli görmüyorsanız öğrenme faaliyetini tekrar ediniz. Bütün cevaplarınız “**Evet**” ise “Ölçme ve Değerlendirme”ye geçiniz.

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki soruları dikkatlice okuyunuz ve doğru seçeneği işaretleyiniz.

1. Aşağıdakilerden hangisi iyi bir iş planı sağladığı yararlıdır?
  - A) İş fikrini gerçekleştirmeye kararı vermiş girişimciye rehberlik eder.
  - B) Girişimcilerin, yöneticilerin, çalışanların dikkatini amaca yöneltir.
  - C) Gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz durumlara karşı hazırlıklı olunmasını sağlar.
  - D) Hepsi
2. Aşağıdakilerden hangisi bir işletmenin kuruluş nedenlerinden biri değildir?
  - A) Miras
  - B) Kazanç sağlama isteği
  - C) Toplumsal itibar sağlamak
  - D) Devlete vergi vermek
3. Aşağıdakilerden hangisi bir işletme kurmanın ilk aşamasıdır?
  - A) Ekonomik araştırma
  - B) Finansal araştırma
  - C) İş kurma düşüncesi
  - D) Yasal araştırma
4. Aşağıdakilerden hangisi işletme kurarken yapılacak ön araştırmanın (fizibilite etüdü) temel amaçlarından biri değildir?
  - A) İşletmenin kârını hesaplamak
  - B) İşletmenin seçeceği teknolojinin belirlenmesinin sağlanması
  - C) Kurulacak işletmenin yatırım tutarının tespit edilmesi
  - D) Kurulacak işletmenin ekonomik açıdan verimli olup olmadığının araştırılması
5. İyi bir iş planı aşağıdakilerden hangisini sağlar?
  - A) Kaynakların ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlar.
  - B) Kâr ve zarar hesapları ve bîlânçosu düzenlemeyi sağlar.
  - C) En az iki yıllık işin nakit (para) akışını tasarlar.
  - D) Gerekli araçların sıralanmasını ve her birinin maliyetinin hesaplanmasını sağlar.
6. Aşağıdakilerden hangisi işletmenin kuruluş işlemlerinden biri değildir?
  - A) Notere başvurulması
  - B) Organizasyon
  - C) Ticaret Odasına başvurulması
  - D) Vergi Dairesine başvurulması

## DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise bir sonraki öğrenme faaliyetine geçiniz.

# ÖĞRENME FAALİYETİ-4

## AMAÇ

İşletmenizdeki faaliyet alanınızın ve mesleğinizin özelliklerine göre çeşitli faaliyetler ile mesleki yeterliliklerinizi ve kapasitenizi geliştirebileceksiniz.

## ARAŞTIRMA

- Seçmeyi düşündüğünüz meslek çalışanı edip hangi eğitimleri aldığı, ürün ve hizmet ile ilgili iş motivasyonunu nasıl geliştirdiği hakkında sorular sorunuz. Edindiğiniz bilgileri sınıf arkadaşlarınızla paylaşınız.
- Çevrenizdeki kişilerin mesleklerini nasıl seçtiğini araştırınız.
- Meslek seçimi ile ilgili kurum ve kuruluşları araştırınız.

## 4. MESLEKİ BECERİLERİ GELİŞTİRME

### 4.1. Meslek Seçimi ve Meslekte İlerleme

Meslek seçimi kişinin hayatını etkileyen köklü bir karardır. Bireyin işindeki başarı ve başarısızlığını etkilediği gibi seçilen meslek, kişinin kendine olan inancını ve yaşam şeklini de etkiler. Örneğin polislik, doktorluk, hemşirelik gibi nöbet tutmayı gerektiren meslekler doğal olarak kişinin yaşamını şekillendirecektir.

Her birey farklı ilgi ve yeteneklere sahiptir ve her meslek de farklı yetenekleri gerektirir. Meslek seçiminde öncelikle kişinin kendi yeteneklerini tanıması gerekir. Yeteneklerinin ne olduğunu bilen kişi hangi alanlarda başarılı olacağını daha iyi bilir, böylece ilgi duyduğu meslekler ortaya çıkmış olur. Günümüzde kişilerin mesleki eğilimlerini ortaya çıkaran çeşitli anketler hazırlanmıştır. Uygulama faaliyetinde bu anketlerden biri yer almaktadır.



Resim 4.1: Her bireyin farklı ilgi ve yeteneklere sahip olduğu ile ilgili bir afiş

Günümüzde meslek seçeneklerinin artması, buna bağlı olarak meslekte uzmanlaşmanın artması, mesleğe hazırlanmanın uzun süreli eğitimi gerektirmesi, meslek seçiminin önemini artırmaktadır.

İyi düşünerek meslek seçimi yapmak, meslekte başarılı bir yaşama kavuşmayı garantileyen en önemli ve temel etkidir. İş hayatında ilerlemek, daha iyi konumlara yükselmek de başarı için önemlidir.



**Resim 4.2: Meslek seçimi**

#### **4.1.1. Meslek Alanlarını Tanıma**

Toplum içinde uygun işi bulmuş insan sayısının az, iş hayatından şikâyetçi olanların sayısının bir hayli kabarık olması iş seçiminin ne kadar karmaşık olduğunu göstermektedir. Çoğu kişi mesleği tanımadan iş seçimi yapmaktadır. Bu da beraberinde iş hayatında şikâyetçi olmayı, sık sık iş değiştirmeyi ve verimsiz çalışmayı getirmektedir. Meslek alanlarını tanımak, kişi için önem arz etmektedir. Meslek alanlarını tanımanız için aşağıdaki kaynaklar faydalı olacaktır:

- İŞKUR tarafından hazırlanan meslek tanıtım bilgileri
- ÖSYM Meslekler Rehberi
- Çeşitli üniversitelerin meslekleri tanıtan kitap, broşür vb.
- Meslek odaları, dernekler
- Meslek kişileri
- Üniversitelerin akademisyenleri ve öğrencileri
- Okul rehberlik servisi
- Kitle iletişim araçları (televizyon, internet, gazeteler, dergiler vb.)
- Ulusal Mesleki Bilgi Sistemi



**Resim 4.3: Çeşitli meslekler**

## 4.1.2. Uygun Meslek Seçimi

Uygun meslek seçiminde ilk ve en önemli aşama kişinin kendini tanımasıdır. Her ne kadar mesleğimizi seçerek değil, rastgele ediniyor olsak da karakter özelliklerimizin farkında olmamız önemli bir husustur. John HOLLAND'ın tipoloji kuramı, insanları, kişilik özellikleri ve mesleklerin gerektiği faaliyetler arasındaki ilişkiye göre altı grupta toplar çünkü insanlar, yetenek ve becerilerini ifade edebilecekleri çevreleri ararlar. Özüne ait isim ve sıfatları ortaya çıkarmak isterler. John HOLLAND'ın tanımladığı kişilik tipleri şunlardır:

KİŞİLİK TİPİ	BELİRGİN ÖZELLİKLERİ	BASKIN TALEPLER / ETKİNLİKLER	TİPİK MESLEKLER
GERÇEKÇİ	Sabırlı ve hoşgörülü, pratik, maddeci, anti sosyal, uyumlu, içten, doğal, sabırlı, iç görüleri ve başarıma güdülere fazla	*Kas etkinliği, motor koordinasyonu gerektiren işler *Açık havadaki işler, mekanik, sistematik çalışmalar *Nesneler, eşyalar, makineler ve hayvanlarla ilgili etkinlikler	Otomobil tamircisi, her çeşit araç teknisyeni, elektrikçi, mühendis, ziraat ile ilgili meslekler, beden eğitimi öğretmeni
ARAŞTIRICI	Entelektüel, analitik düşünce yapısına sahip, rasyonel, eleştirel, titiz, sabırlı, yöntemci, bağımsız, popüler olmaktan hoşlanmayan	*Analitik gözlem yapma *Sistematik deneysel çalışma *Fiziksel, biyolojik ve kültürel olguları araştırma	Biyolog, genetikçi, matematikçi, kimyager, fizikçi, astronom, antropolog, tıp teknisyeni
ARTİSTİK	Heyecan ve coşkuları dengesiz, hayalci, fevri, karmaşık, sezgileri güçlü, bağımsız, duygusal, uyumlu olmayan, duyarlı ve etkileyici	*Estetik faaliyetler *Tutkulu, bağımsız, sistematik olmayan aktiviteler *Sanatsal etkinlik ve ürünler yaratma *Bağımsız yaratıcı çalışmalar	Yazar, ressam, aktör, tiyatro sanatçısı, müzisyen, kompozitör, dekoratör ve mimar
SOSYAL	Yardımsız, sorumluluk sahibi, sosyal iş birliğine yatkın, empatik, arkadaş canlısı, içten, sabırlı, nazik, anlayışlı	*İnsanlarla birlikteliği saptayan aktiviteler *Başkalarını eğiterek geliştirmek, yardım etmek *Başkalarını ikna etme, yönlendirme	Sosyal hizmet uzmanı, rehabilitasyon danışmanı, psikolog, psikolojik danışman, halkla ilişkiler uzmanı, üniversite öğretim üyesi, öğretmen
GİRİŞİMCİ	Dışa dönük, enerjik, kendine güvenli, atılgan, fevri, ikna yeteneği yüksek, sabırsız, meraklı, maceracı, iyimser, sosyal, konuşkan	*Başkalarını ikna etmeye yönelik faaliyetler *Sosyal eğlendirici etkinlikler *Organize edilmiş çalışmalar	Satıcı, pazarlamacı, komisyoncu, menajer, politikacı, avukat
GELENEKSEL	Dikkatli, titiz, itaatkâr, tutarlı, esnek olmayan, düzenli, sabırlı, vicdanlı, öz denetimli, hayal gücünden yoksun, dengeli	*Sistemli kurallara bağlı aktiviteler *Nesnelerle ilgili sistematik çalışmalar *Kayıt tutma, hesaplama, kontrol işlemleri, veri işleme makineleri kullanma	Banka veznedarı, kütüphaneci, daktilograf, postacı, muhasebeci, kitapçı, finans elemanı

Kişi hayatının yarısından fazlasını yaptığı işle meşgul olarak geçirir. Mesleği ve karakteri uyuşmuyorsa sadece alışkanlığa dayalı rutinleşmiş, robot gibi bir hayat yaşar. Ne kendine ne de iş yerine verimli olamaz. İşinde mutlu olmayan kişi, hayatın diğer alanlarında da başarı ve mutluluğu yakalamakta zorlanır. Bir Çin atasözü der ki:



*“Bir saat mutlu olmak istiyorsan şekerleme yap. Bir gün mutlu olmak istiyorsan balık tut. Bir hafta mutlu olmak istiyorsan tatile çık. Bir yıl mutlu olmak istiyorsan servete kon. Bir ömür boyu mutlu olmak istiyorsan sevdiğin işi yap.”*

## UYGULAMA

Size uygun olan seçenekleri (x) işareti koyarak cevap kâğıdına işaretleyiniz.

		Evet (X)
1	Bir tarlanın yanından geçerken özellikle ürüne dikkat etmek	
2	Bozulan elektronik aletleri tamir etmek	
3	Akıl danışılabilir bir kişi olmak	
4	Müzeleri gezmek	
5	Kitap okumak	
6	Modern yaşamın problemlerini araştırmak	
7	Uluslararası konferanslara katılmak	
8	İnsan vücudunun işleyişini incelemek	
9	“Milyarder Olma Sanatı” adlı kitabı okumak	
10	Matematiksel hesaplara ilgi duymak	
11	Çiftlik hayvanlarına ilgi duymak	
12	El sanatları sergilerini gezmek	
13	Seyrettiği polisiye filmlerinin sonucunu tahmin etmek	
14	Pul veya benzeri koleksiyonlar yapmak	
15	Gazetelerde köşe yazılarını okumak	
16	TV’de açık oturum yönetmek	
17	Yabancı dilden kitap tercüme etmek	
18	Sağlık kuruluşlarında çalışmak	
19	Parayı dövize çevirerek saklamak	
20	Bilgisayarda özel programlar geliştirmek	
21	Sebze ve meyve yetiştirmek	
22	Evdeki eski mobilyaları onarmak	
23	Liderlerin hayat hikâyelerini okumak	
24	Antika eşyalara ilgi duymak	
25	Ünlü şairlerden en az birinin tüm eserlerini okumak	
26	İnsan davranışlarının nedenini araştırmak	
27	Turistlerle konuşmaya çalışmak	
28	Hasta insanlara yardım etmek	
29	Enflasyonun nedenlerini araştırmak	
30	Sayısal bilgi gerektiren bulmacalar çözmek	
31	Yabani hayvan resimlerini biriktirmek	
32	Bir binanın mimari özelliğini incelemek	
33	Bir hayır kurumu için para toplamak	
34	Türk Sanat Müziği ve Klasik müzikten hoşlanmak	
35	Halkın gelenek ve inançlarının nedenlerini incelemek	

36	İnsanlardaki psikolojik sorunların sebeplerini incelemek	
37	Yeni duyduğu yabancı bir kelime için sözlüğe bakmak	
38	Alınan ilaçların prospektüsünü okumak	
39	Ekonomi dergilerini izlemek	
40	Ev, apartman ve benzeri yapıların projelerini çizmek	
41	Modern çiftlik yöntemleri hakkında yazılar okumak	
42	Güzel resim yapmak	
43	Okul tercihi yaparken arkadaşlarına yol göstermek	
44	Taklit yapmak	
45	TV'deki kültür sanat programlarını izlemek	
46	Gazetelerdeki "Sorunuza Çözümler" türündeki yazıları okumak	
47	Yabancı ülkeleri merak etmek	
48	Laboratuvarda deney yapmak	
49	Borsa ile ilgilenmek	
50	Bir işletmenin muhasebesini tutmak istemek	
51	Ormanda tatil yapmak	
52	Olumsuz biteceği tahmin edilen bir işte bile sonuna kadar sabretmek	
53	Sanat galerilerini gezmek	
54	Tarihi olay ve kişileri incelemek	
55	Dernek, vakıf gibi hayır kurumlarında çalışmak	
56	Dil öğrenmenin pratik yollarını araştırmak	
57	Ölmek üzere olan bir hastaya suni teneffüs yaptırmak	
58	Döviz kurlarını takip etmek	
59	Bilim teknik dergileri okumak	
60	Başka ülkelerin iklim yapıları ile ilgilenmek	
61	Çocuklara pratik oyuncaklar yapmak	
62	TV'deki açıkoturum programlarını izlemek	
63	El becerisi kermeslerini gezmek	
64	Radyo ve TV'den günlük haberleri takip etmek	
65	İnsanları suça iten nedenleri araştırmak ve bunlarla ilgili yazıları okumak ve yazmak	
66	Turistlere rehberlik etmek	
67	Sağlık alanındaki buluşları izlemek	
68	Reklamları izlemek	
69	Keşif ve icatlarla ilgilenmek	
70	Denizin dibini ve suları araştırmak	
71	Halı ve kilim mağazalarının vitrinlerine bakmak	
72	Bir başkasına yapılan haksızlığa karşı koymak	
73	Gezilerde fotoğraf makinesi taşımak	
74	Olayların neden ve sonuçlarını merak etmek	
75	Cezaevinde tutuklu olan bir arkadaşını ziyaret etmek	
76	Güçlü bir hafızaya sahip olmak	
77	Hastanede yatan yakınlarını sık sık ziyaret etmek	
78	İnsanları etkilemenin yollarını öğrenmek	

79	Radyo ve TV devrelerinin nasıl çalıştığını araştırmak	
80	Değişik çiçek cinslerine ilgi duymak	
81	Evdeki eşyaların yerleştirilmesinde fikir beyan etmek	
82	Münazaralara katılmak	
83	Mizah (güldürü) dergilerini okumak	
84	Çeşitli toplulukların sosyal yapılarını incelemek	
85	Günlük gazetelerden en az birini izlemek	
86	Türkçe dersinde başarılı olmak	
87	Bir hastanın ameliyatını izlemek	
88	Zarar eden bir şirketi kara geçirmek	
89	Farklı bir yakıtla çalışacak otomobil yapmaya çalışmak	
90	Yağmurun ne zaman yağacağını önceden tahmin etmek	
91	Mobilya fuarını gezmek	
92	Saz, gitar, org, piyano, flüt vb. müzik aletlerinden birini severek kullanabilmek	
93	Söz söyleme ve ikna etme kabiliyetine sahip olmak	
94	Gazete bayinin önünden geçerken gazete manşetlerine bakmak	
95	Farklı dillerdeki ortak kelimeleri bulmaya çalışmak	
96	İnsan ve hayvan hücrelerini incelemek	
97	Satın alacağı bir malın toptan fiyatını öğrenmek	
98	Astronomi ile ilgili kitaplar okumak	
99	Türkiye'nin yer altı zenginliklerini araştırmak	
100	Araba modelleriyle ilgilenmek	
101	Bir kurumun personel müdürü olmayı düşünmek	
102	Fiyatın yüksekliğine rağmen lüks bir lokantada yemek yemek	
103	Büyük bir yazar veya şair olmayı düşünmek	
104	İnsan ve evrenin niçin yaratıldığını düşünmek	
105	Gazete ve dergilerdeki dış politika yazılarını okumak	
106	Bilim müzesini gezmek	
107	Bir firmanın kar zarar hesaplarıyla ilgilenmek	
108	Bilim kurgu filmlerini izlemek	
109	Madenlerin ve petrolün nasıl oluştuğunu merak etmek	
110	Modayı izlemek	
111	Önemli bir konuda bilgi toplamak	
112	Sulu boya ile tabiat resimleri yapmak	
113	Eşya ve olayların ayrıntılarına dikkat etmek	
114	Alışveriş yaparken pazarlık yapmak	
115	Düşüncelerini söz ve yazı ile etkin bir şekilde aktarabilmek	
116	Şifalı suların ve kaphıcaların faydalarını araştırmak	
117	Serbest piyasa ekonomisine taraftar olmak	
118	Uzun süre masa başında çalışmaya sabretmek	
119	Deniz sahilinde geçecek bir geziye katılmak ve ya katılmak istemek	
120	Kumaşlardaki desen ve renk uyumuyla yakından ilgilenmek	
121	Arkadaşlarıyla iyi ilişkiler içerisinde olmak	

122	Çamurdan figürler yapmak	
123	Bir derste veya oturumda muhatabına konunun incelikleri hakkında soru sormak	
124	Yeni anayasayı veren gazeteyi almak	
125	Genel kültür ansiklopedilerini karıştırmak	
126	Kanser tedavisini merak etmek	
127	Giyimine özen göstermek	
128	Teknolojik yeniliklerle ilgilenmek	
129	Yüksek dağlara ve tepelere tırmanmak	
130	Kitaplarını kullanmadan önce ciltlemek veya kaplamak	
131	Oyunlarda kaptan olmak	
132	Oturduğu evin dekoruna ve düzenine önem vermek	
133	Duygularını, düşüncelerini ve gördüklerini abartılı bir şekilde aktarmak	
134	Meclis TV'yi izlemek	
135	Yakın tarihe ait belgeleri çözmek	
136	Kır gezilerinde şifalı bitkileri toplamak	
137	Güne programlı başlamak	
138	Bir işe başlamadan önce o işin planını ve programını yapmak	
139	Hasta ve yaralı hayvanlara yardımcı olmak	
140	El becerisi gerektiren işleri titizlikle yapmak	
141	Toplum önünde etkili ve güzel konuşmak	
142	Sinemaya ve tiyatroya gitmek	
143	Dini konularda bilgi toplamak	
144	Zencilerin tenlerinin neden siyah olduğunu araştırmak	
145	Bir kurumu temsilen görüşmelerde bulunmak veya bulunmak istemek	
146	Yabancı dildeki eşya isimlerini hafızada tutabilmek	
147	Randevularına zamanında gitmek	
148	Bilimsel formüllerin nasıl geliştirildiğini merak etmek	
149	Nükleer santrallerin yapılmasına karşı çıkmak	
150	Dokuma tezgâhında çalışmak istemek	
151	Bir konuda araştırma ve inceleme yaptıktan sonra karar vermek	
152	Sanat tarihimizde önemli bir yeri olan camileri gezmek	
153	Çocuklara masal anlatmak	
154	Farklı ırkların ve dillerin nasıl oluştuğunu araştırmak	
155	Yabancı filmlere ilgi duymak	
156	Düşkün ve çaresizlere yardım etmeyi sevmek	
157	İnsani ilişkilerde nazik olmak	
158	Kullandığı cihazların fonksiyonların geliştirmek ve çoğaltmak	

## DEĞERLENDİRME

<p>1. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 1 ile biten maddeler 1, 11, 21 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ziraat mühendisi, Orman Mühendisi, Veteriner, Çevre Mühendisi, Su Ürünleri Mühendisi, Maden Mühendisi, Turizmci, Tütün Eksperliği, Arkeoloji, Spor, Meteoroloji Mühendisi, Coğrafya</li></ul>
<p>2. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 2 ile biten maddeler 2, 12, 22 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Tekstil Mühendisi, Makine Mühendisi, Mimar, Radyo-TV Teknisyeni, Teknik Eleman, Teknik Ressam, Teknik Öğretmenlikler, Diş Teknisyenliği, İç Mimar</li></ul>
<p>3. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 3 ile biten maddeler 3, 13, 23 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hukuk, Avukat, Yargıç, Savcı, Siyasal Bilimler, İşletme, Yönetici</li></ul>
<p>4. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 4 ile biten maddeler 4, 14, 24 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fotoğraf, Sinema Tiyatro, Müzik, Resim, Heykeltıraş, Mimar, Peyzaj Mimarı, Arkeolog-Arkeoloji, Dekoratör, Sanat Tarihi</li></ul>
<p>5. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 5 ile biten maddeler 5, 15, 25 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Edebiyat Öğretmenliği, Gazeteci, Öğretmen, İlahiyatçı, Halkla İlişkiler, Reklamcı, Pazarlamacı, Tarih, Rehberlik</li></ul>
<p>6. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 6 ile biten maddeler 6, 16, 26, 36 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Psikoloji, Felsefe, Sosyoloji, Antropoloji, Hukuk, Pazarlama, Kamu Yönetimi, Gazeteci, Yazar, Halkla İlişkiler</li></ul>
<p>7. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 7 ile biten maddeler 7, 17, 27, 37, 47 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mütercimlik, Filoloji, Otelcilik, Turizmci, Uluslararası İlişkiler, Yabancı Dil Öğretmenliği</li></ul>
<p>8. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 8 ile biten maddeler 8, 18, 28, 38, 48, 58 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Biyolog, Eczacı, Doktor, Diş Hekimi, Veteriner, Hemşire, Kimyagerlik</li></ul>
<p>9. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 9 ile biten maddeler 9, 19, 29 gibi)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• İktisatçı, Bankacı, Tüccar, Maliyeci, Maliye Müfettişi, Ekonomist, Muhasebe, Kamu ve Özel Sektör Yöneticisi</li></ul>
<p>0. <i>GRUP MESLEKLER (Sonu 0 ile biten maddeler 10, 20 gibi)</i></p> <p>Bilgisayar, Matematik, Fizik, İnşaat, Elektrik-Elektronik, Uçak Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği</p>

<b>Puanınız 000-040 arası ise;</b>	<b>Bu mesleklere ilginiz yok.</b>
<b>Puanınız 040-080 arası ise;</b>	<b>İlginiz var ama bu meslekleri seçmeniz için yeterli değil.</b>
<b>Puanınız 080-100 arası ise;</b>	<b>Bu mesleklere ilginiz var ama seçmeden önce bir kere daha düşününüz.</b>
Puanınız 100-130 arası ise;	Normal, bu meslekleri seçebilirsiniz.
Puanınız 130-160 arası ise;	Bu meslekler sizin için çok uygun.

Örnek Değerlendirme: 2, 5, 15, 22, 25, 32, 45, 52, 65, 72, 75, 82, 85, 90, 92, 95, 102, 112, 122, 132 numaralı soruları cevaplayan bir öğrenci sonu 2 ile biten sorular: 2, 22, 32, 52, 72, 82, 92, 102, 112, 122, 132 (11 tane)

Sonu 5 ile biten sorular: 5, 15, 25, 45, 65, 75, 85, 95 (8 tane)

Buna göre sonu 2 ile biten sorular için 2. Grup mesleklere ilgisi vardır. Bu ilginin düzeyi ise 11 tane soruya cevap verdiği için  $11 \times 10$  puan = 110 puan. 110 puan ise “Normal, bu meslek seçilebilir.” anlamındadır.

Sonu 5 ile biten sorular için: 8 tanesi cevapladığı için 5. Grup mesleklere de ilgisi vardır. Ancak  $8 \times 10$  puan = 80 puan. 80 puan ise “Bu mesleklere de ilginin olduğunu ancak seçmeden önce bir kere daha düşünmesi gerektiğini ifade eder.”

### 4.1.3. Meslek Eğitimi

Günümüzde meslek seçeneklerinin artması, buna bağlı olarak meslekte uzmanlaşmanın artması, mesleğe hazırlanmanın uzun süreli eğitimi gerektirmesi, meslek seçiminin önemini artırmaktadır.

### 4.1.4. Meslekte İlerleme Yolları

İlerlemenin yolu yaratıcılıktan geçmektedir. Çalışmış olduğu iş yerinin büyüklüğüne ve olanaklarına bağlı olarak meslekte ilerleme ve yükselme imkânı mevcuttur. Kişi, iş hayatında ve kariyerinde ilerlemeyi planlıyorsa farklı olmak zorundadır.

İş yeri ortamında fark edilmek için verilen görevleri yerine getirmek tek başına yeterli değildir. Meslek ne olursa olsun, verilen görevi çeşitlendirmek kişinin elindedir. Yaratıcı fikirlerle dolu bir gün geçirmek kişiyi öncelikle monotonluktan uzaklaştırır.

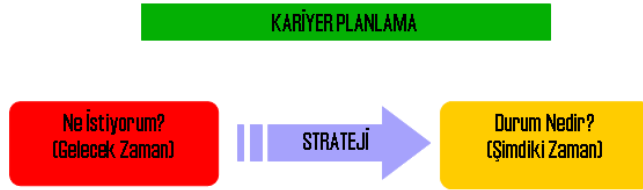
Sıradan bir iş bile çok önemsemelidir. Kişi, o an şirketin geleceği kendisinin elindeymiş gibi kendini motive etmelidir. Bu durum size ilk bakışta komik gelse de bir süre sonra işin öncekilerden daha kaliteli hâle geldiğini fark edeceksiniz.

Mesleğinde zirve noktaya ulaşmış iş adamlarıyla yapılan röportajlarda ortak bir nokta gözlemleniyor. Bu insanlar, hayatlarını anlatırken söze hep ilk adımlarından ve kimse inanmamasına rağmen işlerini ne kadar ciddiyetle yaptıklarından bahsediyor. Dikkat çeken ayrıntı ise bu özellik onlarda patron olduktan sonra da işlerini takip edebilme rahatlığını sağlıyor.

### 4.1.5. Kariyer Planlama

Kariyer planlama hizmetlerinin yalnızca iş arama süreciyle ilgili olduğu şeklinde bir düşünce vardır. İş aramaya başlamadan önce öğrencilerin geleceklerini planlamaları için yapmaları gereken çok şey vardır.

Her bir öğrenci için kariyer planlama süreci kendi deneyim, ilgi, yetenek ve değerlerine göre farklıdır. Öğrenciler, eğitimlerinin ister ilk ister son döneminde, kariyer hedefleri belli ya da belirsiz olsun, kariyer planlama merkezine gelmeleri durumunda kariyer seçimlerini uygulamalarında, öz farkındalıklarını artırmada, yeni kariyer seçeneklerini keşfetmede, bilgi, beceri ve deneyim kazanmalarında yardım alabileceklerdir.



**Resim 4.4: Kariyer planlama süreci**

Kariyer planlamak için internette iş arama sitelerini kullanarak ilgiye ve becerilere uygun kariyer seçenekleri araştırılabilir. Arkadaş, aile, akademisyen, mezun ve çevrendeki diğer insanlardan farklı kariyer seçenekleri incelenebilir. Kariyer danışmanı ile görüşme yapılabilir.

## 4.2. Performansı Geliştirme

### 4.2.1. Zamanı Verimli Kullanma

Zaman geri döndürülemez, biriktiremez ve ödünç alamaz bir kavramdır. Zamanı doğru ve etkin kullanmanın ilk adımı, kişinin mutlak anlamda hedeflerini belirlemesinden geçer. Bu hedefler hem hayatın tamamını yönlendirebilecek ve hayat beklentisi olarak düşünülebilecek temel hedefler hem de durumlara bağlı olarak yapılması gereken diğer ara hedefler olabilir. Meslek seçiminde ve mesleğinde ilerlemesinde kişi bu kavramı çok önemsemelidir.

Zamanı verimli bir şekilde kullanmak için yapılması planlanan işler arasında öncelikler sıralaması yapılmalıdır. Birçok kişi bu öncelikleri belirleyemediği için gereksiz bir sürü şeyle uğraşarak zamanını boşa harcamaktadır.

### 4.2.2. Stresle Başa Çıkma

Genel anlamda strese sebep olan temel duygu ümitsizliktir. Ümitsizlik ise en kötü hastalıktır. Şu ana kadar gelip birtakım şeyler öğrenebilmişseniz daha çok şeyler

öğrenebileceksiniz demektir. Hayatta hiçbir şey için geç değildir. Herkesin içinde bir cevher vardır. Kişi onu ne kadar işlerse o kadar önemli hâle gelir.

Başkasının göremediği hoş şeyleri görmeye çalışıp çevresizdeki kişi ve nesnelerin göze, kulağa hoş gelen yönlerini hissetmelisiniz. Bu sizi hem ruhen hem de manevi olarak zenginleştirecektir. Geçmişte yapamadıklarınızı ya da yanlış yaptıklarınızı değil, başardığımız şeyleri aklınıza getirmelisiniz. Bu şekilde davranmak sizi motive eder ve başarılı olmanızı sağlar.



Resim 4.5: Strese sebep olan temel duygu ümitsizlik

### 4.2.3. Motivasyon

Motivasyon ile çalışanlar egolarını tatmine (toplantılara katılma olanakları, danışılma olanakları, kararlara katılma olanakları vb.) yönelecektir. Ayrıca yeteneklerini geliştirecek önlemlerin araştırılmasına olanak hazırlayacaktır. Çalışanların verimliliğine, toplumsal ve ekonomik refah koşullarının geliştirilmesine dönük bir rekabet ortamı içine girmelerine olanak hazırlayacaktır.

Motivasyon sayesinde kişiler arası olumlu rekabet geliştirecektir. Değişen ekonomik, toplumsal ve teknolojik koşullara göre işletmeleri esnek motivasyon sistemlerini kabule zorlayacaktır.

Motivasyon, işletmede verimliliğin yükselmesini sağlar ve çalışanların işletmeden bekledikleri doyumun artırılmasını amaçlar.

Bilgi, tecrübe, kontrol ve inanç tam olsa da bazen çalışılan iş yerlerinde desteklenmeye, övülmeye ihtiyaç duyarız. Çalışma arkadaşlarının öz güvenleri fazla ya da eksik olması, ekibi amaçlarından uzaklaştırır ve bireyleri olumsuz etkiler. Bu nedenle fayda sağlayacak bir öz güveni destekleyici tutum sergilenmelidir.

Bu nedenle motivasyonun ve başarının temel şartı, arzulanan hedeflerin var olmasıdır. Hedefin büyüklüğü veya küçüklüğü, zorluğu veya kolaylığı motivasyonda temel etken değildir. Temel etken, kişinin alacağı ödül yani varılmak istenen hedefin sağlayacağı doyumdur.



#### 4.2.4. İşe Alıştırma (Oryantasyon)

İşe alıştırma sürecinde işe yeni başlayanların iş yerini ve birlikte çalıştıkları kişileri tanınması, işin gerektirdiği tutum ve bilgileri edinmesi, diğer işlerle ilişkisi, işi oluşturan görev ve işin gerektirdiği sorumlulukları öğrenmesi ve bu şekilde çalışanın kısa zamanda işe uyum sağlanması amaçlanmaktadır. İşe alıştırma süresi yapılan işin niteliği, pozisyon ve deneyime göre bağlı olarak 3 gün ile 1 ay arasında değişebilmektedir.

#### 4.2.5. Ekip Çalışması

İş yerinde başarı, kişinin çalıştığı insanlarla uyumuna ve bu insanlardan aldığı olumlu etkilere bağlıdır. Kişinin birlikte çalıştığı iş arkadaşlarına ekip denir.

İş hayatındaki başarı, bir yönüyle bireyin kendisine bağlıyken diğer yönü ile de çalıştığı ortamlardaki kişilerle ilişkilerine bağlıdır. Bununla beraber kişi mümkün olduğunca seveceği bir iş alanında çalışmalıdır. İnsan gerçekten severek çalışırsa yaptığı işte başarısız olması oldukça zordur. Severek çalıştığında yapacağı işler ve harcayacağı zaman insanı yormayacak, çalıştıkça başaracak, başardıkça mutlu olacaktır.

#### 4.2.6. Mesleki Yayınları İzleme

Bir işi en düzgün ve özenli, bununla beraber en az hata ile yerine getirme profesyonelliğin göstergesidir. Profesyonelliğin kazanılabilmesi için bazı ölçütlerin yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu ölçütlerden en önemlilerinden bir tanesi mesleki yayınları izlemedir.



**Resim 4.6: Çeşitli mesleki yayınlar**

Günümüzde yaşanan hızlı toplumsal değişme ve teknolojik gelişmeler, mesleki yayınları izlemeyi zorunlu kılmaktadır. Mesleğin bilimsel yöntem ve tekniklerden yararlanılarak yapılan düzenli çalışma ve yeniliklere açık olunması ancak meslekteki güncelliği takip ederek gerçekleşir.

#### **4.2.7. Eğitim Faaliyetlerine Katılma**

Kurumlarda eğitim bir yatırım olarak değerlendirilmelidir. Eğitimler işletmenin kısa ve uzun vadedeki hedeflerine göre tasarlanır. Eğitimde yapılmakta olan veya yapılması hedeflenen işe kullanılacak becerilere odaklanılır. Kariyer planlamasının ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilir. Bu nedenle eğitimlerin en yüksek kalitede olmasına özen gösterilir.

#### **4.2.8. Ürün / Hizmet Kalitesini Geliştirme**

Hizmet kalitesi, hizmetin istenen amaca ulaşma derecesidir. Objektif ve subjektif hizmet kalitesi olarak ikiye ayrılır. Objektif hizmet kalitesi somut ölçülebilir bir anlayıştır. Çalışma sonucu ile önceden tanımlanmış faydadır ve ölçülebilir hedef şartlarının tanımının doğruluğuna bağlıdır. Subjektif hizmet kalitesi, müşteri tarafından beklenen yararların çalışma sonuçları ile uygunluğunu algılanmasıdır. Bunun yanında müşterinin ilk fikri ve çalışanın hizmet sunma yeteneği de subjektif hizmet kalitesinin bileşenleridir.

Hizmetler sektöründe kalite kontrolü; fiziksel ortam, yeterli materyal ve malzemeye sahip olma gibi fiziksel ve dokunulabilir özelliklerle ilgilidir. Ancak sunulan çıktılar soyut bir ürün özelliğindedir, tüketicilere yarar sağlar.

## UYGULAMA FAALİYETİ

Aşağıdaki işlem basamaklarını takip ederek ilgi duyduğunuz mesleğin tüm yönleri ile ilgili bir sunu hazırlayarak sınıf ortamında paylaşınız.

İşlem Basamakları	Öneriler
➤ İlgi duyduğunuz meslek alanının özellikleriyle ilgili araştırma yapınız.	➤ İnternet ortamından ilgi duyduğunuz meslek alanının özellikleriyle ilgili araştırmayı yapabilirsiniz. ➤ Kişilik yapınızın özelliklerini düşünerek uygun olabilecek meslekleri tanımlayınız. ➤ Meslek sahibi olabilmeniz için gerekli eğitim seçeneklerini rehber öğretmeniniz ile konuşabilirsiniz. ➤ İlgi duyduğunuz meslekle ilgili kariyer planlaması için sivil toplum örgütleri (ilgili meslek odaları vb.) ile görüşebilirsiniz. ➤ İlgi duyduğunuz meslek çalışanı ile stresle başa çıkma yollarını konuşabilirsiniz. ➤ Kaliteli ürün ve hizmet üretme konusunda kendinizi geliştirmenin yollarını sektör çalışanı ile sohbet ediniz.
➤ Kişilik yapınıza uygun meslek ya da meslekleri belirleyiniz.	
➤ Meslek sahibi olabilmek için gerekli eğitim seçeneklerini belirleyiniz.	
➤ İlgi duyduğunuz meslek ile ilgili kariyer planlaması yapıp performansınızı geliştirme yollarını araştırınız.	
➤ Stresle başa çıkma, motivasyonu artırma ve uyum konusunda kendini geliştirmenin yollarını araştırınız.	
➤ Mesleğiniz ile ilgili yayınları izleyiniz.	
➤ Kaliteli ürün ve hizmet üretme konusunda kendini geliştirmenin yollarını araştırınız.	
➤ Mesleki becerilerini geliştirme konusunda kendinizi değerlendiriniz.	
➤ Topladığınız veriler ile bir sunu hazırlayınız.	

## ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME

Aşağıdaki soruları dikkatlice okuyunuz ve doğru seçeneği işaretleyiniz.

- Aşağıdakilerden hangisi doğru bir bilgidir?  
A) Her birey farklı ilgi ve yeteneklere sahiptir.  
B) Her meslek aynı yetenekleri gerektirir.  
C) Arzu edilmeyen bir uğraşta insan süreklilik gösteremez.  
D) Kişilik yapınıza uygun meslek ya da meslekleri belirlemenin bir önemi yoktur.
- Aşağıdakilerden hangisi ekibin tanımıdır?  
A) Kişinin birlikte çalıştığı iş arkadaşlarıdır.  
B) Motivasyondur.  
C) Kişinin yaşam amacıdır.  
D) Bilgi, tecrübe, kontrol ve inancın tam adıdır.
- Kişinin birlikte çalıştığı iş arkadaşlarına ne denir?  
A) İş hayatı  
B) Ekip  
C) Toplumsal ihtiyaçlar  
D) Kişisel gelişim
- Aşağıdakilerden hangisi meslek alanlarını tanımak için faydalı kaynaklardan biri değildir?  
A) İŞKUR  
B) ÖSYM  
C) Meslek odaları  
D) Motivasyon
- Aşağıdakilerden hangisi meslekte ilerlemenin temel yoludur?  
A) Yaratıcı olmak  
B) Büyük bir işletmede çalışmak  
C) Verilen görevi yerine getirmek  
D) İş yeri ortamında fark edilmek

## DEĞERLENDİRME

Cevaplarınızı cevap anahtarıyla karşılaştırınız. Yanlış cevap verdiğiniz ya da cevap verirken tereddüt ettiğiniz sorularla ilgili konuları faaliyete geri dönerek tekrarlayınız. Cevaplarınızın tümü doğru ise “Modül Değerlendirme”ye geçiniz.

# MODÜL DEĞERLENDİRME

1. Aşağıdakilerden hangisi başarılı bir girişimcide bulunmaması gereken bir özellik değildir?  
A) Kararsızlık  
B) Çok yönlülük  
C) İleriyi görüşlülük  
D) Planlı hareket etme
2. Pantolon üreten bir fabrikanın ütü gerektirmeyen bir pantolon üretmesi hangi tür girişimciliğe örnektir?  
A) Fırsat girişimciliği  
B) İç girişimcilik  
C) Kadın girişimciliği  
D) Sosyal girişimcilik
3. Girişimcilerin başarılı olabileceklerine inandıkları, yetenekleri, bilgi ve beceri düzeylerine uygun sahip olduğunu düşündükleri ve uygulamaya karar verdikleri fikirlere ne ad verilir?  
A) İş fikri  
B) İş planı  
C) Fizibilite  
D) Araştırma
4. “....., bir konuya çözüm getirmek, karar vermek, hayal yolu ile düşünce ve fikir üretmek için kullanılan üretimci bir teknik olarak tanımlanabilir.” Boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi gelmelidir?  
A) Beyin Fırtınası  
B) Ters Beyin Fırtınası  
C) Zihin Haritası  
D) Akıcılık Egzersizi
5. İşletmenin kuruluncaya kadar vergi dairesi, Sosyal Güvenlik Kurumu, belediye .....ve diğer kurum ve kuruluşlarla ilgili yaptığı araştırmaya ne ad denir.  
A) Örgütsel araştırma  
B) Teknik araştırma  
C) Yasal araştırma  
D) Finansal araştırma

6. Aşağıdakilerden hangisi fizibilite etüdünde yapılan araştırmalar arasında yer almaz?
- A) Teknik araştırmalar
  - B) Yasal araştırmalar
  - C) Örgütsel araştırmalar
  - D) Sevk ve idare araştırmaları
7. Aşağıdakilerden hangisi kurulu bir işletmeyi satın almanın üstünlüklerinden biridir?
- A) Yerleşmiş çalışan ve tedarikçi yapısı
  - B) Düşük performans
  - C) Önemli çalışanların kaybı
  - D) Aşırı değerlenmiş işletme
8. Aşağıdakilerden hangisi meslekte ilerlemenin temel yoludur?
- A) Yaratıcı olmak
  - B) Büyük bir işletmede çalışmak
  - C) Verilen görevi yerine getirmek
  - D) İş yeri ortamında fark edilmek
9. Aşağıdakilerden hangisi performansı geliştirme yollarından biri değildir?
- A) Zamanı verimli kullanma
  - B) Stresle başa çıkma
  - C) Uygun işte çalışma
  - D) İşe alıştırma

# CEVAP ANAHTARLARI

## ÖĞRENME FAALİYETİ-1'İN CEVAP ANAHTARI

1	D
2	C
3	C
4	C
5	B

1	Doğru
2	Doğru
3	Yanlış
4	Yanlış

## ÖĞRENME FAALİYETİ-2'NİN CEVAP ANAHTARI

1	D
2	D
3	C
4	B
5	A

## ÖĞRENME FAALİYETİ-3'ÜN CEVAP ANAHTARI

1	D
2	D
3	C
4	A
5	B
6	D

## ÖĞRENME FAALİYETİ-4'ÜN CEVAP ANAHTARI

<b>1</b>	<b>A</b>
<b>2</b>	<b>A</b>
<b>3</b>	<b>B</b>
<b>4</b>	<b>D</b>
<b>5</b>	<b>A</b>

## MODÜL DEĞERLENDİRMENİN CEVAP ANAHTARI

<b>1</b>	<b>A</b>
<b>2</b>	<b>B</b>
<b>3</b>	<b>A</b>
<b>4</b>	<b>A</b>
<b>5</b>	<b>C</b>
<b>6</b>	<b>D</b>
<b>7</b>	<b>A</b>
<b>8</b>	<b>A</b>
<b>9</b>	<b>C</b>



# KAYNAKÇA

- ATASEVEN Muzaffer, **Ortaöğretim İşletme Ders Kitabı**, Nobel Yayın Dağıtım, 2012.
- BAŞAR Mehmet, **Girişimcilik**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3002, 1. Baskı, Eskişehir, 2013.
- ÇETİNKAYA BOZKURT Özlem, **Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2011.
- KESİM Mustafa, **Girişimcilik Ders Kitabı**, Sistem Ofset, Ankara, 2010.
- Komisyon, **Ortaöğretim İşletme Ders Kitabı**, Devlet Kitapları, Üçüncü Baskı, 2012.
- MEB, **Mesleki Gelişim Problem Çözme Modülü**, Ankara, 2013.
- MEB, **Mesleki Okul / Kurum Mezunları İçin Girişimcilik El Kitabı**, T.C. Millî Eğitim Bakanlığı.
- SOYSAL Abdullah, **Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme**, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı, **Bilgi Toplumu Stratejisinin Yenilenmesi Projesi, İnternet Girişimciliği ve e-ticaret Eksenli Mevcut Durum Raporu**, 4 Şubat 2013.
- TAMER Gülay, **Dünyaya Kıyasla Türkiye’de Kadın Girişimciliği**, International Conference On Eurasian Economies, 2013.
- ULUHAN Reha, **Kendi İşini Kurmak İsteyenler İçin Girişimcilik Kılavuzu**, T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Üçüncü Baskı, İstanbul, 2012.
- ÜRPER Yılmaz, **Girişimcilik ve İş Kurma**, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2555, Eskişehir, 2012.
- YILDIZ Seçkin, **Girişimcilik**, Yüksek Lisans Projesi, Kahramanmaraş, 2007.

<http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/26749940.asp> (26.08.2014 - 16.16)  
<http://www.vadidekireyhan.com/sosyal-girisimcilik-ve-en-basarili-orneği-toms/>  
<http://www.girisimhaber.com/post/2013/05/08/Ceyizini-Sermaye-Yapti-Simdi-Fiber-Optikte-Dunyada-ilk-20de.aspx> (26.08.2014 - 17.05)