



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Bölüm 3.

### Hayallerden Fikirlere ve İşe

*Hayalleri Fikre, Fikirleri Hayallere Dönüştürmek*

*Dali bir keresinde, "Bir gün gerçekliği vaftiz ettiğimiz şeyin rüyalar dünyasından daha büyük bir yanılsama olduğunu resmen kabul etmek zorunda kalacak" dedi.*

*Edgar Allan Poe, 'Düşler Hakkında Bir Görüş' adlı makalesinde " Düşler güçlü bir bilinç biçimidir " diye yazdı.*

*"Bir hayalim var, planım yok!" Simon Sinek*



Paul McCartney (Dün), John Lennon (9. Rüya), Salvador Dali (Hafızanın Kalıcılığı) ve Christopher Nolan (Başlangıç), Stephen King (Dreamcatcher): Hepsi rüyalarında başlayan fikirleri geliştiren sadece birkaç ünlü insan ...

Ama bu sadece rüyalarla ilgili değil. Fikirlerinizi hayallerinizdeki işe dönüştürmekle ilgili! İşiniz başladığında kısa vadede hayatta kalmasını sağlamak için, aynı zamanda kafanızda tasarladığınız uzun vadeli Dream Business'ı başarabilir!

### 3.1 Bir Fikrin Önemi

Fikirler olmadan ilerleme kaydedilmez, değişim olmaz, insan gelişiminin çoğu durur. Ancak fikirler gerçekleştirilmedikçe ve eyleme geçirilmedikçe hiçbir yere gidemezler. Ve ilk fikir olmadan hiçbir şey yapamazsınız:

"Fikirler dünyayı yaratır, çünkü onlar gelecekteki uygulamaların rehberi. Önyargı ve cehaletten kaynaklanan en ufak fikirler bile tarih yazıyor ve halk kültürünü oluşturuyor ... Fikirler harekete geçirildiğinde, düşüncenin ve pratiğin şablonları haline geliyor. " [Ash Amin ve Michael O'Neill, Neredeyse Her Şeyi Düşünüyor]

Sıradan insanın karşılaştığı sorunları belirleyebildiğiniz ve bunları nasıl ele alacağınız konusunda benzersiz fikirlere sahip olduğunuz sürece, değer yaratma ve bunu insanlara ulaştırma olanakları sonsuzdur. Girişimcilik fırsatları bugün baktığınız her yerde mevcuttur, ancak bazen açıkça görülemez.

### 3.2 Her şey 'I' markasıyla başlar

Başlangıç noktası kim olduğunuzdur: 'Ben kimim?'

İlk iş kendini tanımak. Kendinizi bilerseniz, neyi sevdiğinizi anlarsınız ve sonra sevdiğiniz şeyi yapmaya başlayabilirsiniz: Yani evet, her şey "Ben" Markasıyla başlıyor

Bir girişimci olarak kendinizi keşfetmek ve kendi markanızı ve kendi fikirlerinizi şekillendirmek sizin işiniz. Ancak 'Ben' Markası elbette ebeveynlerin, akranların, öğretmenlerin, eğitimcilerin, arkadaşların, ailenin vb. Etkisi altındadır.

'Ben' Markalaşma ve birçok fikre sahip olma sorunu var... İnsanların kafası karışıyor. Yani belirli bir çerçeveye / biçime bağlı kalmanız gerekir, böylece siz olduğunuzu anlasınlar, bu sizin şirketiniz ...

### 3.3 Kendinizi değerlendirin.

En temel soruyla başlayalım: Neden bir iş kurmak istiyorsunuz? Ne tür bir iş başlatmak istediğinize rehberlik etmesi için bu soruyu kullanın. Fazladan para istiyorsanız, belki bir yan acele başlatmalısınız. Daha fazla özgürlük istiyorsanız, belki 9'dan 5'e işinizi bırakıp yeni bir şey başlamanın zamanı gelmiştir. Nedeni belirledikten sonra, başlamanız gereken işin türünü belirlemenize yardımcı olacak daha fazla soru sormaya başlayın ve gerekenlere sahipseniz:

- \* Hangi yeteneklere sahipsiniz?
- \* Tutkunuz nerede yatıyor?
- \* Uzmanlık alanınız nerede?
- \* Çoğu işletmenin başarısız olduğunu bilerek ne kadar harcaatabilirsiniz?
- \* Ne kadar sermayeye ihtiyacınız var?
- \* Ne tür bir yaşam tarzı yaşamak istersiniz?
- \* Girişimci olmaya bile hazır mısınız? ([Bölüm 1'e gidin](#))

### 3.4 Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir?

#### *Bilgi eksikliği*

Okuduklarınız ve sakladığınız şey, bundan sonra okuduklarınız ve sakladığınız şeyle potansiyel bir etkiye sahiptir. Devam eden, bütünsel süreç, her birimize benzersiz bir bakış açısı veren şeydir. Bu kadar çeşitli fikirlerimiz olmasına şaşmamalı. Tüm hızıyla devam eden bir genel seçim kampanyasıyla, fikirlerden kaçınmazsınız. Kişisel görüşler, resmi çizgiler, büyük resim analizi, küçük puan değerlendirmesi ...

Görüşler önemlidir çünkü fikirlerimizi şekillendirmeye yardımcı olurlar. Okumak da önemlidir çünkü süreçteki diğer görüş ve fikirleri öğreniriz. Dışarıdaki diğer fikirleri okumazsak kendi sonuçlarımızı oluşturamayız.

En iyi fikirler, henüz karşılanmamış (tamamen veya kısmen) kişinin kendi ihtiyaçlarını analiz etmekten doğar. Daha sonra, genç göçmen girişimciler söz konusu olduğunda, menşe ülke ile ev sahibi ülke arasındaki kültürel ve diğer farklılıkları incelemekten fikirler gelebilir. Girişimciler için klasik fikir kaynakları demografik yapıdaki değişikliklerdir; yeni teknolojiler; yasal değişiklikler; ve yaşam tarzı değişiklikleri.

Zamanı ve parayı göz önünde bulundurarak fikri yapılandırın. Satış stratejileri hakkında düşünün - dijital geliştirme - lojistik - nakit akışı - iletişim - kültür ve hukuk - personel / yardım. Para yatırmanız gerekiyor mu? Paranın gelmesi ne kadar sürer? Nakit akışına ihtiyacınız var! Faturalarını ödemeli ve yemelin.



### 3.5 Fikirler ve hedef grubunuz

Fikirleriniz hedef gruplarınıza sunulmalıdır. Hedef pazar, bir şirketin ürünlerini ve hizmetlerini satmak istediği potansiyel müşteriler grubunu ifade eder. Bu grup aynı zamanda bir şirketin pazarlama çabalarını yönlendirdiği belirli müşterileri de içerir. Hedef pazar, bir mal veya hizmet için toplam pazarın bir parçasıdır.

*\* Bir iş fikri düşünün.*

Zaten harika bir iş fikriniz var mı? Öyleyse tebrikler! Ardından bir sonraki bölüme geçebilirsiniz ([Bölüm 4](#)). Değilse, iyi bir fikir için beyin fırtınası yapmaya başlamanın birçok yolu vardır. Girişimcilik konulu "[Bir İş Fikri Bulmanın 8 Yolu](#)" başlıklı bir makale, insanların potansiyel iş fikirlerini çözümlenmelerine yardımcı oluyor. Kime satmak istiyorsun? İşletme olarak hedefiniz budur.

İşte makaleden birkaç önemli nokta:

*\* Kendinize sırada ne olduğunu sorun?*

Yakında hangi teknoloji veya ilerleme geliyor ve bu, bildiğimiz haliyle iş dünyasını nasıl değiştirecek? Eğrinin önüne geçebilir misin?

*\* Canınızı sıkan bir şeyi düzeltin.*

İnsanlar, iyi bir şeyden çok kötü bir şeye sahip olmayı tercih ederler. İşletmeniz müşterileriniz için bir sorunu çözebilirse, bunun için size teşekkür edeceklerdir.

*\* Becerilerinizi tamamen yeni bir alana uygulayın.*

Birçok işletme ve endüstri, işleri tek bir şekilde yapar çünkü her zaman böyle yapılmıştır. Bu durumlarda, yeni bir perspektiften yeni bir bakış açısı büyük fark yaratabilir.

*\* Daha iyi, daha ucuz, daha hızlı yaklaşımı kullanın.*

Tamamen yeni olmayan bir iş fikriniz mi var? Öyleyse, mevcut teklifleri düşünün ve bir şeyi daha iyi, daha ucuz veya daha hızlı nasıl yaratabileceğinize odaklanın.

*\* Ayrıca, dışarı çıkın ve insanlarla tanışın ve onlara sorular sorun, diğer girişimcilerden tavsiye alın, çevrimiçi olarak fikir araştırın veya sizin için en mantıklı olan yöntemi kullanın.*

İş fikri tanımlandıktan sonra, bunun geçerli bir fikir olduğu anlamına gelmez. Fikir doğrulanmalıdır: Yatırımları ve dönemsel giderleri karşılayacak kadar büyük bir pazar varsa; yürürlükteki yasalara uygunsuzsa; finansman elde edilip edilemeyeceği vb.

### 3.6 Pazar araştırması yapın.

Bu kılavuzu kullanarak pazardaki potansiyel rakiplerinizi veya ortaklarınızı araştırmaya başlayın. Araştırmanızla tamamlamanız gereken hedefleri ve bunu yapmak için kullanabileceğiniz yöntemleri ayırır. Örneğin telefonla veya yüz yüze görüşmeler yapabilirsiniz. Ayrıca aşağıdaki gibi sorular soran anketler veya anketler de sunabilirsiniz:

\* "Bu ürünü veya hizmeti satın alırken hangi faktörleri göz önünde bulunduruyorsunuz?" ve

\* "İyileştirme için hangi alanları önerirsiniz?"

Daha da önemlisi, insanların pazar araştırmalarına başlarken yaptıkları en yaygın üç hatayı açıklıyor:

Yalnızca ikincil araştırma kullanmak.

Yalnızca çevrimiçi kaynakları kullanmak.

Sadece tanıdığınız kişileri araştırmak.

### 3.7 Müşteriler istiyor mu?

Ford (Ford-T) ve Steve Jobs (Apple) size aksini söylese de, bu alakalı bir soru olabilir... Başlangıçta müşteriler ne istediklerini bilmiyorlardı. Sonunda istediler ...

Fikriniz harika olabilir, ancak zamanlama da oldukça önemlidir:

Hollanda'daki milyar dolarlık Free Record Shop şirketi, eski kompakt disk ve video satma konseptine bağlı kalarak iflas etti... ama ilk vizyona sahiptiler, internette satış (Amazon gibi). Bu doksanlarda tamamen başarısız oldu... ve onlar fikri başarısız olarak terk ettiler. Aslında, momentum henüz orada değildi ...

Related: [Çevrimiçi Bir İşe Nasıl Başlanır](#)

### 3.8 Daha Fazla Öneri

Girişimci şirketini kurmadan önce fikri alanında uzman kişilerle, aynı zamanda hukuk ve vergilendirme konularında da kontrol etmelidir. Örneğin, girişimci şirket türünü (limited, vakıf, dernek vb.) Seçmelidir.

Get feedback.

Let people interact with your product or service and see what their take is on it. Yeni bir dizi göz, gözden kaçırmış olabileceğiniz bir sorunu belirtmenize yardımcı olabilir. Ayrıca, bu insanlar, özellikle de onların görüşlerini dinlerseniz, ilk marka savunucularınız olacaklar.



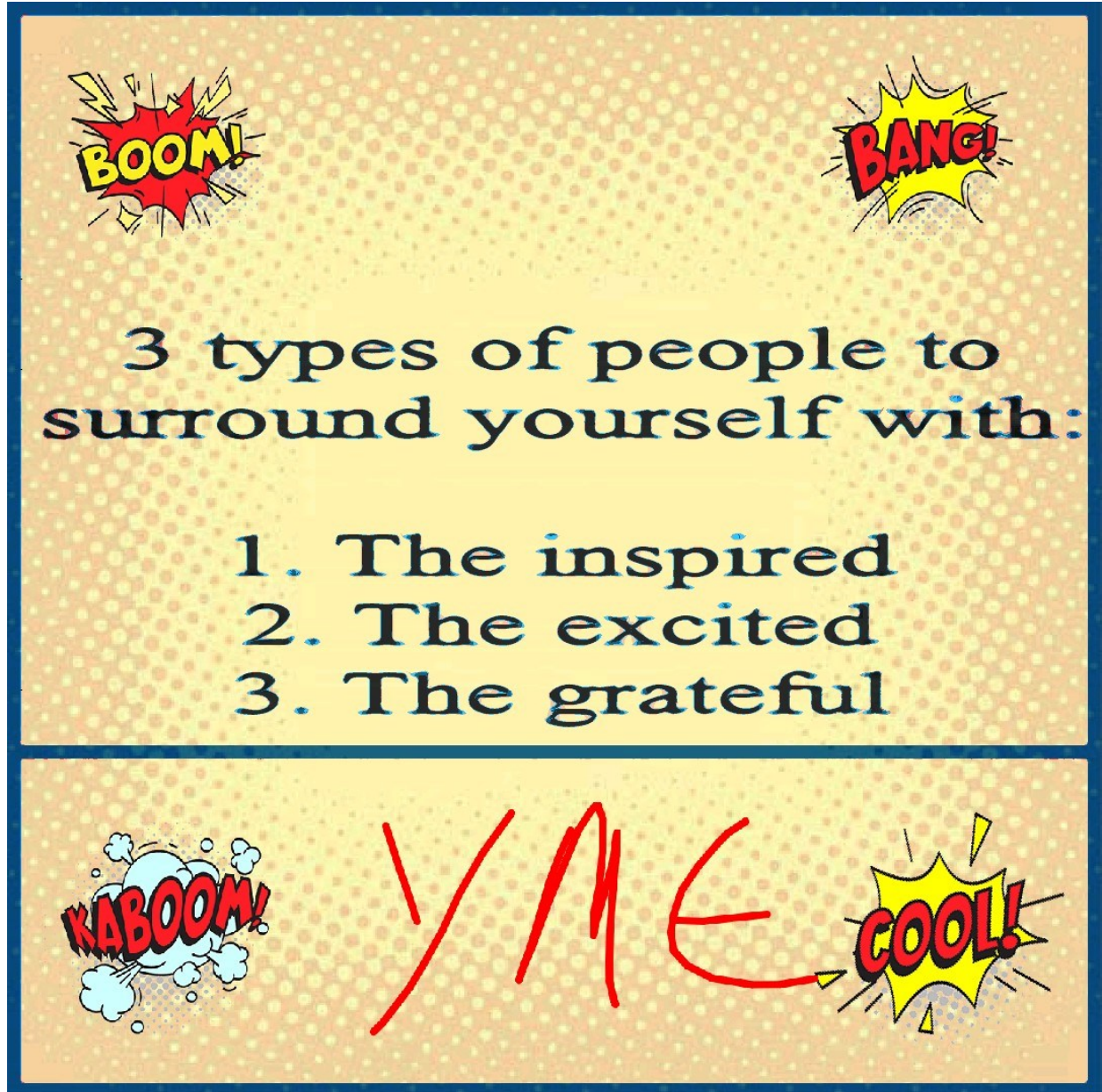
Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Kendinizi olumsuz insanlarla çevrelemediğinizden emin olun. Fikir geliştirmek için iyi bir ortam değil. Geri bildirim için doğru Kişileri seçin!

Etrafınızı saracak ve geri bildirim alabileceğiniz 3 tür insan:

1. İlham Verilmiş
2. Heyecanlı
3. Minnettar



### 3.9 Resmi hale getirin

Tüm yasal hususları erkenden ortadan kaldırın. A quick checklist of things to shore up might include ([ayrıca bkz. Bölüm 5](#)):

- Business structure (LLC, corporation or a partnership, to name a few.)
- İş adı
- İşletmenizi kaydettirin
- Vergi numarası
- İzin
- Lisans
- Gerekli banka hesabı
- Ticari markalar, telif hakları veya patentler

### 3.10 İş planınızı yazın.

Bir iş planı, işletmenizin başladığı andan bitmiş ürüne nasıl geliyeceğinin yazılı bir açıklamasıdır. İş planı şunları içerecektir ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)) :

- \*Yönetici Özeti: Bu, planın neleri içerdiğinin üst düzey bir özetidir, genellikle şirket açıklamasına, işletmenin çözmekte olduğu soruna, çözüme ve neden şimdi
- \*İş tanımı: Ne tür bir iş başlatmak istiyorsunuz?
- \* Sektörünüz neye benziyor?
- \* Gelecekte nasıl görünecek?
- \* Pazar stratejileri: Hedef pazarınız nedir ve bu pazara en iyi nasıl satış yapabilirsiniz?
- \*Rekabet Analizi: Rakiplerinizin güçlü ve zayıf yönleri nelerdir? Onları nasıl yeneceksin?
- \* Tasarım ve geliştirme planı: Ürün veya hizmetiniz nedir ve nasıl geliyecek? Ardından, bu ürün veya hizmet için bir bütçe oluşturun
- \* Operasyonlar ve yönetim planı: İşletme günlük olarak nasıl işliyor?