



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



Bölüm 6.

İpuçları ve Püf noktaları

'Başarılı bir iş kurmak, sadece bir fikri Start-up olma noktasına taşımaktan ibaret değildir'

'Kolay olsaydı herkes yapardı'



Henry Ford'un meşhur dediği gibi, "Yapabileceğinizi veya yapamayacağınızı düşünseniz de haklısınız." Başarılı olabileceğinize inanın ve farklı engelleri aşmanın yollarını bulacaksınız. Eğer yapmazsan, sadece bahaneler bulacaksın. İContact'ın kurucu ortağı Ryan Allis, her gün sonu akılda tutmanın ona doğru çalışmanızı sağladığını belirtti. Hedefler belirleyin ve her gün kendinize bunları hatırlatın.

Başarılı olmak, genellikle hedeflerine zaten ulaşmış olanlardan öğrenmek anlamına gelir. Bir mentora sahip olmak bir girişimci için inanılmaz bir nimettir, ancak herkes şahsen bulamaz. Henüz kişisel iş koçunuzu bulamadıysanız, işte başlamanıza yardımcı olacak genç girişimciler için ipuçları ve püf noktaları. YME Projesi ortakları birçok genç göçmen girişimciyle çalıştı ve ayrıca onlardan animasyon yoluyla İpuçları ve Püf Noktaları üretmelerini istedik. Bu ürün, genç göçmen girişimcilerle genç göçmen girişimciler tarafından genç göçmen girişimciler için üretilmiştir.

Via YouTube Video [Top 10 Tips and Tricks for Entrepreneurs](#), 1 kısa dakikada 10 ipucu ve püf noktasını açıklıyor! Metinde de aşağıda.

6.1. Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası

6.1.1. Kendinle yarış

Her gün kendini zorlamalı ve yeni şeyler öğrenmelisin. Konfor bölgenizde yaşamak yenilikçi olmanıza yardımcı olmaz. Richard Branson, en büyük motivasyonunun kendine meydan okumaya devam etmek olduğunu söylüyor. Hayata her gün daha fazla şey öğrenebileceği uzun bir üniversite eğitimi gibi davranıyor. Sen de yapabilirsin!

6.1.2. Kendine karşı dürüst ol

Çok fazla kar getireceği için bir iş kurmayın. Hayatta tatmin olmak için tutkulu olduğunuz şeyler yapmalısınız. Hiç şüphe yok ki, bir işi yürütmek çok zaman alıyor. Steve Jobs, hayatınızda tatmin olmanın tek yolunun gerçekten inandığınız işi yapmak olduğunu belirtti. Hobinizi bir işe dönüştürmek o kadar da kötü görünmüyor, değil mi?

6.1.3. Risk almak

Tıpkı kendinize meydan okumak gibi, düşünceli riskler almalısınız. Başarılı olmak için riskli kararlar almanız ve hesaplamanız gerekecek. Gerçekten yapmadığımız sürece çabalarımızın sonucunu asla bilemeyiz. Jeff Bezos, başarısızlığa pişman olmayacağını bilmeye yardımcı olduğunu, ancak denemediğine pişman olacağını söyledi.

6.1.4. Ne istediğine dair bir vizyona sahip ol

Neyi başarmak istediğinize dair net bir vizyona sahip olun, böylece onu takip edebilirsiniz. Ancak yolculuk boyunca ani değişiklikler yapmaya hazırlıklı olun çünkü işler asla tam olarak planlandığı gibi gitmez. Tumblr'ın kurucusu ve CEO'su David Karp, bir girişimcinin bir şey için vizyonu ve onu yaratma arzusu olan biri olduğunu belirtiyor. Görüşünüzü her zaman net tutun.

6.1.5. Doğru kişileri bulun

Size ilham veren, benzer ancak sizinle aynı vizyonu paylaşmayan insanlar bulmalısınız. Bu sizi motive edecek ve aynı zamanda yaratıcı sürecinizde size yardımcı olacaktır. Kim olduğun, kim olduğun. LinkedIn'in kurucu ortağı Reid Hoffman, kendinizi değiştirmenin en hızlı yolunun zaten istediğiniz gibi olan insanlarla takılmak olduğunu belirtti.

6.1.6. Harekete geç

En iyi fikre sahip olabilirsiniz, ancak üzerinde çalışmazsanız, asla gerçekleşmeyecektir. Ve gerçeğe dönüşen o kadar da iyi olmayan bir fikir, aklınızda kalacak parlak bir fikirden daha iyidir. Dünya harika fikirlerle doludur, ancak başarı yalnızca eylemle gelir. Walt Disney bir keresinde, başlamanın en kolay yolunun konuşmayı bırakıp yapmaya başlamak olduğunu söylemişti. Bu, başarınız için de geçerli.

6.1.7. Kalıcı ol

İşler asla düzgün gitmeyecek, ancak motive olmanız ve ilerlemeniz gerekiyor. İlk seferde başarılı olamazsanız, hatalarınızdan ders alın ve farklı bir yaklaşım deneyin. Kimse hemen başarılı olmaz ve herkes bir zamanlar başlangıç seviyesindeydi. Steve Jobs'un akıllıca belirttiği gibi, "yakından bakarsanız, bir gecede elde edilen başarıların çoğu uzun zaman aldı." Şirketinize zaman ayırmaktan korkmayın.

6.1.8. Araştırma yapmak

Kendi işinizi kurmadan önce, piyasa şubesini ve en önemlisi takip etmeniz gereken yasal ve etik konuları kapsamlı bir şekilde araştırmalısınız. Zappos'un kurucusu Tony Hsieh bir keresinde, "Birçok insanın onlardan para kazandığını görseniz bile anlamadığınız oyunları oynamayın" demişti. Sektörünüzü gerçekten anlamak, başarıya ulaşmanın anahtarıdır.

6.1.9. Paranızı akıllıca harcayın

Bir başlangıç şirketi olarak, kâr büyük olasılıkla hemen gelmeyecektir. Mali durumunuzu nasıl yöneteceğinizi öğrenmeli ve paranızı neye harcadığının farkında olmalısınız. Unutmayın, sık bir ofis kiralamak daha iyi bir iş çıkaracağınız anlamına gelmez. Akıllıca harcamaya dikkat edin. Aptalca şeylere çok fazla para harcamak ve sermayeyi çok erken bitirmek kolaydır.

6.1.10. Müşterilerinizi dinleyin

Müşterilerinizden aldığınız geri bildirimleri dikkate alın ve hizmetlerinizi buna göre geliştirin. Hızlı tempolu bir dünyada yaşıyoruz, bu nedenle piyasa ile güncel olabilmek için değişiklikler bir zorunluluktur. Wendy's'in kurucusu Dave Thomas, müşterinizi tanımanın başarının üç anahtarından biri olduğunu belirtti. Hizmet verdiğiniz kişileri herkesten daha iyi tanıyın ve ihtiyaç duydukları çözümleri sunabileceksiniz.