

## 6.2. Başarılı Genç Göçmen Girişimciler

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tarafından 2016 yılında yapılan bir araştırma, göçmenlerin girişimci olma olasılıklarının Birleşik Krallık'ta doğup büyümüş insanlardan çok daha fazla olduğunu buldu ... aslında üç kat daha fazla. Dahası, Zirra'dan gelen yeni analiz, Birleşik Krallık'ın Shazam ve Funding Circle gibi en büyük 10 tek boynuzlu atı (1 milyar \$ veya daha fazla değerde) işletmelerinden 10 işletmeden dokuzunda en az bir göçmen veya doğmuş bir çocuk olduğunu bildirdi. kurucu ekipte birinci nesil göçmenler.

Çalışmalar ve analizler bir yana, Startups.co.uk'un kendi kapsamı, ekonomik büyümeyi yönlendiren ve istihdam yaratmayı destekleyen işletmeler kurmak ve inşa etmek için Birleşik Krallık'a taşınan inanılmaz derecede ilham verici çok sayıda göçmen olduğunu gösteriyor.

Önceki yıllarda, Avustralya doğumlu Alicia Navarro ve onun uluslararası multi-milyon poundluk bağlı kuruluşunun yanı sıra, Londra belediye başkan yardımcısı Rajesh Agrawal, 2005 yılında 1.3 milyar sterlinlik döviz şirketi RationalFX'i kuran Hintli göçmen gibi iş adamlarının başarısını takip ettik. pazarlama ajansı Skimlinks.

Peki ya start-up kurucuları?

Geçen ay London Junk'un kurucusu Harsha Rathnayake'nin profilini çıkardık ve 18 yaşındayken İngiltere'ye gelip İngilizce konuşamamasıyla ilgili heyecan verici hikayesini paylaştık. Akıcı bir şekilde İngilizce öğrenmeye devam edecekti - kendi kendine öğretti - ve hayat birikiminden sadece 160 sterlinle, şimdi 10 kişiyi istihdam eden ve 1 milyon sterlin ciroya ulaşmayı hedefleyen bir iş kurdu.

Hollanda'da doğmamış girişimcilerin payı geçen yıl yüzde puan artarak yüzde 16'ya, yani altıda bir'e yükseldi. Yeni başlayanların neredeyse dörtte biri Hollanda'da doğmadı. Çoğunun konaklama, lojistik ve inşaat sektörlerinde bir işi var. Yeni başlayan göçmen girişimcilerin çoğu Kuzey ve Güney Hollanda ve Flevoland illerinde bulunmaktadır.

Hollanda Ticaret Odası'nın 2015 yılı rakamları, yeni başlayanların beşte birinin Hollanda'da doğmadığını gösteriyor. Dikkate değer yükselenler: Suriye ve Irak'tan girişimciler. Göçmen girişimciliği Hollanda'ya herhangi bir zarar vermez. Etnik Girişimciliğin Ekonomik Değeri raporu, bu sözde girişimcilerin şirketlerinde 600.000'den fazla kişinin çalıştığını gösteriyor. Bu şirketlerin brüt katma değeri 37 milyar Euro'nun üzerindedir.

[Başarılı genç Hollandalı girişimci örneği](#): Henüz dokuz yaşındayken kardeşleriyle Somali'den Hollanda'ya kaçan Omar Munie hakkındaki bu iFly Magazine videosunu izleyin. Şimdi, 18 yıl sonra, Hollanda'nın en popüler çanta tasarımcılarından biri ve el yapımı ürünleri tüm dünyada satılıyor. Omar'ın en son projelerinden biri, eski KLM üniformalarından yapılmış sınırlı sayıda çantalar tasarlayan KLM ile ortaklık içeriyor.

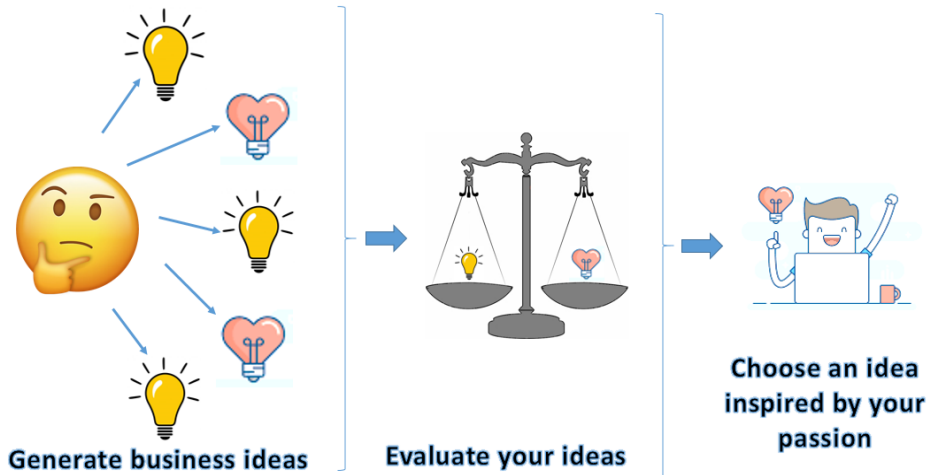
Bir diğer başarılı Girişimci ise Hien Kieu. Sprang-Capelle'den Kieu Engineering'in müdürü, on dört yaşında bir çocukken ebeveynlerinin birikimleriyle Vietnam'ı nasıl bir teknede terk ettiğini anlatıyor. Brabant'ta bir köye düşen az sayıdaki göçmenden biriydi. Tek kelime Hollandaca

konuşmadan gitti. Ve o okuldaki bir öğretmenin ona nasıl inandığını. "Bunu asla unutmayacağım. Sınıfa sordu: Mühendislerinizden hangisinin olacağını biliyor musunuz? O. O küçük Hien. "Öğretmen haklıydı. Ve lts, mts ve hts'den sonra 'o küçük Hien' 1998'de kendisi için Kieu Engineering ile başladı. Bu artık Hollanda ve Vietnam'da yetmiş çalışanı olan ve makine yapımı için ürün geliştirmede uzmanlaşmış büyük bir şirket haline geldi. Nedtrain, Tata Steel ve Philips gibi müşterilerle. On yıldan daha uzun bir süre önce Vietnam'da şubesini açtığında öncü oldu. "Bu tamamen yeni bir şeydi. Üretimi dış kaynak olarak kullanmıyoruz, ancak emek yoğun CAD çizimi çalışması yapıyoruz. Sadece kendimiz için değil müşterilerimiz için de. "Bu bir inanç sıçramasıydı ama şimdi karşılığını almaya başlıyor," diyor Kieu. "Bilgi Hollanda'da kalıyor. Bu, müşterilerimize, örneğin Hollanda için iyi olan inovasyon için daha fazla zaman verir. "

### 6.3. On İpucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?

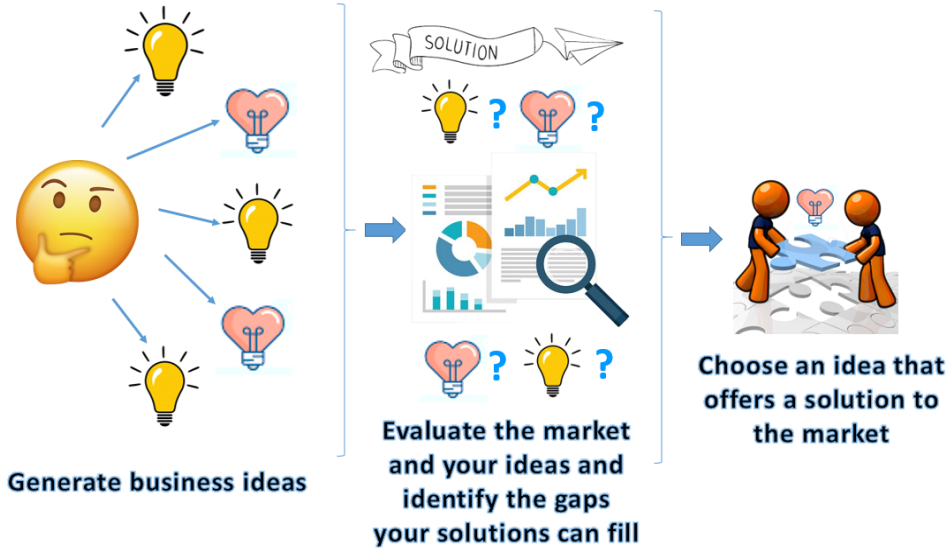
#### 6.3.1. İş fikriniz tutkuyla beslenmeli

Start-up'ınıza olan tutkunuz listenin başında olmalıdır. Fikrinizi değerlendirmeli ve bu işe olan ilginizin ona bağlı kalabilecek kadar güçlü olup olmadığını görmelisiniz. Bu neden önemli? Çünkü inişler ve çıkışlar olacak ve tutkunuz size devam etme kararlılığını verecek tek faktör olacak.



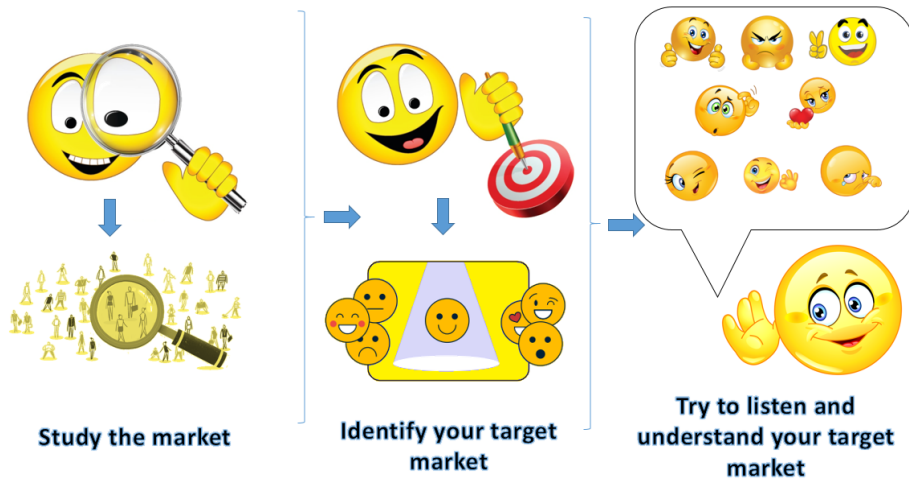
#### 6.3.2. İş fikriniz bir çözüm olmalıdır.

Bir sorunu çözen bir işletme oluşturun. Fikrinize fayda düşünerek başlamayın, işinizin neyi çözeceğini düşünmelisiniz. İşletmeniz bir sorunu çözerken müşteri kazanmak daha kolaydır. İşletmeniz belirli bir pazardaki veya nişteki bir boşluğu doldurmalıdır. Sahip olduğunuz belirli bir ihtiyacı karşılamak için sizi neyin mutsuz ettiğini veya hala eksik olduğunu düşündüğünüz ürünü / hizmeti düşünün ve sorunlarınızdan / ihtiyaçlarınızdan birine çözüm getiren bir iş başlatın.



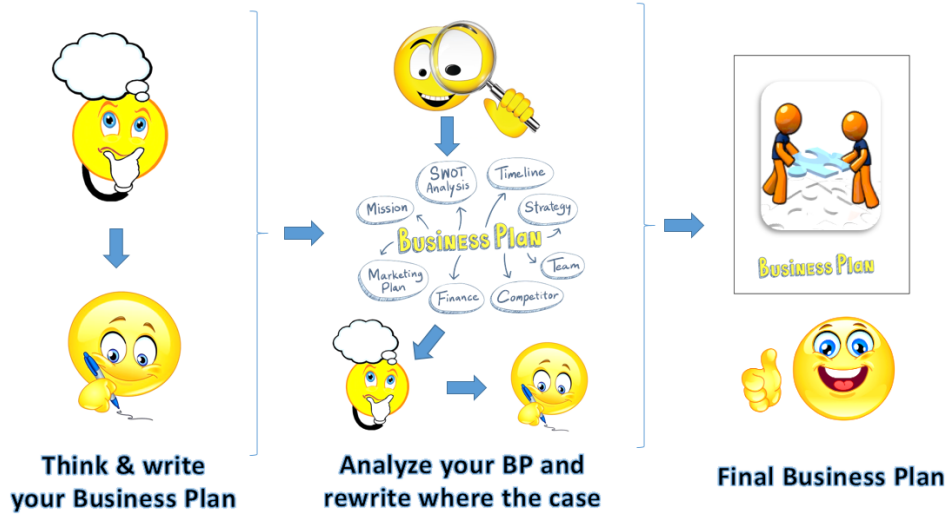
### 6.3.3. Hedef pazarınızı belirlemeli ve anlamalısınız.

Bir işe başlarken temel faktör, başarının anahtarı, sizi rakiplerinizden, piyasada zaten mevcut olandan ayıran bir şeye sahip olmaktır. Başarınız veya başarısızlığınız, büyük ölçüde benzersiz bir şey sunma yeteneğinizle tanımlanacaktır. Müşteri geri bildirimlerini dikkate almak için kasıtlı bir politika ile işbirliği yapan kapsamlı pazar araştırması çalışmaları, eyleme geçirilebilir içgörülere dayalı iş kararlarının oluşturulmasında önemlidir. İyi bir pazar araştırması, önemli rekabet avantajları sunma potansiyeline sahiptir. Pazar araştırmasının önemli bir parçası, müşteri demografisini, ilgi alanlarını, kazanma gücünü, harcama alışkanlıklarını vb. Bilmektir. Müşterinin geri bildirimini de çok önemlidir, müşterilerin ürünleriniz / hizmetleriniz hakkında söylediklerini dinlemeniz gerekir çünkü size dahili ürün / hizmet araştırma ve geliştirme süreçleriniz için gerekli bilgileri sağlayabilir.



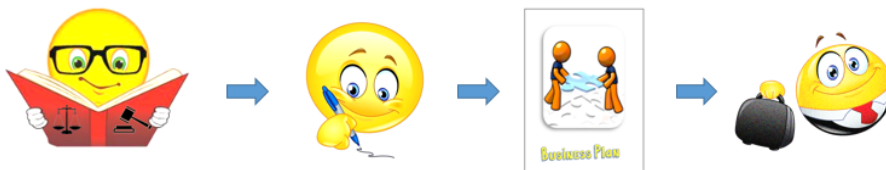
### 6.3.4. İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.

İş planınız ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)) kısa ve öz olmalı ve iş projenizi doğru bir şekilde tanımlamalıdır. Vizyonunuz olduğu için kendiniz yazmanız önerilir. Yardıma ihtiyacınız olursa bir danışmana ulaşmaya çalışın. Bir iş planının bir muhasebe belgesinden daha fazlası olduğunu unutmamalısınız, bu belge fikrinizi potansiyel bir finans kuruluşuna satmalıdır. İlerledikçe planınızı değiştirmeye ve müşterileriniz ve rekabet hakkında daha fazla şey öğrenmeye hazır olun, ancak böyle bir plana sahip olmak, odaklanmanıza ve doğru yönlere doğru ilerlemenize yardımcı olacaktır.



### 6.3.5. Bir iş kurmak için yasal gereklilikleri bilmelisiniz.

Bir iş kurmanın getirdiği kuralları anlamak çok önemlidir. Cezalar işinize önemli operasyonel maliyetler getirebileceğinden, hükümet düzenlemelerine uymak önemlidir ([ayrıca bkz. Bölüm 5](#)). Ticari faaliyetleri düzenleyen yasalar, bir muhasebe sistemi kurmaktan şirketinizi şirkete dahil etmeye veya kaydettirmeye kadar uzanır. Bazı vergiler, yürüttüğünüz işin türüne bağlı olarak değişebilir ve bu nedenle, vergi yükümlülükleriniz büyük olasılıkla bir iş faaliyetinden diğerine farklı olacaktır. Her ülke, endüstriyel üretim veya gıda işleme gibi belirli faaliyet alanlarında mevcut olan, genellikle daha katı gereksinimlere ilişkin belirli değişkenliklerle, genellikle bu alanda özellikle katı olan yasalar olmak üzere, işveren-çalışan ilişkilerini çeşitli derecelerde düzenler. İlgili tüm yönler dikkate alınarak, bu alanda uzman tavsiyesi almanız önerilir.

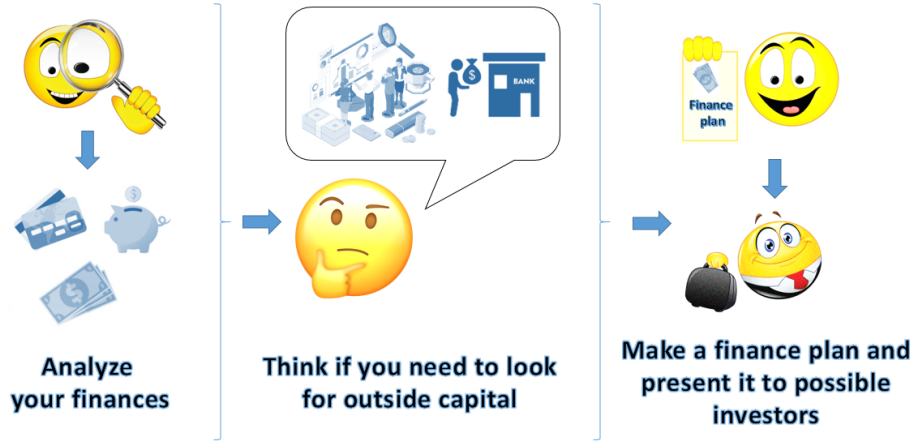


**Study and follow the legal requirements when writing your business plan and when starting your business**

### 6.3.6. İş fikriniz için finansman sağlamalısınız

Girişimlerin çoğu, kurucularının birikimlerinin yanı sıra aile ve arkadaşlarının birikimleriyle finanse ediliyor. Çoğu durumda, özel yatırımcılar, yardım fonları, risk sermayesi fonları veya sosyal ekonomi finansman ajansları gibi dış sermaye yatırımlarını aramak gerekir. Risk sermayesi veya küçük yatırım kredileri dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere dış yatırımı güvence altına almaya başlamadan önce ön araştırma ve dokümantasyon yapılması şiddetle tavsiye edilir.

Bankalar, finansman talebinizi değerlendirebilmek için özellikle kapsamlı verilere ve kapsamlı bir iş ve geliştirme planına ihtiyaç duyacaktır.



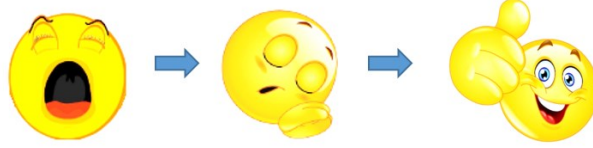
### 6.3.7. Küçük ölçekte başlamalı ve işinizi büyütme için çalışmalısınız.

Olmak ve girişimci bir iş kurarken risk almakla tanımlansa bile, bu işi küçük ölçekte başlatmaya çalışmanız ve işinizi adım adım kurup büyümeye çalışmanız önerilir. Neyin iyi çalıştığını temel almalı, vaat edenleri değiştirmeli ve başarısız projeleri atmalısınız. İşiniz küçük ölçekte başarılı olduğunda, onu büyütebilir, başka bir şehre veya tüm ülkeye genişletebilir ve attığınız her adımı çalışmayı ve planlamayı bırakmazsınız.



### 6.3.8. Ara vermelisin

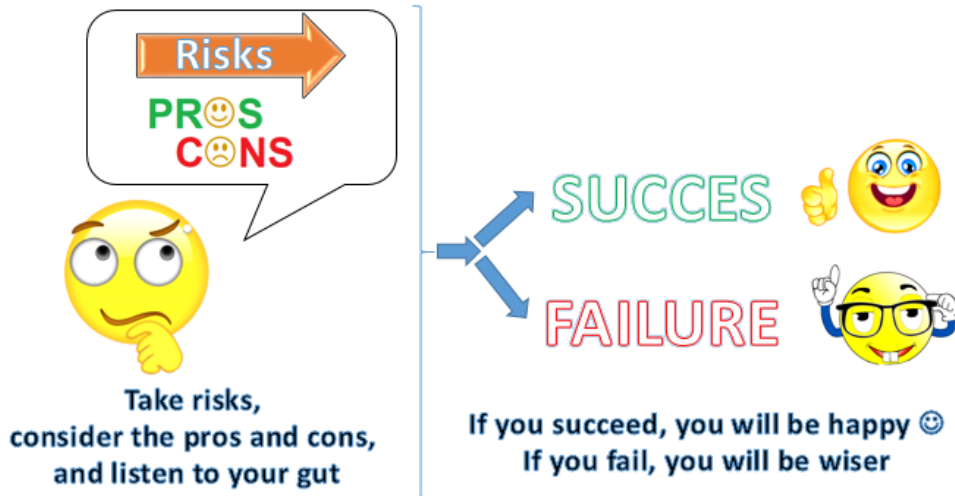
Ne zaman çalışmayı bırakıp dinlenmeye başlayacağınızı bilmek çok önemlidir. Sıfırlamak ve yenilemek için herkesin iyi bir miktar dinlenmeye ve işten uzakta makul bir süreye ihtiyacı vardır. Başarı bir gecede olmaz, bu yüzden hızınızı belirlemelisiniz. Mola vermek, sizi tükenmekten alıkoymanın yanı sıra birçok nedenden dolayı faydalıdır. Nefes almanızı sağlar, bırakın bilgi ayarlasın. Zaten yapılmış olanları belli bir mesafeden düşünmeniz için size zaman verir. Bir gün tatil yapmaktan veya tatile çıkmaktan yorulana kadar beklemeyin. Araları önceden planlayın. Bitkin insanlar daha kötü kararlar verirler, bu nedenle zaten fazla çalışıyorsanız, zorluklar ortaya çıktığında pes etme olasılığınız daha yüksektir. Bu nedenle, zaman zaman pillerinizi şarj etmelisiniz.



**If you feel tired, rest in order to reset and refresh**

### 6.3.9. Risk almalısın

Risk almak işin bir parçasıdır. Başarılı bir girişimci, başarının risk almaktan, soğuktan, hesaplanmış risklerden ve bazen "dikkatsiz" risklerden doğduğunu bilir. İşinizden ayrılmak ve girişimci olmak bile bir risktir. Bu nedenle, ticari faaliyetiniz sırasında bazı riskler almalı, yeni yaklaşımlar denemeli ve yaratıcı olmalısınız. Yine de, aldığınız risklerin çok büyük olmamasına dikkat etmelisiniz. Bunları iyice düşünün, artılarını ve eksilerini düşünün ve içgüdülerinizi dinleyin. Başarılı olanlar için ödül genellikle alınan riskleri telafi eder. Daha kötüsü, başarısız olacaksınız ve yeterince iyi başarısızlık, kılık değiştirmiş başarı olarak tanımlanmıştır. Pes etme!



### 6.3.10. Hatalarından ders almalısın.

Başarısızlığı işinizde öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz. İş dünyasındaki en büyük başarısızlık veya hata, girişimcilik başarısızlıklarınızdan ders alamamaktır. Ne kadar çok başarısız olursanız veya sizin gibi başarısız olan girişimcileri okursanız, başarı hakkında o kadar çok şey öğreneceksiniz. Kendinizi toplayın ve her şeyi yeniden yapın, ancak daha iyi yapmaya çalışın. Hatalarınızın size ulaşmasına izin vermeyin. Bazen bu tür bir aksilik başımıza gelen en iyi şey olabilir ve daha da başarılı bir girişimci olursunuz.



**You should see failure as an opportunity  
to learn and grow in your business**