

I06

Green Book

Yeşil Kitap



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





İçindekiler:

• Teşekkürler	4	
• Anahtar terimler	5	
• Önsöz	8	
Bölüm 1	Giriş	9
Bölüm 2	Girişimcilik nedir?	13
Bölüm 3	Genç Göçmen Girişimciliği nedir?	16
Bölüm 4	YME Ülkelerinde Mevcut Durum ve Göçmen Girişimcilik	18
Bölüm 5	YME Ülkelerine İlişkin İyi Uygulamalar	31
Bölüm 6	İhtiyaç Analizi Raporu	49
Bölüm 7	Genç Göçmen Girişimciler için Genel Tanıtım Kılavuzu	66
Bölüm 8	Bir Girişimci Rüyası	68
Bölüm 9	Girişimcilik Değerlendirmesi	71
Bölüm 10	Hayalleri Fikre, Fikirleri Hayallere Dönüştürmek	72
Bölüm 11	Bir İşletme Kurmak	77
Bölüm 12	Yasalar, Kural Yönetmelikleri ve Vergilerle İlgili YME Ülkelerinde İşletmenizi Resmi Olarak Nasıl Kurarsınız?	87
Bölüm 13	Birleşik Krallık: Adım adım	89
Bölüm 14	Hollanda: Adım adım	111
Bölüm 15	İtalya: Adım adım	123
Bölüm 16	Romanya: Adım adım	137
Bölüm 17	Türkiye: Adım adım	143
Bölüm 18	YME İpuçları ve Püf Noktaları	157
Bölüm 19	Öğrenmeye İlk Teşebbüs	166
Bölüm 20	İyi Ağ	169
Bölüm 21	İletişim	174
Bölüm 22	Pazarlama	176
Bölüm 23	Girişimci Kapasite Oluşturmayı Desteklemek için Gençlik Çalışanları Kılavuzu	181



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



Bölüm 24	YME Personel Yetkinlikleri Gençlik Çalışanı, Mentor ve Eğitmen	193
Bölüm 25	YME Oturumları	199
Bölüm 26	YME Uygulaması	258
Bölüm 27	Öğrenilen dersler	259
Bölüm 28	Öneriler	261
Kapsamlı Özet		262
Referanslar		264



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



Teşekkürler (Yeni)

YME Projesi, genç göçmen girişimciler, onların gençlik çalışanları ve YME uzmanları olmadan mümkün olamazdı. YME proje ortaklarının ortaya koyduğu tüm sıkı çalışmalar için çok teşekkür ederiz.

Anahtar Terimler

Yeşil Kitapta bazı tanımlar ve kısaltmalar kullanır. Anlaşılmasını kolaylaştırmak için bunlar aşağıda açıklanmıştır:

AFAD: Afetler ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı

AIDROM: Romanya Ekümenik Kiliseler Derneği

ARCA: Romanya Mülteciler ve Göçmenler Forumu

BTW: Katma Değer Vergisi (KDV)

BU: Boğaziçi Üniversitesi

BV: Özel Şirket (BV)

CBS: Hollanda Merkez Bürosu İstatistikleri

CIC: Topluluk Çıkar Şirketi

CIO: Hayırsever Anonim Kuruluş

CIS: İnşaat Sektörü Programı (BDT)

COA: Hollanda Merkezi Mülteci İltica

İşbirliği: İşbirliği Topluluğu

CTL: Kurumlar Vergisi Hukuku

CV: Sınırlı Ortaklık

DFW2W: Hollanda İnovasyon Refahı Vakfı 2 Çalışması

DGCPA: Vatandaşlık ve Nüfus İşleri Genel Müdürlüğü

DGMM: Göç İdaresi Genel Müdürlüğü

DPB: Kişisel Verileri Koruma Kurulu

DPL: Türkiye Veri Koruma Kanunu

DPO: Veri Koruma Görevlisi

EPO: Avrupa Patent Ofisi

EUA: Avrupa Üniversiteler Birliği

EUCEN: Mühendislik Eğitimi, Avrupa Üniversiteleri Sürekli Eğitim Ağı

ESSN: Acil Sosyal Güvenlik Ağı

FSA: Finansal Hizmetler Otoritesi

GDPR: Genel Veri Koruma Yönetmeliği

GP: Genel Ortaklık

HACT: Konut Birlikleri Yardım Vakfı

HRMC: HRM Gümrükleri

IAU: Uluslararası Üniversiteler Birliği

İŞKUR: Türkiye İş Kurumu

ITL: Gelir Vergisi Kanunu

IO: Fikri Çıktılar

IPS: Sanayi ve Tedarikçi Derneği

JSC: Anonim Şirket

KvK: Ticaret Odası- Hollanda Ticaret Odası

LLC: Limited Şirket

LLP: Sınırlı Sorumlu Ortaklık

LP: Sınırlı Ortaklık, Ör. SCS

Ltd.: Özel Limited Şirket

MBO: Kıdemli Orta Mesleki Eğitim

MoFSP: Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı

MEB: Milli Eğitim Bakanlığı

O.N.G.: (Dış Devlet Teşkilatı): ≈ Sivil Toplum Kuruluşu)

OSCR: İskoçya Hayır Kurumları Yönetmeliği Ofisi

PI: Mesleki Sorumluluk Sigortası

Plc: Kamu Limited Şirket

PLC: Kamu Limited Şirket

PFA: Yetkili Kişi: ≈ Serbest Meslek Sahibi (İngiltere) Şahıs Şirketi (ABD)

RC: Kraliyet Tüzüğü

RGF: Bölgesel Büyüme Fonu

RSL: Kayıtlı Sosyal Ev Sahipleri

SA: Anonim Şirket (Anonim Şirket) ≈ plc (İngiltere)

S.a.s.: Şirketin Limited Ortaklığı

SC: Şirketler

SCA: Limited Ortaklık (Hisselerle Sınırlı Şirket)

SCS: Limited Ortaklık (Sınırlı Ortaklık)

S.N.C. : (Kolektif İsim): ≈ Genel Ortaklık

SpA: Anonim Şirket

SRL: Tek Mülkiyetli, Limited Şirket ≈ Ltd. (İngiltere)

SRL: Limited Şirket " Limited Şirket"

SRL: Limited Şirket (SRL) - Limited Şirket

S.r.L: Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı Limited Şirketi

SME: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

TPR: Geçici Koruma Yönetmeliği

UIBM: İtalyan Patent ve Marka Ofisi

UNLTD: Sınırsız Şirket

UNRIT: Birleşik Krallık, Hollanda, Romanya, İtalya, Türkiye

UPB: Bükreş POLITEHNICA Üniversitesi

KDV: Katma değer Vergisi

VoF: Genel Ortaklık - Ortaklık

WS: İskoçya İş Merkezi

YBI: Gençlik İş Dünyası

YME: Genç Göçmen Girişimciler

Önsöz

“Genç Göçmen Girişimciler (YME) Projesi”, Hollanda, İtalya, Romanya, Birleşik Krallık ve Türkiye ortaklığıyla 2019 yılında başlatılan Avrupa Finansmanlı bir Gençlik Projesidir. YME, topluluklarda sosyal uyumu kolaylaştırmak ve geliştirmek için genç göçmenlerin entegrasyonuna ve sosyallik içermelerine teşvik etmektedir. Girişimcilik becerilerinin geliştirilmesinin yanı sıra genç göçmenleri güçlendirmek ve ekonomik entegrasyonu da teşvik edebilmek için becerilerini keşfetmek, tanımlamak ve geliştirmek çok önemlidir. Bu açıdan YME, genç göçmenler için değerlendirme ve desteğe büyük önem vermektedir.

Genç göçmenler, Avrupa ülkelerindeki potansiyel girişimcileri içeren önemli bir grubu temsil ediyor. Ve ne yazık ki, yaşadıkları veya işlerini yapmaya çalıştıkları ülkelerde bazı yasal, kültürel ve dil engelleriyle karşılaşabilirler. Nerede olurlarsa olsunlar, bu potansiyel gençlik çalışması ile girişimcilik kapasitesi arasında bir bağlantı oluşturmak amacıyla diğer tüm girişimci gruplarla eşit uygun gençlik çalışması girişimci desteğini sağlayabilmek için bu konulara bütüncül bir şekilde dikkat edilmelidir. Bu eğitim veya uygulama ile ilgili, YME projesinin ana hedefi olarak kabul edilebilir. YME Projesi kapsamında ilk başlangıç noktası, genç göçmenlerin durumu ve göçmen politikaları hakkında daha iyi bilginin teşvik edilmesidir. Girişimcilik hakkındaki bakış açılarını, güçlü yanlarını, zayıf yönlerini vb. anlamak çok önemlidir. Bunların dışında ortak Avrupa ülkelerinin göçmenlere yönelik politikaları da dikkate alınmalıdır. Bunlar, YME'nin ayrıntılı bir İhtiyaç Analiz Raporu aracılığıyla sağladığı şeylerdir.

YME Projesi aynı zamanda faydalı ve pratik sonuçlar yaratmayı ve bu araçları gerçek hayatta çalışması için kaydetmeyi amaçlamaktadır. Bu pratik araçlardan biri olan e-değerlendirme aracı, genç göçmenlerin yaratıcılık ve yetenek potansiyellerini keşfederek ve aynı zamanda girişimci olma yeterliliklerini değerlendirerek kendilerini girişimcilik becerileri açısından değerlendirmelerine olanak sağlar.

Değerlendirmenin ardından, YME Platformu üzerinden oluşturulan ve ihtiyaçlarına yönelik ilgili rehberlik ve içeriğe erişme fırsatı bulurlar. Bu kılavuzda, potansiyel bir genç göçmen girişimci, YME'nin Öğrenme Kılavuzunda bir bütün olarak toplanan ve oluşturulan iş yapma ile ilgili İpuçları ve Püf Noktaları, Motivasyon Videoları ve Filmleri, Hikayeler, Prosedürler ve diğer birçok konuyu bulabilir.

Girişimcilik eğitmenleri, kapasite geliştirme için bir başka yararlı sonuç olarak, potansiyel genç göçmen girişimcileri eğitmek ve başarılı bir girişimci olmak ve iş planlarını oluşturmak ve geliştirmek için becerilerini ve yeteneklerini geliştirmek için faaliyetler ve konularla dolu oturum planlarını içeren bir rehber ulaşabilirler.

Bu kılavuzla, öğretmenleri ve genç göçmenleri projeye kaydetmeyi, sonuçları geniş ve ilgili bir kitleyle proje bulgularından yararlanarak paylaşmayı amaçlıyoruz. Uzun vadede değer yaratma sürecinde hedeflenen kitleleri ve paydaşları ima ederek, proje bitiminden sonra inovasyon sürecini sürdürmek de bir başka değerdir.

YME Proje Ekibi Adına

Bölüm 1 Giriş

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) Avrupa ekonomisinin bel kemiğidir. AB'deki tüm işletmelerin% 99'unu temsil ediyorlar. Yaklaşık 100 milyon kişiyi istihdam ediyorlar. Avrupa'nın GSYİH'sinin yarısından fazlasını oluşturuyorlar ve ekonominin her sektörüne değer katmada kilit rol oynuyorlar. Avrupa Komisyonu girişimciliği, fırsatlar ve fikirler üzerinde hareket etmek ve bunları başkaları için finansal, kültürel veya sosyal olabilecek bir değere dönüştürme aracı olarak görmektedir.

AT girişimcilik politikası, şirketleri, özellikle de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri yaşam döngüleri boyunca desteklemeyi, her düzeyde girişimcilik eğitimi teşvik etmeyi ve aynı zamanda girişimci potansiyeli olan belirli gruplara ulaşmayı ve onları teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Avrupa Komisyonu, girişimci öğrenim ve Genç Girişimciler için Erasmus aracılığıyla kadınlar ve gençler gibi, girişimcilik potansiyeli henüz tam olarak kullanılmamış belirli gruplara ulaşır. YME projesi, Genç Göçmen Girişimciler Üzerine Yeşil Kitap ile ekstra bir katman eklemiştir.

Genç işsizliği, birçok gencin geçmiş deneyimleri ve eğitimleri ne olursa olsun karşılaştığı ciddi bir sorundur. AB göçmenlik yasaları nedeniyle pek çok genç göçmenin hareketsiz ve işsiz olduğu açıktır. Esas olarak, göçmenler çok aktif olmadıkları için (açık bürokratik düzenleme ve yasal nedenlerden dolayı) genç göçmenler için girişimcilik kapasitesinin oluşturulması AB siyasi gündeminin üst sıralarında yer almaktadır. Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi, Avrupa'da sosyal uyumu geliştirmek ve iş kurmak için genç göçmenlerin entegrasyonuna ve sosyallik içermelerine teşvik etmektedir. Göçmenlerin ekonomik entegrasyonu, AB'nin kapsamlı göç yaklaşımının önceliklerinden biridir. Genç göçmenleri ve genç mültecileri, becerilerini geliştirmeleri ve sağlam bir geçim kaynağı inşa etmeleri ve ayrıca katma değer yaratmalarını sağlayacak bilgi ve destek programlarına erişim elde etmeleri için güçlendirmek çok önemlidir.

YME Projesi Genç Göçmen Girişimciliğini Nasıl Destekliyor?

YME Yeşil Kitap, genç göçmen girişimci ve genç işçi için entellektüel çıktı geliştirmeden ürüne, uzman tavsiyesi ve rehberliğine kadar YME Projesi'nin yaptığı her şeye yönelik kapsamlı bir rehberdir. Bunun yanı sıra, yeşil kitap, çevrimiçi YME platformumuz ve kullanıcıların YME proje bilgilerini birkaç basit adımda daha kolay aramasına ve indirmesine olanak tanıyan YME uygulamamızla tamamlanmaktadır.

Çevrimiçi görüşmeler ve odak grupları dahil olmak üzere hedef gruplarımızla (genç göçmen girişimciler ve uzmanlar) kapsamlı araştırmanın ardından, YME ortakları YME Kılavuzlarını geliştirerek gezinmeyi ve çapraz başvuru yapmayı kolaylaştırmıştır.

Yeşil Kitap, UNRIT olarak da bilinen 5 YME ülkesindeki genç göçmen girişimcilere ve gençlik çalışanlarına temel faydalar sağlamak için hazırlanmıştır: Birleşik Krallık, Türkiye, Hollanda, İtalya ve Romanya.

YME Yeşil Kitap tarafından yaratılan değerle şu sonuçlara ulaşılmaktadır:

- * Bu girişimci projelere gençlik çalışanlarını, eğitmen öğretmenleri ve genç göçmenleri kaydetme yeteneği;
- * İnovasyon üretme ve ardından onu yeni aktörlere ve yeni bölgelere yayma yeteneği;
- * Girişimci ruhu, değerleri ve sonuçları geniş ve ilgili bir kitleye yayma yeteneği;
- * YME proje bulgularından yararlanma ve proje sürecinden sonra proje çalışmasını sürdürmek için politika ve karar vericiler için - ve saha aktörleri için - ilgili tavsiyeleri yayınlama yeteneği;
- * YME projesi sırasında ve sonrasında inovasyon sürecini sürdürme yeteneği;
- * Orta ve uzun vadede değer yaratma sürecinde hedeflenen kitleleri ve paydaşları ima etme yeteneği

YME Ortaklığı ve Ortak Kuruluşlar:

Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi, destek paketleri, YME Platformu, uygulama ve Yeşil Kitap, ortaklık ülkelerindeki genç göçmenlere girişimcilik becerileri geliştirme desteği sağlamaya odaklanmıştır. Ortaklık ülkeleri Türkiye, Romanya, İtalya, Hollanda ve İngiltere'dir.

Boğaziçi Üniversitesi - Türkiye

Boğaziçi Üniversitesi (BU) resmen 1971 yılında kurulmuştur. Dört fakültesi, altı enstitüsü, iki okulu (Yabancı Diller Yüksekokulu ve Uygulamalı Bilimler Meslek Yüksekokulu) ve 32 araştırma merkezi bulunmaktadır. Fakülte ve okullar yaklaşık 16.000 öğrenciye lisans eğitimi verirken, enstitüler yaklaşık 4.000 öğrenciye lisansüstü programlar sunmaktadır. Üniversitede öğretim dili İngilizcedir. Kalıcı olarak 939 akademik personel ve 984 idari personel bulunmaktadır. Avrupa Üniversiteler Birliği (EUA) tarafından onaylanmıştır ve Mühendislik Fakültesi, TR'deki ilk ABET onaylı fakültedir. BU, üyeleri arasında akademik işbirliğini geliştirmek için aynı hedefi paylaşan birkaç uluslararası üniversite ağına üyesidir: IAU - Uluslararası Üniversiteler Birliği; Magna Charta Universitatum; EUA - Avrupa Üniversiteler Birliği; Unimed - Akdeniz Üniversiteler Birliği; Utrecht Ağı; Karadeniz Üniversiteler Ağı; SEFI - Avrupa Mühendislik Eğitimi Topluluğu, Avrupa Üniversiteleri Sürekli Eğitim Ağı (EUCEN).

Milli Eğitim Bakanlığı - Türkiye

Türkiye'deki Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Avrupa'nın en büyük eğitim sistemlerinden birini yönetmektedir. Her seviyedeki eğitim hizmetleri büyük ölçüde (% 90'dan fazla) kamu eğitim kurumları tarafından sağlanmaktadır. Örgün ve yaygın eğitime (yüksek öğretim hariç) ilişkin idari mevzuat ve denetim Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yapılır. MEB ayrıca öğretmen istihdamını ve yer değiştirmesini düzenler ve müfredatı empoze eder; ders çizelgeleri, sınıfta kullanılan ders kitapları ve sınıftaki öğretim uygulamalarını izlemek için açıkça testleri kullanır. Özel eğitim kurumları da mevcuttur. Özel eğitim kurumları, özel finansman ve idare anlamına gelir. Bireyler, şirketler veya diğer türden kurumlar (dernekler, vakıflar gibi) okul öncesi, ilk ve orta düzeylerde özel okullar açabilir ve işletebilir. Özel öğretim kurumları, eğitim düzenlemeleri ve sertifikaları (müfredat, öğretmen nitelikleri, okul gün / hafta / yıl uzunluğu, değerlendirme, ilerleme, diploma vb.) Açısından kamu kurumları ile aynı düzenlemelere tabidir. Kamu fonları özel kurumlara belirli

bir ölçüde çeşitli şekillerde verilmektedir. Ancak “hükümete bağlı” özel kurumlar yok. Yüksek öğretim düzeyinde, yalnızca 'vakıflar' özel yüksek öğretim kurumlarını kar etmeden işletebilir.

Öğrenci Sayısı 2019: 18 Milyon (1.5 Okul Öncesi, 5.5 İlkokul, 5.5 Ortaokul, 5.5 Lise)

Devlet Okulları: 15 Milyon

Özel Okullar: 1.5 milyon

Açık Öğretim 1.5 Milyon

Türkiye'deki Suriyelilerin sosyal entegrasyonuna yönelik ilk girişim, esas olarak eğitimlerine odaklandı. Türkiye'de 3,5 milyon Suriyeli ve 5-18 yaşları arasında 1,1 milyon Suriyeli var. Türkiye'deki Suriyeli çocuklara eğitim sağlamak için yoğun çaba sarf edilmesine rağmen halihazırda sadece 650.000 devlet okullarında eğitim görmektedir. Suriyeli çocukların entegrasyonunun zor kısmı dil eğitimidir. Tam teşekküllü Türkçe eğitimi vermek MEB'in tüm çabaları ve desteği ile halen gelişmekte olan bir alandır.

2016 yılının başında Türkiye, mültecilerin yasal olarak işe başlayabilmeleri için mevzuatını değiştirdi. Suriyeli mülteciler artık çalışma izni alabiliyor ve mesleki eğitim ve öğretim sistemine erişim sağlayabiliyor. Mülteciler geçimini sağlayarak veya mesleki bir nitelik kazanarak, yardım almaya devam etmek yerine Türk ekonomisinin aktif üyeleri olma fırsatına sahip oluyor. Şimdiye kadar, işgücü piyasası kurumları ve meslek okulları, Suriyeli mültecilerin ihtiyaçlarını karşılamak için yalnızca sınırlı bir hizmet yelpazesi sunabiliyordu. Pek çok mülteci gerekli Türkçe bilgisine sahip değil. Savaşın bir sonucu olarak, eğitimlerini tamamlayamadılar ve artık kurs sertifikalarına sahip değiller. Ayrıca, Türk işgücü piyasasına ve mevcut danışmanlık hizmetlerine aşina değiller.

Bu duruma bir destek olarak, 2016-17 akademik yılından itibaren Suriyeliler, birçok farklı iş profili için eğitim konusunda uzmanlaşmış halk eğitim merkezlerine kaydolabilirler.

University POLITEHNICA of Bucharest (UPB) - Romanya

UPB 1886 yılında kurulmuş olup, 1500'den fazla uluslararası öğrenci, 3300 tam zamanlı personel, 1800 yarı zamanlı fakülte ve 900 lisansüstü öğrencisi olmak üzere yaklaşık 23000 öğrencisi ile Romanya'nın en eski ve en büyük teknik üniversitesidir. Bükreş POLITEHNICA Üniversitesi, bilgisayar bilimi ve robotikten girişimcilik, işletme mühendisliği ve yönetime kadar birçok mühendislik alanı için çalışma programları içermektedir. University POLITEHNICA of Bucharest, ahlaki, eğitimsel, bilimsel ve kültürel değerlere aynı inancı paylaşan uluslararası akademik topluluğun bir parçasıdır. Ana misyonu, piyasa ekonomisinin ve yeni teknolojilerin gereksinimlerine uyum sağlayabilen, ekonomik ve yönetsel bilgi birikimine sahip profesyoneller hazırlamak ve sürdürülebilir kalkınma ve çevre koruma ilkelerini teşvik etmek için eğitim, öğretim ve bilimsel araştırmaları bir araya getirmektir.

Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work - Hollanda

Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work (DFW2W), profesyonelleri (ör. Gençlik çalışma kurumları, (yerel, bölgesel ve AB) hükümetleri, vb.) Ve istihdam ve iş alanlarında gençleri destekleyen bağımsız, kar amacı gütmeyen bir kuruluştur. eşleştirme ve hareketlilik, staj, eğitim, sosyal içirme, sosyal güvenlik, sosyal yenilik, refah, girişimcilik ve yaşam kalitesi.

CPA - İtalya

İnsanların ve şirketlerin güçlendirme stratejileri, koçluk, girişim ve inovasyon yoluyla Avrupa fırsatlarından yararlanmasına yardımcı olmak. Pazarda istihdam edilebilirliklerini ve çekiciliğini kolaylaştırmak için Göçmenler, Kırsal Kalkınma ve özel ihtiyaçları olan kişilerle çalışmaya dahil oldu.

Werkcenter İskoçya - Birleşik Krallık

Werkcenter Scotland 'İşten İşe; işte böyle işliyor ', temel amacın gençleri deneyim yoluyla işe ve / veya girişimciliğe sokmak olduğu bölgesel, ulusal ve uluslararası seviyeye getirilen kapsamlı bir yerel yaklaşım. WS, tüm aşamalarda girişimciliği, iş ve iş aramayı teşvik etmek (öğrenmeye) yöneliktir. Basit ve yapılandırılmış bir yaklaşımla, genç işsizlerin iş piyasasındaki konumunu anında iyileştirirken, aynı zamanda uzun vadeli istihdam edilebilirliklerini de artırmaktadır.

Bölüm 2 Girişimcilik nedir?

Bu bölüm, proje ülkelerine bir temel sunmak için Girişimcilik literatüründen bir Girişimcilik perspektifini açıklamaktadır.

Girişimcilik bir disiplin olarak son yıllarda yaygın bir şekilde ortaya çıktı. Bir zamanlar bir istisna olarak görüldüğünde, şu anda Girişimcilik, bir bireyin hayatta kalması ve bir işletmenin gelişmesi için gerekli bir beceri olarak görülüyor. YME Projesi bu olguyu tespit etmekte ve Proje ülkelerindeki YME'lere girişimcilik yetenekleri sağlamayı amaçlamaktadır.

En geniş kapsamıyla Girişimcilik, en iyi Stevenson (1983, 1985, 1990) tarafından "şu anda kontrol ettiğiniz kaynakların ötesinde fırsat arayışı" olarak tanımlanır. Bu tanım, fırsatı tek gerçek kaynak olarak vurgular. Girişimcilerin, sağlayabilecekleri veya pazarlık yapabilecekleri sermaye kaynakları yerine, fırsat vizyonlarını, işe aldıkları kişiler ve aradıkları yatırımcılarla paylaşımlarını gerektirir.

Fırsatların kaynağı birçok şekilde olabilir. Geleneksel olarak, iş adamları fırsatları karşılanmamış pazar talebi olarak görürler. Bu, bazı hizmetler veya ürünler için pazar talebi olduğu anlamına gelir; ancak, piyasada arz yoktur veya mevcut teklifler pahalıdır, hantaldır veya güvenilir değildir. Bu durumda fırsat, insanların taleplerini oluşturmak ve sunmaktır. Bu tür fırsatlar üretim odaklı, rekabetçi ve çoğunlukla kısa vadeli. Örneğin, sağlıklı gıda için büyüyen bir trend olduğunda ve pazarda yeterli teklif bulunmadığında, bu yetersiz hizmet alan pazar için bir fırsat ortaya çıkar. Ancak burada bir püf noktası var. Fırsat arayan bu kadar çok girişimci aynı pazara girdiğinde, hızlı bir şekilde yüksek rekabetin olduğu aşırı denetimli bir pazara yol açabilir. Bu, bir mahallede bir dondurma dükkanının açıldığı ve aniden beş dükkanın daha açıldığı bir duruma benzer. Pazarın büyüme potansiyeli varsa, bu yeni arz işe yarayabilir, ancak çoğu durumda, talep her katılımcı için yetersiz olduğundan tüm mağazalar yeterli kar elde edemeyecektir.

Pazar talebini karşılamamanın rekabetçi doğası nedeniyle, karşılanmamış ihtiyaçları karşılamak fırsatları belirlemek için daha iyi bir yöntemdir. Karşılanmayan ihtiyaçlar, sorunları belirlemekten veya sizi rahatsız eden şeylerden kaynaklanır. Her şikayet bir fırsattır. Diğer insanların gözlemlenmesi ve çevre bilinci çok önemli hale gelir. Dolayısıyla, doğru problemi doğru şekilde tanımlamak kilit bir beceri haline gelir. Problem doğru tanımlanırsa çözümü bulmayı kolaylaştıracaktır. Karşılanmayan ihtiyaçlar, insanların farkında olmasa bile çoğunlukla gizli veya gizli ihtiyaçlardır. Bu durumda, pazar yok ve ihtiyaçları karşılayan ilk işletme sadece bir ürün yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda Henry Ford'un ünlü sözünde olduğu gibi tüm pazarı yaratıyor: "İnsanlara ne istediklerini sorsaydım daha hızlı söylerlerdi. atlar. Bunun yerine onlara araba verdim. " Bu örnekte insanlar ulaşım ihtiyaçlarının farkındaydı ve sorunlarını hız olarak ifade ediyorlardı. Ancak, ulaşım sorunları için mevcut seçeneklerden haberdar değildiler.

Bunlara ek olarak, bazı insanlar uzun vadede rüya gören ve tasavvur eden öngörülülerdir. Bu tür bir fırsat arama, "<geliştirmek istediğiniz herhangi bir alanı,

ürünü veya hizmeti nasıl daha iyi tasarlayabiliriz>" ve "Olursa" gibi sorular sormayı gerektirir. Elon Musk (Güney Afrika'da büyümüştür), "Uzay gemileri neden Dünya'ya tam olarak geri dönmüyor?" Diye sormaya cüret eden bir öngörülü. ve on yıldır bu sorun üzerinde çalışmak. Nihayet bir cevap bulmayı başardıktan kısa bir süre sonra, bu kez başka bir soru sorar ve bir zamanlar ulaşım sorununa akıl almaz bir çözüm sunar. "Ya dünyanın herhangi iki noktasında

insan taşımacılığı için uzay roketleri kullanırsak?" Diye soruyor. Bu soruyu sorarak, Dünya üzerindeki herhangi bir varış noktası arasındaki seyahat süresini bir saatin altında kısaltmayı hedefliyor.

Steve Jobs, aynı zamanda Suriye'den gelen göçmenlerin oğlu olan bir öngörülü örneğidir. Herkesin evinde kendi bilgisayarına sahip olabileceği bir Kişisel Bilgisayar vaadi üzerine Apple'ı kurdu. Bilgisayarlar kurumsal makineler olarak düşünülüyordu ve kimse kişisel amaçlar için kullanılabileceğini düşünmüyordu. Jobs'un liderliğiyle Apple, kendisini yalnızca bilgisayarlarda değil, aynı zamanda yazılım, işletim sistemleri, grafik tasarım, müzik, telefon ve diğer birçok alanda da defalarca yeniden icat etti.

Stevenson'un tanımı fırsatı başlangıç noktası olarak tanımlar ve bunun sürekli bir arayış olan sonsuz bir arayış olduğunu belirtir. Fırsatlar değişen hedeflerdir. Kesin başlangıç ve bitiş çizgileri yoktur. Yani, girişimcilik bu arama işlevi ile ilgilidir. Bu, yürütmeden çok farklıdır (Yang ve diğerleri, 2018).

Bu arama davranışını açıklarken, yönetim literatürü, Girişimcilik Oryantasyonu (EO) olarak adlandırılan girişimciliğe karşı stratejik bir duruş tanımlar. EO, girişimcilik amaçları için piyasa fırsatlarının belirlenmesi ve kullanılması üzerine verilen yönetsel önceliği temsil eder (Baker & Sinkula, 2009). EO, girişimci zihniyete sahip firmaların veya bireylerin piyasadaki fırsatları herkesten önce belirlediğini (ön etkinlik), bu fırsatları değerlendirmek için yenilikçi çözümler ürettiğini (yenilikçilik) ve bu Startup'ı gerçekleştirmek için yüksek riskler (örneğin borç) üstlendiğini varsayar (risk alma) (Miller, 1983).

Tanımın ikinci yarısı kaynakları iki tür olarak tanımlar; Şu anda kontrol ettiğiniz kaynaklar ve şu anda kontrol etmediğiniz kaynaklar. Bu, yapılması gereken önemli bir ayrımdır. Girişimciler çoğu zaman kontrol altında olmayan birçok şeye odaklanır ve kendilerine ne olduğu veya yaşadıkları başarısızlıklar hakkında şikayet ederler. Bu, çabanız için yardım aramak için dışarıdan bir bakış açısıdır. Örneğin, başkalarının davranışları aracılığıyla şikayet etmek veya başkalarını beklemek, bu tür kontrol edilemeyen olayların sonucudur. Bunun yerine Stevenson (1983, 1985, 1990), önce kontrol edilebilir kaynaklara odaklanarak ve kontrol edilebilir kaynakların sınırlarını genişletmeye çalışarak içten dışa bir bakış açısına sahip olmayı önerir. "Ötesi" kelimesiyle kastettiği, daha fazla kaynağa ulaşmak, sınırlarınızı artırmak, sürekli iyileştirmek, başarısız olmak, denemek, denemek ve nihayetinde büyümektir. Bu yüzden girişimci, kendisi olan en kontrol edilebilir olaya odaklanmalıdır. Zihniyet en önemli kaynak haline gelir. Kim en çok sermayeye, en çok ağa, en çok bilgiye, en çok deneyime sahip değil, en güçlü zihniyete sahip olan ve öğrenmeyi, büyümeyi ve gelişmeyi hedefleyen kişidir.

Bu tür aramalara Barışçıl Uygunsuzluk diyorum. Uygunsuzluk, kişinin konfor bölgesinin ötesine geçmesini ve arama işlevini gerçekleştirmesini gerektirir. Bu yol belirsizlikler ve hayal kırıklıklarıyla dolu. Bununla birlikte, sürekli öğrenme ve kendini geliştirme arayışı, daha büyük sonuçların kaynağı olması beklenen ödüdür. Bu arayışta tek değerli kaynak zihniyettir. Bu yüzden, koşullar ne olursa olsun huzur aramalı ve sakin kalmalıdır. Bu, başarılı bir çabanın kalbidir.

Bir zihniyet olarak girişimciliğin bu tanımının yanı sıra, birçok akademisyen onu eş anlamlı olarak küçük bir işletme kurmak olarak tanımlar. Ancak, ortaya çıkan girişim kültürü onu küçük işletmelerden farklı kılıyor. Birçok girişim kurucusu, risk sermayedarı ve Silikon Vadisi gazisi,

girişimin, organizasyonun arama ve deney (Ries, 2011; Davenport, 2009) ve hızlı büyüme (Graham, 2012) ile karakterize edildiği farklı bir işletme biçimi olduğu konusunda hemfikirler. Özellikle Blank (2013), Startup'ların geleneksel şirketlerin küçük versiyonları olmadığını belirtir ve ayrıca geleneksel yönetim uygulamalarının Startup'lar için geçerli olmadığını savunur. Google, Airbnb veya Dropbox gibi Startup'lar, sadece iş yaratarak değil, aynı zamanda yeni pazarlar ve iş modelleri yaratarak da mevcut ekonomik yapıları bozmada çok önemli bir rol oynuyor. Blank (2013) ayrıca bir iş modelinin sürdürülebilir ve karlı bir iş arayışı olduğunu belirtir. Sürdürülebilir, araçların uzun vadede var olması gerektiği anlamına gelirken, karlılık, işletmenin değer yaratma ve sağlama ve paydaşları tatmin etme misyonunu yerine getirmek için yeterli değeri yakaladığı anlamına gelir.

Dolayısıyla bu proje, Stevenson'a (1983, 1985, 1990) en geniş anlamıyla girişimciliği bir zihniyet olarak belirten bir duruş sergiliyor ve küçük işletmeler ile yeni başlayanlar arasında bir ayrım yapıyor. Girişimcilik nitelikleri başlangıç ve küçük işletme sahipleri için aynı olsa da riskler, belirsizlikler ve ödüller farklıdır. Vizyon burada önemli bir rol oynar. Bu nedenle girişimcilik eğitimi fırsatçı olmayı öğretmek yerine fırsat aramaya dayalı olmalıdır. Ancak her ikisi de benzer görünebilir; ilki, bir iş kurmayı amaçlayan uzun vadeli vizyon ve deneyime, ikincisi ise kâr elde etmeye dayalı kısa vadeli ve sürdürülemez düşünceye dayanmaktadır.

Bölüm 3 Genç Göçmen Girişimciliği Nedir

Tanım: Genç Göçmen Girişimciliği

Genç göçmen girişimciliği üç kavramı birleştirir: girişimcilik, göçmenler ve gençlik. Bu proje için, genç göçmen girişimciliği, mevcut ev sahibi ülkeden farklı bir vatandaşı olan 16-29 yaş arası genç göçmenlerin gerçekleştirdiği girişimcilik faaliyetleri olarak tanımlanabilir. Genç göçmen girişimciliği, kısmen yüksek teknoloji, sosyal medya ve internetin ticari, kültürel ve toplumsal etkileri nedeniyle yükseliş göstermektedir.

Girişimcilik ve serbest meslek, bazen göçmenler tarafından bazı ülkelerde yerlilerden daha yaygındır. Shinnar ve Zamantılı Nayır (2019) göçmenleri girişimci olmaya motive eden faktörleri ele aldı. Dikkat çeken faktörler arasında daha yüksek ücretler, profesyonel duruş, daha fazla bağımsızlık ve toplumda yukarı doğru hareketlilik potansiyeli bulunmaktadır. İtici faktörler, birincil iş piyasasındaki fırsatları engelleyen faktörlerdir, bu nedenle göçmenlerin yoksulluk ve işsizlikten kaçınmak için serbest meslek aramaları gerekir. Onlara göre, kendi ülkesindeki ve ev sahibi ülkedeki sosyal / iş / aile bağları göçmenlerin sosyal sermayesini temsil etmektedir (Kimi tanıyorum?). Ev sahibi ülkenin dili, kültürü ve gelenekleri hakkındaki bilgi göçmenlerin beşeri sermayesini temsil eder (Ne biliyorum?). Göçmen girişimciler, fırsatları keşfetmek, kaynakları elde etmek ve yeni işler kurmak için hem beşeri sermayelerini hem de sosyal sermayelerini kullanırlar. Ev sahibi ve ev sahibi ülkedeki pazar hakkında bilgi edinirler. Ayrıca, ev sahibi ülkede uyum sağlamalarına ve başarılarına yardımcı olan güvene dayalı ilişkiler kurmaya çalışırlar.

Genç girişimciliği birkaç nedenden dolayı önemlidir. Genç nüfus çok dinamik, yenilik arayan, fikir dolu, risk alan ve girişimci zihniyetlidir. Yeni trendleri takip etme ve yeni teknolojiyi kullanma eğilimindedirler. Sosyal medya dünyasında, aynı zamanda dünyanın bilgisine, her türden insana ve her yerde daha bağlıdırlar. Bazen daha cesurdurlar, rahatlık alanlarından çıkma olasılıkları daha yüksektir. Vizyon ve fırsatların tanınması için daha fazla alan sağlayan bir zihniyete sahiptirler. Steve Jobs'un sözleriyle, gençlerin "Aç kal, budala kal" sözünün olma olasılığı daha yüksektir. Genç nüfusa, girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak için muazzam bir potansiyel sunuyor. Facebook'tan Mark Zuckerberg, Google'dan Larry Page ve Sergey Brin, Foursquare'den Naveen Selvadurai, Mashable'dan Peter Cashmore ve Myyearbook'tan Catherine Cook gibi birçok ünlü genç girişimci mevcuttur.

"Önce daha kolay olan şeyleri yaparsanız, aslında çok fazla ilerleme kaydedebilirsiniz."

Mark Zuckerberg, Facebook

"Nasıl başlayacağınızı bulmakla zor birşey yapılır"

Rand Fishkin, SEOmoz

"Her şey hiçbir şey olarak başladı."

Ben Weissenstein, Grand Slam Garage Satışları

"Büyük fikirlerim yok. Bazen işe yarıyor gibi görünen küçük fikirlerim oluyor. "

Matt Mullenweg, WordPress

"Hayal gücümün her ürününün sadece mümkün olmakla kalmayıp, her zaman gerçek olmanın eşliğinde olduğu yanılsamasından muzdaripim."

Sean Parker, Napster

"İlk başlarda çok saf olduğumu düşünüyorum ama bu aynı zamanda ne yapamayacağını bilmediğim anlamına da geliyordu."

Matt Mickiewicz, 99 Tasarım

"Kaç yıllık deneyimin olduğu önemli değil. Yılların deneyiminin kalitesiyle ilgilidir "

Jacob Cass, Günün Logosu

"" Dünyayı değiştirebilecek insan tipi budur ve sen değiştiremezsin "diyen bir komite yok. Herkesin yapabileceğini anlamak ilk adımdır. Bir sonraki adım, bunu nasıl yapacağınızı bulmaktır. "

Adora Svitak, Uçan Parmaklar

Genç olmanın, göçmen olmanın ve girişimci bir ruha sahip olmanın kesiştiği noktada, genç göçmen girişimcilere, girişimcilik, gelişme ve ilerleme için yeni yollar sunuyor. Göçmen geçmişlerinden ve çağlarının tutkusundan dolayı benzersiz fırsatların kapılarını açabilecek yeteneklere sahiptirler. Uzmanlık, finansman ve yerleşik iş yöntemlerine erişimden yoksun olabilirler, ancak dünyaya çok bağlılar ve enerjiktirler. İyi girişimciler olabilirler ve topluma büyük katkılar sağlayabilirler.

Bölüm 4 YME Ülkelerinde Mevcut Entegrasyon Durumu ve Göçmen Girişimcilik

YME ülkeleri aynı zamanda "UNRIT" olarak da adlandırılır. Bu kısaltma Birleşik Krallık, Hollanda, Romanya, İtalya ve Türkiye kısaltmaları anlamına gelmektedir.

Beş ülke YME araştırması için bir platform oluşturur, UNRIT (Birleşik Krallık, Hollanda, Romanya, İtalya ve Türkiye). Her ülkede, farklı göçmen kategorileri ve farklı düzenleme türleri vardır. Göçmenlerle ilgili yasal yönlerden kültürel bütünleşmeye kadar çeşitli konularda faaliyetleri düzenleyen veya bunlara yardımcı olan ulusal ve yerel düzeyde çeşitli araçlar ve ajanslar vardır. Araştırmamız, genç göçmenler için yeni girişimcilik faaliyetleri için birçok fırsatı vurgulamaktadır. Bu bölüm, göçmen girişimciliği ile ilgili konularda her ülkedeki mevcut durum hakkında bilgiler içerir. Göçmen girişimciliğiyle ilgili birçok iyi uygulama örneği vardır. İyi uygulamalar ayrıca genç göçmenler için eğitim programları geliştirmek için iyi bir yol sunar. İyi uygulamalar her ülkede farklılık gösterse de genç göçmenleri girişimci olmaları ve girişimcilik faaliyetlerinde başarılı olmaları için eğitmek için bilgi sağlarlar 1. Genç göçmen girişimciler için hangi bilgi ve becerilere ihtiyaç var? 2. YME eğitimi için en uygun yöntem hangisi?

Birleşik Krallık

Yabancı ülke nüfusu 2004'ten 2017'ye neredeyse iki katına çıktı. Birleşik Krallık'taki yabancı doğumlu nüfus 2004'te yaklaşık 5,3 milyondan 2017'de 9,4 milyonun biraz altına yükseldi (bkz. Şekil 1). Aynı dönemde yabancı vatandaş sayısı yaklaşık 3 milyondan yaklaşık 6.2 milyona çıktı. Geçtiğimiz on yılda AB'li göçmenlerin sayısı AB dışı göçmenlere göre daha hızlı artmış olsa da AB üyesi olmayan yabancı doğumlular hala yabancı doğumlu nüfusun çoğunluğunu oluşturuyor. 2017'de yabancı doğumlu nüfusun% 39'u AB doğumluydu.

Hem kadın hem de erkek göçmenlerin sayısı zaman içinde artmış olsa da kadınlar Birleşik Krallık'ın göçmen nüfusunun küçük bir çoğunluğunu oluşturmaktadır. LFS verilerine göre 2017'de yurtdışında doğmuş nüfusun% 53'ü kadındı.

Çocuklar (0-15 yaş arası), gençler (15-25 yaş), yetişkinler (26-64 yaş) ve emeklilik yaşı (65+) dahil olmak üzere yabancı doğumluların yaşa göre dağılımına bakıldığında,% 69 ile Farklı ülkelerde doğanların% 76'sı yetişkin olup, en düşük oran AB14 yabancı doğumlular ve Kuzey Amerika'dır. A8 ve A2 göçmenlerinin% 1'inden Hindistan'da doğanların% 17'sine uzanan 65 yaş üstü kişilerin yüzdesinde daha fazla varyasyon gözlenmektedir.

A8 ve A2'nin%11'i ve Afrika ülkelerinde doğanların %5'i dahil olmak üzere, farklı ülkelere gelen yabancı nüfusun %5 ila 11'i çocuklardır. Göçmenlerin% 13'ünden azı genç, en küçük yüzdesi (% 5) Okyanusya ve Hindistan ve diğer Asya ve A2 ülkelerinde doğanların en büyük yüzdesi (% 13).

Birleşik Krallık 'da doğanlara bakıldığında, Birleşik Krallık'da doğan nüfusun sadece yaklaşık yarısı 26-64 yaş arası yetişkinler iken, Birleşik Krallık doğumlu her 5 kişiden biri çocuktur; Birleşik Krallık doğumlu nüfusun %11'i gençken, Birleşik Krallık doğumlu nüfus emeklilik yaşındaki bireylerin en yüksek oranına sahip (%19).

Birleşik Krallık'ta göçmenlerin coğrafi dağılımında önemli farklılıklar vardır. 2017'de, Birleşik Krallık'ın yabancı ülke nüfusunun yaklaşık yarısı (toplamda% 52) ya Londra'da (%38) ve Güney Doğu'da (%14) idi. Kuzey İrlanda, Galler ve Kuzey Doğu, İngiltere'nin toplam yabancı doğumlu nüfusu içinde sırasıyla%7,5,%6,3 ve%6,2 ile düşük bir paya sahiptir. Buna karşılık, Birleşik Krallık doğumlu nüfus daha eşit dağılmıştır. 2017'de Birleşik Krallık doğumlu nüfusun sadece%10'u Londra'da yaşıyordu.

2017'de yaklaşık 1,5 milyon yabancı doğumlu insan Inner Londra'da ve yaklaşık 1,9 milyonu Outer Londra'da yaşıyordu. En az sayıda yabancı doğumlu birey Kuzey Doğu ve Merseyside'da (Met County) bulundu. 2004 ve 2017 dönemlerinde en büyük yüzde artışları "Yorkshire'ın Kalanı" ve İskoçya'da meydana geldi. Rest of Yorkshire'ın 2004 yılında sahip olduğu az sayıda göçmen göz önüne alındığında, bu şaşırtıcı değildir. 2004 ve 2017 arasında Outer Londra, West Yorkshire (Met County) ve Inner Londra, göçmen sayısında en düşük yüzde artışını yaşadı (sırasıyla%68, 46 ve 40).

İngiltere nüfusu 2017'de%14,4 yabancı doğumlu ve%9,5 İngiliz vatandaşı değildi. İngiltere'nin toplam nüfusu içinde yabancı uyruklu kişilerin payı 2004'te%8,9'dan 2017'de%14,4'e yükseldi (Şekil 3). Aynı dönemde yabancı vatandaşların payı%5,0'dan%9,5'e yükseldi.

Polonya, Hindistan ve Pakistan, toplamın sırasıyla%10,%9 ve %6'sı ile yabancı doğumlular açısından ilk üç doğum ülkesidir. Polonya, Birleşik Krallık'ta yaşayan Birleşik Krallık vatandaşı olmayanların%16,4'ünü oluşturan yabancı vatandaşların da en üst düzey vatandaşlık ülkesidir.

Birleşik Krallık'ta Göçmen Girişimciliğiyle İlgili Bazı Gerçekler

İngiltere'nin dünyanın dört bir yanından gelen genç, üretken, girişimci göçmenler için bir eritme potası olduğunu görüyoruz. 155 ülkeden yaklaşık yarım milyon insan Britanya'ya yerleşti ve iş kurdu.

Etkileri çok geniştir. Birleşik Krallık'taki tüm şirketlerin yedide birinin gerisinde olduklarını görüyoruz. Girişimcilik faaliyetleri, Birleşik Krallık doğumlu bireylerin neredeyse iki katıdır. Ortalama olarak, Birleşik Krallık doğumlu tipik bir girişimciden sekiz yaş daha genç ve birçok millettten Göçmen kadınların daha büyük bir kısmı şirket kuruyor, İngiltere nüfusuna göre.

Göçmenlikle ilgili gelecekteki tartışmaların bağlamı kadar kanıtlar da açıktır. İngiltere, iş kurmak, iş yaratmak ve ekonomiyi büyütmek için büyük ölçüde girişimci göçmenlere güveniyor. Göçmen girişimcilerin en çok çalıştığı sektörler inşaat ve gayrimenkuldür. Bu yüzden bu bireyler, Britanya'yı kelimenin tam anlamıyla yeniden inşa ediyorlar. Tüketim malları, BT ve imalat gibi hayati sektörlerde, girişimci göçmenlerin becerilerine ve üretkenliğine de güveniyoruz. (Kaynak: Report Migrant Entrepreneurs: Building Our Businesses Creating Our Jobs A report by Centre for Entrepreneurs and DueDil)

Göçmenlerin liderliğindeki KOBİ'ler, bir grubun altını çizmek gerekirse, İskoç ekonomisi için 13 milyar sterlin gelir ve 107.000 iş yaratıyor. Mezuniyet sonrası niteliklere ve aile şirketi deneyimine sahip olma olasılıkları önemli ölçüde daha yüksek olduğundan, iş fırsatlarını belirleme ve işe başlama olasılıkları daha yüksektir.

İskoçya'da yeni gelecek vaat eden girişimlerdir. Bu, İngiltere, Estonya veya Etiyopya'dan göç etmiş olsalar da tüm göçmen girişimciler için geçerlidir. İskoçya'nın en büyük şehirlerinde veya en ücra

yerleşim yerlerinde bulmaktadırlar. Bununla birlikte, daha yüksek büyüme beklentilerine ve ihracat hedeflerine sahip olmalarına rağmen, göçmenlerin önderlik ettiği girişimler, özellikle hırslı niyetlerini başarılı ve yerleşik işlere dönüştürmek için mücadele etmelerini sağlıyor. Düzensiz büyüme, düşük ihracat faaliyeti yaşarlar ve performans avantajları yoktur. Sunulan ödülün boyutu göz önüne alındığında, bu girişimcilerin büyümenin önündeki bu engelleri aşmaları için desteklenmesi, İskoç Hükümeti, girişim ajansları ve yerel yönetim için temel bir öncelik olmalıdır.

Bazı İskoç Gerçekleri:

- İskoçya, Avrupa Birliği'ndeki en yüksek üniversite eğitilmiş göçmen seviyesine sahiptir
- İskoçya'daki her on KOBİ'den biri göçmenlerin öncülüğündedir
- 2017'de, İskoçya'da yaklaşık 310.000 serbest meslek sahibi vardı ve bunların yaklaşık 28.000'i kendi hesabına çalışan deniz aşırı göçmenlerdi (% 9). Bu göçmen girişimcilerin neredeyse yarısı (% 44) İskoçya'nın en büyük üç şehri Glasgow, Edinburgh ve Aberdeen'de bulunmaktadır.
- Deniz aşırı göçmenler ile İskoç'a geri dönen göçmenlerin, İskoç göçmen olmayanlara kıyasla, aktif olarak bir iş kurmaya veya kendi işlerini yürütmeye çalışma olasılıklarının neredeyse iki katıdır. Bu aynı zamanda % 24 olan İskoç ve RUK göçmenleri için de geçerlidir.
- Ve erken aşama girişimcilik faaliyetlerine dahil olma olasılığı % 67 daha yüksektir.
- Birleşik Krallık'ın geri kalanına kıyasla, İskoçya'daki göçmen girişimcilerin, düşük göçmen işsizliği seviyeleri ve göçmenler arasındaki yüksek eğitim seviyeleri nedeniyle, gereklilik odaklı girişimciliğe girme olasılığı daha düşüktür.

Bununla birlikte, göçmen girişimcilerin etkisi ekonominin çok ötesine uzanır. İskoçya'daki tüketicilere farklı ürünler ve hizmetler sunarak, evleri ile ev sahibi kültürler arasında bir köprü görevi görürler. Farklı kültürlerden insanlar arasındaki etkileşimleri mümkün kılarak, farklı ülkelerde, entegrasyon çabalarını ve kültürel anlayışı geliştiriyorlar ve Birleşik Krallık'ı ziyaret etmek, bir iş kurmak, okumak ve çalışmak için daha çekici bir yer haline getiriyorlar.

Kaynak: STARTING OVER: MIGRANT ENTREPRENEURSHIP IN SCOTLAND by FSB; Rienzo, Cinzia and Carlos Vargas-Silva. "Migrants in the UK: An Overview," Migration Observatory briefing, COMPAS, University of Oxford, August 2018; Salt, J. "International Migration and the United Kingdom, 2010." Report of the United Kingdom SOPEMI correspondent to the OECD, Migration Research Unit, University College London, 2011; Relevant links www.migrationobservatory.ox.ac.uk <https://micicinitiative.iom.int/guidelines/guideline-6-communicate-effectively-migrants>

Hollanda

2018 yılının ilk üç çeyreğinde Hollanda'da 81 bin kişi eklendi. Bu, geçen yılın aynı dönemindeki nüfus artışıyla karşılaştırılabilir. Büyüme esas olarak dış göç tarafından belirleniyor. Bir Hollanda belediyesinde yurt dışından 69,5 bin kişi ayrıldı. Ayrıca, ölen insanlardan 11 binden fazla çocuk doğdu. Bu, Hollanda İstatistiklerinden (CBS) alınan geçici rakamlardan anlaşılmaktadır.

Yıllık göç hareketinin önemli bir kısmı üçüncü çeyrekte gerçekleşiyor. Eylül ayına kadarki rakamlar, bu yılki büyümenin bir resmini veriyor. Hollanda'ya 186 bin göçmenin ilk üç çeyreğinde, bir yıl önceki aynı döneme göre 4,5 bin daha fazla. Ayrıca 116,5 bin kişi 2017 yılının ilk üç çeyreğine göre 1,5 bin daha fazla göç etti. Bu, göç dengesinin şu anda geçen yıla göre yaklaşık 3 bin daha yüksek olduğu anlamına geliyor (kaynak: 2018).

Sığınmacılar ve statü sahipleri için 2019 kohort araştırması bulguları, mevcut durum hakkında da fikir veriyor. İstatistik Hollanda (CBS), 2017 yılı itibarıyla, Sığınmacıların Kabulü için Merkezi Ajansın (COA) kabul merkezlerine giren tüm sığınmacıları ve aile birleştirme başvuru sahipleri ve onların aile üyeleri dahil olmak üzere statü sahiplerini izlemektedir. Bu kohort çalışmasına ilişkin yıllık raporun üçüncü baskısı, COA kabul merkezlerine yakın zamanda gelen sığınmacı akını ve en yeni statü sahipleri grubunun bileşimine ışık tutuyor. Ayrıca, bu web yayını, statü sahiplerinin 2014 yılından bu yana sığınma oturma izni alan kimlerin nasıl kazandıklarına dair güncel bir açıklama sağlar. Burada sunulan rakamlar arasında COA kabul merkezlerine giriş ve çıkış, sığınma oturma izni için bekleme süresi, barınma, sivil entegrasyon, hane bileşimi, aile birleşimi, eğitim, iş ve gelir, sağlık hizmetlerinden yararlanma ve suç yer alıyor. Bu araştırma Hollanda Sosyal İşler ve İstihdam, Adalet ve Güvenlik, Eğitim, Kültür ve Bilim ve Sağlık, Refah ve Spor Bakanlıkları tarafından yaptırılmıştır.

Sığınmacıların COA kabul merkezlerinde yeni akını ve kalış sürelerindeki son gelişmeler aşağıda açıklanmıştır:

- COA kabul merkezlerine giriş 2018'in ilk yarısında biraz azaldı - Bir yıl öncesine göre COA kabul merkezlerine daha az sığınmacı alındı. Bu, COA kabul merkezleri aracılığıyla aşağıdaki aile üyelerinin girişini içerir.
- Güvenli ülkelerden daha fazla sığınmacı - Özellikle son yıllarda Fas ve Cezayir gibi güvenli ülkelerden artan bir akın var. Hollanda'ya iltica başvurusunda bulunan Türk vatandaşlarının sayısı 2018 yılında da keskin bir artış kaydetti.
- Aşağıdaki aile üyelerinin payı artık artmıyor - Sığınma başvurusunda bulunan aile üyelerinin sayısı Suriyeliler ve Eritreli arasında daha fazla. 2017'de gelen Eritreli sığınmacıların yüzde 59'unun payı aile üyelerini takip ediyordu.
- Sığınmacılar hâlâ genç - Sığınmacıların dörtte üçünden fazlası, Hollanda'ya vardıklarında 35 yaşın altındadır.
- Giderek eşit bir yaş dağılımı gösteren Suriyeli sığınmacı nüfusu - Özellikle 2016-2017'de kadınların ve daha küçük çocukların payları önceki yıllara göre biraz daha yüksekti. Bu, büyük ölçüde, o iki yılda Suriye'den gelen aile üyelerinin artan akınından kaynaklanıyor.
- Aile üleriyle birlikte gelen daha fazla Eritreli sığınmacı - 2017 yılında, tüm sığınmacıların yüzde 60'ı Hollanda'ya aile olarak seyahat etti. 2018 yılında bu pay yüzde 50 olarak gerçekleşti. 2014 ve 2015'te, nispeten daha fazla sığınmacı Hollanda'ya kendi başlarına seyahat etti.
- COA sığınma evlerinde daha az sayıda yer değiştirmiş sığınmacı - Kalışlarının ilk altı ayında, COA sığınaklarındaki sığınmacılar, 2015-2017 döneminde ortalamada birden fazla kez farklı bir kabul merkezine taşındı.
- Çoğu Suriyeli ve Eritreli 12 ay sonra iltica oturma izni verdi - 2014-2016 döneminde COA kabul merkezlerine giren tüm Suriyeli ve Eritrelilerin yaklaşık yüzde 90'ı 12 ay sonra geçici sığınma oturma izni almıştı. Bu pay diğer milletler arasında yüzde 12 ile 57 arasında değişiyor.
- 3,5 yıl sonra, 570 sığınmacı hala COA sığınma evlerinde oturma izni olmadan kalıyordu - Bu kişilerin hepsi hala oturma izni beklemiyor. Bazıları ayrılma kararını bekledikleri için reddedildikten sonra kabul merkezinde kalıyor, diğerleri ise temyizden sonra mahkeme kararını bekliyor. Reddedildikten sonra, başvuru sahipleri başka bir (ikinci veya daha sonraki) sığınma

başvurusunda bulunabilirler; örneğin, durumları değiştiğinde veya menşe ülkeleri hakkında yeni bilgiler elde edildiğinde.

- 2014 yılında gelen Suriyeliler için konut tahsisi Eritrelilere göre daha hızlı - Bir kabul merkezine geldikten on iki ay sonra Suriyelilerin yüzde 70'ine, Eritrelilerin yüzde 45'ine karşı konut sağlandı. Ancak iki yıl sonra, konut sağlanan Suriyeli ve Eritreli sığınmacıların yüzde payları aşağı yukarı eşit.

- 2015 ve 2016'da gelen Eritreliler, daha fazla aile üyesi nedeniyle sığınma evlerinde daha kısa süre kalmaya devam ediyor - 2015'te Hollanda'ya giriş yapan Eritreliler için durum iyileşti: bu grupta yüzde 61'e on iki ay sonra konut sağlandı. Bu pay, 2016'da gelen kohort için yüzde 79 olarak gerçekleşti. Bunun nedeni, son yıllarda sığınmacıların önemli bir kısmının aile üyelerini takip ediyor olmasıdır.

- Afganlar sığınma evlerinde daha uzun süre kalıyor ve daha sık ayrılıyor / geri dönüyor - Afgan sığınmacıların ilk sığınma başvuruları, örneğin Suriyeliler ve Eritrelilere kıyasla nispeten daha sık reddediliyor. Sık sık sonradan iltica başvurusunda bulundukları için, kabul merkezinde kalış süreleri de ortalamanın üzerinde. Ayrıca, Afgan sığınmacıların nispeten büyük bir kısmı on iki ay sonra ülkeden ayrıldı.

- İki yıldan sonra gelen neredeyse hiç aile üyesi - Oturma izni (MVV'ler) yalnızca aşağıdaki aile üyelerine, sığınma ikamet izninin alınmasından sonraki üç ay içinde izin sahibi tarafından başvuru yapılması durumunda verilir. Bu MVV'ler yalnızca 90 gün geçerlidir. Aşağıdaki aile üyeleri, verilis tarihinden itibaren 90 gün içinde Hollanda'ya seyahat etmelidir.

Aşağıda, statü sahiplerinin ve onları takip eden aile üyelerinin yanı sıra aile birleştirme başvurusunda bulunanların barınma ve sivil entegrasyonundaki son gelişmeler açıklanmaktadır:

- Verilen ikamet izni sayısı reddedildi - Bu kohort çalışmasının başlangıcından bu yana ilk kez, verilen toplam ikamet izni sayısında bir düşüş görüyoruz (2017 itibarıyla). Bu çalışmada, statü sahipleri ayrıca (türetilmiş) bir sığınma oturma izni almış olan aşağıdaki aile üyelerini de içermektedir.

- İlk 5 ülke neredeyse hiç değişmedi - Suriyeliler ve Eritreliler, sırasıyla statü sahiplerinin en büyük ve ikinci en büyük payını oluşturuyor. Bu yıllar boyunca ilk 5, Afgan ve Irak vatandaşlarını da içeriyor.

- Eritreli izin sahipleri arasında daha fazla sayıda aile üyesi var - 2014 yılında, sığınma ikamet izinlerinin yüzde 27'si aşağıdaki bir akrabaya verildi. Bu pay 2017'de yüzde 49'a çıktı. Özellikle Eritreliler arasında, aşağıdaki aile üyelerine verilen oturma izinlerinin payı arttı (2014'te yüzde 4'ten 2018'in ilk yarısında yüzde 66'ya).

- Eritreliler için aile birleşiminde en kısa bekleme süresi - Suriyeli ve Eritreli aile üyeleri nispeten hızlı bir şekilde oturma izni alıyor. Aile birleşimi için bekleme süresinin kısa olması nedeniyle ortalama bekleme süresi kısaltılmıştır. Nispeten birçok aile üyesi, özellikle Eritreliler arasında, en son kohorta dahil edilmiştir.

- Kentsel alanlarda giderek artan şekilde statü sahiplerine rastlanıyor - 2014 kohortunda, yüzde 51,6'sı iki ay sonra güçlü veya çok güçlü kentleşmiş alanlarda yaşıyordu; bu 36 ay sonra yüzde 54,3'e çıktı. Kent sakinlerinin seviyesi de 2015 ve 2016 kohortlarında hafif bir artış gösteriyor.

- Giderek daha az sayıda bekar statü sahibi - Statü sahipleri arasında tek başına ikamet edenlerin payındaki düşüş, kısmen takip eden aile üyelerinin artan akınından kaynaklanmaktadır. Diğer bir neden de tek statülü kişilere konut tahsisinin belediyeler için sorun teşkil etmesidir.
- Okul çağında olmayan statü sahipleri de eğitime kaydoldu - 2014'te sığınma oturma izni alan kişilerin sayısı giderek artıyor (2018'de yüzde 40). Okul çağında olmayan 18 yaşın üzerindeki gençlerin bile kalış süreleri uzadıkça eğitimde olma olasılığı giderek artmaktadır.
- MBO'ya daha yüksek kayıt, daha yüksek MBO seviyeleri - Orta öğretimden ayrılan birçok statü sahibi, üst düzey orta mesleki eğitime (MBO) geçer. Ekim 2018 itibarıyla, 2014'te sığınma oturma izni alan tüm statü sahiplerinin yüzde 33'ü MBO'ya kaydoldu. Seviye 2'ye kayıtlı statü sahiplerinin sayısı kademeli olarak artmasına rağmen çoğu MBO Seviye 1'e kaydolmuştur.
- 2014 kohortunun yüzde 30'unun entegrasyon şartı yükümlülüğü yoktur - 2014 kohortundaki tüm iltica izni sahiplerinin yüzde 14'ü zorunlu sivil entegrasyon programını henüz tamamlamamıştır, ancak aynı zamanda (henüz) maksimum süreyi aşmamıştır, çünkü bunlar tamamlamak için fazladan zaman verildi. 2014 toplam izin kohortunun yüzde 1'i programı zaman kısıtlamaları içinde tamamlayamadı ve bu nedenle ceza aldı
- 2014 kohortunun yüzde 58'i yurttaşlık bütünleştirme sınavını geçti - Sadece 2014 kohortundakileri yurttaş entegrasyonu şartı olanları dikkate aldığımızda, yüzde 58'i Ekim 2018 itibarıyla yurttaşlık bütünleştirme sınavını geçti. Neredeyse yüzde 19'u ya bir feragat ya da muafiyet elde etti. Yüzde 21'lik bir pay henüz sınavı geçmedi, ancak bunu yapması için zaman verildi. Yüzde ikisi henüz sınavı geçmedi ve sonuç olarak sivil entegrasyon için maksimum zaman çerçevesini aştı
- İstihdam statüsü sahiplerinin payı istikrarlı bir şekilde artıyor - 2016 yılında oturma izni alan grubun tamamında, bir önceki yıl oturma izni alan gruba (yüzde 5) kıyasla biraz daha büyük bir pay (yüzde 7) çalışıyor. Benzer şekilde, statü sahiplerinin istihdamdaki payı, 2014 kohortuna kıyasla 2015 kohortunda biraz daha yüksektir (18 ay sonra yüzde 4,5). 2014 kohortunda, 18 ila 64 yaşları arasındaki tüm statü sahiplerinin yaklaşık dörtte biri 3,5 yıl sonra istihdamda. Sadece sürekli olarak artan bir işgücü katılım oranı görmüyoruz, aynı zamanda milliyetler arasında işgücüne katılımdaki boşluklar da daraldı. İstihdamdaki statü sahiplerinin çoğunluğu yarı zamanlı (yüzde 81) çalışırken, yüzde 89'u geçici sözleşmeli.
- Eritreliler ve Suriyeliler aynı sosyal yardım alanlardan pay alıyor - 2014 yılında iltica oturma iznini aldıktan 18 ay sonra, bu gruplardaki 18 ila 64 yaşındakilerin yüzde 90'ı sosyal yardım ödeneği alıyor. İki yıl sonra - oturma izni aldıktan sonra toplam 3,5 yıl sonra - bu pay, çeşitli milletler arasında daha küçük farklılıklar olmakla birlikte yüzde 67'ye düştü.
- Sosyal yardıma bağımlılık biraz azalır - 18 ay sonra, 2014 kohortunun yüzde 63'ü birincil gelirini refah veya emeklilikten elde ediyordu. Üç yıl sonra bu pay yüzde 53'e düştü. Çoğu durumda bu, sosyal yardımla (gelir desteği) ilgilidir. Her ne kadar statü sahibi (yarı zamanlı) bir işte çalışsa da bu işler genellikle yetersiz gelir sağlar. Sonuç olarak, bu grup hala büyük ölçüde sosyal yardımlara bağımlıdır
- Eritreliler arasında en yüksek sosyal yardım bağımlılığı - Oturma izinlerini aldıktan üç yıl sonra, Eritreli statü sahiplerinin yaklaşık yüzde 70'i ana gelir kaynağı olarak sosyal yardım veya emekli maaşı alırken, yüzde 21'i eğitime kaydoldu. Karşılaştırıldığında: Afgan statüsüne sahip olanların (görece daha küçük grubu) yaklaşık yüzde 42'si sosyal yardım alıyor ve yüzde 40'ı üç yıl sonra eğitim görüyor.

- Yüksek refah bağımlılığı, daha az gelir farkı anlamına gelir - Bunun nedeni, statü sahiplerinin ezici çoğunluğunun, aile durumuna bağlı olarak sabit miktarlar olan sosyal yardım ödenekleriyle yaşamasıdır.
- Sağlık hizmetleri özellikle Eritreliler arasında daha sık kullanılıyordu - 2014 kohortundaki 18 yaş ve üzeri tüm statü sahiplerinin ve 2015 sonuna kadar COA sığınma evlerinde kalmayanların yüzde 80'inin sağlık masrafları vardı; Yüzde 77'si aslında bir pratisyen hekime danıştı ve yüzde 23'ü yalnızca bir pratisyen hekime kaydoldu. Bir yıl sonra, 2016'da 2014 kohortundaki statü sahiplerinin yaklaşık yüzde 95'inin pratisyen hekime yapılan ziyaretlerle ilgili sağlık masrafları vardı. Eritreli statü sahipleri arasında sağlık hizmeti kullanımı en keskin artışı gördü: 2015'te yüzde 67'si pratisyen hekimle ilgili sağlık hizmeti maliyetlerine sahipken 2016'da bu yüzde 90'dı.
- Gençlik bakımında gençlerin payı artıyor - 2014 veya 2015'te oturma izni alan ve artık bir COA kabul merkezinde ikamet etmeyen tüm gençlerin (21 yaş ve altı) yaklaşık yüzde 3,5'i bir tür genç kullanıyordu 2016'da bakım. Bir yıl sonra bu oran yüzde 5'e çıktı. Bu, psikolojik, psikososyal veya davranış sorunları, zihinsel engel veya (ebeveynlerin) ebeveynlik sorunları durumunda gençlere ve ebeveynlerine sağlanan bakımı ifade eder.
- Kayıtlı suç zanlılarının payında neredeyse hiç değişiklik - Erkek statü sahiplerinin suç zanlısı olma olasılığı (hala) yerli Hollandalı erkeklerden veya batı göçmen kökenli erkeklerden nispeten daha yüksek, ancak batılı olmayan bir göç geçmişi olan erkeklere kıyasla daha az olası.

Hollanda'nın Bazı Göçmen Girişimcilik Gerçekleri

Hollanda, göçmen işletmelerin toplumu zenginleştirdiği ve insanların kültürel farklılıkların katma değerini takdir ettiği, güçlü çok kültürlülüğe sahip renkli bir ülkenin harika bir örneğidir. Göçmen girişimciliğinin genel olarak yükselişinin, Hollanda ekonomisi üzerinde olumlu bir etkisi olduğu görülmektedir.

Hollanda'daki nüfus artışı büyük ölçüde net göçe dayanırken, hem göç hem de göç yüksek noktalarda ve bazı sektörler - tarım ve ağır sanayiler dahil - büyük ölçüde göçmen işçilere bağlıdır.

Göçmen girişimciler Hollanda'da iyi iş çıkarmaktadır. Ticaret Odasının yeni başlayanlara genel bakışındaki payları artmaktadır. Girişimcilerin %14'ü başka bir ülkeden gelmektedir.

Romanya

Romanya için resmi göç istatistikleri 2016 yılına aittir. 1000 kişide 7 göçmen var ki bu Avrupa'da orta bir değerdir. Tahmin edilen sayı 177.435 göçmendir.

Rumen nüfusunun önemli bir bölümü Batı Avrupa'ya göç ettiği için işgücüne ihtiyaç var, bu nedenle Romanya şirketleri yurt dışından insan kaynakları kullanıyor. Yabancı çalışanların büyük bir bölümü Avrupa Birliği'nden geliyor (toplam göçmenlerin%87'si), bu da Romanya'yı bu istatistik kategorisinin en üstüne yerleştiriyor. Yabancı çalışanlar da Avrupa dışından, özellikle Türkiye, Çin ve Vietnam'dan.

Romanya'da mülteciler ve sığınmacılar var, ancak onlar için Romanya bir geçiş ülkesi, Batı Avrupa'ya giden yolda sadece bir adım. Bununla birlikte, bazıları kalmaya ve uzun entegrasyon ve yasal statü elde etmeye karar veriyor.

Göçmen erkekler Romanya'daki toplam göçmenlerin%60'ını temsil ediyor. Avrupa'da göçmenlerin yarısı 28 yaşın altında, bu da YME projesinin iyi hedeflendiğini gösteriyor.

[Yukarıdaki değerler istatistiksel rapor https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?Title=Migration_and_migrant_population_statistics/ro]

Romanya'dan Bazı Göçmen Girişimcilik Faktörü

Romanya, 1990'dan bu yana AB ülkeleri arasında en yüksek göç artışını yaşadı. 1990 ile 2017 arasında Romanya, yüzde 287 ile göç stoğunda en yüksek artışı kaydetti. Bununla birlikte, göçmenlerin nüfus içindeki payı açısından Romanya, yüzde 18,2 ile (OECD) AB içinde yalnızca yedinci sırada yer almaktadır. Ancak Romanya'da göçmen girişimciliği yaygın olarak görünür ve önemli bir fenomen haline gelmektedir. Rumen yetkililer ve politika yapıcılar, bundan büyük faydalar elde etmek ve tüm ilgili riskleri en aza indirmek için çabalarını uygun şekilde yönetmeye yoğunlaştırmaktadırlar. Romanya'daki yabancı makamlarla ve ayrıca Romanya'daki yabancı iş ortamını temsil eden kuruluşlarla işbirliği güçlü bir noktayı temsil etmektedir.

İstatistiksel verilerin ekonometrik olarak işlenmesi, son yıllarda Romanya'daki toplam aktif işletmelerin, yeni kayıtlı işletmelerin ve göçmenlerin sayısı arasında güçlü pozitif korelasyonlar ve eş zamanlı gelişmeler olduğunu ortaya koymaktadır.

Orta Doğulu göçmen girişimciler Romanya pazarında önemli oyuncular ve ülke ekonomisindeki toplam katma değere katkıda bulunurlar. Onların çabaları, iş girişimleri, diğer göçmenler ve toplulukları için güçlü rol modelleri olarak tanıtılmaya değer. İncelenen Orta Doğulu göçmenler arasında hem fırsat hem de zorunluluk odaklı girişimcilik türleri tespit edilmiştir. En sık bahsedilen "itici" faktör, ev sahibi ülkede iş bulmanın imkansızlığıdır.

İtalya

İtalya, son yıllarda AB ve AB dışı ülkelere yüksek düzeyde göç alan bir AB ülkesidir, 2018'de göç yüzdesi +% 12 (ISTAT) olmuştur. Vatandaşlık veya oturma izinlerini aldıktan sonra farklı ülkelere gelen birçok göçmen, çeşitli ekonomik sektörlerde şirketler kurmuşlardır. İtalya'daki bu eğilim, bugün İtalyan ekonomik sistemi ve büyümesi için temel öneme sahip olan yaygın bir fenomen haline geldi. Son 10 yılda göçmen girişimciliği, özellikle son yıllarda%54 arttı: 2017 yılında %8,8. İtalya'da Göçmen Girişimcilik, ekonomik krizin ardından İtalyan şirketleri sürekli bir düşüş yaşadıkları için ekonomik sistem için temel hale geldi, Bu nedenle, tarihsel olarak ekonomisini girişimciliğe ve kendine dayandıran bir ülke olan İtalya için Göçmen Girişimcilik anahtardır. -iş; Göçmen İşletmeler, %6,9 için İtalyan GSYİH'sı ile iş birliği yaparak yılda 100 milyar Euro'dan fazla gelir elde ediyor. Göçmen Girişimciliğinin genişlemesi, göçün ilk etapta bir ülkenin sunduğu işgücü teklifinden değil, göçmenlerin kendi ülkelerinde potansiyellerini geliştirmelerine izin vermeyen ve tehlikeye atan bir dizi koşuldan kaynaklandığına işaret etmektedir. Unioncamere'nin (İtalyan Ticaret Odaları Birliği) araştırmalarına göre İtalya'da her 10 şirketten 1'i Göçmenler tarafından yönetiliyor. Göçmen girişimcilerin çoğunluğunun geldiği ülkeler Fas, Çin, Romanya ve Arnavutluk'tur.

Göçmen Girişimciliğin İtalyan yarımadasındaki dağılımı

Göçmen girişimciliği çok dinamik ve ülkenin ekonomik sistemine destek olmaya başladı. Bu faaliyetlerin fiziksel dağılımı tekdüze değildir: şirketlerin %50.9'u Kuzey İtalya'da, özellikle Lombardiya'da, geri kalanı Orta İtalya'da (%26,5), özellikle Toskana, Güney İtalya'da (%15,4) ve Campania'da bulunmaktadır. Göçmenlerin iş ve faaliyetlerinin çoğu Milano, Roma, Torino ve Napoli gibi büyük şehirlerde yer almaktadır. Büyük şehirlerde şirketlerinin bularak girişimcilere daha fazla insan ve müşteri çekmek, daha fazla gelişen ve başarılı bir iş sonuçta; bu eğilim rağmen göçmen girişimcilik Unioncamere son çalışmalardan biri göçmen girişimciler İtalyan belediyelerin %95'inde mevcut nasıl gözler önüne serdi.

Ekonomik sektörler ve şirket türleri

Göçmenler tarafından işletilen şirketler, farklı ekonomik sektörlerde, özellikle ticarete (her 1 işletmesinden 3), inşaat sektöründe (23,4%) ve imalat sektöründe (7,9%) aktiftir. Göçmen girişimciliği, birçok göçmen bu alanda aktif olarak çalışsa bile (her zaman yasal koşullarda değil) tarım sektöründen neredeyse tamamen yoksundur. Göçmen girişimciler çoğunlukla restoranlar, küçük süpermarketler, kuaförler vb. işletiyorlar, ancak özellikle bahçecilik gibi hizmet sektörlerinde de giderek daha aktif hale geliyorlar.

Göçmen işletmeler ve faaliyetler çoğunlukla tek aileler tarafından işletilen bireysel şirketlerdir (%79). İtalya'da göçmen girişimciliğinin varlığı çok yüksek olsa bile, bu şirketler çoğu durumda İtalyanları işe almıyor, ancak göçmenlerin sadece işgücünden oluşuyor. Göçmen girişimcilerin çoğunluğu, ilk kez kendi imkanlarıyla bir şirket kuran yeni girişimcilerdir.

Göçmen girişimciliğin potansiyeli

Daha önce belirtildiği gibi göç, yalnızca menşe ülkelerdeki iş fırsatlarının olmamasından değil, aynı zamanda insanları kendi ülkelerinden uzaklaştıran bir dizi karmaşık nedenden kaynaklanmaktadır. Yukarıda sunulan çalışmaların gösterdiği gibi, İtalya'da göçmen girişimciliği dinamik ve aktiftir. Girişimcilik, iletişim kurdukları yeni topluma daha iyi entegre olmalarına izin verdiği için göçmenler için anahtardır. Entegrasyon, ev sahibi ülkelerde çeşitli sorunlarla uğraşmak zorunda kalan göçmenler için kolay bir iş değildir. Göç her zaman insanlığın özelliklerinden biri olmuştur, çeşitli yüzyıllar arasında insanlar, kendi başlarına bulamadıkları daha iyi fırsatları aramak için sürekli olarak ülkeden ülkeye göç etmişlerdir. İtalya, özellikle 20. yüzyılda, binlerce İtalyan'ın Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Kanada vb.'ye taşınmak için ülkelerini terk ettiği önemli bir göç tarihine sahiptir. Bugün ekonomik ve sosyal büyümeye ve elverişli konumuna bağlı olarak AB, farklı göçmenlerin daha iyi bir yaşam sürdürdüğü bir yer haline geldi. Son on yılda, özellikle Suriye savaşı nedeniyle 2016 / 17'de bir göz atılarak binlerce göçmen alındı. Artan göçmen yüzdesinden endişe duyan İtalya dahil AB'deki birçok siyasi parti, milliyetçiliğe yeni bir hayat veren korku ve ekonomiye dayalı kampanyalar geliştirmeye başladı. Ekonomik krizin getirdiği sorunlarla birleşen bu durum, özellikle son yıllarda göçmenler için zor bir ortam yaratmıştır. Göçmenler her zaman kolay kabul görmezler ve entegrasyon süreçleri, İtalyan bürokrasisinin resmi belgeler ve siyasi statü eksikliği nedeniyle birçok göçmenin toplumda aktif olmasına izin vermeyen yavaş çalışması nedeniyle eskisinden daha karmaşıktır.

Dahil etmenin en iyi yolu çalışmaktır, ancak İtalya'da bunun zor ve zorlu olduğu kanıtlanmıştır. OECD'nin International Migration Outlook 2012 raporu, Göçmenlerin çoğunun gerçekte yaptıkları iş için gereğinden fazla vasıflı olduklarını gösterdiğinden, bugün İtalya'da da durum aynı. Özellikle İtalyan işgücünün artık çalışmak istemediği sektörlerde, örneğin tarım sektörü, inşaat sektörü ve yaşlılara hizmet gibi, göçmenlerin mikro ve yeni şirketler kurduğu bir İtalyan fenomeni. Kriz yılı boyunca bile, İtalya'da göçmenler tarafından yaratılan ve yeni start-up'ların yaratılması arttı ve

şu anda İtalya çapında yaklaşık 800.000 şirketiz. Bu, iyi bir sosyo-kültürel katılımı doğrular ve göçmenlerin bağımsız servet sağlayıcısı olma ve topluma aktif olarak katkıda bulunma kapasitesini gösterir.

Göçmen bir girişimcinin bir şirket kurmak için neye ihtiyacı vardır?

İşlerini açmak isteyen AB dışı ülkelerden gelen göçmenlerin bunu yapmak için farklı gereksinimlere ihtiyacı vardır; İlk olarak İtalya'da oturma izni almaları gerekir. Bu ikamet izni, asıl amacından serbest meslek sahibi olmaya dönüştürülmelidir. Bu dönüşüm, bir işletme veya şirket açmak için gereklidir ve bazı gereksinimleri temel alır:

- Açmak istediği iş türü için gerekli finansal kaynakların mevcudiyeti;
- Profesyonel sicillere başvurmak için gerekenler de dahil olmak üzere İtalyan Hukukunun gerektirdiği gerekliliklere sahip olmak.
- Yetkili makamdan, kişinin şirket kurmak için gerekli şartları taşıdığını belirten resmi bir beyanının olması (bu beyan 3 ay önce talep edilmelidir)
- Belirli bir işletmeyi açmak için gerekli lisansa sahip olmak
- Uygun bir barınmanın mevcudiyeti
- İtalyan Yasası tarafından belirlenen asgari tutarı aşan yıllık gelir (yasal faaliyetlerden gelen) var: 2019'da 8.500,00 Euro.

İhtiyaç duyulan mali kaynaklar, ihtiyaç duyulan tüm resmi belgeler aracılığıyla üçüncü bir tarafça da garanti edilebilir. İtalyan hükümeti, her yıl serbest meslek gerekçesiyle dönüştürülebilen oturma izni teklifine izin vermektedir. 2019 yılı için belirlenen fiyat teklifi 700 dönüştürmedir.

İtalya'da göçmen girişimciliğini teşvik eden veya zorlaştıran faktörler

İtalya'da girişimcilik kolay değil. Dünya ekonomik krizinin ardından, özellikle İtalyan girişimciliği için zor bir duruma yol açan girişimciliği hala derinden etkilemektedir. Farklı araştırma enstitüleri tarafından toplanan veriler, göçmen girişimciliğinin zorluklara rağmen ekonomik krizin ardından nasıl etkilenmediğini ve tam tersine göçmen girişimciliğinin etkili bir şekilde İtalyan ekonomik sisteminin güçlü bir gerçekliği haline geldiğini vurgulamaktadır. Censis'in son araştırmalarına göre, göçmenlerin kurduğu ve sahip olduğu işletmeler mevcut toplamın%15'idir. İtalyan işletmeleri %12,2 oranında küçülürken, göçmenler %31,7 (2010'dan 2018'e) büyüdü. Fazladan AB'den gelen girişimciler %81'dir. En etkileyici veri bu girişimcilerin yaşıdır: 50 yaşın altındakiler %71,6'dır. Genç göçmen girişimcilik İtalya'da önemli bir gerçektir. Bu büyümeyi teşvik eden faktörler çoktur:

Belirli etnik grupların girişimciliğe yatkınlığı (örneğin, orta ve uzak doğudan gelen vatandaşlar) Yeni çalışma faaliyetlerinin oluşturulmasını kolaylaştıran ve teşvik eden güçlü bir sosyal ve tanıdık ağı varlığı.

Öğrenmeye açıklık, özellikle göçmenlerin yaratıcılığının mesleki öğrenimi. Girişimciliği teşvik eden faktörler çoktur; Girişimcilik, göçmenler tarafından topluma entegre olmanın etkili bir yolu ve iş yaratma stratejisi olarak görülüyor çünkü birçok göçmen hem sosyal hem de ekonomik çeşitli nedenlerden dolayı İtalyan çalışma sistemine kolayca giremiyor. Göçmenler, özerklik, tatmin elde etmenin, sahip oldukları yeterlilik ve bilgileri değerlendirmenin ve ekonomik durumlarını güçlendirmenin bir yolu olarak algılanan güçlü bir girişimcilik anlayışına sahiptir. Tabii ki, bu özellikler göçmenleri dışlamıyor, girişimciler genel olarak bu yatkınlığa sahipler, ancak İtalya'da göçmen geçmişine sahip insanlarda, aynı zamanda farklı sosyal ve psikolojik nedenlerle daha fazla vurgulanmış görünüyor. Göçmenler, özellikle AB dışındaki ülkelerden gelenler ve yasadışı göç geçmişine sahip olanlar, onları şu ya da bu nedenle orijinal ülkelerinden taşınmaya yönlendiren önemli bir geçmişe sahipler. Günümüzde birçok ülkede göçmenlerin genel

fikri, genellikle savaştan, işkenceden vb. Kaçan hiçbir niteliğe sahip olmayan yoksul insanlardır. Bu pek çok durum için gerçek olabilir ama hepsi için geçerli olmayabilir. Göçmenler, ekonomik ve tanıdık bir istikrara sahip olsalar bile, çoğunluk ülkelerini terk etmek zorunda kalıyorlar; birçoğu Startup'ına çoktan başlamıştı ve nitelikleri vardı. Giderek daha fazla milliyetçi bir anlayışa sahip olan yabancı bir ülkeye gelmek kolay değildir ve girişimcilikle değerlerini, bilgilerini ve yetkinliklerini kanıtlayabilirler. İşgücü piyasasına göçmen girişimci olarak girmek, yerli girişimcilerden daha zordur. Daha fazla güçlük ve bazen gerçek ayrımcılık eylemlerine dönüşebilen bir tür "şüpheli" ile yüzleşmek zorundadırlar. Ancak, yalnızca yasal statü nedeniyle değil, aynı zamanda diğer faktörlerden, özellikle de ev sahibi ülke tarafından orijinal niteliklerinin tanınmaması ve mevcut düşük çalışma koşulları nedeniyle, ikincil işler daha zor olduğundan, girişimcilik onlar için zaten en iyi seçimdir.

Göçmen insanlarda girişimcilik ruhunu vurgulayan nedenler çoktur, ancak bunun tersine girişimciliği caydıran faktörler de vardır. İtalya'da en önemli faktörler, AB'deki sonunculardan biri olarak kabul edilen bürokrasi sisteminin karmaşıklığıdır. Yeni bir girişim kurarken, gereken belgeler ve zaman muazzamdır, girişimciler, yasalara uygun yasal bir şirket kurmak için ihtiyaç duydukları şeyi elde etmek için ofisten ofise geçmek zorundadır. Aylar süren bu süreç bazen girişimcilerin cesaretini kırmaktadır. Bir diğer önemli sorun, girişimciliği teşvik eden hükümet politikalarının olmamasıdır; İtalya'da bu politikalar yeterli olmamakta ve işletmelerin ülkeye çok fazla vergi ödemesine neden olmakta, birçok durumda bu yükü kaldıramayan birçok işletmenin kapanmasına yol açmaktadır.

Göçmen girişimciliğinin sürekli büyümesine rağmen, bazı fenomenler dikkate değerdir. Göçmen topluluklarındaki girişimcilik kapsayıcılığı teşvik etse bile, bu yol, özellikle ulusal dil bilgisi eksikliği nedeniyle birçokları için kolay değildir. Yukarıda belirtilen Censis'in aynı araştırmasına göre, göçmen girişimcilerin yüzde 12'si İtalyanca ile mücadele ediyor ve yüzde 24'ü yalnızca dilin temellerini biliyor. Bu sorun, 2 temel nedene göre ele alınabilir:

Göçmenlere, özellikle gelişlerinden sonraki ilk aylarda verilen dil kurslarının eksikliği. İlk etapta göçmenlerin sığınma talepleri kabul edildikten sonra, bunlar bu amaç için belirlenmiş belirli yapılarda barındırılır. Yapılar, mesleki eğitim için dil kursları ve kursları sağlamak zorunda olan kar amacı gütmeyen ve kar amacı gütmeyen farklı kuruluşlar tarafından yönetilmektedir. Kaynak eksikliği bunların azalmasına ve dolayısıyla İtalyanca yeterlilik eksikliğine yol açar; Göçmenlerin yalnızca kendi etnik grupları içindeki ilişkileri. Pek çok göçmenin etnik grupları dışında pek fazla ilişkisi yoktur ve bu sadece ana dillerinin kullanılmasına yol açar. Bu, tüm göçmen grupları ve ayrıca girişimciler için ortaktır. Çalışma,%45'inin yalnızca kendi etnik gruplarıyla nasıl bir ilişkisi olduğunu vurguluyor.

Girişimcilik, özellikle ekonomik düzeyde daha iyi bir kapsayıcılığa yol açabilir, ancak ille de sosyal düzeyde değil.

Türkiye

Türkiye şu anda hem komşu Suriye'den gelen kitlesel mülteci nüfusuna hem de diğerlerinin yanı sıra çoğunlukla Irak, Afganistan, İran ve Somali'den olmak üzere diğer milletlerden bireysel olarak gelen ve artan sayıda sığınmacıya ev sahipliği yapıyor. Bu iki koruma arayan popülasyonu, iki farklı sığınma kural ve prosedürüne tabidir. Dolayısıyla Türk iltica sistemi ikili bir yapıya sahiptir.

Nisan 2013'te Türkiye, Türkiye'de sığınma için özel bir yasal çerçeve oluşturan ve menşe ülkesi ne olursa olsun, Türkiye'nin uluslararası korumaya ihtiyaç duyan tüm kişilere karşı yükümlülüklerini onaylayan kapsamlı, AB'den esinlenen yeni bir Yabancılar ve Uluslararası Koruma Yasası'nı (YUKK) kabul etti. , bağlayıcı iç hukuk düzeyinde. Yeni Kanun ayrıca göç ve sığınma sorumluluğunu üstlenmekle görevli yepyeni bir sivil Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM) oluşturdu. Bu yeni teşkilat şu anda hala iltica davası yüküne ilişkin tam işlevsel komuta oluşturma ve sıfırdan tam teşekküllü yeni bir sığınma sistemi oluşturma sürecindedir. Türkiye, Suriye'den gelen mülteciler için yararlanıcılara yasal kalış hakkı ve temel haklara ve hizmetlere belirli bir düzeyde erişim sağlayan bir "geçici koruma" rejimi uygulamaktadır. Suriye vatandaşlarına ve Suriye kökenli vatansız Filistinlilere ilk bakışta, grup bazında kazanılan "geçici koruma" statüsü. GİGM, LFIP'nin 91. maddesine ve 22 Ekim 2014 tarihli Geçici Koruma Yönetmeliğine (TPR) dayanan "geçici koruma" rejimi kapsamındaki tescil ve statü kararlarından sorumlu makamdır. Öte yandan, diğer menşe ülkelerden gelen sığınmacıların LFIP kapsamında bireysel "uluslararası koruma" statüsü için başvuruları beklenmektedir ve GİGM tarafından yürütülen bir statü belirleme prosedürüne tabidirler. Bununla birlikte, İl GİGM Müdürlükleri kısa süre önce tam olarak faaliyete geçmiştir ve şu ana kadar "uluslararası koruma" başvuru sahiplerine ilişkin yalnızca az sayıda prosedür ve statü kararı vermiştir. GİGM, LFIP temelinde yeni ulusal iltica prosedürünü oluşturma sürecindeyken, BMMYK Türkiye'de 'tamamlayıcı' bir koruma aktörü olarak kilit bir rol üstleniyor ve kendi mülteci statüsü belirleme (MSB) faaliyetlerini üstlenmeye devam ediyor. BMMYK'nin Yetki Alanında temellendirilmiş ve yeni Hükümet "uluslararası koruma" prosedürü ile 'paralel olarak' yeniden yerleşim yönlendirmeleri yapmıştır. Bununla birlikte, BMMYK Yetki MSB kararlarının, sığınma başvurularında tek karar verici olarak GİGM'yi kesin bir şekilde kuran LFIP kapsamında doğrudan bağlayıcı etkisi yoktur.

Türkiye'nin açık kapı politikası deneyimi, dünyada en çok mülteciye ev sahipliği yapan ülke olmuş ve milyonlarca Suriyeliye yaşam alanı yaratmıştır. Suriye'deki savaş, son yirmi yılda yaşanan diğer tüm çatışmalardan daha fazla mülteci üretti: yaklaşık 4,6 milyon kişi ülkeden kaçtı ve 7,6 milyon kişi ülke içinde yerinden edildi. 3,5 milyondan fazla Suriyeli (Şekil 1) Türkiye'ye sığındı ve bu da onu dünya çapında mültecilere ev sahipliği yapan en büyük ülke yapıyor.

Türkiye, Suriye mülteci krizine müdahalede başı çekmeye devam ediyor; Geçici Koruma Yönetmeliği, Türkiye'deki Suriyelilere eğitim, sağlık hizmetleri ve işgücü piyasasına erişim sağlıyor. Kasım 2016'da ülke çapında başlatıldığından bu yana, AB tarafından finanse edilen Acil Durum Sosyal Güvenlik Ağı (ESSN) - veya adı Türkçe'ye çevrildiği şekliyle Sosyal Uyum Programı - Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (ASPB), Afetler ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD), Vatandaşlık ve Nüfus İşleri Genel Müdürlüğü (DGCPA) ve Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM), çok amaçlı, sınırsız hizmet sunarak ülke çapında bir milyonu aşkın mültecinin temel ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlamaktadır. nakit. Haziran 2019 itibarıyla 3,5 milyon Suriyeli Türkiye'de kayıtlıydı; bunların yüzde 3'ü mülteci kamplarında barındırılıyordu ve yüzde 97'si kentsel, kent çevresi ve kırsal alanlarda ikamet ediyordu.

Türkiye 2011'den beri Suriyeli mültecilere acil bakım sağlama konusunda cömert davranırken, şimdi onlara daha geniş topluluklara entegrasyonlarını kolaylaştıracak belirli haklar ve fırsatlar sağlama sorunlarıyla karşı karşıya. Türkiye, Suriyelilere resmi mülteci statüsü vermemiş olsa da Ocak 2016'da Geçici Koruma Altındaki Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Yönetmelik yürürlüğe girdi. Bu düzenleme, Suriyelilerin kayıtdolduktan altı ay sonra çalışma izni için Çalışma Bakanlığı'na başvurularına izin veriyor. Suriyeli mülteciler artık çalışma izni alabiliyor ve mesleki eğitim ve öğretim sistemine erişim sağlayabiliyor. Mülteciler geçimini sağlayarak veya

mesleki bir nitelik kazanarak, yardım almaya devam etmek yerine Türk ekonomisinin aktif üyeleri olma fırsatına sahip oluyor. Türkiye'deki Suriyeli nüfusunun hızla artmasıyla TSC'ler yetersiz kalmıştır. Suriyelilerin bir kısmı savaşın başında Türkiye'de akrabalarının yanında kaldı. Ancak savaş uzadıkça Suriyeliler tüm Türkiye'ye yayılmaya başladı. Şekil 4'te görüldüğü gibi, Suriyeliler çoğunlukla Suriye sınırına yakın şehirlerde ve İstanbul, Konya, İzmir ve Bursa gibi diğer bölgelerdeki büyük şehirlerde yaşıyor.

Türkiye'de Göçmen Girişimcilik

Örneğin Suriyelilerin açtığı şirket sayısı 2010 ile 2016 arasında 40 kat arttı (Başıhoş, Özpınar ve Kulaksız 2015). Bu şirketler büyük ölçüde Türkiye'nin Suriye sınırına yakın bölgelerde ve ticaret hacminin daha yüksek olduğu büyük şehirlerde toplandı.

Bölüm 5 YME Eğitimiyle İlgili İyi Uygulamalar

Bu bölümde, YME eğitimi için hangi yöntemin en uygun olduğuna ilişkin olarak her bir UNRIT / YME ülkesine ayrı ayrı bakıyoruz?

UK

İlk Adımlar I Sosyal Girişim

Sosyal Girişimde İlk Adımlar, Metropolitan Migration Foundation RBS, City Bridge Trust ve Young Foundation ile ortaklaşa yürütülen bir Olmec Programıdır.

Bu program, yerel topluluklarımızda önemli bir bölüm oluşturmak için sayılarının arttığı bir zamanda göçmenlerin ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanmaktadır. Bugün, Londra'da yaşayan her üç kişiden biri göçmen iken, göçmenler Nottingham nüfusunun% 15'ini oluşturmaktadır. İkinci olarak, program, RSL'lerin sosyal girişimle etkileşiminde bir devrim anında çeşitli düzeylerde RSL'leri (Kayıtlı Sosyal Ev Sahipleri) içerir. Ulusal ölçekte, 100'den fazla konut birliği tarafından desteklenen Yeşil Işık projesi¹, konut dernekleri tarafından sürdürülebilir sosyal girişim gelişiminin kapsamını araştırmaktadır. Özellikle, gençler ve RSL sakinleri için sürdürülebilir istihdam fırsatlarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Aynı zamanda, HACT (Konut Dernekleri Hayırseverlik Vakfı) konut sektöründe bir mikrofinans programına pilotluk yapmak için kilit finansal sosyal Startup'la birlikte çalışmaktadır. Yerel düzeyde, RSL'lerin sadece sosyal Startup'ı geliştiren değil, aynı zamanda kendi sosyal hedeflerine ulaşmak için onlarla sözleşme yapan ve ortaklık kuran birçok örneği vardır.

Sosyal Girişimde İlk Adımlar (FSISE), göçmen öncülüğündeki geçmişlere sahip hevesli sosyal girişimciler için bir Olmec eğitim ve destek programıdır. Programın 1. ve 3. Aşaması, Göçmen tarafından işletilen başlangıç öncesi ve erken başlangıç sosyal Startup'ının kapasitesini, işlerini kanıtlamak veya çürütmek için ticareti test edebilecekleri noktaya getirmek için görevlendirildi. model, tam çalıştırmadan önce. Programın 3. aşaması, Metropolitan'ın aynı desteği dahilinde RBS Inspiring Enterprise programı aracılığıyla finanse edildi. Metropolitan Migration Foundation, sosyal Startup için yoğun bir destek programı olan CLIMB programını sunması için Young Foundation'ı görevlendirdi. İki program Metropolitan (Housing) ile ortaklaşa gerçekleştirildi. Programlar, toplum yenileme, satın alma ve iletişim departmanları dahil olmak üzere konut birliği içindeki kilit departmanlarla ilişkilerden keyif aldı. Paydaşlar bilgileri paylaştılar ve programı bir bütün olarak tanıttılar ve sağlayıcılar arasında çapraz yönlendirmeyi teşvik ettiler. Sosyal Girişimde İlk Adımlar programı, hem potansiyel olarak uygulanabilir iş tekliflerine sahip 31 göçmen liderliğindeki sosyal Startup'ı işe almakta hem de 17 tanesinin test ticareti noktasına ulaşmasını sağlamakta oldukça başarılı oldu. Bu, 3 ila 5 test tüccarı olan orijinal hedefinin çok üzerindeydi.

Projenin 2 temel amacı vardır: Göçmen toplulukların kapasitesini ve bireylerin yaşayabilir sosyal Startup'ı yürütme becerilerini geliştirmek ve bu işletmelerin Metropolitan Konut stokunda yaşayan göçmen topluluklara fayda sağlayacak şekilde pazarlara erişimini kolaylaştırmak. Projenin merkezinde, göçmen topluluklar arasında, özellikle de Metropolitan konut stokunda yaşayanlar arasında, Metropolitan Housing personeli arasında ve göçmen, mülteci ve daha geniş

BAMER sektöründen diğer paydaşlar arasında sosyal girişim konusunda farkındalık yaratma ihtiyacı vardı. Sosyal Girişim müşterilerinin İlk Adımları, sosyal Startup'ını geliştirmenin başlangıç veya yeni bir başlangıç aşamasındadır. Başlangıç öncesi yerel bir sosyal ihtiyaç fark etti ve buna yenilikçi bir şekilde yanıt verebilecek hizmet türünü belirledi. Birçoğu fikirden biraz daha fazlasını beraberinde getiriyor. Diğerleri belirli bir ticaret veya meslekte mükemmelleşmiştir veya toplum yararı için kullanmak istedikleri beceriler geliştirmiştir. Programa yeni başlayan bir katılımcının tipik bir profili, bir CIC veya IPS olarak yeni kaydedilen bir sosyal girişimdir veya işlerine sosyal bir boyut geliştirmek ve kaydolmak isteyen bir tek tüccar olarak. Genellikle bu sosyal girişimciler, mevcut bir işi yeni bir işletme kurma talepleriyle dengeliyorlar. Ürün geliştirme ve onları bir sonraki aşamaya taşıyacak bir yatırım arıyorlar. Programın temel bir gereksinimi, bir pazara erişimi olanların ticaretini test etmesini, yerleşik iş planlaması çalışma pratiğini geliştirmesini ve kurumsal gelişimin sonraki adımlarını tanımlamasını sağlamak için sağlam bir kapasite geliştirme sürecini yürürlüğe koymaktır.

(Kaynaklar: Olmec Yazarlar tarafından Sosyal Girişim Programının İlk Adımları Üzerine Bir Rapor; John Mayford ve Brian Millington Katkıda Bulunanlar: Sam Obeng, Malcolm Sheppard, Mei Hui ve Bruce Wood. Programla ilgili daha fazla ayrıntı <http://olmec-ec.org.uk> adresinde bulunabilir.)

Youth Business International (YBI)

YBI, yetersiz hizmet alan genç girişimcileri (18 - 35 yaş) işlerini başlatmaları, büyütmeleri ve sürdürmeleri için destekleyerek iş yaratmalarına, topluluklar oluşturmalarına ve yaşamları dönüştürmelerine olanak tanıyor. Nerede çalışırlarsa çalışsınlar, odak noktaları, uygulanabilir bir iş fikrine sahip, ancak iş kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duydukları destek yapılarına erişimleri olmayan gençlere odaklanıyor. YBI, küresel ölçekte yetersiz hizmet alan genç girişimciler için etki yaratan etkili ve sürdürülebilir bir ağ oluşturmak ve beslemek için şirketler, hükümetler, uluslararası kalkınma ajansları, hayır kurumları ve bireylerle ortaklık yapmaktadır. YBI, genç girişimciler için hızlı ve geniş ölçekte değişim yaratmak için uyumlu hedefleri olan üyeleri ve ortakları bir araya getirir. Bunu, ağı benzersiz öğrenme, yenilik yapma ve üyelerini bireysel olarak etkili ve toplu olarak güçlü kılan çeşitli uzmanlık ve bilgileri paylaşma becerisinden yararlanarak yaparlar. <https://www.youthbusiness.org/>

Göçmenler Değişim İçin Güçlendirme (Me4Change)

ME4Change projesi, özellikle AB'ye yeni gelenler, yani yasal olarak AB'de kalan ve ev sahibi ülkelere en az bir yıldan fazla süredir ev sahipliği yapan genç göçmenler (18-34) olmak üzere genç göçmen girişimciler için destek programları oluşturur, geliştirir ve daha geniş yayılımını sağlar. serbest meslek sahibi olmalarına ve başarılı bir işletme kurmalarına yardımcı olmak (kar getiren veya sosyal hedeflerle). Göçün zirve yaptığı farklı ülkelerden kuruluşları bir araya getirir ve göçmenlerin dahil edilmesi için yenilikçi çözümleri bir araya getirir, özellikle de bir iş kurmaya / büyümeyi hızlandırmaya istekli gençler (önemli bir kısım kadın girişimciler tarafından temsil edilecektir) için onların başlangıçları. Bu, farklı katılımcı ülkelere kaynaklanan farklı deneyimleri bir araya getirerek yapılır: bir yandan göçmenlerin ekonomik ve sosyal hayata başarılı bir şekilde entegrasyonunu sürdürenler (Belçika, Almanya); diğer tarafta, genç göçmenlerin uzmanlık ve becerilerini geliştirme kapasitesinin, esas olarak göç akışının zirveye ulaşması veya politika oluşturmadaki gecikmeler nedeniyle hala bir zorluk olduğu ülkeler (İtalya, Finlandiya). Yerel ve AB'nin en iyi uygulamalarını haritalandırarak ve paylaşarak, ME4Change projesi tüm Konsorsiyum ülkelerinde oyunun kurallarını değiştirecek ve AB düzeyinde kopyalanacak bir başarı örneği yaratacaktır. Amaç, genç göçmenlerin fırsatlarından

yararlanabilecekleri, girişimciler olarak gelişmek için iş becerilerini geliştirebilecekleri ve geliştirebilecekleri hayati bir eko sistem oluşturmaktır. Bu, genç göçmenlere önder (deneyimli bir göçmen girişimci) tarafından kısa bir "iş başında" eğitim fırsatı sunan yenilikçi bir önderlik programı dahil olmak üzere güçlü, çok boyutlu bir eğitim programının sağlanmasıyla başarılı. Önderlik planının bir parçası olarak, genç göçmen girişimciler, uluslar ötesi bir karaktere sahip olacak geçici sunum etkinlikleri sırasında yatırımcıların ve ilgili paydaşların önünde satış konuşması yapma şansına sahip olacaklar.

Genel amaç, genç göçmenlerin girişimciliğini teşvik etmek, geliştirmek ve güçlendirmek ve topluma tam olarak dahil olma fırsatlarını artırmak için bir eğitim ve rehberlik programı geliştirmektir. Özel hedefler:

- Genç göçmenlerin iş kurmasını engelleyen başarı faktörlerini, zorlukları ve engelleri belirlemek
- Konsorsiyumu çağrı tarafından seçilen diğer başarılı Konsorsiyumlara bağlayarak hem Konsorsiyum hem de tüm ekosistem içinde ağ oluşturmayı artırmak;
- Belirli bir bilinçlendirme planı ve belirli taktiksel eylemler belirleyerek göçmenleri meşgul etmek ve işe almak;
- İşe alınan genç göçmenler için pürüzsüz, yenilikçi ve etkili bir eğitim ve önderlik programı oluşturmak;
- Özel rehberlik sağlamak için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde deneyimli önderleri meşgul etmek ve genç göçmenleri öğrenilen derslerin bir parçası olarak fikir yarışmalarına hazırlamak.

Kaynak: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461>

Taze başlangıç

Yeni Başlangıç, göçmen girişimciler için bir destek programı sunmak ve herkesin birbirinden öğrenebileceği toplum temelli bir yaklaşım oluşturmak için hem göçmen hem de girişimci toplulukları bir araya getiriyor. Yeni Başlangıç, ev sahibi bölgede girişimciliği mümkün kılmak için bağlantılı bir destek sistemi oluşturmaları için genç göçmenleri destekleyen kuruluşlarla birlikte çalışacak. Aktivite programı, bir fikri işletmeye dönüştürmek isteyen göçmenleri ve girişimcilik geçmişi olan veya işlerini çoktan başlatmış ve şirketlerini büyütmek ve geliştirmek için desteğe ihtiyaç duyan göçmenleri destekleyecektir. Program, 3 Üniversite ortağının temel güçlerini geliştirmek ve Londra, Limburg ve Maastricht'teki göçmen girişimcilere çok boyutlu destek sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Yeni Başlangıç'ın temel amacı, 3 AB devletinde (Birleşik Krallık, Hollanda ve Belçika) 120 genç göçmen girişimciyi desteklemek için bir program geliştirmek ve sunmaktır.

Bu program, girişimci bir gelecek için gerekli yetkinlikleri ve yetenekleri edinmelerine olanak tanır.

Proje, 'sadece' basit destek sağlamanın ötesine geçmek istiyor. Genç göçmenlerin girişimcilik ruhlarını beslemelerini sağlamak ve güçlendirmek için bir destek hizmetleri ekosistemi için tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir bir platform geliştirmeyi ve pilotluk yapmayı amaçlamaktadır. Yeni Başlangıç, genç göçmenlerin ev sahibi ülkedeki sistemde gezinmelerine yardımcı olmak ve onları yeni kurulan işletmelerde desteklemek için yerel bilgiye, ağlara ve iş ve finans desteğine erişim sağlayacak. En iyi uygulama olarak tanımlanan üç boyutta destek sunacaktır: * Yetkinlikler ve beceriler bölümü - bireysel ve grup iş desteği, hukuki tavsiye vb. Yoluyla. * Sosyal sermayenin sağlanması - önderlik ve ağ oluşturma etkinlikleri yoluyla. * Somut ihtiyaçlar - uygun fiyatlı / ücretsiz çalışma alanına erişim ve daha geniş iş destek topluluğuna bağlantılar ve aynı zamanda finans hizmetlerine erişim yoluyla.

Kaynaklar: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461> www.freshstart4eu.com/#

Özellikle Genç Göçmenleri hedefleyen yukarıda ayrıntıları verilen Projelere ek olarak, genel olarak aşağıda ayrıntıları verilen Genç Girişimciler için geniş bir hizmet yelpazesi vardır: Start-Ups UK

The Prince's Trust 21 yaşındayken, The Prince's Trust planı kendiliğinden yaşlandı. Birleşik Krallık'ta mali yardım ve iş desteği sağlar (kendi planı olan İskoçya hariç) ve okulda mücadele eden, bakımda olan, uzun süredir işsiz olan veya çocuklarla başı dertte olan gençlere odaklanır. yasa.

Teklif edilen nakit, yılda %3'te 5.000 £ 'a kadar başlangıç kredisi şeklinde gelir ve anlaşmanın bir parçası olarak bir işletme danışmanından da yardım alırsınız. Başvurmak için, para kazanmak için bir iş planı hazırlamanızın beklendiği yerel bölge ofisinize başvurun. 18-30 yaşları arasındaki kişiler Business Programına başvurabilirler.

Shell LiveWIRE : 1982'den beri Shell LiveWIRE, yıl boyunca yardım ve tavsiye sunarak 16-30 yaşları arasındaki kişilerin Startup'ını teşvik etmeye yardımcı oluyor. İşletme yayınları ve eğitim paketleri, insanları yönetmekten pazarlamaya ve İK'ya kadar girişimcilerin bilmesi gereken tüm konuları kapsar.

Buna ek olarak, ülke çapında başlangıç konusunda bire bir tavsiyelerde bulunabilecek 100'den fazla koordinatör vardır. Shell LiveWire, kredi veya hibe sağlamamakla birlikte, girişimcilerin 10.000 sterlinlik ödül ve yılın genç iş adamı unvanı için yarıştığı bir ödül programı da yürütmektedir. www.shell-livewire.org

Büyük Küçük İşletme Girişimi BSBI'yi gözden kaçırmak kolaydır, ancak bu kar amacı gütmeyen ortaklık, Birleşik Krallık'taki küçük işletmelere HM Gümrük ve Vergi, Yurt İçi Gelir ve Patent Ofisi gibi çeşitli kaynaklardan iyi tavsiye, destek ve bilgi sunar.

Üyelik gerektirir, ancak bunu yaparak ücretsiz iş seminerlerine ve tavsiye günlerine, ücretsiz danışmaya, muhasebeyle ilgili yardıma ve pek çok konuda yardıma erişebilirsiniz. www.bsbi.co.uk

Business Link Muhtemelen Business Link'i tam olarak ne yaptığını veya sizin gibi genç girişimcilere nasıl yardımcı olduğunu bilmeden duymuşsunuzdur. Küçük işletmelerin amacını

savunmak için oluşturulan bir devlet kurumu olan Small Business Service tarafından yönetilen bu ulusal ajans ağı, başarıya giden yolda size yardımcı olacak tavsiyeler, bilgiler ve kaynaklar sunar.

Günümüzün başarılı girişimcilerinin birçoğu için bu, onların ilk uğrak noktasıydı ve aldığınız hizmetin maliyetine bir katkıda bulunmanız beklense de e-ticaretten ihracata kadar her türlü konuda uzman bilgisine erişebileceksiniz. www.businesslink.org

Ulusal Ticaret Sicili Yeni bir iş kurarken üstesinden gelmeniz gereken en önemli sorunlardan biri, girişiminiz için halihazırda kullanılmayan bir isim bulmak, onu kaydettirmek ve ilgili logolar, ticari markalar ve web siteleri.

Bu karmaşık bir süreçtir, ancak Ulusal Ticaret Sicili, her şeyi tek bir çatı altında sunabildiği ve yalnızca kayıt ücretinin kendisi için ücretlendirildiği için büyük bir yardımcı olabilir. Ayrıca, her türden Birleşik Krallık ve denizaşırı şirketi hızlı, verimli ve sorunsuz bir şekilde kurmanıza yardımcı olacaktır. www.anewbusiness.co.uk

Young Enterprise UK 1963'te kurulan Young Enterprise, her yıl 150.000'den fazla genç için bir dizi işletme eğitimi programı yürütmektedir.

Katılımcılar, Young Enterprise'in Birleşik Krallık'taki 2.000'den fazla işletmeyle olan ortaklığı aracılığıyla bir şirketi yönetme konusunda ilk elden deneyim kazanırlar. Organizasyon, gençlere iş dünyasına değerli bir giriş sağlayarak, erken yaşta girişimcilik becerilerini geliştirmeyi hedefliyor.

Genç Girişim programlarının çoğu okullarda yürütülmesine rağmen, kuruluşun ayrıca bir Yüksek Lisans Programı vardır ve gözetim kurumlarında 25 yaşın altındakiler için programlar yürütmektedir.

11.500 gönüllüden oluşan bir ordu tarafından yönetilen Young Enterprise, destek için iş dünyasına ve hükümete güveniyor. www.young-enterprise.org.uk

Launchpad Londra merkezli girişim grubu, gençlere ücretsiz destek ve danışmanlık sunuyor. Launchpad, gençlerin girişimci yeteneklerini keşfetmelerine ve geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlamakta ve ücretsiz atölye çalışmaları ve etkinlikler düzenlemektedir; buna ek olarak ücretsiz bire bir danışmanlık hizmetleri.

Zaten bir iş fikri olsun ya da olmasın, 14-30 yaş arası herkes kabul edilir. www.businesslaunchpad.org

YME Education ile ilgili en iyi uygulamalar hakkında uzman görüşleri

Denizaşırı göçmenler ve İskoç geri dönen göçmenler, İskoç göçmen olmayanlara kıyasla, aktif olarak bir iş kurmaya veya kendi işlerini yürütmeye çalışma olasılıklarının neredeyse iki katı. Bu aynı zamanda, erken aşamadaki girişimcilik faaliyetlerine katılma olasılığı %24 ve %67 daha yüksek olan İskoç ve RUK iç göçmenler için de geçerlidir.

Genel olarak, göç, iş fırsatlarını tespit etme ve yeni gelecek vaat eden Startup başlatma olasılığı daha yüksek olan yetenekli, hırslı bireylerle ilişkilidir. Bu nedenle, hükmün farklı olduğundan emin olmalısınız.

Göçmen girişimciler, farklı iş bağlamları, sınırlar ve ulusötesi kimlikler ve özellikler (Brinkerhoff 2016) dahil olmak üzere çok sayıda karmaşıklıkla karşı karşıya kalırken uluslararası sınırları aşabilir ve aynı zamanda uluslararasılaşma süreçleri yoluyla

kazandıkları girişimci kaynaklarını kullanabilir (Brinkerhoff 2009; Terjesen ve Elam 2009). Girişimciler, kaynak bağışlarının bir parçası olarak, sosyal ilişkilerin doğasına ve bunlardan nasıl yararlanılabileceğine atıfta bulunan sosyal sermayenin yanı sıra bireysel bağışlar olan özelliklere, becerilere, yeterliliklere ve eğitime atıfta bulunan beşeri sermayeyi kullanabilir. bireysel fayda için (Williams ve ark. 2017). İnsan sermayesi ve sosyal sermaye üreten ağlara erişim, göçmenler kadar yerli girişimciler için de önemlidir (Bagwell 2015).

Beşeri ve sosyal sermayenin temel yapıları, yalnızca yerli girişimciler üzerinde değil, aynı zamanda göç etmek zorunda kalanlar da dahil olmak üzere göçmen girişimciler için (Bagwell 2015) çok önemli bir etkiye sahip olacaktır. İnsan sermayesi, bireye ayrılmaz bir şekilde bağlı olan ve kişi üzerinde olumlu bir etkisi olan özelliklerden, becerilerden, yeterliliklerden, eğitimden vb. Oluşur (Becker 1975).

Genç bir göçmen girişimci olarak ihtiyacınız olan nitelikler olmalıdır

- Yaratıcılık becerileri: Yaratıcılık becerileri, olayları farklı görme ve boşlukların olduğu yerlerde çözümler sunma becerisidir. Yaratıcılık becerilerinizi geliştirmek için bilinçli olarak yeni bir şeyler deneyin. Başkalarının yapmayacağı bir şey yapın

- Yaparak öğrenmek: Kurallara uyararak yürümeyi öğrenemezsiniz. Yaparak ve düşerek öğrenirsiniz. " Richard Branson. Gerçek dünya deneyimi gibisi yoktur. İster yandan ister tam zamanlı bir işletme yönetin, iş planlaması, müzakere, satış ve pazarlama gibi becerilerinizi geliştirme fırsatı elde edersiniz.

- Azim inşa edin, anlamlı bir hedef veya meydan okuma oluşturun ve kendinize işi bırakma hakkı vermeyin

- Kendi şirketinizi yönetmek için temel finansmanı anlamak çok önemlidir

- İletişim becerileri

-Finans artırın

-Ağ becerileri

- Hazırlık ve Organizasyon Becerileri

- Dil becerileri

Göçmen girişimciler için iki aşamalı öğretim önerisi

1) yeni başlayanlar için bir iş kurmayı düşünen göçmenleri hedefleyen bir kurs ve

2) Aklında belirli bir fikri olanlar ve daha önce kendi işlerini yürütmekle ilgili deneyime sahip olanlar, ancak çeşitli nedenlerle şu anda girişimcilik içinde olmayanlar.

Yeni başlayanlar için iş eğitimi dört modülden oluşur. Başlangıç kursundaki her modül, sağlanan bilgiler ile gerçek hayatta uygulanması arasında bir denge sağlamak için yaklaşık dört hafta sürer. Dört modül şunlar olabilir: - iş ortamı (yerel / ulusal / Avrupa / uluslararası); - bir işin nasıl kurulacağı; - işin günlük işleyişi ve - büyüme stratejisi.

İkinci kurs, bir işletmeye sahip olan ancak onu daha da geliştirmek isteyen göçmenler için ileri bir kurs olmalıdır. İleri düzey kurs, başlangıç kursunun ilk ve son modülünü sunar, ancak katılımcılar diğer iki modülün oturumlarına gönüllü olarak katılabilir. İleri düzey kurs katılımcılarının iş taahhütleri göz önüne alındığında çok fazla müsait olmayabileceği gerçeği dikkate alınır, bu nedenle ileri düzey kurs modülleri her biri sekiz haftaya yayılmıştır.

Kapsayıcı konular, kişinin kişisel kaynaklarını (beceriler, bilgi veya tasarruflar gibi) en iyi şekilde nasıl harekete geçireceği ve çeşitli finansal yardım biçimleriyle ilgili bilgilerle birlikte finansal okuryazarlığı nasıl yükselteceği şeklindedir. Evde geliştirilecek pratik alıştırmaların ve ödevlerin kullanımı göz önüne alındığında, katılımcılar yönetim becerilerini kazanır ve geliştirir. Pratik alıştırmalar yoluyla, katılımcılara stresli durumlarla nasıl başa çıkacakları da öğretilmelidir .

KOBİ'ler, girişimci gölgesi veya çıracılık olmak üzere önemli bir rol oynayabilir: Girişimci adayları için çıracılık, genç göçmenleri girişimcilik için donanımlı hale getirmenin basit bir yöntemidir. Yeni göçmen işletmelerde çalışan birçok işçi, işlerini kendileri için iş kurmak için gerekli deneyim ve becerileri kazanmak için kullanır. İncelenen yerel araştırmalar, birçok işletmede kabul edilmeyen beşeri sermayenin altını çizdi. İşçiler, genellikle küçük bir işletmeyi yönetmeye yardımcı olma konusundaki somut deneyimlerle resmi niteliklerini artırıyorlardı. Birçoğunun amacı, gerekli becerileri, deneyimi ve kaynakları elde ettikten sonra kendi başlarına ortaya çıkmaktı.

İş ağları da iyi bir eğitimci olabilir: Göçmen kurumsal ağlarını kamu ve özel iş destek programları ile entegre etmek. Göçmen girişimciler, diğer göçmenlerin ve etnik azınlıkların ağlarıyla ilişki kurarlar, bu ağlar, İskoç girişimcilik ekosisteminde bulunan ve kamu tarafından finanse edilen destekle iyi bütünleşmiş değildir. Dahası, göçmen girişimcilerin de mevcut girişim desteğinden habersiz oldukları veya olumsuz geçmiş deneyimlere veya talihsiz yanlış algılamalara dayalı kuşkular nedeniyle bu desteğe başvurma konusunda isteksiz oldukları görülmüştür. Bu nedenle, erken aşama girişimcilik canlılığı yerleşik işletmelerde bitmez ve ihracat potansiyeli optimize edilmez.

Dahil ettiğimiz genç göçmen girişimcileri eğitirsek önemlidir:

- Azınlık etnik ve genç göçmenlerle mevcut deneyim
- Sığınmacı ve mülteci öğrencilerin olumlu imajlarını teşvik etmek
- Başarılı entegrasyon için net göstergeler oluşturmak

- Bir kapsayıcılık ahlakı ve çeşitliliğin kutlanması

Girişimcilik 2020 Eylem Planı ve Girişimcilik Eğitimi:

Eğitimciler için Kılavuz, anahtar yeterliliklerin sağlanmasını ve değerlendirilmesini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. temel beceriler ve çapraz beceriler, özellikle girişimcilik, diller ve dijital beceriler.

Eğitim (dört) modüle bölünmelidir.

1) İlk modülde, katılımcılar genel olarak, ev sahibi ülkede ve her sektördeki iş ortamı hakkında kanunlar, yönetmelikler, lisans gereksinimleri, iş görgü kuralları veya çeşitli kültürler arasındaki diğer farklılıklar gibi giriş bilgileri alırlar.

2) İkinci bölüm, bir iş kurmak için uygulanabilir bir iş fikri geliştirmeye odaklanmalıdır, bu, belirli iş sektörleri (katılımcılar ile ilgili olanlar) hakkında daha pratik bilgiler gerektirir, bir işletme açmak için gereken gerekliliklerin üzerinden geçer (lisanslar, izinler, tescil), gerekli finansman, pazarlama vb.

3) Üçüncü modül, vergilendirme, rafların yeniden stoklanması (uygunsa), malzeme satın alma, kasayı kapatma, sağlık ve güvenlik düzenlemeleri ve diğerleri gibi bir işletmenin günlük işleyişi etrafında döner.

4) Son bölüm, ek becerilerin (kapsamlı reklam stratejileri gibi) ve büyüme stratejilerinin geliştirilmesi dahil olmak üzere işi daha da geliştirmeye odaklanır.

Hollanda

Diğer birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi, Hollanda'da girişimcilik becerileri öğretimi söz konusu olduğunda ulusal eğitim stratejisi yoktur. Bu şaşırtıcı olabilir, çünkü Hollandalılar araştırma ve geliştirme, yenilikçilik ve girişimci ruhlarıyla ünlüdür. Görünüşe göre bu girişimci ruh, Hollanda kültürüne çoktan yerleşmiş durumda. Hollanda'da bir iş kurmak için karşılanması gereken gereksinimler Kamer van Koophandel (Ticaret Odaları), Hollanda Girişimcilik Merkezleri (DutchCE) gibi özel ajanslar ve istihdamla ilgili (işsiz) yeni başlayanlar için destek sistemleri tarafından desteklenmektedir. Hollanda İşe Yardım sistemine bağlı (Werkplein (Work Plaza), UWV (Sosyal Güvenlik İş Merkezleri) ve belediyeler (yardım sağlayıcı, ayrıca bir 'One-adam-iş' kurmak için) gibi sağlayıcılar aracılığıyla. (kaynak : [http://transnationalbusinessgroups.eu/tbg/wp-content/uploads/2016/11/English-O2-A1-Dutch- Education-and-Entrepreneurship.pdf](http://transnationalbusinessgroups.eu/tbg/wp-content/uploads/2016/11/English-O2-A1-Dutch-Education-and-Entrepreneurship.pdf))

Girişimcilik Modülü

Son yıllarda Hollanda hükümeti, girişimciliğin eğitime kazandırılmasına yardımcı olmak için işveren ve çalışan örgütleriyle birlikte çeşitli Startup geliştirdi. Bu Startup'dan biri, üst orta mesleki eğitimde Sertifika almaya uygun Girişimcilik Modülü idi. Girişim, 2011-2013 Hollanda Ulusal Eylem Planının bir parçasıydı ve operasyonun ilk üç yılına dayanıyordu. Mesleki Eğitim, Öğretim ve Ticaret Sektörü için İşgücü Piyasası Uzmanlık Merkezi (KCH) modülü paydaşlarla

birlikte geliştirdi. Modül, öğrencilerin serbest meslek sahibi veya serbest meslek sahibi olmalarını sağlamaya odaklanır ve girişimci bir zihniyet geliştirir.

Sertifikasyon için uygun Girişimcilik Modülünün hedefleri, tüm sektörlerdeki Mesleki Eğitim ve Öğretim öğrencilerini (dolayısıyla Mesleki Eğitim ve Öğretim göçmen öğrencileri) kendi hesabına çalışmak için gerekli yeterlilikleri kazanmada ve daha istihdam edilebilir hale gelmek için girişimci bir zihniyet geliştirmede desteklemektir. Girişimcilik Modülü, üst orta mesleki eğitim veren eğitim kurumlarında verilmektedir.

Modül, bireysel sorumluluk, yenilikçi yetenekler, etkili çalışma, sosyal beceriler ve ticari zihniyet gibi özellikleri ortaya çıkaran yedi yetkinliğin geliştirilmesini destekler. Girişimcilik Modülü yedi iş sürecinden oluşur. Bu süreçler, bağımsız bir girişimcinin - genellikle personeli olmayan - işini kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duyacağı temel girişimcilik paketini tanımlar. İlk üç iş süreci, bir iş planı taslağı hazırlamak ve girişimcinin işi fiilen başlatmak için ilk adımları ile ilgilidir. Süreçlerin geri kalanı, başladıktan sonra işi sürdürmek ve geliştirmekle ilgilidir. Girişimcilik Modülü aşağıdaki süreçleri kapsar:

- İşletmenin gelecekte nasıl görüneceğini belirlemek
- İşletmenin şeklini şekillendirmek
- Bir iş kurmanın mali yönlerini düzenlemek
- İşletmenin mali durumunu izlemek

İşletmeyi konumlandırma ve / veya yenilik yapma

- İşletme için ürün ve / veya hizmet satın alır
- Sipariş / müşteri edinme, teklif hazırlama ve / veya görüşmeler yapma Bu süreçler sırasında, girişimcinin işi 'kavraması' hayati önem taşır: rakamları kontrol etmek, alıcılar ve müşterilerle iletişimde kalmak ve her zaman nasıl yapılacağını düşünmek işi geliştirmek.

Kaynak: Hollandaca olarak daha fazla bilgi: Web sitesi: <http://www.ce-ondernemerschap.nl/docenten/ce-ondernemerschap-international/toolkit-en>

Pilot Eigen Baas (Kendi Patronu)

Rotterdam, Qredits Microfinance ve Vluchtelingenwerk ile pilot "Eigen Baas" Migrantenschool'da iş birliğı yapıyor. Temel amaç, girişimcilik geçmişine sahip göçmenleri - sadece statü sahiplerini değil - Hollanda'da kendi işlerini kurmaya teşvik etmektir. "EigenBaas" Göçmen Programı'nın yardımıyla, eğitim sırasında tam olarak iyi bir iş planının neyi gerektirdiğini öğrenirler ve nihayetinde bankalar, koçlar, girişimciler ve Qredits Microfinance Netherlands için iş fikirlerini ortaya koyarlar. Ayrıca program, pazar araştırması, güç-zayıflık analizi, sosyal medya ve finansmanın etkin kullanımına vurgu yapıyor.

Sınır Tanımayan Startup'lar

Sınır tanımayan Startup'lar, en hırslı mülteci ve göçmen girişimcileri işlerini büyütmek için kaynaklarla birleştirirken, yatırımcılara yıkıcı potansiyele sahip radar altı Startuplar'a giriş noktası sağlar. Sınır tanımayan Startup'lar, işlerini kurmaları için göçmen ve mülteci girişimcilere destek, eğitim ve bağlantılar sunar.

Göçmen A.Ş.

Misyonu, bir şirket kurma ve gerçekleştirme konusunda girişimci bir hırsla statü sahiplerini desteklemektir. Migrant INC, Hollanda toplumuna girişimci olarak katılmak ve katkıda bulunmak isteyenlere izin vererek statü sahiplerinin bağımsızlığına katkıda bulunur. Bu şekilde Migrant INC, olumlu bir mülteci imajına katkıda bulunmak istiyor.

Yürütme Süreci

Adım 1 (İş fikri)

Migrant INC, adaylarını Lahey belediyesi, VluchtelingenWerk Nederland dahil olmak üzere, etkinlikler aracılığıyla ve kendi ağından işe alıyor. Adayların bir iş kurma fikri ve hırsı vardır.

Adım 2 (Görüşme ve 1. seçim)

Migrant INC, bir giriş görüşmesi için anlaşmalar yapar. Adayların seçimi bir puan sistemine dayanmaktadır. Tüm adaylar Lahey belediyesi ile koordine edilmektedir.

Adım 3 (Eğitim, 2. seçim)

Adaylar İş Modeli Kanvası Eğitimi için davet edilir. Bu eğitimden sonra, diğerlerinin yanı sıra, girişimcilik özelliklerine ve motivasyonuna dayanan 2. bir seçim yapılır. Seçilen adaylar önderlerle bağlantılıdır. Önderlere ayrıca eğitim (giriş ve kültürler arası) sunulmaktadır.

Adım 4 (Kendi patronu)

Eğitim programı Eigen Baas, Qredits tarafından geliştirilen ve Migrant INC tarafından statü sahiplerine uygun hale getirilen 10 haftalık bir eğitim kursu. Eğitim Hollandaca olarak verilmektedir (İngilizce olarak çevrimiçi bir olasılıkla).

Adım 5 (İş planı)

İş planının yazımı, mevzuata, pazar araştırmasına, iş alanına, finansman seçeneklerine, vergi ve idareye, yasal yapıya vb. Dikkat edilerek önderler tarafından denetlenir.

Adım 6 (Olası Borç Verenler)

Yatırım planlamasında aday girişimcilerin Migrant INC tarafından çeşitli finansman kaynaklarına ve hükümlere (BBZ, Crowdfunding, equity, Fonds1818 vb. Dahil) dikkat ederek desteklenmesi.

Adım 7 (Kendi şirketinizi kurmak)

Destek ve rehberliğin devamı ve faaliyetlerin optimizasyonu için dikkat.

DELITELABS

Amsterdam'daki DELITELABS adında bir başlangıç öncesi okul, Hollanda'daki mülteciler için bir program başlattı. Bu, türünün ilk örneği ve şu anda bir grup mülteciye kendi işlerini açma becerilerini öğretmek için girişimci öğretim görevlilerini kamu hayrına iş yapanlar olarak işe almak istiyor. DELITELABS, eğitim eğitimi, önderlik ve gelecek vaat eden başlangıçları kuluçka yoluyla mültecilere, yerlilere ve yeni göçmenlere girişimcilik desteği sağlayan kar amacı gütmeyen bir kuruluştur.

Programlar hakkında bazı uzman yorumları:

Statü sahibinin yardımdan kurtulmak için rotasında karşılaştığı engelleri yıkmak için çok az şey oluyor. Ek olarak, çoğu durumda statü sahiplerinden gelen talep ile girişimciliğini destekleyen arz arasında bir uyumsuzluk vardır.

Başarı faktörlerini organize etmek zordur. Özelleştirme gereklidir. Ayrıntılı iş planlarına daha az vurgu yaparak ve işleri hemen yapmaya daha fazla vurgu yaparak Startup'ı desteklemek - "yalın Startup" denilen - girişimcilerin enerjisine ve motivasyonlarına daha iyi uyum sağlar. Bu, genellikle statü sahibinin bireysel sorularına ve ihtiyaçlarına daha az odaklanan oldukça iyi tanımlanmış bir programın olduğu belediyeler tarafından sunulan katılım programları için daha az geçerlidir. Bu nedenle, belediyeler ve yalın Startup arasında daha fazla iş birliği varsa gerçek kar elde edilebilir; iyi maçlara böyle geliyorlar.

İstekli destekçilerden ve bir veya daha fazla sponsordan oluşan farklı bir ağ, başarıyı ilan etmede neredeyse her zaman çok önemlidir. Örneğin, statü sahibi birkaç şirket, başlangıç sermayeleri için Hollandalı bir tanıdıktan alınan bir krediye bağımlıydı. Bu ağ genişletmeye odaklanmak bu nedenle büyük önem taşıyor. Ayrıca, belediyelerin yardıma dayalı olarak kendi işlerini kuran mültecilerle daha esnek bir şekilde ilgilenmeleri girişimcilere yardımcı olacaktır. Yarı zamanlı girişimcilik veya küçük bir hediye gibi ezber bozan finansal çözümler, başlangıç aşamasında büyük bir fark yaratabilir. '

Engellerin olası nedenleri ve statü sahiplerinden gelen talep ile girişimcilik destek yönündeki arz arasındaki uyumsuzluk hakkında bazı araştırma bulguları aşağıda listelenmiştir.

- Desteğe aşinalık bir engel oluşturmaz.
- Araştırma, destek girişimlerinin girişimci statü sahipleri ile yeterince bilindiğini göstermektedir. Aynı finansman seçenekleri için de geçerlidir. Başarı faktörlerini organize etmek zordur

- Başarı öyküleri "girişimcilik becerilerinden" açıklanır; motivasyon, deneyim, karakter, yetenek ve yeterliliklerin bir kombinasyonu. Bu, başarıyı öngörülebilir ve genel bir yaklaşımın uygulanmasını zorlaştırır.

- Bir ağ ve bir veya daha fazla sponsor oluşturmak çok önemlidir

- Başarıyı ilan etmedeki ortak nokta, yeni başlayan girişimciye rehberlik eden bir ağın "girişimcilik becerilerine" sahip olmanın yanı sıra. Bu ağ içinde bir veya birkaç sponsorun olması, başarının önemli bir açıklamasını sağlar. Ağ oluşturmaya veya genişletmeye katkıda bulunan tüm Startup, bu nedenle kendi değerine sahiptir.

- Özelleştirme gereklidir, ancak çoğu zaman eksik

- İş ihtiyacı olan statü sahiplerinin hedef grubu heterojendir. Bu nedenle girişimci olma istekleri de her zaman farklıdır ve desteğin çok çeşitli olması

gerekir. Bu çeşitli hedef grup, bu nedenle, statü sahibinin ihtiyaçlarının ve olanaklarının merkezi olduğu girişimciliğe yönelik destekte özelleştirme ve esneklik gerektirir.

- Çoğu girişimin özelleştirmenin önemli olduğunu göstermesine rağmen, desteğin büyük bir kısmı genel veya sınıf karakterine sahiptir. Bu birtakım dezavantajları beraberinde getirir, yani desteğin çok az pratik kullanımı vardır veya belirli bir girişimciyle ilgili konular etkilenmez.

- Bir avantaj, statü sahibinin, genellikle bir şirketin başarısı için hayati önem taşıyan bir ağ kurması, Hollanda sistemi ve yönetmeliklerini öğrenmesi ve Hollandacasını geliştirmesidir.

- Arz ve talep arasındaki eşleşme genellikle arz odaklıdır

- Genel olarak, başlatıcının teklifi varsayılır; bunda bir inisiyatif başlatmak için gereken belirli sayıda katılımcı var. Her girişimin kendi kabul kriterleri vardır. Yeni başlayan girişimci sorusu, kime rehberlik edeceklerine yön vermez.

- Destek aralığında tutarlılık yoktur. Hedef kitle kadar çeşitli, hedef kitleye yönelik destek aralığı. Destek teklifinin finanse edilme şekli nedeniyle, kendi benzersiz yaklaşımlarına daha karlı bir şekilde odaklanır ve başarı hikayelerine sahip olmak gerekir. Bu, Startup arasındaki iş birliğini engellerken, bunlar genellikle birbirlerini iyi tamamlayabilir. 'Düzenli' girişimcilik platformlarından gelen Startup de iş dünyasının sponsorlarına ihtiyaç duyulduğunda hoş karşılanabilir. Ancak, bu platformlardan çok az girişim var.

- Belediyelerin net bir yaklaşımı ve hedef kitle yaklaşımı yoktur. Neredeyse tüm durumlarda, belediye yardımdan yeni bir şirketin kurulmasında (değerlendirme aşaması) ve seçim aşamasında) kilit bir role sahiptir¹⁹.

- Belediyeler, statü sahipleri için, sosyal yardım pozisyonlarından statü sahiplerine yönelik farklı destek seçenekleri için bir ilk temas noktası ve temel bektir. Bir belediyenin kapı bekçisi rolünü yerine getirme şekli, statü sahibinin bir girişimci olarak başarı şansı üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.

- Bu, statü sahibinin konumuna, desteğe erişip erişemeyeceği ve ne kadar kolay erişebileceği ve bunu hangi destekleyeceğine bağlıdır. Ayrıca bir belediye, Bbz'den diğerine göre oldukça 'daha uygundur'. Bununla birlikte, genel olarak, Bbz'nin uygulanması karmaşıktır.

- Girişimci Startup hırsla daha uyumludur ve girişimcileri yönlendirir

- Yalın Startup, yeni girişimcilerin enerjisine ve güdüsüne, daha sonra katılım süreçlerine daha iyi uyum sağlar. Pek çok girişim, belediyeyi statü sahibinin girişimciliği için bir abluka olarak görüyor çünkü sürecin tamamlanmasından sonra, belediye tarafından bir Bbz yönetmeliğine kabul edilmek için bir iş planının onaylanması gerekiyor. Statü sahipleri için, belediyenin sistem

dünyasına uygulanır, karmaşıktır ve girişimci olarak başlama arzusundan rahatsızdır. Başlangıç noktasındaki bu farklılık nedeniyle, Startup ve belediyeler arasındaki iletişim bazen biz olurlar - iyi bir iş birliğinin önüne geçebilirler.

YME Education ile ilgili en iyi uygulamalar hakkında uzman görüşleri

Bir bakışta öneriler:

- İyi bir eşleşme yapmak için alım miktarına daha fazla dikkat edin
- Bilgi paylaşımı
- Startup'ı belirleyin
- Belediye ve Startup arasında daha iyi iş birliğine yatırım yapın
- Girişimci statü sahiplerini desteklemek için bir zincir yaklaşımı düzenleyin
- Hazır (finansal) kullanıma hazır çözümler üzerinde çalışın

Başarı için (im) göçmen avantajı var mı? Aşağıdakiler, Hollanda'daki uzmanlardan ve başarılı göçmen girişimcilerden alınmıştır:

1. Başarıya olan açıklıkla birlikte esneklik ve ustalık zihniyetini geliştirin.

Göçmen girişimci Safi bana "Hepsi kafamızda! Gümüş tabakta bize hiçbir şeyin verilmeyeceğini anlıyoruz. Her bir galibiyet ter ve gözyaşı gerektirir. " Bu zihniyet, geldikleri ortamların bir sonucudur. Büyüdüğü çevrenin kendini koruma arzusunu yaratmasına ve başarı açlığını beslemesine yardımcı olduğuna inanıyor.

2. Bir destek sistemine sahip olun ve bundan yararlanın.

Kimsenin tek başına başarılı olamayacağı fikri özellikle göçmenler için geçerli. Görüştüğümüz göçmen girişimci yöneticiler, başarılarına katkıda bulunan ebeveynlerin, toplumun ve hatta ortak çıkarları olan arkadaşların rolünü gösterdiler. Ebeveynlerin varlığı ve etkisi, başarıya katkıda

bulunabilecek tek destek sistemi türü değildir. Chavlovky, üniversitede Çek Cumhuriyeti'nden iki başka nakil bulduğu için şanslıydı. Kendi işlerini kurmaları için onları cesaretlendiren bilgi tutkusu ve girişimci ruhu paylaştılar. Chavlovky, "Güvenecek ağlar olmadan ortaklarım ve ben kendi ağıımızı sıfırdan inşa ettik. Bu bizi ilişkilerimizde seçici olmaya ve ne pahasına olursa olsun itibarımızı korumaya sevk etti. "

3. Bilgi için bir tutku geliştirin.

Chavlovky, tüm bu başarılı göçmenlerin ifade ettiği duyguyu yakaladı: "Tüm maddi varlıklarımızı terk etsek de kimse ebeveynlerimin eğitimini ve bilgi tutkusunu elimizden alamazdı."

Safi, büyük bir eğitimin hem kendisi hem de ailesi için en iyi fırsatı sağladığını anladığı için İran'dan Hollanda'ya geldi. Bir üniversite diplomasının azalan değeri hakkında çok şey yazıldı. Sonunda, konuştuğumuz başarılı bireylerin her biri, eğitimsel kazanımı, başarılı bireyler tarafından somutlaştırılan daha geniş bilgi tutkusunun bir temsili olarak görür.

Bartosz bunu şöyle özetlemiştir: "Eğitimin sonu yok. Kitap okumak, sınavı geçmek ve eğitimle bitirmek değil. Doğduğunuz andan öldüğünüz ana kadar yaşamın tamamı bir öğrenme sürecidir. "

4. Sorunları daha derin bir düzeyde görün ve anlayın. Bunları çözmenize izin veren bir şirket bulun veya kurun.

Yeni fikirler üretmek, daha önce görülmemiş sorunları tanımak ve benzersiz çözümlerle zorlukların üstesinden gelmek, yaratıcılığın sorunları daha derin bir düzeyde görmesini ve anlamasını gerektirir. Bir sömestr bile yurtdışında eğitim almanın üniversite öğrencilerinde yaratıcılığı artırdığı görülmüştür. Tamamen yeni bir kültüre uyum sağlamanın ve içinde yaşamının faydalarını hayal edin?

5. Değişimin peşinde.

Yeni bir ülkeye göç etmeyi seçmek bilinçli bir değişim arayışıdır. Birçoğu için bu bir hayatta kalma meselesi olabilir. Safi'ye göre "Korku büyük bir motivasyon kaynağıdır": "Göçmenler neden kaçtıklarını biliyorlar ve bu da onları yeni hayatlarının eski koşullarını yansıtmadığından emin olmaya sevk ediyor."

Yeni bir ülkeye girdikten sonra, göçmen hayatının her yönü değişmeye devam ediyor ve onları daha açık fikirli ve uyarlanabilir olmaya zorluyor.

Chavlovky, "Göçmenler yeni bir kültüre ve yaşam tarzına uyum sağlamak için inanılmaz derecede sıkı çalışmaları gerekiyor" diye açıklıyor Chavlovky "Dil, kültürel ve toplumsal engeller nedeniyle çoğu zaman ana vatandaşı olan meslektaşlarından daha çok çalışmak ve daha fazlasını öğrenmek zorunda kalıyorlar. Bir göçmen, bir fırsat gördüğünde iyi bir fırsatı bilir; ilk etapta buraya böyle geldiler. "

Romanya

Kanuna göre göçmenler bir işletmenin yöneticisi olabilir, bir eğitim programını takip edebilir, istihdam edilebilir (mavi kart aldıktan sonra), gönüllü olarak çalışabilir veya uzun süreli tıbbi tedavi alabilirler.

Kanuna göre (44/2004 sayılı Hükümet Kararnamesi), Romanya'da bir tür koruma elde eden göçmenlerin sosyal entegrasyonu, sosyal marjinalleşmeyi ve Romanya toplumunun koşullarına uyumu önlemeyi amaçlamaktadır. Entegrasyon sürecine dahil olan diğer hükümet organlarına ek olarak, Göçmenlik Genel Müfettişliği (İçişleri Bakanlığı bünyesinde) doğrudan göçmenlerle ilgilenir.

Romanya'da bir tür koruma elde etmiş olan göçmenleri entegre etme politikasının genel amacı, kendilerine destek olmalarına, devlet yardımlarından veya sivil toplum kuruluşlarından bağımsız olmalarına ve ekonomik, sosyal ve kültürel hayata aktif olarak katılmalarına yardımcı olmaktır [<http://igi.mai.gov.ro/ro/content/programul-de-integrare>].

Entegrasyon programı şunları sunabilir:

- Konaklama, talep üzerine, entegrasyon programına kaydolduğunuz süre boyunca (12 aya kadar) IGI merkezleri. Bu hizmetten yararlanmak için, kamu hizmetlerinin maliyetini temsil eden aylık bir katkı payı ödemeniz gerekecektir. Savunmasız kişiler, 44/2004 tarihli Hükümet Kararnamesi'ne göre kamu hizmetlerinin ödenmesinden muaf tutulmaktadır.
- Entegrasyon programına kaydolduğunuz dönemde (12 aya kadar) Romence dil kursları;
- Kültürel konaklama oturumları;
- İki aylık bir süre boyunca sığınmacılar için maddi yardıma eşit bir miktar sağlamak;
- Romanya'da sahip olduğunuz haklara erişimi içeren sosyal danışmanlık: çalışma hakkı, barınma hakkı, sağlık ve sosyal bakım hakkı, sosyal güvenlik, eğitim hakkı.
- Danışmanlık ve psikolojik destek;
- Okul müfettişlerinin desteğiyle düzenlenen Romence dil kursları;
- Bu faaliyetlerde, entegrasyon programında ve belirli bireysel entegrasyon planında yer almak şartıyla 12 aya kadar 540 ley / kişi tutarında maddi yardım ödeneği.
- Programı tamamladıktan sonra, bir yıllık bir süre için konaklama masraflarının% 50'sini ödeyerek, merkez dışındaki konaklama masraflarını karşılamak için mali destek başvurusunda bulunabilirsiniz. Görüldüğü gibi, hükümet entegrasyon programı, göçmen entegrasyonunun temel yönlerini ele alıyor, ancak kariyer gelişimi veya iş geliştirme gibi konulara odaklanmıyor.

Uluslararası Göç Örgütü'nün (Romanya Bürosu) çeşitli programları vardır, örneğin [<https://oim.ro/en/what-we-do/programs>]:

- ADMin4ALL - Avrupa'da Savunmasız Göçmenlerin Sosyal İçermesini Destekleme, yerel yönetimlerin savunmasız göçmenlerin sosyal ve ekonomik entegrasyonu için sürdürülebilir stratejiler geliştirme kapasitesini artırmayı amaçlayan bir girişimdir.
- REACT_RO - Romanya'daki göçmen oryantasyonu ve Romence dil kursları için eğitim kaynakları
- LINK-IT - AB'ye yeniden yerleştirilen mülteciler için sosyo-ekonomik entegrasyonu kolaylaştırmak için kalkış öncesi ve varış sonrası desteği birbirine bağlama
- STARRT - Türkiye'den Yeniden Yerleştirilen Mültecilere Yönelik Transfer ve Yardım Hizmetleri Generația Tânără Romania (Genç Nesil Romanya), mültecilerin sorunları da dahil olmak üzere birçok yönde faaliyet gösteren bir STK'dır. Organizasyon, UNHCR ile ortak olmuştur

2005 yılından bu yana Timișoara'nın göçmenler için Acil Transit Merkezi'nde yer aldı.
[<http://www.generatietanara.ro>]

ARCA'nın (Romanya Mülteciler ve Göçmenler Forumu) misyonu, Romanya'daki mülteci, göçmen veya ülkesine geri dönen herkesin potansiyelinin gerçekleştirilmesini desteklemek ve Romanya toplumuna entegrasyonunu kolaylaştırmaktır. Bu kuruluş göçmenler için farklı hizmetler sunmaktadır (izleme, istihdam için yardım, menşe ülkeden bilgi yönetimi vb.). Kuruluşun aşağıdaki gibi

birkaç projesi var: Romanya'daki üçüncü ülke vatandaşlarının imajını teşvik etmek ve Romanya toplumuna entegrasyonları için etkili çözümler (bu proje Romen dili ve mesleki becerilerin öğretilmesi faaliyetlerini içermektedir). [<http://www.arca.org.ro>]

Ulusal Mülteciler Konseyi, mülteciler için aşağıdakiler gibi çeşitli hizmetler sunan bir STK'dır: yasal yardım (mahkeme tarafından menşe ülkeye geri dönmeye zorlananlar dahil), entegrasyonun kolaylaştırılması vb. Bu kuruluş [<http://www.cnrr.ro>] gibi programlara sahiptir:

- Romanya'daki Mültecilerin Entegrasyonu (uluslararası koruma yararlanıcılarını Romanya toplumuna entegre olma yolunda desteklemek);
- Yetkililer için Eğitim (yetkililerin sığınma başvurularının değerlendirilmesine ilişkin ulusal ve Avrupa mevzuatına dayalı olarak ulusal düzeyde üniter uygulamalar geliştirerek iltica konularını yönetme kapasitesinin güçlendirilmesi yoluyla). Cizvit Mülteci Servisi'nin Romanya'da aktif bir şubesi vardır. Kuruluşun hizmetleri: savunuculuk; Danışmanlık; kültürel etkinlikler; lobi; bağışların sağlanması; halkla ilişkiler / kampanyalar; Araştırma; seminerler / çalışma yerleri; duyarlılık; sosyal yardım ve eğitim. Romanya'daki tüm konaklama merkezlerinde mevcuttur [<https://jrsromania.org>].

Romanya'dan Evrensel Kiliseler Birliği (AIDROM), Romanya'daki göçmenlere sosyal danışmanlık, malzeme yardımı, tıbbi hizmetler, konaklama, Rumence öğretimi ve kültürel değişim yoluyla yardım ediyor. AIDROM'un [www.aidrom.ro] gibi göçmenlerle ilgili projeleri vardır:

- Adil Rehberlik (dezavantajlı kişilerin - düşük vasıflı, göçmenler, etnik azınlıklar, uzun süreli işsizler vs. - eğitim, öğretim ve çeşitlilik konularını ele alan daha müşteri odaklı rehberlik ve danışmanlık yoluyla sunulan işgücü piyasasına daha iyi entegrasyonu);

- Romanya'daki sığınmacılar için yardım ve kolaylıklar; Sığınmacıların yaşam seviyelerinin iyileştirilmesi ve hesap verebilirlik modeli. Romanya'dan veya Romanya'da bulunan farklı kuruluşlar tarafından yürütülen hizmetlerin, projelerin ve programların kapsamlı bir şekilde analiz edilmesinden sonra, Romanya'da genel olarak genç göçmenlere veya göçmenlere yönelik herhangi bir girişimcilik eğitimi olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu bulgu, YME projesinin sonuçlarının Romanya'da memnuniyetle karşılandığını ve oldukça yardımcı olacağını doğruluyor.

İtalya

Start-up

İtalya, şimdiye kadar 400 göçmen şirketin yeni şirketler kurmasına eşlik eden “start-up” adlı bir proje yarattı. Bu proje, göçmenlere bir şirket kurmanın ilk adımlarında yardımcı olur, ancak sağlanan hizmet göçmenin yaşadığı bölgeye bağlıdır ve genellikle bilinir veya mevcuttur.

Ulusal Göçmen Girişimcilik Ödülü

Dahil olmayı teşvik etmek ve toplumun geri kalanının İtalya'daki başarılı göçmen deneyimlerini öğrenmesini sağlamak için MoneyGram uluslararası para transferi derneği 2009 yılında Ulusal Göçmen Girişimcilik Ödülü'nü yarattı. Etkinlik, göçmen girişimciliğini teşvik etmek ve ülkeye göçmenlerin ülkedeki başarılı deneyimlerini göstermek için oluşturuldu; ödülün yaratıcıları her yıl tüm İtalya'da girişimcilik ruhunu, risk alma cesaretini ve iyi liderliği gösteren göçmen girişimciyi seçiyor. Ödül 3 kategoride veriliyor: Kurumsal büyüme, Yenilik ve Genç Göçmen Girişimcilik. Etkinlik, İtalya'da giderek daha fazla rıza kazanan yeni milliyetçi inançlar da göz önünde bulundurularak, katılım yolunu desteklemek amacıyla İtalyan Hükümeti tarafından da destekleniyor. Çeşitli milletlerden insanlar ödüllendirildi: Farklı ekonomik sektörlerde (ticaret, hizmetler vb.) Arnavutça, Romence, Afrika, Çin vb. Katılımcılar, çok kültürlü bir toplumun yaratılması için iş birliği yaparak faaliyetlerini, amaçlarını ve geçmişlerini sunma fırsatına sahiptir. Göçmenler İtalyan toplumu için önemli bir kaynaktır ve bu ödül, bugün dünyadaki tüm toplumları karakterize eden bu konudaki ortak düşünciyi aydınlatarak tam olarak bunu göstermek istiyor .

Türkiye

MIGRAPRENEURS Projesi

Proje Referans Numarası ile: 2016-1-UK01-KA202-024286 MIGRAPRENEURS “Avrupa'da Yüksek Nitelikli Göçmenler için Girişimci ve Girişimci Zihniyet Geliştirme”, Eylül 2016 - Ağustos 2019 çalışma süreli bir Erasmus + Stratejik Ortaklıklar Projesidir. Türkiye ortaktır. İnsan Sermayesi, bölgelerin ve ülkelerin yenilikçi performansının temel belirleyicisidir. Araştırmalar, vasıflı bireylerin göç davranışından gelen insan sermayesinin, ev sahibi ülkelerdeki Yeniliğin önemli bir belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur. (SERC, 2011). Bununla birlikte, beceri uyumsuzluğu işsizliğe katkıda bulunabilir ve üretkenliği ve rekabeti azaltabilir. Beceri eksikliği veya beceri boşlukları gibi çeşitli biçimlerde ortaya çıkar, ancak aynı zamanda bir bireyin niteliklerinin, bilgisinin ve becerilerinin işinin gereklerini aştığı durumlar için de geçerlidir. Avrupa'daki göçmen işçilerin, eğitim seviyelerinin yaptıkları işten daha yüksek olduğu yerlerde aşırı vasıf yaşama olasılığı daha yüksektir. Bu projenin amacı, yüksek vasıflı göçmenlerin, göçmenler için girişimci / girişimci bir zihniyet geliştirerek ortak ülkelere getirdiği becerileri kullanmak için tasarlanmıştır.

İşgücü Piyasasında Suriyeliler

Resmi iş fırsatlarına erişimi kolaylaştıran yasal değişikliklere rağmen, kayıt dışı pazar hem Suriyeliler hem de işverenler için daha cazip olmaya devam ediyor. Suriyelilere verilen çalışma izni sayısı, büyük zayıflıklar ve teşvik eksikliği nedeniyle beklenmedik bir şekilde düşük.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu), mesleki beceri eğitiminde uzmanlaşmış bir başka kamu eğitim sağlayıcısıdır. İŞKUR, yasal sorumluluklarından biri olarak işverenlerin nitelikli personel ihtiyaçlarını yıllık değerlendirmelerle anlamaya çalışmakta ve sözleşmeli eğitim sağlayıcıları aracılığıyla özel sektörün talep ettiği becerilere yönelik kurslar açmaya çalışmaktadır. Bu kurslar, İŞKUR kaydı olan Suriyelilere de açıktır. İŞKUR kursları ücretsiz olarak sunulmaktadır ve Suriyeliler bu kurslara ilçe şubeleri aracılığıyla kayıt yaptırabilmektedir. Bu kurslara katılanlar ayrıca 25 TL tutarında bir yevmiye alırlar. Bu kursların yanı sıra İŞKUR, işverenlerle ortaklaşa iş başında eğitim fırsatları sunmaktadır. Bu süre içerisinde katılımcıların maaşlarının yarısı İŞKUR tarafından ödenmekte ve işveren adaydan memnun ise istihdam devam etmektedir.

KOSGEB: Girişimcilik konusu olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Organizasyonu için KOSGEB, Uygulamalı Girişimcilik programı tarafından tanınmış bir eğitim sağlayıcısıdır. Bu eğitim, KOBİ'ler için devlet desteği almak için bir zorunluluktur. Üniversitelerin Hayat Boyu Öğrenme Merkezleri gibi anlaşmalı eğitim sağlayıcıları aracılığıyla sunulan bu ücretsiz eğitimler 32 saat sürmekte ve sık sık verilmektedir. Bu eğitim resmi bir sertifika sunuyor ve Suriyeli gençler de bu eğitimlere kabul ediliyor. Ancak girişimcilik için sadece Türk vatandaşları 21 mali destek alabilmektedir. Bu programla özellikle kadın girişimciler destekleniyor.

TÜSSİDE GİRİŞİMCİLİK AKADEMİSİ Günümüz küresel ekonomisinde, girişimcilik, üretkenliğin, ekonomik büyümenin, yenilikçi düşüncenin ve istihdam yaratmanın artmasında kilit rol oynamaktadır. Bu nedenle birçok ülke girişimciliği siyasi ve ulusal bir öncelik haline getirmektedir. Küreselleşme, uluslararası ekonominin manzarasını yeniden şekillendiriyor ve teknolojideki hızlı değişimler küresel ekonomide belirsizliğe neden oluyor, girişimciliğin yeni ekonomik, çevresel ve sosyal sorunları çözmek için alternatif yollar sunduğu düşünülüyor. Bu anlayıştan hareketle TUSSE, bir iş fikrini çalışan bir işletmeye dönüştürme sürecinde temel girişimcilik eğitimi sağlamak ve önderlik desteği düzenlemek için ulusal bir eğitmen ağı kurarak girişimciliği desteklemektedir.

Bölüm 6 İhtiyaç Analizi Raporu

İlk Fikri Çıktı sırasında her ülke hedef gruplara ihtiyaç analizi anketlerini uyguladı. Bu anket, YME Erasmus + Projesi'nin hedef grubu olan Genç Göçmen Girişimcilerin (YME'ler) ihtiyaçlarını analiz etmek için ilk toplantıda ortaklar tarafından hazırlanmıştır.

İhtiyaç analizi sırasında katılımcılar iki gruba ayrıldı: Birincisi, tüm göçmenleri, mültecileri, sığınakları, potansiyel YME'leri vb. İçeren "GÖÇMEN" grubu. İkinci olarak, genç göçmenlerle çalışan eğitmenler, öğretmenler, eğitimciler, araştırmacılar, danışmanlar, koçlar, girişimciler gibi yeni koşullarda birinci grubu destekleyen aktörlerin yer aldığı "AGENT" grubu vardı.

Buna göre anketin iki versiyonu vardı: biri göçmenler için, diğeri acenteler için. Her ikisi için de sorulacak 9 genel soru vardı, ek olarak sadece göçmenler için 3 soru ve tek acenteler için 4 soru. Bu nedenle, ihtiyaç analizi anketimiz göçmen grup için 12 soru ve temsilci grup için 14 soru içeriyordu.

Yanıtlayan tip	Soru Sayısı	Soru
GENEL	Q1	<i>Cinsiyetin ne?</i>
GENEL	S2	<i>Kaç yaşındasınız?</i>
GENEL	S3	<i>Şu anki konumunuz nedir</i>
GENEL	Q4	<i>YME'lerle ilişkiniz nedir? (Öğretmen / Eğitimci, Girişimci, Göçmen? Zaten YME misiniz? Potansiyel YME?)</i>
GENEL	S5	<i>Genç Göçmenlerle herhangi bir deneyiminiz var mı?</i>
GENEL	S6	<i>Genç Göçmenlere ulaşmak için hangi iletişim kanalları daha iyidir? (Sosyal medya, e-posta, konferanslar, ağlar, topluluklar ve mülteci kampları aracılığıyla duyurular vb.)</i>
GENEL	Q7	<i>Genç Göçmen Girişimciliği hakkında paylaşabileceğiniz iyi uygulama deneyimleriniz var mı?</i>
GENEL	S8	<i>YME eğitimi için ne tür dijital uygulamalar etkilidir?</i>
GENEL	S9	<i>Başka tavsiyen var mı?</i>
MIGRANT	S10	<i>Kökeniniz nedir? Ülke geçmişi?</i>
MIGRANT	S11	<i>Yeni ülkenizdeki yasal statünüz nedir?</i>
MIGRANT	S12	<i>Başarılı bir girişimci olarak rol modeliniz var mı? Onun özelliklerini ve becerilerini tanımlayabilir misiniz? (Liderlik, güven, risk alma, yaratıcılık, yenilik vb.)</i>
ACENTA	S13	<i>Genç göçmenlere hangi nitelikler öğretilmelidir?</i>
ACENTA	S14	<i>YME'ye hangi yöntemler uygulanabilir?</i>
ACENTA	S15	<i>Hangi uzmanlıklara dikkat edilmelidir?</i>
ACENTA	S16	<i>Bir YME eğitmeninin en iyi profili için nitelikler nelerdir?</i>

TOPLAM 127 KİŞİ CEVAP VERDİĞİ ANALİZ SORULARI...

Toplam 127 kişiye ulaştık: Bunlardan 96'sı göçmen, 31'i ajan. Ülke bazında ihtiyaç analizi anketlerini dolduran kişi sayısı Türkiye'den 35, Romanya'dan 33, İtalya ve Hollanda'dan 20 ve İngiltere'den 19 kişi idi. Bu sayılar içinde her ülkede göçmen sayısı acentelerin sayısından fazladır.

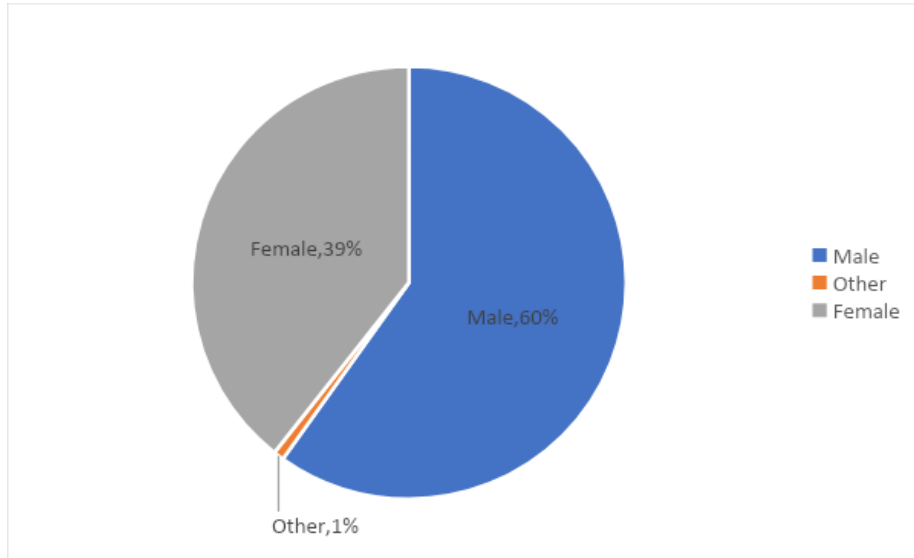
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	17	16	22	13	28	96
Ajan	3	4	11	6	7	31
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

ÖRNEK GRUBUN DEMOGRAFİK BİLGİLERİ

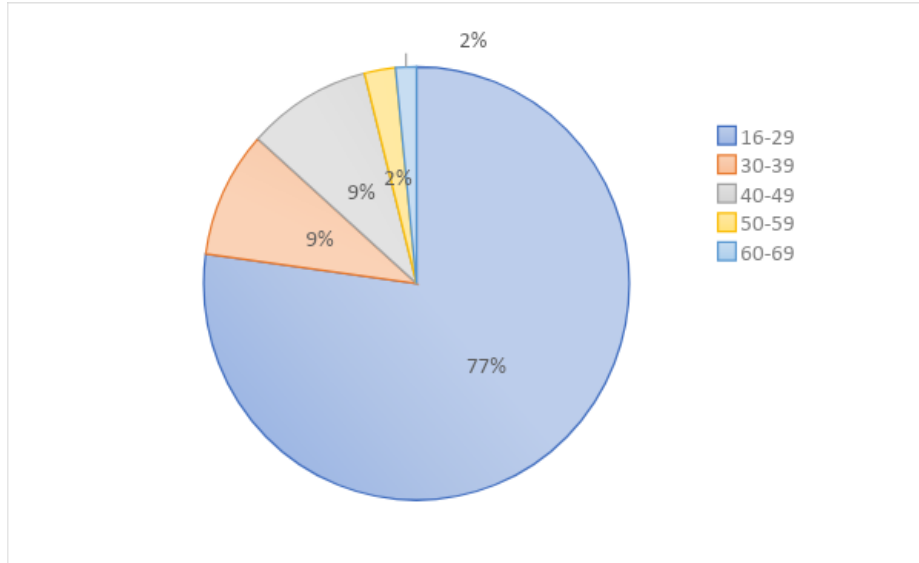
Başvuru sahiplerimizi demografik özelliklerine göre incelersek, 1 “diğer” yanıtıyla birlikte toplam 76 erkek ve 50 kadın vardı. Türkiye'de kadın erkek oranı oldukça dengeli iken, kadın oranı İngiltere'de en düşük seviyededir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Cinsiyet	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Erkek	7	14	21	16	18	76
Kadın	13	6	11	3	17	50
Diğer	0	0	1	0	0	1
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

Cinsiyetler arası genel oranı aşağıdaki grafikte görebiliriz:



Grubun yaş aralıklarına baktığımızda, toplamda ve her ülkede en büyük oranın 16-29 yaş arası projede YME Profilinde hedeflenen yaş aralığına ait olduğunu görmekte yarar var. . 127 yanıtlayıcımızdaki kişi sayısı 98'dir, bu da aşağıdaki grafikte de görülebileceği gibi toplam yanıt verenlerin yüzde 77'sini oluşturmaktadır.



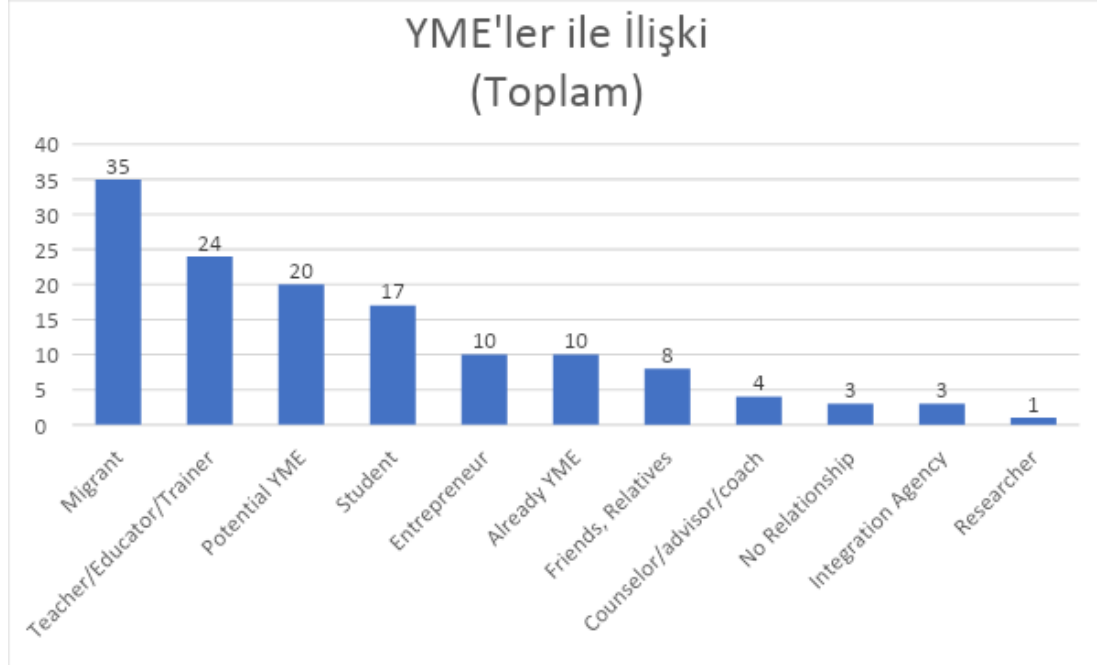
Önce en büyük rakamları alırsak, YME Profilinde hedeflenen yaş aralığı arasında Türkiye'den 31, Romanya'dan 24, Hollanda'dan 17, İngiltere'den 14 ve İtalya'dan 12 var. 16-29 hedeflenen yaş aralığından sonra gelen diğer yaş aralıklarına bakarsak, her biri 12 sıklıkta 30'lu ve 40'lı yaşlarda katılımcıların olduğunu söyleyebiliriz. 50'li ve 60'lı yaşlardan katılımcılar, sırasıyla 3 ve 2 sıklıklarıyla nadirdi.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Yaş Aralığı	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
16 - 29	12	17	24	14	31	98
30 - 39	1	2	4	1	4	12
40 - 49	5	0	5	2	0	12
50 - 59	2	0	0	1	0	3
60 - 69	0	1	0	1	0	2
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

Katılımcıların mevcut konumlarına bakarsak, en büyük sayı 36 kişi ile Türkiye'den geldi ve aşağıdaki sayılar Romanya'dan 29, Hollanda ve İtalya'dan 20, İngiltere'den 19 ve Abu Dabi'den 3 oldu. Romanya dışındaki tüm ülkelerin kendi sınırları içinde kendi yanıtlayıcıları varken, Romanya'da yanıt verenlerin mevcut konumu olarak Türkiye'den 1 ve Abu Dabi'den 3 bulunmaktadır.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Mevcut Konum	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Birleşik Krallık	0	0	0	19	0	19
Türkiye	0	0	1	0	35	36
Romanya	0	0	29	0	0	29
Abu Dabi	0	0	3	0	0	3
Hollanda	0	20	0	0	0	20
İtalya	20	0	0	0	0	20
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

YME'lerle ilişkilerini sorduğumuzda, yanıtlar her katılımcı için birden çok seçenekle ilginçti. Örneğin, bir katılımcı hem öğrenci hem de potansiyel YME olabilir veya bir diğeri YME'ler için hem eğitmen hem de koç olabilir. En yüksek sıklık 35 kişi ile “Göçmen” başlığına aittir. “Zaten YME” ve “Potansiyel YME” başlıklarını 10 ve 20 frekansları birlikte sayarsak aşağıdaki en yüksek frekans bu YME kategorisine aittir. “Göçmen” hedef grubumuza uyan en az 65 katılımcı vardı.



Ayrıca, “Öğretmen / Eğitimci / Eğitmen” kategorisinde, YME'lere yardım etmek ve deneyimleriyle bizi beslemek için önemli ajanlar olarak 24 katılımcı vardı. YME'lere destek hizmetinde bulunan “Acente” grubunun genel bir sayısına ulaşmak için 1 ve 4 frekansları ile birlikte “Araştırmacı” ve “Danışman / Danışman / Koç” kategorilerini de ekleyebiliriz. Hedef Temsilci grubumuzu belirten en az 29 katılımcı olduğunu söyleyebiliriz.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
YME'ler ile ilişki	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	0	3	10	0	22	35
Öğretmen / Eğitimci / Eğitmen	3	2	5	6	8	24
Potansiyel YME	1	8	3	8	0	20
Öğrenci	4	0	0	0	13	17
Girişimci	2	1	2	5	0	10
Zaten YME	6	4	0	0	0	10
Arkadaşlar/ Akrabalar	4	0	4	0	0	8
Danışman / Rehber / Koç	0	2	2	0	0	4
İlişki yok	0	0	3	0	0	3
Entegrasyon Ajansı	0	0	3	0	0	3
Araştırmacı	0	0	1	0	0	1

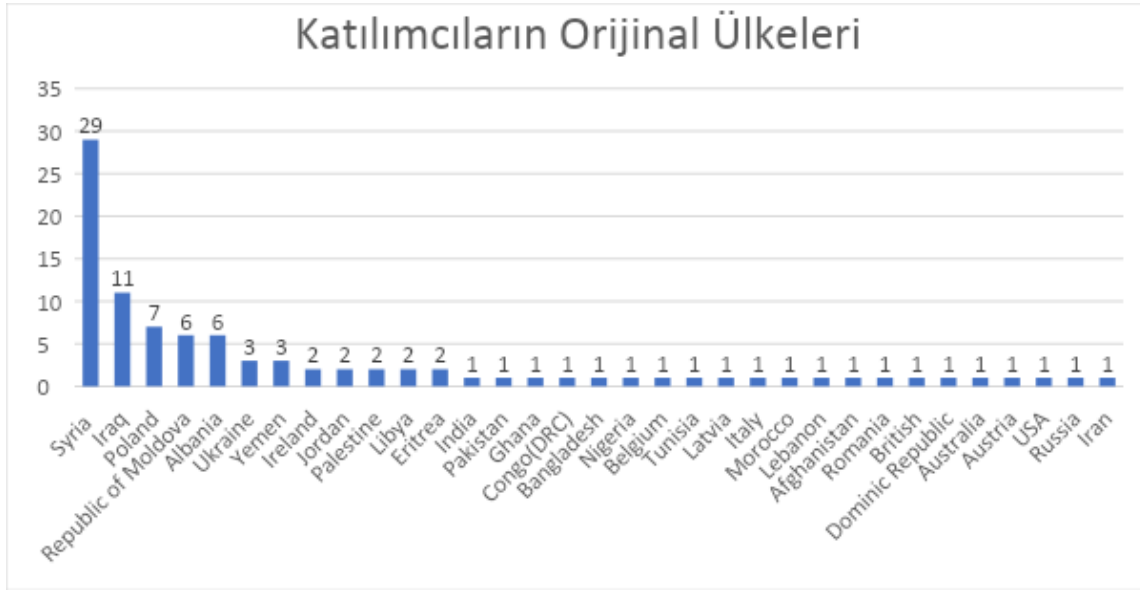
GÖÇMENLERİN ÇOĞU SURIYE VE IRAK'DAN ...

En çok göçmenlerin geldiği ülkeler "Suriye" ve "Irak": 29 Suriyeli ve 11 Iraklı katılımcı var. Iraklı yanıtlayıcılar Türkiye'dendi, ancak Suriyeli katılımcılar tüm ülkelerdeydi ve proje grubunun tüm ülke sınırlarında bulunabilecek başka bir milliyet yoktu. Suriyeliler en çok 17 kişi ile Türkiye'de, ardından 6 kişi ile Hollanda'da, son olarak da YME projesinin diğer ülkelerinde 2 kişi bulunuyordu.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Ülkeler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Suriye	2	6	2	2	17	29
Irak	0	0	0	0	11	11
Polonya	1	2	0	4	0	7
Moldova Cumhuriyeti	0	0	6	0	0	6
Arnavutluk	6	0	0	0	0	6
Ukrayna	1	0	2	0	0	3
Yemen	0	0	3		0	3
İrlanda	0	0	0	2	0	2
Jordan	0	0	2	0	0	2
Filistin	0	0	2	0	0	2
Libya	1	1	0	0	0	2
Eritre	1	1	0	0	0	2
Hindistan	0	0	0	1	0	1
Pakistan	0	0	0	1	0	1
Gana	0	0	0	1	0	1
Kongo (DKC)	0	0	0	1	0	1
Bangladeş	0	0	0	1	0	1
Nijerya	0	0	1	0	0	1
Belçika	0	0	1	0	0	1
Tunus	0	1	0	0	0	1
Letonya	1	0	0	0	0	1
İtalya	1	0	0	0	0	1
Fas	0	1	0	0	0	1
Lübnan	0	1	0	0	0	1
Afganistan	0	1	0	0	0	1
Romanya	0	1	0	0	0	1
Büyük Britanya	1	0	0	0	0	1
Dominik Cumhuriyeti	1	0	0	0	0	1
Avustralya	1	0	0	0	0	1
Avusturya	1	0	0	0	0	1
Amerika Birleşik	1	0	0	0	0	1

Devletleri						
Rusya	1	0	0	0	0	1
İran	0	1	0	0	0	1

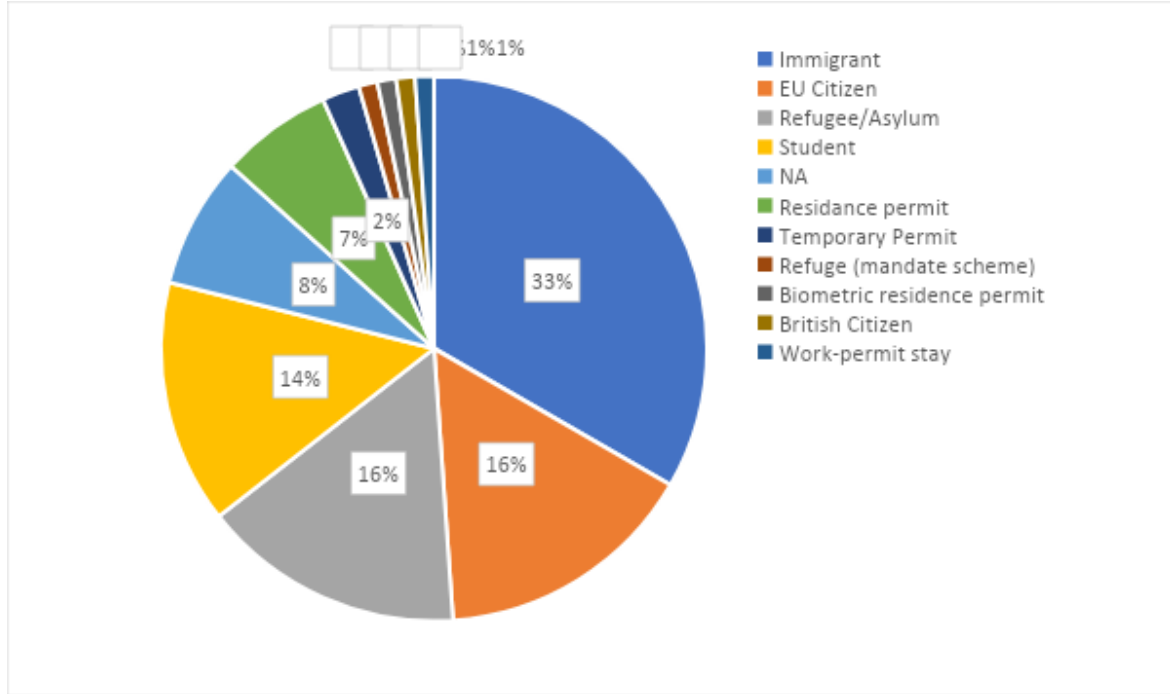
“Polonya”, “Moldova Cumhuriyeti” ve “Arnavutluk” sırasıyla 7, 6 ve 6 kişi ile aşağıdaki en yüksek frekanslar olarak verilebilir. Polonyalı katılımcılar projenin İtalya, Hollanda ve İngiltere gibi farklı ülkelerindeydi. Moldovalı yanıtlayıcıların tümü Romanya’dan ve Arnavut yanıtlayıcıların tümü İtalya’dan geldi. Daha düşük frekans seviyelerine sahip farklı ülkelere gelen çok daha fazla katılımcı vardı.



“Göçmen” grubunun yasal statüsü toplandı ve toplamda en yüksek sıklıkta “göçmen” statüsü sayısı 30 oldu. Bu göçmenlerin neredeyse yarısı Türkiye’den. İtalya, İngiltere ve Romanya’da sırasıyla 8, 5 ve 1 frekanslarla 14 AB vatandaşı vardı. Bu AB vatandaşı katılımcılar, sosyal haklarıyla toplam Göçmen grubu içindeki en şanslı grup olarak tanımlanabilir. Aynı sıklıkta, göçmen bile olmayan toplam 14 “Mülteci /İltica” katılımcısı vardı.

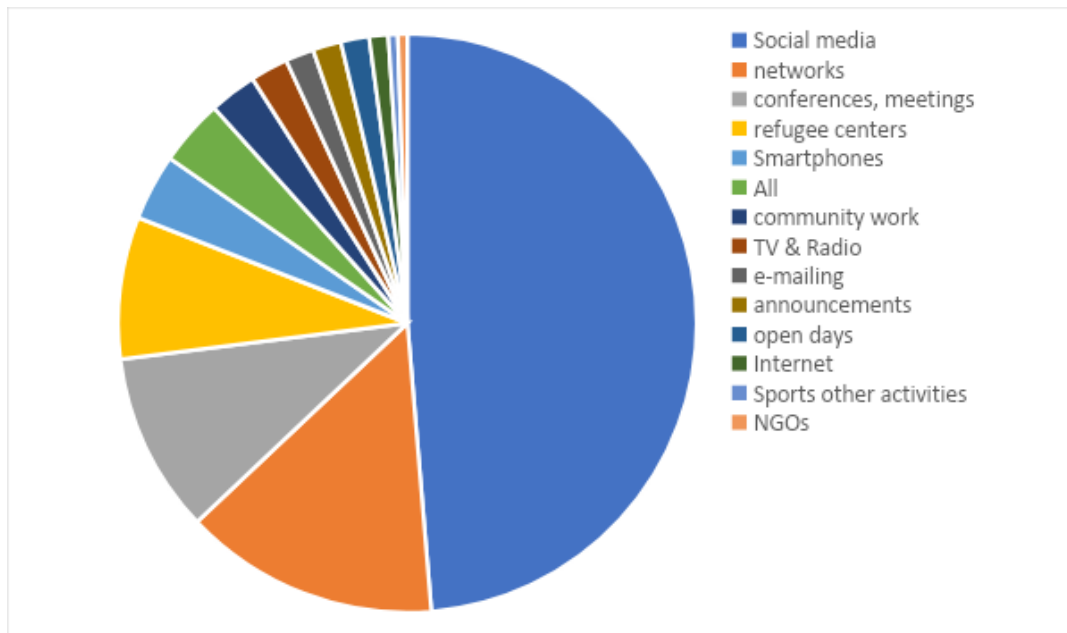
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Hukuki Durum	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	6	7	4	0	13	30
AB Vatandaşı	8	0	1	5	0	14
Mülteci / İltica	3	5	0	2	4	14
Öğrenci	0	0	10	0	3	13
Belirsiz	0	0	7	0	0	7
Oturma izni	3	3	0	0	0	6
Geçici İzin	0	0	0	2	0	2
Sığınma (yetki planı)	0	0	0	1	0	1
Biyokimlik oturma izni	0	0	0	1	0	1
Britanya vatandaşı	0	0	0	1	0	1
Çalışma izni kalışı	0	1	0	0	0	1

Göçmenler, AB Vatandaşları ve Mülteci / İltica kategorilerinden sonra, “Öğrenci” kategorisi toplam içinde yüzde 14'lük bir oranla geliyor. Katılımcıların çoğu Romanya'dan geliyordu ve Türkiye bu kategoride küçük bir paya sahipti. Yüzde 8'lik payla “Müsait Değil” kategorisi de vardı, ardından az sıklıkta izinler, İngiliz Vatandaşı vb.



YME'LER İÇİN EN UYGUN İLETİŞİM KANALI OLARAK SOSYAL MEDYA

Katılımcılar, toplam yanıtların neredeyse yüzde 50'si olan 92'lik en yüksek frekans oranıyla YME'lere ulaşmak için en verimli iletişim kanalı olarak “Sosyal Medya’yı” buldular. Diğer tüm kategorilere göre oldukça büyük bir pay ve dolayısıyla bu sonuç sosyal medyanın potansiyel YME'lere ulaşma etkinliğini gösteriyor.



Ayrıca bazı raporlar, sosyal medya uygulamalarının ayrı adlarını frekanslarıyla birlikte içeriyordu. Örneğin İngiltere sosyal medya kategorisinde 13 sıklığını "Instagram (3), Snap Chat (3), WhatsApp (1), Facebook (1), uygulamalar (1) olarak bildirdi (toplam: 13)" (Werkcenter Raporu, Birleşik Krallık, s.4).

"Sosyal Medya" dan sonra aşağıdaki en yüksek frekanslar "Ağlar" (27), "Konferanslar / Toplantılar" (19) ve "Mülteci Merkezleri" (15) kategorilerine aittir. "Akıllı Telefonlar" ve "Hepsi" kategorileri, 7 frekansları ile ardından gelmektedir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
İletişim Kanalları	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Sosyal medya	19	14	18	13	28	92
Ağlar	6	4	7	6	4	27
Konferanslar / toplantılar	6	0	7	1	5	19
mülteci merkezleri	4	2	0	2	7	15
Akıllı telefonlar	1	6	0	0	0	7
Her şey	0	1	0	6	0	7
topluluk çalışması	3	2	0	0	0	5
TV ve Radyo	3	1	0	0	0	4
E-posta Gönderme	0	1	0	0	2	3
Duyurular	0	0	2	0	1	3
Açık günler	3	0	0	0	0	3
İnternet	0	1	0	1	0	2
Spor ve Diğer Aktiviteler	1	0	0	0	0	1
STK'lar	0	0	0	0	1	1

En uygun dijital uygulamalar sorulduğunda sırasıyla 31, 28, 27 ve 22 cevapla en yüksek frekansları "E-kurs", "Platform", "e-uygulama" ve "Ağlar" kategorileri aldı. Eğlence ve eğitim aracı olarak gençler için çok çekici olan kategorilere katılımcılar tarafından "Sosyal Medya Yoluyla Eğitim" ve "Oyunlar" eklenmiştir.

Bazı katılımcılar dijital tarafı da eleştirdi ve 7 frekansla "Çevrimdışı" mekanizmaları savundu. Ayrıca, eleştirel bakış açısına sahip bazı katılımcıların yanıtları olarak "Yüz yüze ağlar", "Elçiler" ve "Etkinlikler" kategorileri eklenmiştir.

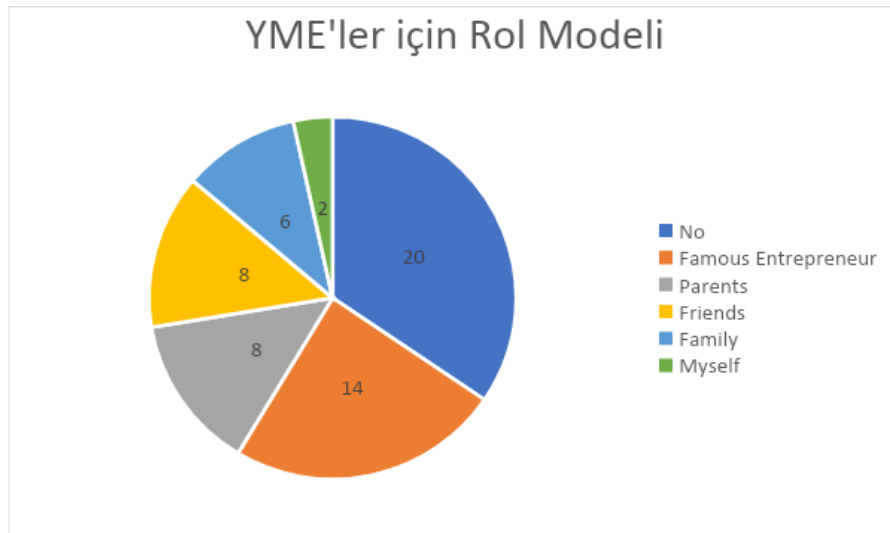
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Dijital Uygulamalar	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
E-Kurs	8	6	2	2	13	31
Platform	0	5	7	5	11	28
E-başvuru	4	5	7	7	4	27



Ağlar	7	5	7	0	3	22
Sosyal medya aracılığıyla Eğitim	3	0	0	6	0	9
Yok / Çevrimdışı	6	0	0	0	1	7
Yüz yüze ağlar	0	0	0	6	0	6
Büyükkelçiler	0	0	0	6	0	6
Tümü	0	5	0	0	1	6
Oyunlar	2	0	0	0	0	2
Etkinlikler	0	0	0	1	0	1
Girişimci Dergisi	0	0	0	1	0	1

ÜNLÜ GİRİŞİMCİLER YME'ler İÇİN İYİ ROL MODELLERİDİR...

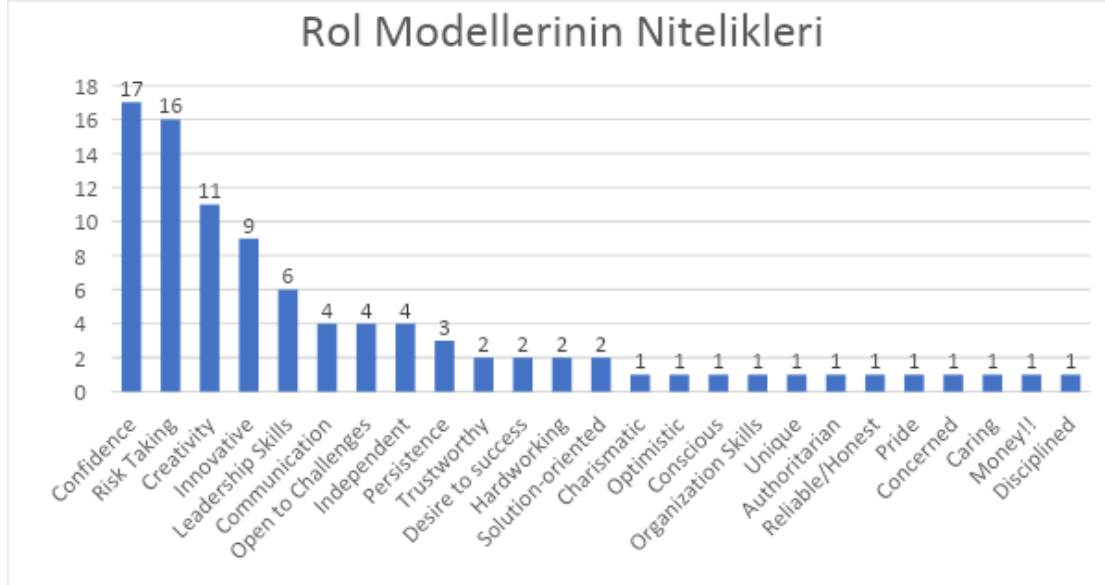
Göçmen grup, rol model olup olmadıkları sorusunu yanıtladı. Her göçmen bu soruyu yanıtlamadı ve 20 katılımcı rol modellerinin olmadığını açıkladı. Bazıları, benzersiz bir iş / ürün yaratmak için herhangi bir rol modele ihtiyaç duymadıklarını da sözlerine ekledi.



Ancak “Ünlü Girişimci” en yüksek sıklıkta yanıt olarak verilmiş, ardından sırasıyla “Ebeveynler”, “Arkadaşlar”, “Aile / Akrabalar” ve “Kendim” gelmektedir.

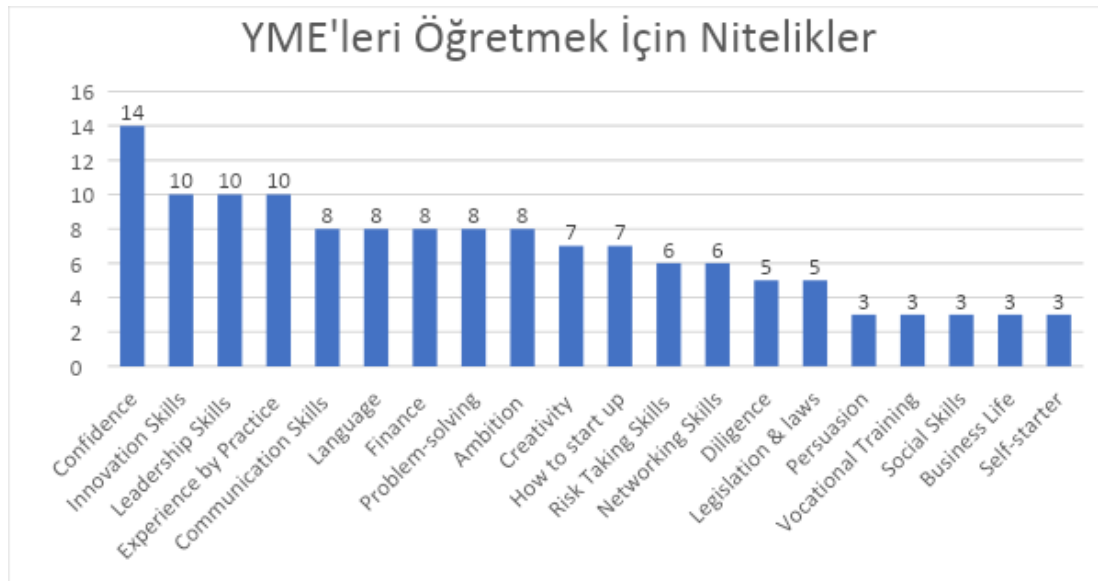
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Rol model	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Sayı	5	4	6	1	4	20
Ünlü Girişimci	5	0	3	4	2	14
Ebeveynler	0	3	0	5	0	8
Arkadaşlar	5	2	0	1	0	8
Akrabalar	0	2	2	2	0	6
Kendim	1	1	0	0	0	2

Ayrıca, "göçmen" grup olası rol modellerinin niteliklerinden bahsetti: "Güven" (17), "Risk Alma" (16) ve "Yaratıcılık" (11) toplamda en yüksek ilk üç puandı. Aşağıdaki nitelikler en az 4 frekansla "Yenilikçi", "Liderlik Becerileri", "İletişim", "Zorluklara Açık" ve "Bağımsız" idi.



GÜVEN GÖÇMENLER VE TEMSİLCİLER İÇİN EN ÜST KALİTEDİR...

Öte yandan acenteler, genç göçmenleri YME olarak eğitmek için ne tür niteliklerin öğretileceğini tanımladılar ve Göçmenlerin rol modelleri için en üst kalite olarak tanımladıkları gibi yine birinci kalite "Güven" oldu. Üstelik yanıtlarında ilk 5'in 4 özelliği aynıydı: Lider "Güven" kategorisi ile "Yenilik Becerileri", "Liderlik Becerileri" ve "İletişim Becerileri". Temsilciler, "Yaratıcılık" yerine ilk 5 kaliteye "Uygulamayla Deneyim" i dahil etti. Aşağıdaki tablo, rol modellerin niteliklerini açıklayan yukarıdaki tablo ile önemli benzerlikler içermektedir.



Üstelik daha önce bahsedilenler kadar önemli olan "Dil Becerileri" (8), "Finans" (8), "Problem Çözme" (8), "Hırs" (8), "Yaratıcılık" (7) gibi başka nitelikler de vardı. , "Nasıl Başlanır" (7), "Risk Alma" (6) ve "Ağ Becerileri" (6). Aşağıdakiler aşağıdaki tablodadır:



	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Nitelikler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Güven	7	2	0	4	1	14
Yenilik Becerileri	0	0	2	8	0	10
Liderlik özellikleri	0	0	4	6	0	10
Uygulamalı Deneyim	0	0	0	9	1	10
İletişim yetenekleri	2	1	1	2	2	8
Dil	3	1	2	1	1	8
Finansman	4	1	3	0	0	8
Problem çözme	8	0	0	0	0	8
Hırs	0	0	0	8	0	8
Yaratıcılık	0	1	0	4	2	7
Nasıl başlanır	5	1	1	0	0	7
Risk Alma Becerileri	1	1	0	4	0	6
Ağ Becerileri	0	0	0	6	0	6
Çalışkanlık	0	0	0	3	2	5
Mevzuat ve yasalar	0	3	2	0	0	5
İkna	0	0	0	3	0	3
Mesleki Eğitim	0	0	0	0	3	3
Sosyal beceriler	0	0	3	0	0	3
İş Hayatı Becerileri	1	0	2	0	0	3
Kendinden marş	2	1	0	0	0	3

Yukarıdaki tabloya ek olarak, 2 veya daha az frekansa sahip temsilciler tarafından seçilen başka nitelikler de vardı, ancak burada altı çizilmeye değer:

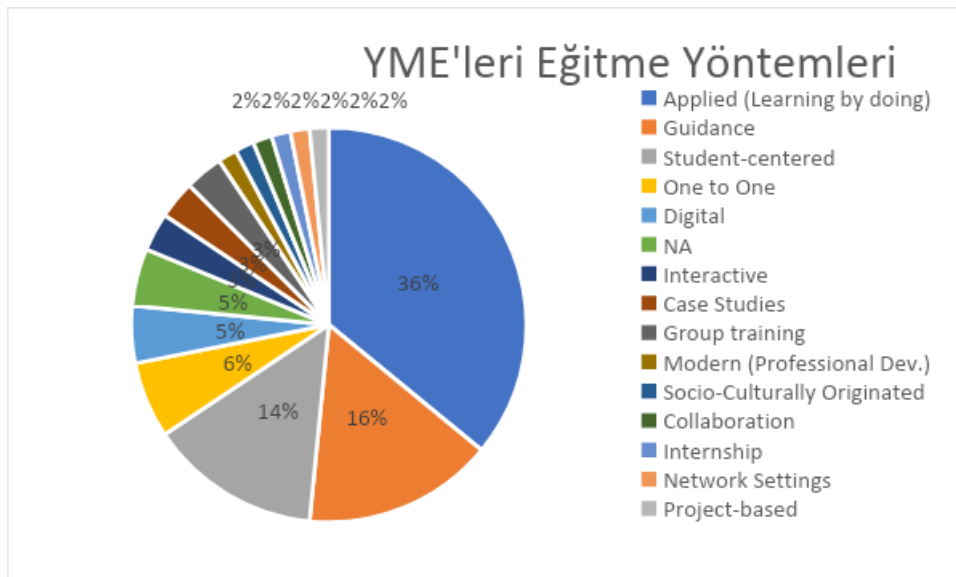
Çalışkan Beceriler, Enerjik, Öngörülü, Kararlılık, Başkalarıyla Uyumlu Çalışma, Dijital Yetkinlikler, Cesaret, Müzakere, Maceracı, Motivasyon, Tarih, Sorumluluk, Karar Verme, Pazarlama, Muhasebe, Disiplin, Açık fikirli, Rekabetçi, İş etiği, Tutku, Hibe Olasılıklar, Dayanıklılık, Dürüstlük, İş birliği, Nasıl yardım bulunur, Kariyer Fırsatları.

YME'LERİ EĞİTMENİN EN İYİ YOLU UYGULANAN YÖNTEMLERDİR...

Ajan grubu, genç göçmenleri eğitmek için en uygun yöntemler konusunda cevaplar verirken, en yüksek puan 23 sıklık ile "Uygulamalı (Yaparak Öğrenme)" yöntemlerine aitti. "Rehberlik" ve "Öğrenci merkezli" yöntemler sırasıyla 10 ve 9 frekansla takip edildi.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Yöntemler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Uygulamalı (Yaparak Öğrenme)	13	2	4	0	4	23
Rehberlik	4	0	0	6	0	10
Öğrenci Merkezli	9	0	0	0	0	9
Bire Bir	0	2	0	0	2	4
Dijital	0	1	0	0	2	3
Belirsiz	0	0	3	0	0	3
Etkileşimli	0	0	1	0	1	2
Vaka Çalışmaları	0	1	1	0	0	2
Grup Eğitimi	0	2	0	0	0	2
Modern (Profesyonel Geliştirme)	0	0	1	0	0	1
Sosyo-Kültürel Kaynaklı	0	0	1	0	0	1
İş Birliği	0	1	0	0	0	1
Staj	0	1	0	0	0	1
Ağ Ayarları	0	1	0	0	0	1
Proje Bazlı	0	1	0	0	0	1

Gördüğünüz gibi Uygulamalı (Yaparak Öğrenme) yöntemi oldukça büyük bir payla toplam cevapların yüzde 36'sına sahipti. Bu bize genç göçmenleri girişimcilik konusunda eğitmek için deneyimin ne kadar etkili olduğunu gösteriyor. Öte yandan, katılımcıların eklediği yöntemler "grup eğitimi", "vaka çalışmaları", "interaktif eğitim" vb. Faydalı araçlar olarak dikkate alınmalıdır.





YME'LERİN DİL ZORLUKLARI VE PSİKOLOJİK TRAVMA ETKİLERİ ÖĞRENME DENEYİMLERİ...

İhtiyaç analizinde Ajan grubu, öğrenirken genç göçmenlerin özellikleri hakkında cevap verdi. En önemli kırılganlıklar sırasıyla 21 ve 19 frekansları ile öğrencilerin "Dil" sorunları ve "Psikolojik Travma" olarak ortaya çıkmıştır. Üstelik "Finansal Durum" 13 puanla onları takip ediyor. YME'lere "Kariyer Durumu", "Sosyalleşme", "Din", "Konaklama", "Yasal Çerçeve" gibi eğitimler tasarlanırken bahsedilen diğer tüm kategoriler dikkate alınması çok önemlidir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Özellikler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Dil	10	0	6	0	5	21
Psikolojik travma	9	3	1	0	6	19
Finansal durum	8	0	2	0	3	13
Tümü	0	2	0	6	0	8
Kariyer Durumu	5	0	0	0	3	8
Sosyalleşme	0	2	0	0	2	4
Din	1	0	0	0	2	3
Konaklama	0	0	1	0	1	2
Yaşam Alanları: Yaşamak, Çalışmak, Öğrenmek, Sosyalleşmek, Finanse Etmek	0	2	0	0	0	2
Yasal Çerçeve	0	0	1	0	0	1
Güvenlik Açığı	1	0	0	0	0	1
Dahil Etme Sorunları	1	0	0	0	0	1

Temsilci grubu, bir YME eğitmeninin en iyi profili için nitelikleri tanımladı ve lider kalite 22 sıklıkta "İletişim Becerileri" olarak ortaya çıktı. Tüm ülkelerden temsilciler tarafından ortak bir alan olarak seçilen tek nitelik, eğitim sırasında öğrencilerle tüm etkileşim ve ilişki alanlarını içeren "İletişim Becerileri" dir. Öğrenciye bilgi ve bilgi göndermek, onların tepkilerini ve geri bildirimlerini almak sağlıklı bir iletişim için çok önemlidir. Aşağıdaki tabloda görülebileceği gibi, tüm ülkeler tarafından tanımlanan en yüksek ve karşılıklı kalite "İletişim Becerileri" dir:

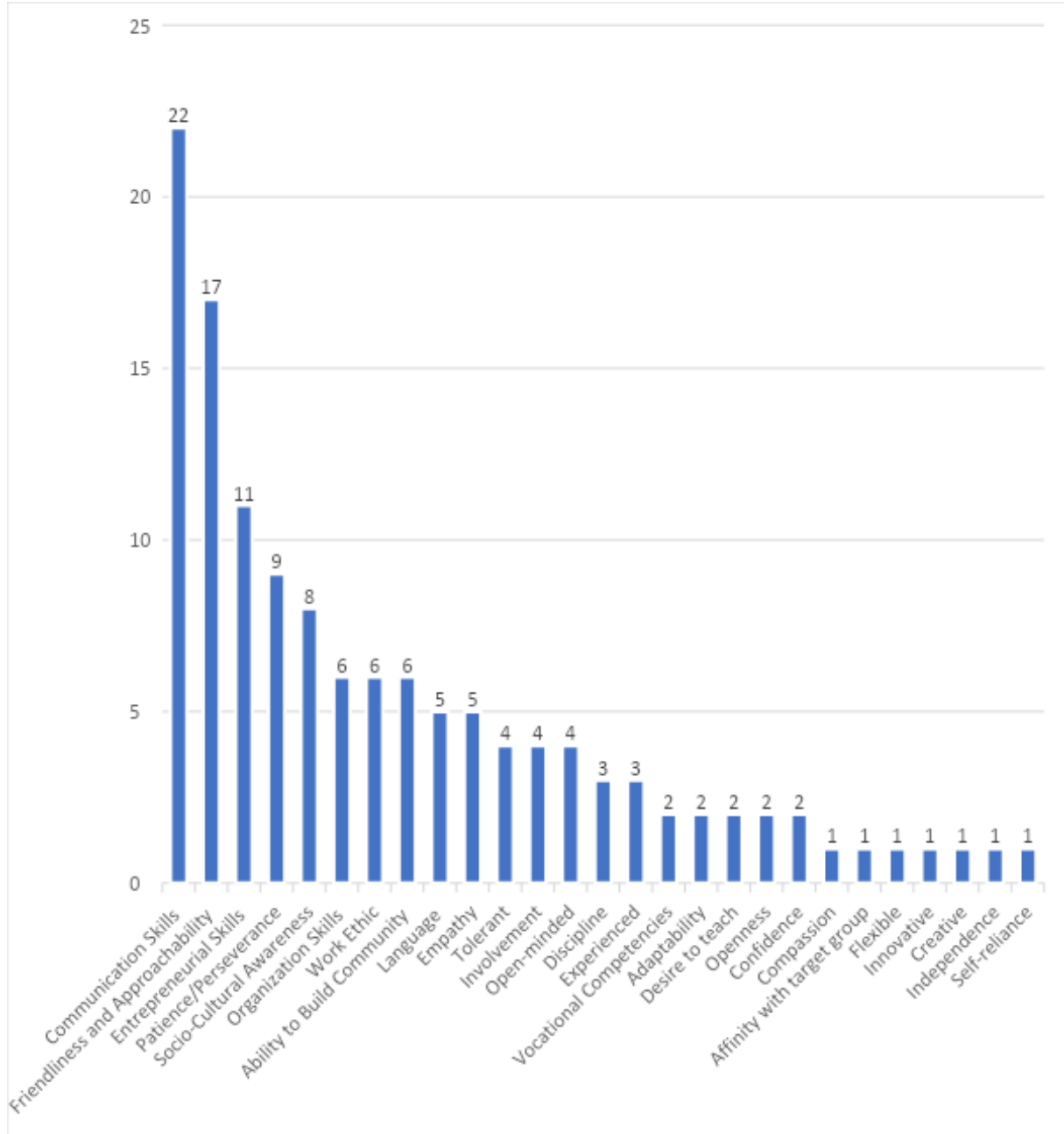
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
YME eğitmeninin nitelikleri	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
İletişim Yetenekleri	11	1	2	6	2	22
Dostluk ve Cana Yakınlık	9	1	0	6	1	17
Girişimcilik becerileri	0	2	2	6	1	11
Sabır / Azim	2	1	3	0	3	9
Sosyo-Kültürel Farkındalık	1	0	5	0	2	8
Organizasyon Becerileri	0	0	0	6	0	6
İş ahlakı	0	0	0	6	0	6
Topluluk Oluşturma Yeteneği	0	0	0	6	0	6



Dil	0	0	2	0	3	5
Empati	2	1	2	0	0	5
Hoşgörülü	0	0	1	0	3	4
Katılım	0	1	3	0	0	4
Açık görüşlü	3	1	0	0	0	4
Disiplin	0	1	0	0	2	3
Tecrübeli	3	0	0	0	0	3
Mesleki Yeterlilikler	0	0	0	0	2	2
Uyarlanabilirlik	0	0	2	0	0	2
Öğretme arzusu	0	0	2	0	0	2
Açıklık	0	0	2	0	0	2
Güven	1	1	0	0	0	2
Merhamet	0	0	1	0	0	1
Hedef Grupla Yakınlık	0	1	0	0	0	1
Esnek	0	1	0	0	0	1
Yenilikçi	0	1	0	0	0	1
Yaratıcı	0	1	0	0	0	1
Bağımsızlık	0	1	0	0	0	1
Özgüven	0	1	0	0	0	1

Sırasıyla 17, 11, 9 ve 8 frekansla "Dostluk ve Cana Yakınlık", "Girişimcilik Becerileri", "Sabır / Azim" ve "Sosyo-Kültürel Farkındalık" gelmektedir. Bu nitelikler, hemen hemen tüm ülkeler tarafından da belirtilmiştir. Ayrıca frekanslarının azalan sayılarına göre sıralanan aşağıdaki nitelikler aşağıdaki tabloda görülebilir:

Organizasyon Becerileri, İş Etiği, Topluluk Oluşturma Yeteneği, Dil, Empati, Hoşgörülü, Katılım, Açık fikirli, Disiplinli, Deneyimli, Mesleki Yetkinlikler, Uyarlanabilirlik, Öğretme Arzusu, Açıklık, Güven, Merhamet, Hedef kitle ile yakınlık, Esnek, Yenilikçi, Yaratıcı, Bağımsızlık, Özgüven.



KATILIMCILAR TARAFINDAN PAYLAŞILAN İYİ UYGULAMA DENEYİMLERİ...

- Youth Business International iyi bir uygulamadır. YBI, yetersiz hizmet alan genç girişimcileri (18 - 35 yaş) işlerini başlatmaları, büyütmeleri ve sürdürmeleri için destekleyerek iş yaratmalarına, topluluklar oluşturmalarına ve yaşamları dönüştürmelerine olanak tanıyor. Nerede çalıştığımızdan bağımsız olarak, odak noktamız uygulanabilir bir iş fikrine sahip, ancak işletmeleri kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duydukları destek yapılarına erişimi olmayan gençlere odaklanıyor. YBI, küresel ölçekte yetersiz hizmet alan genç girişimciler için etki yaratan etkili ve sürdürülebilir bir ağ oluşturmak ve beslemek için şirketler, hükümetler, uluslararası kalkınma ajansları, hayır kurumları ve bireylerle ortaklık yapmaktadır. YBI, genç girişimciler için hızlı ve geniş ölçekte değişim yaratmak için uyumlu hedefleri olan üyeleri ve ortakları bir araya getirir. Bunu, üyelerimizi bireysel ve toplu olarak etkili kılan (Birleşik Krallık) çeşitli uzmanlık ve

bilgileri öğrenmek, yenilik yapmak ve paylaşmak için ağız benzersiz yeteneğinden yararlanarak yapıyoruz.

- YES'in ayrıca genç göçmen girişimciler (Birleşik Krallık) için uygun birkaç programı vardır.

- İki yıl Sao Paulo'da (dünyanın en büyük şehirlerinden biri) yaşadktan sonra (Brezilya'dan ayrıldı) 2002 yılında 21 yaşında Londra'ya taşınan Rafael dos Santos'un kitabı, mutfak kapıcısı, temizlikçi, cam koleksiyoncusu ve Garson, evleri yönetme fırsatı gelene ve iki yıl içinde kendi işini kurana kadar masraflarını karşılayacaktı. Önümüzdeki 11 yıl içinde Rafael'in portföyü 1'den 50 eve büyüdü, 15 personel istihdam etti ve 1,2 milyon £ ciro elde etti. Rafael, 2.000'den fazla genç profesyonel ve öğrenci göçmen için konaklama yeri kiraladı. Rafael, 2013 yılında 'Yurtdışına Taşınma, Bir Seferde Bir Adım' adlı kitabını yayımladı. Kitap, yeni bir ülkeye taşınmaya karar vermiş olanlara yardım ve tavsiyeler sağlar ve genç göçmen girişimciler (Birleşik Krallık) için çok iyi bir kılavuzdur.

- Bağlantıdaki iyi girişimcilik örnekleri: http://www.pandpasproject.eu/wp-content/uploads/2018/10/Good_Practices.pdf İngiltere olmasa da. Slovenya'da eylem alanı: Uygulamayı belirleyen Girişimcilik Ortağı: ZRC SAZU, Slovenya Açık mutfak, Slovenya'da 2013'ten beri yerli ve yabancı şeflerin ve aşçıların yeniliklerini Sloven mutfak sahnesine getiren benzersiz ve en popüler gıda pazarıdır. Düzenli bir Ljubljana etkinliği haline geldi ve her güneşli Cuma, ilkbahardan sonbaharın sonlarına kadar, yerli ve yabancı gıda tedarikçileri, yerel ve uluslararası mutfağı denemek için ziyaretçileri çekiyor. Ana hedefler, dünyanın her yerinden yiyecekleri bir araya getirmek ve yerel nüfusa ve şehrin ziyaretçilerine sunmak; uygun fiyatlarla kaliteli yemeklerle arkadaşlarınız ve ailenizle vakit geçirmek için şehir merkezinde canlı bir buluşma yeri yaratmak. Gıda pazarı, göçmenleri, geldikleri ülkelerin mutfak ve kültürel özelliklerini sunarken şefler ve destek personeli olarak içermektedir. Daha yüksek istihdam fırsatları ve girişimcilik de bu pazarı aidiyet duygusunun arttığını hisseden göçmenler için ilişkilendiren önemli gerçeklerdir. Bu isimde açık mutfak ve başlatıcılar Ljubljana'da başlamış olsa da benzer etkinlik (ancak farklı organizatörler) Maribor'da (Full pot olarak adlandırılır) ve Koper'de de düzenlenmektedir. Eğilim, diğer şehirlere de yayılmasıdır. Uygulama, yaygın olarak erişilebilir bağlam nedeniyle son derece alakalı kabul edilir; Aksi takdirde yemek hizmeti veren herkesin katılma imkanı vardır. Web sitesi: <http://www.odprtakuhna.si/en/> (İngiltere).

- "Kocamın amcasının bir kuaför dükkanı var ve akşam saatlerinde araba kullanma dersleri veriyor. Girişimci, bağımsız, müşteri dostu ve insan insanıdır. O çok dindar bir adam ve çok azmi ve çok olumlu bir tutumu var"(NL).

- "Hem Diana hem de Muhamad Suriye'de iyi bir eğitim aldı. Teknisyen ve o bir avukat olarak. Hollanda'da onların ateşli arzusu, hızla ve her şeyden önce işe geri dönmekti. Kendi mesleğini icra etmesi çok zor olduğu için farklı bir yaklaşım benimsemeye karar verdiler. Yemek yapmak onların tutkusudur. Hollanda'da Suriye mutfağını tanıtmaya karar verdiler. Hollandalı arkadaşlar yemeğin tadına baktı ve kısa sürede coşkulu oldular. Yeni bir şirket böyle doğdu"(NL).

- En iyi uygulama, berberimi kurarak kendi deneyimimdir. Suriye'den bir berber, güzellik ve makyaj sanatçısıyım, dağlık bir tecrübeye sahip ve kendim çalışmak istedim. Farklı Arap ülkelerindeki salonlarda çalışarak yedi yıllık deneyimim vardı. Yeni bir mücadeleye hazırdım. Dört yıl Hollanda'da kaldıktan sonra kendi şirketimi kurmaya karar verdim. Örneğin mali kısım için belediyeye, kendi işinizi kurmaya yönelik yasalara ve iyi bir iş planı oluşturma yardımı olacak iyi bir ağız ile başlar. Şimdi berberimin etrafındaki şirketlerin (komşuların) sahiplerinden gelen bilgileri kullanıyorum ve her gün daha fazlasını öğreniyorum"(NL).

- "Müzik dünyasında asla vazgeçmeyen ve 2019 Eurovision Şarkı Yarışması'nda (IT) İtalya için şarkı söyleyen genç bir göçmen".

- “Biz kendimiz iyi bir uygulamayız, 25 yıl önce İtalya'ya geldik, savaştan kaçtık ve ikimiz de kocam ve ben İtalya'da yaşamamın yolunu öğrendik. Ben de sadece 17 yaşında olduğum için İtalyanca orucu öğrendim. İtalyan okul sistemine ulaşabildim, eşim o kadar hızlı değil, farklı geçmişlerden geldik ama bir inşaat şirketi kurma fırsatı yakaladık. Şu anda iki çocuğumuz var ve 4 göçmen istihdam ediyoruz. Her zaman yaşayacakları, yemek yiyecekleri ve kendilerini temizleyecekleri bir yer olduğundan emin oluyoruz ”(BT).
- “Pek çok iyi uygulama örneğim var; Bunlardan biri 6 yaşındayken İtalya'ya gelen Alexandra. Asla pes etmezdi ve her zaman kendine meydan okurdu. Dil engeli hiç sorun olmadı, İtalyanca öğrendi, ancak mükemmel İngilizce ve Lehçe konuşuyor. İtalyanlara İngilizce öğretiyor. Hayatta kalma duygusu ve daha iyi zamanların ve ümidin bitmeyen enerjisi için ona hayranım ”(IT).
- “Annem İtalya'ya geldiğinde bulaşıkları yıkamaya ve evleri temizlemeye başladı, şimdi tabak ve tabak satıyor ve kendi işi var” (BT).
- “Öğretmenim Çiğdem bize asla pes etmememizi tavsiye etti ve bunu hayatında hep uyguladı. Para kazanacak bir iş bulamadı ama etrafındaki göçmen çocuklara yardım etmeye başladı. Onun yardımıyla çocuklarını eğiten ailelerin destekleriyle hayatını kazandı. Şimdi, olabildiğince çok çocuğa yardım edebileceği kendi yeri var. Asla pes etmedi ve bize pes etmemeyi öğretti ”(TR).

Bölüm 7 Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuzun Genel Tanıtımı

Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi genç girişimciler için bir rehber hazırladı. AB içinde, genç göçmenler önemli bir potansiyel girişimciler havuzunu temsil etmektedir, ancak diğer daha savunmasız gruplar olarak belirli yasal, kültürel ve dilsel engellerle karşılaşabilirler. Genç girişimciyi ne zaman ve nerede olursa olsun desteklemek için bu konuları mümkün olduğunca eksiksiz bir şekilde ele aldık.

Neyse ki AB'de genç göçmen girişimcileri destekleyen birçok girişim var, ancak genç girişimciler ve genç işçiler için destek paketleri ve sağlanan tüm ipuçları ve püf noktalarından oluşan bu Yeşil kitabın katma değer olduğuna inanıyoruz.

Bağımsız öğrenmek, en zeki ve en motive genç girişimci için bile zor olabilir. YME Yeşil Kitap'ta genç göçmen girişimciler ve genç işçiler için kendi kendine öğrenme olarak bilinen bağımsız öğrenmenin dört temel aşaması etrafında destek paketleri oluşturduk:

- * Girişimci olmak için öğrenmeye ve çok çalışmaya hazır ve motive misiniz?
- * Girişimci hedefleri belirlemek
- * Girişimcilik sürecine dahil olmak; ve
- * Girişimci öğrenmenin değerlendirilmesi.

Neden Genç Göçmenler için Girişimci Öğrenim Kılavuzuna ihtiyacımız var?

Genç Göçmenler için Girişimci Öğrenim Rehberi gereklidir, çünkü:

- Genç göçmenlere ihtiyaç duydukları her an ulaşılabilir;
- Tüm girişimci öğrenme oturumları için bir referans tabanıdır;
- Değerlendirilen eğitim segmentine uyarlanmış girişimcilik hakkındaki bilgi ve becerileri sistematik hale getirir;
- Proje ortakları arasındaki deneyimleri karşılaştırmaya izin verir.

Bu nasıl sağlanacak?

Girişimcilik Öğrenim Kılavuzu basılı bir broşür, indirilebilir dosya ve mobil uygulama olarak teslim edilecektir.

Aşağıdaki Bölümler Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuzda yer almaktadır:

* Prologue

Giriş.

* Bölüm 1 - Bir Girişimci Rüyası

İlham ve kişisel motivasyon için bir bölüm.

* Bölüm 2 - Bir Girişimcilik Değerlendirmesi

Girişimci misiniz? İyi bir girişimci olmak için ne tür becerilere ihtiyacınız var? Bir ihtiyaç analizi.

* Bölüm 3 - Hayallerden Fikirlere ve İşe

Hayalleri fikirlere ve fikirleri hayallere dönüştürme.

* Bölüm 4 - Bir İşletme Nasıl Kurulur

Hayallerimiz ve fikirlerimiz ancak bir iş planı aracılığı ile gerçekleştirilebilir.

* Bölüm 5 - Girişimcilik Kanunları, Kuralları, Yönetmelikleri ve vergi

Her YME ülkesinde genç bir girişimci için açıklanan yasalar, kurallar, düzenlemeler ve vergiler: Türkiye, Hollanda, Birleşik Krallık, Romanya ve İtalya.

* Bölüm 6 - İpuçları ve Püf Noktaları

Genç girişimciler için İpucu ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla).

*Chapter 7 - F.A.I.L. (ÖĞRENMEYE İLK TEŞEBBÜS)

Başarısızlığı öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz.

* Bölüm 8 - Nasıl Ağ Yapılır

Ağ kurmayı öğrendiğinizde, kişisel yaşamınızı ve işinizi de geliştirmeyi öğrenirsiniz.

* Bölüm 9 - Pazarlama ve İletişim

Başarılı bir iş için farkındalık, iletişim ve pazarlama oluşturmak çok önemlidir.

Bölüm 8 Bir Girişimci Rüyası

Girişimcilik becerilerinizi belirlemek için girişimci bir öz değerlendirme yaptığınızdan emin olun.

1.1. En İyi Girişimcilik Filmleri (ve fragmanları)

Tüm zamanların en iyi # Girişimcilik filmleri hangileri? Görmemiz için kişisel olarak seçilmiş 5 filmin altında. Başarılı ve başarılı olmak için ihtiyacınız olan girişimcilik dersleri ve nitelikleriyle dolu! Listemizi kaçırmayın. Ama lütfen alınan dersleri izleyin ve okuyun!

Mutluluğun Peşinde

Film, Gardner'ın gerçek yaşam öyküsünde bazı özgürlükler aldı, ancak özünde devam etmeniz gerektiğini söylüyor ..., ne kadar zor olursa olsun, devam etmeli ve pes etmemelisiniz. Bir girişimci olarak başarılı olmak için kendinize çok güvenmek çok önemlidir: Kimsenin sana bir şey yapamayacağını söylemesine izin verme. Bir hayalin varsa onu korumalısın. Bir şey istiyorsan git al. Dönem '. Chris Gardner'ın hayat hikayesi gerçek bir ilham kaynağı! #Görmek gerekir !

Sosyal Ağ

2003'te Harvard öğrencisi Mark Zuckerberg Facebook'u icat etti. Hızla küresel bir fenomen ve iletişimde bir devrim haline gelir. Altı yıl sonra Mark, tarihin en genç milyardieridir, ancak yasal zorlukları da vardır. *Sosyal Ağ (2010)*, Facebook'un girişimcilik hikayesini anlatıyor.

Steve Jobs

Steve Jobs'un filmi (24 Şubat 1955 - 5 Ekim 2011), Amerikalı bir iş adamı, endüstriyel tasarımcı, yatırımcı ve medya sahibi olan Icon Apple'ın Suriye kökenli kişileştirilmesi. Apple Inc.'in başkanı, icra kurulu başkanı (CEO) ve kurucu ortağı, Pixar'ın başkanı ve çoğunluk hissedarı, Pixar'ı satın almasının ardından The Walt Disney Company'nin yönetim kurulu üyesi ve kurucusuydu. , başkan ve NeXT CEO'su. Jobs, Apple'ın kurucu ortağı Steve Wozniak ile birlikte 1970'ler ve 1980'lerin kişisel bilgisayar devriminin öncüsü olarak geniş çapta tanınmaktadır.

The Big Short

The Big Short (2015), mevcut #Corona #Crisis durumunu en çok yakalayan girişimci bir film. 2010 tarihli The Big Short kitabına dayanıyor : Inside the Doomsday Machine by Michael Lewis, 2007-2008 mali krizinin Amerika Birleşik Devletleri konut balonu tarafından nasıl tetiklendiğini gösteriyor. Filmde Christian Bale, Steve Carell, Ryan Gosling, Brad Pitt ve çok daha fazlası yer alıyor.

The Founder

The Founder (2016), John Lee Hancock tarafından yönetilen ve Robert Siegel tarafından yazılan biyografik birkomedi-drama filmidir. Michael Keaton'ın işadamı Ray Kroc'u canlandığı film, McDonald's fast-food restoran zincirini yaratma hikayesini anlatıyor. Nick Offerman ve John Carroll Lynch, McDonald's'ın kurucuları Richard ve Maurice McDonald rolünde rol alıyor.

Bu filmleri izledikten sonra, bir girişimci olarak başlamak için ilgileniyor, heyecanlı ve motive oluyorsunuz ?:

Öz değerlendirmeye gidin !!!

Her zaman hatırlayın Neden girişimci olmak istiyorsunuz?

Motivasyon anahtardır!

Girişimciler için en ilham verici 5 You Tube Video Kanalı!

İlk 5 YT kanalı şunlardır:

1. İş Dünyası

Business Casual, yeni nesil liderleri eğitme ve onlara ilham verme misyonuyla hareket ediyor

2. Başlangıç hikayeleri

Başlangıç Hikayeleri; yenilikçi fikirleriyle kendilerini kuran başarılı girişimciler ve kurucular hakkında eksiksiz bir yolculuğu size ulaştıracak tek durak noktası.

3. Silikon Vadisi Kızı

Silicon Valley Girl, Marina Mogilko'nun bir kanalıdır. şirket kurma ve kişisel markası hakkında!

4. TEDx Talks

TEDx, her yerde ve her yerde TED tarzı etkinlikler düzenleyen, yerel olarak yönlendirilen fikirleri kutlayan ve bunları küresel bir aşamaya yükselten uluslararası bir topluluktur.

5. Hubspot

Kariyerinizi ve İşinizi Geliştirin HubSpot Academy'nin sunduğu ücretsiz çevrimiçi eğitimle profesyonel becerilerinizi bir sonraki seviyeye taşıyın.

Girişimcilik, yenilikçilik ve ilhamla ilgili Daha Fazla YouTube Seçimi

Girişimcilikle ilgili beş YouTube seçkisi aşağıdadır. Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'nin 1. Bölümünde daha fazla video bulunabilir.

1. Reddetme ve Başarısızlıktan Nasıl Öğrenilir

Jia Jiang, çoğumuzun korktuğu bir bölgeye cesurca maceralar atıyor: reddedilme. Jiang, 100 gün boyunca - bir yabancından 100 \$ borç istemekten, bir restoranda "hamburger doldurma" talebine kadar - reddedilmeyi arayarak, reddedilmenin genellikle getirdiği acı ve utanç karşısında duyarsızlaştı ve bu süreçte, basitçe sorduğunu keşfetti. çünkü istediğiniz şey çıkmazlar bulmayı beklediğiniz olasılıkları açabilir.

2. Neden İle Başlayın

Simon Sinek, Apple'ın neden bu kadar yenilikçi olduğuna ve Martin Luther King'in neden bu kadar ilham verici olduğuna dair bir model olduğunu açıklıyor ('Öyleydi: 'Bir hayalim var!' 'Bir planım yok'): Tüm büyük şirketler ve liderler aynı şekilde düşünür, hareket eder ve iletişim kurar. Altın Çember denir. Her şey nedenle ilgili? Nasıl ? Ne? İnsanlar yaptığınız şeye inandıklarında başarılı olacaksınız. Neden? Nasıl? Ne ?

3. Steve Jobs 2005 Stanford Mezuniyet Konuşması

Apple Computer ve Pixar Animation Studios'un CEO'su ve kurucu ortağı Steve Jobs, hayatının en önemli noktalarından bazılarını yola çıkararak, mezunlarını hayallerinin peşinden gitmeye ve

hayatın zorluklarındaki fırsatları görmeye çağırdı - ölümün kendisi de dahil - - üniversitenin 12 Haziran 2005'teki 114. Mezuniyetinde.

Steve Jobs üç hayat hikayesi anlatıyor:

1. Noktaları Birleştirme Hikayesi
2. Aşk ve Kayıp Hikayesi: Tutkunun peşinden git, daha azına razı olma
3. Ölüm hakkında bir hikaye: Zamanınız sınırlıdır: Başka birinin hayatını yaşayarak boşa harcamayın.

4. Girişimler neden başarılı

Bu video, başlatma başarısızlığının veya başarısızlığın arkasındaki nedenleri araştırıyor. Konuşmacı, başarıyı belirleyen ana faktörlerin fikir, ekip, iş modeli, finansman ve zamanlama olduğunu varsayar. Bu faktörlerden en etkili olanı zamanlama [%42] ve takım [%32]

5. Mülteciler ve girişimcilik ve Türkiye: Sıfırdan Başlamak

Video, yabancı ülkelerde yaşamlarını yeniden inşa etme ihtiyacı duyan mülteciler gibi bireylerin karşılaşabilecekleri gerçek hayattaki zorlukları ve engelleri özetliyor ve araştırıyor.

En iyi 6 girişimci podcast

Dinle ve öğren: Genç Girişimciler için En İyi 5 Podcast

En iyi girişimciler arasında yapılan bire bir görüşmelerden fikirler, yenilikçilik, liderlik ve üretkenlik hakkında bilgi edinin. YME, girişimcilerin oluşturmalarına, dengelemesine, büyümesine ve başlamanıza yardımcı olmak için 5 podcast listesi hazırladı:

1. Tim Ferriss Gösterisi

Tim Ferriss'in ezber bozan kitabı The 4-Hour Workweek, birçok girişimci ve profesyonelin zamanlarını ve üretkenliklerini yönetme şeklini değiştirdi. Tim, aynı ilgi çekici içeriği The Tim Ferriss Show podcast'ine getiriyor. Katie Couric'den Tony Robbins'e ve Seth Godin'e kadar çok çeşitli konuklara sahiptir - yüksek performanslı insanların spor, sanat ve iş dünyasında başarıya ulaşmak için kullandığı taktik ve stratejileri inceler.

2. Stanford Girişimci Düşünce Liderleri Serisi

Akademik düşünceye düşkünseniz ve adlarını her gün okuduğunuz girişimcilerden öğrenmek istiyorsanız, Stanford Üniversitesi'nin podcast dizisi Entrepreneurial Thought Leaders'ı deneyin. Ünlü Stanford öğretim üyeleri ve tanınmış girişim kapitalistleri de dahil olmak üzere konuklarla birlikte bölümler, bir saatlik parçalar halinde ciddi değer ve bilgileri bir araya getiriyor.

3. EntreLeadership

Daha iyi bir lider olmak bir öncelikse, Mark Cuban ve Simon Sinek gibi konukları içeren bir podcast olan EntreLeadership'e abone olun. Şirket kültüründen paraya kadar pek çok konuyu ele alan ev sahibi Ken Coleman, röportajlara ustaca liderlik ediyor, neredeyse her girişimciye fayda sağlayacak düşünceli içgörüler ve yararlı tavsiyeler ortaya çıkarıyor.

Bölüm 9 Girişimcilik Becerileri Değerlendirmesi

Girişimci misiniz ve iyi bir girişimci olmak için ne tür becerilere ihtiyacınız var? Birini başarılı bir genç girişimci yapan nedir?

Temel nitelikler, yaratıcılık, zorluklar karşısında devam etme yeteneği ve harika ekipler oluşturmak için gereken sosyal beceriler gibi özelliklerdir ... Bir iş kurmak istiyorsanız, bu nitelikleri destekleyen belirli becerileri öğrenmek çok önemlidir.

Girişimciliğin Tanımlanması

Bazı uzmanlar, girişimcileri, başkalarının yapmadığı riskleri almaya istekli kişiler olarak düşünür. Diğerleri onları başarılı işler kuran ve kuran insanlar olarak tanımlar. Bu tanımlardan ilkinin düşündüğümüzde, girişimcilik ille de kendi işinizi kurmayı gerektirmez. Kendileri için çalışmayan pek çok kişi, kendi kuruluşlarında girişimci olarak kabul edilmektedir (biz bu kişilere intraprenör derdik).

Bir "girişimci" yi nasıl tanımlarsanız tanımlayın, kesin olan bir şey var: Başarılı bir girişimci olmak kolay değildir. Girişimcilik tanımının size söylemediği şey, insanların kariyerlerini ve hayallerini ellerine almak ve kendi tercihleri doğrultusunda yönlendirmek için yaptıkları girişimciliktir. Kendi şartlarınıza göre bir hayat inşa etmekle ilgili. Patron yok. Kısıtlayıcı program yok. Ve kimse seni engellemiyor. Girişimciler, dünyayı dünyadaki herkes için daha iyi bir yer haline getirmek için ilk adımı atabilirler.

Girişimci Öz Değerlendirme

Bir şirket kuruyorsanız veya yönetiyorsanız, kendinizi içten ve dıştan tanımanız faydalıdır. Hayatınız boyunca kendinizle birlikte olsanız bile, niteliklerinizi tam olarak belirlemek zordur. Profesyonel öz değerlendirme araçlarıyla kendinizi değerlendirmek, en iyi nasıl çalıştığınızı anlamaya yardımcı olabilir, böylece uygun değişiklikleri yapabilir, güçlü ve zayıf yönlerinizi tanımaya yardımcı olabilir ve yardıma ihtiyacınız olan boşlukları ve noktaları görebilirsiniz.

Genç Göçmen Girişimciler için YME Girişimcilik Rehberi her zaman EC bağlantısıyla başlar: <https://ec.europa.eu/migrantskills/#/> ve oluşturulan dosya, genç göçmenin üreteceği, abonelikli bir dosya olarak yüklenecektir. YME Portalımız. Portalımız, gençlerin kendi kurumsal becerilerini değerlendirmeleri için ücretsiz bir psikometrik değerlendirme aracı sağlayacaktır. YME öz-değerlendirme faaliyeti, belirli yönleri değerlendirmek için kişinin kendi kendini incelemesidir. Öz kimlik oluşturmak, belirli ihtiyaçları belirlemek (öğrenme vb.) Veya öz güvenceyi kontrol etmek için yapılabilir. Her öz değerlendirme faaliyetinin temel yönü, uygulandığı dürüstlüktür. Kişi kendini şımartırsa, öz değerlendirmenin sonuçları hatalı olacaktır.

Öz değerlendirmede dürüstlük çok önemlidir

Öz değerlendirmenin amacı, gencin yeteneklerinin kapsamını bilmesine yardımcı olmak ve bir performans değerlendiricisine ihtiyaç duymadan bunları geliştirmektir. Aşağıdaki gibi soruların kullanılmasını içerir; güçlerim nelerdir; engeller nelerdir vb. Yukarıda da belirtildiği gibi, güvenilir sonuçlar elde etmek için öz değerlendirme yapan kişilerin dürüstlüğü önemlidir. Ayrıca, kontrol odağı öz değerlendirmenin sonuçlarını etkileyebilir. Yüksek kontrol odağına sahip kişiler, öz değerlendirme sırasında hata yapma eğilimindedir. YME psikometrik değerlendirmesi, girişimcilik profilinizi ve dolayısıyla mesleki hedeflerinizi, bir iş kurma veya yeni bir başlangıç yapma konusunda daha iyi tanımlamanıza yardımcı olacak bir prosedürdür.

Bölüm 10 Hayalleri Fikirlere ve Fikirleri Hayallere Dönüştürmek

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!

"Bir gün gerçekliği vaftiz ettiğimiz şeyin rüyalar dünyasından daha büyük bir yanılsama olduğunu resmen kabul etmek zorunda kalacak"

Dali

"Düşler güçlü bir bilinç biçimidir "

Edgar Allan Poe

"Bir hayalim var, planım yok!"

Simon Sinek

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.

Her şey 'ben' 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, eğitmenlerin, 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 ...

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 istiyorsan, belki bir yan acele başlatmalısın. Daha fazla özgürlük istiyorsanız, belki 9'dan 5'e işinizi bırakıp yeni bir şeye başlamanın zamanı gelmiştir. Nedeni belirledikten sonra, başlamanız gereken işin türünü belirlemenize yardımcı olacak daha fazla soru sormaya başlayın ve gerekenlere sahipseniz:

- * Hangi yeteneklere sahipsin?
- * Tutkunuz nerede yatıyor?
- * Uzmanlık alanınız nerede?
- * Çoğu işletmenin başarısız olduğunu bilerek ne kadar harcayabilirsiniz?
- * Ne kadar sermayeye ihtiyacınız var?
- * Ne tür bir yaşam tarzı yaşamak istersiniz?
- * Girişimci olmaya bile hazır mısınız?

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 kaçınamazsınız. 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.

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. 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 çözümlemelerine 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 uygunsa; finansman elde edilip edilemeyeceği vb.

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.

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 ...

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.

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

Resmi hale getirin

Tüm yasal hususları erkenden ortadan kaldırın.

-İş yapısı (LLC, şirket veya ortaklık, bunlardan birkaçı.)

-İş adı

-İşletmenizi kaydettirin

-Vergi numarası

-İzin

-Lisans

-Gerekli banka hesabı

-Ticari markalar, telif hakları veya patentler

İş planınızı yazın.

Bir iş planı, işletmenizin başladığı andan bitmiş ürüne nasıl gelişeceğini yazılı bir açıklamasıdır. İş planı şunları içerecektir.

*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 gelişecek? Ardından, bu ürün veya hizmet için bir bütçe oluşturun

* Operasyonlar ve yönetim planı: İşletme günlük olarak nasıl işliyor?

Bölüm 11 İşletme Kurma

Gerçekçi bir şekilde, işletmenizi kaydettirmek, onu gerçekleştirmenin ilk adımıdır. Bununla birlikte, kişisel değerlendirme adımı olduğu gibi, farklı ticari kuruluşların artılarını ve eksilerini öğrenmek için zaman ayırın. Ayrıca uygun işletme ruhsatlarını ve izinlerini almanız gerekecektir. İşletmeye bağlı olarak şehir, ilçe veya eyalet yönetmelikleri de olabilir. Hayalleri fikirlere ve işe dönüştürmekten bahsettik. Başlamadan önce tanıdıklarıyla ve mümkünse iş alanındaki uzmanlarla konuşmalıdır. Muhataplarının cevaplarının samimi olduğundan ve sadece yardımsever olmadığından emin olmalıdır. Ayrıca, gelecekteki girişimcinin birkaç olumsuz görüşle cesareti kırılmamalıdır. Ancak fikirlerin büyük çoğunluğu olumsuzsa ve muhatapların argümanları sağlam ve mantıklıysa, bu fikrin potansiyeli olmadığı anlamına gelir. Aksi takdirde işyerinde iş başlayabilir ve bir iş planı yapmalısınız.

"Hedeflerimize ancak hararetle inanmamız gereken ve kuvvetle harekete geçmek zorunda olduğumuz bir plan aracılığıyla ulaşılabilir. Başarıya giden başka bir yol yok. "

Pablo Picasso "

En basit anlatımla, bir iş planı bir yol haritasıdır - ilerlemenizin grafiğini çizmenize yardımcı olmak için kullanacağınız ve hedeflerinize ulaşmak için yapmanız gerekenlerin ana hatlarını belirleyen bir şeydir. Bir iş planını yalnızca bir kez kullanacağınız (belki bir bankadan kredi almak için) ağır bir belge olarak düşünmek yerine, işinizin nasıl büyüdüğünü ve hedeflerine nasıl ulaştığını yönetmek için bir araç olarak düşünün.

Daha önce hiç yapmadıysanız, bir iş planı yazmak göz korkutucu görünebilir. Ancak, bu, ertelemeyi veya görmezden gelmeyi göze alamayacağınız bir şeydir. Sağlam bir iş planına sahip olmak, işletmenizin hayatta kalması ve gelişmesi için çok önemlidir (ayrıca bkz. Bölüm 4).

İş planınızı yatırımcılara ve bankalara yönelik satış konuşmanızın bir parçası olarak ve potansiyel ortakları ve yönetim kurulu üyelerini çekmek için kullansanız da, bunu öncelikli olarak stratejinizi, taktiklerinizi ve önemli kilometre taşları, son tarihler ve uygulama için belirli faaliyetleri tanımlamak için kullanacaksınız. bütçeler ve nakit akışı.

Aslında, planınızı yabancılara sunmanız gerekmiyorsa, iş planının resmi bir belge olması gerekmez. Bunun yerine planınız, bir satış konuşması oluşturmayı, temel iş numaralarınızı tahmin etmeyi, ulaşmayı umduğunuz önemli kilometre taşlarını özetlemeyi ve planınızı gözden geçirip revize ettiğiniz düzenli ilerleme kontrollerini içeren bir Yalın Planlama sürecini takip edebilir.

Yatırımcılara sunmuyorsanız, bunu resmi bir sunum olarak düşünmeyin, bunun yerine kim olduğunuza, çözdüğünüz soruna, soruna çözümünüze, hedef pazarınıza ve hedeflerinize ulaşmak için kullanacağınız temel taktikler. Resmi bir iş planına ihtiyacınız olduğunu düşünmeseniz bile, yine de planlama sürecinden geçmelisiniz. Süreç, yeterince iyi düşünmediğiniz delikleri veya alanları ortaya çıkarmanıza yardımcı olacaktır. Resmi bir iş planı belgesi yazmanız gerekiyorsa, aşağıdaki ana hatları takip etmeyi seçebilirsiniz.

Standart iş planı dokuz bölümden oluşur:

1. Yönetici Özeti
2. Hedef piyasa
3. Ürünler ve servisler
4. Pazarlama ve Satış Planı

5. Kilometre Taşları ve Metrikler
6. Şirket Genel Bakışı
7. Yönetim ekibi
8. Finansal plan
9. Ekler

Bankalara veya fon sağlayıcılara sunmak için bir iş planının nasıl yazılacağına dair ayrıntılı bilgi istiyorsanız, kendi kapsamlı rehberimiz de dahil olmak üzere birçok çevrimiçi kaynak bulunmaktadır.

Platformumuzda ve web sitemizde belirli endüstriler için yüzlerce örnek plan da bulacaksınız. Bunları istediğiniz zaman kullanın, ancak tam ihtiyaçlarınıza göre uyarlamaya hazır olun. İki işletme birbirine benzemez! Girişimcinin şirketini kurmasına yardımcı olacak birkaç yöntem vardır: Yalın Başlangıç, İş Kanvas Modeli, Tasarım Düşüncesi vb. Aşağıda size iki İş Modeli örneği veriyoruz.

Hukuk ve vergi uzmanlarına danışmanız her zaman tavsiye edilir. Bir uzman, sahada iyi yapılandırılmış bir vizyona ve değerli bir deneyime sahiptir, bu nedenle girişimci için önemli ayrıntılara odaklanabilen, yetkin ve güvenilir bir kaynağı temsil eder. Bu uzmanlar, iş fikrinin uygulanabilirliğini doğrulamanın yanı sıra, işi açmanın en iyi olduğu yer veya bazı yasal avantajlar elde etmek için karşılanması gereken gereksinimler gibi çok yararlı ipuçları sağlayabilir. Hukuk ve vergi uzmanlarına danıştıktan sonra, girişimci işi hakkında çok daha net bir fikre sahip olur. Bu noktada girişimci, işinin yasal organizasyonu şeklinde (bireysel girişimcilik, limited şirket vb.) Düşünmeye başlar. Bu formlar her ülkeye özeldir.

Dahası, girişimci işini sezgiye dayalı olarak geliştirebilir, ancak başarı şansı çok düşüktür. Lean Startup veya Business Model Canvas gibi başarıyla test edilmiş bir yöntemi aşağıda açıklandığı gibi uygulamak en iyisidir.

İş Kanvas Modeli

Business Canvas, Alexander Osterwalder tarafından Business Model Ontology and management Information Systems (A. Osterwalder, Y. Pigneur); yeni bir iş kurmak ve onu geliştirmek için atılması gereken tüm adımların daha iyi tasavvur edilmesine yardımcı olabilecek bir modeldir. İlk başta karmaşık bir model olarak görünür, ancak gerçekte gerçekten basit ve etkilidir. Elbette bir İş Tuvali yapmak, projeye dahil olan tüm tarafları, bakış açılarını ve fikirlerini dikkate alarak zaman ve iyi bir programlama gerektirir.

İş kanvasını doldurmak için, şirketin ne sunmak istediği (hizmetler / ürünler) konusunda net bir fikre sahip olmak önemlidir, bu nedenle şirketin ne hakkında olduğu ve tuvalin çeşitli adımlarını 2 ana tarafta tasavvur etmek önemlidir: sol biri oluşturma tarafına karşılık gelir, sağ taraf ise bakım tarafıdır.

1. Adım: Hedef kitle

İşinizi kurmanın ilk adımı, hedef kitlenizin ne olduğunu net bir şekilde tanımlamaktır. Hedef grubun ihtiyaçlarına uygun ürün veya hizmetler geliştirmek, bunların kendileri tarafından kullanılmasını / tüketilmesini sağlamak ve böylece maksimum karı garanti etmek için hedef grubun mümkün olduğunca spesifik olması gerekir. Hedef grubu oluştururken farklı özellikler dikkate alınmalıdır (yaş, cinsiyet, ilgi alanları, ülke, ekonomik düzey, vb.).

Potansiyel pazarınızın gerçekte ne kadar çekici olduğunu belirlemek için (şu anda kendi arzularınız bir yana), bir pazar analizi yapmanızı öneririz. Aşağıdakileri düşünürken araştırmanıza rehberlik edecektir: İnsanlar şu anda sattığınız veya sunduğunuz şeye ne kadar acil

ihtiyaç duyuyor ?; Pazar büyüklüğü nedir ?; Sizin için benzer ürün veya hizmetler için ödeme yapan çok sayıda insan var mı? Pazardaki hedefinizin tam olarak kim olduğunu zaten biliyor musunuz? Bir müşteri edinmek ne kadar kolay (ve size ne kadara mal olacak)?

2. Adım: Önerinizin değeri nedir?

Ürünün / hizmetim hangi ihtiyaçları karşılıyor?

Bunlar, bu adımda cevaplanması gereken en önemli sorudur, bu nedenle ürününüzün / hizmetinizin katma değerine odaklanın, insanların neden onu satın alması gerekir?

3. Adım: Neden para kazanıyorsunuz?

Nereden kar elde edeceğinizi kesin olarak belirlemelisiniz çünkü gerçek kar elde etmek için kazandığınız şeyin maliyetlerinizle dengelenmesi gerekir. Bunu yalnızca tek bir ürün / hizmet aracılığıyla mı yoksa teklifinize dahil etmek istediğiniz daha fazla etkinlik için mi yapacaksınız?

4. Step: İhtiyaçlarda değişiklik.

Değişikliklerle yüzleşmeye hazırlıklı olmalısınız. Müşterilerin ekonomik, politik, sosyal ve kişisel durumu ihtiyaçlarını ve dolayısıyla işinizi etkileyebilir. Değişim durumuyla doğru bir şekilde yüzleşmek için önceden planlamak (gelecekte mantıksal olarak ne olabilir) önemlidir. İyi bir program, olası olaylarla doğru bir şekilde yüzleşebilmeleri için dikkate alınmasını içermelidir.

5. Adım: Kanallar - Hedefe nasıl ulaşırım?

Bu adım anahtardır ve 2 alt adıma ayrılabilir:

1. Fiziksel erişim - hizmetinizi / ürününüzü nasıl sağlayacaksınız (ör. Tek mağaza, perakendeci, çevrimiçi vb.);

2. Farkındalık - hedefinizin sizi tanımasını nasıl sağlayacaksınız? İlgisini nasıl yakalayacak ve koruyacaksınız? Bu ikinci alt adım, pazarlama stratejisinde daha da geliştirilmelidir.

6. Adım: İşin Özü - Ne yaparsınız?

Bu adımda en önemli aktivitelerinizin hangileri olacağını düşünmelisiniz. Ne yapacağınızı planlamak, aynı zamanda maliyetleri tanımlamak için de esastır.

Adım 7: Kaynaklar.

Halihazırda mevcut kaynaklarınız var mı veya satın almanız gerekiyor mu?

8. Adım: Ortaklar

Bir iş geliştirmek için sizinle ortak olacak diğer şirketlerin veya kişilerin (belki uzmanların) desteğine (finansal, entelektüel, kaynaklar vb.) İhtiyacınız olabilir. Bir ortak ararken, onunla net kurallar (ortaklığın başlangıcından önce yazılı olarak kararlaştırılmış) ve ancak zamanla gelişebilecek güven üzerine inşa edilmesi gereken iyi bir ilişki kurmak önemlidir.

9. Adım: Maliyetler

Bu ses, gelirlerle dengesi gerçek karı oluşturacağı için çok önemli. Planlanan her faaliyet için tüm maliyetleri ayrıntılı olarak tanımlamak, yüksek olanlardan düşük olanlara doğru anlatmak önemlidir. Maliyetlere ihtiyaç halinde kullanılabilecek bir miktarın da dahil edilmesi önemlidir.

Yalın Başlangıç

Giriş

Yalın Başlangıç, ürün geliştirme döngüsünü azaltmak ve arıza riskini en aza indirmek için tasarlanmış bir iş geliştirme yöntemidir. Yalın Başlangıç yöntemi, denemeye, farklı tamamlanma aşamalarında tekrarlanan küçük ölçekli ürün lansmanlarına, hedeflenen pazar segmentine sürekli danışmaya ve doğrulanmış bulgulara dayanmaktadır. Eric Ries'in yöntemi (Yalın Başlangıç) (satışlar yoluyla) başarıyı ölçmekten kaçınmayı sağlar. Yöntem aynı zamanda yanlış bir yöne gitmeyi de engellemekte ve büyük miktarlarda paranın erken harcanmasını önlemektedir.

Girişimin son derece dikkatle ele alınması gereken temel bir sorunu, müşterisinin anlayışıdır. Çoğu zaman varsayımlara dayanan, nesnel pazarlama yöntemleriyle geçersiz kılınan girişimler başarısız oldu. Bu durumlarda en sık yapılan hata, ihtiyaç ve beklentilerinin aynı zamanda müşteri segmentine ait olduğuna inanan girişimcinin benmerkezcilik olmasıdır. Bir girişimcinin, tüketicilerin gerçekten ne istediğini bulması gerekir, ne istediklerini söylediklerini veya girişimcinin ne istemeleri gerektiğine inandığını değil.

Tüketicinin görüşleri ihmal edilirse ve girişimci yanlış yöne giderse, o zaman tüm çabalar boşa çıkar ve buna bağlı maliyetler boşa gider. Ayrıca, çabaların çoğunun önemli müşteri ihtiyaçlarına odaklanabilmesi için tüketicinin ihtiyaçlarına (yani kendisi için gerçekten önemli olanlara) öncelik verilmelidir. Yalın Başlangıç kavramının merkezinde şu soru var: Gösterilen çabalardan hangileri değer yaratıcılarıdır ve hangileri basitçe kayıpları temsil eder? Değer yaratımı, doğrudan, işlevlerin ve özelliklerin tüketici için faydalar oluşturduğunu ifade eder.

Sürekli denemenin önemi ile ilgili olarak, Lean Startup uzmanları, yeni kurulan şirketin veya ürününün, deneylerle doğrulanacak hipotezlerle bilimsel bir deney olarak ele alınmasını tavsiye ediyor. Girişimcinin ilk eylemleri arasında, iş vizyonunun bileşen unsurlarına bölünmesidir. Bir bileşen bir varsayımsa, test edilmelidir.

Lean Startup yönteminde aşağıdaki adımlar bulunur:

1. İş modelinin tasarlanması;
2. Tüketici segmentinin gelişimi;
3. Başlangıç ilerlemesinin izlenmesi.

İş Modelini Tasarlama (Yalın Başlangıçta)

Bir iş modeli, bir şirket tarafından tasarlanan ve geliştirilen işin işleyişi için gerekli olan tüm organizasyonel, operasyonel ve finansal yapıların (şu anda ve aynı zamanda gelecekte de) bir işletmenin (metinsel ve / veya grafik biçiminde) soyut bir temsildir. stratejik hedeflere ulaşmak için şirket tarafından üretilen / dağıtılan / pazarlanan temel ürün / hizmetlerin yanı sıra. Başka bir deyişle, iş modeli şunları gösterir: işi yürütmek için gereken yetenekler ve kaynaklar; üretilen değer nasıl yaratılır ve pazarlanır; finansal akışlar.

İş modeli net olmalı ve şirketin gelecekteki gelişiminin gözlemlenmesine izin vermelidir. İş modelinin özel önemi, finansman elde etme eylemlerinde kullanılmasıyla verilmektedir. İş modeline bağlı olarak, şirketin stratejisi ve özellikle şirketin müşteriler için nasıl değer ürettiği ve kendisi için nasıl gelir elde ettiği belirlenir. İş modeli yapısının bir örneği aşağıdaki Şekil 1'de gösterilmektedir.

İş modeli düzeyinde inovasyon yapan şirketlerin, yalnızca inovasyon yapan veya yalnızca bilinen bir iş modelini kopyalayan şirketlerden daha yüksek bir büyüme oranına sahip olduğu bulunmuştur. İş modelinin geliştirildiği seviyeler şunlar olabilir:

- Finansal olarak (yeni değer önerileri yoluyla şirket gelirlerinin elde edilme şeklini değiştirir veya ürün fiyatını oluşturmak için yeni modeller önerilir);
- Bir Şirket olarak (değerin şirket içinde üretilme şeklini yeniden düşünerek, dahili prosedürlerin ve işbirliği protokollerinin revize edilmesiyle sonuçlanır);
- Bir Endüstri olarak (iş modeli, ekonomik dal düzeyinde bir yeniliği temsil eder veya nadiren yeni bir ekonomik dal doğar).

İşin nasıl yürütüldüğünü daha iyi anlamak için iş modeli formatını tamamlarken şu adımları (önemli sorularla temsil edilen) izlemeniz önerilir:

- Müşterilere nasıl ulaşırsınız? (yöntemler, harcanan zaman, katılan kişiler)
- Müşteri teması kurulduktan sonra, iletişim nasıl sürdürülecek ve müşteri ilişkileri nasıl yönetilecek?
- Gelir nasıl elde edilecek?
- Sunulan ürün / hizmetin fiyatı / ücreti nedir?
- Şirket geliri, bir sonraki ay, dönem veya yıl için yaklaşık bir doğrulukla hesaplanabilir mi?
- Hangi varlıklara (finans, malzeme, lojistik vb.) Erişilebilir?
- Kilit ortaklar kimler?
- Değer önerisine ulaşmak için hangi temel faaliyetlere ihtiyaç vardır?
- Sabit maliyetler nelerdir?
- Değişken maliyetler nelerdir? Bunlar bir sonraki ay, dönem veya yıl için hesaplanabilir mi?
- Öngörülen gelirler, dikkate alınan dönemin sonuna doğru karlılığın arttığını gösterebilir mi?

İş modeli formatında ele alınan tüm kategoriler önemlidir ve dikkatlice ve ayrıntılı olarak ele alınmalıdır, ancak yeni işin başarısı için değer önerisi çok önemlidir. Bu nedenle, şirketin stratejisinin merkezi bir unsuru olarak düşünülmelidir.

Değer önerisi, bir şirket tarafından ifade edilen ve o şirketin ürün veya hizmetini satın aldıktan sonra tüketici tarafından elde edilen faydaları açıkça gösteren kısa bir ifadedir. Değer önerisi, tüketiciyi şirketin ürün veya hizmetinin daha fazla değer getireceğine (farklı biçimlerde ifade edilir) veya ihtiyaçlarını piyasada bulunan diğer ürün veya hizmetlerden çok daha iyi karşılayacağına ikna eder.

Değer önerileri, ilgili ekonomik branş ve ilgili pazar segmentine bağlı olarak önemli ölçüde değişir. Değer önerisinin anlaşılması ve tüketici için anlamlı olması önemlidir. Böylece, tüketicinin değeri kavramı, yani tüketici tarafından elde edilen faydalar ile ilişkili maliyetler (fiyat dahil) arasındaki fark tanımlandı. Bu nedenle, değer önerisini formüle ederken şirket, ürün veya hizmetin faydalarına tüketicinin gözünden bakmalıdır. Dahası, tüketicinin bakış açısına göre raporlama kalıcı olarak yapılmalıdır, çünkü ekonomik, sosyal, demografik, teknolojik bağlam vb. Sürekli artan bir hızda ve zaman içinde değişmektedir. Belirli bir anda şirket, sunduğu faydaların artık tüketici için önemli olmadığını veya hedeflenen pazar segmentinin değiştiğini görebilir. Bu nedenle, değer önerisi:

* rekabetten üstün olmak;

rekabetten net bir farklılaşma sağlar ve şirket pazarda farklı bir konuma sahip olur;

* tüketicinin ihtiyaçlarının ve isteklerinin derinlemesine anlaşıldığını gösterir.

Daha spesifik olarak, değer önerisi, şu tür faydalardan en az birini içermesi gereken bir ifadedir: işlevsel, duygusal ve kendini temsil. Değer önerisini netleştirmeye yardımcı olan sorular şunlardır:

* Tüketicilere neler sunuluyor?

* Teklif tüketicilere nasıl ulaşıyor?

* Ne tür avantajlar sunuluyor?

* Piyasadaki diğerlerinden gelen teklifin farkı nedir?

Unutulmamalıdır ki değer önerisi formüle edilen ürün veya hizmet, üretici firmanın markasının katkısından yararlanmaktadır.

Değer önermelerinden esinlenen reklam sloganlarının bazı örnekleri şunlardır:

Activia [sindirim mayalı yoğurt]: "Refah içeriden gelir";

Stejar [sert bira]: "Esasen güçlü";

MailChimp: "Daha İyi E-posta Gönderin";

Apple MacBook: "Işık. Önümüzdeki Yıllar";

Vimeo: "Hayatı İzlenmeye Değer Hale Getirin";

Weebly: "Web Sitesi Yapmanın En Kolay Yolu";

Uber: "Uygulamaya dokunun, Bir Yolculuk Yapın";

Budweiser: "Büyük Amerikan Birası".

İş modeli tamamlandığında, girişimci modelin uygulanabilirliğini kontrol etmeye gider. Modelin altında yatan hipotezler belirlenir. Hipotezler, pratik olarak piyasanın evrimi, tüketicilerin davranışları vb. Hakkında bir dizi varsayımdır. Hipotez örnekleri şunlardır:

Tüketiciler yeni ürünü kullanmak istiyor ve ürünün satın alınması için ödeme yapmaya hazır.

Süpermarketler yeni ürünü dağıtmakla ilgileniyor.

Şirketin pazarlama kampanyası tüketicilerin dikkatini yeni ürüne çekiyor.

Girişimler için iki genel varsayım vardır:

- değer hipotezi;
- büyüme hipotezi

Değer Hipotezi

Değer hipotezi ile, bir ürün veya hizmetin onu kullanan tüketicilere gerçekten değer sunup sunmadığı test edilir. Test, tüketicilere ürünü beğenip beğenmediklerini veya onlara yardımcı olup olmadığını sorarak yapılmaz. Gerçek test, nesnel parametreleri ölçen ve tercihen ölçülebilir bir deney düzenlemek anlamına gelir. Örneğin, objektif bir parametre, ürünün ömrü veya tüketicinin benzer bir ürün satın almasına kadar geçen süredir.

Büyüme Hipotezi

Büyüme hipotezi ile yeni müşterilerin sunulan ürünü nasıl keşfedeceği test edilir. Yine, bu, ürünü benimseyenlerin ürünü ne kadar erken keşfettiğini belirleyen bir deney örneğidir. Ölçülebilir: ürünü ikinci kez kaç kez kullanıyorlar; Ürünün ne kadar iyi olduğunu başkalarına kaç kez söylediler; vb.

Hipotez ne olursa olsun, detaylı ve objektif olarak organize edilmiş bir deneyle test edilir. Bir hipotez, girişimcinin mantığına dayanan başka bir varsayımla test edilmez. Tüketici davranışı doğrulanırsa, hedeflenen pazar segmenti için önemli bir anket lotunu test etmek için hipotezin kullanıldığı bir deney düzenlenir. Hipotez testinin sonuçları, işletmenin başarısına katkıları açısından değerlendirilir. Ek olarak, en düşük olasılığa sahip olduğu algılanan hipotezler doğrulanmalıdır!

Tüm varsayım kontrolleri dikkate alınarak iş geliştirme sürecinin devamına ilişkin karar verilir. Tüm hipotezlerin deneysel verilerle doğrulanması durumunda işleme devam edilir. Varsayımlardan bazıları doğrulanmadıysa, iş modelini gözden geçirme veya hatta terk etme sorunu ortaya çıkar. Hipotezlerin çoğu onaylandıysa, model geliştirilir ve çok az hipotez doğrulanırsa, belirsizlik seviyesi çok yüksek olduğu için iş fikri terk edilir.

Tüketici segmentinin gelişimi

Müşteri segmenti geliştirme, yeni ürünün geliştirilmesine paralel olarak çalıştırılması önerilen bir girişimin geliştirme sürecindeki bir adımdır. Müşteri segmenti geliştirme modeli, özünde, yeni başlayanlar için özellikle önemli olan bir dizi hedef ve kıyaslamadır. İş modelinde olduğu gibi, müşteri segmenti geliştirme modeli, doğrudan hedeflenen pazar segmenti ile doğrulanması gereken bir dizi varsayım içerir.

Müşteri segmenti geliştirmenin temel amacı, pazar segmentini, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini derinlemesine anlamaktır. Böylece girişimci ve ürün geliştirme ekibi, hedeflenen pazar segmentinin gerçek ihtiyaç ve beklentilerine odaklanabilir. Pazarlama ve satışta olduğu gibi yeni ürünün geliştiricilerinin de hedefledikleri ürün sınıfındaki en önemli özelliklerin (alıcı gözünde) ne olduğunu bilmeleri dikkat çekicidir. Bir özelliğin önemini ölçüsü, "Evet, karakteristik X önemlidir" türündeki bir tüketici yanıtıyla değil, "Ürünün zorunlu olarak X karakteristiğine sahip olması gerekir!" şeklinde kategorik bir yanıtla verilir. Ayrıca, tüketicinin istediği özellik için ne kadar ödemeye istekli olduğu da belirlenmelidir.

Müşteri segmenti geliştirme modelini önerenler, birçok gerçek durumla teyit edilen, modelin faaliyetlerin gerçekten önemli konulara odaklanmasına, ürün geliştirme döngüsünün kısaltılmasına ve yeni başlayanların hızlı olgunlaşmasına izin verdiğini iddia ediyorlar.

Müşteri segmentinin gelişimi, başlangıçta yeni ürünle ilgilenen müşteri profilinin belirlenmesi ve yeni ürünün tamamen ve daha üst düzeyde çözeceği sorununa odaklanmaktadır. Bu eylemin, potansiyel alıcılar tarafından sunulan ürün özelliklerinin uzun listelerini içermemesi dikkat çekicidir.

Bir girişimin müşterisi, az çok geleneksel ürünler üreten, dağıtan ve pazarlayan büyük şirketlerin hedeflediği müşteri gibi, ana akımdan ortalama bir müşteri değildir. Bu kadar farklı müşteriye memnun etmek için, yeni ürün, bir başlangıç olasılıkları göz önüne alındığında son derece uzun bir süre gerektirecektir. Ancak bir startupın müşterisi, startup vizyonuna bağlı kalan ve yeni ürünün önemli ve özellikle kabul edilen bir ihtiyacı karşılayan kişidir. Bir girişimin müşterileri büyük bir grup değildir, ancak ürünü geliştirmek ve satış stratejisini daha verimli hale getirmek için gereken geri bildirim sağlamak için yeterlidirler.

Ve şimdi girişimci, müşteri profili ve yeni ürünün satın alınmasındaki motivasyonları ile ilgili bir dizi varsayımda bulunur. Bu hipotezler test edilmeli ve hipotezler doğrulanana kadar müşterinin profilinde ve motivasyonlarında yinelemeli olarak düzeltmeler yapılacaktır.

Bu adımdaki temel sorular şunlardır:

- Müşterinin kim olduğunu biliyor musunuz?
- Müşterinin çözmek istediği sorun tespit edildi mi?
- Müşteri, sorunun akut önemini tamamen farkında mı?
- Şimdiye kadar en iyi kullanıcılar hangi çözümleri buldu?
- Yeni ürün müşterinin problemini tamamen çözüyor mu?
- Piyasada başarılı bir ürün geliştirmek için yeterli bilgi var mı?

Bu ana kadar başlangıç yapısı aşağı yukarı akışkan olsaydı, şirket gelişimi üretim, finans, pazarlama, satış, idari ve insan kaynakları departmanlarının farklılaşmasıyla çok daha iyi bir yapı

getirir. Bu adım, önceki adımların doğrulanmış bulgularının yanı sıra ilk satışlarla onaylanan başarı garantisine dayanmaktadır.

Sonuçta, startup'ın geniş bir pazarı hedefleyen iyi yapılandırılmış ve olgun bir şirket haline geldiği düşünülebilir. Girişimci ve farklı departmanların yöneticileri, şirketin ilan edilen misyonuna dayalı bir hamle lehine deneme yanılma yaklaşımından vazgeçerler.

Başlangıç ilerlemelerini izleme

Bir girişimcinin ortak hatası, durgunluk belirtilerini görmezden gelmek ve mevcut yönde sebat etmenin bir hata olduğunu fark edememektir. Yeni ürünün sıfır tüketiciye sahip olduğu ve açıkça bir başarısızlık olduğu çok az durum vardır. Çoğu başarısızlık durumunda, yeni ürünün, sayısı artmayan birkaç alıcısı vardır, ancak girişimci bir mucize umut etmeye devam eder.

Yanlış yönde sebat etmekten kaçınmak için ilerlemenin izlenmesi kullanılır.

İzleme aşamaları şunlardır:

- Şirketin mevcut seviyesinin belirlenmesi (müşteri sayısı, gelirler vb.).
- Şirketin büyüme motorunu mevcut seviyeden ideal seviyeye taşımak için ayarlamak.
- Karar: Seçilen stratejiye devam edin veya yeni bir stratejiyle yeni bir yöne dönün.

Üründeki her iyileştirme, pazarlama eylemi veya şirketin diğer herhangi bir faaliyeti, şirket büyüme modelinin bir parametresini maksimize etmeye yönelik olmalıdır. Bu parametre ölçülebilir olmalıdır. Örneğin: Şirket, daha kolay kullanım için ürünü değiştirir. Büyüme modelinin hedef parametresi yeni müşteri oranıdır. Değişiklik yeni müşterilerin oranını artırmazsa, sonuç, değişikliğin bir başarısızlık olduğudur.

Genellikle, piyasada geçmişi olan büyük bir organizasyonda ürünün geliştirilmesi olumlu finansal sonuçlara yol açar, çünkü tüketiciler bilinir, piyasa bilinir ve teknoloji bilinir. Birçok bilinmeyenle uğraşmak zorunda olan bir startup için durum böyle değil. Ayrıca bölgeden gelen yöneticiler Büyük kuruluşlar, radikal bir şekilde yeni ürünlerin iyileştirilmesinin otomatik olarak olumlu mali sonuçlar çekmediğini anlamakta zorlanıyor.

Yaygın bir hata, bir şirketin performansını değerlendirirken şirketin gelişimini doğru bir şekilde yansıtmayan gösterişli parametrelerin kullanılmasıdır. Bir neden-sonuç bağlantısını vurgulamak için eyleme geçirilebilir değerlendirme parametreleri kullanılmalıdır. Gösteriş değerlendirme parametreleri hiçbir şeyi açığa çıkarmaz ve genellikle artarak şirketin son eylemlerinin, bunlar ne olursa olsun onlara neden olduğu yanılsamasını yaratır.

Örneğin, paketlenmiş gıda satan bir şirket, performansını nihai müşteri sayısında ölçer. Bir noktada, şirket müşteri sayısının arttığını, ancak gelirlerin düştüğünü görüyor. Her bir müşterinin ortalama olarak daha az satın aldığı göz önüne alındığında, satılan ürün miktarının azalmasıyla açık cevap verilir. Dolayısıyla, müşteri sayısı bir makyaj parametresidir ve satılan miktar da eyleme dönüştürülebilir parametredir.

Sürdürülebilir büyümenin tek bir kuralı vardır: Yeni müşteriler eski müşterilerin eylemlerinden gelir. Eski müşteriler, aşağıdaki kanallar aracılığıyla ticari büyümeyi sağlar:

- insandan insana reklamcılık;
- ürünün halka açık yerlerde kullanılması;
- ürünün getirdiği gelirlerden ödenen reklam;
- ürünün tekrar tekrar satın alınması.

Şirketin büyümesi, büyüme motoru yardımıyla sağlanır. Bir şirketin büyüme motoru şunlar olabilir:

- yapışkan motor;

- viral - büyüme, ürünü / hizmeti kullanmanın bir yan etkisi olarak görünür;
- ödenmiş - şirket her yeni müşteri için bir miktar para harcıyor.

Yapışkan Motor

Yapışkan motor durumunda, eyleme geçirilebilir parametreler, zaman birimi başına ürün veya hizmetten vazgeçen müşteri sayısı ("abonelikten çıkma oranı") ve zaman birimi başına yeni müşteri sayısıdır (yeni müşteri oranı). Bu motoru kullanan şirketler, yeni müşteri oranı abonelikten çıkma oranını aştığında gerçekten büyüyor. Bu büyüme motoru, mobil şirketlere, internet sağlayıcılarına, kablolu televizyon sağlayıcılarına vb. Özeldir.

Viral Büyüme

Viral büyüme motoru ille de insandan insana reklamcılık anlamına gelmez, çok daha fazlasıdır. Ürünün bir tüketici tarafından kullanılması, gelecekteki bir tüketicinin dikkatini çeker. Bu tür hizmetlere örnekler: sosyal ağlar, ücretsiz e-posta vb. Örnekler de ürünler alanında: Tupperware, evde arkadaşların, komşuların vb. Önünde sunumlar yoluyla promosyon sistemi aracılığıyla.

Viral büyüme motoruna güvenen birçok şirket, ürün / hizmetin uzun vadeli kullanımını teşvik etmek ve ürünü / hizmeti ücretsiz sunan rekabetle yüzleşmek için kullanıcıları doğrudan ücretlendirmez. Şirketin gelirleri, hizmetlerine dahil edilen ekstra reklamlardan gelmektedir.

Ücretli Büyüme

Ücretli büyüme motoru, kuruluşun reklama, tüketici odaklı pazarlamaya vb. Para yatırdığını varsayar. Organizasyon, elde edilen gelirlerin tümü birim (ürün) ile ilgili olan doğrudan, dolaylı maliyetleri ve reklam maliyetlerini önemli ölçüde aşması durumunda büyüyor.

DİKKAT! Şirketin büyüme motoru (türü ne olursa olsun), yeni müşterilerin tabanı tükendiğinde kaçınılmaz olarak durma noktasına gelir.

İzlemenin üçüncü aşaması, mevcut stratejinin sürdürülmesi veya bir pivotun gerçekleştirilmesi ile ilgili karardır. Aslında, bu sadece bir anda alınan tekil bir karar değil, periyodik olarak (birkaç hafta) bu soruna olağan yaklaşımdır. Şirketin kendi eksenini etrafında dönmesi gerektiğinde, başlangıç mevcut fonları hesaba katmalıdır. Bunlar yetersizse, maliyetler azaltılmalı veya yeni fonlar toplanmalıdır. Girişimin gelişimi için gerekli olan faaliyetlerin bile etkilenme tehlikesi olduğundan, maliyet azaltımı dikkatlice yapılmalıdır.

Döndürme basit bir işlem değildir ve duygu yüklüdür. Birçok girişimci bunu gerçekleştiremiyor ve başarısızlıkla sonuçlanıyor. Diğer girişimciler bunu başarırlar, ancak çok geç yaparlar ve ya başarısız olurlar ya da iyileşirler, ancak büyük kayıplarla.

Yeni bir girişimin gelişiminin ilk aşamalarında eksen etrafında dönme daha yaygındır, ancak aynı zamanda pazara iyi bir şekilde bağlı büyük şirketler de dönebilir. Döndürme, değişim uğruna bir değişiklik değil, iyi düşünülmüş ve net bir stratejiye göre yürütülen yapısal bir değişikliktir. Esasen, pivotlama, bir ürün, pazar veya şirket hakkında yeni bir hipotezi test eden bir deneydir.

İşte bazı dönme türleri:

- basitleştirmeye doğru dönme (ürünün / hizmetin temel olmayan özellikleri ortadan kaldırılmıştır);
- amplifikasyona doğru dönme (ürüne / hizmete yaşayabilir hale gelmesi için yeni işlevler ve özellikler verilmelidir);
- yeni bir pazar segmentine dönün (ürün / hizmet uygulanabilir, ancak başlangıçta hedeflenen segment için değil);

- segmentin yeni bir ihtiyacına dönün (ürüne olan ihtiyaç gerekli değildir, bunun yerine başka herhangi bir ürün veya hizmetten tatmin olmayan yeni bir ihtiyaç keşfedilmiştir);
- tek bir üründen bir ürün platformuna geçiş;
- kar yapma modelinin eksenine oturtulması (küçük bir kar marjıyla büyük miktarlarda satışlar veya büyük bir kâr marjıyla küçük miktarlarda satışlar);
- değer önermesini döndürmek;
- büyüme motorunu döndürmek;
- dağıtım kanalının döndürülmesi;
- teknoloji türünün etrafında dönüyor.

Yalın Başlangıç Yönteminin Uygulama Örnekleri

En iyi örnek Dropbox'tır.

Kurucu Drew Houston'ın fikri, birden fazla bilgi işlem birimi kullanması ve dosyaları senkronize halde tutmak için bu farklı birimler arasında aktarmak zorunda kalması ve bazen birlikte transfer ettiği bellek çubuğunu kaybetmesi gerçeğinden kaynaklanıyordu. Bu durum, başarılı bir iş fikri oluşturmak için tipik bir durumdur, yani girişimciyi çözmesi için motive eden çok can sıkıcı bir kişisel problem bulmaktır (kişisel bir zorluk olarak kabul edilir). Böylece, temel konsept ana hatlarıyla belirlendi: Farklı cihazlardaki dosyaları otomatik olarak senkronize eden bulut tabanlı bir hizmet. Konsept ve detaylı tasarımın iyileştirilmesi, farklı bloglarda ve web sitelerinde yayınlanan açıklamalarla gelecekteki kullanıcıların sürekli danışması ile sağlandı. Düzenli fon bulmak zor olacağından, bir "tohum hızlandırıcı" kullanıldı. Her fikrin bir "tohum hızlandırıcı" ile finanse edilmediği ve hatta kabul oranının %1 - 3 olduğu vurgulanmalıdır. Ek işlevler kademeli olarak entegre edildi, ancak hızlı bir hızda ve şirket sadece 15 ayda 100.000'den 4 milyon kullanıcıya ulaştı.

Webvan olumsuz bir örnek

Webvan: "Bunu yapma", muhtemelen dotcom döneminin en büyük başarısızlıklarından biri. Şirket, tüketicilere maksimum 30 dakika içinde teslimatla çevrimiçi olarak yiyecek satın alma fırsatı sunmak için 1990'ların ortasında kuruldu. Konsept geliştirildi ve yatırımcıları etkilemek için bir iş planı oluşturuldu. Ve gerçekten etkiledi çünkü 3 yıl içinde yüz milyonlarca dolarlık yatırım yaptılar. Yatırımcılar, borsada işlem gören yatırım fonları, bir banka ve genel halktı. Yatırım fonlarının varlığı kendi başına bir hata değildi, ancak acil büyük ve anında kar talebiyle sağlıksız bir ortam yarattı. İş modeli üzerinde çok fazla çalışmadan, şirket çok hızlı büyümeye başladı: küçük bir alanda kendi kendini test etmeden çok geniş bir alana yayıldı ve başından itibaren devasa bir altyapı oluşturdu (devasa otomatik sistem ve etkileyici bir kamyon filosu ve ticari araçlar). Ayrıca, ek bir finansal çaba oluşturan benzer bir şirket olan HomeGrocer'ı satın aldı. Pazar da çok iyi analiz edilmedi, çünkü pazarın ana bölümünü (düşük fiyatlarla ilgilenen tüketiciler) hedeflediler ve en zenginleri değil. Sonunda Webvan 800 milyon dolar kaybederek iflas etti. Gerçeği, fikri Gıda ile çevrimiçi ticaretin gerçekten değerli olduğu daha sonra Instacart ve Picnic'in başarılarıyla kanıtlandı.

Deneme ve Hata için Hazırlanın

İster birinci ister üçüncü işinize başlıyor olun, hata yapmayı bekleyin. Bu doğaldır ve onlardan öğrendiğiniz sürece faydalıdır. Hata yapmazsanız neyi daha az yapacağınızı ve neyi vurgulayacağınızı öğrenemezsiniz. Açık fikirli ve yaratıcı olun, uyum sağlayın, fırsatları arayın ve her şeyden önce eğlenin!

Kendi işinize sahip olmanın en güzel yanı, ne yapmak istediğinize ve nerede büyüyeceğinize karar verebilmenizdir.

Bölüm 12 Yasalar, kural düzenlemeleri ve vergilerle ilgili olarak YME Ülkelerinde işinizi resmi olarak nasıl kurabilirsiniz?

Resmi Adım adım plan: Kendi işini kur

Resmi olarak kendi işinizi nasıl kurabilirsiniz ?; Nereden başlıyorsun Ve hangi kuralları, kanunları ve düzenlemeleri dikkate almanız gerekiyor? Bu, birçok yeni girişimcinin kendilerine sorduğu soru. Bu adım adım planla sizi yasal ve resmi olarak aşağıda belirtilen ülkelerde (İngiltere, Hollanda, Romanya, İtalya, Türkiye) şirketinizin başlamasına hazır hale getireceğiz.

Adım Adım

Aşama 1: Yasal formu seçin

Bir iş kurarken yasal bir form seçmelisiniz. Örneğin, bir şahıs şirketi veya özel bir limited şirket. Bu, ülkeye göre farklılık gösterir. Durumuza en uygun yasal formu seçin. Örneğin, sorumluluğu nasıl düzenlemek istediğinize, geleceğin neye benzediğine ve sizin için neyin mali açıdan yararlı olduğuna bakın.

Her ülkedeki yasal formlar bu kitapta, bölüm 13 (Birleşik Krallık), bölüm 14 (Hollanda), bölüm 15 (İtalya), bölüm 16 (Romanya); ve bölüm 17 (Türkiye) Her bölümün kendi Adım Adım ülke bölümü vardır.

Adım 2: Şirketinizi Resmi Olarak Kaydedin

İşinize başlamak için iyi hazırlandığınızda. Başlamak için şirketinizin gereksinimleri karşılaması gerekir. Yönetiminizi resmi ve uygun şekilde organize etmek için şirketinizi, genellikle Ticaret Odası olan uygun kuruma kaydettirmelisiniz.

Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe (KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası)

Şirketlerin ve bireylerin borçlu olduğu vergiler ve katkı payları, Ulusal Mali Kod'da kodlanmıştır. Her ülke paragrafında, şirketler ve serbest meslek sahipleri için mali rejim tanımlanacaktır, örneğin kurumlar vergisi (vergilendirilebilir kar), temettü vergisi (şirket tarafından iştiraklere veya hissedarlara yapılan temettü ödemeleri), Katma Değer Vergisi (KDV, tüm nihai tüketiciler, bazen yasal formlar ve / veya yeni başlayanlar için muafiyet seçeneği vardır). Ek olarak, çalışanlar ayrıca maaşları üzerinden iki vergi ödeyecekler, örneğin gelir vergisi (vergiye tabi gelir üzerinden ödenecek olan, zorunlu sosyal ve sağlık sigortası katkılarını ödedikten sonra gelir olarak hesaplanarak brüt gelirden farklıdır).

Sosyal (ve tıbbi) sigortaya katkılar (% 25 +% 10 +% 2,25 - sonuncusu işveren tarafından ödenir)

Adım 4: Bir iş planı yazın

Yeni başlayanlar bazen bir iş planı yazmaktan korkarlar. Ancak bu konuda ciddiyerseniz, önce 11. Bölümü okumalısınız. Size birçok fayda sağlayabilir:

- İş fırsatlarınızın haritasını çıkarırsınız
- Risklerinizin iyi bir resmini elde edersiniz
- Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu biliyorsunuz
- İlgili pazar gelişmelerinden haberdarsınız
- Potansiyel yatırımcılar üzerinde daha fazla izlenim bırakırsınız

Çoğu durumda, bir iş kurmak için bir dereceye veya profesyonel bir yeterliliğe ihtiyacınız olmayacaktır, ancak bazı durumlarda, belirli meslekler derece veya mesleki nitelikler gerektirir.

Adım 5: İşletme Hesabı Açma (Krediler ve Hibeler)

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işinizin ve özel idarenizin umutsuzca karışmasını da önler (her paragrafta özel girişimcilik şemaları ile ulusal bir programdan bahsedilecektir).

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.)

Bir girişimci olarak bazen izin başvurusunu dikkate almanız gerekir. Ticari bir mülkü yenilemek istiyorsanız bir inşaat ruhsatı düşünün. Prosedürler her AB ülkesinde farklıdır. Her ülke paragrafında uygun kurumlar ve / veya belediyeler belirtilecektir.

Çevresel koruma

İşletme açısından fiziksel bir konum oluşturmak büyük bir rol oynar. İşletmenizde ilerleyebilmek için bir imar planı düşünülmelidir. İşletmenizi belirli bir yerde kurmayı planlıyorsanız. Buna ek olarak, girişimciler genellikle gürültü, enerji ve atık alanındaki çevresel düzenlemelerle uğraşmak zorundadır. Sizin için geçerli olan kurallar bölge, alan ve şirket türüne göre farklı olabilir.

Adım 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması ve İş Web Sitesi Yapılması

Günümüzde bir şirket, daha sonra tanınmış sosyal medyada tanıtılabileceğiniz bir işletme web sitesi olmadan yapamaz. Gizlilik, kişisel verilerin korunması ve tanımlama bilgileri ile ilgili ulusal yasalara uymanız gerekir.

Web sitesinin profesyonel bir ajans tarafından tasarlanmasını sağlayabilir veya - biraz kullanışlıysanız - kendiniz (biraz daha basit) bir varyant yapabilirsiniz. Bunun istenen bir alternatif olup olmadığı, özel isteklerinize ve bütçenize bağlıdır.

SEO korumalı web sitesi

Web sitesinin ilk arama sonuçlarıyla birlikte Google'da görünmesi için içeriğin (metinler, resimler vb.) Mevcut SEO trendlerine uygun olduğundan emin olun. Bunun için uzman bir metin yazarı da kiralayabilirsiniz.

Adım 8: Sigorta

Bir kaza - ister fiziksel ister psikolojik bir sorun olsun - küçük bir köşededir. Bir çalışan olarak işvereninize desteğine hala güvenebileceğiniz bir yerde, bir girişimci olarak hastalık ve kazaların (mali) sonuçlarından siz sorumlusunuz.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

İnsan kaynaklarının yönetimi tamamen Çalışan vergilerine odaklanır.

Adım 10: Patentler ve Markalar

Fikri mülkiyet, fiziksel olarak yarattığınız benzersiz bir şeydir. Telif hakkı, patentler, tasarımlar ve ticari markalar her türlü fikri mülkiyet korumasıdır. Bu, entelektüel bir başarının faydalarından yararlanabilecek tek taraf olma hakkını size veren bir haktır. Fikri mülkiyet hakkınız hakkında kamuya açık bilgiler, kendi ürünlerinizi geliştirirken başkaları için bir ilham kaynağı olabilir.

Bölüm 13 Birleşik Krallık: Adım adım

Adım Adım Birleşik Krallık

Giriş

Birleşik Krallık'ta bir iş kurma söz konusu olduğunda, daha fazla yasa, kural ve yönetmelik ve Birleşik Krallık'ı oluşturan tüm ülkeler (İngiltere, Kuzey İrlanda, İskoçya, Galler) nedeniyle süreç daha karmaşıktır ancak her zaman destek, yardım ve yardım vardır. ve buna ihtiyaç duyan veya arayan herkes için uzlaşma. Sıkıcı bir görev olabilir, ancak doğru zihniyetle her şey başarılabilir. Majestelerinin Gelir ve Gümrükleri, bir işe başlamadan önce her şeyin geçmesi gereken ana tüzel kişiliktir, ancak ana organ oldukları için, başarıya giden yolunuzu tıkayan sorunları çözmenize yardımcı olmak için ellerinden gelen her şeyi yapacaklardır. tıpkı "Şirketler Evi" adı verilen daha küçük bir tüzel kişilik gibi.

Bir işe nasıl başlayacağınızı merak ediyorsanız, başlamadan önce vermeniz gereken bazı önemli kararlar vardır. Ürün veya hizmetinizin yanı sıra, işletmenizin adını, yapısını ve onu nasıl yürüteceğinizi seçmek isteyebilirsiniz. Müşterileri nasıl çekeceğinizi ve başlangıç için parayı nereden alacağınızı düşünmek de önemlidir. Temel iş fikrinizi araştırmanız ve geliştirmeniz, işinize ne isim vereceğinize karar vermeniz ve ne şekilde olacağına karar vermeniz gerekebilir. Ürün veya hizmetiniz, hedef kitleniz ve sizi diğerlerinden ayıran şeyler hakkında dikkatlice düşünmek önemlidir. Bu noktada, girişiminizi nasıl finanse edeceğinizi ve kârların ortaya çıkmasını beklerken bunun kişisel mali durumunuz üzerinde nasıl bir etkisi olacağını düşünmeye değer.

Adım 1: Yasal formu seçin

Koşullarınıza uygun doğru yasal yapıyı seçmeli ve HM Revenue and Customs'a kaydettirmelisiniz. HM Revenue and Customs, Birleşik Krallık Hükümeti'nin, vergilerin toplanması, bazı devlet destek biçimlerinin ödenmesi ve ulusal asgari ücret dahil diğer düzenleyici rejimlerin idaresinden sorumlu, bakanlık dışı bir departmandır.

Birleşik Krallık'ta tüzel kişiliği olmayan ve dahil edilmiş yasal formlarınız vardır ve bunlar İngiltere, Galler, Kuzey İrlanda ve İskoçya'da farklılık gösterir. Birleşik Krallık'ta başlatılabilecek çok sayıda şirket var, örneğin: Public Limited Company (PLC), Private Company Limited by Shares (LTD), Company Limited by Guarantee, Unlimited Company (UNLTD), Limited Liability Partnership (LLP), Community Interest Company, Industrial and Provident Society (IPS), Royal Charter (RC) ... ve daha fazlası.

Şirketsiz yasal formlar

Tüzel kişiliği olmayan formların ayırt edici özelliği, ayrı bir tüzel kişiliğe sahip olmamalarıdır. Üç ana form vardır:

Serbest Tüccar

Bu, bir iş kurmanın ve yürütmenin en basit yoludur: işletmenin sahipliği ve kontrolü tek bir kişiye aittir. Serbest Tüccar olmak, doğası gereği risklidir, çünkü kişi işten ayrı değildir ve iş, borçları, sözleşme yükümlülükleri ve buna karşı her türlü iddiası için sınırsız kişisel sorumluluğa sahiptir. İşletmenin tüm varlıklarına sahiptirler ve bunları diledikleri gibi elden çıkarabilirler ve personel istihdam edebilir ve bir işletme adı altında ticaret yapabilirler. Bununla birlikte, tek tüccar statüsünün küçük bir dış yatırım seviyesinden fazlasına ihtiyaç duyan işletmeler için uygun olması pek olası değildir - şirketleşmemiş olmak borçlanmayı sınırlar ve hisse ihraç ederek işletmenin öz sermaye finansmanını artırmasını önler.

Serbest Tüccar için düzenleme asgari düzeydedir: İşletme için resmi bir anayasa gerekliliği yoktur ve Şirketler Meclisi'ne hesap ve iadelerin kaydedilmesi veya dosyalanması gerekmez. Bağımsız Tüccarlar, HMRC tarafından serbest meslek sahibi olarak kabul edilir ve kayıt yaptırmalı ve yıllık öz değerlendirme vergi beyannamesi vermelidir - işten elde edilen karlar, gelir vergisi ve ulusal sigorta katkılarına tabi kişisel gelir olarak değerlendirilir.

Şirketsiz Dernek

Şirketsiz Dernekler, belirli bir amaç için bir araya gelmeyi kabul eden veya 'sözleşme yapan' gruplardır. Normalde, derneğin kurulma amacını ve dernek ve üyeleri için kuralları belirleyen bir anayasaya sahiptirler. Genellikle bir yönetim komitesi tarafından yönetilirler. Yönetim komitesinin tüm üyeleri, anayasada özel olarak tazmin edilmedikçe, yine sınırsız kişisel sorumluluğa sahip olacak. Serbest Tüccara gelince, yönetim komitesi üyeleri için finansman artırma, asgari düzenleme ve serbest meslek sahibi vergi statüsü konusunda bir sınırlama vardır.

Ortaklık

Bir Ortaklık, iki veya daha fazla tüzel kişinin kâr amacıyla birlikte bir iş kurması ve işletmesi için nispeten basit bir yoldur. Bir ortaklık, herhangi bir resmi anlaşma olmaksızın, insanlar ortak bir iş yaptığında ortaya çıkabilir, ancak tipik olarak bir ortaklık olarak ticaret yapma anlaşması vardır. Ortaklar genellikle, her bir ortağın katkıda bulunduğu sermaye miktarı ve işletmenin karlarını (ve zararlarını) paylaşma biçimleri gibi konuları belirleyen yasal olarak bağlayıcı bir ortaklık sözleşmesi düzenler. Yine, Ortaklığın ayrı bir tüzel kişiliği yoktur. Ortaklar, iş dünyasında olmanın risklerini, maliyetlerini ve sorumluluklarını paylaşır. Ortaklar genellikle birbirlerinin kararlarının sonuçlarını taşıdıklarından, iş ortakları genellikle işi kendileri yönetirler, ancak çalışanları işe alabilirler. Ortaklar genellikle kendi varlıklarından ve / veya kredilerle iş için para toplarlar, ancak yine tüzel kişiliğe sahip olmadıkları için uygulamada borçlanmayı sınırlar ve hisse sermayeli bir şirket olmamak, işletmenin hisse ihraç ederek öz sermaye finansmanı sağlamasını engeller.

Her ortak serbest meslek sahibidir ve kar payları üzerinden bu esasa göre vergi öder: Ortaklığın kendisi ve her bir ortak, HMRC'ye yıllık öz değerlendirme iadeleri yapmalı ve Ortaklık, ticari gelir ve giderleri gösteren kayıtları tutmalıdır.

Sınırlı Şirketler veya Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları gibi bireyler dışındaki tüzel kişiler de bir ortaklıkta ortak olabilir. Ek vergi ve raporlama yükümlülükleri olması dışında diğer ortaklar gibi muamele görürler - örneğin şirketler ortaklıktan elde ettikleri kazançlar üzerinden gelir vergisi yerine kurumlar vergisi ödemek zorundadır.

Sınırlı ortaklık

Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı ile karıştırılmamalıdır (aşağıya bakınız) - Sınırlı Ortaklığın iki tür ortağı vardır: genel ortaklar ve sınırlı ortaklar. Form, bir Ortaklığa benzer, temel farkları, sınırlı ortakların işletmenin yönetimine dahil olamayabilmeleri ve sorumluluklarının ortaklığa yatırdıkları miktarla sınırlı olmasıdır. Sınırlı ortakların, bir Ortaklık veya Sınırlı Ortaklıktaki 'uyuyan' ortaklardan farklı olduğunu ve işi yürütmeye yer almayan ancak borçlarından tamamen sorumlu olduğunu unutmayın. Sınırlı ortaklıklar, Şirketler Evi'ne kaydolmalıdır ve kayıt olana kadar ortaya çıkmazlar. Ortaklıkta yapılan değişiklikler de kaydedilmelidir.

Güven

Tröstler tüzel kişiliğe sahip değildir ve kendilerine ait yasal kimlikleri yoktur. Yasal sahipliği ekonomik çıkarlardan ayırmak için varlıkları tutmak için esasen yasal araçlardır. Bir tröst, bir kişi veya başka bir kuruluş adına varlıkları tutar ve bunların nasıl kullanılacağını yönetir. Bir tröst, tröstün yönetiminden yasal olarak sorumlu olan ve tröstün kendi kaynaklarından karşılanamayan

her türlü borç veya iddiadan şahsen sorumlu olan, müteveli olarak adlandırılan küçük bir grup insan tarafından yönetilir. Tröstler, güvenin hedeflerini belirleyen ve varlıkların ve kârların belirli bir amaç için kullanılmasını sağlamak için kullanılabilen - bir güven senedinde yer alan - kendi kurallar dizisini oluşturur. Tröstler genellikle finansman sağlamazlar - sadece varlıkları yönetirler ve kâr dağıtmazlar. Tröstler genellikle kendileri mülk sahibi olamayan tüzel kişiliği olmayan derneklerle bağlantılı olarak kullanılır.

Anonim yasal formlar

Limited Şirketi

Limited Şirket, bir işletmeyi yürütmek için kullanılan en yaygın yasal biçimdir. Şirketler, ayrı bir tüzel kişiliğe sahip bir varlık oluşturmak için 'anonimdir'. Bu, kuruluşun kendi adına iş yapabileceği ve sözleşmeler yapabileceği anlamına gelir. 2006 Şirketler Yasası uyarınca kuruluşta, bir şirketin iki anayasal belgeye sahip olması gerekir:

- İlk üyelerin (abonelerin) bir şirket kurmak istediklerini ve onun üyesi olmayı kabul ettiklerini kaydeden bir Memorandum. Memorandum değiştirilemez; ve
- Esas olarak şirket ile üyeleri arasında bir sözleşme olan ve kararlar, mülkiyet ve kontrol için çerçeve dahil olmak üzere şirket için yasal olarak bağlayıcı kuralları belirleyen Ana Sözleşme - genellikle sadece Makaleler olarak anılır -.

2006 Şirketler Yasası, yasa dahilinde hareket etmesi koşuluyla, şirketin özel ihtiyaçlarına uygun makaleler hazırlamak için önemli bir esneklik sağlar.

Bir Limited Şirket, üyelerine aittir - işe yatırım yapmış olanlar - ve adından da anlaşılacağı üzere, sınırlı sorumluluktan yararlanırlar - yani şirketin finansmanı, sahiplerinin kişisel finansmanından ayrıdır ve genel bir kural olarak, işletmenin alacaklıları sadece borcu kapatmak için şirketin varlıklarını takip edin. Sahiplerin kişisel varlıkları risk altında değildir.

Şirket üyeliği için iki mekanizma vardır: Şirket Limited Şirketi Hisse Senedi ve Şirket Limited Şirketi.

Hisse senetleri ile sınırlı şirket

Çoğu şirket bu kategoriye girer. Üyelerin her biri şirkette bir veya daha fazla hisseye sahiptir ve bu nedenle hissedar olarak bilinirler. Hissedarların sınırlı yükümlülüğü, yalnızca halihazırda yatırım yaptıklarını veya yatırım yapmayı taahhüt ettiklerini (hisseler için ödenmemiş tutarlar) kaybetmeye mahkum oldukları anlamına gelir.

Garanti ile Sınırlı Şirket

Şirket üyeleri, şirketin tasfiyeye gitmesi durumunda belirli bir miktar ödeme garantisi verir. Bir şirketin en az bir üyesi olmalıdır. Hisselerle Sınırlandırılmış bir Şirkette, her hisse genellikle kendisine bağlı bir oy hakkına sahiptir, böylece üyeler şirketi etkileyen önemli kararlar üzerinde oy kullanabilirler. Pek çok şirket farklı oy haklarıyla farklı hisse sınıfları yaratacak olsa da, düzenleme normalde bir oyla bir oy hakkındadır. Teminatla Sınırlandırılmış bir Şirkette, düzenleme genellikle bir üye bir oy (OMOV) şeklindedir.

Bir şirketin günlük yönetimi nominal olarak sahipliğinden ayrıdır ve şirketin ve üyelerinin menfaatine hareket etmeleri temel ilkesiyle bir yönetici veya yönetim kurulu tarafından üstlenilir. Bununla birlikte, yöneticiler de üye olabilir, bu nedenle Limited Şirket'in en basit şekli, tüm şirketin sahibi olan ve aynı zamanda tek yöneticisi olan tek bir üyedir. Bir şirketin en az bir müdürü (aşağıda açıklanan halka açık şirketlerde iki tane olmalıdır) ve en az bir müdürü gerçek kişi olmalıdır.

Teminatla Sınırlandırılmış bir Şirkette, finansman üyelerden, kredilerden veya işletme sermayesi olarak işletmede tutulan kardan gelir. Hisselerle Sınırlandırılmış bir Şirket, aynı zamanda işteki bir hisse karşılığında hissedarlardan sermaye toplayabilir - işten elde edilen herhangi bir kar, işletme sermayesi olarak elde tutulan kar dışında, genellikle hissedarlara temettü şeklinde dağıtılır. Limited Şirketler, varlıklarını krediler için teminat olarak kullanabildikleri ve şirketin varlıkları üzerinde bir 'ücret' yaratabildikleri için, kendilerini kredilerle finanse etme konusunda tüzel kişiliğe sahip olmayan işletmelerden daha büyük bir kapasiteye sahiptirler. Bu masraflar, bir şirketin teminat altına alınmış kredisinin kapsamı hakkında şeffaflık sağlayan Şirketler Meclisine kaydedilir. Bu nedenle, bankalar ve inşaat şirketleri de dahil olmak üzere kredi verenler, tipik olarak şirketleşmeyi bir ticari kredi sağlamanın bir koşulu haline getirecektir.

Limited Şirket formu, tüzel kişiliğe sahip olmayan formlara göre daha katı yasal gerekliliklere tabidir: daha fazla hesap verebilirlik ve şeffaflık, sınırlı sorumluluğun yararı için ödenecek bedeldir. Hesap verebilirlik, hem şirketin hissedarlarına hem de işle uğraşmak isteyebilecek halka karşıdır. Şirketler Companies House'da kayıtlıdır ve şirketin halka açık kayıtlarını - yıllık hesaplar ve şirketle ilgili yıllık beyanname dahil - tutmak ve bunları Şirketler Meclisi'nde dosyalamak yöneticilerin sorumluluğundadır. İşletmenin yapısı ve yönetimindeki değişiklikleri Companies House'a bildirmeleri gerekir. Bir şirketin vergilendirilebilir herhangi bir geliri veya karı varsa, HMRC'ye var olduğunu ve kurumlar vergisine tabi olduğunu bildirmelidir. Kurumlar vergisine tabi şirketler, HMRC'ye yıllık beyanname vermek zorundadır.

Hisselerle Sınırlandırılmış Şirket, bir Özel Limited Şirket (Ltd) veya bir Kamu Limited Şirketidir (Plc). Temel fark, Halka Açık Limited Şirket'in halka satış için hisse teklif etmesine izin verilmesidir. Özel Limited Şirketi, tek bir hissedar yöneticisi olan bir işletmeden, büyük özel sermaye yatırımları çeken büyük şirketlere kadar, işletmelerin büyük çoğunluğu tarafından kullanılan en yaygın yasal biçimdir.

Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı (LLP)

Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı, bir şirkete benzer ayrı bir tüzel kişiliğe sahip kurumsal bir organdır. Normal bir ortaklıktan farklı olarak, bir LLP'nin üyeleri, adından da anlaşılacağı gibi sınırlı sorumluluğa sahiptir - sorumluluk, işletmeye yatırdıkları para miktarı ve finansmanı sağlamak için verdikleri kişisel garantilerle sınırlıdır. Üyelerin sözleşmesi aksini belirtmedikçe, her üye kardan eşit pay alır.

Bir Ortaklık gibi, bir LLP'nin kurumsal olmayan her üyesinin HMRC'ye serbest meslek sahibi olarak kaydolması gerekir ve hem LLP'nin kendisi hem de her bir üye yıllık öz değerlendirme iadeleri HMRC yapmalıdır. Bir LLP'nin kurumsal olmayan üyeleri, kâr payları üzerinden gelir vergisi ve ulusal sigorta katkı payları öder. Ek olarak, LLP'ler Companies House'da hesapları ve yıllık iadeleri kaydetmeli ve dosyalamalıdır. En az iki üye, ek sorumluluklara sahip "belirlenmiş üye" olmalıdır - bunlar denetçileri atayan ve Şirketler Meclisinde hesapları imzalayan ve dosyalayanlardır.

Sınırlı Sorumluluk Ortaklıkları, iç işlerini düzenleme konusunda şirketlerden çok daha fazla özgürlüğe sahiptir, örneğin kararların alınma şekli ve karların üyelere dağıtılma şekli gibi.

Topluluk Çıkar Şirketi (CIC)

Bir Toplum Faiz Şirketi (CIC), kârlarını ve varlıklarını toplum yararı için kullanmak isteyen sözde 'sosyal girişimler' için oluşturulmuş bir şirket türüdür (hisse senetleri veya garantiyle sınırlıdır). CIC'lerin kuruluşu kolaydır ve şirket formunun tüm esnekliğine ve kesinliğine sahiptir, ancak bir topluluk çıkarına hizmet etmelerini sağlayan birkaç özel özellikle vardır:

- İlk olarak, CIC olarak tescil edilmek için başvuran tüm şirketler, CIC Düzenleyicisine yasada tanımlanan bir topluluk çıkar testini karşılayacaklarına dair kanıt sağlamak için bir topluluk çıkar beyanı sunmalıdır. Şirket, bir CIC olarak kaldığı sürece testi karşılamaya devam etmeli ve Düzenleyiciye yıllık olarak rapor vermelidir.
- İkinci olarak, bir CIC, topluluğun yararına kullanılmasını sağlamak için şirketin varlıklarının (faaliyetlerinden elde edilen karlar dahil) transferini kısıtlayan bir "varlık kilidine" sahip olmalıdır.
- Üçüncüsü, CIC'ler, temettüler ve ödenecek faizler için üst sınırlara tabidir - insanları CIC'lere yatırım yapmaya teşvik etmek ile bir CIC'nin varlıklarının ve kârlarının topluluğun yararına tahsis edilmesi ilkesi arasında bir denge kurmak için.

Charitable Incorporated Organization (CIO)

Charitable Incorporated Organization (CIO), 2012'den itibaren İngiltere ve Galler'deki hayır kurumlarının kullanımına sunulacak yeni bir yasal formdur. Halihazırda dahil etmek isteyen hayır kurumları bunu normalde Şirket Sınırlı Garantili olarak yapmaktadır - bu, Şirketler Meclisi ve Yardım Komisyonu ile ikili kayıt ve şirketler hukuku ve hayır kurumu yasası kapsamında ikili düzenleme anlamına gelir. CIO statüsü, şirketleşmenin faydalarını sunacak, ancak kuruluş yalnızca Yardım Komisyonu'na kaydedilecek ve hayır kurumu yasası kapsamında düzenlenecektir. Yeni formun öncelikle küçük ve orta ölçekli hayır kurumları tarafından kullanılması bekleniyor. Herhangi bir hayır kurumu gibi, kuruluşun karları ve varlıkları hayır amaçlı olarak kilitlenecektir. Hayır kurumu yasası ve yönetmeliğinin devredildiğini unutmayın: İskoçya'da benzer yasalar çıkarıldı, ancak henüz Kuzey İrlanda'da değil.

Sanayi ve Tedarikçi Derneği

Bir Endüstri ve Tedarikçi Topluluğu (bazen I&P veya IPS olarak da anılır) şu iki biçimden birini alabilir:

Kooperatif Topluluğu (Kooperatif)

Bir Kooperatif Topluluğu, üyelerinin karşılıklı menfaati için işletilen bir üyelik organizasyonudur - öncelikle onlarla ticaret yaparak veya başka bir şekilde onlara mal, hizmet ve tesisler sağlayarak çıkarlarına hizmet eder - herhangi bir fazlalık genellikle kuruluşa geri gönderilir, ancak karlar üyelere dağıtılabilir. Bir Kooperatif Derneği, faaliyetlerine ve karını nasıl dağıttığına bağlı olarak bir sosyal girişim olabilir veya olmayabilir.

Bir Kooperatif Topluluğu, Uluslararası İşbirliği İttifakı tarafından belirlenen kooperatif değerleri ve ilkeleri yansıtmaları gereken kurallarla yönetilir. İttifak, bir kooperatifi, ortaklaşa sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen girişim yoluyla ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak için gönüllü olarak birleşmiş kişilerin özerk bir derneği olarak tanımlar.

Bir Kooperatif Birliği kurulmuştur - ve bu nedenle ayrı bir tüzel kişiliğe sahiptir - ve Şirketler Evi yerine Finansal Hizmetler Otoritesine (FSA) kayıt yaptırmalı ve yıllık hesapları sunmalıdır. Bir şirkette olduğu gibi, üyelerin sorumluluğu hisseler için ödenmemiş miktar ile sınırlıdır. Açık üyelik ilkesine sahiptirler ve bu nedenle halka hisse ihraç ederek fon toplayabilirler.

Üyeleri tarafından, genellikle bir şirketin yönetim kuruluna benzer şekilde, üyelerin adına yöneten bir görevliler komitesi aracılığıyla yönetilir ve yönetilir. Bununla birlikte, üyeler, kooperatif değerleri ve ilkeleri uyarınca, ortak paylarının büyüklüğüne bakılmaksızın, her zaman "bir üye bir oy" (OMOV) esasına göre demokratik kontrole sahiptir.

Community Benefit Society (BenCom)

Community Benefit Society (BenCom), işlerini toplumun üyelerinden ziyade topluluğun yararına yürütmesi dışında bir Kooperatif Topluluğuna benzer. Aslında, bir BenCom, öncelikle toplumun üyesi olmayan kişilerin yararı için çalıştırılmalıdır ve aynı zamanda toplumun genelinin çıkarına olmalıdır. Karlar üyeler veya harici hissedarlar arasında dağıtılmaz, ancak topluluğa iade edilir. BenComs ayrıca, topluluğun gelecekteki yararı için varlıklarını koruyan bir varlık kilidi uygular. BenCom'un nominal sermayeden fazlasını ihraç etmesi alışılmadık bir durumdur (örneğin, üye başına £ 1 değerinde bir hisse. Nominal sermayeden fazla sermaye çıkarılırsa veya üyeler BenCom'a kredi verirse, ödenen temettüler ve ödenen faiz, işletmenin ihtiyaç duyduğu sermayeyi elinde tutması için gereken makul bir oranda sınırlandırılır.

Bir BenCom, yalnızca kamu yararına olan ve kamu bağışları ve hayırsever tröstler yoluyla sermaye artırımlarına izin veren, yalnızca hayır amaçlı objelere sahip olması koşuluyla bir hayır kurumu olarak kurulabilir. Onaylanırsa, muaf hayır kurumları olarak bilinirler - Yardım Komisyonu'na değil, yalnızca Finansal Hizmetler Otoritesine (FSA) rapor verirler. Hayırsever BenCom'ların bir varlık kilidi olmalıdır.

Finansal Karşılıklılar

Burada ayrıntılı olarak ele alınmayan, özellikle finansal hizmetler sağlamak için var olan diğer üç tür karşılıklı form vardır. Bunlar da FSA'ya kayıtlıdır.

- Building Society Building Dernekleri, öncelikli olarak konut ipoteği kredisi sağlayan ve aynı zamanda diğer kredi verme ve yatırım biçimleri, para aktarım hizmetleri, bankacılık ve sigorta hizmetleri gibi diğer finansal hizmetler sağlayan karşılıklı finansal hizmetler kurumlarıdır. Üyeleri tarafından büyük ölçüde finanse edilmektedir
- Kredi Birliği Bir kredi birliği, üyeleri tarafından sahip olunan ve kontrol edilen ve makul oranlarda kredi sağlamak ve üyelerine diğer finansal hizmetleri sağlamak amacıyla işletilen bir kooperatif finans kuruluşudur.
- Dostça Toplum Dostça bir toplum, temel amacı üyelere hastalık, işsizlik veya emeklilik sırasında finansal olarak yardımcı olmak ve hayat sigortası sağlamak olan gönüllü bir ortak kuruluştur

Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

İşletmenize en uygun yapıyı seçmeniz ve sizi destekleyecek çok sayıda yardımın olması ve herhangi bir iş yapısını kurmadan önce tavsiye almanız önemlidir.

HMRC ve Şirketler Evi

3 tür işletme: HMRC ve Companies House tarafından yönetilen bağımsız tüccar, limited şirketler ve ortaklıklar.

Companies House, şirketinizi kaydettiğiniz yerdir ve hem HMRC'ye hem de Companies House'a yılda en az bir kez rapor vermeniz gerekecektir.

Sosyal İşletme veya Hayır Kurumu olarak kurmak istiyorsanız, farklı kurallar ve düzenlemeler de vardır ve bunlar İngiltere ve Galler'deki Hayır Kurumları Komisyonu ve OSCR (İskoçya Hayır Kurumları Yönetmeliği) tarafından yönetilir.

Serbest Tüccar

İşletmenizin borçlarından ve bazı muhasebe sorumluluklarından sorumlu olsa da daha basit bir yol. Bu nedenle, serbest meslek sahibisiniz ve bir birey olarak ona sahipsiniz. Vergi ödedikten

sonra tüm işletmenizin karını koruyabilirsiniz. İşletmenizin yaptığı tüm kayıplardan siz sorumlusunuz.

Serbest tüccar olarak kurmanız gerektiğinde

Aşağıdakilerden herhangi biri geçerliyse bağımsız bir tüccar olarak ayarlamamız gerekir:

- 6 Nisan 2019 ile 5 Nisan 2020 arasında serbest meslek sahibi olarak 1.000 £ 'dan fazla kazandınız
- Örneğin Vergisiz Çocuk Bakımı talep etmek için serbest meslek sahibi olduğunuzu kanıtlamanız gerekir.
- Yardımlara hak kazanmanıza yardımcı olmak için gönüllü 2. Sınıf Ulusal Sigorta ödemeleri yapmak istiyorsunuz

Serbest tüccar olarak nasıl kurulur?

Sosyal İşletme veya Hayır Kurumu olarak kurmak istiyorsanız, farklı kurallar ve düzenlemeler de vardır ve bunlar İngiltere ve Galler'deki Hayır Kurumları Komisyonu ve OSCR (İskoçya Hayır Kurumları Yönetmeliği) tarafından yönetilir.

İnşaat sektöründe Serbest Tüccar olarak mı çalışıyorsunuz?

İnşaat sektöründe alt yüklenici veya yüklenici olarak çalışıyorsanız, HMRC for Construction Industry Scheme (CIS) şirketine kaydolun.

İşletmenizi Serbest Tüccar olarak adlandırmak

Kendi adınızla ticaret yapabilir veya işletmeniz için başka bir isim seçebilirsiniz. Adınızı kaydetmenize gerek yoktur. Faturalar ve mektuplar gibi resmi evraklara adınızı ve işletme adınızı (varsa) eklemelisiniz.

İşletme isimleri Serbest tüccar

Serbest tüccar isimleri şunları yapmamalıdır:

- "limited", "Ltd", "limited ortaklık", "LLP", "halka açık limited şirket" veya "plc" yi içerir
- saldırgan olmak veya mevcut bir ticari marka ile aynı olmak
- Adınız ayrıca, siz izin almadıkça 'hassas' bir kelime veya ifade içeremez veya hükümet veya yerel yetkililerle bağlantı öneremez.

Limited Şirketi

Bir limited şirket kurarsanız, finansmanı kişisel finansınızdan ayırır, ancak daha fazla raporlama ve yönetim sorumluluğu vardır:

- Şirketinizin kayıtlı ofis adresini değiştirmek istiyorsanız Companies House'a söylemelisiniz. Değişiklik onaylanırsa HM Revenue and Customs'a (HMRC) bilgi vereceklerdir.
- Şirketinizin yeni kayıtlı ofis adresi, şirketin kayıtlı olduğu (anonim) İngiltere'nin aynı bölgesinde olmalıdır.
- Companies House tescil ettirene kadar adresiniz resmi olarak değişmeyecektir.

Bildirmeniz gereken diğer değişiklikler, aşağıdaki durumlarda HMRC'ye bildirmelisiniz:

- işletmenizin iletişim bilgilerinde değişiklik - örneğin adınız, cinsiyetiniz, işletme adınız veya kişisel veya ticari adresiniz
- bir muhasebeci veya vergi danışmanı atarsınız: Aşağıdaki değişiklikleri yaparsanız 14 gün içinde Companies House'a bildirmeniz gerekir:
- kayıtlarınızı tuttuğunuz ve orada hangi kayıtları tuttuğunuz adres
- yöneticiler veya adresleri gibi kişisel bilgileri
- 'önemli kontrole sahip kişiler' (PSC) veya yeni bir adres gibi kişisel bilgileri
- şirket sekreterleri (yenisini atama veya mevcut birinin randevusunu sonlandırma)

Şirketinizde daha fazla hisse çıkarırsanız, bir ay içinde Companies House'a söylemelisiniz.

Şirketler Evi'ne değişiklikler nasıl bildirilir

- Companies House çevrimiçi hizmetini kullanın
- kağıt formları doldurun ve gönderin

Hissedarların onaylaması gereken değişiklikler

Aşağıdakileri yapmak istiyorsanız, hissedarların kararı oylamasını sağlamanız gerekebilir:

- şirket adını değiştir
- bir yönetmeni kaldır
- şirketin ana sözleşmesini değiştirin

Buna 'bir karar vermek' denir. Çoğu kararın kabul edilmesi için çoğunluğa ihtiyaç vardır (buna 'sıradan çözüm' denir). Bazıları%75 çoğunluk gerektirebilir ('özel çözüm' olarak adlandırılır).

Yeni şirket adınız, Companies House tarafından kaydedilene kadar geçerli olmayacak - bu olduğunda size haber verecekler.

Hissedar oyu

- Çoğunluğa sahip olup olmadığınızı hesaplarken, hissedarların sayısı yerine sahibine oy hakkı veren hisse sayısını sayın.
- Karar almak için mutlaka bir hissedarlar toplantısı yapmanız gerekmez. Doğru sayıda hissedar size kabul ettiklerini söylediyse, kararı yazılı olarak teyit edebilirsiniz. Ancak tüm hissedarlara yazarak karar hakkında bilgi vermelisiniz.

Şirketinizin ayrıntılarını kontrol edin

Aşağıdakileri kontrol etmeniz gerekiyor:

- kayıtlı ofisinizin, müdürlerinizin, sekreterinizin detayları ve kayıtlarınızı tuttuğunuz adres
- şirketinizin hissesi varsa sermaye beyannameniz ve hissedar bilgileriniz
- SIC kodunuz (şirketinizin ne yaptığını tanımlayan numara)
- 'önemli kontrole sahip kişiler' kaydınız (PSC)

Şirketler Evi sicilini kontrol edin ve onay bildiriminizi gönderin.

Onay bildiriminizi çevrimiçi olarak veya posta yoluyla gönderin. Onay bildiriminizi çevrimiçi olarak doldurmanız 13 £ ve postayla 40 £ tutarındadır.

Değişiklikleri bildirmeniz gerekiyorsa

Aynı anda sermaye beyannamenizdeki, hissedar bilgileriniz ve SIC kodlarınızdaki değişiklikleri raporlayabilirsiniz.

Aşağıdaki değişiklikleri bildirmek için onay ifadesini kullanamazsınız:

- şirketinizin memurları
- kayıtlı ofis adresi
- kayıtlarınızı tuttuğunuz adres
- önemli ölçüde kontrole sahip kişiler bu değişiklikleri, Şirket Merkezine ayrı ayrı dosyalamanız gerekir. Zamanı geldiğinde, onay bildiriminizin süresi geldiğinde şirketinizin kayıtlı ofisine bir e-posta uyarısı veya hatırlatma mektubu alacaksınız.

Son tarih genellikle aşağıdakilerden birinden bir yıldır:

- şirketinizin kurulduğu tarih
- Son yıllık iade veya teyit bildiriminizi sunduğunuz tarih Onay bildiriminizi son ödeme tarihinden itibaren 14 güne kadar sunabilirsiniz.

5.000 £ 'a kadar para cezasına çarptırılabilirsiniz ve göndermezseniz şirketiniz sicilden düşebilir.

Onay Beyanı.

İşaretler, kırtasiye malzemeleri ve promosyon malzemeleri

Kayıtlı şirket adresinizde ve işletmenizin faaliyet gösterdiği her yerde şirket adınızı gösteren bir işaret göstermelisiniz. İşinizi evden yürütüyorsanız, orada bir işaret göstermenize gerek yoktur. Misal: Evinizde olmayan 3 dükkan ve bir ofis işletiyorsanız, her birine bir işaret koymalısınız. İşaret, sadece açık olduğunuzda değil, herhangi bir zamanda okunması ve görülmesi kolay olmalıdır.

Tüm şirket belgelerine, tanıtımlarına ve mektuplarına şirketinizin adını eklemelisiniz.

İş mektuplarında, sipariş formlarında ve web sitelerinde şunları göstermelisiniz:

- şirketin kayıtlı numarası
- kayıtlı ofis adresi
- şirketin kayıtlı olduğu yer (İngiltere ve Galler, İskoçya veya Kuzey İrlanda)

- bir limited şirket olduğu gerçeği (genellikle 'Limited' veya 'Ltd' dahil şirketin tam adını yazarak)

Yönetmenlerin isimlerini dahil etmek istiyorsanız, hepsini listelemelisiniz.

Şirketinizin sermayesini göstermek istiyorsanız (bunları ihraç ettiğinizde hisselerin değeri ne kadardı), ne kadar 'ödendi' (hissedarlara ait) belirtmelisiniz.

Ortaklık

Ortaklık, 2 veya daha fazla kişinin bir işletmeyi birlikte yürütmesinin en basit yoludur.

Kurulum

Bir ortaklıkta, siz ve partneriniz (veya ortaklarınız) işinizin sorumluluğunu kişisel olarak paylaşırsınız. Bu içerir:

- işletmenizin yaptığı herhangi bir kayıp
- Stok veya ekipman gibi işletmeniz için satın aldığınız şeylerin faturaları: Ortaklar, işletmenin karını paylaşır ve her ortak kendi hissesi üzerinden vergi öder.

Bir partnerin gerçek bir kişi olması gerekmez. Örneğin, bir limited şirket 'tüzel kişi' olarak kabul edilir ve aynı zamanda bir ortak olabilir.

Ne yapmak gerekiyor

Bir iş ortaklığı kurduğunuzda yapmanız gerekenler:

- Bir isim seç
- 'aday gösterilen bir ortak' seçin
- HM Revenue and Customs (HMRC) ile kayıt olun

'Aday gösterilen ortak', ortaklığın vergi beyannamelerini yönetmek ve iş kayıtlarını tutmaktan sorumludur. Sınırlı ortaklıklar ve sınırlı sorumlu ortaklıklar (LLP'ler) için farklı kurallar vardır.

Ortaklığınıza isim vermek

Kendi isimlerinizle ticaret yapabilir veya işletmeniz için başka bir isim seçebilirsiniz. Adınızı kaydetmenize gerek yoktur. Tüm ortakların adlarını ve işletme adını (varsa) resmi evraklara, örneğin faturalara ve mektuplara dahil etmelisiniz.

İşletme isimleri

İş ortaklığı adları şunları yapmamalıdır:

- "limited", "Ltd", "limited şirket", "LLP", "halka açık şirket" veya "plc" yi içerir
- saldırgan olmak
- mevcut bir ticari marka ile aynı olmak

Adınız ayrıca, siz izin almadıkça 'hassas' bir kelime veya ifade içeremez veya hükümet veya yerel yetkililerle bir bağlantı öneremez. Misal: Şirketinizin adına 'Akredite Edilmiş'i kullanmak için İşletme, Enerji ve Endüstriyel Strateji Departmanından (BEIS) izin almanız gerekir.

Hangi kelimeleri kullanmak için izne ihtiyacınız olduğunu ve kimden geldiğini kontrol edin.

Aşama 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

Birleşik Krallık'ta yasal olarak bir iş kurmak için, belirli koşulları yerine getirmeniz ve katı ve eksiksiz yasalara, kurallara ve düzenlemelere uymanız gerekir. Birleşik Krallık'ta yeni bir iş kurmak isterseniz, Birleşik Krallık'ın farklı bir bölümünde (İngiltere, Galler, İskoçya ve Kuzey İrlanda) belirlenen çeşitli yasalara ve diğer kurallara uymanız gerekir. Bu yasalardan bazıları Birleşik Krallık'ın belirli bir bölgesine özgü olabilir, bu nedenle, sizin ve işletmeniz için neyin geçerli olduğunu görmek için işletmenizin sektöre özgü bilgilerini kontrol etmeniz gerekir.

Birleşik Krallık'ta bir iş kurma kuralları ve düzenlemeleri farklı organlar tarafından yönetilir ve bunlar şunları içerir: HMRC (Majestelerinin Gelir ve Gümrükleri) HMRC, Birleşik Krallık'taki tüm vergilendirmelerden sorumludur, ancak İskoçya'da yaşıyorsanız, İskoç Hükümeti'nin bazı ek yetkileri vardır. Bu vergiler arasında kişisel vergilendirme, işletme vergilendirmesi ve Katma Değer Vergisi (KDV) bulunmaktadır. İşyerinde çalışıyorsanız, fiyatlar KDV hariç gösterilir, ancak iş dünyasında müşteriye bu dahildir ve standart KDV oranı% 20'dir. Üç tür işletme vardır: tek tüccar, limited şirketler ve HMRC ve Şirketler Evi tarafından yönetilen ortaklıklar.

Serbest tüccar

Serbest tüccar olarak nasıl kurulur? HMRC'ye Öz Değerlendirme yoluyla vergi ödediğinizi ve her yıl bir vergi beyannamesi verdiğinizi söylemeniz gerekir.

Senin sorumlulukların

İşletmenizin satış ve harcamalarının kayıtlarını tutun.

Her yıl bir Öz Değerlendirme vergi beyannamesi gönderin.

Karınız ve Sınıf 2 ve Sınıf 4 Ulusal Sigorta için Gelir Vergisi ödeyin

Bir iş kurmak için İngiltere'ye taşıyorsanız, Ulusal Sigorta numarası için başvurmanız gerekecektir.

Limited Şirketi

Limited şirket rotasını seçerseniz, doğru kayıt tutmanız ve vergi ve Ulusal Sigorta ödemeniz çok önemlidir. Bir limited şirkette yöneticilerin sorumlulukları vardır. Bir limited şirketin yöneticisi olarak şunları yapmalısınız:

- Şirket ana sözleşmesinde gösterilen kurallara uyun
- Şirket kayıtlarını saklayın ve değişiklikleri bildirin
- Hesaplarınızı ve Şirket Vergi Beyannamenizi doldurun
- Şirketin yaptığı bir işlemde kişisel olarak yararlanıp yararlanamayacağınızı diğer hissedarlara bildirin
- Kurumlar Vergisini Öde
- Bunlardan bazılarını günlük olarak yönetmek için başkalarını işe alabilirsiniz, ancak şirketinizin kayıtlarından, hesaplarından ve performansından hala yasal olarak sorumlusunuz.

- Yönetmen olarak sorumluluklarınızı yerine getirmezseniz para cezasına çarptırılabilir, kovuşturulabilir veya diskalifiye edilebilirsiniz.

Şirket ve muhasebe kayıtları

Tutmalısınız:

- şirketin kendisiyle ilgili kayıtlar
- mali ve muhasebe kayıtları

Verginize yardımcı olması için bir profesyonel (örneğin, bir muhasebeci) kiralayabilirsiniz. HM Revenue and Customs (HMRC), doğru miktarda vergi ödediğinizden emin olmak için kayıtlarınızı kontrol edebilir.

Şirketle ilgili kayıtlar

Ayrıntılarını saklamalısınız:

- yöneticiler, hissedarlar ve şirket sekreterleri
- hissedar oylarının ve kararlarının sonuçları
- Şirkete gelecekte belirli bir tarihte kredileri geri ödeme sözü ('borç senetleri') ve kime geri ödenmesi gerektiği
- bir şeyler ters giderse ve bu şirketin hatasıysa şirketin ödemeleri yapacağına söz verir ('tazminatlar')
- birisi şirkette hisse satın aldığı anda yapılan işlemler
- şirketin varlıklarına karşı teminat altına alınan krediler veya ipotekler

Kayıtları şirketin kayıtlı ofis adresi dışında bir yerde tutuyorsanız, Companies House'a bildirmelisiniz.

'Önemli kontrole sahip kişiler' kaydı

Ayrıca 'önemli kontrole sahip kişiler' (PSC) kaydını da tutmalısınız. PSC kaydınız, şu kişilere ait bilgileri içermelidir:

- şirketinizde% 25'ten fazla hisseye veya oy hakkına sahiptir
- direktörlerin çoğunluğunu atayabilir veya çıkarabilir
- şirketinizi veya güveninizi etkileyebilir veya kontrol edebilir

Önemli kontrole sahip kimse yoksa, yine de kayıt tutmanız gerekir.

Şirketinizin mülkiyeti ve denetimi basit değilse, bir PSC kaydı tutma hakkında daha fazla kılavuz okuyun.

Muhasebe kayıtları

Aşağıdakileri içeren muhasebe kayıtları tutmalısınız:

- şirket tarafından alınan ve harcanan tüm para
- şirketin sahip olduğu varlıkların ayrıntıları

- şirketin borçlu olduğu veya borçlu olduğu borçlar
- mali yılın sonunda şirketin sahibi olduğu hisse senedi
- Stok sayısını hesaplamak için kullandığınız envanter sayımı
- satın alınan ve satılan tüm mallar
- onları kime ve kimden satın aldığınız (perakende işi yürütmediğiniz sürece)

Yıllık hesaplarınızı ve Şirket Vergi Beyannamenizi hazırlamak ve dosyalamak için ihtiyaç duyduğunuz diğer mali kayıtları, bilgileri ve hesaplamaları da saklamalısınız. Bu kayıtlarını içerir:

- şirket tarafından harcanan tüm paralar, örneğin makbuzlar, küçük kasa defterleri, siparişler ve irsaliyeler
- şirket tarafından alınan tüm paralar, örneğin faturalar, sözleşmeler, satış defterleri ve kasalar
- banka ekstreleri ve yazışmalar gibi diğer ilgili belgeler

Muhasebe kayıtlarını tutmazsanız, HMRC tarafından £ 3,000 para cezasına çarptırılabilir veya şirket yöneticisi olarak diskalifiye edilebilirsiniz.

Kayıtların ne kadar süreyle tutulacağı

Kayıtları, ilgili oldukları son şirket mali yılının bitiminden itibaren 6 yıl veya aşağıdaki durumlarda daha uzun süre saklamalısınız:

- şirketin birden fazla muhasebe dönemini kapsayan bir işlemi gösterirler
- şirket, ekipman veya makine gibi 6 yıldan fazla sürmesini beklediği bir şey satın almışsa
- Şirket Vergi Beyannamenizi geç gönderdiniz
- HMRC, Şirket Vergi Beyannameniz için bir uygunluk kontrolü başlattı

Kayıtlarınız kaybolursa, çalınırsa veya imha edilirse

Kaybolduktan, çalındıktan veya yok edildikten sonra kayıtlarınızı değiştiremezseniz, şunları yapmalısınız:

- onları yeniden yaratmak için elinizden gelenin en iyisini yapın
- Kurumlar Vergisi dairenize hemen bildirin
- bu bilgileri Şirket Vergi Beyannamenize ekleyin

Onay beyanı (yıllık getiri)

Companies House'un şirketiniz hakkında sahip olduğu bilgilerin doğru olup olmadığını her yıl kontrol etmeniz gerekir.

Buna teyit beyanı denir (önceden yıllık getiri).

Limited şirketten para çekmek

Şirketten nasıl para çekeceğiniz, bunun ne için olduğuna ve ne kadar aldığınıza bağlıdır:

- Maaş Giderleri ve Avantajları

Şirketin size veya bir başkasına maaş, harcama veya sosyal yardım ödemesini istiyorsanız, şirketi bir işveren olarak kaydettirmelisiniz.

- Şirket, maaş ödemelerinizden Gelir Vergisi ve Ulusal Sigorta katkı paylarını almalı ve bunları işverenlerin Ulusal Sigorta katkılarıyla birlikte HM Gelir ve Gümrüklere (HMRC) ödemelidir.
- Siz veya çalışanlarınızdan biri, işletmeye ait bir şeyi kişisel olarak kullanıyorsa, bunu bir fayda olarak bildirmeli ve ödenmesi gereken vergileri ödemelisiniz.

Temettüler

Temettü, bir şirketin kar etmiş olması durumunda hissedarlarına yapabileceği bir ödemedir.

- Kurumlar Verginizi hesaplarken temettüleri işletme maliyeti olarak sayamazsınız
- Şirketiniz, mevcut ve önceki mali yıllardan elde edilen mevcut karından daha fazla temettü ödememelidir.
Temettü ödemek için şunları yapmalısınız:
- Temettü 'ilan etmek' için bir yönetici toplantısı düzenleyin
- Tek yönetici olsanız bile toplantı tutanaklarını saklayın

Temettü belgeleri

Şirketin yaptığı her temettü ödemesi için aşağıdakileri gösteren bir temettü makbuzu yazmalısınız:

- tarih
- Şirket Adı
- temettü ödenen hissedarların isimleri
- temettü miktarı

Temettü alıcılarına kuponun bir kopyasını vermeli ve şirketinizin kayıtları için bir kopyasını saklamalısınız.

Temettü vergisi

Şirketinizin temettü ödemeleri için vergi ödemesine gerek yoktur. Ancak hissedarlar, 2.000 poundun üzerindeyse Gelir Vergisi ödemek zorunda kalabilir.

Yönetmen kredileri

- Bir şirketten yatırdığınızdan daha fazla para alırsanız - ve bu maaş ya da temettü değilse - buna "yönetici kredisi" denir.

- Şirketiniz direktör kredisi veriyorsa, bunların kayıtlarını tutmalısınız.

Şirket değişikliklerini bildirmeniz gerekir Şirketinizin kayıtlı ofis adresini değiştirme

Ortaklık

İşletmenizin türü için kurallar

İşletmenizin ne yaptığını bağlı olarak başka sorumluluklarınız olabilir.

İhtiyacınız olup olmadığını kontrol edin:

- örneğin müzik çalmak, yemek satmak veya sokakta ticaret yapmak için lisanslar veya izinler
- sigorta

Aşağıdaki durumlarda uymanız gereken kurallar da vardır:

- çevrimiçi mal satmak
- yurt dışından mal satın almak veya yurtdışında mal satmak
- kişisel bilgileri saklayın veya kullanın

Nerede çalışıyorsunuz

Aşağıdaki durumlarda sorumluluklarınızın neler olduğunu kontrol edin:

- işinizi evden yönetin
- işinizi yürütmek için bir yer kiralayın

Ben- bir mülk kiralarsanız veya satın alırsanız, iş bedellerini ödemek zorunda kalabilirsiniz. Küçük işletmeler, işletme oranlarında indirim için başvurabilir ve bazıları hiçbir şey ödemez.

Masraf olarak ofis, mülk ve ekipman talep edip edemeyeceğinizi kontrol edin.

İnsanlardan yardım almak

Taşeron işçilerini veya serbest çalışanları işe alırsanız, sağlık ve güvenlik gibi bazı sorumluluklarınız vardır.

İşveren olmak

Kendi çalışanlarınızı üstlenirseniz yapmanız gereken şeyler var.

Aşağıdakiler dahil daha fazla sorumluluğunuz olacak:

- çalışan bordro

- Ulusal Sigortaları için ödeme yapmak - ancak faturanızı düşürmek için bir ödenek talep edebilirsiniz
- uygun personele işyeri emekliliği sağlamak

VAT

İşletmenizin cirosu 85.000 £ 'dan fazlaysa, KDV için kaydolmalısınız. İşinize uygunsa, örneğin KDV kaydı olan diğer işletmelere satış yapıyorsanız ve KDV'yi geri almak istiyorsanız, gönüllü olarak kaydolabilirsiniz.

Adım 4: Bir iş planı yazın

Bir iş planı yazmanız tavsiye edilir. İş fırsatlarınızı haritalamak ve riskleriniz hakkında iyi bir fikir edinmek için. Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu bilmek için... Birleşik Krallık'ta bir iş kurmanın ilk adımı, bir fikir ve dürtü sahibi olmanın yanı sıra bir iş şablonu ([iş planlaması](#)) indirmektir. Bu, başvuru sahiplerinin fon almak için mümkün olan en iyi konumda olmalarını sağlamak için iyi bir araçtır. İş şablonu gerekli değildir, ancak bir iş planı yazarsanız (dış kaynaklara göre) işe girme olasılığınızın iki buçuk kat daha fazla olduğu şeklinde sunulan olasılıklar ile bir şablon üzerinde sağlam bir iş planına sahip olmanız gerekir. bir gereklilik olarak kabul edilebilir.

Aşağıdaki durumlarda bir iş planı şablonu sizin için yararlıdır:

- Bir iş kurmak istiyorsun
- Yerleşik bir firmaya sahiptiniz ve yardım arıyorsunuz
- Hedeflerinizi belirlemeniz gerekiyor
- İşinizi başlatmak için para toplamak için kullanmak istiyorsunuz.

Bir iş planı şablonu kullanmak, bir iş kurmak için ihtiyacınız olan tüm bilgileri harmanlamanın en iyi ve en hızlı yoludur. Bir iş planı şablonunu tamamlama süreci, iş teklifinizin en başından uygulanabilirliğini sağlamaya yardımcı olabilir ve aşağıdaki gibi endişeleri ve soruları ortadan kaldırır: Çalışıyor mu? Pazar zaten var mı? Teklif ettiğiniz ürün veya hizmet için iştahınız var mı?

Ayrıca Bölüm 11 ve 18' e bakın

Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işletmenizin ve özel yönetiminizin umutsuzca karışmasını da önler.

Birleşik Krallık'ta hükümet ve birkaç bankanın genç girişimciler için girişimcilik planları ve hibeleri vardır. Hükümet, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'ler) başlangıç ve büyüme aşamalarında yardım etme sözü verirken, küçük işletmelerin yararlanabileceği bir dizi fon var. Devlet bağışlarına ilişkin kılavuzumuzu izleyin.

Bölgesel Büyüme Fonu (RGF)

1 milyon £ 'dan az finansman arayan işletmeler, Bölgesel Büyüme Fonu programları aracılığıyla destek için başvurabilir.

Bunlar, uygun işletmelere hibe ve / veya kredi sunmak için RGF'ye nakit para verilen ulusal veya yerel kuruluşlar tarafından yürütülen planlardır.

2011 yılından bu yana, 9.400'den fazla küçük ve orta ölçekli işletmeyi destekleyen RGF programlarına 1.7 milyar £ tahsis edilmiştir.

Hak kazanmak için işletmenizin İngiltere merkezli olması, bir büyüme planına sahip olması, iş yaratması veya koruması ve özel sermaye yatırımı yapması gerekir. 'Canlı' RGF programlarının ve finansman fırsatlarının bir listesini görün.

'Canlı' RGF programlarının ve finansman fırsatlarının bir listesini görün.

Başlangıç kredileri

Devlet tarafından finanse edilen bu girişim, potansiyel olarak uygulanabilir tekliflere sahip, ancak cadde bankalarından yatırım çekemeyen yeni başlayanlar veya çok küçük, erken aşamadaki işletmeler için krediler, rehberlik ve destek sağlıyor.

Uygun olmak için, işletmelerin henüz kurulmamış veya 12 aydan daha kısa bir süredir ticaret yapıyor olması gerekir. Bu kayıtları muhasebe yazılımı ile kolayca saklayabilirsiniz.

Program, başvuru sahiplerinin fon almak için mümkün olan en iyi konumda olmalarını sağlamak için ücretsiz iş planlaması sağlar.

Her kredi başvurusu, işletmenizin ihtiyaçlarına göre değerlendirilir ve ortalama kredi büyüklüğü 6.000 £ civarındadır.

Nihai kredi boyutu iş planınız tarafından belirlenecektir. Başlangıç Kredileri hakkında daha fazla bilgi edinin. Başlangıç Kredileri hakkında daha fazla bilgi edinin.

Devlet bağışları

Küçük işletme hibeleri Birleşik Krallık hükümeti, İskoç Parlamentosu, Galler Meclisi ve Kuzey İrlanda Meclisi'nden alınabilir.

Her hibe sağlayıcısının kendi başvuru süreci ve başvuru kriterleri vardır.

Sağlayıcıların tam listesi için hükümetin işletme finansmanı destek bulucusunu kullanın. Bu araç, yürüttüğünüz iş yeri, boyutu ve türüne göre finansman fırsatları aramanıza olanak tanır.

İşletmeniz için finansman bulma hakkında daha fazlasını okuyun

Risk sermayesi tröstleri: Alternatif finans çözümleri nasıl bulunur

Kitle fonlaması ipuçları: İşletmenizi desteklemek için alternatif finansman

Trim-It yatırımcılarla başa çıkma zorluğunu kazanıyor

Girişim sermayesi tröstleri ile Kurumsal Yatırım Planı

Bu, bankanın kredi riskini üstlendiği anlamına gelir, böylece bankanın sunma olasılığı daha yüksektir .

İngiltere İhracat

Ayrıca Birleşik Krallık ihracatçılarının ihale ve sözleşme tahvillerini artırmalarına ve işletme sermayesi finansmanına erişmelerine yardımcı olabilir. İhracat sigortasından yararlanabilmek için işletmenizin Birleşik Krallık'ta ve alıcının yurtdışında olması gerekir. [UK Export Finance \(UKEF\) hakkında daha fazla bilgi edinin.](#)

İşletme Finansmanı Ortaklıkları

1,2 milyar sterlinlik devlet yatırımı ile İş Finansmanı Ortaklığı, banka dışı kredi verenler aracılığıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin kullanabileceği [finansman](#) kaynaklarını çeşitlendirmek için tasarlanmıştır. Kredi koşulları değişebilir, ancak işletmeler, geleneksel olmayan bir dizi fon yöneticisi ve kredi veren ile doğrudan finansman için başvurabilir. [İşletme Finansmanı Ortaklıkları hakkında daha fazla bilgi edinin.](#)

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması (örneğin inşaat ruhsatı, vb.)

Çevresel koruma

Çevre iznine ihtiyacınız olup olmadığını kontrol edin

Kurulum, orta yakma tesisi, belirtilen jeneratör, atık veya maden atığı işlemleri, su tahliyesi veya yeraltı suyu faaliyetleri veya ana nehir veya deniz savunması üzerinde veya yakınında çalışma için izinler.

[İngiltere](#)

[Galler](#)

[İskoçya](#)

[Kuzey İrlanda](#)

Yerel çevre izinleri

[Yerel otorite çevre izinleri \(İngiltere ve Galler\)](#)

[İngiltere İzinli Liste](#)

Adım 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

Veri Koruma Yasası 1998 (c 29), bilgisayarlarda veya organize bir kağıt dosyalama sisteminde depolanan kişisel verileri korumak için tasarlanmış bir Birleşik Krallık Parlamento Yasasıydı. AB Veri Koruma Direktifi 1995'in verilerin korunması, işlenmesi ve taşınmasına ilişkin hükümlerini yürürlüğe koydu.

DPA 1998 kapsamında, bireylerin kendileri hakkındaki bilgileri kontrol etmek için yasal hakları vardı. Kanunun çoğu, örneğin kişisel bir adres defteri tutma [1], ev içi kullanım için geçerli değildi. Kişisel verileri başka amaçlarla tutan herkes, bazı muafiyetlere tabi olmak üzere bu Kanuna yasal olarak uymakla yükümlüdür. Yasa, bilgilerin yasal olarak işlenmesini sağlamak için sekiz veri koruma ilkesi tanımladı.

23 Mayıs 2018'de 2018 Veri Koruma Yasası (DPA 2018) ile değiştirildi. DPA 2018, 25 Mayıs 2018'de yürürlüğe giren AB Genel Veri Koruma Yönetmeliğini (GDPR) tamamlar. GDPR, kişisel verilerin toplanmasını, depolanmasını ve kullanımını önemli ölçüde daha katı bir şekilde düzenler.

Adım 8: Sigorta

İşletme sigorta poliçeleri

Yasal olarak İşveren sorumluluk sigortasına sahip olmanız gerekir

İlk çalışanınızı işe aldığınızda, yasa gereği işverenlerin sorumluluk sigortası yaptırmanız gerekir. Bu, çalışanlarınızı, çalışmaları sırasında hastalanırlarsa veya yaralanırlarsa koruyacaktır. Sigorta sertifikanız personelinizin görebileceği bir yerde sergilenmelidir.

Limited şirketinizin, sermayenin% 50'sine veya daha fazlasına sahip olan tek bir çalışanı varsa (yani siz) işveren sorumluluk sigortasına ihtiyacınız yoktur. Serbest ticaret yapıyorsanız ve kimseyi çalıştırmıyorsanız veya sadece yakın aile üyeleriniz varsa, siz de muaf olmalısınız.

Tam zamanlı çalışanınız olmasa ve ara sıra personel işe alsanız veya geçici veya mevsimlik işçiler kullansanız bile, sigorta yaptırmalısınız.

İşletmenizin uygun bir işveren sorumluluk politikası yoksa, günde 2.500 £ 'a kadar para cezasına çarptırılabilirsiniz. Potansiyel ince yapının boyutu, teminat maliyetini gölgede bırakır, bu yüzden geciktirmeniz gereken bir şey değildir.

Kamu sorumluluk sigortası

Kamu mali mesuliyet sigortası kanunen zorunlu değildir, ancak halkın üyeleri işyerinize gelirse veya işletmenizin yaptığı bir şeyden herhangi bir şekilde zarar görebilirlerse, muhtemelen sigortalı olmak iyi bir fikirdir.

İçinde bulunduğunuz işin türüne bağlı olarak, bazı kuruluşların size bir sözleşme yapmadan veya kendi tesislerinde faaliyet göstermenize izin vermeden önce kamuya açık sorumluluk teminatına sahip olmanızı talep edeceğini fark edebilirsiniz. Örneğin, bir pazarda bir standınız varsa veya mallarınızı satmak için bir fuara katılıyorsanız, organizatörler katılmanıza izin vermeden önce kamu sorumluluk sigortası yaptırmanızı talep edebilir.

Bir kamu sorumluluk sigortası poliçesi, talep edilen her türlü zararın yanı sıra yasal temsili de kapsayacaktır. Özel rehberimizde daha fazla ayrıntı bulacaksınız; Kamu sorumluluk sigortası nedir? - İşletmeler için bir rehber.

Tesisleriniz için bina sigortası

Kendi ticari alanınız varsa, onları evinizde olduğu gibi korumalısınız. En temel düzeyde bu, bir yangın, sel veya başka bir felaket durumunda mülkünüzü gelebilecek her türlü hasarı karşılayacak bir ticari bina sigorta poliçesi anlamına gelir. Zorunlu olmamakla birlikte, demirbaşlar, bağlantı parçaları ve tesislerinizde sahip olabileceğiniz herhangi bir stok için koruma sağlamak mantıklıdır. Çoğu ticari mülk sigortası poliçesi, bu seçenekleri temel bina sigortası ile birlikte dahil etmenize izin verecektir.

Motorlu taşıt sigortası

Şirket araçlarını kullanıyorsanız, en azından üçüncü şahıs sigortasına ve tercihen tam kapsamlı sigortaya sahip olmanız gerekir. Çalışanların şirket araçlarına bakma olasılıklarının daha düşük olduğunu unutmayın, bu nedenle kendinizi özel bir araçla beklediğinizden daha sık poliçeniz üzerinde hak iddia ederken bulabilirsiniz.

Sektöre özgü sigorta poliçeleri

Tanınmış bir mesleğin parçasıysanız, hangi sigorta poliçelerinde ısrar ettiklerini veya sahip olmanızı tavsiye ettiklerini endüstri kurumunuzla kontrol edin. Örneğin, avukatların hukuku uygulamak için bir sigorta poliçesi taşımaları gerekir.

Sahip olmanız gereken ticari sigorta poliçeleri

Profesyonel Tazminat (PI) sigortası

Profesyonel tazminat veya PI sigortası, profesyonel işletmelere, profesyonel ihmalin neden olduğu herhangi bir zarar için müşterileri tarafından yapılan taleplere karşı koruma sağlar.

Pek çok firma, özellikle daha büyük kuruluşlar, sizi işe almadan önce PI teminatına sahip olmanızı talep ediyor. Bu birçok endüstride yaygın bir uygulama olduğundan, profesyonel tazminat sigortası, müteahhitlerin, danışmanların ve serbest çalışanların çoğu için fiilen sahip olunması gereken bir sigortadır. Müşterileriniz tarafından yaptırmanız gerekmez bile, işletmelere veya halka herhangi bir hizmet sunuyorsanız, profesyonel tazminat sigortası yaptırmanız tavsiye edilir.

Yönetmen ve Memur sigortası

Director's & Officers sigortası, bir limited şirketin yöneticisi olarak sahip olduğunuz yasal yükümlülükleri ve yanlış bir şey yapmanız durumunda yasal masrafları kapsar. Bu tür teminat, sıklıkla D&O sigortası olarak da adlandırılır.

Çalışan seyahat sigortası

Çalışanlarınızın yurtdışına seyahat etmelerini istiyorsanız, onları acil bir durumda kendilerine bakacak saygın bir şirketten sigortalatmalısınız. Bagajlarını, paralarını kontrol etmeyi unutmayın ve herhangi bir dizüstü bilgisayar kapsanacaktır.

Ürün sorumluluk kapsamı

Ürünleri üretir, onarır veya satarsanız, kusurlardan kaynaklanan herhangi bir yaralanma veya hasardan sorumlu tutulabilirsiniz.

Kirlilik risk sigortası

Herhangi bir şey üretirseniz ve çevreyi kirlileme riskiniz varsa, bu, her türlü temizlik işleminin masraflarını ve işletmeniz aleyhindeki talepleri karşılayacaktır.

Satın alabileceğiniz daha spesifik işletme sigortası poliçeleri:

Anahtar kişi sigortası

Siz veya başka bir çalışan ağır şekilde yaralandığında veya öldürüldüğünde işletmeniz durma noktasına gelirse, anahtar kişi sigortası, bir değiştirme bulunurken işletmeyi gelir kaybına karşı koruyacaktır.

İş sürekliliği sigortası

İş kesintisi sigortası olarak da adlandırılan bu, sizi büyük bir felaket gibi gelir kaybına yol açabilecek herhangi bir kesintiye karşı koruyacaktır. Halihazırda diğer sigorta poliçelerinizde yer almayan olayları veya daha uzun vadeli bir aksaklık yaşanacak olayları (tüm bina kaybı gibi) kapsamayı hedeflemelisiniz.

Ticari kredi sigortası

Kötü bir borcunuz varsa ödeyecek. Az sayıda yüksek değerli ürün satıyorsanız, kesinlikle bakmaya değer.

Cam ve tabela kapağı

Büyük pencereli veya pahalı tabelalı bir mağazanız varsa, vandallar tarafından tahrip edilmişse, başka politikalar kapsamına girmeyebilir.

Tesis ve iş ekipmanı kapsamı

Anahtar pahalı makinelere güveniyorsanız, hasar görmesi veya çalınması ihtimaline karşı sigortalatın.

Taşıma sigortası

Etrafta büyük miktarda stok değiştirirseniz, bu size kazalara veya hırsızlığa karşı ekstra koruma sağlayacaktır.

Para sigortası

Elinizde çok miktarda nakit para veya diğer değerli belgeler varsa, bu size kayıp veya hırsızlığa karşı bir miktar koruma sağlayabilir.

Sadakat garantisi

Bu teminat, çalışanlarınızdan birinin dürüst olmaması durumunda işletmenizi para veya hisse kaybına karşı korur. Önemli sayıda çalışanınız olana kadar uygun maliyetli olması pek olası değildir.

Mühendislik sigortası

Temel ekipmanın elektriksel veya mekanik arızalarına karşı koruma sağlar.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

İnsanlardan yardım almak

Taşeron işçilerini veya serbest çalışanları işe alırsanız, sağlık ve güvenlik gibi bazı sorumluluklarınız vardır.

İşveren olmak

Kendi başınıza yaparsanız yapmanız gereken şeyler var

çalışanlar. Aşağıdakiler dahil daha fazla sorumluluğunuz olacak:

- çalışan maaş bordrosu
- Ulusal Sigortaları için ödeme yapmak - ancak faturanızı düşürmek için bir ödenek talep edebilirsiniz
- uygun personele işyeri emekli maaşı sağlamak

Adım 10: Patentler ve Markalar

İnsanların işletme adınız altında ticaret yapmasını engellemek istiyorsanız, adınızı bir ticari marka olarak kaydettirmeniz gerekir.

Limited şirket yolunu seçerseniz Companies House'a kaydolmanız gerekir ve telif hakkı, ticari marka, tasarım tescili veya patentlemeyi kapsayacak şekilde fikri mülkiyet koruması konusunda uzman tavsiyesi almanız gerekebilir.

Fikri Mülkiyet (IP) Sigortası

Pek çok modern işletmenin değerinin çoğu, Fikri Mülkiyet gibi maddi olmayan varlıklardan oluşur. İşletmeniz yenilikçiye ve herhangi bir patent, ticari marka veya tasarıma dayanıyorsa, kendinizi Fikri Mülkiyet sigortası ile korumayı düşünebilirsiniz.

Bölüm 14 Hollanda: Adım adım

Giriş

Hollanda'da bir iş kurmak, tüm yasalar, düzenlemeler ve kurallar ile ve aynı zamanda tüm olanaklar ve fırsatlarla uzun bir süreç olabilir. Zor olabilir, ancak Hollanda hukuki sorunlar, parasal destek, danışmanlık vb. ile ilgili olsun, tüm işletmeler için büyük miktarda destek sunduğu için ödüllendirici. Örneğin Leiden'deki "Alan 071" gibi yerlerde, sizi ve yeni başlayan işinizi desteklemek için ihtiyaç duyduğunuz her şeye ve herkese sahip olacaksınız, ancak bunun da ötesinde, Hollanda Vergi ve Gümrük Birlikleri ile Ticaret Sicili size yardımcı olmaya hazırdır ve Hollanda'nın her ilinde belirtilmektedir.

Hollanda'da yasal olarak bir iş kurmak için, belirli koşulları yerine getirmeniz ve katı ve eksiksiz yasalara, kurallara ve düzenlemelere uymanız gerekir. Hollanda'da yeni bir iş kurmak isterseniz, çeşitli hükümete ve diğer kurallara uymanız gerekir. Bu kanunlardan bazıları sektöre özgü olabilir, bu nedenle sizin ve işiniz için neyin geçerli olduğunu görmek için işinizle ilgili sektöre özgü bilgileri kontrol etmeniz gerekir.

Yeni başlayanlar için, Hollanda'da kalmayı planlayan girişimcilerin bir dizi koşulu yerine getirmesi gerekir. AB vatandaşı değilseniz, aynı zamanda geçici (örn. Vize) ve kalıcı (örn. Çifte Vatandaşlık) oturma iznine de başvurmanız gerekecektir. Bunun da ötesinde, Hollanda'da iş yapmaya başlamayı planlıyorsanız, bir ticari banka hesabına (örneğin IBAN) sahip olmanız veya başvurmanız gerekecektir. Yasal bir iş kurarken bir iş planı yazmak zorunlu değildir, ancak bunu yapmanıza yardımcı olur. Bir iş söz konusu olduğunda, her zaman yasal bir işletme yapısı seçmeniz gerekir ve söz konusu yapı, sorumluluk, vergi yükümlülükleri ve daha pek çok konu gibi konuları belirler. Kısaca yasal iş yapıları hakkında konuşursak, verilebilecek bazı örnekler, bir Şahıs Şirketi veya bir Özel Limited Şirkettir.

Adım 1: Yasal formu seçin

Her şirket Ticaret Odası Ticaret Siciline kayıtlı olmalıdır (Kamer van Koophandel – KvK).

Yasal formlara genel bakış: Orada, şirketiniz için hangi yasal formun en uygun olduğunu derhal belirtmelisiniz. Seçtiğiniz yasal biçim, diğer şeylerin yanı sıra, kuruluşun yükümlülüğü ve belirli vergi yükümlülükleri için sonuçlara sahiptir. Aralarından seçim yapabileceğiniz birçok yasal form vardır. Aşağıda bir döküm yaptık. Yeni başlayanların çoğu şahıs şirketi (eenmanszaak) tercih ediyor. Birden fazla sahip var mı? Daha sonra genellikle bir ortaklık (VoF) veya BV'yi tercih ederler. Genç bir girişimci için en uygun olanlar daha ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Aralarından seçim yapabileceğiniz Hollanda yasal formları şunlardır:

- *Şahıs Şirketi (Eenmanszaak)*

Çoğu kişi, kendileri için bir iş kurarken bir 'şahıs şirketi' (eenmanszaak) kurmaya karar verir.

Serbest Çalışan ve / veya ZZP'er olmak (Zelfstandige zonder personeel = Personelsiz serbest meslek sahibi olmak) yasal bir biçim değildir. Serbest meslek sahibi veya serbest meslek sahibi olarak yasal bir form da seçmelisiniz. Örneğin, bir şahıs şirketi.

Bağımsız bir tüccar olarak kurulmanın bazı avantajları vardır - hızlı ve kolaydır ve genellikle, özellikle ilk yıllarda özel bir limited şirket kurmaktan daha fazla vergi avantajı sağlar. Kendinizi

bağımsız bir tüccar olarak belirlemenin bir dezavantajı, ticari borçlarınızdan şahsen sorumlu olmanızdır.

Hollanda'da bağımsız bir tüccar olarak kurmak için yapmanız gereken tek şey, Hollanda Ticaret Odası'na kaydolmaktır ve bu işlem 50 € 'dur. Yalnızca bir şahıs şirketi kurabilirsiniz, ancak çeşitli ticari isimler altında faaliyet gösterebilir, farklı ticari faaliyetler gerçekleştirebilir ve birden çok tesisten çalışabilirsiniz.

Bir şahıs şirketi işletiyorsanız, işletmeniz tüzel bir tüzel kişilik değildir. Bu, tüm eylemlerinizi ve mali durumunuzdan sorumlu olduğunuz anlamına gelir.

- *Genel Ortaklık (VoF)*

Genel bir Ortaklık, Vennootschap onder Firma (VoF) olarak adlandırılır: Bir VoF'de, bir veya daha fazla diğer girişimciyle birlikte bir şirket kurarsınız. Tüm ortakların şirkete bir şeyler katması niyetidir. Genellikle bu bir miktar paradır, ancak bazen mal veya çalışma saatleri de olabilir. Bir VoF için başlangıç sermayesine ihtiyacınız yoktur. Karşılıklı anlaşmaları bir VOF sözleşmesine koyarsınız. Her katılımcı, VOF'nin tamamından özel olarak sorumludur. Bir VoF başlatmak istiyorsanız, Ticaret Odası Ticaret Siciline (KvK) kaydolun. Ortakların adı, faaliyeti ve isimleri gibi tüm temel veriler kayıtlıdır.

- *Özel Limited Şirket (BV)*

Seçeneklerden biri, 'özel limited şirket' şeklinde bir tüzel kişilik oluşturmaktır: Besloten Vennootschap (BV). Bir BV'nin ana avantajı, özerk bir varlık olmasıdır. BV genel olarak, bir birey olarak sizden ziyade herhangi bir borçtan sorumludur. Bir yönetici olarak, BV'nin bir çalışanınız ve onun adına hareket ediyorsunuz. Bir BV'yi kendi başınıza veya diğer bireyler ve / veya tüzel kişilerle birlikte kurmak mümkündür (verilebilecek bir örnek Alan 071'dir). Özel bir limited şirketin öz sermayesi, hissedarların sahip olduğu hisse senetlerine bölünmüştür (Şirket sahipleri hala günlük işleri ve işi yürütmektedir)

Özel bir limited şirket kurmak veya şahıs şirketinizi özel bir limited şirkete dönüştürmek, yıllar içinde Girişimcilik pazarındaki esneklik ve büyüme nedeniyle çok daha kolay hale geldi.

Özel bir limited şirket işletiyorsanız, teoride işletmenizin borçlarından şahsen sorumlu değilsiniz. Bununla birlikte, bankalar genellikle bir yönetici ve ana hissedar olarak, koruma ve bir tür sigorta için özel bir birey olarak kredi için birlikte imzalamanızı ister.

- *Sınırlı Sorumluluk Ortaklığı (LLP)*

Limited Liability Partnership (LLP), Hollanda'da tanınan, İngiltere'den yasal bir formdur. LLP, bir VoF ve Maatschap ile karşılaştırılabilir: en az iki (tüzel) kişi arasındaki ortaklık. Bir LLP ile, başlangıç ödeneği, serbest meslek sahibi kişinin ödeneği ve KOBİ kar muafiyeti hakkınız vardır. Buna ek olarak, LLP sınırlı sorumluluk sağlar

- *Sınırlı ortaklık (CV)*

Sınırlı bir ortaklık olan Commanditaire vennootschap (CV), başlamak için yeterli paranız yoksa ilginçtir. Bir CV'nin yöneten ve sessiz ortakları vardır. Yönetici ortak, şirketin günlük yönetimine sahiptir. Sessiz ortaklar sadece borç verenlerdir.

- *Ortaklık (Maatschap)*

Bir Maatschap'ta (ortaklık), 2 veya daha fazla kişi mesleğini ortak bir isim altında yürütür. Her katılımcı emek, para veya mal gibi bir şeye katkıda bulunur. Fayda dağıtılır.

- *Temel (Stichting)*

Doğayı koruma, diğer insanlara yardım etme veya kültürün yayılması gibi belirli bir sosyal, sosyal veya idealist hedefe mi ulaşmak istiyorsunuz? Bunun için yeterli paranız var mı? O zaman vakfı yasal bir form olarak tercih edebilirsiniz. Tek başına veya başkalarıyla birlikte bir vakıf kurabilirsiniz. Vakıf, ideal hedefe ulaşmak için herhangi bir karı kullanır.

- *Dernek (Vereniging)*

Bir arzunuz veya hedefiniz var mı ve bunu başarmak için bir spor kulübü veya ilgi grubu gibi başkalarıyla birlikte çalışmak mı istiyorsunuz? Daha sonra derneği yasal form olarak seçebilirsiniz.

- *Kooperatif birliği (coöperatieve vereniging)*

Bir kooperatif ve karşılıklı garanti toplumu (tam olarak: kooperatif birliği), işbirliğine odaklanan ve üyeleri ile ve üyeleri için anlaşmalar yapan özel bir birliktir.

Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Ticaret Odası'na (Kamer van Koophandel - KvK) bir ziyaret, (neredeyse) kendi şirketini kuran herkes için zorunludur. İş yapabilmek için firmanızın Ticaret Odası Ticaret Siciline (KvK) kayıtlı olması gerekmektedir. Mantıksal olarak, sonraki adım, şirketiniz için uygun bir "Ticari İsim" seçmek olacaktır. Daha fazla ilerleyebilmek için, ismin orijinal olması ve başka herhangi bir büyük veya küçük marka / şirketin intihal olmaması gerekir. Daha önce de belirtildiği gibi, adınızı Ticari Ticaret Siciline kaydettirmeniz gerekir. Bu, başladıktan sonra en geç bir hafta içinde yapılmalıdır. Çevrimiçi bir randevu alın ve ardından bir Ticaret Odası ofisine gidin. Kaydolduğunuzda bunun maliyeti 50 € 'dur. Bunlar kardan düşebileceğiniz maliyetlerdir. Hemen bir Ticaret Odası numarası alacaksınız.

Adım 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

İşletmenizi Hollanda Ticaret Odası Ticaret Siciline kaydettirdiyseniz, vergi makamlarına ayrıca kaydolmanıza gerek yoktur. Bu otomatik olarak gerçekleşir.

KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası

Vergi ve Gümrük İdaresi gibi daha fazla tüzel kişilik ortaya çıkıyor. İşletme yapınız tek mal sahibi veya ortaklık ise, size bir KDV numarası verilecektir, bu nedenle Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresi'ne ayrıca kaydolmanız gerekmez. Özel Limited Şirketler, sizin adınıza Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresi'ndeki tescil ile ilgilenecek olan bir medeni hukuk noteri aracılığıyla kayıt yaptırmalıdır.

BTW / Katma Değer Vergisi (KDV)

KDV (BTW), tüm nihai tüketiciler tarafından ödenebilir, bazen yasal formlar ve / veya yeni başlayanlar için muafiyet seçeneği vardır).

Bilinmesi gereken iyi gerçekler: KDV'den sorumlu olduğunuzun tespit edilmesi halinde, Vergi Daireleri size bir hafta sonra posta yoluyla bir KDV kimlik numarası ve satış vergisi numarası gönderecektir.

- KDV kimlik numarasını faturalarınıza, tekliflerinize ve web sitenize koyarsınız
- Vergi dairelerine ciro vergisi beyannamesi göndermek için ciro vergisi numarasını kullanırsınız.

2020'den önce tek bir rakam vardı: KDV numarası. Ancak bu, BSN'nizle bağlantılıydı ve bu da onu gizliliğe duyarlı hale getirdi. Nihayetinde, vergi makamları müşteriler için tek bir güvenli numara için çalışır ve vergi öder.

Girişimci misiniz ve bağımsız olarak bir şirket veya meslek işletiyor musunuz? Ardından ciro üzerinden KDV (ciro vergisi) ödersiniz. KDV ödemek için yasal biçim (örn. BV veya NV) önemli değildir. Vergi ve Gümrük İdaresi bunu bir işletme olarak kabul ederse, bir vakıf veya dernek de KDV öder.

KDV koşulları gelir vergisinden farklıdır Ne kadar KDV almalısınız?

- Standart KDV oranı% 21'dir. Bazen farklı bir ücret alırsın
- Bazı hizmetler için% 9 KDV alırsınız. Örneğin, bisiklet tamir ediyorsanız veya kuaför iseniz
- Belirli ürünler için% 9 KDV alırsınız. Örneğin yemek, kitap ve ilaç için
- % 0 KDV dahil hizmetler, örneğin uluslararası yolcu taşımacılığıdır.
- Örneğin% 0 KDV'ye sahip ürünler, hemen açık artırmaya getirdiğiniz yakalanmalardır.
- Bazı şubelerde ve bazı aktivitelerde KDV talep etmeniz gerekmez. Örneğin eğitimde veya geziler ve turlar sağlıyorsanız. Daha sonra KDV'den muafiyetiniz olur.

Ne kadar ücret alacağınız belli değil mi? Vergi ve Gümrük İdaresi (belastingdienst), bununla ilgili herhangi bir sorunuz varsa, bazı ürün ve hizmetler için KDV oranını ayrı olarak inceler.

Kurumlar vergisi (vergilendirilebilir kar) (VPB)

Örneğin, bir BV veya NV'ye sahip misiniz? Bu durumda, şirketiniz için bir kurumlar vergisi beyannamesi (vpb) vermelisiniz. Kurumlar vergisi, vergilendirilebilir kar üzerinden alınan bir vergidir. Bir vakıf veya dernek de bazen bir kurumlar vergisi beyannamesi vermek zorundadır. Kâr miktarına bağlı olarak bir muafiyet uygulanır.

Vergiye tabi kârın ödenmesi

Şirketiniz, bir mali yılda vergilendirilebilir kar üzerinden kurumlar vergisi (VPB) öder. Şirketiniz zararları telafi edebiliyorsa, kar yine de azaltılabilir. Bir mali yıl genellikle bir takvim yılıyla aynıdır. Ancak, kırılmış bir mali yıla (örneğin Mayıs'tan Nisan'a kadar) kurumlar vergisi kapsamında da izin verilir. Kurumlar vergisi beyannamesi mali yılı, şirket esas sözleşmesinde belirtilen mali yıl ile aynı olmalıdır.

Temettü vergisi

Şirketin iştiraklere veya hissedarlara yaptığı temettü ödemeleri). NV veya BV'niz kar ederse, şirket bu karın bir kısmını hissedarlara dağıtabilir. Bu genellikle temettü şeklini alır. Temettü dağıtan şirketin daha sonra vergi makamlarına temettü vergisi ödemesi gerekir. Bazı durumlarda, temettü vergisinin (kısmi) muafiyetine veya iadesine hak kazanabilirsiniz.

Adım 4: Bir iş planı yazın

Yeni başlayanlar bazen bir iş planı yazmaktan korkarlar. Ancak bu konuda ciddiyseniz, size birçok fayda sağlayabilir:

- İş fırsatlarınızın haritasını çıkarırsınız
- Risklerinizin iyi bir resmini elde edersiniz
- Potansiyel müşterilerinizin kim olduğunu biliyorsunuz
- İlgili pazar gelişmelerinden haberdarsınız
- Potansiyel yatırımcılar üzerinde daha fazla izlenim bırakırsınız
- Ayrıca bu kitapta Bölüm 11 ve 18'e bakın

Bir iş kurarken amacınız her zaman büyümek ve genişlemektir. Büyüme ve genişleme, amacınıza daha fazla insanı dahil etmek, yani insanları işe almak anlamına gelir. Personel işe almayı düşünüyorsanız, önce Hollanda Vergi ve Gümrük İdaresine bir işveren olarak kaydolmanız gerekecektir.

Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir işletme hesabı açmak genellikle bir sonraki mantıklı adımdır. İşletme bankacılığı, gelir ve giderlerinizi gözden geçirmenin iyi bir yoludur. Bu aynı zamanda işletmenizin ve özel yönetiminizin umutsuzca karışmasını da önler.

Hollanda'da birkaç bankanın genç girişimciler için girişimcilik planları vardır:

Qredits, Hollanda'da mikro kredi olarak sağlanacak yüz milyon avronun üzerinde. Mikrokredi Hollanda Vakfı'nın ticari adı olan Qredits, bankaların açtığı boşluğa atlıyor. Bu yılın başından beri, vakıf, dezavantajlı gruplardan küçük girişimcilere dahil edildi. Bankalardan borç almak, küçük girişimciler için her zaman bir zorluk olmuştur, ancak finansal kriz, birçok (yeni başlayan) girişimci için bunu imkansız bir görev haline getirmiştir. Microkrediet Nederland Foundation'ın, Hollanda'daki küçük girişimcilerin Almelo'dan Qredits adı altında kredi almalarına yardımcı olmasının nedeni budur.

Devlet Teşvikleri

2020'den itibaren, Sosyal İşler ve İstihdam Bakanı, KOBİ'lerde öğrenmeyi ve gelişmeyi teşvik etmeyi amaçlayan girişimler için 48 milyon Euro ayıracak. Buna ek olarak, tarım, yiyecek-içecek ve eğlence sektörlerindeki büyük şirketlerde aynı amaç için 1,2 milyon € sağlanacaktır.

Web sitesini yakından takip edin. SLIM sübvansiyon planına ilişkin herhangi bir güncelleme bu web sitesinde belirtilmiştir.

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Çoğu durumda, bir iş kurmak için bir dereceye veya profesyonel bir yeterliliğe ihtiyacınız olmayacaktır, ancak bazı durumlarda, belirli meslekler derece veya mesleki nitelikler gerektirir.

Bir girişimci olarak bazen izin başvurusunu dikkate almanız gerekir. Bir iş kurmak istiyorsanız, izinler önemlidir ve bazı durumlarda zorunludur. Ticaret Odası'nda (Kamer van Koophandel) firmanız için ihtiyacınız olan izinleri detaylı olarak bulabilirsiniz. Ayrıca firmanızın bulunduğu belediyenin de belirli gereksinimleri olacaktır. Her belediye için bu özel gereksinimler için farklı kurallar geçerlidir.

İşletme açısından fiziksel bir konum oluşturmak büyük bir rol oynar. İşletmenizde ilerleyebilmek için bir imar planı düşünülmelidir. İşletmenizi belirli bir yerde kurmayı planlıyorsanız, bu yer seçimi belediye imar planına uygun olmalıdır. Durum böyle değilse, yine de planlarınızı gerçekleştirmek için “Fiziksel Yönler için Hepsi Bir Arada İzin” başvurusunda bulunabilirsiniz. Bir belediye bölgesinde tercih edilen bir yer değerlendirildikten sonra, bir iş kurmadan önce bir sonraki adım, çevre üzerinde olumsuz etkisi olabilecek çevresel düzenlemeleri dikkate almaktır (örneğin, atık, yaban hayatı / halkı tehlikeye atma, vb.). Durumun böyle olabileceğini düşünüyorsanız, önceden “Fiziksel Yönler için Hepsi Bir Arada İzin” sahibi olmadığınız sürece yerel belediyenize bir çevre yönetimi bildirimi sunmalısınız.

Hem Ticaret Odasında hem de belediyelerde izin labirentinde başlamanıza yardımcı olabilecek uzmanlar var. Aşağıda, kesinlikle ihtiyacınız olan izinler hakkında bazı genel bilgiler bulacaksınız.

Varış planı

Hollanda'da hükümet imar planları, şirketinizi nerede kurup kuramayacağınızı belirler. Bu imar planları ayrıca işletmenizin mülkünüz ve arsa için kullanımların ne olduğunu ve şirketinizin çevresinde nelerin değişebileceğini de belirtir. Bu nedenle, imar planında ne olduğunu bilmek, sürprizlerle karşılaşmamak için önemlidir. Ayrıca, bir belediyenin mevcut bir imar planını değiştirebileceğini de hesaba katmalısınız. Bunun için prosedürü bilmek önemlidir, çünkü şirketinizin geleceği buna bağlı olabilir.

Yeni başlayanlar için çevresel düzenlemeler ve izinler

Buna ek olarak, girişimciler genellikle gürültü, enerji ve atık alanındaki çevresel düzenlemelerle uğraşmak zorundadır. Sizin için geçerli olan kurallar bölge, alan ve şirket türüne göre farklı olabilir. Bunu kolaylaştırmak için çevre izni 2010 yılında tanıtıldı. Çevre izni, aşağıda tartışılan Çevre İzni, İnşaat İzni ve Kullanım İzni dahil olmak üzere yaklaşık 25 diğer izni içermektedir.

Çevre izni

Hollanda'da bir şirket kurmak istiyorsanız, Çevre Yönetim Yasası ile ilgilenmeniz gerekecektir. Bu yasa hemen hemen tüm şirketler için geçerlidir ve çevre kirliliğini yasal standartlar dahilinde tutmayı amaçlamaktadır. Rahatsızlık, tehlike, baş belası veya hasara neden olabilirsiniz, muhtemelen bir izne ihtiyacınız vardır. Bazı girişimciler muafiyet hakkına sahiptir. Ulusal hükümet daha fazla bilgiye sahiptir.

İnşaat ruhsatı

İş yerinizi (yeniden) inşa etmek istiyorsanız, çevre izni ile mümkün olan çeşitli izinler için de başvurmalısınız. Daha sonra Konut Yasası, İnşaat Kararnamesi ve belediye bina yönetmelikleriyle

ilgilenmeniz gerekecektir. Daha fazla bilgi için, inşa edeceğiniz belediyeyi (yeniden) inşa edebilirsiniz.

Kullanım lisansı

Yangına dayanıklı kullanım izin sistemi iki prosedüre sahiptir. Yani;

- yangına dayanıklı kullanım için bir lisansın verildiği bir prosedür. Genellikle "kullanım izni" adıyla bilinir, bu, konaklama sağlandığında, 12 yaşın altındaki çocukların bulunduğu durumlarda gereklidir.

- ikinci prosedür, "yangına dayanıklı kullanım raporu" talep edilen bir uygulamadır. Bu sadece aynı anda 50'den fazla kişi bir dükkan veya ofis binasına kabul edildiğinde zorunludur. Kullanım izni ve yangına dayanıklı kullanım raporu hem yazılı olarak (form ve çizimler) talep edilmeli hem de kısa bir prosedürle tamamlanmalıdır.

Diğer çevre izinleri

Diğer çevre izinleri şunlardır:

- yıkım izni
- atık emri
- konut izni
- anıt izinleri

Çevre iznine ihtiyacınız olduğunu düşünüyor musunuz? Ardından önce izin kontrolünü yapın. Çevre sayacı üzerinden çevrimiçi olarak çevre izni başvurusunda bulunabilirsiniz.

Yerel vergiler: izinler

Her belediye meclisi, kamusal alanların (örneğin teraslar, reklamlar için) kullanımını düzenleyen bir Genel Yerel Yönetmelik (APV) hazırlar. APV'de genellikle, bunun için bir lisans aldıysanız, geçerli yasakların sizin için geçerli olmadığı bir lisanslama sistemi vardır. Bu izinleri almanın maliyetleri vardır.

Evden çalışmak

Küçük bir başlangıç yapmayı planlıyorsanız veya fazla alana ihtiyaç duymuyorsanız, bazen işletmeniz için yeni bir yer seçmek ideal olmayabilir. Esasen, kendi evinizden bir iş kurabilirsiniz ve evinizden bir iş yürütmeyi planlıyorsanız, normalde bu planı yerel belediyenize bildirmek zorundasınız. Ayrıca çeşitli vergi ve ipotek sorunlarını da aklınızda bulundurmalısınız.

Adım 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

Günümüzde bir şirket, daha sonra tanınmış sosyal medyada tanıtılabileceğiniz bir işletme web sitesi olmadan yapamaz.

Hollanda, genel İnternet, sosyal ağ sitesi ve akıllı telefon kullanıcılarının yüksek bir yüzdesine sahiptir. Hollanda Anayasası, kişisel verilerin gizliliğinin korunmasına ilişkin bir hüküm

içermektedir. Kişisel Verileri Koruma Yasası, kişisel verilerin korunmasını geniş ölçüde yönetir; Çevrimiçi mahremiyet, özellikle bazı yorumcular tarafından AB'ninkilerden daha katı olduğu düşünülen gizlilik hükümlerini içerecek şekilde yakın zamanda değiştirilen Telekomünikasyon Yasası ile ele alınmaktadır. Hollanda, Kişisel Veriler Direktifi, Veri Saklama Direktifi ve Gizlilik ve Elektronik İletişim Direktifi gibi mahremiyetle ilgili önemli Avrupa Birliği direktiflerini ulusal yasasına dahil etmiştir.

Hollanda'da herhangi bir kişisel verinin işlenmesi, veri sahibinin açık rızasını gerektirir; Bununla birlikte, bir kişinin diniyle ilgili olanlar gibi belirli kişisel veri türleri işlenmeyebilir. İnternet servis sağlayıcılarının, kullanıcıların ve abonelerin gizliliğini koruma yükümlülüğü vardır. Hollanda Veri Koruma Kurumu, kişisel verilerin korunmasında yer alan önemli bir kurumdur, ancak diğer iki kurum, telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının ve telekom pazarının denetlenmesinde rol oynamaktadır. Hollanda'nın çevrimiçi mahremiyet yasal çerçevesindeki olası değişiklikler arasında, dijital hakların korunmasına ilişkin bir anayasa değişikliğinin kabul edilmesi de yer alıyor.

Yasal çerçeve

Hollanda Krallığı Anayasası, aşağıda belirtilen 10. maddede mahremiyetin korunmasını sağlar:

Herkesin, Parlamento Yasası tarafından veya buna uygun olarak konulan kısıtlamalara halel getirmeksizin özel hayatına saygı gösterilmesi hakkı vardır. Kişisel verilerin kaydedilmesi ve yayılmasıyla ilgili olarak, gizliliği korumaya yönelik kurallar Parlamento Yasası ile belirlenir. Kişilerin kendileri ile ilgili kaydedilen verilerden ve bunların kullanımından haberdar edilme hakları ve bu tür verilerin düzeltilmesi ile ilgili kurallar Parlamento Kanununda belirlenir. Anayasa aynı zamanda kişinin [8] ve evin [9] dokunulmazlığını öngörür ve Parlamento tarafından aksi belirtilmedikçe, yazışma, telefon ve telgrafın mahremiyetinin ihlaline karşı koruma sağlar.

Kişisel Veri İşleme söz konusu olduğunda, depolama ve işleme Genel Veri Koruma Yönetmeliği (GDPR) ile düzenlenir. GDPR, kişisel verilerin (otomatik) işlenmesi için bir dizi kural içerir. Bu AB yönetmeliği, bir girişimci olarak sizi müşterilerin, personelin veya diğerlerinin kişisel verileriyle uğraşırken daha dikkatli ve sorumlu davranmaya zorlar. Bu, web sitenizin GDPR'ye uygun web sitesi olması gerektiği anlamına gelir. Bu yasa, insanlara daha güçlü gizlilik hakları ve kuruluşlara daha fazla sorumluluk verir. Örneğin, kuruluşlar hangi kişisel verileri topladıklarını ve bunları nasıl kullandıklarını ve güvenliğini sağladıklarını göstermekle yükümlüdür. İnsanlar

Bir kuruluşun kendileriyle ilgili kişisel verileri işlemesini artık istemiyorlarsa verileri silme hakkına sahiptir.

GDPR kılavuzu / Genel Veri Koruma Yönetmeliği (AVG)

Talimatlar

Yönetici ve girişimcilerin tüm değişikliklere zamanında hazırlanmalarına yardımcı olmak için Adalet ve Güvenlik Bakanlığı (JenV), yeni kanunun ve gerekli önlemlerin nasıl uygulanması ve

izlenmesi gerektiğini tam olarak anlatan 98 sayfalık bir kılavuz yayınladı. 'El Kitabı Genel Veri Koruma Yönetmeliği ve Uygulama Yasası Genel Veri Koruma Yönetmeliği' başlıklı belge, JenV Bakanlığı himayesinde Düşünce Danışmanlığı tarafından derlendi. Ayrıca kılavuzun hazırlanması sırasında harici bir sondaj panosu grubuna da danışıldı.

Kapsamlı kullanıcı kılavuzu, AVG ile uğraşmak zorunda kalacak olanlar için önemli olan çeşitli noktalarda adım adım ilerlemektedir. Bu aynı zamanda belgenin ele aldığı ilk noktadır: AVG gerçekte kimler için geçerlidir? Genel olarak kanunun AB vatandaşlarının kişisel verilerinin saklanması ve işlenmesi ile ilgilenen herkes için geçerli olduğu söylenebilir. Bu, şirketleri ve kurumları olduğu kadar serbest meslek sahipleri gibi kişileri de ilgilendirebilir. Ancak bazı istisnalar vardır. Örneğin, işleme yalnızca ticari faaliyetlerle ilgili olmayan tamamen kişisel veya ev faaliyetlerine yönelikse, yasa geçerli değildir. Ayrıca ceza gerektiren suçların tespitinde kişisel verilerin polis tarafından işlenmesi yönetmelikten muaftır. Bunun için ayrı Polis Verileri Yasası geçerlidir.

Yeni mevzuata geçiş, şimdi bile şirketler ve kurumlar üzerinde büyük bir etkiye sahip. Kuruluşun daha katı kurallara uyacak şekilde zamanında iyi organize olmasını sağlamak için, genellikle süreçler, sistemler, çalışma yöntemleri, kültür, personel ve politikayla ilgili büyük ayarlamalar yapmak gerekir.

İşlerini gereği gibi yapmayan şirketler yüksek risk taşır: uyumsuzluk durumlarında, büyük para cezaları dağıtılabilir, bu da 20 milyon € 'ya kadar çıkabilir, hatta bu durumda bir şirketin dünya çapındaki yıllık cirosunun% 4'üne kadar yükselebilir. 20 milyon € 'dan fazla.

Veri Koruma Görevlisi

AVG ile ilgilenen birçok şirket ve kurum için önemli bir yeni görev, görevi kurallara uyumu izlemek olan bir Veri Koruma Görevlisinin (DPO) atanmasıdır. Bu şekilde DPO, bir organizasyon içindeki çeşitli unsurların mevcut siber tehditlere karşı iyi silahlanmış olduğunu da unutmamalıdır. Bu, örneğin, çalışanların verileri dikkatli bir şekilde işlemesini ve siber suçluları (dijital) kapının dışında tutmasını sağlamayı içerir. Gizlilik yasası düzenlemelerine ilişkin kılavuz.

Adım 8: Sigorta

Bir kaza - ister fiziksel ister psikolojik bir sorun olsun - küçük bir köşededir. Bir çalışan olarak işvereninizin desteğine hala güvenebileceğiniz bir yerde, bir girişimci olarak hastalık ve kazaların (mali) sonuçlarından siz sorumlusunuz.

Hollanda'daki serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri için, çalışanların aksine, şu anda hastalık, sakatlık veya işsizlik sigortası yaptırmak zorunlu değildir. Bu nedenle, örneğin hastalandıklarında veya iş göremez hale geldiklerinde herhangi bir yardım almak istiyorlarsa, bu tür sosyal sigortalar için kendileri düzenlemeler yapmalıdırlar. Bununla birlikte, annelik izni ve çocuk bakımı için mevcut yardım planları vardır. Bununla birlikte, ulusal sigorta planları (sosyal güvenlik), serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri için de geçerlidir.

Gönüllü sigorta

Hollanda'da kendi işini kuran eski çalışanlar veya sosyal yardım alanlar, Hollanda Çalışan Sigortası Kurumu (UWV, Hollandaca) ile birkaç sigorta yaptırabilir. Bunu yapabilmek için, önceki iş veya yardım yoluyla zorunlu çalışan sigortası programı iptal edildikten sonra 13 hafta içinde kayıt yaptırmaları gerekir.

Her serbest meslek sahibi / serbest meslek sahibi, bir sigorta şirketi ile bir dizi ticari riske karşı gönüllü sigorta yaptırabilir. Gelecekte mesleki engelliliğe karşı sigorta yaptırmak zorunlu hale gelebilir. Engellilik, yaşlılık hükümleri ve sorumlulukla ilgili sigorta planları hakkında serbest meslek sigortaları web sitesinde (Verzekeren voor Zelfstandigen) bilgi bulabilirsiniz.

1 yıldan uzun süredir bağımsız olarak çalışan kişiler için, bir grup diğer serbest meslek sahibi profesyonel ile bir 'ekmek fonu' (Hollandaca Broodfonds) kurmak da mümkündür. Bu, katılımcıların (20-50 kişi), hastalık durumunda birbirlerine destek olabilmek için bir fona ödeme yaptıkları gönüllü bir programdır.

Ulusal sigorta programları

Ulusal sigorta programları, Hollanda'da çalışan veya yaşayan herkes için zorunludur. Hollanda'daki serbest çalışanlar / serbest meslek sahipleri, gelir vergileri aracılığıyla ulusal sigorta katkı paylarını öderler. Ek olarak, yasal sorumluluk veya karşılayamayacağınız başka herhangi bir risk durumunda işletmenizin varlıklarını sağlamanın birkaç yolu vardır.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

Genel

Hollanda'da çalışanların vergilendirilmesi, kişisel gelir vergisi ve sosyal sigorta katkı paylarından oluşur. İşverenin, çalışanın maaşı üzerinden ödenmesi gereken vergiler (ücret baltası) ve çalışanın maaşı üzerinden vadesi gelen sosyal güvenlik katkı payları için stopaj yükümlülüğü vardır.

Hollanda sosyal güvenlik primleri, ulusal sosyal sigorta primlerinden ve çalışanların sosyal sigorta primlerinden oluşur. Ulusal sosyal sigorta primleri, gelirin niteliğine bakılmaksızın, temelde her Hollandalı bireysel vergi mükellefi tarafından ödenir. Ulusal sosyal sigorta primlerinin vergisi, gelir vergisi ve ücret vergisi vergisine entegre edilmiştir.

Çalışanların sosyal sigorta primleri, nitelikli istihdam geliri nedeniyle yalnızca işveren ve işçi tarafından ödenir. İşçi sigortası katkı payları vergisi, gelir vergisinden ayrıdır. Geçici olarak Hollanda'ya atanan çalışanlar için Hollanda sosyal sigorta sisteminden muafiyet, geçerli anlaşmalar ve / veya AB düzenlemeleri gereğince geçerli olabilir.

Kişisel gelir vergisi

Mukim bireyler, dünya çapındaki gelirleri üzerinden bireysel gelir vergisine tabidir.

Hollanda dışında kazanılan gelir, geçerli vergi anlaşmaları veya çifte vergilendirmeden kaçınma için Hollanda tek taraflı kuralları uyarınca muafiyete hak kazanabilir.

Yerleşik olmayanlar, istihdamdan elde edilen gelir de dahil olmak üzere, yalnızca belirli Hollanda kaynaklı gelir türlerinde bireysel gelir vergisine tabidir.

Hollanda'da bulunan gayrimenkul

Faizin hisselerin%5'ine eşit veya daha fazla olması koşuluyla, bir Hollanda şirketindeki hissedarlardan elde edilen gelir. Sporcular veya sanatçılar gibi belirli vergi mükellefi kategorileri için özel kurallar geçerlidir.

Yaşamsal ilgi merkezi, Hollanda'da ikamet eden bir kişi olarak nitelendirilmek için belirleyici olacaktır, örneğin vergi mükellefinin ve ailesinin Hollanda'daki fiziksel varlığı.

Hollanda kaynaklı gelir elde eden yerleşik olmayan bir vergi mükellefi, herhangi bir nedenle yararlıysa, yerleşik vergi mükellefi statüsünü tercih edebilir. Genellikle bu, kişisel ödeneklere hak kazanmak ve mukim olmayan vergi mükellefleri için genellikle izin verilmeyen belirli harcamaların düşülmesi için yapılır.

Çoğu vergi anlaşmasına göre, yabancı bir işveren tarafından Hollanda'ya atanan bir yabancı çalışan, çalışanın Hollanda'daki çalışma günlerinin bir vergi yılında 183 günü aşmaması durumunda, Hollanda gelir vergisinden / ücret vergisinden muaftır. Yabancı çalışanın Hollandalı bir işvereni varsa bu kural genellikle geçerli değildir. Yurtdışında yerleşik istihdam büroları için özel kurallar geçerli olabilir.

2001 yılından itibaren, Hollanda bireysel gelir vergilendirmesi üç tür gelire (gelir kutuları) dayanmaktadır. Her kutunun kendi vergi oranı vardır:

Kutu 1: işten ve evden vergilendirilebilir gelir (artan oran, bireyler için Hollanda vergi oranları - 2017 bölümüne bakın)

Kutu 2: Önemli hissedarlardan vergilendirilebilir gelir (% 25'lik sabit oran)

Kutu 3: tasarruf ve portföy yatırımlarından vergilendirilebilir gelir (% 4'lük hayali gelir üzerinden% 30'luk sabit oran)

Her gelir biçimi yalnızca bir kutuda vergilendirilir (tüm istihdam "maaşları" - örneğin, maaş, ikramiye, şirket arabası ve aynı yardımlar - Kutu 1'deki gelir vergisine tabidir). Asla çifte vergilendirme olamaz. Bir kutudaki gelir negatifse, bu çoğu durumda başka bir kutuda pozitif gelire karşı dengelenemez. Bununla birlikte, ilke olarak, geçmiş veya gelecek yıllarda aynı kutudaki negatif tutarı pozitif gelirden mahsup etmek mümkündür.

Kişisel gelir vergisi yılı takvim yılıdır.

Ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri

Ücret vergisi veya maaş stopaj vergisi ('Loonbelasting'), bireysel gelir vergisi için bir avans ödemesidir. Ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri ('volksverzekeringen'), istihdamdan elde edilen gelir üzerinden müştereken alınır.

Hollanda'da yerleşik olmayan işverenler de dahil olmak üzere tüm Hollandalı işverenler, maaş ödemelerinden ücret vergisi ve ulusal sosyal sigorta katkı paylarını kesmekle yükümlüdür ve bu bağlamda, Hollanda vergi makamları için bir stopaj acentesi olarak hareket eder.

Oranlar kademelidir ve gelir dilimine bağlıdır. Fiyatlar için lütfen Bireyler için vergi oranları - 2018 sayfasına bakınız. Ücret vergisi oranları temelde bireysel gelir vergisi oranlarına eşittir,

ancak gelir vergisinin çok daha fazla vergilendirilebilir esası yoluyla nihai efektif oranlar sapabilir. Ancak birçok kişi için ücret vergisi nihai bir vergidir.

İstihdamdan elde edilen gelir düzeyine ve diğer kriterlere bağlı olarak, bireyler yasal olarak gelir vergisi beyannamesi verme yükümlülüğüne sahip olabilir. Vergi beyannamesinin sunulmasını, halihazırda ödenmiş olan ücret vergisinin nihai gelir vergisi yükümlülüğünden mahsup edildiği bir vergi tahakkukunun düzenlenmesi izler.

Çalışan sosyal sigorta primleri

En düşük iki gelir vergisi oranının bir parçasını oluşturan ulusal sosyal sigorta primlerine ek olarak, istihdam geliri üzerindeki sosyal güvenlik primleri ('werknemersverzekeringen') çalışanlar tarafından ödenir. Katkılar brüt maaşlar üzerinden hesaplanır (maksimum tutarda), daha az emekli maaşı primi kesilir ve vergi amaçlı gelirle bazı teknik farklılıklar için düzeltilir.

Çalışanlar ayrıca bir sosyal sigorta primi (sağlık sigortası dahil) ve bir işsizlik sigortası primi de öderler.

Oranlar, iş kollarınıza bağlıdır. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle iletişime geçiniz.

Gelir vergisi oranları

Hollanda kişisel gelir vergisi ve ulusal sosyal sigorta primleri oranlarına genel bir bakış için bireyler için Hollanda vergi oranları sayfasına bakıyoruz.

Adım 10: Patentler ve Markalar

Hollanda Patent Ofisi (Octrooicentrum Nederland), Hollanda patentlerini veren, Hollanda'da ulusal ve uluslararası patent düzenlemelerini uygulayan ve bir bilgi ve ilham kaynağı olarak patentleri destekleyen resmi Hollanda hükümet organıdır. Hollanda Patent Ofisi, Hollanda Girişim Ajansı'nın (RVO) bir bölümüdür.

Hollanda Patent Ofisi, işletme sahiplerine (KOBİ'ler, yeni başlayanlar), hizmet sektörüne, bilim adamlarına, araştırmacılara, öğretmenlere ve öğrencilere destek ve rehberlik sağlar. Patentle ilgili sorularınız veya fikri mülkiyetinizi (IP) korumanın diğer yolları hakkında Hollanda Patent Ofisine ücretsiz olarak danışabilirsiniz.

Kaynaklar: www.ikgastarten.nl en kvk: <https://ondernemersplein.kvk.nl/>

Bölüm 15 Adım Adım İtalya

Adım 1: Yasal formu seçin

İtalya'daki şirketler için çeşitli tüzel kişilik biçimleri olsa da, ülkenin şirketler hukuku temelde limited şirketler ve ortaklıklar arasında ayırım yapmaktadır. En yaygın kurumsal varlık türlerini listeledik.

Şirketler

İki ana limited şirket türü vardır:

Società per azioni (SpA veya SpA) Bir anonim şirket - halka açık bir limited şirketin hisselerle yaklaşık eşdeğeri - bu varlık türü genellikle daha büyük şirketler için kullanılır ve her zaman sınırlı sorumlu bir kuruluş değildir. Bir SpA minimum 120,000 EUR yatırım ve en az bir yönetici gerektirir. Denetlenen hesaplar, yerel Şirketler Siciline dosyalanmalıdır. Üç yönetim seçeneği vardır: tek direktörlü geleneksel bir yönetim kurulu; bir yönetim kurulu; veya hissedar tarafından seçilen bir denetim komitesi tarafından atanan bir yönetim kurulu.

Società a Responsabilità limitata (SrL) Küçük ve orta ölçekli işletmeler için en yaygın format olan bir SrL, en az bir hissedar ve en az bir hissedar gerektiren bir limited şirkettir (bir İtalyan SrL ile Birleşik Krallık / ABD sınırlı sorumlu şirket tanımı arasında bazı farklılıklar olsa da) minimum 10.000 EUR yatırım. Hissedarların katkı payı ölçüsünde sorumlulukları sınırlıdır.

Ortaklıklar

İki temel ortaklık biçimi vardır:

Società in nome collettivo (Snc) - genel ticari ortaklık Bir Snc en az iki ortak gerektirir (bireyler veya tüzel kişiler); tüm ortaklar ortaklığın genel üyeleridir ve tam sorumluluk ve yönetim sorumluluğuna sahiptir. Minimum kurulum sermayesi öngörülmemiştir.

Società in accomandita semplice (Sas) - sınırlı sorumlu ortaklık Ana koşullar genel ortaklık ile aynıdır. Ancak, en az bir ortağın sınırlı olması ve şirkete katkıları ölçüsünde sınırlı sorumluluğu olması gerekir. Diğerleri genel olmalı ve ortaklığın yükümlülükleri için tam sorumluluk sahibi olmalıdır.

Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Şirket Tescili İtalya

Ekonomik faaliyete başlamak için, yeni bir şirketin yasal ve yasal varlığını sağlayan, şirketi tanımlayan bir koda sahip olması gerekir: "Partita IVA (KDV numarasının İtalyan eşdeğeri)". Partita IVA, mali düzenlemeleri ve vergileri kontrol eden İtalyan kurumu olan "Agenzia delle Entrate (Ülke içi gelir)" tarafından sağlanmaktadır. Partita IVA 11 rakamdan oluşur, özellikle ilk 7 numara sahibin adını tanımlar, aşağıdaki 3 numara şirketi "Agenzia delle Entrate" olarak tanımlar ve son numara kontrol için verilir.

Spesifik ekonomik sektör

Yeni bir şirket açarken verilecek ve bilinmesi gereken en önemli bilgi şirket tipidir. İtalya'da her şirket, şirketin kayıtlı olduğu yerel Ticaret Odasının Şirket Tescil Memuru tarafından sağlanan bir kod olan ATECO kodu ile tanımlanır. Bu kod aynı zamanda aktif ve pasif olabilen şirketin durumu

hakkında bilgi içerir. İtalyan hükümeti, (artık kodlarını bulamayan şirketlerin veya farklı resmi ekonomik faaliyetleri araştırmak isteyen girişimlerin) ATECO kodunu araştırabileceği bir web sitesi oluşturdu. Bu web sitesi, kod hakkında daha fazla teknik bilgiye sahip olmak için de kullanışlıdır.

Adım 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

Bir şirketin muhasebesi, sağlıklı gelişimini sağlamak için çok önemlidir. Varlıkları, maliyetleri ve vergileri dikkate almak önemlidir, ancak her zaman kolay bir iş değildir, bu nedenle şirketlerin çoğu muhasebe meslek mensuplarına güvenmektedir. İyi muhasebenin anahtarlarından biri, doğru mali düzenlemelere uymaktır. İtalya'da 3 farklı türde mali düzenlemeye sahibiz:

* Rejim forfettario (sabit rejim): 65.000,00 Euro'ya kadar gelir. Bu rejimin temel özelliği IVA'nın olmamasıdır ve bu nedenle üretilen faturalara ve satın alma faturalarına dahil edilmemiştir. Serbest Tüccarlar / Serbest Çalışanlar için en uygun olanıdır.

* Rejim semplificato (basitleştirilmiş rejim): 400.000,00 Euro gelirden daha düşük. Bu mali rejim 65.000,00 Euro tutarını aşan Bireysel şirketler içindir.

* Rejim ordinario (olağan rejim): 400.000,00 Euro gelirden üstün. Srl (Ltd'nin İtalyan eşdeğeri) için en uygun olanıdır.

Adım 4: Bir iş planı yazın

Bu kitapta Bölüm 11 ve 18'ye bakın.

Adım 5: İşletme Hesabı Açma

İtalya'da bir banka hesabı çevrimiçi olarak nasıl açılır

Taşınan ülkeler zorluklarla birlikte gelir, ancak bir göçmen olarak, mali durumunuz bunlardan biri olmamalıdır. Nasıl yapılacağını biliyorsanız, İtalya'da bir banka hesabı açmak basit olabilir (ipucu: çevrimiçi olun).

İtalya'daki farklı banka hesabı türleri nelerdir?

İlk İtalyan bankacılık kararınız, yerleşik bir hesap mı yoksa yerleşik olmayan bir hesap mı istediğinizdir. Yalnızca yılın bir bölümünde İtalya'da yaşayacaksanız - örneğin, sadece orada kiralamak istediğiniz bir mülk satın alıyorsanız - yerleşik olmayan bir hesap yeterli olabilir. Ancak İtalya'da ciddi zaman geçirecekseniz, yerleşik bir hesap düşünmelisiniz. Bir tane almak için İtalyan vatandaşı olmanıza gerek yok - sadece orada yaşamak zorundasınız.

Farklı yerleşik hesap türleri vardır. Aşağıdakilerle karşılaşmayı bekleyin:

- Conto corrente (cari hesap) - diğer ülkelerde olduğu gibi, bu günlük işlemler için standart hesap türüdür.
- Conto corrente cointestato (ortak hesap) - bu, başka biriyle paylaştığınız cari bir hesaptır.
- Conto di risparmio (tasarruf hesabı) - bu, biraz daha fazla faiz kazanabileceğiniz birikimleriniz içindir.
- Conto di mevduat (mevduat hesabı) - bu, daha yüksek faiz oranı sunabilecek daha az esnek bir tasarruf hesabı türüdür.

İtalya'da bir banka hesabı nasıl seçilir

İtalya'da çok çeşitli bankacılık kurumları var. Büyük şehirlerde bulunan büyük ulusal ve uluslararası bankalar var, ancak şehir dışında daha küçük yerel bankalar bulacaksınız. Dahası, bugünlerde dikkate alınması gereken daha yeni dijital bankalar var. Kararınızı verirken düşünmeniz gereken birkaç nokta:

- Hesabı açmak ne kadar kolay? İnternette yapabilir misin?
- Şubenizi sık sık ziyaret etmeniz gerekecek mi ve size yakın bir tane var mı?
- Bankanız İngilizce (veya diğer ana dilinizde) hizmetler sunuyor mu?
- Herhangi bir ücret var mı ve bunlar nedir?

İtalya'da banka hesabı nasıl açılır

Yani, ne tür bir hesap istediğinizi biliyorsunuz ve bir banka seçtiniz. Kolaylıkla yerleşik bir hesap açmak için ipuçlarımız:

- İtalya'ya gelene kadar bekleyin. Süreci yurt dışından başlatmak cazip gelebilir, ancak yerleşik olmayan bir hesap almadığınız sürece, bu zor olabilir. Hesabı açmak için şubeye gitmeniz gerekmesek bile, geçerli bir İtalyan adresi gibi ayrıntıları sağlamanız gerekecektir. Yani sadece zamanınızı beklemeniz gerekebilir.
- Belgelerinizi hazırlayın. Bankaların her zaman kimliğinizi doğrulaması gerekir, bu nedenle onlara bazı belgeler göstermeniz gerekir. Aşağıda neye ihtiyacınız olduğuna dair daha fazla bilgi var.
- Yeni bankanıza veya web sitesine gidin. Hazır olduğunuzda kayıt işlemine başlayabilirsiniz. Geleneksel kurumlar için bir şubeye gitmeniz gerekebilir, ancak N26 gibi dijital bankacılık seçenekleri çevrimiçi başvurabileceğiniz anlamına gelir.
- Postanın gelmesini bekleyin. Banka kartınızı ve diğer bilgilerinizi postaya almak için birkaç gün beklemeniz gerekecek - zaten İtalya'da olmanızın mantıklı bir nedeni de!

İtalya'da bir çevrimiçi banka hesabı nasıl açılır

Geleneksel İtalyan bankaları yabancılar için bazı sürprizler yapabilir. Örneğin açılış saatleri gerçekten tuhaf görünebilir: genellikle sabahın erken saatlerinden öğleden sonra 1'e kadar ve öğleden sonra sadece bir saat kadar açıktır - ama hepsi bu.

Bu, çevrimiçi olarak hemen hemen her şeyi yapabileceğiniz bir banka istemenizin nedenlerinden sadece biri. Bir diğeri de dil engelidir: Bazı çevrimiçi bankalar hizmetlerini çeşitli dillerde sunar, bu nedenle sizin dilinizi konuşan bir banka memuru bulmaya çalışmak zorunda kalmazsınız.

N26 ile beş dilde kullanabilir ve her şeyi çevrimiçi olarak yapabilirsiniz. Kanopenizin rahatlığında, herhangi bir evrak gerektirmeden telefonunuzdan dakikalar içinde eksiksiz bir İtalyan banka hesabı oluşturabilirsiniz.

Bununla birlikte, İtalya'daki ödemeler gecikebileceğinden N26'nın yalnızca yeni bir işin başlangıcında faydalı olabileceğini dikkate almak önemlidir (sözleşmeyle ödemelerin 30 ila 60 gün içinde yapılması gerçeğine rağmen, çoğu zaman bunlar daha da gecikebilir). Bu durumlarda, işletmelerin Fidi Bancari'yi (Banka Kredili Mevduatları) sağlayabilen yerel fiziksel bankaların desteğine ihtiyacı vardır.

İtalya'da banka hesabı açmanın maliyeti nedir?

Her bankanın kendine ait bir ücretleri vardır ve bunlar çok farklı olabilir. Bir hesap seçerken dikkate alınması gereken en önemli faktörlerden biridir. İtalya'daki ücretler Avrupa standartlarına göre yüksek olma eğilimindedir.

Bir hesap açma ücreti olabilir, ancak uzun vadede size daha pahalıya mal olacak ücretler, her ay, hatta her işlem için ödediğiniz ücretlerdir.

İtalya'daki banka hesabı ücreti türleri.

Standart bir İtalyan hesabıyla aşağıdaki ücretlerle karşılaşabilirsiniz:

- Bakım ücreti - bu servis ücreti, örneğin her ay düzenli olarak tahsil edilebilir.
- İşlem ücreti - Ekstrenizde görünen her bir işlem için bankanın sizden küçük bir ücret aldığını fark edebilirsiniz. Her yıl belirli bir sayıyı ücretsiz alabilirsiniz.
- Nakit çekme ücreti - Nakit çekmek için ATM (İtalyanca bancomat) kullanıyorsanız, özellikle kendi bankanızın ATM'sini kullanmıyorsanız bir ücret alınabilir.
- Uluslararası transfer ücretleri - bu, gurbetçiler için büyük bir sorun olabilir. Yurt dışına para göndermeniz gerekiyorsa, bunun için bankanızın sizden ne kadar ücret alacağını kontrol edin. Bu ücretler büyük ölçüde değişebilir.

Tüm bankalar aynı ücretleri talep etmez ve çeşitli seçenekleri değerlendirmeye değer. Ücret planının sizin lehinize işlediği bir hesap bulmaya çalışın - örneğin, uluslararası transfer ücretlerini en aza indirmek veya nakit çekmek için çok fazla ücret almayan bir hesap almak sizin çıkarınıza olabilir.

İtalya'da bir banka hesabı açmak için neye ihtiyacınız var?

Yeni bankanıza, söylediğiniz kişi olduğunuzu kanıtlamak için bazı belgeler göstermeniz gerekecek. Ayrıntılar değişebilir, ancak İtalya'da bir banka hesabı açmak için genel gereksinimler şunlardır:

- Pasaport gibi kimlik.
- Geçerli bir İtalyan adresi. N26 bir istisna olsa da, çoğu banka, elektrik faturası gibi adres kanıtı ister - sadece orada yasal olarak ikamet etmeniz gerekir.
- Mali kodunuz (vergi numarası).
- İstihdam kanıtı (veya öğrenciyken, çalıştığınızı kanıtı).

Bu yalnızca yerleşik bir hesap içindir - yerleşik olmayan bir hesap için, beklediğiniz gibi, hepsi biraz farklıdır.

İtalya'da hangi yaşta banka hesabı açabilirsiniz?

İtalya'da tam bir banka hesabı açmak için genellikle 18 yaşında olmanız gerekir. Daha genç olan herkesin bir ebeveyn veya vasi alması gerekebilir. Kimliğinizi kullanarak yaşınızı kanıtlayabilirsiniz.

İtalya'da bir banka hesabını iptal etmenin maliyeti nedir?

Kulağa paranoyak geliyor, ancak hesabınızı açmadan önce bunu kontrol etmeye değer. Bir noktada hesabı kapatmak isteyebileceğinizi düşünüyorsanız, bankanın bunu ne kadar kolaylaştırdığını ve sizden ne kadar ücret alabileceğini öğrenmelisiniz. Ekstra ücretler ve daha

fazla evrak işi olabilir - İtalya'daki son günlerinizi olabildiğince çok gelato yiyerek geçirmeniz gerektiğinde ihtiyacınız olan son şey.

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Çevresel koruma

İtalya'da çevre koruma çok ciddi bir konudur, aslında çevre korumaya yönelik İtalyan mevzuatı, para cezaları ve yasal prosedürler katı ve esnek olmayan AB'deki en katı yasadır. Çevrenin korunması, sadece belirli alanlarda (ulaşım, kimya endüstrisi vb.) Faaliyet gösterenlerin değil, aynı zamanda gıda endüstrisindeki, tarımdaki, lojistikte çalışanların vb. Tüm şirketlerin sorumluluğudur.

Çevre ile ilgili düzenlemelerde toprak, su ve hava kirliliği dikkate alınır. Elbette yapılacak işlemler, şirketin yürüttüğü ekonomik faaliyetlerin türüne bağlı olarak farklılık gösterir ve bunların her biri için şirketin bir Çevre İzni alması gerekir, örneğin:

- Kanalizasyon için yetkilendirme
- Akustik etki için yetki
- Gaz emisyonları için yetki

Şirketlerin çevrenin korunmasına ilişkin ulusal ve bölgesel yönergeleri dikkate almaları gerektiğini dikkate almak önemlidir, aslında her bölge belirli belirli doğal kaynakların korunmasına ilişkin gizli düzenlemelere sahip olabilir.

Adım 7 : Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

Gizlilik

Tüm İtalyan ve Avrupalı şirketler yeni AB GDPR düzenlemesini dikkate almak zorundadır. Bu yönetmeliğe göre şirketler, müşterilerini ve / veya web sitelerini ziyaret edenleri yeni gizlilik düzenlemesinden haberdar etmek zorundadır, bunun belirli özelliklere sahip olması gerekir:

- Kısa ve öz olun
- Şeffaf
- Açık
- Kolay erişilebilir
- Basit dil (küçükler için bile)
- Mahremiyet izni 14 yaşından itibaren verilmelidir

Adım 8: Sigorta

İtalya'da, özellikle tehlikeli faaliyetlerde aktif olan çalışanları olan tüm şirketler, işteki kazalara karşı Ulusal Sigorta Enstitüsü olan INAIL aracılığıyla bir ulusal sigorta yaptırmalıdır. Bu ulusal

enstitü, çalışanlara işten kaynaklanan fiziksel ve ekonomik zararlara karşı koruma sağlar. Tehlikeli faaliyetler iki ana gruba ayrılır:

- Laboratuvarlarda gerçekleştirilen makine veya faaliyetlerin kullanımını içeren faaliyetler;
- Doğası gereği tehlikeli kabul edilen faaliyetler, örneğin: inşaat faaliyetleri, ulaşım, özel koruma, vb.

INAIL, şirkete kazalara karşı sivil sorumluluk sağlar, ancak kazadan doğrudan sorumlu olması durumunda şirketi korumaz. Çünkü işyeri güvenliği ile ilgili tüm yasal gereklilikleri yerine getirmemiştir.

Sigortanın maliyeti, şirketin yürüttüğü faaliyetin türüne bağlıdır; 38/2000 sayılı kanun hükmünde kararnameye göre faaliyetler dört ana kategoriye ayrıldı ve her biri için karşılanması gereken maliyetleri belirledi. Bu kategoriler:

- Endüstri
- Zanaatkarlık
- Hizmet Sektörü
- Farklı Yapıdaki Diğer Aktiviteler

INAIL için gereken tüm dökümantasyon ve eylemler karmaşıktır ve zaman gerektirir. Bu nedenle şirketler, Ulusal Enstitü ile tüm ilişkilerden sorumlu olacak "Consulente del Lavoro" (İş Danışmanı) adında bir dış uzman atar.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

İnsan kaynaklarının yönetimi, şirketin gelişiminin temelini oluşturduğu için önemlidir. Çalışanlara sağlıklı ve yasal bir çalışma ortamı sağlamak için işletmelerin farklı düzenlemeleri dikkate alması gerekir. En önemli düzenlemeler:

- Yasal bir sözleşmenin sağlanması ve çalışma ortamındaki temel düzenlemelere uyulması (yani asgari çalışma saatleri, asgari ücretler, vb.): Çalışana çalışma saatlerini, ücretleri ve statüsünü belirleyen yasal ve geçerli bir sözleşme sağlanmalıdır. İşveren bundan sorumludur ve iş danışmanlarına güvenebilir.
- Çalışma ortamının güvenliği: Bir şirkette, çalışma ortamının güvenliğini sağlamaktan işveren sorumludur. Faaliyetin türüne ve bağlantılı risklere bağlı olarak işveren ve diğer personel, işveren ve çalışanların güvenli olmayan veya tıbbi durumlarda nasıl davranacaklarını bilmelerini sağlamak için düzenli olarak güvenlik kursları almalıdır.
- Her şirketin bir güvenlik sorumlusu ve bir ilk yardım sorumlusu ataması gerekir.

Adım 10: Patentler ve Markalar

Sınai buluşlar için bir patent tarafından verilen haklar, bölgesel olarak tanımlanmıştır ve yasanın koyduğu koşullar dahilinde ve sınırlamaları dahilinde, İtalyan Devleti topraklarında buluşu çalışma ve bundan kar elde etme münhasır hakkını içerir. Bu münhasır hak, buluşun atıfta bulunduğu ürünün satışını da kapsar, ancak ürün patent sahibi tarafından veya onun rızası ile Avrupa Birliği veya Avrupa Ekonomik Alanı üye devletlerinde satışa sunulduğunda sona erer. .

Orijinal ürün Avrupa Ekonomik Alanı dışında satışa çıkarılır ve daha sonra ithal edilirse, hak sahibi buna karşı çıkabilir çünkü bu durumda hak Avrupa Ekonomik Alanı içinde sona ermemiştir.

Bir ürün, patent unvanının bulunmadığı bir ülkede patentli bir yöntem kullanılarak imal edildiğinde, o ürün, yöntem patentinin bulunduğu bir ülkeye tanıtılmışsa, söz konusu ürün, söz konusu ülkede sadece sahibi veya halefi tarafından kullanılabilir. yöntem patentinin başlığında. Patent korunduğu ülkelerde ürünü kâr amacıyla üçüncü şahıslar kullanırsa, yöntem patentin sahibi veya halefi bu tür kullanımı engelleyebilir.

Buluşun amacı ne olursa olsun patent hakkı uzatılmaz:

- herhangi bir ticari amacı olmaması veya deneyselliğe ulaşması koşuluyla özel tesislerde gerçekleştirilen herhangi bir eylem;
- eczanelerde eczanelerde reçeteye göre ecza hazırlığı ve bu şekilde hazırlanan ilaca.

Bir patent, icra edilmek üzere, halen yürürlükte olan diğer patent unvanlarıyla korunan buluşların kullanımını ima ediyorsa, önceki patent unvanının sahibinin veya halefinin rızası olmadan icra edilemez veya kullanılamaz. Aynı şekilde, önceki patent unvanının sahibi veya halefi, sonrakinin sahibinin izni olmadan sonraki patent unvanını kullanamaz.

Her patent başvurusu ve dolayısıyla her patentin amacı, tek bir yaratıcı öğreti oluşturmak için yalnızca bir buluş veya birbirine bağlı bir buluş grubu olmalıdır. Patent, sahibine aşağıdaki münhasır hakları verir:

- Buluş konusu bir üründür, patent sahibinin anlaşması dışında, söz konusu ürünü patentin bulunduğu ülkelere üretmekten, kullanmaktan, ticaretini yapmaktan, satışından veya ithal etmekten, patent sahibinin anlaşması dışında üçüncü şahısların yasaklama hakkıdır. güç;
- Patentin amacı bir yöntem ise, üçüncü şahısların, patent sahibinin onayı haricinde, yöntemi uygulamaktan veya bu amaçla doğrudan elde edilen ürünü kullanmasını, ticaretini, satışını veya ithalatını yasaklama hakkı yöntem patentinin yürürlükte olduğu ülkelerde söz konusu yöntem;
- Usul patent söz konusu olduğunda, patentli yöntemle üretilen ile aynı olan herhangi bir ürünün, üçüncü şahıs tarafından aksi kanıtlanmadıkça söz konusu patentli yöntem ile elde edilmiş olduğu varsayılır, aşağıdaki durumlardan birine göre:
- yöntemle elde edilen ürün yeni ise;
- özdeş ürünün patentli yöntemle yapılmış olduğuna dair önemli bir olasılık varsa ve söz konusu patent sahibi makul çabalar göstererek fiilen izlenen yöntemi belirleyemiyorsa.

Aksine kanıt gösterme çabasında, üretimlerini ve ticari sırlarını korumak için tecavüzle suçlananların meşru menfaatlerine saygı gösterilmelidir. Başka bir deyişle, bir usul patentinin uygunsuz kullanımının, sahibinin veya halefinin bir rakibin sırlarını ele geçirmesine izin vermesinden kaçınılmalıdır.

İtalya'da endüstriyel buluşlar için bir patent, dosyalama tarihinden itibaren 20 yıl sürer ve beşinci yıldan başlayarak yıllık bakım ücretlerinin ödenmesine tabidir. Yıllık ücretlerin ödenmesi için son tarihin sona ermesine izin verilirse, ek vergilere tabi yıllık ücreti ödemenin mümkün olduğu altı aylık bir ödemesiz süre verilir.

Bir patentin münhasır hakları, patent sertifikasının imtiyazı ile verilir. Patent etkileri, patent başvurusuna ekli açıklama ve çizimlerin kamuya açıklandığı tarihte veya patent başvurusunun içeriğinin üçüncü kişilere ihlalde bulunduğu bildirildiği andan itibaren yürürlüğe girer. Bildirimin,

patent başvurusunun sadece bir kısmını değil, tüm içeriğini kapsamı gerektiği açıklığa kavuşturulmalıdır.

Patent başvurusu ile birlikte sunulması gereken önceden yayın için özel bir talep olmadıkça, başvuru her halükarda dosyalama tarihinden 18 ay sonra mevcuttur. Başvuru, önce yabancı bir ülkede yapılmış ve daha sonra uluslararası öncelik altında İtalya'ya uzatılmışsa, yani ilk başvuru tarihinden itibaren 12 aylık sözleşme süresi içinde, başvuru ilk başvuru tarihinden itibaren 18 ay geçtikten sonra yapılır.

İtalyan Patent Kanunu, önceki kullanım kavramını içerir. Bu kavram, bir patent başvurusunun yapılma tarihinden önceki on iki ay içinde veya rüçhan tarihinden önce, kendi Şirketinde başka bir tarafın patent başvurusuna konu olan bir buluşu kullanan herkesin, önceki kullanım sınırları dahilinde bu buluşu kullanmaya devam edebilir.

Kişinin kendi Şirketinde kullanımı, deneysellik veya herhangi bir tasarım faaliyeti anlamına gelmemeli, ancak buluşun gerçek ve etkili bir şekilde kâr amacıyla kullanılması anlamına gelmelidir. Ön kullanım talep edilirse, üçüncü şahıs tarafından müteakip patent başvurusunun dosyalanmasının, söz konusu başvuru tarihindeki ön kullanımın uzatılmasını dondurduğu unutulmamalıdır. Daha fazla uzatma, patent hakkına tabidir ve söz konusu hakkın sahibi veya onun halefi tarafından yetkilendirilmelidir. Bu hak, yalnızca buluşun kullanıldığı Şirket veya Şirket şubesi ile birlikte devredilebilir. Önceden kullanım talebinde bulunan kişi, bu tür önceki kullanımın ve kapsamının kanıtlanmasından sorumludur.

Hak türleri

Bir buluştan doğan haklar, kişisel nitelikteki haklar (buluş sahibinin manevi hakkı, kişisel ve devredilemez bir hak) ve patrimonial nitelikteki haklardır (kullanılabilen veya devredilebilir haklar). Buluşlardan doğan patrimonial haklar, canlılar tarafından düzenlenen senetlerle veya ölüm yoluyla devredilebilir; aynı zamanda hak kaybı, müsadere ve kamulaştırmaya da tabidirler (borçlar için veya kamu yararına). Patent hakkı, buluş sahibine ve tapuda haleflerine aittir.

Patentlenebilirlik gereksinimleri

Patent alabilmek için bir buluş:

- yasal olmalıdır;
- endüstriyel alanda uygulamaya uygun olmalıdır;
- yeni olmalı;
- apaçık olmamalı, yani bu, tekniğin durumunun doğal bir evrimi olmamalıdır.

Hukuka uygun, işlendiğinde kamu düzenine veya ahlaka aykırı olacak buluşların patent konusu olamayacağı anlamına gelir. Ancak, bir buluşun işleyişi, sadece bir kanun veya idari düzenleme ile yasaklandığı için kamu düzenine veya ahlaka aykırı olarak değerlendirilmez. Kamu düzeni, emniyet, emniyet, fiziksel bütünlük, huzur ve sağlık gibi kamu çıkarlarının korunması anlamına gelir. Ahlak, ahlaki etik ilkelerini kapsar. Hayvan ırkları ve bunları elde etmek için izlenen esasen biyolojik prosedürler de patentlenemez. Bununla birlikte, mikrobiyolojik prosedürlerin ve ayrıca bu tür prosedürlerle elde edilen ürünlerin patentinin alınabileceği unutulmamalıdır.

Bir buluşun amacı, tarım dahil olmak üzere herhangi bir endüstride üretilebildiği veya kullanılabildiği zaman endüstriyel bir uygulamaya sahip olabileceği kabul edilir.

Tekniğin bilinen durumunda yer almayan bir buluş yeni kabul edilir. Tekniğin durumu, Devletin topraklarında veya yurtdışında, patent başvurusunun yapılma tarihinden önce, yazılı veya sözlü bir açıklama, kullanım veya diğer yollarla kamuya sunulan her şey anlamına gelir. Tekniğin bilinen durumu, İtalyan patent başvurularının içeriğini veya dosyalanmış oldukları şekliyle İtalya'yı belirten Avrupa veya uluslararası patent başvurularının içeriklerini de içerdiği kabul edilir ve bu başvuruların başvuru tarihi, buluşunkinden daha erken olup, daha sonra yayımlanmış veya kamuya açıklanmış olsa bile; bu, içeriğinin sonraki patent belgesindekiyle aynı olması şartıyla geçerlidir.

Bir buluş, açık değildir ve bu nedenle, teknikte uzman bir kişi için, tekniğin son durumundan aşıkardır olmadığı takdirde, yaratıcı bir faaliyet anlamına gelir. Yetenekli kişi, buluşu oluşturan öncelik tarihinde tekniğin son durumunu bilen, skolastik bilgisini ve edindiği bilgileri akılda tutarak önceki teknik belgelerini okuyan sanal bir figürdür. Yetenekli kişinin sezgisel bir kapasitesi yoktur, ancak birleştirici bir mantığı vardır ve faaliyetinin amacı kendisine verilen soruna bir çözüm bulmaktır. Bir faaliyetin yaratıcı olup olmadığına karar verirken, İtalya'yı belirten ulusal başvurular, Avrupa başvuruları veya uluslararası başvuruları içeren belgeler, buluştan daha önce bir dosyalama tarihine sahip olduklarında ve yayınlanmış veya kullanıma sunulduğunda dikkate alınmaz. halk, daha sonraki bir tarihte.

Bir buluş, eğer yaratıcı faaliyetin gereklerini yerine getirecekse ve aşıkardır olmadığı düşünülüyorsa, özünde yeni olmalıdır. Teknik bir problemi çözmeli ve bir iyileştirme, yani yeni bir problemin çözümünü, o belirli zamanda o alandaki önceki tekniğin durumu ile karşılaştırıldığında, sadece küçük olsa bile, gerektirmelidir. Buluşun içeriği, önceden var olandan çıkarılabilecek şekilde olmamalı ve teknik ve / veya teknolojik sorunların çözümünü gerektirmelidir; bu nedenle zaten bilinen şeylerin veya gerçeklerin yalnızca bir bileşimi olmamalıdır.

Buluş türleri

Buluşlar, bir ürüne, bir ürün elde etmek için bir cihaza veya bir yöntem veya bir sisteme atıfta bulunabilir.

Örneğin yol kavşakları gibi makineleri, tesisleri, ekipmanı veya fiziksel işlevleri yönetmek için kullanılan işlemcilerle yönelik programlar, program tarafından gerçekleştirilen işlevlerin koruma altına alınması ve bunlar için korunmaması koşuluyla, bir buluş patenti ile korunabilir. yazıldıkları yol. Bir işlemci için bir programın koruması, telif hakkı ile yazılma şekli açısından korunmaktadır. Bir patent başvurusunda ve dolayısıyla bir patentte, özerk ve bağımsız istemler oluşturan birkaç buluş birbirine bağlı olarak mevcut olabilir. Bu nedenle bir patent, ürün iddialarına, yöntem istemlerine, cihaz iddialarına ve kullanım istemlerine sahip olabilir.

Başka herhangi bir buluştan bağımsız olarak tasarlanmışlarsa veya bir veya daha fazla önceki buluşun unsurlarını kullanırlarsa türetilmişlerse ana buluşlar olabilirler. Bir buluş, halen geçerli olan ve üçüncü bir şahsa ait bir patente bağlı olduğunda, bağımlı buluş, daha önce patentli buluşun sahibinin izni olmadan somutlaştırılmaz ve bu sahip, bağlı buluşu, aynı sahibi. Ayrıca şunlar da olabilir:

- Patentli olsun ya da olmasın, halihazırda bilinenlerin iyileştirilmesine yönelik buluşlar ve bu tür buluşlar, düzenlemelerine ilişkin olarak türetilmiş buluşlara ilişkin düzenlemelere tabidir;
- halihazırda bilinen bir şeyin yeni bir kullanımını veya önceki yaratıcı bir fikrin, sanatın farklı bir alanında ve orijinal amaçtan farklı amaçlar için orijinal bir uygulama yoluyla yeni bir kullanımını gerektirdiklerinde transfer buluşları;

- bilinen bir şeyden veya daha önceki icatlardan alınan unsurların yakın bir birleşimi veya birleşmesi ile gerçekleştirilen buluşlar olan kombinasyon icatları.

Prosedür

İtalya'da, Ekonomik Kalkınma Bakanlığı tarafından bu amaçla kurulan portal üzerinden bir patent başvurusu yapılmalıdır.

Üretken Faaliyetler Bakanlığından izin alınmadan, İtalya'da ikamet edenler buluş patenti, faydalı model veya topografya için münhasıran yabancı devletlerin ofislerinde veya Avrupa Patent Ofisi veya Dünya Fikri Mülkiyet Ofisi'nde alıcı ofis olarak başvuruda bulunamazlar. İtalya'daki dosyalama tarihinden veya izin talebinin sunulduğu tarihten doksan gün geçmeden söz konusu ofislere dosyalamışlardır.

Bir kez dosyalandıktan sonra, bir patent başvurusu öncelikle ulusal savunmayı etkileyip etkilemediğini görmek için incelenir, daha sonra resmi olarak doğru olup olmadığı ve UIBM tarafından iletilen araştırma raporu ile ilgili yasanın gerektirdiği özellikleri karşılayıp karşılamadığı incelenir. .

Bazı ülkelerde, üçüncü Tarafların, söz konusu ülkenin Patent Ofisi tarafından patentin verildiği tarihten başlayarak, belirli bir süre içinde gerekçeli bir talepte bulunarak kesin hibe itirazına izin verilmektedir. Spesifik kurallarla ilgili olarak, bir itiraz prosedürü Taraflar arasında bir diyalog içerebilir veya hak sahibi ile kontrol pilotu tarafından özerk olarak yönetilebilir. İngilizceye çevrilmiş talepleri İtalyan Patent ve Marka Ofisine (UIBM) göndermek veya arama ücreti ödemek mümkündür. Tercüme edilmiş taleplerin gönderilmesi veya araştırma ücretinin ödenmesi, başvuru tarihinden itibaren en geç iki ay içinde yapılmalıdır, aksi takdirde başvuru reddedilir. Patent başvurusunu aldığı anda, UIBM sınıfı atar ve açık bir şekilde patenti alınamayan bu uygulamaları ortadan kaldırmak için bir ön filtreleme gerçekleştirir.

Patent başvurusu ulusal savunma nedeniyle ilgi çekici değilse ve resmi olarak doğruysa, başvurudan sonraki dokuz ay içinde önceki teknik araştırması yapan ve UIBM'ye gönderen Avrupa Patent Ofisine (EPO) gönderilir. tarih, bir rapor ve bir ön görüş. Acil bir durumda, UIBM'den (reddetme hakkını saklı tutabilir) hızlandırılmış bir prosedür gerçekleştirmesini istemek mümkündür. EPO, dosyalama anında temin edilmemişse, yazılım kullanılarak çevrilen açıklama desteği ile çevrilen talepler temelinde aramayı gerçekleştirir. Arama ile ilgili şüpheler olması durumunda yazılım kullanılarak yapılan çevirinin bir kopyasını talep etmek mümkündür. EPO, buluş niteliğindeki birliğin olmamasına itiraz edebilir ve araştırmayı sadece patentin bir bölümünde yapabilir. Araştırma raporunu ve ön görüşü aldıktan sonra (normalde dosyalandıktan yaklaşık dokuz ay sonra ortaya çıkar ve UIBM tarafından iletilir), başvurunun dosyalanma tarihinden itibaren on sekiz ay içinde metne gönüllü yorumlar veya değişiklikler yapmak mümkündür. Dokümantasyon kamuya açık hale getirilir ve başvuru, incelemelerini araştırma raporuna dayandırması gereken ve EPO tarafından verilen ön görüşü yalnızca istişare için kullanabilen İtalyan kontrol pilotları tarafından incelenir. Bir Avrupa patenti veya PCT olarak uzatılan yeni İtalyan prosedürüne tabi bir patent, istemler ilk İtalyan başvurusuyla aynı ise, araştırma ücretinin bir kısmını geri alma hakkına sahip olabilir.

EPO tarafından bazı yabancı ülkelerde, özellikle ABD'de hazırlanan PCT araştırma raporunun genellikle tamamen yeniden formüle edildiği unutulmamalıdır.

Erken tanzim talebinde bulunulması durumunda, araştırma halen devam ediyorsa patent arama yapılmadan verilir ve halka açık dosyada herhangi bir araştırma yapılmadığı belirtilir. İtalya'da, onuncudan sonra her talep için bir ücret ödenmesi gerekir.

Üçüncü şahısların, o ülkenin Patent Ofisi tarafından verildiği tarihten itibaren belirli bir süre içinde uygun, gerekçeli bir talepte bulunarak kesin hibe için itirazda bulunmalarına izin verilen ülkeler de vardır. Spesifik kurallarla ilgili olarak, bir itiraz prosedürü, taraflar arasında bir diyalogu içerebilir veya hak sahibi ile kontrol pilotu tarafından özerk olarak yönetilebilir.

Bir patentin koruma alanı

Hem İtalyan hem de Avrupa hukukunda, bir patentin koruma alanının istemlerin içeriğine göre belirlenmesi temel bir ilkedir; açıklama ve çizimler sadece istemlerin yorumlanması amacıyla değerlendirilir ve bu nedenle entegrasyon açısından değerlendirilmez. Bununla birlikte, açıklama ve çizimlerin iddiaları hukuki olarak desteklediği ve gerekçelendirdiği ve istemlerin açıklama ve çizimlerde bulunmayan özellikleri içermeyeceği belirtilmelidir.

Talepler, talep edilen korumanın konusunu tanımladığından, açık ve öz olmalı ve açıklamada ve olası diyagram veya çizimlerde temellendirilmelidir; kendi içlerinde de anlaşılır olmalıdırlar. Açıklamada ve / veya çizimlerde istemlerde bulunmayan özellikler varsa, söz konusu özellikler korunmamaktadır. Aynı şekilde, istemlerde açıklama ve / veya çizimlerle desteklenmeyen özellikler varsa bu özellikler üçüncü kişilere karşı kullanılamaz.

Talepler bağımsız veya bağımlıdır, bağımlı talepler gerekçelendirilir ve ilgili bağımsız iddia tarafından hukuki olarak desteklenir. Bağımsız bir iddia, koruma talep edilen buluşun temel özelliklerini ("darboğaz" olarak adlandırılan) yeniden üreten ve buluşun konusunu tanımlamaya hizmet eden bir istemdir. Bağımlı bir talep, bağlı olduğu bağımsız istemlerin tüm özelliklerini içerir ve koruma talep edilen diğer özellikleri veya varyantları belirtir. Bağımlı istemin, en son teknolojiye göre veya hatta bağlı olduğu bağımsız istemle ilgili olarak kendi içinde patentlenebilir olmasının hiçbir önemi yoktur. Bu, yalnızca onu destekleyen asıl istem patentlenebilir olmadığında önemlidir. Bazı sistemlerde, kendi içinde patenti alınabilen bir bağımlı istem, ana başvurunun verildiği tarihe kadar yapılacak bölünmüş bir başvurunun konusu olabilir.

İhlal durumunda koruma, teknikte uzman kişiler tarafından bağımsız istemlerde belirtildiği gibi buluşun sözde konusu ile tanımlanır. Patent açıklamasında bulunan yaratıcı fikir ile istemlerde bulunan verilmiş bir patent tarafından korunan alan arasındaki esaslı farklılığa dikkat etmek önemlidir. Bağımlı bir iddia, yalnızca bağımlı iddiayı destekleyen ve haklı gösteren bağımsız iddia ihlal edilmişse ihlal edilmiş kabul edilir. Bir inceleme veya idari itiraz sırasında, bağımsız bir talep geçersiz bulunursa, bunu bir veya daha fazla bağımlı istemle entegre etmek veya açıklamada yer alan özellikleri edinerek yeni, geçerli, bağımsız bir talep elde etmek mümkündür. İddia.

Bağımsız bir iddianın tamamı okunmalı ve müdahale ettiği düşünülen şeyle karşılaştırılmalıdır. Verilen bir patent hakkının süresi boyunca, istemler, başlangıçta yapılan patent başvurusunun içeriği sınırları içinde kalmak ve verilen patentin sağladığı korumayı genişletmemek şartıyla gönüllü olarak değiştirilebilir. Taleplerde yapılacak herhangi bir değişiklik, taleplerle korunan alanın verildiği gibi azaltılmasını gerektirmelidir. Değişiklikler UIBM'de veya EPO'da veya bir vaka sırasında yapılabilir. UIBM'de, değişiklikler aktif bir yasal işlem başlatılmadan önce talep edilmelidir ve önceden bilinmeyen ilgili önceki teknik belgeleri öğrenildiğinde talep edilir. EPO'da veya bir vaka sırasında, ilgili önceki teknik belgelerinin varlığı nedeniyle olası bir iptal davasının üstesinden gelmek için değişiklikler talep edilebilir. EPO'daki değişiklikler belirli Avrupa

mevzuatlarına göre talep edilmelidir. İtalya'da bir dava sırasında hakkın iptali istendiğinde yargı sisteminin her aşamasında ve derecesinde sınırlamalar talep edilebilir. Bazı Avrupa sistemlerinde, ihlal için aktif eylemler olması durumunda taleplerde değişiklik talep etmek de mümkündür. İtalya'da, istemler için tanıtılacak veya yeniden formüle edilecek materyalin bulunması gereken kaynak, açıklama, çizimler ve bağımlı istemlerdir.

Bağımsız bir iddianın tamamı okunmalı ve müdahale ettiği kabul edilenlerle karşılaştırılmalıdır. Müdahale gerçek olabilir, müdahale ettiği düşünülen şey iddiada tamamen okunabilir veya denklik yoluyla. Eşdeğerler derken, rüçhan tarihinde patentte açıklanan ve talep edilen araçlar yerine, belirli bir zihinsel çaba sarf etmek zorunda kalmadan uzman kişi için alternatif kullanımı aşkar olan teknik araçları kastediyoruz. Ayrıca, eşdeğer araçlar kavramı inceleme prosedüründe, yani önceki teknik bir belgenin alaka düzeyini veya ilgisizliğini değerlendirmek için önceden incelemeye sahip sistemlerde bir patentin verilmesinden önceki prosedürde de önemlidir. örneğin İtalya'da olduğu gibi, buluşun konusunu veya korunan alanını tanımlamak için bir hukuk mahkemesi. İlaçlar için istemlerin formülasyonu, ilacın yeni bir ürün olması durumunda, maddeye sağladığı korumaya göre bir ilaç olarak da korunabilmesini sağlar.

İlaç olarak kullanılan ürün kendi içinde bilindiğinde, ancak terapötik özelliklere sahip olmadığında, madde veya maddeler karışımı, terapötik bir tedavide özel kullanım için korunabilir.

Bir patentin korunması

Patentli buluşların münhasırlığının korunması hem medeni hem de cezai bir meseledir. Hem patrimonial haklar hem de mucidin manevi hakkı ile ilgilidir.

Münhasırlık hakkını korumaya yönelik adli kovuşturmalar, tespit (ihlalin gerçekleşip gerçekleşmediğini doğrulamak için), yasaklama (zarar verici eylemin devam etmesini önlemek için), zararların tazmin edilmesi (uğranılan zarar için adil bir tazminat elde etmek için) olabilir. zararlı eylemin bir sonucu olarak) ve ayrıca iddia etme (bir patentin mülkiyeti tartışmalı olduğunda). Adli işlemler hem aktif hem de pasif olabilir. Bir Şirketin ürününün İtalya'da kayıtlı ofisi veya ikametgahı bulunmayan bir yabancı patent unvanını ihlal edip etmediğine karar veren olumsuz tespit eylemlerinde bulunmanın mümkün olmadığı unutulmamalıdır.

Endüstriyel buluşlara ilişkin patentlerle ilgili yasal işlemler, taşınabilir ticari işlemler olarak nitelendirilir.

22.02.2014 tarihinden itibaren başlayan ve yabancı bir Şirketin taraf olduğu fikri mülkiyet ile ilgili herhangi bir ihtilaf için, yani "hangi şekilde olursa olsun, yurtdışında yasal merkezi olan, hatta ikinci merkezi İtalya'da istikrarlı bir şekilde temsil eden bir Şirket bölge ", yalnızca dokuz Uzmanlık Bölümü yetkilidir, bunlar: Bari (Bari, Lecce, Taranto ve Potenza bölgelerinde bulunan adli ofisler için, Cagliari (Cagliari ve Sassari bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Catania (Caltanissetta, Catania, Catanzaro, Messina bölgelerinde bulunan adli ofisler için) , Palermo, Reggio Calabria), Cenova (Bolonya ve Cenova bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Milano (Brescia ve Milano bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Napoli (Napoli, Campobasso bölgelerinde bulunan adli makamlar için) ve Salerno), Roma (Ancona, Floransa, L'Aquila, Perugia ve Roma bölgelerinde bulunan adli makamlar için), Torino (Torino bölgelerinde bulunan adli makamlar için) ve Venedik (bölgelerinde bulunan adli makamlar için) Trento, Bolzano, Trieste ve Venedik).

Çeşitli davalara göre davalar, sanığın ikamet ettiği veya ikamet ettiği İhtisas Bölümüne veya davacının ikamet ettiği veya ikamet ettiği yer için yetkili olanın veya olayın meydana geldiği yer

için yetkili olanın önüne getirilir. veya Roma'daki Uzmanlık Bölümü'nden önce. Unutulmamalıdır ki, patent sicilinde belirtilen adres, yetkili mahkemenin tespiti ve gerek idari gerekse adli tüm tebligatlar için seçilmiş ikametgah olarak alınmıştır. Sonuç olarak, herhangi bir eyleme geçmeden önce, patentler sicilinde yalnızca kayıtlar veya notlar olup olmadığını değil, aynı zamanda adreslerde veya ikametgahta veya tekrar içeriğinde değişiklik olup olmadığını doğrulamak her zaman tavsiye edilir. patent. Davacının haklarına zarar vereceği varsayılan gerçeklere dayalı bir dava açıldığında, bu dava, olayların işlendiği ilçedeki İhtisas Bölümüne de getirilebilir.

Her halükarda bir patentin hükümsüzlüğünü veya hükümsüzlüğünü ispat etme yükümlülüğü, patente itiraz eden kişiye, ihlali ispat etme yükü patent sahibine düşmektedir. Bir patentin hak sahibi, söz konusu hakları ihlal ettiği iddia edilen herhangi bir şeyin tanımlanmasını veya müsadere edilmesini isteyebilir. Meydana gelen zararın uzatıldığını gösteren veya belgeleyen belgelerin alınmasını da isteyebilir. Tanımlama ve müsadere, bir Adli Görevli tarafından gerçekleştirilir, gerektiğinde bir veya daha fazla bilirkişiye yardım edilir ve ayrıca herhangi bir teknik araç veya fotoğrafik araç veya herhangi bir başka araç kullanılır. Tanımlama ve müsadere yetkisi veren tedbir aynı zamanda limitleri ve kuralları da tanımlar.

Patent hakkı sahibi, geçici tedbirler isteyebilir ve daha sonra patente tecavüz eden her şeyin imalat, ticaret ve kullanımının yasaklanmasını isteyebilir. Böyle bir talep, geçici tedbirlerle ilgili Medeni Usul Kanununun düzenlemelerine ve ayrıca Sınai Mülkiyet Kanununun özel normlarına tabidir. Ana dava öncesinde veya sırasında yasaklama talebi yapılabilir. Hâkim, yasaklama kararı verdiğinde, daha sonra meydana gelen her ihlal veya uymama veya tedbirin uygulanmasındaki her gecikme için borçlu olunan bir miktar belirleyebilir.

Üçüncü bir taraf, ürünlerinden birinin diğerlerinin belirli haklarını ihlal etmediğini tespit etmek istediğinde ve başka bir taraf başkalarının haklarının geçerliliğini doğrulamak istediğinde, doğrulama ve olumsuz geçerliliğin tespiti için eylemler talep edilir. İtalya'da tescilli ofisleri olmayan üçüncü şahıslar aleyhine, söz konusu üçüncü şahıslar İtalya'da mevcut patente sahip olmadıkça, olumsuz tespit davaları açamaz.

İhlal ettiği tespit edilen kişinin verebileceği cezalar, kararın yayınlanması, ihlal edilen maddelerin mülkiyeti olarak patent sahibine paylaştırılması, bu tür eşyaların kaldırılması, mahrum bırakılması veya yok edilmesi ve ödemeden ibarettir. neden olunan hasarı telafi etmek için bir miktar.

Kişinin patent haklarını savunmak için yapılan adli işlemlerin belirli bir maliyeti vardır ve nihai karara varmak için belirli bir süre gerekir. Maliyet, ihlalin değeri dikkate alınarak değerlendirilmelidir. Zaman, ihlalin kapsamı ve bunun neden olduğu zarar bağlamında değerlendirilmelidir. İhlal davasının makul bir süre devam ettiği ülkeler vardır, ancak bir davanın 6-7 yıl sürebileceği ülkeler de vardır. Aynı şekilde, bir davanın maliyetinin makul olduğu ülkeler var, ancak maliyetlerin çok yüksek olduğu ülkeler var.

Yurt dışında bir patentin korunması

Patent başvurusu, ilk başvuru tarihinden itibaren 12 ay içinde, öncelik prosedürü uyarınca yurtdışında uzatılabilir. Genişletilmiş metin İtalya'da dosyalanmış orijinal metne büyük ölçüde karşılık geliyorsa, rüçhan hakkına sahiptir. Metne orijinal olanlarla bağlantılı olmayan yeni özellikler eklenirse, bu tür yeni özellikler öncelik hakkından yararlanamaz.

Patent başvurusu, patent başvurusunun içeriğinin kamuya açıklanmamış olması koşuluyla, öncelikli prosedürün dışında, yani ilk başvurudan itibaren 18 ay içinde de uzatılabilir (örneğin,

buluş konusu fikri içeren nesneyi ortaya koyarak) , eğer nesneyi inceleyerek, buluş konusu fikri anlamak mümkün ise) ve buluşun konusunun başka türlü açıklanmaması şartıyla veya üçüncü şahısların aynı başvuruyu yapmamış olması şartıyla piyasaya sürülür. Yurtdışına uzatma, ülke ülke, yani Avrupa Patent Sözleşmesi veya Uluslararası Başvuru Sözleşmesi (PCT) gibi birleşik prosedürlerden birinden yararlanılarak yapılabilir. PCT, bir kişinin hangi ülkelerde bir patent başlığını onaylayacağına karar vermesi gereken anı ertelemeye izin veren bir prosedür sağlar. PCT prosedürü bir hibe prosedürü değil, bir erteleme prosedürü olarak düşünülmelidir, oysa Avrupa Patent prosedürü bir hibe prosedürüdür. Hibeye ulaşmak için bu tür prosedürlerin gerektirdiği süreler ve hibe sonrasında ortaya çıkabilecek sorunlar dikkate alınarak birleştirilmiş prosedürler kullanılmalıdır. Gerçekte, patent başlığı verilmeden önce bir ihlal davasının başlatılmasına izin veren birkaç ülkenin (örneğin İtalya) olduğuna dikkat edilmelidir.

İhlal başladığında meydana gelen bir hibe, bir savunma eylemi başlatma konusundaki herhangi bir ilgiyi bile engelleyebilir.

Bir uzatma, diğer herhangi bir üretim yatırımıyla aynı şekilde düşünülmelidir. Yurtdışındaki patent koruması için yapılan harcamalar, bu nedenle makul bir ciro ve sahibinin elde etmeyi umduğu rakiplere göre nispi katkı payı veya avantajda bir yazışma bulmalıdır. Ayrıca, bu tür ülkelerdeki eylemler makul bir sürede sonuçlandırıldığından ve makul ve beklenen yargılarda bulunduğundan, koruma, yalnızca belirli ülkelerde adli işlem başlatmanın faydalı olma olasılığını hesaba katmalıdır. Kanun kapsamında güvenliğin olmadığı ülkelerde, patentler ancak uzun bir meditasyondan ve ticari nedenler veya etkili teknik işbirliği değerlendirildikten sonra dosyalanmalıdır.

Aynı şekilde, rekabet engeli veya ciro açısından gerçek bir ilgi olmadığı görüldüğünde, bir patent unvanı terk edilmelidir.

Bölüm 16: Adım Adım Romanya

Giriş

2017 yılı düzeyinde Romanya, toplam 525.660 şirket kaydetti. Ulusal İstatistik Enstitüsü (INS) tarafından sağlanan resmi verilerde belirtildiği üzere, Romanya'da faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmı hizmetler sektöründe kayıtlıydı. Hizmetler sektörü aynı zamanda ülkenin en büyük işverenidir. Yabancı yatırımcılar aşağıdakileri dikkate almalıdır:

Hizmetler sektörleri, burada kayıtlı toplam işletmelerin% 46,7'sini oluşturan aktif Romen şirketleri arasında en büyük paya sahiptir;

aynı zamanda Romanya'da istihdam edilen toplam işgücünün% 35,4'ünü temsil etmektedir;

Rumen şirketlerinin toplam sayısı - 525.660 - önceki yıla göre% 5 artış kaydetti;

Romanya ticaret sektörü toplam 172.000 şirketten oluşuyordu;

Ülkenin başkenti Bükreş'te çalışanların% 79'u hizmetler sektöründe çalışıyor;

Bükreş, Ağustos 2018 seviyesinde toplamda 1 milyondan fazla çalışana sahipti (şehrin nüfusu 2 milyondan fazla).

Tüzel kişilerden birini kurmak isteyen yabancı işadamları, ülkenin yerel pazarda faaliyet gösteren toplam 73.000 çokuluslu şirket grubuna sahip olduğunu da bilmelidir. Bunların sadece küçük bir yüzdesi Rumen işadamları tarafından kurulan şirketler tarafından temsil edilmektedir; daha doğrusu, yalnızca 5,300.

Adım 1: Yasal formu seçin

Aşağıdaki yasal formlar:

- Societăți comerciale, kısaltılmış SC (Şirketler)
- Societăți de persoane (Anonim şirketler, Ortaklıklar da denir)
- Societatea în nume colectiv, kısaltılmış SNC (Genel Ortaklık, kısaltılmış GP)
- Societatea în comandită simplă, kısaltılmış SCS (Limited Partnership, kısaltılmış LP)
- Societăți de capitaluri (Anonim şirketler, aynı zamanda Şirketler olarak da adlandırılır)
- Societatea în comandită pe acțiuni, kısaltılmış SCA (Hisselerle Sınırlı Şirket)
- Societatea pe acțiuni, kısaltılmış SA (Anonim Şirket)
- Societăți hibride (Hibrit şirketler)
- Societatea cu răspundere limitată cu proprietar unic, abbreviated SRL cu proprietar unic
- S.A. (Societate pe Acțiuni): ≈ plc (İngiltere)
- SCA (sosyetate în comandită pe acțiuni): hisselerle sınırlı ortaklık
- SCS (sosyal komandită basit): ≈ sınırlı ortaklık
- SNC (sosyetate în nume colectiv): ≈ genel ortaklık
- S.R.L. (societate cu răspundere limitată): ≈ Ltd. (İNGİLTERE)
- PFA (persoana fizică autorizată): ≈ serbest meslek sahibi (Birleşik Krallık) Şahıs Şirketi (ABD)
- O.N.G. (Organizație Guvernamentală Dışı): ≈ Devlet dışı emeklilik fonu (kelimenin tam anlamıyla: Sivil toplum örgütü)
- limited şirket "socialetate cu raspundere limitata" (SRL); anonim şirket "sosyetate pe actiuni" (SA).

En yaygın yasal formlar SRL (BV, BVBA) ve SA'dır (NV). Yasal bir biçim seçersiniz:

1. Societate cu răspundere limitată (SRL) - Limited şirket

Societate cu răspundere limitată, kısaltılmış SRL (Sınırlı Sorumluluk Şirketi), Romanya'da bir iş kurmanın en yaygın yolunu temsil eder ve aynı zamanda bir Rumen şirketini kaydeden yabancı yatırımcıların tercih ettiği tüzel kişidir. 200 RON sermaye ile anonimdir. Tek hissedar tarafından kurulabilir. Bir limited şirketin temel özelliği, açıkça sosyal borçların yükümlülüklerinin abone olunan ve ödenen hisse senetlerine yapılan katkılarla sınırlı olmasıdır. Yukarıda sunduğumuz gibi, bir Romanya limited şirketi için asgari hisse sermayesi, minimum 10 RON değerine sahip hisselerle bölünmesi gereken 200 RON'dur. Bir limited şirkette ilişkilendirilebilecek maksimum ortak sayısı 50'dir.

Bu hissedarlar veya ortaklar tüzel kişiler veya gerçek kişiler olabilir. Bir Romen LLC'nin tam veya sınırlı yetkilere sahip olabilecek bir veya daha fazla yöneticisi olabilir; Romanya vatandaşı veya yabancı olabilirler. Rumen bir yönetmenin görev süresi sınırlı veya sınırsız olabilir. LLC'nin tek hissedarı olması durumunda, bu hissedar ilgili şirketin bir çalışanı da olabilir (bu durumda Romanya'daki İşçi Odası'na bir İş Sözleşmesi hazırlanmalı ve dosyalanmalıdır).

2. Societate pe acțiuni (SA) - Halka Açık Limited Şirket

SRL yüzde 100 yabancıya ait olabilir. Yöneticiler ayrıca yabancı kökenli olabilir. Bir SRL'deki katılımcı sayısı en az bir, en fazla ellidir. Tek hissedar, birden fazla SRL'de tek hissedar olamaz. Tek kişilik iş aynı zamanda Romanya'da sık sık bir SRL (asociat unic) olarak gerçekleşmektedir.

Sermaye katkısı hem nakdi hem de ayni olarak yapılabilir ve en az 200 lei tutarındadır (8 Nisan 2019'da 1 Ron = 4,75 Euro).

Romanya "Hisselerle Sınırlı Ortaklık" Şirketi - Comandita pe Acțiuni de Societatea

Çok yaygın bir Romen varlığı türü değildir. Bu iş formu "Uyuyan Ortaklık Şirketi" ile benzerdir çünkü en az iki hissedar tarafından birleştirilmesi gerekir ve tıpkı "Uyuyan Ortaklık Şirketi" durumunda olduğu gibi, şirketin hissedarlarının farklı sorumluluk türleri vardır ve bu Romanya'daki avukat ekibimiz tarafından sunulacaktır.

İki tür şirket arasındaki temel fark, Partnership Limited by Shares Company'nin hisse senetlerinden oluşan bir ortak sermayeye sahip olmasıdır. Şirketin yükümlülüklerine ilişkin sorumluluk hissedarlar için farklıdır, bu nedenle şirketin yükümlülüklerinden şahsen sorumlu olan hissedarlar vardır ve bunlara "comanditari" denir. Romanya'daki hukuk büromuz, şirket kurucularının hakları ve yükümlülükleri hakkında daha fazla ayrıntı sağlayabilir.

Diğer hissedar türleri olan "comanditari", şirketin borçlarından sadece şirketin sermayesine katıldıkları miktara kadar sorumludur. Bu iş formu, minimum 90.000 RON (veya 19.042 EUR olan EUR cinsinden eşdeğeri) sermaye ile birleştirilmelidir. Şirket, sadece şirketin yükümlülüklerinden şahsen sorumlu olan hissedarlar tarafından idare edilebilir.

Romen SRL'nin avantajları nelerdir?

Şirketin sermayesine ilişkin düşük değer yanı sıra, Romanian SRL kurucularına başka avantajlar da sağlıyor. Romanya hukuk büromuz, % 100 yabancı mülkiyetle oluşturulabilen yerel bir SRL'nin özellikleri hakkında kapsamlı bir sunum sağlayabilir. Romanian SRL'nin diğer özellikleri şunlardır:

hızlı kayıt işleminden faydalanabilir (şirket üç günlük bir süre içinde kurulabilir);

yabancı olabilen tek bir hissedar tarafından kurulabilir;

şirketin hisseleri bölünemez ve halka satılamaz;

Romanya SRL tek bir hissedar tarafından kurulmuşsa, başka bir şirket tarafından tescil edilemez; şirket, resmi yazışmaları alabileceği resmi bir iş adresi oluşturmmalıdır.

Bir Romanya SRL'sini başlatmak için ana belgeler nelerdir?

Romanya'da bulunan şirket türlerinin her biri için kayıt prosedürü oldukça benzerdir. Ancak, seçilen yasal yapının tescili üzerine yatırımcıların hazırlamaları gereken belge türlerinde farklılıklar görünebilir. Bir Romanya limited şirketi söz konusu olduğunda, yatırımcılar aşağıdaki belgeleri sunmalıdır:

Ulusal Ticaret Sicil Bürosuna tevdi edilmesi gereken ana sözleşme ve kuruluş belgesi;

Şirketin hissedar olarak kurumsal yatırımcıya sahip olması durumunda, ilgili şirketlerin ana sözleşmesinin yatırılması;

kurumsal hissedarların kayıtlı olduğu ülkede faaliyet gösteren Ticaret Sicil Bürosu tarafından verilen alıntılar;

dosya ayrıca bir finans kurumu tarafından verilmiş bir kredi itibarı mektubu içermelidir;

standart başvuru formu ve şirket temsilcilerinin kimlik belgelerinin kopyaları.

Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Yeni bir tüzel ticari varlık için kayıt süreci, Adalet Bakanlığına bağlı ulusal bir otorite olan Ulusal Ticaret Sicil Bürosu'nun (NTRO) [Oficiul National al Registrului Comertului (ONRC)] birincil işlevidir.

Yeni şirketlerin kurulmasına ilişkin yasal çerçeve, öncelikle gerekli belgeleri, prosedürleri ve sermaye gereksinimlerini belirleyen 31/1990 Yasası ile tanımlanmıştır. NTRO tarafından hem Romence hem de İngilizce olarak kapsamlı bir belge ve prosedür listesi sunulmaktadır.

Avrupa Ekonomik Alanında başka bir şirkette ortak veya hisse sahibi olmayan kişiler tarafından kurulan herhangi bir yeni özel limited şirket, NTRO tarafından gerekli görülen tüm kuruluş vergileri ve tarifeleri ile bazı diğer avantajlardan feragat edebilir.

SRL-D (ilk özel limited şirket) mikro teşebbüsü olarak kaydolmayı seçmeleri halinde 6/2011 Hükümet Acil Durum Yönetmeliğinde özetlenmiştir.

→ 31/1990 Law

→ 6/2011 GEO

→ ONRC

Spesifik Ekonomik Başlangıç Sektörü

Herhangi bir şirketin faaliyeti, CAEN (Ulusal Ekonomideki Faaliyetlerin Sınıflandırılması) terminolojisine (kod) göre sınıflandırıldığı üzere, kayıtlı ve düzenlenmiş bir ekonomik sektör içinde yer almalıdır.

Gıda işleme, doğal kaynakların çıkarılmasından telekomünikasyon ve tıbbi hizmetlere kadar çeşitli özel ekonomik faaliyetler için özel izin prosedürleri ve izinleri gerekli olabilir.

→ CAEN

Adım 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

Muhasebe

Şirketlerin ve bireylerin borçlu olduğu vergiler ve katkılar, güncellenmiş ve değiştirilmiş 227/2015 Yasası olan Mali Yasa ile kodlanmıştır.

Şirketler için Romanya mali rejimi, doğrudan şirketlere, sahiplerine veya tüketicilere uygulanan dört birincil verginin yanı sıra çalışanlar (ve serbest meslek sahipleri) tarafından ödenen iki vergiyle tanımlanır.

Kurumlar Vergisi

Tüm şirketlerin vergilendirilebilir karları üzerinden ödeyecekleri kurumlar vergisi (% 16)

Temettü Vergisi

Şirketin iştiraklere veya hissedarlara yaptığı temettü ödemelerini kapsayan temettü vergisi (% 5).

Tüm mikro işletmelerin (mikro işletme olarak kayıtlı yıllık brüt geliri 1 milyon Euro'nun altında olan özel limited şirketler) tarafından kurumlar vergisi yerine brüt gelirleri üzerinden ödenen mikro işletme gelir vergisi (% 1-3).

Tüm nihai tüketiciler tarafından ödenecek katma değer vergisi (% 19 veya belirli kategoriler için azaltılmış), brüt gelirleri 65.000 Euro'nun altında ise yeni şirketler için muafiyet seçeneği.

Ek olarak, çalışanlar aşağıdaki gibi maaşları için iki vergi ödeyecekler.

Vergiye tabi gelir üzerinden ödenecek gelir vergisi (% 10) (zorunlu sosyal ve sağlık sigortası primleri ödendikten sonra gelir olarak hesaplanarak brüt gelirden farklılık gösterir)

Sosyal (ve tıbbi) sigortaya katkılar (% 25 +% 10 +% 2,25 - sonuncusu işveren tarafından ödenir)

Maliye Bakanlığı tarafından sağlanan özel bilgilerle birlikte tüm vergi rejimleri için belirli kriterler ve koşullar geçerlidir.

→ Romanya Maliye Bakanlığı

→ 227/2015 Law

Adım 4: Bir iş planı yazın

Bölüm 11 ve 18'ye bakın.

Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Bir Romanya bankasında bir iş hesabına sahip olmak istiyorsanız, şahsen gitmelisiniz. Sermayenin kuruluş anında açılan bir hesaba yatırılması da mütevellî olarak yapılabilir.

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Ekonomik sektörlerine bağlı olarak, şirketlerin özellikle tarım, enerji ve endüstriyel faaliyet alanlarında çevre korumayla ilgili daha katı veya özel kurallara ve düzenlemelere uymaları gerekebilir. Bu nedenle, Ulusal Çevre Koruma Ajansı tarafından 1798/2007 Bakanlık Emri ile güncellenmiş ve değiştirilmiş, böyle bir yetkilendirmeyi gerektiren kapsamlı bir ekonomik faaliyet listesi ile özel bir çevre yetkilendirme süreci gerekli olabilir.

Romanya çevre koruma yasalarının çoğu, doğrudan Avrupa Birliği direktiflerinden ve çevre korumalarından türetilmiştir ve aynı zamanda çevreyle ilgili tüm yasaları yayınlamakla görevli Ulusal Çevre Koruma Ajansı tarafından uygulanmaktadır.

→ Ulusal Çevre Koruma Ajansı

→ 1798/2007 MO

→ Avrupa Birliği Çevre Portalı

Adım 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

Kişisel Verilerin Korunması

Romanya'daki veri koruma düzenlemeleri, Avrupa Birliği düzenlemelerine, özellikle Genel Veri Koruma Yönetmeliğine uymak için geliştirilen ve kabul edilen 363/2018 Yasası ile ana hatlarıyla belirtilmiştir.

Veri koruma kuralları ve düzenlemeleri, aynı zamanda GDPR şikayetlerini araştırma yetkisine sahip olan Ulusal Kişisel Veri İşleme Denetleme Kurumu tarafından uygulanmaktadır.

→ Kişisel Veri İşleme Ulusal Denetleme Kurumu

→ 363/2018 Law

→ Avrupa Birliği veri koruma kuralları

→ GDPR

Adım 8: Sigorta

Romanya'da tüm serbest meslek sahipleri (yetkili kişiler) ve çalışanların yasalar gereği emeklilik, sağlık ve bazı durumlarda işsizlik ulusal sigorta sistemlerine katılmaları ve bu sistemlere dahil olmaları gerekmektedir.

Daha sonra, sigorta katkı payı yükümlülüğü, işe başlama için geçici programlara bağlı olarak biraz değişiklik gösterebilirken, genellikle sorumluluk yetkili bir kişi ve bir çalışan için benzerdir, temel fark, çalışanların katkılarının kaynağında tutulmasıdır (işveren tarafından) ve doğrudan ödeme yapılırken, serbest meslek sahipleri kişisel olarak ödemelerle ilgilenmekten sorumludur.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

Çalışanlarla ilgili önceden belirlenmiş mali hükümlere ek olarak, işgücü piyasasını düzenleyen genel kural ve düzenlemeler, güncelleme ve değişikliklerle yeniden yayımlanan 53/2003 sayılı İş Kanunu ile özetlenmiştir.

Kanun, sendikalaşma hakkı, toplu pazarlık hakkı, ücretli izin hakkı vb. Gibi Avrupa kıta normlarına uygun normal / olağan çalışan korumalarını ve haklarını ana hatlarıyla belirtir. Standart çalışma

haftası günde maksimum 8 saat olmak üzere 40 saattir, asgari ücretli izin (ulusal tatiller hariç) yılda 20 iş günüdür.

Diğer tüm alanlarda olduğu gibi, Avrupa Direktifleri de geçerlidir ve TFEU'nun gerekliliklerine göre yasaya çevrilir.

→ Avrupa Komisyonu İstihdam, Sosyal İşler & Dahil Etme Portalı

→ 53/2003 Law

Adım 10: Patentler ve Markalar

Eyalet Buluşlar ve Ticari Markalar Bürosu (SOIT) [Oficiul de Statpentru Inventii si Marci (OSIM)] patentlerin, markaların ve diğer fikri mülkiyet öğelerinin tescili ve yetkilendirilmesinden sorumlu Romanya ulusal otoritesidir.

Fikri mülkiyeti düzenleyen başlıca yasalar, güncelleme ve değişikliklerle yeniden yayımlanan 129/1992 Yasası, 350/2007 Yasası, 16/1995 Yasası, 84/1998 Yasası ve 64/1991 Yasasıdır.

Ticari marka tescili ve benzer faaliyetler için kapsamlı bir tarifeler ve geçerli vergiler listesi SOIT tarafından sağlanmaktadır.

→ İcatlar ve Ticari Markalar için Eyalet Ofisi

→ 129/1992 Law

→ 64/1991 Law

→ 350/2007 Law

→ 16/1995 Law

→ 84/1998 Law

→ Tariffs

Bölüm 17 Adım Adım Türkiye

Giriş

10.08.2005 tarih ve 25902 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatları Hakkında Yönetmeliğin 5 inci maddesinin (I) numaralı fıkrasında "Yabancılar hakkındaki mevzuat hükümlerine uyma" hükmü yer almaktadır. yabancı uyruklular tarafından işyeri açma ve çalıştırma ile ilgili ". 6735 Sayılı Kanun uyarınca işyeri açacak yabancıların işe başlamadan önce Çalışma, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığından çalışma izni almaları gerekmektedir.

Yabancılar kendi adlarına ve hesaplarına işyeri açmak ve çalışmak isterlerse, söz konusu işyerlerinin kuruluş işlemlerinin ilgili makamlar nezdinde tamamlanmasını müteakip çalışma izni almak için ÇSGB'ye başvurmaları gerekir (işyerinin ticaret sicili veya ticaret sicil müdürlüğü ve vergi numarası alınması). ÇSGB tarafından yapılacak değerlendirme sonucunda talebi onaylanan ve çalışma izni verilen yabancıların bu izinler ile ilgili belediyelere başvurarak işyeri açma ve çalışma ruhsatı talep etmeleri gerekmektedir.

Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin ülkemizde çalışmasına ilişkin usul ve esaslar 15.01.2015 tarihli ve 29594 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Geçici Koruma Altındaki Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Yönetmelik", ve bu kapsamdaki yabancılar için ÇSGBT'den Türkiye'de çalışma izni.

Geçici koruma kapsamında kendi nam ve hesabına bağımsız çalışan yabancılar, işyeri kuruluş işlemlerinin vergi numaralarına sahip olmaları şartıyla tamamlanmasından sonra ticaret sicili gibi işyerinin faaliyetini gösteren belgeleri tarayarak Firmalar için gazete, gerçek kişi tüccar, esnaf ve sanatkarlar için ilgili oda kayıt belgesi, başvuru sırasında otomasyon sistemine. İşe başlamadan önce çalışma izni alması gerekiyor. Yetkili makamlarca iş ve çalışma ruhsatı verilirken yabancıların çalışma iznine sahip olması istenecektir.

Türkiye'deki Suriyeliler neredeyse 4 milyon

Başarılarına rağmen, tüm ülkelerdeki genç göçmen (Suriyeli) girişimciler alışılmadık bir ekonomi ve düzenleyici ortamda, sınırlı müşteri tabanında ve teşviklere ve iş desteğine tutarsız erişimde çalışıyorlar. Türkiye'de, Türk işletmeleriyle ortaklıklar bu zorlukların bazılarını hafifletmeye yardımcı olabilir. Suriyeli işletmeler, Türkiye'nin Arapça konuşan tüketicilerine aşinalık ve Suriye, büyük Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki işletmelerle mevcut bağlantılar dahil olmak üzere benzersiz yetkinlikler getiriyor. Bu yetkinliklerden yararlanmak, Türk işletmeleri için yeni büyüme fırsatları anlamına gelebilir. Esasen, Suriyeli işletmeler yurtdışındaki yeni pazarlara erişim sunabilirken, Türk işletmeler Suriyelilerin içindeki pazarı kırmalarına yardımcı olabilir.

Türk Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türk ve Suriyeli işletmeler arasında karşılıklı fayda için daha fazla etkileşim ve nihayetinde ortaklıklar geliştirmek için aşağıdakileri tavsiye etmektedir:

- Suriyeli işletmelere Türkiye pazarında ve düzenleyici ortamda gezinmeleri için kaynaklar sağlayın.
- Suriyeli ve Türk işletmelerin yanı sıra işletmelere ve yabancı yatırımcılara hizmet veren kamu kurumları için eğitim ve kapasite geliştirme fırsatlarına yatırım yapın.
- Suriyeli işletmelerin ürünlerini ve hizmetlerini sergilemeleri için ağ oluşturma fırsatları ve platformları sunun.

- Türkiye'deki uzun vadeli Suriyeli yatırımlarını teşvik etmek ve kayıt altına almayı kolaylaştırmak için politika belirsizliklerini ve düzenleyici yükleri azaltmak.
- Suriyeli işletmelerin özellikle ihracat potansiyellerini ve marka gelişimlerini gerçekleştirmeleri için daha fazla erişim ve teşviklere eşit erişimin artırılması.
- Daha fazla analiz için Suriyeli işletmelerle ilgili ayrıntılı verileri toplayın ve bunlara erişim sağlayın.

Tüm illerdeki ticaret ve sanayi odaları şunları yapabilir:

- Suriyeli girişimcilerin Türkiye'de iş kurma ve işletme sürecinde gezinmelerine yardımcı olmak için Arapça dil kılavuzları hazırlayın. Gaziantep Ticaret Odası'nın bunu yapma tecrübesi var.
- Bir işletme kurmakla ilgilenen Suriyeli girişimciler için personel özel yardım masaları. Türk kanunları ve yönetmelikleri, bankacılık mevzuatı ve mevcut yatırım ve ihracat teşvikleri hakkında eğitim ve destek sağlayın.
- İş ağı toplantıları düzenleyin. Suriyeli ve Türk işletmeleri tarafsız bir oda çatısı altında bir araya getirin.
- Suriyeli işletmelerin ticari faaliyetlerini Türk işletmelere tanıtmaları için bir platform ve mekan sağlanması. Bu toplantıları İngilizce yapmak, bazı potansiyel ortaklar için ortak bir çalışma dili sunabilir.

Adım 1: Yasal formu seçin

TTK Kapsamındaki Şirket Türleri ve Alternatif Formlar

TTK kapsamındaki şirketler için kurumsal ve kurumsal olmayan formlar bulunmaktadır ve bu formlar, şirketlerin aşağıdaki türlerde kurulabileceğini belirtir:

a. Kurumsal formlar

Anonim Şirket (JSC)

Sınırlı Sorumluluk Şirketi (LLC)

Kooperatif Şirketi

Bazı mali eşikler (yani asgari sermaye) ve organlar birbirinden farklı olsa da, bir JSC veya bir LLC kurmak için izlenecek prosedürler aynıdır.

b. Kurumsal olmayan formlar

Kolektif Şirket

Komandit Şirketi

Şirketler bu beş farklı türe göre kurulabilirse de, JSC ve LLC hem küresel ekonomide hem de Türkiye'de seçilen en yaygın türlerdir.

Adım 2: Şirketinizi Ticaret Odasına Resmi Olarak Kaydedin

Türkiye, yatırım ortamını iyileştirmek için iş yapmayı kolaylaştırmak, iş kurma sürecinde bürokrasiyi ortadan kaldırmak ve maliyetleri ve prosedürleri en aza indirmek amacıyla reformlar başlattı. Bu amaçla şirket kurmak artık sadece Ticaret Odalarında bulunan Ticaret Sicil Müdürlüklerinde yapılmakta ve 'tek durak noktası' olarak tasarlanmıştır. İşlem aynı gün içerisinde tamamlanır. Anonim veya limited şirket kurma süreci, özellikle başvuru ile birlikte sunulacak belgelerle ilgili olarak noter tasdiki ve apostil tasdik veya onay işlemleri tamamlandığında oldukça basit ve anlaşılırdır. Türkiye'de şirket kurma sürecine başlamak için

MERSİS'e bazı bilgilerin girilmesi gerekmektedir. Bu adım, diğerlerinin yanı sıra, şirketin hissedarı ve / veya yöneticisi olacak Türk olmayan kişiler ve / veya tüzel kişiler için bir vergi kimlik numarası alınmasını gerektirir. Vergi kimlik numaraları ilgili vergi dairesinden alınıp MERSİS'e sağlandıktan sonra, bu tür yabancı uyruklular için bir MERSİS numarası oluşturulacaktır.

Esas sözleşmenin MERSİS aracılığıyla sunulması üzerine söz konusu ana sözleşme, noter veya Türkiye'deki ilgili ticaret siciline tasdik edilir. Esas sözleşme, tasdikli ana sözleşme ve diğer tüm destekleyici kuruluş belgeleri (örneğin, yönetim kurulu üyeleri ve diğer imza yetkililerinin imza beyanları, Türkiye'deki bir bankadan en az 25 olduğunu tasdik eden blokaj mektubu) İşletmenin sermayesinin% 'si bir banka hesabına yatırılmış ve bloke edilmiş vb.), ilgili ticaret sicilinin talep ettiği şekilde, tescil için fiziki olarak ibraz edilmelidir. İlgili ticaret sicili, tüm belgelerin eksiksiz ve uygun olduğunu onayladıktan sonra, yeni şirketin kurulduğunu kanıtlayan bir tescil belgesi verilir. Ticaret sicili ayrıca yeni kurulan şirketin zorunlu yasal ve mali defterlerini tescil belgesi ile birlikte verecektir.

Adım 3: Mali düzenleme ve Muhasebe

TÜRK VERGİ SİSTEMİ

Türk doğrudan vergilendirme sistemi iki ana vergiden oluşmaktadır; gelir vergisi ve kurumlar vergisi. Bir birey, geliri ve kazancı üzerinden kurumlar vergisine tabi olan bir şirketin aksine, geliri ve kazancı üzerinden gelir vergisine tabidir. Bireysel gelir ve kazançlar için vergilendirme kuralları, 1960 Gelir Vergisi Yasasında (ITL) verilmiştir. Aynı şekilde kurumların vergilendirilmesine ilişkin kurallar 1949 Kurumlar Vergisi Kanunu'nda (CTL) yer almaktadır. Her biri farklı bir mevzuata tabi olmasına rağmen, Gelir Vergisi Kanunu'nun birçok kural ve hükmü, özellikle gelir unsurları ve net gelir tespiti açısından şirketler için de geçerlidir.

GELİR VERGİSİ:

Vergiye tabi gelir:

Gelir vergisi bireylerin gelirleri üzerinden alınır. Bireyler terimi, gerçek kişiler anlamına gelir. Gelir vergisi uygulamasında, ortaklıklar ayrı kuruluşlar olarak kabul edilmez ve her ortak, kar payları üzerinden ayrı ayrı vergilendirilir. Bir bireyin geliri aşağıda listelenen bir veya daha fazla gelir unsurundan oluşabilir:

- Ticari kazançlar,
- Tarımsal karlar,
- Maaşlar ve ücretler,
- Bağımsız kişisel hizmetlerden elde edilen gelir
- Taşınmaz mal ve haklardan elde edilen gelir (kira geliri)
- Menkul varlıklardan elde edilen gelir (sermaye yatırımlarından elde edilen gelir)
- Gelir kaynağına bakılmaksızın diğer gelir ve kazançlar

Vergi yükümlülüğü:

Bireyler için vergi yükümlülüğünün belirlenmesinde genel olarak ikamet kriteri kullanılmaktadır. Bu kriter, Türkiye'de ikamet eden bir bireyin dünya çapındaki geliri için vergi ödemesini gerektirir (sınırsız sorumluluk). Türkiye'de bir takvim yılında altı aydan fazla kalan herhangi bir kişi Türkiye'de mukim kabul edilir. Bununla birlikte, ITL'de belirtilen belirli bir iş veya iş veya belirli amaçlar için altı ay veya daha uzun süre Türkiye'de kalan yabancılar mukim olarak kabul edilmemektedir ve bu nedenle, sınırsız vergi yükümlülüğü onlar için geçerli değildir.

İkamet kriterine ek olarak, sınırlı bir kapsamda, vatandaşlık kriteri de ikamet durumlarına bakılmaksızın uygulanmakta olup, yurtdışında ikamet eden ve devlet veya devlet kurumu veya merkezi Türkiye'de bulunan bir şirket için çalışan Türk vatandaşları sınırsız mükellef olarak kabul edilmektedir. Buna göre, dünya çapındaki gelirleri üzerinden gelir vergisine tabidirler.

Yerleşik olmayanlar, yalnızca Türkiye'deki kaynaklardan elde ettikleri gelirler üzerinden vergi ödemekle yükümlüdür (sınırlı sorumluluk). Vergi açısından, Türkiye'de hangi durumlarda gelir elde edilmiş sayılacağı belirlenmesi özellikle önemlidir. Gelir Vergisi Kanununun 7. maddesi hükümleri bu konuyu ele almaktadır. Aşağıdaki durumlarda gelirin Türkiye'de elde edildiği varsayılır.

İş karı: Bir kişinin Türkiye'de bir işyeri veya daimi temsilcisi olması ve gelirin bu işyerinde veya bu tür temsilciler aracılığıyla yapılan işlerden kaynaklanması gerekir.

Tarımsal gelir: Türkiye'de gelir getiren tarımsal faaliyetler yer almalıdır.

Ücret ve maaşlar:

- Hizmetler Türkiye'de verilmeli veya muhasebeleştirilmelidir.

- Türkiye'de yerleşik müessesenin başkan, müdür, murakıp ve tasfiye memurlarına ödenen ücret, ödenek, temettü ve benzerlerinin Türkiye'de muhasebeleştirilmesi zorunludur.

Bağımsız Kişisel Hizmetlerden Elde Edilen Gelir: Türkiye'de bağımsız kişisel hizmetler gerçekleştirilmeli veya muhasebeleştirilmelidir.

Taşınmaz Mal Geliri:

- Taşınmaz Türkiye'de olmalıdır;

- Taşınmaz sayılan haklar Türkiye'de kullanılmalı veya muhasebeleştirilmelidir.

Taşınır Sermaye yatırımdan elde edilen gelir: Sermayenin yatırımı Türkiye'de olmalıdır.

Diğer Gelir ve Kazançlar: Gelir Vergisi Kanununda belirtilen diğer gelirlere yönelik faaliyet veya işlemler Türkiye'de gerçekleştirilmeli veya muhasebeleştirilmelidir. Yukarıda mukim olmayanların vergi yükümlülüğünü açıklığa kavuşturmak için kullanılan terim, ödemenin Türkiye'de yapılacağı ya da yurtdışında yapılacaksa Türkiye'de defterlere kaydedileceği anlamına gelir.

Net Gelirin Belirlenmesi:

İşletme Karı:

İş karı, ticari veya endüstriyel faaliyetlerden kaynaklanan kar olarak tanımlanır. Bu tanım çok kapsamlı olmasına ve her türlü ticari ve sınai faaliyeti içermesine rağmen, ITL bazı faaliyetleri ticari karların içeriğinden hariç tutar. Genelde, kalıcı işyeri bulunmayan esnaf ve sanatkarlar tarafından yapılan faaliyetler ticari ve sınai faaliyet olarak kabul edilmemekte ve gelir vergisinden muaftır.

Ayrıca ticari ve sınai faaliyetlerden kaynaklanan gelirlerin vergilendirilebilmesi için bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde süreklilik sağlanmalıdır. Başka bir deyişle, bu nitelikteki arızı faaliyetler ticari veya sınai faaliyet olarak değerlendirilmez ve bu nedenle Gelir Vergisi Kanunu bu faaliyetleri diğer gelir ve kazançlar olarak ele alır.

İTL, her bir ticari ve sınai faaliyeti listelemez ve bu şartlar kapsamında sadece Türk Ticaret Kanununa atıfta bulunur. Yine de 37. maddede açıklama amacıyla birkaç faaliyet sıralanmıştır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

- İşletme madenleri, taş ve zaman ocakları, tuğla ve kiremit fırınlarının kum ve çakıl çıkarma işlemleri;
- Hisse senedi aracılık;
- Özel okul, hastane ve benzeri yerlerin işletilmesi;
- Gayrimenkul alım satımına ve inşaatına ilişkin düzenli işlemler;
- Birisi adına ve sürekli olarak menkul kıymet alım satımı;
- Satın alma veya takas yoluyla elde edilen ve satın alındığı tarihten itibaren beş yıl içinde alt bölümlere ayrılan ve bu dönemde veya sonraki yıllarda satılan arsaların tamamen veya kısmen satışı;
- Dış protezinden kazanç.

Temel olarak, bir ticari işletmenin vergilendirilebilir geliri, bir takvim yılının başında ve sonunda net varlıkları arasındaki farktır.

İşletme karlarını hesaplamak için iki yöntem kullanılır: Önceki yöntemde götürü usulü ve fiili esas olan Gelir Vergisi Kanunu, Kanunun ilgili hükümlerine göre bu tür muameleye hak kazanan mükellefler için tahmini ticari kazançları belirler. Temel varsayım, Kanunda belirtilen mükelleflerin muhasebe defterlerini tutmakta ve o zaman geliri fiili esasa göre belirlemekte güçlük çekmeleridir. Bu nedenle gelir vergileri, Kanunla belirlenen tahmini karları üzerinden değerlendirilir.

İkinci yöntemde, iş karları gerçek esasa göre belirlenir: Vergi mükelleflerinin, takvim yılı içinde oluşan fiili gelir ve giderlerini kayıt altına almak için muhasebe defterleri tutmaları gerekmektedir. Genel olarak, işle ilgili ödenen veya tahakkuk eden işle ilgili giderler gelirlerden düşülür:

Düşülecek giderler:

Fiili esasa göre net ticari kâr tutarını belirlemek için, aşağıdaki giderler gelirlerden düşülebilir:

- ticari kar elde etmek ve sürdürmek için yapılan genel giderler;
- İşyerinde veya eklerinde çalışanlar için sağlanan yemek ve pansiyon giderleri;
- tıbbi tedavi ve ilaç masrafları;
- sigorta ve emeklilik primleri;
- çalışanlar için ödenen giyim masrafları;
- yazılı anlaşmalara, hukuki kararnamelere veya kanunun emrine göre ödenen kayıplar, zararlar ve tazminatlar;
- işle ilgili seyahat ve konaklama masrafları;
- İşletmenin bir parçası olan ve işte kullanılan araçlar için yapılan harcamalar;
- İşle ilgili inşaat ve tüketim, damga ve belediye vergileri ve harçları gibi aynı vergiler;

- Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılan amortismanlar;
- sendikalara yapılan ödemeler;
- Gider olarak kabul edilmeyen ödemeler:

Aşağıda sayılan ödemeler, indirilebilir gider olarak değerlendirilmez;

- İşletme sahibi tarafından, eşi veya çocukları tarafından çekilen fonlar veya onlar tarafından alınan diğer aynı varlıklar;
- İşletme sahibine, eşine veya reşit olmayan çocuklarına ödenen aylık maaşlar, ücretler, ikramiyeler, komisyonlar ve tazminatlar;
- işletmenin sahibi tarafından yatırılan sermayenin faizi;
- İşletme sahibinin, eşinin, reşit olmayan çocuklarının cari hesabına dayalı faiz, her türlü alacak üzerindeki faizler dahil;
- tüm para cezaları ve vergi cezaları ile yasadışı eylemlerden doğan tazminatlar. Sözleşmelerin ceza hükümleri olarak tahakkuk eden tazminatlar, cezai nitelikte tazminat olarak kabul edilmez;
- Her türlü alkol ve alkollü içkiler, tütün ve tütün ürünleri için reklam harcamalarının % 0'ı (Hükümet Kararnamesi ile cari oran yüzde 0'a düşürülmüştür).

Adım 4: Bir iş planı yazın

Bölüm 11 ve 18'e bakın.

Adım 5: İşletme Hesabı Açma

Şirket, Türk olmayan hissedarlar ve şirketin Türk olmayan yönetim kurulu üyeleri için ilgili vergi dairesinden potansiyel vergi kimlik numaralarını almalıdır. Bu potansiyel vergi kimlik numarası, kurulacak şirketin sermayesini yatırmak için bir banka hesabı açmak için gereklidir.

Vergi dairesi tarafından istenen belgeler aşağıdaki gibidir:

Tescil talep eden dilekçe

Esas sözleşme (bir asıl)

Şirketin kayıtlı adresini gösteren kira sözleşmesinin kopyası

İşlem vekâleten takip edilecekse, vergi kimlik numarası veya potansiyel vergi kimlik numarası almak için vergi dairesi nezdinde şirket adına hareket etme yetkisini gösteren bir vekaletname düzenlenmelidir.

Banka hesabı

Son yıllarda Türkiye Cumhuriyeti, yatırımı artırmak ve yabancılar için daha kolay hale getirmek amacıyla bazı düzenlemeler ile yabancılara Türkiye'de banka hesabı açma süreçlerini hafifletmiştir. Bu düzenlemeler, çalışmak için Türkiye'ye gelen bir yabancı'nın yurtdışındaki ailesine kolayca para göndermesini sağlayacak, bir yabancı'nın bankacılık işlemlerinden yararlanarak günlük hayatını kolaylaştıracak ve Yabancıların yatırım ve şirket finansmanı faaliyetleri çok daha hızlı ve daha birçok avantajla gerçekleştirilecek. Ancak yabancılar için banka hesabı açma prosedürleri bankadan bankaya farklılık göstermektedir. Bazı bankalarda uzun sürmezken, bir başkasında tam tersi olabilir. Bazı büyük Türk bankaları İş Bankası (İş Bankası),

Yapı Kredi Bankası, TEB, QNB Finansbank, Halkbank, Vakıfbank, ING Bank, Akbank, Ziraat Bankası ve Garanti Bankası'dır.

Prosedür nasıl?

Türkiye'de yabancı vatandaşlara banka hesabı açtırmanın iki türü vardır; birincisi şahıslar için banka hesabı açma prosedürü, ikincisi ise şirket adına hesaplar içindir.

Yabancı bir vatandaşın Türkiye'de banka hesabı açabilmesi için gerekli yasal usul ve esaslar aşağıda sıralanmıştır:

Öncelikle banka hesabı açmak isteyen kişinin bir yazışma adresi belirlemesi gerekiyor.

Yabancı uyruklu vatandaşların Türkiye'de banka hesabı açabilmeleri için bir vergi numarasına sahip olmaları gerekmektedir. Yabancı vatandaş, ofisinin yoğunluğuna göre değişen bir süre içinde bir eyalet vergi dairesini ziyaret ederek potansiyel bir vergi numarası alabilir.

Vergi dairesinden alınan vergi numarası ile yabancı, banka hesabı açabilecek ve bankacılık işlemlerini gerçekleştirebilecek.

Bazı bankalar müşterilerinden cep telefonu numarası isteyebilir. Yabancı vatandaşın bu nedenle bir Türk operatör şirketinden bir telefon numarası alması gerekir.

Yabancı bir şirketin Türkiye'de banka kurumsal hesabı açabilmesi için gerekli yasal usul ve esaslar aşağıda sıralanmıştır:

Kişisel banka hesaplarının aksine, kurumsal hesaplar yalnızca imza yetkisine sahip olan yönetici tarafından açılabilir.

Şirket için vergi dairesinden bir vergi numarası alınması gerekmektedir. Banka hesabı açılacak şirketin Türkiye'de bulunması veya finansal faaliyette bulunmasına gerek yoktur. Bir yazışma adresine sahip olmanız yeterlidir.

Hesap açmak için yetkili şirket müdürü, vergi numarası ve noter veya konsolosluk tarafından tercüme edilerek onaylanan şirketin tüm belgeleri ile birlikte bankaya başvurur. Bu şirket belgeleri ana şirket sözleşmesi, ticaret odası sicilleri, ticaret sicil, kuruluş ve faaliyet belgeleri ve varsa ruhsatlardır.

İşbank: İş Bankası'nda banka hesabı açmak hızlı ve kolaydır. Aşağıdaki belgelerin toplanması ve en yakın İş Bankası şubesine başvurulması gerekmektedir.

10 yıldan eski olmayan geçerli bir pasaport veya geçerli bir ikamet izni (her ikisi de mevcut değilse ve TC Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış ulusal kimlik belgesini doğrulayan resmi belge kabul edilecektir)

Yabancıınızın Kimlik Numarası veya Vergi Kimlik Numarası

Türkiye'deki geçerli ikamet adresinizin veya pasaportunuzun basılı adresinin kanıtı (adınıza ve son üç aya ait elektrik, su, doğalgaz veya telefon faturası kopyası)

Garantibank: Hesap açabilmek için Mobil / İnternet Şubesi şifresi almak için şubeyi ziyaret ediniz.

Akbank: Banka hesabı açmak veya internet bankacılığı şifresi almak için şubeyi ziyaret edin veya Akbank expat bankacılığı hizmetini arayın.

Ziraat Bankası: Dövizli Cari Hesap veya Türk Lirası Cari Hesap açmak için şubelerimize veya internet şubemize başvurabilirsiniz.

Adım 6: Çevre Koruma Yasaları ve Kuralları ve İzinlerin Uygulanması

Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatı, çevrenin korunmasını düzenler ve mevzuatta yer alan kurallara aykırı ve çevreyi kirletebilecek her türlü eyleme yaptırım uygular. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, il müdürlükleri aracılığıyla düzenleyici makam olarak hareket eder. Faaliyetin niteliğine ve türüne bağlı olarak yatırımcılar çevresel etki değerlendirme raporları ve çevre lisansları almak zorunda kalabilirler. Türk çevre mevzuatına uyulmaması, idari menfaatler ve hukuki ve cezai sorumluluk yüklemeye neden olabilir.

ÇEVRE İZİNLERİ VE DEĞERLENDİRMELERİ

Çevre Kanunu uyarınca, çevresel izinler ve değerlendirmeler Çevre İzin ve Lisansı Yönetmeliği ve Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliğine tabidir. Bu düzenlemeler, çevre mevzuatı uyarınca alınması gereken kapsamlı bir lisans ve izin sistemi getirmektedir. 7.1.2 Çevresel Etki Değerlendirmesi Bir kuruluşun faaliyetinin çevre karşısında sahip olduğu risk profiline bağlı olarak, bu kuruluşun bir çevresel etki değerlendirme raporu alması gerekebilir. Büyük ölçekli endüstriyel yatırımlar için, yatırımın çevre üzerinde önemli olumsuz etkilerinin olup olmayacağını analiz eden bir rapor almak neredeyse her zaman zorunludur. Raporun kendisi, projenin uygulanması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan izin almak için yeterli değildir. Yürürlükteki mevzuat ayrıca, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın "Çevre Etki Değerlendirmesi Olumlu" veya "Çevre Etki Değerlendirmesi Olumsuz" kararını yayınlamasından önce halkın katılımı toplantıları ve özel bir bağımsız komite tarafından gözden geçirilmesini gerektirmektedir.

İlk durumda, yatırımcı, (varsa) diğer gerekli izinlere tabi olarak yatırıma devam edebilir, oysa ikincisi yatırımla ilgili gelecekteki herhangi bir faaliyeti sınırlar. Ayrıca, ÇED Olumlu kararı alınmadan çevresel etki değerlendirmesine tabi faaliyetler için ihale, teşvik, plan onayları gibi başka bir kamu prosedürü yürütülemez. ÇED, tüm diğer prosedürler için bir ön koşul gibi davranır

Çevre İzinleri

Yatırımcılar, faaliyetlerinin çevreye etkisine göre "Çevre İzni" veya "Çevre İzni ve Lisansı" almakla yükümlüdür. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, bir tesisten hava emisyonu, çevresel gürültü, derin deniz deşarjı veya tehlikeli atık boşaltımı ile bağlantılı olarak bir "Çevre İzni" verir. Yatırımcılar, ilgili tesisin teknik yeterliliği ile ilgili olarak "Çevre İzni ve Lisansı" almak zorundadır. Çevre Kanunu kapsamında verilen her izin ve ruhsat, verildiği tarihten itibaren 5 yıl geçerlidir ve daha sonra 5 yıllık ek sürelerle yenilenebilir. Genel bir kural olarak, enerji, madencilik, inşaat ve yapı malzemeleri, metal, kimya, yüzey kaplama, orman ürünleri, gıda, tarım ve hayvancılık ve atık yönetimi sektörleri ve endüstrilerinde faaliyet gösteren kuruluşların bir "Çevre İzni" almaları gerekmektedir. veya üretim kapasitelerine ve deşarj gereksinimlerine bağlı olarak bir "Çevre İzni ve Lisansı". Bir işletme çevre mevzuatı kapsamında ruhsata tabi olmasa bile, faaliyetlerini sürdürürken yine de buna uymalıdır.

Diğer Çevresel Yükümlülükler

Çevresel yükümlülüklerin çoğu (i) Çevre Kanunu, (ii) Çevresel İzin ve Lisanslar Yönetmeliği ve (iii) Çevresel Etki Değerlendirme Yönetmeliği tarafından kapsanmasına rağmen, diğer (özellikle sektöre özgü) çevresel yükümlülükler diğer yönetmeliklerde yer almaktadır. İşletmeler ayrıca Endüstriyel Hava Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği, Çevresel Gürültünün Değerlendirilmesi ve Yönetimi Yönetmeliği, Sulak Alanların Korunması Yönetmeliği, Atık Yönetimi Yönetmeliği, Petrol Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği, Ambalajda belirtilen faaliyet alanıyla ilgili diğer çevresel

yükümlülüklerine de uymalıdır. Atık Kontrolü Yönetmeliği, Etkilerin Azaltılması ve Ağır Endüstriyel Kazaların Önlenmesine Dair Yönetmelik, Radyasyon Güvenliği Yönetmeliği.

YAPTIRIMLAR

Çevre Yasası, yasaya uyulmaması ve çevreyi kirletmesi için kesin bir hatasız sorumluluk rejimi getirmektedir. Kirleticiler, kusurlarının derecesine bakılmaksızın, eylemlerinden dolayı meydana gelen kayıplardan sorumludur. İhlal durumunda, suçlanan şirkete yaptırımlarla karşılaşabileceği ihlali gidermek için makul bir süre (1 yılı geçmemek üzere) verilebilir. Yaptırımların çoğu idari bir amaç şeklinde mevcut olsa da, Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatını ihlal etmek de kirleten için cezai sorumluluğa yol açabilir. 2019 yılı için Çevre Kanunu ve ikincil mevzuatına uyulmaması nedeniyle idari girişler, ihlalin ciddiyetine bağlı olarak 6.017.320 TL'ye ulaşabilir. Her yıl, Başkanın ilan ettiği orana göre uygulanabilir idari para artırılır.

Adım 7: Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunması (Bir işletme web sitesi yapmak)

Avrupa'daki her işletmenin bildiği gibi, Genel Veri Koruma Yönetmeliği ("GDPR") Mayıs ayında yürürlüğe girdi. Bazı farklılıklar olsa da Türkiye'de benzer mevzuatlar bulunmaktadır. Türkiye'de iş yapan şirketlerin bu yasaların pratikte nasıl işlediğini bilmeleri gerekiyor.

2016 yılında çıkarılan Türkiye Veri Koruma Kanunu'na ("DPL") diğer yönetmelik ve tebliğler eşlik ederken, ikincil mevzuatın taslak versiyonları Türkiye Denetleme Kurumu Kişisel Verileri Koruma Kurulu ("DPB") tarafından yayınlanmıştır. Bu değişiklikler kapsamında, veri denetleyicileri kişisel verilerle uğraşırken birden çok yükümlülüğe uymak zorunda kalırken, mevzuat da her çalışanı etkilemekte ve Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin uyumsuzlukların sonuçlarını anlamasını önemli hale getirmektedir.

DPL ve GDPR arasındaki farkları incelerken, kilit nokta, bunların Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeleri nasıl etkilediğidir. 95/46 / EC sayılı AB Direktifinden kaynaklanan DPL, çeşitli eklemeler ve revizyonlar içerir. Neredeyse aynı adil bilgi uygulama ilkelerini içermesine rağmen, DPL "uyumlu bir amaç" yorumuna izin vermezken, daha sonraki herhangi bir işlem kesinlikle yasaktır. Veriler, öznenin izin verdiği bir amaç için derlenmişse, kontrolör, ek özel izin verilmesi koşuluyla veya meşru menfaatler olarak kabul edilenler için daha fazla işlem yapılması gerekiyorsa, başka bir amaç için kullanabilir.

DPL kapsamında işleme gerekçeleri, hassas ve hassas olmayan kişisel veriler işlenirken açık rızanın gerekli olması dışında, GDPR için geçerli olanlarla karşılaştırılabilir - çok daha fazla zaman alan bir alıştırma. İlk bakışta, bu tür külfetli bir yükümlülük DPL'ye GDPR'den daha yüksek bir veri koruma seviyesi sağlamalıdır. Ancak, DPL'nin açık rıza tanımının, GDPR'nin düzenli rızasına göre ayarlanması gerekir. Her ikisi de "özgürce verilmiş, özel ve bilgilendirilmiş rıza" gerektirir, ancak GDPR aynı zamanda, veri sahibinin isteklerine ilişkin "bir beyanla veya açık bir olumlu eylemle, işleme konulmasına ilişkin mutabakatı ifade eden" açık bir şekilde belirtilmesi gerektiğini de sağlar. kendisiyle ilgili kişisel veriler. "

DPL kapsamında, kişisel verilerin üçüncü bir ülkeye sınır ötesi aktarımı da benzer şekilde zahmetlidir: DPB'nin belirlediği kriterlere göre varış ülkesinin yeterli korumaya sahip olması gerekir. Alternatif olarak, taraflar DPB onayını karşılayan yeterli koruma sağlamayı taahhüt etmelidir. Ancak DPL şunları da içerir: "Türkiye menfaatlerinin veya veri sahibinin ciddi şekilde zarar göreceği durumlarda kişisel veriler ancak ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının görüşü alınarak Kurul onayı ile yurt dışına aktarılacaktır." Bu, veri denetleyicilerinin bir transferin ciddi bir zarara yol açıp açmayacağını değerlendirmesini zorunlu kılar ve eğer varsa, DPB'nin onayını almaları gerekir. Ancak, bu tür çıkarların nasıl belirleneceği belirsizdir. GDPR, veri koruma otoritelerine kaydolmak için genel bir gereklilik olmamasına rağmen, denetleyicilerin dahili

kayıtları tutmasını gerektirir; oysa DPL, kayıt ve kayıt tutma gereksinimlerini birleştiren karma bir çözüm sunar: veri denetleyicilerinin bir veri denetleyicilerine kaydolmasını zorunlu kılan bir kayıt mekanizması kayıt. Taslak DPB yönetmeliği, kayıtlarını tamamlamadan önce Kişisel Veri İşleme Envanterini ve Kişisel Veri Saklama ve İmha Politikasını DPB'ye teslim etmelerini gerektirmektedir. Hem DPL hem de GDPR'ye tabi olan herhangi bir işletme için, uyum çabalarının tekrarını önlemenin en iyi yolu, birden çok yargı alanındaki düzenleyici makamların taleplerini karşılayan esnek bir uyum modeli formüle etmektir.

Adım 8: Sigorta

Türkiye'deki sosyal güvenlik sistemi ağırlıklı olarak Kıta Modeli (Bismarck), Liberalist Model (Beveridge), Kuzey Avrupa Modeli ve Akdeniz Modeli olmak üzere dört temel sigorta sisteminden biri olan Bismarck modeline benzer. Bismarck Modeli, çalışanların sigortalılık durumuna göre ücretlerinin üzerinden ödenen primlerin ortak bir havuzda toplandığı ve yan hakların sadece yaşlılık aylığı hakkı olduğunda ödenen prime göre sağlandığı bir sistemi ifade eder. Sigortalılara emeklilik, kaza ve hastalık durumlarında verilecek yardımların miktarı, önceden sahip oldukları gelire göre değişiklik göstermektedir. Bu sistemdeki ana aktörler çalışanlar, işverenler ve kamu sektöründeki temsilcilerdir. Bu sistemin işgücü piyasasında liberal sistemden daha fazla düzenleyici önlemi vardır ve bu da işgücü piyasası esnekliğini engeller. Buna paralel olarak, katı kurallar ve toplu pazarlık mekanizmaları öne çıktı.

Türk Sosyal Güvenlik Sistemi, Akdeniz Modeli'nin yanı sıra Bismarck Modeli'nin de bazı unsurlarına sahiptir. Akdeniz Modeli, Continental Modelinden türetilmiştir ve ödenen sosyal sigorta primlerinin gelecekteki sosyal güvenlik yardımları için bir temel oluşturması anlamında bu modele benzerlik göstermektedir. Akdeniz Modeli'nin Türkiye Modeline benzer bir başka yönü de kayıt dışı ekonominin genişliğidir. Bu nedenle sistem pek çok kişiyi kapsamaz; ancak aile bağları aracılığıyla sosyal riskler ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Bu model, geleneksel aile ve tarım toplumu kavramlarını ön plana çıkarmıştır; böylece gelir kaybı veya sosyal risk durumunda devletin fayda sağlayıp sağlamadığı dikkate alınmadan aileleri tarafından desteklenmektedir.

Bu reform ile Türk sosyal güvenlik sisteminde bir dizi yapısal değişiklik yapılmıştır. Farklı meslek gruplarına çeşitli haklar tanıyan sistemden emeklilik sigortası açısından standartlar ve normların birliğini sağlayan sisteme geçiş gerçekleştirilmiştir. Sistemin sürdürülebilirliğini sağlamayı amaçlayan bu yapısal değişiklikler, Akdeniz Modeli-Kıta Modelinden sapmaya neden olmamıştır.

Sosyal Güvenlik Reformu

1990'lı yıllardan bu yana, erken emeklilik uygulamaları, yüksek kayıt dışı istihdam ve gelir ikamesi oranları, düşük primler toplama ve katkı payı kazanç oranları gibi çeşitli nedenlerle Türk sosyal güvenlik sisteminde bir takım mali sorunlar yaşanmaktadır. Bu sistem tüm nüfusu kapsamaz ve yoksulluğa karşı yeterli korumaya sahip değildir. Hizmetlerin farklı sosyal güvenlik kurumları tarafından sistematik olmayan bir şekilde sunulması, çalışanların hak ve yükümlülüklerine ilişkin normların bütünlüğünü engellemektedir. Tüm bu sorunlar ve sistemin finansal sürdürülebilirliğini etkileyen en önemli faktörlerden biri olan nüfusun yaşlanma eğilimi sonucunda sosyal güvenlik sisteminde reform yapılması zorunlu hale geldi.

Sosyal güvenlik sisteminin yeniden yapılandırılması amacıyla 2008 yılında, sistemin artan açığının varlığı ve kurumların sahip olduğu farklı uygulamalar gibi öne çıkan sorunlara çözüm aramak amacıyla 5510 sayılı Kanunun yürürlüğe girmesiyle bir reform gerçekleştirilmiştir. sağlık ve sigorta hizmetlerinin sağlanması.

Sosyal güvenlik reformunun temel amacı, yoksulluktan daha etkili koruma sağlayan eşitlikçi, kolay erişilebilir ve finansal olarak sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemi oluşturmaktır.

Sosyal güvenlik reformu 4 tamamlayıcı bileşenden oluşmaktadır:

Tüm nüfus için adil, koruyucu ve kaliteli sağlık hizmeti sunan Genel Sağlık Sigortası,

Tüm ihtiyaç sahiplerinin primsiz ödemeler ve düzensiz sağlanan sosyal yardımların birleşimi ile hizmetlere erişimini sağlayan bir yardım sistemi,

Sağlık sigortası dışında kısa ve uzun vadeli sigorta branşlarını içeren tek bir emeklilik rejimi,

Modern ve verimli hizmetlerle vatandaşlarımızın günlük yaşamını kolaylaştıran yeni bir kurumsal yapı.

Sosyal güvenlik reformu, özellikle emeklilik sisteminin iyileştirilmesine ve harcamalara ilişkin düzenlemeleri içermektedir. Bu açıdan bakıldığında, emeklilik ikame oranı, güncelleme katsayısı, ödenen prim gün sayısı ve yaş parametrelerinde bir takım değişiklikler yapılmış ve bir geçiş dönemi öngörülmüştür. Geçiş döneminin tamamlanmasına kadar önceki kurallara uyulmaya devam edildiğinden, bu parametrik değişikliklerin sosyal güvenlik açığı üzerindeki etkisi 2040'lara kadar kısa vadede tam olarak görülemiyor.

Şimdiye kadar yapılan reformlar, sigortalılara yönelik hizmetlerin artırılmasını ve sosyal güvenlik sistemindeki aksaklıkların giderilmesini hedefliyor. Bu kapsamda sigortalıların en kısa sürede hizmet alabilmeleri için hem sağlık hem de emeklilik alanında çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Sigortalıların hastane hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak için bir takım uygulamalar hayata geçirilmiş ve uzun süre beklemeyi gerektiren ilgili prosedür internet üzerinden yapılmaya başlanmıştır.

İnsan odaklı bir sistemde temel amaç, yerel düzeylerde hizmet sunmaktır. Bu nedenle merkezden hizmetlerin verildiği sistem terk edilmiş ve yerel düzeydeki sigortalıların rahatlıkla hizmet alabilmeleri için birçok ilçede Sosyal Güvenlik Merkezleri kurulmuştur.

Sosyal Güvenliğin Finansmanı

Sosyal güvenlik genellikle dünya çapında işçilerden, işverenlerden ve devletten toplanan primler veya katkı paylarıyla finanse edilir.

Sosyal güvenlik sisteminin finansmanında izlenecek iki yol vardır:

Büyük harf kullanımı veya tasarruf yöntemi (fon yönetimi)

Kullandıkça öde (tahsis) yöntemi

Kullandıkça öde yöntemi Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminin finansmanında kullanılmaktadır. Türk sosyal güvenlik sisteminde, uzun ve kısa vadeli sigortalar için primler tahsil edilir; işsizlik sigortası ve genel sağlık sigortası. Erken emekliliğin ülke ekonomisi üzerindeki etkilerinin azaltılması amacıyla emekli olduktan sonra çalışmaya devam eden emeklilerden sosyal güvenlik primi tahsil edilmektedir.

Aşağıdaki tablo sigorta branşlarını ve bu branşlar kapsamında ödenen prim oranlarını göstermektedir:

Prim Ödeyecek Bireyler

Prim ödeyecek kişiler sigortalıların durumuna göre değişiklik gösterir:

Hizmet akdi ile çalışanların (işçiler) uzun ve kısa vadeli sigorta, genel sağlık sigortası ve işsizlik sigortası primleri, toplam kazanç üzerinden toplanan prim oranına eşit tutar düşülerek işverenleri tarafından Sosyal Güvenlik Kurumuna ödenir. işçi ücretlerinden ve işverenler tarafından ödenecek prim miktarının eklenmesi.

Kendi adına ve hesabına çalışanların (işveren) uzun ve kısa vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri Sosyal Güvenlik Kurumuna kendileri tarafından ödenir.

Devlet memurlarının uzun vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri, memur maaşından toplam kazanç üzerinden tahsil edilen prim oranına eşit tutar düşülerek çalıştıkları Kamu Kurumu tarafından Sosyal Güvenlik Kurumuna ödenir. kurum tarafından ödenecek prim.

İsteğe bağlı sigortalıların uzun vadeli sigorta ve genel sağlık sigortası primleri Sosyal Güvenlik Kurumuna kendileri tarafından ödenir.

Adım 9: İnsan kaynakları yönetimi

Türk hukukuna göre, çalışma mevzuatı, çalıştıkları işverenin büyüklüğüne bakılmaksızın hemen hemen tüm çalışanlar için geçerlidir. Türkiye'deki en önemli iş mevzuatı İş Kanunudur. İstihdam konularıyla ilgili diğer önemli mevzuatlar şunlardır: (i) Kıdem tazminatlarını düzenleyen 1475 sayılı Kanunun 14. maddesi hükümleri, (ii) İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve (iii) Sendika ve Toplu Pazarlık Anlaşmaları. Ayrıca Türk Borçlar Kanunu, yukarıda bahsedilen mevzuatın söz konusu konuyu ele almadığı durumlarda uygulanacak istihdam sözleşmelerine ilişkin bir bölüm içermektedir.

İŞ SÖZLEŞMESİ

İstihdam sözleşmeleri, Türk hukukuna göre diğer özel sözleşmelerden farklı muamele görür. İş sözleşmelerinin temel amacı, çalışanı korumak ve çalışan ile işveren arasında sosyal bir denge sağlamaktır. Bu hedeflere ulaşıldığından emin olmak için, İş Kanunu kapsamında çalışanlara tanınan yasal haklar ve menfaatler zorunludur ve çalışanın aleyhine hariç tutulamaz veya sözleşmeyle değiştirilemez. Bununla birlikte, İş Kanunu kapsamında çalışanlara tanınan yasal hak ve menfaatleri artıran sözleşme düzenlemelerine izin verilmektedir. İstihdam ilişkisinin süresi bir veya daha fazla yıl ise yazılı bir sözleşme yapılması zorunludur. Bir sözleşmenin imzalanmadığı durumlar dışında, işveren, işe başladıktan sonra en geç iki ay içinde, çalışma koşulları, günlük veya haftalık çalışma saatleri, ücret ve ek maaşlar, ödeme koşulları ile ilgili genel ve özel şartları içeren yazılı bir belge sağlayacaktır. ve hem işverenin hem de çalışanın sözleşmenin feshi üzerine yerine getirmesi gereken hükümler. Aksi takdirde, yazılı sözleşme olmaksızın çalışan her işçi için işverene para cezası verilebilir. İş sözleşmeleri yazılı değilse, yine de geçerlidir; ancak, işçi işverenden her zaman kendi imzasını taşıyan genel ve varsa özel çalışma koşullarını belirten bir belge talep edebilir.

Kesin - Belirsiz Süreli İş Sözleşmeleri

Türk hukukuna göre, istihdam sözleşmeleri belirli veya belirsiz süreli olarak yapılabilir. Bir işveren ve çalışan arasındaki bir istihdam sözleşmesi, yazılı olarak yapılması ve aşağıdaki koşullardan herhangi birinin mevcut olması halinde, belirli bir süre için kabul edilecektir: (i) belirli süreli bir çalışma için yapılmışsa, (ii) süre, belirli bir görevin tamamlanması gibi nesnel bir koşula bağlıdır veya (iii) süresi belirli bir amacın tamamlanmasına bağlıysa. Sabit süreli bir iş sözleşmesi, yenilemeyi haklı kılan maddi bir nedenin bulunması dışında, birden fazla yenilenemez. Bir iş sözleşmesi yukarıdaki koşulları karşılamıyorsa, belirsiz süreli iş sözleşmesi olarak kabul edilecektir. 4.2.2 Yarı Zamanlı - Tam Zamanlı İstihdam Sözleşmeleri İstihdam sözleşmeleri, bir çalışanın yarı zamanlı mı yoksa tam zamanlı mı çalışacağını belirleyebilir. Çalışanın haftalık çalışma saatleri tam zamanlı bir çalışanınkinden önemli ölçüde daha düşükse, iş

sözleşmesi yarı zamanlı bir iş sözleşmesi olarak kabul edilir. Yarı zamanlı istihdam, yukarıdaki bölümde atıfta bulunulan sabit süreli çalışma koşulları karşılanırsa, belirsiz süreli veya sabit süreli olabilir.

Adım 10: Patentler ve Markalar

Türk Patent Enstitüsü, sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunmasını ve yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlayarak Türk sanayisinin ve teknolojisinin küresel rekabette öncü rol oynamasını sağlamaktadır. Sınai mülkiyet dünyasında lider bir kurum olmaya çalışmaktadır.

Misyon

- * Patentlerin, ticari markaların, endüstriyel tasarımların ve diğer sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunmasını sağlamak.
- * Yaratıcılığı ve yeniliği teşvik ederek Türkiye ekonomisinin ve teknolojisinin gelişimine katkıda bulunmak.
- * Sınai mülkiyet hakları bilincini ve bilgisini ülke genelinde yaygınlaştırmak ve ilgili sektörlerle işbirliği yapmak.
- * Yasal, teknik ve beşeri altyapıyı güçlendirerek etkin bir sınai mülkiyet sistemi oluşturmak için müşteri odaklı, zamanında ve kaliteli hizmet sunmak.
- * Türkiye'yi uluslararası platformlarda temsil etmek ve Türk ekonomisinin çıkarlarının korunması ve kalkınması için işbirliğini güçlendirmek.

Normalde, ulusal patent başvuruları Türkçe olarak dosyalanmalı ve arama talebinde bulunulması halinde araştırma makamına bağlı olarak tercümesi (İngilizce, Almanca veya Fransızca) sağlanmalıdır. Ancak, bir ay içinde Türkçe tercümenin temini için ek ücret ödenmesi şartıyla, ulusal patent başvurusu İngilizce, Almanca veya Fransızca olarak da yapılabilir.

Türkiye'de ulusal patent başvurusunun gereklilikleri

Başvuru sahipleri, yasanın öngördüğü temel gereksinimleri karşılamak için aşağıdaki öğeleri sağlamalıdır:

- Ulusal başvurunun kabul edilmesini isteme dilekçesi,
- buluşun bir açıklaması,
- bir veya daha fazla iddia,
- açıklamada veya istemlerde atıfta bulunulan herhangi bir çizim,
- bir özet,
- resmi ücretlerin ödenmesi.

Sınav aşaması

Resmi ücretler: Yetkili Sınav Otoritesinin Resmi Ücreti.

Başvuru sahibi, araştırma yetkilisi olarak aynı başvuru için hareket eden bir sınav yetkilisini seçerse, özel indirimler uygulanır. Ancak, arama ve inceleme otoritelerinin ille de aynı olması gerekli değildir.

Türk Patent Enstitüsü, ilk inceleme raporunun olumsuz görüş içermesi durumunda “inceleme döngüleri” uygular. Başvuru sahibi daha sonra ilk inceleme raporunu yanıtlamaya ve tekrar sınav ücretini ödemeye (ikinci aşama) davet edilir. İkinci inceleme raporunda patent verilebilirlik konusunda halen olumsuz bir görüş varsa, başvuru sahibinin tekrar inceleme ücretini ödemesi gereken olumsuz rapordaki itirazları aşmak için aslında son şans olan üçüncü bir şans verilir (üçüncü döngü). Üçüncü inceleme raporu, talep setinde herhangi bir hak talebine izin vermiyorsa, başvuru sonunda reddedilir. İnceleme raporlarında en az bir iddianın patentlenebilir olduğuna atıfta bulunuluyorsa, izin verilen istem (ler) e dayanarak başvuru kabul edilmeye devam edebilir.

TPE tarafından başvurunun kabul edilebilir olduğu tespit edildiğinde, başvuru sahibi, resmi bültende yayınlamaya devam etmek için yukarıda belirtilen hibe ücretini ödemeye davet edilir. Türk patent başvuruları, başvurunun yapıldığı tarihten itibaren ikinci ve sonraki her yıl hesaplanan yenileme ücretlerine tabidir. Ulusal patent başvurusunun yapıldığı tarihin yıl dönümünü içeren ayın aynı günü yenileme ücreti ödenmesi gerekir. Başvuru sahibi bunu yapmazsa, söz konusu yenileme yine de ek ücret ile altı aylık ek bir süre içinde ödenebilir.

Yenileme ücretlerinin ilave 6 ay içinde ödenmemesi, ancak hakların yeniden tesisi talebiyle giderilebilecek hak kaybına neden olur. TPE, başarısızlığın nedeninin öngörülemeyen nedenlerden kaynaklandığı ve başvuru sahibinin herhangi bir hak kaybına neden olmamak için gereken her türlü çabayı gösterdiği şekilde “gereken özen” kriterini katı bir şekilde uygulamaktadır.

Temyiz

Normalde TPE'nin kararları, bir tür Temyiz Kurulu görevi gören Yeniden İnceleme ve Değerlendirme Kurulunun dikkatine sunulabilir. Ancak, patent verilebilirlik gibi asli konulara ilişkin kararlar, genellikle İnceleme Raporlarındaki bulgulardan sapmamaktadır. Bu nedenle, bu Kurul çoğunlukla hibe prosedüründe herhangi bir usul ihlali olup olmadığı gibi usulle ilgili konuları inceler. Bu kurulun kararları, Ankara'daki İhtisas Fikri Mülkiyet Mahkemelerinde temyiz edilebilir.

İtirazlar / Üçüncü Taraf Gözlemleri

Mevcut patent kanunu, Türkiye'de verilen patentlere verilmiş sonrası itirazlara izin vermemektedir. Hibe sonrası bir işlem olarak, üçüncü şahıslar yalnızca yetkili mahkemelerde ilgili patentin hükümsüzlüğünü talep eden bir dava açabilirler.

Ancak üçüncü taraf gözlemlerine yalnızca hibe prosedürünün belirli noktalarında izin verilmektedir. Bu nedenle, prosedürün diğer zaman noktalarında yapılan gözlemlerin hiçbir etkisi yoktur.

İlk nokta, araştırma raporunun resmi bültende yayınlanmasından sonraki altı ay içinde gözlemlerin yapılabilmesidir. Yabancı İnceleme Otoritesinin gözlemleri yorumlayabilmesi gerektiğinden, gözlemler iki dilde (yani Türkçe ve yetkili Sınav Otoritesinin dili) sunulmazsa, bunun önemli bir etkisi olmayacaktır. Gözlemler, başvuru sahibi tarafından değerlendirilebilir ve söz konusu başvurayı, iddia edilen önceki tekniğin uygunluğuna bağlı olarak iddiaların kapsamını kısıtlamaya veya hatta başvuruyu geri çekmeye iten bir uyarı olarak kabul edilebilir.

Bununla birlikte, başvuru sahibinin gözlemlerini görmezden gelme ve incelemesiz patent talep etme şansı da vardır. Bu talep, üçüncü şahıslara başvurunun incelenmesini talep etme şansı veren resmi bültende yayınlanır ve bu taleple birlikte gözlemlerini iki dilde (yani Türkçe ve yetkili Sınav Makamının dili) sunar. Belirtildiği gibi inceleme talebi üçüncü şahıslar tarafından yapılır ve bu nedenle ilgili ücretlerin onlar tarafından ödenmesi gerekir. İnceleme prosedürü gibi sonraki aşamalarda gözlem yapmak için başka bir şansın olmadığı unutulmamalıdır.

Bölüm 18 YME İpuçları ve Püf Noktaları

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.

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

"Kolay olsaydı, herkes yapardı"

Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası

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!

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?

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Paranızı akıllıca harcayın

Bir başlangıç şirketi olarak, kâr büyük olasılıkla hemen gelmeyecektir. Mali durumunuzu nasıl yöneteceğinizi öğrenmeli ve paranızı neye harcadığının farkında olmalısınız. Unutmayın, şık 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.

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.

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 öğretmenine ona nasıl inandığını. "Bunu asla unutmuyacağım. 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. "

On İpucu ve Püf Noktası: Nasıl Girişimci Olunur?

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.

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.

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 bildirimi de çok önemlidir, müşterilerin ürünleriniz / hizmetleriniz hakkında söylediklerini dinlemeniz gerekir çünkü size dahili ürün / hizmet araştırma ve geliştirme süreçleriniz için gerekli bilgileri sağlayabilir.

İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.

İş planınız 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 yönle doğru ilerlemenize yardımcı olacaktır.

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. 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.

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.

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 büyütme 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.

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.

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!

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 başınıza gelen en iyi şey olabilir ve daha da başarılı bir girişimci olursunuz.

İş Planlamayla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları

Daha önce hiç yapmadıysanız, bir iş planı yazmak göz korkutucu görünebilir. Ancak, bu, ertelemeyi veya görmezden gelmeyi göze alamayacağınız bir şeydir. Sağlam bir iş planına sahip olmak, işletmenizin hayatta kalması ve gelişmesi için çok önemlidir.

Bir iş Planı yazmak için 10 İpucu ve Püf Noktaları (aşağıdaki 10 ipucu ve püf noktası için hala çizgi filmlerin üretilmesi gerekiyor)

1. İş planınızı hedef kitlenize uyarlayın

Herhangi bir iş planı için başlangıç noktası izleyicidir. Kim okuyacak? Planın amacı nedir - fon sağlamak mı? Belki bir iş ortağını çekmeniz gerekiyor. Temel gerçekler ve rakamlar aynı kalsa da, planınızın farklı versiyonlarını belirli izleyicilerin ihtiyaçlarına göre uyarlayın. Örneğin, potansiyel bir yatırımcı, yatırımlarından nasıl iyi bir getiri elde edeceklerine dair net bir açıklama arayacaktır. Bir banka yöneticisi, finansman sağlamadan önce bir krediyi geri ödeyebileceğinize dair kanıt arayacaktır.

2. Pazarınızı iyice araştırın

BBC'nin Dragons 'Den serisinin izleyicilerinin de bileceği gibi, potansiyel yatırımcılar pazar bilgisine büyük önem veriyorlar, bu yüzden araştırmanızın kapsamlı olması gerekiyor. Pazarınızla ilgili bilgiler, iş planınızda ayrıntılı olarak belirtilmeli ve güçlü ve zayıf yönlerinizi göz önünde bulundurmaya gerektiren fırsatlarınız ve tehditleriniz konusunda büyük bir farkındalık göstermelisiniz.

3. Rakiplerinizi belirleyin

Pazarınızı anlamak için, tüm rakipleri - kim olduklarını, güçlü ve zayıf yönlerini ve işletmeniz için olası sonuçlarını tanımalısınız. Tüm işletmeler rekabetle karşı karşıyadır - planınız, tüm rakiplerinizle başa çıkmak için net bir stratejiniz olduğunu göstermelidir.

4. Detaylara dikkat edin

İş planınız konuya gelmeli, ancak okuyucunun işinizi anlamak için ihtiyaç duyduğu bilgilere sahip olmasını sağlamak için yeterli ayrıntı içermelidir. Planınız insanları yeteneğinize ve profesyonelliğinize inandırmalı, bu da herhangi bir yazım hatası, hata, gerçekçi olmayan varsayımlar veya fantezi figürleri olmaması gerektiği anlamına gelir.

5. Start-up'ınızın yatırımcılara sunduğu fırsata odaklanın

Yatırım arıyorsanız, fırsatı açıkça tanımlayın. Neden birisi sizin girişiminize diğerinin aksine yatırım yapsın? Benzersiz satış teklifiniz nedir - sizi özel kılan nedir? İnsanlar neden sizden satın alacak? Planınız tüm bu anahtar soruları yanıtlamalıdır.

6. Önemli gerçekleri dışarıda bırakmayın

Temel olarak, planınız ürünlerinizi / hizmetlerinizi, müşterilerinizi, rakiplerinizi, yönetim ekibinizi, operasyonlarınızı, finanslarınızı, geliştirme hedeflerinizi ve stratejinizi açıklamalıdır. Temel gerçekleri gözden kaçırsanız, planınızı başkalarına sunduğunuzda bu size pek iyi yansımayacaktır.

7. Finansal bilgilerinizi doğru alın

İş planınızın finansal bilgileri özel bir incelemeyle karşı karşıya kalacaktır. Nakit akışı tam olarak belgelenmeli ve satış tahminlerinizin sağlam bir şekilde oluşturulması gerekir. Maliyetleri tahmin etmek satışlardan daha kolay olsa da, her ikisinin de dahil edilmesi gerekir. Rakamlar gerçekten size göre değilse, iş planınızı oluştururken, bir muhasebeci veya başka bir güvenilir danışmandan yardım isteyin.

8. Yönetici özetinizi ikna edici yapın

Muhtemelen, yönetici özetiniz iş planınızın en önemli parçasıdır. Daha deneyimli okuyucular önce onu okuyacak, böylece temel gerçekleri ve rakamları hızlı bir şekilde bulabilecekler. Yönetici özetiniz onları meşgul etmez ve okumaya teşvik etmezse, savaş kaybedilir. Yönetici özeti, manşet figürleri sağlar ve stratejinizi kilit noktalara yoğunlaştırır. Belgenin önünde görünmesine rağmen, sonuna kadar yazmayı bırakın. Elbette, ilgi çekici ve etkileyici hale getirin - ancak gerçekçi tutun.

9. Bir iş koçundan ikinci bir görüş alın

Planınızın bir taslağını tamamladıktan sonra, bağımsız olarak gözden geçirin. Bağımsız, yapıcı eleştiri sunabilecek birini seçin - belki bir muhasebeci veya iş danışmanı. Yerel Ticaret Odanız veya Teşebbüs Ajansınız yardımcı olabilir. İncelemeleri, gözden geçirilmiş bir taslakta ele almanız gereken sorulara yol açabilir.

10. İş planınızı doğru şekilde uygulayın

Bir iş planı, performansı değerlendirmek ve stratejinize ve işinizin gelişimine rehberlik etmek için kullandığınız bir araç olmalıdır. Belirli hedefler, son tarihler ve sorumluluklar içermelidir. Düzenli olarak gözden geçirilmeli ve güncellenmelidir. Kazanan bir iş planı, işletmenizin temel hedeflerine ulaşmak için yapması gerekenlere odaklanmasını sağlamaya yardımcı olacaktır.

Başarı Faktörleri

Girişimin değerlendirilmesinde doğru göstergeleri seçmek çok önemlidir: eyleme geçirilebilir göstergeler ve gösteriş göstergeleri değil. Örneğin, bir süpermarket bir makyaj göstergesi belirleyebilir - müşteri sayısı, ancak eyleme geçirilebilir bir gösterge günlük gelir hacmidir. Müşteri sayısı artabilir ancak zamanla çok daha az satın alabilirler.

Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin On İpucu ve Püf Noktası

İşte başarılı bir girişimci olmanıza yardımcı olacak en iyi 10 ipucu ve püf noktamız.

Kaynak: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

1. Sağlam iş planlaması yapın

Planlama, herhangi bir iş başarısında çok önemli bir rol oynar. Bir iş planı iyi bir başlangıç noktasıdır - becerilerinizi ve zayıf yönlerinizi, ne sunduğunuzu, nasıl benzersiz olduğunuzu ve teklifinizi nasıl büyütmeyi planladığınızı tanımlamak. Dahası, kendinizi yanlış gidebilecek her şeye ve bununla nasıl başa çıkacağınıza zihinsel ve pratik olarak hazırlamaya çalışın. Örneğin,

yaralanırsan ne olur? Ya müşteriler size bir ay geç ödeme yaparsa? Ya bir hava felaketi sizi etkiliyorsa? Yoksa güvenilir bir tedarikçi iflas mı eder?

2. Mali Zorluklara Hazırlanın

Bir işletme kurarken en büyük zorlukları nakit akışı oldu (anket Santam). Bir aylık harcamalar için tasarruf ederek veya genel giderlerinizi nasıl düşürdüğünüz konusunda yaratıcı olarak nakit akışı darbeleriyle başa çıkın. Müşterilere bir depozito ya da tam tutarı peşin ödüyorlarsa bir indirim veya hatta bir teşvik sunabilirsiniz - örneğin, ürününüzü veya hizmetinizi bir hafta önce teslim ederseniz% 10 daha az ödeyin. Ne yaparsanız yapın, borca son derece dikkat edin - bu, küçük işletmelerin başarısının en büyük katillerinden biridir.

3. Dikkatli Olun - Bir iş kurduğunuzu unutmayın

Süslü ofislere, pahalı ekipmanlara ve üst düzey pazarlamaya su sıçratma isteğine karşı koyun. Şirketinizin geçim kaynağı cüzdanınızda ne olduğuna bağlıdır, bu nedenle her rand ve kuruşun üç kez kontrol edilmesi gerekir. Düşük bir genel gider sağlayın ve nakit akışınızı etkili bir şekilde yönetin. 1001 gün hayatta kalanlardan biri olan Jamie Pike için bu, ilk başta fiziksel bir dükkandan vazgeçmek ve mallarını bir pazarda satmak anlamına geliyordu; Tasarım ikilisi JesseJames için bu, tesislerini diğer küçük işletmelerle paylaşmak anlamına geliyordu.

4. Yardım isteyin!

Ağ oluşturma, bilgi paylaşımı ve tavsiye için pek çok kaynak var. Ağ oluşturma sadece yeni iş fırsatları için değildir; harika bir destek kaynağı ve yeni fikirler olabilir. Sektörünüzün ve bölgesel iş ağlarınızın etkinliklerine katılın. Çevrenizdeki kişilerden (aracı, banka müdürü, ev sahibi veya komşu işletmeler gibi) veya bölgenizdeki çevrimiçi forumlardan ve Facebook topluluk gruplarından tavsiye isteyin.

5. Güvendiğiniz bir akıl hocasına güvenin

Bir aile üyesi, eski patron veya meslektaş veya hatta güvenilir bir çevrimiçi kaynak veya blog olabilir. Mentor, paha biçilmez bir sondaj panosudur - bulunduğunuz yerde bulunan biri; Anketimize katılanların% 61,9'unun mentorları yoktu - ancak mentorların işleri üzerinde önemli ölçüde olumlu bir etkisi olduğunu bulduklarını söylediler.

Anketimize katılan bir kadın girişimci, "Mentorum beni en büyük korkularımın ötesine itti" dedi. Cooked Inc'ten Mariam Jakoet Harris, "Devralacak biri değil" dedi. Seni besleyecek ve yardım edecek biri.

6. Küçük bir bütçeyle pazarlama

Yeni işinizi pazarlamak son derece önemlidir, ancak çok pahalı olması gerekmez. Sosyal medya sizin arkadaşınızdır - Facebook veya LinkedIn'de işletme sayfanızı oluşturmak ücretsizdir ve çevrimiçi arama sıralamanıza yardımcı olur. Web sitenizin URL'sini Google ve Bing gibi arama motorlarına göndermek de tamamen ücretsizdir.

Ayrıca topluluk Facebook gruplarına da dikkat edin - bazıları küçük bir reklam ücreti gerektirirken, diğerleri işletmenizin reklamını haftanın belirli günlerinde yapmanıza izin verir. Pazarlamayla ilgili temel nokta, her şeyi ve her şeyi denemektir. Denemeden sizin için neyin işe yarayacağını bilemeyeceksiniz.

7. Bir numaraya dikkat edin

Girişimcilik bir yaşam tarzıdır - 9'dan 5'e kadar günler geride kaldı. Bu, toprağa gömülmen gerektiği anlamına gelmez. Düzenli egzersiz yapın, sağlıklı beslenin ve rahatlamak için zaman bulun yoksa daha az üretken olursunuz. Girişimci yanıt verenlerin% 64'ü, iş sorumlulukları nedeniyle aileleri ve arkadaşlarıyla değerli zamanlarından vazgeçmek zorunda kaldıklarını söyledi (kaynak: [Santam](#)). Zaman yönetimi becerileriniz üzerinde çalışmak, gün içinde sevdiğinizlerle geçirmek için yeterince zaman ayırmanıza yardımcı olacaktır.

8. Vizyonunuzu paylaşan bir ekip oluşturun

Çok basit: harika insanlar harika bir şirket olur. İşletmeniz büyüdükçe, personel tutmanız gerekebilir. Öncelikle, kültürünüze uyduklarından ve değerlerinizi paylaştıklarından emin olmak için insanlarla iyice röportaj yapmak için zaman ayırın. İkincisi, bırakmak zor olabilir, ancak görevleri nasıl devredeceğinizi öğrenmek önemlidir. Son olarak, insanların sizin klonlarınız olmasını beklemeyin. Yeni görüş ve önerilere açık olun. Eski çalışma yöntemleri hakkında yeni bakış açıları edinmek her zaman iyidir.

9. Hayatboyu Öğrenme

Kendi işinizi kurmak, sürekli bir büyüme ve öğrenme sürecidir. Kendinizi hem pratik hem de duygusal becerilerle zenginleştirmek önemlidir. Hubspot Academy, Udemy ve Inc.edu gibi ücretsiz veya düşük maliyetli e-öğrenme kaynaklarına göz atın.

Proje veya zaman yönetimi becerilerinizi geliştirin, yeni bir yazılım programı öğrenin veya kendi sosyal medya kampanyalarınızı nasıl yürüteceğinizi kendinize öğretin. Yönetim, sunum ve motivasyon becerileriniz üzerinde de çalışabilirsiniz. Çok seyahat ediyorsanız, podcast'ler ve TED konuşmaları gibi şeyler, kendinize ilham vermenin ve eğitmenin harika yollarıdır.

10. Girişiminizi koruyun

En iyi girişimciler risk istemez, riski azaltmaya çalışırlar. Küçük işletme sigortası, geçiminize bakmanın en iyi yollarından biridir ve düşündüğünüzden daha ekonomiktir. Yangın veya hırsızlık gibi acil bir durumda değerli stoğunuzun ve tesisinizin kapalı olduğundan emin olun.

Bölüm 19 Öğrenmede İlk Deneme

İş dünyasındaki en büyük başarısızlık veya hata, girişimcilik başarısızlıklarınızdan ders alamamaktır. En iyi girişimciler başarısızlıklarla değil, onlarla nasıl başa çıktıklarıyla tanımlanır. Zor durumları hem içeride hem de dışarıda yönlendirmek, başarılı bir girişimci olmak için çok önemlidir.

Başarısızlığı, işinizde öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görmelisiniz:
F.A.I.L.: Öğrenmeye ilk teşebbüs.

F.A.I.L.'nin ilk 10'u

1. Hedef belirleyememe

Her zaman bir hedefiniz olsun; Aklınızda net bir hedef olmadan iş dünyasına atlamayın. Hazırlanmadaki başarısızlık genellikle girişimcinin dikkatsizliğinden kaynaklanan örgütsel eksikliklerden kaynaklanmaktadır.

2. Sonuçta şevk başarılı olmak için yeterli değildir

Fikirleriniz ve başarılarınız konusunda hevesli olmanız önemlidir; ancak kaynaklar, net hedefler ve fikirler gibi bundan daha fazlasına ihtiyacınız var. Başarısızlık, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna edememekten de kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

3. Öğrenememe

Başarılı olmak için yeni şeyler öğrenebilmeli ve bunun için güdüye sahip olmalısınız. Bu olmadan, istikrarlı bir iş kurmak neredeyse imkansız olabilir. Bazı girişimciler uzmanlıklarının dışındaki alanlara girerler ve bu önemli boşluğu yalnızca kendi zekalarının telafi edeceğine inanırlar. Uzman uzmanlardan tavsiye (dostça veya sözleşmeli) almalıdırlar.

4. Zayıf Para / Bütçe Yönetimi

Paranızı bir amaç olmadan etrafa savurmayın. Her zaman işinizi geliştirmek için paranın nasıl yönetilebileceğini ve harcanabileceğini düşünün. Başlangıçtaki başarısızlık, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna edememekten kaynaklanıyor. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

5. Ürünün reklamının yapılmaması / markalanmaması

Reklam ve pazarlamanın gücünü asla küçümsemeyin. Bunun için doğru stratejiyle, işinizde ve kendi imajınızda oldukça ileri gidebilirsiniz. Başarısız markalaşma, uygun pazar segmentini belirleme konusundaki yetersizliğin sonucu olabilir; pazar segmentinin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve kültürünü anlamak; bu segmenti ele almak için uygun kanalları kullanmak; uygun markayı yetiştirmek; markayı yasal olarak korumak vb. Bugün müşteriler onlarca yıl öncesine göre daha sofistike. Sadece yüksek fonksiyonel özelliklere sahip olan ürünler tek başına başarılı değildir. Ayrıca yüksek ergonomik özelliklere sahip olmalı ve anlamlı markalar tarafından desteklenmelidir.

6. Rekabeti Azaltma

Rekabeti küçümsemek, işletmeniz ve sizin için ölümcül olabilir. Her zaman rekabetin kendini geliştirmek için ne yaptığını göz önünde bulundur ve onları bir üste almaya çalış. Girişimciler rekabet konusunda dikkatli olmalıdır, çünkü rekabet, pazarın büyük bir bölümünü zaten fethetmiştir, müşterileri derinlemesine kavramıştır ve çoğu durumda, girişimcinin sahip olmadığı "savaş" için büyük miktarda fonu vardır.

7. Yanlış Sebeplerden Başlamak

Bir iş kurmak sizin için anlamlı olmalıdır. Zorunlu hissettiğiniz için ya da sizden beklendiği için hiçbir şeye başlamamalısınız. Tipik bir girişimci, vizyonu ve fikrine bağlılığı ile kendisini diğer insanlardan ayırır.

8. Kötü Yönetim

Yönetime gelince, her iki tarafı da düşünün. Diktatör olamazsınız ve insanların sizi zorlamasına izin veremezsiniz. İnsanların moralini yüksek tutmak ve işin buna göre büyümesini sağlamak için lider olmanız gerekiyor. İhmalci girişimciler sadece "hislerine" güvenirler ve aslında anlamadıklarında piyasayı anladıklarına inanırlar. Klasik örnekler: Sinclair C5 ve Webvan.

9. İş Planı Yok / Korkunç Planlama

Sağlam bir iş planı olmadan, bu görev neredeyse imkansız veya en azından çok daha zor olacaktır. Her zaman önceden hazırlanın ve başarısızlığı önlemek için çok düşünün.

10. Yanlış İnsanlarla Çevrelemek

Kendinizi motivasyonsuz, güvenilmez ve tembel insanlarla çevrelemeyin. İşe aldığınız ve etrafınızı saran kişilerin sizinle aynı veya benzer enerji ve ideolojileri paylaşmasını sağlayın.

Kaynak: <https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails>

Rüyanızdan işe giden yol haritanız sırasında ortaya çıkabilecek farklı başarısızlık türleri vardır, bunlardan bazıları aşağıda listelenmiştir.

More F.A.I.L:

1. Hazırlık hatası.

Hazırlanmadaki başarısızlık genellikle girişimcinin dikkatsizliğinden kaynaklanan örgütsel eksikliklerden kaynaklanmaktadır.

2. Başlatma hatası.

Bu, yatırımcıları fikrin değerli olduğuna ikna etme yetersizliğinden kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, bu tür başarısızlıklar bölgedeki malzeme veya insan kaynağı eksikliğinden de belirlenebilir.

3. Başarısız markalama.

Uygun pazar segmentini belirleme konusundaki yetersizliğin sonucu olabilir; pazar segmentinin ihtiyaçlarını, beklentilerini ve kültürünü anlamak; uygun kanalları kullanmak için bu segment; uygun markayı yetiştirmek; markayı yasal olarak korumak vb.

4. Alana özgü iş bilgilerinin eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık.

Bazı girişimciler uzmanlıklarının dışındaki alanlara girerler ve bu önemli boşluğu yalnızca kendi zekalarının telafi edeceğine inanırlar. Uzman uzmanlardan tavsiye (dostça veya sözleşmeli) almalıdırlar. Uzmanlığınız olan ve tutkulu olduğunuz bir iş kurmak tercih edilir.

5. Piyasa ihtiyacının fazla tahmin edilmesinden kaynaklanan başarısızlık.

İhmalci girişimciler sadece "hislerine" güvenirler ve aslında anlamadıklarında piyasayı anladıklarına inanırlar. Klasik örnekler:

Sinclair C5 ve

Webvan

6. Rakiplerin küçümsenmesinden kaynaklanan başarısızlık.

Girişimciler rekabet konusunda dikkatli olmalıdır, çünkü rekabet, pazarın büyük bir bölümünü zaten fethetmiştir, müşterileri derinlemesine kavramıştır ve çoğu durumda, girişimcinin sahip olmadığı "savaş" için büyük miktarda fonu vardır.

7. Hedef grubun yetersiz bilgisinden kaynaklanan başarısızlık, kötü pazarlama ile sonuçlanır.

Bugün müşteriler onlarca yıl öncesine göre daha sofistike. Sadece yüksek fonksiyonel özelliklere sahip olan ürünler tek başına başarılı değildir. Ayrıca yüksek ergonomik özelliklere sahip olmalı ve anlamlı markalar tarafından desteklenmelidir.

8. Kurucu ekipte tutku ve bağlılık eksikliğinden kaynaklanan başarısızlık.

Tipik bir girişimci, vizyonu ve fikrine bağlılığı ile kendisini diğer insanlardan ayırır. İşine duyulan tutku ve işi geliştiren ekip içindeki iletişim, başarılı bir iş için çok önemli iki faktördür.

Bölüm 20 İyi Ağ Oluşturma

Ağ Kurmanın En İyi Yolu Nedir?

Ağ kurmayı öğrendiğinizde, bu sadece kariyerinizi geliştirmekle kalmaz, aynı zamanda kişisel yaşamınızı da iyileştirir. En iyi networkerlerin sadece harika işleri ve kariyeri yoktur, harika arkadaşlıkları vardır ve her zaman yeni fırsatların önündedirler.

Ağ kurmanın en iyi yolu, doğal güçlerinizi kullanmaktır. Kendinizi ağa zorlama hatasını yapmayın. Yeni bağlantılar kurmak için giden gibi davranmayın.

On Ağ İpucu ve püf noktası

1. Odadan her zaman gül kokulu çıkın

Herkesi dostane bir şekilde selamlayın, geldiğinizde olumlu olun ve insanları selamlayın, ayrılırken herkese veda edin. Sohbetten hazır olun, hayal kurmayın veya cep telefonunuzu kontrol etmeyin. Her zaman gözlemlendiğinizi varsayın

2. Öne çıkın! Ama doğru şeyler için.

Cesur olun, çoğu insan sizin düşündüğünüzü yapmak ister, sadece cesareti buluyorlar.

3. Ödevini yap.

Bir konferansa veya toplantıya gidecekseniz, konu hakkında önceden araştırma yapın. Sizi güvenle dolduracak, size farklı bir bakış açısı verecek ve söyleyecek ilginç bir şeyiniz olacak.

4. Çoğu insan sohbete başlamaz

Çoğu insan konuşmak yerine içkisine bakmayı veya telefonunu kontrol etmeyi tercih eder. İnisiyatif alın ve başlayın.

5. Çok yoğun olmayan bazı sohbet başlatıcıları ezberleyin!

"Bu konuşmanın büyüleyici olduğunu düşündüm!", "Buralardan mısın yoksa çok mu seyahat ettin?", "Ne kadar güzel bir bina / Şehir!" , "Bu atıştırmalıklar harika! ", "Konuşmacıyı nasıl tanıyorsunuz? " , "Test sizin için nasıldı?"

6. İşinizi anlatırken, yaptığınız şeyle ilgili eğlenceli veya farklı bir açıklama yapın ve gurur duyun.

Hayat sigortası satıyorsanız, "Müşterilerim için yatırım satın alıyorum" deyin, bir muhasebecisiniz "Noel partisi için biraz para olduğundan emin olmaktan sorumluyum!" , sen daha temizsin "ben işimi bitirdiğimde, insanlar gazeteleriyle tuvalette sıraya giriyorlar", Barmen "harika bir kahve gününüzü güzelleştirebilir veya bozabilir ve ben de bunu yaparım!"

7. Kendinizi ofiste kapatmayın

İnsanlarla tanışın, ofisten / evden çıkın. Bazı kulüplere katılın, hobiler edinin. İnsanlar biraz dedikodudan hoşlanırlar, bu yüzden onlara ne yaptığınızı söyleyin.

8. Kartvizitinize bir fotoğraf koyun

Çalışıyor! İnsanlar seni daha kolay hatırlayacak

9. Fazla doğrudan olmayın

Önce ilişkiyi kurun, sonra işinizi açıklayın.

10. Diğer kişinin neyle ilgilendiğini düşünmeye çalışın.

Sizinle veya şirketinizle çalışmanın gerçekten harika veya ilginç olan yanı nedir?

Ağ Oluşturmak İçin On İpucu ve Püf Noktası

1. Hazırlık Yap

Bir etkinliğe veya konferansa gitmeden önce orada kimin olacağını belirleyin ve araştırmanızı yapın. Bu, odaya girecekmişsiniz gibi hissetme endişesini ortadan kaldırır ve insanlarla ne hakkında konuşacağınıza dair hiçbir fikriniz olmaz, bunun yerine silahlı ve konuşmalara hazırsınız ve tam olarak hangi konuların gündeme getirileceğini bilirsiniz ve bazen, garip konuşmalardan kaçınmak için hangi konuların dile getirilmemesi gerektiğini bilirsiniz. İnsanlarla gerçek ilişkiler kuran şey, bu ortak ilgi alanları ve konuşmak hakkında aklınıza bile gelmeyecek şeylerdir. Araştırmanı yap!

2. Sosyal medyayı kullan

Gelecekteki bağlantılarınızı daha iyi tanımak için sosyal medyayı kullanın. Onlarla yüz yüze tanıştığınızda, sizin için daha kolay olacaktır çünkü ortak ilgi alanlarına veya önceki iletişimlere atıfta bulunabileceksiniz.

3. Profesyonelce giyin

O etkinlik için uygun şekilde giyin. Bu pahalı kıyafetler giymeniz gerektiği anlamına gelmez, ancak şık tarafına biraz bir şeyler giyin ve rahat kıyafetleri evde bırakın.

4. Başkalarını dinleyin

Konuşmaktan daha çok dinle! Orada olun, konuştuğunuz insanlarla bağlantı halinde olun, böylece sohbeti devam ettiren değerli içgörüler sunabilirsiniz. Birini dinlemek, birisiyle bağlantı kurma fırsatları bulmanızı sağlar, belki de hayatına veya işine değer katar

5 İnsanların gözlerine bakın

Sık sık gözden kaçır ve bunun nedeni güven eksikliğinden mi yoksa kişisel nedenlerden mi kaynaklanmaktadır. Konuştuğunuz kişiyi konuşmaktan uzak tutabilir. Bu, önünüzdeki kişiyle veya bir grupla yaptığınız konuşmaya ilgisiz görünebilir.

Bu aynı zamanda insanların size güvenemeyeceklerini düşünmelerine neden olabilir. Göz teması kurmamak, temas halinde olduğunuz kişilerin bir şeyi sakladığınızı düşünmesine neden olabilir veya sizi onlarla konuşmak için motive etmez.

6. Bir golle gelin!

Bir etkinliğe giderken, bir hedef belirleyin, insanları birbirine bağlayın, bir şeyler öğrenin, hobiler keşfedin vb. O etkinlik veya toplantıdan saklayabileceğiniz her şey.

Sizin için önemli olan herhangi bir etkinliği, toplantıyı, çalışmayı vs. deneyin! Yaptığınız her şey için bir hedef belirlemek, kendinizle ilgili şeyleri keşfetmenizi sağlayacaktır.

Bir etkinlikte insanlarla bağlantı kurarsanız, gelecekte sizin için farklı çözümler / fırsatlar geliştirebilirsiniz. Başarınızı geliştirmek için iş, öğrenme, fikirler, sizin için olumlu olabilecek her şey.

7. İlk adımı atın!

Pek çok insan utangaçtır, belki siz de onlardan birisiniz, kim bilir?

Onlarla ilgilendiğinizi gören insanlar, fikirlerinizle sizinle işbirliği yapacaklardır. Bu yüzden yeni insanlarla tanışmak için asla utangaç olmayın. Yeni insanlar = Yeni fırsatlar.

8. OLUMSUZ OLMAYIN!

Negatif olmak size her zaman kötü bir ruh hali verir! Davranışınızda, iç benliğinizde en iyi yönleri bulmaya çalışın. Negatifliği yayarsanız, yakınınızdaki kişiler enerjinizi hissedebilir. İnsanlar senden kaçınmaya çalışacak, kimse negatif insanları sevmeyecek. Buna ihtiyacınız yok, çevrenizdeki insanlara ihtiyacınız var, her zaman olduğu gibi bağlantılara ihtiyacınız var, insanlar = fırsatlar.

Pozitif düşünme, kafanı kumda tutman ve hayatın daha az hoş durumlarını görmezden gelmen anlamına gelmez. Olumlu düşünme, tatsızlığa daha olumlu ve üretken bir şekilde yaklaşmanız anlamına gelir. En kötüsünün değil en iyisinin olacağını düşünüyorsun.

9. Tanımadığınız insanlarla konuşun

Etkinlik sırasında, ilişkinizi geliştirmek için daha önce tanıştığınız insanlarla konuşun, aynı zamanda ağınızı genişletmek ve potansiyel müşteriler / iş ortaklarıyla tanışmak için tanımadığınız kişilerle sohbet edin.

10. Reddi kabul edebilme

Sizinle konuşmak istemeyen veya konuşamayan kişilerle karşılaşabilirsiniz. Çok kaba veya konuşamayacak kadar meşgul kişiler. Sizden hoşlanmayan veya onlardan hoşlanmadığınız kişilerle konuşabilirsiniz. Belki senin için önemli olan bir konuda fikir ayrılığına düşeceksin. Kişisel olarak algılama. Senin hakkında hiçbir şey ifade etmiyor. Tanıştığınız her insanla arkadaş veya iş ortağı olmayacaksınız, bu sürecin bir parçası.

Ağ Oluşturma hakkında daha fazla ipucu ve püf noktası

1. Başkaları Aracılığıyla İnsanlarla Tanışın

İnsanlarla tanışmanın en iyi ve en kolay yolu yönlendirmelerdir. Zaten tanıdığınız ve tanışmak istediğiniz insanları tanıyan insanlarla takılın. Onlar aracılığıyla tanıştığınızda veya onların konuşmalarına katıldığınızda, büyük olasılıkla, tanıtmak istediğiniz kişiye sıcak bir karşılama ve tanışma alacaksınız. Bu, çevrimiçi tanıtım araçlarıyla veya hatta tanıdığınız biriyle bir etkinlikte doğru çevreye katılarak LinkedIn'e benzer bir etkidir.

2. Sosyal Medyadan Yararlanın

Sosyal medya, önemli kişileri daha iyi tanımanın ve hazırlıklı olmadığınız bir yüz yüze görüşmenin baskısı olmadan etkili bir yoldur. LinkedIn profilinizde, Google Plus'ta, Twitter'da ve daha fazlasında benzer fikirlere sahip veya daha iyi tanımak istediğiniz önemli kişileri arayın. Yayınladıkları bir bağlantıya yorum yapmayı veya yaptıkları bir yoruma yanıt vermeyi deneyin, onlarla bir sohbet başlatın ve karşılığında onlara değer sunun. Onlarla yüz yüze görüşme fırsatınız olduğunda, onlarla önceki iletişime başvurmak daha kolay olacaktır. Çevrimiçi profilinizin her zaman güncel olduğundan emin olun. İşe alım uzmanları, potansiyel adayları araştırmak ve hatta becerilerinizi ve deneyimlerinizi kontrol etmek için genellikle sosyal medya platformlarını kullanır.

3. İş Sorma

Ağ oluşturma, tanıdığınız herkesten bir iş istememektir, aslında, ağ oluşturduğunuzda asla birinden iş istememelisiniz. İnsanlardan iş aramanızda size yardımcı olacak bilgileri istemelisiniz. Ana ağ oluşturma hedefiniz bir ilişki kurmak ve yakınlık kurmak olmalıdır, böylece gelecekte potansiyel bir fırsat ortaya çıktığında, bağlantınız sizi yönlendirmeye istekli olabilir.

4. Özgeçmişinizi Tavsiye için Bir Araç Olarak Kullanın

Bir iş arama sırasında ağ kurmanın bir başka kolay ama oldukça etkili yolu, ilişki kurduğunuz kişilerden özgeçmişinizi gözden geçirmelerini ve onu nasıl geliştirebileceğiniz konusunda size geri bildirim vermelerini istemektir. Bu tekniğin kullanılması birkaç nedenden dolayı değerlidir. Özgeçmişinizi gözden geçirirken, iş geçmişinizi, önceki başlıklarınızı, hedeflerinizi ve sizin hakkınızda henüz bilmedikleri birçok şeyi keşfedecekler. Geçmişinizin mükemmel şekilde uygun olabileceği bir şirketi veya bir bağlantıyı hatırlayabilirler.

5. Çok Fazla Zaman Almayın

Ağ kurmaya başlamadan önce, bir ajandanız olduğundan ve toplantıyı yolunda tuttuğunuzdan emin olun. Vakit nakittir ve insanlar zamanlarının çoğunu alan birinden asla mutlu olmazlar. Toplantınızı önceden planlayarak, profesyonelliğinizi oluşturur, güvenilirlik kazanır ve ele almak istediğiniz tüm kritik konuları ele alırsınız.

6. Diğer Kişi Konuşsun

Ağ oluştururken, tüm konuşmayı yapmadığınızdan emin olun. İyi bir konuşmacı olmanın anahtarı, iyi bir dinleyici olmaktır. Başka bir kişiden tavsiye veya fikrini sorduysanız, önerme ve size söyleme fırsatına sahip olduklarından emin olun. Ya da belki çalışmalarına değer katmanızı istiyorlar. Bütün konuşmayı yaparsanız, kişi söyleyecekleri şeyle ilgilenmediğinizi hissedebilir ve verdiğiniz bilgilerle ne yapacağından emin olmayabilir. Aşağıdaki sorulardan bazılarını sorun:

- Bu şirkette ne kadar zamandır çalışıyorsunuz? Ya da ne kadar süredir bu alandasınız?
- İşinizle ilgili neyi seviyorsunuz veya sevmiyorsunuz?
- Bu pozisyon için ne tür bir eğitime ihtiyacınız vardı?
- Bu şirketin kültürü nedir?

7. Bir Başarı Hikayesi Sunun

Bir konu bulduğunuzda, diğer kişi ilgilenebilir ve siz bu konuda tavsiyede bulunabilirsiniz, benzer bir durumda başkalarına nasıl yardım ettiğiniz hakkında bir hikaye anlatarak bir çözüm sunun. Onlara probleminizi ve onu nasıl çözdüğünüzü anlatın, ancak kısa ve tatlı tutun. Onlara sorunu ve ardından çözümünüzü anlatarak başlayın. Her şeyin daha iyiye gittiği mutlu sona gelmeden önce olayların ne kadar feci olduğuna dair birçok bilgi ekleyin.

8. Ağınızı Nasıl Genişleteceğinize Dair Öneriler İsteyin

Ağ kurmanın ana hedeflerinden biri, yalnızca bir veya iki kişiyle tanışmak değil, aynı zamanda tanıştığınız kişilerin ağına da girmektir. Karşılaştığınız her ayrı kişi, yaklaşık 200 kişiyi daha tanıyacak ve bu kişilerden bazılarıyla tanışabilirseniz, ağınızı ve son derece değerli bir bağlantı bulma şansınızı hızla artıracaksınız. Kişilerinize profesyonel bir kuruluş tavsiye edip edemeyeceklerini veya konuşmanız gereken bazı kişilerin adlarını sorun.

9. Takip Etmek İçin Bir Neden Bulun

Başka biriyle yakınlık kurmak istiyorsanız, ilişkiyi sürdürmek için bir neden yaratın. Bir ağ kurma toplantısı sırasında yaptığınız bir tartışmaya katkıda bulunan bir makale okursanız, onu kaydedin ve neyi ilginç bulduğunuza ve onlara nasıl fayda sağlayacağını düşündüğünüze dair kısa bir notla onlara gönderin. Ağınızın üyeleriyle yeniden bağlantı kurmak için yılda en az iki veya üç fırsat bulmaya çalışın.

10. Daima Teşekkür Etmeyi Unutma

Bir ağ kurmak, gerçek ve şefkatli bir ilişki oluşturmakla ilgilidir. Verdikleri bilgiler için bağlantınıza teşekkür edin ve onlara herhangi bir şekilde yardım edip edemeyeceğinizi görün. Onlar için yararlı olacağını düşündüğünüz herhangi bir bilgiyi paylaşın. Kişileriniz hakkında öğrendiklerinizi not alın, böylece gelecekteki yazışmalarınız kişiselleştirilmiş bir dokunuşa sahip olabilir.

Bölüm 21 İletişim

Bir iş, proje veya yatırım fikriniz olduğunda, hedeflerinizi ve onlara ulaşmak için eylemlerinizi belirlemek çok önemlidir: Ürünleriniz için iletişim ve farkındalık yaratmak çok önemlidir.

İletişim nedir?

İletişim, basitçe bilgiyi bir yerden, kişiden veya gruptan diğerine aktarma eylemidir. Her iletişim (en az) bir gönderen, bir mesaj ve bir alıcı içerir. Bu basit gelebilir, ancak işinizle ilgili olarak iletişim aslında çok karmaşıktır.

İletişimin nasıl yapılacağına dair altı ipucu

1. Dinleme Becerilerinizi (ve Ayrıca Dikkat Etme Becerilerinizi) Uygulayın:

Başkaları konuşurken, gerçekten dinliyor musunuz? Genellikle 'dinlemeyi' 'sessiz olmakla' karıştırırız, ancak sırf başkaları konuşurken siz konuşmamanız, gerçekten dinlediğiniz anlamına gelmez. Kendi iç diyalogunuzu kapatmayı ve başkalarının söylediklerine gerçekten uyum sağlamayı öğrenin. Dikkatinizi verdiğiniz ve onlar da bunu bildiklerini bilmeniz için duyduklarınızı tekrar etmenize yardımcı olur.

2. İşbirliği Yapın, Dikte Etmeyin:

Dersler, monologlar ve saçmalıklar iş iletişimine ait değildir. Birkaç dakikadan fazla konuştuğunuzu fark ederseniz (bir sunum yapma veya bir gösteriyi yönetme dışında), durun. Söylemeye çalıştığınız şeyi mümkün olduğunca basitleştirin. Başkalarının konuyla ilgili görüşlerini sunmalarına izin verin. İletişim, bir şeylerin nasıl olacağını veya nasıl olması gerektiğini düşündüğünüzü dikte etmekle değil, vermek ve almakla ilgilidir.

3. Boş Zamanınızı Nasıl Geçirdiğinize Dikkat Edin

Muhtemelen bunun listede olmasını beklemiyordunuz. Ne izlediğiniz TV şovları, okuduğunuz şeyler ve hobilerinizin iş iletişimi ile ilgisi var mı? Cevap iki yönlü. Birincisi, sizi yeni bakış açılarına ve iş zekanızı geliştirmenize yardımcı olacak önemli güncel olaylara maruz bırakma potansiyeline sahiptirler. Muhtemelen, her gün bir saatlik realite televizyonu izleyenlerin, iş odaklı bir sohbet gerçekleştiremeyecekleri gibi, boş zamanlarını iş dergilerini okuyarak ve başarılı mentorlarla ağ kurarak geçirenler kadar yetenekli olmayacaklardır. İkincisi, boş zamanınız sırasında daha az yararlı materyali izlemek veya okumaktan ziyade daha entelektüel uğraşlardan son derece yararlı fikirler ve içgörüler toplayacaksınız.

4. Doğru İletişim ve İşbirliği Araçlarına Yatırım Yapın: Eğer

iletişiminiz için e-postaya ve sosyal medyaya bağlıysanız, muhtemelen çok fazla gereksiz ve gereksiz bilgi alıyorsunuz ve belki de en önemli konuşmaları kaçıırıyorsunuz. Vmoso gibi işbirliğine dayalı bir araç, iletişimi kolaylaştırmanın, önemli projeler üzerinde işbirliği yapmanın ve anlamlı iş ilişkileri kurmanın ideal yoludur.

5. Hassas Sorunların Ortaya Çıkarılması İçin Çok Uzun Beklemeyin

Bir durumun oluşmasına ve iltihaplanmasına izin vermek, iletişimdeki bir çöküşün reçetesidir. Henüz emekleme aşamasındayken bir sorunu ortaya çıkar çıkmaz ele almak, büyük, çirkin, kızgın bir canavara dönüşene kadar beklemekten çok daha kolay, etkili ve daha profesyoneldir. Çoğu zaman, hızlı ve doğrudan bir tartışma, herhangi bir kişilerarası veya profesyonel sorunu ilişkiyi olumsuz etkilemeden çözebilir.

6. İyi Bir İnsan Hafızasına Sahip Olmayı ve Kullanmayı Öğrenin

Sheila bir sabah insanı mı yoksa öğleden sonra bir problemle ona yaklaşmak daha mı iyi?

Samuel, kahvaltıyı almak için uğradığında simidi mi tercih ediyor yoksa daha çok sosisli bisküvili bir adam mı? Becky'nin çocuğunu ortodontist randevusuna götürmesi için mümkün olan en kısa sürede ayrılması gereken Salı veya Perşembe günleri mi? Bu küçük detaylar size anlamsız geliyor mu? İnsanlar önemlidir. Onların ayrıntılarını hatırlayabildiğiniz zaman kişisel yaşamlar, onları işlerinin ötesinde önemsedığınızı gösterir. Bu, kolayca daha iyi, daha tatmin edici bir iş ilişkisine dönüşecek daha derin ve daha anlamlı bir ilişkiyi teşvik eder.

Bölüm 22 Pazarlama

Bir işletme, proje veya yatırım için bir fikriniz olduğunda, hedeflerinizi ve onlara ulaşmak için eylemlerinizi belirlemeniz çok önemlidir: Ürünleriniz için iletişim ve farkındalık yaratmak çok önemlidir. Bir iş kurmak için pazarlama, ürününüzü iletmek için temel araçlardan biridir. Pazarlama, ürünü ölçeklendirmeye, ilgi çekmeye ve daha fazla satmaya yardımcı olur ...

Pazarlama nedir?

Pazarlama, genel olarak müşteriler ve toplum için değeri olan tekliflerin yaratılması, iletilmesi, sunulması ve takas edilmesi için yapılan faaliyet ve süreçlerdir.

İşte sizinle paylaşabileceğiniz 10 ipucu

1. Müşterinizi tanıyın!

Müşterinizin kim olduğunu ve ürününüzü kimin kullanacağını bilmiyorsanız, stratejiler, eylemler oluşturmak, AdWords kampanyaları, Facebook ADS veya Twitter kiralamak faydasızdır. Bunu yapmak basit gibi görünse de, bir iş kurmak çok yaygındır, iş modelini doğrularken müşteri değişir. Kim olduğunu, nasıl olduğunu, nelere ilgi duyduğunu, günden güne onu neyin sınırlendirdiğini, ne istediğini, medyayı ve okuduğu blogu bilin. Tüm bu bilgiler, bir pazarlama ve iletişim stratejisi oluştururken hayatı çok daha kolaylaştıracak

2. Bir strateji oluşturmadan önce kendinize ne için sorun

Her şeyden önce, herhangi bir strateji oluşturmadan önce kendinize sorun, ne için? Onunla ne elde etmek istiyoruz? Açıkça ve kime yönlendirildiğine sahip olmak, somut eylemlerle belirli bir plan oluşturmanızı sağlar.

3. Rakiplerinizi inceleyin ve kopyalayın

Rekabetinizin pazarlama ve iletişimde nasıl gittiğini araştırın; Neyin işe yarayıp neyin yaramadığı Ayrıca neyin iyi olduğu, neyin onlardan daha iyi yapabileceği ve neyin farklı olduğu konusunda. Unutmayın: kopyalamak fena değil. Bazen yenilik yapmanıza gerek kalmaz. Rakiplerinizin işe yarayan bir şey yaptığını görürseniz, kopyalayın, size özel hale getirin ve sizin için iyi sonuçlar verip vermediğini ölçün

4. Belirli bir hedef belirleyin

Bir iş kuran tavuk, pazarlamayla ilgili sorulardan biri, neyi başarmak istediğiniz ve hedefinizin ne olduğudur. Bulduğumuz cevaplar çok çeşitlidir. Diğerlerinin yanı sıra, müşteri etkileşimi oluşturmaktan müşteri kazanmaya, insanlar uygulamamı indirene kadar çeşitlilik gösterir. Bunlar çok genel hedefler. Hedef SMART [Spesifik, Ölçülebilir, Ulaşılabilir, İlgili, Belirli bir süre ile] olmalıdır. Biz buna dahili olarak hedeflere iniş diyoruz. SMART hedefine güzel bir örnek: “Önümüzdeki 3 ay içinde twitter uygulamamda 5.000 aktif kullanıcı kazanmak istiyorum”.

Hedefler belirlerken, kendinize bunu nasıl ölçeceğinizi ve yerine getirilip getirilmediğine nasıl karar verdiğinizi sorun. Böylece ölçülebilir hedefleriniz var ve işletmeniz için hangisinin daha önemli olduğuna öncelik verebilir ve bu hedefe ulaşp ulaşmadığınızı takip edebilirsiniz.

5. Ekibinizle oturun

Ekibinizle birlikte oturun (veya yalnızken değer katabilecek kişilerden bir beyin fırtınasına katılmalarını isteyin) ve onları pazarlama planına dahil edin. Deneyimlerimizden, zaman kazanmanın, bir iş kurmanın zor olduğunu biliyoruz. Ama gerekli. Yatırım yapmak, para yatırmaktır (ve evet, vakit nakittir). Ekip olarak çalışmak, bir ürünü anlamlı kılan, yanlış anlamaları önleyen, zaman ve para tasarrufu sağlayan, beklentileri uyumlu hale getiren şeydir.

6. Plan

Herhangi bir pazarlama stratejisinin anahtarıdır. Bir pazarlama planı oluşturmak ve bunu yapılacak tarihler, eylemler, kanallar, kampanyalarla birlikte bir belgeye koymak önemlidir. Ne kadar spesifik olursa o kadar iyidir. Bu, stratejinizde doğaçlama yapmamanıza, sapmamanıza ve takımın zaman ve paradan daha iyi yararlanmasına neden olacaktır.

Blog için bir içerik planı yapmanız durumunda, içeriği kimin oluşturacağını düşünün. Ne sıklıkla yayınlanacak? Kim düzenleyecek? İzlenecek yayın süreci nedir? Paylaşacağınız içerikleri planlamak ve temel mesajları yazmak için aylık bir takvim oluşturun.

7. Açılış sayfasına dikkat edin

İşin içinde olan şey satmaksa, bir iş kurmanın ağ geçidi ağ geçididir. Sunduğumuz ürün veya hizmetimizi destekleyen kaliteli, dikkatli ve çekici görseller seçin. İnsan dilinde ve müşteriniz tarafından anlaşılabilir bir şekilde iletişim kurun .. Ürününüzün faydalarını, açıklayıcı videoları, ürün veya hizmetinizin referanslarını ve logoları, müşterileri ve önemli ödülleri kullanın. Bütün bunlar bir açılış sayfası, çekici bir açılış sayfası yapar. Yazım hatalarına ve yanlış baskılara dikkat edin. Güvenilir kalırlar ve ürünü karartırlar.

8. Ne yaptığınızı anlatın

Çünkü iletişim aynı zamanda bir pazarlama stratejisinin parçasıdır ve işletmenizin ne yaptığını satmanıza yardımcı olur. Sosyal medyanız, blogunuz, web siteniz aracılığıyla ne yaptığınızı anlatın; ve ekibinizle içeriden iletişim kurun.

9. Bir medya stratejisine bahis yapın

Bir işletmenin medyaya ne yaptığını anlatmak da önemlidir. Ve iyi yapmak ve onlara ihtiyaç duydukları şeyi sunmakla ilgili. Mükemmel yaklaşımı arayan her işletme, medyaya iletmek için çok değerli bilgilere sahiptir. Konu, basın bültenlerini ve bunlarla ilgili olmayan bilgileri kızartmakla ilgili değildir. Medyanın nasıl çalıştığını ve girişimimizin onlara nasıl yardımcı olabileceğini anlamakla ilgili.

10. Sonuçları ölçün

Strateji ve eylemlerin işe yarayıp yaramadığını görmek için, onları ölçmelisiniz. Bunun için kullanılan KPI'lardır. KPI (Anahtar Performans Göstergeleri), pazarlama stratejisinin bir parçasıdır. Bazı temel KPI'lar dönüşüm oranı, hemen çıkma oranı, web'deki ziyaretin süresi, Retweet sayısı, beğeni sayısı vb.

Kaynak: Jamerson, K., 2020 için En İyi 10 Pazarlama İpucu

Altı Pazarlama İpucu ve Püf Noktası

1. Pazarlama İpuçları: Trendleri Takip Edin!

Güçlü bir pazarlama stratejisine sahip olmak, her yıl önceliklerinizi ayarlamaktan fazlasını gerektirir.

Kalabalıktan sıyrılmak için sürekli olarak teknoloji ve fırsat arayışında olmalısınız. Yararlanmanız gereken önemli trendleri ve değişiklikleri takip etmek için en son teknoloji ve pazarlama ipuçlarını takip edin.

2. Ücretli Sosyalliği Kucaklayın

Sosyal pazarlamacıların% 86'sı zaten Facebook reklamlarını kullanıyor ve platformun reklam geliri artmaya devam ediyor. Bu arada Instagram, Pinterest, Twitter ve başka yerlerde ücretli reklam seçenekleri gündeme geldi. Sosyal medya platformları, algoritmalarını değiştiriyor ve görünürlük elde etmek istiyorsanız ücretli tanıtımın şart olduğunu markalara açıkça gösteriyor. Sosyal stratejinizin ivme kazanmasını veya sürdürmesini istiyorsanız, ücretli sosyalliği benimsemek bir zorunluluktur.

3. Natürel Marka Avukatları

İnsanlar satın alma kararları vermek için meslektaşlarından tavsiyeler ararlar. Kendi müşterileriniz, yeni kitlelere ulaşmanıza ve dönüşümleri artırmanıza yardımcı olacak güçlü bir kaynaktır. Marka savunucularınızdan en iyi şekilde yararlanmak için, onları mesajınızı yaymaya teşvik edecek kampanyalar oluşturun.

Örneğin, çevrimiçi bir topluluk oluşturun veya yönlendirmeler için ödüller sunun. Ayrıca markalı bir hashtag oluşturabilir ve izleyicileri bunu kullanmaya teşvik edebilirsiniz.

4. Orijinallığe Öncelik Verme

Bu, en önemli pazarlama ipuçlarımızdan biridir. Günümüzde tüketiciler, işletmelerin oluşturduğu içeriğin gündem odaklı olduğunun farkındadır. Satış içerikli içeriğe olumlu yanıt verme olasılıkları düşüktür, bu nedenle markaların kitleleriyle özgün ilişkiler kurmak için daha iyi stratejiler geliştirmesi gerekir. Pazarlamanızda özgünlüğe öncelik vermenin en iyi yollarından biri canlı içerik oluşturmaktır.

Canlı bir podcast barındırın, Facebook Live videoları yayınlayın, vb. Hatalar yapın ve akışa devam edin - izleyicilerinizin hepsine ne kadar olumlu tepki vereceğine şaşıracaksınız.

5. Unutulmaz Bir Mesaj Oluşturun

Ürün ve hizmetlerinizi pazarlama yoluyla doğrudan tanıtmanın çok fazla yolu vardır. Bazen markanızı daha akılda kalıcı ve sevimli kılan hikayeler anlatmak için ana pazarlama gündeminizden uzaklaşmak faydalı olabilir. Hikaye anlatımıyla ne kadar yaratıcı olursanız, öne çıkma ve marka imajınızı geliştirme olasılığınız o kadar artar.

6. Ortaklıklar Kurun

Reklam, sosyal medya ve web üzerindeki erişiminizi genişletmenin harika bir yoludur. Ancak bilgili etkileyicilerden gelen güçlü bir tavsiyenin gücüyle karşılaştırılmaz. Yeni bir kitleye ulaşmak ve işletmeniz için sosyal kanıtlar elde etmek için sektörünüzdeki diğer büyük oyuncularla işbirliği yapın. Markanızın sosyal medyada ve blog dünyasında savunucuları olarak hizmet etmeleri için mikro etkileyicilerin yardımına da başvurabilirsiniz.

Altı Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları

1. Unutulmaz bir LOGO'ya sahip olun

Bir şirket kurduğunuzda, kendinizi tanıtmanız, unutulmaz kılmanız ve logosunu gördüğünüzde hatırlatılması için hızlı olmanız gerekir!

Unutulmaz bir logoya sahip olmak, insanların aklına girmenize yardımcı oluyor, hadi bazı örnekleri inceleyelim.

Örneğin - Nike'ın logosu; Bu "swoosh" u görür görmez, "NIKE" kelimesini görmeden bile markanın ne olduğunu anlayacaksınız.

Ya da tersini düşünün, bilinen bir markayı düşündüğünüzde, kafanızda onun logosu olacak!

2. Müşteri sadakatini iyileştirmek için eylemler

Hepimiz, ürün yelpazemizde bulunabilecek bir şeye ihtiyaç duyduklarında bize gelen sadık müşteriler istiyoruz, değil mi?

Bu yüzden, onları "bizim" yapmanın bazı yolları var, indirimleri, "2 satın al-3 al" teklifleri, ön satış teklifleri veya diğer normal müşterilerden herhangi bir küçük avantaja sahip olmayı düşünelim.

3. Orijinal araştırmanızı yapmaya çalışın

Bir bayi, sağlayıcı veya bayi olmak istediğinizde, kendi orijinal araştırmanızı iyi, bilinen bir şirket veya onaylayıcı tarafından akredite ettirseniz iyi olur.

Kendi araştırmanıza sahip olmak, müşterilerinizin markanıza daha fazla güvenmesini sağlayabilir! Bunu düşün!

4. Sosyal medyaya yatırım yapın

2020'de markanızı ögle yemeğinin en iyi yolu budur.

İnternetin, sosyal medya platformlarının (Facebook, Instagram, YouTube vb.) Milyonlarca kullanıcısıdır. Farklı platformlarda bazı reklamlara sahip olmak için doğrudan ödeme yapabileceğiniz Google Ads var. Ya da internetteki bazı nüfuzlu kişilerle bir miktar ortaklık kurabilirsiniz, bu faktör markanızı etkileyebilir, ancak takipçi / abone sayısına bağlı olarak daha az / daha pahalıya mal olabilir.

Bu yıllarda, ürünlerinizi tanıtmamanın en uygun yolu bu. İnsanlar, idollerinin sevdiği şeyleri sevmeye eğilimindedir, bu da sizi bir müşteri olarak fikirlerinden ve fikirlerinden etkilenmenize neden olur.

5. Bazı Reklamları Film Yapın

Video formatında bazı reklamlar yapın. Ürünlerin "çalıştığını" gördüğünüzde, işler daha hoş görünebilir. Video, 2019'da popüler bir dijital pazarlama taktiği olmaya devam etti ve bu yıl için de zorunlu bir pazarlama stratejisi. Sizi müşteriye bağlayabilecek her şeyi öğreticiler, referanslar veya kamera arkası görüntüleri eklemeye çalışın.

6. Digitises UP!

Artık her şey dijital olarak gerçekleşiyor, şirketinizde de var. Müşterinizin sizinle kolay ve hızlı bir şekilde iletişim kurmasını sağlayacak web siteleri, telefon uygulamaları ve her şeyi yapın! Onları sizinle iletişim halinde tutun, müşterinizin neye ihtiyacı olduğunu görmek için bazı çevrimiçi anketler yapın!

Bölüm 23 Girişimci Kapasite İnşasını Arttırmak için Gençlik Çalışanları Kılavuzu

Girişimcilik, ekonomik büyüme ve istihdam yaratmada güçlü bir itici güçtür. Genç göçmen işçiler, potansiyel girişimcilerin önemli bir havuzunu temsil ediyor.

Girişimcilik koçluğu ve önderlik, Genç göçmen işçilere kaynak yoğun bir şekilde etkili bir destektir. Başarılı bir koçluk veya önderlik ilişkisinin anahtarı, genç girişimcilerle iyi bir eşleşme sağlayan koçun veya önderin kalitesi ve adanmışlığıdır.

“Gençlik çalışması”, gençlerin yetişkin yaşamına güvenli ve sağlıklı bir şekilde geçişinin yanı sıra boş zaman etkinliklerini desteklemek için eğitim ve sosyal yardım hizmetlerini ifade eder. Gençlik çalışması sunan kuruluşlar, geniş gençlik çalışması değerlerini ve hedeflerini paylaşır:

- ✓ Gençleri kültürel, sosyal ve eğitim alanındaki potansiyellerini kullanmaları için desteklemek,
- ✓ gençlerin sosyal ve kültürel faaliyetlere aktif katılımını teşvik etmek, okul ve eğitim hakkında danışmanlık dahil olmak üzere kişisel ve mesleki yollarında gençlere rehberlik etmek veya işgücü piyasasına erişimi kolaylaştırmak için destek sağlamak.

Gençlik çalışması, gençleri vatandaşlıkları, sivil topluma entegrasyonları ve nesiller arası dayanışmayı artırma açısından geliştirmeyi amaçlayan yaygın bir öğrenme sürecidir. Gençlik çalışmaları, esas olarak “okul dışı” (müfredat dışı) çocuklar ve gençleri teşvik eden ve güçlendiren gençlik çalışmasıdır.

Rehber

Bu belge, girişimcilik kapasitelerini artırmak için göçmenleri eğiten öğretmenler, eğitimciler ve gençlik çalışanları için bir rehberdir.

Girişimcilik eğitimi, bir şirketin nasıl yönetileceğine ilişkin hazırlıktan daha fazlasıdır. Bu Gençlik Çalışanları Kılavuzu, kısaca bir öğrencinin fikirleri eyleme dönüştürmesini sağlayacak girişimci tutum, beceri ve bilginin nasıl geliştirileceğiyle ilgilidir.

Bu kılavuzun amacı, öğretmenlere ve eğitimcilerle genç göçmen (ler) öğrencilerin girişimci öğrenimini desteklemek ve bir şirket kurmalarına yardımcı olmak için bir çerçeve sağlamaktır. Göçmen öğrencilerin öğrenimini odaklanmış öğretim yöntemleriyle sınıfta veya çevrimiçi olarak optimize edecek.

Amaç, öğretmenlere ve genç girişimcilere, Avrupa çapında çeşitli uzmanlarla oluşturulmuş kapsamlı bir önlem seti sunmaktır ve bunu başka bir AB ülkesinde uygulamak ve kopyalamak için kolayca takip edilebilir. Eğitim yaklaşımı, girişimcilerin vizyonunu yansıtacak bir eğitim çerçevesi içinde olmamalıdır.

Kim?

Tipik bir öğrenci, girişimci ruhunu geliştirmek isteyen 16-29 yaşlarındaki bir göçmendir. Bu öğrenciler, yasal, kültürel, dilbilimsel ve bazı durumlarda Avrupa çapında hareket etme ihtiyacı gibi çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalacaklar. Eğitimcilerin yalnızca girişimci kapasite geliştirmeyi öğretme konusunda yetkin olmaları değil, aynı zamanda bu benzersiz zorlukları da dikkate almaları gerekir.

Ne

Girişimci ruh, şirket kurmak isteyen bir göçmenle sınırlı değildir. Bir inisiyatif geliştiren, bir etkinlik organize eden, risk unsuru ve umarız kâr olan bir fırsattan faydalanan bir göçmen için uygulanır. Yarı zamanlı veya tam zamanlı bir etkinlik olabilir.

Finans, göçmenler için önemli bir sorundur, bu nedenle eğitim, girişimcilik içi girişimlere de uygulanır. Kurum içi girişimler, bir çalışanın (göçmen) bir kurum içinde sahip olduğu ve onları dahili olarak geliştirdiği, işveren kuruluşun finansal güvenliğinden ve kaynaklarından yararlanan girişimlerdir; örneğin, göçmen bir şirket için çalışıyor olabilir ve daha sonra bu şirket içinde genç kişi patronla paylaşmak ve onunla geliştirmek için bir girişime sahip olabilir.

Eğitim Ortamı

Eğitim, sanal / dijital bir platformda veya bir eğitim tesisi içinde gerçekleştirilebilir.

DİJİTAL / SANAL ÖĞRENME

Bir koçluk veya önderlik programının etkinliği, koça veya öndere erişim kolaylığına bağlı olabilir. Bunun fiziksel bir eğitim tesisi olması gerekmez.

Göçmenlerle çevrimiçi platformlar aracılığıyla tanışmak için uzaktan çevrimiçi eğitimler gerekebilir. Eğitim ve öğretim çağında terim, başlangıçta çevrimiçi öğretim süreçleri olarak tasarlanmadan eğitim ortamını sanal platformlara dönüştürme ihtiyacını belirtmek için “Acil Uzaktan Öğretim” olarak ortaya çıktı. Bu nedenle, öğretmenlerin içeriklerini çevrimiçi kanallara dönüştürmelerine destek olmak için bu bölümü ekledik. Online platformlara dönüştürüldüğünde öğretimin interaktif özelliklerini korumak çok daha zor hale geliyor. Bu nedenle, çevrimiçi oturumlarda öğretimin senkronize veya canlı akış niteliği önem kazanmaktadır. Öğrencilerle canlı (senkronize) oturumlar almak için Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype vb. Platformlar vardır. Bir grup seansı ise, öğretmenin menti.com, Kahoot, anket bağımlısı vb. Geri bildirim alması için bazı etkileşimli araçlar mevcuttur.

Eğitim Kurumu

Eğitim tesislerinin belirli özellikler sunması gerekir:

- Eğitim tesisine kolay ve doğrudan toplu taşıma - göçmenler eğitim yerine az sayıda ve basit talimatlar kullanarak ulaşabilmelidir ve göçmenler bina içinde çok fazla yürümek zorunda kalmamalıdır, aksi takdirde kendilerini kaybolmuş ve istenmeyen hissedeceklerdir;
- Tüm kuruluş personeli, göçmenlerin geldiği konusunda bilgilendirilmeli ve eğitim tesisine nasıl ulaşılacağı konusunda temel göstergeler vermeye hazırlanmalıdır;
- Profesyonel ama rahat bir ortam - Göçmenler kursa katılmak konusunda isteksiz hissedebilirler, bu nedenle kendilerini rahat ve iyi hissetmelerini ve aynı zamanda öğretmenlerine güvenmelerini sağlamak önemlidir;
- Hareket edebilecek alan - ders sadece oturarak yapılmadığı için odanın öğrencilerin hareket etmeleri ve sosyalleşmeleri / ağ kurmaları için yeterli alana ihtiyacı vardır;
- Bir daire içine yerleştirilmiş tablolar - psikolojik engellerden kaçınmak için;
- Görsel-işitsel öğeleri kullanmak için müzik çalar, dizüstü bilgisayar, projeksiyon vb. Gibi teknik ekipman;
- Akıllı tahtalar - akıllı tahtaların kullanılması farklı tarzlarda öğretime izin verir. Öğretmenin konuşmasını dinleyebilmek için sözlü olarak daha eğimli öğrenciler var.

Görsel öğrenme öğrencileri, öğretmenin ne yaptığını daha kolay anlayabilir. Kart, daha derinlemesine görsellere izin verir. Çevrimiçi kaynaklara sahip olabilirsiniz, bunlar çevre dostudur, derslerinizi kaydedebilirsiniz, daha iyi görseller;

- Wi-Fi hizmeti - göçmenlerin evde Wi-Fi erişimi olmayabileceği için bir gerekliliktir ve kısıtlama olmaksızın, ancak güvenlik standartlarını karşılaması gerekir;
- Düzenli aralar - konsantrasyonu korumak için aralar yapılandırılır, düzenli olarak yapılır ve dikkate alınır ve her eğitim gününün başında duyurulur. Dinsel gereklilikler etrafında kırılmaları düşünmeniz gerekebilir;
- Banyo - her eğitim tesisinde olduğu gibi ve karma banyolardan kaçınılmalıdır;
- Temel ikramlar - öğrencilerin acıkması durumunda temel ikramlar mevcuttur;

Uygulamalı Eğitim Yöntemi

Eğitmen tarafından kullanılan yöntemler, göçmenler benzersiz ve zorlu bir durumda olduğundan kursun başarısı için çok önemlidir. Öğrenme optimizasyonu;

- Takım çalışması
- Pratik / uygulamalı dersler - proje tabanlı, öğrenci merkezli ve iş temelli yöntemler
- Buz kırıcılar ve öğrenci enerji verme stratejileri
- Aktif öğrenci katılımı (öğrencilere bireyler ve belirli bir arka plan ve bilgi olarak davranmak)
- Öğrenme hedefleri her derse eklenir
- Düzenli ve objektif testler (gayri resmi ve resmi olmayan bir şekilde). Bu, öğrencinin anladığı her modülün sonunda kontrol etmek kadar basit olabilir. Takım çalışması, sosyal beceriler ve uygulamalı beceriler, önder / eğitmen tarafından gayri resmi ve resmi olmayan bir ortamda değerlendirilmeli, örneğin bu kılavuzun oturum planlarında yer aldığı gibi öğrencilerin bağımsız uygulamalarına geri bildirimde bulunulmalıdır. .
- Bilginin tutulmasını teşvik etmek için mümkün olduğunda bir kavramı iletmek için en az üç "duyu" kullanmak (örneğin, hikaye anlatımı yoluyla görme, işitme ve duygular ya da öğrencilerin ayağa kalkıp hareket etmelerini sağlayarak görme, işitme ve duygular) etrafında)
- Eğitim oturumunun başında göçmenlerin Temel İnsan İhtiyaçlarını (mümkünse) değerlendirmek ve yerine getirmek. Bir başvuru sahibi temel bir ihtiyacı eksikse, derse değil, açlık, susuzluk, soğuk, sıcak, bitkinlik veya korku gibi ihtiyaç üzerine yoğunlaşacaktır. Sosyal ve ekonomik farklılıklar, etkili grup öğrenimi için bir tehdittir
- Psikolojik travmaları ve Önyargıları düşünün ve hesaba katın
- **Açık kapı politikasını** sürdürmek - eğitim konusunda onlara yardımcı olmak için her zaman oradasınız (akademik)
- **İlgili kişisel hikayeleri veya anekdotları paylaşın** - göçmen geçmişi olan gençlik çalışanları bu durumda daha başarılıdır: Yaşamınız ve genç göçmenler arasında bir olduğunu göstererek, onlara etkili bir şekilde ulaşabileceksiniz. Genç göçmenleri eğlendirecek ve güçlü bir yaşam dersi verecek mizahi kişisel deneyimler düşünün.

Öğrenme optimizasyonu tehdit altındadır

- Ebeveyn Desteğinin Eksikliği - çoğu aile neden eğitim aldıklarını anlamıyor.
- Yoksulluk
- Zorbalık

- Sağlık sorunları - örneğin Suriyeliler çoğunlukla travmatik geçmişe sahipler ve yetersiz yaşam koşulları nedeniyle sağlık sorunları yaşıyorlar .
- Yıkıcı öğrenciler
- İlgi veya alaka eksikliği
- Devamsızlık
- Kültürel farklılıklar
- Kurs dilinde dil becerisinin olmaması

Öğrenme Türleri

1. İşitsel ve Müzikal Öğrenenler

İşitsel öğrenenler, kendilerine açıklanan çözümleri ve örnekleri duymaktan hoşlanır ve bilgiyi anlamının bir yolu olarak müzik konularına ve grup öğrenmesine yönelebilirler. İşitsel öğrenenler genellikle müzik ve konuşmadaki notaları ve tonları ayırt etme konusunda yüksek bir yeteneğe sahiptir.

Genellikle işitsel öğrencilerle ilişkilendirilen nitelikler şunları içerir:

- Müzik ve tonlar için 'iyi bir kulağa' sahip olmak
- Dikkat dağınık olmayabilir
- Kendi kendine konuşmayı sever / diğerleri / uğultu / şarkı

İşitsel öğrenenler, daha iyi öğrenmek için kelimeleri yüksek sesle söyleyebilir veya mırıldanabilir. Bu strateji, müzikal öğrencilerin sınıf dersleriyle meşgul olmalarını sağlamak için anahtardır.

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Yazdıklarınızı tekrar okumak
- Daha sonra dinlemek ve referans için dersleri kaydetmek
- İşitsel dinleyicileri sözlü olarak 'başkalarına öğretmeye' teşvik etmek
- Onları dikkat dağınık şeylerden uzakta tutmak

2. Görsel ve Mekansal Öğrenenler

Görsel öğrenenler diyagramlar, kavramlar, grafikler ve süreçler çizer. Görsel kavramlara bakarak, onları yaratarak ve diğer insanların onları yaratmasını izleyerek öğrenirler. Görsel öğrenenler uygulamalarında organize veya yaratıcı olabilirler ve renkler ve şekiller gibi şeyleri faydalı bulabilirler.

Görsel öğrenenler genellikle aşağıdaki niteliklere sahiptir:

- Alışılmış karalayanlar ve çizimciler
- Gözlemleyen
- Kolayca dikkati dağınık
- Planlamayı sever
- Görsel talimatları tercih eden

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Haritaları, resimleri ve diyagramları dahil etmek
- Zihin haritaları oluşturmak
- görsel öğrenenleri ön tarafa yakın oturtmak
- Renk kodlarını ve ipuçlarını kullanmak
- Çalışma sırasında not almayı ve notları yeniden kopyalamayı teşvik etmek

3. Sözlü Öğrenenler

Sözlü öğrenme hem yazmayı hem de konuşmayı içerir. Sözlü öğrenenler okuma ve yazma, kelime oyunları ve şiirleri tercih edebilir. Sözlü öğrenenler geniş bir kelime kategorisinin anlamlarını bilir, bunları etkili bir şekilde kullanabilir ve repertuarlarına eklemek için aktif olarak yeni kelimeler arayabilir.

Sözlü öğrenicilerle ilişkili bazı nitelikler şunları içerir:

- Entelektüel
- Kitap kurdu
- İyi hikaye anlatan

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Hikaye anlatma
- Bir şeyleri yazmalarını veya başkalarına sunmalarını sağlayarak kişisel sınırları zorlayın

4. Mantıksal ve Matematiksel Öğrenenler

Matematik öğrenenlerle ilgili bazı nitelikler şunları içerir:

- Desen tanıma
- Sayılarla arası iyi
- Gruplama ve sınıflandırmaya yönelik yatkınlık

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- İstatistikleri ve sınıflandırma taksonomisini dahil etmeye çalışın.
- Öğrencilerinize "Bu hangi kitap kategorisi?" Diye sorun.
- Genel konsept ile başlayın ve onları geliştirin
- Mantıklı öğrencilerle, her zaman bir sistemi dahil etmeye çalışın, öğrencileri o sistemin geliştirilmesine dahil edin.

5. Fiziksel veya Kinestetik Öğrenenler

Genel olarak uygulamalı öğrenenler olarak adlandırılan kinestetik, konunun materyalleri ile fiziksel olarak etkileşime girmeyi tercih eder. Fiziksel öğrenenler ile ilişkili bazı nitelikler şunları içerir:

- 'Ellerini kirletme' tercihi
- Enerjik, parmakları sallayabilir veya bacakları sallayabilir
- Eylem odaklı ve giden
- Okumayı ve yazmayı önemsemeyebilir

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Çalışma sırasında hareketi teşvik etmek (kıpır kıpır oldukları için onları cezalandırmayın)
- Öğrenmeye odaklanabilmeleri için masaların ve yüzeylerin dağınıklığını giderme
- Yapılandırılmış molalar verin, hareket etmelerine izin verin
- Fiziksel etkileşim ve ilgili olabilecekleri şey, örneğin video
- Ürünler yaratmalarını sağlayın

6. Sosyal ve Kişilerarası Öğrenenler

Sosyal öğrenenler grupları ve iş birliğini tercih ederler. Hepsi olmasa da bazıları bir grup içinde liderliğe yönelecektir. Bu tür öğrenenle sıklıkla ilişkilendirilen niteliklerden bazıları şunlardır:

- Dışa dönük
- İyi bir iletişimci
- Duyarlı ve empatik

Eğitimcilerin, sosyal öğrenenlerin hepsinin dışa dönük olmadığını veya son derece iletişimsel olmadığını ve aynı zamanda görsel, işitsel, sözlü, mantıksal veya fiziksel öğrenenler de olabileceğini anlamaları önemlidir. Kişilerarası yönü, bilgiyi nasıl özümlediklerinden çok, belki de en rahat oldukları ortamları daha iyi tanımlar. Kişilerarası öğrenenler 'yapmayı' ve 'paylaşmayı' severler. Bu bazen öğrenme alışkanlıklarında daha içsel olan diğer öğrencilerin dikkatinin dağılmasına neden olabilir. Bunu önlemek için, sosyal öğrenenleri gruba değer katmaları için kanallandırmaya çalışın, onlara sınıf arkadaşları için empatiye odaklanarak enerjilerini yararlı bir şekilde kullanan görevler verin.

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Tarihi olayları veya edebiyat eserlerini canlandırmak
- Finans ve bütçe sorunları üzerinde iş birliği yapmak
- Anlama soruları üzerinde sınıf olarak çalışmak

7. Yalnız ve İçsel Öğrenenler

Tek başına öğrenenler görsel, işitsel, fiziksel, sözlü veya mantıksal öğrenenler olabilir. Yalnız öğrencinin tüm ihtiyaçlarını karşılamak, tam anlamıyla meşgul olmalarını sağlayacaktır. Bu tür öğrenenle sıklıkla ilişkilendirilen niteliklerden bazıları şunlardır:

- Bağımsız
- Geriye dönük
- Özel

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

Sınıf ortamında, bazen yalnız bir öğrenciyi meşgul etmek zor olabilir. Sınıfın arkasında sessizce oturabilirler, ancak dönem sonunda sınavda başarılı olabilirler. Eğitimci için, onları ders sırasında meşgul etmek önemlidir. Görsel materyaller, kitaplar ve öğrenim araçları sağlayın. Sessiz alanlar belirleyin ve tanımlanmış paylaşım süresi ile iş birliği yapın, böylece yalnız öğrenci kendini yeterince hazır hissedebilir.

Karma Öğrenme Yaklaşımı

Her bir öğrenme stiline hitap etmek için kurs boyunca karma bir öğrenme yaklaşımına sahip olmak her zaman arzu edilir. Her oturum / ders belirli bir öğrenme türüne odaklanabilir veya her derse birden fazla strateji dahil edebilir. En önemli unsur, öncelikle öğrencinin öğrenmesindeki farklılıkları tanımdır.

Yıkıcı Öğrenciler - Öğrenme Optimizasyonunu Tehdit Ediyor

Bir sınıfın rahatsız edici öğrencisi, başka bir sınıftaki normal bir öğrenci olarak kabul edilebilir. Bu kültürel farklılıklara bağlıdır. Yıkıcı bir öğrencinin yıkıcı ya da motivasyonsuz olduğunu fark ettiği anlamına gelmez.

Tipik Kesintiler; Örnekler arasında izinsiz olarak tekrar tekrar sınıftan çıkma ve girme, yüksek sesle veya dikkat dağıtıcı sesler çıkarma, tanınmadan konuşmaya devam etme veya fiziksel tehditlere veya kişisel hakaretlere başvurma sayılabilir.

Yıkıcı davranışları önleme ve bunlara yanıt verme stratejileri şunları içerir:

- İlk derste hepiniz, tüm öğrencilerin imzalayacağı bir “Davranış Standardı” tablosu oluşturmalsınız. Öğretmenin hatırlatıcıları boyunca gerekli olacaktır
- Öğretmenin gerekli standart için rol model olması gerekir
- Uygunsuz davranışların meydana geldiğine inanıyorsanız, belirli bir öğrenciyi uyarmak yerine genel bir uyarı kelimesini düşünün (örneğin, "şu anda çok fazla eşzamanlı konuşmamız var; hepimiz aynı konuya odaklanalım").
- Herhangi bir sorunu özetlemek için dersten sonra öğrenciyle konuşmayı deneyin
- Sakin olun ve kontrolü elinizde tutun.

Önlemek:

- Bir öğrenciyle tartışmak
- Uygunsuz isteklere teslim olmak
- Sizi veya diğer öğrencileri etkileyen uygunsuz davranışları görmezden gelmek
- Öğrencinin sizi korkutmasına izin vermek

Kanun ve yönetmelikler

Kanun ve yönetmelikler için Yeşil Kitap bölüm 12, 13, 14, 15, 16 ve 17'ye başvurun.

Kültürel Miras

Kültürel Miras

Kültürel faktör, öğrenmeyi kolaylaştıran kapsayıcı ve açık bir öğrenme ortamı yaratmak için ele alınması gereken ana anahtarlardan biridir. Eğitimci, öğrencilerin kültürel geçmişini ve gerçekten farklı olan belirli kültürlerle yaklaşım açısından özellikle farklı olabilecek destinasyon kültürünü dikkate almalıdır.

Öğrencilerin kültürel geçmişlerini göz önünde bulundurmak, eğitimden beklentilerine ve ihtiyaçlarına cevap veren kaliteli bir eğitim verebilmek için çok önemlidir.

Kültürel geçmişe değinmek, eğitimcinin özel dikkatini gerektiren karmaşık bir görevdir. Kültür, bayramlardan veya en sevdiği yemeklerin tariflerinden, dini geleneklerden veya dilden daha fazlasıdır; bir kişinin kültürü ve yetiştirilmesinin, dünyaya bakış açıları ve bilgiyi nasıl işledikleri üzerinde felsefi bir etkisi vardır. Bu nedenle kültürün, öğrenme ve öğretme stilleri üzerinde önemli bir girdisi vardır.

Eğitimcinin, öğretimdeki yaklaşımlarını uyarlamak için öğrencilerin kültürel geçmişine ilişkin önceden bazı bilgilere sahip olması önemlidir. Bu, bir öğrencinin hem öğretmen hem de sınıf için yararlı bilgiler sunarak kendilerini sunduğu ilk giriş dersinde veya anketler veya benzer araçlar aracılığıyla kursun başlamasından önce yapılabilir. Öğretmenlerin, önyargılı fikirlere veya benzer geçmişe sahip diğer öğrencilerle önceki deneyimlere güvenmek yerine öğrencilerini ve akademik yeteneklerini bireysel olarak anlamaları önemlidir. Bu kanallardan sağlanan bilgiler, öğretmenin öğrencilerin ihtiyaçlarına ve daha fazlası olan eğitime daha iyi odaklanmasına yardımcı olacaktır.

Öğretmen, kültürün eğitim deneyimini etkileyebileceğini hatırlamalıdır: örneğin sınıftaki öğrencilerin “normal” davranışları büyük ölçüde onların kültürlerine bağlıdır. Asyalı öğrenciler sınıfta sessiz olma eğilimindedir ve öğretmenlerle göz teması kurmak uygunsuz kabul edilir. Buna karşılık, çoğu Avrupalı öğrenciye aktif sınıf tartışmasına değer vermeleri ve saygı göstermek için doğrudan öğretmenlerin gözlerinin içine bakmaları öğretilirken, öğretmenleri öğrencilerin katılımını bir katılım ve yeterlilik işareti olarak görür. Bu faktörler göçmen gruplarla yapılan eğitimlerde hayati öneme sahiptir.

Eğitmenlerin, örneğin travma gibi, her öğrencinin kişisel geçmişinin bir parçası olan ve bazen ele alınması zor olabilen faktörleri dikkate alması önemlidir. Eğitmenin öğrencilerine karşı esnek ve empatik olması önemlidir, çünkü genellikle eğitmen olmanın yanı sıra genç göçmenler için referans noktası olabilirler.

Eğitimde kültüre değinirken hem öğrencilerin kültürel geçmişini hem de gidilecek yerin kültürünü dikkate almak önemlidir. Öğrencilerin kendilerini daha rahat hissetmelerini sağlamak için eğitmenlerin yeni çevre hakkında bilgi vermesi çok önemlidir. Bir kişinin menşe ülkesinden ayrılmasının nedenleri çoktur ve kişinin gideceği ülke hakkında bilgi sahibi olduğu açık değildir. Eğitmenler, öğrencinin ihtiyaçlarına da bağlı olarak mümkün olduğunca fazla bilgi vermeye hazırlıklı olmalıdır. Bu bilgi sadece dil eğitimi değil, aynı zamanda şunlar olabilecek diğer önemli faktörleri de içermez: belirli sektörlerdeki belirli kurallar, toplum tarafından kabul edilmeyen davranışlar, yerlilere nasıl hitap edileceği vb. Hedef ülke hakkında bilgi vermek, entegrasyonu artırmak için çok önemlidir. Bu tür bilgiler, iki kültür arasındaki farklılıkların tanımlanmasını ve kültür çatışmasının sorunlara yol açabileceği alanları ele alan sözde kültürler arası eğitimin bir parçasıdır.¹

Takım çalışması öğrenme

Öğrenme optimizasyonu, Takım Çalışması ile güçlendirilir. Arkadaş canlısı ve rahat bir ekip atmosferi olmalı

Sınıfta, içeriğin sahiplenme duygusunu geliştiren, öğrencilerin okuldan ayrılma ve ilgilerini kaybetme olasılıklarını azaltan ve aralarındaki fikirlerin kalitesini artıran bir ekip ortamı oluşturulmalıdır.

Takım çalışması becerileri, sektörünüz veya iş unvanınız ne olursa olsun işteki başarınız için çok önemlidir. İyi ekip çalışması becerileri tipik olarak sağlıklı, yüksek işlevli bir iş yerini yansıtır.

Bir girişimci olarak genç göçmenler için aşağıdaki becerileri geliştirmeye çalışın. Ekip çalışması becerilerinizi geliştirmenize yardımcı olabilecek niteliklerden sadece birkaç örnek:

İletişim - iyi ekip çalışması becerilerine sahip olmak için çok önemlidir, bu nedenle ilgili düşünceleri, fikirleri ve önemli bilgileri paylaşın. Hem sözlü hem de sözsüz düşünün.

Sorumluluk - dahil olan her tarafın hem sorumlu oldukları işi anlaması hem de söz konusu görevleri zamanında ve beklenen standarda göre tamamlama ve ortak bir hedef için birlikte çalışma çabası göstermesi önemlidir.

Dürüstlük - bu, bir anlaşmazlığı paylaşmak, belirli bir görevi zamanında tamamlayamamak veya yeni bir gelişmeyi paylaşmak anlamına gelebilir. Şeffaflık güveni geliştirir ve bu nedenle birlikte verimli bir şekilde çalışır.

Aktif dinleme - anlayış ve güveni artıran fikirlerini, düşüncelerini veya duygularını paylaşan bir kişiye dikkatle odaklanma çabası. Takip soruları sorun!

¹ Burada sağlanan bilgilerden bazıları, aşağıdaki web sitelerinde yürütülen bir araştırmanın parçasıdır:

<https://www.miamiherald.com/news/local/community/miami-dade/community-voices/article36727782.html>

<https://www.tolerance.org/professional-development/culture-in-the-classroom>

Empati - Takım arkadaşlarınıza empati kurmak, onların güdülerini ve duygularını daha iyi anlamana yardımcı olabilir, bu da onlarla olumlu yanıt verecek şekilde iletişim kurmanıza yardımcı olabilir.

İş birliği - daha iyi bir şey yaratmak için birlikte çalışın, fikirleri paylaşın, birbirinizin çalışmalarını iyileştirin ve iyi bir ekip oluşturmaya yardımcı olun.

Farkındalık - her zaman ekip dinamiğinin farkında olun. Örneğin, sohbete bir kişi hakimse, her takım arkadaşının eşit bir şekilde katkıda bulunması için dengenin sağlanması önemlidir. Alternatif olarak, bir kişi fikirlerini paylaşmaktan çekiniyor ve çekingen davranıyorsa, tüm ekip arkadaşlarının benzersiz becerilerine ve yeteneklerine katkıda bulunma konusunda kendilerini rahat hissetmeleri için bir alan yaratmak önemlidir.

Öğrenme optimizasyonu, Enerjili öğrenciler tarafından güçlendirilir - Bir derse hareketi dahil etmek, kan akışını ve beyin aktivitesini uyarır. Bazı öğrenciler, öğretmenin ne dediğine dikkat etmekte ve hareketsiz oturmakta zorlanabilir.

Öğrenme optimizasyonu, Öğrenme hedefleri ile güçlendirilir - bu, ders öncesi hazırlık ve ders boyunca derse odaklanmaya yardımcı olur. Hedefler bir araya getirildiğinde, öğrencinin daha yapısal bir ilerlemesini de yaratır. Hedefler, sınıfta akışkan gelişimine izin verecek kadar katı olmamalıdır. Öğretmen tüm öğrenme hedeflerine ulaşmaya özen göstermelidir. Öğrenciyi geri dönmeye motive etmek ve sonunda kendi inisiyatifiyle kendini hazırlaması için bir sonraki eğitim gününün öğrenme hedefleri gün sonunda açıklanmalıdır.

Öğrenme optimizasyonu, önceki derslerin düzenli olarak test edilmesi veya tekrarlanmasıyla güçlendirilir - test, son derste ne olduğunu tekrarlamak, öğrencilere en son ne yaptıklarını hatırlatmak için basit sorular sormak kadar basit olabilir (bir aradan önce bile). Yapıcı yardımla ve deneyimi paylaşarak kontrollü bir şekilde "test yapmaktır". Bir dersin sonunda öğrencilerden ana noktaları tekrar etmeleri istenmelidir. Bu test her derste yapılmalıdır. Öğrenci dersin sonunda temel sorular olacağını bilirse daha fazla odaklanıp konsantre olur ve daha da önemlisi öğrencinin uzun süreli bir hafıza oluşturmaya yardımcı olur. Kahoot gibi çevrimiçi bir uygulama, aktiviteye katılmak için bir eğlence ve motivasyon ortamı yaratır.

Öğrenme optimizasyonu, Pratik / uygulamalı derslerle güçlendirilir. Öğretmen, platform, uygulama aracılığıyla yapılacak ve akıllı telefonla da erişilebilmelidir. Dersin teorik yönlerinin kısa bir sunumundan sonra, öğrencilere tartışılan konularla ilgili basit ödevler verilecektir. Ödevlerin niteliğine göre öğrenciler bireysel veya takım halinde çalışacaklardır. Ödevlerin bitiminden sonra, bir öğrenci veya birtakım sonuçlarını sunacak ve tüm sınıf bunları objektif bir şekilde tartışacaktır.

Bu, örneğin drama ve diğer tiyatro etkinlikleri ve oyunlarla başarılabılır, bu da öğrencilerin hep birlikte neşe ve eğlence için etkinliklere katılmalarını sağlar. Ayrıca, girişimci zihniyetin önemli bileşenleri olan yenilikçiler, yeni fikir yaratıcıları, yaratıcı problem çözücüler olarak içsel potansiyellerini harekete geçirmek için eğitmen tarafından öğrencilerin yaratıcılığı artırılmalıdır. Öğrenme optimizasyonu, bir kavramı iletmek için en az 3 duyu kullanarak güçlendirilir

Büyüme zihniyetine sahip bir sınıf oluşturun

Stanford Üniversitesi psikoloji profesörü Carol S. Dweck'e göre, "sabit zihniyete" sahip insanlar - zeka veya yetenek gibi temel niteliklerin sabit olduğuna inananlar - "gelişim zihniyeti" olanlara göre daha az gelişme eğilimindedir. Özveri ve sıkı çalışma yoluyla yeteneklerin geliştirilebileceğine inanan. "Mind-set:" adlı kitabında: Yeni Başarı Psikolojisi, "Dweck ebeveynlerin, öğretmenlerin ve diğerlerinin bu fikri öğrencilerin olağanüstü bir başarı elde etmelerine yardımcı olmak için nasıl kullanabileceklerini açıklıyor.

Büyüme zihniyetine sahip bir öğrenme ortamı yaratarak, öğrencilerin öğrenimlerine daha fazla sahip çıkmalarına ve bağımsızlıklarını kazanmalarına yardımcı olabiliriz. İşin püf noktası, öğrencilerin entelektüel yeteneklerinden ziyade gösterdikleri çabayı vurgulamak, bu nedenle nasıl sebat edeceklerini ve büyümelerini öğrenmelerine yardımcı olmaktır.

Her öğrenci haftalık, aylık ve üç aylık hedefler belirlemelidir. İlerlemelerini ve büyümelerini takip edin. Başarılarını kutlayın ve öğrenciler hedeflerine ulaşamıyorsa, bir müdahale konferansı düzenleyin, böylece kaydettikleri ilerlemeyi gözden geçirebilir ve daha fazla büyüme görmeye başlayabilmeleri için ayarlamalar yapabiliriz.

Kullanabileceğimiz araçlardan biri, hedefleri ve görevleri belirlediğiniz Şirket Yılanları ve Merdivenleri oyunudur. Katılımcı hedefleri tanımlar ve hedefe ulaşmak için yapması gereken farklı göreve ayırır. Her görevin bir son teslim tarihi olması ve soruyu, ne zaman, nasıl, kim, nerede yanıtlaması gerekir. Eğitmen ve eğitmenin bunu katılımcı ile birlikte izlemesi gerekir.

Nasıl ve hangi araçları kullanabiliriz?

Dünyaca ünlü girişimcilerin vaka çalışmaları

- Göçmen Girişimciliği ve başarısı: Jan Koum'un (Whatsapp) hikayesi
- Made.com: Ning Li ile röportaj
- Kiran Mazumdar Shaw- CEO- Biocon
Biocon'un kurucusu Kiran Mazumdar Shaw, en başarılı Hintli girişimcilerden biridir. 25 yaşında, endüstriyel enzimler yapmak için İrlandalı bir firma ile ortaklık yapan Biocon adlı kendi şirketini kurdu.
- Arianna Huffington - CEO - The Huffington Post
Arianna Huffington, The Huffington Post'un ana destekçisi, New York Times'ın devam eden büyük hiti The Sleep Revolution'ın yaratıcısı ve yeni sağlık başlangıcı Thrive Global'in peşine düşmek için The Huffington Post'un Genel Yayın Yönetmeni olarak görev yapıyor. refah hazırlığı ve stres kesintisi üzerine atölye çalışmaları. İşte sırf şu nedenlerle bir işe başlamaya ihtiyaç duyan iş vizyonerleri için iş rehberi: "Bir işe başlayacaksanız, herkesin ona tapmayacağı gerekçesiyle gerçekten değer vermelisiniz. The Huffington Post'un 2005 yılında ilk kez piyasaya sürüldüğü noktada, çok sayıda küçümseyici vardı.
- Guy Kawasaki CEO- Canva
Guy Kawasaki, dünyanın dört bir yanındaki iş adamları tarafından bir kitle yaratım silahı olarak selamlanan ve beğenilen Art of the Start da dahil olmak üzere on üç kitabın yazarı olan Canva'nın Baş Evangelisti. Aynı zamanda Apple'ın önceki patron evanjelisti. İşte kendi işlerini kurmaları gereken umut dolu iş vizyonerlerine yaptığı iş tavsiyesi: "En iyi iş ipucum modele konsantre olmaktır. Satış konuşmanıza, sahada test edilmiş stratejinize veya parasal tahminlerinize odaklanmamaya çalışın. "
- Chase Jarvis CEO- CreativeLive,
Orta derecede genç bir yaşta dünyanın en seçkin fotoğraf çekicilerinden biri olmanın ardından, Chase dünyanın en büyük canlı yayın eğitim organizasyonu olan CreativeLive'in kurulmasına yardım etmeye devam etti. İşte kendi işini kurması gereken yeni iş adamları için iş rehberliği: Kendi karıncalanmayı kaşı. Sahip olduğunuz bir sorunu ele alın. Keyfi bir pazar fırsatı değil, sizin için değerli olan bir şey. "

- **Larry Kim - CEO- Mobile Monkey**
Larry, hem pazarlamacılar için yeni nesil bir sohbet botu olan Mobile Monkey'in hem de dünya çapında bir milyondan fazla pazarlamacı tarafından kullanılan AdWords, Facebook ve anahtar kelime araştırma araçlarının önde gelen sağlayıcısı Wordstream'in kurucusudur. Larry aynı zamanda Inc dergisinde en iyi köşe yazarlarından biri, Techstars önderi ve dünya çapındaki etkinlikler için açılış konuşmacısıdır. Gelecek vadeden girişimciler için en iyi iş tavsiyesi: "Girişimcilerin yaptığını gördüğüm en büyük hata, büyük fikirlerinin yeniliğini abartmaktır."
- **Michelle Schroder CEO - Sent Sense of Cents**
Michelle, Making Sense of Cents adlı bireysel para ve yaşam tarzı blogunu yöneten vizyon sahibi ve blog yazarıdır. 2011 yılından bu yana, deneyimini olağanüstü bir madde oluşturmak ve blog işini her ay 70.000 \$ 'ın üzerinde bir gelire dönüştürmek için kullanıyor. İşte bir iş kurması ve üretken bir şekilde bağımsız bir şekilde istihdam edilmesi gereken yeni iş vizyonerlerine yönelik iş rehberliği: "İlk kez (veya deneyimsiz) iş vizyonerlerinin yaptıklarını gördüğüm en dayanılmaz yanılgı, endüstrilerindeki veya blog uzmanlık alanlarındaki diğerlerini bir rekabet olarak görmeleridir. Sektör ayrıcalıklı içgörülerini ve ipuçlarını asla öğrenemeyeceğiniz, sertifikalı arkadaşlıklar edinebileceğiniz ve daha sonra bazılarını yapamayacağınız için, bu sizi temelde altta tutabilir."
- **Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush**
Oleg, ileri düzey reklamverenler için araç kutusunu geniş bir şekilde tanıtan SEMrush'un yardımcısı ve CEO'sudur. Oleg, dünya çapında dört işyerinde 400 işçiye SEMrush geliştirdi ve 2016'da 100'den fazla ülkeden müşterileri olan 1 milyon müşteriyi (!!!) övdü. İşte Oleg'in, kendi işlerini kurmayı ümit eden ilk kez iş vizyonerleri için en iyi iş rehberi: "İlk kez iş vizyonerleri, farklı kuruluşların bağımsız bir zihne sahip olmadan neleri yönettiğine aşırı derecede önem veriyor."
- **Bhavish Aggarwal CEO- OlaCabs**
29 yaşındaki IIT – B Grad - Bhavish Aggarwal, Hindistan'ın en önde gelen Cab Toplayıcısı OlaCabs'ın organizatörü ve CEO'sudur. Daha ünlü olarak Ola olarak bilinen OlaCabs, web'deki diğer bazı ticari merkezlerle hemen hemen aynıdır, ancak daha açık bir şekilde Taksi idareleri verme konusunda. Mumbai'de çevrimiçi bir taksi toplayıcısı olarak başlayan Ola, şu anda Hindistan'ın Silikon Vadisi'nde yaşıyor. Bangalore ve aynı şekilde, rakipleri Uber ve Meru'yu geride bırakarak Hindistan'daki en hızlı gelişen organizasyonlardan biri olarak biliniyor.
- **Jim Fowler CEO- Owler**
Jim, halk tarafından desteklenen odaklı bir içgörü aşaması olan Owler'in kurucusu ve CEO'sudur. Owler'den önce Jim, 2003 yılında Jigsaw'u kurdu ve 2010'da Salesforce tarafından 175 milyon dolara alınana kadar CEO'du. Jim, yenilikçilik mesleğinden önce, Idaho'daki bir kayak merkezi olan Lookout Pass'ın sahibi ve yöneticisiydi ve ABD'de hizmet verdi Dalma ve kurtarma görevlisi olarak deniz kuvvetleri.
- **Matt Feldman CEO- Case Escape**
Matt, Case Escape'in CEO'su ve ana destekçisi. Matt, 23 yaşında Chapman Üniversitesi'nden MBA derecesini aldıktan sonra, ilk işine oldukça uzun bir süre sonra (2013'te birlikte başladık) başladı ve o zamandan beri onu 100'den fazla müşteri ve çetele

ile genel bir iş haline getirdi. Case Escape, 1.000 iş adamının kendi telefon kılıfı işini kurmasına yardımcı olmak amacıyla kuruldu.

Bağlantı: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Değerlendirme Aracı

YME Uygulaması, özellikle beceriler ve yeterlilikler arasında ayrım yapmaz, bunun yerine göçmenlerin girişimcilik becerilerinin geliştirilmesiyle ilgili kabiliyetinin genel bir değerlendirmesini sağlar. Değerlendirmeyi 8 ayrı bileşene ayırır. Bu bileşenlerin her biri, öğretmene daha fazla iyileştirilmesi gereken belirli alanları doğru bir şekilde belirlemede yardımcı olacak ve böylece odaklanmış, hedeflenmiş bir öğretim yaklaşımını mümkün kılacaktır. YME Uygulaması, cevaplar dürüstse, kendine güven, iletişim becerileri, liderlik becerileri, yaratıcılık / yenilik kapasitesi, problem çözme becerileri, finansal beceriler, hırs, risk alma gibi çeşitli becerilerin varlığını veya eksikliğini gösterebilir. davranış.

Öz güven ve iletişim becerileri de göçmenlerle ilk grup toplantısında değerlendirilmek için önemlidir (seviyeleri Uygulamadan alınabilir). Bir girişimci SOSYAL BECERİLER (çalışanları koordine etmek, yatırımcılar, tedarikçiler vb. ile tartışmak için) ve FİNANSAL BECERİLER (işindeki nakit akışını anlamak ve kontrol etmek için) sahibi olmalıdır.

Eğitmenlere uygulamamızdan sağlanan bilgiler gizlidir ve Gizlilik kurallarına uygundur.

Bölüm 24 YME Personel Yetkinlikleri Gençlik Çalışanı, Mentor ve Eğitmen

Rol Amacı

Gençlik çalışanı, eğitmen, önder, öğrencilerini (genç göçmenler) nereye bakacaklarını göstererek destekleyerek 'öğretir' ve 'yaparak pratik yapmalarına' ve onlara ne göreceklerini söylemekten kaçınarak 'öğretir'.

Bu pozisyondaki eğitmen, gençlik çalışanı ve önder, genç Göçmen girişimciler için IO2 ve IO3 Kılavuzuna odaklanarak genç göçmenler için yüksek kaliteli girişimcilik eğitimi desteği sağlayacaktır. Gençlik görevlisinin, önderin veya eğitmenin rolü, Genç Göçmenleri bir şirkete veya kendi yaptıkları bir işe dönüştürmek için güçlendirmek, yardımcı olmak ve yönlendirmektir. Her program katılımcısı ile birlikte ulaşılabilir ve faydalı öğrenme hedefleri belirleyeceklerdir. Eğitmen, gençlik çalışanı ve önder, programdaki katılımcıların öğrenme hedeflerini karşılamasını sağlayacak, katılımcıyı sosyal çevreye entegrasyon sürecinde destekleyecek ve katılımcıyı destekleyecektir.

Gençlik çalışanları, eğitmenler, rehberler, göçmenlerin yeni bir toplumda ve entegrasyonda karşılaştıkları sorunların üstesinden gelmelerine yardımcı olmada kilit rol oynarlar. Gençlik çalışmalarının göçmenlere ve mültecilere yönelik hizmetlerde sunacağı çok şey vardır. Kişilerarası ve kişiler arası desteği, insanların sosyal refah sistemi içinde yollarını bulmalarına yardımcı olmanın pratiklikleriyle bütünleştiren bir beceri tabanından, gençlik çalışanları, eğitmenler ve rehberler, daha geniş bağlam anlayışı içinde genç mültecilerin karmaşık ihtiyaçlarına cevap verebilirler. aile ilişkileri ve sosyal kurumlar. Bununla birlikte, gençlik çalışanlarının, müşterilerinin ihtiyaçlarını ve endişelerini daha iyi analiz edebilmeleri ve bunlara daha iyi yanıt verebilmeleri için göç geçmişleriyle ilgili durumunu anlamaları gerekir. Çoğu göçmen ve mültecinin iş bulma, güvenli bir barınma yeri bulma, eğitim, dil öğrenme, kültürel uygulamalarını sürdürme ve yerel kültürü anlama, sosyal bir ağ geliştirme, ayrımcılık ve ırkçılık vb. Konularda endişeleri olacaktır. Bu nedenle gençlik çalışanlarının mültecilere ve göçmenlere yardım etme konusundaki bilgi, beceri ve yetkinliklerini geliştirmek önemlidir.

Genç göçmen girişimciler, eğitmenler / önderler için YME koçluk ve rehberlik programları tasarlarken ve uygularken, gençlik çalışanları şunları yapmalıdır:

- Koçluk ve önderlik girişimleri hakkında farkındalık yaratmak için iş topluluğu ve genç göçmen topluluklarıyla çalışan kuruluşlarla mevcut ilişkilerden yararlanın.
- Farklı göçmen girişimci profilleri ile ilişki kurabilecek koçlar ve önderler kullanın
- Göçmen girişimcilerin karşılaştığı zorlukları anlamaları ve onlarla etkili bir şekilde iletişim kurabilmeleri için koçlara ve önderlere eğitim verin
- Çevrimiçi platformumuz ve uygulamamız dahil olmak üzere, farklı göçmen profillerinin koçluk ve önderlik programlarına nasıl erişebileceği ve bunları nasıl kullanabileceği konusunda esneklik sağlayın
- İlgili dillerde destek sağlayabilecek koçları ve danışmanları kullanın.
- Özellik becerileri eğitmeni, Önder, gençlik çalışanı
- Girişimci eğitmenlerimizin, önderlerimizin ve gençlik çalışanlarımızın özellikleri

YME GOOD PRACTICES & NEEDS ANALYSIS FINAL REPORT (YME İYİ UYGULAMALAR VE İHTİYAÇ ANALİZİ NİHAİ RAPORU), aşağıda listelendiği gibi personel yeterlilikleri için bazı nitelikleri ve becerileri vurguladı.

Bilgi / Beceriler

- "Kültürlerarası" ve "fizyolojik" dahil olmak üzere mükemmel kişilerarası, dinleme ve iletişim becerileri - Aktif dinleme becerileri, Çatışma yönetimi ve arabuluculuk becerileri, güven ilişkisi kurma, göçmen ve mültecileri yeterli bir şekilde bilgilendirme, anlamayı yönetme ve iletişimdeki belirsizlikler (dil engelini aşmak için), grup yönetimi becerileri ve grup çalışmasında iyi olmak. "Dil", mültecilerle iletişimi sağlamak için gençlik çalışanları tarafından hayati bir ihtiyaç olarak ifade edilmektedir.
- Koçluk ve Önderlik becerileri, özellikle Kişisel Gelişim ile ilgili ve bunu yaparken girişimcilik niteliklerini değerlendirme
- Liderlik yetenekleri
- Farklı geçmişlere ve durumlara ve Kültürlerarası becerilere ilişkin mükemmel anlayış (Farklı etnik gruplardan oluşan bir topluluğun çeşitli ihtiyaçlarını yönetebilme, kültürel farklılıklar hakkında farkındalık ve bunları kabul etme, kültürlerarası yaklaşımda ustalık, çeşitliliğe saygı). Gençlik çalışanlarının çoğu, farklı kültürel geçmişleri kabul etmenin ve psikolojik travmalar ve iletişim eksikliği söz konusu olduğunda sabrın önemini bildiriyor.
- Mükemmel organizasyon becerileri
- Göçmenlerin gerçek ihtiyaçlarını anlamak için öğrenme sorunlarını çözmek için Empati ve sosyal duygusal zeka ile sabırlı ve destekleyici yaklaşım, açık fikirli ve meraklı, yaratıcılık, böylece gençlik çalışanı dürüst bir iletişim yoluyla güven ilişkisi kurmayı başarabilir
- Açık ve samimi yaklaşım
- Etkili iletişim ve sosyal beceriler - heyecan ve etki ile sunulan sözlü ve yazılı. Açık dil kullanımı (çünkü göçmenler karmaşık bir dili anlamakta zorluk yaşayabilirler)
- Yerel dilde ve katılımcılar tarafından yaygın olarak kullanılan uluslararası dilde yeterlilik
- İstihdam edilebilirlik ve / veya iş becerileri sunmanın yanı sıra yetkililer ve kuruluşlarla iletişimde pratik deneyim.
- Takım oyuncusu
- Aynı zamanda uyum sağlayabilen ve çevreye yanıt olarak değişiklikler yapabilen yapılandırılmış bir kişi
- Kişiler arası çok etkili özellikler
- Gizliliğe saygı gösterme yeteneği
- Bir rol model olarak motive etme ve hareket etme yeteneği
- Eşitlik ve çeşitlilik taahhüdü
- Göçmenlik ve uluslararası korumaya ilişkin ulusal ve uluslararası mevzuata ilişkin bilgi; göçmenlerin hakları ve görevleri; Göçmenlerin kayıt altına alınması ve diğer idari konularla ilgili yasal prosedürler, göçmenlere belgeler, okul, iş ile ilgili fiili ve verimli bilgi temini, göçmenleri belgelere ilişkin gerekli tüm adımlar konusunda yeterli ve verimli bir şekilde bilgilendirebilmek (kayıt süreci, iyi göçmenler için entegrasyon fırsatları yaratmak için mevcut olan bölge ve hizmetler hakkında bilgi). Burada "bilgi", göç ve mültecilerle ilgili gerçekler hakkında daha fazla bilgi ve farkındalık tanımladı.
- Psikoloji (travma geçirmiş insanlarla nasıl çalışılacağını bilmek). Türkiye'deki birçok gençlik

çalışanı, “travma geçirmiş insanlarla nasıl çalışılacağını” bilmenin önemli bir tema ve ihtiyaç olduğunu belirtiyor.

- Deneyim
- Nitelikli eğitmen ve grup çalışması kolaylaştırıcısı
- Pratik yaklaşımla ve öğrenci temelli çeşitli öğretim yöntemlerini sunma deneyimi.
- İstihdam edilebilirlik ve / veya girişimcilik becerileri konusunda eğitim verme deneyimi (örn. İş geliştirme)
- Küçük gruplarda öğrenmeyi kolaylaştırma deneyimi
- Malzemenin uygun nitelikleri ve anlayışı
- Öğretilen alan ve durumda (azınlık, göçmenler, iş kurma) yüksek düzeyde becerilere ve derinlemesine bilgiye sahip olmak
- İyi bir eğitim standardı ile entelektüel açıdan sağlam
- İyi bir yerel dil standardı ve farklı kültür anlayışı
- Becerileri geliştirmek için eğitim alma istekliliği
- Orta öğretim veya daha düşük eğitime sahip gençlerle çalışmayı içeren Eğitmen Deneyimi ve göçmenlere yardım ve / veya entegrasyona odaklanan STK'larla çalışma deneyimi
- Öğretim tasarımı ve öğrenme ortamları hakkında deneyim
- Refakatsiz küçüklerle ve kültürlerarası farkındalıkla ilgilenirken özel bilgi gereklidir

İş Tanımı

Göçmen girişimcilerin farklı profilleriyle ilişki kurmak için eğitmenler, genç işçiler, koçlar ve rehberler.

Başarılı bir koçluk veya önderlik ilişkisi karşılıklı güvene bağlıdır. Güven eksikliği, sonuçlar üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilir. Yine de dikkatli olun: Koçlar ve önderler girişimcinin işine fazla dahil olduğunda ilişki bağımlılık yaratabilir.

Başlıca Sorumluluklar

- Çeşitli sunum yöntemlerini kullanarak öğrenme hedeflerini karşılayan dengeli bir program için faaliyetler planlayın ve yürütün
- Tüm oturumlar / atölyeler için net öğrenme hedefleri belirleyin ve bunları katılımcılara iletin
- Sunumlar yaparak, küçük gruplar halinde öğrenmeyi kolaylaştırarak ve koçluk yaparak çeşitli atölye çalışmaları yapın.
- Oturum aktiviteleri için materyaller ve eğitim odaları hazırlayın
- Katılımcıların ihtiyaçlarını karşılamak için ilgili eğitim kaynaklarını belirleyin ve seçin
- Katılımcıların öğrenme sürecine aktif olarak katılmaya teşvik edildiği olumlu ve motive edici bir ortam sağlayın
- Kişi merkezli eğitimi teşvik edin
- Gençlerin öğrenme psikolojisini ve bilişsel süreçlerini anlamak için pedagojik bilgiye sahip olmak
- Önderlik ve koçluk becerileri
- Ev sahibi ülkenin kültürel profiliyle ilgili olarak ortaya çıkabilecek potansiyel sorunları tespit etme yeteneği ile kültürel farkındalık ve duyarlılık gösterin [Not: Bunun, Orta Doğu ile karşılaştırıldığında, özellikle Avrupa'daki kadın ve cinsel azınlık

haklarıyla ilgili farklı kültürel ve toplumsal normlar arasındaki potansiyel çatışmalar nedeniyle gerekli olduğuna inanıyorum.

- Ders materyali ve tasarımı hakkında geri bildirim ve girdi
- Katılımcılardan geri bildirim toplayın ve bir raporda sentezleyin
- Genç göçmenlerin iş hayatı, iş kurma yasaları ve yönetmelikleri gibi alanlarla ilgili programları doğru bir şekilde planlamak ve sunmak için ihtiyaçlarını değerlendirmek,
- Yerel gençlik çalışması sunumunun kalitesini düzenli olarak izlemek ve gözden geçirmek
- topluluk / çevre projeleri, konut etkinlikleri, açık hava eğitimi ve şirket içi eğitimler yürütmek
- istihdam fırsatları da dahil olmak üzere farklı ortamlarda da genç göçmenleri desteklemek.
- daha fazla sosyal içermeyi teşvik eden akıl hocası, koçluk ve destek bireyleri
- Sosyal bakım, sağlık, polis, eğitim, genç suç ekipleri ve yerel yönetimler gibi genç göçmenleri destekleyen diğer kuruluşlardan profesyonellerle ortak çalışın
- Farklı sektörlerden uygulayıcıları bir araya getiren çok kurumlu toplantılara katılmak ve katkıda bulunmak
- Ticaret ve mülteci politikası gelişmeleri hakkında güncel bilgi sahibi olmak için düzenli eğitim ve geliştirme fırsatlarına katılın
- İdari görevleri üstlenmek, etkili kayıt sistemlerini sürdürmek ve sorgulara yanıt vermek
- Daha iyi hizmet için destek kazanmak ve genç göçmenlerin çıkarlarının savunucusu olarak hareket etmek için genç göçmenlerin aileleriyle birlikte çalışın
- iş planları hazırlayın, raporlar yazın ve finansman kuruluşlarına resmi sunumlar yapın

YME'de Kişisel Önder'in (Önder / Gençlik Çalışanı / Eğitmen) Rolüne İlişkin Rehberlik

Eğitimleri boyunca tüm katılımcılara bir Kişisel Önder atanması İdeal olacaktır. Kişisel Önder, katılımcılar için paha biçilmez bir kaynaktır. Kaliteli Önderlik, akıl hocası ve öğrenci arasındaki iyi ilişkiye çok bağlıdır.

Kişisel Önder, katılımcıları eğitimleriyle, iş deneyimleriyle, iş kurma veya hayatlarının diğer yönleriyle ilgili kendi çıkarlarına bakmaya teşvik etmek ve desteklemek için oradadır. Kişisel Danışmanlar rehberlik ve tavsiye sağlar, ilerlemeyi tartışır ve katılımcıların bir dizi kültürel ve mesleki beceriler geliştirmelerine yardımcı olur.

Kişisel Önder, her katılımcıya, gelişimleri ve kişisel endişeleri hakkında konuşabilecekleri, isimlendirilmiş bir irtibat sağlar. Bu nedenle göçmen öğrencilerin deneyimlerinin kalitesini artırmada son derece etkilidirler.

Kişisel Önder, katılımcıların kendilerine güven ve potansiyellerini elde etmeleri ve tavsiye vermeleri için desteklemede ve gerektiğinde onları uygun tavsiye ve rehberlik kaynaklarına yönlendirmede kilit bir role sahiptir. Bazen Önder'in katılımcıları ilerlemeleri, performansları veya katılımları konusunda olumlu bir şekilde sorgulaması ve uzun vadeli bir ilişki kurması gerekli olabilir.

Önder, Katılımcıların Sorumluluklarını Belirlemelidir

Başarılı bir ilişki sağlamak için Önder'in katılımcılara sorumlulukları konusunda açık olması önemlidir. Katılımcı ve kuruluş (Önder dahil) arasındaki ilişkinin bir müşteri-hizmet sağlayıcı ilişkisi olduğu ve ilişkinin ülkeye özgü yasalara tabi olduğu vurgulanmalıdır. Ayrıca bu yasaların hem müşteriye hem de hizmet sağlayıcıyı koruduğu vurgulanmalıdır.

Asgari olarak bu sorumluluklar şunları içermelidir:

- Önceden gelmeyeceklerse Önder veya kuruluşla iletişime geçin ve / veya buluşmak için alternatif bir zaman kararlaştırın, örneğin hasta ve eğitime ve işe yerleştirmeye katılamayacaklarsa
- Gerektiğinde destek ararken proaktif olun
- Doğru desteği bulmak için herhangi bir engellilik, sağlık durumu veya dini ve kültürel engeller hakkında konuşun
- Katılımlarını etkileyen veya ilerlemeleri üzerinde olumsuz etkisi olan sorunları bildirin
- Meslektaşlarına, kuruluşunuzdaki personele, Önder'e ve iletişim kurdukları diğer personel üyelerine saygı gösterin.
- Meslektaşlarına, akıl hocalarına, kuruluşunuzdaki personele ve temas kurdukları diğer personel üyelerine saygı gösterin.
- Yerel kültüre ait değer ve inançlara ve katılımcının akranlarının kültürlerine saygı gösterin
- Kişisel Önderinizin mümkün olan en kısa sürede ne zaman ve nerede uygun olduğunu bir zaman çizelgesi hazırlayın
- Eğitiminiz veya kişisel yaşamınızla ilgili sorunları çözmek için desteğe ihtiyacınız olup olmadığını Gençlik Danışmanına bildirin
- Sizden istendiğinde kişisel Danışmanınızla görüşün ve bu toplantılara yapıcı bir şekilde hazırlanın. Düzenli toplantılar ayarlamak ve sizi düzenli toplantılara davet etmek Önderinizin sorumluluğunda olsa da onlara katılmak sizin sorumluluğunuzdur. Önderlerden bu toplantılara katılmayan eğitmenlerin kaydını tutmaları istenecektir.
- Verilen herhangi bir tavsiye veya rehberliği kendiniz takip edin

Katılımcılarınızla İlk Toplantının ve Değerlendirme Tablolarının önemi.

Önder'in iyi bir ilişki için bir temel oluşturması gerekir. İlişkinin sınırlarını da başlangıçta doğru heceleme de önemlidir:

- Genç göçmenleri desteklemek: İhtiyaçlarını iletmek ve uygun desteği aramak için sorumluluk almaya teşvik edilmelidirler.
- Sorunun belirlenmesi: Sorunun doğasını belirlemeye çalışın ve sorunun ne olduğunu önceden bildiğinizi varsaymayın.
- Destek Sunma: Kişisel Önder genellikle genç göçmenlere destek sunmayı seçer, ancak her zaman üstesinden gelebileceğinizden fazlasını üstlenmemeyi ve gerektiğinde genç göçmeni uygun desteğe yönlendirmemeyi her zaman unutmayın.
- Katılımcı için Kişisel Önder olarak rolünü netleştirin
- Katılımcıların, mesai saatleri de dahil olmak üzere Önder ile nasıl iletişime geçebileceğini belirleyin
- Birlikte çalışmak için temel kuralları ve sınırları tartışın ve kararlaştırın
- Katılımcılara kendileri ve programa başlama kararlarını sorun.
- Yaşam düzenlemelerini, kalacakları yerleri sorun - herhangi bir sorun var mı
- Zaman çizelgelerinin farkında olup olmadıklarını kontrol edin (ör. Eğitim, Rehberlik, iş deneyimi vb.)
- Katılımcıları toplantılarına önceden hazırlanmaya teşvik edin

- Katılımcının kendi sorumluluklarını anlamasına yardımcı olun (kendilerine, grubuna, kuruluşunuza ve iş deneyimine)
- Acil bir durumda hangi desteğin mevcut olduğunu bildiklerinden emin olun Toplantının sonunda sonraki toplantı konularını iletin
- Öğrenciyi, öğrenmesi için bir varlık olarak önceden öğrenilmiş / önceden edinilmiş becerilerini, yeterliliklerini, arka plan bilgilerini vb. Akranlarına getirmesi için teşvik edin.

Genç Girişimciyi Değerlendirin

Katılımcıyı şu konularda 1-10 (1- mevcut değil - 10 mükemmel) puanlayarak değerlendirin:

- Girişimci Zihin Seti
- Girişimci Risk Yönetimi
- Bir Beceri Denetimi Yapın
- Kaynak Bulma Becerileri
- IDP'nin Tamamlanması
- IDP'ye Karşı Kendi İlerlemesini Gözden Geçirin
- Çalışmanızın Özellikleri
- Proje Seçimi
- Rapor Yazmak
- Bir Sunum Yapın
- İletişim Yetenekleri
- Bir İş Aramak / Fikir Başlatmak
- İş Başvurusu / Başlangıç Fikri
- Mülakat / Müşteriler / Bankalar İçin Hazırlık
- Mülakat ve İletişim Becerileri
- Öz Yönetim Becerileri
- Yaratıcı Problem Çözme
- Yaratıcılık ve Yenilikçi Beceriler
- Bir İş / Fikir Aramak
- İş / Fon / Hibe Başvurusu
- Kurumlar / Bankalar vb. İle Görüşmeye Hazırlanmak
- Mülakat Becerileri
- Öz Yönetim Becerileri
- Kariyer İlerlemesi



Bölüm 25 YME Oturumları

Yme projesi, Gençlik Woker Kılavuzunu Genç Göçmen Girişimciler Kılavuzu ile birleştirmiştir. Dolayısıyla, Girişimci Kapasite Oluşturmayı Güçlendirmek için Gençlik Çalışanı Kılavuzunda geliştirilen oturum planları bir hazırlık niteliğindedir ve Gençlik Çalışanları Kılavuzunun bu faaliyetleri, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'nin bölümlerine göre özel olarak hazırlanmıştır.

Ön Oturum: Motivasyonunuzu Belirleyin

Modül Başlığı:	Motivasyonunuzu Belirleyin			
Oturum	Motivasyonun önemi			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☒
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	Motivasyonun önemini ve değerini anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler motivasyonun önemini ve kursta ve yaşamlarında hangi rolü oynadığını belirleyebileceklerdir. L02: Öğrenciler kendilerini nasıl motive edeceklerini öğrenebilecekler			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	– Bu ön faaliyet, katılımcıları bu kursa katılmaya iten nedeni anlamak için çok önemlidir. Öğretmenin onları başarılı bir		– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi



		kursa daha iyi yönlendirebilmesini için bunu anlamak önemlidir. Öğretmen kendisini katılımcıya tanıttak ve onlara tüm kursun amacını açıklayacaktır.	canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Ön oturumun hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Motivasyonun önemi (İdeal grup boyutu: 1-10)	Girişimcilik inişli çıkışlı uzun bir yolculuktur. Bazen başarılı olabilirsiniz; bazen başarısız olabilirsiniz. Bazen işler yolunda gidebilir; bazen yanlış giderler. Bazen kolay, bazen zor olabilir. Girişimcilikte güçlü bir "neden" e sahip olmak gerçekten önemlidir. Öğrenciler neden girişimci olmak istediklerini yazmalıdır. Onları bir girişimci olarak motive eden nedir? Kendi işine mi sahiptin? Dünyayı kurtarmak? Hayatınızı ve çevrenizdeki yaşamları iyileştirmek mi? Para? Zaman kontrolü? Esneklik? Her ne ise, yazın, hatırlayın ve mümkünse görselleştirin. İyi zamanlarda ve çok iyi olmayan zamanlarda ihtiyaç duyacakları bir enerji yaratacaktır.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Etkinlik Sonrası Tartışma	- katılımcılar daha sağlam bir grup oluşturmak için kursla birlikte beklentilerini tartışacaklar	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Motivasyon formu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi (<i>canlı</i>) öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödevler için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Kursun başarısı için motivasyonu daima yüksek tutmak çok önemlidir. Eğitmen, katılımcıya sürekli olarak motivasyonun önemini ve mücadelelere rağmen her zaman nihai hedefine odaklanmaları gerektiğini hatırlatmalıdır.			



İlham Verici Oturum

Gençlik Çalışanı Kılavuzunun bu oturum planı Bölüm 1 ile ilgilidir: Genç Göçmen Girişimciler için İlham Verici Videolar ve Filmler yer almaktadır.

Modül Başlığı:	Bir Girişimcilik Rüyası			
1. Oturum	İlham Verici Videolar ve Filmler			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☒
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.				
Öğrenme hedefleri	- Konularla ilgili film ve videolardan ilham almak için - Gördüklerinizden ve duyduklarınızdan dersler çıkarmak ve bunları kendi fikrinize uygulamaya çalışmak - Kişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifi geliştirmek			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler, filmlerde, videolarda ve podcast'lerde tasvir edilen gerçek hayat deneyimlerinden ilham alarak yeni iş fikirlerini belirleyip değerlendirebilecekler. L02: Öğrenciler önerilen videolardan, filmlerden ve podcast'ten ders çıkarabilecekler. L03: Öğrenciler videolardan, filmlerden ve podcast'lerden öğrendiklerini uygulayabilecekler. L04: Öğrenciler daha yaratıcı olacak ve iş fikirlerinin gerçek hayattaki uygulamalarını görebilecekler			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - Buzları kır (önerilen egzersiz) Sınıf üyelerinize girişimcilik hedefi olan filmleri seyredip seyretmediklerini sorun.		PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer



		Bazı filmleri izleyen veya duyanlar izlenimlerinin ne olduğunu veya neden dikkatlerini çektiklerini grupla paylaşabilirler. Bu şekilde, dersin geri kalanında öğretmen tarafından devam ettirilecek bir tartışma forumu oluşturabilirler.	platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - - Uygulama Veezie.st
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: İlham veren videolar aracılığıyla ilham oluşturun (İdeal grup boyutu: 1-10)	<i>Bu oturumun amacı, güven oluşturmak ve katılımcıların girişimcilik motivasyonunu güçlendirmektir, bu nedenle öngörülen faaliyetler, girişimcilik yolculuğuna en iyi şekilde başlamak için bu faktörleri dikkate alacaktır.</i> - Öğretmen, katılımcılara daha sonra grup tarafından yorumlanacak üç ilham verici video gösterecek. Öğretmen, katılımcıları, girişimcilik konusundaki isteklerini, bağlamı vb. Göz önünde bulundurarak hangi videoları göstereceğini seçmekte özgürdür. Eğitimci videoyu izledikten sonra bu videoların neden seçildiğini ve amacının ne olduğunu açıklayacaktır. Öğretmen, <u>Ek I'den</u> gösterilecek videoları seçebilir. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Youtube - Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 1: Bir Girişimci Rüyası
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	Bağımsız uygulamanın amacı, katılımcıların eleştirel düşüncelerini harekete geçirecek yaratıcı bir etkinlik yoluyla motivasyonları üzerinde çalışmaya devam etmelerini sağlamaktır.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform (Zoom, Teams vb. - çevrimiçi canlı teslimat - veya proje Moodle platformu)



		– Öğrencilerden IO3'te tanımlanan filmlerden birini izlemelerini isteyin ve sonunda aşağıdaki maddelerden bazılarını sağlamalarını isteyin: • Ne anladılar • Onlara ne ilham verdi • Neyi sevdiklerini ve neleri sevmediklerini. (çevrimiçi / uzaktan eğitim ve yüz yüze öğrenim için) • Bu filmleri girişimci yapan özellikler. • İzlemeyi seçebilirler: Mutluluk arayışı Bu film, Amerikalı bir iş adamı ve motivasyon konuşmacısı olan Chris Gardner'ın hikayesini anlatıyor. 1980'lerin başında Gardner, yürümeye başlayan bir erkek çocuk yetiştirirken evsizlikle mücadele etti. Bir hisse senedi komisyoncusu oldu ve sonunda kendi aracılık firması Gardner Rich & Co. Sosyal ağ 2003'te Harvard öğrencisi Mark Zuckerberg Facebook'u icat etti. Hızla küresel bir fenomen ve iletişimde bir devrim haline gelir. Altı yıl sonra Mark, tarihin en genç milyarderidir, ancak yasal zorlukları da vardır. Sosyal Ağ (2010), Facebook'un girişimcilik hikayesini anlatıyor. Steve Jobs Film, Amerikalı bir iş adamı, endüstriyel tasarımcı, yatırımcı ve medya sahibi olan Icon Apple'ın Suriye kökenli hikayesini anlatıyor. Film, yeni yenilikçi ürünlerini piyasaya süren Steve Jobs'un en önemli sunumlarına odaklanıyor.	
--	--	--	--



		Büyük Kısa The Big Short (2015), mevcut #Corona #Crisis durumunu en çok yakalayan girişimci bir film. 2010 tarihli The Big Short kitabına dayanıyor: Kıyamet Makinesinin İçinde 2007–2008 mali krizinin ABD konut balonuyla nasıl tetiklendiğini gösteriyor. Kurucu Film, McDonald's fast-food restoran zincirini yaratmasının hikayesini anlatan biyografik bir komedi-drama filmidir. Aynı zamanda, orijinal fikre sahip olmanız da geliştirip başka fikirler üzerine inşa edebileceğinizi ve daha büyük olabileceğinizi de açıklar!	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	– Diğer girişimcilik filmleri veya videoları için önerileri varsa, sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Seçtikleri filmlerden biri hakkında sözlü inceleme	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi (canlı) öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödevler için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler ders için önerilen filmlerden birini izlemelidir		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Bu oturumun temel amacı, girişimcilik yolculuğuna iyi bir şekilde başlamaları için katılımcılara rehberlik etmektir. Motivasyonu her zaman yüksek tutmak, öz saygılarını, eleştirel ve yaratıcı düşüncelerini geliştirmek çok önemlidir. Bu amaçla, izledikleri filmi sunma biçimleri kendi seçimleri olabilir: PowerPoint, video, yazılı sunum vb. Hazırlayabilirler.			



Girişimcilik Değerlendirme Oturumu

Bu oturum sırasında Youtworker Kılavuzu Bölüm 2'yi ele alacaktır: Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'nin Girişimcilik becerilerinin değerlendirilmesi şu şekilde ele alınacaktır:

Modül Başlığı:	Bir Girişimcilik Değerlendirmesi			
1. Oturum	Girişimcilik becerilerinin değerlendirilmesi			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
	Zaman:	Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	- Girişimcilik ile ilgili temel kavramları anlayın - Bir Girişimcinin özelliklerini belirleyin - Öz-değerlendirme yapabilme			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler, girişimcilikle ilgili temel kavramları anlayabilecekler. L02: Öğrenciler bir Girişimcinin karakteristiğini tanımlayabilecekler L03: Öğrenciler öz değerlendirmenin ne olduğunu ve önemini anlayabilecekler. L04: Öğrenciler kişisel bir Öz Değerlendirme yapabilecekler			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - Buzları kır (önerilen egzersiz) Katılımcılardan her birine bir girişimcilik tanımı vermelerini ve girişimciliğin onlar		PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		için ne anlama geldiğini belirtmelerini isteyin.	
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Öğrenme hedeflerinin sözlü sunumu	
	Faaliyet 2: Girişimcilik tanımı ve öz değerlendirme	<i>Girişimcilik yolculuğuna başladıktan sonra, bunun için temellerin belirlenmesi önemlidir. Bu nedenle, girişimciliğin değeriyle başlamak ve katılımcılara girişimcilik mesleklerini keşfetmeleri için rehberlik etmek önemlidir.</i> - Öğretmen, giriş bölümündeki beyin fırtınasını dikkate alarak, derste verilen tanımı dikkate alarak girişimciliğin bir tanımını verecektir. - Tanımdan sonra, öğretmen katılımcılara onun hakkındaki izlenimlerini soracak, anlayışlarını kontrol edecek ve verilen tanım hakkında tartışacaktır. - Girişimciliğin tanımı belirlendikten sonra eğitmen, değerlendirmenin ne olduğunu ve girişimcilikte öz değerlendirmenin önemini açıklayacaktır. Eğitmen, kursta bulunan	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 2: Bir Girişimcilik Değerlendirmesi



		materyalleri dikkate alabilir. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Öğrencilerin öz değerlendirmelerini yapmaları önemlidir.</i> - YME projesi, eksiksiz bir öz değerlendirme gerçekleştirmek için tüm adımları içeren bir öz değerlendirme platformu oluşturmuştur (LINK YME PLATFORM http://www.yme-platform.net/). Eğitimci katılımcılara bağlantıyı sağlayacak ve hepsi öz değerlendirmelerin i gerçekleştirecek. (Eğitimci <u>Ek II'de</u> sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır)	- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform (Zoom, Teams vb. - çevrimiçi canlı teslimat - veya proje Moodle platformu)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendiklerini ve girişimcilik fikirlerinin değişip değişmediğini sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	YME platformunun kullanımıyla girişimcilik üzerine Öz Değerlendirme	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		



	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı
Sınıf içi ödev 1:	Öğrenciler, bu amaçla oluşturulan YME Platformunu kullanarak kişisel bir öz değerlendirme yapmalıdır.
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Katılımcıların özellikle eğitmen tarafından arabuluculuk yapması gereken tartışma sırasında aktif kalmaları önemlidir. Hem katılımcıları hem de eğitmeni zenginleştiren yapıcı bir diyalog oluşturacak şekilde tüm görüşlerin dikkate alınması önemlidir. Katılımcıları daha iyi bir şekilde yönlendirmek ve öz değerlendirmeyi gerçekten etkili kılmak için sonuçlarının ne olduğunu açıklamak için öz değerlendirmenin sonuçlarını birlikte tartışmak önemlidir.	

Düşler ve Fikirler Oturumu

Bu oturumda Gençlik Çalışanları Kılavuzu 3. Bölümüne değinecek: Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuzun Düşleri, Fikirleri ve Değerlendirmesi yapılıır.

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
1. Oturum	Düşler, Fikirler ve Değerlendirme <i>(Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Hayalleri Fikre, Hayale Dönüştürmek; Fikrin Önemi; Her şey 'I' markasıyla başlar; Kendinizi değerlendirin)</i>			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	• Hayallerine inanmak ve onları gerçekleştirmek için • İlerlemek için fikirlerin ne kadar önemli olduğunu anlamak • Hangi işi yaratabileceklerini bilmek • Kim olduklarını veya iş dünyasında olmak istediklerini anlamak için			



Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler yeni iş fikirlerini belirleyip değerlendirebilecekler		
	L02: Öğrenciler fikirlerini nasıl hayata geçireceklerini öğrenebilecek ve kullanabileceklerdir.		
	L03: Öğrenciler kendilerini tanıyabilecek ve ilgi alanlarının ne olduğunu anlayabileceklerdir.		
	L04: Öğrenciler işlerinde kim olmak istediklerini belirleyebilecekler		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: Yeni bir iş kurmak karmaşık bir konudur, bir iş fikrine sahip olmanın ne kadar önemli olduğunu düşünüyorsunuz? Zaten var mı? Yorum Yap	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	1. Aktivite: Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 3: Hayallerden Fikirlerle İşe (Bir Fikrin Önemi; Her şey bir markayla başlar: "Ben; Kendinizi Değerlendirin")
	Faaliyet 2: İş Fikri - uygulama için üretimi şekillendirin	<i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i> - Beyin fırtınasında verilen cevapları ve fikirleri tartışın. - Bu bölümde bir fikrin gerçek hayatta nasıl uygulanabileceğini anlamak önemlidir. Öğretmen, derste mevcut olan ve fikirlerin önemini, bunların nasıl gerçeğe dönüştürülebileceğini ve değerlendirmenin	



		önemini sunan materyallere atıfta bulunacaktır. (Eğitmen, kursta sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır, ancak nasıl verileceğini seçebilir: sözlü sunum, PowerPoint, basılı el dağıtımı vb.) - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamalar 1	<i>Öğrencilerin bağımsız uygulamaları, iş fikirlerinin ne olduğunu ve özelliklerini anlamalarını sağlamaya odaklanır.</i> - Öğrencileri takımlar halinde organize edin ve onlardan gelecekteki İdeal işlerinin temel özelliklerini belirlemelerini ve aşağıdaki noktaları göz önünde bulundurarak kısa bir sunum hazırlamalarını isteyin: Açıklamaları gerekecek: - o Ne yaratmak / sağlamak istiyorlar - o Fikirleri nasıl doğdu? - o Arka plan hikayesi neydi Ve şu sorulara cevap verin: - o Hangi yeteneklere sahipsin? - o Tutkunuz nerede yatıyor? - o Uzmanlık alanınız nerede? - o Çoğu işletmenin başarısız olduğunu bilerek ne kadar harcamayı karşılayabilirsiniz?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		○ Ne kadar sermayeye ihtiyacınız var? ○ Ne tür bir yaşam tarzı yaşamak istersiniz? ○ Girişimci olmaya bile hazır mısınız?	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum]
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: sağlanan yönergeleri dikkate alarak iş fikirlerinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, öğretmen tarafından sağlanan yönergeleri dikkate alarak iş fikirlerinin temel özelliklerini belirlemelidir.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Bu ilk oturum, bölümün ilk 4 bölümünü sunar. Katılımcıların sonraki oturumlarda iş fikrine ilişkin diğer bilgilerle tartışmanın nasıl takip edileceğini anlamalarını sağlamak önemlidir. Sınıf içi ödev sırasında, katılımcılar sorularını yanıtlamak için desteğe ihtiyaç duyabilecekleri için öğretmenin hazır olması önemlidir. Öğretmen, dersin nasıl verileceğini de dikkate alarak sınıf içi ödev için yönergeleri nasıl sağlayacağını seçebilir.			



Hayallerden İşe

Gençlik Çalışanları Kılavuzunun Düşlerden İşe oturumu (2. oturum olarak da bilinir), 3. Bölümün uygulanmasıyla Gençlik Çalışanları Kılavuzunu destekler: Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'nin Fikir Doğuşu ve hedef grubunu oluşturur.

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
2. Oturum	Fikirlerin Doğuşu ve hedef kitle <i>(Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir; fikirler ve hedef grubunuz)</i>			
Süresi	2 h			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 h
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	- Henüz karşılanmamış kendi ihtiyaçlarını analiz etmenin önemini anlamak - Fikirlerin nereden gelebileceğini ve nereden ilham alınacağını anlamak - Beyin fırtınası - Zamanı ve parayı göz önünde bulundurarak fikri yapılandırmak - Hedefi anlamak			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler fikirlerin doğuşu için ipucu alabilecekleri durumların ana hatlarını çizebilecekler. L02: Öğrenciler bir beyin fırtınasında potansiyel iş fikirlerini çözebilecekler L03: Öğrenciler, hedefi belirlemek için başarılı bir pazar araştırması yapabileceklerdir.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.		- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams



	(İdeal grup boyutu: 1-10)	- <i>Buzları kır (önerilen egzersiz)</i> Beyin fırtınası: Bir iş fikri geliştirmek için ne gerekli?	veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Fikirlerin ve hedef kitlenin doğuşu (İdeal grup boyutu: 1-10)	<i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i> - Beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate alan öğretmen, bir iş fikri oluşturmak için neyin gerekli olduğunu ve hedef gruba nasıl odaklanılacağını açıklayacaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın. Katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun (Eğitmen <u>Ek III</u>'te sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır)	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz 3. Bölüm: Hayallerden Fikirlerle İşe (Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir? Fikirler ve hedef grubunuz)
	Faaliyet 3: Öğrenciler için bağımsız uygulama	<i>Yeni bir iş yaratmanın en önemli aşamalarından biri, hedef grubu veya müşterileri belirlemektir.</i> - Eğitimci, katılımcılara sağlamak için alıştırma ekten seçecektir. Öğretmen hepsini veya sadece	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		bir seçim yapmayı seçebilir. – Egzersizleri tamamladıktan sonra katılımcılar hedef gruplarının bir sunumunu yapmalıdır.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	– Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: hedef pazarlarının sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	-Öğrenciler, öğretmen tarafından seçilen alıştırmaları gerçekleştirmeli ve hedef gruplarının bir sunumunu oluşturmalarıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Yeni bir işe iyi bir şekilde başlamak için hedef grupların belirlenmesi çok önemlidir. Öğretmenin bu alıştırmayı gözden geçirerek katılımcılara geri bildirim sağlaması önemlidir, böylece neyin doğru olduğunu ve iyileştirmeleri gerektiğini anlayabilirler.			



Hayallerden İş Dünyasına 2

Gençlik Çalışanı Kılavuzunun bu oturumu, Bölüm 3'ün uygulanmasıyla Gençlik Çalışanları Kılavuzunu desteklemektedir: Resmi hale getirin ve Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuzun Geri Bildirimini yapın.

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
Oturum	Resmi yapın ve geri bildirim alın <i>(Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Müşteriler bunu istiyor mu; Daha fazla öneri: Geri bildirim almak; Resmi yapın ve iş planınızı yazın)</i>			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Süre:	Süre:	Süre: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• Şirket türünü seçmek için • İnsanların ürün veya hizmetle etkileşim kurmasına izin vermek için • Geri bildirim için doğru kişileri seçmek (olumsuz kişileri değil) • Tüm yasal konuları erkenden çözmek için • İş planı yazmak için			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler iş fikri için doğru şirket türünü (limited, vakıf, dernek vb.) Seçebileceklerdir. L02: Öğrenciler çevrelerindeki doğru insanları belirleyebilecek ve onlardan geri bildirim alabileceklerdir. L03: Öğrenciler, desteklemek için yasal şeylerin bir kontrol listesini yapabilecekler. L04: Öğrenciler iş planı yazarak şirketi ve fikri analiz edebileceklerdir.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	



	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - Buzları kır (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Geri bildirim ne olduğunu biliyor musunuz? Müşterilerinizin geri bildirimlerini toplamının önemli olduğunu düşünüyor musunuz? Neden? Geribildirim nasıl toplarsınız?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 3: Hayallerden Fikirlere İşe (Pazar araştırması yapın; Müşteriler istiyor mu; Daha fazla öneri: Geri bildirim alın; Resmi yapın ve iş planınızı yazın)
	Faaliyet 2: Resmi yapın ve geri bildirim alın	<i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i> - Beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate alan öğretmen, öğrencilere dersin içeriğini sunacak, geri bildirim ve yeni işi nasıl resmileştireceğine odaklanacaktır. - Öğretmen daha sonra bölümün son paragrafını dikkate alarak iş planının temel özelliklerini sunacaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın.	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin	<i>Bu son oturum, geri bildirim, nasıl toplanacağına ve iş</i>	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams



	bağımsız uygulamaları	<i>amacıyla nasıl kullanılacağına odaklanacaktır.</i> – (Önerilen alıştırma) Sunulan içeriği göz önünde bulundurarak öğrenciler, hedef gruplarından geri bildirim almak için kullanabilecekleri 10 soru oluşturmalıdır. Önceki derslerde sunulan tüm içeriği dikkate almaları gerekecek. – Egzersizi tamamladıktan sonra katılımcılar, öğretmene tasarlanan soruları sunacaklardır.	veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	– Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: geri bildirim sorularının sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler iş fikirleri hakkında geri bildirim almak için 10 soru tasarlamalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Öğretmenin, gerektiğinde destek ve önerilerde bulunan öğrencilerin bireysel faaliyetlerini takip etmesi önemlidir. Öğrenciler tarafından tasarlanan soruların bir geri bildirimini sağlamak, onları iyileştirmeleri mi yoksa farklılaştırmaları mı gerektiğini anlayabilmeleri için önemlidir.			



Bir İşletme Nasıl Kurulur

Bu Oturum, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'nin 4. Bölümünü uygulayarak Gençlik Çalışanları Kılavuzunu destekler: İş Modeli ve İş Kanvas Modeli

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
1. Oturum	İş Modeli ve İş Kanvas Modeli			
Süresi	1,5 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma □	Yüz yüze □	Çevrimiçi öğrenme □	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) □
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1,5 h
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• İş Modelini Anlayın • Business Kanvas Modelini Anlayın • Kişisel bir Business Kanvas'ı anlayın ve geliştirin • Kişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifini geliştirmek			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler bir Business Kanvas'ın ne olduğunu belirleyip anlayabilecekler L02: Öğrenciler, yeni bir işletme kurmak için atılması gereken farklı adımları tanımlayabilecek ve anlayabileceklerdir. L03: Öğrenciler, kişisel bir İş Kanvas Modeli oluşturarak öğrendiklerini uygulayabilecekler. L04: Öğrenciler, iş fikirlerinin gücünü ve zayıflığını daha net bir şekilde düzenleyebilecekler L05: Öğrenci, fikirlerini parçalayabilecek ve işlerini kurmak için atmaları gereken adımları ve eylemleri net bir şekilde özetleyebilecek L06: Öğrenciler etkinlikleri takip edebilecek ve olası değişiklikleri ve gelişmeleri dikkate alarak güncelleyebileceklerdir.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - Buzları kır (önerilen egzersiz)	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer	



		Beyin fırtınası: Bir iş modelinin ne olduğunu düşünüyorsunuz? Business Kanvas modelini hiç duydunuz mu?	platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: İş Modeli ve İş Modeli Kanvas'ı (İdeal grup boyutu: 1-10)	<i>Bir İş planının oluşturulması, yeni bir iş yaratmak için en önemli adımlardan biridir. Katılımcıların, iş yaratımlarının temelini sağlamak için bu bölümü iyi anlamaları çok önemlidir. Konu karmaşık olduğu için içerik farklı oturumlarda adım adım sunulacaktır.</i> - Eğitmen, Business Kanvas'ı sunan bir videoyu gösteren sunuma başlayacaktır. (Video başlığı: Özetle İş Tuvali. 5 farklı dilde mevcuttur - İngilizce versiyon https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - İtalyan versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Türkçe versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRIsQ - Arapça versiyon https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Rumence versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=aHbQluAHZuo) - Videodan sonra öğretmen, iş modelinin ne olduğunu açıklayacak ve Business Kanvas'ın içeriğini ayrıntılı olarak açıklayarak, örnekler vererek (görsel olarak da) bölümlere ayıracaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın. Katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İşletme Nasıl Kurulur (İş Modeli; İş Modeli Kanvası)



	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	Bu noktada öğrenen katılımcılar kendi iş tuvallerini oluşturmaya henüz hazır değiller. Ancak bu konuyu daha iyi anlamalarını sağlamak için bağımsız bir uygulama yapmalarını sağlamak önemlidir. - (önerilen etkinlik) Öğrencilerden ilham aldıkları mevcut bir işi dikkate almalarını ve sağlanacak olan İş Kanvas'ı şemasını (dijital veya kağıt formatında) doldurmalarını isteyin. Yüz yüze öğrenmede öğrenciler gruplara ayrılabilir ancak asıl görev aynı olacaktır. - Öğrenciler daha sonra tuvali öğretmene sunacak ve bununla ilgili geri bildirim alacaklar. (Aktivite grup içinde gerçekleştiriliyorsa, tüm katılımcılar akranları tarafından sunulan iş fikri hakkında geri bildirim verebilir)	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve iş tuvalinin oluşturulmasında özellikle neyin önemli olduğunu düşündükleri hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: oluşturulan iş tuvalinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler ilham aldıkları mevcut bir işi göz önünde bulundururlar ve sağlanacak olan İş Kanvas'ı şemasını doldurmalarını sağlarlar.		



Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları

Bu başlangıç aşamasında öğrenciler, bir iş tuvali oluşturmak için mevcut bir işletmeyi dikkate alacaklar. Bu, uygun araştırmayı yapmalarına ve sonraki oturumlarda kendi iş Kanvasını oluşturmak için neye ihtiyaç duyulduğunu görmelerine olanak sağlayacaktır. Öğretmenin değerlendirilmesi bu adımda çok önemlidir çünkü konuyu daha iyi anlamalarını ve yeni bilgilerini kendi iş fikirlerine uygulayabilmelerini sağlayacaktır.

Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması

Bu Oturum, Aşağıdakiler için Kılavuzun 4. Bölümünü uygulayan Gençlik Çalışanları Kılavuzunu ele alır: Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
2. Oturum	Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Yalın Başlangıç ve İş Modelinin Tasarlanması (Yalın Başlangıçta); Müşteri bölümünün gelişimi)			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	- Yalın Başlangıç Modelinin amacını ve yaratılışını anlayın - Bu modelin nasıl kullanılabileceğini anlayın - Yalın Başlangıç Modelini oluşturan tüm adımları ve bölümleri anlayın - Kişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifi geliştirmek			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	LO1: Öğrenciler Yalın Başlangıç Modelinin ne olduğunu ve amacını anlayabilecekler. LO2: Öğrenciler, bir iş yaratmak için atılması gereken farklı adımları tanımlayabilecek ve anlayabilecektir.			



Oturum Ayrıntıları:	L03: Öğrenciler, kişisel bir Yalın Başlangıç Modeli oluşturarak öğrendiklerini uygulayabilecekler. L04: Öğrenciler, özellikle tüketici bölümünün gelişimine odaklanarak, iş fikirlerinin gücünü ve zayıflığını daha net bir şekilde düzenleyebileceklerdir. L05: Öğrenci, işlerini kurmak ve projelerinin uygulanabilirliğini test etmek için fikirlerini parçalayabilecek ve atmaları gereken adımları ve eylemleri net bir şekilde özetleyebileceklerdir.		
	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: "Lean Start-up" ı hiç duydunuz mu? Ne anlama geldiğini düşünüyorsun?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Yalın Başlangıç Modeli	<i>Modülün bu ikinci oturumu, yeni bir işletmeye doğru yolculuğa doğru bir şekilde başlamak için etkili bir iş planı oluşturmanın tamamlayıcı bir yolunu sunar. Konu karmaşık olduğu için içerik farklı oturumlarda adım adım sunulacaktır.</i> - Eğitimci, kursta belirlenen 2 videoyu dikkate alarak Yalın Başlangıç modelinin açıklamasına başlayabilir, öğretmen bunlardan birini veya ikisini göstermeyi seçebilir. Seçilen videolar: Yalın Başlangıç YT'de açıklandı: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Yalın Başlangıç 5 dakika içinde açıklanıyor:	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Yalın Başlangıç; İş Modelinin Tasarlanması (Yalın Girişim)



		https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - Videoların sunumundan sonra öğretmen, Kursta bulunan materyalleri dikkate alarak sunuma devam edecektir. - Anlamak için kontrol edin - Anlatılanlara sözlü ve görsel örnekler vermek önemlidir. Kılavuz, katılımcıların anlatılanları daha iyi görselleştirmelerine yardımcı olabilecek resimler içerir.	
	Faaliyet 3: Yalın Başlangıç modeli: Değer önerisi tuvali ve müşteri bölümünün geliştirilmesi	<i>Açıklamanın ikinci kısmı, katılımcının müşteri bölümünün gelişimi ile iletişim kurmasını sağlayacak Değer Önerisi Kanvası'na ve onu oluşturmak için neleri dikkate almaları gerektiğine odaklanacaktır.</i> - Yalın Başlangıç Modelini tanıttıktan ve açıkladıktan sonra, öğretmen Değer önerisi Kanvası'na odaklanacaktır. Konuyu tanıtmak için öğretmen rehberde önerilen animasyonu kullanabilir. - Öğretmen önerilen animasyonu gösterdikten sonra, kılavuzda bulunan materyali dikkate alarak açıklamaya devam edecektir. - Anlamak için kontrol edin	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Tüketici segmentinin geliştirilmesi)
	Faaliyet 4: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Bu noktada, iş modeli ve varyasyonlarının sunulmasının ardından katılımcıların iş fikirlerinden yola çıkarak kendi iş modellerini oluşturmaları noktaya gelmektedir.</i> - (önerilen etkinlik) Öğrencilerden kılavuzda verilen şemayı dikkate alarak kendi iş modellerini oluşturmalarını isteyin (öğrencilere dijital veya kağıt formatında sağlanabilir).	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		Öğrenciler daha sonra tuvali öğretmene sunacak ve bununla ilgili geri bildirim alacaklar. (Aktivite grup içinde gerçekleştiriliyorsa, tüm katılımcılar akranları tarafından sunulan iş fikri hakkında geri bildirim verebilir)	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: kendi iş modellerinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler kendi iş fikirlerini dikkate alarak iş Kanvasını oluşturmalıdır ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Tüm katılımcılar, çalışmalarını değerlendirme için eğitime göstermeli ve açıklamalıdır. İş modeli, yeni bir iş kurmak için en önemli adımlardan biridir, bu nedenle öğretmenin uygun geri bildirimi sunması önemlidir, böylece öğrenciler öğrendiklerinde iyileştirmeler yapabilirler.			



Oturum 3 - Bölüm 4'ü uygulayan Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz: İzleme ve Hata

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
3. Oturum	İzleme ve Hata <i>(Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Başlangıç İlerlemesinin İzlenmesi; Yalın Başlangıç Yöntemi Uygulama Örneği; Deneme ve Hata için Hazırlanan)</i>			
Süresi	4 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 4 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• Uygulanan stratejinin büyümesini ve gelişmesini nasıl izleyeceğinizi öğrenmek • Şirketin gelişimini yansıtmak • Reklam kampanyaları ve geçmiş müşterilerin onayı ile şirketi büyütmek • Hangisinin en iyi strateji olduğunu anlamak • Başarılı bir iş fikri oluşturmak için gösterilen örneği takip etmek • Hatalardan nasıl öğrenileceğini anlamak, işini sevmek, yaratıcı ve değişime açık olmak			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler, kullanılan stratejinin nasıl çalıştığını veya değiştirilmesi gerektiğini izleyebilecek ve anlayabilecekler. L02: Öğrenciler, ilerlemesini değerlendirerek şirketin seviyesini anlayabilecekler L03: Öğrenciler büyüme motoru için bir strateji bulabilecekler (yapışkan, viral veya ücretli) L04: Öğrenciler başarı için doğru stratejiyi belirleyebilecekler L05: Öğrenciler, herkesi birleştiren kişisel bir sorundan yola çıkarak başarılı bir iş fikri üretebilecekler. L06: Öğrenciler hatalardan ders çıkarabilecek, işini sevebilecek, sonra eğlenebilecek, yaratıcı olacak ve değişikliklere uyum sağlamaya açık olacak L07: Problem çözme becerilerinin güçlendirilmesi			



Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Özet: Gruptan iş modelinin ne olduğunu, bileşenlerini ve neden önemli olduğunu kısaca özetlemesini isteyin.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Bu dersin amaçlarının kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Girişimcilik alanında büyüme, izleme ve hata	<i>Bu modülün son oturumu, iş modelinin oluşturulmasını takip eden adımlara odaklanacak ve öğrencilere işlerini iyi bir şekilde geliştirmek için kullanabilecekleri yöntemler ve modeller hakkında bilgi sağlayacaktır.</i> - Eğitmen, bir işletmenin büyümesi, izlenmesi, denenmesi ve yanılmasıyla ilgili kılavuzda sunulan teknikleri, yöntemleri ve bilgileri adım adım sunacaktır. - Uygulama için daha iyi bir fikir sağlamak için kılavuzda verilen örnekleri verin - Anlayış için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın.	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Girişimin İlerlemesini İzleme; Yalın Girişim Yöntemi Uygulama Örneği; Deneme ve Yanılma için Hazırlık)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamalar 1	İşe giden yolculukta hangi olası engellerin ortaya çıkabileceğini öngörmek öğrenciler için anahtardır. - (Önerilen etkinlik) Öğrencilerden, işe yolculuklarında karşılaşılabilecekleri olası engellerin ve hataların	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		neler olabileceğini hayal etmelerini ve olası bir çözüm sunmalarını ve desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve bunu nasıl alabileceklerini belirlemelerini isteyin . – Öğrenciler, öğretmene desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve çözümlerinin ne olduğunu sunmak için kısa bir sunum (sözlü veya dijital materyal desteği ile) hazırlayacaklardır.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	– sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirm e yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: engeller ve hatalar ve olası çözümler üzerine çalışmanın sunumu.	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler iş yolculuğunda karşılaşılabilecekleri olası engellerin ve hataların neler olabileceğini hayal etmeli ve sonra sunmalı, olası bir çözüm sunmalı ve desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve bunu nasıl alabileceklerini belirlemelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Katılımcıların öngördükleri olası hataların çözümünü sağlamaları ve belirledikleri alanlarda nasıl destek bulabilecekleri önemlidir. Tek bir çözüm sağlamazlarsa, sunumda öğretmen, kendi çözümlerini oluşturmaları ve tasavvur etmeleri için bazı fikirler sunacaktır.			



Girişimcilik Kanunları

Gençlik Çalışanı Kılavuzunun bu oturumu, Bölüm 5'in uygulanmasıyla Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz'u desteklemektedir: İşe yasaya uygun bir şekilde başlanır.

Modül Başlığı:	Girişimcilik kanunları, kuralları, düzenlemeleri ve vergileri			
1. Oturum	Yasaya uygun bir iş kurmak <i>(Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Resmi Adım adım plan: Kendi işinizi kurun; Her ortak ülkeden örnekler)</i>			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi (canlı) öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	- Bir işletmenin kurulması için gerekli hukuk, kurallar ve yönetmelik hakkında bilgi sahibi olmak 5 AB ülkesinde yasalara uymak için ne yapılması gerektiğini anlamak. - Bir işi yürütmek için gereken özel bilgileri edinir			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler, yasal biçimin ne olduğunu, amacını, farklı biçimleri, düzenlemeleri ve geçerli yasaları anlayabilecek ve tanımlayabileceklerdir. L02: Öğrenciler, bir şirketin resmi olarak nasıl kaydedileceğini, tüm düzenlemeleri, yasaları ve tescil etmek için atılması gereken adımları anlayabileceklerdir. L03: Öğrenciler ülkede aktif olan mali düzenleme ve muhasebe işlerini, nasıl çalışırlar, hangisini seçeceklerini anlayabilecekler. L04: Öğrenciler bir iş planının ne olduğunu ve nasıl yazılacağını anlayacaklar L05: Öğrenciler bir işletme hesabının ne olduğunu, onu nasıl açabileceklerini ve bakımını nasıl yapabileceklerini anlayacaklar L06: Öğrenciler Çevre Koruma Kanun ve Kurallarını ve İzin Başvurusunu anlayabileceklerdir.			



Oturum Ayrıntıları:	L07: Öğrenciler, Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunmasını, nasıl çalıştığını, bunu kimin yapması gerektiğini, geçerli kuralları anlayabileceklerdir. L08: Öğrenciler, sigortanın nasıl çalıştığını, ne tür bir sigortaya ihtiyaç duyduklarını anlayacaklar L09: Öğrenciler, insan kaynaklarını nasıl etkili bir şekilde yöneteceklerini anlayacaklar L010: Öğrenciler, patentler ve markalarla ilgili kuralları ve kanunları anlayabileceklerdir.		
	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	– Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. – Buzları kır (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Gruba, yeni bir iş kurarken uyulması gereken en önemli kuralların hangileri olduğunu tartışmasını isteyin.	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	– Dersin öğrenme hedeflerinin kısa sunumu.	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Yönetmeliğe adım adım	<i>Bu modül, projeye katılan AB ülkelerindeki yasaları, düzenlemeleri ve vergi düzenlemelerini sunar.</i> – Öğretmen, öğrenciye kılavuzda önerilen adım adım planı sunacak ve ardından Kılavuzda bulunan ortak ülkelerden örnek olarak adım adım plan seçecektir. – Anladıklarından emin olmak ve geri bildirim sağlamak için sınıfla etkileşim	– Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 5 Girişimcilik Yasaları, Kurallar, Yönetmelikler ve vergi (İngiltere, İtalya, Romanya, Türkiye ve Hollanda sistemi hakkında özel bilgiler bulacaksınız)



	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	(önerilen alıştırma) Öğrencilerden düzenleme ve yasalarla ilgili belirli bir yönü derinlemesine analiz etmelerini ve araştırmalarını isteyin, bunlar üzerinde araştırma yapabilirler: ikamet ettikleri ülke -işlerini kurmak istedikleri ülke doğdukları ülke -Katılımcı daha sonra araştırmasını öğretmene sunacak	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Katılımcılardan öğrendiklerini ve anladıklarını sunmalarını isteyin. Bu tartışmada, farklı ülkeler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları sunabilen eğiticinin rolü önemlidir.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: iş dünyası için yasalar, kurallar ve düzenlemeler üzerine araştırmanın sunumu.	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, seçtikleri ülkede uygulanan kurallar, kanunlar ve yönetmelikler hakkında araştırma yapmalıdır. Olası seçenekler yukarıda sunulmuştur.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Katılımcıların bu karmaşık konuyu anlamalarını sağlamak, onları mümkün olduğunca basit, teknik kelimeleri yalnızca kesinlikle gerekli olduğunda kullanarak sunmak önemlidir. Eğitmenin katılımcıyı bulduklarıyla yüzleşmeye teşvik etmesi ve yasalara uymanın önemini ve ülkenin yasalarına ve düzenlemelerine saygı göstermezlerse olası olumsuzlukların neler olduğunu anlamalarını sağlamaları önemlidir. onların işi.			



İpuçları ve Püf Noktaları

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Oturum 1 Bölüm 6'nın uygulanmasıyla Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni desteklemektedir: Genç Girişimciler için İpuçları ve Püf Noktaları içermektedir.

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf noktalar			
1. Oturum	Genç Girişimciler için 10 İpucu ve Püf Noktası			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• Yenilikçi olacağına inanmak • Gerçekten sevdikleri işi seçmek için • Ele alınması gereken riskler olduğunu bilmek • Yolda değişiklikler olacağını bilmek • Aynı projeye inanan ve daha iyi yapmalarına yardımcı olabilecek kişileri seçmek • Fikirlerini uygulamaya koymak • Hatalarından öğrenmek ve daha iyi yapmak için • Başlamadan önce sektör hakkında bilgi sahibi olmak • Para harcamada dikkatli olmak • Müşterilerini dinlemek ve onlara çözüm bulmak			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler kendilerini, sektörlerini, fikirlerini tanımlayabilecekler. L02: Öğrenciler kendileri için en iyi işi ve doğru kişileri seçebilecekler L03: Öğrenciler yoldaki riskleri ve değişiklikleri bilecekler L04: Öğrenciler hatalarından, nasıl para harcanacağını, müşterileri nasıl tatmin edeceklerini öğrenebilecekler.			



Oturum Ayrıntıla rı:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: ipuçları ve püf noktalarından bahsettiğimizi düşünüyorsunuz?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Dersin hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası)
	Faaliyet 2: Bir iş fikrini tanımlamak için kullanılacak ve bir iş planının detaylandırılmasına uygulanabilecek 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<i>Bu modülün amacı, öğrencilere yeni bir işletmeye doğru yolculuklarında yardımcı olabilecek ipuçları ve püf noktaları sunmaktır. Modül 4 set ipucu ve püf noktaya bölünmüştür. Bu ilk set.</i> - Eğitimci, öğrencilere kılavuzda belirtilen ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. Dersi öğrenciler için daha ilginç hale getirmek için öğretmen, materyali özellikle amaç için oluşturulmuş bir dizi animasyon aracılığıyla sunmayı seçebilir. Animasyon Kılavuzda mevcuttur ve <u>Ek IV</u>'te de sunulmuştur. - Sınıfla etkileşim - Sunulan "10 ipucu ve püf noktası (animasyon yoluyla)" uygulamasına ilişkin örnekler verin - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Öğretmen, bu oturum için önerilen bağımsız uygulama alıştırmalarından yalnızca birini veya her ikisini önermeyi seçebilir.</i>	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer



		- (önerilen alıştırma 1) Öğrencilerden, bulunan ipuçlarını ve püf noktalarını önceden oluşturdukları iş planına nasıl uygulayacaklarını ve bundan sonra öğretmenin geri bildirimde bulunacağı bir sunum yapmalarını isteyin. - (önerilen alıştırma 2) Öğrencilere Kılavuzda belirtilen aşağıdaki videoyu gösterin https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks ve öğrencilerden ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını hazırlamalarını isteyin.	platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: ipuçlarının ve püf noktalarının uygulanmasının sunumu veya oluşturulan ipuçları ve püf noktaları hakkında videonun sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, daha önce oluşturdukları iş tuvaline sunulan ipuçlarını ve püf noktalarını uygulamalıdır. ...		
Sınıf içi ödev 2:	-Öğrenciler ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını oluşturmalıdır		



Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları

Bu oturumda sunulan ipuçları ve püf noktaları, katılımcıları motivasyonun önemini hatırlamak için iş birliği yapar ve öğretmene bu değeri yeniden aktarmasına yardımcı olur. Sınıf İçi Ödev n.2 için eğitmenin öğrencilere videonun oluşturulması için temel oluşturması konusunda rehberlik etmesi gerekir. Öğretmene, InShot veya WeVideo gibi bir akıllı telefon uygulaması seçmesini ve ardından öğrencilere kullanımları konusunda rehberlik etmesini öneriyoruz.

Girişimci Olmak

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Oturum 2 Bölüm 6'nın uygulanmasıyla Genç Göçmen Girişimciler için Rehber'i desteklemektedir: Nasıl Girişimci Olunur?

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
2. Oturum	Nasıl Girişimci Olunur? İpuçları & Hileler			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi (canlı) öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	- Fikirleri yüzeysellikten değil tutkuyla düşünmek - Sorunları çözebilecek ve insanlara yardım edebilecek bir proje oluşturmak - Benzersiz olmak, rakiplerinden farklı bir şey sunmak, müşterilerini dinlemek - Kendilerine iyi yapılandırılmış bir iş planı yazmak - Yasal gerekliliklerin ne kadar önemli olduğunu bilmek - Nasıl başvurulacağını ve fon alınacağını öğrenmek için - İşlerini adım adım kurmaya ve büyütmeye çalışmak - Ne zaman ara vereceğini bilmek için - Başarının risk almaktan doğduğunu bilmek - Hatalardan öğrenmek için			



Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler gerçekten inandıkları fikirleri nasıl düşüneceklerini bilecekler		
	L02: Öğrenciler, çözüm olması gereken bir iş fikri oluşturabilecekler		
	L03: Öğrenciler hedeflerini belirleyebilecekler		
	L04: Öğrenciler, iyi yapılandırılmış bir iş planına odaklanabilecekler		
	L05: Öğrenciler, işlerini kurmak için doğru yasal gereklilikleri arayabilecekler		
	L06: Öğrenciler yeni bir işe başlamak için başvurabilecek ve fon alabilecekler		
	L07: Öğrenciler işlerini her seferinde bir adım büyütebilecekler		
	L08: Öğrenciler sınırlarını ve ne zaman mola vereceklerini bilecekler		
	L09: Öğrenciler risk alabilecek		
	L010: Öğrenciler hatalardan ders alabilecek		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa tanıtım. - Buzları kır (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Başarılı bir girişimci olmak için neler gerekli?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Nasıl Girişimci olunacağını anlamak için kullanılabilecek 10 ipucu ve püf noktası sunmak	- Öğretmen, "nasıl girişimci olunur" ile ilgili ikinci ipuçlarını ve püf noktalarını sunacak. Eğitimci, Kılavuzda belirtilen içeriği açıklamada dikkate alabilir. - Sınıfla etkileşim	- Genç Göçmen Girişimciler için Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Başarılı Genç Göçmen Girişimciler;



		- Sınıfa, Kılavuzda tanımlanan bazı başarılı göçmen girişimci hikayelerini sunun. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	On İpucu ve Püf Noktası, Nasıl Girişimci Olunur)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	- (egzersiz önerildi) Öğrencilerden bir göçmen girişimcinin öyküsünü araştırmalarını ve öykülerinden hangisinin onlar üzerinde neden etkili olduğunu da belirterek bir sunum yapmalarını isteyin. Eğitimci sunumu değerlendirecektir.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: seçtikleri göçmen girişimci hakkında sunum	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, ders sırasında öğrenilen unsurlara göre yeni bir iş fikri belirlemelidir. ...		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler göçmen bir girişimci hakkında araştırma yapmalı ve onun hakkında bir sunum yapmalı ve hikayelerinin kendilerine neyin ilham verdiğini belirtmelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Bu seans motivasyonu yüksek tutmaya katkı sağlar. Araştırma yapmaları ve motivasyonlarını güçlendirmeye devam etmeleri önemlidir.			



İş Planlaması

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
3. Oturum	İş Planlamayla İlgili 10 İpucu ve Püf Noktası			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	- İş ortağını çekmek için - Ayrıntılı piyasa bilgisi almak için - Rakiplerle nasıl karşılaştırılacağını bilmek - İnsanları işe inandırmak için detaylara dikkat etmek - Eşsiz bir iş fikri yaratmak için - Finansal bilgileri doğru ve titiz hale getirmek - Yönetici özetini gerçekçi ve çok spesifik hale getirmek - İkinci bir görüş almak için en iyi iş danışmanını bulmak			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler iş ortağı arayabilecekler L02: Öğrenciler pazarla ilgili ayrıntılı bilgileri arayabilecekler L03: Öğrenciler rekabet ile karşılaştırmak için net bir stratejiye sahip olacaklar L04: Öğrenciler tüm detayları kontrol edebilecekler L05: Öğrenciler eşsiz bir fırsat geliştirebilecekler L06: Öğrenciler finansal bilgileri doğru bir şekilde yapabilecekler			



Oturum Ayrıntıları:	L07: Öğrenciler, yönetici özetini çok güçlü, ayrıntılı ve özel hale getirebileceklerdir. L08: Öğrenciler, ikinci bir görüş almak için en iyi iş danışmanını seçebilecekler		
	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma - hepiniz bir iş planının ne olduğunu incelediniz ve onunla pratik yaptınız, hangi unsurları tanımlamak en zor? Amacınız için en değerli bölümün hangisi olduğunu düşünüyorsunuz? Hangi bölümün iyileştirilmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Kursun hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Bir İş Planının nasıl oluşturulacağını anlamak için kullanılabilir 10 ipucu ve püf noktası sunmak	- Öğretmen öğrenciye üçüncü set ipuçlarını ve püf noktalarını sunacak: Kılavuzda bulunan içeriği kullanarak "İş Planlaması ile ilgili 10 ipucu ve püf noktası" - Sınıfla etkileşim ve anlayış için kontrol edin	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (İş planlamasıyla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	- (önerilen alıştırma) Bu modülün 1. oturumu için gösterilen videoyu dikkate alarak (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) öğrencilerden iş planlaması	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar



		hakkında kendi videolarını hazırlamalarını isteyin. - Öğretmen daha sonra oluşturulan videolara geri bildirimde bulunacaktır.	(çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: ipuçları ve püf noktaları hakkında videonun sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, iş planlaması için ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını oluşturmalıdır ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Sınıf İçi Ödev için eğitmenin öğrencilere videonun oluşturulması için temel oluşturması konusunda rehberlik etmesi gerekir. Öğretmene, InShot veya WeVideo gibi bir akıllı telefon uygulaması seçmesini ve ardından öğrencilere kullanımları konusunda rehberlik etmesini öneriyoruz.			



Başarılı Girişimcilik

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
Oturum n.4	Başlık: Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin 10 İpucu ve Püf Noktası			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• Sağlam ve eksiksiz bir iş planlaması yapmak • Müşterinin ne zaman ödeme yapması gerektiğine dikkatlice karar vermek • Bir aracı kiralamanın başarısız olmaması için nakit akışını kontrol etmek • Önderlerine güvenmek • Pahalı olmayan kaynaklarla iş fikrini teşvik etmek • Özel hayatlarında da vakit geçirmek • Aynı bakış açısına sahip insanları seçmek için • Takım çalışması ile büyümek • Daha iyi yapmak için			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler hiçbir şeyi unutmamak için detaylı ve sürekli bir iş planı yapabilecekler. L02: Öğrenciler nakit akışı hazırlayabilecekler L03: Öğrenciler, bir aracı kiralayarak başarısız olmamak için her para geçişini kontrol edebilecekler L04: Öğrenciler önderlerine güvenebilecekler			



	L05: Öğrenciler, sosyal medyada iş fikrini tanıtmak için küçük bir bütçe kullanabilecekler. L06: Öğrenciler iş ve özel yaşamı dengeleyebilecek L07: Öğrenciler, insanların huzur içinde çalıştığı bir takım çalışması oluşturabilecekler. L08: Öğrenciler takım çalışmalarında öğretebilecek ve öğrenebileceklerdir. L09: Öğrenciler daha iyisini yapmak için zihinlerini açabilecekler		
	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: "Girişimci" kelimesini düşündüğünüzde aklınıza gelen ilk kişi nedir? Neden?	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Dersin hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Bir Girişimci olarak nasıl başarılı olunacağını anlamak için kullanılabilir k 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<i>Bu oturum başarıya odaklanır, öğrencilerin nasıl başarı olarak gördüklerini ve girişimcilikte başarının gerçekte ne anlama geldiğini anlamak önemlidir. Bu nedenle, önce beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate almak önemlidir.</i> - Eğitimci beyin fırtınasının sonucundan başlayarak başarılı bir girişimcinin ne olduğunu tartışacak ve ardından "Girişimci olarak nasıl başarılı olunur" 10 ipucu ve püf noktası sunacak ve daha	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Başarılı bir girişimci olmak için on ipucu ve püf noktası)



		iyi bir anlayış için örnekler verecektir. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın. Ders sırasında katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	- (önerilen alıştırma) Öğrencilerden oturumdan önce tartışmada belirledikleri başarılı girişimci hakkında bir sunum yapmalarını ve listelenen ipuçlarından ve püf noktalarından hangilerinin kendileri tarafından kullanıldığını hipnotize etmelerini isteyin. - Eğitimci sunuya geri bildirimde bulunacak	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	
Değerlendirmeye yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: seçtikleri başarılı girişimcinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler başarılı bir girişimciyi tanımlamalı, onun özelliklerini tanımlamalı ve listelenen ipuçlarından ve püf noktalarından hangilerinin onlar tarafından kullanıldığını hipnotize etmelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Bu seans, gerçekleştirilen her seansta daima dikkate alınması gereken motivasyon çalışmalarına devam etmek için önemlidir.			



Başarısız

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	F.A.I.L - Öğrenmede İlk Deneme			
1. Oturum	İlk 10 F.A.I.L - Daha Fazla F.A.I.L			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	• İş kurma sürecinde hangi hataların yapılabileceğini anlayın • Olası hataları nasıl düzelteceğinizi anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler, yeni bir iş yaratmak için atılması gereken tüm adımları belirleyebilecekler. L02: Öğrenciler, iş yaratmada karşılaşılabilecek olası tüm hataları belirleyebileceklerdir. L03: Öğrenciler bir çözümü nasıl programlayacaklarını öğrenecekler L04: Öğrenciler problem çözme becerilerini artıracak			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: Girişimcilikteki başarısızlık hakkında ne düşünüyorsunuz? Bazı örnekleriniz var mı? Senin için başarısızlığın anlamı ne?		- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi)



			canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	– Dersin hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Kursta belirlenen Başarısızlar ı tanıtın	<i>Başarısızlık, öğrencilerin girişimcilik dünyasına daha gerçekçi bir şekilde hazırlanmaları için yüzleşmeleri gereken önemli bir konudur. Motivasyonlarından ödün vermemek için konuyu onlara dikkatle sunmak önemlidir.</i> – Tartışmadan elde edilen fikirleri dikkate alarak öğretmen, https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails olarak tanımlanan aşağıdaki videoyu önerdikten sonra Kılavuzda tanımlanan tüm BAŞARILARLARI sunacak ve yorumlayacaktır. Öğrencilerin başarısızlığın ne olduğunu ve gerçekte başarısızlığın başarıya ulaşmak için gerekli bir adım olduğunu daha iyi anlamalarını sağlamak için, onlara bazı somut başarısızlık örnekleri sunmak önemlidir. Kılavuzda bazı başarısızlık örnekleri, diğerleri <u>Ek V</u> sayfa 91'de sunulmuştur (yazılı referanslar / hikayeler veya videolar şeklinde). Öğretmen verilen listeden kurs perspektifine daha uygun olanları seçebilir. – Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) – Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 7 F.A.I.L (Öğrenmede İlk Girişimler)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	Öğretmen önerilen aktiviteler arasından seçim yapabilir: - (önerilen alıştırma 1) Öğrencilerden sunulan hataların her biri için bir çözüm bulmalarını isteyin. Birden fazla çözüm mümkündür. Önceki derslerde oluşturdukları iş planını da dikkate alabilirler.	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		– (önerilen alıştıırma 2) Başarısızlık genellikle hedeflerin doğru şekilde belirlenememesinden kaynaklanır. Bunu yapmak için öğretmen, SMART Hedeflerini sunan <u>Ek VI</u> sayfa 97'yi dikkate alabilir: bunlar nelerdir ve nasıl üretilebilir. Ek ayrıca, öğrencilere kendi hedeflerini üretmelerini ve belirlemelerini sağlamak için önerilebilecek alıştırmalar da içermektedir.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Grupla dersin temasını, neler öğrendiklerini ve seanstan sonra konu hakkındaki düşüncelerini tartışın.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sunulan başarısızlıklar için bulunan çözüm hakkında sunum Önerilen SMART hedefleri ile ilgili alıştırmalar hakkında geri bildirim	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, belirlenen hataların her birine bir veya daha fazla çözüm belirlemelidir. Daha sonra bu çözümleri öğretmene ve diğer öğrencilere sunmalıdırlar. ...		
Sınıf içi ödev 2:	Öğrenciler Ek'te önerilen SMART hedefleri ile ilgili alıştırmaları yapmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Katılımcıların, problem çözme becerilerinin gelişmesine yardımcı olmak için buldukları çözümlerle yüzleşmeleri önemlidir. Sınıf içi Ödev 2, SMART Hedeflerinin konusunu ele alır. Öğretmen bu faaliyeti yapmayı tercih ederse, verilen materyali dikkate alarak konuyu önceden hazırlamalı ve ayrıca araştırma yapmalı veya koç gibi profesyonellerin desteğine ulaşmalıdır.			



Ağ Oluşturma

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	Ağ Nasıl Yapılır?			
1. Oturum	10 Ağ ipuçları ve püf noktaları - Ağ kurmak için on ipucu ve püf noktası			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• Bir ağın önemini anlayın • Bir ağın nasıl oluşturulacağını anlayın • Bir ağ oluştururken neyin takip edilmesi gerektiğini ve nelerden kaçınılması gerektiğini anlayın • Kişilerinizi nasıl koruyacağınızı anlayın • Yeni kişilere nasıl yaklaşılacağını anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler bir ağın önemini anlayabilecekler L02: Öğrenciler bir ağın nasıl oluşturulabileceğini anlayabilecekler L03: Öğrenciler yeni bağlantılara nasıl yaklaşacaklarını anlayacaklar L04: Öğrenciler, bir iletişim ağı oluşturmak için neleri takip etmeleri ve nelerden kaçınmaları gerektiğini anlayacaklardır. L05: Öğrenci, ağıyla nasıl iletişim halinde kalacağını anlayacaktır.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.		- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams



	(İdeal grup boyutu: 1-10)	- <i>Buzları kırın</i> (önerilen alıştırma) Beyin fırtınası: Bir ağın ne olduğunu düşünüyorsunuz? Bir ağın nasıl oluşturulabileceğini düşünüyorsunuz	veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Ağ ipuçları ve püf noktaları	<i>Bu oturum, yeni bir işletmenin müşteri bölümünü ve olası ortakları oluşturmasının anahtarı olan ağ oluşturma hakkındadır.</i> - Eğitmen, Kılavuzda sunulan materyalleri dikkate alarak, öğrencilere bir ağ oluşturma'nın neden önemli olduğunu ve onlarla nasıl iletişim halinde kalmaları gerektiğini açıklayacaktır. - Ardından, belirlenen ağ ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın - (önerilen egzersiz) katılımcıların, ağ oluşturma sürecini başlatmak için önemli bir aşama olan buz nasıl kıracaklarını anlamalarını sağlamak için, öğretmen gruba "İnsan Bingo egzersizini" sunabilir. Bu alıştırma katılımcılar, gruptan bilgi toplayarak formda (<u>Ek VII</u>) sunulan soruları özgürce soracaklardır. Formu tüm bilgilerle	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 8 Nasıl Ağ Yapılır



		dolduran ilk kişi "Bingo" diyecek ve oyun duracaktır. Bitiren ilk katılımcı, grup üyeleri hakkında ne öğrendiğini açıklayacaktır.	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Öğretmen aşağıdaki önerilen alıştırmalardan birini seçebilir</i> : - (önerilen alıştırma 1) Öğrencilerden iş fikirlerini en fazla 30 saniye içinde açıklayan bir video hazırlamalarını isteyin - (önerilen alıştırma 2) Öğrencilerden ünlü bir kişiye / girişimciye ulaşmayı hayal etmelerini isteyin, sohbeti nasıl başlatabilir ve gerçekleştirebilirler? Öğrenciler şunları yapmalıdır: - o bir hedef oluşturun: o kişiden ne öğrenmek istiyorlar? Ya da onlardan hangi bilgi / desteğe ihtiyaçları var? - o Cihaz 10 soruları bilmek istediklerine ulaşmak için	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Ağ oluşturma için başka ipuçları ve püf noktaları varsa, sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda



			sohbet / forum)
Değerlendirm e yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	- Oluşturulan videonun sunumu - Tasarlanan soruların sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, iş fikirlerini açıkladıkları 30 saniyelik bir video oluşturmalıdır. ...		
2. sınıf ödevinde:	-Öğrenciler ünlü biriyle tanışmayı ve onunla ilk kez iletişime geçmeyi hayal etmelidir. İletişim için bir hedef belirlemeli ve bunu başarmak için 10 soruyu sormalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Öğrencilerin sadece bir ağın nasıl oluşturulabileceğini değil, aynı zamanda ağlarıyla nasıl iletişim halinde kalabileceklerini de anlamaları önemlidir.			



Pazarlama

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	Pazarlama ve İletişim			
1. Oturum	Başlık: Pazarlama nedir? Pazarlama ipuçları ve püf noktaları			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	- Pazarlamanın ne olduğunu anlayın - İş dünyasında pazarlamanın faydasını anlayın - Bir pazarlama kampanyası oluşturmanın temel adımlarını anlayın - Markalaşmanın önemini anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler pazarlamanın ne olduğunu anlayacaklar L02: Öğrenciler pazarlamanın temelini belirleyebilecekler L03: Öğrenciler markalaşmanın önemini anlayabilecekler L04: Öğrenciler, bir iş kampanyası oluşturmak için temel adımları anlayabilecekler. L05: Öğrenciler, trendleri ve pazarlama stratejilerinde neleri dikkate almaları gerektiğini takip edebilecekler.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar:
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - Buzları kır (önerilen egzersiz)		PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi)



		Tartışma: Sınıf üyelerinizden "pazarlama" kelimesiyle ne anladıklarını ifade etmelerini isteyin	canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Pazarlamanın ne olduğunu açıklayın ve belirlenen ipuçlarını ve püf noktalarını sunun	- Öğretmen, öğrencilere seçilen videoyu gösteren pazarlama konusuyla oturuma başlayacak: - Öğretmen daha sonra Kılavuzda belirtilen ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. - Derste belirlenen pazarlama ipuçlarını ve püf noktalarını sınıfa sunun - Anladıklarından ve geri bildirim sağladıklarından emin olmak için sınıfla etkileşim kurmak	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 9 Pazarlama ve İletişim (Pazarlama Nedir?; Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları; Daha Fazla Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Eğitmen önerilen alıştırmalardan bir veya daha fazlasını seçebilir :</i> - (önerilen alıştırma 1) Pazarlama için önemli olan ana platformlardan biri sosyal medyadır. Öğrencilerden, iş fikirleri için hangi sosyal medyanın daha uygun olduğunu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		belirlemelerini isteyin. - Neden bu platformu seçtiler? - Hangi içerik hedeflerini çekebilir? - Görevlendirmeden sonra katılımcılardan sosyal medya açısından belirlediklerini grupla paylaşmalarını isteyin. - (önerilen alıştırma 2) Öğrencilerden şunları yapmalarını isteyin: - o Logonuzu ve USP'nizi oluşturun - o Hedef grubunuza / sloganınıza ulaşmak için hashtag - o Yenilik, girişimcilik , liderlik üzerine alıntı - (önerilen alıştırma 3) Öğrencilerden iş fikirlerini dikkate alarak bir reklam kampanyası için bir plan oluşturmalarını isteyin	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve pazarlama alanında başka ipuçları veya püf noktaları olup	



		olmadığı hakkında sorular sorun.	
Değerlendirm e yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Önerilen egzersizlerin sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler pazarlama amacıyla sosyal medyaya odaklanmalıdır. Bir anket yapmalı ve görev için belirlenen soruları cevaplamalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Günümüzde sosyal medya pazarlama promosyonunda çok önemli bir konuma sahip olduğundan, verilen göreve ilişkin fikirlerle yüzleşmek önemlidir. Her katılımcı, sadece öğretmene çalışmalarını gayri resmi değerlendirme için sunsa bile, bu durumda olacaktır.			



İletişim

Gençlik Çalışanı Rehberi'nin bu oturumu, Genç Göçmen Girişimciler Rehberi'ni uygulama konusunda desteklemektedir.

Modül Başlığı:	Pazarlama ve İletişim			
2. Oturum	İletişim nedir?			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma ☐	Yüz yüze ☐	Çevrimiçi öğrenme ☐	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) ☐
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	• İletişimin önemini anlayın • Başarılı bir iletişimin temelini anlayın			
Amaçlan an öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler iletişimin ne olduğunu anlayabilecekler L02: Öğrenciler, işletme alanında başarılı bir iletişimin önemini anlayabileceklerdir. L03: Öğrenciler, başarılı bir iletişim kurmak için hangi adımları atacaklarını belirleyebilecekler. L04: Başarılı bir iletişim için belirlenen önerileri uygulayabilecekler.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş. - <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası - başarılı bir iletişim için neye ihtiyaç olduğunu düşünüyorsunuz?		- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi)



			canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	– Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: İletişimin ne olduğunu açıklayın ve belirlenen ipuçlarını ve püf noktalarını sunun	- Öğretmen, ilk olarak kursta tanımlanan videoyu gösteren oturuma başlayacaktır: https://www.youtube.com/watch?v=RWz0aDzHtiA - Videodan sonra öğretmen, Rehberde önerilen içeriği dikkate alarak iletişim konusunu açıklamaya devam edecektir. - Anladıklarından ve geri bildirim sağladıklarından emin olmak için sınıfla etkileşim kurmak	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 9 Pazarlama ve İletişim (İletişim nedir?)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	- (önerilen alıştırma 1) İletişimdeki en önemli anlardan biri, bir iletişime nasıl başlanacağıdır. Katılımcıları çiftlere (veya bireysel olarak) bölerek, bilinmeyen bir kişiyle nasıl sohbet başlatabileceklerini belirlemelidirler. Dikkate almaları gerekir: - o Buzu kırmak için ne gibi sorular sorulabilir? - o İş fikri nasıl sunulabilir? - o "Garip sessizlikten" nasıl kaçınılır? ne yapılabilir? - o Görevden sonra katılımcılardan belirlediklerini grupla paylaşımlarını isteyin - (önerilen alıştırma 2) Öğrenciler, Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito) 'na dayanarak girişimcilik hakkında bir hikaye oluşturmalıdır. Bu alıştırma	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		gerçekleştirmek için, eğitmenin Ek VIII sayfa 103'te bulunan açıklamayı dikkate alması gerekecektir.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri ve iletişimle ilgili başka ipuçları veya püf noktaları olup olmadığı hakkında sorular sorun.	
Değerlendirme yöntemi	Gayri resmi ve resmi olmayan	Önerilen egzersizlerin sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler bir sohbetin başlangıcına odaklanmalıdır. Görevde önerilen soruların her biri için bir cevap belirlemelidirler.		
Sınıf içi ödev 2:	-Öğrenciler, Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito) 'na dayanarak girişimcilik hakkında bir hikaye oluşturmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Başarılı bir konuşma yapabilmek için öğretmenin konuya ve benimseyebilecek tekniklere aşina olması önemlidir. Bu anlamda bir koçun yetkinlikleri faydalı olabilir.			

Bölüm 26 YME Uygulaması

E-değerlendirme aracı

YME E-değerlendirme aracı, genç göçmenlerin girişimcilik becerileri açısından kendilerini değerlendirmelerine yardımcı olacak bir öz değerlendirme aracıdır.

Araca <http://www.yme-platform.net/Tool.html> üzerinden veya YME platformunun ön sayfasından (<http://www.yme-platform.net/>) erişilerek erişilebilir. Erişmek için kullanıcının YME platform yöneticilerinden bir hesap alması veya kendisi oluşturarak bir hesap açması gerekir.

Araç, kullanıcının kendine güven, iletişim, liderlik, yaratıcılık / yenilikçilik, problem çözme, finans, hırs ve risk alma gibi alanlardan gelen soruları yanıtlayarak girişimcilik becerilerini değerlendirmesine yardımcı olacak bir anketten oluşmaktadır. Anket sonuçlarına göre, kullanıcı kısa bir geri bildirim (puan) alacak ve girişimcilik becerilerini geliştirmek için kullanılacak öğrenme kaynaklarına yönlendirilecektir.

YME platformu

YME platformuna <http://www.yme-platform.net/> üzerinden erişilebilir.

YME platformu, girişimcilik hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen ve yeni bir iş kurma konusunda yönlendirilmek isteyen genç göçmenleri desteklemek için geliştirilen tüm girişimcilik ve eğitim kaynaklarına bütünleşmiş erişim sağlayan bir araçtır. Platform, YME e-değerlendirme aracını, YME projesi sırasında geliştirilen öğretmenler / önderler ve öğrenciler (genç göçmenler) için kılavuzlar ve bilgi birikimlerini geliştirmek isteyen tüm göçmenlere öğrenme kaynaklarına erişim sağlayan bir e-Öğrenim alanı içerir. bu alan ve kendi işini kurmak.

Bölüm 27 Öğrenilen Dersler

Neyi daha iyi yapabiliirdik? YME projesi sırasında pek çok geri bildirim aldık ve daha iyisini yapabiliirdik. Genç göçmen girişimciler ve / veya gençlik çalışanları etrafında bir proje başlatmayı düşünüyorsanız, yeni YME projeleri oluşturmak için bir kontrol listesi oluşturduk. Aynı hataları yapmaktan kaçınmanıza yardımcı olur.

Alınan Dersler YME Projesi

Bu paragrafta, öğrenilen dersler hakkında bilmeniz gereken her şeyi bulacaksınız. Nasıl iyi yapabilecekleri ve pratikte bunu nasıl yürütecekleri yer alır.

İhtiyaç analizi ve destek paketlerinin ve YME hizmetlerinin geliştirilmesi sırasında aşağıda Öğrenilen Dersler önerilmektedir:

- Katılımcılar, YME'lere en yüksek frekans oranıyla ulaşmak için en verimli iletişim kanalı olarak "Sosyal Medya" yı bulmuşlardır. Sosyal Medya'yı sırasıyla "Ağlar", "Konferanslar / Toplantılar" ve "Mülteci Merkezleri" takip etmektedir. Wifi bağlantısının bazen çok zayıf olduğunu unutmamalıyız. Ayrıca, kredi eksikliği nedeniyle bir telefona erişim bazen işi zorlaştırabilir. Dijital yoksullukla mücadele bir zorunluluktur ve erişim sağlamak için kolaylıklar sağlanmalıdır.
- "Ünlü Girişimci" ile etkileşim, göçmenlerin rol modeli için en yüksek frekansa sahipti ve bunu sırasıyla "Ebeveynler", "Arkadaşlar" ve "Aile / Akrabalar" izlemektedir. Aile ve arkadaşlarla bağlantı kurmak iyi bir girişimdir. Bunu iyice değerlendirdiğinizden emin olun, aksi takdirde gençleri desteklemek için değerli zamanınızı kaybedersiniz. Kesinlikle ebeveynler ve yakın akrabalar olmadığında ünlü bir girişimciyi işe almak çok önemlidir. Genç göçmen girişimcilerin ilgisini çekmeye büyük ölçüde yardımcı olacaktır. Genç bir göçmenin içsel motivasyonunun en önemli bileşen olduğunu unutmayın. Bu olmadan, ünlü girişimci muhtemelen beklenen etkiye sahip olmayacaktır.
- "Göçmen" grubu, olası rol modellerinin sırasıyla ilk üç özelliğini açıkladı: "Güven", "Risk Alma" ve "Yaratıcılık". Göçmenlerin rol modelleri için en yüksek kalite olarak tanımladıkları gibi "güven" yine birinci kaliteydi. Üstelik yanıtlarında ilk 5'in 4 özelliği aynıydı: Lider "Güven" kategorisi ile "İnovasyon Becerileri", "Liderlik Becerileri" ve "İletişim Becerileri"dir. Bu, YME destek paketlerinin temeli olmuştur
- Uygulamalı yöntemler, genç göçmen girişimcileri eğitmenin en iyi yoludur. "Uygulamalı (Yaparak öğrenme)", "Rehberlik", "Öğrenci merkezli" yöntemler seçilen ilk 3 yöntemdir
- En uygun dijital uygulamalar sorulduğunda "E-kurs", "Platform", "e-uygulama" ve "Ağlar" kategorileri en yüksek frekanslara sahiptir. Eğlence ve eğitim aracı olarak gençler için oldukça çekici olan kategorilere katılımcılar tarafından "Sosyal Medya Yoluyla Eğitim" ve "Oyunlar" eklenmiştir. Destek paketlerimizle, platforma ve e-uygulamaya bağlı bağlantılardan oluşan kılavuzlara odaklanmaya karar verdik. "Oyunlar" bölümü kılavuzlara geri getirildi, ancak daha az dijital olarak yönlendirildi ve buna daha fazla

önem verebilirdik. Ancak onaylanan bütçe ve ayrılan saatler platforma ve e-uygulamaya gitme kararını vermemize neden oldu.

- Ankete katılanlardan bazıları (genç göçmenler ve uzmanlar) da dijital tarafı eleştirdi ve “Çevrimdışı” mekanizmaları savundu. Ayrıca, eleştirel bakış açısına sahip bazı katılımcıların yanıtları olarak "Yüz yüze ağlar", "Elçiler" ve "Etkinlikler" kategorileri eklenmiştir.
- Eğitimlerde önde gelen etkiler olarak "dil engelleri", "psikolojik zorluklar" ve "mali sakıncalar" dikkate alınmalıdır.
- YME eğitimleri için “iletişim becerileri” çok önemlidir. Ayrıca YME eğitimleri için “Dostluk ve Yaklaşılabilirlik”, “Girişimcilik Becerileri”, “Sabır / Azim” ve “Sosyo-Kültürel Farkındalık” gerekli nitelikler olarak tanımlandı.

Çıkarılan dersler sırasında tüm ortaklar proje hakkında ne düşündüklerini, neleri değiştirebileceklerini, neler öğrendiklerini ve nelerin daha iyi yapılabileceği konusundaki bakış açılarını paylaştılar.

Bölüm 28 Tavsiyeler

YME Projemizin sonuçları, alandaki diğerlerine benzer şekilde, kişinin göç etme kararının motivasyonu veya zamanlaması ne olursa olsun, girişimciliğin uygulanabilir bir kariyer seçeneği olduğu sonucuna yaklaşıyor.

Ev sahibi ülkede belirlenen çeşitli iş fırsatlarından yararlanmak, genç göçmen girişimciler tarafından karlı işletmelerin yaratılmasıyla sonuçlanabilir. AB düzeyinde geliştirilen (Avrupa Komisyonu, 2016) "Göçmen Girişimciliğini Teşvik Etme ve Desteklemede İyi Uygulamaların Değerlendirilmesi ve Analizi" belgesine ve proje araştırmamızın ana sonuçlarına uygun olarak, Genç Göçmenler için YME Kılavuzumuzu tasarladık. Girişimciler, kendi işlerini kuran genç göçmen girişimcilere destek olacaktır.

Gençlik Çalışanları Kılavuzu, genç göçmen girişimciye rehberlik eden eğitmen olan gençlik çalışanına yardımcı olur. Diğerlerinin yanı sıra şu hususları ele aldık: ilham, ağ oluşturma, hukuki tavsiye, bireysel iş desteği, YME eğitimi, mentorluk, finansmana erişim, dil ve kültürel duyarlılık. Yeşil Kitap, UNRIT / YME ülkelerindeki göçmen toplulukları arasında girişimciliği teşvik etmeye katkıda bulunan bir araçtır:

- Potansiyel sağlayıcılar ve müşteriler dahil olmak üzere diğer (genç) göçmen girişimciler ve / veya yerli girişimcilerle (girişimci merkezlerde) ağ kurma fırsatlarını kullanmak / genişletmek; Bu, yeni bilgi ve bilgilere erişim sağlamaya yardımcı olarak iş kurma ve ölçek büyütme çabalarını teşvik eder.
- Genel olarak girişimciliğin ve özellikle de genç göçmen girişimcilerin geliştirilmesinden sorumlu mevcut programlara / resmi kuruluşlara erişim sağlar.
- UNRIT / YME ülke düzenlemelerine kolayca uyum sağlamak için kurumsal ve yasal çerçeveleri periyodik olarak dikkatlice kontrol edin; gerekirse profesyonel destek isteyin. Bu, Covid sırasında kesinlikle daha da fazla yarar sağlar.
- Girişimcinin doğasında var olan idari ve sosyo-kültürel zorlukların üstesinden gelme çabalarında, bir veya daha fazla aile üyesinin veya üye olmayanların, deneyimleri ve bilgileri aracılığıyla, güven ve tamamlayıcılığa dayalı olarak sağlayabilecekleri yardımı keşfedin
- Grup eğitimini, özellikle ev sahibi ülkeyle ilgili konularda, edinilen deneyimleri paylaşmak ve değiş tokuş etmek için teşvik edin; farklı markanızı nasıl destekleyeceğiniz / inşa edeceğiniz konusunda geleneksel etnik el sanatlarının bilgi birikimini korumaya / aktarmaya çalışın
- Hem etnik hem de yerli kişiler / girişimcilerden oluşan iyi bir karışımla girişimcilik merkezleri oluşturmayı düşünün
- Hem tamamlayıcı destek arayan bir mentör olarak hem de etnik topluluk üyeleriyle bölgesel iş ortamında yerleşik girişimciler olarak deneyim biriktiren mentor paylaşımı olarak bir mentorluk ortaklığı düşünün.
- Girişimciler için alternatif olanlar (kitle fonlaması, İş Melekleri, European (ortak) finansman vb.) Ve diğer ana akım destek programları dahil olmak üzere, garanti fonlarını da içeren birden fazla iş finansmanı kaynağı düşünün
- Ana dilde (resmi olmayan ve resmi) kurslar alarak, özellikle işle ilgili terminoloji ile ilgili olarak, ev sahibi ülkedeki dil engellerini azaltmanın uygun yollarını bulun.

Kapsamlı Özet

Resmi Hollandaca Dil Sözlüğü daha çok Yeşil Kitap olarak bilinir ve Hollandaca dilini açıklar. Bu kitap, yeni Hollandaca kelimeleri kabul eden resmi bir sözlüktür ve 110.000'den fazla kelime içerir. YME Yeşil Kitabımız 107.114 kelime içermektedir. YME Yeşil Kitap için amacımız, genç bir girişimci olmak isteyen her genç göçmen için resmi yeşil kitap haline gelmesidir.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) Avrupa ekonomisinin bel kemiğidir. AB'deki tüm işletmelerin % 99'unu temsil ediyorlar. Yaklaşık 100 milyon kişiyi istihdam ediyorlar. Avrupa'nın GSYİH'sinin yarısından fazlasını oluşturuyorlar ve ekonominin her sektörüne değer katmada kilit rol oynuyorlar. Avrupa Komisyonu girişimciliği, fırsatlar ve fikirler üzerinde hareket etmek ve bunları başkaları için finansal, kültürel veya sosyal olabilecek bir değere dönüştürmek olarak görmektedir.

AT girişimcilik politikası, şirketleri, özellikle de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri yaşam döngüleri boyunca desteklemeyi, her düzeyde girişimcilik eğitime teşvik etmeyi ve aynı zamanda girişimci potansiyeli olan belirli gruplara ulaşmayı ve onları teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Avrupa Komisyonu, girişimci öğrenim ve Genç Girişimciler için Erasmus aracılığıyla kadınlar ve gençler gibi, girişimcilik potansiyeli henüz tam olarak kullanılmamış belirli gruplara ulaşır. YME projesi, Genç Göçmen Girişimciler Üzerine Yeşil Kitap ile ekstra bir katman eklemektedir.

Genç işsizliği, birçok gencin geçmiş deneyimleri ve eğitimleri ne olursa olsun karşılaştığı ciddi bir sorundur. AB göçmenlik yasaları nedeniyle pek çok genç göçmenin hareketsiz ve işsiz olduğu açıktır. Esas olarak, göçmenler çok aktif olmadıkları için (açık bürokratik düzenleme ve yasal nedenlerden dolayı) genç göçmenler için girişimcilik kapasitesinin oluşturulması AB siyasi gündeminin üst sıralarında yer almaktadır. Genç Göçmen Girişimciler (YME) projesi, Avrupa'da sosyal uyumu geliştirmek ve iş kurmak için genç göçmenlerin entegrasyonuna ve sosyallik içermesine yönelik teşvikte bulunuyor. Göçmenlerin ekonomik entegrasyonu, AB'nin kapsamlı göç yaklaşımının önceliklerinden biridir. Genç göçmenleri ve genç mültecileri, becerilerini geliştirmeleri ve sağlam bir geçim kaynağı inşa etmelerini sağlamak ve ayrıca katma değer yaratmalarını sağlayacak bilgi ve destek programlarına erişim elde etmeleri için güçlendirmek çok önemlidir.

YME Projesi Genç Göçmen Girişimciliğini Nasıl Destekliyor?

YME Yeşil Kitap, genç göçmen girişimci ve genç işçi için entelektüel çıktı geliştirmeden ürüne, uzman tavsiyesi ve rehberliğine kadar, ayrıca YME Projesi'nin yaptığı her şeye uzanan kapsamlı bir rehberdir. Bunun yanı sıra, yeşil kitap, çevrimiçi YME platformumuz ve kullanıcıların YME proje bilgilerini birkaç basit adımda daha kolay aramasına ve indirmesine olanak tanıyan YME uygulamamızla tamamlanmaktadır.

Çevrimiçi görüşmeler ve odak grupları dahil olmak üzere hedef gruplarımızla (genç göçmen girişimciler ve uzmanlar) kapsamlı araştırmanın ardından, YME ortakları YME Kılavuzlarını geliştirerek gezinmeyi ve çapraz başvuru yapmayı kolaylaştırmaktadır.

Yeşil Kitap, UNRIT olarak da bilinen 5 YME ülkesindeki genç göçmen girişimcilere ve gençlik çalışanlarına temel faydalar sağlamak için hazırlanmıştır: Bunlar Birleşik Krallık, Türkiye, Hollanda, İtalya ve Romanya'dır.

YME Yeşil Kitap tarafından yaratılan değer şu sonuçlara yol açmaktadır:

- * Gençlik çalışanlarını, eğitmenleri, öğretmenleri ve genç göçmenleri girişimcilik projelerine kaydetme yeteneği;
- * İnovasyon üretme ve ardından onu yeni aktörlere ve yeni bölgelere yayma yeteneği;
- * Girişimci ruhu, değerleri ve sonuçları geniş ve ilgili bir kitleye yayma yeteneği;
- * YME proje bulgularından yararlanma ve proje süresinden sonra proje çalışmasını sürdürmek için politika ve karar vericiler için - ve saha aktörleri için - ilgili tavsiyeleri yayınlama yeteneği;
- * Proje sırasında ve sonrasında inovasyon sürecini sürdürme yeteneği;
- * Orta ve uzun vadede değer yaratma sürecinde hedeflenen kitleleri ve paydaşları ima etme yeteneği

Yeşil Kitap, aşağıdakileri yaparak genel bir çerçeve çizmiştir:

- * YME projesi etrafında genç göçmen girişimcilerle ilgili tüm bilgilerin toplanması
- * Gençlik çalışanları, öğretmenler ve genç göçmenler için destek paketlerinin sağlanması,
- * Değerlendirme ve rehberlik sağlanması,
- * Büyük harf kullanımı, çıkarılan dersler ve tavsiyeler şeklinde özetleme;

Yeşil Kitabın amacı aynı zamanda aşağıdaki soruların cevabını almadan genç göçmen girişimciler etrafında hiçbir politika, program veya projenin benimsenmemesini sağlamaktır:

- Genç göçmen girişimcilere rehberlik etmenin daha iyi yolları var mı?
- Genç Göçmen Girişimcileri destekleme konusunda alınan dersler var mı?
- Genç Göçmen Girişimcilerle ilgili öneriler var mı?

Bu Yeşil Kitap kılavuzu, YME ülkelerindeki (Birleşik Krallık, Hollanda, Romanya, İtalya ve Türkiye) (yerel) hükümetler arasında genç göçmen girişimciliğini teşvik etmek için tasarlanmıştır. Bunu genç göçmen girişimcileri, gençlik çalışanlarını, eğitmenleri ve karar alıcıları bilgilendirerek yapar. Kılavuz, genç göçmen girişimcileri harekete geçirmek için daha geniş faydaları hesaba katma ihtiyacını vurgulayarak, yeni ülke ve toplumlara entegrasyonu herkes için çok daha kolay ve faydalı hale getirmektedir ...

Genç Göçmen Girişimciler: Sana kalmış !

Ve endişelenmeyin, YME projeleri sizi destekliyor!

Referanslar

Baker, William E., ve James M. Sinkula. "Pazar Oryantasyonunun ve Girişimci Oryantasyonun Küçük İşletmelerde Kârlılık Üzerindeki Tamamlayıcı Etkileri." *Journal of Small Business Management*, vol. 47, no. 4, 2009, pp. 443–464., doi:10.1111/j.1540-627x.2009.00278.x.

Boş, Steven Gary. Epifani'ye Giden Dört Adım: Kazanan Ürünler İçin Başarılı Stratejiler. S.G. Boş, 2013.

Davenport, T.h. "Akıllı İş Deneyleri Nasıl Tasarlanır?" *Stratejik Yön*, 25.8 (2009): n. pag. Yazdır.

Graham, Paul. "Başlangıç = Büyüme." Paul Graham, Sept. 2012, www.paulgraham.com/growth.html.

Miller, Danny. "Üç Tür Firmada Girişimciliğin İlişkileri." *Yönetim Bilimi*, cilt. 29, hayır. 7, 1983, s. 770–791., Doi: 10.1287 / mnsc.29.7.770.

Ries, Eric. Sade başlangıç: Günümüz Girişimcileri Radikal Bir Şekilde Başarılı İşletmeler Yaratmak İçin Sürekli İnovasyonu Nasıl Kullanıyor? *Crown Business*, 2011.

Stevenson, H.H. (1983), "Girişimcilik Üzerine Bir Perspektif." *Harvard Business School Working Paper # 9-384-131*.

Stevenson, H.H. ve D.E. Gumpert (1985), "Girişimciliğin Kalbi." *Harvard Business Review*, March-April, pp. 85-94.

Stevenson, H.H., and J.C. Jarillo-Mossi (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Girişimci Yönetim." *Strategic Management Journal*, 11, Yaz 1990, s. 17-27.

Yang, Xiaoming, et al. "Arama ve Yürütme: Yalın Başlangıç Modelinin Arkasındaki Girişimci Bilişlerini inceliyoruz." *Small Business Economics*, 2018, doi:10.1007/s11187-017-9978-z.