



Keşke bilseydim

Beş küçük işletme sahibi başarılarının sırrını paylaşıyor

Her büyük işletme başlangıçta küçüktü ve her küçük işletme aynı başlangıcı yaşıyor. Bir veya iki kişinin ilham verici bir fikri oluyor. Bu fikir bir hayal haline geliyor. Sonra da tutkuyla ve sıkı çalışmayla bu hayal gerçeğe, büyüyen bir şirkete dönüşüyor. Her küçük işletmenin hikayesi benzersiz olsa da, tüm girişimciler başarı yolunda birçok benzer güçlkle karşılaşılıyor.

Burada gördüğünüz beş küçük işletme sahibini, kendi deneyimlerine yakından bakmaları, işe ilk başladıklarında keşke bilseydik dedikleri konular hakkında düşünceleri ve başarılarının sırlarını diğer girişimcilerle paylaşmaları için davet ettik. Beşi de iş üretkenliğini artırmak, işbirliğini geliştirmek ve şirketlerinin başarısına katkıda bulunan ilişkileri sürdürmek için Office 365 kullanıyor, ama bu makaleler Microsoft veya ürünleriyle ilgili değil. İzleyen sayfalarda bu beş girişimci, başarılı işletmelerini nasıl kurduklarını anlatıyor ve size işletmenizi kurarken yardımcı olabilecek, her yerde bulamayacağınız bazı bilgiler veriyorlar.

CESARET, İNANÇ VE DENGE: BAŞARILI BİR İŞLETME KURARKEN NELERİ TEMEL ALDIM?

*Amber Borgomainerio,
Breathe Hot Yoga kurucu ortağı*



Yoga tamamen dengeyle ilgilidir: akılla beden arasındaki dengeyi bulma, hem güç hem de esneklik elde etme ve kuşkusuz, fiziksel dengeyi geliştirme. Dolayısıyla, bir yoga stüdyosu açmanın birçok başka alanda da denge gerektirdiğini fark etmek beni şaşırtmadı.

2010'da iş ortağım ve eşim Ross Yearsley ile Breathe Hot Yoga'yı kurduğumuzda, otantik sıcak yogayı Seattle'a getirme ve yaşamlarını zenginleştirmek isteyenlere erişilebilir bir ortam oluşturma vizyonunu paylaşıyorduk. Ama kapılarımızı açmak tutkudan ve ilhamdan fazlasına mal oldu. Finansal kaynaklar, organizasyon ve müthiş bir gözü karalık gerekti. Uzun yıllara yayılmış bir yoga stüdyosu deneyimine sahiptim, bu nedenle gündelik operasyonları yürütebileceğimizden emindim. Ama müşteri adaylarımızın cazip bulabileceği fiziksel bir mekana ihtiyacımız vardı. Ayrıca kendimize ve personelimize karşı stüdyoyu yönetme sorumluluğumuz olduğunu da biliyorduk, ne de olsa insanlar geçimlerini buradan sağlayacaktı.

Konut kredisi sayesinde stüdyomuzun yapımı için fon sağlayabildik. Engellerden birini aştıktan sonra, sağlam bir deneyim ve dikkatli bir planlamaya dayansalar bile hâlâ tahminlerimizin gerçeğe örtüşmeyebileceği korkusu vardı.

Ama küçük işletme sahiplerinin biraz korkusuz olması lazım. Dolayısıyla, iş planımızın sağlığına güvenerek kararlı bir şekilde işe atıldık. Şimdi Seattle bölgesinde üç şubemiz var ve eğitmen eğitimlerimizi ve kamplarımızı genişletiyoruz. Yolumuzda ilerlerken yaşadığımız tek değişim büyüme değildi. Başarılı bir işletmenin nasıl yönetileceği konusunda da çok şey öğrendik.

Aldığımız derslerden en önemli iki tanesi, işleri devredebilmek ve uyum sağlayabilmektir. İlk olarak, temel yetkinliklerimizi seçmeye karar verdik. Bunlar, müşterilerimiz için olumlu bir deneyim oluşturacak her şeyi içeriyordu. İşin diğer yönlerini de öğrenmeye istekliyiz ancak en anlamlı yaklaşım, zamanımızı en

iyi yaptığımız işlere ayırmak oluyor. Bunun ötesinde? Onları işin uzmanlarına bırakıyoruz. Örneğin, çalışma alanlarımızın yapımında bize yardım etmeleri için harika mimarlarla çalıştık, mali işlerimizin düzenle yürütülmesini sağlayan mükemmel bir muhasebecimiz var ve BT konusunda endişelenmemek için bulut tabanlı teknolojiye yatırım yapıyoruz.

İkincisi, piyasanın ne kadar hızlı değiştiğini ve sahaya yeni rakiplerin çıkabileceğini fark ettik. Daha beş yıl önce, fitness endüstrisi bugünkünden ciddi düzeyde farklıydı. Yoga kendi başına bir alan olarak kabul ediliyordu. Sonra, beklenmedik bir şekilde yoga diğer temel fitness teklifleriyle paket olarak sunulmaya başladı. İşler değişince bizim de bu değişime ayak uydurmamız gerekti. Bunu, bizi biz yapan şeylere ve müşterilerimizle paylaşmak istediğiniz geleneklere sadık kalarak yapmak kolay değil. Artık müşterilerimizin ihtiyaçlarını çözümlenerek, diğer küçük işletmelerle ilişkilerimizi geliştirerek ve yeni fitness biçimlerini takip ederek eğilimleri öngörmeye çalışmanın ne kadar önemli olduğunun farkındayız.

İpucu: Büyük ekip kimyasını besleyin

Başarılı bir iş yürütmenin hazır bir formülü yok ama kuşkusuz bunun temelini insanlar oluşturuyor. İşe uygun olmayan çalışanlar, işletmenize zarar verebilir ve değerli kaynakları boşa harcayabilir; doğru elemanlar ise fikirlere katkı sağlayabilir ve mümkün olacağını hayal bile etmediğiniz yenilikler yaratabilir.

Çok satan Traction ve Get a Grip kitaplarının yazarı Gino Wickman ve Mike Paton, işlerinizin başarısına yardımcı olacak, zor bulunan bir tür kimyayı nasıl besleyebileceğiniz konusunda ipuçları veriyorlar. [The People Analyzer™](#) ve diğer kaynakları [buradan gözden geçirebilirsiniz.](#)

K
ü
ç
ü
k

i
ş
l
e
t
m
e

k
u
r
m
a
y
ı

d

üşüenlere ilk önerim, ne kadar çok çalışmaları gerektiği konusunda gerçekçi olmalarıdır. İnanıldığınız bir işte kendiniz için çalışmanın romantik bir yanı var, ama bu aynı zamanda stresli bir iş ve büyük fedakarlık istiyor. Sağlıklı olmalısınız ve zihniniz açık olmalı, böylece işin iyiliği için mantıklı düşünebilirsiniz. Daha çok değil daha akıllıca çalışmanın yollarını bulmalısınız ve bu kesinlikle kolay bir şey değil.

Ama sonunda, buna geliyor. Biz, tutkumuz çerçevesinde yinelenen süreçlerle işe başladık ve uzun vadeli düşünüyoruz. Artık pürüzleri giderdiğimizden içinde yaşadığımız topluluğa daha fazla zaman ayırabiliyor, bağlantılar kuruyor, Seattle'ın keyfini çıkarıyor ve daha fazla müşteriye sıcak yoganın avantajlarını tanıtıyoruz.

[Breathe Hot Yoga müşteri hikayesi videosunun tamamını buradan izleyebilirsiniz.](#)

İŞLETMEMİ KURARKEN “ALTIN KURALI” KULLANDIM

*Steve Doonan,
DeKalb Mechanical başkanı*



Bazıları doğuştan girişimcidir. Gösteriyi yönetmek istediklerini en başından bilirler. Benim işletme sahibi olurken izlediğim yol biraz farklıydı. Yıllarca bir HVAC [ısıtma, havalandırma, iklimlendirme] şirketinde çalıştıktan sonra, çok büyük bir gelişme öngördüğümüz bir yerde bu şirketin şubesini açmam istendi. Benim düşüncem bu bölgede iş olanakları yaratıp sonunda şubeyi sahiplerinden satın almak ve kendi şirketimi kurmaktı.

O sıralar mükemmel bir plan gibi görünüyordu. Gerçi çok saftım, bunun benim için ne kadar büyük bir fedakarlık anlamına geldiğinden haberim bile yoktu. Ama iş sahipleri, yeni bir yerde işe başlarken insanların gereken zamanı ve çabayı harcamasını sağlamak için, onların başarıya ulaşma yönünde teşvik edilmesini gerektiğini düşünüyordu. Uzun çalışma saatleri ve bazen zor zamanlar yaşanmasına rağmen, haklı çıktılar. İstedğim çalışma ortamını oluşturmanın ve işleri kendi yöntemimle yapmanın cazibesi devam etmemi sağladı. Sonunda şirketin tek sahibi oldum.

En nihayetinde, istersem plajdan yürütebileceğim bir şirket için çalışıyorum. İşin sırrı işlerini iyi yapan ve güvendiğiniz elemanları işe almakta yatıyor. İşle ilgili akıllı kararlar veren ve benim orada olmama gerek kalmadan operasyonları sorunsuz şekilde destekleyen çalışanlar istiyorum. Zaman içinde, işletmeyi emanet edebileceğim bu iyi insanları buldum. Sabırlı olmanız gerekiyor; eleman alma işini aceleye getiremezsiniz. Onun yerine beklemeli ve şirketi geliştirmek için tam olarak doğru kişiyi işe almalısınız.

Harika bir ekip toplamanın sonucunda, gündelik kararların birçoğunu onlara bırakabildim ve şirketin geleceğine odaklanabildim. Bir yerde şöyle bir şey okumuştum: Şirketinizin *içinde* çalışırsanız şirketiniz *üzerinde* çalışmaya zamanınız kalmaz. Bunun doğru olduğuna inanıyorum; artık gündelik kararlarla ilgili kaygılanmam gerektiğinden yeni fırsat yollarını keşfetmekte özgürüm.

Zaman ayırıp ileriye bakmazsam, işler durgunlaşır. İnşaat sektöründe, son iş tamamlanana kadar

işiniz vardır. Sonraki projeleriniz yoksa, şirket olarak bitmişsiniz demektir. İşim, bugün devam eden projenin doğru uygulanmasını sağlamaktan bekleyen bir projemiz daha olduğundan emin olmaya dönüştü.

Üstlendiğim rolün kritik parçalarından biri de sürekli ilişkiler kurmaya odaklanmaktır. Ekibimle olumlu ilişkiler kurmanın çok önemli olduğunu söylemeye bile gerek yok, ama hem sağlayıcılar hem de müşteri adaylarıyla sıkı bağlar kurmak da çok yararlıdır.

Vazgeçilmez bir konuma sahip olmak için çok sıkı çalışıyoruz ve müşterilerimiz sorunlarının çözümü için bize yöneliyor. Elde etmesi hiç de kolay olmayan bir güven duygusu geliştirdik. Sağlayıcılarımıza karşı saygılı olduğumuz ve bize nasıl davranılmasını istiyorsak onlara da öyle davrandığımız için, kısa süre içinde bir ürüne ihtiyacımız olduğunda veya daha rekabetçi bir fiyat aradığımızda, onlar da ellerinden geleni yapıyorlar.

Bana işle ilgili öneri almak için geldiklerinde her zaman olumlu ilişkiler kurmanın önemini vurguluyorum, ancak aynı zamanda şirketleri için ideal olmasalar

bile her iş için teklif vermeye çabalamaları gerektiğini söylüyorum. Duyurulan her proje için teklif göndermeyi deniyoruz. Adımızı ve niteliklerimizi ortaya koyarak, müşteri adaylarının kafasında yer etmeye başlıyoruz. Sonunda bizi arıyorlar çünkü işleri yakından izlediğimizi bilecek kadar çok teklifimizi görmüş oluyorlar. Bu, pazarlama aracı olarak harikalar yaratıyor.

Son önerim, işlerin çok hızlı büyümesinden fazla etkilenmemeleri yönündedir. Gelirinizin hızla yükseldiğini görmek eğlenceli oluyor. Elde ettiğiniz tüm o büyük rakamlar sizi heyecanlandırabilir ama bu tehlikeli bir şey, çünkü bu tempoyu korumak zordur. Hızlı büyümeye dayanarak eleman alırsanız, koşullar değiştiğinde sıkı çalışan bu elemanları işten çıkarmak zorunda kalabilirsiniz. En iyisi ölçülü büyümedir. Pazara iyice tutunur, böylece işlerin yavaşladığı zamanlara dayanabilecek kadar sağlam olursunuz. Sonunda daha sağlıklı bir işletme elde edersiniz.

[DeKalb Mechanical müşteri hikayesinin tamamını buradan okuyabilirsiniz.](#)

İpucu: İşletmenizin hem içinde hem dışında olumlu ilişkiler kurun

Başarılı bir işletme kurmanıza yardımcı olacak insanları işe almanın önemli olduğu açıktır, ancak çalışanlarınızla olumlu, karşılıklı güven ve saygıya dayalı ilişkiler kurmak da aynı derecede önemlidir. Müşteriler, sağlayıcılar ve iş ortaklarıyla, yani işlerinizin nihai başarısına katkıda bulunan herkesle kurduğunuz ilişkilerde aynı durum geçerlidir. Yeni nesil işbirliği ve iletişim araçları, iyi zamanlarda başarınızı kutlayacak ve işler zorlaştığında bocalamayacak kişilerle aranızdaki değerli ilişkileri beslemeye yardımcı olabilir.

YAPTIĞINIZ İŞE INANIN VE ELİNİZDEN GELENİ YAPIN ... HER GÜN

*Natalie Loeb, Loeb Consulting Group
kurucusu ve liderlik koçu*



Ben her zaman “girişken biri” oldum. Diğer kişilerle kolayca ilişki kurabilme becerim beni üniversitede psikoloji bölümünü seçmeye yönlendirdi, ancak iş dünyasına olan ilgim, liderlik eğitimi ve gelişim konusunda kariyer yapmamla sonuçlandı. Proje ekiplerinin birlikte iyi çalışmasının ve işletmelerin güçlü liderler yetiştirmesinin önemini görebiliyordum. Liderlik rolünü üstlenenler, şirketleri üzerinde ister iyi ister kötü yönde muazzam bir etkiye sahip oluyor. Çoğu şirket için başarıya giden yolun liderlerin becerilerini ve anlayışlarını geliştirmeyi, bu şekilde etkilerinin olumlu ve yapıcı olmasını sağlamayı içerdiğine inanıyorum.

Çoğu kişinin kariyeri gibi, benimki de düz bir yol izlemedi. Global bir hukuk firmasında on yıl insan kaynaklarında çalıştım (bu sevdiğim bir işti), ancak çocuklarım doğduktan sonra önceliklerimi iyice gözden geçirmek zorunda kaldım. Yolda geçen saatlerim ve uzun çalışma günlerim, ailemi birinci sıraya koyma isteğime uymuyordu. Önceliklerimin

sırasını değiştirdim, tam zamanlı pozisyonumu bıraktım ve eve daha yakın yarı zamanlı bir iş buldum. Ama eski işverenim eğitim ve geliştirmeye odaklanan daha esnek bir danışmanlık rolü önerdiğinde doğru dengeyi bulduğumu biliyordum. Loeb Consulting Group doğdu.

Kendi işinizi yürütmek, bir şirkette çalışmaktan çok farklı. En zor yönleri zamanımı planlarken disiplinli olmak ve “hayır” demeyi öğrenmekti çünkü bu benim sonuç alma yönündeki güçlü isteğime ters düşüyordu. Bana her zaman başarısızlığın bir seçenek olmadığı öğretilmişti ve buna hâlâ inansam da, makul sınırlar belirlemenin (ve bunları açıkça ortaya koymanın) daha sürdürülebilir bir çalışma hayatı getirdiğine de inanıyorum. Müşterinin isteklerinin kapsamı beni firmamın standartlarına uymayan bir konuma getiriyorsa, sırtımı dönüp gitmeyi artık biliyorum. Bir girişimci için işi geri çevirmek kolay değildir ama bazen gerekir.

İşinize uygun olan ve olmayan şeyleri değerlendirirken, her zaman bir gözünüz değerlerinizde ve yola çıkarken belirlediğiniz sınırlarda olmalıdır. Bu değerlere sadık kalmak, özellikle de zorlu zamanlarda size yol gösterebilir. Örneğin, ekonomik gerileme sırasında işlerimiz önemli ölçüde yavaşladı. Vazgeçip başka bir yerde tam zamanlı çalışmaya dönmek yerine, bu zamanı kendi işime yatırım yapmak için kullandım. Yönetici koçluğu sertifikası kazandım ve bu da liderlik koçluğu alanında tüm iş fırsatlarının kapılarını açtı.

Yıllar geçtikçe, işleri yönetmenin en önemli yönlerinden birinin, bir adım geri gidip saatlerinizi en verimli şekilde kullandığınızdan emin olmak için zaman ayırmak olduğunu keşfettim. Tüm büyük fikirlerinizin ardından gitmeyi istemek kolaydır, ama önceliklerinizi belirlemelisiniz. İşleri başkalarına devredebilme becerisi de kritik önem taşıyor. Diğer kişilerin işlerini yapmalarına izin vermeli ve bu konuda onlara güvenmelisiniz. Nihayetinde, tüm işleri kendiniz yaparsanız çalışanları işe almanın ne anlamı var?

Bu sırada öğrendiğim diğer bir şey de belirli bir dozda kuşkuculuğun dostunuz olduğudur. İnsanlarla ilişki kurmayı seviyorum, dolayısıyla anlaşmalar sırasında tüm kartlarımı açıyor ve bazen karşımdakilerin kendi gizli gündemleri olduğunu fark etmiyordum. Hâlâ açık, dürüst bir iletişime inanıyor olsam da, artık yaklaşımında biraz daha akıllıca davranıyorum.

Kendi işinizi kurma konusunda belki de verebileceğim en önemli önerilerden biri, istediğinizin bu olduğundan %100emin olmanızdır. Her sabah yapmanız gereken işler için sabırsızlanarak kalkmıyorsanız, o zaman hayatınızı kazanmanın başka bir yolunu bulun. Değerli bir iş yaptığınıza ve bunun dünyada fark yarattığına inanmalısınız. Her zaman sorunsuz ilerlemeyecektir, ama yaptığınız işi seviyorsanız, zorluklara göğüs gerebilirsiniz.

[Loeb Consulting Group müşteri hikayesinin tamamını buradan okuyabilirsiniz.](#)

İpucu: Sürekli değişiklik yapmaya çalışmayın

İşletmenizin doğru yapıya sahip olduğundan ve tüm çalışanlarınızın doğru rolleri üstlendiğinden emin olmak, başarının kilit bileşenlerinden biridir.

Çok satan Traction ve Get a Grip kitaplarını yazarı Gino Wickman ve Mike Paton, kuruluşunuzdaki herkesin rollerini ve sorumluluklarını netleştirme konusunda ipuçları veriyor. [Sorumluluk Grafiği'ni](#) ve [diğer kaynakları buradan gözden geçirebilirsiniz.](#)

BAŞARILI BİR İŞLETME İÇİN DOĞU BATIYLA BULUŞUYOR

Ted Vu, Tastea kurucu ortağı



2001'de iş ortağım Scott Nguyen ile birlikte Tastea'yi kurduğumda, hâlâ üniversitede öğrenciydik. Büyük olasılıkla gerekli becerilere sahip olmadan nasıl devasa bir sorumluluk altına girdiğimizi fark edemeyecek kadar saftık. Ama bu deneyimsizlik, başarımızda önemli bir fark yaratmış olabilir. Ne de olsa, Tastea işine balıklama atarken bizi motive eden gençliğin coşkusuuydu.

Her şey, garajımdan yürüttüğümüz bir içecek dağıtım işiyle başladı. Bunu, güney California'daki genç tüketicilerin Doğunun tatlarıyla Batının etkisini bir araya getirme fikrimizi nasıl karşıladığını gösterecek bir kanıt olarak kabul ettik. Scott'la ikimiz de inci çayını seviyorduk, ama inci çayı satıcılarının çoğu Batı ortamını benimsemiyordu. İnci çayına daha kolay erişilebilmesini sağlayabileceğimizi düşündük ve haklı çıktık.

İçeceklerimizi festivallerde satmaya başladık ve o kadar popüler oldular, önümüzde o kadar uzun sıralar oluştu ki turnayı gözünden vurduğumuzu anladık. İlk fiziksel satış noktamızı açmak istiyorduk ancak para çok büyük bir sorundu ... çünkü bizde hiç yoktu. Kredi

kartlarımızın limitlerini doldurduk ve iş kredisi alıp alamayacağımızı görmek için bir bankayla görüştük ama bize güldüler. Sonuçta arabalarımızı teminat göstererek borçlandık ve yaptığımız işe inanan aile üyelerimizden kişisel borçlar aldık.

İşte işin zor yanı o zaman başladı. Mağazamızın inşaatında bir yükleniciyle çalıştık ve maliyetlerden tasarruf etmek için mümkün olan her işi kendimiz yaptık. Ne kadar az paranız varsa o kadar yaratıcı olmanız gerektiğini duymuştuk ve bizim için geçerli durum kesinlikle buydu.

Doğru yaptığımız en önemli şey, en baştan beri çalışanlarımıza değer vermektir. Başlangıç yapmak için çok az paramız olsa da, çalışanlarımızı ailemiz olarak kabul ettik. Bu, ekibimizle aramızda hemen sadık bir bağ oluşturdu ve tutkuyu, yaratıcılığı ve bağlılığı geliştirdi. Sonuç olarak, onlar bizim en güçlü taraftarlarımızdı. Hedeflediğimiz pazarda adımızı duyurdular ve ilk başarılarımızda çok önemli bir rol oynadılar. Unutmayın; bunlar olurken adımızı duyurmamıza yardımcı olabilecek sosyal medya

sitelerinin çoğu yoktu. Her şey adımın ağızdan ağza yayılmasına bağlıydı ve çalışanlarımız bu konuda çok başarılı oldular. Çalışanlarımızın hepsine saygın birer ekip üyesi olarak davranmak, imzamız oluşturan bir müşteri deneyimi getirdi, çünkü ekip üyelerimiz müşterilerimize tutarlı olarak olumlu bir davranış gösteriyor.

Kuşkusuz, başlangıçta verdiğimiz kararların hepsi de iyi sonuç getirmedi. Rakamlara, yani saat başına hedef satış miktarımız, satılan malların maliyeti, işçilik maliyetleri ve diğer temel göstergelere daha fazla önem vermiş olmayı isterdim. Başlangıçta, satışlarımız iyiydi, ancak kazançlarımız o kadar iyi değildi. Çünkü aşırı fazla elemanla çalışıyorduk ve daha sonra çöpe atmak zorunda kaldığımız çok fazla dayanıksız malzeme kullanıyorduk. Sonunda doğru dengeyi bulsak da çok fazla deneme ve yanılma yaşadık. Verilerimizi çözümlemeye daha fazla zaman ayırarak bunların birçoğunu önleyebilirdik.

Benzer şekilde, bütçeye bağlı kalmalıydık. O kadar heyecanlıydık ki kendimizi sınırlamadık ve hiçbir

yere varmayan bazı fikirlere çok harcama yaptık. Önceliklerimizi belirleseydik ve daha seçici davransaydık daha kısa sürede daha fazlasını başarabilirdik.

Neyse ki vizyonumuzun ve azmimizin yardımıyla başarıya ulaştık. Şu anda üç şubemiz var ve geçenlerde ilk franchise satışımızı yaptık. Burası 2015'in sonunda açılacak ve 2016'da açılması planlanan böyle iki yer daha var. Hatalarımızdan ders aldık ve şimdi çalışma yıllarımızın deneyiminden yararlanmaları için bu dersleri franchise'larımıza aktarıyoruz. Örneğin, belirli bir mağazada iyileştirilebilecek alanları saptamak için ham verilerimizi kullanışlı bilgilere dönüştürüyoruz. Ayrıca, franchise'larımızı yalnızca ilgilerini çeken alanlara değil, işin *her* yönüne yatırım yapmaya teşvik ediyoruz. Tüm bu gelişme ve yenilikleri sürekli teşvik ederek Tastea başarılı olmaya devam edecek; her şeyin zamanı ve sırası var.

[Tastea müşteri hikayesinin tamamını buradan okuyabilirsiniz.](#)

İpucu: Verilerinize güvenin

İyi bir veri çözümlenmesi, şirketinizle samimi bir konuşma yapmak gibidir. Bu konuşmada şirketiniz, başarıya ulaşmasına yardımcı olmak için tam olarak neler yapabileceğinizi söyler. Yeni iş zekası araçları, bilgileri daha hızlı ve daha stratejik kararlar vermenize yardımcı olan değerli öngörülere dönüştürerek, verilerin sizin için çalışmasını sağlar.

GİRİŞİMCİLİĞİN GÜCÜNDEN YARARLANIN

*Steve Johanns, Veriown kurucu ortağı,
başkanı ve icra kurulu başkanı*



Günümüzün dünyası fırsatlara çok uygun. Önümüzdeki 20 yılın tüm insanlık tarihinde en çok dönüşüm yaşanan yıllar olacağına inanıyorum. Geçmiş 20 yılın getirdikleri dikkate alındığında bunun bir anlamı var. Ama tam şu anda dünyanın her yanındaki şirketler teknoloji, veri ve iletişim alanlarında ilerlemeler kaydediyor, sonuçta daha önce görmediğimiz bir yakınsama durumu yaşanıyor.

Zamanın bu noktasında yaşadığım için kendimi şanslı hissediyorum. On yılı aşkın bir süre önce, enerji sektörü İnternet'in yolunu izlerse, yani aynı ağ üzerindeki veriler gibi enerji de çift yönde hareket ederse, enerji sektörünün neye benzeyeceğini öğrenme fikri beni heyecanlandırmaya başladı. O zamandan itibaren bu fikrin peşinden giden bir şirket kurdum. Gelişmiş pazarlardaki mevcut enerji ağlarını modernize etmeye ve yeni enerji ağlarını geliştirmek olan pazarlarda daha önce hiç güvenilir bir enerji kaynağı olmamış milyarlarca insanı kapsayacak şekilde genişletmeye çalışıyoruz. Bu girişim, teknoloji sevgimle enerji sistemlerinde çalışma deneyimimi birleştirmemi

sağlıyor. Kurucu ortağım Dr. Chirinjeev Kathuria ile tam zamanında tanışacak kadar şanslıyım.

Girişimcilik söz konusu olduğunda, zamanlama her şeydir. 1990'larda bir İnternet şirketi kurdum ve özellikle de risk sermayedarlarıyla çalışırken zamanlamanın ne kadar önemli olduğunu zor yoldan öğrendim. Harika bir fikriniz olması yeterli değil, bu harika fikrin onu etkileyebilecek tüm dış öğelerle birlikte çalışabilmesi de gerekiyor. Toplumsal, jeopolitik, teknolojik, hatta malzeme bilimleri ile ilgili değişimlerin hepsi şirketin başarısını gerçek anlamda etkileyebiliyor.

Bu da girişimciliğin başka bir önemli yönüyle bağlantılı: uzun vadeli düşünme. Şu anda gayet işe yarayan bir fikriniz olabilir, ama bir, beş veya on yıl içinde nasıl bir ilerleme gösterecek? Başlamadan önce, uzun vadede ve büyük ölçekte anlamlı olduğundan emin olmak için fikrinizi test etmelisiniz. Başka bir deyişle, yalnızca anın getirdiğinden yararlanmakla yetinmeyin; iş kavramınızın sürdürülebilir olduğundan emin olun.

İş alanında uygulanabilir bir fikriniz olduğunda, bunu izleyen kritik faktör ekibinizdir. Başlangıçtaki çekirdek grubunuzun uzun vadeli başarınızda çok önemli bir etkiye sahip olduğuna inanıyorum. İş sahiplerinin çoğu, en başta bu konuya yeteri kadar önem vermiyor. İşe aldığınız ilk 12 kişi, yani şirket kültürünün rengini belirler ve bunları izleyecek bin çalışanınızı etkileyebilir. Bu ilk ekip üyelerini işe alırken önemli olan yalnızca kişilerden her birinin özgeçmişini veya geçmiş performansı değildir; inanç, tutku, adanmışlık, yetenek ve işleri yürütebilme becerisinin doğru bileşimini seçmek de önemlidir. Bence en iyi ekip, dünyayı değiştirmek isteyen (ve bu amaçla her şeyi yapmaya istekli olan) 20 veya 30 kişiyle, kendilerine dünyayı değiştirmek için ikinci bir şans vermek üzere becerilerinden ve ilişkilerinden yararlanmaya istekli bir üst düzey yöneticiler grubudur. Ayrıca hangi nesilden olursa olsun, her konuyu çözmüş olduğuna inanan kişiler genel olarak ekibinizde yer almasını istemeyeceğiniz kişilerdir. Tutkusu ve amacı olan meraklı insanlar bulun.

Bir araya getirdiğiniz çekirdek ekip büyük işler yapma fırsatına sahiptir ama kimi zaman başarısızlıklar da yaşayabilir. Unutulmaması gereken önemli bir nokta: Bir konuda başarısız olursanız hemen başarısız olun ve sonra yolunuza devam edin. İşletme sahibi olarak bazı riskler alacaksınız ve bunlardan umduğunuz getiriyi her zaman elde edemeyeceksiniz. Önemli olan bu durumla nasıl başa çıktığınızdır. Düşeceksiniz elbet, peki ayağa kalkabilecek misiniz? Kalktığınızda nasıl ayarlamalar yapacaksınız ve diğer kişileri ayağa kalkma konusunda nasıl motive edeceksiniz? Ayakta kaldığınızı ve öğrenme kültürüne sahip olduğunuzu göstermek, yatırımcılarınıza, müşterilerinize ve çalışanlarınıza güven verir. Bir de şu yönden bakın: Girişimcinin gücü bir vizyonla başlar ama tutkuyla, amaçla, planlamayla ve insanlarla beslenir. Kendi gücünüzden yararlanın; parlak bir gelecek sizi bekliyor!

[Veriown müşteri hikayesinin tamamını buradan okuyabilirsiniz.](#)

İpucu: Derinlere kök salmış sorunları ayıklayın

Büyüyen bir şirkette üzerinde konuşulmayan sorunlar yabancı otlar gibidir. Başlangıçta, tohum yüzeyin altında tutunmaya başladığında neredeyse görünmez durumdadırlar. Ama zamanla, kök salmasına izin verilirse, iyice tutunabilir, üretkenliği ve büyümeyi boğabilir.

Çok satan Traction ve Get a Grip kitaplarının yazarı Gino Wickman ve Mike Paton derinlere kök salmış sorunların çözümüne yönelik ipuçları veriyorlar. [Issues Solving Track™](#) ve diğer kaynakları [buradan gözden geçirebilirsiniz.](#)

Uzmanlardan öğrenin

İş dünyasında ünlü bir söz vardır: “En iyi öğretmen deneyimdir; özellikle de bu başkasının deneyimiye.”

Bu beş başarılı girişimci işlerini kurma sürecinde kazandıkları deneyimleri ve bilgeliği paylaşarak size kendi hatalarından ders alma, en iyi yöntemlerini uygulama ve çoğunlukla küçük işletme sahibi olmanın getirdiği bazı güçlüklerden kaçınma şansı veriyor. Onların önerilerine uymak, daha kısa sürede ve daha az yanlış yöne saparak başarılı bir iş kurmanıza yardımcı olabilir. Bu kazandıran stratejileri Office 365’tekiler gibi kendini kanıtlamış üretkenlik araçlarıyla bir araya getirmek de başarınıza hız kazandırabilir.

Office 365 hakkında daha fazla bilgi edinmek ve işinizi sıfırdan kurmanıza nasıl yardımcı olabileceğini öğrenmek için şu siteyi ziyaret edin: office.com/business