



İşletmelerin kendileri değil ürünleri ya da hizmetleri şöret olmalı...

islerin kapılarının açabileceği potansiyele sahip olabiliyor. Fox, en iyi elemanlar için ödenebilecek paranın en yüksekini ödenmesini öneriyor. Bu sayede çalışanlara parayla, özgürlük vererek, nezaket göstererek, bir şeylere sahip olma fırsatı vererek ve teşekkür ederek ödüllendiriliyor.



Fortune Danışmanlık Yönetici Ortağı Ayşen Arıdur

"Uluslararası standartlara uygun üretim yapabilen ve kendine bir pazar yaratabilen girişimciler, mutlaka yabancı firmaların dikkatini çekiyor. Yeni ortaklık ve gelişme yolları önlerinde açılıyor."

ŞÖHRET YA DA PARA

Küçük girişimcilerin öncelik tanıması gereken bir konu ise şöret ya da para... Küçük işletmeler bu iki seçenekten birini tercih etmek zorunda. Paranın en büyük başarı madalyası olduğu noktasında hemen hemen herkes hemfikir. Fox, şöretin öncelik kazandığı durumları ise şöyle anlatıyor: "Eğer işletmenizin ürünü kendinizsiz ya da işletmenizin ürettiği ürün yüzde 100 sizin sorumluluğunuz altındaysa (tek kişilik bir avukatlık firması ya da mimarlık bürosu gibi), şöret buna tanıtım da diyebiliriz etkili bir pazarlama aracı olabilir. Eğer

işletmenizin ürünü kendiniz değilseniz, şöret pesinde kosmayın. Bunun yerine işletmenizi ve işletmenizin ürettiği ürün ya da hizmetleri şöret yapmaya çalışın. Sizin ünlü olmanız kasanızın parayla dolmasını sağlamayacak. Bunu sağlayacak olan ürününüzün ünü ve bunu takip eden satışlar olacaktır."

Küçük işletmelerin büyük işler yapmasına yardımcı olacak ürünleri için patent almaya da özen göstermesi gerekiyor. Eğer bir buluşa, bir keşfe ya da bir fikre patent alınmıyorsa en azından "ticari sır" haline getirilerek gizli tutulmalı. Bilinen en iyi örnek ise Coca-Cola... Firmanın Coca-Cola formülü 100 yıllık ticari bir sır. Rakipleri, benzerini yapmak için yıllarca birçok başarısız girişimde bulundu.

Simdiye kadar saydıklarımız dışında küçük işletmelerin dikkat etmesi gereken başka noktalar da var. Pazarlama ve satışa son derece güçlü bir şekilde odaklanmayı ilk sıraya koyan Fox, diğerlerini ise şöyle sıralıyor: "Mevcut işleri koruyun, mevcut işinizi geliştirin, yeni işler yaratın, fiyatlandırmayı, faturalandırmayı ve tahsilatı kendiniz yapın, nakit bulundurun,



DİJİTAL KOPYALAMA YLA KAZANDI

Cemil Görünmez, küçük bir ozalit makinesiyle Cemil Ozalit'i kurdu. 1983 yılında kurulan firma hızla büyüyor.

Cemil Ozalit, ozalit, renkli iç mekân baskı, katalog ve broşür basımı ile tanındı. Değişim fark eden ve piyasanın nabzını tutan Cemil Görünmez, 2003 yılında dijital baskıya ağırlık vermeye başladı. Fuar fuar gezen Görünmez, en yeni teknolojiyle çalışmayı ilke edindi. Ayda 4 milyondan fazla kopyalama yapan Cemil Copy Center, inşaat başta olmak üzere, tüm sektörlerle çalışıyor. 2005'te Dudullu'da 3 katlı bir dijital kopyalama merkezi açan Görünmez, yaklaşık 500 bin dolarlık yatırım yapmış. Görünmez, Dudullu'daki merkezde sanayiye hizmet veriyor.

KÜÇÜK İŞLETMELERE BÜYÜK İŞLER İÇİN YOL HARİTASI

Küçük işletmelerin büyük işler yapabilmesi için dikkat etmeleri gerekenler şunlar:

1. İşinizin neden başarıya ulaşacağını son derece açık bir şekilde anlatan bir sayfalık bir iş tanımı yazın. Bu tanımı 15 yaşından, 85 yaşına kadar olan herkese okuyun. Eğer okuduklarınızı anladılarsa başardınız demektir.
2. Müşterilerinizin yaptığı işe uygun olduğundan ya da olacağından emin olun.
3. Toplam maliyetinizi ve gelirinizi hesaplayın.
4. Pazarınızın ne ölçekte olduğunu araştırın.
5. Başarılı olmak için en az kaç müşterinizin olması ya da en az ne kadar hasılat yapmanız gerektiğini bilin.
6. Müşterilerinizi nasıl belirleyeceğinizi, onları nasıl elde edeceğinizi ve nasıl kendinize bağlı olmalarını sağlayacağınızı bilin.
7. Başlangıç ya da işi sürdürebilmek için ne kadar sermayeye ihtiyacınız olacağını iyi hesaplayın.
8. Para kaynağınızın, paraya ulaşmanıza uygun olduğuna emin olun.
9. Ürün ya da hizmetlerinizin diğerlerinden farklı olduğu noktaları iyi bilin ve bu farklılıklara değer biçerek müşterinize hissettirin. (Görünmeyen değere fiyat biçmek...)
10. Sunduğunuz ürün ya da hizmeti nasıl tedarik edeceğinizi ve müşterinizi nasıl ulaştıracağınızı planlayın.
11. Ne türde elemana ihtiyacınız olacağını belirleyip, onları bir plan dahilinde işe alın.
12. İşletmenizi nerede kuracağınızı tam olarak belirleyin.
13. İşletmeniz için çarpıcı bir isim bulun.
14. Kılıcınızı kuşanın, onu kınından sıyrın ve neşe içinde pazarın kuşatma çemberine saldırarak kuşatmayı yarın ve pazara dalın.
15. Hepsinden önemlisi; işletmenizde olanaksız gerçekleştiren veya gerçekleştirmeye istekli olun. Satmaya başlamalı ve asla durmamalısınız.

Büyük işler için
iş planı ile yola
çıkmayı
unutmayın.

maaş ödemeleri yapın, en iyilerle çalışın, herkesi dikkatle dinleyin, çalışanları eğitin, müşterinin istediği mükemmel ürün kalitesini yakalayın, ürünlerinizin, rakiplerinizin piyasaya sunduğu mallardan farkının ne olduğunu iyi bilin, hedefler koyun, alt kademelerde çalışanlarınızdan işi yüklenebilecek kadar yetenekli olanlara yetki devri yapın, tedarikçilerinize özen gösterin, kreditorlerinize önem verin, 1.000 YTL ve üzerindeki masrafları yeniden gözden geçirin.”

Küçük işletmelerin büyük işlere imza atabilmesi için Fox'un bu önerilerine kulak vermesinde fayda var. Önerilerin hayata geçirilmesi için ise bir plana ihtiyaç duyulduğu gerçeğini göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Fortune Danışmanlık Yönetici Ortağı Aysen Arıdur, küçük işletmelerin muhakkak plan yaparak işe başlamasını öneriyor. İşletmenin sağlam bir temelle



Teknolojik
altyapısı güçlü
şirketler yaratıcı
işler yapıyor

kurması gerektiğini anlatan Arıdur, acele etmeden, başarı basamakları sindirilerek, devamlı büyüme ve gelişme hedeflenerek yola devam edilmesini öneriyor. Arıdur:

“Küçük ama başarılı iş sonuçları, daha büyük ve başarılı sonuçların yolunu açar” diyor. Arıdur, gerekli teknoloji ve bilgi birikimine sahip küçük işletmecilerin çok zor koşullarda dahi yaratıcı olabileceklerini söylüyor. Arıdur, “Uluslararası standartlara uygun üretim yapabilen ve kendine bir pazar yaratabilen girişimciler mutlaka yabancı firmaların dikkatini çekiyor, yeni ortaklık ve gelişme yolları önlerinde açılıyor” diye konuşuyor. ▶

**KÜÇÜK İŞLETMELER, YÜKSEK HAREKET
KABİLİYETİNE SAHİP OLDUĞU İÇİN BÜYÜK
İŞLETMELERDEN DAHA HIZLI KARAR ALIP
UYGULAYABİLİYOR**