

İşinize Olan Tutkunuzu Yeniden Hatırlayın ve Tekrar Harekete Geçin

İşinizi ilk kurduğunuz zamanları hatırlayın... İşinizde hiç bitmeyecekmiş gibi olan enerjiyi, saatlerce çalışmaktan yılmadığınız zamanları... Sizler kendi işini kurma cesaretini gösteren iş sahipleri, sizi diğerlerinden ayıran özellikleriniz neler?

Siz, Tutku ile çalışırsınız: Başarılı bir girişimci, ideallerini gerçekleştirmek üzere yola çıktığı işinde, daima kendini eğlendirecek ve hoşuna gidecek bir taraf bulabilir. Girişimciler bunu tutku haline getirirler ve kendilerini buna adanlar.

Risk Almak için İstekli olursunuz: Bir iş sahibi başarıya giden her adımda riskler olduğunu bilir, bu gibi durumlardan korkmaz, bu gibi durumları daima bir ders çıkarma tecrübesi olarak görür ve çözüm getirmek için kalıpların dışında düşünür.

Güçlü İletişimi ve Doğru Kontakları önemsersiniz: Girişimciler, başarıya ulaşmanın kolay olmadığını ve tek kişilik bir iş olmadığını bilirler. Kendileri ile aynı tutkuları paylaşacak, yetenekli bireyleri işe alırlar. Bu kişiler sadece çalışanlar değil, tüm paydaşlardır. Girişimciler bunun farkındadır, bunun sonucu olarak da iyi ilişkiler kurmak için ellerinden geleni yapar ve etrafta olup bitenden haberdar olmak için işlerine yarayacak sektörlerde kontaklar yaratır.

Bütün bu özellikleriniz sayesinde işinizi bir noktaya getirdiniz ve şimdiye kadarki başarılarınızı elde ettiniz. Peki ya bundan sonrası?

Son zamanlarda aynı tutkuyu hissedemediğinizi, zaman zaman karamsarlığa kapıldığınızı hissediyor musunuz? İş dünyasında oyunun kuralları mı değişti, iklim mi değişti, kullanılan araçlar mı değişti, birlikte çalıştığınız

nesil mi değişti? Belki de bunların hepsi...

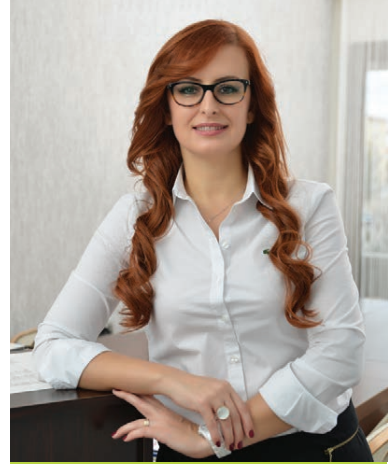
Peki işinizin başarısını sürekli hale getirmek, hatta arttırmak için ne yapmalısınız?

Mevcut durumumuzdan farklı sonuçlar elde etmek, daha iyiye ulaşmak istiyorsak formül basit aslında. Farklı sonuçlar elde etmek için ya kendimizde bir takım şeyleri değiştirmeliyiz ya da iş yapış şeklimizi değiştirmeliyiz. Evet basit ama kolay değil. Zaten sizi diğerlerinden ayıran özelliğiniz kolay olmayan işlere karşı cesaret göstermeniz değil miydi? Aynı özelliğinizi tekrar yenilenmek, çağa ayak uydurmak, işinizi diğerlerinden ayırmak için de kullanamaz mısınız?

Şimdi işinize olan tutkunuzu yeniden hatırlayın ve tekrar harekete geçmek için aşağıdaki konularda adım atın.

1. Aslında nasıl bir işletmeye sahip olmak istediğinizi net olarak belirleyin ve bunu Vizyonunuz olarak benimseyin. Bunu birlikte çalıştığınız kişilere aktarın, sizlere yardımcı olmaları için onları ikna edin, Vizyonunuza paydaş, ortak edin.

2. İşinizin en az 5 Ana Hedefi olsun. İşinizi yukarıda belirlediğiniz noktaya getirmek için en az 5 ana hedef belirleyin. Bu ana hedeflere ulaşmak için her birinde neler yapmalıyım diye sorun ve onları da maddeler halinde yazın. Bu maddeleri gerçekleştirmek üzere işinizi



Evrım Selvi
İşletme Koçu

kurgulama veya yeniden düzenleme kararlığını gösterin.

3. Başabaş Noktanızı hesaplayın ve mümkün olduğunca güncel olmasını sağlayın. Sabahları iş yerinizi açmanın maliyetini bilin. Nakit durumunuzun sürekli farkında olmak için nakit akışınızı yönetmeye odaklanın. Kendinize asıl önemli olanın nakit olduğunu hatırlatın. Finansal bu tür kavramları bilmiyorsanız, size bunları basitçe anlatacak birinden yardım alın. Bunları işinizde yönetirken nasıl kullanacağınızı öğrenin. Finansal rakamlarınıza sahip olmadığınız sürece karanlıkta el yordamı ile gidiyorsunuz demektir.

4. Rakipleriniz arasından sıyrılmak için kafa yorun. Neden sizden değil de onlardan alım yapıyorlar belirleyin. Bu alanlarda ne tür iyileştirmeler yapmalısınız. Daha ileri giderek neden onları değil sizleri tercih etmeliler, bunu bulmak için zaman harcayın. Kendinize sektörünüzde Niş bir alan yaratabilirsenez, fiyat kırma cendresinden çıkabilirsiniz.



5. Pazarlama için bir Planınız olsun.

Hedef pazar ve müşterileri özelliklerine göre gruplara ayırın. Her bir grup müşterilerinizin "sizin işiniz açısından aslında neye ihtiyacı var?" bunu tespit etmeye çalışın. Bir yandan bu ihtiyaçları karşılamak için yeterli kaynağınız olup olmadığını kontrol edin. Bir yandan da her bir müşteri grubuna asıl ihtiyaçları olan şeyin sizde olduğunu anlatmanın yollarını (pazarlama yolunu ve pazarlama dilini) belirleyin. Unutmayın ki, pazarlamada her kuşa özel taş hazırlamalısınız. Her taş, her kuşu vurmaz. Önceden planlayarak, doğru müşterilere doğru yollardan yaptığınız pazarlamanın masrafı sizin için bir masraf değil, geri dönüşü garanti olan bir yatırım olacak demektir.

6. Basit de olsa her sene bir bütçeniz olsun.

Önümüzdeki yıl ne tür giderleriniz olacak belirleyin. Başabaşınızı, yapacağınız makina yatırımlarını, insan kaynağı yatırımlarını, eğitimleri, pazarlama giderlerini ekleyin. Bunları yaklaşık rakamlar vermekten çekinmeyin. Tahmini gelirin için yukarıda yaptığınız pazarlama planının geri dönüşünü tahmin ederek elde edeceğiniz geliri belirleyin. Bunları aylara özel

indirmeye çalışın. İş yapış şeklinizi bu planlara göre uyarlamak için çaba sarf edin.

7. Sermayeyi bulma ve yönetme ile ilgili ezberlerinizi bozun.

Bu konuda şimdiye kadar kullandığınız yöntemlerin halen geçerliliği ve etkinliğini sorgulayın. Sermaye bulurken gücünüzü ve potansiyel gelirlerinizi ortaya koymaktan çekinmeyin. Bunun için özellikle yukarıda belirttiğimiz maddeleri planlayıp yazılı hale getirmeye ve bunları sermaye sağlayacak kişi ve kuruluşlara anlatmaya istekli olun.

8. Müşterilerinize her zaman standart kalitede hizmet vermek için iş yapış şeklinizi

adımlarını yazın. Çalışanlarınızı, işlerini her zaman aynı şekilde yapmaları için eğitin. Önemli noktadaki çalışanlarınızı yedeklemeye özen gösterin. Şirketi çalışan insanlara bağlı değil, sistemlere bağlı hale getirmek aslında çok da zor değil. Buna biraz vakit ayırmanız, önceliğinize almanız işinize çok şey katacaktır.

Yukarıda bahsettiğimiz konularda yapacağınız belki de bir kaç dokunuşla büyük sonuçlara ulaşabilirsiniz. Bazı iş sahipleri "normal bir çalışan-

ken,"iş sahibi" olma amacıyla yola çıktı. Bazıları ailesinin geleneğini devam ettirmek üzere "bayrağı devraldı". Bazıları ise yıllardır bin bir uğraşı ile bir yerlere getirdiği işini bir anlamda "evladını, bir diğer evladına teslim" aşamasında.

Bir patron olarak hangi aşamada olursanız olun aşağıdakileri dikkatlice okuyun.

Siz bir geminin kaptanısınız ve geminin dümeninde olmalısınız. Makina dairesindeki işleri çalışanlarınıza devretmekte kararlı olun. Unutmayın siz sektörünüzdeki farklı limanları keşfetmek, önünüze çıkacak fırtınaları ve buzdağlarını tahmin etmek, bütün bunlar için gemiyi yönetip, önlem alacak olan kişisiniz. Makina dairesinde kaldığınız sürece bunları görmenez mümkün değil.

