KIRK-INDAN SONRA

EN BAŞARILI İŞLERİN KIRKINDAN SONRA KURULDUĞUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

GLENDA SHAWLEY

Çeviren: Bülent Şimşek

5. BASKI

İŞ YÖNETİMİ/LİDERLİK

Sola Unitas
Happiness leading performance

Kırkından Sonra

En başarılı işlerin kırkından sonra kurulduğunu biliyor muydunuz?

Glenda Shawley

Sola Unitas
happiness.learning.performance

Translated from the English Language edition of FOUNDED AFTER FORTY by Glenda Shawley, originally published by Practical Inspiration Publishing. This edition arranged throught Kayı Ajansı. Copyright © 2017. Turkish translation Copyright © 2019 by Sola Yayınları. All rights reserved.

Tüm hakları saklıdır. İngilizce orijinali Practical Inspiration Publishing, tarafından "FOUNDED AFTER FORTY" adıyla yayımlanmıştır. Bu eser Anatolialit Ajansı aracılığıyla alınmıştır. Bu eserin çeviri sorumluluğu Sola Koç. Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.'ye aittir. Bu kitabın hiçbir bölümü yazılı izin alınmadan kopyalanamaz ya da çoğaltılamaz.

SOLA UNITAS YAYINLARI - SOLA KIDZ
Şakayık Sok. No: 40/8 Kat: 2 Teşvikiye Şişli/İSTANBUL
Telefon: 0212 939 76 52 - E-posta: solaunitas@solaunitas.com
www.facebook.com/solayayinlari
www.twitter.com/solaunitas
www.instagram.com/solaunitasyayinlari
www.instagram.com/solakidz
https://kitap.solaunitas.com

ISBN: 978-605-7628-52-7
Yayıncı Sertifika No: 32858
5. Baskı: İstanbul 2020
İmtiyaz Sahibi: Umut Kısa
Genel Yayın Yönetmeni: Ayça Kabaş
Çeviren: Bülent Şimşek
Editör: Cumhur Ülker
Redaksiyon: Özge Şen
Okuyucu Deneyimi: Aslıhan Mutlu, Fadime Çomak Yıldırım,
Görkem Atakay, Alpaslan Kuşvuran
Mizanpaj: Sibel Kaya
Kapak Tasarım: Sibel Kaya
Orijinal Adı: Founded After Forty

BASILDIĞI YER
Deren Matbaacılık Ambalaj Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Beylikdüzü Osb Mahallesi Orkide Caddesi 9/Z Beylikdüzü/İstanbul
Sertifika No: 34011

© Bu kitabın tüm yayın hakları Sola Koç. Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.'ye aittir. Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen hiçbir yolla kopya edilemez, çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Aileme, David'e, Pippa'ya ve ebedi '*nedenim*' Andrew'a…

Teşekkür

Bir kitap yazmak, uzun zamandır kurduğum bir düştü ama en başta Carole Ann Rice ve Müthiş Kadınlar ve Muhteşem Erkekler üyeleri olmak üzere çevremin desteği olmasaydı, büyük olasılıkla da bir düş olarak öylece kalırdı. İhtiyaç duyduğum iteklemeyi sağladıkları için onlara teşekkür ediyorum.

Kitabı, teorinin ve gerçek dünyanın ötesine taşımak için zamanını, deneyimlerini cömertçe sunan ve kitapta emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Verdikleri dönütlerle kitabın daha iyi hâle getirilmesine yardımcı olan 'denek' okurlarıma da teşekkür ediyorum. Ayrıca 24 yılı aşkın süre yanımda olan bütün müşterilerime şükran borçluyum. Sizlersiz ne bir işim olurdu ne de öğrenmeyi sürdürmek için bir motivasyonum. Teşekkür ederim.

Kendisi olmasaydı bu kitabın yarı başlı kalması muhtemel olan yayıncım, akıl hocam Alison Jones'a özellikle teşekkürler. Alison'a; sezgileri, gayretlendirmesi ve beni bitiş çizgisine ulaştıran tatlı yalanları için teşekkür ediyorum. Ve sözcüklerimi toplayıp, tamamlanmış bir kitaba dönüştüren uzman ekibe de teşekkür ediyorum.

Son olarak aileme teşekkür ediyorum. Yalnızca bir kız kardeşin verebileceği kapsamlı ve dürüst geribildirimler için Carol'a... Bütün destekleri için yeğenim Jenny'ye ve kaynım John'a... Sevgisi, cesaretlendirmesi ve son 24 yılda, işimi yürütmemi ve kitabımı yazmamı sağlayacak ödünler veren kocam David'e... Yazma çıtasını çok yükseğe koyan kızım Pippa'ya... Saat 6:30'daki film setine yetişme zorunluluğum

nedeniyle ve bu kitabı yazmam için sabahın köründe beni yatağımdan kaldıran oğlum Andrew'a... En son ise bana sevgileri ve inançları hiç eksilmeyen ebeveynlerim ile mastar fiillerini asla bölmememi öğreten babacığıma! Hepinize teşekkür ediyorum.

İçindekiler

Teşekkür **5**
Giriş **11**
Bu kitap nasıl işe yarayacak? 12
Gerçekçi olmak 13
Bu kitabı nasıl kullanacaksınız? 15

1. Kısım: Başlamadan önce **17**

1. Bölüm: Sizin 'neden'iniz ne? **19**
'*Neden*'inizi anlamak niçin önemlidir? 22
'*Neden*'inize ulaşmak 23
Bir '*neden*'iniz var ama bir işiniz var mı? 27
Başarı sizin için nasıl görünür? 28
Başarı vizyonunuza bağlanma 29
Kafadaki hedefle işe başlamak 34

2. Bölüm: Sizin için uygun olan bir iş modelini seçmek **37**
Marka kiralama (Franchising) 38
Ağ pazarlaması 42
Mevcut bir işin satın alınması 47
Sıfırdan başlamak 51
Acaba bir işletme yönetmek size uyar mı? 53
Sizin için doğru olana karar vermek 55

3. Bölüm: İş yaşamındaki bazı temeller **61**
Ana ilkeler 62
Hangi sorunlara hazırlıklı olmanız gerekir? 68

4. Bölüm: İşiniz için zaman bulmak **75**
Göz kamaştırıcı nesnelerden kaçının 76
Öncelikler oluşturun 77
Önceliklerinizin yönetilmesi 79

Ertelemelerden ve Mükemmeliyetçilikten kaçının 81
Güç Saati 83
İşleri otomatiğe bağlamak 84
Yardım almak 85
İş-yaşam dengesini kurmak 87

2. Kısım: Planı geliştirmek 91

5. Bölüm: Yasal hususlar 93
Ticarî unvanınız 94
Sicil kaydı ve ruhsatlar 95
Varlıklarınızın korunması 96
Sağlık ve güvenlik 96
İş yasası 98
Ticaret mevzuatı 99
Bilgi ve iletişim yönetimi 101
Vergiler 102
Sigorta 103

6. Bölüm: Hedef pazarınızı anlamak 107
Dar ve derin boşluk nedir? 108
Doğru boşluğu nasıl bulurum? 109
İdeal müşterinizin profilinin çıkarılması 110
İdeal müşteriniz size neden ihtiyaç duyacaktır? 112
Biraz araştırma zamanı 115
Araştırma yapmak 117
Bazı yaygın araştırma yanlışlarından kaçınmak 119
Müşterilerinizi kapabilecek nasıl rakipleriniz var? 120
Pazardaki konumunuzu bulmak 121

7. Bölüm: Pazarınıza giden yol 125
Yer tutmak 125
Evden çalışmak 128
Gezici bir iş kurmak 129
Esnek çözümler 130
Çevrimiçi 130

8. Bölüm: Markanızı oluşturmak 135
Marka nedir? 136
Marka algılarımız nasıl oluşur? 137

Markanızın bir araya getirilmesi 140
Markanızın kimliğinin tasarlanması 146
Markanıza son şeklinin verilmesi 148
Görsel markanızın kullanımı 150
Markalama stratejinizin uygulamaya koyulması 150
Marka üzerinde kalmak 152

9. Bölüm: Kazanç elde etmek 155
Jargonun gizemini çözmek 156
Maliyetlerinizin belirlenmesi 157
Fiyatlarınızın belirlenmesi 159
Değerinizi bilin 163
Malî durum planlaması 166
Bütçeleme 166
Nakit akışı öngörülerinizin oluşturulması 167
Bir örneğe göz atalım 169
Nakit akışı sorunlarıyla başa çıkma 173
Başa baş noktanızın belirlenmesi 174
Kaynak yaratmak 176
Vergiler 179
İlerlemenin izlenmesi 181

10. Bölüm: Müşterinizi işinizin odağına yerleştirmek 185
Müşteri deneyiminin haritasının çıkarılması 186
Müthiş Kadınlar ve Muhteşem Erkekler için bir müşteri deneyimi haritasının bir özeti 203
Deneyimin sizin için çalışmasını sağlamak 208

3. Kısım: Başlarken 211

11. Bölüm: İşinizi geliştirmek 213
Müşteri adayınızı anlamak 215
Mesajınızı ustalıkla oluşturmak 216
Ses tonunuzu seçmek 223
Sınama 225
Taktiklerinizin seçimi 226
Pazarlamada süreklilik 242

12. Bölüm: Yardım almak **247**
Ne tür yardımların yararı dokunabilir? 248
Görevleri başkasına yaptırmak 249
İş için doğru kişi siz misiniz? 251
Personel çalıştırmak 253
Stajyerler ve iş deneyimi 260
Bir yankı tahtası bulmak 261

13. Bölüm: İşin yönetilmesi **265**
Parolalar 268
Organizasyon 269
Veri güvenliği 270
İş çevreniz 270
İş verimliliğinin yönetilmesi 272
Mazeretleri bir geçin! 275
Uzman görüşü 276

14. Bölüm: İşin açılışı **279**
Açılışı nasıl yapacaksınız? 281
Yumuşak açılış 282
Çağrılı listesine karar vermek 283
Şaşaalı bir açılış tercihi 284
İşin uzmanlarını tutun 286
Davetiyeler ve duyurular 287
Hatırlanmaya değer olsun 288
Etkinlikte işinizin tanıtımını nasıl yapacaksınız? 291
Basınla baş etme 293
Yatırımınızın karşılığını en üst düzeyde almak 293

15. Bölüm: Sırada ne var? **297**
Yavaş büyüme ile başa çıkma 299
Başarı üstüne inşa 301
İş planınıza ince ayar vermek 303
İyi şanslar 305
Derkenar 306

Katkı yapanları tanıyın **307**

Giriş

Siz aklımdaki okuyucuysanız, doğuştan bir girişimci değilsiniz. Öyle olsaydınız, koltuğunuzun altında artık çok sayıda iş ve belki de başarısızlığa uğramış birkaç denemeniz olurdu. Fakat doğuştan girişimci olmasanız da içinizde bir yerlerde kendi işinizi kurma, kendi kazançlarınızın denetimini elinize alma ve kendi emeklilik tarihinize karar verme arzusu yatıyordur.

Muhtemelen çocuklarınızı yuvadan uçurmuşsunuzdur. Belki de şirketlerde çalışarak elde ettiğiniz kariyer de artık canınıza tak etmiştir. Veya teknoloji devriminin gerisinde kalmış kuruluşunuzun yazgısını görebiliyorsunuzdur. Ya da kim bilir, daha genç biri taşları yerinden oynatmaya başlamıştır ve siz, bir şekilde yola devam etmenin zamanının geldiğini fark ediyorsunuzdur. Emekli maaşınızın, düşlediğiniz yaşam tarzına elvermeyeceğinin ayırdına varmışsınızdır. Belki de işsiz bir yaşam düşüncesi ödünüzü koparıyordur. Kim bilir belki de oldum olası bir iş kurarak, onu yürütüp yürütemeyeceğinizi görmek istemişsinizdir ama şimdi de asla noktasına gelmişsinizdir.

Gelgelelim kafanızın içinde bir ses; "Yapabilir miyim ki? Yürütebilmek için neler yapmalıyım acaba?" diyip duruyordur. Öyleyse bu kitap tam da size göre.

Ben de aynı durumdaydım. 1991'de Marks&Spencer'daki yöneticilik kariyerim, personel fazlasına çıkarılmam ile son buldu. Zaten oldum olası kendi işimi kurmak istemiştim ve

fazlalığa düşmem bana, ihtiyacım olan cesareti verdi. Bugüne kadar çok sayıda hata yaptım ve sonrasında çok şey öğrendim. Hâlâ da öğreniyorum. İş yaşamı, durmak nedir bilmez. Piyasa durmadan değişir, müşteri istekleri çeşitlilik gösterir, yeni katılımcılar rekabetin görünüşünü değiştirirler ve yeni teknolojiler, iş yapma biçimlerini farklılaştırırlar. İşte bütün bunlar, girişimcilerin sivrilmesini sağlayacak olan zorlayıcı görevler ve fırsatlardır. Bunu göğüslemeye var mısınız?

Bu kitap nasıl işe yarayacak?

İş ağımdaki insanlar, yıllarca bana bir kitap yazmam gerektiğini söyleyip duruyorlardı. Peki, nasıl bir kitap yazmalıydım? Bu yılın başında biraz araştırma yaptım. İnsanlar, gerçek insanlardan örnekler veren, yol gösterici bir rehber istediklerini söylediler. İnsanlar onları beğeniyorlardı. Onlar ne milyonerlerdi ne de guruydular. Onlar; bağlantı kurabilecekleri küçük bir yerelde, yerleşik hâlde yaşayan ve kendi çapında işler yürüten insanlardı. Bana, uyurken altı sıfırlı kazançlar elde etmenin yolları tarzında bir kitap daha istemediklerini söylediler. Onlar, yerelde bir iş kurma ve geliştirebilme süreçlerinde, kendilerini adım adım yönlendirecek bir şeylerin arayışındaydılar. Yerel derken de çevrimiçi ve küresel olmadığını söylemeye çalışıyorum. Fazlasıyla yerel olabilir. İki-üç kilometrelik bir çevrede olan müşterileri çekmek ya da daha çok, yerelin anlamının daha esnek bir yorumu da olabilir.

Kitaptaki adımların pek çoğunun, herhangi bir iş türü için herhangi bir kişi ya da yaş grubunca uygulanabilir olduğunu düşünsem de okuyucularımın; 40 yaş ve üzerinde, çevrimiçi olmayan bir iş kurmak isteyenler olduğunu varsaydım. Bu varsayım, işin internette boy göstermeyeceği ya da internet üzerinden satış yapılmayacağı anlamına gelmi-

yor. Ana kazancın internetten gelmeyeceği anlamına geliyor. Daha görmüş geçirmiş bir girişimci olarak şunu diyebilirim ki sizin, üzerine inşa edebileceğiniz yaşam deneyimleriniz var ama elinizden gelse, yanılgılarla zaman ya da enerji kaybetmek istemezsiniz.

Ben burada; siz, iş düşüncenizi geliştirirken ve başarı için planlama yaparken, başlangıçta ve işin ilk birkaç ayını kapsayan süreçlerinde sizi adım adım yönlendirmeye çalışıyorum. Bunu yaparken de kendi deneyimlerimi ve farklı farklı işlere sahip insanların gerçek yaşam deneyimleriyle örneklendirilmiş, bazı temel ilkeleri kullanıyorum. Buna katkı sağlayanların çoğunluğu, bu süreçler boyunca yanlışlar yaptıklarını kabul ediyorlar. İşte ben, aynı hatalardan sakınmanıza yardım edeceğine inandığım ve düşündüğüm için bunları sizlerle paylaşmaya çalışıyorum.

Bu kitap, sizi düşünmeye zorlayacaktır. Kitabınızda kalem işareti olan yerlerde bir not defterine ya da kitabın üzerine notlar alabilirsiniz. Maddi kaynak yaratmak ya da iş ortakları çekebilmek için bir iş planına gereksinim duyuyorsanız bu kitap size, daha resmî bir plan için gerekli bilgileri sunacaktır.

Gerçekçi olmak

Bu kitapta yer verilen iş sahipleriyle yapılan görüşmelerimde çok sayıda konu, tekrar tekrar öne çıktı:

- Bazılarının işe başladığında sağlam bir planları oluyor ve işlerini geliştirdikçe planlarını duruma göre uyarlıyorlar.
- Çoğunun, işe başladıklarında hedef pazarlar konusunda belli bir fikirleri olmuyor ve

müşterileri hakkındaki düşüncelerini, deneme-yanılma yöntemiyle geliştiriyorlar.

- İşi geliştirmek, beklenenden çok zaman alıyor.
- Çoğu için fiyat belirlemek, çok baş ağrıtıcı oluyor ve kendilerine güvenmek veya güvenmemek ile yakından bağlantılı oluyor.
- Bir işletmeyi yönetmek, çok zaman ve çaba gerektiriyor ama aynı zamanda çok eğlenceli de olabiliyor.
- Sebat, olmazsa olmazdır. Yürüyüş zorlaştığında bile yürümeye devam edilmelidir.
- Ailenin, arkadaşların ve iş ortaklarının desteği paha biçilmez.

Bütün bunları hevesinizi kırmak için söylemiyorum. Siz henüz başlamadan, işlerin kusursuz olmasının gerekmediğini anlamanıza yardımcı olmak için paylaşıyorum. Açıkçası; eğer şartların mükemmel olmasını beklerseniz, hiçbir zaman başlayamazsınız. Anahtar ise işe koyulmaktır. Ayrıca öğrenmeye ve işiniz ilerledikçe uyum sağlamaya da istekli olmaktır. Umarım işletmeniz gelişirken bu kitap, sürekli bir başvuru kaynağınız olacaktır. İyi bir başlangıç yapmanıza yardım edecek ama aynı zamanda da nasıl değişiklikler yapmanız gerekeceğini anlamanıza ve zaman geçtikçe, bu değişiklikleri nasıl yapacağınızı bilmenize de yardımcı olacaktır.

İyi şanslar sizin olsun. Sürekli sıkı çalışmaya, öğrenmeye ve uyum sağlamaya olan isteğinize olan inancımla ve elbette kendi şansınızı kendinizin yarattığına olan düşüncemle... Tabii her şeyden önemlisi de başarılar diliyorum.

Bu kitabı nasıl kullanacaksınız?

Eğer henüz iş fikriniz üzerinde çalışmaya başlamadıysanız...

Eğer girişimin erken aşamalarındaysanız, o zaman kitabı tek seferde ve tek bir bölüme bağlı kalarak kullanmanızı öneririm. Kitap, sizi düşündürmek ve harekete geçirmek için tasarlandı. Dolayısıyla ve muhtemelen yatmadan önce okumak için iyi bir seçenek olmayacaktır!

Her bir etkinlik, sizi okumakta olduğunuz bilgileri kendi işinizde uygulamaya çağıracaktır. İsterseniz bütün kısmı okuyup, ardından kitabın içerisinde verilen etkinliklere dönmeyi tercih edebilir; isterseniz de bunu, kitapta ilerlerken yapabilirsiniz. Bununla birlikte etkinliklerin her biri, iş fikrinizi aşama aşama geliştirecek biçimde tasarlandığı için bölüm atlamadan önce, en azından o bölümdeki etkinliklere başlamanızı öneririm. Örneğin, pazar araştırması gibi etkinlikleri bitirmek fazla zaman alabilir. Bu nedenle, bazı uygun adımlar attıktan sonra okumaya devam etmek ve cevaplara ulaştığınız anda etkinliğe geri dönmek isteyebilirsiniz. Sonraki bölümlerde bazı etkinlikler, daha önce yapılmış olanlarla ilintili olacağı için baştan o işleri yaparsanız, işiniz çok daha kolay olacaktır.

Eğer artık iş fikriniz üzerinde çalışmaya başladıysanız...

Şayet artık bir başlangıç yaptıysanız, sizi diğerlerinden daha fazla ilgilendiren bölümler olacaktır. Her bölümün sonundaki sorular, özetler ve atılacak adımlar, üstünde daha çok çalışılması gereken yerleri saptamanızı sağlayacaktır. Soruları cevaplayıp, kendi adımlarınızı gözden geçirmenizi ve bunu, o bölümü yeniden okumaya ihtiyacınız olup olmadığına karar

vermek için kullanmanızı öneriyorum. Ancak iş planınızın eksiksiz olarak ölçülüp biçildiğinden emin olmak için kitaptaki konuyla bağlantılı etkinlikleri yeniden gözden geçirmek de iyi olacaktır.

İşiniz artık kuruldu ve yürüyorsa...

Umuyorum ki işletmenizi kurup, yürütmeye başladıktan sonra da işinizi geliştirmeye devam edersiniz ve düşüncelerinizi kamçılamak için dönüp dönüp kitaba göz atarsınız. Her bölüm sonunda yer alan özetler, deneyimleriniz yardımı ile hangi bölümleri yeniden ve daha derinlemesine okumanız gerektiğini saptamanıza yardımcı olacaktır.

1. Kısım

Başlamadan önce

1. Bölüm

Sizin ‘neden’iniz ne?

“NEDEN sorusuyla işe başlamayı öğrenen kuruluşların ve insanların sayısı ne kadar çok olursa, yaptığı işlerden elde ettiği tatminle dopdolu o kadar çok insan olacaktır.”

-Simon Sinek, *Neden Diye Başla*

1992’de yöneticilik kariyerimden, gönüllü olarak el çekmiştim. Bir yaşında bir bebeğim ve şirketindeki çalışanların birer birer ayrıldığı bir kocam vardı. Dünyamın, kocam ve kızımın çevresinde şekillendiğinin ve bunun da beni çok savunmasız bıraktığının çok iyi farkındaydım. Bir gün gelecek, kızımın artık bana ihtiyacı kalmayacaktı ve eğer dikkatli olmazsam, kocam da kendisine yapışıp duran bir salyangoz istemediğine karar verebilecekti. Kendi işimi kurmak için iki iyi nedenim vardı. Önce kendi ‘*neden*’im vardı ama acaba o doğru ‘*neden*’ miydi? Evet, beni iş kurmaya yönlendirdi. Evet, beni rahat alanlarımın dışına itti. Evet, bağımsızlık hevesime ve kocamın, kızımın ihtiyaçları çevresinde dönmeyen yaşam arzuma cevap verdi. Gelgelelim benim ‘*neden*’im beni; yasal olan, ilginç ve bedeli ödenmiş her şeye *‘evet’* demeye sürükledi. İngilizce öğ-

rencilerine perakende satış, genç çalışanlara yaşam becerileri, iş arayan kimselere özgeçmiş yazma ve örgün eğitim olanaklarının dışında kalanlara iş idaresi dersleri verdim. İşletme danışmanlığı ve işe dönüş üzerine eğitim malzemeleri yazdım.

Haber bültenleri, dergi yazıları ve ihale belgeleri yazdım. Ne kadar istediysem o kadar iş yaptım ama kendime ait bir işim olmuş muydu? Hayır, pek sayılmaz.

Simon Sinek, 2010'daki TEDx konuşmasında; iş yaşamında ve hayatta önderlik edenlerin, kendi '*neden*'lerini anladıklarına işaret ediyordu. Ben de '*neden*'imi anladığım hâlde, ben niçin bir işin başında değilim, diye kendime hep sordum. Çünkü '*neden*'im yanlıştı. Sinek, insanların "Nasıl yaparsınız?" ve hatta "Ne yaparsınız?" yerine daha ziyade, "Yaptığınız şeyi neden yapıyorsunuz?" sorusunu satın aldıklarını belirtiyordu. Demek ki insanlar alacakları şeyi, '*neden*'i hastalarının dolu dolu yaşayabilmeleri için acıyı dindirmek olan terapistten satın alıyorlardı. Çünkü insanlar kesinlikle, bir spor masajı istedikleri için ya da ille de o masör, özel bir teknik kullandığı için spor masajına para vermezlerdi. Parayı, acılarının giderilmesini arzuladıklarından ötürü verirlerdi. Benim '*neden*'imle ilgili sıkıntı, onun gerçekten bencilce olmasıydı. Bana ilham vermişti ama insanların benimle iş yapmak istemesi için bir sebep değildi. Neden herhangi bir kişi, benim bağımsız olmam ve ailemin geçimini sağlamam için benden bir şey satın almayı seçmeliydi ki? Bunu yapmazlardı!

Eğer benim düştüğüm yanlışlardan kendinizi sakınmak istiyorsanız, size *ve* potansiyel müşterilerinize ilham verecek bir '*neden*' bulmanız gerekmektedir. Sizin '*neden*'iniz, sizi güdülemelidir. Yürüyüş zorlaştığında bile yürümeyi sürdürmenizi sağlamalıdır. Ve eğer siz '*neden*'inizi doğru belirlerseniz, bu sizin ideal müşterinizin bir rakibiniz yerine, sizinle iş yapması için bir sebep olacaktır. Sinek, "Hedef, sizin inandığınız şeye inanan insanların, sizinle iş yapmasıdır." diyor.

Başkalarının da başarması için geri vermek...

Ani kalp durması geçirenlerin %20'den azı, hayatta kalmayı başarıyor. Jane Hardy de o az sayıdaki şanslıdan biridir. Kalbi durduğunda Jane'in, büyük bir finans şirketinde başarılı bir satış kariyeri vardı. İyileştikten sonra personel fazlası durumuna düşünce bu kariyer, beklenmedik bir şekilde sonlandı. Artık yaşamını yeniden gözden geçirmenin zamanı gelmişti ve Jane, dünyada bir fark yaratabilmesi için hayatta kaldığını duyumsamaktaydı. Bu durumu da 'geri vermek' olarak tarif etti.

Başlarda bu durum Jane'i, finansal bilgi birikimini kullanarak iyilik yapabileceğini ve insanların umarsızlıktan çıkmalarına yardımcı olabileceğini düşündüğü, kredi danışmanlığındaki işini sürdürmeye itti.

İş büyüdükçe Jane, iş ağlarıyla karşı karşıya geldi. İlk deneyimi hoş olmadı ama o azmederek, en sonunda Müthiş Kadınlar diye bir kuruluşla tanıştı. Bu kuruluşun işbirliği ve destekleme yaklaşımlarına hayran kaldı ve kısa bir süre içinde Bölge Lideri konumuna geldi. Kurucusu, bu işi daha fazla götüremeyeceğine karar verince Jane devreye girdi. Ona göre, bu kuruluşun batmasına gönlü razı olmazdı.

Jane, küçük işletme sahiplerinin benzer hedefleri olan diğer işletmelerle bağlantıya geçmelerini sağlayarak, başarılı olabilmeleri için kuruluşu geliştirebileceğini fark etti. Üç yıldan kısa bir sürede, işletmenin boyutları iki katına çıktı. Surrey çevresinden çok daha ötelere ulaşabilir hâle geldi ve büyüme için iddialı planlar geliştirdi.

Şimdi artık adı Müthiş Kadınlar ve Muhteşem Erkekler olarak değiştirilen bu kuruluş, Jane'in kendi 'neden'ini yaşamasını sağlamaktadır. Onun işletmesi, üyelerin gereksinimleri çevresine tasarlanmış durumdadır ve Jane, gün be gün onlara yardım etmek için yeni yollar geliştirme peşindedir.

Jane, üyelere işlerini geliştirmeleri için yardım ederek yalnızca 'geri vermekle' kalmıyor; aynı zamanda bu işletmelerin başkalarına da yardım etmeleriyle ortaya çıkan domino etkisi, Jane'in çok daha geniş topluluklar üzerinde etkili olabildiği anlamına da geliyor.

'*Neden*'inizi anlamak niçin önemlidir?

İşletmeniz için doğru '*neden*'le bağınızı kurduğunuzda, işinizi ileri götürecek kararları da alabilir hâle gelirsiniz. Bir işe girişmek istediğinizi biliyor ancak henüz bunun ne olacağından emin değilseniz, doğru '*neden*'e bağlanmak, büyük iş fikrini bulmanıza yardım edebilir. Belki bir masaj terapisti olmak için gerekçenizin, insanları acılarından kurtarmak ve böylece onların eksiksiz bir yaşam sürmelerini sağlamak olduğundan emin olabilirsiniz. Böylece sizin sunacağınız hizmete, ne tür insanların ilgi duyabileceğini ve o insanlarının nedenlerinin neler olabileceğini bilebilirsiniz. Bu durumda hangi fırsatlara evet diyip, neleri elinizin tersiyle iteceğinizi de bilirsiniz.

Benim '*neden*'im, kendime ya da işletmeme hizmet etmek değildi. İnsanların kafalarının, benim yaptığım şey hakkında net olmaması; onların, benim için iyi referans vermek konusunda, işlerini daha zor hâle getiriyordu. Bu kadar çok çeşitlilik gösteren projelere olur vermemin nedeni, yaptığım üze-

Harika bir girişimci olmak ister misiniz? Onlarca girişimin kuruluşuna ve gelişimine danışmanlık yapan Glenda Shawley, kendi vizyonunuzu görebilmeniz ve katma değer yaratma nedeninizi anlayabilmeniz için size ufuk açıcı bilgiler veriyor.

Shawley, doğru iş modelini bularak özgürlüğünüze bir adım daha yaklaşmanız için müşterilerin bulunmasından, hedef pazar yaratmaya; doğru yönün seçilmesinden, yolculuğunuzun haritalandırılmasına kadar birçok aşamayı doğru şekilde deneyimlemek isteyenler için önemli bir kaynak oluşturdu. Kitap boyunca anlatımlar, örneklerle desteklendiğinden kolayca anlaşılabilir ve akıcı bir dile sahip.

Her bölüm düşünülmesi gereken konuların yanı sıra önemli aksiyon adımlarıyla sona eriyor. Kendinize rehber olabilecek bu kitabın içindeki çalışma etkinliklerini danışmanlık ya da rehberlik yaptığınız müşterilerinizle birlikte de rahatlıkla kullanabilirsiniz.

Dikkatle okursanız bu kitap çok başarılı sonuçlara liderlik etmenizi sağlayacaktır.

Sola Unitas
happiness.learning.performance

9 786057 628527