

GİRİŞİMCİLİKTE SENİ Öne Geçirecek 6 Adım



İşini büyüt, odaklanmanı güçlendir ve başarıyı benimse. Girişimcilik yolunda sağlam adımlarla ilerle!

DENİZ SEZEN

Merhaba:)



Öncelikle tanıştığımıza çok sevindim! Kendi işini kurma yolunda ilk adımı atmaya hazır olman beni gerçekten heyecanlandırıyor.

Ben Deniz, **Deniz Sezen Akademi'nin kurucusuyum**. Uzun yıllar kurumsal hayatta, pazarlama alanında çalıştıktan sonra, **2016 yılında kendi işimi kurarak girişimcilik yolculuğuma başladım**. Markamı Amerika ve Kanada'da e-ticaret ve perakende sektörlerinde başarıyla büyüttüm.

2020'den bu yana ABD, Kanada ve Türkiye'de girişimcilere danışmanlık veriyorum. İş kurma, marka yaratma, iş geliştirme ve işlerini yurtdışına taşıma süreçlerinde onlara yol arkadaşlığı yapıyorum.

Bu süreçte girişimciliğin sadece bir iş kurmaktan ibaret olmadığını, aynı zamanda zihniyet dönüşümü, cesaret ve stratejik adımlar gerektirdiğini öğrendim. Şimdi, aynı dönüşümü senin de yaşaman için buradayım.

Sen de **kendi işini kurmak, büyütmek ve uluslararası pazarda sağlam adımlarla ilerlemek istiyorsan**, bu yolculukta birlikte yürüyelim!

Haydi başlayalım!

Deniz Sezen



Girişimcilikte Seni Öne Geçirecek 6 Adım



Girişimcilik Yolculuğuna Hoş Geldin!

Bu e-kitabı eline almış olman, kendi işini kurma veya büyütme konusunda gerçekten bir adım atmaya hazır olduğunun bir göstergesi. Ve bu harika bir başlangıç!

Girişimcilik, yalnızca bir iş kurmak değil, aynı zamanda kendini keşfetmek, cesur kararlar almak ve zihniyetini güçlendirmekle ilgilidir. Başarı, yalnızca strateji ve bilgiyle değil, aynı zamanda doğru düşünce yapısıyla gelir.

Bu rehberde işini kurarken ve büyütürken seni öne geçirecek temel adımları paylaşacağım. Her bir bölüm, seni netlik kazanmaya, korkularını aşmaya ve sağlam bir girişimci olmaya yönlendirecek.

Şimdi bu yolculuğa birlikte başlayalım!



Girişimcilikte Seni Öne Geçirecek 6 Adım

01

Vizyonunu Netleştirmeye Başla

İşin için nasıl bir vizyonun var? Aşağıya yaz lütfen.

Örneğin, ben Deniz Sezen Akademi için vizyonumu şöyle tanımlıyorum:

“Dünyanın dört bir yanındaki olabildiğince fazla kadını başarılı işler kurmaları için ilham vermek ve güçlendirmek istiyorum.”

Hedefin yoksa, hangi yolu seçtiğinin bir önemi yoktur.



02 Korkuların ve Şüphelerin Üstesinden Gel

Eğer gerçekten değerli bir şey yaratmak istiyorsan — bir kitap, bir sanat eseri ya da bir iş — korkuyla yüzleşmek zorunda kalacaksın.

Ben bu durumu "kafamdaki negatif komite" olarak adlandırıyorum. Büyük bir fikir veya hayal kurduğumda bu komite hemen devreye giriyor ve bana şunları söylüyor: 'Bunu yapacak yeteneğin yok. Kesinlikle başarısız olacaksın. Herkes seni izleyip yere çakıldığını görecektir ve aslında bir beceriksiz olduğunu anlayacaklar.'

Bu negatif komite neredeyse her girişimcinin yolculuğunun bir parçasıdır. Bu yüzden, **bu sesleri etkisiz hale getirecek yollar bulmak kritik önem taşır.**

Kafandaki negatif komite" sana neler söylüyor?

Kafandaki negatif komite" konuştuğunda kendine hangi olumlu mesajları söyleyebilirsin?



03

Hedef Kitleni Anla ve Onlarla Baę Kur

Sosyal medya hesabına gir ve kitlene řu soruyu sor: “řu anda řiřinizde sizi en çok zorlayan şey nedir?”

Daha sonra gelen yorumları dikkatlice oku. Böylece yalnızca müşterilerinin hangi zorluklarla mücadele ettiğini değil, aynı zamanda bu zorlukları hangi kelimelerle ifade ettiklerini de anlayabilirsin.

Bu, onlara daha iyi çözümler sunabilmen ve doğrudan onların dilinden konuşabilmen için çok değerli bir adımdır.

Kendi sosyal medya hesabını küçük buluyor ve yeterli yoruma erişemiyorsan, rakiplerinin, benzer işler yapanların hesaplarını ve yorumlarını incele.



04

Hayranlar, Aboneler ve Müşterilerden Oluşan Bir Topluluk İnşa Et

Pazarlama dünyasında genellikle enerjimizi, birini hizmetlerimizle ilgilenen olmaktan, onu müşteriye dönüştürme sürecine harcıyoruz. Ancak çoğu zaman, **o müşterileri nasıl sadık hayranlara** dönüştürebileceğimizi düşünmeye pek vakit ayıramıyoruz.

Oysa bu, girişimcilik yolculuğunun en kritik adımlarından biridir. Müşterilerini etkilemeli ve onlara unutulmaz bir deneyim yaşatmalısın.

Müşterilerini sadece memnun etmek değil, onlara "Vaaay bee" etkisi yaşatmak ve beklentilerinin ötesine geçmek, markana bağlı, tutkuyla seni destekleyen bir topluluk oluşturmanın anahtarıdır.

Müşterilerine "Vaaay bee" dedirtmenin yolları nelerdir? Lütfen bunları yaz.



05

Odaklanma Becerini Geliştir

Geçenlerde Warren Buffett hakkında bir belgesel izledim. Ona göre, gerçekten başarılı insanlar **odaklanma sanatını ustalıkla kullanıyor**. Zamanlarını en değerli işlere ayırabilmek için çoğu şeye **"hayır" demeyi biliyor** ve **verimli çalışmayı önceliklendiriyorlar**.

Bu, özellikle işimiz büyüdükçe ve daha fazla fırsat önümüze çıktıkça, girişimcilerin öğrenmesi gereken en önemli derslerden biri.

Odaklanmanı koruyabilmek için hangi fırsatı (veya fırsatları) reddetmen gerekiyor? Lütfen bunlar üzerinde yazarak düşün.



06 Başarının seni bulmasına ve büyütmesine izin ver.

Birçok insan bu listedeki her şeyi mükemmel bir şekilde uygular, ancak son noktada takılıp kalır. Evet, başarılı olabilirler ama bir üst seviyeye çıkamazlar. Çünkü derinlerde bir yerde başarıyı gerçekten kabul edemeyen bir yanıları vardır.

Peki, başarıyı kabullenmek ve ona hazırlanmak için kendini nasıl şartlandırabilirsin?

Benim için bunun anahtarı, her zaman büyümeye odaklanan bir zihniyete sahip olmak. Bu sadece işi büyütme anlamına gelmez; aynı zamanda kişisel gelişimime önem vermek, kendimi daha iyi tanımak ve yeni şeyler keşfetmek demektir.

Başarıyı gerçekten benimsemek ve ileriye gitmek için sen hangi yöntemleri uygulayabilirsin? Aşağıya yapabileceklerini listele.



Bu e-kitabı faydalı buldun ama daha fazla destek ve yönlendirme mi arıyorsun?

Eğer şu sorular kafanı meşgul ediyorsa:

- ? Hangi iş fikri benim için en doğru olanı?
- ? İşim için nasıl bir yol haritası oluşturmaliyim?
- ? Markamı nasıl büyütür ve sağlam bir girişim inşa ederim?
- ? Kendi işimi kurarken finansal ve stratejik açıdan nasıl ilerlemeliyim?
- ? İşimi nasıl yurtdışına açabilirim?

Kendi İşinin
Patronu Ol
Girişimcilik Eğitimi

İşini kurmak, büyütmek ve markanı global pazarlara taşımak için gereken her şeyi adım adım öğreneceksin!

Birebir
Girişimcilik
Koçluğu

Eğer kişisel olarak rehberlik almak ve doğrudan benimle çalışmak istersen, birebir koçluk hizmeti alabilirsin.

Girişimcilik
Kaynakları

Girişimcilik yolculuğunuzda faydalı olacağını düşündüğüm kaynakları, gündelik hayatta uyguladığım pratikleri ve bana ilham veren araçlar da burda.

Blog
Yazılarım

Girişimciliğe dair deneyimlerimi, ipuçlarını ve işini büyütme yardımcı olacak içerikleri blogumda paylaşıyorum.



Eğitim Katılımcılarının ve Danışanların yorumları

The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide titled "Burasi size göre değil!" (This is not for you!) lists five points with red 'X' icons, indicating common mistakes. On the right, a slide titled "Dogru yerdesiniz!" (You are in the right place!) shows a circular diagram with three steps: 01 Kazançlı (Profitable), 02 Sürdürülebilir (Sustainable), and 03 Anlam bulduğunuz (You found meaning). Below the diagram, it says "Bir girişime sahip olmak istiyorsanız" (If you want to own a business). On the far right, a vertical list of participants is visible, including Deniz Sezen, Arzu Timur, Özge Tatlıdil Keleş, Zeynep, İpek, Evrim, Gülçin Rodoplu Kaynar, and Hazal Khan.

Burasi size göre değil!

- ❌ Hızlı yoldan çok zengin olmanın yolunu arıyorsanız.
- ❌ Çalışıyor dahi olsanız haftada en az 5-6 saatinizi ayırmayacaksınız.
- ❌ Yeni şeyler denemek ve her gün öğrenmeye istekli değilseniz!
- ❌ Şu ana kadar davrandığınız şekilde davranmaya devam etmek istiyor ve sizi ürküten ve yapamayacağınıza inandığınız şeyler için konfor alanınızdan çıkmayacaksınız.
- ❌ İş kurar kurmaz anında kara geçemediğiniz için 1 hafta sonra olmuyor bu iş deyip pes edeceksiniz.

@DENIZSEZENAKADEMI

Doğru yerdesiniz!

01 Kazançlı → 02 Sürdürülebilir

03 Anlam bulduğunuz

Bir girişime sahip olmak istiyorsanız

Participants: Deniz Sezen, Arzu Timur, Özge Tatlıdil Keleş, Zeynep, İpek, Evrim, Gülçin Rodoplu Kaynar, Hazal Khan

“

Bütüncül, kapsamlı bu eğitim içine baştan sona her şeyi aldığı, olayı zihinde somutlaştırdığı için çok verimli. Benim için en zor olan, dağınık zihnimi toparlamak, karar vermek ve harekete geçmekti. Bunu bir türlü yapamamak da beni hayal kırıklığına uğratiyordu. Öğrendiğim her bilginin işe yaradığını görüyorum, deneyimledikçe daha da yarayacağını biliyorum.

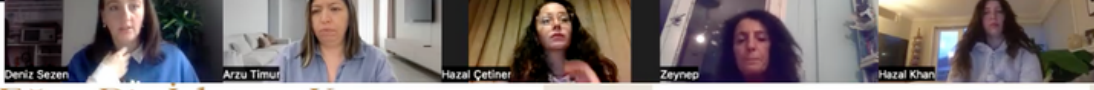
Bugün, bu noktada e-ticaret, e-ihracat sürecimi başlatmam en büyük değişiklik. Modülleri tekrar ederek ilerliyorum ve güvende hissediyorum. Eğitim sonrası destek kısmı harika, yani birebir koçluk imkanı.

Ebru D.



DENIZSEZENAKADEMI.COM

Eğitim Katılımcılarının ve Danışanların yorumları



Eğer Bir İşletme Kar Elde edemezse, Uzun Vadede Ayakta Kalamaz

- Parayı hayatınızın ana amacı haline getirmek zorunda değilsiniz, ancak hayatta kalmak için paraya ihtiyacınız var.
- Sadece müşterilere hizmet vermek yeterli değildir; finansal durumunuzun da güçlü olması gerekir.
- Misyonunuz ne olursa olsun eğer para kazanamıyorsanız o misyon gerçekleşemez!

DENIZSEZENAKADEMI.COM



3 ÖNEMLİ FINANSAL HEDEF - ÖRNEKLER

- ✓ **Gelir Hedefi:** İşinizden yıllık, aylık veya haftalık bazda ne kadar gelir elde etmek istiyorsunuz?
Örnek: Yıl sonuna kadar 100.000 TL gelir elde edeceğim.
- ✓ **Satış Hedefi:** Belirli bir süre içinde kaç ürün veya hizmet satmayı planlıyorsunuz?
Örnek: Aylık 50 ürün satışı yapacağım.
- ✓ **Büyüme Hedefi:** Yeni müşteriler kazanmak, yeni pazarlar açmak veya işletme kaynaklarını artırmak gibi büyümeye yönelik hedefler.
Örnek: 3 ay içinde 500 yeni müşteri kazanacağım.

“

Eğitime başlamadan önce iş fikri konusunda kafa karışıklığı yaşıyordum. Fakat gerek yönlendirmeleriniz gerek yapmamızı önerdiğiniz çalışmalar gerekse eğitim materyalindeki motivasyonlar yolumu aydınlattı.

İş fikrine karar verdikten sonra “evet bu isim uygun ve hem beni hem de markamı çok güzel temsil eder” diye karar verdiğim isim için detaylı bir çalışma yapmam gerektiğinin farkına vardım. Bugün artık karar vermenin rahatlığıyla minik ama sağlam adımlar atıyorum. Her gün küçük de olsa markam üzerinde çalışmak hangi amaca hizmet ettiğini bildiğim için beni motive ediyor.

Hazal Ç.



DENIZSEZENAKADEMI.COM



Nerden ve nasıl başlayacağımı
bilmiyor ve hangi adımları atman
gerektiğinden emin değil misin?



Bana Ulaş:

*Merak ettiğin her şeyi denizsezenakademi@gmail.com adresine
e-posta göndererek sorabilirsin.*

“

Hayallerinizi kısa kesmeyin, 'sen yapamazsın' diyen insanlara prim vermeyin. Etrafınızı hep 'sen yapabilirsin' diyen insanlarla çevirin.

ANITA RODDICK
THE BODY SHOP'UN KURUCUSU



Girişimcilikte Seni Öne Geçirecek 6 Adım