



<b>Kurum</b>	:Işık Üniversitesi
<b>Başlık</b>	:IISBF Işıklı Mezun Girişimciler Işıklı Öğrenciler İle Buluşuyor
<b>Konuşmacılar</b>	:Prof. Dr. Suat TEKER, Dr. Ayşegül TÜYSÜZ ERMAN
<b>Video Adresi</b>	: <a href="https://youtu.be/HhQ88Kohgmg">https://youtu.be/HhQ88Kohgmg</a>
<b>Yayın Tarihi</b>	:16.11.2021



**Suat Teker:** Değerli konuklarımız, öğrencilerimiz, misafirlerimiz ve Işıklı başarılı girişimcilerimiz, bugün Türkiye’de ve dünyada kutlanan “Girişimcilik Haftası”nın bir etkinliği olarak Işık Üniversitesi Kuluçka Merkezinde bir aradayız. Arkamda gördüğünüz gibi bir sürü geleceğin Işıklı patronları oturmakta kendileriyle biraz sohbet ettik. Hepsi gelecekte patron olmak istiyorlarmış. Onun için bu etkinliğin kendileri için çok faydalı olacağını düşünüyorum. Şimdi bugün Işık Üniversitesi Kuluçka Merkezinin kısa bir tanıtımı ve Kuluçka Merkezi Müdürümüz Ayşegül Tüysüz Erman Hoca’mızın tanıtımıyla başlayacağız. Ondan sonrada sözü hemen Işıklı girişimcilerimize devretmek istiyorum. Ayşegül Hocam müsaitseniz sizi bir alalım. Belki bize merkezimize hoş geldiniz demek istersiniz.

**Ayşegül Tüysüz Erman:** Kesinlikle hoş geldiniz demek istiyorum. İyi ki geldiniz. Burada olduğunuz için çok mutluyuz. Bizim bu öğrencileri Kuluçka Merkezinde görmek için düzenlediğimiz bir etkinlik. Burayı tanımaları için, buraya biraz ısınmaları için ve bolca ziyaret etmeleri içinde bu etkinliği burada düzenledik. Kuluçka Merkezi aslında Işık Üniversitesinde girişimcilik faaliyetleri çok uzun zamandır var. Fakat Kuluçka Merkezi yeni kuluçkadan çıktı diyebiliriz yeni. Dolayısıyla öğrencilerimizin mümkün olduğunca merkezle ilgili bilgi edinmesini arzuluyoruz. Ben tekrar hoş geldiniz diyorum. İyi ki geldiniz bu etkinliği burada düzenlediğiniz için size Hocam öncelikle çok teşekkür ederim. İşletme Bölümüne çok teşekkür ederim. Bu etkinliği İşletme Bölümü Global Girişimcilik Haftası çerçevesinde düzenliyor. Ev sahibi olduğumuz içinde, bu işin bir parçası olduğumuz içinde Işık Kuluçka Merkezi olarak çok mutluyuz. Çok ufak Kuluçka Merkezinden bahsetmek istiyorum çok uzatmadan asıl girişimcilerimizi dinlemek için. Herkesin çok heyecanlı olduğunu biliyorum. Kuluçka Merkezinde 7-24 açık ofis imkânı sunuyoruz girişimcilere. Bu sadece ofis kısmı ama asıl ama asıl mentörlük her konuda iş fikri konusunda, pazar analizi, finansal akıllarına gelen her türlü konuda mentörlük sunuyoruz ve şu anda açık olan bir başvuru sürecimiz var. Bir Ön Kuluçka Programımız var. Ön Kuluçka programında bir başvuru süreci olacak. Başvuru sürecinden sonra da bir değerlendirme süreci ve değerlendirme sürecinin sonunda seçilen iş fikirleri Işık Üniversitesi Ön Kuluçka Eğitim Programına katılacaklar. Bu eğitim programının yanı sıra bir mentörlük de alacaklar. Kendi iş fikirlerine özgü bir mentörlük alacaklar ve bu eğitim sonunda iş planlarını yazmalarını bekleyeceğiz. İş planlarını değerlendirip Kuluçka Merkezinde yer almaya yer alıp alamayacaklarına karar vereceğiz. Ücretsiz olarak Kuluçka Merkezinin sundukları tüm faaliyetlerden, eğitimlerden 1 sene boyunca yararlanabilecekler. Dolayısıyla başvurulamız 20 Kasım’a kadar devam ediyor. Lütfen aklınızda bir iş fikri varsa kuluçka web sitesini ziyaret edin. <https://www.isikun.edu.tr/kulucka>yı ziyaret edin, başvuru formuna göz atın. Soruları cevaplayın ve başvurunuzu tamamlayın. Heyecanla başvurularınızı bekliyoruz. Ben çok teşekkür ediyorum ve sözü size tekrar geri veriyorum Hocam. Teşekkürler.

**Suat Teker:** Evet güzel bir hoş geldiniz oldu. Hocam teşekkür ediyoruz bizi davet ettiğiniz ve Kuluçka Merkezine kabul ettiğiniz için. Şimdi hemen ilk sözümüzü konuklarımızdan birine vermek istiyorum. 2 ya da 3 turlu bir sohbet, bir panel yapmak için bir plan yaptım. Birinci turda önce sözü bayan arkadaşımıza vermek istiyorum. Dilara Savaşçı, kendisi gerçekten savaşçı bir Işık mezunumuz. Dilara, aslında 2019 yılında Işık Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümünden mezun olmuş ve ondan sonra da hemen kendi şirketini kurmuş, başarılı olmuş bir Işıklı girişimcimiz. Dilara'cım ilk sorumuz şu; eğer önce kendini tanıtırsan, eğitim hayatından bahsedersen, o süreçleri nasıl yaşadın, nasıl geliştin? Ondan sonra mezun olduğunda noktayı koymayı rica ediyorum. Onu 2. tura saklayalım.

**Dilara Savaşçı:** Tamam Hocam. Öncelikle herkese merhabalar. Suat Hoca'ma, üniversitemize çok teşekkür ediyorum bugün burada beni ağırladığınız için. Ben kendimi tanıtmadan önce bir ekran paylaşmak isterim. Ufak bir sunum hazırladım. Onun üzerinden ilerleyebiliriz derseniz. Ekranım geldi sanıyorum. Tamamdır. İsmim Dilara Savaşçı Markethinkers'in kurucularından biriyim. Aynı zamanda içerik departmanımızı yönetiyorum. İlkokul yıllarıma geçmeden önce aslında Markethinkers kimdir, ne yapar? Birazcık ondan bahsetmek istiyorum. Biz Markethinkers olarak Haziran 2020 yılında Türkiye'de kurulduk. SEO danışmanlığı ve içerik pazarlaması alanında faaliyet gösteren bir ajansız. Daha sonra faaliyetlerimizi 2021 yılında Estonya'ya taşındık. Bu kısa bilgiden sonra birazcık kendimden bahsetmek istiyorum. Benim aslında bütün ilkokul, ortaokul, lise yıllarım boyunca hep faaliyette olduğum dönemler oldu. Burada gördüğünüz fotoğraflarda aslında 98 ve 99 yıllarından 2 adet fotoğraf. Bu süreçte çeşitli aktivitelerde gerek okul içi gerek sınıf içi aktivitelerde bulundum. Kendi yazdığım işte birtakım işte skeçler, tiyatro oyunları vardı. Bizim okul içi gösterilerimizde gerçekleştirdiğimiz aslında hep bir içimde nasıl derler o girişimcilik ruhu, bir şeyler yapmak, bir şeyleri yeni birşeyler ortaya çıkarmak vardı her daim. Bunu mümkün olduğunca kendimce çocukluk hâlimle göstermeye çalışıyordum ama asıl hayal kırıklığını ortaokul yılında yaşadım diyebilirim. Bu arada şunu da kapatayım çok affedersiniz ekran bölünmesin. Burada kısa bir anımı anlatmak istiyorum. Ortaokulda bir proje ödevimiz vardı. Proje dersimiz vardı ve burada herkes bireysel olarak bir proje yapacaktı ve okulda bunu sunacaktı sınıf içinde fakat ben bir şekilde bu ders için çok fazla heyecanlıydım. Yani içimde bir arzu bu projeyi gerçekten yapabilirim, sunabilirim, hayata geçirebilirim diyordu. Bu arada yıl 2014'tü yanlış hatırlamıyorsam. Pardon 2004'tü yanlış hatırlamıyorsam. Yani 11-12 yaşlarında falandım. Benim de aklıma sokak hayvanları için bir proje yapmak geldi. Bu projede aslında çok basit yaşadığımız herhangi bir bölgeye konabilecek bir mama kumbarasından ibaretti. Bu mama kumbarasını işte kafamda tasarladım. Kâğıda çizdim, birşeyler yaptım. Dedim hani bunu nasıl daha verimli hâle getirebiliriz? İşte daha taze böyle hayvanlarında sağlığını da etkilemeyecek şekilde nasıl sunabiliriz? Sensörlü bir mama kabı aklıma geldi ve herşeyi hazırladıktan sonra sunum günü geldi. Okulda sundum. Bu arada beklentim de şu, onu da açıklayayım. Bu projeyi herkes çok beğenecek ve bunu yapacağız bir şekilde belediyeye gideceğiz. Hocalar destek olacak, ailem destek olacak ve yapacağız. Böyle bir düşüncem vardı. Sunum oldu ve ne olduğunu tahmin edersiniz diye düşünüyorum. Hiçbir şey olmadı. Ortalama bir not aldım. Hatta şöyle bir geri bildirim aldım hocamdan yani bu çok sıradan bir fikir, keşke daha iyi bir şeyle gelseydin. İlk hayal kırıklığımı gerçekten o zaman yaşadım ama burada yıllar sonra öğrendiğim şöyle bir şey oldu. Şu anki işimde de uyarladığım, fikriniz sıradanda olsa, basitte olsa hiçbir önemi yok. Yani siz onu gerçekleştirmek istiyorsanız, başarılı olacağına inanıyorsanız kesinlikle denemeniz lazım. Birinin size kalkıpta bu iş fikri çok basit, şöyle böyle demesine müsaade etmemenizi öneririm. En azından kendiniz bunu değerlendirin, bir adım atın daha sonra gerekeni yapın. 2. olarak da bahsettiğim destek konusu siz yapmadan kimse sizin için bir şey yapmayacaktır! Yani siz birşeyleri başlatmadığınız sürece kimse hadi gel bunu yapalım demeyecektir. Bu da öğrendiğim 2. şey oldu.

Baist demişken, basit fikirler birkaç örnek vermek istedim burada. Yani baktığınız zaman bu fikirlere, bu şirketlere evet hepsi çok büyük şirketler ve altında tabii ki çok büyük emekler var, çok büyük işler var ama fikir olarak basit diyebileceğimiz şeyler. Yani mesela Starbucks baktığınız zaman kahve satıyor gibi gözükse de aslında kahve satmıyor. Ya da işte UPS'in başlangıç hikâyesini eminim bilmeyeniniz yoktur. Bir bisikletle ufak bir iki parça şey dağıtarak başlıyorlar. Getir, şu an bence en büyük gururlarımızdan biri ben yakinen takip ediyorum. Yine aynı şekilde bir dağıtım dayalı bir ne derler modelleri var ama kesinlikle tabii ki bunun altındaki yatırım, emek, işgücü. Bunlar basit değil ama en azından fikir basit gibi gözükse de yapabileceğiniz şeyler var demek istiyorum. Burada birazcık hızlı geçmiş oldum. İlkokul, ortaokul yıllarından sonra aslında ben lise dönemini çok daha sakin geçirdim. Daha çok işte kendime yönelip işte biraz müzik, işte birazcık fotoğrafçılık gibi alanlarda ilerledim ve lise bittikten sonra da ufak bir maceraya atılmak istedim ve İngiltere'ye gittim. Bu da oradan gördüğünüz fotoğraflar 7 ay kadar İngiltere'de dil okulunda kaldım. Burada dil demişken aslında girişimcilik ve iş dünyasında dilin ne kadar önemli olduğunu da vurgulamak isterim. Yani bize işte üniversitede de söyleniyordu bu hocalarımız tarafından. İşte ortaokul, lisede de söyleniyordu ama bir yere kadar geçmiyor oluyor maalesef ki böyle. Fakat iş hayatına geldiğinizde, yurtdışıyla iş yapmaya başladığınızda ya da ona göre bir şirkette çalıştığınız zaman "Aaa evet bana bunu söylemişlerdi diyorsunuz". O yüzden ben bir kez daha söylemiş olayım buradaki arkadaşlarımız için. Üniversite yıllarına gelecek olursak, ben üniversite yıllarını gerçekten aktif geçirdim. Burada pek çok kulüp faaliyetlerinde bulundum. Projelerde, okulun sunduğu projelerde bulundum. Biraz onlardan bahsetmek istiyorum. Atatürkçü Düşünce Kulübünün Başkan Yardımcılığını yaptım bir sene kadar. Bu gördüğünüz fotoğrafta bizim İlker Başbuğ seminerimizdi. Burada merdivenlere kadar aslında dolu, bir dolu dolu bir seminer geçirdik. Oditoryum burası da burayı da özledim bu arada fotoğrafı görünce farkettim. Bunun dışında, Atatürkçü Düşünce Kulübü dışında Genç Liderler Topluluğu ve Uluslararası Ticaret Topluluğunu biz o dönem kurmaya çalışmıştık. O arada bahsetmedim. Çağatay Yazıcı, Markethinkersın diğer kurucu ortaklarından aynı zamanda fotoğrafta da gördüğünüz kendisi. Işık Üniversitesi Atatürkçü Düşünce Kulübünün de Başkanıydı aynı zamanda. Onunla birlikte aslında bütün bu çalışmaları yaptık. Markethinkersın da temeli bu arada üniversite yıllarında atılmıştı. Genç Liderler ve Uluslararası Ticaret Topluluklarını da o dönem kurmaya çalıştık. Hatta ufak 1-2 faaliyet yaptık ama en aktif olduğumuz kulüp burasıydı. Aynı zamanda Süheyl Batum'u getirmiştik, konuk etmiştik yine bir görsel buradan. Bunun dışında yine üniversitemizin katkısı olduğu, hazırladığı bazı projeler vardı. Bunlardan biri de on kamps dediğimiz bir projeydi: Organ Nakilli Çocuklar Kampıydı. Burada yine görev almıştım. Aslında bu kariyere geçmeden önce çok ufak şuna da değinmek istiyorum. Üniversiteyi okurken lütfen sadece dersten ibaret görmeyin. Hocalarla yaptığımız diyaloglar, arkadaş çevreniz, oradaki işte farklı aktiviteler herhangi bir şey olabilir bu arada yani müzik kulübü de olabilir, ne bileyim işte futbol kulübü de olabilir. Şu an tamamen örnek veriyorum. Ne yaparsanız yapın inanın size bir tecrübe olarak dönüyor. Yani sadece dersten ibaret değil üniversite. Benim şu anda gördüğüm en büyük problemlerden biri ne yazık ki üniversiteden mezun olunca gerçekten işinin hazır olduğunu düşünen pek çok insan var. Ya da işte ne bileyim bunun yeterli olduğunu düşünen insanlar var. Ama maalesef ki gelen iş başvurularında da görüyoruz. Çok güzel bir akademik geçmişi olmuş, çok güzel bir ortalaması var, güzel bir üniversiteden mezun ama kesinlikle mesela iş yapamıyor ya da farklı alanlarda kendini geliştirmemiş yani birtakım problemler yaratabiliyor açıkçası bu. O nedenle bu vaktinizi gerçekten iyi değerlendirin, farklı alanlara mutlaka yönelin derim. Hemen kariyer basamakları, kısa bir kariyer basamağım var benim. Ondaki bahsedeceğim aslında ben 2019 Ocak ayında mezun oldum. Ocak ayında aslında daha finallerimi vermeden kendimi bir startupta buldum. Burada gördüğünüz Arf isimli bir startup kendileri bitcoin ödeme altyapısı sunan bir mobil application geliştirmişlerdi ve ben burada pazarlama ve kullanıcı deneyimi rolünde yer aldım. Şunu söylemeden

geçemeyeceğim. Ben burada yaklaşık bir 4 ay falan tamamen ücretsiz çalıştım. Bunu tabii ki bilerek bu işi kabul ettim. Yani herhangi bir suistimal söz konusu değildi burada. Çünkü burası bir startuptu ve kurucuları gerçekten çok değerli insanlardı. Özellikle Berhan Bey kendisi birçok startupta mentörlük yapan, kendisi birçok startup kurup bunu yüksek değerlemelerle satan bir insandı ve ben de onun yanında çok şey öğrenebileceğimi düşündüğüm için buraya dahil oldum. Bu gerçekten 7 ay benim için 14 ay gibi geçti. Daha sonra 7 ay sonra ben işten ayrıldım. Kendime farklı bir yol çizmek istedim. Yani ne yapacağımı bir düşünmek istedim. Mezun olur olmaz iş hayatına atılmak birazcık zor geldi açıkçası yani hani final sınavından sonra bir anda uluslararasıydı bu arada Arf. Uluslararası bir yerde çalışıyordum ve ne yapıyorum ben diye düşünmeden edemedim. Bu sırada zaten Markethinkersın ana hizmetlerinden biri olan SEO danışmanlığına ben o dönem başlamıştım. Arftan sonra yaklaşık 5 aydı sanıyorum freelance olarak SEO danışmanlığı, işte ek olarak sosyal medya danışmanlığı gibi işler yaptım. Daha sonra Lazımbana isimli bir pazar yerinden bana SEO danışmanı olarak teklif geldi ve buraya katıldım. 4 ay burada çalıştım. Burada aslında Markethinkersın içerik pazarlamasının adımı net bir şekilde atılmış oldu. Etrafımızda yazar arkadaşlarımız vardı, editör arkadaşlarımız vardı. SEO'nun zaten en önemli ayaklarından biri içerik kısmı. Bu yüzden bunların hepsi bağlantılı gelişti aslında ve biz Markethinkersı üniversitede bir pazarlama bloğu olarak kurduğumuz için bunu buraya evirebiliriz diye düşündük. Daha sonra Lazımbananın SEO işlerini yaparken içerik ihtiyacı doğmaya başladı ve burada hem içerik tarafına destek oldum ara ara kendimde içerik yazıyordum bu arada. Bu içerikleri de bilmeyenler için ufak bir parantez açmış olayım web sitesinde gördüğünüz herhangi bir content içerik yani oradaki makaleler diyeyim, içerik pazarlamasına dahil bir çalışmadır. Yani işte bugün baktığımız Trendyolda, Hepsiburadada gördüğünüz kategori içerikleri ya da bir blog makalesi bunların hepsi içerik pazarlamasına dahildir ve biz Markethinkers olarak bu işi yapıyoruz. Lazımbanada bunun temellerini attıktan sonra Markethinkersta biz Haziran 2020'de resmi olarak kurmuş olduk şirket olarak ve buna paralel olarak ben yine Türkiye'nin aslında en büyük performans marketing ajanslarından biri olan SEM'de SEO uzmanı olarak çalışmaya başladım. Bu sırada hem Markethinkersı büyümeye çalışıyorduk hem ben SEM'de çalışmaya çalışıyordum. Bayağı yani 12 saat falan mesai yapıyordum gerçekten. Benim kariyer basamaklarım aslında bu kadar. Yani burada şuna değinmek istiyorum. Baktığınız zaman toplamda gerçekten 2 yıl gibi bir tecrübem bile yok peş peşe eklersek üniversite dışındakilerden bahsediyorum. Ancak burada benim yaptığım şey şu oldu. Ben nereye gitmek istediğimin kararını önceden vermiştim. Bu nedenle yaptığım seçimleri, yaptığım şirket seçimlerini, pozisyon seçimlerini hep buna göre yaptım ve girebildim de bu yerlere. Burada aslında birazcık amacım gözlemlemek, işler nasıl ilerliyor, bir iş nasıl büyütülüyor. Bunlar vardı aklımda ve ben zaten Markethinkersı kurmayı daha doğrusu kendi işimi kurmayı neredeyse ortaokuldan beri düşünüyordum. Ve daha sonra işte bir şekilde üniversite içi, üniversite sonrası ben kendimi SEO ve içerik alanında buldum ve Markethinkers da kurulmuş oldu. Yani diyeceğim o ki, bir işe giriyorsanız, bir eğitim alıyorsanız her ne yaparsanız yapın mümkün olduğu kadar verim almaya çalışın oradan. Yani farklı alanları gözlemleyin, farklı kişileri, farklı fırsatları yani bu benim alanım değil, ben buradan uzak durayım demeyin. Çünkü fırsatın nerede çıkacağı kesinlikle belli olmuyor. Hocam burası aslında 2. parta giriyor. İsterseniz ben durabilirim ya da devam edebilirim?

**Suat Teker:** Evet burada isterseniz bir es geçelim.

**Dilara Savaşçı:** Tamam.

**Suat Teker:** Şimdi müsaadenle buradaki arkadaşlarla seni bir alkışlamak istiyorum.

**Dilara Savaşçı:** Çok teşekkür ederim.

**Suat Teker:** 2019 yılında mezun olup bu kadar çok başarıyı bu kısacık süreye sığdırmak büyük bir başarı.

**Dilara Savaşçı:** Utanıyorum Hocam öyle demeyin.

**Suat Teker:** Biz 2019 mezunu olarak seninle gurur duyduk. Teşekkür ederiz.

**Dilara Savaşçı:** Çok teşekkür ederim.

**Suat Teker:** Şimdi 2. konuğumuza söz vermek istiyorum. Uzun adı Cem Buğra Abdullahoğlu bayağı uzun zaten. Benim de eski bir öğrencim olduğu için kendisine Buğra'cım diyorum. O da, 2014 yılı Uluslararası Ticaret Bölümü mezunumuz. Kendisi mezun olur olmaz birkaç küçük iş yaptıktan sonra "Istanbul Tourist Pass" diye güzel bir işe girişmiş bir ortakla beraber ondan sonra bir Kanada macerası var ve hâlâ kendisi Kanada'da da. Oradan bağlanıyor bugün. Bixlers diye büyük bir Kanada şirketine kapağı attıktan sonra 1 yıl 2 yıl içerisinde şirket ortaklığına kadar gelmiş aşamada. Şimdi kendisi bize zaten onları anlatır. Buğra'cım şöyle bir eğitim hayatıyla kendini bir tanıtır mısın? Mezun olana kadar mezun olduktan sonrasını sonra dinleyeceğiz.

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Tabii ki Hocam. Merhabalar herkese. Çok teşekkürler bu etkinliğe beni davet ettiğiniz için umarım katılımcılara bir kişiye bile olsa ufak bir fayda sağlayabilirsek ne mutlu bize. Hemen ben de Dilara gibi müsaadenizle ekranımı paylaşacağım ama onun gibi neşeli contentim yok benim biraz daha dark bir sadece arka planda bize destek olsun diye ufak bir görsel hazırladım. Ben okul hayatıma Işıkla başladım, Işıkla bitirdim. İlkokulda 5. sınıfa kadar Işıktaydım. Benim girişimcilik ruhum mu diyeyim yoksa esnaf ticaret ruhum mu o yıllardan başladı. Çok ufak yaşta ben babamın iş yerine gidip çay kahve söylerdim ve orada ticaretin yapılışını izlerdim. Benim yani daha okuma yazmayı öğrenmeden önce ticaret ahlakını öğrenmeye başladım. Sanıyorum benim bu ruhum o zamanlarda oluşmaya başladı ama tabii bu demek değildir ki girişimci olunmaz kesinlikle olunur. Sonrasında lisede Saint-Benoîtdaydım 4-5 sene hatta Saint-Benoîta okudum. Bu süre esnasında da tabii birçok farklı iş yaptım. Çoğu zaman başarısız işler oldu. Başarısız neye göre? Sürdürmedim ve devam etmedim ama tabii ki de öğrendiğim şeylerin haddi hesabı yok. Daha lisedeyken Microsoftun daha online satmadığı ürünleri ben online satmaya başlamıştım. Appleın ürünlerini Türkiye'de o zaman en çok Ipod vardı. En çok ben satıyordum, ithal ediyordum gibi gibi birçok irili ufaklı işlere giriştim. Lise esnasında AFS Uluslararası Programlarıyla 1 sene Amerika'ya gittim. Bir sene Amerika'da yaşadım. Amerika'da bulunduğum senede de birçok irili ufaklı denemeler yaptım. Tabii bunların hiçbiri structure yani çok planlanmış, üzerine düşünülmüş, üzerine yatırım yapılmış işler değildi. Hepsi benim için minik oyunlar gibi tarif edilebilecek girişimlerdi ama Dilara'nın da dediği gibi bu ufak işlerde dahi inanılmaz şeyler öğreniyorsunuz. Farkında da olmuyorsunuz ne öğrendiğinizin genelde ta ki bir gün o işinize yarayana kadar. O zaman diyorsunuz ki iyi ki bunu yapmışım. Bir sene Amerika'da yaşadıktan ve liseyi de tamamladıktan sonra Türkiye'ye geri döndüm ve Işık Üniversitesinde Uluslararası Ticaret Programına başladım. 4 sene Şile'de yine Dilara'nın değindiği gibi o kadar güzel noktalara değindi ki tekrar da etmek istemiyorum ama 4 sene Şile'de haftada işte kaç 5-6 ders alsak 3 krediden 18 saate denk geliyor. Haftanın 18 saati ders aldık. Üniversitenin benim için en büyük avantajı geri kalan o 18 saat dışında geri kalan bütün başka saatlerde bir yurt odasındasınız belki ya da işte ortak alanlardasınız. Benim zamanım da yoktu aşağıda bir Kuluçka Merkezimiz var ve birçok boş saatiniz var değerlendirebileceğiniz. Benim içinde en büyük kıymeti o oldu. 1-2 anekdot anlatacağım. Ondan önce bir okulları bitireyim. Yine Işık Üniversitesinin son senesinde okulumuzun belki biliyorsunuzdur belki ilk defa duyuyorsunuz; ikili anlaşmalarından bir tanesi Tecnologico de Monterrey Meksika'daki bir üniversite oraya gittim. Hatta ilk ikili anlaşma yapıldıktan sonra ilk giden öğrenciyim. Bir senede orada yaşadım. Hatta orada da bazı

ufak girişimlerim oldu. Anlatmaya başlasam hikâyeleri, anekdotları son bulmaz. O yüzden bir tanesine odaklanacağım sadece. Üniversite esnasında yine Işık Üniversitesinde birkaç arkadaşımınla birlikte çok çok zevkli bir girişim yaptık. O zamanlar politik baskı altındaydık. Okulumuzun sosyal aktiviteler kulübü vardı. Onlar ambargo koymuştu: “Bu tür işlerin hepsi bizden sorulur, başkası yapamaz.” şeklinde. Hiçbir yere afiş asamıyorduk, duyuru da yapamıyorduk ama biz yine de dedik ki biz güzel bir şey yapacağız kendi başımıza çok değişik bir işe girdik. Hatta o kadar başarılı oldu ki 3 sene arka arkaya yaptık. Bu tamamen eğlence amaçlı yaptığımız gerçekten ticari bir kaygımız olmayan bir işti. Sonunda belki de kişi başı 1000 Lira 2000 Lira para kazanmışızdır ama o süreç çok zevkliydi. Otellerle anlaşma yaptık. Otellerin aslında boş olduğu dönemlerde nisan ayları boş odalarını ve lüks odalarını çok çok çok düşük fiyatlara aldık. Hava yollarıyla anlaşıp uçak kiralama noktasına geldik daha üniversitede öğrenciyken. Hiç güvenemediğimiz şirketlerden otobüs kiraladık. Çok endişeli anlar yaşadık. Nasıl sözleşme yapsak, nasıl kendimizi korusak dedik. Orada birçok etkinlik ayarlamak için yerel işletmelerle görüştük, pazarlık yaptık. Sürecin biletlemesini, satışını, yasal legalitesini araştırdık ve hani dediğim gibi belki 1000 Lira 2000 Lira kazandık ama çok eğlenceli bir şekilde hiç öyle ders çalışıyormuş yüküyle değil çok eğlenceli bir şekilde pazarlık yapmayı öğrendik. Hava yollarının nasıl çalıştığını öğrendik. Bilet satmayı, satış yapmayı, risk almayı almamayı, nasıl riski minimize ederizi öğrendik. Ufak hesaplamadığımız masraflarımız oldu. Bunları bir sonraki deneyimlerimizde nasıl düzenlerizi öğrendik. Tabii bu bir örnek çok başka irili ufaklı girişim deneyimi oldu ve gerçekten de yine Dilara'nın dediği gibi üniversitede aldığımız dersler bir yana, onları asla küçümsemek adına söylemiyorum, ama en etkili izleri bu gibi yaptığımız işler oluşturdu. Bugün bizi dinleyen ve belki üniversite hayatında şu ana kadar henüz çok fazla bir aktivitenin parçası olmamış kişiler için gözdağı vermek değil asla niyetimiz. Yani ben çok aktiftim evet hani işte fakültemin de temsilcisiydim. Böyle etkinlikler de yaptım. Futbol kulübünde idim, hentbol kulübünde idim, Amerikan futbolu kulübünde idim. Öğrenci asistanlığı yaptım. Birçok şey yaptım ama asla geç değil. Önemli olan nereye gittiğinizi bilmek ve o gittiğiniz süreçte işinize yarayacak projelere, işlere katılmak. Şu ana kadar hiçbir şey yapmamış olabilirsiniz belki bunların hiçbiri sizi demotive etmesin. Önemli olan bir noktada başlamak. Birçok örneği var ki 50-60 yaşında hiç girişim tecrübesi olmamış kişiler birden girişimci olabiliyorlar. Dolayısıyla çoğunuz için hâlâ yol çok çok çok yakın. Burada ben mezuniyet noktasındayım. O yüzden burada duruyorum Hocam ve sözü size geri bırakıyorum. Müsaadenizle, Mikrofon kapalıydı. Alkışları duyamadım ama ben...[Ha...ha...ha...]

**Suat Teker:** Bir dakika tekrar yapıyoruz. [Ha...ha...ha...]

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Teşekkür ederim.

**Suat Teker:** Gerçekten çok başarılı bir hikâyeye. 2014 yılında mezun olup işte böyle bir 7 yıla bu kadar çok şeyi sığdırabilmek muhteşem bir başarı daha 2. yarısını duymadığımız hâlde. Teşekkür ederim. Bu arada Dilara'ya tekrar kısa bir söz vermek istiyorum. Dilara şurayı atladı arkadaşlar, Dilara Işık Üniversitesinin bir bölümüne giriyor, başka bölüme geçiyor, sonra başka bölümden mezun oluyor. Onu niye söylemedi bilemiyorum. Şimdi hatırladım. Dilara'cım orada bir açıklar mısın niye böyle yaptın?

**Dilara Savaşçı:** Hocam kötü örnek olmamak için söylemedim.

**Suat Teker:** Hayır. Ben iyi örnek olsun diye soruyorum.

**Dilara Savaşçı:** Ondan da hemen kısacık bahsedeyim. Ben Mekatronik Mühendisliğine girmiştim 2013 yılında yalnız bu bölüme tamamen puanım yettiği için girdim. Onu açık yüreklilikle söyleyebilirim. Yani kafamda herhangi bir plan yoktu ben üniversiteye girerken ve ben

ilk yılımda 1 ortalamayla 'repeat' durumuna düştüm. Çünkü hiçbir şekilde derslere gitmek istemiyordum. Biraz böyle sıkıntılı bir dönemdi benim için açıkçası sonra kulüp işleriyle birlikte aslında birazcık kendimi bulmaya başladığım zaman kendimi daha sosyal bir bölümde olmam gerektiğini hissederek bölüm değiştirme kararı aldım. Fakat şöyle bir ufak engelim vardı. Bu arada Ayşegül Hocam sizden de ders almıştım. Burada size de ufak bir şey gelebilir. Bölüm değiştirme kararı aldım. Bizim okulda bölüm değiştirmek o dönem serbestti o dönem. Bilmiyorum şu an nasıl işliyor. İsteddiğimiz bir bölüme geçiş yapabiliyorduk ve ilgili dersleri saydırabiliyorduk. Yalnız şöyle bir sıkıntı oldu. Bölüm eğer farklı bir puan türüyle alıyorsa geçiş yoktu! Ben de sayısal çıkışlı olduğum için TM sınavına girmemiştim ve TM puanım yoktu. Uluslararası Ticaret Bölümüne geçmek istiyordum. Ben de dedim ki ben bir seneyi daha böyle geçiremem, bu şekilde kayıp yaşayamam, farklı bir yöntem bulmalıyım. Ben de geçebileceğim en yakın hissettiğim Yazılım Mühendisliğine geçiş yaptım. Bir sene orada temel yazılım dersleriyle birlikte orada aslında bizim tamamen seçmeli derslerimizden, işte pazarlama, artık o dönem tam hatırlamıyorum ne aldığımı ama işletmenin temel derslerinden olan dersleri almaya başladım. Bu dönemde üniversite sınavına tekrar hazırlandım. Yani bir yandan test çözüyordum, bir yandan hocamın verdiği projeleri yapıyordum. Hatta iyi bir not almıştım Ayşegül Hocam bilmiyorum hatırlar mısınız? Bir yandan da pazarlama derslerini alıyordum. Bir sene böyle geçtikten sonra %75 burslu olarak Uluslararası Ticaret Bölümüne giriş yaptım. Dersleri de saydırdım. Yanlış tarih vermeyeyim ama 2017 sanıyorum eğitim dönemine kayıt oldum ve 2019 Ocak'ta da aslında saydırdıklarım artı birazcık fazla ders alarak ortalama gereği üniversiteyi bitirmiş oldum. Bu yüzden ortalamam da birazcık düşüktür benim.

**Suat Teker:** Evet teşekkür ederiz. Bu önemli bir ayrıntı aslında hani ne istediğini bilince hayatta sana ne zevk veriyor ya da nerede kendini daha başarılı görebiliyorsun, onu anlamışın, hissetmişin ve istediğin yere de geçmişin.

**Dilara Savaşçı:** Ve Hocam şunu da çok minik söylemek isterim. Yani bu sürede ciddi moral bozuklukları yaşadım. Çünkü hani ortalamadan dolayı ders alamıyorum bir 'repeat' konumunda olduğum için. Benim farklı bir bölüme geçmemin, yazılıma geçmemin nedeni oydu aslında. Yani buradaki, F'leri temizleyip ortalamaı yükseltip yeniden ders alabilmekti. Orada da biraz stratejik davranmam gerekti. Ayşegül Hoca söz istiyor. Ben kapatıyorum burada izninizle.

**Suat Teker:** Bayağı stratejik davranmışsın onu gördük. Teşekkür ederiz.

**Ayşegül Tüysüz Erman:** Hocam, Hocam bence yazılımdan birazcık bir şeyler öğrenmek de önemli katkı sağlamıştır. Ben öyle düşünmüştüm.

**Suat Teker:** Kesinlikle .

**Ayşegül Tüysüz Erman:** Ve Dilara'yı da hatırlıyorum gerçekten fena değildi projesi onu da hatırlıyorum. Onun da katkısı olduğunu düşünüyorum ben açıkçası.

**Dilara Savaşçı:** Gerçekten oldu. Oradaki o data structurelar, detaylı düşünmeler hakikaten benim işime yaradı. Yani bu şaka değil gerçek, çok teşekkür ederim.

**Suat Teker:** Teşekkürler Dilara. Bu arada Buğra da bir detayı atladı. Onu da hatırlatmak istiyorum. şimdi Buğra da üniversitemizde bu kadar etkinken, bu kadar çok faaliyeti yaparken yüksek onur derecesiyle mezun oluyor. Sonra tam burs alıyor. Yetmiyor MBA yapıyor. MBA'de de tam burs alıyor. Neredeyse üniversite olarak biz ona borçlu çıkmışız. Buğra'cım o detayı biraz açıklar mısın arkadaşlara?

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Açıklayayım son yüksek lisans kısmını mı özellikle?

**Suat Teker:** Evet.

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Şöyle lisansı bitirdiğimde yüksek onur derecesiyle bitirdim dediğiniz gibi sonrasında o sırada MBA yapmayı düşünüyordum bir sonraki kısımda işlerden de bahsedeceğim ama o ilk işimi yaptığım süreçte de master yapmak istedim, MBA yapmak istedim. Çünkü zorluk çektiğim konulardan bir tanesi de gerçekten hani 'human management' insan yönetme kısmı beni zorlamaktaydı. Kolay bir iş değil gerçekten maaşı vermekle bitmiyor. Onların hani gönlünü kazanmanız lazım birlikte çalıştığınız insanların gerçekten bütün çabalarını vermeleri için. MBA'in bana bu konuda yardımcı olabileceğini düşündüm. Oldu da ama belki üzerinde çok daha adımlar atmam gerekti, hâlâ da çok adım atmam gerekiyor. O sırada Galatasaray Üniversitesine başvurduğum MBA için ve ben senede bir kere de hocalarımı ziyaret ederdim. Mehmet Emin Karaaslan Ekonomi Bölüm Başkanı'mızdı o zamanlar kendisini de ziyaret ettiğim sıra bahsettim. İşte MBA yapmak istiyorum. Galatasaray Üniversitesine başvurduğum. O sırada Mehmet Emin Hocam söyledi: "Neden bizde yapmıyorsun? Birlikte hani projeler de yapabiliriz." şeklinde bir yaklaşımı oldu. Onun üzerine o konuşma derinleşti ve okulumuzun yurt dışından MBA öğrencisi getirme niyetiyle tanıştırdım. O zaman yüksek lisansın başındaki hocamızla da görüştim. Kendisi, kendileri bana bir plan hazırlamamı istediler ve yurt dışından master, yüksek lisans bölümlerine nasıl öğrenci getirebilirizle ilgili bir proje hazırladım. Yine bütün işlerimin yanında yapıyorum bunu hani örneğin sağ elimle diyeyim. Sol elimde daha doğrusu ben solağım o yüzden şeyi değiştiriyorum kendime göre. O proje kapsamında da üniversitemize dijital pazarlama danışmanlığı verdim. İlginçtir hatta ilginç bir anekdot. Dijital pazarlama konusunda gerçekten güçlü olduğumu düşünüyorum. Zaten bütün bu başarılarımın çoğu da bu çıkış noktasından geliyor. Okulumuza da danışmanlık verir sığata ulaştım. Benim için güzel bir noktaydı. Lisans ve yüksek lisansta BB'nin altında hiç notum yoktu. BB, BA, AA'ydı. Bir defa bir dersten F aldım. Yani C yok, E yok ama bir dersten F aldım. O da yüksek lisansta "Marketing" dersiydi. Okula dijital pazarlama danışmanlığı verdiğim süreçte bir şekilde "Marketing" dersinden F aldım. Çok detayına girmeyeceğim ama ilginç bir anekdotur ve bu süreçte devam etti. Bir noktada Suat Hocam'ın da yüksek lisans bölümlerinin başına geldiği süreçte, Sosyal Bilimler Enstitüsünün başına geldiği dönemde de birlikte çalışma fırsatımız oldu. Bu süreci devam ettirdik. Okulumuzun birçok farklı etkinliğine, programına, dersine içeriden ve dışarıdan da öğrenci getirdiğimiz süreçler yaptık. Atladığım bir nokta var mı Hocam değinmemi istediğiniz?

**Suat Teker:** Şimdilik teşekkür ediyoruz. Evet bu bayağı arkadaşları motive etti diye düşünüyorum buradaki genç arkadaşlarımızı. Şimdi sözü Hüseyin Kara'ya vermek istiyorum. Hüseyin Kara, bizim Işık Üniversitesi İnovasyon ve Girişimcilik Kulübü Başkanımız. O da bu kulüpte gayet başarılı işler yapmış ama onu 2. tura bırakacağız. Önce Hüseyin'den kısaca kendisini tanıtmasını, şu anda zaten İTÜ Çekirdekten bağlantıyor zannediyorum. Neler yaptığını da bize şöyle kısaca bir anlatması. Dinliyoruz Hüseyin'cim,

**Hüseyin Kara:** Tabii Hocam, öncelikle sayın hocalarım ve konuşmacılara çok teşekkür ederim. Bu tarz etkinlikler bütün öğrenciler için bence çok önemli. Ekosistem için çok önemli gelişimimiz için. Ben kısaca kendimi tanıtmam gerekirse ben Hüseyin Kara. Yönetim Bilişim Sistemleri 3. sınıf ve Bilgisayar Mühendisliği yandal öğrencisiyim. Suat Hocam'ın da söylediği gibi İnovasyon ve Girişimcilik Kulübü Başkanım. Şuan İTÜ Çekirdekte değiliz Hocam. Ben 3 seneye yakın bir staj tecrübem var. Staj tecrübem Cargillde yapmıştım. Dünyanın en büyük tarım ve gıda şirketi liseden beri staj yapıyorum. Orada ar-ge departmanındaydım. Daha sonrasında Skating'in visor star



olduğu dönemlerde pazarlama stajı olarak bir 5 ay kadar orada çalışmıştım. Şimdi de Magnetiq diye bir startuptayım. Magnetiq yeni kurulan bir startup daha yeni üçgenbiyongtan yatırım aldı. Peki Magnetiq nedir? Ben burada ne yapıyorum kısaca anlatmam gerekirse; Magnetiq KOBİ'lerin dijital dönüşümüne destek veren bir productor aslında web tabanlı ve tüm reklam platformlarını tek bir yerden yönetilebilmesini sağlayan kolay bir akışla ve işletmelere özel reklam şablonlarının bulunduğu KOBİ'lerin bu süreçlerde ekstra bir şey öğrenmesi veya tasarım maliyetlerinden hem zaman hem de maddi anlamda kurtulmasını sağlayan ve bu dönüşüme de destek olmayı amaçlayan bir ürün. Ben burada growth tarafında destek veriyorum ekibe. Genel olarak Magnetiqi bu şekilde anlatabilirim. Kendimi de bu şekilde tanıttım. Hocam daha fazla detaya gerek var mı yoksa yeterli midir? Duyamıyorum Hocam mutetasınız.

**Suat Teker:** Hangi bölümde okuyorsun? Başka bir faaliyetin oldu mu şu ana kadar üniversite yaşantın boyunca?

**Hüseyin Kara:** Tabii ki şöyle ben daha öncede az öncede söylediğim gibi Yönetim Bilişim Sistemleri, Bilgisayar Mühendisliğinde okuyorum. Bilgisayar Mühendisliğinde yandal yapıyorum 3. sınıf öğrencisiyim. Önceki senelerde müzikal tiyatroydum. Şu an gönüllü olarak Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneğinde gönüllü öğrenciyim. Öğrencilere kodlama eğitimi veriyorum ve vereceğiz daha başlayacağız bunun eğitimlerini alıyorum. Ben pandemi döneminde bir arkadaşımınla beraber web sitesi yapıp satmaya başladım. Öyle de bir freelance işlere girmiştik. Onun dışında üniversite hayatımda ekstradan yaklaşık 3 senedir İnovasyon ve Girişimcilik Kulübündeyim. İlk senem çalışma ekibinde geçti. 2. senem çalışma ekibi direktörü sıfatıyla kulübün yönetimine girdim ve bu sene 3. senem. Bu senede kulübün başkanlığına geldim. Çoğu arkadaşımız mezun oldu. Yeni bir ekip kurduk ama zannedersen kulüple ilgili bilgiyi 2. turda vereceğim. O yüzden oraya çok fazla girmiyorum. Genel olarak üniversite hayatımda bu şekilde yani bol çalışmalı, bol gönül faaliyetleri ve aynı zamanda sosyal faaliyetlerle devam ettirmeye çalıştığım üniversite hayatım oluyor. Bu şekilde.

**Suat Teker:** Çok güzel. Aslında üçünüzü bir araya getirdiğimde şunu görüyorum. Bir koltuğa 2 karpuz sığmaz deniyor ama üçünüz bir koltuğa 3 ya da 4 karpuz sığdırmış gibi görünüyorsunuz hepiniz üniversite yaşantınız boyunca. Şimdi 2. turda tekrar Dilara'yla devam etmek istiyorum. Aynı soruları tabii diğerleri içinde soracağım. Mezun olunca aklında ne vardı? Hiç iş aradın mı? İş ararken nelerle karşılaştın? Ne zaman bu iş fikri kafanda patladı da bunu artık bir ticari firma hâline getireyim dedin? Bunu birazcık anlatır mısın arkadaşlarımıza?

**Dilara Savaşçı:** Ben yine sunuma geçeceğim ama aslında bunların bazılarını önden cevap vermiş olayım. Yani bu iş fikri bir şekilde dediğim gibi üniversiteden beri aslında aklımızda vardı. Yani dijital bir şey yapmamız gerektiğini biliyordum.

**Suat Teker:** Orada bir kes yapayım,

**Dilara Savaşçı:** Tamam.

**Suat Teker:** Bu böyle gece yatarken aklına gelmedi herhâlde.

**Dilara Savaşçı:** Hayır. Tabii ki.

**Suat Teker:** Böyle bir şeye ihtiyaç olduğunu nasıl keşfettin, nasıl fark ettin, farkına vardın?

**Dilara Savaşçı:** Aslında buna bir anda farkına vardım ama altyapısı tabii ki vardı. Şöyle vardı mesela okulda dijital pazarlama dersi açılmıştı. İşte o dönem mesela sosyal medya çok fazla ilerliyordu. Web siteleri, bir e-ticaret yani herşey bir dijitale dönmeye başlamıştı. Hani normal

şartlarda aklınızda bir şey yoksa bunları görmeyebilirsiniz. Yani bunlar size bir şey ifade etmeyebilir. Ama aklınızda bir iş fikri kurmak varsa “Ya ne yapsam acaba, nereden başlasam?” dediğiniz zaman bunlar böyle parça parça bir şekilde geliyorlar ve toplanıp en son “Aaa dijital bir şey yapmalıyım”a dönüşebiliyor. Ama bunlar için gözlemlemeniz lazım, düşünmeniz lazım. Yani ne oluyor, ne bitiyor etrafımda? İşte örnek veriyorum; bilmem ne kulübü şu an ne iş yapıyor? Ya da iş te şu şirket neye yeni yatırım yapıyor? gibi genel olarak güncel şeyleri takip etmeniz lazım. Bunlar aslında biraz bunların birleşiminden sonra olan bir şeydi. Ama temelde bir de şu vardı: ben hani hep insanlara birşeyler sunmayı, faydalı olmayı, birşeyler anlatmayı istiyordum. Fayda sağlayacak bir iş yapmayı istiyordum. Bunun da bence etkisi oldu gözlemlerde bu fikrin çıkmasında deyip ekranımı paylaşıyorum. Bir saniye Zooma birazcık yabancıyım. O yüzden ekranım geldi sanıyorum. Şimdi burada biz birazcık aslında Markethinkersı kurarken neler yaşadık, neler oldu? Ondand da bahsetmek istiyorum. Hocam atladığım bir yer olursa lütfen araya girip düzeltin. İlk olarak aslında biz krizle başladık. Şöyle anlatayım, Markethinkers tamamen remote çalışan bir ajans yani bizim bütün çalışanlarımız gerek yurt içi gerek yurt dışı herkes evinden son derece evinin konforunda çalışan bir ekibiz aslında. Bu nedenle bizim işe başlamamız birazcık daha bence diğer ajanslara ya da farklı işlere göre daha kolay olduğunu düşünüyorum. Biz başlarken sıfır sermaye ve sıfır çalışanla başladık. Fakat şöyle bir şey vardı. Bize bu SEM ve Lazımbana döneminden bahsediyorum. Gelen fırsatlar güzel iş fırsatlarıydı. Yani bize güzel müşteriler gelmeye başlamıştı ama çalışanımız yoktu. Bunu aşmamız ve büyümemiz gerekiyordu. İlk gerçek ve büyük krizimizi orada yaşadık. Güzel bir anlaşmaya imza attık. Fakat tekrarlayacağım ama imza attığımızda yine çalışanımız yoktu. Fakat bunu çözmemiz gerekiyordu ve bu işe imza atarken aslında bu çalışanları da kısa bir sürede toplayabileceğimize bir şekilde inanıyorduk. Yani kafamızda tasarlıyorduk. İşte şu kanaldan LinkedIn kanalından vesaire ulaşırsız gibi düşünüyorduk. Burada aslında üniversitemizin gerçekten çok büyük faydası oldu. Kariyer ve Mezunlar Ofisi Müdürümüz Damla Hanım bize çok yardımcı oldu o konuda kendisine ulaştık. Dedik ki: “Biz böyle böyle bir ajansız. Acaba hani mevcut öğrencilerimizden ya da mezunlarımızdan bizimle çalışmak isteyen olur mu?” diye ve sağ olsun bizi kırmadı. Kendisi bir iş ilanı maili yayınladı ve biz bunun sonucunda yanlış hatırlamıyorsam yaklaşık 50-60 civarı bir başvuru aldık. Bu arada başladığımız işte şu an yani o dönem için sadece içerik pazarlamasıydı ve web sitelerine eşyumlu content üretecektik ve freelance çalışacak yazar arkadaşlar arıyorduk. Bu 50-60 başvuru arasından 13 kişiyle çalışma fırsatı yakaladık. Kendilerine işte deneme yazıları attık. Geri bildirimler verdik. İşte görüşmeler yaptık. 13 arkadaşımızla freelance başladık. Kalan 17 sanıyorum 17 arkadaşımızı da LinkedIn aracılığıyla bulmuş olduk ve biz bir hafta 30 kişilik bir ekip topladık ve o 30 kişiyle tam anlamıyla jet hızıyla işimize başladık. Bu arada hafta sonu diye bir şey yok. Gece ikiye üçe kadar çalışma full time yani hiç aralıksız hemen hemen her gece ikiye kadar çalışıyorduk. Çünkü arka planda birtakım süreçler var. Müşteriden talebi alıyorsunuz. O talebi işliyorsunuz. Yazara farklı göndermeniz gerekiyor. Yazıları kontrol ediyorsunuz, revize süreçleri hani anlatırken bile insanı yoran bir şey ve bunu biz 30 kişi bu şekilde yöneterek devam ettirdik. Yaşadığımız en büyük krizdi. Şunu da söylemeden geçemeyeceğim. Gerçekten zaten ilk kriziniz başlamak olacaktır. Çünkü başladığınız an birşeyleri aşmış oluyorsunuz. O başlayana kadar olan süreç gerçekten sıkıntılı geçebiliyor ama yılmamak lazım. Bu sırada ne yapacaksınız? Bence kesinlikle çevrenizden destek alın. Bu yüzden üniversitedeki ya da iş hayatınızdaki networkler çok önemli. Yani yine tekrarlamış olacağım ilk parttaki gibi ama yani o benim alanımda değil, bu iş benimle ilgili değil gibi kesinlikle düşünmeyin. Bugün mesela biz yazılım hizmeti vermediğimiz hâlde yazılım partnerlerimiz var. Ya da reklam hizmeti vermediğimiz hâlde reklam partnerlerimiz var. O yüzden çevrenizi kesinlikle sağlam tutun. Her zaman desteğe ihtiyacınız olabilir. Bir şeye daha burada değinmek istiyorum. Sırf müşteri almak için evet fırsatları görün, değerlendirin, potansiyeli görün ama tutamayacağınız sözler vermeyin. Biz bunu hiç yapmadık, yapmamaya da

çalışıyoruz. Mutlaka tasarlayın, görün, kapasitenize bakın, kendinize bakın. Bu iş o tarihte yetişir mi? Ya da işte şu kadar miktar yetişir mi? Bunları artık iş modelinize göre mutlaka tasarlayın derim. Bu süreçte peki nasıl devam ettik? Hani ben açıkçası bir yerden sonra bir rahatlama bekliyordum ama olmadı. İş büyüdükçe daha fazla zorlukla karşılaştık. 30 kişi bir ara 50 kişi oldu ve bunlar freelancedi. Freelance yönetmek gerçekten zor. Şu açıdan zor, hani 9.00-17.00 çalışmıyorlar 9.00-18.00 neyse kendi belirledikleri zamanda çalışıyorlar. Her birini farklı bir zaman diliminde takip etmeniz gerekiyor. İş yaptı mı yapmadı mı, revize mi gerekiyor? Bunların hepsi çok ciddi iş yüküydü. O yüzden biz bir ocak ayına kadar falan haziran-ocak arası evet tamamen freelance bir ekiple ilerledik. Buradaki peki zorlukları nasıl aştık? Bizim en temel zorluğumuz ekip büyütme, ekip kurmaktı hâlâ daha onu yaşıyoruz. Umuyorum bu kasım ayında, kasım sonunda bir 40 kişiye ulaşacak ekibimiz ve tamamen tam zamanlı artık ekibimiz. O yüzden daha çok ekip üzerinden gideceğim bu önerilerimde. Yani şu var belki çok klişe gelecek ama gerçekten yapabileceğinize inanmanız lazım. Çünkü imkânsız diye birşeyin olmadığını ben bu süreçte kendi adıma deneyimledim. Yani bir engel varsa ya da bir iş yapılacaksa yapılacak. Yani bunun alternatifi yok! B planı kurmaya başladığınız anda A planı zaten iptal demektir. Evet bir yedek olmalı bir yerden sonra ama A planına sadık kalmanız lazım ve onu yapmanız lazım. 2. bir alternatif pek yok en azından benim için. Zorlukları aşmanın aslında bir, ne derler, yöntemi de çalışanlarınızdan fazla çalışmanız gerekiyor. Mesela son en azından 2-3 gündür 16 saat falan yaklaşık çalışıyorum gerçekten. Çok şu an bir kriz dönemindeyiz. Yani büyüme anlamında iyi anlamda o yüzden her zaman onlara yükleyemezsiniz hatta hiçbir zaman yüklememeniz lazım. Yani mesai saatlerine biz kendi adımıza en azından çıkarmamaya çalışıyoruz, fazla iş yüklememeye çalışıyoruz. Hatta bazen bilgisayar başından çalıştığımız için Slack isimli bir program kullanıyoruz iletişim için görüyoruz mesela saat sekizden sonra birisi dosyaya girmiş, bir şeyler yapıyor falan. Hani “Ne yapıyorsun burada gidip dinlenir misin lütfen?” dediğimiz noktalar oluyor. Bizim de böyle bir ekibimiz var gerçekten işkolik bir ekip ama zorlukları aşmanın en önemli en güzel yöntemlerinden biri de fazla çalışmanız maalesef. Verimsizlikten bahsetmiyorum bu arada tamamen ihtiyaç kaynaklı fazla çalışmak bu. Bunun dışında bizim yaşadığımız zorluklardan biri de bu muhasebe, hukuk alanlarında oldu özellikle. Yani işte bir iş sözleşmesi olsun, bir muhasebe tablosu tutmak olsun. İşte ne geliyordu ne gidiyordu? İşte hangi aya bunu yazıyorduk? İşte ne bileyim KDV’si mi geldi, vergisi mi geldi? Bunların takibi çok zor. En azından ilk başta zor geliyordu. Bunun için mutlaka bilgi sahibi olmanız gerekiyor ki bu zorlukları aşın. Yani umarım olmaz ama kötü niyetli birileriyle de karşılaşabilirsiniz belki bu süreçte. O yüzden konudan haberinizin olması gerekiyor yanlış durumlara düşmemek için. Son olarakta bunu bu zorlukları aşmadaki en en en önemli şey insan iletişimi, insan ilişkisi. Yani iletişim kadar sizi kurtaracak bir şey yok. En olmayacak şeyi bile oldurabiliyor. En gelmeyecek insanı bile ikna edebiliyorsunuz. Burada birazcık insan psikolojisini anlammanız lazım. Bire bir de yeri geldiğinizde çalışanlarınıza ya da müşterilerinize bire bir de temas edebilmeniz lazım. O yüzden hani iletişim becerilerinizi hani bu böyle bunu geliştireyim, eğitim alayım da gelişsin diyebileceğimiz kadar kolay bir şey değildir. Bunun için ne yapmak lazım? Belki ona göre fazla insanla sohbet etmek gerekebilir. Yine gözlemlemek kesinlikle çok iyi bir yöntem. Hani bunun için gerekli çevre var mıdır, ortamınız var mıdır? Bilemiyorum ama illa ki yani bir hocanıza da bakabilirsiniz. Aile içi bir sokakta bir kafede otururken yan masanızı bile gözlemleyebilirsiniz. İletişim gerçekten anahtar bunu vurgulamak isterim. Şu an neredeyiz, ne yapıyoruz? En son yanlış hatırlamıyorsam Suat Hoca’nın dersine katıldığımız zaman yurt dışına açılma planlarımızdan bahsetmiştik. Çok da fazla olmadı bunu başardık öncelikle bunu söyleyebilirim. Zaten İngiltere’de o dönem faaliyet gösteriyorduk. Farklı pazarları hedeflemiştik. Şu an burada da yer alıyoruz. Az önce aslında bahsettim ama bir daha vurgulayayım Ocak 2021’den beri yalnızca tam zamanlı yazar, editör ve SEO danışmanlarımızla hizmet veriyoruz. Artık hiçbir şekilde freelance çalışan bulundurmuyoruz ki birazcık daha aslında

bizim içinde takibi kolay olsun ve daha kaliteli hizmet verebilelim diye. Bu sırada Türkiye'nin yanı sıra İngiltere, Kanada, Amerika ve Avusturalya pazarlarında da aktif olarak SEO danışmanlığı ve içerik pazarlaması hizmetlerini sunuyoruz. Kasım sonu itibariyle de ekibimizi 40 kişiye çıkarmayı planlıyoruz. Hem yeni SEO danışmanlarımız hem de yazar ve editörlerimiz aramıza katılacaktır. Bu arada grafik tasarım ve HTML kodlama tarafında da aslında ihtiyaçlarımız oluyor. Burada çalışan arkadaşlarımız da var. Onları da belirtmek isterim. Onları da pas geçmiş olmayayım. Tüm bunları yaparkende her daim işimizi sevip birbirimize her zaman destek olmaya çalışıyoruz. Yani ben hâlâ şunun bilincinde değilim. Yani remote çalışıp gerçekten birbirine bu kadar destek olabilen bir ekip sanıyorum ki zor bulunur. Hani onu görmeyi isterim açıkçası bizim o Slackteki ortamımızı gerçekten hani herkes birbirine yardımcı oluyor. İşte anlık 'need' atıyoruz. Bir şeyler yapıyoruz. Yani bir sohbet kanalımız var ayrıca gerçekten çok keyifli bir çalışma ortamımız var uzaktan olmasına rağmen. Bütün bunlar aslında zorlukları aşmamıza da çok yardımcı oluyor. Yani oradaki motivasyon sadece şey değil bu arada hani evet, kuruculardan biriyim. Orada çalışanlar var. Yani tamam işte onlar çalışsın geçsin. Motivasyonları iyi olsun, çalışsınlar diyemem. Yani benim motivasyonum onlara yansıyor. Onlar kötü olduğu zaman ben kötü oluyorum. Bunlar mesela hep şey yani iletişim temelli yani bunları iletişim olmadan çözemezsiniz. Çünkü bir ekipsiniz gün sonunda yani burada asla ekipten ayrı davranamazsınız. Lidersiz olabilirsiniz belki ama o ekibi taşıyacak olan da sizsiniz. Düştüğü zamanda kaldıracak olan da sizsiniz. O yüzden iletişime bir kere daha dikkat etmeniz gerektiğini vurgulamak isterim.

**Suat Teker:** Dilara'cım bu arada neden Estonya? Onu da bir anlatır mısın?

**Dilara Savaşçı:** Tabii Hocam onu da anlatayım. Biz Estonya'ya dediğim gibi Nisan'da taşıdık şirketi. Bunun en önemli nedenlerinden biri aslında yurt dışına açılmak istememizdi. Bu nedenle şirketi Estonya'ya taşımak istedik. Hem uluslararası hukukta işte KDV vesaire gibi detaylarda vergide de pek tabii çok daha fazla rahatlık sağlıyor. O nedenle şirketi biz Estonya'ya taşıdık. Bu da çok kolay oldu. Bu arada yani 2 gün içinde falan uzaktan şirket kurmuş olduk. Taşımak dediğimde yanlış ifade etmeyeyim bu arada Türkiye'deki kapandı ve orada sıfırdan bir şirket kuruldu. Yani asıl amacımız yurt dışına daha rahat açılabilirdi. Çünkü birazcık maalesef algı farkı olabiliyor. Yani Estonya'dan bir şirketin gitmesiyle Türkiye'den bir şirketin gitmesi arasında maalesef fark olabiliyor. Ana nedenimiz buydu.

**Suat Teker:** Peki şu anda çalışanlarınızın arasında yabancı çalışan var mı?

**Dilara Savaşçı:** Var.

**Suat Teker:** Kaç kişi ve hangi ülkelerden?

**Dilara Savaşçı:** Şu an bir editör ve bir yazarımız bulunuyor Güney Afrika'dan. Onlar İngilizce dilinde içerik üretiyorlar. Zaten orada native bir şekilde yetiştikleri için İngilizce dilinde bizde Güney Afrika'dan yazar ve editörlerle çalışıyoruz şu an. Aynı zamanda bu arada onu da hedefliyoruz. Buraya da eklemeyi unutmuştum iyi ki hatırlattınız. Amerika'dan da SEO danışmanları bulmayı hedefliyoruz. O da bir sonraki hedefimiz. Devam edeyim mi bu arada?

**Suat Teker:** Evet lütfen.

**Dilara Savaşçı:** Tamam. Bunlarda referanslarımızdan bazıları. Burada işte Setur, İdeasoft, Unicef, Avansasın hem İngiltere hem Türkiye ve Hangikredi gibi pek çok firmayı göreceksiniz. Maalesef ki ismini gizlilik sözleşmesinden dolayı veremediğim 2 firmam var. Bunlar hepimizin bildiği bir tanesi işte Türkiye'nin en büyük e-ticaret sitelerinden biri, bir tanesi de yine global çapta bir Türk firması. Onlarla da şu an bayağı güzel işler yapıyoruz. Hatta bir tanesi daha yeni sitesi

farklı bir projeye canlıya çıktı. Onların da ismini vermek isterdim ama maalesef ki veremiyorum. Bu sırada Markethinkers büyürken biz birtakım ödüllere başvurduk. Bunlardan bir tanesi Uk Digital Growth Awards'tı. Burada yılın SEO Kampanyasında B2B alanında Best Use of Research'le pardon yılın SEO Kampanyası ve Best Use of Research'le 2 farklı ödül kazandık İngiltere'den. Bir diğer ödülümüz de yine İngiltere'den içerik ödülllerinden almış olduk ve tam 4 farklı kategoride de finalistlik elde etme başarısını yakaladık. Hemen kısaca gelecek hedeflerimizden de bahsetmek isterim. Şu an hâlihazırda bulunduğumuz yurt dışı pazarlarına biz birazcık daha hâkim olmak istiyoruz. Yani oradaki potansiyeller çok fazla açıkçası yapılan işleri de biraz biraz dışarıdan takip ettiğimiz kadarıyla biliyoruz. O yüzden ciddi bir potansiyel görüyoruz orada kalite anlamında. Bunun dışında İngilizce hizmet verebileceğimiz farklı pazarlara açılmak istiyoruz. Yani bu örnek veriyorum. Rusya pazarı da olabilir. Rusya'daki bir kişi, bir şirket İngilizce olarak sitesini tanıtmak istiyorsa yine burada hizmet verebiliriz. Bunları da hedefliyoruz. İçerik pazarlaması kapsamında İngilizce dışında farklı dilleri de entegre etmek ve bu alanda ekibimizi büyütmek istiyoruz. Son olarak aslında burada yazılım derslerinin gerçekten artışı var. Sektöre ve bizlere aslında yardımcı dokunabilecek hem SEO hemde içerik kapsamında bazı toollar üretmek istiyoruz. hatta şu an web sitemizde 3 tane toolumuz var. İşte bunlardan biri mesela kelime sayacı, biri SEO ile alakalı, işte birisi de Plagiarism Checker tarzı bir araç. Bunları da isterseniz inceleyebilirsiniz. Sanıyorum ben sunumumun sonuna geldim. Evet bu kadar böyle ekspres bir şekilde anlattım ama umarım faydalı olmuştur.

**Suat Teker:** Evet çok teşekkür ediyoruz Dilara'cım.

**Dilara Savaşçı:** Rica ederim.

**Suat Teker:** Ve sözü Buğra'ya aktaralım. Buğra'cım mezun olduktan sonra hiç iş aramayı düşündün mü? İstanbul Tourist Pass nasıl aklına geldi? Sonra aklına kim soktu da Kanada'ya gitmeye karar verdin? Kanada'ya gittikten sonra nasıl bir süreç yaşadın? Ve bu Bixlers firmasına nasıl girdin? Çünkü o da ilginç bir hikâye ve orada nasıl bu kadar hızlı yükseldin? Müthiş Türk! Buyurun,

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Teşekkür ederim Hocam. Ben de yine ekranımı paylaşıp Dilara kadar renkli olmayan sunumuma geri dönüyorum. Ben üniversite yılları sürecince şu bilinç vardı. Yani ben büyük bir şirketin içerisinde çalışmak istemediğim bilincine sahiptim. Büyük bir sistemin küçük bir parçası olmaktansa, küçük bir sistemin büyük bir parçası olmak istedim. Daha çok kontrolüm olsun ve hani yeteneklerimi ya da heyecanımı, hevesimi kullanabileceğim bir ortamda olmak istedim. Bu içimden gelen bir düşünceydi. Daha önce üniversite öğrencisiydim o yüzden ne kadar haklı ne kadar haksız ne kadar doğru ne kadar yanlış olduğunu bilmiyordum. O yüzden üniversite yıllarımdan teyit etmek istedim bunu ve birkaç global firmada staj yaptım. Kesinlikle niyetim büyük bir firmada çalışmak, oralara kapak atmak değildi. Sadece ben bunu istemiyorum, öbürünü tercih edeceğim ama bir bakayım, bir emin olayım istedim. DHL gibi büyük firmalarda staj yaptım. Gerçekten de çok güzel firmalar, çok başarılı firmalar, çok organize şirketler, çalışanlarını mutlu etme konusunda birçok çalışmaları var ama baktığımda o ortamın bir parçası olmak istemedim. Hani salla başı al maaşı, sabah 9.00 akşam 17.00 benim ruhumda olan bir şey değildi. Bu deneyimlerimde gerçekten kendimden emin oldum ki çünkü illa ki Dilara'nın da dediği gibi zorlu anları var girişimciliğin fazlasıyla var. O noktalar geldiğinde "Ah be! Keşke şöyle bir yere girseydik de rahat rahat çalışsaydık" demek gelebilir insanın içinden. Ben kendime onu teyit ettim üniversitede dedim ki yok ben gerçekten de bunu istemiyordum, plana devam. Mezun olduğumuz cuma gününü takip eden pazartesi günü ben çalışmalara başladım, araştırmaya başladım. Turizm alanında bir iş yapmak istiyordum. Yine üniversitede size şu örneğini verdiğim

çalışma örnek olarak aklımızda kaldığında bunun gibi birçok farklı çalışma aslında bana turizm alanında benim bir fark yaratabileceğimi gösteriyordu. Çünkü turizm İstanbul'da özellikle çok çok tradisyonel bir iş modeli barındıran bir sektör. İşte turizm acenteleri, işte hamut %50 komisyon, işte kapıdaki otelin lobisindeki çalışanın yeri 2 katı fiyatına hizmetler sattığı, işte ya da çok gerçekten dijitalleşmemiş müşteri odaklı olmayan, müşterinin Euro parasını alma odağında bir sektör. Çok fazla dolandırıcı demek istemiyorum ama gerçekten hani ticaret ahlakı sahibi olmayan bir sektör çoğunlukla özellikle İstanbul'da. Ben bu alanda birşeyler yapabileceğimi düşünüyordum dijital yönümü kullanarak, turizmdeki ufak tecrübelerime dayanarak. Derken fikir nasıl ortaya çıktı? Zaten bu çok öyle baktığımızda olağanüstü bir fikir değil. Yani Londra'da olan bir şey London Pass, İşte Paris'te olan bir şey Paris Pass, işte Berlin'de olan bir şey, New York'ta olan bir şey. Bir Pass alıyorsunuz ve birçok etkinliğe, müzeye giriş sağlıyorsunuz. Ben sadece bunu buna CityPass deniyor. Genellikle işte Paris CityPass, London CityPass deniyor. Ben bunun adını İstanbul CityPass'te benim ama Istanbul Tourist Pass olarak adını değiştirmemdeki sebep benim onun üzerine kattığım farklı bakış açısı oldu. Biz klasik müzelere giriş veren bir üründen ziyade İstanbul'a gelen bir turistin bütün ihtiyaçlarını tek bir üründe çözmeyi hedefledik. Vizyonumuz buydu. Turistin işte havalimanından otele gidişi olsun, müzelere girişi olsun, farklı etkinliklere bilet alışı, rezervasyon yapışı, belki hediyelik eşya alışı, yani bir turistin işte internete bağlanması, bir gaydan yardım alması, bir turistin ihtiyacı olabilecek her şeyi düşündük. Ve bunların her birindeki problemleri belirledik ve bu problemleri çözen bir ürün çıkartalım dedik. Burada bize CityPass kuralım birlikte diye gelenler oldu. Onlardan birazcık feyz aldık biraz da başlangıçta ve üzerine dedik ki biz turistin bütün 'painpoint'lerini acı çektiği noktalarına çözüm sunan havalimanından otele gitmesini sağlayacak, internete bağlanmasını sağlayacak, bütün müzelere sıra beklemeden girmesini sağlayacak, sağda solda etkinlik araştırıp onlara bilet almaya çalışmasını engelleyen 100 Euro verip belki 500 ile 1000 Euro arasında 'value'a, değere sahip olacağı bir ürün çıkarttık. Bu süreçte en büyük yani bu tür bir iş modelinin en büyük zorluğu tabii girişimciler arasında çok yaygın olarak bilinen "chicken and egg problem"i. Tavuk mu yumurtadan çıkar, yumurta mı tavuktan çıkar? problemi. Şimdi böyle bir ürünü yapabilmek için öncelikle gidip mekânlarla anlaşma yapmanız lazım. Bu işletmelerle anlaşma yapmanız lazım. Ve bu işletmelerin kapısını çaldığımızda diyecek ki: "Tamam, kadeşim senin kaç tane müşterin var?" "Abi benim hiç müşterim yok. Bu sadece fikir." Adam seni kapıdan içeri almayacak. Yani şu an işim gücüm var benim senin hayallerinle uğraşamam. Çünkü o adama binlerce insan gidiyor. "Abi şunu yapalım, abi bunu yapalım" diye. İşte o problemlerimizden bir tanesiydi. Orada bu aynı zamanda Dilara'ya da sorduğunuz bir soru vardı: "Bu işin, bu işi alan talebi nasıl test ettin?" gibi aynısı, aynı sorunun cevabı aslında benim o çözümüm oldu. İstanbul.com sahibiyle ortaklık kurdum. İstanbul.coma birçok turist gidiyordu İstanbul'la ilgili araştırma yaparken ana sayfanın alt kısmına bir tane form koyduk. Sanki bu ürünü planlamışız, sanki bu ürünü bitirmişiz, yapmışız da 2 hafta sonra yayına çıkartıyormuşçasına bir tanıtım yaptık. Hâlbuki hiçbir şey hazır değildi. Dedik ki o zaman İstanbul adı da belli değildi. İşte Istanbul City Pass coming soon. İşte email adresinizi bırakın eğer ilgileniyorsanız diye. Sadece merak ettik kaç kişi böyle bir şeye mail adresini bırakacak. Yani mail adresi bırakmayı yapmayız zaten sevmeyiz. 2 hafta içerisinde yüzlerce insan bıraktı. Dedik ki tamam ilgi var. Yani biz de böylece etkinliklere gittiğimiz zaman sanki o kişiler bizden ürünü almışçasına birazcık lafı yuvarlak bir şekilde ifade ettik ve derken o problemimizi çözmüş olduk. Derken çok kısa zamanda çok hızlı büyüdük. Ne yazık ki İstanbul'un politik konjonktürü ve turizmi kolayca etkileyen politik olayları bizi negatif olarak etkiledi. En büyük avantajımız bu işletmelerin hiçbiri bizim değildi. Biz sadece biletini satıyorduk. Dolayısıyla bizim sabit maliyetimiz çok düşüktü. O yüzden bu süreçleri atlatabildik hâlâ da devam edebiliyoruz. Covid gibi turizmin en büyük düşmanlarından bir tanesini de kolaylıkla atlattık ama yine de İstanbul'da böyle bir işi yapmak çok zordu. Ve benim tarafımdan da düşüncem ben İstanbul'da yapabileceğim

harcayacağım enerjiyle yurt dışında daha fazla değer üretebilirim düşüncesindeydim. Bu nedenle Kanada'ya geldim. Kanada'da düşüncelerimden bir tanesi yine bu ürünü expand etmek ve hani Kanada'da Montreal, Toronto, Ottawa, Vancouver gibi şehirlerde bu tourist passı çıkartmaktı hâlâ da öyle ama öncesinde burada hayatımı kurarken bir ufak adım atmak istedim. Hızlı koşmak istemedim. Bir sakin olayım, bir ortamı tanıyayım. Çünkü burada insan kaynaklarından tutun, kanuni işin legal boyutları, şirket kurma, o taxationlar falan o boyutları çok farklı. Birazcık tecrübe kazanmak istedim. O yüzden yine dijital pazarlama tecrübeme dayanarak standart bir iş bulayım. Bir sene bir ortamı, havayı koklayayım, bir network yapayım düşüncesindeydim. Bu süreçte Bixlersdan bana bir teklif geldi dijital kanallarını yönetmem amacıyla. Bixlers, Amerika'nın ilk jewelery firması, takı firması. 1785 yılında kurulmuş Tiffanyden vesaire çok önce. Amerika'nın first ladylerinin zamanında takılarını takan bugün UFC, NHL gibi birçok farklı markanın resmi takı markası. Belki aranızda UFC'yi izleyen vardır. UFC'de dövüşçüler kemerler kazanıyorlar. O kemerleri biz yapıyoruz. Bu şirkette vizyon tradisyonel olan bir mücevherat sektörünü dijitalle taşımak ve Amerika genelinde bir dijital takı markası hâline gelmek. Ben de bu süreçte bir senelik bir plan yapmıştım kendime derken çok kısa zamanda şirketin çok farklı noktasına dokundum, çok farklı alanlarda birçok yenilik getirdim. Benim için çok basit olan şeyler bir bakıyorum ki hiçbiri yapılmamış çok gerideler ve her dokunduğum yerde büyük inovasyonlara sebebiyet verdim. İçerde bir girişimci gibi hareket ediyordum ve ben çok zevk almaya başladım. Bu sırada McGill Üniversitesinin Girişimcilik Programına katıldım daha çok networking amaçlıydı. O süreçte çok bir şey öğrenmedim ama bir hocanın bir cümlesi vardı, çok hoşuma gitti. Girişimcilik dediğimiz zaman hepimiz sıfırdan bir şirket kuralım. İşte business planları yapalım, yatırımcı arayalım gibi düşünüyoruz ama girişimcilik sadece bu değil. Girişimcilik her an her yerde yeni bir şey üretmek ve şu an bugün baktığınız zaman boomer jenerasyonu veya işte zamanında girişim yapmış şirketlerin sahipleri bugün özellikle dijital konusunda çok tecrübesizler ve bilgisizler ne yapacaklarını bilmiyorlar. Tıkanmış durumdalar belki Dilara'nın kapısını çalsalar Dilara onlara bir çözüm sunacak ama Dilara'ya gitmeleri gerektiğini bile bilmiyorlar. O kadar zor durumda hani sektörler var ve benim şu anda çalıştığım firma bence buna çok güzel bir örnekti. Ve dedi ki: "Yani siz gidip sıfırdan bir şirket kuracağınıza kasasında 20-30 milyon dolar olan bir şirkette iç bir girişim yapıp bir şirketi 30'dan 300 milyona taşıyabilir ve aslında kendi sıfırdan koyacağınız bir startupa göre farklı bir boyut kazandırabilirsiniz." dedi. Ben hiç aklıma yani hiç o şekilde düşünmemiştim. Dedim ki deneyeyim bakayım neler yapabilirim. Birazcık içeride politikasını yapmaya başladım. Birkaç proje sundum. Fikirler ortaya atmaya başladım. Derken tuttu ve içeride gerçekten bir güven kazanmaya başladım getirdiğim yenilikler ve değişimlerle. Şu anda da işte kısa zamanda 1-2 sene içerisinde önce manager oldum sonra direktör oldum sonra CEO direktörü oldum ve bu içinde bulunduğumuz ay içerisinde de ortaklık süreçlerini sonlandırma noktasındayız. Çok ufak pürüzlerimiz kaldı legal süreçlerde ama prensipte anlaşmış ve tamamlamış bulunuyoruz. Artık an itibariyle 2 sene önce girdiğim şirketin ortağıyım. Hedefim de dijital kanalları geliştirmek olacak.

**Suat Teker:** Buğra'cım bu arada şirketin kaç mağazası var, kaç çalışanı var? Yıllık cirosu yaklaşık ne kadar? Biraz onu söyler misin?

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Şirketin 150 ile 200 arası çalışanı var. Aralık vermemin sebebi dönemsel olarak burada üretim de yapıyoruz. Üretim bölümünde değişen sayılar olabiliyor. Şu an Amerika'da 4 tane mağazamız var. Strateji hani mağaza sayısını büyütme şeklindeydi ben başladığımda benim niyetim benim aslında yönlendirmem "1 adet mağaza açmaya harcayacağımız paranın tamamını bana verin. Ben size 50 tane mağaza açayım." [Ha...ha...ha...] Planımı sundum. Şu anda o yolda ilerliyoruz. Dijitalde yeni sezonda ürünlerimizi satıyoruz vesaire ama niyetimiz gerçekten çok daha büyük bir yere taşımak bunu. Şirketin yıllık cirosu baktığınızda işte

mağazaların ayrı kanalları var. Mağazalar yaklaşık olarak 10-15 milyon dolar civarında onun dışında bizim bildiğimiz kanallarımız var. Amerika'daki birçok farklı takı mağazasının ürünlerini biz sağlıyoruz. En lüksleri dahil olmak üzere aynı sebeplerden dolayı Dilara gibi ben de bazen isimlerini paylaşamıyorum ama sizin de bildiğiniz bazı iyi takı markalarının ürünlerini biz yapıyoruz. Bunun dışında dediğim gibi aşağıda logolarını gördüğümüz partnerlerimiz var. Onların takılarını yapıyoruz. Amerika'daki birçok büyük üniversitenin Standford, MIT vesaire onların bütün lisanslı ürünlerini biz sağlıyoruz. Dolayısıyla farklı gelir kanalları var. Fabrikanın kendi gelir kanalları var. Bütün bunları topladığınızda yüksek bir rakam ediyor 50 + . Benim niyetim sadece bir e-ticaret sitesiyle şirketin mevcut cirosunu 2 ile katlamak önümüzdeki 3 sene içerisinde. Bu yolda koşacağım. Benim için ben bu olaya yine tecrübe olarak bakıyorum. Success story, başarı hikâyesi yazmak olarak bakıyorum. Bambaşka şeyler öğreneceğim bu serüvende geçtiğimiz ilk senede bambaşka şeyler öğrendim. Her zaman Tourist Passin Montreal'de açma fikri cebimde duruyor ama böyle fırsatlar varken onları kaçırmak istemedim. Değişik bir alanda deneyim kazanmak istedim. Hocam, sorularınızı, birkaç soru arka arkaya sormuşsunuz. Ne kadarını cevapladım, cevap vermediğim soru kaldı mı diye size bir geri çevirebilir miyim?

**Suat Teker:** Şimdilik burada duralım. Ben tekrar sözü size vereceğim. Şimdi sırada Hüseyin Kara var. Hüseyin Kara'ya da söz verelim. Hüseyin'cim sen de bize kısaca bu girişimcilik kulübünde neler yaptınız? Çok güzel bir site hazırlamışsınız, Instagram sayfanızda çok güzel. Güzel etkinliklerde de bulunmuşunuz. Ne yapmaya çalışıyorsunuz, hedefiniz ne kısaca anlatır mısınız?

**Hüseyin Kara:** Tabii Hocam. Şimdi ben yönetim ekibine geldiğimde kendi kulübümüzde benim dikkatimi çeken eksikliklerden biri şuydu; kurumsal kimlik göremedim ben kendi kulübümüzde dijital ayağı için konuşuyorum. Bundan dolayı yani o paylaşılan contentlerde bir bütünlük yoktu. Tasarımların yeri çok karıştı. İşte bir marka dilimiz yoktu. Paylaştığımız içeriklerin belli bir sürdürülebilirliği yoktu ve devamlılığı da sağlanamıyordu. Bundan dolayı insanlar içeride kaybolabiliyordu. Ben çalışma ekibinde olmama rağmen aslında bu dijital ayaklarını oturtmak istedim. Çünkü bizim orası ücretsiz bir şekilde reklamımızı yapabileceğimiz bir yerdi. Bundan dolayı o zamanki sosyal medya koordinatörümüzle çalışarak sosyal medyada bazı contentler üretmeye başladık. Bunlardan ilki; Girişim101'di. Biraz mvp modeliyle başladık tabii ki de geçen sene. Nasıl tepkiler alıyoruz, kaç kişiye ulaşıyoruz? Contentler sıkıyor mu? Ya da bu content tasarımlarıyla daha iyi oluyor mu? diye daha sonrasında mezun olan arkadaşlarımızdan sonra kurulan yeni ekiple yaz boyu işte "Hangi contentleri çıkaralım, nasıl tasarımlar olsun marka kimliğimiz nasıl olsun, kurumsal bildirimlerimizde nelere dikkat etmeliyiz?" gibi soruların cevaplarını vermeye çalıştık kendi içimizde ve çeşitli contentler ürettik. Şu an 3 farklı contentte sosyal medyada, Instagram ve LinkedInde paylaşımlar yapıyoruz. Bunlardan ilki Girişim101. Girişim101'de gerek Türkiye içi gerek Türkiye dışında var olan girişimcilerin hakkını kısaca hap bilgiler veriyoruz. Yani girişimcilikle ilgisi olanda olmayanda oraya girdiğinde 2-3 saniye göz gezdirerek 'Aaa evet işte bu Elon Musk işte şunu yapmış' diyebilsin. Amaçladığımız şey buradaki bu. Onun dışında "Ekosistemden Haberler" diye bir contentimiz var. Bu da bizim kendi içimizde yaptığımız haftalık okumaları Instagram veya LinkedIn yoluyla bizim takipçilerimize ulaştırdığımız dikkat çeken ekosistemdeki haberleri paylaştığımız bir content. Diğeri de yeni bu sene başlattığımız "Girişimcilik Sözlüğü" diye bir contentimiz var. Burada da aslında bizi takip eden insanlarla aynı dili konuşabilmek adına, o jargonu yayabilmek adına, ekosistemde neler konuşuluyor bunları sektördeki dili aslında birazcık kampüse taşımak için koyduğumuz bir content. Burada da belli başlı kelimeleri anlamlarıyla paylaşıyoruz. Buradaki temel amacımız dediğimiz gibi insanları sıkmamak, hap bilgiler şeklinde bu içerikleri onlara vermek. Tabii ki bizim aslında amacımız sadece kampüs içinde kalmak değil. Çünkü girişimcilik öğrenci sıfatıyla veya öğrenci sıfatı olmadan da yapılan bir iş olduğu için biz kampüs dışını da hedefliyoruz. Bundan



dolayı aslında sosyal medyada şöyle konumlandırabiliriz kendi içinde girişimcilikle ilgilenen her insanın aslında bizim sayfamızı takip edip gerek güncel haberlerden gerek sektörel bilgilerden faydalanabilmesini amaçlıyoruz. Bu noktada çalışmalarımızı sürdürüyoruz ki yeni contentlerimizle, yeni tasarımlarımızla ve hazırladığımız reelslarla şu an yaklaşık 1.5 haftada 694'ten 726-27'lere falan çıktı takipçi sayımız ve bunların hepsi organik. Herhangi bir reklam henüz yapmadık. Sadece birkaç içerik paylaştık ve insanlar bizi takip etmeye başladı. Bu noktada artmaya başladı ki biz ilerde işte bütçelerle contentlerimizi oturtuktan sonra bunun reklamını vererek kampüs dışındaki insanları da hedeflemeyi amaçlıyoruz. Kulübün genel olarak 1. misyonu şu; biz inovasyon ve girişimcilikle ilgilenen herkesi gerek üniversite içi gerek üniversite dışı tek bir çatı altında toplamak istiyoruz. Yarın Işık Lisesinden öğrencileri de, Işık Üniversitesinden öğrencileri de, Işık Üniversitesinden mezunları da veya Işık Üniversitesi dışındaki insanların arasında hep bir arada olup bu sohbetleri gerçekleştirip fikir alışverişi yapıp birbirlerinin belki de founderlarını bulabilecekleri bir ekosistem yaratmaya çalışıyoruz kampüs içinde. Bununla alakalı çeşitli projelerimiz de var şu an okul onayında. Bunların süreçleri devam ediyor. Zaten onlar da netleştiğinde gerekli mecralardan da duyurularını yapacağız. Bir diğer İnovasyon ve Girişimcilik Kulübü olarak amaçladığımız şeylerden biri şu; biz kültürüne çok inanıyoruz. Yani biz şu an 8 kişiyiz yönetim ekibinde. Hepimizin çeşitli tecrübeleri var ve biz bu tecrübeleri birilerinden aldık. Bu şans belki kendimiz yarattık. Belki bu şans ayağımıza geldi. Fakat şuna inanıyoruz ki aldığını vermek aslında en büyük yapılması gereken iş. Çünkü ekosistem bu şekilde büyür. Çünkü birileri bize verdi. Biz de birilerine vererek etrafımızdaki kabı genişletebileceğimize inanıyoruz. Bizim diğer önermemiz de bu. Bunu sağlayabilmek için işte dediğim gibi çeşitli projelerle bunları sürdürülebilmeye çalışıyoruz. Mesela sosyal girişim bizim en değer verdiğimiz şeylerden biri bu yüzden çeşitli henüz onaya sunmadığımız projeler üzerinde de çalışıyoruz. Ve İnovasyon ve Girişimcilik Kulübü olarak biz aslında şuna çok inanıyoruz. Bir ekipte hani hep şey derler ya, "eğer iyi bir business kurmak istiyorsan ekibin senden iyi olmalı" diye. Biz her zaman buna inandık. Benim 8 kişilik şu anda çok güzel bir ekibim var. Burada benim başkan yardımcım, content tasarımcıma kadar creativelere üreten, contentleri yazan, kurumsal iletişimde olan insanlara kadar hepsi gerekli konularda benden çok çok ilerde. Mesela benim başkan yardımcım Harvard Business skoru droplamış bir insan ya da Ali Osman var. Girişimcilikle lisede tanışmış bu insanlara eğitimlerini vermiş. Girişimcilikle alakalı bu kültürü yaymak için gönüllü faaliyetlerde bulunmuş, bir noktada yer almış birisi veya Tuğba var. Sup sponsorlu iletişimlerinde birçok atılım da bulunmuş. Bu işleri yapmış insanlar böyle sayabileceğim bir sürü insan var. Ve biz sadece ekip içinde yani üretim ekip içinde değilde çalışma ekibi içinde bu geleneği sürdürebilmek istiyoruz. Çünkü buna inanıyoruz. Biz bu insanlarla al-ver ilişkisindeyiz günün sonunda ve biz bu ekosistemi bu paydaş mantığını sürdürebilmek için alıp verebileceğimiz şeyler olmasına inanıyoruz. Bundan dolayı çalışma ekiplerini de ikiye ayırdık. Yani herkesi almaktansa belli amaçlar uğruna belli insanları almaya çalışıyoruz şu anda. Mesela çalışma ekiplerini de ikiye ayırdık. Bunlardan ilki yönetime destek olacak insanlar, genel süreçlerimizde, işte kurumsal iletişimde veya işte content tasarımlarımızda, sosyal medya içerik üretimlerimizde destek olacak insanların olduğu ve daha sürdürülebilir girişimcilik, inovasyon gibi detaylandırabileceğimiz bir yapı yaptık. Bir de ekstradan başlatacağımız projelerde yer alacak ekipler kuracağız. Bu projeleri tabii duyurduktan sonra...

**Suat Teker:** Şimdi bu yapılanmanız çok güzel de hani bunun sonucunda ne ne göreceğiz? Biz onu bekliyoruz. Siz içeride 2 komite kurarsınız, 5 komite kurarsınız, hiç çalışmazsınız veya sabahlara kadar çalışırsınız. İnsanlar bunu görmeyecek. Siz vitrine ne koyacaksınız? Bunu göstermeniz lazım. Hedefinizde bu olmalı. Bunun içinde bakın Işıklı mezun girişimciler var. Onların danışma kurulu oluşturun. Oraya alın onların tavsiyelerini alın. Sözü daha etkin hâle getirirsiniz. Kendi içerinizde çok iyi bir ekip olmanız, çok çalışmanız yeterli olmayabilir, olmayacaktır!

**Hüseyin Kara:** Kesinlikle öyle kesinlikle.

**Suat Teker:** Şimdi sana teşekkür ediyorum Hüseyin'cim artık süremizi aştık ama son sözü tekrar Dilara'yla çevirmek istiyorum. Işıklı mezunlarımıza, mezun olacıklara ne tavsiye edersin Dilara'cim?

**Dilara Savaşçı:** Burada şunu tavsiye etmek isterim. Kendi işinizi kuracak olun, kurmaya niyetlenin ya da hiç böyle bir fikriniz olmasın fark etmeksizin sunumda da değindiğim şeyler aslında güzel bir çevre edinmeye bakın. Her alanda çevreniz olsun yapacağınız işten bağımsız olarak. İlk başta işi kendiniz nasıl yapacağınızı tasarlayın, bunu bilin ve işi en iyi demeyim ama hani ekibiniz olsa bile o işi öncelikle sizin sahiplenmeniz lazım. Bir kere işinizi sahiplenin. Yine klişe olabilir ama işinizi severek yapmanız lazım. Bu birazcık benim bölüm değiştirme olayına gidiyor ama severek yaptığınız her işi mutlaka başarıyla yapıyor olacaksınız ve düştüğünüz zaman olacaktır, motivasyonunuz düşecektir, engellere takılacaksınız. Burada da pes etmemeniz lazım. Çünkü gerçekten siz yapmazsanız başkası sizin için gelip bunu yapmayacak. Yani burada her zaman kendinize şunu söyleyin: “Evet, bu engel olabilir ama ben bunu aşacağım. Çünkü başka seçeneğim yok!” En azından benim ilerlediğim yol böyleydi. Hedefe odaklandım, pes etmedim, düştüğüm zamanda kendimi kaldırmaya çalıştım. Gerektiği zaman çevremden destek aldım. Hocalarımın, akıl aldığım pek çok başka insan da oldu. Yani yalnız değilsiniz bu yolda emin olun sizin geçtiğiniz geçeceğiniz yollardan daha önce geçmiş çok insan var. Bunlardan destek alın, kendinize inanın, diyerek bitirebilirim.

**Suat Teker:** Teşekkürler. Buğra'nın son sözünü alalım. Ne dersin Buğra'cim?

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Son zamanlarda çok fazla şey duyuyorum. Girişimcilik böyle biraz fazla popüler bir sıfat kazandı. Girişimci olmak havalı bir şey hâline geldi. Doktor olmanız için işte 6 sene okumanız lazım, avukat olmanız için işte 4 sene okumanız lazım. Girişimci olmak bedava. Her gelen geçen bir girişimci olabiliyor. Girişimci olmak amaç olmamalı! Yani ben sırf şeyleri çok duyuyorum. “Aaaa ben başkasına report edemem, başkasının altında çalışmam. Ben ancak kendi başımın patronu olabilirim” diye girişimci olmak veya işte daha rahat ederim diye girişimci olmak gibi düşüncelerden uzak durmak lazım. Girişimciliğinde yine Dilara'nın dediği gibi birçok kendine has fazlasıyla zorluğu var. Yine bir gözdağı vermek için değil ama girişimcilik amaç olmamalı. Amaç gerçekten o kafanızda olan o hedefe koşmak olmalı. Sonucunda zaten seve seve yapacağınız bir iş çıkıyor karşınıza. Seve seve yaptığınız zamanda günde 16 saat 20 saat çalışmak içten geliyor zevkle oluyor. Bir an önce uyanayım da o işi yapayım diyorsunuz. Yoksa stresli stresli 16 saat çalışmıyorsunuz ama sadece işte “Ben aman dur girişimci olayım, anne babamın parasıyla şurada bir kafe açayım” düşüncesiyle yapılan girişimlerde o temel ruh eksikliği oluyor. O yüzden gerçekten onu ayırtırmak lazım ve de bir kelimeyle ne özetleyebilirim gerçekten çok zor. Yani size verebileceğim 1500 tane tavsiye var ama en en en bazında, en temelinde plan yapma aşamasını özellikle de ilk girişiminizi yapacağız zaman çünkü birkaç girişim sonrasında belki bazı şeyleri kafanızdan yapabilir hâle geliyorsunuz ama ilk girişimini yapacak bir kişinin oturup o Business Plan Canvas'ı doldurması, “Kime, nerede, ne satacağım, nasıl duyuracağım?”. Bütün farklı aşamalarını bir kâğıda yazmak ve hedefim neyi belirlemek? Ben ne olduğunda başarılı sayacağım kendimi baştan belirlemek çok önemli. Çünkü bu planı yapmazsanız çok net söyleyebilirim ki kendimden emin bir şekilde asla başarılı olamazsınız! Neden? Çünkü başarı kriteriniz belli değil. Ne olduğunda başarılı olacaksınız? Dur şimdi üniversiteden çıkan birisinin şeyi nedir? Bir an önce para kazanmaya başlayayım. Kendi hayatımı kurayım. Tabii şimdi 3-5 geldiği zaman işte ben başarılı mı olduk biz? Bugün Uberi kurmuş olsaydık biz 100 milyon dolara gelseydik başarılı mı olacaktık? Başkası bakın Uberi nerelere getirebildi. Dolayısıyla hedeflerimiz belli olmalı, planımız

olmalı ki bir yere gidebilelim. Son bir cümlede yine Dilara'nın dediği gibi iletişim kurmak, öğrenmek, sormak çok önemli. Bugün bizler 3-5 cümle anlatabiliriz ama çok şanslısınız ki işte okulunuz size böyle bir fırsat veriyor, böyle bir ortam sağlıyor. Bu ortamın değeri nedir? İşte Ayşegül Hanım var, Suat Hocam var, Hüseyin var, Dilara var, ben varım. Kendinize belki en fayda sağlayacağını düşündüğünüz kişiye erişim şansınız var. Hepimiz burada kendi işlerimiz için açtık. Size bilgi vermek, size yol göstermek, size destek olmak içinde çok açtık. O yüzden bugün burada duyduklarınız belki size %5 fayda sağlayabilir. Belki biraz heyecanlandırmaya çalıştık ama gerçekten bir bilgiye ihtiyacınız olduğunda karşınızda bedava bilgi var. O bedava bilgiyi kullanmanızdan başka daha iyi bir tavsiye de bulunabilir miyim? Bilmiyorum.

**Suat Teker:** Peki teşekkür ediyorum Buğra'cım. Girişimcilik son zamanların çok böyle trendde olan bir ifadesi, bir konsept diyelim. Herkes girişimci olmak istiyor. Herkes girişimciliği de böyle kafama böyle yeni bir şey gelirse acayip girişimciyim diye düşünmeye başlıyor. Ben hep şunu söylüyorum. Kafadakine para yok! Kafadaki bir ekonomik değer değil! Kafadakini önce kâğıda koyabiliyorsanız, kâğıda koyduğunuz çok komplike bir fikir olmak zorunda değil. Basitte bir fikir olabilir. Hayata geçirebiliyorsanız o zaman girişimcilik oluyor. Yoksa herkes sağda solda otururken arkadaş sohbetlerinde, uyurken rüyasında da görebilir, binlerce fikir üretebilir. Eğer bir tanesini hayata geçirecek potansiyeliniz, gücünüz varsa odur başarı. Yoksa böyle düşündüm kimseye söyleyemeyim, başkası alır yapar dersiniz öyle olsaydı herkes süpermarkete gider, unu, helvayı, tuzu, yağı, şekeri alır. Güzel bir helva yapardı ve herkese de satardı o kadar basit olsaydı. Şimdi tüm bu katılımcılarımızı alkışlıyoruz arkadaşlar. Başarılarınızı alkışlıyoruz. Çünkü söylemek kolaydır. Yapmak çok zordur ve siz bunu başarmışsınız. Bu genç arkadaşlarımıza da çok güzel örnek olmuşunuz. Eğer isterlerse sormak istedikleri birşeyler varsa sizlere ulaşip her zaman bunu sorabilirsiniz. Ve ben biliyorum hiç böyle bir kısıtları yok. İkisi de çok meşguller, çok sorumlulukları var ama her zamanda size ayıracak zamanları var hiç merak etmeyin.

**Dilara Savaşçı:** Kesinlikle ne zaman isterlerse.

**Suat Teker:** Sizin adınıza söz verdim.

**Dilara Savaşçı:** Tamam Hocam hiç sıkıntı yok. Her zaman.

**Buğra Cem Abdullahoğlu:** Kesinlikle öyle hatta sizden ricam Hocam ben öyle bir slayt hazırlamadım ama iletişim bilgilerimiz var. Yani benimkini açıklıkla paylaşabilirsiniz. Arkadaşlarımıza seve seve cevap verir zaman ayırırım mutlaka.

**Dilara Savaşçı:** Aynı şekilde.

**Suat Teker:** Toplantımızı bitiriyorum. Herkese sevgiler. Görüşmek üzere bir sonraki panelimizde. Hoşça kalın.

\*\*\* Video burada sona eriyor. \*\*\*