



## KOSGEB DESTEĞİ ALAN GİRİŞİMCİMİZİN BAŞARI HİKÂYESİ

### Sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Sema Kırkan, çalışmayı seven, her zaman hareket halinde olan, boş durmayı sevmeyen bir kişiyim. 2004 yılına kadar evli olduğum süre içinde, ek gelir olması için evden küçük küçük malzeme satışı yapıyordum. 2014 yılında eşimden ayrıldıktan sonra, kendi ayaklarımın üzerinde durabilmek için, önce stand hostesliği yaptım, ardından Seylan Çaylarında mağaza denetmeni olarak çalıştım, en son olarak da Yıldız Ajans şirketinde stand hosteslerini bulma, gerekli gün ve saatte yerine yönlendirme yapma hizmeti verdiğim bir işte çalıştım. Yıldız Ajans ödemelerinde problem yaşanınca, işten ayrıldım ama müşterilerim beni bırakmadı. Bu işe freelance olarak bir süre daha devam ettim. Çocuklarım büyüdü ve her biri kendi hayatını kurdu. Bunun üzerine yıllardır hayalini kurduğum oteli açmaya karar verdim. Sorumluluk sahibiyim ve her işi üzerine düşerek yaparım, insan ilişkilerim çok iyidir. Çalışmayı, hareketi insanlarla iç içe olmayı seviyorum. Bu vasıflarıma en uygun olan işin de bu olduğunu düşündüm. Çocuklarım ve damatlarımın da desteği ile eksik olduğum (mesela turizm şirketleri ile anlaşma, ets tur gibi), sosyal medya kullanımı gibi konularda destek alarak bu işi yapmaya karar verdim. Çocuklarımın da desteği ile iyi bir sezon geçirdim ve bu işin yürüyeceğinden emin olduktan sonra KOSGEB'e başvurmaya karar verdim.

### İş Fikri Nasıl Ortaya çıktı?

Kendim için biriktirdiğim bir birikimim vardı. İnsanlarla iletişim kurmayı, çalışarak, üretken bir şekilde hayatı yaşamayı seviyorum. Alaçatı, yıllardır he çok sevdiğim bir yer oldu. Alaçatı'da bir butik oteli iyi insan ilişkilerim ve çalışmayı sevdiğim için severek yapacağımı düşündüm. İş fikrimi daha da geliştirme ve finansal gücümü artırmak için KOSGEB Girişimcilik eğitimine katıldım. Ardından, uygun bir yer bulup kiralayarak, bu fikri hayata geçirmeye başladım.

Alaçatı, sezonda hemen hemen hiç boş odası olmayan bir yer. İlçenin turizm potansiyeli çok yüksek olduğu için burayı tercih ettim. Uzun yıllardır Alaçatı'yı takip ediyordum ve müşteri sorununun en az yaşanacağı turistik ilçe olduğu için tercih ettim.

İş fikrim, butik otel hizmetleri, oda- kahvaltı konaklama hizmetlerinin verilmesidir.

İnsan ilişkileri iyi olan bir kişi olmam, hizmet vermeyi seviyor olmam nedeniyle bu işi yapmayı tercih ettim. Alaçatı çok sevdiğim ve yüksek potansiyeli nedeniyle ciddi bir Pazar büyüklüğüne sahiptir ve küçük butik otellerin çok yaygın olduğu bir yerdir.

Bu nedenle Alaçatı ilçesinde bu işi yapmaya karar verdim.

## **KOSGEB'e nasıl ulaştınız? Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı?**

Yeğenimin verdiği bilgiler doğrultusunda KOSGEB'in küçük işletmelere destek vererek girişimciliğe teşvik etmesi düşüncelerime en iyi fırsat olduğunu düşündüm.

## **Sizi Rakiplerinizden ayıran özellikler nelerdir?**

Alaçatı'da, birçok butik otel var. Bu otellerden bazıları bize göre daha büyük ve daha geniş bahçesi olan otellerdir, bazıları ise yalnız odalardan ibarettir.

Bütün otellerin odaları hemen hemen aynı karakteristiğe sahiptir. Hepsinin de odaları otantik döşenmiştir ve nevresimler şık, kaliteli markaların ürünleridir. Bu nedenle oda dekorasyonu açısından rakiplerimizden farkımız bulunmamaktadır, burada rakiplerimizle eşit kalitede olduğumuz söylenebilir.

Yatak seçiminde her otel aynı titizliği göstermemektedir. Büyük oteller (onlar da butik otel fakat oda sayısı 10- 15 olan oteller) bu işi daha ciddi yaptıkları için konuda daha hassas davranırken, küçükler aynı hassasiyeti göstermemektedir. Biz, yatak seçiminde hassas davrandık ve yeni, güzel yataklar aldık. Bu hassasiyetimiz, müşterilerimizin dikkatini çekmiştir ve bu nedenle çok fazla sayıda teşekkür aldık.

Hemen hemen aynı standartta olan Alaçatı otellerinde, müşterinin seçimini etkileyen iki temel faktör bulunmaktadır. Bunlardan birisi kahvaltı, diğeri ise sahibi kurulan ilişkidir. Kahvaltı kalitemiz ve çeşitlerin bolluğu, bizi rakiplerimizden ayırtıran en önemli özelliğimiz olmuştur. Kendim Ödemiş'li olduğum için, peynir, reçel gibi malzemelerimi taze, doğal ürünler olacak şekilde Ödemiş'ten alıyorum. Bunun yanında sebze kalitesine de önem veriyorum ve çok zengin bir kahvaltı sunuyorum.

Bir önceki bölümde anlatıldığı gibi butik otele gelen özellikle orta yaş grubundaki müşteriler otel sahipleri ile sıcak iletişim kurdukları bir ortamda kendilerini daha rahat hissetmektedirler. Alaçatı'da otel sayısı çok fazla olmakla beraber, el değiştirme oranı da yüksektir. Bu nedenle, her sezon el değiştiren oteller yerine, uzun yıllar aynı kişilerin işlettiği otellerin tercih edilirliliği daha yüksektir. İlk yılımı çok başarılı ve keyifli bir şekilde tamamladım ve daha uzun yıllar bu işi yapmayı planlıyorum. Bu nedenle ilerleyen yıllarda rakiplerime göre avantajlı olacağım.

## **Heyecan dolu bir girişimci adayı için 3 tavsiyeniz neler olur?**

Girişimde bulunacağınız sektörü çok iyi analiz edip eksiklikleri ortaya çıkartın. Planlama süreçlerinizi çok net oluşturun ve asla umudunuzu yitirmeden her gün aynı heyecan ile çalışın.

## **Ekleme İstedikleriniz?**

Desteklerinden dolayı KOSGEB 'e Girişimcilik kursları ve KOSGEB Sinerji odağı vasıtası ile hizmet veren Ödemiş Ticaret Odasına teşekkür ederim.



