

Röportaj: Gamze KARAIN / Yeliz KÜÇÜK
Fotoğraflar: Büşra DALOĞLU

Gözde Bozkurt; 29 yaşında genç bir girişimci. Mutlu bir evliliğe ve pırıl pırıl bir kız evlada sahip. Hayatta gerçekten istemenin, istediğin şeye ulaşmak için çabalamanın ve sonunda başarıya ulaşmanın büyük bir örneği. Her şeyden önce bir kadın olarak, kendi ayakları üstünde durmanın en güçlü örneklerinden. Başarmış olmanın verdiği haklı gururu, bu sonuçtan edindiği mutluluğu, yaptıklarını ve yapacaklarını gözlerinin içi gülerek anlatıyor bize Gözde Hanım. Başarmak isteyen kadınlara örnek olsun diye...



Doğma büyüme Yatağanlı olan Gözde Hanım, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Muğla Meslek Yüksekokulu Yönetici Asistanlığı bölümünden mezun olmuş. Eğitimi sırasında yaptığı stajların dışında bir iş deneyimi olmamış. “Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) mağdurlarındanım.” diye tanımlıyor kendisini. Hazırlan sınava gir, hazırlan sınava gir sonuç toplum genelinde olduğu gibi hüsrans... Çalışmak önemli olmuş Gözde Hanım için ama sevdiği işi yapmak bir tutku. Bu tutkuyu gerçekleştirmek için zaman ve şartları beklemiş.

Bu süreçte evlenmiş Gözde Hanım. Huzurlu ve mutlu bir evliliği ve şuanda 5,5 yaşında olan Tanem isminde pırıl pırıl bir kızı var. Hayallerini de kızı ile birlikte büyütmüş, onun ismiyle mühürlemiş.



KOSGEB’in Girişimcilik Eğitimlerini duymuş Gözde Hanım. ‘Bu benim için fırsat olabilir.’ diye düşünmüş ve hayallerini gerçekleştirme yolunda sonunda bir adım atabileceği için büyük bir heyecanla dolmuş. Sonrasında süreç başlamış... Eğitimlere katılmak için başvurusunu yapmış ve yoğun başvuru nedeniyle yedeklerde takılmış. Birinci sıradan yedek olması ve azmi ile eğitimlere katılmaya hak kazanmış Gözde Hanım. ‘İnancım ve şansım sayesinde oldu.’ diyor heyecanlı heyecanlı anlatırken ve ekliyor: “Zaten hep kıl payı ve hep şans eseri olur benim işlerim.”

Muğla Ticaret ve Sanayi Odasının KOSGEB işbirliğiyle Yatağan’da düzenlediği Girişimcilik Eğitimlerine katılmış Gözde Hanım. Şu sözlerle anlatıyor süreci: “Bazıları belgeyi bulunsun diye alıp koyuyor ya kenara, ben öyle yapmayacaktım. Çünkü ne yapmak istediğimden, beni neyin mutlu edeceğinden çok emindim ve ben aslında yıllardır bu adımı atabilmek için

bir fırsat bekliyordum. Yatağan'da düzenlenen eğitimlere katıldım ben. 9 gün sürdü. Hocamız Mehmet Billoler'di. Eğitimlere başlarken kafamızda bir sürü iş düşüncesi vardı. Mehmet Hocamız da şöyle söylemişti zaten: “Buraya girerken kafanızda birkaç tane bir iş fikri olacak ama tek iş fikriyle çıkacaksınız.” Aynen öyle oldu. Kafamızda birkaç işle girdik eğitimlere. Benimkilerin hepsi çocuk üzerineydi. Çünkü biliyordum ki beni bu mutlu edecekti.”



“Eğitimler Mehmet Hocamızın da ilgisi ve desteğiyle oldukça başarılı geçti.” diyor Gözde Hanım. Eğitimlerin sonunda kafasındaki işi netleştirmiş ve projesini hazırlamış ve kurula sunmuş. Anlatmış ne yapmak istediğini nasıl yapmak istediğini, neden yapmak istediğini ve sürecin sonunda destek almaya hak kazanmış. “Asıl mücadele sonrasında başlıyor.” diyor Gözde Hanım, “Bir yandan prosedürleri iyi takip etmeniz gerekiyor öte yandan, tutacağınız dükkandan alacağımız ürüne, sunuş şeklinize kadar her şeyi iyi araştırmanız gerekiyor. Ben KOSGEB’in eğitiminden aldığım bilgi ve birikime yenilerini eklemek için başka eğitimlere de katıldım sonrasında. Onlar da çok başarılı geçti ben onlardan da çok mutlu ayrıldım.” diye ekliyor, yüzünde mücadelenin başarmış olmanın gururuyla...

“Hiçbir maddi birikimim yoktu benim. Eşim ve ailem tabii ki sürecin her evresinde tam destekçim oldular ama işin maddi boyutuna gelince her şeyi kendim yapmak istiyordum ben. Kendimi öyle daha mutlu hissedecektim.” diyor.



Kızının ismini verdiği 'Tanem Çocuk ve Genç Giyim' adında bir mağaza açıyor Gözde Hanım. Nisan 2014'te Yatağan merkezde 20 m² bir dükkan tutuyor kendisine ve start veriyor. Bu hedefinde ilçedeki eksiklikleri göz önünde bulunduruyor. Anlatıyor Gözde Hanım: "Kızım 3,5 yaşındaydı burayı açtığımda. Bir anne olarak düşündüm ki Yatağan'da ihtiyaçlarımızı gidermekte güçlük yaşıyoruz. Herkesin ağzında 'Bulamıyoruz. Muğla'ya gidiyoruz.' Yatağan'da yaşayan bu kadar insan neden Muğla'ya gitmek zorunda kalsın ki? Ya da neden Muğla'dan da buraya müşteri çekemeyelim. Neden Yatağan ekonomisine daha çok katkı sağlayamayalım? Bunları sorguladım. 'Peki o zaman burada neye ihtiyaç var?' diye düşündüğümde sonuçlar beni bu noktaya

getirdi.

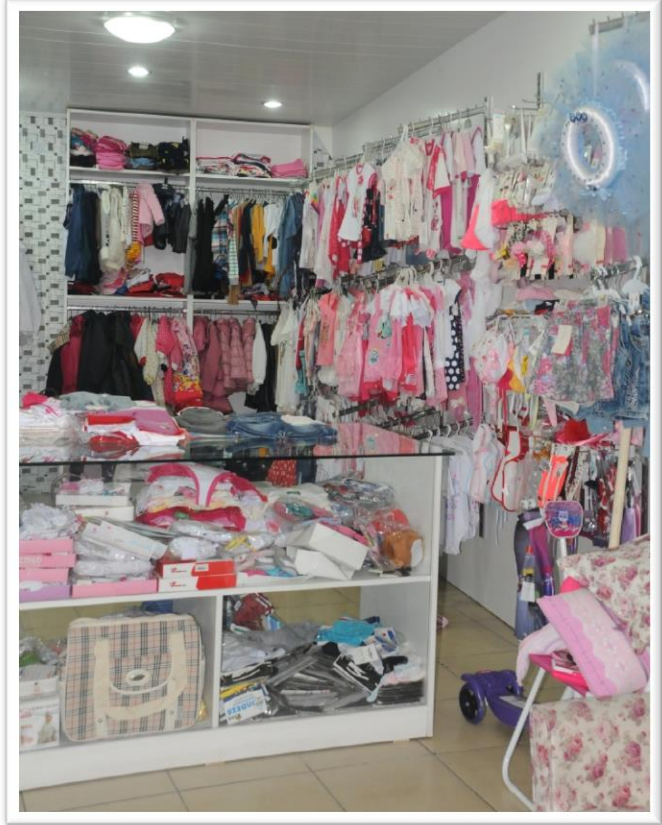
Ben bile çocuğuma Yatağan'dan alışveriş yapamıyorken, etrafıma sorduğumda fiyatların çok yüksek olmasından yakınıyorlarken, ya da ürün fiyatları yüksek olduğu için alıp satamıyoruz derlerken ne yapmalıydım? Öyle bir yer olmalıydı ki açacağım yer Yatağan'da çocuğu için herhangi bir şey arayan bir anne önce buraya bakmalıydı. Çocuklar için aranan her şey olmalıydı." "Ve yaptım." Diyor heyecanla anlatırken. "20m²'lik dükkanımda 0-16 yaş arası bebek ve çocuklar için

her şeye yer verdim. Bunu mümkün kılmak içinde her üründen 3 seri almak yerine 1 seri aldım, çok sayıda farklı ürüne sahip oldum. Ben burayı açarken banka kredisi ile başladım işe. Kredimi de, dükkanımın giderlerini de, her gün yenisi eklediğim ürünlerimi de dükkanımın geliriyle ödüyorum. Benim için önemli olan oydu. Çünkü hazır parayla çok şey yapılırsa ama hazırda olmayan parayla bir şey yaparsan, bu senin için çok büyük başarıydı. Karımı mümkün olduğunca düşük tuttum ve kazancımı yeni ürünlere yatırdım. Müşterilerimde çok beğendi bu sonucu. İş yerimi açtıktan 6 ay sonra müşterilerin ihtiyacına cevap vermek amacıyla 60m²'lik yeni dükkanıma taşındım. Yenilikçi bir hava getirdiğime inanıyorum."



Müşterileri ayrıca bir önem taşıyor Gözde Hanım için. “Başarının başka bir sırrı da müşterimi tutabilmek benim için. İnsanın ayakta kalması için sabit müşterisi olması gerekiyor. Sabit müşterinin yanı sıra sürekli yenilenen ve eklenen müşterilerim de oldukça fazla.”

Hayallerinin peşinden giderek mutlu olacağı işi seçmiş ve mutlulukla çalışıyor Gözde Hanım. İlk 6 ayda işyerini büyütmüş, müşteri potansiyelini belirlemiş ve ürünlerini çoğaltmış. “Her gün sabah 8’de açıyorum ve akşam neredeyse 9’dan önce kapatmıyorum işyerimi. Bu şekilde fark yaratıyorum.” diyor aynı zamanda bir eş ve bir anne olan genç kadın. Bunlara nasıl yetiştiği ise merak uyandırıyor bizde. “Sevince zor olmuyor.” diyor. İşyeri adeta mabedi.



“Ben mutlu olduğum için, akşam eve gidince eşim ve çocuğumla geçirdiğim zaman daha keyifli ve daha kaliteli oluyor.” diye ekliyor.

“Bitmedi Bitmeyecek”

Hayallerinde sınır tanımıyor Gözde Hanım. Bir sonraki hedefi internet satışları üzerine. Sosyal Medya üzerinden açtığı sayfada satışlara başlamış bile. “Az da olsa Türkiye’nin her yerinden müşterilerim var.” diyor. Ürünlerinin tanıtımında ise biricik kızı yardımcı oluyormuş Gözde Hanıma. Tanem Çocuk ve Genç Giyim’in reklam yüzü küçük Tanem. “Yerinde saymak tehlikelidir. Sizi biranda sıfır noktasına getirebilir. Bu nedenle çalışmak, yenilikçi olmak ve risk almak; hep bir adım daha ileri gidebilmek için olmazsa olmaz.”

Şimdi bir internet sitesi kurmayı hedefliyor Gözde Hanım. İnternetin uçsuz bucaksız dünyasında işletmesine de bir alan açmayı planlıyor. Online ve güvenilir satışla yepyeni pencereler açmayı sürdürmeyi istiyor.



“Piyasada sadece Yatağan ile yarışmamak gerekiyor.” Piyasanın gerisinde kalırsanız bu sizin sonunuz olur. Bu gerçek. Sürekli yenilemek zorundasınız. Elinizde ürün kalsa bile yenilemek zorundasınız.” diyor.

Geçtiğimiz 23 Nisan’da 15 okulu giydirmiş Gözde Hanım. Birkaç okul kaldı onları da önümüzdeki yıl için hedef koydum kendime. Okullar ile birlikte yeni bir sürü ürün almanız gerekiyor. Okulların, öğretmenleri ve müşterilerin memnuniyetini bu şekilde sağlayabiliyorsunuz. Ürün kalabiliyor elinizde. Bu tabi ki bir risk ama bir şekilde satılır. Satılmazsa da hayır kurumlarımız var. Bağışta bulunuruz. Ben buna da çok inanıyorum. Allaha şükür. Allah yanımda olduğu sürece ve ben çok istedikten sonra her şeyin çok güzel olacağına inanıyorum.

Röportajın sonuna doğru, girişimci olmak isteyenlere tavsiyeleri olup olmadığını soruyoruz Gözde Hanım’a. Heyecanı kesilmeden anlatmaya devam ediyor. “Ben doğma büyüme buralıyım. Ve Yatağan’ın kalkınmasına katkı sağlamanın kendimi daha iyi hissettireceğini düşündüğüm için burada açtım işletmemi. Benim gibi düşünen gençlerimize ve girişimci adaylarına öncelikli tavsiyem severek yapacakları bir iş konusunda yola çıkmaları. Olmayan bir şey açsınlar, başarılı olacaklardır. Zaten hali hazırda var olan bir sektörle girdiğiniz zaman piyasaya yarışmanız zorlaşıyor. Aynı şeyi yapacaksanız da fark yaratmak zorundasınız. Farklı bir konsept denemelisiniz. Aynı düşünce herkeste var. Yaratıcı olmak çok önemli. Burası gelişmeye muhtaç bir ilçe. Gelişmesi lazım. Gelişmesi içinde genç beyin, genç fikir, yeni iş fikirleri, yaratıcılık zorunlu.”

Teşekkür ediyoruz kendisine hikayesini bizimle paylaştığı için. O da bizlere teşekkürlerini sunuyor, başarı hikayeleri için. Onurlandırıyor bizleri. “Ticaret ve Sanayi Odamızın bizlere gönderdiği dergilerde okudum başarı hikayelerinizi. Onlar gerçek hikayeler, gerçek başarılar. Bana da fikir edinmem açısından çok katkı sağladılar. Umarım hayallerinin peşinden gitmek isteyen diğer kadınlar içinde bu etkiyi yaratır. Hizmetleriniz için teşekkür ederim.” diyor Gözde Hanım ve gülümseyerek şu sözlerle noktıyor röportajımızı: “Ben çocuklarla ilgili bir alanda çalıştığım ve onları giydirdiğim için sonsuz mutluyum. Dilerim çocuklarda buradan giyindikleri için mutludurlar 😊”

Sıcak, samimi, kendinizi rahat hissedebileceğiniz, şirin bir ruhu var işletmenin. Bu biraz da Gözde Hanım’ın sıcak tavırlarından kaynaklanıyor sanırım. Samimi, içten, kapıdan girer girmez insanı saran bir gülümsemeyle karşılıyor ve uğurluyor bizleri.

Gözde Hanım, gerçek bir isteği ve umudu cebine koyup çıktığı bu yolda, vardığı yere ektiği başarı tohumlarını bize de aşıyor adeta.

