



**Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers**

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



**Co-funded by  
the European Union**

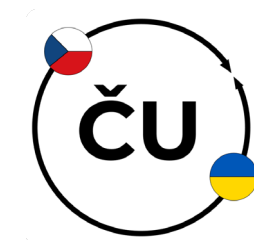
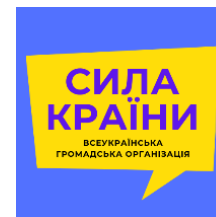
# **Comprehensive Integration Learning Program "Leap Forward: Women's Career Transformation" for Adult Women - Forced Migrants**

Ders 6:

## **Kendin İçin Çalış**

**WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills - Empowering Migrant Careers**

**01/09/2024 - 31/08/2026**





# UYARI



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir. Ancak ifade edilen görüşler ve görüşler yalnızca yazar(lar)a aittir ve mutlaka Avrupa Birliği veya Avrupa Eğitim ve Kùltür İcra Ajansı'nın (EACEA) görüşlerini yansıtmaya gerek olmaz. Ne Avrupa Birliği ne de EACEA bunlardan sorumlu tutulamaz.

## Yazarlar

© November 2025 – Hochschule Wismar University of Applied Sciences Technology, Business and Design, Fundacja Marki Polskiej im. prof. Witolda Kieżuna, NGO Syla Krainy, Czech-Ukrainian Scientific Society, Akademi Kultur ve Eđitim Derneđi

This publication was carried out with the financial support of the European Commission under Erasmus + Project “WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills – Empowering Migrant Careers”, Project Number 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718.

## Atıf, aynı koşulda paylaşma



(CC BY-SA) : Materyali herhangi bir ortamda veya formatta paylaşıp kopyalayıp yeniden dağıtmak, materyali herhangi bir amaç için, hatta ticari amaçlarla bile uyarlamak, dönüştürmek ve üzerine inşa etmek özgürlüğünüz. Lisans veren, lisans şartlarına aşağıdaki şartlarla uyduğunuz sürece bu özgürlükleri iptal edemez:

**Atıf** –Uygun kredi vermeli, lisansa bağlantı vermeli ve değişiklik yapıldıysa, belirtmelisiniz. Bunu makul bir şekilde yapabilirsiniz, ancak lisans verenin sizi veya kullanımınızı onayladığı anlamına gelmeyecek şekilde

**Paylaş**- Eğer materyali yeniden karıştırırsanız, dönüştürürseniz veya üzerine inşa ederseniz, katkınızı orijinaliyle aynı lisans altında dağıtmalısınız.

**Ek kısıtlama yok** –Yasal termili uygulayamayabilirsiniz.



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

# 1. Oturum Genel Bakış

**Amaç.** Kadınlara, **kendi kendine iş** ve **serbest çalışmayı** finansal bağımsızlık, kişisel tatmin ve topluma katkı sağlamak için gerçekçi ve ulaşılabilir yollar olarak görmeleri için güçlendirmek.

## Öğrenme Hedefleri

Bu oturumun sonunda, şunları yapacaksınız:

- 1 Ev sahibi ülkelerde kadınlar için uygun serbest ve girişimcilik fırsatlarını keşfedin.
- 2 Bir iş kurmanın veya kendi işini yaptırmanın temel yasal adımlarını öğrenin.
- 3 Güçlü yönlerinizi, tutkularınızı ve pazarlanabilir becerilerinizi belirleyin.
- 4 Kişisel markanızı nasıl oluşturacağınızı ve hizmetlerinizi nasıl tanıtacağınızı anlayın.
- 5 Küçük başlayan ve güçlenen kadın girişimcilerin gerçek hikayelerinden ilham alın.

# Neden Kendi Bağımsız Çalışmak Önemlidir








Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 Kendi işini yapmak, geleceğinizin sahiplenilmesi demektir.

Becerilerinizi, yaratıcılığınızı ve tutkunuzu kullanarak hayatınıza uygun bir kariyer inşa etmenizi sağlar – tam tersi değil.

## Neden Kadın Göçmenler İçin Önemli

-  **Esneklik:** Evden çalışabilir veya kendi programınızı seçebilirsiniz.
-  **Dil dostu:** Temel yerel dil becerileriyle bile başlayabilirsiniz.
-  **Aktarılabilir:** Bir ülkede öğrenilen beceriler her yerde kullanılabilir.
-  **Finansal bağımsızlık:** Ne kadar çalışıp kazanacağına sen karar ver.
-  **Güçlendirme:** Fırsatları beklemek yerine yaratıyorsun.

"Kendin için çalışmak, hayatın değişim getirdiği yerde istikrar yaratmak demektir."

## Ekonomik ve Sosyal Etki

- Kendi işini gören kadınlar, **yerel ekonomilere** katkıda bulunarak yenilik ve çeşitlilik getirir.
- **Girişimcilik, entegrasyonu, sosyal katılımı** ve özgüveni güçlendirir.
- Bir kadın göçmen tarafından kurulan her küçük işletme, **toplulukları canlandırmaya** ve başkalarına ilham vermeye yardımcı olur.

 AB'de kadınlar, tüm serbest çalışanların yaklaşık %30'unu oluşturuyor — ve dijital ile mikro-girişimcilik genişledikçe bu sayı artıyor.



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



## 2. Serbest Çalışmayı Anlamak



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

# Freelance Çalışma Nedir?

🌸 Serbest çalışmak, bağımsız çalışmak demektir — becerilerinizi, zamanınızı ve yaratıcılığınızı müşterilere hizmet sunmak için kullanmak, tek bir sabit işveren için değil. Kendi patronunuzsunuz, projeleri, müşterileri ve çalışma saatlerinizi seçiyorsunuz.

## Tanım

- Serbest çalışma, aşağıdaki gibi bir serbest meslek türüdür:
  - Kısa vadeli veya proje tabanlı sözleşmelerde çalışın, uzun vadeli işler değil
  - Farklı müşterilere özel hizmetler veya uzmanlıklar sunun.
  - Zamanınızı, programınızı ve gelirinizi kendi yönetin.
  - Çevrimiçi veya çevrimdışı, yerel veya uluslararası olarak çalışabilirsiniz.
- 💡 *Freelancers = bağımsız profesyoneller.*

## Serbest Çalışanlar İçin Ortak Alanlar

Yaratıcı ve Dijital	Eğitim ve Hizmetler	Pratik ve Yerel
Grafik tasarım, yazarlık, çeviri	Özel ders, çevrimiçi öğretim, danışmanlık	El yapımı el işleri, temizlik, yemek pişirme, tamir
Sosyal medya, pazarlama, fotoğrafçılık	Dil hizmetleri, koçluk	Bebek bakıcılığı, bakım, dikiş, güzellik hizmetleri

# Serbest Çalışmanın Faydaları ve Zorlukları





Co-funded by  
the European Union





Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## Ana Faydalar

 Fırsat	 Senin İçin Ne Anlama Geliyor
<b>Esneklik</b>	Ne zaman, nerede ve ne kadar çalışacağına siz karar verirsiniz. Anneler veya bakıcılar için mükemmel.
<b>Bağımsızlık</b>	Projelerinizi ve müşterilerinizi siz seçiyorsunuz — patron yok, ofis politikası yok.
<b>Yaratıcılık</b>	Sevdiğiniz alanlarda çalışabilirsiniz: el sanatları, tasarım, öğretim, hizmetler.
<b>Küresel Pazar</b>	Diğer ülkelerden müşterilerle çevrimiçi olarak çalışın.
<b>Beceri Gelişimi</b>	Her proje yeni bir şey öğretiyor — sürekli öğreniyor ve geliyorsunuz.

## Ortak Zorluklar

 Meydan okuma	 Bunu nasıl yönetmelisiniz
<b>Düzensiz gelir</b>	Yarı zamanlı işe başlayın, biriktirin, harcamaları takip edin.
<b>Müşteri bulmak</b>	Çevrimiçi platformları, yerel ağları ve ağızdan ağıza yayılan bilgileri kullanın.
<b>Zaman yönetimi</b>	Çalışma saatlerini belirleyin, kısa molalar verin, düzenli olun.
<b>Özdisiplin</b>	Bir rutin oluşturun ve serbest çalışmayı "gerçek bir iş" olarak değerlendirin.
<b>Vergiler ve evrak işleri</b>	Kendi kendine işletin temel bilgileri öğrenin (daha sonra ele alınır).

# Serbest Çalışanlar için Küresel Platformlar




Co-funded by  
the European Union





Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 Serbest çalışma platformları, becerilerinizi ihtiyaç duyan insanlarla — hem yerel hem küresel — bağlar. Başlamayı, müşteri bulmayı ve deneyim kazanmayı adım adım kolaylaştırıyorlar.

## Uluslararası Serbest Çalışma Platformları

 Platform	 Orada Neler Yapabilirsiniz
<b>Upwork</b>	Profesyonel hizmetler sunmak (çeviri, tasarım, yazma, öğretim, idari). Bir profil oluşturup projelere başvuruyorsunuz.
<b>Fiverr</b>	Müşterilerin doğrudan satın alabileceği küçük "gigs" (kısa hizmetler) oluşturun (örneğin, "Logosunu 10€'ya tasarlayacağım").
<b>Freelancer.com</b>	Farklı sektörler için teklif verin — yeni başlayanlar için uygun.
<b>Workana / Guru</b>	Dijital işler, BT ve yaratıcı hizmetler için iyi.
<b>Etsy</b>	El yapımı el yapımı el sanatları, sanat ve dijital ürünleri dünya çapında satmak.

# AB ve Yerel Serbest Çalışanlar İçin Platformlar



🌐 Serbest çalışma platformları, ev sahibi ülkenizdeki ve Avrupa genelindeki gerçek müşterilerle becerilerinizi bağlamanıza yardımcı olur. Bu platformlar, **küçük başlamayı**, güvenli çalışmayı ve adım adım büyümeyi mümkün kılar — hatta evden bile.

## AB Düzeyindeki Platformlar

Platform	Ne Sunuyor
<b>EURES</b> ( <a href="https://eures.europa.eu/index_en">https://eures.europa.eu/index_en</a> )	Resmi AB iş ve serbest çalışma portalı. Doğrulanmış fırsatları, uzaktan işleri ve yeni başlayanlar için rehberliği listeler.
<b>Malt</b> ( <a href="http://malt.com">malt.com</a> )	Dijital serbest çalışanlar için AB pazarı (BT, pazarlama, tasarım, danışmanlık). Şeffaf sözleşmeler ve güvenli ödemeler.
<b>Useme.eu</b> ( <a href="https://useme.com/en/">https://useme.com/en/</a> )	Serbest çalışanların şirket kaydettirmeden yasal olarak fatura çıkarmasına izin veriyor. Kısa vadeli projeler için harika.
<b>Europass</b> ( <a href="http://europa.eu/europass">europa.eu/europass</a> )	Profesyonel CV'nizi oluşturun ve serbest çalışma becerilerinizi ve sertifikalarınızı sergileyin. Avrupa genelinde güvenilir bir yere sahip.

## Ülkelere Göre Yerel Platformlar

💡 Yerel platformlar, ilk müşterileri bulmanıza, ana dilinizi kullanmanıza ve küçük projeleri güvenli bir şekilde yönetmenizi öğrenmenize yardımcı olur.

### Başarı İçin İpuçları



- ✅ Net ve samimi bir profil oluşturun — neler yapabileceğinizi anlatın ve çalışmalarınızdan örnekler gösterin.
- ✅ İletişim için basit İngilizce veya yerel dil kullanın.
- ✅ İş kabul etmeden önce incelemeleri kontrol edin.
- ✅ Güvenli ödeme sistemleri kullanın (örneğin, PayPal, Wise, platform cüzdanı).

"Her platform bir kapıdır — birini seçin, açın ve yolculuğuna başlayın."

# Freelancerların Hangi Becerilere İhtiyacı Var?

🌸 Serbest çalışanlar sadece yaptıkları için değil, bunu nasıl yaptıkları için de başarılı olurlar. Kendin için çalışmak için **teknik, iş ve kişisel beceriler** arasında bir dengeye ihtiyacın var.

## Freelancerlar için Temel Yetenek Alanları

 Yetenek Alanı	 Neleri İçerdiğine Örnekler
<b>Profesyonel ve Teknik Beceriler</b>	Çeviri, tasarım, öğretim, yazma, el sanatları, BT, pazarlama — ana hizmetiniz.
<b>Dijital Beceriler</b>	E-posta kullanmak, çevrimiçi araçlar (Zoom, Canva, Trello), çevrimiçi profiller oluşturmak, ödemeleri yönetmek.
<b>İş ve Organizasyonel Beceriler</b>	Projeleri planlamak, fiyatları belirlemek, basit sözleşmeler yazmak, zaman ve son teslim tarihlerini yönetmek.
<b>İletişim Becerileri</b>	Müşterilerle konuşmak, ihtiyaçlarını anlamak, geri bildirim vermek, nazikçe problem çözmek.
<b>Öz Yönetim ve Motivasyon</b>	Günlük hedefler belirlemek, odaklanmak, zor olsa bile öğrenmeye devam etmek.

### Sizi Öne Çıkaran Yumuşak Beceriler

- 🌟 Güvenilirlik – söz verdiğiniz şeyi yerine getirin.
- 🌟 Yaratıcılık – müşteriler için yeni çözümler bulmak.
- 🌟 Empati – insanların ihtiyaçlarını ve kültürlerini anlamak.
- 🌟 Dayanıklılık – zorlukları sakın bir şekilde yönetin.
- 🌟 Özgüven – yeteneklerinize ve değerinize inanın.

"Müşteriler profil değil, insanları işe alır — tavrınız yeteneğiniz kadar önemlidir."

### Bu Becerileri Nasıl Öğrenirsiniz

- 👤 🏠 Ücretsiz çevrimiçi kurslar (EU Academy, Coursera, OpenLearn)
- 💡 Gerçek küçük projelerde veya arkadaşlarınızla pratik yapın
- 📺 Eğitimleri izleyin, serbest çalışanların Facebook veya Telegram gruplarına katılın
- 👥 Mentorlardan ve akranlardan geri bildirim isteyin

# Serbest çalışmak bana uygun olabilir mi?




Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 Serbest çalışmak herkes için değil – ve bu sorun değil.

Amaç, kişiliğinize, yaşam tarzınıza ve hedeflerinize **uygun bir çalışma tarzı** bulmaktır.

Bu düşünce, serbest çalışmanın bir sonraki adımınız olup olmayacağını anlamanıza yardımcı olur – şimdi mi yoksa sonra mı.

## Hızlı Öz Değerlendirme: "Serbest Çalışmak Benim İçin Doğru Mü?"

Her ifadeyi okuyun ve **EVET, BAZIL YA DA HENÜZ DEĞİL** düşünün:

### Açıklama

- Bağımsız çalışmayı ve kendi kararlarımı vermeyi seviyorum.
- Zamanımı organize edebilir ve son teslim tarihlerini gözetim olmadan tutabiliyorum.
- İnternette yeni insanlarla iletişim kurmakta rahatım.
- Bir süre belirsiz gelirle başa çıkabilirim.
- Yeni araçlar ve platformlar öğrenmeye hazırım.
- Çeşitliliği seviyorum – farklı türde projeler yapmak.
- İşler yavaş olsa bile motive kalabilirim.
- Yeteneklerimin başkalarına faydalı olabileceğine inanıyorum.

 Daha fazla **"EVET"** cevabı = serbest çalışmaya daha uygun olur.

**"BAZEN" ya da "HENÜZ DEĞİL"** sadece nerede büyüyeceğini bildiğin anlamına gelir.



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

### 3. Kendi Bağımsız İşin Hukuki Temelleri



# AB'de Kendi Bağımsız Çalışma Nedir?



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌱 Kendi kendine çalışmak, işveren için değil, kendin için çalışmak demektir.

Kendi işinizsiniz – işinizden, gelirinizden ve yasal yükümlülüklerinizden sorumlusunuz.

💡 AB'de, serbest çalışanlar, hakları, sorumlulukları ve destek programlarına erişimi olan **tanınmış profesyonellerdir**.

## 1 Ne Anlama Geliyor

Serbest meslek sahibi olmak, şu demektir:

- Müşterilere (bireylere veya şirketlere) ürün veya hizmet sunmak.
- Kendi adınızla veya küçük işletme kaydı altında çalışın.
- Nasıl, ne zaman ve nerede çalışacağına karar verin.
- Vergilerinizi ve sosyal katkılarınızı kendiniz ödeyin.
- İşletmeniz büyürse başkalarıyla iş birliği yapabilir veya yardım alabilirsiniz.
- 🗨️ *Kısacası: kendi patronunuzsunuz, ama aynı zamanda kendi muhasebeciniz ve yöneticinizsiniz.*

## 2 Örnekler


👤 🔍 **Örnek 1:** Bir kadın, yerel etkinlikler için küçük bir catering hizmeti başlatıyor.





👤 🏠 **Örnek 2:** Bir öğretmen, özel öğretmen olarak çevrimiçi dil dersleri sunuyor.

👤 🎨 **Örnek 3:** Bir tasarımcı, el yapımı el işleri ürünlerini Etsy ve yerel fuarlar aracılığıyla satıyor.

💡 *Bu kadınların her biri kendi işini yapıyor — evden çalışsalar ve çalışanı olmasa bile.*

# Türkiye'de Eğitim Seviyeleri

 Türkiye'nin eğitim sistemi, temel mesleki becerilerden akademik ve araştırma mükemmeliyetine kadar yaşam boyu öğrenme için net yollar sunar.

 Seviye	 Yaklaşık Süre	 Amaç / Sonuç	 Ödül / Derece
<b>1. Mesleki (Mesleki Yükseköğretim Öncesi)</b>	4 yıl (zorunlu eğitim kapsamında)	Mesleki bilgi ve becerilerin kazandırılması, iş gücüne hazırlık, sektörel yeterlilik	Lise Diploması + Mesleki Yeterlilik
<b>2. Profesyonel Pre-Higher (Kolejler, Teknik Okullar)</b>	2 yıl (ortaöğretim sonrası)	Uygulama ağırlıklı mesleki uzmanlık, hızlı istihdam ve dikey geçiş imkânı	Ön Lisans Diploması
<b>3. Yükseköğretim (Lisans)</b>	4 yıl(bazı programlarda 5–6 yıl)	Akademik ve mesleki yeterlilik, kamu ve özel sektöre hazırlık	Lisans Diploması
<b>4. Yükseköğretim (Yüksek Lisans)</b>	1,5–2 yıl (lisans sonrası)	Alanında uzmanlaşma, araştırma veya mesleki derinleşme	Yüksek Lisans Diploması
<b>5. Doktora Çalışmaları (PhD, Bilim Doktorası)</b>	4–6 yıl	Bağımsız bilimsel araştırma, akademik ve ileri uzmanlık kariyeri	Doktora (PhD) Diploması

# Türkiye'de Serbest İş



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


 Türkiye'de kendi hesabına çalışma, genellikle Serbest Meslek veya Şahıs İşletmesi olarak adlandırılır. Bu sistem, bireylerin yasal ve resmî olarak kendi adlarına çalışmasına, hizmet sunmasına veya küçük ölçekli bir iş yürütmesine imkân tanır.

 Many freelancers, teachers, designers, and small traders in Ukraine use the FOP form.

## 1 Serbest İş Nedir? (Serbest Meslek / Şahıs İşletmesi)

Serbest iş, bireyin kendi adına ve sorumluluğunda çalışmasını sağlayan yasal bir statüdür. Bu statü ile kişi:

- Bağımsız olarak çalışabilir ve hizmet sunabilir.
- Ürün veya hizmet satışı yapabilir.
- Gerekli durumlarda çalışan istihdam edebilir.
- Resmî olarak fatura düzenleyebilir.
- Vergi ve sosyal güvenlik yükümlülüklerini yasal çerçevede yerine getirir.

 **Özetle:** Serbest iş = "Kendi işim için, resmî ve yasal olarak çalışıyorum."

## 2 Nasıl Kayıt Olunur? (Kuruluş Süreci)

Türkiye'de serbest çalışmaya başlamak için en yaygın yol şahıs işletmesi açmaktır.

 Başlıca yollar:

Bir mali müşavir (muhasebeci) aracılığıyla Vergi dairesi işlemleri üzerinden

Temel adımlar:


Kimlik bilgileriyle başvuru yapılır.

Faaliyet alanı belirlenir (ör. eğitim, danışmanlık, tasarım, el işi üretimi).

Vergi dairesine kayıt açılır.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) kaydı yapılır.

Vergi levhası düzenlenir.


 Süre: İşlemler genellikle 1-3 iş günü içinde tamamlanır.

 Sonuç olarak kişi şunları alır:

Vergi numarası

Vergi levhası

Resmî fatura kesme hakkı

 Türkiye'de şahıs işletmesi, kurulumu en hızlı ve maliyeti en düşük girişimcilik modellerinden biridir.

# Türkiye'de Serbest İş



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## 3 Vergiler ve Ödemeler

Tip	Açıklama
Gelir Vergisi	Şahıs işletmeleri için artan oranlı gelir vergisi uygulanır (%15'ten başlayarak gelir düzeyine göre artar).
Katma Değer Vergisi (KDV)	Sunulan hizmet veya satılan ürüne göre genellikle %20 (bazı alanlarda %10 veya %1).
Sosyal Güvenlik Primi (SGK – Bağ-Kur)	Kendi hesabına çalışanlar için aylık sabit prim ödemesi yapılır (Bağ-Kur).

## 4 Kadın Girişimciler İçin Avantajlar (Türkiye)

Şahıs işletmesi hızlı ve düşük maliyetle kurulabilir. Küçük ve orta ölçekli gelirler için esnek ve yönetilebilir bir vergi sistemi vardır. Devlet destekleri ve hibelerden yararlanma imkânı bulunur. KOSGEB, İŞKUR ve belediyeler aracılığıyla eğitim ve danışmanlık desteği alınabilir. Serbest çalışanlar yurt dışına hizmet sunabilir ve döviz cinsinden ödeme alabilir. AB projeleri ve uluslararası müşterilerle yasal zeminde çalışma imkânı sağlar.

🗨️ Özet ifade (slayt için): "Serbest çalışmak, becerilerinizi resmî olarak bir işe dönüştürmek demektir."

## 5 Destek ve Öğrenme Kaynakları

(Türkiye) 🌐 KOSGEB – Kadın girişimcilere yönelik hibe, kredi ve eğitim programları  
🌐 İŞKUR – Mesleki eğitim, girişimcilik ve istihdam destekleri  
🌐 e-Devlet – İş yeri açma, SGK ve vergi işlemleri  
🌸 Kadın kooperatifleri ve STK'lar – Mentorluk, eğitim ve dayanışma ağları  
🏛️ Belediyeler ve kalkınma ajansları – Yerel girişimcilik destekleri



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

# 4. Fikirden Mikro İşletmeye





Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

# Mikro İşletme Nedir?

🌸 Mikro-işletme, genellikle tek bir kişi veya bir aile tarafından yönetilen çok küçük bir şirkettir ve becerileri, yetenekleri veya hobileri gelire dönüştürmek için kurulmuştur. Freelanc'tan kendi sürdürülebilir işinizi kurmaya doğru **ilk gerçek adım**.

## 1 Tanım

**Mikro-işletme**, aşağıdaki bir işletmedir:







- **10'dan az** çalışanı var
- **Yıllık küçük bir gelir** elde eder (yılda 2 milyon €'nin altında, AB tanımına göre 10 çalışanın ateşinden fazla)
- Genellikle **evden, çevrimiçi veya küçük bir atölyede** başlar
- **Yerel veya çevrimiçi hizmetler** sunar veya el yapımı veya dijital ürünler satar

💡 Avrupa'daki kadınlara ait işletmelerin çoğu mikro işletmedir.

## 2 Mikro İşletmeler Neden Önemlidir

- ✓ Kendin ve başkaları için iş yarat
- ✓ Yerel toplulukları ve aileleri güçlendirmek
- ✓ Yaratıcılığı, yeniliği ve dayanıklılığı teşvik edin
- ✓ Esnek çalışma programlarına izin verin — özellikle anneler ve bakıcılar için
- ✓ Güven ve uzun vadeli ekonomik bağımsızlık inşa etmek

## Tipik Örnekler

 Sektör	 Example of Micro-Business
 Yaratıcı	El yapımı el işleri, mumlar, takı, sanat veya tasarım stüdyosu
 Hizmetler	Evde fırın, temizlik hizmeti, çocuk bakımı, terzi
 Dijital	Online özel ders, metin yazarlığı, sosyal medya pazarlaması, çeviri
 Yeşil	Eko-ürünler, geri dönüşüm el işleri, sürdürülebilir kozmetik

# Mikro İşletme Başlatmak İçin Adımlar




Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers


Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 Her büyük şirket bir zamanlar küçük başlardı.  
İşiniz tek bir fikirle başlayabilir – doğru adımları birer birer atarsanız.

## 1 Adım 1 – Fikrinizi Belirleyin

Kendinize sorun:

- **Nede iyiyim ya da neden keyif** alıyorum?
- İnsanlar topluluğumda veya çevrimiçi olarak neye **ihtiyaç duyuyor ya da neler istiyor?**
- Bir **problemi çözebilir miyim** ya da benzersiz bir şey sunabilir miyim?

 *Becerilerinizden, tutkunuzdan veya deneyiminizden başlayın — hobiler bile iş fikrine dönüşebilir!*

**Örnek:** Fırıncılığı seven bir kadın, yerel okullarda çocuklar için sağlıklı atıştırmalıklar sunmaya başlar.


## 3 Adım 3 – Basit bir iş planı oluşturun

Bu 5 soruya kısa cevaplar yazın:

1. Ne satacağım ya da ne teklif edeceğim?
2. Müşterilerim kimler?
3. Onlara nasıl ulaşacağım?
4. Bana ne pahalıya mal olacak?
5. Nasıl kâr edeceğim?

 *50 sayfalık bir plana ihtiyacınız yok — başlamak için bir sayfa yeterli.*

## 2 Adım 2 – Fikrinizi Doğrulayın

- ✓ Potansiyel müşterilerle konuşun — satın alıp almayacaklarını sorun.
  - ✓ Rakipleri araştırın — ne sunuyorlar ve nasıl farklı olabilirsiniz?
  - ✓ Küçük bir test deneyin: 5–10 kişiye sat, geri bildirim toplayın, uyum sağla.
-  *Doğrulama zaman ve para tasarrufu sağlar — bir hayali gerçekçi bir plana dönüştürür.*

## 4 Adım 4 – Yasal Kayıt Olun

## 5 Adım 5 – İşinizi Tanıtın

- Bir **sosyal medya sayfası** oluşturun (Instagram, Facebook, YouTube).
- Hikayeleri, fotoğrafları ve müşteri geri bildirimlerini paylaşın.
- Join **yerel çevrimiçi gruplar veya pazar yerleri**.
- İlk müşterileriniz için indirimler veya ücretsiz örnekler sunun.

## 6 Bonus Adım – Öğrenmeye Devam Et

# İş Fikrinizi Doğrulamak



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## Üç Basit Doğrulama Adımı

Adım	Bunu nasıl yaparım	Örnek
1. İnsanlarla Konuş	5-10 potansiyel müşteriye hangi sorunları olduğunu ve neleri satın alacaklarını sorun.	"Plastik yerine el yapımı eko çantalar almak ister misiniz?"
2. Küçük Test (Prototip) Oluşturun	Ürün/hizmetinizin temel bir versiyonunu oluşturun ve başkalarına gösterin.	Cupcake'lerinizden ücretsiz örnekler sunun veya hizmetinizi sosyal medyada paylaşın.
3. Geri Bildirim Topla ve Ayarlama	Dürüst görüşler isteyin — fiyat, tasarım, faydalılık — sonra geliştirin.	"Daha küçük porsiyonlar mı tercih edersin yoksa farklı tatlar mı?"

### Potansiyel Müşterilere Sorulacak Sorular

- Fikrimin çözebileceği hangi sorunla karşılaşıyorsunuz?
- Şu anda bunun yerine ne kullanıyorsunuz?
- Bunun için ne kadar öderdiniz?
- Nereden satın almayı tercih edersiniz (çevrimiçi, yerel, sosyal medya)?
- Markama güvenmeni sağlayan ne olabilir?

### Mini Egzersiz

- Hoşunuza giden bir fikir düşünün.
- Bu hafta 3 kişiye satın alıp almadıklarını ve nedenini sor. Cevaplarında sizi en çok şaşırtan şeyi yazın.

### Doğrulamaya Yardımcı Araçlar

- Google Forms** – basit anketler oluşturmak için
- Facebook veya Instagram grupları** – görüş almak için
- Canva** – fikrinizin görsel maketlerini göstermek için
- EU Akademisi** – test fikirleri üzerine kısa kurslar için

# Fikirden Müşteriye: Pazarınızı Anlamak



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## 1 "Pazar" ne anlama geliyor?

**Pazarınız**= Ürününüzü veya hizmetinizi satın alabilecek insan grubu.

Şunları içerir:

- 🧑🏻 **Alicılar** (satın alan)
- 🏪 **Rakipler** (zaten benzer şeyler satanlar)
- 🌐 **Satış yerleri** (çevrimiçi veya yüz yüze)
- 💬 *Pazarınızı ne kadar iyi tanıyorsanız, müşteri bulmak o kadar kolay olur.*

## 3 "Müşteri Portresi" Oluşturun

Sizden satın alacak bir kişiyi tanımlamaya çalışın:

🗨️ Soru	✍️ Cevabınız
O kim?	Yaş, cinsiyet, konum
Neye ihtiyaçları var?	Çözdüğün sorun
Yardımlarını veya ürün için nerede arıyorlar?	Çevrimiçi mi? Mağazalarda mı? Sosyal medya mı?
Kararlarını ne etkiliyor?	Fiyat, kalite, güven, duygular
Onlara nasıl ulaşabilirsiniz?	Reklamlar, gönderiler, etkinlikler, ağızdan ağıza yayılan haberler

## 2 Hedef Müşterinizi Belirleyin

Kendinize sorun:

- İdeal müşterim tam olarak kim?
- İhtiyaçları, sorunları veya hayalleri nelerdir?
- Nerede vakit geçiriyorlar (çevrimiçi mi yoksa yerel olarak)?
- Fikrim onların hayatlarını nasıl kolaylaştırabilir, daha mutlu ya da daha iyi yapabilir?
- 🧩 *Ne kadar spesifik olursan, mesajın o kadar net olur.*









## 4 Pazarınızı Nasıl Araştırırsınız

- 📱 Instagram veya Facebook'ta benzer işletmeleri gözlemleyin
  - 💬 Çevrimiçi gruplarda veya yerel topluluklarda insanlara sorular
  - 📍 Trendleri ve fiyatları görmek için yerel pazarları veya dükkanları ziyaret edin
  - 📝 Kısa bir çevrimiçi anket oluşturun (Google Forms)
  - 💻 Pazar araştırması temelleri için EU Academy gibi ücretsiz platformları kullanın
- "İlk müşterileriniz size neyin işe yaradığını öğretecek — dikkatlice dinleyin."*

# İş Planı Şablonu

**Neden İş Planına İhtiyacınız Var:** Hedeflerinizi ve yönünüzü netleştirir, maliyetleri ve geliri tahmin etmenize yardımcı olur, ortakları, mentorları veya fon sağlayıcıları çeker, odaklanmanızı ve motivasyonunuzu artırır. Araçlar [EU Academy](https://www.canva.com/templates/), <https://www.canva.com/templates/>

## Tek Sayfalık İş Planı Şablonu

Bölüm	Rehber Sorular	Örnek
 1. İş Fikrim	Ne satmak ya da ne teklif etmek istiyorum?	El yapımı eko-sabun ve banyo ürünleri
 2. Müşterilerim	Benden kim alacak ve neden?	Doğal cilt bakımı isteyen 25-50 yaş arası kadınlar
 3. Benim Değerim	Ürün/hizmetimi özel kılan nedir?	%100 doğal içerikler, eko-ambalaj
 4. Masraflarım	Başlamak için neye ihtiyacım var (malzemeler, araçlar, lisanslar)?	Malzemeler için 3.000 UAH, ambalaj için 1.000 UAH
 5. Gelir kaynaklarım	Nasıl para kazanacağım?	Doğrudan satışlar, Instagram siparişleri, el işi pazarları
 6. Tanıtım Kanallarım	İnsanlar benim hakkımda nasıl bilgi edinecek?	Facebook, Instagram, ağızdan ağıza yayılan
 7. Kaynaklarım ve Ortaklarım	Kim bana yardımcı olabilir?	Arkadaş (tasarımcı), yerel iş merkezi
 8. Sonraki Adımlarım	Bu ay hangi 3 adımı atabilirim?	FOP kaydolun, Instagram sayfasını açın, ilk satışları test edin



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



## 5. Kişisel Markalaşma ve Pazarlama




Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718




# Kişisel Marka Nedir?

 *Kişisel markanız, insanların adını duyduklarında aklına gelen şeydir. Becerilerini, değerlerinizi ve kişiliğinizi dünyaya – çevrimiçi ve çevrimdışı – gösterme şeklinizdir. **Güçlü bir kişisel marka, güven oluşturmanıza, müşteri çekmenize** ve yeni fırsatlar yaratmanıza yardımcı olur.*

## Kişisel Marka Neden Önemlidir

- ✓ Müşterilerle **güvenilirlik ve güven** oluşturur
- ✓ Diğer serbest çalışanlar veya **girişimciler arasında** öne çıkmanıza yardımcı oluyor
- ✓ **Profesyonelliğinizi** ve **özgüveninizi** gösterir
- ✓ Sadık bağlantılar ve **uzun vadeli müşteriler** yaratır
- ✓ İşinizi ağızdan ağıza ve **sosyal medya** yoluyla büyütmenize yardımcı oluyor

## Kişisel Markanın Temel Unsurları

 Element	 Açıklama	 Örnek
<b>Kimlik</b>	Adınız, logonuzu, fotoğrafınızı, tarzınızı	Tüm platformlarda aynı profil fotoğrafı ve renkleri kullanın
<b>İleti</b>	Ne için temsil ettiğin ve neden yaptığını	"El yapımı moda yoluyla kadınların özgüven bulmasına yardımcı olmak"
<b>Ses</b>	Nasıl konuşursun ve yazarsın	Dostane, sıcak, dürüst bir ton
<b>Değerler</b>	Senin için önemli olan	Sürdürülebilirlik, kalite, bakım
<b>Tutarlılık</b>	Her yerde aynı görünüm ve mesaj	Web sitesi, Instagram ve CV birbirleriyle eşleşiyor

# Markanızı Oluşturmak İçin Adımlar



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## 1 Adım 1 – Kendini Tanı

Kendinize sorun:

En büyük güçlü yönlerim ve becerilerim nelerdir?

Hangi değerleri savunuyorum?

Beni alanımdaki diğerlerinden farklı kılan nedir?

🔑 Markanız öz-farkındalıkla başlar.

💬 Örnek: "İnsanların basit ve doğal tarzıyla kendinden emin olmalarına yardımcı oluyorum."

## 2 Adım 2 – Mesajınızı Tanımlayın

İnsanların senin hakkında ne hatırlamasını istediğine karar ver.

Amacınızı tanımlayan kısa bir cümle düşünün.

💡 "Yardım ederim / yaratırım / öğretiyorum / destek veririm..."

### Örnekler:

"Ukrayna geleneklerini kutlayan el yapımı el yapımı el işleri yapıyorum."

"Yeni başlayanlar için İngilizceyi online ve dostane bir şekilde veriyorum."

"Küçük işletmeler için çevre dostu ambalajlar tasarlıyorum."

## 4 Adım 4 – Çevrimiçi Olun

Profillerinizi oluşturun veya güncelleyin:

📱 Instagram / Facebook – çalışmalarınızı ve günlük sürecinizi gösterin

💼 LinkedIn – profesyonel hikayenizi öne çıkarın

🌐 Europass veya portföy sitesi – deneyiminizi sergileyin

📄 Logonuzu, kısa biyografinizi ve iletişim bilgilerinizi her yere ekleyin

## 5 Adım 5 – Zamanla Güven İnşa Edin

• Sadece sonuçları değil, çalışmalarınızı paylaşın – "perde arkasında" bağlantı kuruyor

• Müşterilerden yorum veya referans istemek

• Düzenli olarak paylaşım yapın – haftada bir bile önemli

• Tonunuzu samimi, saygılı ve iyimser tutun

• "İnsanlar güvendikleri insanlardan satın alır – ve güven zamanla artar."

## 3 Adım 3 – Görsel Kimliğinizi Oluşturun

Seçin:

🌱 Tarzınıza uygun fotoğraf ve renkler

👤 Logo veya isim tasarımı (isteğe bağlı – basit metin olabilir)

📱 Tüm platformlarda (Facebook, Instagram, LinkedIn) aynı görsel.

💬 Görsel tutarlılık, tanınma ve güven oluşturur.

📄 Malzemelerinizi tasarlamak için Canva gibi ücretsiz araçları kullanın.

# Girişimciler İçin Sosyal Medya






Co-funded by  
the European Union








Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

## Choosing the Right Platform

 Platform	 En İy Durumlar	 Yeni Başlayanlar İçin İpuçları
<b>Facebook</b>	Topluluk grupları, yerel mşşteriler, hikaye anlatımı	Gruplara katılın, dşzenli olarak paylaşım yapın, yorumlara yanıt verin.
<b>Instagram</b>	Gorsel içerik – el işleri, tasarım, yemek, moda	İyi fotoğraflar, hashtagler ve kısa hikayeler kullanın
<b>LinkedIn</b>	Profesyonel ağ kurma, B2B hizmetleri	Resmi tutun, başarıları ve projeleri paylaşın
<b>TikTok / YouTube</b>	Eğitimler, yaratıcı tanıtım	çalışmalarınızı veya ipularınızı gşsteren kısa videolar paylaşın
<b>Telegram / Viber Channels</b>	Topluluk iletişimi, gşncellemeler	Sadık mşşteriler veya kşk gruplar için harika

### Ne Paylaşmalıyım

-  Çalışmanızı gşsterin: nce/sonrası fotoğrafları, yaratıcı sşre, sonuçlar
-  Hikayeleri paylaş: Sizi ne ilhamlandırdı, nasıl başladınız, neler öğrendiniz
-  Değer kat: kısa ipuçları, tavsiyeler veya olumlu mesajlar verin
-  Mşşterilerin geri bildirimlerini gşsterin: referanslar gşvenilirlik oluşturur
-  Eylem ağırısı: "Detaylar için bana mesaj at" ya da "Bugşn dene!"

### Etkileşim Nasıl Oluşturulur?

- Yorumlara ve mesajlara hızlıca yanıt verin
- Yerel hashtagler kullanın (rneğin, #WomenInBusiness)
- Konumunuzu etiketleyerek yakındaki mşşterileri ekin
- Dşzenli olarak paylaşım yapın (haftada 2–3 kez)
- Diğer kadın girişimcilerle iş birliği yapmak



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

# Asansör Atışı Antrenmanı

🌸 Asansör konuşması, kim olduğunuzu, ne yaptığınızı ve neden önemli olduğunu tanıtan kısa bir konuşmadır. Bu, güçlü bir ilk izlenim bırakma fırsatınızdır – yüz yüze, çevrimiçi veya ağ etkinliklerinde.

💡 İnsanların sizi hatırlaması için 30 saniyeniz var.

## Asansör Pitch Yapısı (4 Basit Parça)

**Asansör sunumu**, kısa bir kendini sunumdur ve şu ki:

- Kim olduğunuzu açıklıyor
- Ne sunduğunuzu veya yaptıklarınızı tanımlar
- Sizi benzersiz kılan şeyleri ortaya çıkarır
- Bir eylem çağrısıyla sona erer (örneğin, iletişim, iş birliği, sayfayı ziyaret etmek)
- 🕒 İsim, kısa bir asansör yolculuğuna (30–60 saniye) sığması gerektiği fikrinden gelir.

### Harika bir asansör sunumu için ipuçları

- 🌟 Kendinden emin ama doğal olun – gülümseyin ve dostça beden dili kullanın
- 🌟 60 saniyenin altında tutun
- 🌟 Jargon veya karmaşık kelimelerden kaçının
- 🌟 Doğal gelene kadar yüksek sesle pratik yapın
- 🌟 Farklı kitlelere – müşterilere, ortaklara, mentörlere – uyarlayın

🗨️ Bölüm	🗨️ Cevaplanacak Soru	💡 Örnek
1. Kim olduğun	Adın ve mesleğin ne?	"Merhaba, ben Olena, Kiev'den el yapımı takı tasarımcısıyım."
2. Ne yaparsın	Hangi ürün veya hizmeti sunuyorsunuz?	"Ukrayna kültüründen ilham alan benzersiz, çevre dostu aksesuarlar üretiyorum."
3. Neden özel olduğu	Çalışmanızı farklı veya değerli kılan nedir?	"Her parça doğal malzemelerle el yapımı ve kişisel bir hikaye anlatıyor."
4. Eylem çağrısı	Dinleyici sizinle nasıl bağ kurabilir?	"Tasarımlarımı Instagram @OlenaArt'da görebilir veya pazardaki standımı ziyaret edebilirsiniz."

# KAYNAKLAR



Co-funded by  
the European Union



Women's Initiative  
for New Growth and Skills  
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

European Commission (2023). *The European Pillar of Social Rights in 20 principles*. [https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/european-pillar-social-rights-building-fairer-and-more-inclusive-european-union/european-pillar-social-rights-20-principles\\_en](https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/european-pillar-social-rights-building-fairer-and-more-inclusive-european-union/european-pillar-social-rights-20-principles_en)

OECD (2022). *The Missing Entrepreneurs 2023*. [https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023\\_230efc78-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023_230efc78-en.html).

Gender STI (2023). 2023 report on gender equality in the EU. <https://www.gender-sti.org/wp-content/uploads/2024/03/2023-Report-on-Gender-Equality.pdf>

CEDEFOP (2023). Self-employment. <https://www.cedefop.europa.eu/en/tools/skills-intelligence/self-employment?country=EU&year=2023#1>

Eurofound (2024), *Self-employment in the EU: Job quality and developments in social protection*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://assets.eurofound.europa.eu/f/279033/31e15ac4b3/ef23004en.pdf>

European Commission (2023). *Employment and Social Developments in Europe 2023*. <https://op.europa.eu/webpub/empl/esde-2023/PDFs/KE-BD-23-002-EN-N.pdf>

OECD (2025). *Women in inclusive entrepreneurship*. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/inclusive-entrepreneurship/women-in-inclusive-entrepreneurship.html>