

eşitiz

equal

beraberiz

together

“KADINLAR İÇİN DAHA ÇOK VE DAHA İYİ İŞLER:
“Türkiye’de İnsana Yakışır İş İçin Kadınların Güçlendirilmesi” Projesi

*“MORE AND BETTER JOBS FOR WOMEN:
Women’s Empowerment through Decent Work in Turkey” Project*

GİRİŞİMCİ KADIN HİKAYELERİ

Potansiyeli Keşfetmek

STORIES of ENTREPRENEUR WOMEN

Exploring the Potential



kadınlar için daha çok ve daha iyi işler... more and better jobs for women...

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together

Proje Adı:

**“Kadınlar İçin Daha Çok
ve Daha İyi İşler:**
Türkiye’de İnsana
Yakışır İş İçin Kadınların
Güçlendirilmesi” Projesi

Başlama Tarihi:
2013

Bitiş Tarihi:
2018

Proje İlleri:
Konya, Bursa, İstanbul, Ankara

Projenin Amacı:

Proje boyunca üç temel amaç için çalışıldı:

- Kadın istihdamının artırılması ve yaygınlaştırılması konusunda ulusal ölçekte kapsayıcı ve bütüncül bir politikanın geliştirilmesi
- Aktif işgücü piyasası politikaları ile kadınların insana yakışır iş olanaklarına erişimine katkı sunulması
- Toplumsal cinsiyet eşitliği ve çalışma standartları alanında farkındalık yaratma yoluyla Türkiye’de kadın istihdamının güçlendirilmesine destek olunması

Project Name:

**“More And Better Jobs
For Women:**
Women’s Empowerment
through Decent Work in
Turkey” Project

Begining Date:
2013

End Date:
2018

Project Provinces:
Konya, Bursa, İstanbul, Ankara

Project Goal:

Works aimed at three main goals throughout the project:

- Develop an inclusive and integrative policy on the national level on increasing and promoting women’s employment
- Contribute in women’s access to decent work opportunities through active labour market policies
- Support the strengthening of women’s employment in Turkey by raising awareness on gender equality and working conditions



Cafer UZUNKAYA • TÜRKİYE İŞ KURUMU GENEL MÜDÜRÜ • GENERAL DIRECTOR, TURKISH EMPLOYMENT AGENCY

Türkiye'nin istihdam kapısı olarak kadın istihdamının geliştirilmesine yönelik kararlı duruşumuzla sunduğumuz hizmetlerimizi çeşitlendiriyoruz. İsveç Uluslararası Kalkınma İşbirliği Ajansı (SIDA) finansmanı ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Türkiye Ofisi işbirliğiyle yürüttüğümüz “**Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler Projesi**” de kadınlarımızın ekonomik hayata katılımlarını desteklemek için attığımız en önemli adımlardan biridir. Bu kitapçığın oluşmasını sağlayan Kadın Girişimciliği Destek Programı ise kadınlarımız için istihdam ve insana yakışır iş fırsatlarının sağlanması adına çok önemli bir bileşendir. Girişimci adaylarımızın seçilmesinden, girişimcilerimize yönelik desteklerin sunulması ve izlenmesine kadar emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. İŞKUR olarak, önümüzdeki dönemde de girişimci kadınlarımız başta olmak üzere tüm kadınlarımızın yanında olacağımızı ve onlara destek olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyduğumuzu vurgulamak isterim. Projemiz kapsamında eğitim, mikro hibe ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanan ve hikâyeleriyle yeni girişimcilere cesaret verecek kadınlarımızın hepsini tebrik ediyorum; başarı ve mutluluklarının daim olmasını temenni ediyorum.

*We are diversifying our services that we provide in our resolute stance for promoting women's employment as Turkey's gate to employment. The project “**More and Better Jobs for Women**” that we implement in cooperation with the International Labour Organization (ILO) Turkey Office with financing from the Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA) is one of the most important initiatives we have undertaken to promote our women's participation in economic life. The Women Entrepreneurship Development Programme which has produced this book is an extremely important component in providing employment and decent work for our women. I am thankful to those who worked on selecting candidate entrepreneurs, providing support to and monitoring them. I take this opportunity to emphasize that we as İSKUR will in great joy and pride support all our women including entrepreneur women. I cordially congratulate all our women who used training, micro-grant and advise services under our project and would encourage prospective entrepreneurs with their stories; wish them success and happiness.*



Numan ÖZCAN • ILO TÜRKİYE DİREKTÖRÜ • DIRECTOR, ILO OFFICE FOR TURKEY

“Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesinin bizi en çok heyecanlandıran bileşenlerinden biri, kadınların hayatlarına doğrudan dokunma imkânı bulduğumuz faaliyetlerdir. Bu albümdeki girişimci kadın hikayeleri, kadınların güçlenmesinin kendileri, yakın çevreleri ve toplumun bütünü için sağladığı ekonomik ve sosyal katkıları ortaya koymaktadır. Albümün sınırlarının ötesinde, proje kapsamında hayatının farklı boyutlarında değişim yaratan hepimizin ilham kaynağı olan daha pek çok kadın var. Bu sürece bir nebze de olsa katkı yapmaktan dolayı çok mutluyuz, zira bizim için **iş, emek ve eşitlik** en yüksek değerlerdendir.”

*A most exciting component of the project “More and Better Jobs for Women” is the activities through which we are able to touch upon the lives of women. The stories of entrepreneur women in this album tell us about the economic and social contributions by women empowerment to women themselves, their immediate circle and the society as a whole. Beyond the content of the album, there are many more women who create changes in all aspects of life and stand as inspiration to us all. We take great pride and joy to have made even a small contribution to this process as **work, labour and equality** are the highest values to us.*

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together

kadınlar için daha çok ve daha iyi işler... more and better jobs for women...

Onlar kendi işini kurmayı başarmış iş kadınları. Her birinin hikayesi farklı. Her birinin hayali farklı ama hepsinin hedefi aynı: Başarmak ve hep bir adım ileri gitmek... Kendilerini keşfeden, yenilikçilikle varolmayı bilen, zorlukların üstesinden kolayca gelen, çocuklarına güzel bir gelecek bırakmak isteyen, ben varım, iyi ki de yaptım diyen, kendi ayakta durmaya çalışırken başkalarına da el uzatan, koca yürekli, cesur, akıllı kadınlar... Gelin “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” diyerek çıktığımız yolda biraz da olsa hayatlarına dokunabildiğimiz girişimci kadınların hikayelerine ortak olalım...

They are business women who managed to establish their own businesses. They all have different stories. They all have different dreams but also share the same goal: To succeed and always take a step further... Women who discovered themselves, who know how to exist with innovativeness, who deal with challenges, who want to leave a better future for their children, who say “I exist, I am so glad that I did it,” who try to stand on their feet while lending a hand to others, who have big hearts and who are brave and smart... Let’s share the stories of entrepreneur women whose lives we were able to touch even if just a bit on the road we began walking with the motto “More and Better Jobs for Women...”

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



İyi ki de yaptım

İş kurmuş biri olarak olarak birçok zorlukla mücadele ediyorsunuz ama yine de konuya yaklaşımınız ve duruşunuz daha farklı oluyor. Kendinizi daha güçlü hissediyorsunuz. Şimdi geldiğim noktadan çok memnunum. İyi ki de yaptım, iyi ki de işimi kurdum.

Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. Eğitim hayatımı iş hayatımla birlikte devam ettirmeyi tercih ettim. Mimar olduktan hemen sonra çalışmaya başladım ve yüksek lisansımı da yine aynı üniversitede “prestij yapıları ve yüksek binalar” konusunda yaptım. Yüksek lisanstan sonra Doktora Programına devam ettim. Bir yandan yüksek mimar olarak proje ve şantiyelerde bağımsız olarak çalışıyor, diğer yandan doktoramı bitirmek üzere araştırmalarıma devam ediyorum. Biraz yorucu oluyor ama değer diye düşünüyorum.

Girişimcilik Eğitimlerinin Çok Faydasını Gördüm

Kendi işimi kurma fikri üniversite yıllarımdan beri vardı. İş kurmadan önce biraz tecrübe edinmek istedim. 11 yıl boyunca çeşitli mimarlık şirketlerinde mesleğimi tecrübe ettim ve her geçen sene kendi işimi kurma isteğim arttı. “Artık hazırım” dediğim bir dönemde harekete geçtim. İş nasıl kurulur, nasıl geliştirilir bu konuda epeyce kafa yordum. Çevremden girişimciler için birtakım destekler olduğunu duyunca kendim internet üzerinden araştırdım ve kadın girişimciler için bir program olduğunu öğrendim. Aynı zamanda devlet desteği verildiğini, bazı eğitimler olduğunu, kadın girişimcileri destekleme programı olduğunu gördüm. Bu programa başvurdum. Bir hafta süren eğitim sürecine

dahil oldum ve sertifikamı aldım. Zamanlama olarak benim resmi iş kurma sürecimle örtüştüğü için ikisini birlikte gerçekleştirme imkanım oldu. Girişimcilik eğitimlerinin çok faydasını gördüm.

Üniversitede kendi disiplinimizle ilgili bilgiler ediniyoruz ancak girişimcilik konusunda bir eğitim almıyoruz. ILO ve İŞKUR tarafından yürütülen “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesinin eğitimlerinde hiçbir yerde karşılaşmamış olduğumuz özellikle benim bir mimar olarak işin ekonomisiyle, geleceği ya da mali kısmıyla ilgili bilmediğim ve başka hiçbir platformda görmediğim-göremeyeceğim eğitimler aldım. Dolayısıyla iş kurma aşamasında nasıl bir altyapı hazırlığında olunmalı, 6 ay veya 1 yıl sonrasında kar-zarar denge nasıl olmalı öğrendim. Bazı genel muhasebe bilgileri, finans analizleri hakkında bilgilendim.

İş kurmadan önce hayatımdaki belirsizlikler, heyecanlı olmakla birlikte motivasyon kırıcıydı. İş kurmayı başardıktan sonra “iş kurmuş biri” olarak birçok zorlukla mücadele etmenin güzelliğini farkettilim. Konulara yaklaşımım, duruşum daha farklı artık. Kendimi daha güçlü hissediyorum. Şimdi geldiğim noktadan çok memnunum. İyi ki de yaptım, iyi ki de kendi işimi kurdum.



Fortunately, I did it

As a person starting a business, you are struggling with many difficulties, but even so, your approach to the issues and your stance are different. You feel stronger. Now, I am very pleased with my current situation. Fortunately, I did it; good thing I started my own business.

I am a graduate of the Architecture Department in the Faculty of Fine Arts in Mimar Sinan University. I chose to continue my education life with my business life. Immediately after I became an architect, I started to work and did my master's degree in the same university in "prestige buildings and high-rise buildings". After the master's degree, I continued to a PhD program. On the one hand, I work independently as a master architect in projects and construction sites, on the other hand I am continuing my research to finish my PhD. It's a little tiring, but I think it's worth it.

I obtained much benefit from Entrepreneurship Training

I have had the idea of starting up my own business since university years. Before starting up a business, I wanted to get some experience. I have experienced my profession in various architecture companies for 11 years and every passing year, my desire to start up my own business has increased. At a time when I said "I am ready now", I got into action. I was very preoccupied with how to start up a business, how business can be developed. When I heard that there was some support for entrepreneurs from the people around, I researched on the internet and learned that there was a program for female entrepreneurs. At the same time, I found out that state aid was given, that there was some training and that there was a programme to support female entrepreneurs. I applied to this program. I joined in a one-week training course

and received my certificate. In terms of timing, since it overlaps with my formal start-up process, I had the opportunity to do both together. I obtained much benefit from the Entrepreneurship Training.

We gained knowledge on our discipline in the university but we cannot receive education about entrepreneurship. In the training under "More and Better Jobs for Women" project of ILO and İSKUR, I received training that we have never encountered anywhere and that especially as an architect, I did not know about the economy, the future or the financial part of the business and have not received or cannot receive on any other platform. Therefore, I learned what kind of infrastructure preparation should be done and how your profit-loss balance should be after 6 months or 1 year. I gained knowledge on some general accounting information, financial analysis.

The uncertainties in my life before I set up a business were exciting but demotivating. As soon as I was able to start up a business, I realized the beauty of struggling with many difficulties as "the one who started up a business". My approach to the issues and my stance are different. I feel myself stronger. Now, I am very pleased with my current situation. Fortunately, I did it; good thing I started my own business.



Yeniden başlamak...

*Dokuma işini babamdan öğrendim. Küçük yaşta iş dünyası ile tanıştım. İflaslar gördüm. Şimdi baba mesleğini ayağa kaldırmak için kolları sıvadım. Hedefim, birlikte büyüdüğüm **Renesa Tekstil**'i yeniden canlandırmak...*

Tezgahların sesi kulağıma o kadar güzel geliyor ki...

Bursa doğumluyum. Açıköğretim İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde okudum. Ailenin tek çocuğuyum. Evliyim bir kızım var.

Ailem uzun yıllardır dokuma işi yapıyor. Doğduğumdan beri bu işin içindeyim. Küçükken babamla birlikte işe giderdim. Tezgahların sesi bana hep huzur vermiştir. Bu sese çok alıştım. Sonra o ses sustu. Babamın 100 dokuma tezgahı vardı. O dönemde yaşanan ekonomik kriz nedeniyle bir gecede battık. Büyük iflaslar gördük. Babam çok yoruldu. Onu çok üzgün ve düşünceler içinde gördüğümde karar verdim: Bir yolunu bulup yeniden tezgah alıp, yeniden başlayacaktım. İşin bütün ayrıntılarına vakıfım. Yapabilirim diye düşündüm. Şimdi bütün hedefim tezgahlarımızın sesini yeniden duyabilmek. İstanbul'dan

büyük moda markalarına kumaş ürettiyorduk. Yine aynı müşterilere ulaşip biz başladık demek istiyorum hatta bunun için sabırsızlanıyorum.

Küçük bir atölye ile yeniden...

İşi ayağa kaldırmak için ne yapabilirim diye düşünürken KOSGEB destekleri aklıma geldi. İLO - İŞKUR eğitimlerine katıldım. Girişimcilik kursuna gittim doğrusu çok da işime yaradı. Ben çok hırslı ve cesaretli biriyim... Hızlı karar veririm. Karar verince mutlaka yaparım. Sakin yapılı bir çocuktum ama inatçıydım hala da öyleyim. Şimdi inat ettim bu işi ayağa kaldıracağım. Bu yönde güzel adımlar attık. Kendi işimi kurdum. Kendi tezgahlarımı alıyorum yavaş yavaş. Başlangıç için 6 makina yeterli. Yakında küçük bir atölye ile tekrar başlıyoruz...



To start again ...

*I learned about weaving from my dad. I was introduced into the work life when I was young. I experienced bankruptcies. Now I am rolling up my sleeves to revive my father's profession. My goal is to revitalize **Renese Tekstil [Renese Textile]** which I grew up with ...*

The weaving benches sound so nice...

I was born in Bursa. I graduated from Open Education Faculty of Economics and Administrative Sciences. I am an only child. I am married and have a daughter.

My family has been in the weaving business for a long time. I have been in this work since I was born. I used to go to work with my father when I was a kid. The sound of weaving benches has always given me peace. I got very used to that sound. Then that sound stopped. My father had 100 weaving benches. As a result of the economic crisis during that time we went bankrupt in one night. We have been through major bankruptcies. My father got very tired. When I saw him that sad and lost in his thoughts, I decided: I was going to find a way to get new weaving benches and start all over again. I had a grasp of all details of the job. I thought I can do it. Now all my goal is to hear the sound of our weaving benches again.

We used to manufacture fabric for big fashion brands in Istanbul. I want to call these same customers and say "we began again", I actually cannot wait.

Starting over with a small workshop...

While I was thinking about what to do to revive the business, I remembered KOSGEB assistance. I participated in the ILO-ISKUR's women-only training under "More and Better Jobs for Women" Project and in fact they were very beneficial. I am very ambitious and courageous... I make fast decisions. When I decide, I definitely do it. I used to be a quiet but stubborn kid and I still am. Now I am stubborn about reviving this business. We took great steps in this direction. I established my own business. I am slowly buying my own weaving benches. Six benches will be enough for the start. Soon we will start over with a small workshop...

Ayşe Şebnem ÖZYİRMİDOKUZ

Tekstil Üretimi: **Fernoir29**

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Oğuldan esinlenen Fernoir 29

*Kaliteyi spor-şık çizgi ile buluşturan **Fernoir29**, oğlumun adı ve soyadından esinlenerek oluşturduğum bir marka... Çocuk giyimde fark yaratan ürünlerimiz, daha şimdiden büyüklerin de ilgisini çekiyor.*

İstanbul doğumluyum. Işık Üniversitesi'nde Bilişim Teknolojileri okudum...Dil eğitimi için 1 yıl yurtdışında kaldım. Türkiye'ye döndükten sonra yüksek lisans yaptım. Derken evlilik, çocuk... 2, 5 yaşında Demir adında bir oğlum var. Hamilelik öncesi giysi, aksesuar işi ile ilgileniyordum. Aileden gelen bir tekstil geçmişim var. Evde kalıp çıkarıp, model tasarlıyor, onları ürettiriyordum. Demir büyüdükten sonra kaldığım yerden devam etmek ve kendi işimi kurmak istedim.

Kendim bir şeyler yapmak istedim

Ne yapabilirim diye araştırırken KOSGEB destekleri ve ILO-İŞKUR “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi kapsamında verilen eğitimlerle tanıştım. Girişimcilik eğitiminde finans, kar-zarar dengesi, iş planı oluşturma, ayakları yere basan projeler üzerinde

düşünme vb. konularda eğitim aldım ve bu benim çok işime yaradı. Pazar araştırması gibi çok değerli ve atlanmaması gereken bir konu hakkında ayrıntılı bilgi edindim. İşkadını mentörlerden başarı hikayeleri dinledim. O sırada şirket kuruluşu yapıp, ofisi tuttuk ve kendi imkanlarımla içini yerleştirdim. Kaliteyi uygun maliyetlerle tüketiciye sunmak için çalışıyorum. Markama oğlumun adını ve soyadını verdim.

Büyüklerin de imrendiği bir marka yarattım

Çocuğu için alışveriş yapmaya gelen müşteri kendisi için de ürün soruyor, büyüğü yok mu diyor. Rahat-şık, spor-şık bir tarz yaratmaya çalışıyorum. Ürünlerimiz çok beğeniliyor. Hedefim kendi yarattığım bu markayı tanıtmak ve büyütmek.



Fernoir 29 with the inspiration from son

***Fernoir29**, which combines quality with a sporty-chic style is a brand I created with the inspiration from my son's name and last name... Our products which made a difference in children's clothing are already attracting adults as well.*

I was born in Istanbul. I studied Communication Technologies in Işık University... I lived abroad for a year for language training. After I came back to Turkey, I got a Master's Degree. Then marriage, a child... I have a 2,5-year-old son named Demir [means "Iron"]. Before pregnancy I used to be interested in clothes and accessories. I have a past in textiles from my family. I used to create patterns and design models at home and have them produced. After Demir grew up, I wanted to continue from where I left off and establish my own business.

I wanted to do something on my own

I was doing a research on what I could do when I came across KOSGEB assistance and the training offered under ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" Project. During the entrepreneurship training I learned about finance, profit/loss balance, creating business plans, thinking about sound projects etc. and it was very beneficial for me. I

obtained comprehensive knowledge on market research, which is a very valuable field which should not be neglected. I listened to success stories of mentor businesswomen. Meanwhile we established the firm, rented an office and I did its interiors with my own resources. I am trying to provide customers with quality with affordable prices. I named my brand after my son's name and last name.

A created a brand which also attracted adults

Customers who come to shop for their children also ask for products for themselves, ask whether the clothes come in larger sizes. I am trying to create a comfortable-chic, sporty-chic style. People like our products very much. My goal is to promote and grow this brand which I created myself.



Hayatım kendi projem oldu

Teknolojik bir devirde köpek sahibi olmak isteyen, köpeğine güvenilir bakıcı arayan, kedi-köpek bakımını iş olarak yapan insanları buluşturan bir portal hazırladık.

İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü, Şubat 2017 mezunuyum. Mezun olduktan sonra sokaktan aldığım 2 köpeğe evde bakmaya başladım. Gördüm ki insanların güvenli bakıcıya ulaşma problemi var. Nereden bulacaklarını, kime güveneceklerini bilmiyorlar. Daha önce hizmet alanlar da referans sistemi oluşmadığı için güvenli bakıcıya ulaşamıyor. Teknolojik bir devirde bunu pratik bir şekilde çözebiliriz diye düşündüm ve iş fikrim buradan doğdu. Köpek sahibi olmak isteyen, köpeğine güvenilir bakıcı arayan, kedi-köpek bakımını iş olarak yapan insanları buluşturan bir portal hazırladık.

Bu bir yazılım projesi. Bir platform.

İnternet üzerinden girip -evcil hayvanlarla ilgili- kendi çerçevesinde, istediğiniz hizmeti bulabiliyorsunuz. Amacımız, evcil hayvan sahiplerinin deneyimini yükseltmek. Bunu da ilk olarak kedi-köpek otelleriyle, köpek gezdiricileriyle sağlayacağız. Sonraki hedefimiz sistemimizi büyütmek. Biz yazılımı, platformu sağlıyoruz. Bu platform içerisinde, köpek bakıcıları girip sistemlerini oluşturabiliyor. İnsanlar hizmetlerini listeleyebiliyor. Biz onlar için hakemlik mekanizması oluşturuyoruz. Bu kişi bakabilir-bakamaz veya eğitime ihtiyacı var vb. yönlendirmeler yapıyoruz. İhtiyacı olanlara eğitimler veriyoruz, uygun ortamları koşulları sağlıyoruz. Evlerine gidip kontrol ediyoruz. Evlerin kedi köpek oteli olabilecek seviyede olup olmadığına bakıyoruz.

Çok güzel tepkiler aldık. Mesela annem de benimle birlikte bu projede yer aldı, bu işe girdi ve ömründe ilk defa para kazanmaya başladı, çok mutlu oldu. Annem güzel bir örnek. Buradan hareketle evinde vakit geçiren, evine destek sağlamak isteyen kadınlar, öğrenciler fiilen çalışan kişiler hepsinin bu işi yapabileceğini ve Türkiye'de bu sektörün çok güzel insanlar tarafından yürütülebileceğini gördüm.

Biz, yazılımcı, iş geliştirici, endüstri mühendislerinden oluşan 4 kişilik bir ekibiz. Otomatik otomasyonlu bir platformu yönetiyoruz. Ben daha çok girişimcilik devlet destekleri vb. konularla ilgileniyorum. KOSGEB desteği almak isterken ILO-İŞKUR “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi ile tanıştım. Kadın girişimcilere özgü bir program olduğu için katılmayı çok istedim. Benim için çok önemli bir programdı. Bana çok katkısı oldu. Gidip belki de parayla satın alamayacağım bir eğitimdi kesinlikle. Bir hafta gibi kısa bir sürede çok şey öğrendim. Benim gibi pek çok girişimci kadınla tanıştım. Şu an en azından bir ağ içerisindeyiz birbirimize yardım ediyoruz, destek oluyoruz. Hala danışmanlarımızla görüşüyoruz. İyi ki de gittim, iyi ki de katıldım diyorum hep. Şimdi kendi işimi kurdum. Öğrencilikten iş dünyasına geçiş yaptım. Hayatım kendi projem oldu. Bunun güzelliğini anlatamam.



My life became my own project

We have created a portal that brings together people who want to own a dog in a technological age, who are looking for a reliable pet sitter for their dogs and who do cat-dog sitting as a job.

I graduated from Istanbul Technical University Industrial Engineering Department in February 2017. After graduating, I started to look after 2 dogs I brought home from the street. I realized that people had problems getting a reliable pet sitter. They do not know where to find the pet sitter and whom to trust. People who got service before cannot reach a reliable sitter since the reference system has not been established yet. I thought that we could solve this in a practical way in a technological era and my business idea was born from that. We have created a portal that brings together people who want to own a dog in a technological age, who are looking for a reliable pet sitter for their dogs and who do cat-dog sitting as a job.

This is a software project. A platform.

You can go to the site via the Internet and find the service you want in your own frame - related to pets. Our goal is to broaden the experience of pet owners. We will first provide this with cats' and dogs' hotels and dog walkers. Our next goal is to improve our system. We provide the software and the platform. In this platform, dog sitters can enter the platform and create their systems. People can list their services. We create an arbitration mechanism for them. We provide guidance as to that person can or cannot look after a dog or she/he needs training. We provide training for those who need it and appropriate environments and conditions. We go to their houses and check them out. We check on whether the houses are at a level that could be a cat dog hotel.

We received very good reactions. For example, my mother took part in this project with me, landed this job and started to earn money for the first time in her life, she became very happy. My mother is a good example. Starting from this point of view, I observed that women and students who spent time at home or who wanted to contribute economically to their families and people who actually work could do this job and that this sector in Turkey could be carried out by very nice people.

We are a team of 4 people consisting of software engineers, business developers and industrial engineers. We manage an automated platform. I mostly deal with topics such as entrepreneurship, state aid, etc. While I wanted to get support from KOSGEB, I became acquainted with the project "More and Better Jobs for Women" of ILO and İSKUR. I wanted to attend very much since it was a program unique to women entrepreneurs. It was a very important program for me. It made important contributions to me. It was definitely a training that I could not possibly buy with money. I learned a lot in such a short time as a week. I met many entrepreneurial women like me. At the moment we are at least in a network, we help each other, we support each other. We are still in contact with our mentors. I always say fortunately I went to and fortunately I attended to it. Now I started up my own business. I made a transition from student life to business life. My life became my own project. I cannot express the beauty of it.

Belgin BÜBER

Gıda Sektörü: Halamın Yeri

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Kadın dayanışması: Halamın Yeri

*Malatya'dan İstanbul'a geldiğimde ne şehri tanıyor ne de iş dünyasını biliyordum. Halam ile elele vererek yeni bir başlangıç yaptık. **Halamın Yeri**, şimdi lezzetli yemekleri ile misafirlerini ağırlıyor.*

Bir yerden başlamak zorundaydım...

1972 Malatya doğumluyum. Malatya Lisesi'nden mezun oldum. Genç yaşta evlendim. 21 yaşında bir oğlum, 19 yaşında bir kızım var. 2010'da eşimden ayrıldım. Ayrıldıktan sonra Malatya'da yaşamak istemedik. Çocuklarımla İstanbul'a taşındım. Önceleri çekincelerim, korkularım vardı. Ne yapacağım, nasıl geçineceğim, çocuklara nasıl bakacağım diye düşünüyordum. Büyükşehire ayak uydurmak kolay değildi ama bir yerden başlamak zorundaydım.

Aklımda hep yemek işi vardı.

Önce akrabalarımızın yanında bir butikte çalıştım. Butiğin bütün sorumluluğunu üstlendim. Benim için çok iyi bir deneyim oldu ama aklımdaki iş tekstil değil yemek yapmaktı. Malatya'da da pekmez, sarma gibi ev ürünleri yapıp satıyordum. Farklı mutfakları tanımak için butikten ayrılıp Taksim'de çeşitli restoranlarda çalıştım. Bir süre sonra bu deneyimlerimi artık kendim için kullanayım, kendi işimi kurayım diye düşündüm.

Hedefim büyük bir yemek şirketi olmak

Bütün bu süreçlerde halam bana çok destek oldu. O yüzden işyerimin adını da **Halamın Yeri** koydum. Şimdi burada ikimiz birlikte çalışıyoruz. Hedefim bir gün catering firması olmak.

Eğitimler bana güç verdi

ILO-İŞKUR'un girişimcilik eğitimleri benim için çok iyi bir fırsattı. Özgüven aşıladı bana. Farklı noktalardan bakmayı öğretti. Yeni insanlar tanıdım eğitimler sırasında. Benim gibi iş kurmak isteyen kadınları, onların azmini gördüm. Bu bana güç verdi. Sakin bir yapım var ama kafama koyduğum işi mutlaka yaparım. **Halamın Yeri** benim kendi işim ve ben her işe koşturuyorum burada. Farklı bir çok sorumluluğu üstleniyorum ve her işimi kendim yapıyorum ve bu da çok hoşuma gidiyor. Kendimi daha güçlü hissediyorum.



Women's Solidarity: Halamın Yeri [My Paternal Aunt's Place]

When I came to Istanbul from Malatya, I knew neither the city nor the business world. We made a fresh start by joining forces with my aunt. **Halamın Yeri**, now welcomes its guests with delicious food.

I had to start somewhere...

I graduated from Malatya High School. I got married at an early age. I have 2 children. We did not want to live in Malatya after getting divorced with my husband. I moved to Istanbul with my children. At first, I had hesitations and fears. I was wondering what to do, how to live on, how to look after children. It was not easy to keep up with the big city, but I had to start somewhere.

I always had meal-catering business in my mind.

First, I worked with our relatives in a boutique. I took all the responsibility of the boutique. It was a very good experience for me but the job in my mind was to cook not textile. I make and sold homemade food such as molasses and stuffed vine leaves. I left the boutique to familiarize myself with different cuisines and I worked in various restaurants in Taksim. After a while, I thought to use these experiences for myself from now on and to start up my own business.

My goal is to be a big catering company

In all these processes, my aunt was very supportive to me. That's why I named my workplace **Halamın Yeri**. Now we both work here together. My goal is to be a big catering company one day.

The training gave me strength

ILO-ISKUR's entrepreneurship training was a great opportunity for me. It instilled self-confidence in me. It taught me to look from different perspectives. I got to know new people during the training. I saw women who wish to start up a business like me and their tenacity. It gave me strength. I have a calm manner, but I definitely do the work I put my mind to. **Halamın Yeri** is my own business I'm involved in all work here. I take a lot of different responsibilities and I do all the work by myself and I like this a lot. I consider myself stronger.



Suit Talks ile profesyoneller için organizasyonlar

*Satış, reklam, organizasyon... Yaptığım iş için gereken önemli üç ayrı iş kolu. Hem bu alanlara hakim hem de yüksek bir enerjiye sahibim. “**Suit Talks**” ile yöneticilere yönelik profesyonel sektörel seminer, konferans ve organizasyonlar düzenliyor, yaratıcı etkinlik yönetimi yapıyorum.*

İstanbul’da doğdum büyüdüm. Kadir Has Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Satış ve müşteri ile etkili iletişimi öğrenmek için mağazalarda çalıştım. Bir süre mesleğimle doğrudan ilgili olan reklam ajanslarında çalıştım. Dil eğitimi için 1 yıl yurtdışında yaşadım. 3 yıl çeşitli organizasyon şirketlerinde çalıştıktan sonra yapı alanına hizmet veren kurumsal bir şirkette görev aldım. 7 yıllık iş deneyiminin ardından kendi işimi kurmaya karar verdim.

Sürekli takım elbise, ceket giyen yöneticilere hizmet verdiğimiz için **Suit Talks** ismini verdiğim şirketi Eylül 2017’de kurdum. Şu anda ağırlıklı olarak yapı sektörü için seminer, etkinlik, temalı organizasyonlar vb. işler yapıyoruz. İçerik geliştiriyor, tasarım ve organanizasyon yapıyoruz. Aslında yaptığımız iş yaratıcı etkinlik yönetimi. Daha şimdiden 3 kişiye istihdam sağladık. Bir de iş ortağım var. İş gerçekleştirmeye noktasında hizmet ve ekipman tedarikçilerimiz var.

2018 için sözleşmesi imzalanmış 4 işimiz var

Sektörel araştırmalar yapıyor, kendi konferans serilerimizi üretiyoruz. Biletli etkinlikler düzenliyor, sektör çalışanlarını bir araya getiriyoruz. 2018 için sözleşmesi olan 4 net işimiz

var. Beklediğimizden daha iyi gidiyor ama çok çalışıyoruz. Bundan da çok memnunuz. Çalışma arkadaşlarımızla üretiyor, işi birlikte büyütüyoruz. Çekirdek 5 kişiyiz, işe göre 20-25 kişilik ekiplerle çalışıyoruz.

Hayal gücü geniş, yaşam enerjisi yüksek biriyim

Çözüm odaklı yaklaşırım. Kendimi hayal gücü geniş ve yaşam enerjisi yüksek biri olarak görüyorum. Çevremdeki insanlar da öyle tanımlar beni. Hep kendi işimi yapmak istemiştim. ILO-İŞKUR’un “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi sayesinde bu hayalimi gerçekleştirmem için olanak sağlandı.

Eğitimler, mikro hibe destekleri beni hayallerime kavuşturdu. Doğrusunu isterseniz ILO-İŞKUR’dan kadınlara özel bir proje var dediklerinde beni bu kadar destekleyecek bir proje ile tanışacağımı hiç düşünmemiştim.



Organizations for professionals with Suit Talks

*Sales, advertisement, organization... Three distinct important lines of business required for what I do. I have comprehensive knowledge in all of them as well as a high level of energy. I organize professional sectoral seminars, conferences and organizations for managers with “**Suit Talks**” and undertake creative event management.*

I was born and raised in Istanbul. I graduated from Kadir Has University, Department of Business Administration. I worked in shops to learn about sales and effective communication with customers. For a while I worked in advertisement agencies directly related to my occupation. I lived abroad for a year for language training. I worked in various organization firms for 3 years and then in a corporation in the construction sector. After 7 years of experience I decided to establish my own business.

I named the firm Suit Talks as we always offered services to managers in suits or jackets and established it in September 2017. Right now we mostly do seminars, events, themed organizations for the construction sector. We develop contents, provide designs and organizations. In fact, what we do is creative event management. We already provided employment to 3 people. I also have a business partner. We have service and equipment suppliers during implementation.

contracts for 2018. It is going better than expected but we work very hard. And we are happy to. We create together with our colleagues and grow the business together. We have a core team of 5 people, we work with teams of 20-25 based on the job.

I have a wide imagination and high life energy

I have a solution focused approach. I see myself as a person with a wide imagination and high life energy. People around me also describe me like that. I always wanted to have my own business. ILO-ISKUR’s “More and Better Jobs for Women” Project provided me with the opportunity to make my dream come true. Training and micro grants let me have my dreams. To be honest, when I heard that ILO-ISKUR offered a women-only project, I didn’t think it would be a project that will support me this much.

We have 4 signed business contracts for 2018

We conduct sectoral research and create our own series of conferences. We organize ticketed events and bring together employees of the sector. We have 4 certain business

Buse DALAN

Fotoğraf: Buse Dalan Fotoğrafçılık

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together

Fotoğraf çekmeyi çok seviyorum

2 aydır bir iş yeri sahibiyim ama 2 ay benim hayatımda pozitif anlamda çok güzel değişiklikler yarattı. İlerleyen zamanlarda bu ivmenin artarak devam edeceğini düşünüyorum.

İstanbul doğumluyum. Okan Üniversitesi Grafik tasarım Bölümü'nü bitirdim. Okulun son döneminde büyük bir reklam ajansında uzun süre bir staj yaptım. Burada çekim teknikleri, fotoğraf, metin yazarlığı vb. konularda deneyim edindim ve sonrasında fotoğrafa yöneldim. Bu işten para kazanmak istedim. Öğrenci iken bir süre düğün fotoğrafçılığı yapıp para kazanmıştım ama meslek olarak fotoğrafın farklı alanlarında kariyer yapmak istedim. Doğa fotoğrafçılığına yöneldim. Kendimi bu alanda geliştirdim ve usta fotoğrafçılardan ders aldım. Yaklaşık 5 yıldır doğa fotoğrafçılığının içindeyim yani bu işi yapıyorum ve aynı zamanda eğitimlerini de veriyorum.

Yaklaşık on yıldır fotoğraf çekiyorum

Fotoğrafın her alanında çalıştım. Müşteri diyalogu, fotoğraf çekimi, işin ekonomisi vb. konularda epeyce deneyim edindim ama hala yeni şeyler öğreniyorum. Uzun süre bağımsız olarak yaptığım işi artık kurumsal bir noktaya taşıma ihtiyacı duyduğum bir dönemde kendi işim kurmaya karar verdim. Müşterilerimle oturup konuşabileceğim, stüdyo çekimleri yapabileceğim bir işyerim olmalıydı artık. Kendi işimi kurma zamanım

gelmişti. Bu fikrimi babamla paylaştığımda hem çok mutlu oldu, hem de her konuda destek oldu. KOSGEB'in girişimcilik desteklerinden söz etti. Ben de araştırdım ve o sırada ILO ve İŞKUR tarafından yürütülen "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler Projesi"ne rastladım. Eğitimlere katıldım ve orada bir girişimci olarak nelere dikkat etmem gerektiğini öğrendim. Şirketimi, kendimi nasıl tanıtmam gerektiğini, yeni müşterilere nasıl ulaşabileceğimi öğrendim. Orada kendi aramızda güzel bir iletişim ağı oluşturduk.

2 aydır bir iş yeri sahibiyimve bu 2 ay benim hayatımda pozitif anlamda çok güzel değişiklikler yarattı. İlerleyen zamanlarda bu ivmenin artarak devam edeceğini düşünüyorum.

İş kurmadan önce her konuda daha rahat ve plansız hareket ediyordum ama şimdi ödemelerim, sorumluluklarım, yapmam gerekenler var. Her şeyi planlamak, her şeyi hesaplamak zorundayım. Sonuç olarak sevdiğim işi yapıyorum. Kendim için çalışıyorum. Bundan dolayı da çok mutluyum.

Buse DALAN

Photo: Buse Dalan Photography

BURSA

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



I love taking photos

I am a business owner for 2 months but 2 months have created very nice changes in my life in positive sense. I think this momentum will continue by increasing in the future.

I was born in Istanbul. I completed Okan University Graphic Design Department. During the last term of the school, I did an internship in a big advertising agency for a long time. Here, I gained experience of shooting techniques, photography and copywriting and then I leaned towards photography. I wanted to earn money from this business. While I was a student, I earned some money from wedding photography, but as a profession I wanted to build a career in different areas of photography. I leaned towards nature photography. I developed myself in this field and received training from master photographers. I have been into nature photography for 5 years, I mean I am doing this job and in the meantime, I give training in it.

I have been taking photos for about ten years

I worked in all areas of photography. Customer dialogue, photography, business economy etc. I gained a lot of experience in the fields such as customer dialogue, shooting and business economics but I'm still learning new things. At a time when I needed to transform the business for which I work freelance for a long time to an institutional

point, I decided to start up my own business. Now, I should have a workplace where I could sit and talk in person with my clients and do studio shooting. It's time to start my own business. When I shared this idea with my father, he became very happy and he supported me in every way. He mentioned KOSGEB's support for entrepreneurship. I also researched and I came across the ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" project. I participated in the training and learned there about what I should pay attention to as an entrepreneur. I learned how to promote myself and my company and how to reach new customers. We created a beautiful communication network between us.

I am a business owner for 2 months but 2 months have created very nice changes in my life in positive sense. I think this momentum will continue by increasing in the future.

Before I started up business, I was acting more freely and in an unplanned way in every respect but now, I have payments, responsibilities and things to do. I have to plan and consider everything. As a result, I do the job I love. I work for myself. For this reason, I am very happy.



Tezgahtarlıktan Patronluğa...

*Çocukluğumdan beri çalışma hayatının içindeyim. **Kelebek Bebe** ile şimdi kendi işimin patronu oldum. Yılların deneyimini, kendi işimi büyütmek için kullanıyorum. Çok mutluyum.*

Bütün düzenimiz burada kurulu...

Konya'da doğdum büyüdüm. Lise mezunuyum. Hep Konya'daydım. Burası rahat sakin bir şehir. Her yönüyle güzel. Eşim de Konyalı. Bütün düzenimiz burada.

Hayallerimde kendi işimi yapmak vardı...

İlkokul 4'ten beri çalışıyorum. Züccaciye, tekstil satış gibi bir çok alanda 20 yıldan fazla iş deneyimim var. Evlendikten sonra da çalıştım. Eşimle birlikte birikim yaptık. Bir gün kendi işimizi yapmak için sürekli hayal kuruyorduk. Aklımızda iki tane iş fikri vardı. Züccaciye ya da bebe giyim üzerine çalışmak istiyorduk. İşe gidip gelirken hep etrafı gözlemliyordum. Kendimce bir tespit yaptım. Bulunduğumuz yer kalabalık bir bölge. Çok sayıda göç alıyor. Küçük çocuk, bebek, yeni evliler, tayinle gelenler yani hareketli bir bölge. Bu yüzden bebe giyim üzerine çalışmayı düşündüm. Eşimle paylaştım. O da benimle aynı heyecanı duyunca "Neden olmasın dedik".

"Kelebek Bebe" çalışıyor...

İŞKUR'a girişimcilik eğitimi almak için gittim. İşimi kurmak için arabamı sattım. Kendi imkanlarımı zorladım ve "**Kelebek Bebe**"yi açtım. O süreçte KOSGEB'e de destek başvurusu yapmıştım. Destek onayımızı aldık. **Kelebek Bebe**, 8 aydır çalışıyor. Eksiklerimiz var ama zamanla hepsi tamamlanacak. Herşey ile kendim ilgileniyorum. Tek başına çalışıyorum. Çok yoğun olduğu zamanlar ailemden destek alıyorum. İş kurmadan önce 3 yıla yakın araştırma yaptım. Düşündüm, plan yaptım, hayal kurdum. İlk açıldığımızda bizden önce kurulmuş olan bebe giyim firmaları bile bizi rakip olarak gördü. Bu bizim çok hoşumuza gitti. Normal şartlarda bizim onları rakip olarak görmemiz gerekirdi ama hiç öyle olmadı.

Düşsem de kalkarım...

Satış odaklı çalışmayı seviyorum. Pes etmem. Olana kadar uğraşırım. Düşsem de kalkarım. Şimdi bir hedefim daha var. İşimi büyütüp çanta-kemer üzerine bir yer daha düşünüyorum. "**Eğitimlerden önce hep istek ve hayal boyutundaydı. Ama eğitim alırken ben ve benim gibi olan kadınları gördüm. Neden olmasın dedim. Kendime güvenim arttı. İyi ki de yaptım.**"



From a Saleswoman to a Boss...

*I have been in the work life since I was a kid. Now I am the boss of my own business with **Kelebek Bebe [Butterfly Baby]**. I use my years of experience to grow my own business. I am very happy.*

We are settled here...

I was born and raised in Konya. I am a high school graduate. I have always been in Konya. This is a peaceful and serene city. It is great in all aspects. My husband is from Konya as well. We are settled here.

I have always dreamt of having my own business...

I have been working since the fourth grade. I have 20 years of work experience in fields such as glassware and textile sales. I continued working after I got married. My husband and I saved money together. We have always dreamt of having our own business one day. We had two business ideas. We wanted to work on either glassware or baby clothes. I used to observe my surroundings on my way to work and back. I came to a conclusion in my own way. The area we live in is a crowded area. It attracts high levels of migration. It is a dynamic area with small children, babies, newlyweds and those who were transferred as employees to work here. Therefore, I thought of having a business in baby clothes. I shared my idea with my husband. When he felt the same excitement I did, we said «Why not?»

“Kelebek Bebe” is in business...

*I went to ISKUR to have business training. I sold my car to establish my business. I pushed my limits and opened “**Kelebek Bebe**”. I also had applied to KOSGEB assistance during that process. Our assistance application was approved. **Kelebek Bebe** has been in business for 8 months. We have deficiencies but they all will be handled in time. I take care of everything myself. I work on my own. I get support from my family when things get too busy. I had researched for about 3 years before establishing my own business. I thought about it, I planned it, I dreamt it. When we opened our business, even other previously established baby clothes firms considered us as a competitor. We really enjoyed this. Under normal circumstances, we should have seen them as competitors but it was not at all like that.*

Even if I fall down, I get back up...

I like working in sales. I do not give up. I try until I manage. Even if I fall down, I get back up. Now I have another goal. I am thinking of growing my business and open another place for bags and belts. “Before the training, I only had desires and dreams. But during the training, I saw women just like me. I said why not. My self-confidence increased. I am so glad that I did it.”

Ece Nur KORUN

İletişim Tasarımı: **Minimal**

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together

Yolun başında!

Eğitimini aldığım alanda çalışıyorum. Minimal bir hayat tarzına inanıyorum ve şirketimin adını da bu yüzden Minimal koydum. Bursa'dan bir başlangıç yaptım, daha çok yeniyim. Öğreneceğim çok şey var ama zorlukların üstesinden gelmeye hazırım.

Kendi alanımda tanınmak istiyorum!

Bursalıyım. 1993 doğumluyum. İzmir Yaşar Üniversitesi Grafik Tasarım Bölümü'nü bitirdim. Üniversite'yi bitirince Bursa'ya geri döndüm ve yerel bir kanalda 1 yıla yakın çalıştım. Kısa iş deneyiminden sonra kendi işimi kurmak ve bir önce yola çıkmak istedim. ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi kapsamındaki girişimcilik eğitimlerine katıldım ve bu bilgilerle Minimal Tasarım'ı kurdum. Eğitimde hiç bilmediğim, görmediğim, düşünmediğim pek çok konuda bilgi edindim. Kararlı ve mücadeleci bir yapım var. Yeteneklerimi, mücadeleci yanımla geliştirip kendi alanımda tanınmak istiyorum.

Benim işimin içiçe geçmiş bir çok uzmanlığı var. İletişim tasarımı, reklamcılık, marka danışmanlığı, tasarım, kimlik yaratmak, marka oluşturmak... Hepsi içiçe ve hepsi de ciddi bilgi ve deneyim istiyor. Ben illüstrasyon yapıyorum. Dijital tasarım, bilgisayarlı illüstrasyon benim keyif aldığım bir alan ve bu alana yönelmek istiyorum o yüzden de bir an önce yola koyulmak iyi olur diye düşündüm. «Minimal bir tarzda» sabırla, çalışa çalışa kendimi geliştireceğime inanıyorum.

Ece Nur KORUN

Communication Design: **Minimal**

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



At the beginning of the road!

I work in the field for which I was trained. I believe in a minimal life style, so I named by company Minimal. I started in Bursa, I am a newbie. I have a lot to learn but I am ready to overcome the challenges.

I want to be well-known in my field!

I am from Bursa. I was born in 1993. I graduated from Izmir Yaşar University, Department of Graphic Design. After graduation, I went back to Bursa and worked in a local channel for about a year. After this short work experience, I wanted to establish my own business and get going as early as possible. I participated in the entrepreneurship training under ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" Project and established Minimal Tasarım [Minimal Design] with the knowledge I obtained. I learned about a lot of things in the training which I never knew, never seen, never thought about. I have a resolute fighting spirit. I want to develop my talents with this fighting spirit and become well-known in my field.

My job has a lot of intertwined areas of expertise. Communication design, advertisement, brand advice, design, creating identities, creating brands... They are all intertwined and they all require substantial amount of knowledge and experience. I do illustrations. Digital design and computerized illustration is a field that I enjoy and I want to focus on this field so I thought it will be the best to get going as early as possible. I believe that I will work «in a Minimal style » with patience and develop myself.



Bambaşka bir dünya!

Okul öncesi eğitim alanında çalışıyorum. Annelerin çocuklarını bırakacak bir yer bulamadıkları durumlara çok şahit oldum. “**Bambaşka Atölye**” çocukların güzel zaman geçirecekleri bir oyun evi. Onlar mutluyorsa ben de mutluyum...

Bildiğim ve sevdiğim işi yapıyorum. Çok şanslıyım.

Marmara Üniversitesi Eğitim Fakültesi Okul Öncesi Eğitim Bölümü mezunuyum. Uzun yıllar okul öncesi eğitim alanında öğretmenlik yaptım. Koşullar beni istifaya zorladı ve çok sevdiğim görevimden ayrılmak zorunda kaldım. Ankara’da 2 çocuğumla birlikte yeni bir hayat kurmaya çalışıyoruz. Bu süreçte ne yapabilirim diye düşünürken bildiğim ve sevdiğim işi yapmaya karar verdim. Ancak nereden başlayacağımı bilmiyordum.

Kadın girişimcilik desteklerini araştırırken, ILO ve İŞKUR tarafından yürütülen “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler Projesi”ne rastladım. Proje kapsamında verilen ILO-İŞKUR girişimcilik eğitimlerine katıldım. Eğitimlerin çok faydasını gördüm. Para ile ilişkim her zaman uzak olmuştur. Burada para yönetimini, hedef koymayı ve bu hedefleri gerçekleştirmenin yollarını öğrendim.

İş fikrim, annelerin karşılaştıkları zorluklardan doğdu!

İş fikrim, kendi hayatımdaki ve çevremdeki annelerin hayatındaki zorluklardan ortaya çıktı. Annelerin bir kaç saatliğine çocuklarını bırakabilecekleri bir atölye olsun dedim.

Burada her şey bambaşka!

İş kurarken öğretmen arkadaşlarımdan çok desteğini gördüm. Her biri kendi branşı ile ilgili konularda benim işimi kurmama destek oldu. O kadar çok emek, o kadar çok sevgi ve ilgi var ki burada o yüzden burası bambaşka bir yer oldu. İsim araştırırken bile arkadaşlarımla birlikte düşündük. Sonunda birgün ben bütün artı ve eksilerimi kağıda döktüm ve o sırada bir şey farkettim. Bambaşka bir fikirle ortaya çıkmıştık, bambaşka bir işbirliği yapıldı, bambaşka bir rastlantılar zinciri yaşandı ve burası bambaşka bir yer oldu. Neden adı da BAMBASHKA olmasın dedim ve atölyenin ismini **BAMBASHKA Atölye** olarak koyduk. Çocuklar burada mutlu olsun istedim. Annelerin gözü arkada kalmasın istedim. Tam kalbime göre bir yer yaptık elbirliği ile.

Hedefim işimi büyütmek. Çocuklara daha renkli atölyeler kurabilmek.



A wholly different world!

I work in the field of preschool education. I witnessed it many times that mothers could not find anywhere to leave their children. **“Bambaşka Atölye”** (A Wholly Different Workshop) is a play home where children will have great time. I am happy when they are happy...

I do the work I know and love. I am very lucky.

I graduated from Marmara University, Preschool Education Department. I worked as a teacher in preschool education for many years. The conditions forced me to quit and I had to leave my work which I loved very much. We are trying to create a new life in Ankara with my 2 children. During this period, I thought about what I can do and decided to do the job I know and love. However, I didn't know where to start. While researching the entrepreneurship assistance programmes for women, I came across ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women Project".

I participated in the ILO-ISKUR entrepreneurship training provided under the project. I benefited greatly from the training. I always had a distant relationship with money. Here I learned about money management, setting goals and the ways of achieving them.

My business idea emerged from the challenges faced by mothers!

My business idea emerged from the challenges in my own life as well as the lives of mothers around me. I wanted to create a workshop where mothers could leave their children for a couple of hours.

Everything is wholly different here!

I had great support from my teacher friends while establishing my own business. They all offered assistance for establishing my own business in their own fields. There is so much effort, so much love and care in this place, that is why this is a wholly different place. We even thought about the name of the place together. Finally, one day I wrote down all pros and cons and realized something. We came up with a wholly different idea, had a wholly different cooperation, experienced wholly different chain of coincidences and this place became a wholly different place. I said, why don't we call it WHOLLY DIFFERENT and we named it BAMBAŞKA Atölye (A Wholly Different Workshop). I wanted children to be happy here. I wanted mothers to not worry about their children. We all managed to create a place together after my own heart.

My goal is to grow my business. To create more colourful workshops for children.



Hobiden işe uzanan yolculuk

Emeklilikten sonra evde oturmaktan sıkıldım. Kendimi oyalamak için sevdiğim işlerle uğraşmaya başladım. Ama içimdeki “durmak bilmeyen bir şeyler yapma enerjisi” işin rengini değiştirdi. Hobilerimi iş düzeyinde yapmaya başladım. Ne yapacağım şimdi sorusu ile başlayan yolculuğum, gerçek bir üretkenlik ve çalışkanlık hikayesine dönüştü...

Kadınların işi zor ama hepsinin üstesinden gelecek enerjileri var...

Erzurum’da doğdum. Babam taşocaklarında çalışıyordu. Ben 13 yaşında iken babamın tayini çıktı ve ailece Bursa’ya geldik, burayı sevdik ve yerleştik. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi’nde Bankacılık ve Sigortacılık okudum ve hemen çalışmaya başladım. Bir yandan çalıştım bir yandan da özel bilgisayar kursuna gittim. Sonra bir bankada işe girdim ve oradan da emekli oldum. Emeklilik sonrası da bir süre çeşitli bankalarda çalıştım. Evlilik, çocuklar derken hayat iyice karmaşıklaştı. Eşim ve 2 oğlumla birlikte 3 erkeği ve bir de ev düzenini idare etmeniz bekleniyor. Dışarıda da bir çok işi aynı anda koordine etmeniz gerekiyor... Kadınların işi zor ama hepsinin üstesinden geliyorum.

Hiç aklımda yoktu iyi ki de yaptım!

Böyle bir iş hiç aklımda yoktu. Emekli olduktan sonra evde çok sıkıldım. Kendime bir hobi edinmek istedim. Ailemde çok sanatçı var. Kara kalem yapan, yağlı boya yapan, vitray yapan... Demek ki benim de doğal bir yeteneğim varmış ki hobi ile ortaya çıktı. Kendime göre birşeyler bulayım derken ahşap boyamayı keşfettim. Sonra onu geliştirdim. Malzemeleri araştırdım. Yeni ürünler buldum. Yeni yöntemler geliştirdim. Kendim bir şeyler yapmaya başladım. Baktım çok fazla şey üretiyorum bütün bu ürettiklerimi koyacak

yer bulamadım ve satmaya karar verdim. İnternet üzerinden satış yapmaya başladım. Bankacılıktan gelen bilgileri de kullanarak konuyu biraz abarttım biraz büyüttüm ve işe dönüştürdüm. İş kurmak için araştırma yaparken ILO-İŞKUR eğitimlerine denk geldim. ILO ve İŞKUR’un “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler Projesi”ne dahil oldum. Girişimcilik eğitimlerine katıldım. Özellikle mentörlük eğitimlerinin çok faydasını gördüm. İş idaresini öğrendim. Orada öğrendiklerimi kendi bilgilerimle harmanladım. Eşim muhasebeci. İş bölümü yaptım. Ona muhasebe kısmını verdim, kendim üretim tarafını üstlendim.

Zamanı olan ama hobisi olmayan kadınları düşündüm...

İşimi kurarken kursta öğrendiğimiz gibi; önce çevremdeki bir ihtiyacı tespit ettim. Bulunduğumuz bölge Bursa’nın göç alan ve gelişen bir bölgesi. Yıldırım Erikli’de benim yaptığım iş açısından güzel bir potansiyel ve uygun bir profil var. “Zamanı olan ama hobisi olmayan kadınlar için **Rengarenk** isimli bir hobi merkezi kurdum”. Çok sevdiler. Bütçeleri makul, erişilebilir tuttum. Burada hem kadınlara hobi edindiriyorum hem de malzeme satıyorum. Müşteri ne istiyorsa ona yöneliyorum. Malzemeleri biliyorum. Farklı malzemeleri birarada sunabiliyorum. Sadece dükkanı hazırlamak 6 ayımı aldı. İyi ki de yaptım.



A Journey from a Hobby to a Job

After I got retired, I was bored at home. I started doing things I liked to pass the time. But the “unstoppable energy to something” inside me changed everything. I started doing my hobbies as a job. My journey which began with the question “what am I going to do now?” turned into a real productivity and hardworking story...

Women have it hard but they also have the energy to overcome it all...

I was born in Erzurum. My father used to work in the quarry. When I was 13, my father was appointed to work in Bursa and our family came here, we liked it here and settled. I studied Banking and Insurance at the Faculty of Open Education in Anadolu University and immediately began working. I worked while also attending a private computer course. Then I got into a bank and retired from there. I also worked at various banks for a while after retirement. Then life got very complicated with marriage, children and all. I am expected to deal with 3 men, my husband and my 2 sons, while also keeping the order at the home. You also need to coordinate many works outside all together... Women have it hard but I overcome it all.

I never thought about it, I am so glad that I did it!

I never thought about doing something like this. After I got retired, I was so bored at home. I wanted to have a hobby for myself. There are many artists in my family. There are people who do sketching, oil painting, stained glass... It means that I also have a natural talent since it came out with this hobby. While trying to find something suitable for myself, I discovered wood painting. Then I developed it. I researched materials. I found new products. I developed new methods. I started doing something on my own. Then I realized I produced so many things and

no longer had any place to put my products, I decided to sell them. I started selling them on the Internet. I used my knowledge in banking to exaggerate it and grow it and then turned it into a job. While I was doing my research, I came across the ILO-ISKUR training. I participated in ILO-ISKUR's “More and Better Jobs for Women Project”. I took part in the entrepreneurship training. I especially benefited from the mentorship training. I learned about business administration. I combined what I learned there with my existing knowledge. My husband is an accountant. I did division of labour. I gave him the accounting part and I took care of the production.

I thought about women who had time but no hobbies...

As we learned at the training, first I discovered a need in my area while establishing my business. The area where we live is a developing part of Bursa which attracts migration. There is a great potential and suitable profile here in Yıldırım Erikli for the thing I do. I created a **Rengarenk [Colorful]** hobby centre for women who had time but no hobbies. They liked it a lot. I kept the prices reasonable and affordable. Here I provide women with hobbies while also selling supplies. I change directions towards whatever the customer wants. I know the materials. I am able to provide different materials together. It took me 6 months only to prepare the shop. I am so glad that I did it.



Hayalimdeki işi yapıyorum

Her gün iyi ki de yaptım diyorum, her gün daha da erken kalkmak istiyorum daha da enerjik oluyorum. İş yerimi açacak olma duygusu beni mutlu ediyor. Önceleri her şey zor görünüyordu ama başladıktan sonra her geçen gün arkama baktığımda bir sürü dağ devirdiğimi düşünüyorum.

Karabüklüyüm. İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Sanat Yönetmenliği Bölümü'nü mezunuyum. Kısa bir süre ajanslarda çalıştım daha sonra sektörün bana göre olmadığını anladım ve ticarete atılmaya karar verdim.

Ailem medikal cihazlar konusunda ticaret yapıyordu. Sektörü tanı mıyordum ama babamın yanına gelip gittikçe görüyordum. Bir gün ben de kendi işimi kuracağım dediğimde şaşırdılar. Kendi işimi yapmak istiyordum ama nereden başlayacağımı bilmiyordum.

KOSGEB desteği almış bir arkadaşım vardı ve çok başarılı oldu. Onunla konuştum. Daha da cesaretlendim. Bana göre işe başlamak, başlama cesareti bulmak her şeyden önemli. İş kurma kararındam sonra girişimcilik eğitimlerini araştırdım. Bu sırada ILO-İŞKUR'un Kadınlar için Girişimcilik Programına rastladım. Hemen başvurdum. Eğitimlere katıldım. Eğitimlerden çok memnun kaldım. Yeni dostluklar kurdum orada. Farklı sektörleri tanıdım. Kısa ve uzun vadeli planlama yapmayı, bir işyerini idare etmenin yollarını, süreçlerde işletmelerin nelerle karşılaşabileceğini gördüm. İşyerimi açarken eğitimlerde edinmiş olduğum bilgiler doğrultusunda hareket ettim. En basit anlamda işyerinin konumunu seçmek bile çok büyük bir adım. Orada da bu bilgileri kullandım.

Hedefim sektörümde öncü olmak

İş kurduktan sonra özgüvenim arttı. Daha çok sorumluluk alıyorum belki ama daha çok çalışmak istiyorum. Her gün iyi ki de yaptım diyorum, her gün sabah daha da erken kalkmak istiyorum daha da enerjik oluyorum. İş yerimi açacak olma duygusu beni mutlu ediyor. Önceleri her şey zor görünüyordu ama başladıktan sonra her geçen gün arkama baktığımda bir sürü dağ devirdiğimi düşünüyorum. Bu bana güç veriyor ve daha çok ilerlemek, sınırları zorlamak, kendimi geliştirmek istiyorum.

Hayalimdeki işi yapıyorum aslında çünkü insanlara yardım etmeyi seviyorum. Sağlık sektörü insanlara yardımcı olmak ve insanlarla iletişim halinde olmak için harika bir sektör. Her medikalde lisanslı olarak iki kişinin çalışması gerekiyor. Biz bu koşulu sağlamış durumdayız. Yani az da olsa daha şimdiden istihdam yarattık. Bunu zincir kurup daha da arttırmayı planlıyorum. Üniversite mezunu az sayıdaki kadın medikalciden biriyim. Sektörün sorunları var ve bunlar üzerinde düşünüyorum. Hedefim kendi sektörümde öncü olmak.



I am doing my dream job

Every day I say fortunately I did, every day, I want to get up earlier and I get more energetic. The feeling of opening my workplace makes me happy. At first, everything seemed difficult, but after starting, when I look back, I think I move mountains with every passing day.

I am from Karabük. I graduated from Istanbul Aydın University, Fine Arts Faculty, Art Direction Department. I worked in agencies for a while, then I realized that the industry was not for me and I decided to take up trades.

My family was engaging in the trade of medical devices. I did not know the sector, but I observe while coming and going to my father. They got surprised when I said I would start up my own business one day. I wished to do my own business but I do not know from where to start.

I had a friend who received KOSGEB support and he became very successful. I talked with him. I became more encouraged. To me, to start work and have courage to start are more important than everything. After my decision to start up business, I researched entrepreneurship training. Meanwhile, I came across Women's Entrepreneurship Programme of ISKUR-ILO. I immediately applied. I participated in the training. I was very satisfied with the trainings. I made new friends there. I familiarized with new sectors. I found out to do short and long term plans, ways of managing a business and what the businesses might encounter in the process. While opening up my business, I moved in line with the information I had learned in the trainings. In the simplest sense, even choosing the location of your workplace is also a big step. I used this information there.

My goal is to lead the way in my sector

After starting up business, my self-confidence increased. Maybe I take more responsibilities but I want to work more. Every day I say fortunately I did, every day in the morning, I want to get up earlier and I get more energetic. The feeling of opening my workplace makes me happy. At first, everything seemed difficult, but after starting, when I look back, I think I move mountains with every passing day. This gives me strength and I want to progress more, push the limits and develop myself.

Actually, I am doing my dream job because I love to help people. The health sector is great for helping people and staying in touch with them.

At each medical supplies company, at least two licensed people must be employed. We already fulfilled this requirement. In other words, we have already generated employment even a little. I plan to start up a chain to increase this. I am one of the few graduate women in the medical supplies sector. The sector has problems and I think about these. My goal is to lead the way in my sector.



Koşuşturmalı geçen yıllar...

Güven Optik ile bir başarı hikayesi yazdığımı inanıyorum. İşi hakkıyla yapmak için üçüncü kez üniversiteye gittim. Konya-İstanbul arası mekik dokudum ama değdi; sonunda başardım.

Yapacağım iş bir ihtiyacı gidermeliydi

Selçuk Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı'ndan sonra Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü'nü bitirdim. İstanbul'da, giyim alanında hizmet veren çeşitli mağazalarda çalıştım. Mağaza müdürlüğü yaptım. Eşimin ailesi Bozkırlı. Eşim tayinle Bozkır'a gelince biz de burada kaldık. Ancak Bozkır'da bana göre iş imkanı yoktu. Evde oturmak da bana göre değildi. Ben üretmeyi seviyorum. Çalışmayı seviyorum. Bir iş yapmalıyım diye düşündüm. Yapacağım iş bir ihtiyacı gidermeliydi. Araştırdım ve Bozkır'da olmayan, herkesin aradığı bir ihtiyacı tespit ettim. Optik ihtiyacı vardı burada. Bu konunun üzerine gidelim dedik. Tekrar sınavlara girdim. 2 çocuğumu bırakarak Konya-İstanbul arası mekik dokudum. Okan Üniversitesi'nde 2 yıllık Optisyenlik okudum. Geçen yıl mezun oldum.

Ne iyi ettik de açtık!

Koşuşturarak geçen 2 yılın ardından iş kurmak için ILO-İŞKUR'un girişimcilik eğitimi mülakatlarına girdim. Kazandım. Mart'ta girişimcilik kursuna başladım... ILO ve İŞKUR

Projesi kapsamında aldığım hibe desteği ve kadın girişimciye verilen diğer desteklerden de yararlanarak kendi işimi kurdum. Mayıs'ta (2017) **Güven Optik**'i açtık. Mayıs'tan beri çok güzel dönüşler alıyoruz. Herkes "ne iyi ettiniz de açtınız" diyor, teşekkür ediyor. İnsanların memnun olması beni ayrıca mutlu ediyor.

Ben üzerime aldığım işi mutlaka en iyi şekilde yapmak isteyen bir insanım. Bir iş yapacaksam mükemmel olsun isterim. Çok çalışkanım. Sıcakkanlıyım. Bu özelliklerimin kurduğum işte çok faydasını görüyorum. Çocukluk hayalim doktor olmaktı. Doktor olamadım ama yaptığım işi de ona benzetiyor ve çok seviyorum.



Years of rush...

*I believe that I have created a success story with **Güven Optik [Trust Optics]**. I went to the university for a third time to do this job properly. I had to rush back and forth between Konya and Istanbul but it was worth it; I finally made it.*

My business had to meet a need

I graduated from Selçuk University, Computer Programming Department and then Anadolu University, Economics Department. I worked in various shops in Istanbul in the clothing sector. I worked as a Shop Manager. My husband's family is from Bozkır. My husband was appointed to work in Bozkır so we stayed here. However, there were no job opportunities for me in Bozkır. And I could not stay at home. I like producing things. I like working. I thought I should have a business. My business should have been able to meet a need. I researched and discovered a need shared by everyone but not met in Bozkır. There was a need for an optician's shop. We said let's focus on this. I entered the exams once again. I left my 2 children and rushed back and forth between Konya and Istanbul. I studied Opticianry in Okan University for 2 years. I graduated last year.

So glad that we opened it!

*After 2 years of rush, I participated in the entrepreneurship training interviews of ILO-ISKUR to establish a business. I succeeded. I began entrepreneurship courses in March... I established my own business with the grant support under the ILO-ISKUR Project and other assistances provided for women entrepreneurs. We opened **Güven Optik** in May (2017). We are getting very nice feedbacks since May. Everyone is saying "We are so glad that you opened it" and they thank us. It also makes me happy that people are glad.*

I am a person who wants to do everything I do in the best way possible. If I do something, I want it to perfect. I am hardworking. I am friendly. I benefit from these characteristics of mine in my work. I used to dream of becoming a doctor when I was a kid. I couldn't become a doctor but now I like my job to it and I love it.



Sağlıklı beslenmenin adresi: Creative Salad

“Hızlı ve sağlıklı” **CreativeSalad**, Türkiye’ye kazandırdığım çok özel bir hizmetin çiçeği burnunda markası...Zor beğenen müşterilerin lezzet testinden başarıyla geçiyor.

Bir kitap hayatımı değiştirdi

Kırklareli doğumluyum. 15 yıldır İstanbul’da yaşıyorum. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği’nde okudum. Aynı bölümde yüksek lisans yaptım. Kitap okumayı çok seviyorum. 7/24 okurum. Uzun yıllar araştırma şirketlerinde çalıştım. Çok yoğun bir iş temposu içinde, zaman ve iş baskısı ile yıllarca çalıştıktan sonra epeyce bir yorgunluk oldu. Oysa ben yaşamayı çok seviyorum. Yaptığı işe kendini adayan biriyim ama çalışırken karşılığını yeterince alamadım. O kadar çok çalışıyordum ki tatile çıkarken bavul hazırlayacak vakit bile bulamıyordum. Bir gün kendime sordum **“ben ne yapıyorum böyle?”** Son tatilime çıkarken bavul hazırlayacak vakit bulamadım ama arkadaşımın hediye ettiği kitabı yanıma almayı unutmadım. O kitap Tanrılar Okulu’ydu. Son yıllarda kafamı kurcalayan pek çok sorunun cevabını bu kitapta buldum.

CreativeSalad fikri tatilde aklıma geldi

New York tatili sırasında sağlıklı beslendiğimi bilen bir arkadaşımın tavsiyesi ile bir salata bara gittim ve çok beğendim. Dedim ki bu niye Türkiye’de yok. Hızlı ve sağlıklı beslenme ihtiyacı bizde de var. Bizde de zamanla yarışan, sağlıklı beslenmek isteyen insanlar var. Bu fikri ben Türkiye’ye taşıyabilirim dedim. Aklıma iş kurma fikri yerleşmişti artık. Sürekli düşünüyor, plan yapıyordum. Döndükten bir süre sonra işimden istifa ettim ve kendi işimi

kurdum. İyiki de kurmuşum. Kısa bir süre önce açılış yaptık. Daha ilk haftadan çok iyi dönüşler alıyoruz. İş kurarken KOSGEB desteklerine başvurmak istedim. İŞKUR’a kayıtlı olmak gerekiyordu. Ama o kadar büyük bir yoğunluk vardı ki bana sıra gelmesi mümkün değil gibi gözüküyordu. Umudu kesmiştim açıkçası. Sonra İŞKUR’dan arayıp “Kadınlar İçin Daha Çok ve İyi İşler” Projesi’nden bahsettiler ve böylece girişimcilik eğitimlerine katıldım. Eğitimlerin çok faydasını gördüm. İş deneyimim vardı ama kendi işimi kurmaya gelince başka türlü deneyimler, başka türlü bilgiler de gerekiyordu. Bu eğitimler bana somut olarak ne yapmam gerektiği konusunda yol göstermiş oldu. Yanımda 4 kişi çalışıyor. Onların istihdamı konusunda da KOSGEB desteklerine başvurdum. Sadece kendimin değil onların da sorumluluğu artık bende. Bunun hazzını anlatamam.

İnandığım bir ürünü satıyorum

Yeni bir şeyler üretmeyi seviyorum. Un, şeker, tuz yıllardır kullanmam. Sağlıklı beslenmeye büyük özen gösteriyorum ve bunun bir yaşam tarzı olduğunu düşünüyorum. İşyerim hızlı ve sağlıklı beslenmek isteyen herkes için iyi bir çözüm olacak diye düşünüyorum. Salata bardaki her bir ayrıntı ile kendim ilgileniyorum. Sağlıklı beslenmek isteyen, günlük iş temposunda vakit bulamayan iş profesyonellerine sesleniyorum: **Creative Salad’a** gelin. Burada inandığım bir ürünü satıyorum. Ekibimle bir aile olduk. Hedefim önce burayı oturtmak ve sonra zincir olmak.



The address for healthy nutrition: Creative Salad

“Fast and Healthy” **Creative Salad**, is the fresh brand of a very special service I introduced in Turkey... It passes the taste tests of the most picky customers with success.

A book changed my life

I was born in Kırklareli. I have been working in Istanbul for the last 15 years. I studied in Istanbul Technical University, Department of Management Engineering. I also did my Master's in the same department. I love reading. I read 7/24. I worked in research companies for a long time. After working for years in a very busy pace of work under time and work pressure, I was exhausted. But I love living. I dedicate myself to what I do but I couldn't get in return what I deserved. I worked so hard, I couldn't even find the time to pack my suitcase before a vacation. One day I asked myself “what am I doing?” During my last vacation, I couldn't find the time to pack my suitcase but I remembered to take the book my friend gifted me. That book was The School for Gods. I found the answers to many questions that have been in my head for the past years in this book.

I thought about CreativeSalad during vacation

During my vacation in New York, I went to a salad bar upon recommendation from a friend who knew that I ate healthy and I loved it. I said, why don't we have this in Turkey? We also have the need to eat fast and healthy. We also have people who race against time, who want to eat healthy. I said, I can transfer this idea to Turkey. The idea of establishing my own business has rooted in my head. I was consistently thinking and planning. After I came back, I quit my job and established my own business. I am so glad that I did. We had an opening a short time ago. We are getting great feedback even in the first week.

While establishing the business, I wanted to apply for KOSGEB assistance. You needed to register with ISKUR. But there was so much demand, it seemed like it was impossible to have a turn. Honestly, I had no hope. Then people from ISKUR called and mentioned the More and Better Jobs for Women Project and so I participated in the entrepreneurship training. I benefited greatly from the training. I had work experience but establishing one's own business required other kinds of experience and other kinds of knowledge. This training guided me in what concrete steps I needed to take. I have 4 people working with me. I also applied for KOSGEB assistance for their employment. I not only have my own, but also their responsibility on me. I cannot describe the joy it gives me.

I sell a product I believe in

I like creating new things. I haven't used flour, sugar or salt in years. I pay great attention to healthy nutrition and I believe that it is a life style. I believe that my business will provide a great solution to all those who want to eat fast and healthy. I take care of every single detail in the salad bar. I call for the professionals who want to eat healthy but cannot find the time in their busy work schedules: come to **Creative Salad**. Here I am selling a product I believe in. We became a family with my team. My goal is to first completely settle this place and then become a chain.

Güllü IŞIKLANMAK

Levha Üretimi: Tibet Trafik

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Zoru sevmek

İş başa düşünce aile geleneği olan işimizi ayağa kaldırmak için kolları sıvadım. Herkes erkek işi dedi aldırmadım. Daha geniş kitlelere ulaşmak için çalışıyorum.

En iyisi bildiğim işi yapmak

19 yaşında komşumuzun oğlu ile görücü usulu evlendirildim. İki kızım var. Büyük kızım evli. Eşim Bursa Büyükşehir Belediyesi'nde Trafik Bölümü'nde çalışıyordu. Erken emekli olunca trafik levhası yapan bir atölye kurdu. Uzun yıllar birlikte çalıştık. Beraber bütün işi yapıyorduk. Ben işin her ayrıntısını öğrendim. 2 yıl kadar önce eşim vefat etti. Birbirine çok bağlı bir aileydik. Çok zor zamanlar geçirdik. Atölye kapalı kaldı. Uzun süre kendime gelemedim. Sonra bir gün dedim ki “Güllü ne yapıyorsun sen? Toparla kendini. Çocukların var. Ayakta durman lazım” Sonra tabii iş başa düştü. Ne yapayım diye düşünürken “en iyisi bildiğim işi yapmak” dedim ve eşimin işini ayağa kaldırmak için kolları tekrar sıvadım. KOSGEB desteklerini araştırırken İŞKUR’dan, kadınlar için bir program olduğunu, ILO-İŞKUR

ortak projesi kapsamında eğitim alabileceğimi söylediler. Katıldım, eğitimlerde çok şey öğrendim. 8 aydır işimin başındayım. Kızlarım, damadım hep birlikte gayret ediyor ayakta durmaya çalışıyoruz.

Zoru severim

Ben zoru severim. Kadın işi, erkek işi diye ayırmam. 22 yıldır araba kullanıyorum. Her işe koşabilirim. Yeter ki yapabileceğime inanayım. Yapamayacağım işe girmem, girdiğim işi de mutlaka başarırım. Boş durmayı hiç sevmem. Bence kadın isterse başaramayacağı şey yoktur. Hedefim işimi büyütmek, daha geniş kitlelere ulaşmak.

Güllü IŞIKLANMAK

Traffic Sign Production:
Tibet Traffic

BURSA

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



Loving the challenge

When the responsibility fell on me, I rolled up my sleeves to revive the business which was a family tradition. Everyone said it was a man's job but I didn't care. I am working to reach a wider market.

It is best to do what I know

I had an arranged marriage with our neighbour's son when I was 19. I have two daughters. My elder daughter is married. My husband used to work in the Metropolitan Municipality's Traffic Division. When he retired at an early age he established a workshop which produced traffic signs. We worked together for a long time. We used to do all the work together. I learned about all details of the work. My husband died about 2 years ago. We were a very close family. We have been through very hard times. The workshop stayed closed. For a long time, I couldn't get a hold of myself. Then one day I said "Güllü, what are you doing? Get it together. You have children. You have to get on your feet". Then of course the whole responsibility fell on me. While trying to figure out what to do, I said "it is best to do what I know" and rolled up my sleeves to revive my husband's work. While researching KOSGEB assistance, people from ISKUR said that there was a programme

for women and that I could take part in a training under a ILO-ISKUR joint project. I participated and learned a lot at the training. I have been managing my own business for 8 months now. We work together with my daughters and my son-in-law and try to stand on our feet.

I love the challenge

I love the challenge. I don't make a distinction as women's work or men's work. I have been driving for 22 years. I can do any job. As long as I believe that I can do it. I don't get into anything that I cannot succeed at, and if I get into it I most definitely succeed. I don't like to sit doing nothing. I think, if a woman wants, there isn't anything that she cannot achieve. My goal is to grow my business and reach a wider market.

Handan DURUKAN

Tekstil Satış: Ziyy

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Ziyy...

ziyy... Osmanlıca giyinmek, kılık kıyafet anlamına geliyor. Memur bir ailenin esnaf olmak isteyen kızıydım. Öyle de oldu. Bursa'da Pera Plaza'da 6 metrekarelik bir dükkân ile yola çıktım. Kendi çocuğuma giydirmek istemeyeceğim hiçbir kıyafeti satmıyorum.

Esnaf olmak istedim...

Trabzonluyum. Ailede herkes okudu herkes memur oldu. Ben memur olmak, maaşlı çalışmak istemedim. Esnaf olacağım dedim. Herkes çok tepki gösterdi ama ben ne istediğimi çok iyi biliyordum. Liseden mezun olunca çalışmaya başladım. Uzun yıllar sağlık sektöründe çalıştım. 2009 yılında evlendim. 2 oğlum var. Annelik deneyimlerimden de çok şey öğrendim. Mesela çocuklarıma rahat ama şık kıyafetler aradığımda çok fazla alternatif olmadığını gördüm. Bunu bir fırsat olarak değerlendirdim ve kendi işimi kurup bu alanda çalışmaya karar verdim. ILO-İŞKUR eğitimlerine de bu sırada gittim. Orada çok değerli bilgiler edindim. Bir işyeri ile ilgili herşeyi orada örnekleriyle birlikte gördüm. Bizimle çok yakından ilgilenildi. Ufuk açtı diyebilirim.

Başkaları için küçük benim için büyük bir dünya!

Küçük başladım. İstanbul'dan imalatçılar buldum. Çok işlek bir pasajın içinde 6 metrekare bir yer tuttum. Herşeyi kendi imkanlarımla yaptım. Başkaları için küçük olabilir ama

benim için burası çok büyük bir yer. Burada kendi seçtiğim ürünleri satıyorum. Instagram sayfamız var. Mağazanın logosunu ve markasını kendim çalıştım. İsim ararken çok araştırdım. Sonunda Osmanlıca kıyafet anlamına gelen bir kelimedede karar kıldık ve bence çok da güzel oldu: Ziyy...

Ziyy

Çocuk giyimde spor-şık bir tarz yaratmaya çalışıyorum. Daha önce kısa bir süre büyük bir çocuk giyim markası için çalışmıştım. Orada vitrin düzenleme, kombin, satış, müşteri ilişkileri gibi ilgili pek çok konuda eğitim aldım. Şimdi onların da faydasını görüyorum. İnsan ilişkilerinde genelde başarılıyım. İnsan kazanmayı seviyorum. İflaslar, yokluklar gördüm ama yılmadım. Eşimle el ele verdik hep dışımızla tırnağımızla çalıştık. Burası benim üçüncü çocuğum. Hedefim burayı büyütme, şubeler açmak ve Ziyy markasını tanıtmak.

Handan DURUKAN

Textile Sales: Ziyy

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Ziyy...

***Ziyy ...** means dressing up, clothing in Ottoman. My family consisted of civil servants while I wanted to become a tradeswoman. And it happened. I started out with a 6 square meter shop in Pera Plaza in Bursa. I don't sell any clothes that I wouldn't put on my own child.*

I wanted to become a tradeswoman...

I am from Trabzon. All members in my family studied and became civil servants. I didn't want to become a civil servant and work for a salary. I said I want to be a tradeswoman. Everyone reacted but I knew very well what I wanted. I started working after high school. I worked in the healthcare sector for a long time. I got married in 2009. I have 2 sons. I learned a lot about my experience as a mother. For example, I realized that when I looked for comfortable but chic clothing for my children, there weren't many alternatives. I considered this as an opportunity and decided to establish my own business and work in this area. That was when I participated in the ILO-ISKUR training. I got very valuable knowledge there. I saw everything regarding a business with examples there. They took great care of us. I can say that it expanded my horizon.

A small world for others, a big one for me!

I started out small. I found manufacturers in Istanbul. I rented a 6 square meter shop in a very busy small bazaar. I did everything with the resources I had. It may be a small place for others but it is very big for me. I am selling the products I chose here. We have an

Instagram page. I worked on the logo and brand of the shop. I did a lot of research while looking for a name. Finally, we decided on a word which means clothing in Ottoman and I think it fits very well: Ziyy...

Ziyy

I am trying to create a sporty-chic style in children's clothing. I previously worked in a large clothing brand for a short time. I was trained in many areas such as shop window arrangement, combining outfits, sales and customer relations. Now I also benefit from these. I am usually good at personal relations. I like winning over new people. I have been through bankruptcies, poverty but I never gave up. We put hand in hand with my husband and fought tooth and nail. This place is my third child. My goal is to grow this place, have branches and promote the Ziyy brand.

Hayat Aslı BİLGİN

Seramik: Atölye 2h

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Şehirler seramikle daha güzel...

Amatör ruhlu profesyonel diyorlardı bana. 17 yaşından beri hem okuyor hem çalışıyorum. Mimari projelere yeni bir soluk getirmek, seramiği büyük projelerle buluşturmak için çabalıyorum. 2h benim sığınağım... Burada bir yandan seramik eğitimi verirken bir yandan da büyük projelere imza atmak için çalışıyorum.

Çok meraklı, çok çalışkandım...

İstanbul doğumluyum. Ailenin tek çocuğuyum. Babam Makina Mühendisi idi. Kitap okumayı çok severdi. Bana da aşıladı bu sevgisini. Babamın okuduğu her şeyle ilgilenirdim. Okuma, araştırma merakı kendimi bileli vardı ve bu durum hiç değişmedi. Düz lise okumak istemeyince işler karıştı. Güzel Sanatlar Lisesi'ne gitmek istiyordum aslında ama benim dönemimde böyle bir bölüm yoktu. Ben de bile isteye Haydarpaşa Teknik Lisesi Elektrik Bölümü'nü seçtim. 29 erkek arasında tek kız öğrenci bendim. Çok çalışkandım. Bilişsel merakı fazla yüksek bir öğrenciydim. Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde Cam ve Seramik okudum. Resim Ana Sanat Dalı'nda Yüksek Lisans yaptım. Önemli sanatçılarımızın atölyelerine gittim. Jale Yılmazbaşer'den mimari seramik'i, Tankut Öktem'den heykel'i öğrendim. Fotoğrafa çok büyük bir merakım vardı. "Plastik Sanatlarda Yapıta Dönüşen Fotoğraf" konulu bir tez yazdım.

Amatör ruhlu büyük işler yapan kadın!

17 yaşından beri çalışıyorum. İlk şirketimi 18 yaşında kurdum ve iş yapmaya başladım. Öğrenci iken okuldan kaçıp kaçıp kendi düzenlediğim organizasyonları yapıp para kazanırdım. "Amatör ruhlu büyük işler yapan iş kadını" diyorlardı bana. Çok hoşuma gidiyordu. Sonra işler büyüdü, yoğunluk arttı ve ben yetişemez oldum. Bir karar vermem gerekiyordu ve ben de

eğitimimi tamamlamaya karar verdim. Akademiye döndüm. Yüksek lisansımı yaparken eşim ile tanıştım. Evlendikten sonra da büyük markaların sanat ve tasarım bölümlerinde çalıştım. Özel koleksiyonlar hazırladım. Seramik sektörü çok dar bir sektör. Bir kaç farklı yerde çalışınca iş hayatınızda bir sıkışma oluyor ve çalışacak yer bulamıyorsunuz. Sonuçta ben de kendi işimi kurmaya karar verdim.

Hedefim; şehir seramikleri yapmak...

ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi kapsamında girişimcilik eğitimlerine son yarım saatte başvuru yapabildim. İyi de yapmışım. Eğitimlerde işletme bilgisi edindim. Doğru maliyet hesabı yapmayı, ileriye dönük somut hedefler koymayı, fikri projelendirmeyi öğrendim. Bu bilgilerle ikinci kez şirket kurdum. 2h işte böyle kuruldu ve bu sefer daha sağlam, daha kendinden emin bir şirket yolculuğu başladı benim için. Atölyemde hem seramik dersleri veriyor, hem de kendi geliştirdiğim projeleri hayata geçirmeye, mimari projelere seramiğin girmesini sağlamaya çalışıyorum. Bu çok kolay değil. Kemikleşmiş yapılarla mücadele ediyorsunuz. Yaratıcılık, çalışkanlık ve inatçılık benim en güçlü yanlarım. Üçüde yaptığım işi destekleyen özellikler. Sanat temelli bir iş yapıyorsanız piyasa koşulları sizi zorluyor. Hedefim bir gün şehir seramikleri yapmak. **"Hayalim bir gün gerçek değerini bulan işlere imza atmak. Bunun için aklım, sabrım, fikrim var. Bir gün mutlaka olacak. Biliyorum."**

Hayat Aslı BİLGİN

Ceramics: Atelier 2h

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Cities are prettier with ceramics...

*They used to call me a professional with an amateur spirit. I have been studying and working at the same time since I was 17. I am trying to bring a breath of fresh air to architectural projects and introduce ceramics into large scale projects. **2h** is my shelter... Here I offer ceramics courses while also trying to engage in large scale projects.*

I used to be very curious, very hardworking...

I was born in Istanbul. I am an only child. My father was a Mechanical Engineer. He loved reading. He passed this love onto me. I used to have interest in everything my father read. I have always been interested in reading and researching ever since I could remember and this never changed. When I didn't want to go a regular high school, things got complicated. I wanted to go to a High School of Fine Arts but at that time there wasn't such an option. So I voluntarily selected Haydarpaşa Technical High School, Department of Electricity. I was the only girl student among 29 boys. I was very hardworking. I was a student with a high level of cognitive curiosity. I studied Glass and Ceramics in Marmara University, Faculty of Fine Arts. I got a Master's Degree in the Department of Painting. I went to the workshops of significant artists. I learned about architectural ceramics from Jale Yilmabaşer and sculpture from Tankut Öktem. I was very interested in photography. I wrote a thesis on "Photography Transforming into Work of Art in Plastic Arts".

A woman with amateur spirit who does big things!

I have been working ever since I was 17. I established my own business when I was 18 and started working. When I was a student, I used to skip school and earn money by arranging organizations. They used to call me "a businesswoman with amateur spirit who does big things". I loved it. Then business got bigger, got busier and I couldn't keep up with it. I had to make a decision so I decided to pursue my education. I went back to the academy. I met my husband during the Master's

programme. After I got married, I worked in the art and design departments of large brands. I created special collections. Ceramics sector is a quite narrow sector. When you work in a couple of different places you feel pressure in your work life and cannot find anywhere to work. Finally I decided to establish my own business.

My goal is to produce ceramics for cities...

*I lodged my application in the last half hour to the entrepreneurship training offered under ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" Project. I am so glad that I did. I learned about business administration in the training. I learned about how to correctly calculate costs, set material and future oriented goals and turn ideas into projects. With this knowledge, I established a business for the second time. That is how 2h was founded and this time a more sound and confident business journey began for me. I provide ceramics courses in my workshop while also trying to put the projects I developed into practice and integrate ceramics into architectural projects. This is not easy. You are competing against rooted structures. Being creative, hardworking and stubborn are my strengths. All three of them are qualities supporting the job I do. If you are doing an art-based job, market conditions give you a hard time. My goal is to one day produce ceramics for cities. **"My dream is to one day engage in works that will be recognized for their real value. I have the intelligence, patience and ideas for that. One day it will definitely happen. I know it."***



Yerli marka olmak!

*Eğitimi aldığım işi kurmanın verdiği mutluluğun adı **İstek Optik...** Yabancı markalarla mücadele ediyorum. Kalitesi yüksek, fiyatı uygun, yerli ürünleri tüketici ile buluşturmak için çalışıyorum.*

Eğitimi aldığım işi kurmak hayalimdi!

Lise yıllarım Artvin’de geçti. Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi Optisyenlik Bölümü mezunuyum. 2009-2017 yılları arasında mesleğimle ilgili farklı yerlerde çalıştım. Ama son beş yıldır kendi işimi kurma hayalim vardı. Sonunda da yaptım. Çok mutluyum. Artvin’de iş imkanları sınırlıydı. Bursa’da daha fazla şansımız olur diye düşündüm ve ailecek Bursa’ya taşındık. 3 kardeşiz. Ben kazancımla hem aileme hem kardeşlerime bakıyorum. Kısa bir süre önce evlendim ama işimi bırakmadım.

Proje bana hayallerimin kapısını açtı!

Son 2 yıldır iş kurmak için araştırma yapıyordum. KOSGEB başvurularım kontenjanlar dolu olduğu için hep bir sonraki döneme sarkıyordu. ILO-İŞKUR’un “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi benim için güzel bir fırsat oldu. Bir kapı açtı bana. Eğitimlerde öğrendiklerimin şimdi çok faydasını görüyorum. Mesela işi doğru yerde, ihtiyaç olan

yerde kurmak bile başarıyı çok etkileyen bir durum. Ben de önce ihtiyacı tespit ettim. Kendi mesleğimle ilgili Bursa’nın hangi bölgesinde ihtiyaç var onu buldum. Sonra dükkanı tuttum. Başlarda epeyce tedirgindim. Acaba olacak mı nasıl olacak gibi. Sonra bu projede bize verilen eğitimde anlatılanlar aklıma geldi. Cesaret buldum. Neyi nasıl yapmamız gerektiğini öğrenmiştik. Öğrendiklerimi uygulamaya çalıştım ve şimdi **İstek Optik** olarak hizmet veriyorum.

İstek Optik olarak tanınmak istiyorum!

Kendi markamla hizmet vermek, tanınmak benim için çok kıymetli. Biz büyük markalarla mücadele ediyoruz ama ben yine de kalitenin uygun maliyetle tüketiciye ulaşması için çalışmaya devam ediyorum. Bir gün tüketici de bu farkı görecektir diye düşünüyorum. Hedefim **İstek Optik** olarak tanınmak.



Becoming a local brand!

The name of the happiness I get from doing what I was trained for is **İstek Optik [Desire Optics]**... I am competing against foreign brands. I am working to provide consumers with high quality, affordable and local products.

It was my dream to do the job I was trained for!

I was in Artvin during my high school years. I graduated from Isparta Süleyman Demirel University, Department of Opticianry. I worked in various places about my occupation between 2009 and 2017. But for the last five years, I have been dreaming about establishing my own business. And I finally did it. I am very happy.

Job opportunities were limited in Artvin. I thought we would have more in Bursa so we moved to Bursa with my family. I have 2 siblings. I take care of my family and my siblings with my income. I got married a short time ago but I didn't quit my job.

This project opened the doors to my dream!

I have been doing research for the last 2 years about establishing a business. Quotas were always full for KOSGEB so my applications were being transferred to the next semester.

ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" Project was a great opportunity for me. It opened a door for me. I benefit a lot now from what I learned at the training. For example, success greatly depends even on establishing the business in the right place where there is a need. So, I first determined a need. I found out where in Bursa there was a need regarding my occupation. Then I rented a shop. At first, I was really worried. I was thinking is it going to work out, how is it going to be? Then I remembered what we learned about at the training under the project. I found courage. We learned about what to do and how to do it. I tried applying what I learned and now I am offering services as **İstek Optik**.

I want to get recognition as İstek Optik!

It is very valuable for me to offer services under my own brand and getting recognition. We compete against large brands but I still try to provide consumers with high quality with affordable prices. I believe that one day customers will also realize this difference. My goal is to get recognition as **İstek Optik**.

Kezban TAŞLI

Tekstil Sektörü: Berralya Moda

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



10 yıllık emek...

Hayalim büyük bir mekanda hizmet vermektir. Yavaş yavaş oluyor hepsi. Evde körelmektense iş yapmak, üretmek istedim.

Büyümek ve daha çok istihdam yaratmak istiyorum

Giresunlu bir ailenin kızıyım. Açıköğretim lisesinden sonra Açıköğretim İşletme ve Sosyal Hizmetler bölümlerinde 1'er yıl okudum. Evde kendi kendime keser biçer dikerdim. Elim çok yatkın. Bunu geliştirmeye karar verdim. Belediyelerin stilistik, modelistik kurslarına gittim. Bir modaevinde 6 yıl çalıştım. Gelinlik üzerine çalışan bir yerdi. Çok şey öğrendim bu konuda. Kendi gelinliğimi, nişanlığımı, kınalığımı kendim yaptım. 2 kızım var. Evlendikten sonra farklı işyerlerinde çalıştım ama kendi işimi yapmak istedim. Evimin altında küçük bir atölye kurdum ancak çok küçük geliyordu bana. Oysa ben hep daha büyük olmak istiyordum. İşimi nasıl geliştiririm diye araştırırken İŞKUR'da çalışan bir arkadaşım imdadıma yetişti. ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi'nden bahsetti. Kadınlara özel girişimcilik eğitimleri olduğunu söyledi, hemen

başvuru yaptım. Eğitimlere gittim. Bu arada KOSGEB desteği için de başvurdum. Onay çıktı.

Bu arada ben de küçük atölyemden büyük bir yere geçtim. Hayalim, içinde kuaförlük ve makyaj hizmeti olan büyük bir mekanda hizmet vermektir. "Hayallerim yavaş yavaş gerçekleşiyor" dedim buraya taşınırken. Kendi modellerim var. 4 kişiyiz. Elele verip yeni modeller çıkarıp onları üretmeye çalışıyoruz. Müşteriler çok memnun. Sıradan modeller yerine farklı ürünler görebiliyorlar burada. Özel gününde herkes çok özel olmak istiyor. Biz de bunun gerektirdiği hassasiyetle çalışıyoruz. 10 yıla yakın bir emek verdim bu işe. İşimi çok seviyorum. Evde körelmektense iş yapmak, üretmek çok daha güzel. Bütün bilgi birikimimi, yeteneğimi kendi işim için kullanıyor, istihdam sağlıyor, kendi modellerimi dikiyorum. Mutluyum. Tek hedefim işimi büyütmek, istihdam yaratmak...

Kezban TAŞLI

Textile Sector: Berralya Moda

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



10 years of effort ...

My dream was to serve in a big place. It's all happening slowly. I wanted to do business and produce instead of blunting myself at home.

I want to grow and create more employment

I am a daughter of a family from Giresun. I have attended the Open Education Business and Social Services departments in Open Education Faculty for one year each after the high school education. I cut out and sew dress at home on my own. I am skilled. I decided to develop this. I attended stylist, modelist courses of the municipalities. I worked in a fashion house for 6 years. It was a place working on wedding dress. I learned a lot about it. I made my own wedding dress, engagement dress and henna night dress. I have two daughters. After getting married, I worked in different work places, but I wanted to do my own business. I built a small workshop on the bottom floor of my house, but it seemed very small. However, I always wanted to be bigger. While I was researching how to improve my work, a friend working in ISKUR came to my rescue. She/he mentioned the “More and Better Jobs for Women” Project of ILO-ISKUR. She/he said they are entrepreneurship training customized for women and I applied immediately. I attended the training. In the meantime, I applied for KOSGEB support. The approval was given.

In the meantime, I moved to a bigger place than my small workshop. My dream was serving in a big place with a hairdressing and make-up service. While moving here, I said “My dreams are slowly coming true”. I have my own models. We are four people. We are trying to join forces to style new models and try to produce them. The customers are very satisfied. They can see different products instead of ordinary models here. Everyone wants to be very special on their special day. We are working with the sensitivity that it requires. I put in a ten-year of effort in this job. I love my job. It is much better to do business and produce instead of atrophying at home. I use all my knowledge and talent for my own business, provide employment and sew my own models. I'm happy. My only goal is to grow my business, create employment...

Menşure LAÇİN

İhracat: Buta

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Bakü'den Türkiye'ye uzanan yolculuk

*Bakü'den Türkiye'ye uzanıyor yolculuğum... Azmimi hiç kaybetmedim. Hukuk okudum ama kendi alanımda değil, ihracat danışmanlığı alanında çalışmak istedim. Rusça, Azerice, Türkçe ve İngilizce bilmek işim için büyük avantaj. **Buta** ile yerli ürünleri Rusya pazarına sunmak için çalışıyorum.*

Hikayem Bakü'den Bursa'ya uzanıyor

Bakü doğumluyum. Bakü'de Hukuk okudum. Bursa'ya taşınmadan önce kamuda çalışıyordum. Ofis yönetimi konusunda deneyimliyim. İngilizce, Rusça, Azerice ve Türkçe biliyorum. Eşim Türkiye'den Bakü'ye iş seyahati için gelmişti. Tanışıp, evlendik. 10 yıl Bakü'de yaşadık, sonra Bursa'ya taşındık. 2 oğlum var.

İŞKUR'dan aradılar, inanamadım!

Türkiye'ye taşındıktan sonra uzun bir süre çalışmadım ama baktım olacak gibi değil bir lojistik firmasında işe girdim. Bir yandan da iş aramaya devam ettim. İŞKUR'a başvurdum. Çalışıyordum ama aklımda kendi işimi kurmak da vardı. Ben böyle kararsızlıklar yaşarken ILO-İŞKUR eğitimleri imdadıma yetişti. Bir gün İŞKUR'dan aradılar. ILO ve İŞKUR'un ortak bir proje yürüttüklerinden ve bu proje kapsamında kadınlara özel girişimcilik eğitimleri olduğundan bahsettiler. "Bugün son gün gelin başvurun" dediler. Çok sevindim. Eğitimler bana çok şey kazandırdı. Herşeyden önce burada çok güzel dostlar edindim. Bursalı

değilim. Kimseyi tanımıyorum. Buradaki iş dünyasını bilmiyorum. Ama eğitimlerde gördüm ki çok güzel insanlar var. Birbirlerine yardımcı oluyorlar. İş konularında bize ne yapmamız gerektiğini söylüyorlar. Dışarıdan bakıldığında eğitimler formalite gibi geliyor ama gerçekten çok faydalı ve kapsamlı. Ciddiyetle ve profesyonellikle yapılıyor. Hatta kendi adıma daha uzun olmasını istedim. Ben çok faydasını gördüm.

Daha yolun başındayım, yılmadan devam...

Eylül'den beri kendi işimin başındayım. Mevcut bir portföyüm var. Dış ticaret konusunda danışmanlık yapıyorum. Rusya pazarını iyi biliyorum. İş bağlantıları için Rusya'ya İstanbul'a fuarlara gidiyorum. İşimi geliştirmek için neler yapabilirim diye düşünüyorum. Süreçte bebek-çocuk giyim konusunda ciddi iş fırsatları olduğunu gördüm. Satış yaptığın profilin kültürünü tanımak önemli. Rus kültürünü tanımak da benim işim için bir avantaj oldu ve ben de bu avantajı işe dönüştürmeye çalışıyorum. Hedef pazarıma uygun ürünler seçip satmak için bağlantılar kuruyorum. Daha yolun çok başındayım ama bu eğitimlerle her şeyi başarabileceğimi gördüm. Bunun için fırsat da var. Yeter ki yılmadan devam edelim.

Menşure LAÇİN

Exporting: Buta

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz

beraberiz

At work, at home, everywhere

equal

together



A journey from Baku to Turkey

*My journey takes place from Baku to Turkey... I never lost my ambition. I studied law but I wanted to work in another field, in export consultancy. It is a great advantage for my business that I speak Russian, Azerbaijani, Turkish and English. With **Buta**, I am working to introduce local products into the Russian market.*

My journey takes place from Baku to Bursa

I was born in Baku. I studied law in Baku. Before I moved to Bursa, I used to work in the public sector. I have experience in office management. I speak English, Russian, Azerbaijani and Turkish. My husband came to Baku from Turkey for a business trip. We met and got married. After living in Baku for 10 years, we moved to Bursa. I have 2 sons.

They called from ISKUR, I couldn't believe it!

I didn't work for a long time after we moved to Turkey but then I couldn't stand it anymore so I got a job in a logistics firm. On the other hand, I continued my job search. I applied to ISKUR. I was working but I was also thinking about establishing my own business. While I was in that state of uncertainty, ILO-ISKUR training came to my rescue. One day they called from ISKUR. They mentioned that ILO and ISKUR carried out a joint project and offered women-only entrepreneurship training under this project. They said "Today is the last day, come and apply". I was so happy. The training gave me a lot. First of all, I got great friends here. I am not from Bursa. I don't know anyone here. I don't know about the business world here. But I saw great people at the training. They help each other. They tell

us about what to do about issues related to business. From the outside the training looks like just a formality, but in fact it is very beneficial and comprehensive. It is being carried out seriously and professionally. In fact, I would like it to be longer. I benefitted greatly from it.

I am only at the beginning, I will continue without giving up...

I have been managing my own business since September. I have an existing portfolio. I am offering advice on foreign trade. I know the Russian market well. I go to fairs in Russia and Istanbul for business connections. I am thinking about what I can do to grow my business. In the meanwhile, I observed that there are serious business opportunities in the baby-children clothing sector. It is important to get to know the culture of the profile you sell products to. It has been an advantage for my business that I know the Russian culture and I am trying to turn this advantage into business. I am making connections to select and sell products suitable for my target market. I am only at the beginning, but I realized during this training that I can succeed at anything. And there are opportunities for it. As long as we continue without giving up.

Meryem DURMUŞ

İletişim Danışmanlığı:
Kup Medya İletişim Danışmanlığı

BURSA

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



Basamakları tek tek çıkmak

Kup Medya İletişim Danışmanlığı, benim uzun yıllara yayılan emeklerimin, deneyimlerimin adı. İnsanlara en zor zamanlarda- kriz anlarında- rehberlik edebilmenin keyfi çok farklı.

Zor bir alanda çalışıyorum...

Trabzonlu bir ailenin kızıyım. Bursa'da büyüdüm, Bursa'da okudum. Ticaret Lisesi'nden sonra Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdim. Daha sonra 2 yıllık Sağlık Yönetimi okudum. İş hayatı ile Ticaret Lisesi'nde okurken tanıştım. Öğrenci iken mali müşavirin yanında çalışmıştım. Sonra sağlık sektörüne geçtim. Çeşitli sağlık kuruluşlarında hasta kabul, yönetici asistanlığı, kurumsal iletişim ve en son kriz yönetimi alanlarında çalıştım. Zor işleri deneyimledim. Hastanede çalışmak diğer işyerlerine benzemiyor. Herkesin hassas olduğu bir alanda çalışıyorsunuz. Sık sık krizler yaşanıyor. Sık sık sorun çözmek zorunda kalıyorsunuz. Zamanla kurumsal iletişim ve kriz yönetimi konuları benim asıl uzmanlığım oldu. Bir alanda uzun yıllar çalışınca o alanın tüm zorluklarını, sorunlarını, sorunların çözüm yollarını öğreniyorsunuz ve çok ciddi bir çevreniz oluyor. Ben de bütün bu çevre ve bilgi birikimini değerlendirmek istedim. 3 yaşında bir kızım var. Ona iyi bir gelecek bırakmak istiyorum. Kendim için çalışmak istiyorum... Bu fikir beni kendi işimi kurmaya yöneltti.

İş kuran ve başaran kadınların hikayeleri beni cesaretlendirdi!

Araştırma yaparken sosyal medya üzerinde ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi'ne rastladım. Proje kapsamındaki girişimcilik eğitimlerine katıldım. Çok çevrem vardı ama bunu kendim için, işim için nasıl değerlendireceğimi bilmiyordum. Eğitimlerde

gördüm ki bunun yöntemleri varmış. Ayrıca, bu eğitimlerin devamında projenin mentörlük programında kendi işini kurmayı başarmış iş kadınları ile tanıştım ve iş kuran ve başaran kadınların hikayeleri beni cesaretlendirdi. Ben de yapabilirim dedim ve kolları sıvadım. Bursa'da ajans anlayışı ne yazık ki kartvizit yapmaktan öteye geçemiyor ama ben kriz iletişimi yapmak istiyordum. İşin kendi zorluğu bir yana müşterilere benim ne iş yaptığımı anlatmak da ayrıca bir zorluk oluyor. Kriz iletişimi özellikle de Bursa için herkesim yapabildiği bir alan değil.

Para kazanmak için değil sorunları çözmek için çalışıyorum.

KUP MEDYA'yı kurarken bu sorunu aşmak için de ayrı bir çaba göstermek üzere yola çıktım. Yani iletişim danışmanlığı işinin farklı alanları olabileceğini, kriz yönetimi gibi çok zor, çok değerli bir alanı içinde barındırdığını anlatmak istedim. İyi bir mesafe katettim. Kendi yöntemlerim var. Önce müşterimi analiz ediyorum. Sonra ihtiyacını tespit ediyor, çözüm yollarını sunuyor ve ciro garantisi veriyorum. Kazancımı da buna göre belirliyorum. Müşterilerim de memnun ben de memnunum. Özellikle sağlık alanında ve kurumsal müşterilerle çalışıyorum. Kurumsal kimliklerini oluşturmaktan, teknoloji dönüşümlerine, kriz yönetiminden, liderlik iletişimine kadar müşterilerle pek çok alanda birlikte ilerliyoruz. 1 yıla yakın bir zamandır kendi işimi yapıyorum. Keyifli gidiyor. İşimi çok seviyorum. "Para kazanmak için değil insanların sorunlarını çözmek için çalışıyorum. Sosyal sorumluluk projelerine de destek veriyorum. Tek hedefim işimi büyütme".



Taking one step at a time

Kup Medya İletişim Danışmanlığı [Kup Media Communication Consultancy] is the name of my long years of labour and experience. It is a very different joy to guide people in their hardest times - in times of crisis.

I work in a difficult field...

I was born into a family from Trabzon. I was raised in Bursa and studied in Bursa. After graduating from a High School of Commerce, I studied at Eskişehir Anadolu University, Faculty of Business Administration. Then, I studied Health Management for 2 years. I was introduced into the work life while I was studying at the High School of Commerce. I worked with a certified public accountant while I was a student. Then I moved to the healthcare sector. I worked in various healthcare institutions in patient reception, executive assistance, corporate communication and finally crisis management. I experienced difficult jobs. Working in a hospital is very different from working in other places. You work in a place where everyone is sensitive. Crisis occur frequently. Often you have to resolve problems. In time, I specialized in corporate communication and crisis management. When you work in a field for a long time, you learn about all challenges, problems and resolutions to those problems in that field and obtain a wide network. So, I wanted to utilize all this network and knowledge. I have a 3-year-old daughter. I want to leave her a better future. I want to work for myself... This idea encouraged me to establish my own business.

Stories of women who established their own businesses and succeeded gave me courage!

While I was doing my research, I came across ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" Project on social media. I participated in the entrepreneurship training under the project. I had a wide network but didn't know how to utilize it for myself and my business. During the training I learned that there are methods for this. Also, I met women who succeeded in establishing their own businesses during the

mentorship programme after the training and the stories of women who established businesses and succeeded gave me courage. I said I can do this too and rolled up my sleeves. The agency approach in Bursa is unfortunately limited to making business cards but I wanted to pursue crisis communication. In addition to the own difficulty of the job, it is also challenging to explain to the customers what I do. Crisis communication is not a field suitable for everyone, especially in Bursa.

I work to solve problems not earn money.

When I was establishing KUP MEDYA, I also started out to make additional effort to overcome this problem. I mean, I wanted to explain that communication consultancy covers various fields including crisis management, which is very hard and very valuable. I achieved great progress. I have my own methods. First, I analyse my customer. Then I determine their needs, offer solutions and give them assurance for turnover. I also determine my revenue based on this. My customers are satisfied and so am I. I mostly work in the healthcare sector with corporations. We progress together with the customers in various areas ranging from creating corporate identities to technology transformation, crisis management to leadership communication. I have been working at my own business for about a year now. It is going well. I love my job.

"I work to solve people's problems, not earn money. I also contribute in social responsibility projects. My only goal is to grow my business".



Kadınlar hep öncü, hep cesaretli...

Konya'da perde sektöründeki ilk kadın perdecisi oldum. İşime yenilik kattım, fark yarattım. 20 yıllık bilgi birikimimi kendi işimi büyütmek için kullanıyorum.

Konyanın ilk kadın Perdecisi benim...

Beden Eğitimi ve Spor Bölümü'nde okumak istedim ama olmadı. Lisanslı voleybolcu idim. Selçuk Üniversitesi'nde Makina Ressamlığı okudum. Arkasından Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdim. Daha sonraki yıllarda Selçuk Üniversitesi'nde iç mimarlık okudum. Bilgisayar ve yabancı dil kurslarına gittim. Sertifikalarımı aldım. Eşim perde ve manifatura işi yapıyordu. Ben de ona yardım ediyordum. Sektörü ve işimin ayrıntılarını ondan öğrendim. O yıllarda Konya'da kadın perdecisi yoktu. Ben ilk kadın perdecisi oldum. Perde sektöründe kurumsal bir şirkette 8 yıl yöneticilik yaptım. 19 yıldır bu sektördeyim.

İşime yenilik getirdim...

İşimi kurarken çok araştırdım. Bu bölgede 125 perdecisi var. İşlerimi kendi yerimi açana kadar arkadaşımın ofisinden yürütüyorum. Yakında kendi atölyemi kuracağım. Perde

işinin göze görünmeyen çok masrafı var. İşin ayrıntılarını iyi bilen iyi para kazanır. Ben de işime yenilik getirdim. Perde giydirme programı ile daha işe başlamadan bitmiş halini müşterilere gösterebiliyorum.

Sadece kendim için değil başkaları için de çalışıyorum...

Konya benim işim açısından kapasitesi yüksek bir şehir. Yeni yerleşim yerleri çok. Bunu bir iş fırsatı olarak değerlendiriyorum. Çok güzel hayallerim var. Bir gün hepsi gerçek olacak. Şimdi ben onların gerçek olması için çalışıyorum. Sadece kendim için değil başkaları için de birşeyler yapmaya çalışıyorum. Beni sık sık sosyal yardım işlerinde görebilirsiniz. Kendi konum olmasa da insanlara yardım etmeyi seviyorum. Çözüm odaklı bakmak hem işimi kolaylaştırıyor hem de çevremdeki insanlara yardımcı olabilmemi sağlıyor.

"Eğitimlerde hep fark yaratın diyorlardı. Ben de bilgi birikimimi fark yaratmak için kullandım ve sanırım başardım".

Nazan GÜRBÜZBİLDİK

Curtains Sector: **Curtain**

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Women are always pioneers, always brave ...

I became the first female curtain seller in Konya's curtains sector. I added innovation to my work, I made a difference. I am using my 20 years of experience to grow my own business.

I am the first female curtain seller in Konya...

I wanted to have a degree in Physical Education and Sports Department but I couldn't. I used to be a licensed volleyball player. I studied Mechanical Drawing in Selçuk University. Then I graduated from Business Administration Department in Anadolu University. Later, I studied Interior Design in Selçuk University. I participated in computer and foreign language courses. I obtained certificates.

My husband used to work in the curtains and drapery sector. And I used to help him. I learned the details of the sector and the work from him. During that time, there were no female curtain sellers in Konya. I became the first female curtain seller. I worked as a manager for 8 years in a corporation in the curtains sector. I have been in this sector for 19 years.

I brought innovation to my work ...

I had a lot of research while establishing my business. There are 125 curtain sellers in this area. I am conducting my business from a friend's office until I have my own place. I will have my

own workshop soon. Curtain manufacturing business have a lot of invisible costs. The one who knows the details of the work can earn great money. I brought innovation to my work. With the curtain fitting programme, I am able to show the finished product to customers before even we start.

I work for not only myself but also for others...

Konya has a great capacity for my business. There are new settlements. I consider this as a business opportunity. I have great dreams. They will come true one day. Now I am trying to make them come true. I try to do things not only for myself but also for others. You can frequently see me in social assistance works. Even if it is not my field, I like helping people. Having a solution focused perspective makes my work easier while enabling me to help the people around me.

"During the training, they always used to say make a difference. I used my knowledge to make a difference and I think I succeeded".

Nazife YİĞİT

Kafe İşletmeciliği:
Ponçık

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Hayaldi gerçek oldu

*Yenilikçi bir iş fikri ile yola çıktım. Yaşadığımız bölgedeki bir ihtiyaca çözüm olduk. **Ponçık**, çocuk dostu bir kafe oldu ve çok sevildi.*

Hedefim işimi büyütmek

Bursa doğumluyum. Yıldırım Ticaret Meslek Lisesi mezunuyum. Yeşim Tekstil'de stajımı yaptım. 1 yıl kadar muhasebe bölümünde çalıştım. Oradan ayrılıp bir avukatın yanında 7 yıl çalıştım. Sonra evlendim. Çocuk olunca çalışma hayatına ara verdim. Eşim bir mağazada çalışıyor ama evlendiğimizden beri kendi işimizi kurma hayali taşıdık. Büyüme sürecinde kızıma kendim baktım ama hep çalışan annelerin çocuklarını düşündüm. Ne yapıyorlar, kime bırakıyorlar. Her zaman bakıcı ya da anneanne-babanne olmuyor. Bu gerçekten büyük bir zorluk. Kızım okul çağına gelince tekrar iş hayatına dönmek istedim fakat onu bırakacak bir yer bulamadım ve bu alanda bir ihtiyaç gördüm. İş fikrim buradan doğdu...

İş arayışım sürerken, İŞKUR'a gittiğimiz sırada ILO'nun İŞKUR'la birlikte yaptıkları projeden haberimiz oldu. Girişimcilik eğitimlerine katıldım. Esnaf çocuğuyum ama profesyonel anlamda bir işyeri nasıl kurulur nasıl yönetilir bunları hiç bilmiyorum. İşin açıkçası çevremizde bilen de yok. Eğitimlerden bu anlamda çok şey öğrendim. KOSGEB desteklerine de başvurdum. Destekler bizim gibi iş kurmak isteyen ama nereden ve nasıl başlayacağını bilemeyen, başlama cesareti olamayanlar için büyük avantaj. Desteğimiz onaylandı. İşimi geliştirmek için yeni fikirler üzerinde çalışıyorum. Organizasyon fikirlerim var. Bu civarda içinde oyun parkı olan bir kafe yok. Şimdilik eşim işten çıkınca akşamları gelip bana yardım ediyor. Herşeyle ben ilgileniyorum. Bir süre sonra yetişemeyeceğim. Personel almamız gerekiyor. Bir yardımcım var ama sürekliliğini sağlamak zorundayım. Tek hedefim burayı yaşatmak, işimi büyütmek. Çünkü burası benim hayalini kurduğum herşey benim için.

Nazife YİĞİT

Children-Friendly Cafe Business:
Ponçık

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



It was a dream come true

*I started out with an innovative business idea. We provided a solution to a need in the area we live in. **Ponçık [kind of a dessert]** has become a children-friendly cafe and is loved by many.*

My goal is to grow my business

I was born in Bursa. I graduated from Yıldırım Vocational High School of Commerce. I had an internship at Yeşim Textiles. I worked in accounting for about a year. Then I left and worked with a lawyer for 7 years. Then I got married. When we had a child, I took a break from the work life. My husband works in a shop but we have been dreaming of having our own business since we got married. While growing, I took care of my daughter myself but always thought about the children of mothers who worked. I wondered what they did, to whom they left their children. Babysitters or grandmothers are not always available. This is a great challenge. When my daughter started going to school I wanted to go back to work but I couldn't find any place to leave her and so I observed a need in this area. This is where my business idea emerged from...

In fact, there are no one around us that do. I learned a lot about these at the training. I applied for KOSGEB assistance as well. This assistance is a great advantage for people like us who want to establish their own businesses but do not know where and how to start and lack the courage to start. Our assistance request was approved. I am working on new ideas to grow my business. I have ideas about organizations. There are no cafes around here which also has a playground inside. For now, my husband helps me out in the evening after work. I take care of everything. Soon I won't be able to keep up with it. We need to hire personnel. I have someone who helps me but I need to ensure continuity. My only goal is to sustain this place and grow my business. Because this is everything I have ever dreamt of.

While looking for a job, when we went to ISKUR, we learned about the project jointly undertaken by ILO and ISKUR. I participated in the entrepreneurship training. My father is a tradesman but I don't know how to professionally establish and manage a business.

Nurhan TAŞKIN

Tekstil Sektörü:
Nurhan Home Collection

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Yenilikçi olmak

Evde hobi olarak başlamıştım. Çok sevdim. Kendimi geliştirdim ve kendi markamı yarattım. Şimdi sipariş üzerine ve kişiye özel çalışmalar yapıyorum. İşimi çok seviyorum.

Herkeste olanı değil, kimsede olmayanı yapmak isterim...

İlk, orta, liseyi Bursa'da okudum. İmam Hatip Lisesi'ni dışarıdan bitirdim. Erken yaşta bir evlilik yaptım. 2 çocuğum var. Evde hobi olarak yaptığım işi geliştirdim ve işe dönüştürdüm. El becerilerimi geliştirmek için yılda bir kaç farklı kursa gittim.

2003-2016 yılları arasında rölyef, filografi kurslarıyla kendimi geliştirecek teknikler öğrendim. Belediyelerin kurslarına, festivallerine katıldım. Eşim bir süre işsiz kaldı. O dönemde ben de evde yapıp pazarladığım ve hobi olarak geliştirdiğim ürünü, marka yapmaya karar verdim. KOSGEB'e başvurdum. İLO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi ile o sırada tanıştım. Proje kapsamında girişimcilik eğitimi aldım.

Eğitimden bir işi nasıl yapmamız, nasıl planlamamız gerektiğini, iş geliştirmeyi rakip analizinin ne olduğunu öğrendim.

Şimdi **Nurhan home** adında bir markam var. En kısa zamanda şirket kurulumu yapıp işimi büyüteceğim. Şimdilik instagram'dan pazarlıyorum yaptıklarımı ama ilk fırsatta kendi mağazamı açmak isterim. Ben piyasada olmayan bir ürün yapıyorum. Elle yapılan ipek, kadife bir ürün. Deseni lazer kesimle oluyor. Kişiye özel üretiliyor. Evin hakim rengine, masanın, konsolün, sehpanın türüne, boyuna göre özel hazırlanıyor. Takım satıldığı gibi tek bir ürün olarak da satılabilir. Yenilikçi farklı şeyleri seviyorum. Herkeste olanı değil kimsede olmayanı arıyorum.

Nurhan TAŞKIN

Textile Sector:
Nurhan Home Collection

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Being innovative

I started as a hobby at home. I loved it so much. I developed myself and created my own brand. Now, I am doing custom work on order. I love my job so much.

I want to make what no one has, not what everyone has...

I attended elementary, middle and high school in Bursa. I finished Imam Hatip High School as an external student. I made an early marriage. I have 2 children. I developed the work I did as a hobby at home and turned it into business. I attended several different courses a year to improve my manual dexterity.

I learned techniques to improve myself with relief and string art courses between 2003 and 2016. I attended the courses and festivals of the municipalities. My husband was unemployed for a while. I learned techniques to improve myself with relief and string art courses between 2003 and 2016. I attended the courses and festivals of the municipalities. My husband was unemployed for a while. At that time, I decided to brand the product I made at home, marketed and developed as a hobby. I applied to KOSGEB. I became

*acquainted with the “More and Better Jobs for Women” Project of ILO-ISKUR at that time. I received entrepreneurship training under the project. I learned from training how to do a business, how to plan, developing business and what the competition analysis is. Now I have a brand named **Nurhan home**. Within the shortest possible time, I will start up my company and grow my business. I am currently marketing what I do from Instagram but I want to open my own shop at the first chance I get. I am making a product that is not in the market. It is a hand-made silk, velvet product. The pattern is made by laser cutting. They are produced as custom-made. It is made according to the size and type of the table, the chest of drawers, the coffee table and the dominant colour of the house. It can be sold as a set as well as a single product. I love innovative and different things. I’m looking for what no one has, not what everyone has.*



Happy more...

*Ofisimi çok seviyorum. Sabahları açmak, yan taraftaki esnafa güneydın demek, ofiste müşterimi ağırlamak bunlar bana mutluluk veriyor. Hedefim insanları daha mutlu yapacak işler üreten bir marka olmak. **Happy more.***

Tasarım ağırlıklı işleri seviyorum

Orta, lise eğitimimi Bursa'da tamamladım. Üniversite'yi İstanbul'da okudum. Beykent Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Tasarım Bölümü mezunuyum. Mezun olunca İstanbul'da bir prodüksiyon ajansında çalıştım. Ürün fotoğrafları çekiyorduk. Daha sonra ağırlıklı olarak grafik-tasarım işleri yapan bir ajansta çalıştım. İstanbul Kültür Sanatları Vakfı ile kültürel projelerde yer aldım. Tarihi dokuyu grafik tasarım alanına taşıyorduk. Bu işi çok sevdim. Anladım ki tasarım ağırlıklı yaratıcı yanı ağır basan işleri seviyorum. Kendi tasarladığım işleri üretmek için çalışmaya karar verdim. Birlikte çalıştığımız matbaaya gittim dedim ki bana bir masa verin ben burada hem sizin hem kendimin işine yarayacak işler yapayım... Özel kutu tasarımları yaptım önce. Sonra özel promosyonlara döndük. *Urfa Göbeklitepe* için tanıtıcı özel ürünler çalıştım. Logo ile başlayan ancak marka için büyük bir dünya tasarımına dönen işler yaptım. Sonra bu deneyimlerimi Bursa'da değerlendirmek istedim. Kendi işimi kurmaya karar verdim. Bursa'da benim yaptığım iş

açısından iyi bir potansiyel var. KOSGEB desteği için araştırma yaparken ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi ile tanıştım. Girişimcilik kursuna katıldım. Kurs, eksik olduğum noktayı tamamladı. Finans, maliyet analizi, kar-zarar dengesi gibi konularda epeyce işe yarar bilgi edindim.

Artı değer yaratabilirim

Butik etkinlik üzerine çalışıyor, +değer katabilecek butik işler yapıyorum şimdi. Yaptıklarımı internet üzerinden sunuyorum. İnternet benim için sadece tanışma ve iletişim sağlıyor. Ama kişiye özel çalıştığım için her koşulda kişinin ofise gelmesi, karşılıklı görüşmemiz gerekiyor. Ofisimi çok seviyorum. Sabahları ofisi açmak, yan taraftaki esnafa güneydın demek, ofiste müşterimi ağırlamak bunlar bana mutluluk veriyor. Hedefim insanları daha mutlu yapacak işler üreten bir marka olmak. **Happy more.**



Happy more...

*I love my office very much. To open it in the mornings, to say hi to the craftsman next door, welcome the customers at the office, all of these give me happiness. My goal is to be a brand that produces jobs that will make people happier. **Happy more.***

I love design-intensive work

I completed my middle and high school education in Bursa. I attended the university in Istanbul. I have a degree in Graphic Design Department in Fine Arts Faculty of Beykent University. When I graduated, I worked in a production agency in Istanbul. We were taking product photos. Afterwards, I worked in an agency predominantly engaged in graphic-design work. I participated in cultural projects with Istanbul Foundation for Culture and Arts. We were moving the historical texture to the field of graphic design. I love this job. I realized that I love design-intensive jobs, the creative side of which overweighs. I decided to work in order to produce my own designs. I went to the printing house we worked with and I told them to assign me a desk and to do works serving well to both them and me there... First, I did special box designs. Then we turned to special promotions. I worked on special promotional products for Urfa Göbeklitepe. I did works that started with a logo but returned to a big world design for the brand. Then I wanted to use these experiences in Bursa. I decided to start up my own business. There is a good potential in Bursa for my

business. I became acquainted with the “More and Better Jobs for Women” Project of ILO-ISKUR while researching for KOSGEB support. I participated in entrepreneurship course. The course completed the point I was deficient in. I gained some useful information on topics such as finance, cost analysis, profit-loss balance.

I can create surplus value

*Now, I’m working on a boutique event, now I’m doing boutique work which can add surplus value. I offer what I do on the internet. The Internet only allows me to meet and communicate. However, since I do customized works, the person must come to the office and we have to talk face to face in all cases. I love my office very much. To open it in the mornings, to say hi to the craftsman next door, welcome the customers at the office, all of these give me happiness. My goal is to be a brand that produces jobs that will make people happier. **Happy more.***



Geleceğin dünya markası: Viola-Vesper

*Ulaşılabilir lüks giyimi, kalite ve fiyat avantajı ile sunan genç girişimcilerin iddialı markası: Viola-Vesper. **Viola-Vesper**'i dünya markası yapmak ve Türkiye'yi yurtdışında temsil etmek için çok çalışıyoruz. Bir gün bizim de adımız dünya markaları ile anılsın istiyoruz.*

Viola-Vesper ortak hayalimiz...

Kendi işimizi kurma sürecinde KOSGEB desteklerini araştırırken “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi ile tanıştık. ILO-İŞKUR'un girişimcilik eğitimlerine katıldık. Üniversite eğitiminde çok genel ve büyük bakıyorsunuz. Bu eğitimlerin en iyi yanı sadece belli bir amaca ve hedefe dönük ve paket olarak bütün bilgilerin birarada olması... Bu odaklanmanızı sağlıyor. Eğitim sürecinde KOSGEB desteklerine de başvurduk.

Markamız için çok çalışıyoruz.

İsim bulmamız iki ay sürdü. O kadar düşündük ki sonunda en sevdiğimiz film karakterlerinin isimlerinden oluşturduk marka adımızı. Yarattığımız tarza da uygun. Birbirini dengeleyecek kahramanlar seçtik. Marka yolculuğumuzda kendi aramızda bir görev paylaşımı yaptık. Ece yaratıcı yönü çok güçlü bir tasarımcı. O tasarlıyor ben de

üretim, pazarlama, finans gibi konularda çalışıyorum. İlk koleksiyonumuzu çıkardık. Markamız çok yeni ama daha şimdiden ünlü moda dergileri övgüler yağıyor.

Koleksiyonumuzu taşıyan sanatçılar var.

Bu ilgi bizi çok mutlu ediyor ama yeterli değil. Sektörün üretim, özellikle butik ve farklı üretim konusunda çok ciddi sıkıntıları var. Genç girişimcilerin önüne büyük engeller çıkıyor. Biz büyük bir inançla hepsi ile başetmeye çalışıyoruz. Sektörde de “affordable luxury” “uygun fiyatlı lüks” yani “fiyat-kalite” dengesinde iddialı ürünler sunuyoruz. Büyük mağazaların reyonlarında da ürünlerimiz var ancak onlar tamamen tanıtım ve marka bilinirliğine yönelik girişimler. Daha çok internet üzerinden satış yapmaya odaklandık. Avrupa ve Amerika pazarları için fuarlara gitmeyi planlıyoruz. Bağlantılarımızı kurduk. Hedefimiz uluslararası bir marka olmak.

Özge YENİHAYAT

Textile Manufacturing: **Viola-Vesper**

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



Future's world brand: Viola-Vesper

Ambitious brand of young entrepreneurs offering affordable luxury clothing with quality and price advantages: **Viola-Vesper**. We work hard to make Viola-Vespera a global brand and to represent Turkey abroad. We want our name to be mentioned with world brands one day.

Viola-Vesper is our joint dream...

In the process of establishing our own business, we became acquainted with the “More and Better Jobs for Women” Project while researching for KOSGEB support. We participated in ILO-ISKUR’s entrepreneurship training. In graduate education, you get a general-purpose and broad-scope training. The best part of this training is that they are just for a certain aim and objective and that all the information exists all together as a package... This ensures you to focus. We also applied for KOSGEB support during the training process.

We work hard for our brand.

It took us two months to find a name. It took us two months to find a name. We thought so much and we finally made up our brand name from the names of our favourite movie characters. It is also suitable for the style we created. We chose heroes balancing each other. We had a task sharing between us on our brand journey. Ece is a designer with

a very strong creative mind. She designs and I am working on issues like production, marketing, finance. we launched our first collection. Our brand is very new but already famous fashion magazines praise our brand name.

There are artists who wear our collection.

This interest makes us very happy but not enough. In production, especially in boutique and different production, there are very serious problems in the sector. Young entrepreneurs encounter big obstacles in their ways. We are trying to overcome all of them with a great faith. In the sector We also offer ambitious products that are “affordable luxury”, that is to say products with “price-quality” balance. There are also our products in the sections of big shops, but they are initiatives completely aimed at promotion and brand awareness. We mostly focused on selling over the internet. We plan to go to fairs for European and American markets. We established communication. Our goal is to be an international brand.



Kirkından sonra GrowRide

GrowRide ile orta ve büyük ölçekli şirketlere teknoloji danışmanlığı yapıyorum. Sosyal sorumluluk projelerine de destek veriyor, özellikle kadınların ekonomide pay sahibi olmaları için çaba harcıyorum.

İzmir doğumluyum. Üniversite eğitimi için İstanbul'a geldim ve buraya yerleştim. Marmara Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunuyum. Öğrenci iken bilgi ve teknoloji alanında çalıştım. 20 yıl Türkiye'nin ve dünyanın ileri gelen teknoloji şirketlerinde çeşitli görevler aldım, yöneticilik yaptım.

Dijital dönüşüm ve teknoloji alanında kurumsal şirketlerde kritik görevler ve projeler yürüttüm. 40 yaşına gelip hayatı sorgulamaya başladığımda artık yeni bir sayfa açmanın zamanı geldiğini anladım.

40 yaş dönüm noktam oldu

Sahip olduğum bilgi birikimini değerlendirebileceğim, insanlara faydalı olacağım işlere zaman ayırmak üzere kendime yeni bir yol haritası çizdim. Orta ölçekli, teknoloji danışmanlığına ihtiyaç duyan şirketlerin büyüme yolculuğunda onlarla olabilirim diyerek **GrowRide**'i kurdum. Hedefim teknoloji dönüşümü için danışmanlık yaparak, müşterilerimle birlikte büyümek.

Özlem ÖZEL KESTİOĞLU

Technology: **GrowRide**

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



GrowRide after forty

*I do technology consulting for medium and large companies with **GrowRide**. I also support social responsibility projects, I put in effort especially for women to have a share in the economy.*

I was born in Izmir. I came to Istanbul for university education and I settled here. I have a degree in Industrial Engineering of Marmara University. While I was a student, I worked in the field of information and technology. I held office in various positions in Turkey's and the world's leading technology companies for 20 years,

I worked as a manager. In the field of digital transformation and technology, I have run corporate companies, carried out critical duties and projects. When I was 40 years old and started questioning life, I realized it was time to start a new life.

The age of 40 was my turning point

I set a course for myself to allocate time to work that I can put my knowledge to good use and I will do good for people. I started up GrowRide, saying that I can be with the medium-sized companies needing technology consulting in their growth journeys. My goal is to grow together with my clients by giving consulting on technology transformation.

Rabiye ÖZDEMİR TOKAT

Seramik: Art Sequoia

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Yeniden başlamak: Art Sequoia

*Çok az rastlanan bir hastalığa yakalandım. Hayat tarzımı değiştirdim. Seramik ile tanıştım. Bu tanışma ile başlayan yolculuk, içimdeki sanatçıyı ortaya çıkardı. **Art Sequoia**'da sanat, ticaretle birleşti ve benim için yepyeni bir dünyanın kapıları açıldı.*

Sanat iyi ki var!

Liseyi Aksaray'da okudum. Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Kamu Yönetimi'ni bitirdim. Daha sonra Anadolu Üniversitesi'nde İşletme okudum.

İş için Konya'ya gittim. Kurumsal bir seramik şirketinin muhasebe bölümünde çalıştım. Genetik bir kemik hastalığına yakalandım. İyileşmem yaşam tarzımı ve koşullarımı değiştirmeme bağlıydı. Yeni bir şehir yeni bir hayat demekti ve ben herşeye sıfırdan başlamak zorundaydım. Sevdiğim, keyif aldığım işlere yöneldim. Seramik, cam, heykel, stilistik gibi sanat ağırlıklı konularda eğitim aldım ve bu eğitimleri işe dönüştürmek için epeyce uğraştım.

Önceleri evde sipariş usulüyle el yapımı seramik parçalar yapıp satıyordum. Baktım çok seviliyor, çok beğeniliyor ben de bu durumu değerlendirmek istedim ve kendi işyerimi açmak için kolları sıvadım. ILO-İŞKUR'un Girişimcilik eğitimleri ile bu sırada tanıştım.

Eğitimlerin çok faydasını gördüm. Sanat ağırlıklı bir iş yapınca işin maddi boyutu hep atlanıyor ama bu kursta iyi bir işletme olabilmek için işin maddi boyutunu atlamamak bir yana sürekli planlamak ve bu plana göre hareket etmek gerektiğini öğrendim. Şimdi Kadıköy'deki atölyemde bir yandan üretiyor bir yandan satış yapıyorum.

Hayalim sanat akademisi kurmak

Keyif aldığım işler yapmak istiyorum artık ve bu alanda çok yol katettim. Şimdi ihtiyacı olan kadınlara destek için bazı gönüllü çalışmalara katılıyorum. Yaptığım eserlerle Türkiye'yi yurtdışında temsil etmek istiyorum. Hayalim sanatın her alanında eğitim veren bir sanat akademisi kurmak.

Rabiye Özdemir TOKAT

Ceramics: Art Sequoiya

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



Start afresh: Art Sequoiya

*I contracted a very rare disease. I changed my lifestyle. I became acquainted with ceramics. The journey starting with this acquaintance revealed the artist inside me. The art combined with trade at **Art Sequoiya** and the doors of a brand new world opened for me.*

Good thing there is art!

I attended high school in Aksaray. I completed Kütahya Dumlupınar University Public Administration. Then I studied Business Administration at Anadolu University. I went to Konya for business. I worked in the accounting department of a corporate ceramics company. I contracted a genetic bone disease. My recovery depended on changing my lifestyle and conditions. A new city meant a new life and I had to start over everything from scratch. I leaned towards the work that I love, enjoy. I got training in art-intensive subjects such as ceramics, glass, sculpture, clothes designing and I worked hard to turn this training into work.

At first, made and sold handmade ceramic pieces on order basis at home. I realized that they are very popular and well-liked, so I wanted to take advantage of this situation and I rolled up my sleeves to start up my own business. In the meantime, I became acquainted with ILO-ISKUR's entrepreneurship training. I reaped the rewards of the training. When

you do art-intensive work, its financial dimension is always skipped, but in this course, I learned that in order to be a good business, it is necessary to constantly plan and act according to this plan aside from not skipping its financial dimension. Now on the one hand I produce and on the other hand I sell at my workshop in Kadıköy.

My dream is to start up an arts academy

I want to do things that I enjoy and I've come a long way in this area. Now I am involved in some volunteer work to support the women in need. I want to represent Turkey abroad with the works I do. My dream is to start up an arts academy that provides training in every field of art.

Satı İÇİN

Ev Tekstil Üretimi:
Pembe Panjur

ANKARA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Pembe Panjur açıldı!

*13 yaşından beri hayalimdi. Hep kendi işimi kurmak istemiştim. Şimdi keyfimce çalıştığım kendime göre keyifli bir işyerim var: **Pembe Panjur***

Kendimi geliştirmek için hep araştırdım!

İmkanlarımız sınırlıydı. İlkokulu bitirdim ama ortaokula devam edemedim. 13, 14 yaşlarında el işlerine merak sardım. Örgü, dikiş, nakış vb. işler yaptım hep. Sonra evlendim. Çocuklarımı büyütürken bir yandan da el işi konusunda ne yapabilirim “kim ne yapıyor” diye sürekli araştırma yaptım. Çocuklarıma kendim kumaşını, astarını seçip palto bile diktim. Zaman geçirmek için yaptığım işler çok beğenildi, dikkat çekti.

Facebook’ta 12.000’e yakın takipçim var!

Evde kendim kişiye özel mutfak önlüğü gibi küçük el işleri yapmaya başladım. Aile bütçesine katkı amacıyla önceleri kendim evden yapıp eşe dosta satıyordum sonra baktım epeyce bir talep var kendi işimi kurmaya karar verdim. Eşim emekli olunca bana destek oldu ve benim hayalim olan Pembe Panjur’u 46 yaşında açabildim. İlk işim yaptığım ürünleri sipariş sahiplerine ulaştırmak için bir çözüm bulmak oldu. PTT ile anlaştım. Böylece yaptığım ürünleri posta yoluyla kişilere ulaştırdığım bir sistem kurdum.

Daha çok ihtiyacı olanlar alabilsin diye hibe desteğini almaktan vazgeçtim!

Gülpınar Kültür Merkezi’ne gidip gelirken KOSGEB başvuru fırsatlarını gördüm. Almak istedim ama sonra düşündüm ki daha çok ihtiyacı olanlar alabilir. Vazgeçtim. Bu vesile ile ILO-İŞKUR’un girişimcilik eğitimlerine katılmış oldum çok da iyi oldu. Eğitimlerin çok faydasını gördüm. İş nasıl kurulur, nasıl yönetilir hepsini öğrendim. Küçük bir dükkan tuttum önce. Boş dükkana gelip oturup hayal kuruyorduk eşimle. Şöyle yaparız, böyle yaparız diye. Sonra evden eşyalar getirdim. Buradaki herşeyi kendim düşünüp yaptım. Dikiş-nakış dükkanlarını inceledim ne yapmışlar, nasıl vitrin yapmışlar diye. 6 aydır çalışıyoruz. 2 kişiyiz. Pazar günleri bile çalışıyorum. Ankara’nın her yerinden iş geliyor. Dikiş üzerine herşeyi yapıyorum burada. İşimi çok severek yapıyorum.

Tam hayal ettiğim gibi bir işyerim oldu!

“Evdeyken hep hayal kurardım. Küçük bir işyerim var. İnsanlar geliyor gidiyor. Burası tam da hayal ettiğim gibi bir yer oldu. Çok memnunum. İyi ki de yapmışım”.

Satı İÇİN

Home Textile Production:
Pink Shutter

ANKARA

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



The pink shutter was opened!

*It has been my dream since I was 13. I always wanted to have my own business. Now I have a cheerful workplace where I work with pleasure: **Pembe Panjur (Pink Shutter)***

I always researched to improve myself!

We had limited opportunities. I graduated from elementary school but couldn't continue to middle school. I got interested in handicrafts when I was 13 or 14. I always did knitting, sewing, embroidery etc. Then I got married. While I was raising my children I always thought about what I could do about handicrafts and researched "who does what". I even selected the fabric and lining myself and sewn coats for my children. The things I did to pass time were liked and attracted attention.

I have nearly 12.000 followers on Facebook!

I started with small handicrafts such as tailor-made kitchen aprons at home. At first, I used to make them at home and sell people around me to contribute in the family budget but then I realized there was a great demand so I decided to establish my own business. My husband supported me after he retired and I was able to open Pembe Panjur, which was my dream, when I was 46. The first thing I did was to find a solution to deliver the products I made to my customers. I made an agreement with PTT (Postal and Telegraph Corporation). Thereby I created a system through which I was able to deliver my products via mail. I have nearly 12.000 followers on Facebook.

I gave up the grant support so that others who need it more can have it!

While I used to go to Gülpınar Culture Centre, I saw KOSGEB applications. I wanted to have it but then thought maybe others who need it more can have it. I changed my mind. Thereby I was able to participate in ILO-ISKUR's entrepreneurship training and I am so glad that I did. I benefited greatly from the training. I learned about how to establish a business, how to manage it and all. First, I rented a small shop. We used to come to the empty shop and dream with my husband. We imagined how we would do things. Then I brought some furniture from home. I thought about and did everything here myself. I observed other needlecraft shops, examined how they did things, how they arranged their shop windows. We have been working for 6 months. We are 2 persons. I even work on Sundays. We have orders from all over Ankara. I do everything about sewing here. I do my job with love.

I have the workplace just as I imagined!

"When I was at home, I used to dream all the time. Now I have a small workplace. People come and go. This place is just as I imagined. I am very happy. So glad that I did it".

Seçil AKTAŞ

İş Güvenliği: Anka Yönetim

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Work in Safe...

*İşimi kurarken yenilikçi bir ürünü pazarlamanın avantaj ve dezavantajlarını hesaplayarak kolları sıvadım. İş güvenliği alanında teknoloji tabanlı yenilikçi bir ürüne pazar arıyorum. Hedefimiz; **Anka Yönetim’de Snap Brake “work in safe”** sloganı ile iş kazalarından kaynaklı uzuv eksikliklerine son veren teknolojik bir icadı Türkiye ve dünyaya tanıtmak.*

Kimse iş vermiyorsa ben de kendi işimi kendim yaparım

1981 Konya, Akşehir doğumluyum. İlk orta ve liseyi Akşehir’de okudum. Bursa Uludağ Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü’nü bitirdim. Okulu bitirince Bursa’ya yerleştim. Öğrencilik yıllarımdan alıştığım, sevdiğim bir şehir oldu Bursa, o yüzden burada kaldım. Mezun olduktan sonra özel bir liman işletmesi’nde 11 yıl çalıştım. Kalite, çalışma güvenliği konularında uzmanlaştım. Sonra işten ayrılıp uzun süre iş aradım. Bursa’da niteliklerime uygun iş bulmak çok zor oldu. Açıkçası niteliklerim fazla bulunduğu için iş bulamadım. Ben de “kimse bana iş vermiyorsa, kendi işimi kendim yaparım” diye düşündüm. Bu arayışlar devam ederken bir gün tesadüfen Snap Brake cihazının yaratıcısı ile karşılaştım. Uzuv kopmalarını önleyen bu cihazın patenti bir Türk müdendise aitti ve ürün icad olalı 4 yıl olmuştu. Ciddi bir satış ve pazarlama ihtiyacı vardı. Yani pazarlanması ve iş dünyasına kazandırılması gerekiyordu. Güçlerimizi birleştirelim dedik ve ben ürünün Türkiye distribütörlüğünü aldım. İş kurma ve danışmanlık yapma fikri de işte böyle doğmuş oldu.

Tek hedefim ürüne uygun pazarlara ulaşmak

İş arama sürecinde İŞKUR’a başvurmuştum. ILO-İŞKUR “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi girişimcilik eğitimlerine katıldım. Hibe kazandım. KOSGEB’e başvurdum. Destek aldım. 6 Ekim 2017’de şirketi kurdum. Anka Yönetim olarak bir yandan periyodik muayene, iş sağlığı, iş güvenliği vb. eğitim ve danışmanlık hizmetleri veriyor, bir yandan da Snap Brake’in pazarlanması için çalışıyorum. Kullanma talimatının oluşturulması, garanti belgesi vb. evraklar için uğraşıyorum.

Ürün tezgahdaki hareketi takip ediyor ve yoğun bir enerji tespit ettiği anda sistemi kilitliyor. Yani tehlikeli alana çalışanın kolu, eli vb. girdiği anda sistem kilitlendiği için otomatik olarak güvenlik sağlanmış oluyor. Aslında biz elektronik bir panodan bahsediyoruz. Teknoloji tabanlı bir ürünün iş güvenliği alanına kazandırılmasından söz ediyoruz. Bu yenilikçilik beni heyecanlandırıyor... Tek hedefim ürüne uygun pazarlara ulaşmak.



Work in Safe...

While I was establishing my own business, I calculated the advantages and disadvantages of marketing an innovative product and then rolled up my sleeves. I am looking for a market for an innovative, technology based product in occupational safety. Our goal is to introduce a technological invention to Turkey and the world which will end loss of limbs caused by work accidents under **Anka Yönetim [Anka Management]** with the slogan **Snap Brake “work in safe”**.

If nobody gives me any job, then I will create my own job

I was born in Akşehir, Konya in 1981. I went to elementary school, middle school and high school in Akşehir. I studied Public Administration in Bursa Uludağ University. When I graduated, I settled in Bursa. Bursa has been a city that I got used to while I was a student and loved, that is why I stayed here. I worked in a private port establishment for 11 years after graduation. I specialized in quality and occupational safety. Then I quit my job and looked for another job for a long time. It was very hard to find a place suitable for my qualifications. In fact, I couldn't find any jobs because I was overqualified. Then I thought, “If nobody gives me any job, then I will crease my own job”. During this search, one day I coincidentally came across the creator of the Snap Brake device. This was a device which prevented the loss of limbs and its patent belonged to a Turkish engineer and it has been 4 year since its invention. It required serious sales and marketing. I mean, it needed to be marketed and introduced in the business world. We decided to join forces and I undertook the distributorship of the product in Turkey. That is how the idea of establishing a business and offering advice emerged.

My only goal is to reach markets suitable for the product

During my job search, I applied to ISKUR. I participated in the entrepreneurship training under ILO-ISKUR's “More and Better Jobs for Women” Project. I received a grant. I applied to KOSGEB. I received assistance. I founded the business on October 6th, 2017. On one hand I am providing training and consultancy services on periodic inspection, occupational health, occupational safety etc. as Anka Management while on the other hand I am working on marketing Snap Brake. I am working on the user's manual, warranty documents etc.

The product monitors the movement on the bench and locks the system as soon as it detects intense energy. In other words, as soon as a worker's arm, hand etc. gets in the dangerous zone, the system locks itself and automatically ensures safety. We are talking about an electronic panel here. We are talking about introducing a technology-based product into the field of occupational safety. This innovativeness gives me excitement.. My only goal is to reach markets suitable for the product.

Selvinaz ÖZDEMİR

Unlu Mamüller: Nil Unlu Mamülleri

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Mutfaktan harika kokular geliyor...

Proje sayesinde çalışma hayatı ile tanıştım... Kendi işimi kurdum. Nil Unlu Mamülleri benim hayalimdi gerçek oldu. Hedefim; daha ileriye gitmek...

İlk defa kendi işimde çalışıyorum...

Konyalıyım. Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde okudum. 14 yıldır evliyim. Üniversite'yi evlendikten sonra bitirdim. 3 çocuğumuz var. İlk defa kendi işimde çalışıyorum. Evde çalışmak ile dışarıda çalışmak farklı. Kendi işimi kurmasaydım, zamanını hep evde geçiren bir kadın olacaktım.

İşimizi kuralım dedim ve hikaye başladı...

İş kurmaya eşimle birlikte karar verdik. Eşim bir markette çalışıyordu. İş yeri kapanınca geçimimizi sağlamak için bir yol bulmak zorunda kaldık. Ne yapalım diye düşünürken ben "neden kendi işimizi yapmıyoruz? Yapabiliriz, kendi işimizi kurabiliriz" dedim ve hikaye böyle başladı.

Senin emeğin ve çabanla büyüyecek bir işyeri demek büyük sorumluluk demek... Herşeyi planlamak, herşeyi düşünmek demek. Hayatımız burası oldu bizim. Eşim 04.00'te kalkıyor. 07.00'de ben işe geliyorum. 10 günlük bir elemanımız var. Yavaş yavaş bir düzen oturuyor. Özel siparişler alıyoruz. Bayramlarda burada baklava kuyrukları oluyor. Sabahlara kadar çalışıyoruz. Sıfırdan imalathane kurduk. Bahçeyi yeniledik. Buranın giderek gelişmesi, büyümesi beni memnun ediyor.

"Ben çok sabırlı biriyim. Kendime de çok güvenirim ve bir şeyi istersem mutlaka başarırım. Hep buranın büyüdüğünü hayal ediyorum... Kismette kendi işimizi yapmak varmış. İyi ki yapmışım. "

Selvinaz ÖZDEMİR

Bakery Products: Nil Floury Products

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Great Smells are Coming from the Kitchen ...

*I was introduced to the work life thanks to the project... I established my own business. **Nil Bakery Products** was my dream come true. My goal is to go further...*

This is the first time ever I work for my own business...

I am from Konya. I graduated from Anadolu University, Public Administration Department. I have been married for 14 years. I graduated from university after I got married. We have 3 children. This is the first time ever I work for my own business. Working outside is different from working at home. If I had not established my own business, I would have become a woman who would spend all of her time at home.

I said let's have our own business and so our story began...

We decided to establish our own business with my husband. My husband used to work in a supermarket. When his workplace was closed, we had to find new means of livelihood. While considering what to do, I said "Why don't we have our own business? We can do it, we can establish our own business" and so our story began.

Having a workplace which will grow with your labour and effort means a great responsibility... It means planning everything, thinking about everything. This place has become our lives. My husband wakes up at 04.00. I go to work at 07.00. We now have an employee for 10 days. We are slowly settling the organization. We take special orders. There are queues for baklava [a Turkish dessert] during religious holidays. We work till morning. We built a manufacturing shop from scratch. We renewed the garden. It makes me glad that this place is developing and growing day by day.

"I am a very patient person. I am confident and when I want something, I most definitely get it. I always dream about growing this place... It was our fate to have our own business. I am so glad that I did it."

Serpil GENCAN ÇAKIR

Gıda Sektörü: Yaylabası

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Hayata tutunmak...

Özel gün fotoğrafçılığı yapıyordum. İşi bırakmak zorunda kaldım. Evimi geçindirmek için 30 yıllık bir kasap dükkanını devralarak aile ekonomisine katkı sağlamak üzere kolları sıvadım... Hayalim bir gün büyük bir fotoğraf stüdyosu kurmak.

Hayallerime giden yolda bir çok iş denedim...

Trabzonlu bir ailenin kızıyım. Ailem yıllar önce Bursa'ya taşınmış. Bursa'da doğdum, büyüdüm. Kız Meslek Lisesi Çocuk Gelişimi'nden mezun oldum. Açıköğretim Fakültesi Sosyal Hizmetler Bölümü'nü bitirdim. Evliyim, bir kızım var.

Daha önce babamın marketinde çalıştım. Çocuk gelişimi konusunda farklı yerlerde bir yıla yakın çalıştım ama devam etmek istemedim. Butik pasta yapımına yöneldim. Kendimi bu yönde geliştirdim. İçinde oyun parkı olan, çocuklara özel butik pastalar yapan büyük bir pastane açmak istedim. Ancak maddi olanaklarım yeterli değildi. Ben de başka bir alana yönelmek zorunda kaldım.

Çok yönlü biriyim. Fotoğraf çekmeyi çok seviyorum. Hobi olarak başlamıştı ama sonra profesyonel fotoğrafçılığa kadar gitti iş.

Risk almayı ve cesaretli olmayı öğrendim

İş imkanlarını araştırırken bir arkadaşımın KOSGEB desteklerini duydum. ILO-İŞKUR'un "Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler" Projesi kapsamında girişimcilik eğitimlerine katıldım ve çok memnun kaldım. Evrak düzenleme, iş operasyonları, işyeri düzeni gibi farklı ve hiç bilmediğim konularda bilgi sahibi oldum. Eğitimde en çok doğru şekilde risk almayı ve cesaretli olmayı öğrendim. İş arayışlarımızın sürdüğü bir dönemde eşimin bir yakını işyerini devretmek istiyordu. Denk geldi. Düşündük hazır bir yeri alıp geliştirmek koşullarımıza daha uygun geldi ve ben kendimi kasap dükkanında buldum. Şimdi ayakta kalmak için yaptığım işi geliştirmek ve asıl hayalim olan işlere kapı açmak için planlar yapıyorum.

"Bence bir kadın isterse mutlaka hayata tutunmanın bir yolunu bulur. Cesurum, çalışkanım. Yeterince istersem başarırım. Mücadeleci bir yapım var. Ben yaptım bence bütün kadınlar yapabilir. Yeter ki gerçekten istesinler."

Serpil GENCAN ÇAKIR

Food Sector: Yaylabası

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Hanging on to life ...

I used to work as a photographer for special days. I had to quit my job. I rolled up my sleeves to take over a 30-year butcher shop to provide for my family and contribute in the family budget... My dream is to open a big photograph studio one day. the family economy.

I tried many jobs on the way to my dreams...

I was born into a family from Trabzon. My family had moved to Bursa years ago. I was born and raised in Bursa. I graduated from Girls Vocational High School Department of Child Development. I studied at the Faculty of Open Education Department of Social Services. I am married and I have a daughter.

I used to work in my father's supermarket. I worked in various places for about a year about child development but didn't want to pursue it. I turned towards boutique cakes. I developed myself in that direction. I wanted to open a big bakery which has a playground inside and produces special boutique cakes for children. But I didn't have the financial means. So, I had to take another direction. I am a very versatile person. I love taking photos. It started as a hobby but later it turned into professional photography.

I learned about taking risks and being brave

While researching business opportunities I heard about the KOSGEB assistance from a friend. I participated in the entrepreneurship training of ILO-ISKUR under "More

and Better Jobs for Women" Project and I was very satisfied. I learned about many different things I didn't know such as drafting papers, work operations and workplace arrangement. I learned the most about taking the right risks and being brave during the training. While looking for a business, a friend of my husband wanted to hand over his shop. It was a coincidence. We thought about and found it more fitting to take over an already established place and develop it and so I found myself in a butcher shop. Now I am making plans to develop the work I do to stand on my feet and create a path towards the businesses I really dream about doing.

"I think if a woman wants, she will definitely find a way to hang on to life. I am brave, I am hardworking. If I want it enough, I will succeed. I have a fighting spirit. I did it, so I think all women can do it. As long as they really want it."



TARF, kendi tarzında...

*İşimi çok seviyorum. Yılmadan yeniden başlarım. **TARF**'i kurarken bir gün kendi çizgisi ile anılacak işlere imza atmak için kurdum. İyi ki de kurdum. Mutluyum.*

Kendi tarzında, kendi çizgisinde...

İlkokul, ortaokul, liseyi Bursa'da okudum. Annem doktor. Babam işadamı. Erciyes Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ni bitirdim. Yüksek lisansımı mimari mühendislik üzerine İstanbul Kültür Üniversitesi'nde yaptım. Yıldız Teknik Üniversitesi'nde "Dijital Teknolojiler ve Mekan İlişkisi" üzerine doktoramı yapıyorum.

Farklı bir çok işi küçük yaşta tanıdım...

Babamla birlikte hep çalıştım. Çay taşıdım. İnşaat işçiliği, muhasebe her işi yaptım. Yaz tatilleri, şubat tatilleri hep çalışma ile geçti. Mimarlık Fakültesi'nden mezun olunca bir ofiste çalışmaya başladım. Sonra kendi işimi kurdum. 2008-2014 yılları arasında bir şahıs şirketim vardı. Eşimle birlikte çalışıyorduk. Özel sorunlarım nedeniyle kendi ellerimle kurduğum işi bırakıp çıkmak zorunda kaldım ve herşeye sıfırdan başladım. Hollanda'ya gittim. 1 yıl kadar orada yaşadım. Doktora çalışmalarım devam etti o sırada. 2017'de

döndüm. Kendime yeni bir yol çizmeliydim. Ne yapacağım diye düşünürken, destekleri araştırdığım bir sırada web sitesinde, ILO-İŞKUR "Kadınlar için Daha Çok ve İyi İşler" Projesine rastladım. Başvuru formunu doldurdum. Mülakata çağırıldım. Girişimcilik eğitimlerine katıldım. Eğitimcimiz çok iyiydi. Planlama, pazarlama, uzun vadeli hedef koyma gibi güncel pratik bilgiler edindik. Olay üzerinden, örnekler üzerinden pek çok konu hakkında fikrimiz oldu. Araştırırken sadece kadınlara yönelik bir proje olduğunu görünce şaşırdım. Bence çok keyifli bir iş olmuş. Çok iyi bir Proje.

Türkiye'de mimari alandaki çalışmalarımın dolaylı ödülleri var. Sıfırdan başlasam da yeniden yapabileceğimi biliyordum. Çünkü işimi çok seviyorum, kenime güveniyordum. **TARF**'i kurarken bir gün çok başarılı olacağımız işlere imza atmak için kurdum. **TARF** eski Türkçe bir kelime. Bakış demek. Bizim işimiz için çok önemli bakış açımız. Çok aradık en sonunda Türkçe bir kelimeye karar verdik. Giderek büyüyecek, özgün işlerle anılmak istiyoruz. Şimdilik 3 kişiyiz. Güçlü bir ekibiz. Hedefimiz işimizi doğru hedef kitleyle buluşturmak ve başarılarla anılmak.

Sevgi BAYSAL

Architecture: **Tarf**

BURSA

İşte, evde, her yerde

At work, at home, everywhere

eşitiz

equal

beraberiz

together



TARF, in its own style...

*I love my job. I can start again without losing heart. When setting up **TARF**, I set it up to do the works to be mentioned one day with its own line. Fortunately, I set it up. I am happy.*

In its own style, in its own line ...

I attended elementary school, middle school and high school in Bursa. My mother is a doctor. My father is a businessman. I completed Erciyes University Faculty of Architecture. I made my master's degree on architectural engineering at Istanbul Kültür University. I am doing my PhD at Yıldız Technical University on "Relations between Digital Technologies and Spaces".

I became acquainted with many different jobs at my mother's knee ...

I've always worked with my father. I carried tea. I did all the work like construction work, accounting. I have been always working in summer and February breaks. When I graduated from the Faculty of Architecture, I began to work in an office. Then I started up my own business. I run an association of persons between 2008 and 2014. We were working with my wife. Due to my personal problems, I had to quit my job and start over everything from scratch. I went to the Netherlands. I lived there for about a year. In the meantime, my PhD studies continued. I came back in 2017. I had to set a new course for myself. While thinking about what to do, I ran into the ILO-ISKUR's "More and Better

Jobs for Women" project on the website when researching for support. I filled out the application form. I was invited to an interview. I participated in entrepreneurship training. Our trainer was very good. We gained up-to-date practical information such as planning, marketing, and setting long-term goals. We formed an opinion on many subjects through the case, through the examples. While researching when I saw that the project is only for women, I became surprised. I think it became a very enjoyable job. It is a very goof Project.

*I have some awards for my work in the field of architecture in Turkey. I knew even if I start from the scratch I could do it again because I love my job, I believe in myself. I started up the TARF to sign the works that we would be very successful one day. **TARF** is an old Turkish word. It means "view". Our perspective is very important for our job. We sought a lot, finally we decided to a Turkish word. We want to be mentioned with increasingly growing original works. For now, we are three people. We are a strong team. Our goal is to bring our business to the right target and be successful. Our goal is to bring our business together with the right target audience and to be remembered for our achievements.*

Sevgi TÜMER

Tekstil: Alina

BURSA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Başarının anahtarı programlı çalışmak

Başkasının hedeflerine değil, kendi hedeflerime koşmak istiyordum. İş hayatında yapabileceğimi yaptım. Artık kendim için bir şeyler yapmak istiyorum.

Liseden sonra Anadolu Üniversitesi'nde 2 yıllık Halkla İlişkiler ve Reklamcılık okudum. Çalışmaya başladım. Kızım doğduğunda 2.5 yıl çalışma hayatına ara verdim. Kurumsal markaların yönetici asistanlığı, satış elemanı gibi çeşitli pozisyonlarında çalıştım. Kendimi bildim bileli çalışıyorum.

Başkasının hedeflerine değil kendi hedeflerime koşmak istiyorum

Bana mağaza doktoru diyorlardı. Büyük bir tekstil markası için 14 yıl çalıştım. Satış elemanı olarak girdim, 14 yılda beş kademe atladım ve bölge koordinatörlüğünden emekli oldum. Personel alımı, onların eğitimleri, oryantasyonları, mağazaların hedefleri herşeyle ilgileniyordum... Fransızca biliyordum, işim için İngilizce kursuna gittim. Hiç yorulmadım, üşenmedim. İş hayatında yapabileceklerimi yaptım. Artık kendi işimi yapmalıydım. Ne yaparım, nereden başlarım derken ILO-İŞKUR “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi'ne denk geldim. Basından duydum. “Kendi işini yapmak isteyen kadınlara özel Proje” şeklinde bir ilan gördüm. Aradığımı bulmuştum. Çünkü ben artık başkasının hedeflerine değil, kendi hedeflerime koşmak istiyordum. İŞKUR'a başvurdum. İŞKUR beni ILO-İŞKUR projesi ile tanıştırdı. Proje kapsamında verilen girişimcilik kursuna gittim. İş hayatında

yıllardır deneyimlediğimiz herşeyi birarada ilaç gibi üstelik çok deneyimli kişilerden almak beni çok şaşırttı ve bu durum çok hoşuma gitti. Bunun nadide bir deneyim olduğunu düşünüyorum. Aldığımız eğitim hepimizin hayatında büyük farklar yarattı.

Konforu sunacak şık bir çizgi yaratacağım

İş hayatında gerçekten başarılı oldum ama karşılığını yeterince alamadım. Çok planlı programlı çalışır, zamanı iyi yönetmeye gayret ederim. Sonuç odaklı çalışmaya, sonuç odaklı düşünmeye özen gösteririm. Bu konularda ciddi deneyim edindim ve bu deneyimlerimin kendi işimde de başarı getireceğini düşünüyorum. Yenilikleri seviyorum. Eşim yıllardır perde işi yapıyor. Ben onun yaptığı işi nasıl geliştiririm diye düşünürken aklıma gelen yenilikleri kendi şirketimde değerlendirmeye karar verdim. Belki de dünyada ilk defa bizde olacak bazı çözümler sunmayı planlıyorum. Perde sektörünü el yapımı ürünlerle buluşturuup yeni bir tarz yaratmaya çalışıyorum. Uluslararası pazara yeni bir ürün yelpazesi ile girmeyi planlıyorum. Evde mutluluğu, sade yaşamı, konforu sunan, şık bir çizgi taşıyacak olan kendi markam için çalışmak beni heyecanlandırıyor.



The key to success is to work systematically

I wanted to run after my own goals, not on someone else's goals. I did what I could do in business life. Now, I want to do something for myself.

After graduating from high school, I studied Public Relations and Advertising in Anadolu University for 2 years. I started to work. When my daughter was born, I took two and a half years off from work. I have worked in various positions such as executive assistance, sales person of corporate brands. I am working for as far as I know myself.

I want to run after my own goals, not on someone else's goals

They called me a shop doctor. I worked for a big textile brand for 14 years. I started as salesperson, I was promoted five times in 14 years and retired from the regional coordination office. I was responsible for everything such as personnel recruitment, their training, orientations, the goals of the shops ... I knew French, I went to an English course for my job. I was never getting tired, never getting lazy. I did what I could do in business. Now, I should have done my own business. When I think about what I do and where I start, I ran into the ILO-ISKUR's "More and Better Jobs for Women" project. I heard it from the press. I saw an announcement like "Special Project for women who wish to do their own business". I found what I was looking for because I wanted to run after my own goals, not on someone else's goals. I applied to ISKUR. ISKUR introduced me to ILO-ISKUR project. I attended the entrepreneurship course given under the project. I was very

surprised to get everything we have experienced in business life for many years like a pill even from very experienced people and this was pleasing for me. The training we received has made huge differences in our lives.

I will create a stylish line which will offer comfort

I was really successful in business life, but I could not get enough in return for it. I work very well planned and scheduled, I try to manage the time well. I pay attention to work result oriented and think result oriented. I have gained considerable experience in these issues and I think that these experiences will also bring success in my own business. I love innovations. My wife has been doing curtain business for years. While I think how I can improve her business she does, I decided to introduce the innovation coming into my mind when thinking how I would improve the work that she did in my company. I am planning to offer some solutions in our company maybe for the first time in the world. I am trying to bring handmade products together with the curtain industry to create a new style. I plan to get into the international market with a new product range. To work for my own brand will carry a stylish line and offer happiness at home, simple life and comfort.

Sümeyye BOZKURT

Kuaför: SB

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Çocukluk aşkı

Çocukken oynadığımız oyunlarda bile hep kuaför olurdum. Çocukluk aşkımdı... Bu alanda okudum ve şimdi kendi işimi yapıyorum. Çok mutluyum.

İş hayatını stajla tanıdım.

Doğma büyüme Konya'lıyım. Atatürk Kız Meslek Lisesi Kuaförlük Bölümü 2014 mezunuyum. Okulda sürekli staj yapıyorduk. Bu da bizim iş hayatını erken tanımamız için bir fırsat oldu. Staja gittiğim yerlerde farklı işyerleri, farklı iş yapma biçimleri gördüm başka da bir iş deneyimim olmadı.

Kendi işimi kurmak isteyince ailem çok destek oldu.

Okul bitince hayatımda bir boşluk oldu. Ne yapacağım şimdi diye düşünürken, hep aklımda olan işi yapmak için kolları sıvadım. “Yapacağım” dediğim işi mutlaka yaparım. Ailem daha ilk günden beri yanımda oldu. Bana çok inandı. İş kurmak için KOSGEB desteklerini araştırdım, KOSGEB'e başvurdum ve kısa bir süre önce desteğimi aldım. ILO-İŞKUR'un “Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” Projesi kapsamında “girişimcilik” eğitimlerine katıldım. Bu süreçte işimi kurdum. İş bizzat kendim yaptığım için dükkanıma S&B adını verdim. Evime yakın bir yerde tesadüfen çok uygun bir noktada dükkan buldum ve hemen kiraladım.

Kuaförlük benim çocukluk aşkım...

İşimi çok seviyorum. Çocukken bile hep kuaför olmak isterdim. Yani kuaförlük çocukluk aşkımdı. İşimi kurduğum için çok mutluyum. İnsanın ekonomik özgürlüğünün olması çok önemli.

Daha iyi bir hayat için fırsat yaratmış olacağım...

Kurduğum işle daha iyi bir hayat için fırsat yaratmış olacağım. Bu fırsatı yakalamak için ILO-İŞKUR'un girişimcilik kursuna katıldım. Girişimcilik sertifikası aldım. Eğitimden önce ben kendimi iyi bir patron adayı olarak görüyordum ama bu eğitimlerde gördüm ki durum benim sandığımdan daha ciddi. Liderlik özellikleri olan biriyim. Dükkanımda yenilik yaptım. Aynaların içinden televizyon ekranları çıkıyor. Bu bölgede böyle bir lükse teknolojiye sahip bir yer yok. Hedefim istihdam yaratmak, işimi büyütmek ve şubeler açmak.

Sümeyye BOZKURT

Hairdresser: SB

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Childhood crush

I would always be a hairdresser even in games we played when we were kids. It was my childhood crush ... I studied in this field and now I am doing my own business. I'm so happy.

I became familiar with business life by doing an internship.

I was born and raised in Konya. I graduated from Hairdressing Department of Ataturk Vocational High School for Girls in 2014. We were always doing internship at school. This was an opportunity for us to get familiar with the business life early. Where I did internship, I saw different businesses, different ways of doing business and I did not have any other business experience.

My family was very supportive when I wanted to start up my own business.

When school ended, there was a gap in my life. While I was thinking about what I'm going to do now, I rolled up my sleeves to do the work I always have in my mind. I definitely do the work I say "I will do". My family had got my back. They believed in me so much. I researched for KOSGEB support to start up a business, applied to KOSGEB and recently got support. I participated in "entrepreneurship" training under the Project of "More and Better Jobs for Women" of ILO-ISKUR. I started up my business in this process. I named my shop S & B since I do the business myself. I found a shop at a very convenient place near the house by chance and rented it immediately.

Hairdressing is my childhood crush ...

I love my job. I always wanted to be a hairdresser even when I was a child. So hairdressing was my childhood crush. I am very happy to have started up my work. It is very important to have economic freedom.

I will have created an opportunity for a better life ...

I will have created an opportunity for a better life with the business I started up. To get this opportunity, I participated in ILO-ISKUR's one-week intensive entrepreneurship course. I received an entrepreneurship certificate. Before the training I saw myself as a good future boss but in these trainings, I realized that the situation is more serious than I thought. I am a person with leadership qualities. I made some changes in my shop. TV screens are coming out of the mirrors. There is no place with such a luxury, such a technology in this region. My goal is to create employment, grow my business and open branches.

Şeyda Sivas ÖZDEMİR

Gıda Sektörü: Merry's Chocolate

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Çikolata sevgisi

Hikayem çikolata sevgisinden doğdu. O kadar çok seviyordum ki sürekli araştırma yaptım. Nasıl yapılıyor, en iyisi nasıl oluyor, faydalı mı zararı da var mı... Gördüm ki bir kültür çikolata. Hedefim bu kültürü anlatmak.

Çikolata bir kültür...

İlk, orta ve lise eğitimimi Konya'da tamamladım. Selçuk Üniversitesi Turizm Bölümü mezunuyum. Hikayem, çikolata sevgisinden doğdu. Çikolatanın herşeyini merak ediyordum. Sürekli araştırdım.

Çikolataya olan düşkünlüğüm beni iş sahibi yaptı.

İnternette başlayan çikolata araştırmaları giderek derinleşti. Araştırdıkça daha çok sevdim çikolatayı ve gördüm ki çikolata yapmak çok ciddi bir altyapı ve bilgi gerektiriyor. Önceleri “nasıl yapılıyor, yararlı mı, ne gibi özellikleri var?” ve benzeri konuları araştırıyordum sonra bu araştırmalar yerini deneysel çalışmalara bıraktı. Evde kendim sürekli yeni lezzetler denedim. Konya'da butik çikolata üretimi konusunda da bir boşluk olduğunu gördüm. Butik çikolata dükkanı açmaya işte bu boşluğu farkettiğim anda karar verdim. Organizasyon şirketleri ile görüştüm. Kendimce pazarı analiz ettim. Baktım ki olabilir, işi daha profesyonel hale getirmek için ilgili kursları araştırdım. İstanbul'da birkaç yer buldum farklı ustalardan farklı yöntemler öğrendim. Neredeyse 1 yıl sadece bu işin hazırlıkları sürdü. Sonra doğru bir mekan bulmaya yoğunlaştım. Ailelerin çocukları ile gelip oturacakları sevimli bir yer olsun istedim ve tam kafama göre bir yer buldum. Eşim her adımda bana destek oldu.

Girişimci olmak gerçekten çok zor

Girişimci olmak gerçekten çok ciddi ve zor bir iş... Önünüze çok fazla engel çıkıyor. Ama önemli olan bunların üstesinden gelecek cesarete sahip olmanız... Ben işimi kendi imkanlarım ile kurmak istedim ama nereden başlayacağımı bilmiyordum. İnternette KOSGEB ve İŞKUR imkanlarına bakarken ILO-İŞKUR projesi kapsamında verilen girişimcilik kurslarına denk geldim. Başvurdum. Kabul edildim. Kurslar çok keyifli geçti. Kurslarda dinlediğimiz hikayeler ve girişimci insanların deneyimleri motivasyon artırıcı idi. Eğitimlerden sonra, projenin mikro hibe yarışmasına katıldım ve kazandım. Çocukken hep kendimi yönetici olarak hayal ederdim. Şimdi kendi işlerimi yönetiyorum.

Hedefim çikolatayı sevdirmek

Hedefim çikolatayı sevdirmek. Çikolatanın özel bir tad, özel bir kültür olduğunu anlatmak istiyorum. Şubeler açarak büyümek, markamı büyütme istiyorum. Markamın kaliteli çikolata ile anılmasını istiyorum, çünkü benim markam çikolata aşkı ile yola çıkmış bir kadının hikayesini anlatıyor: **Merry's Chocolate.**

Şeyda Sivas ÖZDEMİR

Food Sector: Merry's Chocolate

KONYA

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Chocolate love

My story was born of chocolate love. I loved it so much that I have constantly done researches. How is chocolate made, how is the best of chocolate, is it healthy, does chocolate have any harm... I realized that chocolate is a culture. My goal is to express this culture.

Chocolate is a culture ...

I completed my primary, lower and upper secondary education in Konya. I graduated from Selçuk University Tourism Department. My story was born of chocolate love. I was wondering all about chocolate. I have constantly done researches.

My fondness for chocolate made me a business owner.

Researches for chocolate starting on the internet gradually deepened. As I researched, I loved chocolate more and I realized that making chocolate requires a very serious background and knowledge. At first, I researched for topics such as "how is it made, is it healthy, what kind of features does it have?" and so on, and then these researches were superseded by experimental work. I always tried new tastes at home. I also realized that there was a gap in boutique chocolate production in Konya. I decided to open a boutique chocolate shop when I realized this gap. I got in touch with event planning companies. I analysed the market in my own way. I realized that it can be, I looked for relevant courses to make the job more professional. I found some places in Istanbul and I learned different methods from different masters. Almost a year, it went ahead just with the preparations for this job. Then I concentrated on finding a right place. I wanted it to be a cute place where the families can come and sit with their children and I found a place after my own heart.

To be an entrepreneur is really difficult

To be an entrepreneur is really a very serious and difficult work... To be an entrepreneur is really a very serious and difficult work. You encounter many obstacles. However, what is important is to have courage to overcome them... I wanted to start up my own business through my own resources, but I did not know where to start. While I was looking into the opportunities of KOSGEB and İSKUR, I came up with entrepreneurship courses given under the İLO-İSKUR project. I applied. I was accepted. The courses were very enjoyable. The stories and experiences of entrepreneurs we listened to in the courses were motivation strengthening. After the training, I joined and won the micro grants contest of the project. I always imagined myself as a manager when I was a child. Now, I manage my own works.

My goal is to popularize chocolate

My goal is to popularize chocolate. I want to tell chocolate is a special taste, a special culture. I want to grow by opening branches, I want to grow my brand. I want my brand to be mentioned in connection with fine chocolate because my brand is telling the story of a woman who started out with chocolate love: Merry's Chocolate.



Lisede başlayan turizm yolculuğu

*Lisede karar vermiştim ben bir gün turizm acentası açacaktım. Hayat güzelliklerle dolu. Şimdi ortağımla birlikte **İnciay**'da hayalimdeki işi yapıyorum.*

İki çocuk birlikte büyüyecek!

Yenimahalle Lisesi'nden sonra bir turizm şirketinde 4 yıl çalıştım. Daha lisedeyken tavsiye üzerine turizm sektörüne yöneldim ve çok sevdim. Bir an önce okulu bitirip, işi öğrenip iş kurmak istemiştim ve öyle de oldu. Çok mutluyum.

İş kurarken eğitim olanaklarını epey araştırdım. İŞKUR imkanlarıyla kurslara gittim, yönetici asistanlığı/sekreterlik eğitimleri aldım.

Çalıştığımız yerde ben bilet bölümündeydim, şimdiki iş ortağım ise muhasebe bölümüne bakıyordu. Kendi işimizi kurarken de benzer bir işbölümü yaptık. İş kurarken girişimci destekleri için KOSGEB'e de başvurdum. Bizi İŞKUR'a yönlendirdiler ve böylece ILO-İŞKUR

“Kadınlar İçin Daha Çok ve Daha İyi İşler” projesi girişimcilik eğitimlerine dahil oldum. İyi ki de olmuşum.

Bildiğimiz işi yapıyoruz...

Eski işimizden ayrılırken “bildiğimiz işi yapalım” dedik ve burayı o şekilde kurduk. Ayrıntısı çok fazla olan bir iş. Güler yüzlü, iletişim kabiliyeti yüksek ve çözüm odaklı olmak gerekiyor. Özelliklerimin bu işe uygun olduğunu düşünüyorum. Bunun da işe de olumlu yansıtacağını düşünüyorum. **İnciay Turizm Acentası** daha yolun başında. Çok emek vermek gerekiyor. 2017 Eylül ayında oğlum Yiğit Alp doğdu. Ona da çok emek vermek gerekiyor. Ben ikisini birlikte büyüteceğim.



Tourism journey starting in high school

*I decided in high school to open a tourism agency one day. Life is full of beauty. Now I am doing my dream job in **İnciay** with my partner.*

Two children will grow together!

After Yenimahalle High School I worked for 4 years in a tourism company. Just in high school, I leaned towards the tourism sector upon recommendation and I really liked it. As soon as possible, I wanted to finish the school, learned the job and started up a business, and it happened. I'm so happy.

While setting up a business, I studied a lot of educational opportunities. I went to courses by taking advantage of the opportunities of Turkish Employment Agency (ISKUR) and got executive assistant / secretary training.

In the place we worked, I was in the ticket department and my current business partner was responsible for the accounting department. When setting up our business,

we did a same division of work. While setting up the business, I applied also to KOSGEB for entrepreneur support. They led us to ISKUR and thus I participated in the entrepreneurship training under the project "More and Better Jobs for Women" of ILO and ISKUR. Fortunately, I have participated.

We do the job we know...

*When we left our old job, we said "lets do the job we know" and we set it up in that way. It is a job with too much detail. It requires to be friendly, solution focused and have a great ability to communicate. I think my qualifications are suitable for this job. I think this will also reflect positively on the job. **İnciay Tourism Agency** is at the beginning of its journey. It is necessary to put in a great deal of effort. My son Yiğit Alp was born in September 2017. He also demands a great deal of effort. I will grow them together.*

Tuba ŞEHİTOĞLU

Mimarlık: **Gig**

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Gig...

Hayatımın Performansı Mimarlık...

İstanbul doğumluyum. Hayatım hep İstanbul'da geçti. İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. Aynı Üniversite'de Yüksek Lisans yaptım. Yüksek lisans devam ederken bir yandan da mimari bir şirkette çalışmaya başladım. Mesleğimin tasarım, proje ve şantiye gibi farklı alanlarını tecrübe ettim. Daha sonra aynı deneyimleri iç mimari alanında da edindim.

Çalışma hayatında bir çok büyük projede yer aldım. Kızımın doğmasıyla birlikte hayatımı, işimi yeniden bir düzene koymak gerekliliğini duydum ve benim için yeni bir dönem başladı.

Tasarımın, üretimin ruhuna uygun daha özgür çalışabileceğim, mimari yeteneklerimi daha doğru değerlendirebileceğim bir iş ortamı yaratmak istedim. Meslektaşım ve ortağımla işimize çok uygun bir ismi ortak bir ruhla yakalayarak yola çıktık. “**Gig**” ismini tescilledik ve şirketi kurmadan önce kaynak arayışına geçtim. KOSGEB desteklerini araştırırken ILO'nun İŞKUR'la birlikte yürüttüğü “Kadınlar için Daha İyi ve Daha Çok İşler” Projesi ile tanıştım. Başladıktan sonra programın kadın girişimciler için özelleştirilmiş bir program olduğunu öğrendim ve bunun kuracağım şirket için büyük bir şans olduğuna inandım.

Eğitimler, iş planı hazırlama, mali hesaplar yapma, yer seçimi, marka oluşturma gibi bir şirketin kuruluşu ve sürdürülebilirliği adına hızlandırılmış iktisat eğitimi gibiydi ve açıkçası bu kadar ciddi ve iyi hazırlanılmış bir eğitimle karşılaşacağımı düşünmemiştim. Eğitimlerde edindiğim bilgiler doğrultusunda kendi iş planımı oluşturmaya başladım. Bu sırada mimari işlerimiz yoğunlaşmaya başladı ve 2017 Ağustos ayında resmi olarak **Gig** Mimarlık ve İç Mimarlık şirketini kurduk.

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nde edindiğim bilgiler ile yaptığım pazar araştırması sonucunda, Türkiye'deki belli lokasyonların **Gig** için çok daha rakipsiz olduğunu tespit ettim. Tarihi-doğal dokunun, kültürel miras değerlerinin korunarak ilerlenebileceğinin mümkün olduğunu göstermek istiyoruz. İşimizi yaparken bu duyarlılıkla, mimari estetik ve meslek etiği ile hareket ediyor, yurtiçi ve yurtdışında imzalamış olduğumuz yeni projelerimizle işimizi büyüterek ilerlemek için çalışıyoruz.

Tuba ŞEHİTOĞLU

Architecture: **Gig**

İSTANBUL

İşte, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz

At work, at home, everywhere

equal



together



Gig...

Performance of my life is Architecture ...

I was born in Istanbul. I have spent my whole life in Istanbul. I graduated from Istanbul Technical University's Department of Architecture. I have done a master's degree at the same university. I started to work for an architectural company. I worked in the different areas of my occupation such as design, project and construction site. Then I gained the same experiences in the field of interior architecture as well.

I have been involved in many major projects in the working life. With the birth of my daughter, I felt the necessity of reorganizing my life and my job and a new era has begun for me.

I wanted to create a business environment which is suitable for the spirit of production and design and where I can work more freely and my architectural abilities were properly appreciated. We started our journey with my colleague and my partner by deciding upon a very suitable name for our job with a common spirit. We registered the name “**Gig**” and I started fund seeking before setting up the company. While researching for KOSGEB support, we became acquainted with the “More and Better Jobs for Women” Project carried out by ILO-ISKUR. After I started, I learned that it was a program customized for women entrepreneurs and I believed that it is a great chance for the company I will start up.

Training was like an intensive economics education such as preparing a business plan, making financial calculations, choosing a location, creating a brand for establishment and sustainability of a company and frankly I never thought I would face such a serious and well-prepared training. I started to prepare my own business plan in line with the information I gained in the training. In the meantime, our architectural works began to intensify and in August 2017 we officially started up **Gig** Mimarlık ve İç Mimarlık Company.

As a result of the information I gained in KOSGEB Applied Entrepreneurship Training and the market research I conducted. I determined that certain locations in Turkey are much more unrivalled for **Gig**. We want to show that it is possible to progress by preserving historical-natural texture, cultural heritage values. We act with this sensitivity, architectural aesthetics and professional ethics by doing our job. We are working to progress by growing our business with new projects that we have signed at home and abroad.



Evden fabrikaya

Mügem Butik, benim hayalimdi. Hedefim 3 yıl içinde büyük bir fabrikaya dönüşmek. İşimi çok severek yapıyorum, akşamları evde bile çalışıyorum. En büyük hayalim bir gün kendi tasarımlarını üretmek.

Düzenli bir yerde çalışamadım...

Eskişehir doğumluyum. İş hayatım Eskişehir’de başladı ama evlenip çocukla karışınca fazla uzun sürmedi. Düzenli bir yerde çalışma şansım olmadı. Ben de evde kendi kendime sevdiğim, ilgilendiğim işlere yöneldim.

3 yıl içinde fabrika kurmak istiyorum.

Dikiş yapmayı çok seviyorum. Evde kendim kalıp çıkarır, model geliştirir, kesip, biçer, dikerim. Evde yaptığım işler çevreden beğeni toplamaya başladı. Bir süre sonra yaptıklarına alıcı çıktı. Siparişler geldi. Artık evde yapmak yetmiyordu. Eşim de emekli olunca, çalışma sırası bana geldi. Evden yaptığım işi profesyonel hayata taşımaya karar verdim. Eşim de destek oldu. Kendimi işimi nasıl kurarım diye araştırırken buldum. Bu araştırmalar sırasında KOSGEB destekleri ile karşılaştım. Tam o sırada ILO-İŞKUR’un

projesine dahil oldum ve girişimcilik eğitimlerine katıldım. Yaptığım işle ilgili kendimi geliştirmek için başka kurslara da gittim. Kalıp ve dikiş üzerine dersler aldım. İnsanlar ne giymek istiyor, neyi seviyor, boşluk ne, neye ihtiyaç var bunlara kafa yordum ve büyük beden kadın giyim alanında ciddi bir boşluk olduğunu farkettim. Bu alana özel çıkarttığım kalıplar var. Kendi yaptığım tasarımlar, modeller var. Sabahlıklar, ev kıyafetleri dikiyorum. Özel siparişler, özel tasarım işler yapıyorum. Aylık 40-50 bin liralık kumaş işliyoruz. İşimi çok seviyorum.

“Akşamları evde bile çalışıyorum. Başlangıçta acaba yapabilir miyim diye düşünüyordum. Zor bir sektör, bir sürü rakip, bir sürü problem var. Yine de denemeye değer dedim. İyi de demişim. Küçük atölyemi 3 yıla kadar fabrikaya dönüştürmeyi hayal ediyordum. İhtiyacı olana yardım etmeyi seviyorum. İşe ihtiyacı olan kadınlara istihdam yaratabilsem dünyanın en mutlu kadını olurum”.



From Home to Factory

Mügem Butik [Mügem Boutique], was my dream. My goal is to turn it into a large factory in 3 years. I love my job, I even work at home in the evening. My biggest dream is to produce my own designs one day.

I have never worked regularly...

I was born in Eskişehir. My business life began in Eskişehir but after I got married and had children, it did not last long. I didn't have the chance to have a regular job. So, I leaned towards the things I love and find interesting, at home on my own.

I want to found a factory in 3 years.

I love sewing. I create patterns, design models, cut and sew on my own at home. The things I made were liked by the people around me. After a while, there were customers for my products. I took orders. Making them at home wasn't enough anymore. When my husband retired, it was my turn to work. I decided to do the things I made at home more professionally. My husband supported me. I found myself researching how to establish my own business. During this research, I came across the KOSGEB assistance. Right there and

then I participated in the ILO-ISKUR project and took part in the entrepreneurship training. I also attended other courses to develop myself in what I did. I took lessons on patterns and sewing. I thought about what people want to wear, what they like, what is the gap, what they need and realized a great gap in the plus-size women's clothing. I have patterns specific to this field. I have my own designs, models. I sew morning gowns, home garments. I took special orders and make special designs. We process 40-50 thousand liras worth of fabric every month. I love my job.

"I even work at home in the evening. At first, I worried about whether I could do it. It is a difficult sector, there are many competitors, many problems. But still I thought it is worth trying. I am so glad that I did. I am dreaming about turning my small workshop into a factory in 3 years. I love helping those in need. If I can create employment opportunities for women in need, I will be the happiest woman in the world ".



Elmadağ'dan yeni bir marka

Mira Moda'yı açarak büyük, küçük herkese hitap edecek bir marka yarattım. İyi de yaptım. Tekstil ürünleri satışı ile Elmadağ'da çok ihtiyaç duyulan bir alanda iş kurarak kendimce önemli bir adım attım.

İşyeri hayatımı renklendirdi!

Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Muhasebe Bölümü'nü bitirdikten sonra Anadolu Üniversitesi Maliye Bölümü'nü okudum. Üniversitede okurken iki yıl kadar çalıştım... Evlendikten sonra bir kaç işyerinde çalıştım ama emeğimin karşılığını alamadığımı düşündüğüm için ayrıldım. Sonra “neden kendi işimi kurmuyorum” dedim. Benim hikayem işte böyle başladı.

Kendi işimi kurmak için gerekenler neydi bilmiyordum. Araştırdım. ILO ve İŞKUR'un ortak düzenledikleri girişimcilik eğitimi eğitimleri hoşuma gitti. Girişimcilik kursuna katıldım. Çok faydasını gördüm. Orada öğrendim ki önce bir ihtiyaç tespit etmeliydim. Düşündüm. Elmadağ'da olmayan ve ihtiyaç olan bir şey ne olabilirdi. Giyim üzerine çok fazla alternatif yok burada. Biz **Mira Moda**'yı işte bu ihtiyaç üzerine kurduk. Hem çocuk hem yetişkin kıyafeti satıyoruz. Ürün seçmeye eşimle birlikte gidiyoruz.

“Hayatımıza, evliliğimize renk kattı bu işyeri. Benim bu işi kurmadan önce on gün evden çıkmadığım zamanlar olurdu. Şimdi eşimle birlikte ürünleri seçmeye farklı illere gidiyoruz, birlikte karar veriyoruz”.

Mira Moda kızım ile birlikte büyüyor!

Mira Moda'yı 9 ay önce açtık. Bu süre içinde güzel bir gelişme kaydettik. Ben önceleri çok tedirgindim. Ya olmazsa, ya yapamazsam diye düşünüyordum ama işin içine iyice girince farklı düşünmeye başladım. Sabretmeyi öğrendim. Alıştım. Hedefler koydum. Kısa vadeli hedefim, mağazamızı büyütmek, şube açmak. Uzun vadede ise markamı büyütüp, işimi geliştirmek. Marka ismi kızımın adından geliyor. Mira kızımın adı. Birlikte büyüler diye düşündüm.

“Akşam geç saatlere kadar çalışıyoruz, sabah erkenden gelip dükkanımızı açıyoruz. Bu düzen, bu hareketlilikten çok memnunum. İyi ki yaptım”.



A new brand in Elmadağ

*I opened **Mira Moda [Mira Fashion]** and created a brand that appeals to people of all ages. I am so glad that I did. I established a business for selling textile products which is very much needed in Elmadağ and took an important step in my own way.*

My workplace added colour to my life!

I graduated from Çanakkale 18 Mart University, Accounting Department and then Anadolu University, Finance Department. While I was studying, I worked for about two years... I worked at a couple of places after I got married but I left because I believed that I did not get what I deserved for my efforts. Then I thought, "why don't I establish my own business?". So, my story began.

*I did not know what I needed to establish my own business. I researched. I liked the entrepreneurship training offered jointly by ILO and İSKUR. I participated in the entrepreneurship training. I benefited a lot from it. What I learned there was that I needed to discover a need first. I thought about it. What could it be that wasn't in Elmadağ but was needed? There aren't many alternatives about clothing here. This need was the foundation that we built **Mira Moda** on. We sell both children and adult clothing. We go together with my husband to pick out the products. **This workplace added colour to our lives and***

marriage. Before I started this business, there used to be times when I didn't leave my home for ten days. Now we go to different cities to pick out the products with my husband and we decide together.

Mira Moda is growing together with my daughter!

We opened Mira Moda 9 months ago. We achieved a great progress during this period. I used to be worried. I used to think what if it doesn't work out, what if I cannot do it, but when I got into it, I started thinking differently. I learned how to be patient. I got used to it. I set goals. My short-term goal is to grow our shop and have a branch. In the long term, my goal is to grow and develop my business. The brand is named after my daughter. Mira is my daughter's name. I thought that they can grow together.

"We work till late in the evening, we come early in the morning and open our shop. I am very pleased with this order and movement. I am so glad that I did it".

