

Startup Mentör Kılavuzu



STARTUP MENTÖR KILAVUZU

1 Önce dinle, sonra öner

Her girişim farklı bir hikâyeye sahip. Önce kurucuların motivasyonunu, iş fikrini ve hangi aşamada olduklarını anlamaya çalış.

Örnek sorular:

“Bu fikri seçmenizin arkasındaki hikâye nedir?”

“Şu an en büyük önceliğiniz ne?”

Örnek diyalog:

Girişimci: “Ürünümüzü insanlar çok seviyor.”

Mentör: “Bunu nasıl ölçtünüz? Kaç müşteriyle test ettiniz?”

2 Sorularla yönlendir

Direkt cevabı vermek yerine girişimcinin kendi çözümünü bulmasına fırsat tanı. Bu, düşünme becerilerini geliştirir.

Örnek sorular:

“Bu kararı verirken hangi alternatifleri düşündünüz?”

“Bunu küçük bir testle doğrulamanın yolu ne olabilir?”

3 Kendi tecrübelerini paylaş

Kendi hatalarını ve başarılarını örneklerle anlat. Hikâyeler öğrenmeyi hızlandırır.

Örnek diyalog:

“Ben de ilk yatırımcı görüşmemde sayılarımı net bilmediğim için zorlandım. Siz benzer bir durum yaşadınız mı?”

4 Gerçekçi ve yapıcı ol

Tatlı-sert yaklaş. Ne çok hayal sat, ne de moral boz. Dengeli ol.

Örnek cümle:

• “Ürün fikriniz çok heyecan verici. Ancak pazara giriş için önce küçük bir pilot denemeniz daha sağlıklı olur.”

5 Gizliliğe dikkat et

Paylaşılan bilgilerin girişime özel olduğunu unutma. Güven zincirini zedeleyecek paylaşımlardan kaçın.

6 Ekibe yatırım yap

Fikirler değişebilir ama ekip kalıcıdır. Liderlik, dayanıklılık ve ekip uyumuna odaklan.

Örnek soru:

“Ekip içinde karar alma süreçleriniz nasıl işliyor?”

7 Müşteriyle doğrulamayı teşvik et

Varsayımları test ettirin. “Müşteri görüşmesi yaptınız mı?” en güçlü mentör sorusudur.

Örnek diyalog:

Mentör: “Bu özelliğin gerekli olduğunu nasıl biliyorsunuz?”

Girişimci: “Bizce çok gerekli.”

Mentör: “Peki müşterilere sordunuz mu?”

8 Erişilebilir ve güvenilir ol

Zamanında gel, sözlerini tut. Küçük bir geri dönüş bile girişimci için büyük anlam taşır.

9 Destekleri kişiselleştir

Aynı reçete her girişime uymaz. İhtiyaca göre farklılaş.

Örnek soru:

“Şu anda yatırım mı, ürün geliştirme mi, yoksa müşteri bulma mı daha kritik sizin için?”

10 Ağını aç

Doğru kişiyle tanışmak bazen aylar sürecektir emeğin önünü açar.

Örnek diyalog:

“Bu alanda deneyimli bir yatırımcı tanıyorum, sizi tanıştıtabilirim.”

BUNLARDAN KAÇIN!

1 Yönetici gibi davranma

Sen CEO değilsin. Tek bir yöntem sunmak yerine yol göster.

Yanlış: "Bunu yapmazsanız olmaz."

Doğru: "Sizce bu yaklaşımı denemek işinize yarar mı?"

2 Terminolojiye boğma

Çok teknik kavramlar ve kısaltmalar yerine sade anlat.

Doğru örnek: "MVP geliştirin" demek yerine

"Ürününüzün çekirdek özelliğini yapıp 3 müşteride test edin" de.

3 Kıyaslamada ölçüyü kaçırma

Diğer girişimleri örnek göstermek faydalıdır ama "Onlar yaptı, siz de yapın" demek yıpratıcı olur. İlham için paylaş, baskı için değil.

4 Hayal satma

"6 ayda yatırım alırsınız" demek yerine "Önce müşteri edinmeye odaklanın, yatırımcı sonra gelecektir" de.

5 Kaybolma

Bir görüşme sonrası ortadan kaybolma. Güven, süreklilikle oluşur.

6 Sadece sorunlara odaklanma

Başarılarını da kutla.

Örnek: "İlk pilot müşterinizi bulmanız çok değerli, tebrikler!"

7

Tek yol varmış gibi yaklaşma

Girişimcinin önünde birden fazla seçenek olabilir. Alternatifleri tartışır, karar hakkını onlara bırak.

Örnek soru:

“Bu problemi çözmek için hangi yolları düşündünüz?”

8

Aşırı söz verme

Yoğunluğun varsa dürüst ol.

Doğru ifade: “Size bu ay 2 saat ayırabilirim ama odaklı ve verimli ilerleriz.”

ÖZET HATIRLATMALAR

Mentörlük = Yol göstericilik. Patronluk değil.

En iyi öğrenme = Girişimcinin kendi keşfi.

Güven + süreklilik = Tek seferlik tavsiyelerden daha değerli.

