



Hatice Fırat Muratoğlu
Mehmet Muratoğlu

AMWAY GİRİŞİMCİ

Monoton olmayan renkli ve her gün yapmaktan zevk alacağınız bir iş modeli hayal edin. İşte biz tam da bunu yaşıyoruz.

Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?

Hatice Fırat Muratoğlu

Amway iş fırsatıyla tanışmadan önce hazır giyim sektöründe ticaretle uğraşan bir iş kadınıydım. İstanbul, Fatih'te bulunan bir hazır giyim mağazası işletiyordum. Ticarete mevcut riskleri alarak hayal ettiğim hayata yaşamak için yoğun bir iş temposunda çalışıyordum. Son 20 yıldır ise Amway işimizi Türkiye'de ve dünyanın birçok ülkesinde büyütüyoruz.

Mehmet Muratoğlu

Amway iş fırsatını eşimle tanıştıktan sonra tanıma inancım oldu. Elektrik-Elektronik Mühendisi olarak bu sektörde faaliyet gösteren kurumsal ve kurumsal olmayan birkaç firmada çalışma deneyimim oldu. Amway iş fırsatıyla tanışmam ve iş olarak yapmaya karar vermem eşimle evlendikten sonra başladı. 12 yılı aşkın süredir beraber yurtiçi ve yurtdışında bir çok ülkede Amway işimizi büyütme için keyifli yolculuğumuz devam ediyor.

2. Doğrudan satış yapmaya nasıl karar verdiniz?

Hatice Fırat Muratoğlu

Hazır giyim sektöründeki mağaza işletmeciliği işim devam ederken birçok arkadaşım, müşterim mağazaya alışveriş için geldiklerinde ve değişik platformlarda doğrudan satıştan bahsederlerdi. İş teklifinde de bulunuyorlardı. Fakat iş yoğunluğum, işten kaynaklı stres, işin devamlılığı için aldığım riskler farklı bir iş daha yapmamı veya düşünmemi çok ciddi engeldi. Ayrıca, o dönem çevremdeki birkaç tanıdık kişinin "Biz denedik söyledikleri gibi değil..." gibi söylemleri benim doğrudan satış sektörüne karşı ön yargılı olmama sebep oldu. Fakat, çok güvendiğim bir arkadaşımın ısrarı sonucu katıldığım bir Amway iş planı toplantısı, doğrudan satış sektörüne karşı ön yargılarımın yıkılmasına ve bu sektörde muhteşem iş fırsatlarının olduğunu görmeme ve anlamama vesile oldu. O günden sonra hayatımızı her anlamda değiştiren, hayallerimizin bir bir gerçekleşmesini sağlayan, hayal ettiğimiz hayata yaşamaya vesile olan Amway iş fırsatıyla olan yolculuğumuz başladı.

Mehmet Muratoğlu

Amway iş fırsatıyla tanışmam ve aktif olarak iş gibi yapmam eşimle evlendikten sonra başladı.

Amway iş modelinde çalışmaya başlamadan önce beyaz eşya sektöründe önde gelen bir firmada yöneticilik yapıyordum. Stresli ve yoğun bir iş hayatım vardı. Kendine, ailesine gereken zamanı ayıramayacak kadar yoğun çalışan bir mühendistim. Amway iş fırsatını detaylı inceledikten sonra eşimle beraber

tüm zamanımı aktif olarak bize ait olan işimize ayırmaya karar verdim. Kendimize ait olan işimizde keyifli yolculuğumuz devam ediyor.

Kaç yıldır doğrudan satış yapıyorsunuz?

Hatice Fırat Muratoğlu

20 yıldır bu sektörde çalışıyorum ve geriye dönüp baktığımda iyi ki 20 yıl önce o kararı vermişim. Çünkü hiçbir iş modeli istediğimiz kadar çalışıp, isteğimiz kadar kazanabilme, bize ait olan, muhteşem yurtdışı seyahatlerine katılma imkanı sağlayan, kısaca bu denli özgürlük veren bir iş olamazdı.

Mehmet Muratoğlu

12 yılı aşkın süredir eşimle beraber bu keyifli yolculuk devam ediyor. Eşimin dediği gibi, bu iş modeli bize özgürlüğümü zü verdi. Global ölçekte bir organizasyon kurmamıza imkan sağladı. Monoton olmayan renkli ve her gün yapmaktan zevk alacağınız bir iş modeli hayal edin. İşte biz tam da bunu yaşıyoruz.

Koronavirüs sürecinden nasıl etkilendiniz?

Hatice Fırat Muratoğlu

Koronavirüs süreci tüm dünyada inanılmaz olumsuz etkiler yarattı. Birçok sektörde iflaslar yaşandı. Birçok iş kolu cazibesini kaybetti. Birçok insan işini kaybetti. Ama, bunun yanında yeni bir bakış açısı da kazandırdı. Her kriz mutlaka bir fırsat doğurur bakış açısıyla yaklaşmakta fayda görüyorum. Bu süreçte, olumsuzluklara takılıp kalmamaya özen gösterdik, neler yapabiliriz, işimizi bu yeni sürece göre nasıl geliştirebiliriz, sorularının cevabını aramaya, denemeye odaklandık ve muhteşem sonuçlar elde ettik. Önemli bir tespit yapmakta fayda var. Koronavirüs bir şeyden daha çok emin olmamızı ispatladı. Yıllar önce başladığımız Amway iş fırsatının benzersiz ve muhteşem olduğu gerçeğini bir kez daha ispatladı. Doğrudan satış sektörüne sıcak bakmayan bir çok insanın, bu sektördeki mevcut iş fırsatlarını görmesini ve odaklanmasını sağladı. Birçok sektörde olumsuz, geriye doğru gidiş varken internet tabanlı ticaret

birçok alanda rekorlar tazeledi. İşte bizler de internet tabanlı ve home ofis olarak çalışılan bir işe sahibiz. Bundan dolayı bu süreçte, doğrudan satış sektöründeki milyonlarca girişimci gibi bizler de çok şanslıydık. Sokağa çıkma kısıtlamaları döneminde bile home ofis olarak işlerimizin başındaydık ve iş hacmimiz büyümeye devam etti.

Mehmet Muratoğlu

Koronavirüs tüm dünya için inanılmaz zor bir deneyim yaşattı. Fakat, elimizde o kadar muhteşem bir iş fırsatı vardı ki, bu en zor süreçte bile işliyorduk. İhtiyaç duyduğumuz tek şey güçlü iş ortağımız Amway ve internetti. Zaten home ofis olarak yürüttüğümüz işimizi devam ettirdik ve işimiz büyümeye devam etti. Koronavirüs deneyimi, dünyada insanlara aslında bir paradigma değişikliği yapmayı öğretti. Koronavirüs ve benzeri bir felakette bile gelir getirebilecek bir iş modeli ne olabilir? sorusunun cevabı, "doğrudan satış ve sahip olduğu fırsatların ta kendisi", oldu.

Berber çalıştığınız şirketten ne tür eğitimler aldınız?

İş ortağımız Amway bu konuda dünyada örnek çalışmalara imza atmaktadır. Amway Academy çevrimiçi eğitim platformu, on binlerce serbest girişimcinin; iş, kişisel gelişim ve ürün eğitimi almasını sağlıyor. Ayrıca bizler de, oluşturduğumuz Fırat World Wide Destek Sistemi vasıtasıyla yine on binlerce serbest girişimci takım arkadaşımızın iş, kişisel gelişim ve ürün eğitimi ihtiyaçlarını karşılamak adına online eğitimler vermeye devam ediyoruz.

Sizi doğrudan satış sektöründe kalmaya neler motive ediyor?

İşimizi severek yapmamızın en temel motivasyonu, zamanı bize bağlı, istediğimiz kadar çalışabilmemiz ve harcadığımız çabanın sonucu olarak da istediğimiz kadar kazanabilmemize imkan sağlayan bir iş fırsatı olmasıdır. Bize ait bir iş olması ve kendi kendimizin patronu olmamıza imkan tanınması gerçekten muhteşem.

Bütün ekonomik verilerin gösterdiği gibi dünyadaki doğrudan satış iş hacmi her geçen gün artmaktadır. Türkiye'nin, doğ-

rudan satış sektörünün iş hacmine bakıldığında, henüz emekleme döneminde olduğunu düşünüyoruz. Var olan potansiyele bakıldığında Türkiye'deki doğrudan satış sektörü iş hacminin önümüzdeki yıllarda artmaya devam edeceği aşikardır. İşimizi seviyoruz, ve biliyoruz ki severek, tutkuyla yaptığımız her şeyde başarı kazanılmazdır.

Doğrudan satış yapmanın zor yanları nelerdir?

Aslında her işte kolay veya zor yönler vardır diyebiliriz. Tamamen bakış açısıyla ilgili bir durumdur. İşe girdiğimiz ilk zamanlarda doğrudan satış dediğimizde kapı kapı dolaşıp bir şeyler satmak algısı çok yaygındı. Ayrıca gerek müşterilere sunulan ürünler ve hizmetler konusunda, gerekse satış yöntemleri konusunda doğrudan satış sektörünün olumsuz algılanmasına vesile olan bir çok firma oldu. Bu durum, sektöre ilgi duyan duymayan bir çok insanın bu sektöre ve sektörde faaliyet gösteren kurumsal firma ve ürünlerine mesafeli durmasına sebep oldu. Ama doğrudan satış derneği üyesi olan kurumsal firmalar, ürün ve hizmet konusunda kurumsallıktan, kaliteden ödün vermeden hizmet ürettikçe tabiri caiz ise çürük elmalar her geçen gün ayıklandı ve ayıklanmaya devam ediyor. Bu durum, sektörün her geçen gün daha iyi algılanmasını sağlamaktadır. Bu sektöre olan pozitif algının her geçen gün artması ise insanlara ürün veya iş fırsatını daha kolay sunmamızı sağlamaktadır.

Doğrudan satış sektörüne girmeden önce satış ve pazarlama konusunda eğitim veya çalışmanız oldu mu?

Hayır. Doğrudan satış ve satış teknikleriyle ilgili herhangi bir eğitim alma süreçlerinde bulunmadık.

Neden tüketiciler doğrudan satış yoluyla ürün alsınlar, perakende satış noktasından almak daha kolay değil mi?

Aslında bu çok sorulan bir soru. Dijital bir çağ yaşıyoruz. Bu çağ girişimci insanlara muhteşem fırsatlar sunuyor. Tüketiciler her zaman daha az maliyetli, daha kolay ulaşılabilir ve maksimum kalite imkanı

sunan ürün ve hizmeti almayı seçerler. İnternet tüketicieye en iyiyi seçme konusunda muhteşem imkanlar sunuyor. Ayrıca, tüketici satın aldığı mal ve hizmetten maksimum verim almayı bekliyor. Fakat perakende satış yöntemi tüketici memnuniyeti açısından her zaman sınırlı imkanlar sunuyor. Doğrudan satış yöntemi ise tüketiciye satın aldığı ürün ve hizmeti en kaliteli şekilde sunmayı temel hedef seçer ve sahip olduğu iş ortakları/üyeleri vasıtasıyla hizmeti en etkin şekilde tüketicinin kapısına kadar götürür. Doğrudan satış sektöründe faaliyet gösteren Amway ise, tüketici açısından %100 müşteri tatmin garantisi sunabilen bir şirkettir.

Son olarak bu sektöre kullanıcı veya girişimci olarak girmek isteyenlere ne söylemek istersiniz?

Sektörü ve sektörün sunduğu iş fırsatlarını araştırmalarını ve mutlaka deneyimli bir girişimciden bu fırsatları dinlemelerini, Dünyada ve Türkiye'de doğrudan satış potansiyelini araştırmalarını, İş olarak emek ve zaman yatırımı yapacak olan kişilerin kısa vadeli değil, uzun vadeli bir perspektiften bakmalarını, Başarının temel kuralının "Ne Yaparsan Yap Severek ve İsteyerek Yap" olduğunu unutmamalarını, Küçük adımların bu iş modelinde büyük başarıların kapısını araladığını, Ürünleri denemeye ve tavsiye etmeye HEMEN başlamalarını, Temel İş İlkelerimizden biri olan "Öğren-Uygula-Öğret-Tekrarla" ilkesine göre hareket etmelerini tavsiye ediyoruz.

"Hayal ettiğiniz her şey gerçektir." der Pablo Picasso. Hayal edemediğimiz hiçbir şeyi yaşama veya sahip olma imkanımız yoktur. Önce hayal edin, güçlü hayalleri olan insanlar durdurulamaz.

Sağlık, mutluluk ve başarı dolu günler dileriz.

