

işimi ilk kurduğumda, kurumsal hayat tecrübem olmasına rağmen tedarikçiler beni 'tecrübesiz bir genç kız' gibi gördü. Ancak durum müşteriler ve yatırımcılar tarafında farklıydı. Kariyerimi bırakarak böyle bir yola girmiş olmamdan ötürü onlardan çok saygı gördüm”

DUYGU AKBUDAK Denebunu.com Kurucusu

Kariyerinizin başında kendinize nasıl bir yol çizmiştiniz?

İş hayatına çok erken başladım. Ne istediğini keşfetmek ve hangi işte en iyi olabileceğini anlamak için deneyimin önemini farkındaydım. Üniversite ikinci sınıftan itibaren aralıksız uzun dönemli stajlar yaptım. 2011 yılında Koç Üniversitesi işletme bölümünde eğitimimi tamamladıktan sonra uluslararası bir şirketin finans departmanında çalışmaya başladım. Önce finans, sonra pazarlama departmanı olmak üzere yaklaşık yedi sene kurumsal dünyada çalıştım. O yedi sene muazzam öğreticiydi. Bu tecrübe olmasaydı, Denebunu bugün olduğu gibi olamazdı. Bu yüzden, ekibimin büyük çoğunluğu kurumsal sektörde deneyimli kişilerden oluşuyor.

Kendi alanınızda vizyoner kimliğinizle öne çıkıyorsunuz. Gerçekleştirdiğiniz projelerde hangi unsurları ön plana koyuyorsunuz?

Bir fikri hayata geçirirken benim için en önemli unsur; o fikrin kaç kişinin hayatına dokunabileceği, o fikre ne kadar ihtiyaç duyduğumuzdur. 2,5 milyon üyeye ulaşan girişimimiz Denebunu’da, ücretsiz deneme ürünleri ile dolu kutularımızla üyelerimizin belki de “asla almam” dedikleri ürünleri satın almadan denemelerini ve deneyen diğer üyelerin yorumlarını okumalarını sağlıyoruz. Böylece israfa engel olarak aile ekonomisine katkıda bulunmaya çalışıyoruz.

Bu alanda girişim yapma fikri nasıl oluştu?

Denebunu’dan önce çalıştığım kurumsal firmada marka yönetimi yaptığım sırada, tüketicimizin ürün deneyim sürecini yakından inceleme ve bu anlamda çalışmalar yapma şansı buldum. Denebunu’dan önce Türkiye’de ürünlerin deneme boyları ağır bir operasyon altında, oldukça zahmetli, masraflı dağılıyordu. Kimi zaman bu numunelerin nereye gittiği hakkında soru işaretlerim oluyordu. Daha da önemlisi, ürün denetmenin asıl amacı olan satışa yönlendirmek ve deneyenlerin geri bildirimlerini almak pek mümkün değildi. Denebunu ve iş kurma fikri bunları sorgulamaya başladığım sırada ortaya çıktı.

Bir iş insanı olarak vazgeçilmez prensipleriniz neler?

Zamanı doğru ve etkin kullanmak, hata yapmaktan ve denemekten korkmamak.

İş dünyasında geçmişe kıyasla cinsiyet ayrımcılığı azalsa da sizin karşılaştığınız zorluklar oldu mu?

İşimi ilk kurduğumda, yedi sene kurumsal hayat tecrübem olmasına rağmen tedarikçiler beni 'tecrübesiz bir genç kız' gibi gördü. Kimse bunu sözlü ifade etmedi, gözlerinde görebiliyordum. Ancak durum müşteriler ve yatırımcılar tarafında 180 derece farklıydı. Kariyerimi bırakarak böyle bir yola girmiş olmamdan ötürü onlardan çok saygı gördüm. Kadınların iş dünyasında daha fazla yer almasıyla, cinsiyetçiliğin azaldığına inanıyorum.

Yeni jenerasyona aktarmak istediğiniz doğrular neler?

Hayallere ulaşmanın en kestirme yolunun çok çalışmak olduğuna inanıyorum. Başkalarından ziyade, bir ay önceki kendimiz ile yarışmamız önemli. Her geçen gün daha iyiye evrilmek için çalışmak, çabalamak zorundayız. Başarı göz kırptığında keyfini çıkarmalıyız ancak durmamalıyız.

Gerçekleştirmek istediğiniz planlarınız, hayalleriniz neler?

En büyük hayalim, yakın zamanda hayata geçireceğimiz yurtdışı açılım planımız ile Türkiye’de yakaladığımız başarıyı farklı pazarlarda da yakalamak ve yüz milyonlarca insanın hayatına dokunabilmek. ■

