

SINIRLARI KALDIRAN KADINLAR

19 Kasım 2025, İstanbul



European Bank
for Reconstruction and Development

JPMorganChase



YapıKredi

İçindekiler

Program özeti 03

Onun İşi, Onun Hikâyesi 04

La Mia Olivia 05

Bonatelli 06

Nero Design 07

Purdy Plum 08

SODD Design 09

Cha by Çiğdem Akın 10

Kapanış mesajı 11



Program özeti

“Sınırları Kaldıran Kadınlar” Programı, Yapı Kredi Bankası ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafında JPMorganChase’in desteğiyle hayata geçirilen ortak bir girişimdir. Program, kadınların liderliğindeki işletmelere temel dijital, pazarlama ve ihracat becerileri kazandırarak küresel e-ticarete rekabet güçlerini artırmayı amaçlamaktadır.

Program ortağı Coniwi, çevrim içi eğitimlerin tamamını tasarlayıp uygulamakta; pazaryeri hesap açılışından ürün listelemeye, içerik ve fotoğraf hazırlığından lojistik ve dijital reklamcılığa kadar tüm temel konularda katılımcılara uygulamalı bir öğrenme deneyimi sunmaktadır. Bu eğitimler, girişimcilerin uluslararası pazarlarda başarılı olmaları için gerekli altyapıyı oluşturmaktadır.

Eğitimleri tamamlayan ve yüksek potansiyel gösteren girişimciler arasından seçilen katılımcılar, üç ay süren birebir e-ihracat danışmanlığı almaktadır. Coniwi tarafından verilen bu danışmanlık; pazar analizi, mağaza kurulumu, ürün hazırlığı, reklam planlaması ve pazaryeri optimizasyonu gibi adımları kapsayarak girişimcilerin en az bir uluslararası platformda satışa başlamaya hazır hâle gelmelerini hedefler.

Bu hikâye kitabı, programın eğitim ve danışmanlık bileşenleri sayesinde dijital kapasitelerini güçlendiren ve ihracat yolculuğunda önemli adımlar atan kadın girişimcilerin başarılarını bir araya getirmektedir.



500+
başvuru

196
Eğitimi
tamamlayan kadın
işletme sayısı

212
Yeni eğitim
grubuna katılan
katılımcı

28
Danışmanlık
alan kadın
işletme sayısı

15
yeni danışmanlık
turu için seçilen
kadın işletme sayısı

Onun işi, onun hikayesi





"Program, bilgiyi pratiğe dönüştürmeme yardımcı olarak vizyonumu küresel bir varlığa dönüştürdü."

Burcu Efe

Kurucu | Gıda Mühendisi | Zeytinyağı Uzmanı



La Mia Oliva

Zeytinyağı Ürünleri



Etsy: La Mia Oliva



@lamiaoliva_

Programa neden katıldım

"Programı Yapı Kredi Bankası'nın web sitesindeki duyuru sayesinde gördüm. Bir gıda mühendisi ve zeytinyağı tadım uzmanı olarak, ürettiğim zeytinyağını global ölçekte tanıtmak ve Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmek istiyordum, bu benim temel motivasyonumdu."



Program öncesindeki başlıca zorluklar

"Akademik geçmişim sayesinde güçlü bir teorik altyapıya sahiptim; ancak bu bilgiyi pratiğe dönüştürmek benim için en kritik aşamaydı."

Program işimi nasıl güçlendirdi

"Program sayesinde markamı uluslararası bir platformda konumlandırma cesareti kazandım ve ilk adım olarak Etsy mağazamı açtım. Artık iş stratejim daha hedef odaklı, daha bilinçli ve küresel bir vizyonla şekilleniyor."

Süreçte en değerli katkı ne oldu

"Benim için en değerli katkı mentorluktu. Mentorümüzün yol göstericiliğiyle teori pratiğe dönüştü ve güvenle ilerlememizi sağladı."

“Bu yolculuk bana liderliğin cesaretle başladığını öğretti.”



Somut çıktılar

“Programdan sonra Women in Olive Oil ağına katılarak ABD pazarına açılma yönünde adım attım. Ayrıca Olive Oil Professor platformunda hikâyemi ve Türk zeytinyağını anlattığım bir röportaj gerçekleştirdim. Şimdi ise Avrupa'daki alıcı-satıcı etkinliklerinde farklı firmalarla ihracat görüşmeleri yapıyorum.”

Liderlik perspektifi

“Bu süreç bana liderliğin cesaret ve kararlılık gerektirdiğini öğretti. Deneyimlerimi paylaşarak diğer kadın girişimcilere destek olmaya devam edeceğim.”

Programdan öne çıkan kazanımlar

Katılım yılı: Danışmanlık odağı

2024

Dijital pazarlama & e-ihracat

Öne çıkan sonuçlar

- Etsy mağazasının açılması
- Uluslararası görünürlüğün artması
- İhracat bağlantılarının genişlemesi
- Küresel zeytinyağı ağlarına katılım





*"Program,
Bonatelli'nin
yerel bir lezzetten
küresel bir markaya
dönüşmesi için bana
strateji ve özgüven
kazandırdı."*

Buse Tellioglu Altındış

Kurucu | Artizan Makarna Üreticisi



Bonatelli

Artizan Makarna &
Gurme Gıda Ürünleri



pastabonatelli.com



@bonatelliofficial

Programa neden katıldım

"Programı kadın girişimcilik networkum ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu aracılığıyla duydum. Kadınların küresel pazarlarda daha görünür hale gelmesini hedefleyen bu vizyon beni çok etkiledi. Bonatelli markasıyla yerelden başlayan yolculuğumuzu uluslararası arenaya taşımak en büyük motivasyonum oldu."

Program öncesindeki başlıca zorluklar

"En büyük zorluklarımızdan biri, ürünlerimizin hikâyesini ve değerini yurt dışındaki potansiyel alıcılara doğru şekilde aktarabilmektir. Dijital pazarlama, doğru distribütörlere ulaşma ve ihracat konusunda stratejik bir yol haritası oluşturma konularında eksiklerimiz vardı."

Süreçte en değerli katkı ne oldu

"Program, Bonatelli'nin markalaşma yolculuğuna profesyonel bir bakış kazandırdı. Dijital varlığımız güçlendi, ihracat odaklı stratejiler geliştirdik ve markamızı 'kadın liderliğinde doğan bir değer' olarak daha net konumlandık. Artık hem iç pazarda hem de ihracat iletişimimiz çok daha stratejik ve tutarlı."

Program işimi nasıl güçlendirdi

"Benim için en değerli katkı, dijital araçlar ve e-ticaret konusunda verilen yönlendirmelerdi. Bonatelli'nin hikâyesini doğru kitlelere ulaştırmak, ürünlerimizi doğru pazarlara tanıtmak ve dijital görünürlüğümüzü artırmak konusunda çok şey öğrendim. Dijital pazarlama artık sadece tanıtım değil, stratejik bir büyüme alanımız."

“Bu yolculuk bana liderliğin cesaret, ilham ve bağlantı kurma sanatı olduğunu hatırlattı.”



Somut çıktılar

“Program sayesinde özellikle Orta Doğu ve Avrupa pazarlarında yeni bağlantılar kurduk. Katıldığımız uluslararası platformlar hem ihracat hem de marka görünürlüğü açısından yeni fırsatlar yarattı. Ayrıca kadın girişimciler arasında güçlü bir dayanışma ağı oluştu — bu da sürdürülebilir iş birliklerinin temelini attı.”

Liderlik perspektifi

“Bu süreç bana liderliğin sadece yöneticilik değil; ilham verme, cesaret gösterme ve başkalarını destekleme sanatı olduğunu gösterdi. Hikâyemi daha cesurca paylaşmayı, ekibimdeki kadınlara mentorluk yapmayı ve kadınların üretimde daha fazla yer almasına katkı sağlamayı kendime görev edindim.”

Programdan öne çıkan kazanımlar

Katılım yılı: Danışmanlık odağı

2024

Dijital pazarlama & e-ihracat stratejisi

Öne çıkan sonuçlar

- Artizan makarnayı küresel pazarlara uygun şekilde konumlandırma
- Dijital görünürlüğün güçlenmesi
- Orta Doğu ve Avrupa pazarlarında yeni bağlantılar
- E-ihracat platformlarına giriş için sağlam hazırlık
- Kadın girişimciler arası dayanışma ağına aktif rol





“Program,
markamızı küresel
pazarlara taşımak
için ihtiyacımız olan
net yol haritasını ve
stratejik hızlanmayı
sağladı.”

Nermin Taş

Kurucu | Tasarımcı



Nero Design

El Yapımı Takı &
Aksesuar Tasarımı



Etsy: [thenerodesign](#)



@tnerodesign

Programa neden katıldım

“Kadın girişimci ağlarındaki paylaşımlar sayesinde programdan haberdar oldum. E-ticaret faaliyetlerimizi ölçeklemek, markamızı yurt dışı pazarlarda doğru konumlandırmak ve özellikle Amazon tarafında deneyimli mentorlukla hız kazanmak için programa katıldım.”

Program öncesindeki başlıca zorluklar

“Sınır ötesi e-ticarete doğru pazar seçimi, marka konumlandırması ve operasyon süreçleri (lojistik, vergi, iade) en çok zorlandığımız alanlardı. Amazon mağaza açılışı, ürün listeleme kalitesi ve rekabetçi fiyatlandırmayı doğru kurgulamak da temel güçlüklerimiz arasındaydı.”

Program işimi nasıl güçlendirdi

“Program, ihracat ve e-ticaret için net bir yol haritası oluşturmamıza yardımcı oldu. Öncelikli pazarları belirledik, kanal bazlı OKR yapısı kurduk. Amazon’da SEO odaklı listeleme, A+ içerik ve kampanya kurgularıyla görünürlüğümüzü artıracak adımları sistematik hale getirdik.”

Süreçte en değerli katkı ne oldu

“En değerli katkı mentorluktu. Özellikle Amazon pazaryerinde mağaza kurulumu, kategori seçimi ve listeleme iyileştirmelerinde çok somut yönlendirmeler aldık. Pazar analizi ise hedef ülkelerde talep ve rakip doğrulaması yaparak kararlarımızı güçlendirdi.”

"Bu program bana veriye dayalı karar vermenin, doğru pazarı seçmenin ve hızlı iterasyonun gücünü gösterdi."



Somut çıktılar

"Önceliklendirdiğimiz yurtdışı pazarlarda markamızı konumlandırıdık, Amazon mağazamızı açtık ve ürün listelerimizi satışa hazır hâle getirdik. Böylece sınır ötesi satış kanallarını aktive ederek operasyonel süreçleri (kargo, fiyatlandırma, içerik) işler hâle getirdik."

Liderlik perspektifi

"Bu süreç bana pazar yeri odaklı düşünmenin ve veriye dayalı ilerlemenin önemini pekiştirdi. İlerleyen dönemde Amazon'da reklam optimizasyonu, yorum stratejisi ve katalog genişletme üzerinde derinleşmeyi; uygun zamanda ise diğer pazaryerlerine kademeli açılmayı hedefliyorum."

Programdan öne çıkan kazanımlar

Katılım yılı:

2024

Danışmanlık odağı

Amazon mağaza kurulumu, SEO & listeleme, pazar analizi, fiyatlandırma stratejisi

Öne çıkan sonuçlar

- Amazon mağazasının açılması
- SEO ve A+ içerik ile görünürlüğün artırılması
- Hedef pazarlarda konumlandırma
- Operasyonel süreçlerin (kargo, fiyatlandırma, içerik) oturması





"Program, tasarladığım ürünleri dünyaya ulaştırma hayalimi gerçeğe dönüştürmem için bana yön, cesaret ve strateji kazandırdı."

Ayşe Sönmez

Kurucu | Tasarımcı | Purdy Plum



Purdy Plum

Bebek & Küçük Çocuk
Tekstil Ürünleri



@purdyplum

Programa neden katıldım

"Sınırları Kaldıran Kadınlar programını sosyal medya üzerinden duydum. Kadın girişimcilere uluslararası pazarlarda yer açmayı hedefleyen bu yapı beni çok etkiledi. Kendi tasarladığım bebek ve çocuk ürünlerini dünyaya tanıtmaya hayalim olduğu için katılmak benim için çok değerli bir adımdı."

Program öncesindeki başlıca zorluklar

"En büyük zorluk, ürünlerimi yurt dışına nasıl ulaştıracağımı bilmemektir. Etsy gibi platformlarda satış, fiyatlandırma ve görünürlük konularında yeterli bilgiye sahip değildim. Bu belirsizlikler zaman zaman motivasyonumu düşürüyordu."

Program işimi nasıl güçlendirdi

"Program sayesinde markamı uluslararası pazarda konumlandırmayı öğrendim. Eğitimler, ürünlerimi benimle birlikte çalışan kadınlarla daha profesyonel bir şekilde hazırlamamı ve Etsy görünürlüğümü artırmamı sağladı. Artık hem daha stratejik hem daha özgüvenli ilerliyorum."

Süreçte en değerli katkı ne oldu

"Benim için en değerli katkı mentorluktu. Deneyimli danışmanlarla birebir çalışmak; ürünlerimi nasıl farklılaştırabileceğimi, hedef kitleme nasıl ulaşabileceğimi ve markamı sürdürülebilir bir yapıya nasıl kavuşturabileceğimi anlamamı sağladı."

“Bu süreç bana sabrın, planlamanın ve stratejik bakışın bir markayı ileri taşıyan temel güç olduğunu öğretti.”



Somut çıktılar

“Program sayesinde Etsy satışlarım uluslararası düzeye ulaştı. Ürünlerimi dünyanın farklı ülkelerindeki müşterilere sunma fırsatı buldum. Ayrıca diğer kadın girişimcilerle kurduğum güçlü iş birlikleri, işimi büyütmem ve yeni pazarlara açılmam için somut adımlar atmamı sağladı.”

Liderlik perspektifi

“Bu süreç bana liderliğin bilinçli karar verme, fırsatları doğru değerlendirme ve sürdürülebilir ilerleme olduğunu hatırlattı. Bundan sonraki dönemde de bu kazandığım bakış açısını markamı büyütmek ve yeni pazarlara açılmak için kullanmayı planlıyorum.”

Programdan öne çıkan kazanımlar

Katılım yılı:

2024

Danışmanlık odağı

Dijital pazarlama, Etsy görünürlüğü, e-ihracat

Öne çıkan sonuçlar

- Uluslararası Etsy satışları
- Ürün hazırlık süreçlerinde profesyonelleşme
- Yeni pazar bağlantıları
- Kadın girişimci dayanışma ağında aktif rol
- Stratejik büyüme ve sürdürülebilir marka yönetimi





"Bu program,
tasarımlarımı
küresel sahneye
taşıyacak dijital dili
ve stratejiyi bana
öğretti."

Seral Tan

Kurucu | Tasarımcı



SODD Design

El Yapımı Tasarım Objeleri
& Dekoratif Ürünler



@sodddesign

Programa neden katıldım

"Programı sosyal medya üzerinden duydum. Kadın girişimcileri küresel pazarlarda daha görünür kılma hedefi, Sodd Design'ın vizyonu ile tamamen örtüşüyordu. Bu nedenle başvurmak benim için doğal bir adım oldu."

Program öncesindeki başlıca zorluklar

"E-ihracat sürecinde teknik detaylara hâkim olmak en büyük engeldi. Etsy mağaza kurulumu, doğru ürün açıklamaları, fiyatlandırma ve lojistik gibi konularda bilgi eksikliğim vardı. Bu eksikler global pazardaki görünürlüğümü ve satış fırsatlarını sınırlıyordu."

Program işimi nasıl güçlendirdi

"Program sayesinde markamın dijital stratejisini profesyonel bir zemine taşıdım. Ürün hikâyelerini global müşterilerin ilgisini çekecek biçimde anlatmayı, SEO odaklı içerikler hazırlamayı ve dijital pazarlama araçlarını etkili kullanmayı öğrendim. Etsy mağazamı aktif hale getirerek uluslararası müşterilere ulaşma sürecine başladım."

Süreçte en değerli katkı ne oldu

"Benim için en değerli katkı mentorluktu. Her adımda sorularıma doğrudan yanıt bulabilmek ve tasarım odaklı bir markanın e-ticarete nasıl konumlanabileceğini görmek çok öğreticiydi. Dijital araçlara yönelik pratik eğitimler de süreci oldukça güçlendirdi."

“Bu program,
dijital dünyadaki
sınırların aslında
zihnimizde
başladığını fark
ettirdi.”



Somut çıktılar

“Etsy mağazamı açarak ürünlerimi uluslararası müşterilere sunmaya başladım. Program, markamın global pazara daha güvenle adım atması için somut ve güçlü bir başlangıç noktası oldu.”

Liderlik perspektifi

“Bu süreç bana kendi sesimi markamın diliyle daha evrensel bir sahnede ifade etme cesareti verdi. Öğrendiklerimi Sodd Design’ın dijitalleşme yolculuğunda ve ileride kuracağım iş birliklerinde daha bilinçli, planlı ve global düşünen bir lider olarak kullanmayı hedefliyorum.”

Programdan öne çıkan kazanımlar

Katılım yılı:

2024

Danışmanlık odağı

Etsy mağaza kurulumu, dijital strateji, SEO & içerik, pazarlama araçları

Öne Çıkan sonuçlar

- Etsy mağazasının açılması
- Global görünürlük için stratejik içerik üretimi
- Dijital pazarlama araçlarında yetkinlik artışı
- E-ihracat sürecinde profesyonel yol haritası
- Tasarım odaklı markanın global konumlandırılması





"Program, fiziksel satıştan dijital geçiş için ihtiyacım olan yönü, dili ve stratejiyi kazandırdı."

Çiğdem Akın

Kurucu | Moda Tasarımcısı | Cha by Çiğdem Akın

ÇİĞDEM AKIN

Cha by
Çiğdem Akın

Çağdaş Kadın Giyim
ve Tasarım



@cigdemakin_official

Programa neden katıldım

"Programı İstanbul Ticaret Odası'ndan gelen bir e-posta ile keşfettim. Uzun yıllar fiziksel satış ağırlıklı çalışan bir marka olarak, dijital tarafa geçiş için doğru yolu arıyordum. Programın içeriği tam olarak bu ihtiyacı karşıladığı için başvurmaya karar verdim."

Program öncesindeki başlıca zorluklar

"Teknik süreçler en büyük engeldi. Kendi sitemi kurmak, ürünleri yüklemek, dijital satışın altyapısını yönetmek gibi konularda yeterli bilgiye sahip değildim. Nereden başlayacağımı bilmemek süreci zorlaştırıyordu."

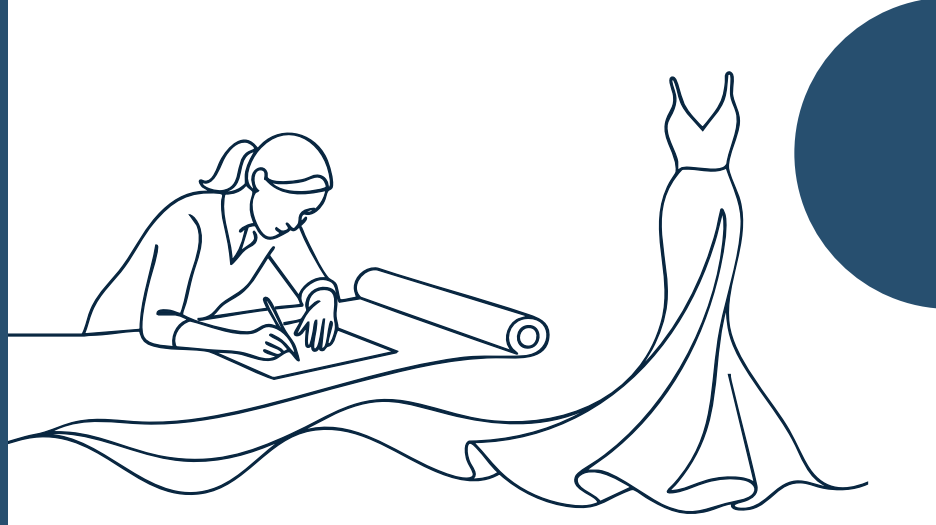
Program işimi nasıl güçlendirdi

"Program, dijital satış stratejimi netleştirdi ve koleksiyonlarımı daha hedefli hâle getirmeme destek oldu. Markamın online platformlarda nasıl daha görünür olabileceğini öğrenmem, pazara dijital taraftan daha güçlü bir giriş yapmamı sağladı."

Süreçte en değerli katkı ne oldu

"Benim için en değerli katkı mentor desteği ve grup analizleriydi. Hangi dijital platforma yönelmem gerektiğini bu süreçte netleştirdim. Bu karar aşaması, markanın dijital geleceğini planlamak açısından en kritik kazanımlardan biriydi."

“Bu süreç, dijital dünyanın korkutucu değil; planlandığında markaya hız ve esneklik kazandıran bir alan olduğunu gösterdi.”



Somut çıktılar

“Henüz çok yeni olmasına rağmen dijital altyapımız kuruldu, online mağazamız oluşturuldu ve artık ürünlerimizin uluslararası müşteriye ulaşması mümkün hâle geldi. İhracatın ve dijital satışın zaman içinde oturacağını, bu temelin gelecekte yeni iş birliklerine zemin hazırlayacağını düşünüyorum.”

Liderlik perspektifi

“Radikal bir dönüşüm yaşadığımı söyleyemem ama çok şey öğrendim. Daha önce içinde olmadığım dijital süreçlerle çalışmak hem hız kazandırdı hem de geleceğe yönelik planlarımı netleştirdi. Bu bilgileri adım adım uygulayarak markayı dijital tarafta daha sağlam bir temele oturtmayı ve ekibimle birlikte bu dönüşümü yönetmeyi hedefliyorum.”

Programdan Öne Çıkan Kazanımlar

Katılım yılı:

2024

Danışmanlık odağı

Dijitalleşme, online satış altyapısı, pazaryeri/kanal seçimi

Öne çıkan sonuçlar

- Dijital mağaza altyapısının kurulması
- Hedef dijital satış kanallarının netleşmesi
- Online görünürlük ve dijital stratejide netlik
- Uluslararası müşteriye erişim için temel zeminin oluşması



*Bu hikâye kitabındaki
kadınları birleştiren şey, büyümeye
duydukları ortak bağlılık. Yolculukları
gösteriyor ki doğru destekle yeni
beceriler yeni pazarlara, hayaller ise
eyleme dönüşüyor.*



