



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Valymo įmonė Švedijoje

Shaquille Showe
Švedija



Ši istorija buvo parengta projekto
„SkillsXcellerate: Verslumas – kelias jaunimui į nepriklausomybę“ rėmuose.
Ši medžiaga yra dalis WP2 A2 Gerosios praktikos

SkillsXcellerate



Finansuojama Europos Sąjungos lėšomis. Tačiau išreiškiamas požiūris ar nuomonė yra tik autoriaus (-ių) ir nebūtinai atspindi Europos Sąjungos ar Europos švietimo ir kultūros vykdomosios įstaigos (EACEA) požiūrį ar nuomonę. Nei Europos Sąjunga, nei EACEA negali būti laikoma už juos atsakinga.

Projekto Nr.: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

HOW AND WHEN SHAQUILLE STARTED HIS BUSINESS

Prieš pradėdamas savo verslą „Scandiclean“, Shaquille'as dirbo sandėlyje. Nors jis neturėjo jokios ankstesnės patirties ar pomėgių, susijusių su valymo sektoriu, jis nusprendė savo verslo įkūrimui jis panaudoti asmenines santaupas.

„Man nebuvo įdomu tiesiog dirbti įprastą darbą kaip visi. Nuo vaikystės mažiau nestandartiškai. Taip pat noriu įkurti kelias įmones, kad suteikčiau šansą jauniems žmonėms iš mano rajono,“ – sako jis.

Shaquille pastebėjo, kad valymo verslas Malmėje yra perspektyvus, tačiau stokojo asmeninio kontakto. Todėl jis nusprendė sukurti unikalų požiūrį, grindžiamą pasitikėjimu klientais. Jo įmonė pradėjo nuo privačių klientų ir dabar dirba su keliomis įmonėmis, teikdama valymo paslaugas.

Shaquille pabrėžia, kad prieš plečiant verslą būtina įgyti žinių apie rinkos tyrimus, finansų valdymą ir strateginį planavimą. Šios žinios gali būti įgytos per internetinius kursus, seminarus, pramonės konferencijas ir kontaktų užmezgimo renginius.

Jis pabrėžia, kad pradžioje susidūrė su didžiuliais ir sukeliančiais stresą iššūkiais. Kelis kartus jis galvojo uždaryti verslą, tačiau nenuleido rankų ir toliau tobulėjo bei stiprino savo psichinę seikatą. Pirmieji aštuoni mėnesiai buvo ypač sunkūs, nebuvo jokių pokyčių ir jis buvo labai išsigandęs.

KAIP SHAQUILLE PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Shaquille paaiškina, kad pradėdamas verslą jis aktyviai ieškojo klientų, belsdamasis į duris ir kalbėdamas su žmonėmis apie savo įmonę. Jis lankėsi namuose, biuruose ir kituose pastatuose, kurie, jo nuomone, galėjo būti suinteresuoti jo paslaugomis. Iš pradžių dirbdamas vienas, vėliau jis pasitelkė bendraminčius ir suformavo nedidelę komandą. Su didesne komanda jis gali plėsti veiklą ir imtis didesnių projektų.

Jis sako, kad jie yra šiek tiek kitokia valymo įmonė, kadangi ji savo klientams teikia rekomendacijas ir informaciją apie švaros palaikymo metodus.

Pasak Shaquille, svarbiausia parama, kurios jam reikėjo pradėti verslą, buvo motyvacinė ir finansinė. Paklaustas apie įgūdžius, kuriuos išsiugdė pradėdamas verslą, jis pabrėžia vadovavimo, bendravimo, laiko valdymo, klientų aptarnavimo įgūdžius ir gebėjimą prisitaikyti.

Jis sako: „Išmokau prisitaikyti prie besikeičiančių aplinkybių, nesvarbu, ar tai būtų naujos pramonės tendencijos, technologiniai pokyčiai, ar netikėti iššūkiai. Pademonstravau atsparumą ir lankstumą, kad galėčiau efektyviai orientuotis įvairiose situacijose.“

Shaquille pažymi, kad pradedant šį verslą būtina derinti technines žinias ir verslumo dvasią. Pagrindiniai įgūdžiai apima valymo technikos išmanymą, stiprius organizacinius gebėjimus, puikų bendravimą ir dėmesį detalėms. Pavyzdžiui, organizacinius įgūdžius jis tobulino dalyvaudamas internetiniuose kursuose ir seminaruose apie laiko valdymą.

Jis taip pat pabrėžia ryšių užmezgimo svarbą. Shaquille dalyvauja vietos verslo asociacijų veikloje ir naudoja socialinę žiniasklaidą bendrauti su potencialiais klientais bei dalytis sėkmės istorijomis, taip stiprindamas prekės ženklo žinomumą ir pritraukdamas naujų įmonių.

KOKIE YRA SHAQUILLE PLANAI ATEIČIAI

Paklaustas apie artimiausių penkerių metų planus, Shaquille atskleidžia, kad jo tikslas yra plėsti įmonę į įvairius Švedijos miestus. Tačiau, verslo plėtrai būtina įvairi parama, įskaitant svarbiausią, finansinę paramą, kuri padėtų padengti tokias išlaidas kaip papildomų darbuotojų samdymas, įrangos įsigijimas ir investicijos į rinkodaros priemones. Taip pat, techninė parama yra reikalinga diegiant naujas sistemas ar technologijas, kurios galėtų pagerinti efektyvumą ir paslaugų kokybę. Kitas svarbus aspektas yra tinklų kūrimas, naujų partnerysčių formavimas ir prieiga prie naujų rinkų. Jis taip pat pamini ir mentorių bei konsultantų pagalbą teikiant strateginius patarimus bei padedant įveikti augimo iššūkius.

KOKIE SHAQUILLE PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Jis pabrėžia, kad verslo kelyje gali pasitaikyti įvairių iššūkių ir nesėkmių, tačiau kiekviena kliūtis suteikia galimybę mokytis, prisitaikyti ir sustiprėti. Jauni verslininkai turėtų atsiminti, kad visi sėkmingi verslininkai pradėjo nuo abejonių ir baimių. Sėkmingus verslininkus išskiria drąsa žengti pirmąjį žingsnį, įveikti abejones ir nuosekliai siekti savo vizijos.

Jis pataria jauniems žmonėms tikėti savimi ir savo idėjomis. Jie turi tikėti, kad jų aistra, kūrybiškumas ir ryžtas padės įveikti net sunkiausius laikus. Jie turėtų apsupti save mentorais, rėmėjais ir kolegomis svajotojais, kurie juos pakylės ir įkvėps.

Svarbiausia, jie turėtų nepamiršti, kad nesėkmė nėra pabaiga – tai tik laiptelis kelyje į sėkmę. Apibendrinamas jis pažymi: „Išdrįskite svajoti, rizikuoti ir kurti kažką išskirtinio. Pasaulis laukia jūsų unikalių talentų ir indėlio. Pasinaudokite galimybe ir leiskite savo verslumo dvasiai sužibėti.“



Visi istorijoje naudoti paveikslėliai yra iš Canva kolekcijos.

Linkime sėkmės **SHAQUILLE'S!**



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija