



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Kodėl nuosavas verslas pranoksta aukštas pareigas įmonėje

Martynas Andriejaitis
Lietuva



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

SkillsXcellerate



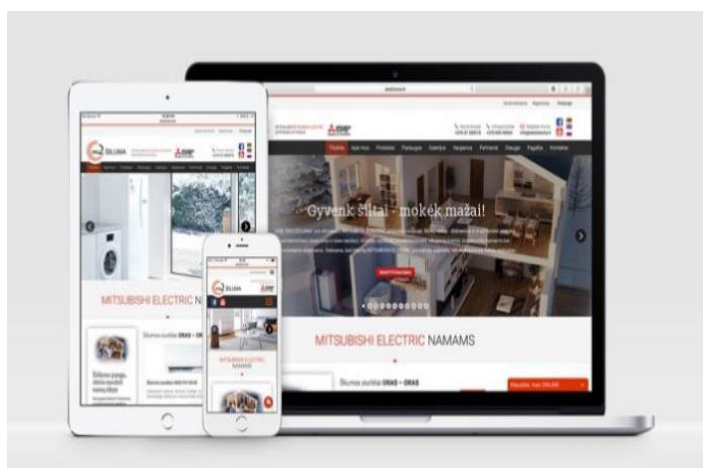
Finansuojama Europos Sąjungos lėšomis. Tačiau išreiškiamas požiūris ar nuomonė yra tik autoriaus (-ių) ir nebūtinai atspindi Europos Sąjungos ar Europos švietimo ir kultūros vykdomosios įstaigos (EACEA) požiūrį ar nuomonę. Nei Europos Sąjunga, nei EACEA negali būti laikoma už juos atsakinga.

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

KAIP IR KADA MARTYNAS PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Dar vaikystėje jis visada norėjo ką nors sukurti kompiuteriu. Pavyzdžiui, savo kompiuteryje jis turėjo apie 400 dainų ir, naudodamasis PowerPoint programa (Windows 1998), sukūrė vaizdinį grojaraštį. Tai jam buvo tarsi mini interneto svetainė, ir jis mano, kad jau dėl šio pirmojo „projekto“ suprato, kuo nori užsiimti.

Būdamas dešimtoje klasėje su keliais draugais pradėjo kurti interneto svetaines ir net gavo už tai atlygį. Visa tai vyko Adobe Flash laikais, todėl jis specializavosi Flash svetainių kūrime. Vėliau, baigęs mokyklą ir pagal Erasmus mainų programą išvykęs į Daniją, jis įsidarbino pasaulinėje įmonėje UGSPay Baltic, LTD. Pradėjo dirbti paprastu žiniatinklio dizaineriu, tačiau po mažiau nei trejų metų tapo vyresnioju žiniatinklio dizaineriu ir tarptautinės dizainerių komandos vadovu. Jis buvo atsakingas už 28 žmones iš 4 šalių, tačiau vėliau išėjo iš šio darbo ir įkūrė savo verslą.



KAIP MARTYNAS PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Dabar Martynas turi nedidelę įmonę MB „Duok penkis“. Jo įmonėje dirba keli darbuotojai: grafikos dizaineris ir programuotojas. Kartu su kolegomis jie kuria įvairius projektus - nuo paprastų interneto svetainių iki didelių rinkodaros kampanijų ir kitų žiniasklaidos paslaugų. Marius dirba tą patį darbą kaip ir jo kolegos, tačiau taip pat tvarko visus vadybinius reikalus.

Verslo pradžiai jis turėjo susitaupęs šiek tiek pinigų. Viso to jam neprireikė, nes pradėjo vienas, be komandos. Iššūkis, su kuriuo jis susidūrė pradžioje, buvo rasti pakankamai klientų. Taip pat buvo sunku surinkti bent pusę atlyginimo, kurį jis gaudavo ankstesniame darbe.

Taigi, norėdamas pritraukti daugiau klientų, Martynas daugiausia dėmesio skyrė reklamai socialiniuose tinkluose. Jis taip pat siūlė pradines nuolaidas naujiems klientams ir naudojo žodžiu perduodamos rinkodaros priemones, teikdamas kokybiškas paslaugas, kad paskatintų rekomenduoti jį naujiems klientams. Šios pastangos padėjo jam užmegzti ryšius su potencialiais klientais, palaipsniui didinti klientų skaičių ir įtvirtinti savo reputaciją rinkoje.

KOKIE YRA MARTYNO PLANAI ATEIČIAI

Martynas turi didelių ateities planų, tačiau nežino, kada jie bus įgyvendinti. Galbūt jam reikia šiek tiek laiko, kad sukauptų drąsos įdarbinti daugiau žmonių. Nes dabar tai atrodo neįmanoma - nepakanka darbo krūvio pajamoms sukurti, tačiau jis taip pat supranta, kad daugiau darbuotojų padarys daugiau darbų. Tai tarsi stebuklingas ratas. Tačiau netolimoje ateityje jis nori išplėsti savo paslaugas, pavyzdžiui, VR (virtualios realybės) projektais arba realiuoju laiku generuojamais 3D objektais interneto naršyklėms ir pan. Tačiau, kaip minėta, svarbiausias jo prioritetas - rasti daugiau žmonių, kurie galėtų įgyvendinti jo planus.

Be to, jis galvoja pradėti elektroninę prekybą. Nuo pat savo verslo pradžios jis yra visiškai tikras dėl vieno dalyko - jam reikia turėti kelis pajamų šaltinius, kad būtų garantuotas jo šeimos finansinis saugumas. Taigi, būtent tai jis ir bando padaryti.

KOKIE YRA MARTYNO PATARIMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Martynas nuo pat pradžių žinojo, kad dirbti kitam žmogui nėra taip pelninga, kaip dirbti savarankiškai. Todėl jis pasakė sau, kad niekada nedirbs kitam žmogui. Žinoma, jis taip ir padarė, ir tai jam buvo naudinga. Dabar jis mato darbo kitam naudą. Šiandien jis mano, kad reikia pereiti visus etapus nuo apačios iki viršaus, kad suprastum viską, kaip valdyti ir prižiūrėti savo darbuotojus bei kontroliuoti įvairias kitas situacijas. Mintis „niekada nedirbsiu kažkam kitam“ buvo varomoji jėga pradėti savo verslą. Jis laimingas ten, kur yra dabar, ir su entuziazmu laukia naujų galimybių plėsti savo verslą.

Martynas siūlo jauniems žmonėms, norintiems pradėti savo verslą, priimti kiekvieną karjeros etapą, mokytis dirbant kitiems ir panaudoti šias žinias kuriant tvirtą pagrindą savo verslui.



Nuotraukų šaltiniai: visos nuotraukos, panaudotos šioje istorijoje, yra iš asmeninio Martyno archyvo.

Linkime sėkmės **MARTYNU!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Martyno verslą arba susisiekti su juo, galite rašyti laišką

El. paštu: mbduokpenkis@gmail.com



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija