

Od elitne športnice do svetovalke za športni marketing

Melinda Bergstrand

Švedska



Ta zgodba je bila razvita v okviru projekta

„SkillsXcellerate: Opolnomočenje mladih na poti do samostojnosti s pomočjo podjetništva“

Pričujoče gradivo je bilo razvito v sklopu drugega delovnega paketa, druge aktivnosti, Najboljše prakse

KAKO IN KDAJ JE MELINDA ZAČELA SVOJO PODJETNIŠKO POT

Ko je začela svojo podjetniško pot je bila Melinda stara 27 let. Sedaj vodi podjetje, ki se ukvarja s svetovanjem na področju športnega marketinga.

Melinda je pred začetkom poslovanja že dolgo razmišljala o ustanovitvi podjetja, vendar ni vedela, kaj točno želi početi. Za odločitev jo je spodbudila predvsem svoboda, ki jo prinaša lastno podjetje in možnost izbire ljudi, s katerimi bo delala. Drugi motivacijski dejavnik je bilo njeno zanimanje za veliko različnih stvari, zaradi česar je bilo iskanje dela, ki bi pokrivalo vse njene interese, težko. Podjetništvo jo je zanimalo tudi zato, ker vključuje veliko reševanja problemov in ker ne ponuja samo ene rešitve.

Zamisel za podjetje je nastala iz kombinacije njene izkušnje vrhunske športnice, strasti do športa in univerzitetne izobrazbe s področja medijev in vodenja projektov. Združila je poznavanje obeh strani; svet športa, kjer je delovala kot športnica in akademsko stran, ki je omogočila teoretično znanje.



Podpora, ki jo je potrebovala na začetku in jo še vedno potrebuje, vključuje dostop do znanja, ki ga imajo ljudje, ki so v tej panogi že izkušeni, zlasti v povezavi z ravnanjem ob izzivih. Podporo je potrebovala tudi za potrditev svoje poslovne zamisli in pri določanju cenika storitev.

Opravila je tudi veliko raziskav o različnih temah v povezavi s podjetništvom, s katerimi se je želela seznaniti in bila v stiku s Centrom za nova podjetja, Almijem in Švedsko davčno agencijo, da bi ugotovila, kako ustanoviti podjetje.

Pri njeni odločitvi so jo podpirali in spodbujali prijatelji in družina. Melinda ima tudi mentorja, s katerim se posvetuje za nasvete o vodenju podjetja.



KAKO JE MELINDA RAZVIJALA SVOJE PODJETJE

Ko je Melinda šele začela poslovati, je raziskovala različne vladne programe in spletna mesta ter družbena omrežja. Srečala se je tudi z organizacijami, kot sta New Business Center in Almi, ki pomagajo podjetnikom z nasveti in spodbudami.

V času, ko je Melinda začela poslovati, je morala prilagoditi svojo komunikacijo s strankami. Spoznala je, da nimajo vsi enakega predznanja. Ker so njene stranke neprofitne organizacije in niso usmerjene v dobiček, je ključnega pomena, da jim med drugim sporoča, kako pomembno je imeti poslovno miselnost za rast.

Melinda pravi, da se v podjetništvu še vedno počuti kot novinka. Razlika med zaposlitvijo in samozaposlitvijo kot jo sama opaža, je v tem, da si mora zdaj sama izplačevati plačo in voditi s tem povezano finančno administracijo. Za pomoč pri finančnih vidikih vodenja podjetja se je obrnila na računovodsko podjetje.

Znanje išče tudi na spletu in sprejema dejstvo, da ji ni treba vsega narediti sami. Melinda je del dveh poslovnih mrež v Malmöju.

Čeprav je doživljala stres povezan s finančnimi izzivi, ni nikoli razmišljala, da bi se odpovedala podjetništvu. Pravi, da ima veliko ambicij in da mora, če jih želi doseči, zaupati vase, kar pa ji ne uspe vedno najbolje.

Pomembno se ji zdi, da se zaveda svoje vrednosti ter zaupa vase. Pravi, da se včasih pojavi zrno dvoma v obliki vprašanja: „Kaj pa če mi ne uspe?“ S tem se spopada tako, da vedno oceni vrednost izziva in se potem odloči, če se je zanj vredno boriti ali ne.

KAKŠNI SO NJENI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Ko gre za prihodnost, ima Melinda veliko načrtov: želi, da bi bilo njeno podjetje v celoti povezano s športom, da bi se še naprej izobraževala, da bi lahko dosegla več ljudi, in da bi njene storitve lahko koristili tudi ljudje z omejenimi finančnimi sredstvi.

Melinda pojasnjuje, da lahko njeno podjetje vpliva na vrhunske športnike in posledično na družbo. Če se bodo elitni športniki lahko osredotočili le na svoj šport, bo to vplivalo tudi na širše dejavnosti v klubih. Elitni športniki bodo lahko živeli zgolj od športa in vlagali vanj.

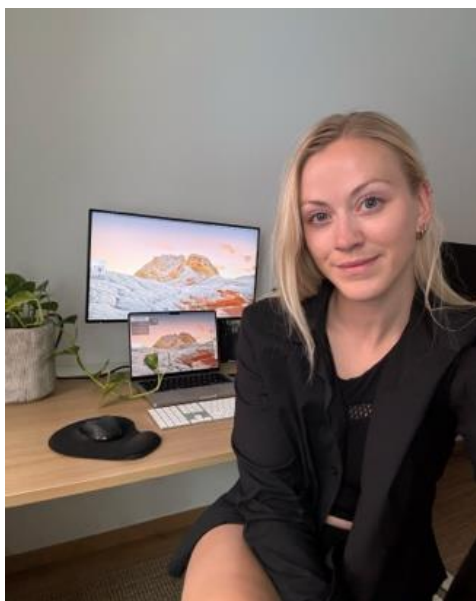
Njena vizija je, da bodo v desetih letih vsi, ki se s športom ukvarjajo na najvišji ravni, to lahko počeli za polni delovni čas.

KAKŠNI SO MELINDINI NASVETI ZA MLADE, KI RAZMIŠLJAJO O PODJETNIŠKI POTI

Melinda mladim priporoča, naj ustanovijo podjetje, če imajo finančno in socialno varnost. Meni, da je verjetno nekoliko lažje začeti, če človek nima obveznosti, ki jo na primer predstavlja družina. Sama trenutno še nima svoje družine, tako da je odgovorna le sama zase. Tudi zato, se je drznila podati na podjetniško pot.

Nikoli ni popolnega časa za ustanovitev podjetja. Najboljši način, da se naučiš podjetništva, je ta, da se s podjetništvom ukvarjaš, dodaja.

Melinda pravi, da je stres v povezavi s financami lahko zelo prisoten in da lahko na začetku traja nekaj časa, preden začne podjetje poslovati z dobičkom. Vendar pa je njen nasvet ta, da bodite prijazni do sebe v tem obdobju in si dovolite čakati na uspeh. Drugi nasvet je, da si zagotovite socialno podporo in poiščete ljudi z znanjem iz vašega področja. Poleg znanja, ki ga boste tako pridobili, boste s tem pridobili tudi občutek, da pri svojem podjetništvu niste sami.



Vir: vse fotografije uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Melindinega osebne arhiva.

Srečno **MELINDA!**

Če želite izvedeti več o Melindinem podjetju, jo lahko kontaktirate preko naslednjih kanalov

Email: work@melindabergstrand.se

Spletna stran: <https://www.melindabergstrand.se/>



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0