



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Kelionė nuo elitinės sportininkės iki sporto rinkodaros ekspertės

Melinda Bergstrand
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

KAIP IR KADA MELINDA PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Kai pradėjo savo verslą, Melindai buvo 27 metai. Ji turi įmonę, kuri užsiima sporto rinkodaros konsultacijomis.

Prieš pradėdama verslą Melinda ilgai galvojo apie galimybę įkurti verslą, tačiau nežinojo, kuo tiksliai ji norėtų užsiimti. Apsispręsti ją paskatino visų pirma laisvė ir galimybė pasirinkti žmones, su kuriais ji dirbs. Kitas motyvuojantis veiksnys buvo tai, kad ji domėjosi daugybe skirtingų dalykų, todėl buvo sunku rasti darbą, kuris apimtų visus jos pomėgius. Verslininkystė ją taip pat sudomino, nes joje reikia spręsti daug problemų ir nėra galutinių atsakymų.

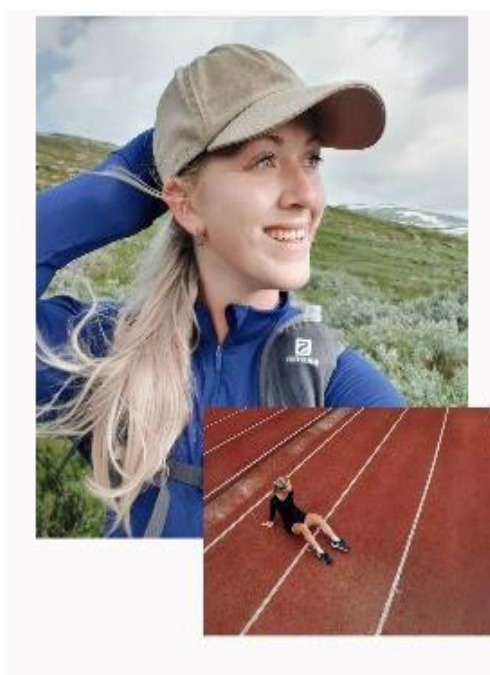
Jos verslo idėja kilo sujungus Melindos, kaip elitinės sportininkės, patirtį, aistrą sportui ir universitetinį išsilavinimą žiniasklaidos ir projektų valdymo srityje. Jai buvo pažįstamos abi pusės - ir sporto pasaulis kaip dalyvei, ir akademinė pusė.



Parama, kurios jai reikėjo pradžioje ir vis dar reikia, apima galimybę naudotis žiniomis, kurias turi pramonėje dirbantys žmonės, ypač apie esamus vaidmenis ir iššūkius. Jai taip pat reikėjo paramos, kad patvirtintų savo verslo idėją ir suprastų, kokį mokestį galėtų imti už savo paslaugas.

Ji taip pat nuodugniai išanalizavo įvairią tematiką, su kuria norėjo susipažinti, ir susisieškė su Naujojo verslo centru, „Almi“ ir Švedijos mokesčių agentūra, kad išsiaiškintų, kaip įsteigti įmonę.

Šeima ir draugai taip pat ją palaikė, sakydami, kad ji yra drąsi. Melinda taip pat turi mentorių, su kuriuo konsultuojasi norėdama gauti patarimų, kaip plėtoti verslą.



KAIP MELINDA PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Kai Melinda tik pradėjo savo verslą, ji lankėsi įvairiose vyriausybinesė svetainėse ir socialinės žiniasklaidos puslapiuose. Ji taip pat susisiekė su tokiomis organizacijomis kaip Naujojo verslo centras ir „Almi“ ir palaikė su jomis ryšius.

Per tą laiką, kol Melinda pradėjo savo verslą, jai teko pritaikyti bendravimo su klientais stilių pagal jų poreikius. Ne visi turi tokią pačią patirtį, todėl ji turi pritaikyti savo bendravimo stilių, kad galėtų veiksmingai perteikti savo žinutę. Kadangi jos klientai yra ne pelno siekiančios organizacijos, labai svarbu jas informuoti, kad, be kitų dalykų, norint augti, būtina turėti verslo mąstyseną.

Melinda sako, kad verslumo srityje ji vis dar jaučiasi naujokė. Skirtumas tarp buvimo samdomu darbuotoju ir savarankiškai dirbančiu asmeniu yra tas, kad dabar ji turi mokėti sau atlyginimą ir tvarkyti su tuo susijusius finansinius administravimo reikalus. Dėl finansinių aspektų ji kreipėsi pagalbos į apskaitos įmonę.

Ji taip pat ieško žinių internete ir kukliai pripažįsta, kad jai nereikia visko daryti pačiai. Melinda priklauso dviem Malmės verslo tinklams.

Melinda neįtaria noro mesti verslininkystės, tačiau patyrė finansinę įtampą. Ji sako, kad turi daug ambicijų ir turi labai pasitikėti savimi, tačiau kartais tas pasitikėjimas svyruoja.

Svarbu pripažinti savo vertę ir pasitikėti savimi bei savo asmenine verte. Ji taip pat pasakoja, kad jai kyla klausimas: „O kas, jei man nepavyks?“. Tačiau tada ji turi įvertinti iššūkio vertę ir įsitikinti, ar verta dėl jo kovoti.

KOKIE YRA MELINDOS PLANAI ATEIČIAI

Kalbant apie ateitį, Melinda turi daug planų: ji nori, kad jos verslas būtų glaudžiai susijęs su sportu, nori kelti kvalifikaciją federacijos lygmeniu, kad galėtų pasiekti daugiau žmonių, taip pat nori, kad jos paslaugomis galėtų pasinaudoti ir ribotų finansinių galimybių žmonės.

Melinda aiškina, kad jos verslas gali turėti įtakos elitiniams sportininkams, o kartu ir visuomenei. Jei elitiniai sportininkai galės susitelkti tik į savo sportą, tai turės įtakos ir platesnei klubų veiklai. Elitiniai sportininkai galės pragyventi iš savo sporto ir dar daugiau į jį investuoti.

Jos vizija - per 10 metų visi, žaidžiantys aukščiausioje lygoje, galės tuo užsiimti visą darbo dieną.

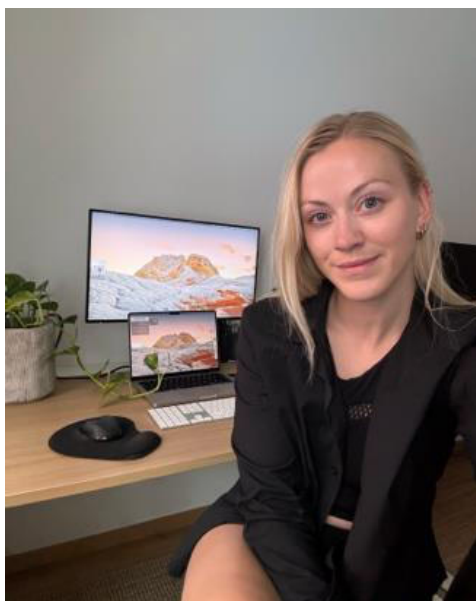
KOKIE YRA MELINDOS PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Melinda rekomenduoja jauniems žmonėms pradėti verslą, jei jie yra apsirūpinę finansinėmis ir socialinėmis garantijomis. Bet taip pat, jei žmogus gerai apgalvojo, ar verta įkurti verslą, jį reikėtų įkurti. Ji mano, kad tikriausiai šiek tiek lengviau įkurti verslą, kai žmogus neturi tokios atsakomybės kaip šeima, pavyzdžiui, kaip ji šiuo metu, kuomet jai reikia būti atsakingai tik už save. Štai kodėl ji suteikė tam šansą.

Nėra tobulo laiko. Geriausias būdas mokytis verslumo - pačiam įkurti verslą, priduria ji.

Melinda sako, kad kyla finansinė įtampa, todėl pradžioje gali prireikti šiek tiek laiko, kol pradėsite uždirbti pinigų. Tačiau vienas iš patarimų yra būti geranoriškam sau ir leisti praeiti šiek tiek laiko. Kitas patarimas - turėti socialinę paramą ir susirasti šioje srityje dirbančių žmonių, kurie galėtų patvirtinti, kad versle esate ne vieni.

Baigdama ji sako, kad geriausias būdas - pasikalbėti su kuo nors apie savo idėjos išbandymą.



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

Linkime sėkmės **MELINDA!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Melindos verslą arba susisiekti su ja, galite rašyti laišką

El. paštu: work@melindabergstrand.se

Tinklapis: <https://www.melindabergstrand.se/>



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija