****

Financirano s strani Evropske unije. Izražena stališča in mnenja so zgolj stališča in mnenja avtorja(-ev) in ni nujno, da odražajo stališča in mnenja Evropske unije ali Evropske izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Zanje ne moreta biti odgovorna niti Evropska unija niti EACEA. Koda projekta: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

***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.***

**Slaščičarna, ki ponuja ljubezen**

**Nancy Katsikari**

**Grčija**

**KAKO IN KDAJ JE NANCY ZAČELA SVOJO PODJETNIŠKO POT**

Ko je Nancy začela poslovati, je bila stara dobrih 23 let. To je bilo pred več kot 26 leti. Razlog za začetek podjetništva je bila bolj potreba kot navdih. Zaradi finančnih težav v družini je morala najti rešitev in finančno pomagati, kolikor je le lahko. Poskušala je združiti svojo strast do skrbi za ljudi, ljubezen do kuhanja in svetovljanske korenine ter najti način, kako ustvariti nekaj donosnega iz tega.

Mož, ki je bil takrat njen poslovni partner, jo je spomnil na njene prednosti. Rekel ji je: „Imaš potrebno znanje, ljubezen do soljudi, moč, pamet in izobrazbo. Dobro veš, kaj boš zamudila, če ne poskusiš in za kaj vse boš prikrajšana. Si pripravljena?“ Njegove besede so jo prepričale v to, kaj mora storiti.

Njen mož je ostal oseba, na katero se je lahko obrnila v primeru kakršnih koli težav ves čas njenega poslovnega potovanja. Dosledno ji je pomagal premagovati težave in ji vlival samozavest, ko je bilo to potrebno.

**KAKO JE NANCY RAZVIJALA SVOJE PODJETJE**

Kot je Nancy že omenila, se je potreba po ustanovitvi podjetja pojavila nepričakovano. Prvi in glavni izziv je bilo najti denar za začetek, saj predstavljajo začetni stroški precejšnjo obremenitev. Z nekaj prihranki iz prodaje nepremičnine in nekaj privarčevanega denarja, ji je uspelo kupiti surovine, plačati prvo najemnino in pridobiti vsa potrebna dovoljenja.

Njena vizija je bila ustvariti podaljšek svoje dnevne sobe, kjer bi lahko stranke postregla z enako mero ljubezni in gostoljubja, kot jo izkazuje svojim prijateljem. Vendar je kmalu spoznala, da je interakcija s strankami lahko zahtevna, saj je z njimi včasih težko sodelovati. Predpostavljala je, da če bo izpolnila vse svoje obveznosti, bodo stvari tekle gladko, vendar se je morala sprijazniti, da temu ni vedno tako in prilagoditi.

Na poti je morala iti čez veliko ovir. Včasih na primer surovine niso bile želene kakovosti. Ta izziv je premagala z boljšimi pogodbah z dobavitelji in pripravljenostjo plačati več, da bi zagotovila visoko kakovost. Naslednji velik izziv je bila COVID-19 pandemija, v času katere je odprla trgovino z delikatesnimi izdelki, kar se je izkazalo za koristno potezo, saj je s tem razširila svojo ponudbo.



Na splošno je ovire premagovala z nenehnim učenjem, potrpežljivostjo in prilagajanjem novim razmeram. Včasih je želela obupati, zlasti ko je zaradi dela zamudila kakšen pomemben trenutek iz osebnega življenja ali se je soočala s finančnimi bremeni. Vendar jo je pri tem gnala odgovornost, ki jo je čutila do družin svojih zaposlenih; ni jih želela razočarati.

Za izgradnjo zdravega in dobičkonosnega podjetja sta najpomembnejši lastnosti pozitivna miselnost in zavzetost. Denar in znanje sta sicer potrebna, vendar je glavna sestavina resnična ljubezen do tega, kar počnete, in veselje, ki ga pri tem najdete.

**KAKŠNI SO NANCYJINI NAČRTI ZA PRIHODNOST**

Njen največji cilj je ohraniti obstoječi posel na dostojanstven način in ga morebiti razširiti z drugimi dejavnostmi, bodisi v obliki podružnice ali franšize. Na koncu želi podjetje nekoč prodati in morda ponoviti isti model v drugi občini ali celo drugi državi, v idealnem primeru z boljšo kakovostjo življenja in več socialnimi stiki.

Njen večni cilj je, da bi ljudem posredovala ljubezen, jih razvajala in jim ponudila delček sebe. To sporočilo si prizadeva čim bolj posredovati skupnosti.

**KAKŠNI SO NANCYJINI NASVETI ZA MLADE, KI SE ODLOČAJO ZA PODJETNIŠKO POT**

Podjetništvo ponuja številne prednosti, med katerimi je morda najpomembnejši občutek svobode. Dobro je imeti vodilno vizijo, vendar je najpomembnejša volja do uspeha. Ključnega pomena je, da najdete nekaj, kar vas razlikuje od drugih – da opazite in izkoristite tržno nišo. V današnjem svetu je na voljo vse, vendar morate najti svoj edinstven način ponudbe. Poleg tega je njen nasvet, da izkoristite vsa razpoložljiva orodja pravilno in v največji možni meri. Bodite potrpežljivi in se nikoli ne nehajte učiti.

Meni, da je treba nenehno iskati trende, se intenzivno ukvarjati s trženjem in sodelovati na seminarjih ter se tako razvijati na vseh področjih poslovanja. Bistveno je, da se razvijamo in rastemo v skladu s tem, kar narekuje trg, dodaja.

~~~~

Vir: vse fotografije uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Nancyjinega osebnega arhiva.

Srečno **NANCY**!

Če bi radi izvedeli več o Nancyjinem podjetju, jo lahko kontaktirate preko naslednjih kanalov

Email: <info@nancysweethome.gr>

Spletna stran: <https://www.nancysweethome.gr/>

Instagram: <https://www.instagram.com/to_sermpetospito_ths_nancy/>

FB: <https://www.facebook.com/NancysSweetHome/>

Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0