****

**En godisbutik som erbjuder kärlek**

**Nancy Katsikari**

**Grekland**

***Denna berättelse har utvecklats inom projektet***

***"SkillsXcellerate: Att ge egenmakt till ungdomar på deras väg till självständighet genom entreprenörskap"***

***Detta material har utvecklats som en del av WP2 A2 Best practices***

Finansieras av Europeiska unionen. De synpunkter och åsikter som uttrycks är endast upphovsmannens [upphovsmännens] och utgör inte Europeiska unionens eller Europeiska genomförandeorganet för utbildning och kulturs (EACEA) officiella ståndpunkt. Varken Europeiska unionen eller EACEA tar något ansvar för dessa.  
Projekt kod: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

**HUR OCH NÄR NANCY STARTADE SITT FÖRETAG**

När Nancy startade verksamheten var hon mellan 23–24 år. Det var för över 26 år sedan. Hon startade sin verksamhet för familjen behövde få in pengar på något sätt. På grund av ekonomiska svårigheter i familjen behövde hon hitta en lösning och hjälpa till så mycket som möjligt ekonomiskt. Hon försökte kombinera sin passion, att ta hand om människor och att hon gillade matlagning, och på så vis investera i något lönsamt.

Hennes man, som var hennes partner vid den tiden, påminde henne om hennes styrkor. Han sade: "Du har kompetenserna, din kärlek till naturen, styrkan, intelligensen, utbildningen. Du vet vad du kommer att sakna och vad du kommer att gå miste om. Är du redo?" Hans ord fick henne att inse vad hon behövde göra.

Genom hela hennes företags resa har hennes man varit den person hon har vänt sig till för alla bekymmer. Han har hela tiden hjälpt henne att övervinna svårigheter och gett henne självförtroendet att tro att hon kan lyckas.

**HUR NANCY UTVECKLADE SITT FÖRETAG**

Som hon nämnde tidigare var hon tvungen att skaffa sig ett jobb för att tjäna pengar till familjen. Den första och största utmaningen var att hitta pengarna för att starta, eftersom de i början kostade mycket att starta just denna verksamhet. Med det fanns lite besparingar från en tidigare fastighetsförsäljning och några sparade pengar så hon kunde hon köpa råvaror, betala den första hyran och få de nödvändiga tillstånden.

Hennes vision var att skapa en förlängning av sitt vardagsrum, där hon kunde servera kunder med samma kärlek och gästfrihet som hon visar sina vänner. Men hon insåg snart att kunder kunde vara utmanande och besvärliga att hantera. Från början trodde hon att allt skulle gå smidigt att möta gäster, men hon fick anpassa sig till verkligheten och bemötande utifrån de gäster som kom.

Det fanns många hinder längs vägen. Till exempel var råvarorna ibland inte av den kvalitet hon önskade. Hon övervann detta genom att förhandla fram bättre avtal och vara villig att betala mer för att säkerställa hög kvalitet. Coronaviruspandemin var en annan stor utmaning, som hon tacklade genom att gå in i delikatessbranschen—ett drag som visade sig vara fördelaktigt eftersom det gjorde att hon kunde utöka hennes erbjudanden.



Generellt övervann hon hinder genom att kontinuerligt lära sig, vara tålmodig och anpassa sig till nya situationer. Det fanns stunder när hon ville ge upp, särskilt när företaget tog mycket tid från privatlivet eller stod inför ekonomiska bördor. Men ansvaret hon kände för sina anställdas familjer höll henne i gång; hon ville inte svika dem.

För att bygga en sund och lönsam verksamhet är de viktigaste egenskaperna en bra inställning och entusiasm. Även om pengar och viss kunskap är nödvändiga, är den främsta ingrediensen en äkta kärlek till det du gör och att finna glädje i det.

**VAD ÄR NANCYS FRAMTIDSPLANER**

Hennes största mål är att upprätthålla den befintliga verksamheten med värdighet och eventuellt expandera med ett andra företag, antingen som en filial eller som en franchise. I slutändan siktar hon på att sälja företaget vid något tillfälle och kanske återskapa samma modell i en annan kommun eller till och med i ett annat land, helst med en bättre livskvalitet och mer social interaktion.

Hennes ständiga mål är att visa kärlek till människor, behandla dem med omsorg och erbjuda en del av sig själv. Hon vill visa detta budskap till samhället så mycket som möjligt

**VAD ÄR NANCYS TIPS TILL UNGA SOM VILL STARTA FÖRETAG**

Att ha företag ger många fördelar, kanske viktigast av allt en känsla av frihet. Det underlättar att ha en vision, men viljan att lyckas är avgörande. Det är viktigt att hitta något som särskiljer dig från mängden—identifiera ett behov på marknaden. I dagens värld finns allt tillgängligt, men du måste hitta ditt unika sätt att erbjuda det. Dessutom, nyttja alla tillgängliga verktyg på rätt sätt och till fullo. Ha tålamod och sluta aldrig att lära dig.

Hon tror att det är viktigt att ständigt söka efter trender, vara djupt engagerad i marknadsföring och delta i seminarier för att utvecklas inom alla områden av verksamheten. Det är avgörande att utvecklas och växa i takt med en förändrad marknad

~~~~

Bildkälla: alla bilder I berättelsen är från Nancys personliga bildarkiv.

Vi önskar **NANCY** lycka till!

Om du är intresserad att lära dig mer om **NANCYS** företag eller att komma i kontakt med henne, kan du kontakta henne via e-post eller sociala medier:

Email: <info@nancysweethome.gr>

Website: <https://www.nancysweethome.gr/>

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

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

Allt innehåll är licensierat under CC BY-ND-SA 4.0